

*Tadeusz Sporek*\*

## **Polsko-niemiecka wymiana handlowa w latach 2005–2015**

### **Wprowadzenie**

Upadek bloku wschodniego i jego konsekwencje w postaci zjednoczenia Niemiec, demokratyzacji państw Europy Środkowej i Wschodniej i transformacja ich gospodarek narodowych z centralnie planowanych na wolnorynkowe otworzył możliwości dla powstania nowych powiązań handlowych i zmiany granic układów politycznych. Zjednoczone Niemcy w latach 1990–2004 wspierały dążenia Polski w integracji ze światem zachodnim w ramach Sojuszu Północnoatlantyckiego, a później w Unii Europejskiej. Dzięki wsparciu Niemiec udało się umorzyć część polskiego długu w Klubie Paryskim, wejść do Sojuszu Północnoatlantyckiego w 1999 r. oraz Unii Europejskiej w roku 2004. W okresie przedakcesyjnym Niemcy widziały w integracji europejskiej Polski z UE sposób na stworzenie nowego i dużego rynku zbytu. Ponieważ w pierwszych latach transformacji ustrojowej dostęp do polskiego rynku pozostawał wciąż utrudniony, jedynie integracja i przyjmowanie standardów europejskich w obszarze gospodarczym pozwoliłyby niemieckim eksporterom na rozszerzenie swojej działalności na polskim rynku.

Z upływem czasu również polskie firmy są coraz bardziej ekspansywne. „Rozpychają się” z powodzeniem na coraz bardziej odległych rynkach, szukając miejsc z dużym potencjałem. Takie poszukiwania wiążą się z ryzykiem, a znalezienie odbiorcy w Niemczech, we Włoszech czy w Czechach wcale nie oznacza, że szansa natrafienia na nierzetelną albo po prostu niewypłacalną firmę są mniejsze niż w przypadku robienia interesów w dużo bardziej egzotycznych miejscach na świecie. Doświadczenia polskich przedsiębiorców wciąż nie są duże, dlatego wymiana informacji o potencjalnych partnerach biznesowych jest ograniczona. Sposobem na

---

\* Prof. dr hab. **Tadeusz Sporek** – kierownik Katedry Międzynarodowych Stosunków Ekonomicznych Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach.

uniknięcie wpadki i rozpoczęcie współpracy z niewiarygodną firmą jest zamówienie raportu handlowego na jej temat, np. wywiadowni gospodarczej<sup>1</sup>.

Eksport jest i pozostanie siłą napędową niemieckiej gospodarki, ale w XXI w. wspólnie już z wydatkami konsumpcyjnymi. Dla Polski jest również naturalnym i najważniejszym kierunkiem rozwoju biznesu, w którym uczciwość i stabilność finansowa partnerów nie są cechami oczywistymi. Zasada „ufaj, ale kontroluj” ułatwia prowadzenie biznesu.

