

Marcin Gryczka*

Uniwersytet Szczeciński

ZMIANY STRUKTURY GEOGRAFICZNEJ I TOWAROWEJ POLSKIEGO HANDLU ZAGRANICZNEGO W KONTEKŚCIE STRATEGII *REVERSE INNOVATION*

Streszczenie

W artykule przedstawiono analizę zmian struktury geograficznej i towarowej polskiego handlu zagranicznego w latach 1995–2012 ze szczególnym uwzględnieniem roli krajów rozwijających się. Celem artykułu jest wykazanie, że w ostatnich dwóch dekadach znaczenie tej grupy krajów dla polskiej wymiany z zagranicą znacząco wzrosło, co może uzasadniać podjęcie przez polskie przedsiębiorstwa przy wsparciu odpowiednich instytucji krajowych bardziej intensywnych działań ukierunkowanych na wprowadzanie na te rynki innowacyjnych produktów.

Słowa kluczowe: handel zagraniczny, ekspansja eksportowa, odwrotna innowacyjność

Wprowadzenie

Jednym z bardziej widocznych zjawisk, jakie towarzyszyły transformacji gospodarczej Polski na początku lat 90. ubiegłego stulecia, była reorientacja geograficzna polskiego handlu zagranicznego. W rezultacie w polskiej wymianie towarowej wzrosło znaczenie krajów Europy Zachodniej, w szczególności Niemiec, natomiast dramatycznie zmniejszył się udział byłych krajów socjalistycznych (zwłaszcza byłych republik Związku Radzieckiego) oraz krajów rozwijających

* Adres e-mail: gryczka@wneiz.pl.

się. W ostatnich 20 latach relacje handlowe Polski z krajami Europy Zachodniej uległy jeszcze większemu zacieśnieniu, na co niewątpliwie wpłynął rosnący strumień bezpośrednich inwestycji zagranicznych napływających do naszego kraju, natomiast w pierwszej dekadzie XXI w. – także przystąpienie Polski do UE. Inną konsekwencją tego zjawiska były również zmiany w strukturze towarowej polskiego handlu zagranicznego przejawiające się w rosnącym udziale dóbr przetworzonych przy jednoczesnym spadku obrotów towarami surowcowo-rolnymi.

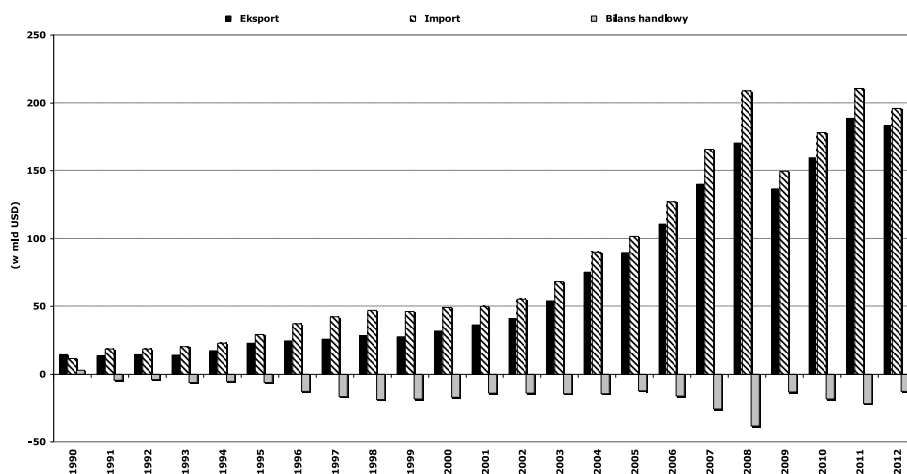
Celem artykułu jest wykazanie, że zmiany struktury towarowej handlu zagranicznego Polski nie wynikają wyłącznie z rosnącej wymiany z krajami rozwiniętymi, lecz są także po części konsekwencją rosnących obrotów z krajami rozwijającymi się. W związku z tym przeprowadzona zostanie analiza zmian w polskim handlu zagranicznym od momentu transformacji z punktu widzenia kierunków wymiany towarowej, a zwłaszcza udziału krajów rozwijających się w obrotach Polski z zagranicą. Jednym z powodów takiego podejścia badawczego jest fakt, że pogłębiające się od ponad 20 lat uzależnienie handlowe Polski od rynków Europy Zachodniej nie spowodowało istotnych przeobrażeń jakościowych w polskiej wymianie z zagranicą (czego efektem jest chociażby bardzo niski udział wyrobów wysokiej techniki w polskim eksporcie). Zwiększenie wymiany towarowej z krajami rozwijającymi się, w szczególności zaś z zyskującymi na znaczeniu gospodarkami azjatyckimi, może okazać się zatem szansą na zainicjowanie jakościowych przemian w strukturze towarowej polskiego handlu zagranicznego.

