

MARIAN GORYNIA*

Ewolucja pozycji gospodarki polskiej w gospodarce globalnej i w gospodarce Unii Europejskiej

Wstęp

Jednym z najważniejszych wyróżników zmian w gospodarce polskiej w zapoczątkowanym w 1990 r. okresie transformacji było jej systematyczne włączanie się do światowego systemu gospodarczego. O ile gospodarka socjalistyczna oznaczała duże ograniczenia zarówno w przepływie towarów i usług, jak i w mobilności kapitału, o tyle cechą gospodarki rynkowej stało się otwarcie na współpracę międzynarodową. Podstawowymi przejawami tego otwarcia były dynamiczne zmiany w polskim handlu zagranicznym oraz w przepływach zagranicznych inwestycji bezpośrednich.

W niniejszym artykule zostanie przeprowadzona analiza zmian pozycji gospodarki polskiej w gospodarce światowej oraz w gospodarce Unii Europejskiej. Celem analizy jest uchwycenie prawidłowości, jakie pojawiły się w okresie objętym badaniem. Wyczerpująca interpretacja tych prawidłowości, a także identyfikacja skomplikowanych związków przyczynowo-skutkowych stanowiących podłoże zarysowanych tendencji wykraczałyby poza granice przyjęte w tym opracowaniu¹.

Rozważania odnoszące się do miejsca gospodarki polskiej w gospodarce światowej i w gospodarce Unii Europejskiej będą obejmować okres 2003–2012. Przyjęcie takiego przedziału czasowego analizy wynika, po pierwsze, z tego, że chodzi o ujęcie badanych procesów w okresie zaczynającym się w ostatnim roku, kiedy Polska nie była członkiem Unii Europejskiej (dolna granica przedziału czasowego), oraz z tego, że w momencie przygotowania opracowania dostępne były już dane za 2012 r., choć niektóre z nich mogą jeszcze podlegać weryfikacji i zmianom (górna granica okresu analizy). Przyjęcie dolnej cezurę czasowej nie

* Marian Gorynia – Akademia Ekonomiczna w Poznaniu, e-mail: m.gorynia@ue.poznan.pl

¹ Od redakcji: Z uwagi na ograniczoną objętość tego numeru „Ekonomisty” nie było możliwe zamieszczenie 10 tabel zawierających dane statystyczne wykorzystane w artykule. Dane te można otrzymać na życzenie od autora w postaci zapisu elektronicznego.

powinno być jednak interpretowane w taki sposób, że zmiany, jakie wystąpiły po 2003 r. należy przypisywać wyłącznie przystąpieniu Polski do Unii Europejskiej. Trzy wiodące siły leżące u podłoża zaobserwowanych zmian pozycji gospodarki polskiej to: globalizacja, przystąpienie do Unii Europejskiej oraz kontynuacja procesów transformacji. Nie sposób wymierzyć znaczenia tych sił w kształtowaniu analizowanych zmian. Oczywiście jest natomiast, że znaczenie globalizacji² wykazuje tendencję rosnącą, mimo wystąpienia światowego kryzysu gospodarczego, zapoczątkowanego w 2008 r. Wynika to ze znacznego już stopnia otwarcia gospodarki polskiej i wiążącego się z tym uzależnienia od sytuacji na rynkach światowych (Gorynia, Kowalski 2008; Gorynia 2012). Przystąpienie do Unii Europejskiej było czynnikiem, który formalnie pojawił się 1 maja 2004 r., ale wpływ tej okoliczności ujawnił się już dużo wcześniej – uczestnicy światowego obrotu gospodarczego antycypowali bowiem w swoich decyzjach członkostwo Polski w Unii Europejskiej na wiele lat przed formalnym przystąpieniem. Jeśli chodzi o znaczenie czynnika, jakim była transformacja, to z pewnością jego siłę należy oceniać jako malejącą, ale bynajmniej nie zasługującą na całkowite pominięcie (Gorynia, Kowalski 2008; Kowalski 2009). Z jednej bowiem strony osiągnięcia procesu transformacji (np. skuteczne zmiany systemowe i instytucjonalne) stanowiły warunek konieczny włączania się w procesy internacjonalizacji i globalizacji, z drugiej zaś zaniechania w tej dziedzinie (brak niektórych reform) były czynnikiem spowalniającym wzrost gospodarczy i tym samym możliwości podwyższania poziomu dobrobytu poprzez efektywne włączanie się w międzynarodowy podział pracy.

Analiza odnosząca się zarówno do gospodarki światowej, jak i do gospodarki Unii Europejskiej będzie dotyczyć przede wszystkim takich aspektów, jak:

- zmiany produktu krajowego brutto,
- zmiany eksportu,
- zmiany importu,
- zmiany zagranicznych inwestycji bezpośrednich przychodzących,
- zmiany zagranicznych inwestycji bezpośrednich wychodzących³.

Osobna część artykułu zostanie poświęcona zarysowaniu perspektyw odnośnie do kształtowania się analizowanych pozycji w przyszłości. Udzielona zostanie w niej odpowiedź na pytanie, jak w średnim i długim okresie może ewoluować pozycja gospodarki polskiej w gospodarce globalnej oraz odpowiednio w gospodarce Unii Europejskiej oraz jakie w związku z tym można sformułować zalecenia dla polityki gospodarczej państwa i przedsiębiorstw?

² Należy podkreślić niejednoznaczność oraz wielowymiarowość pojęcia globalizacji (zob. np. Brown 1992; Dicken 1992; Ohmae 1995; Parker 1998; Streeten 2001; Gorynia 2002; Stiglitz 2002; Milward 2003; Dunning 2003; Bhagwati 2004; Gilpin 2000; Rodrik 2011; Stiglitz 2011; Nederveen 2012). Ujęcie wymiarów globalizacji w naukach społecznych interesująco opisał Kowalski (2013, s. 13).

³ Dobór danych do analizy był związany z celem artykułu – nacisk położono na internacjonalizację gospodarki. Bardziej kompleksową analizę zmian sytuacji gospodarki polskiej w latach 2004–2011 można znaleźć w tzw. raporcie Hausnera (Hausner i in. 2013). Zaprezentowano tam wielowskaźnikową analizę pozycji konkurencyjnej i potencjału gospodarczego Polski.