### **Integracja europejska w kontekście wymiany międzynarodowej**

Korzyści z integracji nie należy traktować w żadnym wypadku jednostronnie. Polscy przedsiębiorcy, dzięki upodabnianiu się procesów produkcyjnych i przyjmowaniu standardów europejskich w obszarze jakości, zyskali możliwości rozszerzenia swojej działalności na rynki państw UE. Wciąż aktualnym ograniczeniem były problemy związane z wizerunkiem produktów polskich, traktowanych przez odbiorców z Zachodniej Europy (w tym z Niemiec) jako jakościowo gorsze. Jednak z biegiem lat wizerunek polskich produktów jako słabych odnosi się w coraz mniejszym stopniu do elementu produkcyjnego, a raczej do kwestii marketingowych. Wejście Polski w struktury UE zahamowało tempo wchodzenia niemieckich przedsiębiorstw na nowe segmenty polskiego rynku ze względu na wzrost obecności na nim nowych podmiotów dysponujących porównywalnym zapleczem finansowym i technologicznym. W okresie przedakcesyjnym przewaga niemieckich przedsiębiorców względem innych zagranicznych podmiotów z Zachodniej Europy opierała się częściowo na przewadze geograficznej. Bliskość położenia minimalizowała koszty transportu, pozwalając niemieckim przedsiębiorcom na oferowanie danego dobra po niższych cenach niż w przypadku innej zachodniej konkurencji. Rozwój gospodarczy połączony z napływem środków unijnych, otwarciem się nowych rynków zbytu oraz wzrostem zamożności polskich nabywców zmniejszała siłę oddziaływania takich czynników, jak położenie geograficzne. W takim wypadku wzrastała rola pośrednictwa i reeksportu. Wspólny rynek i integracja europejska sprzyjały tego typu działaniom. Złożoność i długość łańcuchów pośrednictwa sprawiały, że coraz trudniej wskazać, z jakiego konkretnego rynku dane dobro pochodzi i na jaki rynek finalnie trafiło. Tego typu działania miały dobre i złe strony. Z jednej strony pozwalały niemieckim przedsiębiorcom na utrzymywanie swojej

---

<sup>1</sup> P. Otto, *Kontrahenta warto sprawdzić*, „Rzeczpospolita”, 8.03.2016.

pozycji i zysków wynikających z pośrednictwa, jednocześnie bez konieczności angażowania względnie dużych środków. W tym wypadku procentowało doświadczenie na polskim rynku, zdobyte przez niemieckich przedsiębiorców w początkowym okresie po polskiej transformacji gospodarczej. Polscy producenci natomiast, dzięki zacieśnieniu współpracy z partnerami z Zachodniej Europy, uzyskali dostęp do środków, które pozwalały na podnoszenie standardów oferowanych przez siebie dóbr, do poziomu pozwalającego na nawiązanie konkurencji z zachodnimi przedsiębiorstwami nie tylko w kontekście cenowym. Wraz z wejściem Polski do struktur unijnych i procesami integracyjnymi zmieniła się częściowo forma polskiej wymiany handlowej z Niemcami. Integrację w kontekście wymiany handlowej z Niemcami należy więc rozumieć jako złożony proces, w wyniku którego ujawniły się nowe środki i kanały wzajemnego oddziaływania na siebie obu gospodarek. Szersze otwarcie się polskiego rynku na większą liczbę zagranicznych podmiotów przyspieszyły już zachodzące zmiany na polskim rynku wytwórczym. Z jednej strony działania dostosowawcze stanowiły warunek umożliwiający sprawne adaptowanie przez polską gospodarkę nowych środków dostępnych w ramach funduszy unijnych. Z drugiej strony przemodelowanie struktury produkcyjnej niosło ze sobą określone koszty społeczne. Integracja europejska w wymiarze gospodarczym zwiększała tendencje do specjalizacji, m.in. przez niwelowanie kosztów tranzytowych. Nadwyżki dóbr będące efektem dysponowania danym środkiem produkcji w sposób bardziej płynny i dynamiczny znajdują nabywców na rozległym i różnorodnym rynku europejskim<sup>2</sup>. Jednocześnie stosowane agendy unijne, świadome negatywnych skutków tego typu procesów, starały się zmniejszać towarzyszące im skutki społeczne. Pośrednio wejście Polski do UE stanowiło kolejny po transformacji gospodarczej etap dostosowawczy polskiej gospodarki do wymogów globalnego rynku. Integracja jest procesem ciągłym, ponieważ wciąż pojawiają się nowe płaszczyzny, na których możliwe jest zacieśnianie współpracy. Rodzi to pewne zagrożenia wystąpienia zjawisk patologicznych w tychże procesach, wynikających z różnych możliwości integracyjnych poszczególnych gospodarek. Światowy kryzys gospodarczy uwidocznił rozdźwięk w środowiskach europejskich w kontekście integracji o charakterze ekonomicznym. Jedną koncepcją zakłada konieczność wstrzymania procesów integracyjnych, wskazując je jako przyczynę szybkiego rozprzestrzeniania się skutków kryzysu gospodarczego. Drugą koncepcja

