

Eugeniusz M. Pluciński, Dariusz Gryglik, Arkadiusz Stosur

**PRAWNE I EKONOMICZNE DETERMINANTY
KONKURENCYJNOŚCI W HANDLU MIĘDZYNARODOWYM –
WYBRANE ASPEKTY Z PERSPEKTYWY KONKURENCYJNOŚCI
STRUKTURALNO-CZYNNIKOWEJ W HANDLU POLSKI
Z KRAJAMI UNII EUROPEJSKIEJ**

Wprowadzenie

Problem nowoczesnej konkurencyjności strukturalno-czynnikowej polskiego handlu wydaje się kluczowy dla przyszłości Polski z perspektywy trwałych, a nie jedynie doraźnych korzyści w ramach członkostwa Polski w Unii Europejskiej. Obecnie w handlu wewnątrzunijnym (Intra-UE), podobnie zresztą jak i w handlu światowym, dominuje nowoczesny model wewnątrzgałęziowego podziału pracy (IIT) oparty na substytucyjnej (podobnej) konkurencyjności w obszarze nowoczesnych czynników produkcji.

Teoria i praktyka handlu międzynarodowego potwierdza, że większe korzyści z międzynarodowego podziału pracy (adekwatnie do udziału w handlu światowym) osiągają kraje, których gospodarki są wobec siebie nowoczesnie substytucyjne, a nie tradycyjnie komplementarne. W przypadku Unii Europejskiej dotyczy to nie nowych, lecz raczej państw „starej” Unii Europejskiej (UE15), w tym głównie krajów tzw. jądra integracji europejskiej, spośród których dominują Niemcy.

Utrzymujące się przewagi konkurencyjne Polski na rynku UE w obszarze tradycyjnych produktów surowco- i pracochłonnych, zaś Unii wobec Polski – wśród produktów technointensywnych i wiedzochłonnych stanowią uzasadnienie dla relatywnie niskiego poziomu średniej intensywności handlu wewnątrzgałęziowego (IIT) między Polską i UE15¹ (mimo poprawy w tym względzie $IIT_{2012} = 62\%$ vs $IIT_{2004} = 57\%$) na tle wzajemnego handlu wybranych starych krajów UE (Intra-UE15: $IIT > 85\%$). Wyjątek stanowi branża samochodowa, gdzie można odnotować wyższe wskaźniki IIT oraz relatywnie wysoki udział tej branży w polskim eksporcie na rynku UE. Jednakże ta selektywnie postępująca intensyfikacja handlu wewnątrzgałęziowego ze znaczącym udziałem Polski na rynku motoryzacyjnym (branża kapitałochłonna) ma niestety wymiar technologicznej ograniczoności (zatem i handlu wzajemnego), czego nie ma w obszarze gałęzi technointensywnych (szczególnie trudnoimitowalnych) i wiedzochłonnych (głównie high-tech) pomiędzy krajami wysoko rozwiniętymi (KWR) UE. W tym kontekście można powiedzieć, że pozostawanie na obrzeżu nowoczesnego modelu handlu oznacza m.in. tzw. koszt utraconych możliwości z członkostwa we wspólnym rynku UE, czytaj: mniejsze efekty dobrobytowe na poziomie mikro- i makroekonomicznym, pomimo faktu, iż członkostwo w integracji europejskiej na poziomie wspólnego rynku (na bazie unii celnej) poprawia *terms of trade*. Trzeba wiedzieć także, że handel Polska–UE stanowi 2/3 wartości handlu Polski ze światem. Orientacja na wzrost polskiego eksportu na bazie przewag konkurencyjnych w obszarze tradycyjnych produktów nie gwarantuje w dłuższym okresie utrzymania dodatniego bilansu w handlu z UE – vide doświadczenie wygasającego efektu kreacji handlu, w tym polskiego eksportu w drugiej połowie lat 90. minionego stulecia, po liberalizacji handlu wzajemnego na mocy traktatu stowarzyszeniowego Polski z UE (wówczas EWG, 1992 r.).

Obecnie, pomimo poprawy w tym względzie, konkurencyjność polskich firm wciąż aż w 75% opiera się na konkurencyjności cenowej² (głównie produkty tradycyjne), a nie konkurencyjności strukturalnej (głównie produkty nowoczesne). Czynniki decydującymi o przewagach komparatywnych polskiego handlu w obszarze produktów tradycyjnych (praco- i surowcochłonnych) są m.in. relatywnie niskie płace (dumping socjalny) oraz zaniżony kurs złotówki i arbitraż podatkowy. Konkurencyjność cenową, która leży u podstaw przewag konkurencyjnych polskich produktów tradycyjnych, potwierdzają wskaźniki ujawnionych przewag konkurencyjnych (RCA) w handlu Polski na wspólnym rynku UE (por. Aneks, tabela 1). Przewagi konkurencyjne Polski w branżach tradycyjnych ($RCA > 0$)

¹ Por. Aneks. Szerzej o metodzie badawczej z perspektywy wskaźników RCA i IIT patrz: E.M. Pluciński, *Konkurencyjność strukturalno-czynnikowa polskiego handlu na rynku UE w latach 2002–2012. Wybrane aspekty z perspektywy racjonalnych wyborów w gospodarce otwartej oraz efektów dobrobytowych integracji europejskiej*, Kraków 2015.

² VI European Financial Congress, Sopot, 13–15.06.2016, za: „Dziennik Gazeta Prawna”, 15.06.2016, nr 114, s. A14.

i ich brak w branżach nowoczesnych ($RCA < 0$) wobec KWR UE, w tym głównie Niemiec, świadczą o tradycyjnej niekorzystnej komplementarności polskiej gospodarki, a nie jej nowoczesnej substytucyjności strukturalno-czynnikowej³. W tym kontekście, poza wspomnianym wyżej tzw. kosztem utraconych możliwości z handlu wzajemnego na wspólnym rynku (ponoszonym przez nowe kraje UE, w tym Polskę), należy wskazać również na dodatkowe w tym przypadku relatywne straty w różnych fazach cyklu koniunkturalnego. Państwa, które opierają produkcję – zatem przewagi konkurencyjne w handlu międzynarodowym – na niekorzystnej komplementarności strukturalno-czynnikowej, ponoszą większe straty w fazie kryzysu i realizują mniejsze korzyści w okresie ożywienia gospodarki rynkowej.

W niedalekiej przyszłości może się okazać, że Polska – wypełniwszy już program pełnego dostosowania w zakresie norm prawnych, standardów czy struktur instytucjonalnych oraz makroekonomicznych kryteriów formalnej konwergencji fiskalno-monetarnej (stanowiących warunek wstępny do członkostwa w strefie euro; tzw. kryteria z Maastricht) – będzie wciąż nieprzystosowana do nowoczesnego modelu wewnątrzgałęziowego podziału pracy, który tak jak dzisiaj, również w przyszłości będzie wyznaczał rytm oraz miejsce w procesach integracji gospodarczej w ramach Unii Europejskiej.

Reasumując, można powiedzieć, że intensyfikacji efektów dobrobytowych z integracji w ramach EU, zatem zmniejszeniu wspomnianego kosztu utraconych możliwości przez kraje członkowskie słabiej rozwinięte (vide Polska) na poziomie wspólnego rynku, oraz w przyszłości w ramach UGW, sprzyja więc nie tradycyjna komplementarność czynnikowa (charakterystyczna dla relacji w handlu między KWR a KR), lecz nowoczesna substytucyjność czynnikowa (charakterystyczna dla handlu wzajemnego KWR). Ta zaś wymaga długookresowej kompatybilnej strategii innowacyjności, opartej na jej wewnętrznych i zewnętrznych determinantach. Wszystkie kraje, którym udało się wejść do czołówki gospodarek globalnych (vide Korea Południowa, Tajwan, Singapur, Chiny etc.), przeszły podobny szlak od strategii rozwojowej low-tech (produkcja i cenowa konkurencyjność eksportu, przede wszystkim odzieży) do strategii med- i high-tech (produkcja i konkurencyjność strukturalno-cenowa produktów techno- i naukochłonnych, w tym branża elektroniczna)⁴. W każdym z powyższych krajów przejście do strategii high-tech, obudowane proinnowacyjną legislacją, bazowało na strategii innowacyjności sprzęgniętej z inwestycjami o charakterze proinnowacyjnym, a nie odtworzeniowym. Stąd istotna jest, obok wielkości i struktury inwestycji pochodzenia krajowego, również branżowa struktura bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ) oraz to, czy BIZ lokowane są w branżach tradycyjnych (sieć handlowo-gastronomiczna

³ Szerzej o istocie pomiaru wskaźników RCA wg formuły Grupp-Leglera z perspektywy kosztowych i pozakosztowych składników cen światowych patrz, E.M. Pluciński, *Konkurencyjność strukturalno-czynnikowa polskiego handlu...*, s. 28–47.

⁴ Por. M.A. Weresa, *Systemy innowacyjne we współczesnej gospodarce światowej*, Warszawa 2012, s. 195–206.

i hotelowa), odtworzeniowych (motoryzacja etc.), gdzie mamy do czynienia ze schyłkowymi produktami, czy w branżach techno- i wiedzochłonnych (parki technologiczne, edukacja, instytuty badawcze, klastry itp.), gdzie występują inwestycje proinnowacyjne.

Skuteczność strategii innowacyjności jako gwaranta przejścia od tradycyjnej konkurencyjności cenowej w handlu międzynarodowym do nowoczesnej konkurencyjności strukturalno-czynnikowej jest uzależniona nie tylko od wielkości i branżowej struktury innowacyjnych inwestycji, ale i od sprzyjającego środowiska dla inwestorów. Chodzi tu m.in. o stabilność prawa (gospodarczego, finansowego, podatkowego etc), nowoczesne modele edukacji i długofalowość całościowej kompatybilnej strategii innowacyjnego rozwoju w ramach gospodarki rynkowej, gdzie priorytet mają (powinny mieć) inwestycje sektora prywatnego wobec sektora publicznego⁵.

Niniejsze opracowanie jest próbą identyfikacji i określenia współdziałania prawnych i ekonomicznych determinant innowacyjności polskiej gospodarki, a zatem konkurencyjności polskiego handlu na wspólnym rynku Unii Europejskiej, a szerzej rzecz ujmując – w zglobalizowanej gospodarce światowej.

Wyzwania dla Polski z perspektywy ekonomiczno-prawnych uwarunkowań innowacyjności oraz konkurencyjności w handlu międzynarodowym

1. U podstaw substytucyjności podażowo-popytowej wobec KWR UE (warunkującej intensywny udział w nowoczesnym modelu handlu wewnątrzgałęziowego) leży strategia rozwoju oparta na dopełniających się wewnętrznych i zewnętrznych determinantach innowacyjności (głównie miękkiej innowacyjności⁶), uwzględniająca jednocześnie konieczną reformę mechanizmu funkcjonowania UE. Dotyczy to również obszaru polityki strukturalnej, która powinna dynamiczniej wspierać procesy innowacyjności poszczególnych krajów członkowskich UE i całego obszaru Unii, patrząc nań z perspektywy centrum technologicznego świata⁷.