1. Główne tendencje w polskim handlu zagranicznym od lat 90. XX w.

Dynamiczny wzrost obrotów towarowych Polski z zagranicą można było zaobserwować zwłaszcza w pierwszej dekadzie obecnego stulecia, co – jak wspomniano – było konsekwencją zniesienia ograniczeń handlowych z krajami europejskimi po przystąpieniu naszego kraju do UE. Jak można zauważyć na rysunku 1, w latach 1990–2003 polski eksport zwiększył się prawie czterokrotnie, jednak dopiero od 2006 r. wartość naszego wywozu przekroczyła 100 mld USD rocznie. Analogiczne tendencje, chociaż w jeszcze większym nasileniu, można dostrzec w przypadku importu do Polski, który w latach 2008 i 2011 przekroczył wartość 200 mld USD rocznie. Na podkreślenie zasługuje również szybki powrót do trendu rosnącego po dużym spadku obrotów spowodowanym wybuchem kryzysu światowego w 2008 r. Mimo że w 2009 r. zarówno polski eksport, jak i import zmniejsz-

szły się znacząco (odpowiednio o 20 i 30% w porównaniu z 2008 r.), wystarczyły zaledwie dwa lata, aby wielkość obrotów polskiego handlu zagranicznego wróciła do poziomów sprzed kryzysu. Towarzystwo temu pewne ustabilizowanie się deficytu handlowego w przedziale 13–20 mld USD (wyjątek stanowił 2011 r.), przy czym z jednej strony dowodzi to rosnącej konkurencyjności polskiego eksportu, natomiast z drugiej strony świadczy o znacznym ograniczeniu popytu krajowego (inwestycyjnego, zaopatrzeniowego i konsumpcyjnego) na towary importowane.

Rysunek 1. Obroty polskiego handlu zagranicznego w latach 1990–2012
 (w cenach bieżących)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych UNCTAD, <http://unctadstat.unctad.org/ReportFolders/reportFolders.aspx> (2.07.2013).

Należy również dodać, że w analizowanym okresie w znacznym stopniu zwiększył się udział Polski w handlu międzynarodowym. Według danych UNCTAD udział naszego kraju w światowym eksporcie wzrósł w latach 1990–2012 z 0,4 do ponad 1%. Z kolei udział Polski w imporcie światowym zwiększył się w tym okresie z 0,32 do niespełna 1,1%, przy czym w rekordowym 2008 r. wyniósł aż 1,3%¹. Wskazywać to może na coraz większą otwartość polskiej gospodarki, a co za tym idzie – rosnące znaczenie Polski w międzynarodowym podziale pracy.

¹ <http://unctadstat.unctad.org/ReportFolders/reportFolders.aspx> (2.07.2013).

Tabela 1. Wymiana towarowa Polski z wybranymi grupami krajów w latach 1995–2012

Wyszczególnienie	1995	2012	Dynamika (1995 = 100)	1995	2012
	eksport towarów (mln USD)			udział (%)	
Ogółem	22 862	179 604	786	100,0	100,0
Kraje rozwinięte	18 924	146 100	772	82,8	81,3
UE-27	17 789	135 134	760	77,8	75,2
Kraje rozwijające się	1 531	13 519	883	6,7	7,5
z Afryki	302	1 969	652	1,3	1,1
z Ameryk	311	1 984	638	1,4	1,1
z Azji	914	9 408	1030	4,0	5,2
Kraje transformujące się	2 407	19 671	817	10,5	11,0
	import towarów (mln USD)			udział (%)	
Ogółem	29 019	191 430	660	100,0	100,0
Kraje rozwinięte	23 401	121 269	518	80,6	63,3
UE-27	20 664	107 806	522	71,2	56,3
Kraje rozwijające się	2 864	36 914	1289	9,9	19,3
z Afryki	472	1 688	358	1,6	0,9
z Ameryk	421	3 271	778	1,4	1,7
z Azji	1 967	31 752	1614	6,8	16,6
Kraje transformujące się	2 755	32 371	1175	9,5	16,9

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych UNCTAD, <http://unctadstat.unctad.org/ReportFolders/reportFolders.aspx> (2.07.2013).

