

Eugeniusz M. Pluciński

TRANSATLANTYCKIE PARTNERSTWO UNII EUROPEJSKIEJ I USA (TTIP) W KONTEKŚCIE EFEKTÓW DOBROBYTOWYCH POLSKI NA WSPÓLNYM RYNKU

Wprowadzenie

Analiza wpływu gospodarki otwartej na efektywność gospodarowania czynnikami produkcji może być prowadzona z perspektywy nie tylko klasycznego otwarcia za pośrednictwem handlu międzynarodowego czy regionalnej integracji gospodarczej, ale również procesów globalizacyjnych w skali gospodarki światowej. Negocjowana obecnie umowa o partnerstwie handlowo-inwestycyjnym między UE i USA (*Transatlantic Trade and Investment Partnership*; TTIP) dotyczy zarówno ponadregionalnego poszerzenia międzynarodowej integracji gospodarczej krajów UE, jak i tworzenia pomostu pomiędzy drugą i trzecią fazą racjonalnych wyborów w gospodarce otwartej (regionalna integracja gospodarcza vs globalizacja światowa). TTIP stanowi rozwinięcie zaniechanego przez UE i USA projektu stworzenia pod koniec minionego wieku transatlantyckiej strefy wolnego handlu (TAFTA)¹. Przyczyną zaniechania projektu TAFTA był głównie aktywny udział UE oraz USA w tworzeniu globalnych regulacji w procesie liberalizacji rynku światowego w ramach WTO. W warunkach ograniczonej skuteczności WTO w tym względzie

¹ Szerzej zob.: M. Pollack, *The Political Economy of Transatlantic Partnership*, Florence 2003, s. 9; „Framework For Advancing Transatlantic Economic Integration Between The European Union and The United States of America”, Washington, 30 April 2007, s. 1–11; *Pozycja Unii Europejskiej w handlu międzynarodowym*, red. B. Mucha-Leszko, Lublin 2009, s. 102 i nast.; L. Bartkowiak, *Stosunki zewnętrzne UE*, Toruń 2008, s. 289 i nast.

(*vide* fiaskiem zakończona Konferencja Doha 2001), transatlantyckie partnerstwo handlowo-inwestycyjne może być nowym wzorcem dla formalno-instytucjonalnej liberalizacji wspólnego obszaru gospodarczego w wymiarze ponadregionalnym. Projektem bardziej dojrzałym niż luźny ponadregionalny układ integracyjny USA z krajami Azji i Pacyfiku (APEC)².

Niezależnie od ekonomiczno-politycznej wieloaspektowości rzeczonoego projektu (m.in. reorientacja w gospodarce światowej po globalnym kryzysie lat 2007/2008+³, czy też próba przeciwstawienia się ekspansji Chin – lub szerzej: krajów BRICS, w gospodarce światowej przez euroamerykański alians gospodarczy) analizę rzeczonoego projektu warto skierować na ilustrację możliwości zwiększenia efektów dobrobytowych przez państwa poszerzanego obszaru gospodarczego, w tym Polski. Wciąż aktualne bowiem pozostaje pytanie, czy członkostwo Polski w UE, rozpatrywane w kontekście zwiększenia efektywności gospodarowania w gospodarce otwartej – to cel sam w sobie, czy jedynie etap pośredni na drodze do racjonalnych wyborów w gospodarce globalnej.

Istotnie, zgodnie z zasadą racjonalnych wyborów ekonomicznych w gospodarce otwartej, efektywniejsza alokacja czynników wytwórczych występuje, kiedy produkcją danego dobra (usługi) zajmuje się ten wytwórca, który produkuje po najniższym koszcie alternatywnym. W otwartej gospodarce towarowo-pieniężnej, gdzie relacje kosztów wyrażone przy pomocy cen światowych (powszechnie znieszczałanych przez składniki pozakosztowe, m.in. cło, nieprawdziwy kurs walutowy *etc.*) ograniczają, a w najlepszym przypadku wypaczają istotę racjonalnego międzynarodowego podziału pracy, integracja gospodarcza jest antidotum w tym względzie. Strefa wolnego handlu i jej poszerzenie prowadzi do sytuacji, gdzie w wyniku ustania barier w handlu wzajemnym, postępuje swoiste oczyszczenie światowych cen eksportowo-importowych z ich pozakosztowych składników, m.in. cła. W konsekwencji ceny w eksporcie i imporcie (stanowiące fundament wskaźników ujawnionych przewag komparatywnych – RCA, które to uzasadniają istotę międzynarodowego podziału pracy), są bliższe rzeczywistym relacjom kosztów produkcji w ich pieniężnym ujęciu, co poszerza racjonalne fundamenty międzynarodowej specjalizacji produkcji, intensyfikując tym samym wzajemne obroty handlowe, zatem wzrost dochodu narodowego jej uczestników⁴.

