

ZESZYT NR 6 (2014)



# ekonomia

## międzynarodowa

---

<https://doi.org/10.18778/2082-4440.06.01>

Ekonomia Międzynarodowa  
Nr 6 (2014)

**Wydawca:** Uniwersytet Łódzki  
**(Publisher:** University of Lodz)

**[www.ekonomia-m.pl](http://www.ekonomia-m.pl)**

**ISSN:** 2082-4440 – wydanie papierowe (paper edition)

**ISSN:** 2300-6005 – wydanie elektroniczne (electronic edition)

Wersja elektroniczna czasopisma jest wersją referencyjną  
(Electronic edition is the reference version of the journal)



# Umiejdzynarodowienie sektora mid-tech na przykładzie wymiany handlowej sektora samochodowego w Polsce w latach 2004–2012

---

Bartosz Michalski\*

## Wstęp

Konkurencyjność współczesnych systemów gospodarczych jest mocno zdeterminowana możliwościami tworzenia i wdrażania wiedzy odznaczającej się wysokim zaawansowaniem technologicznym (kapitałochłonnością<sup>1</sup>). Gdy jej brakuje, jedną z alternatyw rozwojowych pozostaje otwarcie gospodarki na handel międzynarodowy oraz inwestycje zagraniczne. Wiąże się to z możliwością transferu wiedzy, zarówno tej wysoko zaawansowanej (*high-tech*), jak i średnio zaawansowanej (*mid-tech*), „ukrytej” w towarach będących przedmiotem wymiany oraz szerokiego spektrum *know-how* wdrażanego przez inwestorów. Jednocześnie w warunkach globalizacji oraz intensyfikacji procesów integracji regionalnej (coraz częściej także międzyregionalnej) konkurencja państw przybiera coraz bardziej agresywny charakter, by skłonić międzynarodowe koncerny i związane z nimi poddostawców do inwestycji. Przesunięcie centrum przemysłowego świata do Azji sprawia, że gospodarki o średnio wyższym poziomie rozwoju (dochodu), a taką właśnie jest Polska (dane World Bank 2014), zaczynają odczuwać wiele napięć i zagrożeń związanych z możliwością skutecznego zmniejszenia strukturalnej luki rozwojowej.

Rozważania podjęte w artykule oparte są na tezie, zgodnie z którą Polska gospodarka stoi w obliczu wyzwań związanych z tzw. pułapką średniego dochodu (*middle-income trap*; zob. szerzej Im i Rosenblatt 2013; Hausner 2013). Problem ten jest inspirowanym rozwinięciem koncepcji błędnego kręgu ubóstwa, analizowanej w ramach ekonomii rozwoju. Zagrożenie polega na utrwaleniu roli danego kraju w ramach korporacyjnych łańcuchów dostaw jako odbiorcy technologii, producenta półproduktów lub montowni gotowych wyrobów. Taki stan rzeczy wynika jednocześnie z niedostatecznie rozwiniętego krajowego systemu innowacyjnego, który jest niezdolny do stymulowania wzrostu w oparciu o krajowe zasoby, do tworzenia unikatowych przewag i do ich

---

\* Bartosz Michalski – doktor nauk ekonomicznych, Instytut Studiów Międzynarodowych, Uniwersytet Wrocławski.

<sup>1</sup> Autor ma tu na myśli kapitał w szerokim znaczeniu, w sensie różnorodności jego współczesnych form (kapitał finansowy, rzeczowy, intelektualny), których efektywne połączenie wydaje się decydujące dla tworzenia trudno imitowalnych przewag konkurencyjnych.

ochrony. Co ważne, identyfikację tej kwestii i podjęcie długofalowych, strukturalnych działań zaradczych może częstokroć przesłaniać samozadowolenie z dotychczasowych osiągnięć, tj. z silnego i trwałego tempa wzrostu gospodarczego (zapomina się tymczasem o jego charakterystyce, w dużej mierze ekstensywnej) oraz znaczącej poprawy wskaźników opisujących jakość życia. Niedostatek (brak) krajowych zasobów zaawansowanego kapitału oraz pokusa agresywnego zabiegania o potencjalnych inwestorów zagranicznych sprzyjają politycznie racjonalnemu, jakkolwiek krótkowzrocznemu wyborowi – odsunięciu trudnej, strategicznej decyzji dotyczącej sposobu dalszej modernizacji kraju i gospodarki na bliżej nieokreśloną przyszłość. W takiej sytuacji powstaje bardzo realne niebezpieczeństwo jeszcze większego uzależnienia gospodarki, w tym także jej wymiany międzynarodowej, od przedsięwzięć realizowanych głównie przez międzynarodowe korporacje<sup>1</sup> i utrwalenia strukturalnego dystansu w poziomie rozwoju.

Warto tym samym pamiętać, że jednym z głównych motywów racjonalizujących członkostwo Polski w Unii Europejskiej, w wymiarze zarówno politycznym, jak i gospodarczym, było wyrównanie tych różnic. Jak widać, ta strategiczna wizja okazała się w dużej mierze myśleniem życzeniowym, niepopartym konsekwentną realizacją określonej strategii rozwoju. Z perspektywy doświadczeń pierwszych lat członkostwa trudno dostrzec spójność realizowanych działań, co uzasadnia tezę rozwojowego dryfu (zob. szerzej m.in. Staniszki 2013; Chludziński 2013)<sup>2</sup>. Z jednej strony charakterystyczne jest silne otwarcie na inwestycje i handel międzynarodowy (trwale rosnąca otwartość polskiej gospodarki<sup>3</sup>), z drugiej zaś finansowane są działania strukturalne niekoniecznie odpowiadające najpilniejszym potrzebom kraju i słabiej rozwiniętych regionów. Wynika to z pewnej niespójności w definiowaniu priorytetów rozwojowych na poziomie wspólnotowym. Jeśli w politycznym sporze przeważa argumentacja akcentująca konieczność budowy systemu gospodarczego konkurencyjnego w skali świata, oznacza to nacisk na realizację przedsięwzięć związanych ze wzmocnieniem szeroko rozumianego potencjału innowacyjnego, co w polskich warunkach wymusza rozwój przez imitację. Nie przyniesie to jednakże oczekiwanych rezultatów, jeśli poziom rozwoju chociażby podstawowej infrastruktury, kluczowej dla funkcjonowania całej gospodarki i społeczeństwa, wciąż nie będzie odpowiadał współczesnym standardom gospodarki wysoko rozwiniętej.

## Cel artykułu i aspekty metodologiczne

Mając na uwadze tak zarysowany kontekst, autor objął badaniem wymianę handlową Polski realizowaną w obrębie sektora samochodowego (gotowych pojazdów oraz ich

<sup>1</sup> Wydaje się to jednym z powodów przybierania na sile studiów i analiz dowodzących, że polska gospodarka została w pewnym sensie trwale skolonizowana przez zagraniczny kapitał (zob. szerzej Kieżun 2013), nie zadbawszy uprzednio o bardziej zrównoważone warunki rozwoju. Kontrowersje dotyczą nierównego traktowania firm zagranicznych, którym udzielono licznych preferencji, i krajowego sektora małych i średnich przedsiębiorstw, który trwale boryka się z szeregiem barier natury regulacyjnej, kapitałowej czy rynkowej.

<sup>2</sup> Gdy artykuł był na ukończeniu, zagadnienie to było tematem tygodnia w czasopiśmie „Do Rzeczy” (2014).