Specyfiką polskiego handlu zagranicznego jest wyraźne uzależnienie od rynków UE, co znajduje potwierdzenie w danych przedstawionych w tabeli 1. W 2012 r. udział krajów pozaeuropejskich w polskim eksporcie nie przekroczył 25%, jednak po stronie importu można dostrzec wyraźny spadek znaczenia tej grupy na rzecz krajów rozwijających się, w szczególności zaś rozwijających się krajów azjatyckich. W latach 1995–2012 udział krajów rozwijających się w obrotach polskiego eksportu wzrósł zaledwie o punkt procentowy, jednak na podkreślenie zasługuje fakt, że dynamika obrotów z tymi krajami była w tym okresie największa. Z jednej strony jest to prawdopodobnie tzw. efekt niskiej bazy, jednak ponaddziesięciokrotny wzrost polskiego eksportu do krajów azjatyckich może świadczyć o tym, że polskie przedsiębiorstwa coraz aktywniej poszukują nowych rynków zbytu poza Europą. Dynamika polskiego importu z krajów rozwijających się była w analizowanym okresie jeszcze większa (prawie 13-krotny wzrost obrotów w ujęciu wartościowym), lecz zjawisko to wynika przede wszystkim z rosnącego udziału Chin w polskim przywozie towarów z zagranicy.

Tabela 2. Handel zagraniczny Polski wyrobami przetworzonymi pracointensywnymi i surowcochłonnymi w latach 1995–2012

Wyszczególnienie	1995	2012	Dynamika (1995 = 100)	1995	2012
	eksport (mln USD)			udział (%)	
Ogółem	6 293	26 399	420	100,0	100,0
Kraje rozwinięte	5 654	22 199	393	89,8	84,1
Kraje rozwijające się	130	882	681	2,1	3,3
z Afryki	29	158	552	0,5	0,6
z Ameryk	12	103	838	0,2	0,4
z Azji	88	620	702	1,4	2,3
Kraje transformujące się	383	3 313	864	6,1	12,5
	import (mln USD)			udział (%)	
Ogółem	4 758	18 784	395	100,0	100,0
Kraje rozwinięte	4 081	11 592	284	85,8	61,7
Kraje rozwijające się	444	6 842	1 542	9,3	36,4
z Afryki	8	209	2 539	0,2	1,1
z Ameryk	19	85	437	0,4	0,5
z Azji	416	6 547	1 574	8,7	34,9
Kraje transformujące się	69	327	474	1,5	1,7

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych UNCTAD, <http://unctadstat.unctad.org/ReportFolders/reportFolders.aspx> (2.07.2013).

Analizując z kolei zmiany struktury towarowej polskiego handlu zagranicznego, można zauważyć, że w latach 1995–2012 nadwyżka handlowa w grupie wyrobów przetworzonych pracointensywnych i surowcochłonnych² zwiększyła się z 1,5 do 7,5 mld USD (por. tabela 2). Eksport tych towarów w zdecydowanej większości był kierowany na rynki krajów rozwiniętych, natomiast po stronie importu wyraźnie wzrosła rola krajów rozwijających się, których udział zwiększył się w badanym okresie z niespełna 10 do ponad 36%, w szczególności za sprawą szybko rosnącego importu z Azji. Należy przy tym dodać, że prawie 16-krotny wzrost przywozu tych towarów do Polski z rozwijających się krajów azjatyckich jest zgodny z obserwowanymi od dłuższego czasu tendencjami ogólnoświatowymi (tj. rosnącym znaczeniem gospodarek azjatyckich w zaspokajaniu popytu globalnego).

² Podział towarów ze względu na stopień wykorzystania zasobów pracy, surowców i technologii pochodzi z raportu *Trade and Development Report 2002*, United Nations, New York–Geneva 2002, s. 87–92. Należy również zaznaczyć, że pojęcie „wyroby przetworzone o wysokiej intensywności technologicznej” jest szersze niż często spotykane w literaturze przedmiotu pojęcie „wyroby wysokiej techniki”.