² Istotę funkcjonowania APEC/Asia-Pacific Economic Co-operation (Wspólnota Gospodarcza Azji i Pacyfiku) odzwierciedla strategia przyjęta w 2005 r. przez szefów 21 państw członkowskich: oprócz liberalizacji obrotu towarami, możliwość tworzenia odrębnych sfer wolnego handlu. APEC utworzyło 6 krajów członkowskich ASEAN i Australia, Nowa Zelandia, Kanada, USA, Japonia, Korea Południowa (Canberra 1989).

³ W latach 2008–2009, poza przywracaniem klasycznego protekcjonizmu i poszerzeniem protekcjonizmu uwarunkowanego, coraz powszechniej stosowany był tzw. protekcjonizm pośredni, związany z charakterem realizowanej polityki antykryzysowej w rozwiniętych krajach świata. 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.

⁴ Szerzej zob.: E.M. Pluciński, *Świat – Europa – Polska*, Bydgoszcz–Kraków 2008, cz. 1.

Transatlantyczne partnerstwo poszerzające obszar racjonalnych wyborów ekonomicznych głównie przez zmniejszenie a nawet całkowite zniesienie barier (w tym cła) w handlu wzajemnym ma przyczynić się do przyrostu eksportu i importu UE w handlu z USA po 2% (USA do UE odpowiednio: 5,5% i 3,8%)⁵. Uwzględniając dodatkowo istotne ułatwienia w działalności inwestycyjnej po obu stronach Atlantyku, TTIP ma – według szacunków KE – powiększyć średniorocznie wzrost PKB w UE o 0,55 punktu procentowego (w USA 0,3) oraz stworzyć dodatkowo 2 mln miejsc pracy⁶. Wzrost aktywności gospodarczej w ramach wspólnego obszaru gospodarczego UE–USA (ponad 40% PKB świata; dzienna wartość handlu wzajemnego: 2 mld dolarów, USA = 17% globalnego eksportu UE i 11% tegoż importu), który przełoży się m.in. na wzrost PKB w krajach UE, może stanowić swoisty akcelerator dla polskiego eksportu nie tylko do USA, ale także do krajów UE. Wzrost PKB w UE, w tym Niemiec, to wzrost polskiego eksportu. Ponadto do zwiększenia intensywności udziału Polski w wewnątrzgałęziowym modelu podziału pracy (IIT) za pośrednictwem inwestycyjnego importu oraz know-how z USA. IIT jako nowoczesny model handlu międzynarodowego (oparty na substytucyjności technologicznej, a nie komplementarności tradycyjnych i nowoczesnych czynników produkcji) jest tak samo nieograniczony w rozwoju, jak i sam postęp naukowo-techniczny.

Dla intensyfikacji handlu wewnątrzgałęziowego istotne znaczenie mają nie tylko nowe wynalazki, ale i fakt, że nowe bardziej złożone technologicznie produkty finalne, generując wielość podzespołów i części zamiennych do produktów finalnych, kreują dodatkowe możliwości międzynarodowej wewnątrzgałęziowej specjalizacji produkcji, a zatem dodatkowe strumienie handlu międzynarodowego⁷. Dobrym przykładem w tym względzie są liczne przypadki reeksportu (eksportu uszlachetnionego importu części i podzespołów w postaci technologicznie złożonych produktów finalnych – branża informatyczna, motoryzacyjna itp.) w skali zglobalizowanego świata. Strefa wolnego handlu szczególnie sprzyja temu procesowi.

Oba przypadki generowania dodatkowych strumieni handlu mogą mieć istotne znaczenie dla podtrzymania wzrostu polskiego PKB w krótkim i długim⁸ okresie, a zatem w procesie skracania luki dochodowej wobec KWR. Nie jest wykluczone, że w przyszłości handlowo-inwestycyjne partnerstwo UE i USA rozszerzy się o Kanadę i Meksyk, kraje tworzące wraz z USA ugrupowanie integracyjne

⁵ www.wyborcza.biz/biznes [16.03.2014].

⁶ B. Winid, *Szansa dla Polski i Europy*, „Rzeczpospolita”, 14 marca 2014, s. B11.

⁷ E.M. Pluciński, *Ekonomia gospodarki otwartej*, Warszawa 2004, cz. 1 i 4.

⁸ Najnowsze prognozy Banku Światowego, a także MFV z początku 2014 r., zapowiadające poprawę koniunktury w USA i Europie, mogą sprzyjać intensyfikacji efektu kreacji handlu między krajami UE a USA z udziałem Polski. Intensyfikacja zaś nowoczesnego modelu handlu międzynarodowego, zarówno z UE, jak i USA, może z kolei w dłuższym okresie uniezależnić polski eksport od dekonunktury światowej i wewnętrznych szoków podażowych (np. niż demograficzny, emigracja zarobkowa) w Polsce.

NAFTA, generując tym samym kolejne dodatkowe korzyści z poszerzenia wolnego obszaru międzynarodowego podziału pracy⁹.