⁵ Warto przypomnieć, że inwestycje w sektorze prywatnym uzasadnia popyt, zaś w sektorze publicznym – programy zwycięskiej partii, które (biorąc pod uwagę czas cyklu inwestycyjnego przekraczający cykl wyborczy) nie zawsze są kontynuowane (w przypadku zmiany władzy ustawodawczej), bądź co gorsza – są ekonomicznie chybione.

⁶ Chodzi tu o podobieństwo w poziomie względnych kosztów produkcji w obszarze produktów technointensywnych oraz wiedzochłonnych, a nie względne przewagi komparatywne (RCA) w obszarze produktów pracochłonnych czy surowcchłonnych, które generują tradycyjny handel międzygałęziowy. Ponadto w przypadku produktów technointensywnych bliższa temu wyzванию jest orientacja na software, a nie hardware, (jeśli już to w obszarze technik trudnoimitowalnych – vide Tajwan – a nie łatwoimitowalnych, np. przemysł motoryzacyjny – vide Polska). Por. także M.A. Weresa, *Systemy innowacyjne...*, s. 145–205.

⁷ Szerzej patrz m.in. E.M. Pluciński, *Konkurencyjność strukturalno-czynnikowa polskiego handlu...*, s. 253–284.

2. W obliczu (średnio rzecz ujmując) luki technologicznej, luki menedżerskiej, luki w poziomie wiedzy i kreatywności (które przekładają się m.in. na dysproporcje w poziomie PKB per capita między Polską a UE15) – zmniejszenie ryzyka kosztu utraconych możliwości Polski w UE jest możliwe nie tylko przez uaktywnienie zewnętrznych źródeł innowacyjności, ale przede wszystkim przez stworzenie wewnętrznego mechanizmu kreowania i skutecznej absorpcji nowoczesnej technologii i wiedzy⁸, innowacyjności w ogóle, obejmującej wszystkie fazy społecznego procesu gospodarowania (nauka – produkcja – wymiana – konsumpcja).

Opcja wymuszenia procesów innowacyjnych w Polsce tylko przez otwarcie na przyływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych, w tym know-how i inwestycyjny import, oraz podłączenie się do programów innowacyjności w ramach UE (najpierw w ramach niezrealizowanej do 2010 r. rezolucji lizbońskiej, dziś w ramach strategii inteligentnej Europy 2020) nie wydaje się (jak podpowiada doświadczenie⁹) pomysłem jedynie słusznym. Innowacyjność wymaga bowiem długotrwałej – legislacyjnie spójnej – kompatybilnej strategii rozwoju techniki, technologii i wiedzy, opartej na wykorzystaniu wszystkich wewnętrznych i zewnętrznych źródeł innowacyjności na poziomie makro- i mikroekonomicznym¹⁰.

3. Uwzględniając proinnowacyjny schumpeterowski charakter alokacji czynników wytwórczych oraz warstwę wnioskową równania Solowa¹¹, zarzą-

⁸ Por. A.H. Jasiński, *Innowacyjność w gospodarce Polski. Modele, bariery, instrumenty wsparcia*, Warszawa 2014, s. 35–74; J. Czerniak, *Polityka innowacyjna w Polsce. Analiza i proponowane kierunki zmian*, Warszawa 2013, s. 199–290; *Narodowy Program Foresight Polska 2020. Dyskusja założeń scenariuszy*, red. J. Kleer, A. Wierzbicki, Polska Akademia Nauk, Komitet Prognoz „Polska 2000 Plus”, Warszawa 2009.

⁹ Europa – w odróżnieniu od centrum technologicznego świata – jest bardziej zaabsorbowana korzystną realokacją istniejących czynników produkcji niż ich doskonaleniem. Sprzyjają temu względne różnice wyposażenia w czynniki wytwórcze pomiędzy krajami UE (por. warstwę wnioskową modelu Heckschera-Ohlina-Samuelsona) oraz sowita renta technologiczna realizowana przez wybrane stare kraje Unii. W rezultacie występuje eskalacja procesu imitacji postępu technicznego z poziomu starych krajów UE przez nowe kraje Unii. Tym samym rodzi się klasyczna pułapka „rynku sprzedającego” polskich firm, wiele z nich zostało również dotkniętych syndromem „sukcesu” rynku sprzedającego. Po wyczerpaniu się możliwości ekspansji zbytu, kiedy wewnętrzny rynek staje się za ciasny, próby wyjścia na rynki światowe w poszukiwaniu korzyści skali kończą się niepowodzeniem, jako że nie konkurencyjność cenowa, a strukturalna (cenowo-jakościowa) o tym decyduje.

¹⁰ Por. A. Oleksiuk, *Uwarunkowania i mechanizmy tworzenia innowacji jako czynniki rozwoju gospodarczego*, Olsztyn 2012, rozdz. I–III; M.A. Weresa, *Rozwój technologicznych systemów innowacji w gospodarce światowej na przykładzie technologii informacyjno-telekomunikacyjnych*, Materiały XXXII Międzynarodowej Konferencji Naukowej Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, 18.05.2015; E.M. Pluciński, *Bezpieczeństwo ekonomiczne państwa w gospodarce otwartej a wyzwania dla Polski*, [w:] *Państwo demokratyczne, prawne i socjalne*, t. 4: *Studia społeczne, polityczne i ekonomiczne*, red. M. Grzybowski, Kraków 2014, s. 743–765.

¹¹ R. Solow traktował o technologii i edukacji jako istotnych przyczynach sprawczych dynamiki wzrostu dochodu narodowego. J.A. Schumpeter podkreślał natomiast, że zgrać wszystkie składniki efektywności gospodarowania (tj. postęp techniczny, wzrost produkcji oraz równowagę

dzanie zasobami nie może być tylko zwykłym administrowaniem nimi. Powyższe stwierdzenia nabierają szczególnej mocy w kontekście polskiej transformacji systemowej oraz strukturalnego dostosowania do rynku UE i gospodarki globalnej w ogóle. Zdolności kierownicze (mające wpływ na uaktywnienie zdolności akumulacyjnych, inwencji i w konsekwencji – innowacyjnych zachowań ludzkich) są nie do przecenienia szczególnie w warunkach technologicznych wyzwań globalizującego się świata oraz pomniejszania właśnie ryzyka kosztu utraconych możliwości w przypadku członkostwa Polski w Unii Europejskiej. W tym kontekście należałoby się również zastanowić, czy reformy cząstkowe bez całościowego podejścia do strategii innowacyjności mogą być efektywne. Punktem wyjścia pozostaje wciąż niepodjęta decyzja o wdrożeniu ponadpartyjnej strategii innowacyjności¹², wymykającej się z logiki cyklu wyborczego. Strategii innowacyjności rozpisanej w czasie (krótki, średni, długi okres) i z wykorzystaniem wszystkich wzajemnie dopełniających się wewnętrznych i zewnętrznych determinant innowacyjności (w podanej kolejności) obejmujących wszystkie fazy społecznego procesu gospodarowania.

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 wyżej) czterech fazach społecznego procesu gospodarowania, szczególnie w procesie produkcji i wymiany. O ile modernizacja gospodarki dokonuje się w obrębie substytucyjnego postępu naukowo-technicznego (PNT) (dominuje imitacja PNT na bazie zmiany relacji czynnika praca–kapitał), to innowacja produktowa-procesowa gospodarki dokonuje się przede wszystkim w obrębie czystego PNT.

4. Notowany regres pozycji Polski na unijnej mapie innowacyjności w ostatnich latach¹³ wydaje się kumulacją zaniechań w tym względzie, co nie sprzyja

gospodarczą) potrafi tylko kraj, którego ludność cechuje się trzema zdolnościami: inwencją, skłonnością do oszczędzania oraz umiejętnościami kierowania gospodarczego. Szerzej: E.M. Pluciński, *Świat, Europa, Polska. Teoria i praktyka z perspektywy racjonalnych wyborów ekonomicznych*, Bydgoszcz–Kraków 2008, s. 170–171.

¹² 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, ile ostrość szoków wewnętrznych i zewnętrznych. Epatowanie troską o poziom inflacji, zatem poziom stopy procentowej i kursu walutowego potwierdza jedynie, że realizowana jest wciąż popytowa strategia rozwoju gospodarczego, a pożądana strategia proinnowacyjnego rozwoju oparta jest przede wszystkim na ekonomii podażowej (szerzej: E.M. Pluciński, *Ekonomia gospodarki otwartej*, Warszawa 2004, s. 18–23, 108–125, 186, 214, 227). 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 zaniechania kompatybilnej strategii proinnowacyjnego rozwoju podczas ponad 25 lat transformacji systemowo-gospodarczej. Przypomina o tym również analiza technologicznej (nie)konkurencyjności w handlu z Republiką Czeską. Por. E.M. Pluciński, *Konkurencyjność strukturalno-czynnikowa polskiego handlu...*, s. 232–235.

¹³ Raporty KE lokują Polskę wśród czterech krajów członkowskich UE o najsłabszym poziomie i najniższym poziomie syntetycznym miernika innowacyjności (szerzej: J. Kotyński, *Re-*

dynamice likwidacji dysproporcji rozwojowych Polski wobec KWR UE15, zatem znaczącemu zmniejszeniu kosztu utraconych możliwości z członkostwa Polski w UE na poziomie wspólnego rynku. Co więcej, nie sprzyja konwergencji realnej gospodarki Polski z krajami jądra integracji europejskiej, oddalając tym samym perspektywę członkostwa Polski w Eurolandzie (UGW z derogacją w czasie), by nie wspomnieć o bezpieczeństwie ekonomicznym państwa w gospodarce otwartej.

Kosmetyczne zmiany bardzo odległego miejsca Polski w rankingu światowej innowacyjności¹⁴ nie powinny zaciemniać obrazu wielkiej luki w tym względzie. Podobnie zresztą jak i poprawa wskaźnika PKB per capita w odniesieniu do jego średniego statystycznego poziomu w całej UE (70% w 2015 r. vs 54% w 2006 r. i 48% w 2002 r.) – trzeba tu uwzględnić przystąpienie biedniejszych krajów (5. i 6. poszerzenie UE), co obniżyło wymowę poziomu średniego PKB w UE, by nie wspomnieć o „skurczeniu” się PKB w niektórych starych krajach Unii, np. Grecji i Hiszpanii. Oceniając z tej perspektywy, można powiedzieć, że statystyczny wymiar dobrobytu Polski mierzony PKB per capita przewyższa jego rzeczywiste dokonania wobec KWR UE. Np. w latach 2008–2013 PKB per capita Polski wzrósł o 4,2%, w przypadku Niemiec – o 8%.

W obliczu planowanego wyjścia Wielkiej Brytanii z UE (referendum z 23 czerwca 2016 r.), naszego drugiego – po Niemczech – partnera w handlu z krajami UE (8,9% polskiego eksportu do UE; 6,8% eksportu w ogóle), w tym m.in. potencjalnej groźby ograniczenia istotnego źródła miliardowych przelewów płynących do Polski od Polaków pracujących w Wielkiej Brytanii, negatywny scenariusz może przybrać na sile. Tym bardziej że po roku 2020 (wraz z końcem obecnego planu finansowego Unii 2014–2020), Polska przestanie być głównym beneficjentem funduszy strukturalnych (w aktualnym wymiarze), i tak w zasadniczej mierze przekładających się na tzw. twardą innowacyjność (autostrady, drogi, mosty, oczyszczalnie ścieków etc.).