---

<sup>2</sup> R. Stefański, *Wpływ integracji europejskiej na kształtowanie się niemieckich obrotów handlowych*, w: *Dokąd zmierzają Niemcy. Reformy polityczne, gospodarcze i społeczne*, red. B. Brocka-Palacz, SGH, Warszawa 2008, s. 81–88.

wskazuje, że wzajemna integracja, owszem, zwiększa tendencje koniunkturalne wśród objętych nią gospodarek, ale działa to również w drugą stronę, potęgując pojawiające się wzrosty w trendach gospodarczych. Odnosząc wspomniane koncepcje do polsko-niemieckiej wymiany handlowej, można wskazać zarówno, że spadek PKB Niemiec w okresie największego nasilenia się zjawisk kryzysowych zmniejszył tempo wzrostu gospodarczego w Polsce, jak i fakt, że znaczny udział w dynamicznie rozwijającym się polskim rynku pozwolił zmniejszyć spadki gospodarki Niemiec w stosunku do innych państw Zachodniej Europy. Stąd może wynikać niemieckie wsparcie dla procesów integracyjnych Polski, zarówno w okresie przedakcesyjnym, jak i poakcesyjnym<sup>3</sup>. Polsko-niemiecka wymiana handlowa w latach 1945–1989 była zdominowana przez czynniki polityczne<sup>4</sup>. Z racji panującego ustroju źródłem dewiz nie mogły być Niemcy Wschodnie, głównym zagranicznym partnerem handlowym Polski (poza państwami socjalistycznymi uzależnionymi od ZSRR i zrzeszonymi w RWPG) były Niemcy Zachodnie, czyli RFN. Trudno więc o precyzyjny opis relacji handlowych w tym okresie, ponieważ dotyczące jej dane państwowe z racji niedemokratyczności ustroju mogą nosić znamiona manipulacji, a ta część wymiany handlowej, która odbywała się bez zgody organów państwowych, była oficjalnie nielegalna, a więc z oczywistych względów brak opisujących ją danych. Charakterystyczną cechą ówczesnej wymiany handlowej była natomiast struktura polskiego eksportu, który ograniczał się do surowców oraz towarów nisko przetworzonych. Wynikało to z ograniczeń gospodarczych towarzyszących gospodarce centralnie planowanej, objawiających się m.in. niskim stopniem innowacyjności produkcji oraz rozwojem tych segmentów gospodarki, które generowały duże zatrudnienie, jak np. górnictwo i hutnictwo. Polska gospodarka dysponowała środkami produkcji umożliwiającymi wytwarzanie dóbr bardziej przetworzonych i o charakterze konsumpcyjnym, jednak z racji ich niskiej jakości w porównaniu z ich zachodnimi odpowiednikami nie znajdowały one nabywców poza rynkiem krajowym i rynkami innych państw socjalistycznych. Był to również efekt tendencji na globalnym rynku, który w okresie zimnej wojny zdominowany był przez bloki państw socjalistycznych i kapitalistycznych. Po upadku bloku wschodniego w 1989 r. polski handel zagraniczny musiał ulec zmianom nie tylko instytucjonalnym, co objawiało się zniesieniem monopolu państwa na handel z zagranicą, lecz także

---

<sup>3</sup> Zob. szerzej: W. Fuest, *Niemcy jako strategiczny partner Polski*, w: *Niemcy jako strategiczny partner gospodarczy Polski*, red. W. Małachowski, Warszawa 2002, s. 15–20.