Biorąc pod uwagę fakt, że USA to zaledwie ok. 2% polskiego globalnego eksportu (Niemcy 25%, UE 76%), punktem ciężkości niniejszej analizy pozostaje nie tyle ilustracja konkurencyjności polskiego eksportu na rynku USA, ile dynamika i struktura towarowa importu z perspektywy nowoczesnych czynników wytwórczych. Nie trzeba przypominać, że wyroby technointensywne, wysoka technologia, know-how itp., są pomocne w intensyfikacji nowoczesnego modelu handlu wewnątrzgałęziowego, który dziś decyduje o intensywności realizowanych efektów dobrobytowych w ramach międzynarodowego podziału pracy.

Analiza i ilustracja wyartykułowanych wyżej zagadnień może posłużyć do sformułowania odpowiedzi na pytanie, na ile i w jakich branżach integracja UE z USA może – poza prostym efektem kreacji polskiego eksportu – przyczynić się do wzrostu techno- i wiedzochłonnego importu z USA, co w rezultacie mogłoby zintensyfikować rzeczony handel wewnątrzgałęziowy Polski, przede wszystkim na wspólnym rynku UE¹⁰, stanowiąc tym samym wartość dodaną do efektów dobrobytowych osiągniętych przez Polskę (jako członek UE) w ramach TTIP.

Należy nadmienić, że w handlu wewnątrz UE, handel wewnątrzgałęziowy (IIT) stanowi ponad 85% ogółu obrotów. Jest domeną krajów wysoko rozwiniętych, zatem technologicznie substytucyjnych wobec siebie. Natomiast kraje o niższym poziomie rozwoju naukowo-technicznego, będąc komplementarne wobec krajów wysoko rozwiniętych (eksport praco- i surowcchłonna vs import techno- i wiedzochłonna), realizują się przede wszystkim w tradycyjnym międzygałęziowym modelu handlu (RCA), który stanowi obrzeże handlu wzajemnego w ramach wspólnego rynku UE. W konsekwencji czerpią mniejsze korzyści z integracji europejskiej w zakresie wzajemnego handlu, ponosząc tzw. koszt utraconych możliwości¹¹ w ramach wspólnego rynku UE.

Handel Polski z USA w latach 2004–2012

Dynamika, struktura eksportu i importu, a handel między- i wewnątrzgałęziowy
W latach 2004–2012 polski eksport do USA wzrósł – licząc w cenach bieżących – prawie dwukrotnie (do UE 2,3 raza; w porównywalnym okresie wskaźnik wzrostu

⁹ Spośród ugrupowań regionalnych, poza UE, właśnie NAFTA (North American Free Trade Agreement) z udziałem USA wykazują wysokie wskaźniki wewnątrzintegracyjnego handlu. Jeśli udział eksportu wewnętrznego w całkowitym eksporcie krajów UE to ok. dwie trzecie, to w przypadku NAFTA jest to ponad połowa.

¹⁰ E.M. Pluciński, *Transformacja polskiego handlu zagranicznego minionego dwudziestolecia*, „Zeszyty Naukowe” nr 221, Wrocław 2011, s. 573–583.

¹¹ Idem, *Dynamika zmian w strukturze polskiego handlu z krajami UE z perspektywy konkurencyjności czynnikowej eksportu oraz handlu wewnątrzgałęziowego*, „Kwartalnik Naukowy Uczelni Vistula” 2012, nr 3.

polskiego eksportu do Niemiec wyniósł 2,0)¹². Podobnie kształtują się wskaźniki wzrostu polskiego eksportu do USA w poszczególnych grupach towarowych. Wyjątek stanowią maszyny i środki transportu i ich części (SITC7), które poza wysoką dynamiką wzrostu, sygnalizują dodatkowo wysoki, zdecydowanie wyższy niż w eksporcie do UE udział w towarowej strukturze eksportu: 53% (dla porównania: 36% w eksporcie do UE27; do Niemiec: 35%; zob. tab.).

Handel Polski z USA w latach 2004–2012 (dynamika, stopa eksportu i importu, RCA, IIT, bilans handlowy)

SITC Rev. 4 3-digital (i)	X_i/X M_i/M 2004 = 1,0	RCA* (PL-USA) 2012 / 2004	IIT* (%) (PL-USA) 2012 / 2004	X_i/X_{0-9} (%) (PL-USA) 2012 / 2004	M_i/M_{0-9} (%) (PL-USA) 2012 / 2004	Bilans HZ + nadwyżka - deficyt 2012 / 2004
(0–9) 258 gałęzi (i)	1,9 / 2,3	0,00 / 0,00	54,4 / 37,3	100,0 / 100,0	100,0 / 100,0	- / -
(5:8-68)	2,2 / 2,2	0,01 / -0,17	23,7 / 42,3	85,6 / 75,2	84,7 / 89,5	- / -
(7)	3,8 / 2,3	0,07 / -0,59	73,1 / 44,4	52,9 / 27,1	49,3 / 48,8	- / -
(5)	1,4 / 1,9	-1,00 / -0,92	30,5 / 19,1	5,8 / 7,8	15,7 / 19,6	- / -
(0)	1,7 / 2,5	0,55 / 0,74	17,9 / bd	6,4 / 7,1	3,7 / 3,4	+ / +
(1)	1,2 / 3,7	-0,02 / 0,97	63,4 / bd	1,6 / 2,7	1,6 / 1,0	- / +
Surowco- chłonne	1,2 / 3,2	-0,05 / 0,73	9,5 / 13,7	11,4 / 17,8	12,0 / 8,6	- / +
Pracochłonne	1,5 / 1,9	0,61 / 0,74	45,7 / 46,4	20,5 / 27,5	11,1 / 13,1	+ / +
Kapitało- chłonne	1,1 / 2,8	-0,10 / 0,71	40,9 / 29,9	9,9 / 18,2	10,9 / 9,9	- / +
Med-tech	2,6 / 1,7	-0,42 / -0,92	49,8 / 29,5	14,4 / 11,0	22,0 / 29,2	- / -
High-tech**	4,6 / 2,3	-0,14 / -1,02	74,5 / 43,7	29,0 / 12,7	33,4 / 34,2	- / -
Inne	bd	bd	bd	bd	bd	bd