Tabela 3. Handel zagraniczny Polski wyrobami przetworzonymi o niskiej intensywności technologicznej w latach 1995–2012

Wyszczególnienie	1995	2012	Dynamika (1995 = 100)	1995	2012
	eksport (mln USD)			udział (%)	
Ogółem	3 674	20 521	559	100,0	100,0
Kraje rozwinięte	2 952	16 152	547	80,4	78,7
Kraje rozwijające się	531	2 054	387	14,4	10,0
z Afryki	115	264	229	3,1	1,3
z Ameryk	101	535	531	2,7	2,6
z Azji	312	1 101	353	8,5	5,4
Kraje transformujące się	132	2 268	1 721	3,6	11,1
	import (mln USD)			udział (%)	
Ogółem	2 079	20 207	972	100,0	100,0
Kraje rozwinięte	1 849	14 540	786	88,9	72,0
Kraje rozwijające się	95	3 910	4 110	4,6	19,3
z Afryki	4	175	4 782	0,2	0,9
z Ameryk	8	423	5 478	0,4	2,1
z Azji	84	3 115	3 720	4,0	15,4
Kraje transformujące się	57	1 548	2 735	2,7	7,7

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych UNCTAD,
<http://unctadstat.unctad.org/ReportFolders/reportFolders.aspx> (2.07.2013).

W grupie towarów o niskiej intensywności technologicznej obroty polskiego handlu zagranicznego były zrównoważone, lecz w tym przypadku można dostrzec zmniejszenie się nadwyżki handlowej (por. tabela 3). Analogicznie do wcześniejszej grupy towarów przetworzonych także w tej grupie towarowej widoczne jest rosnące znaczenie krajów rozwijających się po stronie importu (wzrost udziału z niespełna 5 do prawie 20%). Z innych zjawisk można wymienić rosnący udział eksportu do krajów transformacji gospodarczej, w szczególności do krajów byłego Związku Radzieckiego.

W latach 1995–2012 ponadpiętnastokrotnie zwiększyły się z kolei obroty w polskim eksporcie wyrobów o średniej intensywności technologicznej (por. tabela 4), w rezultacie czego stały się one najważniejszą grupą towarową w polskim wywozie. Można przypuszczać, że to zjawisko jest związane w pewnym stopniu z rosnącym strumieniem zagranicznych inwestycji bezpośrednich napływających do naszego kraju. W warunkach polskich tego typu inwestycje są dokonywane najczęściej w sektorach średniego poziomu techniki, takich jak branża motoryzacyjna, elektryczna, maszynowa czy oponiarska, przy czym znaczna część

produkcji jest później kierowana na eksport. Jeśli chodzi natomiast o strukturę geograficzną obrotów, jedyną większą zmianą w analizowanym okresie był prawie 7-krotny wzrost udziału azjatyckich krajów rozwijających się w polskim imporcie, co również mogło się wiązać z rosnącym importem inwestycyjnym i zaopatrzeniowym indukowanym przez zagraniczne inwestycje bezpośrednie³.

Tabela 4. Handel zagraniczny Polski wyrobami przetworzonymi o średniej intensywności technologicznej w latach 1995–2012

Wyszczególnienie	1995	2012	Dynamika (1995 = 100)	1995	2012
	eksport (mln USD)			udział (%)	
Ogółem	3 673	56 459	1 537	100,0	100,0
Kraje rozwinięte	3 030	46 482	1 534	82,5	82,3
Kraje rozwijające się	232	3 972	1 714	6,3	7,0
z Afryki	42	559	1 331	1,1	1,0
z Ameryk	21	640	3 109	0,6	1,1
z Azji	169	2 771	1 639	4,6	4,9
Kraje transformujące się	297	5 988	2 015	8,1	10,6
	import (mln USD)			udział (%)	
Ogółem	7 315	45 034	616	100,0	100,0
Kraje rozwinięte	6 929	37 702	544	94,7	83,7
Kraje rozwijające się	179	6 776	3 787	2,4	15,0
z Afryki	16	220	1 363	0,2	0,5
z Ameryk	8	254	3 307	0,1	0,6
z Azji	155	6 300	4 062	2,1	14,0
Kraje transformujące się	69	363	526	0,9	0,8

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych UNCTAD,
<http://unctadstat.unctad.org/ReportFolders/reportFolders.aspx> (2.07.2013).