5. Brak dostosowań w zakresie kompleksowego przejścia od strategii rozwojowej low-tech do high-tech, zatem tkwienie w okowach tradycyjnej wymiany międzygałęziowej (opartej na przewagach komparatywnych wyrobów surowco- i pracochłonnych) może pozostawić Polskę na peryferiach realnych procesów integracyjnych w ramach Unii. Oznaczać to może, że Polska, lokująca się dzięki tzw. innowacyjności twardej pomiędzy centrum i peryferium gospodarczym UE (tzw. półperyferium UE), będzie realizować w przeważającej mierze korzyści z międzynarodowego podziału pracy w UE na poziomie integracji związanej z jej niższą fazą, tj. strefą wolnego handlu w ramach unii celnej. W rezultacie, poza kosztem

gres pozycji Polski na unijnej mapie innowacyjności 2010–2012, „Kwartalnik Naukowy Uczelni Vistula” 2012, nr 3, s. 52–65). Jednocześnie, na tle innych państw Unii i świata, raport wskazuje regres w tym względzie w porównaniu do roku 2010. Podobne oceny zamieszcza IMD World Competitiveness Center (Genewa 2014), który w 2014 r. obniża pozycję Polski w światowym rankingu konkurencyjności z 34. (2012 r.) na 36. miejsce.

¹⁴ A. Błaszczak, *Ranking firm innowacyjnych 2014*, „Rzeczpospolita”, 28.10.2014, s. 39; K. Rybiński, *Go Global*, Warszawa 2014.

utraconych możliwości z integracji na poziomie wspólnego rynku, wzrosnie również podatność polskiej gospodarki na wewnętrzne i zewnętrzne szoki gospodarcze w globalizującym się świecie.

Ponadto, w obliczu kreowania różnych prędkości w integracji europejskiej, spotęgowanych kryzysem Eurolandu (i UE w ogóle), trudniej będzie o wejście do strefy euro, nawet przy spełnieniu formalnych kryteriów z Maastricht. W procesie dalszego jednoczesnego poszerzania i pogłębiania integracji europejskiej, przy wyjściu Wielkiej Brytanii z UE, niewykluczone jest bowiem nowe rozdanie pomiędzy krajami członkowskimi UE, uwzględniające nie dwa, a trzy poziomy integracji (adekwatnie do poziomu rozwoju krajów członkowskich): unia celna, wspólny rynek, UGW.

6. Brak realnych dostosowań do rynku UE (mierzonych m.in. intensywnością handlu wewnątrzgałęziowego) może jednocześnie sprzyjać oddalaniu się Polski od standardów rynku światowego, pozostającego pod wpływem zachodzących nań procesów globalizacji produkcji i liberalizacji rynków, których bazą pozostaje w głównej mierze czynnik technologiczny, innowacyjność w ogóle. Natomiast proinnowacyjna restrukturyzacja polskiej gospodarki może wydatnie zwiększyć korzyści Polski z racji udziału zarówno w globalizacji regionalnej, jak i globalizacji światowej. Ich źródłem jest jednak innowacyjność produktowo-procesowa, kreowanie czystego postępu technicznego, a nie bierne doskonalenie procesu jego imitacji.

O nowoczesności struktury eksportu i modelu międzynarodowego podziału pracy, które to m.in. determinują wzrost dochodu narodowego (czytaj: dobrobytu w gospodarce otwartej), decyduje nowoczesna czynnicochłonność produkcji. Tradycyjne czynniki wzrostu polskiego dochodu narodowego po ponad 25 latach transformacji systemowej¹⁵ wydają się również na wyczerpaniu.

Determinanty prawne konkurencyjności polskiego handlu na rynku UE oraz w świecie z perspektywy prawa krajowego, unijnego i międzynarodowego – wybrane aspekty

Przykładami prawa stanowionego na ścieżce poprawy konkurencyjności polskiego handlu w oparciu o uaktywnienie procesu innowacyjności gospodarki są nieustannie opracowywane projekty ustawy, których celem jest wsparcie tej innowacyjności zarówno od strony sektora nauki, jak i przedsiębiorstw. Zmiany prawa w tym zakresie powinny spowodować usunięcie wielu istotnych barier prawnych napotykanym przez polskie instytucje naukowe, a także stworzyć dla przedsiębiorstw zachęty fiskalne do podejmowania większego ryzyka.

¹⁵ Chodzi tu m.in. o tanią siłę roboczą, nadrabianie odłożonego popytu konsumpcyjnego z okresu gospodarki centralnie planowanej, import inwestycyjny i know-how, kapitał w ogóle – w tym środki pomocowe UE (przeznaczone głównie na innowacyjność twardą) – czy efekt kreacji handlu w gospodarce otwartej, szczególnie tradycyjnego na wspólnym rynku UE.

Należy podkreślić, że stan prawny do 2016 r. nie uwzględniał w pełni potrzeb społecznych i gospodarczych w zakresie rozwoju nauki i jej relacji z innymi dziedzinami życia. W tym względzie są to przede wszystkim potrzeby w sferze warunków podejmowania oraz prowadzenia działalności innowacyjnej, współpracy nauki z przedsiębiorcami (firmami). Uwzględniając powyższe, należałoby podjąć trud wprowadzenia wyselekcjonowanych zmian w ustawach (co częściowo poczyniono) o:

- 1) szkolnictwie wyższym,
- 2) instytutach badawczych,
- 3) Polskiej Akademii Nauk,
- 4) stopniach naukowych i tytule naukowym, stopniach i tytule w zakresie sztuki,
- 5) promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy,
- 6) cudzoziemcach,
- 7) podatku dochodowym od osób prawnych,
- 8) podatku dochodowym od osób fizycznych,
- 9) rachunkowości.

Przykładami zastosowanych zmian prawnych tego rodzaju, których celem jest poprawa innowacyjności i konkurencyjności polskiej gospodarki i w konsekwencji – polskiego handlu na arenie międzynarodowej, są m.in. następujące zagadnienia¹⁶:

1. Zniesienie opodatkowania aportu własności intelektualnej i przemysłowej. Aby mówić o nowoczesnej gospodarce, należy podjąć działania zmierzające do zwiększenia zakresu komercjalizacji własności intelektualnej i współpracy nauki z biznesem poprzez zmianę klasyfikacji opodatkowania aportu własności intelektualnej oraz przemysłowej. Obecnie wprowadzone zmiany polegają na tym, że do przychodów nie zalicza się nominalnej wartości udziałów (akcji) w spółce kapitałowej objętych w zamian za wkład niepieniężny w postaci komercjalizowanej własności intelektualnej wniesiony przez podmiot komercjalizujący oraz nie zalicza się nadwyżki pomiędzy wartością komercjalizowanej własności intelektualnej a wartością nominalną udziałów objętych przez podmiot komercjalizujący. Zmiana dotyczy również kosztów uzyskania przychodów, których nie stanowią wydatki poniesione przez współnika na nabycie nominalnej wartości udziałów (akcji) w spółce kapitałowej objętych w zamian za wkład niepieniężny w postaci komercjalizowanej własności intelektualnej wniesiony przez podmiot komercjalizujący; wydatki takie byłyby jednak kosztem uzyskania przychodów z tytułu odpłatnego zbycia tych udziałów przez podmiot komercjalizujący. Nowe brzmienie przepisów w tym zakresie zwiększa pewność funkcjonowania podmiotów, które chcą komercjalizować wartość intelektualną, co niewątpliwie wpłynie pozytywnie na podejmowanie działań w tym zakresie.

¹⁶ Na podstawie ustawy z dnia 25 września 2015 r. o zmianie niektórych ustaw w związku ze wspieraniem innowacyjności (Dz.U. z 2015 r., poz. 1767).

2. Umożliwienie rozwoju rynku *venture capital* w Polsce. Jednym z elementów nowoczesnej, a przez to konkurencyjnej gospodarki jest potrzeba rozwoju inwestycji *venture capital*. Wymagało to wprowadzenia do ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych (CIT) definicji *venture capital*, tzw. spółki kapitałowej podwyższonego ryzyka, oraz zwolnienia dochodów takiej spółki z tego podatku z tytułu zbycia udziałów (akcji) w spółkach.

3. Ułatwienie rozporządzania majątkiem przez uczelnie, instytuty badawcze, PAN i jej instytuty naukowe. Po analizie można stwierdzić, iż dotychczasowe przepisy bardzo ograniczały współpracę nauki z biznesem, a wynikało to z konieczności spełnienia licznych warunków, aby dokonać czynności prawnych takich jak zakup, sprzedaż, licencjonowanie na rzecz innych podmiotów – na podstawie umów prawa cywilnego. W związku z tym dokonano pewnych zmian w zapisach prawa w zakresie progów kwotowych reglamentujących dysponowanie mieniem w ramach czynności prawnych.

W odniesieniu do rozporządzania przez Kanclerza Akademii składnikami aktywów trwałych PAN o wartości rynkowej nieprzekraczającej równowartości w złotych 134 tys. EUR (było 20 tys. EUR) wymagana jest zgoda Prezesa Akademii, natomiast do rozporządzenia majątkiem przekraczającym równowartość rynkową 250 tys. EUR wymagane jest zgłoszenie do ministra właściwego do spraw Skarbu Państwa, z obowiązkiem uzyskania uprzedniej zgody Prezesa i Prezydium Akademii. Również zarządzanie przez uczelnię publiczną lub instytut badawczy składnikami aktywów trwałych w przypadkach rozporządzenia przekraczającego równowartość w złotych kwoty 250 tys. EUR będzie wymagało zgłoszenia do ministra właściwego do spraw Skarbu Państwa, a w przypadkach rozporządzenia przekraczającego równowartość w złotych kwoty 134 tys. EUR – zgłoszenia do ministra nadzorującego. Czynności przekraczające wartości progowe będą zgłaszane właściwym ministrom, którzy mogą w terminie miesiąca od dnia otrzymania zgłoszenia nie wyrazić zgody na dokonanie czynności prawnych.

4. Wspieranie prowadzenia działalności badawczo-rozwojowej w Polsce. Polska w ramach zapisów obowiązujących do końca 2015 r. wspierała działalność badawczo-rozwojową przede wszystkim instrumentami bezpośrednimi, aczkolwiek funkcjonowały dwie preferencje podatkowe dotyczące B+R. Pierwszą z nich była ulga na nabycie nowych technologii – aby z niej skorzystać, należało spełnić wiele warunków wynikających z ustaw o PIT i (odpowiednio) o CIT. Trzeba było np. potwierdzić, że dana technologia nie była stosowana na świecie w ciągu ostatnich 5 lat. Odliczenia dokonywało się od podstawy opodatkowania w wysokości do 50% poniesionych wydatków. Warunki skorzystania z ulgi na nabycie nowych technologii oraz niewielkie zainteresowanie podmiotów wskazywały, iż te zapisy nie premiowały dostatecznie prowadzenia B+R w Polsce. Drugim rodzajem wsparcia była możliwość uzyskania korzyści podatkowych przez przedsiębiorstwo mające status centrum badawczo-rozwojowego – które w odniesieniu do przedmiotów opodatkowania wykorzystywanych na cele prowadzonych badań i prac

rozwojowych jest zwolnione od podatku rolnego, leśnego oraz od podatku od nieruchomości. Ponadto centrum badawczo-rozwojowe może tworzyć fundusz innowacyjności poprzez comiesięczne odpisy, stanowiące koszty uzyskania przychodu – nie więcej niż 20% przychodów uzyskanych w danym miesiącu. Środki funduszu innowacyjności, zgromadzone na odrębnym rachunku, wykorzystuje się na pokrywanie kosztów prowadzenia badań i prac rozwojowych oraz kosztów związanych z uzyskaniem patentu na wynalazek. Na dzień 20 czerwca 2016 r. status centrum badawczo-rozwojowego mają 44 przedsiębiorstwa, z których część należy również do zagranicznych podmiotów¹⁷.