Objaśnienia: (0–9) handel globalny; (5:8–68) towary przemysłowe; (7) maszyny i środki transportu; (5) produkty chemiczne; (0) rolno-spożywcze bez grupy SITC₁ (napoje); X – eksport; M – import
*/RCA w ujęciu logarytmicznym (wg formuły Grupp/Leglera) wskaźnik RCA>0 oznacza przewagę komparatywne wobec partnera zagranicznego, zaś RCA<0 odwrotnie; IIT liczone wg formuły Grubela-Lloyda

**/H-tech wg amerykańskiej metodologii (nakłady na B&R w cenie produktu > 10%)

Źródło: obliczenia własne na bazie danych GUS 2013 r.

¹² Analiza od roku 2004 koresponduje z akcesją Polski do UE.

Spośród SITC7 zwraca uwagę gałąź SITC714 (silniki nonelektryczne i ich części)¹³ spod znaku high-tech), która generuje ok. 14% polskiego eksportu, czyli dwukrotnie więcej, niż wpływy z eksportu wszystkich towarów rolno-spożywczych do USA. Warto dodać, że spośród TOP „30”, polskiego eksportu do USA (30 spośród 258 gałęzi o najwyższej wartości eksportu, generują ponad 73% wartości polskiego eksportu X do USA), aż 15 gałęzi z rzeczonyj TOP „30” X, to grupa maszyn i ich części, z czego 8 spod znaku high-tech (obliczenia własne – przyp. aut.). Uwzględniając powyższe dane można założyć, że podstawowe źródło w kreacji dodatkowych strumieni polskiego eksportu do USA tkwi właśnie wśród maszyn i środków transportu oraz ich części. Wysoki udział high-tech w polskim eksporcie wyrobów grupy SITC7 może stanowić synergię dla dodatkowego wzrostu tegoż eksportu głównie przez handel wewnątrzgałęziowy (równoległy eksport i import wyrobów tej samej gałęzi), szczególnie wśród części i podzespołów do maszyn i środków transportu.

Jeśli chodzi o oczekiwany efekt kreacji polskiego handlu z USA, to bardziej pomocna jest analiza danych dotyczących stóp eksportu wspartych wskaźnikami kosztów komparatywnych (RCA) w odniesieniu do wszystkich 258 analizowanych gałęzi (3-stopniowa dezagregacja danych w klasyfikacji handlowej SITC odpowiada pojęciu gałęzi produkcji), jak i ich agregacji według czynnikochłonności eksportu. Pośród analizowanych produktów (tradycyjnych, surowco-, praco- i kapitałochłonnych, oraz nowoczesnych, high-tech, med-tech), dynamiczny, prawie pięciokrotny wzrost eksportu produktów wysokiej technologii (high-tech) zaowocował wzrostem ich stopy eksportu. High-tech stanowi aktualnie 29% polskiego eksportu do USA (w 2004 r. 12,7%), zaś med-tech 14,4%. Polski eksport wyrobów wysokiej i średniej technologii przewyższa sumaryczny eksport tradycyjnych wyrobów (odwrotnie niż w eksporcie do UE). Dynamiczny przyrost stopy eksportu szczególnie wyrobów high-tech znajduje potwierdzenie w poprawie wskaźnika polskiej (nie)konkurencyjności w tym obszarze.

Oceniając strukturalną konkurencyjność polskiego eksportu z perspektywy czynnikochłonności można jednoznacznie powiedzieć, że obecnie Polska w handlu z USA ma jedynie przewagę komparatywną w obszarze produktów pracochłonnych. Utrzymująca się przewaga komparatywna w obszarze produktów pracochłonnych uzasadnia wciąż wysoki (pomimo spadkowej tendencji) udział tych wyrobów w polskim całkowitym eksporcie do USA (2012 r. 20,5%; 2004 r. 27,5%)¹⁴. Przewagę komparatywną w obszarze produktów pracochłonnych można wyjaśnić m.in. wciąż dużymi dysproporcjami w poziomie płac pomiędzy Polska

¹³ Szczegółowy wykaz gałęzi klasyfikacji SITC w dezagregacji 3-stopniowej w: E.M. Pluciński, *Konkurencyjność strukturalna polskiej gospodarki na wspólnym rynku UE*, Warszawa 2005, s. 98–106.