1. Ewolucja pozycji gospodarki polskiej⁴

W analizowanym 10-leciu produkt krajowy brutto Polski wyrażony w cenach bieżących wzrósł przeszło dwukrotnie (224,9%), natomiast dynamika światowego produktu brutto wyniosła 189,7%. W EU27 wskaźnik ten osiągnął poziom 145,3%. W przypadku Polski omawiany wskaźnik był dwukrotnie (w 2009 r. i w 2012 r.) niższy od 100% w ujęciu rok do roku, w odniesieniu do gospodarki światowej wskaźnik poniżej 100% zanotowano tylko raz (w 2009 r.). W EU27 ten sam wskaźnik był niższy od 100% w latach 2009, 2010 i 2012.

Jeśli chodzi o kształtowanie się PKB na 1 mieszkańca, to w przypadku Polski w latach 2003–2012 nastąpił wzrost w bardzo zbliżonym wymiarze jak wzrost całkowitego PKB (224,2%). W tym samym okresie wskaźnik wzrostu światowego dochodu brutto w przeliczeniu na 1 mieszkańca wyniósł 170,3%. Dla EU27 wskaźnik ten wyniósł 140,5%. W stosunku do roku poprzedniego wskaźnik ten w Polsce był dwukrotnie niższy od 100% (w 2009 r. i w 2012 r.). Dla świata wskaźnik dynamiki w ujęciu rok do roku był mniejszy od 100% tylko w 2009 r. W EU27 taka sytuacja wystąpiła w latach 2009, 2010 i 2011.

W badanym okresie pod względem wartości PKB Polska zajęła najlepszą pozycję na świecie w 2008 r. – miejsce 18. Najniższe miejsce zajmowała w latach 2003–2005 – 25. Jeśli chodzi o pozycję w EU27, to Polska awansowała z 10. miejsca zajmowanego w latach 2003–2005 na pozycję 8 w 2012 r. W 2008 r. Polska zajęła w tym rankingu 7. miejsce – najwyższe w historii. Jeśli chodzi o kształtowanie się PKB na 1 mieszkańca, to w 2003 r. Polska zajmowała 68. miejsce w świecie, a w 2012 r. 59. miejsce. Pozycja Polski w EU27 była bardzo stabilna i mieściła się w całym badanym okresie w przedziale miejsc 23–25.

Jeśli chodzi o tzw. czynną internacjonalizację gospodarki polskiej na tle gospodarki światowej i gospodarki EU27, to rozpatrzone zostaną dwa jej przejawy: eksport oraz zagraniczne inwestycje bezpośrednie wychodzące z Polski (eksport kapitału). W latach 2003–2012 wskaźnik dynamiki eksportu dla Polski wyniósł 306,7%, dla świata 243,1%, a dla EU27 184,7%. Dla Polski wskaźnik wartości eksportu liczony rok do roku dwa razy osiągnął wysokość mniejszą niż 100% (w 2009 r. i w 2012 r.), dla świata sytuacja taka miała miejsce tylko w 2009 r., natomiast w EU27 wystąpiła w latach 2009 i 2012. Jeśli chodzi o dynamikę eksportu na 1 mieszkańca, to w badanym okresie dla Polski wskaźnik wyniósł 306,0%, dla świata 219,0%, a dla EU27 178,6%. W układzie rok do roku poprzedniego zarówno dla Polski, świata, jak i EU27 dwukrotnie odnotowano wskaźnik niższy od 100% – w 2009 r. i w 2012 r.

Na podkreślenie zasługują także zmiany udziału Polski w światowym eksporcie. W latach 2003–2009 mieliśmy do czynienia z tendencją do systematycznego wzrostu tego udziału – od 0,82% do 1,14%, natomiast trzy ostatnie lata charakte-

⁴ W analizie prowadzonej w artykule korzystano z danych UNCTAD. W odniesieniu do Unii Europejskiej w analizie wykorzystano dane dla EU27. Oznacza to przyjęcie założenia, jakby w całym badanym okresie UE liczyła 27 członków.

ryzują się tendencją spadkową (spadek do 1,03% w 2012 r.). Jeśli natomiast chodzi o udział eksportu Polski w eksporcie EU27, to zauważalna jest jednoznaczna tendencja wzrostowa – od 2,03% w 2003 r. do 3,37% w 2012 r.

W Polsce szybko i systematycznie rósł udział eksportu towarów i usług w PKB – w 2003 r. udział ten wynosił 33,3%, a w 2012 r. już 46,2%. Dla świata wskaźnik ten osiągnął 24,9% w 2003 r. oraz 31,6% w 2012 r. Ten sam wskaźnik dla EU27 wyniósł odpowiednio 34,3% i 44,6%.

Prostym wskaźnikiem opisującym zmiany pozycji danego kraju w eksporcie są miejsca zajmowane w rankingach. W 2003 r. Polska zajmowała 30. miejsce w świecie pod względem wartości eksportu towarów i usług, 32 w eksporcie towarowym, a 34 w eksporcie usług. W 2012 r. Polska zajęła odpowiednio 28., 26. i 30. miejsce w świecie. W 2003 r. Polska zajmowała w EU27 odpowiednio 12., 12. i 16. miejsce, a w 2012 r. odpowiednio 10., 8. i 13. miejsce. Jeśli chodzi o eksport na 1 mieszkańca, to pozycja Polski w świecie w 2003 r. w trzech rozpatrywanych kategoriach była następująca: 72., 60. i 80. Odpowiednie liczby dla 2012 r. wynoszą: 54, 54 i 68. W odniesieniu do EU27 Polska zajmowała następujące miejsca w 2003 r. – 25., 22. i 26., a w 2012 r. – 24., 23. i 25.