<sup>3</sup> W latach 2001–2011 wzrosła ona z poziomu 45,5% do 77,6% (obliczenia własne na podstawie *Trade Map 2014*; GUS 2013).

głównych elementów składowych). Sektor ten jest jedną z najważniejszych branż decydujących o wielkości ogółem polskiego eksportu oraz importu, przy uwzględnieniu kwestii czynnikochłonności samej wymiany. Z uwagi na fakt, że funkcjonujące w tym przemyśle korporacyjne sieci produkcyjne i realizowane między nimi obroty handlowe są relatywnie mocno zregionalizowane<sup>4</sup>, sektor ten, który ma znaczący udział w polskiej wymianie handlowej, utrwała jej strukturę geograficzną (tj. współpracę z partnerami europejskimi) i może powodować szereg zagrożeń wynikających z globalnej dekonstrukcji. Przekłada się ona na zmniejszenie skali zakupów nowych pojazdów, ograniczenie produkcji, likwidację części miejsc pracy i brak realizacji założonych korzyści (choćby tylko wyższego tempa samego wzrostu gospodarczego). Zmusza to jednocześnie decydentów do zaoferowania inwestorom pakietów nowych zachęt i preferencji, by przynajmniej utrzymać obecny stan posiadania – co z kolei rodzi pytania dotyczące zakresu pola negocjacji w stosunku do ofert inwestycyjnych przedstawianych przez inne kraje w regionie Europy Środkowej i Wschodniej.

Objęte badaniem sekcje (od HS 8701 do HS 8709<sup>5</sup>) według Nomenklatury Skarżonej (*Harmonised System*, HS) klasyfikowane są jako dziedziny o średnim poziomie kapitałochłonności (*mid-tech*) i wcale nie muszą powodować transferu najbardziej pożądaných kwalifikacji, kompetencji i wiedzy, których wdrożenie i wykorzystanie przełożyłoby się na poprawę międzynarodowej konkurencyjności polskiej gospodarki. Istnieje wręcz niebezpieczna tendencja, o której w nieco przesadzony sposób (zapewne na potrzeby wywołania poważnej publicznej debaty) pisze Hausner (2013): *Firmy zagraniczne w Polsce wcale nie szukają ludzi o najwyższych kwalifikacjach, poszukują raczej średnich kwalifikacji za tanie pieniądze [...] A jeśli ktoś jest wyjątkowo utalentowany? Ciągną go do siebie. Jesteśmy poddawani drenażowi mózgow.*

Gdy pamiętamy o zasygnalizowanej we wstępie kwestii uzależnienia, oczywiście staje się, że należy poszukiwać sposobów na dywersyfikację struktury branżowej pozyskiwanych inwestorów zagranicznych, a tym samym stymulować te zmiany także w strukturze samej wymiany handlowej.

Analiza dotyczy okresu 2004–2012, tj. pierwszych lat członkostwa Polski w Unii Europejskiej. Autor wybrał sektor samochodowy z uwagi na jego znaczenie w polskim handlu (zob. dalej), ujmując problem w kontekście pułapki średniego dochodu. Na tym tle możliwe stało się sformułowanie roboczej hipotezy, zgodnie z którą sektor samochodowy nie jest czynnikiem wzmacniającym kapitałochłonność<sup>6</sup> polskiego eksportu i utrwała specyfikę międzynarodowego podziału pracy w układzie centrum – semiperiferie. W takich warunkach funkcjonujące w Polsce przedsięwzięcia sprowadzają się więc głównie do realizowania produkcji części i akcesoriów, rzadziej bardziej złożonych wyrobów gotowych (w sensie sprzedaży kierowanej do finalnego konsumenta). Istotnie ogranicza to możliwość przejmowania nadwyżki producenta wynikającej ze

<sup>4</sup> Poziom wymiany intraregionalnej w sektorze samochodowym na świecie szacowany jest na ok. 65–70% (zob. szerzej WTO 2011, s. 71).

<sup>5</sup> HS 8701 – ciągniki; HS 8702 – pojazdy silnikowe do przewozu pow. 10 osób razem z kierowcą; HS 8703 – pojazdy samochodowe i pozostałe pojazdy silnikowe przeznaczone zasadniczo do przewozu osób (z wył. pojazdów objętych pozycją HS 8702); HS 8704 – pojazdy silnikowe do transportu towarów, włącznie z podwoziami z silnikiem i kabiną; HS 8705 – pojazdy silnikowe specjalnego przeznaczenia; HS 8706 – podwozia wyposażone w silniki; HS 8707 – nadwozia; HS 8708 – części i akcesoria; HS 8709 – pojazdy silnikowe do transportu wewnątrzzakładowego, z własnym napędem.

<sup>6</sup> Jak zaznaczono we wstępie, traktowaną szeroko jako zastosowanie różnorodnych form kapitału.

sprzedaży końcowego produktu. Jednocześnie taka sytuacja wymusza w pierwszej kolejności konieczność utrzymania posiadanych atutów kosztowych (relatywnie tańszej, odpowiednio wykwalifikowanej pracy) i preferencji, przeważnie tych podatkowych, wynikających z funkcjonowania specjalnych stref ekonomicznych, bowiem to głównie na ich terenie międzynarodowe korporacje z sektora motoryzacyjnego lokalizują swoje projekty inwestycyjne.

Sprawdzenie prawdziwości przyjętej hipotezy roboczej wymagało przeprowadzenia analizy zmian strumieni handlowych w polskim eksporcie i imporcie w ujęciu struktury, ujawnionych przewag komparatywnych (*revealed comparative advantage*, RCA)<sup>7</sup>, penetracji importowej (*import penetration*, IMP)<sup>8</sup>, ujawnionej przewagi w handlu (*revealed trade advantage*, RTA<sup>9</sup>), częściowego salda bilansu handlowego oraz poziomu wymiany wewnątrzgałęziowej (*intra-industry trade*, IIT; indeks Grubela-Lloyda<sup>10</sup>) wraz z próbą rozróżnienia wymiany wewnątrzgałęziowej poziomej i pionowej. Należy także mieć na uwadze, że samo zastosowanie wskaźnika RCA jest de facto sposobem pomiaru przewagi konkurencyjnej, a nie komparatywnej (zob. szerzej Siggel 2006, s. 138–140, 146). Jak dowodzi cytowany autor, dzieje się tak, ponieważ wartość eksportu, będąca podstawą obliczeń, nie opiera się na rynkowych cenach równowagi i może być istotnie zniekształcana m.in. przez wahania płacowe, aprecjację waluty, a także różne instrumenty stymulowania eksportu w określonych dziedzinach. Z tego powodu dla bardziej kompleksowej oceny autor uwzględnił także ww. wskaźniki penetracji importowej i ujawnionej przewagi w handlu.

W badaniu wykorzystano dane źródłowe (*Trade Map 2014*) pozyskane z bazy Międzynarodowego Centrum Handlu (*International Trade Centre*, ITC) na 4- oraz 6-cyfrowym poziomie dezagregacji w oparciu o Nomenklaturę Scaloną. Określenia analizowanych sekcji HS (sektora samochodowego) jako średnio zaawansowanego technologicznie (*mid-tech*) dokonano na podstawie klasyfikacji przyjętej przez Konferencję Narodów Zjednoczonych ds. Handlu i Rozwoju (*United Nations Conference on Trade and Development*, UNCTAD), korzystając ze stosownych tabel konwersji statystyki prowadzonej według Standardowej Klasyfikacji Handlu Międzynarodowego (*Standard International Trade Classification*, SITC) na dane opracowywane według Nomenklatury Scalonej (zob. szerzej UNCTAD 2012). Z uwagi na wybór sektora oraz charakter wykorzystanych danych analiza konkurencyjności została zrealizowana na poziomie średniego szczebla (poziomie meta), tj. przedmiotowo wyodrębnionych fragmentów gospodarki narodowej (zob. Gorynia 2009, s. 51).

<sup>7</sup> Obliczone według formuły zaproponowanej przez Balasę (1965). Kraj dysponuje ujawnioną przewagą komparatywną, gdy wartość wskaźnika RCA jest większa od 1.

<sup>8</sup> Obliczone analogicznie do formuły RCA.

<sup>9</sup>  $RTA = RCA/IMP$ . Jeśli  $RTA > 1$ , to relatywna przewaga istnieje.