¹⁴ W latach 2004–2012 produkty pracochłonne w eksporcie do USA straciły przodownictwo na rzecz wyrobów high-tech. Jest to zgoła odwrotna sytuacja wobec eksportu Polski na rynek UE. W polskim eksporcie z Niemcami udział high-tech stanowi ledwie 5,3%, zaś udział wyrobów pracochłonnych 29,4%.

i USA¹⁵ (tzw. dumping socjalny). Mierząc natomiast konkurencyjność polskich produktów na rynku USA przez pryzmat dodatniego wskaźnika RCA, to z 258 gałęzi (całkowity eksport) tylko 105 wykazuje przewagę komparatywną. Te 105 gałęzi daje jednak trzy czwarte wartości polskiego eksportu, a więc tyle, ile TOP „30” polskiego eksportu (30 spośród 258 gałęzi o najwyższej stopie eksportu). Oznacza to, że podstawowe dochody z eksportu Polski do USA generuje 30 gałęzi. Można powiedzieć, że Polska ma rezerwy w kreowaniu handlu także w pozostałych gałęziach, a nie tylko w tych tradycyjnych praco- i surowcocołonnych.

W kontekście przedstawionych danych o strukturze polskiego eksportu do USA i zaakcentowania w nim dynamicznego wzrostu udziału high-tech, w tym maszyn i ich części (SITC7) z obszaru high-tech, należałoby wyjaśnić swoisty fenomen takiego stanu. Dysproporcje w poziomie nowoczesności obu krajów nie podlegają dyskusji, są ogromne (co potwierdzają makro- i mikroekonomiczne wskaźniki). W danej sytuacji można mówić o tzw. efekcie globalizacji, który w przypadku eksportu krajów średnio rozwiniętych dotyczy nie tyle produktów finalnych z obszaru wysokiej i średniej technologii, ile przede wszystkim części i podzespołów do tych maszyn i środków transportu. Gałęzie w ramach SITC7 obejmują w większości przypadków również części do maszyn (statystyka handlowa¹⁶). Można postawić tezę, że rzeczona przewaga komparatywna są konsekwencją głównie niższych kosztów pracy w Polsce niż w USA (w ujęciu absolutnym i względnym wobec pozostałych kosztów produkcji, np. kapitału produkcyjnego), a te właśnie decydują, że produkcja części nawet do technointensywnych i wiedzocołonnych produktów finalnych montowanych w USA zlecona jest m.in. Polsce. Przypomina o sobie racjonalność wyborów ekonomicznych w gospodarce globalnej. Niskie płace w Polsce wobec możliwości wykonywania nawet w miarę złożonych półproduktów w branżach technointensywnych, są jednocześnie wytłumaczeniem dynamicznego wzrostu udziału produktów high-tech (czytaj: półproduktów i części do finalnych wyrobów z branży high-tech) w polskim eksporcie do USA. Obsługa automatów produkujących części i komponenty do produktów finalnych często nie wymaga bardzo wysokich kwalifikacji. Rosnący udział Polski w światowej kooperacji produkcji w przypadku USA kreuje zatem eksport części i podzespołów zaliczanych do wysokiej technologii, a nie eksport samych produktów finalnych. To tłumaczy jednocześnie poprawę średniego wskaźnika RCA w obszarze high-tech dla handlu Polski z potentatem technologicznym, jakim są USA, a nie – jakby mogło się wydawać – radykalne zmniejszenie luki technologicznej Polski wobec USA. W kontekście powyższego można mówić o tzw. statystyczno-geograficznej defor-

¹⁵ Dla porównania, niższy wskaźnik RCA w handlu wyrobami pracocołonnymi Polski z Niemcami w 2012 r. $RCA = 0,42$, potwierdza jedynie różnicę w poziomie dochodu/płac pomiędzy USA i Niemcami a Polską (mniejsze różnice w płacach pomiędzy Polską a poszczególnymi krajami oznaczają, przy założeniu *ceteris paribus*, odpowiednio niższe wskaźniki RCA).

¹⁶ SITC7929 obejmuje części do maszyn grupy SITC792, jest jednocześnie składnikiem SITC792. Podobnie jest w przypadku SITC714 i SITC7149. Ponadto, SITC735, 759, 784 obejmują tylko części do maszyn.

macji obszaru high-tech w handlu globalnym. Kraje eksportujące części do maszyn zaliczanych do high-tech są jednocześnie zaliczane do potentatów z obszaru high-tech, co niekoniecznie znajduje potwierdzenie w rzeczywistości. W konsekwencji mamy także do czynienia ze zniekształceniem poziomu wskaźnika IIT w obszarze high-tech, w tym w obszarze wspomnianych maszyn (por. tab.).