Kolejnym parametrem opisującym ewolucję roli Polski jako eksportera jest tzw. *Export Performance Index*. Wskaźnik ten jest ilorazem relacji eksportu do PKB dla Polski i relacji eksportu światowego do światowego produktu brutto. Innymi słowy wskaźnik ten mierzy względną intensywność eksportu danej gospodarki krajowej, odnosząc ją do intensywności eksportu gospodarki światowej. W latach 2003–2012 wysokość tego wskaźnika dla Polski wahała się w granicach od 1,281 (2008 r.) do 1,535 (2009 r.). Ogólnie zauważalna jest więc lekka tendencja wzrostowa. Kształtowanie się tego wskaźnika świadczy o większej niż przeciętna światowa i lekko rosnącej intensywności eksportu Polski. Jeśli chodzi o kształtowanie się tego wskaźnika w relacji Polska–EU27, to zauważalna jest jego dość znaczna stabilność w przedziale 1,068 (2003 r.) i 1,214 (2009 r.).

Drugim przejawem czynnej internacjonalizacji gospodarki polskiej są zagraniczne inwestycje bezpośrednie (ZIB) wychodzące z Polski. Relacja skumulowanej wartości inwestycji wychodzących z Polski dla lat 2012 i 2003 wyniosła 2682,5%, a dla świata wskaźnik ten wyniósł 234,7%, a dla EU27 201,3%. Należy też zauważyć, że dla wszystkich badanych lat w przypadku Polski wskaźnik ten liczony rok do roku przekraczał 100%, a dla świata w 2008 r. zanotowano wysokość wskaźnika niższą aniżeli 100%. W EU27 sytuacja taka wystąpiła dwukrotnie – w latach 2008 i 2011. W rankingu ZIB Polska zajęła najlepsze miejsce w 2006 r. (27), a najgorsze w 2012 r. (158). Rok 2012 trzeba traktować jako wyjątkowy – nie jest wykluczona oficjalna korekta danych za ten rok. Ogólnie miejsce Polski zdaje się stabilizować w czwartej dekadzie. Dość podobnie wyglądała pozycja Polski w EU27 – wahała się ona od miejsca 11 (2006 r.) do miejsca 24 (2012 r.). Pozycja Polski w świecie pod względem wartości ZIB wychodzących na 1 mieszkańca przyjmowała skrajne wartości w latach 2010 (42) i 2012 (153). Natomiast w EU27 Polska tylko dwukrotnie uplasowała się w drugiej dekadzie: 15 miejsce (2010) i 16 miejsce (2011). W pozostałych latach zajmowała miejsce od 20 do 23.

Zmiany roli ZIB wychodzących z Polski można także opisywać za pomocą *Outward FDI Performance Index*. Wysokość tego wskaźnika w całym badanym okresie kształtowała się poniżej 1, co oznacza, że rola Polski w światowych przepływach ZIB była mniejsza aniżeli jej znaczenie w wytwarzaniu światowego PKB. Uwagę zwraca duża zmienność wskaźnika w poszczególnych latach. Najwyższą wartość wskaźnika zanotowano w 2009 r. (0,905), a najniższą w 2012 r. (-0,094). W relacji Polska–UE27 wskaźnik ten w całym badanym okresie był istotnie niższy od 1, a najwyższą wartość przyjął w 2006 r. (0,555).

Współpraca gospodarki polskiej z gospodarką światową obejmuje równoległe tzw. internacjonalizację bierną, której najważniejszymi przejawami są import oraz zagraniczne inwestycje bezpośrednie napływające do Polski.

W latach 2003–2012 wskaźnik dynamiki importu dla Polski wyniósł 291,3%, dla świata 238,4%, a dla EU27 184,0%. Dla Polski wskaźnik wartości importu liczony rok do roku dwa razy osiągnął wysokość mniejszą niż 100% (w 2009 r. i w 2012 r.); dla świata i EU27 sytuacja taka miała miejsce w tych samych latach. Jeśli chodzi o dynamikę eksportu na 1 mieszkańca, to w badanym okresie dla Polski wskaźnik wyniósł 290,4%, dla świata 214,7%, a dla EU27 177,9%. W układzie rok do roku zarówno dla Polski, jak i dla świata oraz EU27 dwukrotnie odnotowano wskaźnik mniejszy od 100% – w 2009 r. i w 2012 r.

Interesujące jest także miejsce Polski w rankingach importerów. W 2003 r. Polska zajmowała 27. miejsce w świecie pod względem wartości importu towarów i usług, 25. w imporcie towarowym oraz 36. w imporcie usług. W 2012 r. Polska zajęła odpowiednio 26., 25. i 32. miejsce. W 2003 r. Polska zajmowała w EU27 odpowiednio 12., 10. i 15. miejsce, a w 2012 r. odpowiednio 8., 8. i 13. miejsce. Jeśli chodzi o import na 1 mieszkańca, to pozycja Polski w świecie w 2003 roku w trzech rozpatrywanych kategoriach była następująca: 72., 76. i 88. Odpowiednie liczby dla roku 2012 wynoszą: 55., 64. i 67. W odniesieniu do EU27 Polska zajmowała następujące miejsca: w 2003 r. – 25., 25. i 26., a w 2012 r. – 25., 24. i 25.

W analizowanym okresie *Import Performance Index* mieścił się w przedziale, którego dolną granicę stanowił wskaźnik 1,454 (2005 r.), a górną 1,639 (2009 r.). Wskaźnik ten charakteryzował się relatywnie dużą stabilnością i w całym badanym dziesięcioleciu zmienił się nieznacznie (1,561 w 2003 r.; 1,609 w 2012 r.). Wysokość tego wskaźnika oznacza, że pozycja Polski jako światowego importera 1,5-krotnie przewyższa pozycję Polski jako wytwórcy produktu brutto. *Import Performance Index* w układzie Polska–EU27 w każdym roku badanego okresu kształtował się na poziomie wyższym niż 1 i mieścił się przedziale, którego granice stanowiły dwie wartości: 1,156 (2005 r.) i 1,292 (2004 r.).