<sup>4</sup> L.J. Jasiński, *Bliżej centrum czy na peryferiach? Polskie kontakty gospodarcze z zagranicą w XX wieku*, Wydawnictwo TRIO, Warszawa 2011, s. 107.

dotyczącym nowych rynków zbytu. Zwiększył się udział Niemiec w polskiej wymianie handlowej, osiągając w niej dominującą pozycję. Dotyczyło to również innych gospodarek regionu. Niemcy stały się wówczas również największym partnerem handlowym Czech, Słowacji i Węgier oraz jednym z najważniejszych partnerów handlowych Rumunii, Bułgarii oraz państw byłej Jugosławii. Utrudnienia w dostępie do polskiego rynku, jakie istniały w pierwszych latach po transformacji ustrojowej i gospodarczej, były do pokonania przez integrację z państwami UE i przyjmowanie przez Polskę standardów unijnych. Polska dysponowała w tym czasie wsparciem politycznym Niemiec, czego kulminacją było wejście do UE w 2004 r. Warto przy tym zauważyć, że udział Niemiec w rynkach państw, które weszły do UE w latach 2004 i 2007, zwiększał się z czasem w stopniu coraz mniejszym na rzecz innych państw UE<sup>5</sup>. Mówiąc inaczej, Niemcy, lobbując na rzecz wejścia do UE państwa z Europy Środkowej, z jednej strony zniwelowały bariery utrudniające ich eksporterom działanie na rynkach tych państw, a z drugiej strony ułatwiły działanie również innym konkurencyjnym wobec siebie podmiotom z państw Europy Zachodniej.

### **Specyfika gospodarki Polski i Niemiec**

Czynniki kształtujące strukturę i skalę polsko-niemieckiej wymiany handlowej po akcesji polski w struktury UE w 2004 r. ulegały poważnej zmianie i ewolucji. Znalazły się wśród nich dysproporcje w rozwoju gospodarczym obu gospodarek oraz ich rozmiarach. Aby doprecyzować ich ogólny wpływ na transfer dóbr między Polską a Niemcami, konieczne jest poznanie ich dokładnych parametrów według poszczególnych mierników gospodarczych oraz tempa, w jakim uległy one zmianie na przestrzeni 10 lat. Podstawowym miernikiem stosowanym w określeniu rozmiarów danej gospodarki jest Produkt Krajowy Brutto. Różnica w relacji wartości PKB obu gospodarek wynosiła w 2005 r., a więc w rok po przystąpieniu Polski do struktur UE, 10,8 do 1 na korzyść Niemiec, by zmaleć w perspektywie następnej dekady do relacji 7,0 do 1 w 2015 r. Widać zatem wyraźną zmianę w dysproporcji potencjałów obu gospodarek, jaka nastąpiła w badanym okresie 2005–2015 na korzyść dla Polski, mimo że różnica nadal jest znaczna. Skala dysproporcji różni się w zależności od miernika gospodarczego, mimo że we wszystkich widoczna jest jednak ta sama tendencja do zmniejszania się dysproporcji w potencjałach obu gospodarek. Przy użyciu jako wskaźnika parytetu siły nabywczej spadek dysproporcji

---

<sup>5</sup> T. Sporek, *Ugrupowanie międzynarodowe kształtujące architekturę jednoczącej się Europy u progu XXI wieku*, Akademia Ekonomiczna, Katowice 2004, s. 365–387.

w potencjałach obu gospodarek wynosi 3,8 do 1 w 2015 r. wobec relacji 4,8 do 1 w 2005 r.

**Tabela 1. Porównanie wartości PKB w Niemczech i w Polsce w 2005 i 2015 r.**

Wyszczególnienie	Niemcy		Polska	
	2005	2015	2005	2015
PKB – rynkowe ceny bieżące, mld euro	2195,7	2737,6	204,2	389,7
PKB – PPS*, mld euro	2059,0	2623,5	417,6	673,5
PKB – rynkowe ceny bieżące, UE28 = 100	20,6	20,9	1,9	3,0
PKB – PPS, UE28 = 100	19,3	20,1	3,9	5,2

\* Purchasing Power Standard – parytet siły nabywczej

Źródło: Eurostat i obliczenia własne.