Jednocześnie, o ile bilans handlu zagranicznego Polski z UE jest dodatni, o tyle z USA ujemny. Dotyczy to również poszczególnych grup towarowych, w tym handlu maszyn, towarów przemysłowych w ogóle (SITC/5:8–68). W przypadku zaś artykułów rolno-spożywczych Polska ma dodatni bilans z USA (podobnie z UE). W strukturze polskiego importu z USA utrzymuje się również wysoki udział maszyn, środków transportu i ich części (ok. 49%), wyrobów chemicznych (ok. 16%) oraz wyrobów high-tech (ok. 34%). Są to wskaźniki zdecydowanie wyższe niż w przypadku polskiego importu z Niemiec, czy UE27. Natomiast udział artykułów rolno-spożywczych w polskim imporcie z USA jest nieznaczny (3,7%).

Jeśli chodzi o import maszyn, zwraca uwagę niska ich różnorodność. Na dwie, wiodące w polskim imporcie z USA, gałęzie: SITC792 (pojazdy powietrzne i ich części) oraz SITC714 (silniki nonelektryczne i ich części) przypada ponad jedna piąta importu (odpowiednio: 10,5% + 10,4%). Poszerzenie obszaru imitacji postępu technicznego za pośrednictwem innowacyjnego importu z USA (technologiczne centrum świata) z pewnością mogłoby przyspieszyć procesy restrukturyzacji i samego przejścia od tradycyjnej do nowoczesnej gospodarki, a zatem zintensyfikować wewnątrzgałęziowy podział pracy z USA i UE.

Obecnie (2012 r.) poziom średniej intensywności polskiego handlu wewnątrzgałęziowego z USA ledwie przekracza połowę obrotów handlowych (54%, tab.). Jest porównywalny do handlu z UE sprzed 10 lat. W handlu Polski z UE poziom IIT jest znacznie wyższy (66%)¹⁷. Poza efektem transformacji systemowo-gospodarczej i tzw. ciągnionym efektem restrukturyzacji gospodarczej w gospodarce otwartej, duży wpływ na to miała, i ma nadal, zacieśniająca się integracja gospodarcza z UE najpierw na bazie układu stowarzyszeniowego Polski z EWG/UE, a od 2004 r. już jako pełnoprawnego członka wspólnego rynku UE, skutkująca m.in. unowocześnianiem polskiej gospodarki. Podobne efekty może wygenerować negocjowany aktualnie projekt wspólnej strefy handlu z USA. Ich intensywność zależeć będzie jednak od wpisania się nie tyle w ilościowe, ile jakościowe rezerwy intensyfikacji handlu wzajemnego. Te rezerwy tkwią szczególnie w handlu wewnątrzgałęziowym opartym – jak wiadomo – na substytucyjności technologicznej kooperujących ze sobą gospodarek, a nie ich tradycyjnej komplementarności. Otóż, komplementarność gospodarek, intensyfikując głównie tradycyjny handel międzygałęziowy (w rytm poziomu ujawnionej przewagi komparatywnej: wskaźniki RCA) kreuje dodatkowe strumienie handlu jedynie krótkookresowo: do wyczerpania się ilościowych rezerw tradycyjnego handlu w warunkach poszerzenia strefy wolnego handlu¹⁸.

¹⁷ W handlu Polski z UE27 wskaźnik IIT = 66%, z UE15 = 62%, z Niemcami = 63%, z Czechami = 53%.

¹⁸ Rzeczony efekt wystąpił w przypadku handlu Polski z UE po wejściu w życie handlowej części umowy stowarzyszeniowej i wejściu Polski do UE. Zmniejszenie się udziału krajów UE,

Struktura polskiego importu z USA vs nowoczesny model handlu

Intensyfikacja efektu przesunięcia od handlu tradycyjnego (RCA – handel międzygałęziowy) do handlu wewnątrzgałęziowego (IIT), zarówno w jego tradycyjnej postaci (równoległy eksport i import produktów finalnych tej samej gałęzi), jak i nowoczesnej postaci (części i podzespołów)¹⁹ uzależniona jest także od nowoczesnej struktury importu²⁰. Duże szanse w tym względzie występują szczególnie, jeśli partnerem handlowym jest kraj pokroju USA, którego gospodarka należy do ściślego centrum technologicznego świata Import technointensywnych i wiedzochłonnych produktów, know-how itp., jako jednej z zewnętrznych (obok wewnętrznych) determinant strategii innowacyjności, może być szczególnie pomocny na drodze restrukturyzacji i przejścia gospodarki od strategii low-tech do high-tech. W konsekwencji przyspieszenie procesu przejścia od komplementarności czynnikowej (pomiędzy tradycyjnymi a nowoczesnymi czynnikami produkcji) do substytucyjności w obszarze nowoczesnych: technointensywnych i wiedzochłonnych czynników produkcji, może skutkować zwiększeniem intensywności handlu wewnątrzgałęziowego. Przy czym, nie tylko w odniesieniu do części i podzespołów dla produktów finalnych (np. eksport tzw. czarnych skrzynek do samolotu i import samolotów), ale także tychże produktów finalnych (np. eksport i import samolotów).