Jak można zauważyć w tabeli 5, w latach 1995–2012 znacznie pogłębił się deficyt handlowy naszego kraju w grupie wyrobów przetworzonych o wysokiej intensywności technologicznej. Należy również zaznaczyć, że deficyt odnotowano zarówno w grupie krajów rozwiniętych, jak i rozwijających się (odpowiednio –7,6 i –10,5 mld USD). O ile ujemne saldo handlu tymi towarami z krajami rozwiniętymi można wytłumaczyć m.in. zapóźnieniem technologicznym Polski wywodzącym się jeszcze z okresu gospodarki centralnie planowanej, to szybko

³ Oczywiście, przy tak syntetycznych danych i specyfice poszczególnych branż trudno jednoznacznie rozstrzygnąć, jakie były inne przyczyny przedstawionych tendencji.

pogłębiający się deficyt w handlu towarami *high-tech* z rozwijającymi się gospodarkami azjatyckimi może wskazywać na niską innowacyjność i pogarszającą się konkurencyjność polskiej gospodarki.

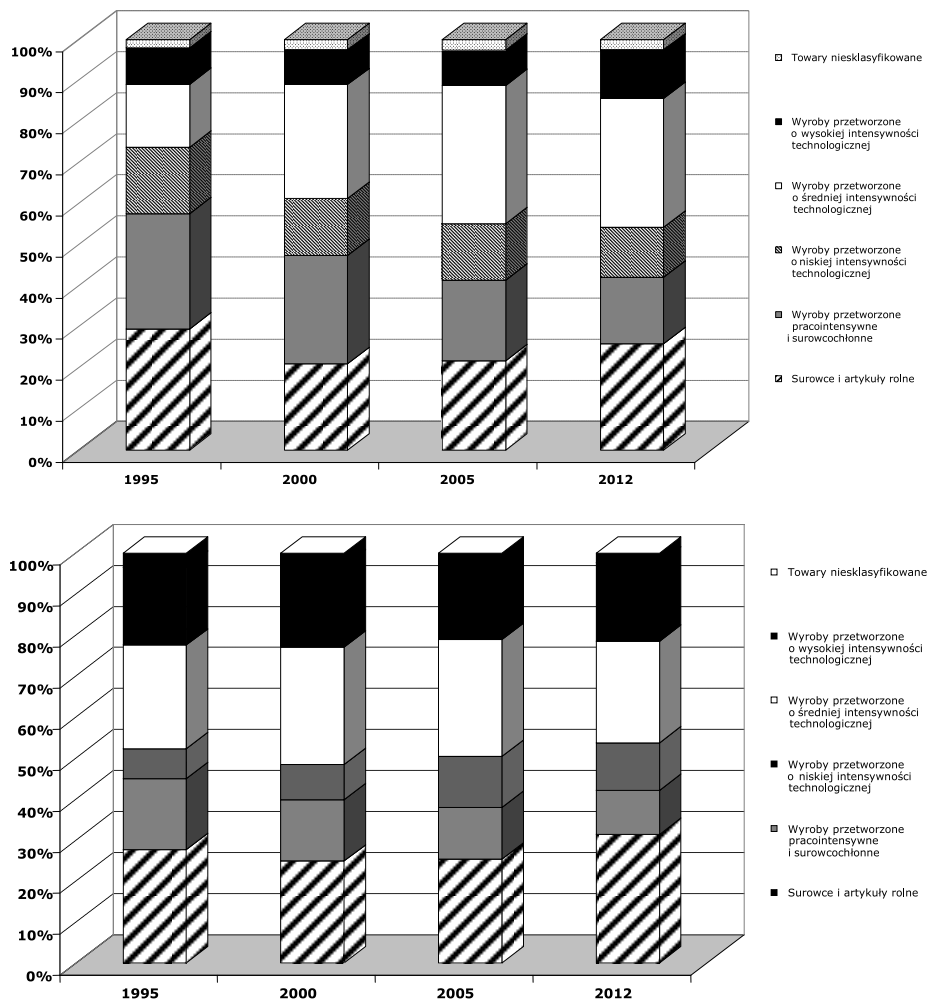
Tabela 5. Handel zagraniczny Polski wyrobami przetworzonymi o wysokiej intensywności technologicznej w latach 1995–2012

Wyszczególnienie	1995	2012	Dynamika (1995 = 100)	1995	2012
	eksport (mln USD)			udział (%)	
Ogółem	2 329	31 603	1 357	100,0	100,0
Kraje rozwinięte	1 696	24 414	1 440	72,8	77,3
Kraje rozwijające się	198	3 187	1 611	8,5	10,1
z Afryki	16	361	2 238	0,7	1,1
z Ameryk	40	432	1 069	1,7	1,4
z Azji	141	2 393	1 695	6,1	7,6
Kraje transformujące się	351	3 979	1 134	15,1	12,6
	import (mln USD)			udział (%)	
Ogółem	6 821	47 196	692	100,0	100,0
Kraje rozwinięte	5 765	31 600	548	84,5	67,0
Kraje rozwijające się	650	13 739	2 113	9,5	29,1
z Afryki	15	113	778	0,2	0,2
z Ameryk	15	511	3 348	0,2	1,1
z Azji	620	13 115	2 114	9,1	27,8
Kraje transformujące się	275	1 453	528	4,0	3,1

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych UNCTAD, <http://unctadstat.unctad.org/ReportFolders/reportFolders.aspx> (2.07.2013).