W latach 2005–2015 gospodarkę polską i niemiecką charakteryzował większy niż w przypadku pozostałych gospodarek UE wzrost gospodarczy mierzony dynamiką PKB<sup>6</sup>. Gospodarka Niemiec, jako państwa wysoko rozwiniętego gospodarczo, charakteryzowała się wzrostem opartym na produkcji wysoko przetworzonych dóbr, inwestycjami w nowoczesne technologie i usługi specjalistyczne<sup>7</sup>. Polski wzrost wynikał z wciąż chłonnego rynku wewnętrznego, niższych niż w krajach rozwiniętych kosztów produkcji oraz produkcji podzespołów i części wykorzystywanych do produkcji bardziej zaawansowanych dóbr finalnych. Bardzo istotne znaczenie w przypadku obu gospodarek odgrywa również położenie geograficzne. W przypadku Niemiec zaletą jest położenie między leżącymi dalej na zachód równie bogatymi państwami, takimi jak Francja i państwa Beneluksu, a biedniejszymi państwami leżącymi na wschód od Niemiec, np. Polską, Czechami, Słowacją, Węgrami. Pozwala to na uczestniczenie w pośrednictwie przy transferze dóbr i usług między państwami zachodniej a wschodniej Europy – charakteryzującymi się znacznymi różnicami w rozwoju gospodarczym i zapotrzebowaniem na różnego rodzaju dobra. Podobną przewagę ma również Polska, która może pośredniczyć w transferze dóbr z Europy Zachodniej na rynki Europy Wschodniej. Sam rynek polski jest również jednym z największych rynków docelowych dla dóbr produkowanych w Niemczech i w krajach położonych dalej na zachód od Niemiec<sup>8</sup>.

<sup>6</sup> *Współpraca gospodarcza Polska–Niemcy*, red. B. Wyżnikiewicz, Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową we współpracy z Fundacją Konrada Adenauera w Polsce, Warszawa 2014, s. 5.

<sup>7</sup> W. Małachowski, *Kapitalizm współczesnych Niemiec*, CeDeWu Warszawa 2013, s. 121.

<sup>8</sup> W. Orłowski, *Czy Polska dogoni Niemcy*, PWN, Warszawa 2015, s. 31.

Dysponując danymi na temat rozbieżności w skalach potencjałów gospodarek polskiej i niemieckiej, konieczne jest rozwinięcie tego zagadnienia o kwestie zdolności nabywczych mieszkańców obu państw. Zdolności nabywcze uzależnione są w przypadku Niemiec i Polski od dwóch podstawowych czynników, którymi są chłonność własnego rynku wewnętrznego oraz zamożność obywateli jednego państwa w stosunku do drugiego. Rozbieżności, które występują w wymienionych wskaźnikach między gospodarkami Niemiec i Polski, pozwalają określić dalszą gamę i rodzaj towarów, na które dany rynek wewnętrzny będzie zgłaszał zapotrzebowanie. Ostatecznie określenie luki w zdolnościach dochodowych odbiorców na danym rynku pozwala scharakteryzować daną gospodarkę pod względem jej aktualnego poziomu rozwoju. Instrumentem, który pośrednio pozwala na zdobycie tego typu informacji, jest PKB przypadający na jednego mieszkańca. Wskaźnik ten prezentuje tabela 2.

**Tabela 2. Porównanie wartości PKB per capita w Niemczech i w Polsce**

Wyszczególnienie	Niemcy		Polska	
	2005	2015	2005	2015
PPS, euro	25 500	32 100	10 900	17 800
PPS, UE28 = 100	116	124	58	71
PPS Niemcy = 100	100	100	47	59

Źródło: Eurostat, <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&init=1&plugin=1&language=en&pcode=tec001140> (dostęp 16.05.2015).