Biorąc pod uwagę polskie uwarunkowania oraz rozwiązania stosowane w innych krajach, w 2015 r. zaproponowano zmiany w ustawach polegające na¹⁸:

- a) wprowadzeniu i ujednoczeniu definicji działalności B+R dla potrzeb rachunkowych i podatkowych, z wykorzystaniem pojęć zawartych w ustawie o zasadach finansowania nauki i przy uwzględnieniu, że – wtedy tożsame – w przyszłości powinny być ujęte w obu aktach niezależnie, aby zagwarantować większą stabilność prawa podatkowego,
- b) wyłączeniu z kosztów kwalifikowanych na B+R tych nakładów, które zostały zwrócone podatnikowi w jakiegokolwiek formie,
- c) wliczeniu w koszty uzyskania przychodów wydatków poniesionych na działalność B+R bez względu na końcowy wynik tej działalności,
- d) ustaleniu przychodu jako podstawy odliczenia kosztów na B+R,
- e) zróżnicowaniu wsparcia ze względu na wielkość przedsiębiorstw: mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa mogłyby dodatkowo odliczyć kwotę stanowiącą 50% poniesionych na B+R wydatków, podczas gdy duże przedsiębiorstwa – 20%,
- f) zniesieniu ulgi na nabycie nowych technologii,
- g) wprowadzeniu konieczności składania sprawozdania z prac B+R, którego wzór określi w drodze rozporządzenia minister właściwy do spraw finansów publicznych w porozumieniu z ministrem właściwym do spraw nauki oraz po zasięgnięciu opinii Prezesa Głównego Urzędu Statystycznego.

Wspomniane postulaty zostały zawarte w przepisach znowelizowanych na podstawie ustawy z dnia 25 września 2015 r. o zmianie niektórych ustaw w związku ze wspieraniem innowacyjności.

Nowa perspektywa finansowa na lata 2014–2020 w ramach programów operacyjnych stwarza olbrzymie możliwości w dziedzinie B+R i innowacyjnych technologii oraz daje szansę podniesienia konkurencyjności mikro, małych i średnich przedsiębiorstw. Jednak środki UE z czasem zostaną wykorzystane, a stwo-

¹⁷ Centra Badawczo-Rozwojowe, <http://mr.bip.gov.pl/centra-badawczo-rozwojowe/wykaz-przedsiębiorców-posiadających-status-cbr.html> [dostęp: 2.07.2016].

¹⁸ Patrz: Przedstawiony przez Prezydenta Rzeczypospolitej Polskiej projekt ustawy o zmianie niektórych ustaw w związku ze wspieraniem innowacyjności, <http://www.sejm.gov.pl/sejm7.nsf/druk.xsp?nr=3286> [dostęp: 14.04.2015].

rzenie skutecznego modelu wspierania innowacyjności to długi proces, co pokazują doświadczenia innych państw. Z tego powodu już teraz należy zaproponować bardziej efektywną preferencję podatkową na B+R.

Zmian w zasadach opodatkowania działalności badawczo-rozwojowej należało dokonać w trzech ustawach: ustawie z dnia 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych, ustawie z dnia 15 lutego 1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych oraz ustawie z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości.

Zmiany w polskim prawie w ramach budowania innowacyjnej gospodarki miały na celu wprowadzenie możliwości zaliczania kosztów działalności badawczo-rozwojowej do kosztów uzyskania przychodów w podatkach dochodowych. Zmiany w tym zakresie zawierają dwa istotne rozwiązania. W pierwszym przepisy wprowadzają możliwość zaliczania do kosztów uzyskania przychodów kosztów działalności badawczo-rozwojowej, szeroko pojmowanej, ponieważ do kosztów uzyskania przychodów będzie można zaliczyć zarówno koszty badań naukowych, jak i prac rozwojowych, niezależnie od ich wyniku. Dotychczasowe przepisy podatkowe umożliwiały zaliczanie do kosztów uzyskania przychodów wyłącznie kosztów prac rozwojowych i to tylko takich, które zostały zakończone wynikiem pozytywnym. Natomiast drugie rozwiązanie pozwala, aby koszty działalności badawczo-rozwojowej były zaliczane do kosztów uzyskania przychodów w wysokości większej niż koszty faktycznie poniesione. Jest to rodzaj swoistej premii podatkowej za podejmowanie działalności badawczo-rozwojowej.

W ślad za zmianami dotyczącymi kosztów działalności badawczo-rozwojowej uchylono przepisy regulujące tzw. ulgę na nabycie nowych technologii, ponieważ dotychczasowe doświadczenia wskazywały, że nie spełniała oczekiwań, przede wszystkim nie stanowiła zachęty dla przedsiębiorców do podejmowania i prowadzenia samodzielnej działalności badawczo-rozwojowej.

Zapisy w ustawie o rachunkowości dostosowano do zmian w ustawach podatkowych.

5. Wpływ wskazanych powyżej rozwiązań prawnych na konkurencyjność i rozwój gospodarki, otoczenie instytucjonalne biznesu oraz rynek pracy należy ocenić pozytywnie. Wejście w życie wskazanych zmian powinno przyczynić się do intensyfikacji działalności B+R prowadzonej w Polsce i przynieść pozytywne skutki dla przedsiębiorstw, rynku pracy, a w długim okresie – dla całej gospodarki, a przecież takie są założenia gospodarki innowacyjnej i przez to – konkurencyjnej. Z jednej strony zmiany w zakresie preferencji podatkowych dotyczących działalności B+R obniżą koszty jej prowadzenia. Z drugiej – stworzenie szansy na rozwój rynku *venture capital* w Polsce oraz zniesienie opodatkowania aportu wartości intelektualnej może przyczynić się do efektywniejszej komercjalizacji wyników badań oraz powstania spółek zajmujących się nowoczesnymi technologiami.

Ważnym efektem wejścia w życie opisanych zmian będzie awans Polski w European Innovation Scoreboard. Ranking obejmuje 8 obszarów, definiowanych wieloma wskaźnikami. Zmiany w ustawach bezpośrednio wpłyną na następujące

zmienne: udział inwestycji dokonanych przez *venture capital* jako procent PKB, udział wydatków przedsiębiorstw na B+R w PKB, procent MŚP prowadzących własną działalność innowacyjną lub w kooperacji z inną firmą w ogólnej liczbie MŚP, udział MŚP współpracujących z innymi firmami w zakresie innowacyjności w ogólnej liczbie MŚP, liczba wniosków patentowych, udział MŚP wprowadzających nowe produkty lub procesy na rynek w ogólnej liczbie MŚP, udział osób wykonujących „pracę opartą na wiedzy” w ogólnej liczbie zatrudnionych, udział produktów średnio i wysoko zaawansowanych technologicznie w całkowitym eksporcie itd. Tak więc wspomniane elementy zmian wprowadzonych w polskim prawie niewątpliwie będą miały znaczenie w budowaniu innowacyjnej gospodarki, a tym samym staną się silną podwaliną konkurencyjności polskiej gospodarki zarówno w samej Unii Europejskiej, jak i na arenie międzynarodowej¹⁹.

Mając natomiast na względzie dopełnianie się prawa krajowego i międzynarodowego w zakresie poprawy innowacyjności, należy również zwrócić uwagę na ogólne zagadnienia prawa międzynarodowego, a w tym prawa Unii Europejskiej w ramach szeroko pojętych kwestii stymulowania konkurencyjności w handlu międzynarodowym.

1. Prawo Unii Europejskiej jest definiowane z uwzględnieniem podstawowych założeń teorii, w ramach której rozważa się charakter Unii Europejskiej jako szczególnej organizacji międzynarodowej i charakter prawa unijnego jako prawa międzynarodowego o oryginalnych właściwościach lub jako „nowego porządku prawnego”, niezależnego od prawa międzynarodowego publicznego i jednocześnie powiązanego z nim. Doktryna „nowego porządku prawnego” oparta była na założeniu relacji prawa unijnego z prawem państw członkowskich Unii Europejskiej odmiennych od relacji klasycznego prawa międzynarodowego z prawem państw-stron umów międzynarodowych.

Charakter prawny relacji między trzema systemami lub porządkami prawnymi, tj. prawem międzynarodowym, prawem Unii Europejskiej i prawem państw członkowskich UE, jest determinowany właściwościami każdego z tych systemów lub porządków albo – wedle innego stanowiska – przesądza o cechach każdego z nich.

2. Należy zaznaczyć, że cechą ponadnarodowości prawa unijnego wiąże się koncepcje bezpośredniego skutku prawa unijnego, pierwszeństwa prawa unijnego i skuteczności prawa unijnego w ten sposób, że ponadnarodowość uzasadnia te koncepcje lub stanowi ich istotny element. Nie ma przy tym wątpliwości, że racją istnienia prawa UE jako prawa ponadnarodowego jest jego efektywna realizacja w porządkach prawnych państw członkowskich. W doktrynie dominuje obecnie pogląd, że unijny porządek prawny charakteryzują następujące właściwości:

- 1) Unia Europejska jest wspólnotą opartą na przepisach prawa (wspólnota prawna), powstała na podstawie traktatów, które stanowią kartę konstytucyjną Unii,

¹⁹ *Ibidem*.

- 2) porządek prawny Unii Europejskiej ma swoje własne zasady,
- 3) porządek prawny Unii Europejskiej stanowi bezpośrednie źródło praw i obowiązków wszystkich tych, których dotyczy, czy to państw członkowskich, czy jednostek,
- 4) prawo Unii jest prawem imperatywnym (ang. *mandatory law*),
- 5) porządek prawny Unii zakłada jednolite stosowanie i wykładnię prawa UE,
- 6) prawo unijne charakteryzuje bezpośredni skutek i pierwszeństwo przed prawem państw członkowskich,
- 7) porządek prawny Unii stanowi niezależne źródło prawa (ang. *independent source of law*),
- 8) jurysdykcja ETS/TS stanowi istotną gwarancję niezależności porządku prawnego Unii.