Analizując ilościową strukturę (pierwszych 30 spośród 258 gałęzi) w polskim imporcie z perspektywy nowoczesnych czynników wytwórczych (produkty technointensywne i wiedzochłonne), można powiedzieć, że innowacyjny import z USA zdecydowanie wyprzedza tenże import z Niemiec. Znajduje to również potwierdzenie w analizie pojedynczych gałęzi, rozróżniając pomiędzy nowoczesnymi i tradycyjnymi gałęziami, co do wartości i stopy importu. Warto jednak zwrócić uwagę na fakt, że cały import z USA, a zatem i import nowoczesnych produktów w ujęciu wartościowym, odstaje od importu z krajów UE. Dla wsparcia procesu innowacyjności, w tym zmniejszania luki technologicznej, istotne jest nie tylko różnorodność nowoczesnego importu z USA (20 z 30 gałęzi), większa niż np. z Niemiec (12 z 30), ale też wymiar dostawy maszyn pod względem ich wartości (w danym przypadku nie tylko techno- i wiedzochłonnej), również tej ilościowej w sztukach. Obecnie, mimo, że te 20 nowoczesnych gałęzi stanowi więcej niż połowę wartości całego polskiego importu z USA, to jednak wartość jego (za-

szczególne krajów UE15, w handlu Polski trwa do dziś. Wyższa dynamika handlu Polski z resztą świata to nie tylko efekt globalizacji, ale również poszukiwania nowych rynków zbytu na zasadzie tradycyjnego handlu, w obliczu ograniczonych możliwości rozwoju nowoczesnego handlu wewnątrzgałęziowego, szczególnie z KWR w ramach UE. Dla porównania: udział UE15(12 w 1992 r.) w eksporcie i imporcie Polski ze światem: w 1992 r. 65 i 65%; 2002 r.: 69 i 62%; 2004 r.: 67 i 60%; 2012 r.: 59 i 48%.

¹⁹ Tzw. prawdziwy handel wewnątrzgałęziowy: wymiana np. części na części tego samego produktu finalnego (np. brytyjsko-francuska kooperacja przy produkcji samolotu Concorde; eksport polskich części do samolotów USA i import tychże samolotów do Polski).

²⁰ Szerzej o zewnętrznych i wewnętrznych determinantach innowacyjności: E.M. Pluciński, *Handel globalny i regionalny a innowacyjne wyzwanie dla Polski*, „Problemy Regionalizmu”, red. J. Rymarczyk, Wrocław 2010.

tem ilość sztuk) sprowadzanych maszyn itp., jest niska w porównaniu z importem z Niemiec. Powstanie ponadregionalnej transatlantyckiej strefy wolnego handlu UE z udziałem USA może zdecydowanie poprawić te relacje. Zmniejszenie luki technologicznej za pośrednictwem m.in. zwiększonego techno- i wiedzochłonnego importu z USA może przejawiać się zwrotnie w postaci większej intensywności handlu wzajemnego, w tym także handlu wewnątrzgałęziowego, który dominuje dziś w świecie pomiędzy KWR, w tym również na wspólnym rynku UE.

Podsumowanie

Korzyści dla Polski wynikające z handlowo-inwestycyjnego partnerstwa UE z USA należy postrzegać szerzej, niż tylko w kontekście prostego efektu kreacji wzajemnego handlu charakterystycznego dla strefy wolnego handlu. Transatlantycka integracja powinna przynieść Polsce w dłuższym okresie efekt kreacji nowoczesnego modelu wymiany handlowej, opartego wewnątrzgałęziowym podziale pracy. Handel wewnątrzgałęziowy, gwarantujący kreowanie handlu wzajemnego w długim okresie (bez odnoszenia się do koniunktury gospodarczej i kursu walutowego) wymaga jednak całościowej strategii innowacyjności, opartej w pierwszej kolejności na jej wewnętrznych determinantach.