Tendencje w polskim handlu zagranicznym związane ze zmianami struktury towarowej zaprezentowano na rysunku 2. Jak można zauważyć, w latach 1995–2012 w polskim eksporcie dwukrotnie wzrósł udział wyrobów przetworzonych o średniej intensywności technologicznej przy jednoczesnym spadku udziału wyrobów pracointensywnych, surowcochłonnych oraz o niskiej intensywności technologicznej. Można to uznać za zmianę pozytywną, jednak w tym samym okresie udział wyrobów przetworzonych o wysokiej intensywności technologicznej utrzymał się na prawie niezmiennym poziomie. Co więcej, udział tej grupy towarowej w polskim wywozie był w 2012 r. ponaddwukrotnie niższy niż surowców i artykułów rolnych (odpowiednio 12 i 26%).

Rysunek 2. Zmiany struktury towarowej polskiego handlu zagranicznego w latach 1995–2012 (eksport – wykres górny, import – wykres dolny)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych UNCTAD, <http://unctadstat.unctad.org/ReportFolders/reportFolders.aspx> (4.07.2013).

Z kolei po stronie importu największy udział odnotowano w 2012 r. w grupie surowców i artykułów rolnych, natomiast na kolejnych miejscach znalazły się wyroby przetworzone o średniej i wysokiej intensywności technologicznej. W porównaniu z 1995 r. łączny udział dwóch ostatnich grup towarowych w polskim imporcie prawie się nie zmienił. Może to wskazywać na to, że w ciągu ostatnich

dwóch dekad polska gospodarka absorbowała rozwiązania technologiczne przyczyniające się do utrwalenia jej wizerunku jako imitatora, a jedynie w niewielkim stopniu służące budowaniu naszego przyszłego potencjału innowacyjnego.

2. Uwarunkowania wzrostu znaczenia krajów rozwijających się w polskim eksporcie

Na podstawie przeprowadzonej analizy należy jednoznacznie stwierdzić, że z wyjątkiem krajów azjatyckich kraje rozwijające się nie odgrywały większej roli w polskim handlu zagranicznym w latach 1995–2012. Biorąc pod uwagę fakt, że w naszym kraju brakuje rodzimych korporacji transnarodowych, które mogłyby stać się głównym stymulatorem krajowych procesów innowacyjnych, a dotychczasowe przewagi konkurencyjne Polski coraz bardziej słabną, konieczne jest poszukiwanie nowych form ekspansji na bardziej odległe geograficznie rynki zagraniczne. Ważne jest przy tym, aby ich efektem były nie tylko jakościowe zmiany w strukturze towarowej polskiego handlu zagranicznego, lecz również stopniowe zwiększanie potencjału innowacyjnego polskiej gospodarki.

Jednym ze sposobów zwiększenia aktywności innowacyjnej oraz ekspansji eksportowej polskich przedsiębiorstw – zwłaszcza małych i średnich – może być rozwój współpracy w ramach struktur klastrowych. Dotychczasowe doświadczenia naszego kraju związane z rozwojem klastrów napawają pewnym optymizmem, gdyż z jednej strony klastry przyczyniają się do wprowadzania na rynek innowacyjnych produktów (a przynajmniej innowacji organizacyjnych czy marketingowych), z drugiej natomiast umożliwiają nawiązywanie kontaktów krajowych i międzynarodowych, a w efekcie zwiększają szanse partnerów w konkurencji ze znacznie silniejszymi kapitałowo, organizacyjnie i technologicznie podmiotami zagranicznymi (zwłaszcza z korporacjami transnarodowymi)⁴.