Autonomia prawa wspólnotowego, rozumiana najogólniej jako zdolność systemu prawnego do samoregulacji, oparta jest na założeniu, że prawo wspólnotowe określa:

- 1) swój własny przedmiot i zakres (podmiotowy, przedmiotowy, terytorialny i temporalny),
- 2) skutki prawne w sprawach należących do jego zakresu (ważność, stosowanie i wykładnia), 3) stosunek do innych systemów prawnych (prawa krajowego i prawa międzynarodowego). Prawo wspólnotowe jest jednakże w pełni niezależne (*independent*) od jakiegokolwiek innego systemu prawnego. Należy dodać, że dla stosowania i ważności prawa wspólnotowego jego autonomia niesie następujące skutki:
 - a) traktaty stanowią wyłączne źródło prawa dla Unii i w Unii, a w konsekwencji stanowią wyłączną podstawę unijnego porządku prawnego,
 - b) implementacja prawa wspólnotowego przez Unię i przez państwa członkowskie jest oparta wyłącznie na przepisach i zasadach ustanowionych w traktatach lub aktach prawnych przyjętych ich podstawie,
 - c) istota, zakres i skutki prawne prawa unijnego nie mogą być w jakikolwiek sposób modyfikowane przez prawo krajowe lub prawo międzynarodowe, chyba że co innego przewiduje prawo unijne,
 - d) skutki prawne prawa unijnego na terytorium państwa członkowskiego nie są w żadnym zakresie określane przez krajowy porządek prawny.

Zasada pierwszeństwa, jak większość tego typu zasad, jest zatem uwarunkowana kontekstowo, zarówno na poziomie unijnym, jak i państw członkowskich, co nie pozwala na uznanie, że stanowi ona czynnik wyłączny i przesądzający o charakterze relacji między prawem unijnym a prawem krajowym. Z perspektywy prawa krajowego relacje te są częściowo kształtowane przez te przepisy konstytucji, które realizują postulaty „otwartości” państwa i ukonstytuowanego przez państwo porządku krajowego na prawo międzynarodowe i prawo unijne.

Klauzule integracyjne, określające konstytucyjne warunki, przesłanki i procedury uczestnictwa państwa we współpracy międzynarodowej oraz relacje mię-

dzy krajowym porządkiem konstytucyjnoprawnym i porządkiem prawnym unijnym/międzynarodowym, stanowią niewątpliwie „łącznik” (*bridge-mechanism*). Jednakże pierwotnym sensem tych klauzul jest wyznaczenie normatywnych relacji między- i wewnątrzsystemowych odnoszących się do porządków prawnych: krajowego i unijnego/międzynarodowego. Klauzule te oczywiście wyczerpują zagadnienie z perspektywy krajowego porządku prawnego, jednakże nieuchronnie, ze względu na konstytucyjnie założoną „otwartość” na inne, pozapaństwowe porządki prawne, dotyczą kwestii między- i wewnątrzsystemowych uregulowanych także w prawie unijnym/międzynarodowym, które z kolei z natury rzeczy jest otwarte na krajowe porządki prawne.

Od początku istnienia Unii Europejskiej jednym z ważnych obszarów polityki unijnej była polityka prawa konkurencji, dopełniona z czasem polityką poprawy konkurencyjności krajów Unii. Polityka prawa konkurencji oparta jest na postanowieniach zawartych w wyodrębnionym fragmencie traktatów konstytuujących najpierw Europejską Wspólnotę Gospodarczą, następnie Wspólnotę Europejską, a obecnie Unię Europejską. Najważniejsze przepisy materialne unijnego prawa konkurencji zawarte są w art. 101 i 102 TFUE. Unijne reguły konkurencji wyznaczają granice korzystania przez uprawniony podmiot z przysługującego mu prawa bezwzględnego w interesie ogólnym, a pośrednio w interesie innych uczestników rynku.

W swej dotychczasowej historii prawo unijne realizowało różne cele, co miało oparcie w art. 3 ust. 1 lit. g TWE oraz w wypracowanej na jego podstawie koncepcji konkurencji skutecznej. Przez pojęcie to rozumiano taki poziom konkurencji, który jest wystarczający, aby gwarantować każdemu podmiotowi jak najszerszą swobodę na rynku oraz autonomię w podejmowaniu decyzji, w tym ustalania cen i warunków handlowych, zakresu produkcji i sprzedaży oraz wyboru partnerów gospodarczych i finansowych. Mając powyższe na względzie, należy uznać i traktować ochronę samej konkurencji jako pewnego procesu, a nie tylko efektywności działania lub interesów jednej grupy uczestników rynku.

Do podstawowych celów unijnego prawa ochrony konkurencji zalicza się:

- 1) ochronę wolności konkurencji przez ochronę samego procesu konkurencji jako mechanizmu funkcjonowania rynku,
- 2) ochronę rynku wewnętrznego przed zakłóceniami w funkcjonowaniu podstawowych swobód ze strony jednostek,
- 3) ochronę konkurencji jako mechanizmu podnoszącego efektywność działania gospodarki,
- 4) ochronę konkurencji jako mechanizmu zapewniającego dobrobyt konsumentów. Obecnie rośnie praktyczne znaczenie ostatniego ze wskazanych powyżej celów. Jednocześnie można dostrzec, że maksymalizacja efektywności jako cel prawa konkurencji UE ustępuje aksjologicznie maksymalizacji dobrobytu konsumentów. Nacisk na ochronę wolności konkurencji na rynku powodował, że stosowanie unijnych reguł konkurencji było ukierun-

kowe na wzmocnienie samego procesu konkurencji postrzeganego jako rywalizacja na rynkach. Zauważalny jest pewien rozdzźwięk między traktowaniem ochrony wolności konkurencji jako celu unijnych reguł konkurencji przez Komisję oraz przez sądy unijne, zwłaszcza Trybunał Sprawiedliwości.

Konkurencja jako dążenie do osiągnięcia tego samego celu gospodarczego przez co najmniej dwóch przedsiębiorców może prowadzić do tego, że cel ten osiągnie tylko jeden z nich. Jeżeli następstwem konkurencji jest wyeliminowanie rywala lub rywali z rynku, pojawia się problem, czy takie zachowanie powinno być traktowane jako ograniczenie konkurencji. W piśmiennictwie z zakresu prawa antymonopolowego zaproponowano już dawno, by rozróżnić formalne i materialne ograniczenie konkurencji przez redukcję rywalizacji. Ograniczenie formalne polega na tym, że skutek dążenia do zdobycia i utrzymania przewagi na rynku oraz pozyskania klientów zachowania przedsiębiorców mogą prowadzić do zmniejszenia zakresu dostępnej na rynku oferty, a przez to – wyboru dla klientów.

Natomiast ograniczenie materialne polega na tym, że redukcja poziomu rywalizacji i ograniczenie zakresu wyboru dostępnego konsumentom wskutek dążenia do zdobycia jak największego udziału w rynku prowadzi do pogorszenia warunków, na jakich konsumenci zawierają umowy z przedsiębiorcą (przedsiębiorcami). Innym kryterium brany pod uwagę, będącym odpowiednikiem rozróżnienia między uczciwymi i nieuczciwymi metodami rywalizacji, jest w prawie ochrony konkurencji koncepcja konkurencji merytorycznej i niemerytorycznej. Identyfikuje ona metody walki o sukces na rynku, które mogą prowadzić do zgodnego z regułami konkurencji wyeliminowania konkurentów z rynku. Konkurencja merytoryczna to konkurencja między przedsiębiorstwami za pomocą takich czynników jak innowacyjność, jakość, cena, warunki sprzedaży towarów lub usług. Koncepcja ta zakłada, że przedsiębiorstwa rywalizują między sobą wartościami odnoszącymi się do wprowadzanych przez nich do obrotu towarów, a nie taktyką mającą na celu zamknięcie dostępu do rynku konkurentom.

Konkurencja innowacyjnością stanowi niewątpliwie jeden ze sposobów walki przedsiębiorców o klientów. Zakłada się, że innowacyjność jest tym większa, im wyższy jest poziom konkurencji na rynku. Zatem im większą presję wywierają aktualni lub potencjalni konkurenci na pozostałych uczestników rynku, tym większa jest intensywność konkurencji w zakresie innowacji. Konkurencja na rynku zachęca do innowacji, ponieważ nowość przyciąga konsumentów i oznacza wyższe zyski. Braku innowacji to dla przedsiębiorstwa ryzyko, że wprowadzą ją na rynek rywale.

Zachęta do innowacji wynika z zysków, jakie może przynieść zaangażowanie się w działalność badawczo-rozwojową lub uzyskanie prawa do korzystania z efektów prac badawczo-rozwojowych innych podmiotów. Prace badawczo-rozwojowe służą zatem także zniechęceniu aktualnych konkurentów do ekspansji rynkowej, zaś potencjalnych – do wejścia na rynek. Obok stanu aktualnej lub potencjalnej konkurencji na etapie przed i po innowacji, istotną rolę w procesie innowacji od-

grywają inne czynniki. W pierwszej kolejności należy wskazać na okoliczność, czy efekty prac badawczo-rozwojowych da się przewidzieć, czy są one wysoce spekulatywne. Innym czynnikiem wpływającym na skłonność do innowacji jest łatwość uzyskania wyników prac badawczo-rozwojowych oraz przetworzenia ich w dający się komercjalizować produkt. Warto również pamiętać, że przedsiębiorcy nie zawsze są chętni jak najszybciej wprowadzić innowację na rynek, ponieważ zależy to od oczekiwanego popytu, a także zwrotu nakładów poczynionych na wcześniejsze innowacje. Innowacja wymaga zarówno odpowiedniej informacji, jak i zainwestowania środków materialnych koniecznych do tego, by informację tę przetworzyć w produkt, którego wprowadzenie na rynek będzie opłacalne pod względem ekonomicznym. Przy założeniu, że środki materialne są zawsze ograniczone i mogą zostać użyte w inny sposób, decyzja o ich zainwestowaniu w innowację zostanie podjęta wtedy, gdy perspektywa uzyskania wyższego zwrotu z inwestycji będzie bardziej prawdopodobna niż w przypadku zainwestowania tych samych środków w inną innowację bądź inne działania.

Zdefiniowanie międzynarodowej integracji gospodarczej jest trudne. Można jednak modelowo wyodrębnić cechy wspólne, które opisują istotę tego zjawiska:

- 1) integracja gospodarcza jest procesem zacieśniania więzi określonej grupy państw,
- 2) każde państwo, niezależnie od charakteru integracji, prowadzi własną aktywną politykę gospodarczą,
- 3) integracja może mieć dwa oblicza: obiektywne lub subiektywne,
- 4) rozerwanie istniejących więzi gospodarczych może doprowadzić do zaburzenia w funkcjonowaniu zintegrowanych gospodarek,
- 5) w wyniku integracji struktury gospodarek wewnętrznych ulegają zmianie, wzajemnie trwale uzależniają się od siebie,
- 6) nawiązanie więzi gospodarczych jest łatwiejsze dla państw, które mają kompletne, spójne i rozwinięte gospodarki.

Jak twierdzą znawcy przedmiotu

Koordinacja polityki gospodarczej jest niezbędna, aby doprowadzić do urzeczywistnienia poszczególnych celów traktatów czy strategii. Największe znaczenie ma wspomaganie i kierowanie działań w zakresie polityki budżetowej, podatkowej oraz polityki zatrudnienia. Najczęściej używa się metody otwartej koordynacji, która pomaga zdefiniować optymalną praktykę stosowaną w jednym państwie członkowskim i zastosowanie jej wobec innego państwa²⁰.