Mając na względzie przyszłość wzajemnych obrotów handlowych Polski z USA po roku 2015, priorytetem powinno być dalsze zwiększanie stopy importu wysokiej technologii, w tym maszyn z branży high-tech, niezależnie od faktu, że ich udział jest już względnie wysoki (porównując np. z Niemcami czy Wielką Brytanią). Chodzi tu również o różnorodność tych maszyn pośród SITC7. W układzie klasycznego otwarcia przez handel międzynarodowy, zmniejszanie dysproporcji rozwojowych realizuje się m.in. za pośrednictwem importu nowoczesnych produktów (produkty technointensywne i wiedzochłonne). Alians handlowy z USA – najbardziej innowacyjnym krajem świata – z pewnością taką opcję zapewnia. Poszerzenie obszaru imitacji postępu technicznego za pośrednictwem innowacyjnego importu z USA z pewnością mogłoby przyspieszyć procesy restrukturyzacji i samego przejścia od tradycyjnej do nowoczesnej gospodarki, a zatem zintensyfikować wewnątrzgałęziowy podział pracy z USA. Otworzyłyby to nieograniczone możliwości intensyfikowania polskiego eksportu, handlu w ogóle z USA w poszerzonej strefie wolnego handlu, a także z krajami UE, szczególnie z wysoko rozwiniętymi w UE15, w tym z Niemcami, naszym głównym parterem handlowym. W konsekwencji sprzyjałoby to trwałemu podtrzymaniu wzrostu polskiego dochodu narodowego za pośrednictwem popytu zewnętrznego (*vide* Niemcy, Japonia itp.) oraz zmniejszeniu ostrości wpływu kryzysów gospodarczych w świecie na koniunkturę gospodarczą Polski. Nie jest tajemnicą, że w okresie kryzysu popyt światowy jest bardziej skierowany na nowoczesne niż tradycyjne produkty, o czym przypomina m.in. teoria przedsiębiorstwa i doświadczenie minionych kryzysów gospodarczych.

Na marginesie powyższego wniosku należy w kontekście analizy handlu Polski z USA jednoznacznie powiedzieć, że dynamiczny wzrost polskiego eksportu wyrobów high-tech do USA w ostatnich latach, to efekt globalizacji i racjonalnych wyborów w zglobalizowanej gospodarce światowej, a nie wyrównywania się poziomu nauki, techniki i technologii między Polską a USA. Poza powszechnie znanymi w tym względzie makro- i mikroekonomicznymi parametrami, potwierdza to również niski średni wskaźnik intensywności handlu wewnątrzgałęziowego Polski z USA. Istniejące oazy, które wykazują wysoki poziom IIT oraz znaczącą stopę eksportu, to gałęzie high-tech, które odzwierciedlają eksport części do produktów finalnych i import tychże produktów finalnych, a nie równoległy eksport i import finalnych produktów z obszaru high-tech. Na tym tle można mówić o tzw. statystyczno-geograficznej deformacji obszaru high-tech w zglobalizowanym świecie, który dotyczy m.in. Polski.

Reasumując, biorąc pod uwagę względnie niski udział USA w handlu Polski ze światem, punkt ciężkości debaty o korzyściach Polski (jako członka UE) z transatlantyckiej integracji UE z USA powinien być skierowany na zdynamizowanie importu z punktu widzenia nowoczesnych czynników wytwórczych oraz poziomu i intensywności handlu wewnątrzgałęziowego, opartego na nowoczesnej strukturze produkcji i handlu. Dziś nie Europa²¹ (w tym Niemcy), ale USA (obok Azji Południowo-Wschodniej) stanowią centrum technologiczne świata. Import techno- i wiedzochłonny, podobnie jak i inne zewnętrzne determinanty innowacyjności (m.in. BIZ), może być fundamentem intensyfikacji nowoczesnego modelu międzynarodowego podziału pracy i w konsekwencji zwiększonych efektów dobrobytowych Polski, wynikających z integracji w ramach samej UE oraz ponadregionalnej integracji UE z USA. W rezultacie Polska może uzyskać dodatkową szansę na stabilizację przyrostu dochodu narodowego w krótkim, średnim i długim okresie. Odnotowana progresja PKB Polski w ramach członkostwa UE (przed 10 laty poziom PKB Polski w relacji do UE15 był na dzisiejszym poziomie Bułgarii w UE27/28) potwierdziła, że obszar racjonalnych wyborów podmiotów gospodarujących, a zatem efektywność gospodarowania, może być większa w warunkach międzynarodowej integracji gospodarczej, niż otwarcia tylko przez handel międzynarodowy. Projekt ponadregionalnej globalizacji UE–USA, który lokuje się pomiędzy globalizacją regionalną, a globalizacją światową, można traktować jako swoiste „podrasowanie” procesu efektywnej alokacji zasobów w gospodarce otwartej. Dotyczy to również polskiej gospodarki.

²¹ T. Białowąs, *Pozycja UE w międzynarodowym handlu towarami wysokich technologii w latach 2000–2005 – analiza na poziomie sektorów i produktów*, [w:] *Rola UE i USA w rozwoju międzynarodowych stosunków gospodarczych i politycznych*, red. A. Pawłowska, Lublin 2009, s. 48 i nast.

**Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP) between EU and US
in the context of wealth-effect of international trade within Common European Market**

This paper focuses on analysis of structural competitiveness of Polish trade with USA in face of the negotiation of Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP) between EU and US. Process is discussed in the context of wealth-effect of international trade as well as overregional international integration. Appart from analytical debate, this paper attempts to determine challenges and chances for Polish foreign trade with US and with EU countries as well as the economy in a view of modern-factor-imports from US. Introduction offers an insight into determinants and data of Polish intra-industry trade.

Key words: global and regional integration, wealth-effect of international trade, supply specific determinants of international trade, inter- (RCA) and intra- (IIT) industry trade, modern-factor-imports from US, structural competitiveness of Polish trade with US and within Common European Market