Niesie to ze sobą szereg konsekwencji w obszarze polsko-niemieckiej wymiany handlowej. Ograniczone względem konsumentów niemieckich zdolności nabywcze polskich konsumentów oznaczają, że niemieckie przedsiębiorstwa prowadzące działalność eksportową na rynek polski muszą dokonać określonej modyfikacji swojej oferty. Potrzeba taka zachodzi ze względu na dwa podstawowe ograniczenia wynikające z eksportowania dóbr z państwa wysoko rozwiniętego do państwa rozwijającego się. Po pierwsze, eksporter prowadzący tego typu działalność musi być świadomy, że ze względu na ograniczone możliwości nabywcze klientów na rynku docelowym ilość nabywanych przez nich dóbr będzie mniejsza. Po drugie, nabywcy na rynkach państw rozwijających się nie zgłaszają dużego zapotrzebowania na niektóre dobra o wysokim stopniu przetworzenia (w tym luksusowe). Sytuacja taka ma miejsce, ponieważ poziom rozwoju gospodarczego, na którym znajduje się aktualnie dana gospodarka, nie prowadzi do generowania zapotrzebowania na tego typu dobra lub generuje je w takim zakresie, który czyni działalność eksportową nieopłacalną ze względu na małą liczbę potencjalnych

nabywców. Odwrotna sytuacja ma miejsce w przypadku eksportowania dóbr z państwa rozwijającego się na rynek państwa wysoko rozwiniętego, tj. w przypadku eksportu polskich towarów do Niemiec. W tym wypadku następują ograniczenia o przeciwnym podłożu. Rozległe rynki państw wysoko rozwiniętych i duże zdolności nabywcze ich mieszkańców dają możliwość znalezienia wystarczająco dużej grupy nabywców, aby uczynić działalność eksportową opłacalną nawet w aspekcie niszy rynkowej. Jednakże wysoki poziom świadomości konsumenckiej i oczekiwań charakteryzujący konsumentów do działania pod obcą marką na tych rynkach sprawia, że eksporterzy z państw rozwijających się mają ograniczone możliwości konkurowania z rodzimymi producentami. Silny w tym wypadku jest tzw. efekt kraju pochodzenia, który zmusza czasami eksporterów z państw rozwijających się do działania pod obcą marką. Rynek wysoko rozwinięty charakteryzuje się również tym, że ciężko znaleźć na nim segment rynku, który byłby jeszcze w fazie dynamicznego rozwoju i na którym nie istniałaby już określona konkurencja. Dotyczy to głównie rynku dóbr finalnych, o wysokim stopniu przetworzenia i innowacyjności. Z tego względu eksporterzy z państw rozwijających się zajmują na rynkach państw rozwiniętych gospodarczo rolę poddostawców dostarczających części składowe do dóbr finalnych, prowadzą konkurencję o charakterze cenowym bądź decydują się na współpracę z rodzimym podmiotem albo jego przejęcie i działanie pod jego marką.

Wpływ danego państwa na jego pozycję handlową z innymi państwami zależy również od tego, jaką rolę działalność eksportowa odgrywa w wytwarzanym przez gospodarke danego kraju PKB. Określa ona bowiem stopień konkurencyjności produkcji danej gospodarki, stopień jej rozwoju i innowacyjności oraz zdolność danego państwa do czerpania korzyści z działalności handlowej<sup>9</sup>.

**Tabela 3. Relacja eksportu do PKB Niemiec i Polski, w %**

Lata	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Niemcy	41	46	47	48	42	48	51	52	51	52	52
Polska	37	40	41	40	39	42	45	47	48	48	49

Źródło: Bank Światowy, <http://data.worldbank.org/indicator/NE.EXP.GNFS.ZS?page=2> (dostęp 16.05.2015).

<sup>9</sup> K. Malinowski, *Przywódca rola Niemiec w Europie i niemieckim dyskursie naukowym*, „Przegląd Zachodni”, nr 2/2013, s. 41–44.



Warto zwrócić uwagę, że pozycję lidera w światowym eksporcie Niemcy utrzymywały przez kilka dekad XX w. do 2009 r., kiedy nastąpiła utrata tej pozycji na rzecz Chin.