Niezwykle ważną rolę tym zakresie odegrała tzw. strategia lizbońska (pomiędzy tylko jej częściowej realizacji) zatwierdzona na posiedzeniu Rady Europejskiej 23 i 24 marca 2000 r. Opierała się na czterech głównych założeniach²¹:

²⁰ W. Stankiewicz, *Rozwój gospodarki Unii Europejskiej – Strategia lizbońska a nowy plan „Europa 2020”*, „Rocznik Integracji Europejskiej” 2012, nr 6, s. 271–273.

²¹ *Strategia lizbońska – droga do sukcesu zjednoczonej Europy*, Urząd Komitetu Integracji Europejskiej, wyd. 1, Warszawa 2002.

- innowacyjności – wdrażaniu i upowszechnianiu modelu gospodarki opartej na wiedzy, rozwoju społeczeństwa informacyjnego, badaniach i edukacji;
- liberalizacji – integracji poszczególnych sektorów: rynków finansowych, energii, transportu oraz telekomunikacyjnych;
- przedsiębiorczości – ułatwieniach systemowych w prowadzeniu, a także zakładaniu działalności gospodarczej, ograniczenie pomocy publicznej, ułatwienie dostępu do kapitału i technologii oraz utworzenie zdrowej konkurencji równych szans rynkowych;
- spójności społecznej – budowaniu nowego modelu aktywnie działającego państwa socjalnego z aktywną polityką zatrudnienia, ograniczeniem niedostatku ekonomicznego oraz wykluczenia społecznego.

Strategia lizbońska zawierała ambitny plan uczynienia Europy najbardziej konkurencyjnym regionem świata. Ponadto zakładano dynamiczny wzrost oraz szybszy rozwój gospodarczy. Niepowodzenie strategii lizbońskiej zmotywowało UE do podjęcia nowych starań na rzecz rozwoju gospodarczego. W tym celu została stworzona strategia „Europa 2020”, w której precyzyjnie określono kierunek, w którym Unia Europejska powinna zmierzać. W dokumencie jest zawarta informacja, że Europa, w tym koncepcja inteligentnej specjalizacji w jej rozwoju, aby mogła odnieść sukces, musi działać wspólnie. Nowa strategia wiernie bazuje na strukturze celów poprzedniej, w centrum uwagi pozostaje m.in. kwestia zdynamizowania rozwoju gospodarczego opartego na wiedzy²².

Stąd należy z całą stanowczością podkreślić, iż wpisanie się Polski w schemat inteligentnej specjalizacji w ramach polityki rozwoju UE wymaga m.in. konsekwentnego realizowania długookresowych planów (strategii innowacyjności) przy wykorzystaniu ich wewnętrznych i zewnętrznych determinant. Istotnymi narzędziami wspierania strategii innowacyjności, obok krajowych i zagranicznych (w tym funduszy strukturalnych UE) środków finansujących innowacyjne przedsięwzięcia, jest przede wszystkim proinnowacyjny – spójnie i dynamicznie stanowiony – charakter prawa krajowego. Prawa współgrającego ze spójną długookresową strategią innowacyjności w Polsce (której brak) oraz polityką innowacyjności w UE. Na dziś można powiedzieć, że dotychczasowe działania w tej mierze są niewystarczające. Brakuje nie tylko konsekwencji w działaniu, ale również precyzyjnych wskazań kierunków działania w celu realizacji wspomnianych założeń.

Podsumowanie

Istotą funkcjonowania nowoczesnej gospodarki, do której Polska cały czas pretenduje, jest jej innowacyjność, która stanowi jednocześnie jedną z podstawowych

²² Szerzej: E. Sztorc, *Koncepcja inteligentnej specjalizacji a polityka rozwoju Unii Europejskiej w perspektywie do roku 2020*, [w:] *Lizbońska Unia Europejska. Zagadnienia wybrane*, red. J.W. Tkaczynski, Kraków 2013, s. 177–196; E.M. Pluciński, *Konkurencyjność strukturalno-czynnikowa polskiego handlu...*, s. 150–155.

determinant konkurencyjności w nowoczesnym modelu międzynarodowego podziału pracy. Na innowacyjność gospodarek wpływa wiele czynników.

Jak wskazano w licznych raportach, ale również w dokumencie wyjaśniającym wprowadzenie zmian legislacyjnych, celem strategii „Europa 2020” jest osiągnięcie wzrostu gospodarczego, który będzie: inteligentny (dzięki inwestycjom w edukację, badania naukowe i innowacje), zrównoważony oraz prospołeczny. Strategia koncentruje się na pięciu dalekosiężnych celach w dziedzinie zatrudnienia, innowacyjności, edukacji, walki z ubóstwem oraz w zakresie klimatu i energii²³.

Czy dotychczasowe zmiany zachodzące w Polsce w postaci wzrostu gospodarczego dają przesłanki by sądzić, że polska gospodarka cechuje się coraz lepszą konkurencyjnością? Niestety w tym miejscu należy kolejny raz podkreślić, że nie wynika ona jednak z innowacyjności, choć widać dążenie do stworzenia gospodarki opartej na wiedzy, co potwierdzają niektóre dane, np. duża liczba centrów usług biznesowych (ponad 400) i badawczo-rozwojowych. Polskie firmy coraz częściej inwestują w działalność B+R, finansując ją głównie ze środków pozyskanych z Unii Europejskiej. Celem dla Polski w ramach strategii „Europa 2020” jest wzrost łącznych nakładów na B+R do poziomu 1,7% PKB w 2020 r. Zrealizowanie tego wyzwania oznacza zintensyfikowanie prac B+R, przede wszystkim w sektorze przedsiębiorstw.

W ramach dotychczasowego systemu wspierania innowacji w Polsce oparto się głównie na dotacjach, które ułatwiają transfer i absorpcję technologii. Istniejące dotychczas bodźce podatkowe dla B+R należało ocenić jako nieskuteczne w promowaniu wewnętrznych prac B+R w sektorze prywatnym. Dodatkowo, dane pokazują wykorzystywanie ich głównie przez duże przedsiębiorstwa. Biorąc pod uwagę wskaźniki gospodarcze, taki model okazał się częściowo skuteczny, ale bez oparcia się w większym stopniu na rodzimych innowacjach, polska gospodarka może ucierpieć w przyszłości. Podniesienie zdolności innowacyjnych polskich przedsiębiorstw, lepsze powiązania między nauką a przemysłem oraz stworzenie otoczenia sprzyjającego innowacjom stanowią wyzwanie. W 2014 r. Polska w unijnym Rankingu Innowacyjności zajęła odległe 25. miejsce, ostatnie w grupie tzw. „umiarkowanych innowatorów”, osiągając 50,5% średniego ogólnego wskaźnika innowacyjności dla krajów UE. W Globalnym Rankingu Konkurencyjności za lata 2014–2015 pod względem innowacyjności Polska zajmuje 72. miejsce na świecie. Polacy również nie rejestrują dużej liczby patentów. Zgodnie z danymi dotyczącymi liczby patentów Triady (wynalazki opatentowane w UE, USA i Japonii) na 1 mln mieszkańców przypada w Polsce 0,6 patentu, podczas gdy np. w Czechach wskaźnik ten wynosi 1,7.

Sektor B+R w Polsce charakteryzuje się różnorodnością pod kątem instytucjonalnym, jak również zróżnicowaniem w układzie regionalnym. Jednostki

²³ Szerzej patrz: Przedstawiony przez Prezydenta Rzeczypospolitej Polskiej projekt ustawy o zmianie niektórych ustaw w związku ze wspieraniem innowacyjności...

naukowo-badawcze koncentrują się w największych metropoliach, np. Warszawa skupia 25% jednostek naukowo-badawczych, 25% potencjału kadrowego nauki oraz generuje prawie 40% nakładów na B+R. Mimo to w 2012 r. w Polsce funkcjonowało ponad 800 ośrodków innowacji i przedsiębiorczości, w tym m.in.: parki technologiczne, inkubatory technologiczne, inkubatory przedsiębiorczości, centra transferu technologii, sieci aniołów biznesu, lokalne i regionalne fundusze pożyczkowe

Powstało już wiele raportów, które wskazują m.in. na: konieczność wdrożenia nowych rozwiązań legislacyjnych, zapewnienia odpowiedniego otoczenia instytucjonalnego oraz efektywnego finansowania. Takie wnioski płyną np. z raportu powstałego z inspiracji Prezydenta RP²⁴. Potrzebę budowania konkurencyjnej gospodarki opartej na wiedzy i innowacjach dostrzegły także organizacje pracodawców i przedstawiły ten problem Prezydentowi RP już w 2010 r. w liście najpilniejszych spraw gospodarczych. Rekomendacje w tym zakresie zgłaszają również międzynarodowe instytucje, takie jak Bank Światowy czy Komisja Europejska.

Niezbędne są nie tylko nakłady inwestycyjne, ale – z punktu widzenia państwa – kroki legislacyjne, gdyż zwiększenie konkurencyjności polskiej gospodarki powinno przełożyć się w długim okresie na poprawę pozycji Polski w międzynarodowych rankingach. Rozwój *venture capital* i ulga na działalność B+R bezpośrednio wpływają na funkcjonowanie przedsiębiorstw, obniżając koszty prowadzenia działalności B+R oraz zachęcając do podejmowania większego ryzyka przez inwestorów. W przypadku udanych inwestycji w B+R i w VC przewidywane jest uzyskiwanie przez aktywne w tym zakresie przedsiębiorstwa przewagi konkurencyjnej, a co za tym idzie – także większych zysków.

Pozytywnym efektem zmian, o których pisano wcześniej, będzie zwiększenie liczby zakładanych spółek celowych przez szkoły wyższe w celu komercjalizowania swoich wyników badań – obecnie wiele uczelni powstrzymuje się przed tym w obawie przed zarzutem, że niegospodarnie przekazują fundusze państwowe do spółek prywatnych. Rezygnacja z traktowania wkładu niepieniężnego do spółki jako przychodu tej spółki pod względem podatkowym, znacznie uprości proces zakładania spółek celowych do komercjalizacji badań. Przewiduje się, że nawet małe ośrodki akademickie będą bardziej skłonne do komercjalizacji swoich badań.

Zwolnienie małych funduszy *venture capital* działających w formie spółki komandytowo-akcyjnej z CIT wpłynie na rozwój tego rynku, co przełoży się na innowacyjność firm finansowanych przez fundusze. Dzięki wprowadzeniu tego instrumentu podatkowego więcej inwestorów będzie decydować się na założenie funduszu VC i wspieranie przedsiębiorstw pracujących nad nowymi rozwiązaniami i technologiami. Kolejnym pozytywnym aspektem tej zmiany jest zatrzymanie polskiego kapitału VC w Polsce. Obecnie wiele funduszy VC przenosi działalność za granicę i tworzy struktury międzynarodowe.

²⁴ J. Hausner *et al.*, *Konkurencyjna Polska. Jak awansować w światowej lidze gospodarczej?*, Warszawa 2013, s. 137–141.

Według danych z 2012 r. wielkość polskiego rynku *venture capital* wynosiła 153 mln EUR, dla porównania rynek VC w Wielkiej Brytanii to 1502 mln EUR, w Niemczech 1254 mln EUR i we Francji 1215 mln EUR. W 2010 r. Polska zajęła 14. miejsce w Europie i 2. w Europie Środkowo-Wschodniej pod względem wartości wskaźnika udziału inwestycji VC/PE w PKB. W latach 2007–2011 w Polsce inwestycje typu VC miały największy udział w branży dóbr konsumpcyjnych (produkcja i dystrybucja) oraz w branży medycznej, farmaceutycznej i biotechnologii. Powyższe dane świadczą o początkowej fazie rozwoju rynku VC w naszym kraju. Szacuje się, że w Polsce działa obecnie ok. 20 funduszy VC w formie spółek komandytowo-akcyjnych²⁵.