<sup>10</sup> Wartość indeksu wymiany wewnątrzgałęziowej obliczona zgodnie z formułą:  $GL_i = 1 - [\Sigma(X_i - M_i) / \Sigma(X_i + M_i)]$ , gdzie  $X_i$  oznacza wartość eksportu w roku  $i$ , natomiast  $M_i$  wartość importu w roku  $i$ . Wymiana wewnątrzgałęziowa ma charakter poziomy, jeśli relacja jednostkowej wartości towaru  $i$  eksportowanego ( $UX_i$ ) do jednostkowej wartości towaru  $i$  importowanego ( $UM_i$ ) zawiera się w przedziale  $<0,85-1,15>$ . Jeśli powyższa relacja jest poniżej 0,85, wówczas wymiana wewnątrzgałęziowa ma charakter pionowy – niskiej jakości (kraj w obrębie danej grupy eksportuje towary mniej przetworzone), natomiast jeśli powyżej 1,15, wówczas wymiana wewnątrzgałęziowa ma charakter pionowy – wysokiej jakości (kraj w obrębie grupy eksportuje towary bardziej przetworzone). Powyższy sposób analizy przyjęto za Czarny i Śledziowską (2012, s. 185–187).

## Polski eksport i import sektora samochodowego na tle handlu światowego 2004–2012

W analizowanym okresie sektor samochodowy (sekcje HS 8701–8709) stanowił istotną część polskiej wymiany międzynarodowej. W eksporcie jego udziały wahały się na poziomie 10,8–14,2%. W okresach dobrej koniunktury gospodarczej na świecie i w Europie obroty w eksporcie rosły, i to generalnie silniej niż następował sam wzrost branży w skali całego świata, co pozwalało zwiększyć udział Polski. Z kolei w latach 2009 i 2012 – kiedy odczuwalne były krótko- i średniookresowe efekty kryzysu – Polska zanotowała wyraźne spadki. Ten ostatni z roku 2012 mocno osłabił znaczenie branży w polskim eksporcie (także światowym). Może to sugerować, że przewagi komparatywne (konkurencyjne) polskiej gospodarki w tym sektorze nie były silne i trwałe.

**Tabela 1.** Wielkość obrotów handlowych Polski w sektorze samochodowym (sekcje HS 8701–8709) na tle świata w latach 2004–2012

		2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Eksport	Polska (mld USD)	8,8	10,9	13,9	17,6	23,4	19,4	19,8	22,8	19,4
	zmiana Polska r/r (%)	77,4	24,3	28,1	26,2	32,9	−17,2	2,3	15,4	−15,3
	udział w polskim eksporcie ogółem (%)	11,9	12,2	12,7	12,7	13,6	14,2	12,6	12,1	10,8
	świat (mld USD)	790,3	857,0	946,7	1110,6	1157,2	784,4	1012,4	1188,7	1208,4
	zmiana świat r/r (%)	17,6	8,4	10,5	17,3	4,2	−32,2	29,1	17,4	1,7
	udział Polski w eksporcie branży na świecie (%)	1,1	1,3	1,5	1,6	2,0	2,5	2,0	1,9	1,6
	Saldo Polski (mld USD)	0,7	2,9	3,5	2,7	3,7	7,8	6,1	7,1	5,8
Import	Polska (mld USD)	8,1	7,9	10,5	14,8	19,7	11,6	13,7	15,7	13,6
	zmiana Polska r/r (%)	26,6	−1,9	31,9	41,7	32,6	−41,2	18,0	15,0	−13,7
	udział w polskim imporcie ogółem (%)	9,2	7,8	8,3	9,0	9,4	7,7	7,9	7,5	7,1
	świat (mld USD)	791,7	850,1	943,7	1112,8	1146,0	787,9	997,1	1169,7	1205,3
	zmiana świat r/r (%)	17,6	7,4	11,0	17,9	3,0	−31,2	26,5	17,3	3,0
	udział Polski w imporcie branży na świecie (%)	1,0	0,9	1,1	1,3	1,7	1,5	1,4	1,3	1,1
	Saldo Polski (mld USD)	0,7	2,9	3,5	2,7	3,7	7,8	6,1	7,1	5,8

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Trade Map 2014*.

W odniesieniu do importu tendencje zmian r/r wyglądały podobnie. Za pozytywny można uznać fakt, że mimo rocznych wzrostów obrotów znaczenie sektora w polskim imporcie systematycznie spadało. Również udział Polski w imporcie branży na świecie po roku 2007 zaczął się wyraźnie zmniejszać. Może to wstępnie sugerować, że działające w Polsce przedsiębiorstwa, generując import zaopatrzeniowy, przetwarzały sprowadzane komponenty i produkowały z nich dobra bardziej złożone i dzięki temu droższe (handel wewnątrzgałęziowy pionowy – wysoka jakość), kierując je na inne rynki zagraniczne w ramach korporacyjnych sieci dostaw. Obserwację tę może również potwierdzać rosnące dodatnie saldo bilansu handlowego.

## Analiza zmian struktury przedmiotowej i geograficznej polskiego handlu w sektorze samochodowym

W okresie objętym badaniem przedmiotowa struktura eksportu i importu samochodowego odznaczała się bardzo wyraźną dominacją dwóch grup (zob. rysunek 1 i 2). Były nimi auta osobowe (HS 8703) oraz części i akcesoria do pojazdów silnikowych (HS 8708); ich średnie udziały w eksporcie całego badanego sektora wyniosły odpowiednio 45,1% i 37,1%, natomiast w imporcie 39,14% i 39,2%. Ich znaczenie generalnie nie jest niczym zaskakującym, bowiem jako towary o wysokim stopniu przetworzenia (dobra finalne) odznaczają się wyższą wartością.

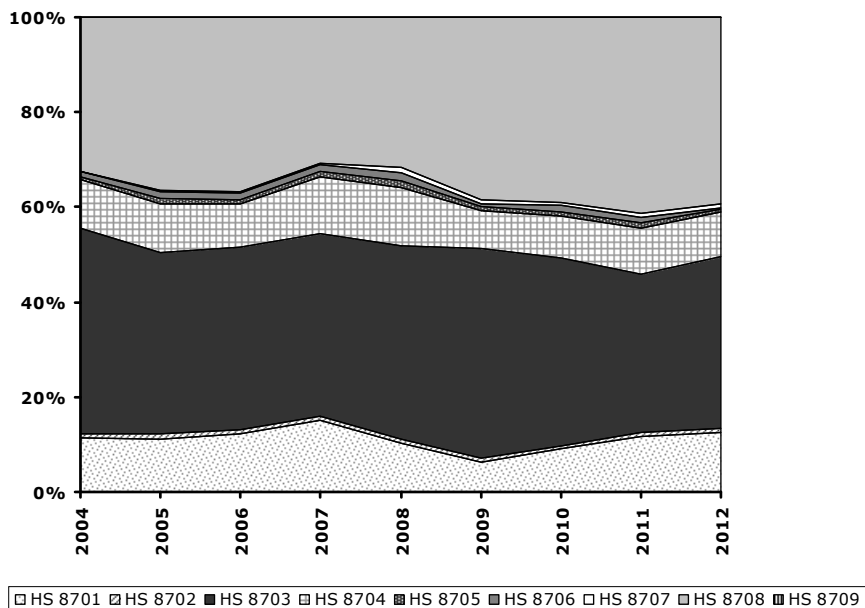
Ponadto grupami, które na tle wspomnianych dwóch relatywnie silniej zaznaczyły swoją obecność, były autobusy (HS 8702; średni udział za badany okres to 4,9%, przy lekkiej tendencji rosnącej) oraz ciągniki (HS 8701; średni udział 2,4%, przy trwałej tendencji rosnącej). W imporcie z kolei swoją pozycję zaznaczyły ciągniki (średni udział 11,1%; wyraźne wahania w badanym okresie) i pojazdy do przewozu towarów/cieżarowe (HS 8704; średni udział 10%; przy lekkiej tendencji spadkowej).

**Rysunek 1.** Struktura eksportu Polski w sektorze samochod. (sekcje HS 8701–8709) w latach 2004–2012



Źródło: opracowanie własne na podstawie *Trade Map 2014*.