Drugim przejawem biernej internacjonalizacji gospodarki polskiej są zagraniczne inwestycje bezpośrednie (ZIB) napływające do Polski. Relacja skumulowanej wartości inwestycji przychodzących do Polski dla lat 2012 i 2003 wyniosła 398,5%, dla świata wskaźnik ten wyniósł 239,9%, a dla EU27 – 196,5%. Tylko w dwóch latach w przypadku Polski wskaźnik liczony rok do roku był mniejszy od 100%; dla świata tylko w 2008 r. zanotowano wysokość wskaźnika niższą

aniżeli 100%, a w EU27 sytuacja taka wystąpiła trzykrotnie – w latach 2005, 2008 i 2011.

Jeśli chodzi o miejsce Polski w światowych rankingach ZIB przychodzących, to pozycja Polski była względnie stabilna. W przeważającej liczbie lat badanego okresu Polska plasowała się w trzeciej dziesiątce państw świata. Najwyższe miejsce odnotowano w 2004 r. – 15, a najniższe w 2012 r. – 49. Natomiast w EU27 Polska zajęła najwyższą pozycję w 2004 r. (6), a najniższą w 2012 r. (13). Pod względem wartości inwestycji na 1 mieszkańca pozycja Polski była zdecydowanie słabsza – najwyższe miejsce w świecie Polska uzyskała w 2011 r. – 59, a najniższe w 2012 r. – 124. W EU27 Polska zajęła najwyższą pozycję w 2010 r. (13), a najniższą w 2005 r. (25).

W latach 2003–2013 *Inward FDI Performance Index* przyjmował wartości mieszczące się w przedziale od 0,364 (2012 r.) do 2,940 (2004 r.). Duża zmienność wskaźnika jest odbiciem znacznych wahań wartości ZIB napływających do Polski w poszczególnych latach. W zdecydowanej większości lat badanego okresu znaczenie Polski jako kraju przyjmującego ZIB istotnie przewyższało znaczenie naszej gospodarki w wytwarzaniu światowego produktu brutto. W odniesieniu do EU27 kształtowanie się omawianego wskaźnika podlegało znaczącym fluktuacjom; wskaźnik przyjął najwyższą wartość w 2004 r. (2,949), a najniższą w 2012 r. (0,441).

2. Zmiany pozycji gospodarki polskiej w gospodarce Unii Europejskiej i na świecie

W tym punkcie zostanie dokonane zestawienie zmian pozycji gospodarki polskiej w gospodarce światowej i w gospodarce Unii Europejskiej.

Jeśli chodzi o dynamikę produktu brutto w latach 2003–2012, to w przypadku Polski wynosiła ona 224,9%, dla świata wynosiła 189,7%, a dla EU27 osiągnęła 145,3%. Dynamika produktu brutto na mieszkańca przedstawiała się dość podobnie: Polska – 224,2%, świat – 170,3%, EU27 – 140,5%. Można zauważyć, że analizowane wskaźniki dynamiki kształtowały się korzystniej dla Polski aniżeli dla świata oraz były korzystniejsze dla świata niż dla EU27.

W latach 2003–2012 wskaźnik dynamiki eksportu dla Polski wyniósł 306,7%, dla świata 243,1%, a dla EU27 184,7%. Jeśli chodzi o dynamikę eksportu na 1 mieszkańca, to w badanym okresie wskaźnik dla Polski wyniósł 306,0%, dla świata 219,0%, a dla EU27 178,6%. Pozytywnie wypadają także zmiany udziału eksportu Polski w eksporcie światowym oraz w eksporcie EU27. Dynamika zmian udziału eksportu Polski była zdecydowanie większa w odniesieniu do EU27 aniżeli dla świata. Udział eksportu towarów i usług w PKB był w Polsce w całym badanym okresie wyższy niż na świecie, ale porównywalny do średniej dla UE27. Kolejnym wskaźnikiem dokumentującym zmiany znaczenia Polski w eksporcie są miejsca zajmowane w rankingach największych eksporterów. Polska istotnie poprawiła pozycję zajmowaną pod tym względem zarówno w świecie, jak i w Unii Europej-

skiej. Nastąpiła także poprawa miejsca Polski pod względem wartości eksportu na 1 mieszkańca. W odniesieniu do *Export Performance Index* pozycja Polski w świecie poprawiła się nieznacznie, natomiast w ramach EU27 mieliśmy do czynienia ze stabilizacją tego wskaźnika.

W latach 2003–2012 wskaźnik dynamiki importu dla Polski wyniósł 291,3%, dla świata 238,4%, a dla EU27 184,0%. Na podobnym poziomie ukształtowały się dane dotyczące wartości importu w przeliczeniu na 1 mieszkańca. Jeśli chodzi o wartość importu, to pozycja Polski w światowym rankingu importerów była dość stabilna, natomiast dość spektakularna poprawa pozycji Polski nastąpiła w skali EU27. Pod względem importu na 1 mieszkańca Polska awansowała dość istotnie w skali świata, natomiast jej pozycja w EU27 była względnie stabilna. Kształtowanie się *Import Performance Index* wskazywało na to, że Polska jest w tej dziedzinie relatywnie (w stosunku do PKB) ważnym graczem w skali świata i EU27.

W zakresie zagranicznych inwestycji bezpośrednich wychodzących z Polski dynamika tego procesu mierzona relacją skumulowanej wartości inwestycji wychodzących z kraju w 2012 r. i 2003 r. była ponad 10-krotnie wyższa aniżeli średnia dla świata oraz ponad 13-krotnie wyższa niż średnia dla EU27. Miejsca Polski w świecie oraz w EU27 pod względem rocznych wartości dokonywanych inwestycji zagranicznych cechowały się w badanym okresie dość dużą zmiennością, ale w niektórych latach Polska stała się zauważalnym graczem w skali świata i Unii Europejskiej. Do podobnych wniosków prowadzi analiza *Outward FDI Performance Index*.

W odniesieniu do inwestycji zagranicznych napływających do Polski dynamika mierzona relacją skumulowanej wartości inwestycji napływających dla lat 2012 i 2003 była ponad 1,5-krotnie wyższa aniżeli dla świata oraz przeszło dwukrotnie wyższa aniżeli dla EU27. Pozycja Polski w rankingach była dość stabilna i wysoka w odniesieniu do wartości inwestycji napływających, natomiast w przeliczeniu na mieszkańca miejsce Polski w świecie i w EU27 było zdecydowanie gorsze.