Powyższe obszary wspierające innowacyjność polskiej gospodarki, zatem konkurencyjność strukturalno-czynnikową polskiego handlu, winny być jednak obudowane przede wszystkim długookresową ponadpartyjną i kompatybilną w czasie strategią innowacyjności. Konsekwentną i spójną strategią przejścia od low-tech do high-tech, która opierałaby się na wewnętrznych i zewnętrznych determinantach innowacyjności i uwzględniała spójność przepisów prawa krajowego, unijnego i międzynarodowego, sprzyjających procesowi innowacyjności.

Jak wynika m.in. z „Globalnego raportu konkurencyjności” Światowego Forum Ekonomicznego w Davos, innowacyjność jest jednym z dwunastu (wzajemnie dopełniających się) filarów konkurencyjności gospodarczej, które determinują warunki i etapy rozwoju gospodarczego danego kraju, w tym m.in. poziom jego konkurencyjności w handlu międzynarodowym. Obok czterech wymagań podstawowych (1. Instytucje, 2. Infrastruktura, 3. Równowaga makroekonomiczna, 4. Zdrowie i edukacja na poziomie podstawowym) oraz sześciu czynników poprawiających efektywność gospodarowania (5. Wyższe wykształcenie, 6. Efektywność rynku dóbr, 7. Efektywność rynku pracy, 8. Poziom rozwoju rynku finansowego, 9. Gotowość techniczna, 10. Rozmiar rynku) czynnikami konkurencyjności i rozwoju są: 11. Jakość środowiska biznesowego, 12. Innowacyjność.

Uwzględniając jeden z trzech etapów rozwoju gospodarki, na którym może znajdować się dane państwo (rozwój sterowany przez: 1. tradycyjne czynniki wytwórcze, PKB per capita < 2 tys. USD; 2. inwestycje, PKB 3–9 tys. USD; 3. innowacje, PKB > 17 tys. USD), który ma wpływ na wagę poszczególnych dwunastu filarów konkurencyjności, można powiedzieć, że Polska z dochodem PKB per capita na poziomie 24,6 tys. USD (dane Eurostat za 2015 r.) plasuje się w grupie krajów, gdzie rozwój powinien być sterowany przez innowacje²⁶, w tym głównie innowacyjne (a nie odtworzeniowe) inwestycje. Konfrontując powyższe dane, łatwo wykazać, że strategia rozwoju realizowana w Polsce odbiega od powyższego scenariusza.

²⁵ Przedstawiony przez Prezydenta Rzeczypospolitej Polskiej projekt ustawy o zmianie niektórych ustaw w związku ze wspieraniem innowacyjności...

²⁶ Por. *Globalny indeks konkurencyjności 2013*, Światowe Forum Ekonomiczne, Davos 2013.

Częstkowe programy w tym względzie, zmieniane w rytmie cyklu wyborczego oraz niespójna proinnowacyjna legislacja niestety dopełniają tego obrazu.

Należy również podkreślić, że w warunkach postępującej liberalizacji rynków i ogólnoświatowej tendencji do integracji gospodarczej batalia o dominację i bezpieczeństwo w świecie rozgrywa się przede wszystkim na polu ekonomicznym, czego ilustracją jest m.in. struktura towarowa i geograficzna handlu światowego. Wśród wyrobów przetworzonych, które stanowią $\frac{3}{4}$ handlu światowego, istotny udział mają produkty technointensywne, w których obszarze możliwości wewnątrzgałęziowego podziału pracy są nieograniczone, tak jak nieograniczony jest sam postęp naukowo-techniczny. Większościowy udział w handlu światowym krajów wysoko rozwiniętych (KWR) jest tego najlepszym dowodem. Źródłem tej dominacji (abstrahując od surowców strategicznych) jest właśnie ich strukturalna komplementarność w obszarze technointensywnej i wiedzochłonnej produkcji, zatem intensywnego równoległego eksportu i importu nowoczesnych produktów finalnych i ich części. Skutkuje ona nie tylko intensywniejszym udziałem w przeważającym dziś nowoczesnym wewnątrzgałęziowym modelu handlu światowego, ale również efektywną konkurencyjnością niezależnie od fazy cyklu koniunkturalnego. Podczas kryzysu czy ożywienia gospodarczego zawsze wygrywają nowoczesne, innowacyjne gospodarki. Udział w nowoczesnym modelu handlu międzynarodowego to trwałe zwiększenie efektów handlowych, produkcyjnych i akumulacyjnych w gospodarce otwartej, czego nie gwarantuje tradycyjny handel międzygałęziowy. Ma to istotne przełożenie m.in. na poziom salda bilansu handlu zagranicznego i bilansu płatniczego, a w konsekwencji na globalną równowagę gospodarczą państwa, co bezpośrednio wiąże się z bezpieczeństwem ekonomicznym państwa w gospodarce otwartej.

W długim okresie²⁷ – jak uczy historia gospodarcza świata – intensywny udział w handlu międzynarodowym²⁸ jest skorelowany głównie z poziomem roz-

²⁷ Na rozwój handlu międzynarodowego należy patrzeć nie tylko przez pryzmat zdolności płatniczych oraz wpływu światowej koniunktury gospodarczej, która w okresie kryzysu ożywia m.in. skłonności do protekcjonizmu w handlu. Co prawda znaczenie wymienionych wyżej determinant handlu międzynarodowego nie podlega dyskusji, podobnie jak innych jeszcze czynników mających wpływ na obroty handlowe (np. poziom realnego kursu walutowego), ale w krótkim okresie. Klasycznym przykładem kumulacji negatywnego wpływu kryzysu finansowo-koniunkturalnego 2008+ (zapoczątkowanego w USA) na tempo wzrostu PKB były (są) m.in. Niemcy i w konsekwencji Polska, której głównym rynkiem zbytu są właśnie Niemcy. Dylematy co do wagi tych czynników pojawiają się natomiast w kontekście analizy uwarunkowań rozwoju handlu światowego w długim okresie. Analiza długookresowa nie jest przecież prostym zsumowaniem determinant rozwoju handlu międzynarodowego w następujących po sobie krótkich przedziałach czasowych. W długim okresie istotna dla dynamiki i intensywności handlu międzynarodowego pozostaje jego struktura, odróżniająca tradycyjny i nowoczesny model handlu.

²⁸ Por. M. Porter, *The Competitive Advantage of Nations*, New York 1990, s. 71; P.R. Krugman, *Strategic Sectors and International Competition*, [w:] *U.S. Trade Policies in a Changing World Economy*, ed. R.M. Stern, Cambridge, MA, 1987, s. 221.

woju naukowo-technicznego²⁹. Mapa światowego handlu podpowiada, że źródłem trwałej konkurencyjności eksportu – i w ślad za tym stosownych korzyści z międzynarodowego podziału pracy – jest proinnowacyjna struktura produkcji, a nie cenowa konkurencyjność eksportu tradycyjnego, realizowana zwykle za pośrednictwem socjalnego dumpingu bądź polityki kursowej. Deprecjacja waluty krajowej (podobnie jak protekcjonizm w handlu) petryfikuje jedynie istniejącą strukturę produkcji. Petryfikacja tradycyjnej struktury produkcji powoduje, że spirala zacyfowania pogłębia się, spychając kraj do obszaru handlu tradycyjnego, dalekiego od nowoczesności i konkurencyjności w obszarze nowoczesnej wiedzy i technologii. Dotyczy to każdego uczestnika gospodarki otwartej i to bez względu na poziom tego uczestnictwa, czy to na zasadzie klasycznego otwarcia przez handel międzynarodowy, czy też poprzez udział w globalizacji regionalnej.

Mając natomiast na względzie powiększanie efektów dobrobytowych w gospodarce otwartej w ogóle, należy dodać, że tak jak naturalnym dążeniem każdego kraju jest przechodzenie do coraz wyższej fazy integracji, tak też istotna powinna być świadomość, że integracja regionalna jest tylko wyborem *second best*. W tym kontekście szansą, ale i wyzwaniem dla Polski może być (o ile wejdzie w życie) projekt transatlantyckiej megaintegracji UE z USA oraz dostosowanie się do ogólnoświatowych tendencji w handlu światowym zdominowanym przez PNT. Rezerwy ilościowego wzrostu polskiego tradycyjnego eksportu nie są bowiem aż tak duże. Efekt kreacji tradycyjnego eksportu Polski na unijny rynek nie jest nieograniczony i będzie powoli wygasał (podobnie jak to miało miejsce parę lat po wejściu w życie części handlowej traktatu stowarzyszeniowego z EWG), tym bardziej, że w grę wchodzi dodatkowe, ograniczające polski eksport czynniki, w tym przypominający o sobie kryzys Eurolandu i całej integracji europejskiej, jak również pogorszenie koniunktury gospodarczej na świecie i w samej UE (w tym w Niemczech, największym rynku zbytu dla polskiego eksportu), spotęgowane planowanym wyjściem z UE Wielkiej Brytanii.

W obliczu kryzysu Eurolandu oraz coraz częstszych szoków zewnętrznych (związanych m.in. z modelem funkcjonowania globalnej gospodarki towarowo-pieniężnej opartym na spekulacji pieniądza papierowo-elektronicznego) wiele będzie zależeć od kierunku reform samego mechanizmu funkcjonowania integracji europejskiej (dominacja polityki nad ekonomią integracji czy odwrotnie³⁰). Istotna

²⁹ 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. 187–200.

³⁰ O ile integracja europejska na poziomie unii celnej zintensyfikowała efekty dobrobytowe krajów gospodarczo wobec siebie komplementarnych i/lub substytucyjnych i w pełni sprawdziła się historycznie, to już wyższe jej fazy wywołują w tym względzie dyskusje (wspólny rynek) oraz wątpliwości (Euroland). W warunkach jednoczesnego pogłębiania i poszerzania integracji europejskiej powrót do ekonomii integracji (w tym realizacji idei „różnych prędkości”) może w dużej mierze uchronić UE nie tylko przed jałowym biegiem integracji gospodarczej (co znajduje odzwierciedlenie m.in. w kreowaniu „atrapowych paktów i programów integracji”), ale i obsuwaniem się Europy na

w tym względzie będzie również skuteczność działania WTO, do której należy UE i jej kraje członkowskie, w tym Polska.