**Rysunek 2.** Struktura importu Polski w sektorze samochod. (sekcje HS 8701–8709) w latach 2004–2012



Źródło: opracowanie własne na podstawie *Trade Map 2014*.

Analizując strukturę handlu na 6-cyfrowym poziomie dezagregacji danych, można zidentyfikować konkretne typy towarów, które przyczyniły się do takiego stanu rzeczy. Wśród eksportowanych samochodów osobowych dominowały podgrupy HS 870322<sup>11</sup> (średni udział w całym analizowanym tu sektorze samochodowym 19,7%) oraz HS 870332<sup>12</sup> (średni udział 13%), z kolei wśród części i akcesoriów podgrupy: HS 870829<sup>13</sup> (średni udział 6,5%), HS 870870<sup>14</sup> (średni udział 3,4%) i HS 870899<sup>15</sup> (średni udział 7,2%). W przypadku towarów importowanych były to głównie podgrupy: HS 870332 (średni udział 14,5%), HS 870323<sup>16</sup> (średni udział 9,8%), HS 870322 (średni udział 7,8%), HS 870899 (średni udział 8,3%), HS 870829 (średni udział 8,2%), HS 870840<sup>17</sup> (średni udział 5,3%), HS 870120<sup>18</sup> (średni udział 7,5%) oraz HS 870421<sup>19</sup> (średni udział 5,6%).

W przekroju struktury salda bilansu handlowego (zob. rysunek 3) nadwyżkę powodowały zwłaszcza podgrupy dominujące – samochody osobowe oraz części i akcesoria, w mniejszym stopniu pojazdy ciężarowe oraz autobusy. Za deficyt była z kolei odpowiedzialna wymiana w sekcji ciągników.

<sup>11</sup> Pojazdy samochodowe i pozostałe pojazdy silnikowe przeznaczone zasadniczo do przewozu osób, włącznie z samochodami osobowo-towarowymi o pojemności silnika 1000–1500 ccm (z silnikiem benzynowym).

<sup>12</sup> Pojazdy samochodowe i pozostałe pojazdy silnikowe przeznaczone zasadniczo do przewozu osób, włącznie z samochodami osobowo-towarowymi o pojemności silnika 1500–2500 ccm (z silnikiem wysoko- i średnioprężnym).

<sup>13</sup> Części i akcesoria do montażu przemysłowego nadwozi do ciągników i pojazdów silnikowych (z wył. zderzaków i ich części, pasów bezpieczeństwa i ich części).

<sup>14</sup> Koła jezdne oraz ich części i akcesoria (głównie felgi aluminiowe, ich części i akcesoria).

<sup>15</sup> Części i akcesoria gdzie indziej niesklasyfikowane.

<sup>16</sup> Samochody osobowe używane.

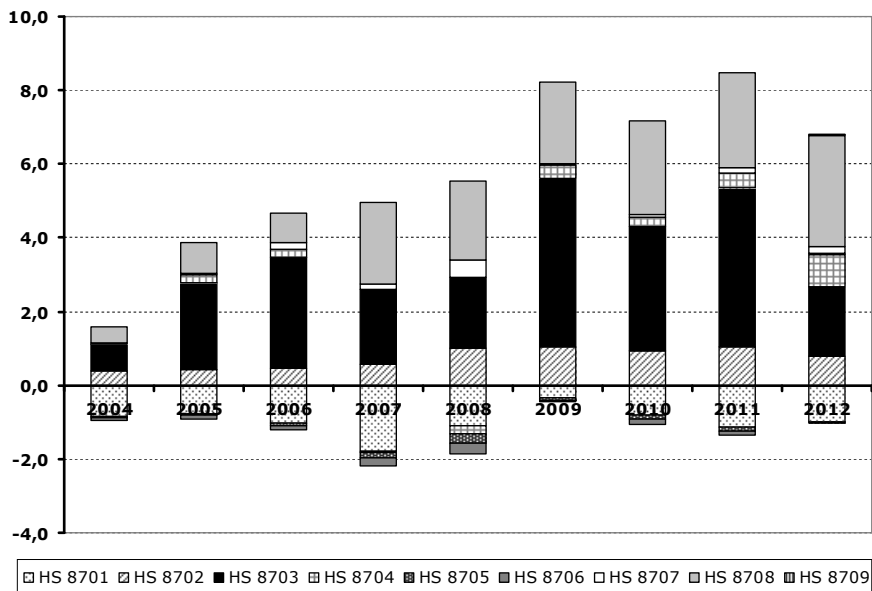
<sup>17</sup> Skrzynie biegów oraz ich części.

<sup>18</sup> Ciągniki drogowe do naczep, nowe i używane.

<sup>19</sup> Pojazdy ciężarowe z silnikiem diesla o masie do 5 ton.



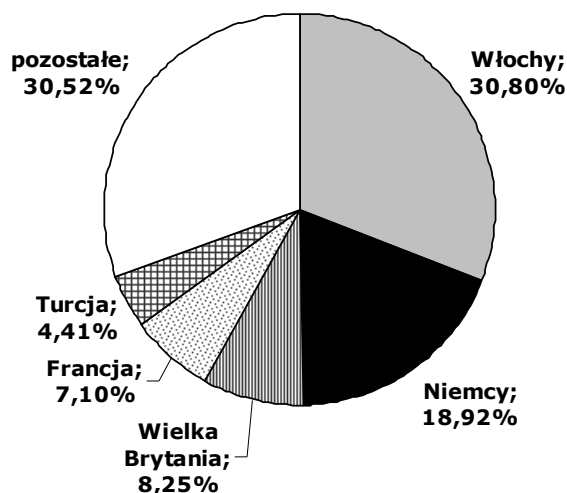
**Rysunek 3.** Saldo bilansu handlowego Polski (mld USD) w sektorze samochodowym (sekcje HS 8701–8709) w latach 2004–2012



Źródło: opracowanie własne na podstawie *Trade Map 2014*.

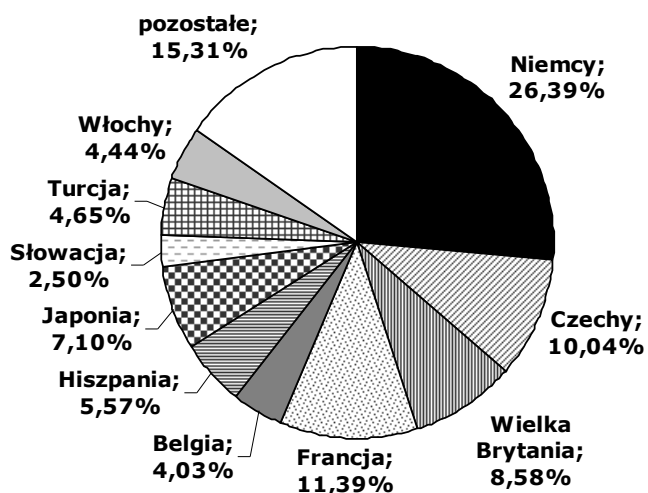
Przechodząc do zagadnienia struktury geograficznej polskiej wymiany w sektorze samochodowym, ograniczono analizę do dwóch dominujących, wspomnianych wyżej grup: HS 8703 oraz HS 8708 (zob. rysunki: 4, 5, 6 i 7).

**Rysunek 4.** Struktura geograficzna polskiego eksportu samochodów osobowych (HS 8703) w latach 2004–2012 (średnie udziały %)



Źródło: opracowanie własne na podstawie *Trade Map 2014*.