Podsumowując dokonane porównanie zmian pozycji gospodarki polskiej w świecie i w EU27 pod względem przyjętych kryteriów, można wyciągnąć następujące wnioski:

- Polska rozwijała się szybciej niż świat i szybciej niż EU27.
- Różnice w tempie wzrostu wskazują, że dodatnia różnica (przewaga) w tempie wzrostu Polski była wyższa w zestawieniu z EU27, aniżeli w porównaniu ze światem. Innymi słowy nadrabianie dystansu rozwojowego w stosunku do Unii Europejskiej odbywało się szybciej aniżeli w stosunku do świata.
- Prawidłowości rozwoju zidentyfikowane dla lat 2003–2012 cechują się ograniczoną przydatnością dla predykcji rozwoju wypadków w przyszłości. Nakładanie się wielkiej liczby zmiennych dotyczących poszczególnych gospodarek krajowych oraz polityk gospodarczych sprawia, że konstruowane scenariusze rozwoju obciążone są wysokim ryzykiem błędu.

- Jeśli podobne tendencje rozwojowe miałyby się utrzymać w przyszłości (większość prognoz na to wskazuje), to należy skoncentrować uwagę na intensyfikacji związków gospodarczych ze światem, gdyż ten rozwija się szybciej i z rozwojowego punktu widzenia jest bardziej obiecujący. Powyższa rekomendacja znajduje dodatkowe poparcie w tzw. raporcie Hausnera, w którym zauważono, że wysoka koncentracja eksportu na rynki Unii Europejskiej jest jednym z czynników sprawiających, że poczynając od 2009 r. stopa wzrostu eksportu Polski była niższa od tempa wzrostu importu światowego (Hausner i inni, 2013, s. 43). Wydaje się więc, że powyższe obserwacje stanowią uzasadnienie dla postulatu zwiększenia stopnia dywersyfikacji geograficznej polskiego eksportu z większym naciskiem na jego rozwój na te rynki, które rozwijać się będą w tempie istotnie przewyższającym średnią światową.
- Zawartej w poprzednim punkcie rekomendacji nie należy jednak traktować w sposób mechaniczny, jednoznaczny i bezwarunkowy. Rezygnacja z wysiłków zwiększania eksportu na rynki Unii Europejskiej byłaby nierozważna w szczególności w nielicznych branżach, w których polskie firmy odnoszą sukcesy oparte na konkurencji jakościowej (różniczkowej), gdyż rynek UE ze względu na duże natężenie konkurencji stwarza impulsy do dalszej poprawy jakości wyrobów. Powinien więc nadal pełnić rolę wymagającego poligonu doświadczalnego, stanowiącego przyczółek w walce o inne rynki.

4. Wnioski na przyszłość: rekomendacje dla polityki gospodarczej i przedsiębiorstw⁵

W latach 1990–2012 Polska odniosła znaczące sukcesy gospodarcze, których najważniejszym przejawem jest osiągnięty poziom rozwoju gospodarczego. Podłoże tego sukcesu stanowiły zarówno przemiany wewnątrz kraju, jak i otwarcie gospodarki polskiej na współpracę z zagranicą. Mimo niejednoznacznych ocen gospodarczych wyników procesu transformacji, należy podkreślić, że na tle innych uczestników tego procesu osiągnęliśmy niezłe rezultaty. I chociaż wyniki te mogły być jeszcze lepsze, ocena okresu transformacji w Polsce – zwłaszcza w zagranicznych kręgach gospodarczych – jest pozytywna, a niekiedy nasz kraj stawiany jest wręcz jako wzór.

Korzystne zmiany pozycji polskiej gospodarki na tle świata i Unii Europejskiej nie mogą jednak przysłaniać najważniejszych problemów rozwojowych, wiążących się głównie ze stroną jakościową gospodarki. Można tutaj wskazać na następujące słabe strony:

⁵ W tym miejscu ograniczono się do zagadnień bezpośrednio związanych z internacjonalizacją gospodarki polskiej. Szerszy pakiet zaleceń adresowanych do polskiej polityki publicznej zawarto w Hausner i inni (2013, s. 122–136). Porównaj także Gorynia (2002) oraz Gorynia (2006).

- Polska oglądana przez pryzmat konkurencyjności pozostaje w dużej mierze krajem kapitalizmu „peryferyjnego”, a nie krajem „wiodących technologii” (Blusz, Świeboda 2013, s. 28–29).
- Gospodarka polska korzysta z przewag „wydajności” (*efficiency driven*), a nie przewag „innowacyjności” (*innovation driven*) (Blusz, Świeboda 2013, s. 28–29).
- Polska ma niskie zaawansowanie technologiczne, eksportuje tanią siłę roboczą, wykazuje słabe umiejętności dialogu, jest źródłem ryzyka dla własnych przedsiębiorców, a bezpośrednie inwestycje zagraniczne są słabo powiązane z krajową bazą wytwórczą (Hausner, Szymczak 2013).

Wspomniana niejednoznaczność ocen nie zmienia faktu, że proces zmniejszania luki rozwojowej pomiędzy Polską a wysoko rozwiniętymi krajami gospodarki rynkowej nie został zakończony i zabierze jeszcze prawdopodobnie okres mierzony w dziesiątkach lat. Gdyby deklarowane aspiracje rozwojowe Polski miały zostać zrealizowane (takim minimalnym, często wskazywanym celem jest osiągnięcie „średniej unijnej” PKB *per capita*), to należałoby oczekiwać w Polsce wzrostu gospodarczego dość istotnie przewyższającego przeciętny wzrost w Unii Europejskiej. Inaczej proces doganiania przeciągałby się w nieskończoność. Aby dogonić „średnią unijną” w poziomie PKB *per capita*, Polska powinna rozwijać się w tempie wyższym niżeli średnie tempo Unii. Ale tempo rozwoju gospodarczego Polski zależy od tempa rozwoju w Unii – chociażby dlatego, że rynek UE jest największym rynkiem eksportowym Polski. Możliwości zmniejszenia luki rozwojowej pomiędzy Polską a Unią Europejską należy szukać w obszarach wolnych od występowania wspomnianej zależności. Innymi słowy, doganiając Unię, Polska powinna stawiać na czynniki wzrostu, które nie zależą tylko od koniunktury gospodarczej w Unii Europejskiej. Zalecenie to odnosi się głównie do ekspansji eksportowej gospodarki polskiej, ale nie tylko.