Aneks

Tabela 1. IIT vs RCA w handlu Polska – UE15* wg branż, czynniko- i wiedzochłonności

Grupy towarowe wg klasyfikacji SITC	IIT ² (%)		RCA ³		X _i /X (%) 2012/2004			M _i /M (%) 2012/2004			X-M (mld EUR)	
	2012	2004	2012	2004	2012	2004	2004 = 1,0	2012	2004	2004 = 1,0	2012	2004
(0-9) Ogółem	62,2	57,1	0,00	0,00	100,0	100,0	2,1	100,0	100,0	1,7	+11,2	-2,4
(i)												
Produkty przemysłowe	64,2	59,4	-0,06	-0,08	76,8	82,4	2,0	81,8	89,5	1,6	+5,0	-5,0
Maszyny i środki transportu	69,3	69,2	+0,11	+0,03	38,3	42,7	1,9	34,3	41,4	1,4	+7,3	-0,4
Wyroby chemiczne	57,6	31,9	-0,97	-1,49	7,7	3,9	4,1	20,2	17,4	2,0	-8,4	-5,8
Artykuły rolno-spożywcze	60,8	52,1	+0,23	+0,45	11,5	7,4	2,8	9,1	4,7	2,9	+3,0	+1,2
Produkty surowcchołonne	60,2	40,8	+0,26	+0,62	17,4	14,6	2,5	13,4	7,8	3,5	+4,9	+2,5
Produkty pracochłonne	61,7	56,0	+0,29	+0,26	25,4	30,2	1,8	18,9	23,3	1,4	+7,6	+2,2
Produkty kapitałochłonne	67,2	71,4	-0,02	-0,03	25,2	24,0	2,2	25,8	24,9	1,8	+2,4	-0,9
Produkty technointensywne												
łatwoimitowalne	49,0	37,5	-0,17	-0,85	11,5	5,8	4,2	13,6	13,5	1,7	-0,3	-3,4
trudnoimitowalne	67,1	59,1	-0,32	-0,18	20,0	25,4	1,7	27,5	30,4	1,6	-3,3	-2,7
Med-tech	63,2	58,0	-0,11	-0,28	19,3	19,4	2,1	21,6	25,7	1,5	+0,5	-3,1
High-tech¹	54,4	61,8	-0,38	-0,72	6,7	4,5	3,1	9,8	9,4	1,8	-1,6	-2,2

*) tzw. stare kraje UE (akcesja sprzed 2004 r.);

¹⁾ liczone według metodologii amerykańskiej (nakłady na B&R w cenie produktu > 10%);

²⁾ $RCA_i = \ln(X_{ij} / M_j : X_i / M_i)$, gdzie: X = wartość eksportu; M = wartość importu; i = grupa towarowa; j = kraj;

³⁾ $IIT_i = 100\% \cdot \{[(X_i + M_i) - |X_i - M_i|] : (X_i + M_i)\}$ = intensywność handlu wewnątrzgałęziowego w gałęzi (i) w %;

100% - IIT_i = intensywność handlu międzygałęziowego (E.M. Pluciński, *Świat, Europa, Polska...*, s. 65).

Źródło: obliczenia własne na bazie danych GUS (Centrum Statystyki, 15.01.2014), Warszawa.

obrzeża konkurencyjności globalizującego się rynku światowego. Idea wielu prędkości integracji nie wyklucza przejścia z niższej do wyższej ligi integracji. O tym jednak muszą decydować parametry ekonomiczne a nie kwestie polityczne. Nie oznacza ona również zaniechania polityki strukturalnej dla całego obszaru UE, podobnie jak i innych polityk. Problem jedynie w stosownych proporcjach pomiędzy „twardą innowacyjnością” większości krajów UE, a „miękką innowacyjnością” czołówki UE, która może jeszcze nawiązać walkę konkurencyjną z centrum technologicznym świata. Suma zintensyfikowanych korzyści efektów dobrobytowych oddzielnych grup krajów na poziomie UC czy JRW może być zatem wyższa niż korzyści wszystkich na „niby-wspólnym rynku” czy „niby-jednolitym obszarze walutowym”. Parafrazując wybitnego eksperta w dziedzinie innowacji i wzrostu gospodarczego, Claytona Christensena (C.M. Christensen, *Przełomowe innowacje. Możliwości rozwoju czy zagrożenie dla przedsiębiorstwa*, tłum. H. Simbierowicz, Warszawa 2010), można by powiedzieć, że w zarządzaniu kryzysem w UE bardziej chodziłoby o innowacyjność transformacyjno-wydajnościową (*disruptive and empowering innovation*) niż o tzw. innowacyjność podtrzymującą (*sustaining*) mechanizm funkcjonowania strefy euro i całej UE.

Zakres analizy i metoda pomiaru

Analiza empiryczna handlu Polski z UE (2004–2012) została przeprowadzona w oparciu o szerokie spektrum wskaźników, wyliczonych na podstawie danych SITC Rev. 3 i 4.

Poza indywidualnymi wskaźnikami RCA, IIT dla pojedynczych grup towarowych (258 grup wg handlowej klasyfikacji SITC tożsamyh ze statystyką gałęzi przemysłowych) wyliczono również średnie wskaźniki dla agregatów strumieni handlowych: handel globalny (0–9 SITC), handel towarami przemysłowymi (5:8–68 SITC), handel maszynami, środkami transportu i ich częściami (7 SITC), produktami chemicznymi (5 SITC) i rolno-spożywczymi (0 i 1 SITC).

Podstawowe miejsce – w kontekście podjętego tematu – zajmuje jednocześnie analiza handlu produktami zagregowanymi według wiedzochłonności (high-tech i medium-tech) i technointensywności produkcji (w tym produkty technointensywne: łatwo- i trudnoimitowalne oraz surowco-, praco- i kapitałochłonne).

Do obliczenia wskaźników RCA i IIT wykorzystano źródłowe dane statystyczne GUS. Wskaźniki IIT liczone na podstawie formuł H. Grubela i P. Lloyd'a (wraz z korektą A. Aquino), zaś RCA – według logarytmicznej formuły Grupp-Legglera, gdzie $RCA > 0$ to przewagi komparatywne wobec partnera zagranicznego, zaś $RCA < 0$ przewagi partnera zagranicznego wobec analizowanego kraju.

Pomiędzy wskaźnikami ujawnionych kosztowych przewag komparatywnych (RCA) a wskaźnikami intensywności handlu wewnątrzgałęziowego (IIT) występuje określona współzależność. Wysokie absolutne wartości RCA świadczą o braku substytucyjności od strony podaży (czytaj: struktury czynników produkcji – nowoczesnych lub tradycyjnych), co stanowi wyjaśnienie niskiej intensywności handlu wewnątrzgałęziowego (niski poziom IIT). Wnikając zaś w korelację obu wskaźników oraz determinanty handlu między- i wewnątrzgałęziowego, można powiedzieć, że właśnie one (niezależnie od ich pewnych mankamentów w warstwie statystyczno-obliczeniowej³¹) są esencją treści konkurencyjności na poziomie makro- i mikroekonomicznym, zatem konkurencyjności gospodarek i firm.

Reasumując, wskaźniki ujawnionych przewag komparatywnych (RCA) różne od zera stanowią wyjaśnienie przyczyn tradycyjnego handlu międzygałęzio-

³¹ Poza problemem poziomu dezagregacji danych statystyki handlowej i jej zbieżności ze statystyką przemysłową w odniesieniu do teoretycznego pojęcia gałęzi, jak również istoty korekty A. Aquino wobec formuły Grubela-Lloyda etc., należy zwrócić uwagę na tzw. efekt statystyczno-globalizacyjny. Wyjaśnia on m.in. przyczynę „podrasowania” wskaźników IIT w handlu KR z KWR, którym przecież daleko do substytucyjności podażowo-popytowej z KWR. Otóż statystyka handlowa w obszarze np. maszyn i środków transportu (7 SITC) obejmuje również części do tych maszyn. W warunkach liberalizacji globalnego handlu i racjonalnych wyborów ekonomicznych w gospodarce otwartej powszechny jest outsourcing produkcji, a automatyzacja produkcji sprawia, że części do maszyn, nawet tych technointensywnych (trudnoimitowalnych, zaliczanych często do high-tech), dostarczane są do KWR z krajów o względnie niskim poziomie PKB i płac, vide Polska vs Niemcy czy Polska vs USA. Szerzej: E.M. Pluciński, *Konkurencyjność strukturalno-czynnikowa polskiego handlu...*

wego. Są jednocześnie pomiarem tradycyjnej komplementarności gospodarczej. Natomiast wskaźniki intensywności handlu wewnątrzgałęziowego (IIT), u podstaw którego leży substytucyjność gospodarcza od strony podaży i popytu, są jednocześnie pomiarem substytucyjności czynnikowo-gospodarczej (IIT tym wyższy, im RCA bliższy zeru).

Legal and economic determinants of competitiveness in international trade – some aspects from the perspective of structural competitiveness in the Polish trade with the countries of the European Union

This study is an attempt to identify and define the cooperation of legal and economic determinants of innovativeness of the Polish economy, and thus the competitiveness of Polish trade in the single market, the European Union and, more broadly speaking – in a globalized world economy. On the basis of thorough analysis of the dynamics of changes in the level of structural competitiveness of Polish trade on the EU market (RCA and IIT indicators in the period of 2002–2012), the authors systematize internal and external determinants of innovation at macro- and microeconomics level and point out the essence, significance and areas of challenges facing the Polish economy in this regard. In addition to political and economic aspects (economic policy in the short and long term), the study also includes indications as to the conditions and desired changes in national, EU and international law.

Key words: Poland in the EU, structural competitiveness of Polish trade, indicators RCA and IIT, intra-industry trade vs inter-industry trade, economic and legal conditions for the competitiveness of the economy in the EU single market, internal and external determinants of innovation, the national, EU and international law vs innovation economy, national law, EU and international vs modern model of international division of labor, legal determinants of competitiveness of the Polish trade on the EU market.

Prawne i ekonomiczne determinanty konkurencyjności w handlu międzynarodowym – wybrane aspekty z perspektywy konkurencyjności strukturalno-czynnikowej w handlu Polski z krajami Unii Europejskiej

Niniejsze opracowanie jest próbą identyfikacji i określenia współdziałania prawnych i ekonomicznych determinant innowacyjności polskiej gospodarki, a zatem konkurencyjności polskiego handlu na wspólnym rynku Unii Europejskiej, a szerzej rzecz ujmując – w zglobalizowanej gospodarce światowej. Na bazie dogłębnej analizy dynamiki zmian w poziomie konkurencyjności strukturalno-czynnikowej polskiego handlu na rynku UE (wskaźniki RCA oraz IIT w latach 2002–2012) autorzy systematyzują wewnętrzne i zewnętrzne determinanty innowacyjności na poziomie mikro- i makroekonomicznym oraz wskazują na istotę, znaczenie i obszary wyzwań stojących przed polską gospodarką w tym względzie. Obok aspektów polityczno-ekonomicznych (polityka ekonomiczna państwa na krótkim i długim okresie), opracowanie zawiera również wskazania co do uwarunkowań i pożądanych zmian w zakresie prawa krajowego, unijnego i międzynarodowego.

Słowa kluczowe: Polska w UE, konkurencyjność strukturalna polskiego handlu, wskaźniki RCA oraz IIT, handel wewnątrzgałęziowy vs handel międzygałęziowy, ekonomiczno-prawne uwarunkowania konkurencyjności gospodarki na wspólnym rynku UE, wewnętrzne i zewnętrzne determinanty innowacyjności, prawo krajowe, unijne i międzynarodowe vs innowacyjność gospodarki, prawo krajowe, unijne i międzynarodowe vs nowoczesny model międzynarodowego podziału pracy, determinanty prawne konkurencyjności polskiego handlu na rynku UE