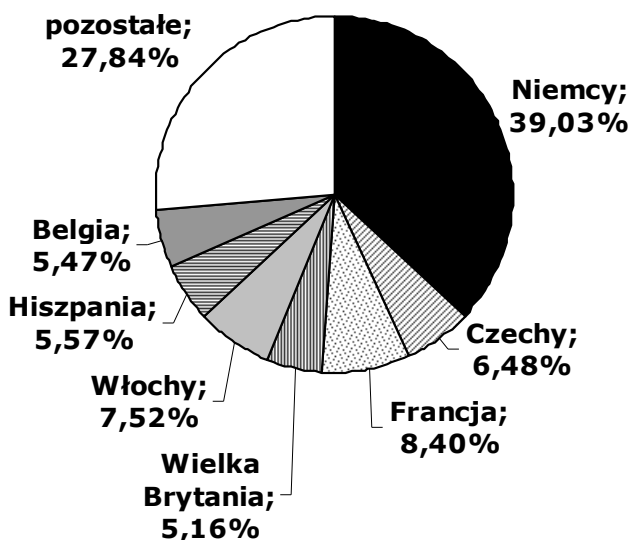
**Rysunek 5.** Struktura geograficzna polskiego importu samochodów osobowych (HS 8703) w latach 2004–2012 (średnie udziały %)



Źródło: opracowanie własne na podstawie *Trade Map 2014*.

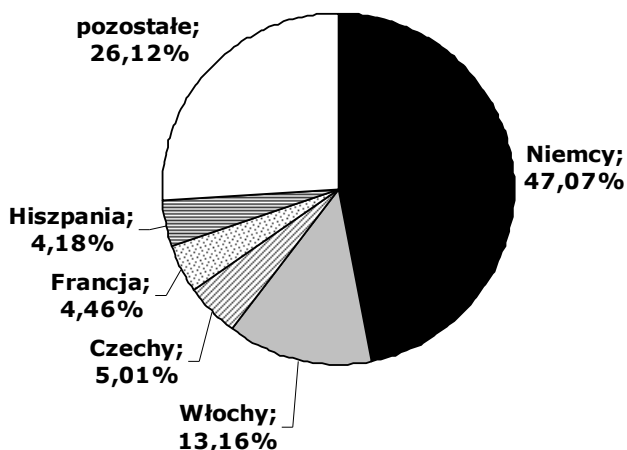
W grupie samochodów osobowych głównymi rynkami eksportowymi były Włochy oraz Niemcy, natomiast po stronie importu dominowali dostawcy niemieccy, czescy i francuscy.

**Rysunek 6.** Struktura geograficzna polskiego eksportu części i akcesoriów samochodowych (HS 8708) w latach 2004–2012 (średnie udziały %)



Źródło: opracowanie własne na podstawie *Trade Map 2014*.

**Rysunek 7.** Struktura geograficzna polskiego importu części i akcesoriów samochodowych (HS 8708) w latach 2004–2012 (średnie udziały %)



Źródło: opracowanie własne na podstawie *Trade Map 2014*.

Gdy rozpatrujemy sytuację w podgrupie części i akcesoriów samochodowych, wiadać, że głównymi odbiorcami działających w Polsce firm byli/są partnerzy z Niemiec, Francji oraz Włoch, natomiast dostawy pochodzą przeważnie z przedsiębiorstw niemieckich oraz włoskich. Oznacza to, że polski sektor samochodowy jest bardzo mocno uzależniony od współpracy w ramach sieci dostawców korporacji z krajów europejskich, względnie także z producentami azjatyckimi (koncerny japońskie i koreańskie), którzy uruchomili swoje przedsięwzięcia inwestycyjne w regionie Europy Środkowej, a których marki mają zasięg globalny.

## Ewolucja ujawnionych przewag komparatywnych, penetracji importowej oraz ujawnionej przewagi w handlu

Zmiany w strukturze polskiej wymiany przedstawione w poprzednim punkcie są zasadniczo zgodne z ewolucją ujawnionych przewag komparatywnych (RCA) oraz penetracji importowej (IMP). Prezentowane poniżej zestawienia (zob. tabele: 2, 3 i 4) uwzględniają ponadto ocenę sytuacji w danej podgrupie z perspektywy zmian zachodzących w handlu światowym oraz handlu Polski w latach 2008–2012. W tabeli 2 określenie sekcji mianem „schyłkowej” lub „rosnącej” wynika z porównania średniego tempa wzrostu światowego importu (6%) ze zmianami wartości polskiego eksportu w obrębie danej grupy; z kolei określenie „zwycięzca” lub „przegranany” wynika ze zmiany udziału (odpowiednio in plus lub in minus) danej sekcji w światowym eksporcie (na podstawie danych *Trade Map 2014*).

Biorąc pod uwagę w pierwszej kolejności dwie dominujące sekcje w polskim eksporcie (HS 8703 oraz HS 8708), warto zauważyć, że w przypadku tej pierwszej wskaźnik RCA rósł w okresie dobrej koniunktury i malował w okresie spowolnienia gospodarczego na świecie. Potwierdza to niewielką przewagę komparatywną oraz jej

nietrwałość. Inaczej było w przypadku części i akcesoriów (a także nadwozi), których RCA przez cały badany okres utrzymywały się na bezpiecznym poziomie (nawet z lekką tendencją rosnącą). W okresie dekoniunktury i tak nie uchroniło to polskiego eksportu w tej sekcji przed utratą znaczenia (udziału) w eksporcie w skali świata (-4,63%). Oznacza to, że inne kraje mogą stanowić dla Polski znaczącą alternatywę, jeśli chodzi o lokalizację projektów inwestycyjnych w tym obszarze.

Dużą i trwałą przewagą komparatywną odznaczał się eksport autobusów (HS 8702), lecz i tak nie uchroniło to grupy przed utratą pozycji w światowej wymianie. Z kolei poprawa pozycji sekcji HS 8705 i HS 8706 dotyczy grup, których RCA podlegały silnym wahaniom, natomiast ich łączny udział w polskim eksporcie samochodowym w analizowanym okresie nigdy nie przekroczył poziomu 0,75%.

**Tabela 2.** Ewolucja ujawnionych przewag komparatywnych (RCA) w polskim eksporcie sektora samochodowego w latach 2004–2012

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	Pozycja w sektorze 2008–2012
HS 8701	0,3	0,4	0,7	0,9	1,5	1,3	1,1	1,2	1,3	przegranymi w schyłkowym
HS 8702	6,2	6,1	5,8	5,1	6,4	8,5	7,6	7,7	6,0	przegranymi w schyłkowym
HS 8703	1,1	1,3	1,4	1,2	1,5	2,0	1,5	1,4	1,1	przegranymi w schyłkowym
HS 8704	1,4	1,5	1,4	1,5	1,7	1,7	1,5	1,7	1,8	przegranymi w schyłkowym
HS 8705	0,2	0,7	0,4	0,2	0,2	0,3	0,2	0,3	0,6	wygrani w schyłkowym
HS 8706	0,3	0,0	0,5	0,6	0,5	1,3	1,0	1,9	1,6	wygrani w schyłkowym
HS 8707	0,9	1,1	3,2	2,5	6,5	2,0	2,5	3,3	3,1	przegranymi w rosnącym
HS 8708	1,8	1,9	2,1	2,3	2,6	2,7	2,6	2,5	2,4	przegranymi w rosnącym
HS 8709	0,5	0,5	0,7	0,4	0,1	0,1	0,2	1,7	1,4	wygrani w schyłkowym

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Trade Map 2014*.

Jeśli chodzi o ewolucję wskaźnika penetracji importowej (IMP; zob. tabela 3), zestawienie zostało uzupełnione wskazaniem, czy dany sektor jest dziedziną schyłkową, czy rosnącą (w porównaniu ze średnim 6% wzrostem eksportu światowego) oraz czy funkcjonujący w nim importerzy są przegranymi, czy zwycięzcami (spadek lub wzrost udziału w polskim imporcie). Najbardziej charakterystyczne jest, że znaczącą przewagą dysponowali producenci eksportujący do Polski ciągniki (HS 8701)<sup>20</sup>. W obrębie

<sup>20</sup> Jest to prawdopodobnie efekt związany z wydatkowaniem środków z funduszy europejskich, kierowanych na restrukturyzację obszarów wiejskich i rolnictwa (Program Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2007–2013) w ramach II filaru Wspólnej Polityki Rolnej. Jedną z najbardziej znaczących zmian jest zwiększenie liczby ciągników przypadających na gospodarstwo rolne w Polsce (zob. m.in. Hejna 2012), co w nowej perspektywie finansowej ma zostać znacząco ograniczone (zob. m.in. Iwański 2013).

dwóch dominujących sekcji (HS 8703 oraz HS 8708) importerzy nie dysponowali silną przewagą w przypadku pierwszej z nich, natomiast pozycja konkurencyjna drugiej uległa w roku 2012 gwałtownemu pogorszeniu. Zestawienie tego faktu ze wzrostem znaczenia tej sekcji w polskim eksporcie samochodowym (zmiana udziału z 39,5% do 43,2% w latach 2011/2012) oraz jej rosnącym saldem bilansu handlowego może sugerować rekonfigurację korporacyjnych łańcuchów dostaw, której beneficjentami w pewnym zakresie stały się firmy zlokalizowane w Polsce.