W Polsce istnieją realne i uzasadnione aspiracje rozwojowe, które sprowadzają się do osiągnięcia poziomu rozwoju gospodarczego właściwego dla krajów rozwiniętych z gospodarką rynkową. Chodzi o to, aby umiejętnie wykorzystać prawidłowości, na które wskazuje teoria konwergencji. Realizacja tych aspiracji może być jednak utrudniona, ze względu na istnienie ważnych zagrożeń (Blusz, Świeboda 2013, s. 29–30; Hausner, Szymczak 2013). Po pierwsze, stosowane podejście do doganiania krajów wysoko rozwiniętych, oparte na źródłach imitacyjnych, nie może trwać wiecznie, mimo dużego znaczenia sił konwergencji. Po drugie, za wszelką cenę należy dążyć do uniknięcia „pułapki średniego dochodu”, a także „pułapki średniego wzrostu”.

Wspomnianym aspiracjom rozwojowym Polski musi towarzyszyć budowanie konkurencyjności gospodarki, która umożliwi ich realizację. Jaki może być pozytywny wkład współpracy gospodarczej z zagranicą w realizację wspomnianych aspiracji w analizowanych w tym artykule obszarach?

Polski handel zagraniczny może mieć tutaj istotne znaczenie przy założeniu, że zdołamy spełnić kilka warunków. W odniesieniu do eksportu należy zwrócić uwagę na co najmniej dwa uwarunkowania. Po pierwsze, ważne jest posiadanie kon-

kurencyjnej w stosunku do otoczenia zagranicznego krajowej bazy wytwórczej⁶. Jeśli krajowi wytwórcy są konkurencyjni, to ich produkty będą wykorzystywane zarówno do zaspokajania popytu wewnętrznego, jak i popytu zagranicznego. Rynek zbytu firmy krajowej należy traktować w pierwszym przybliżeniu jako jedność – firma będzie się rozwijać szybko, jeśli jej produkty znajdują zbyt, niezależnie od tego, czy jest to zbyt na rynku krajowym, czy na rynku zagranicznym. Dopiero wtedy, gdy okaże się, że możliwości zbytu w kraju są ograniczone, a rozmiary rynku uniemożliwiają osiągnięcie korzyści skali podobnych do konkurentów (saturacja rynku krajowego), pojawia się imperatyw eksportu – bez eksportu bowiem dane przedsiębiorstwo utraci możliwości rozwoju, a najczęściej zostanie zakwestionowana jego egzystencja, gdyż konkurenci zagraniczni będą także redukować jego obroty na rynku krajowym. Większość firm polskich działa w warunkach dużej presji konkurencyjnej na rynku krajowym i zmuszona jest do podejmowania ekspansji eksportowej, aby osiągać korzyści skali, stanowiące warunek konieczny dalszego rozwoju.

Drugim warunkiem, wiążącym się zresztą z pierwszym, jest innowacyjność gospodarki, będąca jedną z podstaw wyższej konkurencyjności. Panuje w zasadzie zgoda odnośnie do potrzeby zaangażowania państwa w podnoszenie poziomu innowacyjności polskiej gospodarki, a dyskusje dotyczą konkretnych sposobów wsparcia⁷. Czy dominujące podejście jest jednak na pewno słuszne? Sporządzono już wiele raportów, analiz, napisano wiele projektów, zarysowano liczne scenariusze, ale cały czas zadanie wzrostu innowacyjności gospodarki polskiej pozostaje bardziej postulatem aniżeli realnym dokonaniem. Retoryka nastawiona na pomaganie przedsiębiorstwom – wspieranie, wzmacnianie, rozwijanie – powinna być nieco zmieniona – zwłaszcza w Polsce, gdzie innowacyjność i konkurencyjność są ograniczane przede wszystkim nie przez brak narzędzi pomocy firmom, ale głównie przez obecność regulacji krępujących przedsiębiorczość, inicjatywę, kreatywność i dynamizm. Należy wyciągnąć wnioski z braku sukcesów kolejnych podejść do uwolnienia administracyjnych gorsetów blokujących przedsiębiorczość i wreszcie te ograniczenia usunąć. Nie powinno się wymyślać nowych, wątpliwych instrumentów wspierania przedsiębiorstw, gdyż i tak mamy już do czynienia ze swoistą dżunglą możliwości, jeśli chodzi o narzędzia wsparcia. Przedsiębiorcy powinni skupić uwagę na autentycznej przedsiębiorczości, a nie na poszukiwaniu form wsparcia, dotarcie do których w warunkach asymetrii informacji kosztuje coraz więcej nakładów czasu, a także środków finansowych (Gorynia 2003; Gorynia 2011). Prawdziwa gospodarka rynkowa nie polega na pomaganiu przedsiębiorstwom, sprowadza się natomiast do tworzenia warunków sprzyjających rozwojowi firm poprzez likwidowanie barier ich ekspansji. Nie pomagajmy zbyt wiele firmom rosnąć, pozwólmy im rozwijać się poprzez zniesienie rozlicznych barier dla ich ekspansji.

⁶ O programie reindustrializacji Unii Europejskiej i innych aspektach uprzemysłowienia pisze A. Halesiak (2013).

⁷ Zestaw specjalnych działań w tym zakresie proponuje na przykład R. Petru (2013).