Najważniejsze przetasowania w światowym eksporcie na przełomie XX i XXI w. nie zmieniają już głównego lidera, którym pozostaną Chiny. Otwarta pozostaje pozycja wicelidera, która rozstrzygać się będzie między USA i Niemcami<sup>10</sup>. Ten proces obrazuje tabela 4.

**Tabela 4. Udział wybranych krajów w światowym eksporcie towarowym w latach 2005, 2010 i 2015**

Kraje	2005		2010		2015	
	mld USD	%	mld USD	%	mld USD	%
Świat	9 100	100,0	15 238	100,0	19 836	100,0
Niemcy	971	10,4	1 268	9,0	1 567	7,9
USA	901	9,3	1 273	8,5	1 705	8,6
Chiny	762	6,7	1 577	9,6	2 400	12,1
Polska	84	0,81	146	1,08	218	1,1

Źródło: WTO, [http://www.wto.org/english/res\\_e/booksp\\_e/anrep\\_e/world\\_trade\\_report05\\_e.pdf](http://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/anrep_e/world_trade_report05_e.pdf) (dostęp 16.05.2015); [http://www.wto.org/english/res\\_e/booksp\\_e/anrep\\_e/world\\_trade\\_report09\\_e.pdf](http://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/anrep_e/world_trade_report09_e.pdf) (dostęp 16.05.2015); [http://www.wto.org/english/res\\_e/booksp\\_e/anrep\\_e/world\\_trade\\_\\_e.pdf](http://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/anrep_e/world_trade__e.pdf) (dostęp 16.05.2015); <http://www.cesifo-group.de/deinfoHome/CEsifo-Group/info.html> (dostęp 18.05.2015).

Pozycja Polski w tym zestawieniu jest relatywnie słabsza, co wynika w pewnym zakresie z dużych opóźnień gospodarczych, które są konsekwencją nie tylko okresu komunizmu, lecz także wcześniejszych zaniedbań. Mimo to Polska nadrabia na tym polu długoletnie opóźnienia. W omawianym przedziale czasowym polskiej gospodarce udało się nie tylko utrzymać swoją pozycję wśród państw uczestniczących w globalnym eksporcie dóbr, ale także awansować z 29. pozycji w 2005 r. na 26. pozycję w 2014 r.<sup>11</sup>

Tempo zmian w eksporcie do państw UE, zważywszy na fakt, że większość dóbr eksportowanych przez Polskę trafia na rynki państw o wyższym stopniu rozwoju gospodarczego, pozwala m.in. na określenie stopnia chłonności tego rynku. Odbiorcy na rynkach państw wysoko rozwiniętych cechują się znacznym uprzedzeniem i ostrożnością wobec dóbr

<sup>10</sup> *International Trade*, red. Y. Kozak, T. Sporek, CUL, Kiev–Katowice–New York–Tbilisi 2016, s. 144–150.

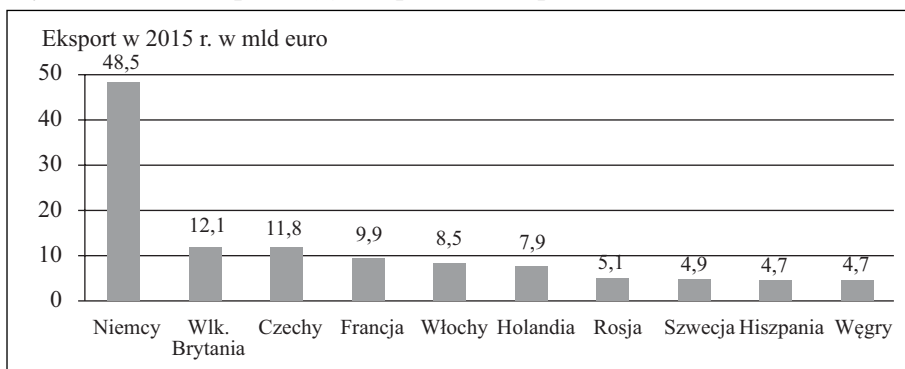
<sup>11</sup> M.A. Orenstein, *Poland. From Tragedy to Triumph*, „Foreign Affairs”, January/February 2014, No. 1, s. 23–26.