**Tabela 3.** Ewolucja penetracji importowej (IMP) w polskim imporcie sektora samochodowego w latach 2004–2012

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	Pozycja w sektorze 2008–2012
HS 8701	3,5	3,0	3,4	4,4	3,1	2,3	3,3	3,4	3,3	wygrany w schyłkowym
HS 8702	0,9	0,9	0,9	0,7	0,8	0,6	0,5	0,7	0,7	przeegrany w schyłkowym
HS 8703	0,8	0,7	0,7	0,8	1,0	1,0	0,9	0,7	0,7	przeegrany w schyłkowym
HS 8704	1,1	1,0	0,9	1,2	1,5	1,0	1,1	1,2	0,9	przeegrany w schyłkowym
HS 8705	1,0	1,2	1,2	1,4	1,7	0,8	1,1	1,3	0,8	przeegrany w schyłkowym
HS 8706	1,7	3,5	4,5	5,1	5,6	2,7	4,6	4,2	1,1	przeegrany w schyłkowym
HS 8707	0,2	0,2	0,2	0,4	1,5	1,6	1,2	1,3	0,9	przeegrany w schyłkowym
HS 8708	1,4	1,4	1,5	1,4	1,7	1,7	1,7	1,7	1,5	przeegrany w rosnącym
HS 8709	0,4	0,3	0,5	0,9	0,3	0,3	0,4	1,2	0,7	wygrany w schyłkowym

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Trade Map 2014*.

Zestawienie wskaźników RCA i IMP w postaci wskaźnika ujawnionych przewag w polskim handlu (RTA; zob. tabela 4) pozwala zidentyfikować obszary charakteryzujące się silną pozycją konkurencyjną (produkcja autobusów oraz nadwozi), jednakże niewielkim znaczeniem z perspektywy eksportu Polski ogółem (razem poniżej 1%). Sekcje o największym udziale w eksporcie Polski ogółem (samochody osobowe oraz części i akcesoria; odpowiednio ok. 5,3% oraz 4,5%<sup>21</sup>) już nie odznaczają się tak wyraźną przewagą, co rodzi uzasadnione obawy, że jakkolwiek silniejsza dekonjunktura w gospodarce światowej może wywołać sekwencję zmian (ograniczenie produkcji, eksportu, rekonfiguracja sieci dostaw, delokalizacja działalności) niepożądanych z punktu widzenia Polski, a wynikających z uzależnienia od inwestycji zagranicznych w tym sektorze.

<sup>21</sup> Średni udział w okresie 2004–2012.

**Tabela 4.** Ewolucja ujawnionych przewag w handlu (RTA) sektora samochodowego w Polsce w latach 2004–2012

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
HS 8701	0,1	0,1	0,2	0,2	0,5	0,6	0,3	0,4	0,4
HS 8702	7,0	6,9	6,3	7,0	8,0	14,4	14,5	11,4	8,4
HS 8703	1,4	1,9	2,0	1,6	1,5	2,0	1,7	2,0	1,5
HS 8704	1,3	1,5	1,5	1,2	1,2	1,7	1,4	1,5	1,9
HS 8705	0,2	0,6	0,3	0,2	0,1	0,3	0,2	0,2	0,7
HS 8706	0,2	0,0	0,1	0,1	0,1	0,5	0,2	0,4	1,4
HS 8707	4,5	5,5	16,4	5,8	4,2	1,2	2,1	2,5	3,3
HS 8708	1,3	1,4	1,3	1,7	1,6	1,6	1,6	1,5	1,6
HS 8709	1,4	1,6	1,4	0,4	0,4	0,3	0,4	1,5	2,1

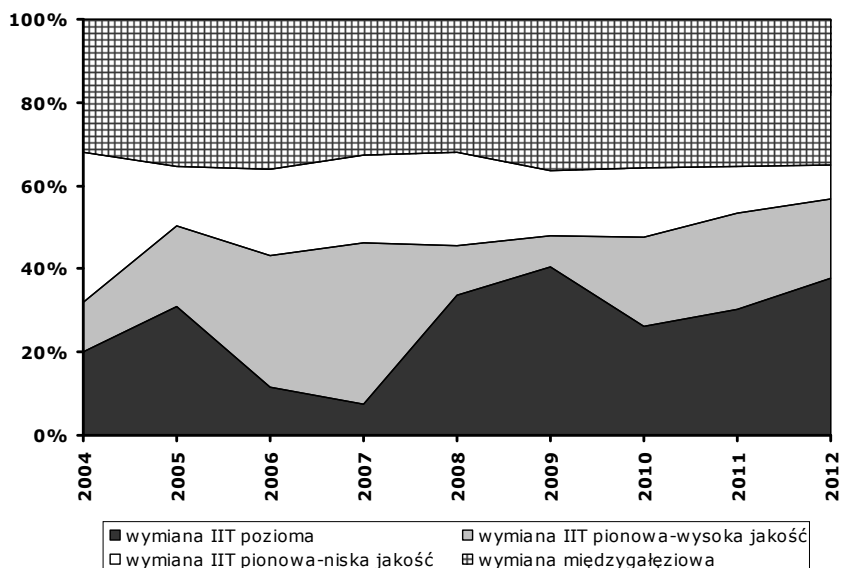
Źródło: opracowanie własne na podstawie *Trade Map 2014*.

## Analiza wymiany wewnątrzgałęziowej

Ostatnim elementem analizy jest identyfikacja zmian, które zachodziły w strukturze wymiany wewnątrzgałęziowej w branży samochodowej (sekcje HS 8701–HS 8709), w ujęciu ogółem oraz w relacjach z Niemcami. Ich średni poziom w latach objętych badaniem, zgodnie z indeksem Grubela-Lloyda, wyniósł odpowiednio 65,5% (przy wahaniami oscylujących między 63,5–68,2%) oraz 62,5% (wahania między 58,7–66,4%).

Analizując zmiany w wymianie w sektorze samochodowym z wszystkimi partnerami handlowymi (zob. rysunek 8), można zauważyć pozytywną tendencję polegającą na wzroście udziału wymiany poziomej oraz pionowej – wysoka jakość. Oznacza to, że zlokalizowane w Polsce firmy wzmacniały pozycję gospodarki w produkcji dóbr finalnych oraz półproduktów względnie zaawansowanych technologicznie (zob. i por. Czarny, Śledziwska 2012, s. 204). Co ważne, tendencje te występowały w warunkach globalnego spowolnienia, co może świadczyć o tym, że korporacje przesuwają do Polski pewną część procesów produkcyjnych, w ramach których produkowane są dobra bardziej przetworzone.