Drugim składnikiem handlu zagranicznego jest import. Może on także wywierać pozytywny wpływ na realizację zamierzeń rozwojowych Polski. Intensyfikacji ekspansji eksportowej w nieunikniony sposób musi towarzyszyć wzrost importu (surowce, części zamienne, sprzęt inwestycyjny). Ze wzrostem gospodarczym kojarzy się także wzrost aspiracji konsumpcyjnych społeczeństwa – wiele z nich można zaspokoić w drodze importu. Z tych uwag wynika jednoznacznie, że import może być pozytywnym czynnikiem wzrostu gospodarczego. Nacisk w polityce gospodarczej powinien być położony nie tyle na ograniczanie importu, ile na zachowanie względnej równowagi bilansu handlowego, a przede wszystkim bilansu płatniczego. Przyjazne rozwiązania w tej sferze są warunkiem wstępnym tego, by Polska była pozytywnie postrzegana przez inwestorów zagranicznych, dla których swoboda działalności w zakresie lokowania inwestycji jest jednym z podstawowych kryteriów podejmowania decyzji lokalizacyjnych. Ważnym elementem jest tutaj sprawność procedur z zakresu techniki handlu zagranicznego – procedury celne, administracyjne, rozwiązania logistyczne, procedury ubezpieczeniowe, procedury płatności bankowych, rozstrzyganie sporów gospodarczych itp. Oczywiście jest także, że łatwość realizacji zaopatrzenia importowego sprzyja konkurencyjności podmiotów zlokalizowanych na danym obszarze, zarówno tych z kapitałem zagranicznym, jak i z kapitałem krajowym.

Jeśli chodzi o zagraniczne inwestycje bezpośrednie wychodzące z Polski, to należy podkreślić, że mogą one być drugim obok eksportu pozytywnym i korzystnym przejawem zagranicznej ekspansji gospodarki polskiej i polskich (zlokalizowanych w Polsce) przedsiębiorstw. Eksport kapitału na określonym etapie rozwoju staje się naturalnym, normalnym, a co ważniejsze mogącym przynosić korzyści przejawem aktywności gospodarczej. Zarówno w sferze prowadzonej polityki gospodarczej, jak i w sferze edukacyjnej należy więc zmierzać do zmniejszania uprzedzeń związanych z tą formą internacjonalizacji. Zgodnie z koncepcjami Ścieżki Rozwoju Inwestycyjnego (IDP – *Investment Development Path*) oraz Pozycji Inwestycji Wychodzących Netto (*Net Outward Investment Position*) (Dunning, Narula 2002) na określonych etapach rozwoju gospodarczego pojawiają się tendencje do wzrostu znaczenia inwestycji wychodzących z danego kraju, które często są wynikiem napotkania przez firmy zlokalizowane w określonym kraju granic rozwoju oparte go na rynku lokalnym i granic rozwoju bazującego na eksporcie. W takiej sytuacji eksport kapitału staje się często jedyną szansą rozwojową dla firm krajowych. Zagraniczne inwestycje wychodzące mogą być też nierzadko warunkiem *sine qua non* podtrzymania konkurencyjności – dzieje się tak np. wtedy, kiedy zagraniczni konkurenci firm krajowych uzyskują korzyści komparatywne dzięki lokalizacji produkcji w miejscach charakteryzujących się niskimi kosztami wytwarzania. Osiągnięty przez Polskę poziom rozwoju gospodarczego wskazuje jednoznacznie, że należy oczekiwać wzmożonego zainteresowania firm polskich inwestycjami zagranicznymi. W skali makro najprawdopodobniej wystąpi tendencja do przewagi tempa wzrostu inwestycji wychodzących nad tempem wzrostu inwestycji przychodzących do Polski, co zdaje się jasno wynikać ze wspomnianych koncepcji IDP i NOIP.

Zagraniczne inwestycje bezpośrednie przychodzące do Polski odegrały znaczącą rolę w modernizacji polskiej gospodarki w minionym ponad 20-letnim okresie transformacji. Wiele wskazuje na to, że również w przyszłości ich rola może być duża. Przede wszystkim inwestycje te mogą pomóc w uzupełnieniu wewnętrznych zdolności rozwojowych ograniczonych wielkością oszczędności krajowych. Niewystarczające zasoby kapitału nie są jednak jedyną barierą rozwojową, w której pokonaniu pomocne mogą być inwestycje zagraniczne. Równie ważne są możliwości w zakresie transferu nowych technologii, służące zwiększeniu innowacyjności gospodarki. I choć zachowania inwestorów zagranicznych w tym zakresie często dalekie są od oczekiwań i polskiego interesu gospodarczego, to jednak nie podlega dyskusji dodatni wpływ tych inwestycji na gospodarkę krajową poprzez kanał transmisji określany jako pozytywne efekty zewnętrzne. Zadaniem dla polskiej polityki gospodarczej prowadzonej w odniesieniu do zagranicznych inwestycji bezpośrednich napływających do kraju będzie podtrzymanie atrakcyjności Polski jako miejsca lokowania tychże inwestycji. Przyjazny klimat inwestycyjny, którego ważnym składnikiem jest swoboda prowadzenia działalności gospodarczej, wyważone rozwiązania podatkowe oraz dobry stan szeroko rozumianej infrastruktury to warunki minimalne uzyskania w przyszłości korzyści z obecności obcych inwestorów. Zarówno dotychczasowe osiągnięcia, jak i prognozy dla Polski na przyszłość stwarzają dobre przesłanki do odniesienia w średnio- i długookresowej perspektywie istotnych korzyści w tym zakresie. Niezwykle ważne jest więc, aby czynniki krajowe, znajdujące się pod naszą kontrolą kształtować w sposób, podnoszący atrakcyjność inwestycyjną Polski. Powinny one być tak konstruowane, by w jak najszerszym zakresie były to inwestycje wysoko zaawansowane technologicznie, oparte na pracy wysoko kwalifikowanych specjalistów (inwestycje produkcyjne zaawansowane technologicznie, skomplikowane dziedziny BPO, centra badawczo-rozwojowe). Właśnie takie inwestycje sprzyjają generacji pozytywnych efektów zewnętrznych. Należy ponadto wskazać na znaczenie inwestorów zagranicznych w kształtowaniu bilansu handlowego Polski. Udział firm zagranicznych w polskim eksporcie wynosi około 60%. W przyszłości udział ten prawdopodobnie się zwiększy.