Inną, często komplementarną wobec rozwijania współpracy klastrowej strategią może być działalność określana jako odwrotna innowacyjność (*reverse innovation*). Jej istotą jest opracowywanie tanich produktów zaspokajających potrzeby konsumentów z krajów rozwijających się, które w dalszej kolejności mogą być również wprowadzane na rynki krajów rozwiniętych. Dzięki korzyściom skali oraz niskiej cenie przedsiębiorstwa realizujące strategię odwrotnej innowacyjności mogą zdobywać nowe rynki i znajdować nowe zastosowania dla takich pro-

⁴ Szerzej na ten temat zob. np. M. Gryczka, *Przekształcenie specjalnych stref ekonomicznych w klastry*, „Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa” 2011, nr 8, s. 22–30.

duktów. W tradycyjnym podejściu przedsiębiorstwa próbują wprowadzać na rynki krajów rozwijających się produkty już dostępne w krajach bogatych, lecz pozbawione pewnych funkcjonalności, co ma na celu podniesienie ich konkurencyjności cenowej. Mimo tego takie produkty są zazwyczaj dostępne jedynie wąskiej grupie konsumentów o większej sile nabywczej. Produkty opracowywane zgodnie z koncepcją odwrotnej innowacyjności są natomiast od razu komercjalizowane z uwzględnieniem potrzeb, oczekiwań i siły nabywczej lokalnej społeczności. Jeśli odniosą one sukces na rynkach rozwijających się, mogą być następnie odpowiednio zmodyfikowane (np. unowocześnione lub uzupełnione o niezbędne funkcje) i oferowane na bardziej wymagających rynkach krajów wysoko rozwiniętych⁵.

Strategia odwrotnej innowacyjności jest stosowana z powodzeniem przez coraz więcej korporacji transnarodowych, jednak korzyści z nią związane mogą stać się udziałem również polskich przedsiębiorstw. Zamiast podejmowania prób wprowadzania nowych produktów na dojrzałe i wymagające rynki krajów wysoko rozwiniętych lepszym rozwiązaniem z punktu widzenia długookresowych przewag konkurencyjnych może być skoncentrowanie wysiłków innowacyjnych i marketingowych najpierw na rynkach mniej wymagających (np. w krajach byłego ZSRR, Afryki Północnej lub Bliskim Wschodzie). Podejście takie wydaje się być o tyle uzasadnione, że wiele polskich przedsiębiorstw produkcyjnych z powodzeniem funkcjonowało na tych rynkach w latach 80. i 90. ubiegłego stulecia. Aby było to jednak możliwe, powinny zostać spełnione następujące warunki:

1. Konieczne jest większe zaangażowanie polskich przedsiębiorstw we współpracę ze sferą nauki oraz instytucjami państwowymi, co mogłoby zintensyfikować procesy innowacyjne, a w szczególności przyczynić się do przyspieszenia komercjalizacji wyników prac badawczo-rozwojowych⁶.

⁵ Przykładem produktu oferowanego obecnie na rynkach międzynarodowych, a zaprojektowanego pierwotnie pod kątem potrzeb indyjskich farmerów, jest mały wielozadaniowy ciągnik rolniczy Krish amerykańskiej firmy John Deere. Specyficzne potrzeby konsumentów indyjskich leżały także u podstaw opracowania przez koncern GE Healthcare przenośnego aparatu EKG MAC 400, który jest obecnie sprzedawany w rozbudowanych wersjach MAC 600 i MAC 800 w wielu krajach rozwiniętych, w tym również w Polsce. Por. V. Govindarajan, Ch. Trimble, *Reverse Innovation: Create Far From Home, Win Everywhere*, Harvard Business School Publishing, Boston 2012, s. 109–124, 143–160.

⁶ Szerzej na temat modelu sceny innowacji jako metody analizy procesów postępu technicznego w gospodarce narodowej zob. A.H. Jasiński, *Innowacje i transfer techniki w procesie transformacji*, Difin, Warszawa 2006, s. 29–33.