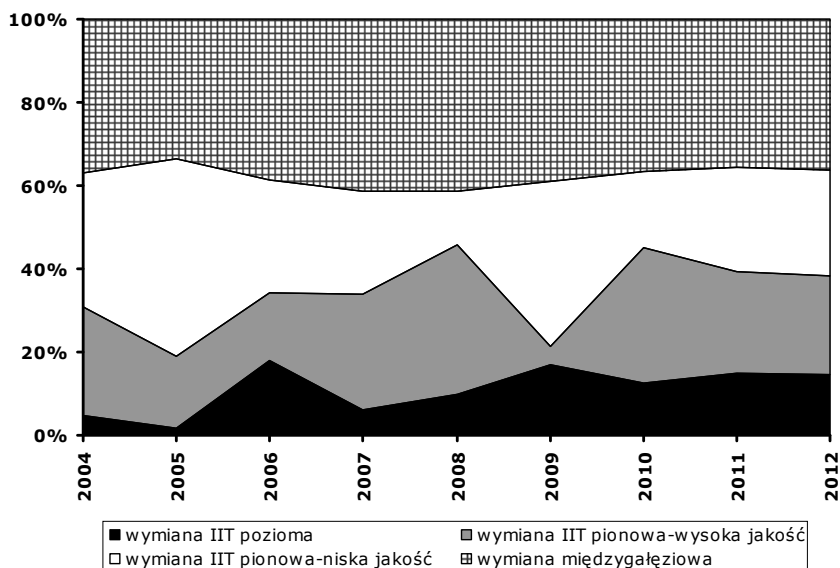
**Rysunek 8.** Struktura wymiany wewnątrzgałęziowej Polski ogółem w sektorze samochodowym (sekcje HS 8701–8709) w latach 2004–2012



Źródło: opracowanie własne na podstawie *Trade Map 2014*.

Należy jednak ponownie przypomnieć, że sektor *mid-tech* w dużym stopniu bazuje na utrzymaniu przewag kosztowych (koszty pracy, koszty dostaw, dogodne rozwiązania prawne), co w warunkach postępu technologicznego i tworzenia nowej wiedzy przez ośrodki wysoko rozwinięte petryfikuje międzynarodowy podział pracy. W jego ramach funkcjonujące w Polsce przedsiębiorstwa realizują konkretne zadania produkcyjne.

**Rysunek 9.** Struktura wymiany Polski z Niemcami w sektorze samochodowym (sekcje HS 8701–8709) w latach 2004–2012



Źródło: opracowanie własne na podstawie *Trade Map 2014*.

Jeśli przyjrzeć się zmianom na przestrzeni lat 2004–2012, które zaszły w relacjach z Niemcami (zob. rysunek 9), sytuacja wydaje się zdecydowanie mniej optymistyczna. Co prawda udział wymiany poziomej i pionowej – wysokiej jakości wyrażnie wzrosły (zmieniały się na korzyść Polski w okresie wzrostu gospodarczego), lecz nadal największa część wymiany wewnątrzgałęziowej zależała od handlu pionowego – niskiej jakości i udział ten zwiększał się w warunkach dekoniunktury.

## Wnioski końcowe

Przeprowadzona analiza i wnioski z niej płynące w dużym stopniu pozwalają uznać, że sformułowana hipoteza robocza jest uzasadniona (nie zasługuje na odrzucenie). Polska jako kraj o średnim poziomie dochodu stanowi wciąż atrakcyjne miejsce inwestycji dla międzynarodowych korporacji. Wynika to z kilku czynników, o których była mowa w toku rozważań, tj. stosunkowo silnego zregionalizowania łańcuchów dostaw w branży i centralnego położenia w Europie, a co za tym idzie – utrwalania współpracy głównie z krajami bliskimi w sensie geograficznym<sup>22</sup> (układ centrum – semiperiferie, zwłaszcza w relacjach z Niemcami), w których przemysł samochodowy jest jednym z najistotniejszych mechanizmów wzrostu. Oznacza to, że kapitał zagraniczny lokuje i rozwija w Polsce swoje projekty biznesowe (poszczególne etapy produkcji), które charakteryzują się średnim poziomem zaawansowania technologicznego. Jednym z ważniejszych warunków, które muszą być spełnione, by uruchomione przedsięwzięcia były opłacalne, jest utrzymanie atrakcyjnego poziomu kosztów wdrożenia tych importowanych technologii. Z jednej strony poprawiają one systematycznie poziom technologicznego zaawansowania polskiego eksportu, z drugiej jednak towarzyszy im uzasadniona obawa związana z tym, że tworzone przy tej okazji miejsca pracy muszą uwzględniać wymóg odpowiednio niższych płac i umiarkowanie wyższych (choć nie najwyższych) kwalifikacji zatrudnianej kadry. Kadra ma być na tyle kompetentna, by obsługiwać określoną technologię, lecz już nie rozpatruje się jej (pomijając ewentualne, stosunkowo nieliczne wyjątki osobistego awansu zawodowego w międzynarodowej strukturze organizacyjnej firmy) w kategoriach źródła nowych pomysłów i konkretnych rozwiązań innowacyjnych.

Dowodem na powyższe stwierdzenie jest choćby sama struktura wymiany, w której oprócz gotowych pojazdów, produkowanych w montowniach (!), wysoki udział mają części i akcesoria samochodowe. W tej właśnie grupie Polska gospodarka odznacza się najwyższym poziomem ujawnionych przewag komparatywnych (RCA) i ujawnionych przewag w handlu (RTA). Ta sama sekcja na przestrzeni analizowanych lat charakteryzuje się trwałym, zrównoważonym wzrostem nadwyżki handlowej, co wyraźnie przekłada się na dodatnie saldo wymiany całego analizowanego sektora.

Zwracając szczególną uwagę na stosunki handlowe z Niemcami (największym partnerem handlowym Polski w ogóle oraz w sektorze samochodowym), trzeba stwierdzić, że podgrupa HS 8708 odpowiadała w badanym okresie za niemal 54% (średni udział) wartości eksportu oraz 48,6% wartości importu sektora. Wraz z dużym znaczeniem wymiany wewnątrzgałęziowej pionowej – niskiej jakości wyrażnie dowodzi

<sup>22</sup> Jest to kluczowa cecha z perspektywy systemów logistycznych, funkcjonujących w oparciu o zasadę *just in time* i utrzymywania tzw. produkcji potokowej.



to istnienia relacji nadrzędności – podrzędności między niemieckim i polskim przemysłem samochodowym. Warto jednocześnie wskazać, że głównym rywalem dla firm działających w Polsce<sup>23</sup> w obrębie tej sekcji są przedsiębiorstwa z Czech (lider), Francji, Włoch i Austrii.

Na zakończenie – w nawiązaniu do pułapki średniego dochodu i w oparciu o wnioski z przeprowadzonej analizy – pozostaje zaznaczyć, że polskiej gospodarce grozi utrwalenie strukturalnej luki rozwojowej w sensie przestrzennej konfiguracji działalności przemysłowej (zasobów wiedzy, kapitału, pracy) w skali Europy i świata (zob. szerzej Zioło 2009). Niezbędne wydają się zatem działania stopniowo zmierzające do uruchomienia (aktywizacji) krajowych zasobów przedsiębiorczości i kapitału, by zdwersyfikować ryzyko przenoszenia zjawisk kryzysowych i określić potencjalne źródła wzrostu i rozwoju gospodarczego. Warunkiem powodzenia działań ukierunkowanych na przewyższenie zagrożenia pułapką średniego dochodu jest aktywne przeciwdziałanie transferowi zysków za granicę (zatrzymywanie w kraju wartości dodanej z dominującej obecnie produkcji *mid-tech*) oraz konsekwentna selektywna polityka pozyskiwania inwestycji zagranicznych, zorientowana głównie na przedsięwzięcia ze sfery *high-tech*, co pozwoliłoby stopniowo przesunąć punkt ciężkości ku przedsięwzięciom wiedzochłonnym. W wymiarze wewnętrznym powinno im towarzyszyć odpowiednie ukierunkowanie wsparcia publicznego oraz zachęt dla przedsiębiorców realizujących projekty badawczo-rozwojowe („szyte na miarę” instrumenty podatkowe oraz kapitałowe jako premia za podjęte ryzyko), rozbudowa nowoczesnych form kształcenia na różnych poziomach systemu edukacyjnego oraz efektywna ochrona prawna dla nowych rozwiązań. Taki model rozwoju mógłby aktywnie czerpać choćby z doświadczeń koreańskich (zob. szerzej Kightley 2013; Leftwich 1995), jeżeli wzięłoby się poprawkę na odmienne uwarunkowania kulturowe i polityczne procesów modernizacji, oraz tworzyłby masę krytyczną niezbędną do budowania unikatowych przewag konkurencyjnych.