Tekst wpłynął: 17 lutego 2014 r.

Bibliografia

- Bhagwati J., *In Defence of Globalization*, Oxford University Press, Oxford 2004,
Blusz K., Świeboda P., *Po naprawie Rzeczypospolitej czas na „drugą Polskę”*, Instytut Idei, Warszawa 2013.
Brown J., *Corporations as Community: A New Image for a New Era*, w: *New Traditions in Business*, red. J. Renesch, Berrett-Koehler, San Francisco 1992.
Contractor F. J., *Economic Transformation in Emerging Countries. The Role of Investment, Trade and Finance*, Elsevier, New York 1998.

- Dicken P., *Global Shift*, Guilford Press, New York 1998.
- Dunning J.H., *The Investment Development Cycle Revisited*, *Weltwirtschaftliches Archiv*, 122, 1986.
- Dunning J.H., *Making Globalization Good. The Moral Challenges of Global Capitalism*, Oxford University Press, Oxford 2003.
- Dunning J.H., Narula R., *The Investment Development Path Revisited*, w: J.H. Dunning, *Theories and Paradigms of International Business Activity. The Selected Essays of John H. Dunning*, Volume 1, Edward Elgar, Cheltenham, UK and Northampton, MA, 2002.
- Gorynia M., *Internationalisation of Economy versus Economic Policy under Integration and Globalisation*, „Poznań University of Economics Review” 2002, nr 2.
- Gorynia M., *Pomoc, ale dla wszystkich*, „Rzeczpospolita” 27.09.2003.
- Gorynia M., *Trzeba wspierać wszystkie firmy*, „Rzeczpospolita” 25.03.2011.
- Gorynia M., *Polska polityka gospodarcza a internacjonalizacja i globalizacja*, „Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny” 2006, nr 2.
- Gorynia M., *Ewolucja pozycji gospodarki polskiej w gospodarce światowej*, „Ekonomista” 2012, nr 4.
- Gorynia M., Kowalski T., *Globalne i krajowe uwarunkowania funkcjonowania polskich przedsiębiorstw*, „Ekonomista” 2008, nr 1.
- Gorynia M., Wolniak R., *The Participation of Transitional Economy in Globalisation – The Case of Poland*, „Journal of Euro-Asian Management” 2002, nr 2.
- Gorynia M., Nowak J., Wolniak R., *Poland and Its Investment Development Path*, „Eastern European Economics” 2007, nr 2.
- Halesiak A., *Europa goni za przemysłem*, „Rzeczpospolita” 8.07.2013.
- Hausner J. i inni, *Konkurencyjna Polska. Jak awansować w światowej lidze gospodarczej?*, Fundacja Gospodarki i Administracji Publicznej, Kraków 2013.
- Hausner J., Szymczak R., *Jak awansować w światowej lidze?*, „Rzeczpospolita” 20.06.2013.
- Kowalski T., *Polska transformacja gospodarcza na tle wybranych krajów Europy Środkowej*, „Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny” 2009, nr 2.
- Kowalski T., *Globalisation and Transformation in Central European Countries: the Case of Poland*, „Poznań University of Economics Press”, Poznań 2013.
- Milward B., *Globalisation? Internationalisation and Monopoly Capitalism. Historical Processes and Capitalist Dynamism*, Edward Elgar, Cheltenham 2003.
- Nederveen P. J., *Periodizing Globalization: Histories of Globalization*, „New Global Studies” 2012, nr 2.
- Ohmae K., *The End of the Nation State*, Free Press, New York 1995.
- Parker B.B., *Globalization and Business Practice. Managing across Boundaries*, Sage Publications, London 1998.
- Petru R., *Czy Polska będzie mniejszymi Niemcami*, „Rzeczpospolita” 4.07.2013.
- Rodrik D., *The Globalization Paradox. Why Global Markets, States and Democracy can't Coexist*, Oxford University Press, Oxford 2011.
- Stiglitz J.E., *Globalization and its Discontents*, W.W. Norton Company, Washington 2002.
- Stiglitz J.E., *The Failure of Macroeconomics in America*, „China & World Economy” 2011, nr 5.
- Streeten P., *Globalisation. Threat or Opportunity?*, Copenhagen Business School Press, Copenhagen 2001.

THE EVOLUTION OF THE POSITION OF POLAND'S ECONOMY IN THE GLOBAL ECONOMY AND THE ECONOMY OF THE EUROPEAN UNION

Summary

The paper gives the analysis of the changing position of Poland's economy in the global economy and the EU economy in the period of 2003–2012. The first part of the paper gives the analysis of the growth of GDP, exports and imports, and inward and outward flows of foreign direct investments against the background of the changes of the same variables. The second part presents the assessments of the resulting changes of the position of Poland's economy in the global economy and in the EU economy. The third part includes considerations about the future evolution of the analysed variables as well as some recommendations for the economic policy performed by the government and enterprises as regards the conditions of the further development of Poland's economy in the era of globalization and internationalization.

Key words: Poland's economy, global economy, European Union

ЭВОЛЮЦИЯ МЕСТА ПОЛЬСКОЙ ЭКОНОМИКИ В ГЛОБАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ И В ЭКОНОМИКЕ ЕВРОСОЮЗА

Резюме

Статья содержит анализ того, как изменялось место Польши в мировой экономике и в экономике Евросоюза в 2003–2012 гг. В первой части статьи проведен анализ динамики ВВП, экспорта и импорта, а также прямых иностранных инвестиций, входящих на польский рынок и выходящих из него, на фоне изменений этих величин в мировом масштабе и в Евросоюзе. Вторая часть представляет оценки вытекающих отсюда изменений места польской экономики в мировой и в европейской экономике. Третья часть содержит рассуждения на тему перспектив дальнейшего формирования анализируемых величин в будущем, а также рекомендации для экономической политики государства и предприятий, касающихся условий дальнейшего экономического развития Польши в период глобализации и интернационализации.

Ключевые слова: экономика Польши, глобальная экономика, Евросоюз