2. Zacieśnienie współpracy w ramach struktur klastrowych czy parków naukowo-technologicznych powinno służyć nie tylko opracowywaniu nowych produktów, ale również prowadzić do tworzenia i wdrażania nowych strategii marketingowych (innowacji marketingowych), dzięki którym możliwe będzie szybkie wprowadzenie tych produktów na rynki zagraniczne. Powinno to prowadzić do obniżenia kosztów związanych z wejściem na rynki międzynarodowe (np. związanych z promocją czy rozwojem sieci dystrybucji) oraz przyczyniać się do osiągnięcia efektów synergicznych.
3. Instytucje wsparcia przedsiębiorczości powinny koncentrować działania nie tylko na promowaniu już istniejących polskich produktów, lecz w większym stopniu wspierać działalność związaną z rozpoznaniem potrzeb potencjalnych klientów z krajów rozwijających się. Może temu służyć np. efektywniejsze wsparcie organizacyjne i finansowe uczestnictwa przedstawicieli polskich przedsiębiorstw w imprezach targowych o charakterze importowym organizowanych w tych krajach. Wskazana jest również większa aktywność służb dyplomatycznych, przedstawicielstw handlowych i instytucji państwowych (np. Polskiej Agencji Informacji i Inwestycji Zagranicznych) w przekazywaniu aktualnych informacji na temat warunków prowadzenia działalności gospodarczej w krajach rozwijających się.
4. We wspieranie strategii odwrotnej innowacyjności powinny być również bardziej zaangażowane instytucje finansowe typu *venture capital*, jak również podmioty zajmujące się rozdysponowaniem środków przeznaczonych na rozwój działalności innowacyjnej. Te drugie muszą się jednak skoncentrować nie tylko na kontroli efektywności wydatkowania środków unijnych, lecz przede wszystkim na pomaganiu w realizacji projektów, których celem jest wprowadzenie innowacyjnych produktów na rynki krajów rozwijających się.

Podsumowanie

Zmiany w polskim handlu zagranicznym zainicjowane na początku lat 90. XX w. uległy wyraźnemu pogłębieniu w ostatnich dwóch dekadach. Z jednej strony polski eksport jest nadal silnie uzależniony od koniunktury panującej

na rynkach Europy Zachodniej, natomiast z drugiej strony polscy eksporterzy nie są wystarczająco silni i zdeterminowani, aby podjąć ryzyko bezpośredniego wejścia na bardziej odległe geograficznie rynki. Strategia poszukiwania pozaeuropejskich rynków zbytu może okazać się skuteczna, ponieważ w wielu krajach rozwijających się konkurencja nie jest jeszcze tak silna jak na dojrzałych rynkach krajów wysoko rozwiniętych. Co więcej, zgodnie z koncepcją odwrotnej innowacyjności wprowadzanie polskich produktów na mniej wymagające rynki krajów rozwijających się może – przy zaistnieniu sprzyjających okoliczności – prowadzić do opracowania innowacyjnych rozwiązań, które będą konkurencyjne nie tylko cenowo, ale również zaawansowane technologicznie. Aby było to możliwe, konieczna jest nie tylko diametralna zmiana strategii polskich eksporterów, lecz również większe wsparcie ze strony odpowiednich instytucji krajowych. Przykładem może być chociażby zorganizowane w kwietniu 2013 r. przez PAiIZ polsko-nigeryjskie forum gospodarcze w Abudży⁷, jednak pojawienie się konkretnych projektów wymaga jeszcze większego instytucjonalnego zaangażowania w promocję polskiego eksportu.

Literatura

- Govindarajan V., Trimble Ch., *Reverse Innovation: Create Far From Home, Win Everywhere*, Harvard Business School Publishing, Boston 2012.
- Gryczka M., *Przekształcenie specjalnych stref ekonomicznych w klastry*, „Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa” 2011, nr 8.
- Inwestycje w Nigerii szansą polskich firm?*, „Dziennik Gazeta Prawna” z 24 kwietnia 2013 r.
- Jasiński A.H., *Innowacje i transfer techniki w procesie transformacji*, Difin, Warszawa 2006.
- Trade and Development Report 2002*, United Nations, New York–Geneva 2002.
- UNCTAD Statistical Database*, <http://unctadstat.unctad.org>.

⁷ Por. *Inwestycje w Nigerii szansą polskich firm?*, „Dziennik Gazeta Prawna” z 24 kwietnia 2013 r.

TRANSFORMATION OF GEOGRAPHICAL STRUCTURE AND COMMODITY PATTERN OF POLISH FOREIGN TRADE IN THE CONTEXT OF REVERSE INNOVATION STRATEGY

Abstract

At the beginning of economic transformation in Poland so called geographical trade reorientation phenomenon had occurred, which became apparent especially in increasing role of Western European trade partners. On the other hand, Polish foreign trade with developing economies was diminishing. The main goal of this paper is to demonstrate the gradually growing importance of developing countries for Polish foreign trade in last two decades. Based on the results one can try to assess some determinants for developing countries-oriented trade intensification. Due to weakening competitive edge of Polish economy it's extremely important to develop more effective foreign market expansion models, and the ones implementing reverse innovation approach seem to be the most promising.

Keywords: foreign trade, export expansion, reverse innovation

Translated by Marcin Gryczka