## Bibliografia

- Balassa, B. (1965), *Trade Liberalisation and Revealed Comparative Advantage*, „The Manchester School”, Vol. 33, Issue 2, May.
- Chłudziński, M. (2013), *Polska to nie Bantustan*, „Rzeczy Wspólne”, nr 11 (1/2013).
- Czarny, E., Śledziwska, K. (2012), *Międzynarodowa współpraca gospodarcza w warunkach kryzysu: wnioski dla Polski*, PWE, Warszawa.
- „Do Rzeczy”, nr 10/058 z dn. 3–9.03.2014.
- Gorynia, M. (2009), *Teoretyczne aspekty konkurencyjności* [w:] M. Gorynia (red.), *Kompendium wiedzy o konkurencyjności*, PWN, Warszawa.
- GUS (2013), Główny Urząd Statystyczny, [www.stat.gov.pl/gus/wskazniki\\_makroekon\\_PLK\\_HTML.htm](http://www.stat.gov.pl/gus/wskazniki_makroekon_PLK_HTML.htm) [data dostępu: 14.02.2013 r.].
- Hausner, J. (2013), *Gdzie jest mózg naszego państwa?*, „Tygodnik Powszechny”, nr 30 (3342) z dn. 28.07.2013 r.

<sup>23</sup> Polska w poszczególnych latach zajmuje miejsca 2–5 jako dostawca części i akcesoriów samochodowych na rynek niemiecki.

- Hejna, K. (2012), *Rekordowa sprzedaż ciągników to zasługa gospodarzy, którzy potrafią sięgać po pieniądze z UE*, „Gazeta Pomorska” z dn. 2.02.2012 r., [www.pomorska.pl/apps/pbcs.dll/article?AID=/20120202/ROLNICTWO31/299455736](http://www.pomorska.pl/apps/pbcs.dll/article?AID=/20120202/ROLNICTWO31/299455736) [data dostępu: 28.02.2014 r.].
- Im, F.G., Rosenblatt, D.(2013), *Middle-Income Traps. A Conceptual and Empirical Survey*, „Policy Research Working Paper”, No. 6594, The World Bank, September.
- Iwański, R. (2013), *Nowy PROW od 2015 roku, ograniczony zakup maszyn*, 6.09.2013, [www.farmer.pl/finanse/dotacje-i-doplaty/nowy-prow-od-2015-roku-ograniczony-zakup-maszyn,46177.html](http://www.farmer.pl/finanse/dotacje-i-doplaty/nowy-prow-od-2015-roku-ograniczony-zakup-maszyn,46177.html) [data dostępu: 28 lutego 2014 r.].
- Kieżun, W. (2013), *Patologia transformacji*, Poltext, Warszawa.
- Kightley, M. (2013), *Polityka i reformy Park Chung Hee jako źródło gospodarczego skoku Korei Południowej*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa.
- Leftwich, A. (1995), *Bringing Politics Back In: Towards a Model of the Developmental State*, „Journal of Development Studies”, Vol. 31, No. 3, February.
- Siggel, E. (2006), *International Competitiveness and Comparative Advantage: A Survey and a Proposal for Measurement*, „Journal of Industry, Competition and Trade”, Vol. 6.
- Staniszki, J. (2013), *Zdolność do formowania własnej polityki*, „Rzeczy Wspólne”, nr 11 (1/2013).
- Trade Map* (2014), [www.trademap.org/SelectionMenu.aspx](http://www.trademap.org/SelectionMenu.aspx) [data dostępu: 25.02.2014 r.].
- UNCTAD (2012), [www.unctadstat.unctad.org/UnctadStatMetadata/Classifications/Methodology&Classifications.html](http://www.unctadstat.unctad.org/UnctadStatMetadata/Classifications/Methodology&Classifications.html) [data dostępu: 26.10.2012 r.].
- World Bank (2014), [www.data.worldbank.org/country/poland](http://www.data.worldbank.org/country/poland) [data dostępu: 25.02.2014 r.].
- WTO (2011), *World Trade Report 2011. The WTO and Preferential Trade Agreements: From Co-existence to Coherence*, Geneva.
- Ziolo, Z. (2009), *Procesy kształtowania się światowych korporacji i ich wpływ na otoczenie* [w:] Z. Ziolo, T. Rachwał (red.), *Wpływ procesów globalizacji i integracji europejskiej na transformację struktur przemysłowych*, *Prace Komisji Geografii Przemysłu PTG* nr 12, Wydawnictwo Naukowe Akademii Pedagogicznej w Krakowie, Warszawa-Kraków.

## Streszczenie

Sektor samochodowy jest jedną z najważniejszych branż decydujących o wielkości ogółem zarówno polskiego eksportu, jak i importu, również gdy uwzględni się kwestię czynnikochłonności samej wymiany. Osią analizy jest hipoteza, zgodnie z którą badana branża nie jest czynnikiem wzmacniającym kapitałochłonność polskiego eksportu i utrwała specyfikę międzynarodowego podziału pracy (centrum – semiperyferie). Dlatego rozważania podjęte w artykule wpisują się także w kontekst pułapki średniego rozwoju.

Autor przeanalizował zmiany strumieni handlowych w polskim eksporcie i imporcie w ujęciu ich struktury, ewolucji ujawnionych przewag komparatywnych, penetracji importowej, ujawnionej przewagi w handlu, częściowego salda bilansu handlowego oraz poziomu wymiany wewnątrzgałęziowej wraz z próbą rozróżnienia wymiany wewnątrzgałęziowej poziomej i pionowej. W badaniu wykorzystano dane źródłowe na 4- oraz 6-cyfrowym poziomie dezagregacji w oparciu o Nomenklaturę Scaloną.

Polska jako kraj o średnim poziomie dochodu stanowi wciąż atrakcyjne miejsce inwestycji dla międzynarodowych korporacji, co może utrwalać lukę rozwojową. Potwierdza to struktura wymiany, w której oprócz gotowych pojazdów wysoki udział mają części i akcesoria samochodowe, co jest spójne z poziomem ujawnionych przewag komparatywnych i ujawnionych przewag w handlu. Z kolei w relacjach z Niemcami zauważalne jest wyraźne uzależnienie technologiczne.

## Summary

Internationalisation of the mid-tech sector.

The case of Polish trade in the automotive industry between 2004–2012

The automotive industry is one of the most important sectors for Polish total exports and imports in terms of value, as well as the factor of trade intensity trade. The paper is aimed at verifying the hypothesis according to which the sector covered in this research does not strengthen the capital intensity of Polish exports and fosters international division of labour between centres and semi-peripheries. Thus, the issues raised here are considered in the context of the middle income trap.

The author analysed trade streams in Polish exports and imports through the changes in their structure, evolution of revealed comparative advantages (RCA), import penetration (IMP), revealed advantages in trade (RTA), trade balance and the level of intra-industry trade (IIT) together with an attempt to distinguish the shares of vertical and horizontal exchange. For the purpose of the research, data at the 4- and 6-digit disaggregation level of the Harmonised System were used.

As a middle income country Poland is still an attractive location for foreign investments of multinational companies. However, it may preserve the developmental gap. This may be proven by the structure of the trade in the sector covered: cars and parts and accessories of motor vehicles are the most dominant sections, which is consistent with the level of revealed comparative advantages and revealed advantages in trade. What is also worth noticing are the trade relations with Germany, where one can easily identify a technological dependency.

**Słowa kluczowe:** handel zagraniczny, przewaga komparatywna, międzynarodowa konkurencyjność, zmiana technologiczna, Polska, sektor samochodowy

**Key words:** foreign trade, comparative advantage, international competitiveness, technological change, Poland, automotive industry

**JEL:** E23, F23