pochodzących z państw słabiej rozwiniętych. Dominuje tendencja do traktowania tego typu dóbr jako gorszych od krajowych odpowiedników. To, że polski eksport na ten rynek rośnie, wskazuje na wzrost zaufania odbiorców z Europy Zachodniej do produktów pochodzących z Polski. Efektem tego typu zmian może być również stały wzrost jakości polskich produktów spowodowany wdrażaniem unijnych standardów, wzrostem środków, jakimi dysponują polskie przedsiębiorstwa, i ciągłego procesu unowocześniania procesów produkcyjnych. Nie do przecenienia jest również wzrost promocji polskich produktów na zachodnich rynkach, jaki prowadzą polskie agendy państwowe we współpracy z eksporterami. W badanym okresie udział Niemiec w wymianie handlowej traktowanej całościowo uległ zmniejszeniu, tak jak udział Niemiec w polskich relacjach handlowych z całą UE. Stąd wniosek, że wymiana towarowa między Polską a Niemcami rosła w mniejszym stopniu niż wymiana handlowa Polski z państwami trzecimi w tym samym czasie. Taka obserwacja niesie ze sobą szereg wniosków. Spadek tempa wzrostu polskiego eksportu do Niemiec nie musi być efektem zmniejszania się popytu zgłaszanego przez rynek niemiecki na polskie towary. Należy tu zwrócić uwagę, że zmniejszeniu nie ulega sama ilość eksportowanych towarów, a tempo, w jakim ta ilość ulega zwiększeniu. Powodów tego typu zjawiska może być wiele. Wzrost eksportu towarów z Polski na rynki pozaeuropejskie uległ zmniejszeniu po 2004 r., czyli w momencie wstąpienia Polski do UE. Wówczas na sile przybrał proces upodabniania się krajowego rynku do rynków pozostałych państw UE. Z oczywistych względów determinowało to zmiany w strukturze wymiany handlowej Polski z zagranicą, ukierunkowując ją na rynek państw UE.

Jest kwestią godną zastanowienia się, jak wyglądałaby struktura i rozmiary polskiego eksportu obecnie, gdyby nie wstąpienie Polski do UE. Działalność eksportowa charakteryzuje się bowiem tym, że w pierwszej kolejności rozszerza się na rynki państw najbliższych geograficznie i dysponujących wystarczającym, dużym i chłonnym rynkiem, pozwalającym rozwinąć się w dłuższym okresie. Takim rynkiem był dla polskiego eksportu właśnie rynek niemiecki. To, że w ostatnich latach zauważono spadek tempa wzrostu polskiego eksportu do Niemiec względem państw trzecich, może świadczyć o dynamice i wzroście znaczenia polskiego eksportu na całym rynku europejskim, jaki nastąpił w okresie przedakcesyjnym, a który uległ znacznemu rozszerzeniu w okresie poakcesyjnym. Jest tym bardziej prawdopodobne, że rynek niemiecki stanowi największy rynek spośród wszystkich państw UE. Skoro więc nawet on nie potrafi spożytkować ciągle rosnącego polskiego eksportu, daje to pewne wyobrażenie o skali zmian, jakie nastąpiły w polskiej wymianie handlowej w badanym

okresie. Przykładem tego może być obecna pozycja, jaką polski eksport zajmuje wśród partnerów handlowych Niemiec względem pozycji, jakie zajmował w przeszłości. Według danych na 2015 r., Polska zajmuje – z eksportem na poziomie 178,71 mld euro, a importem 175,05 mld euro – pierwsze miejsce wśród gospodarek krajów Europy Środkowej i Wschodniej, jeśli chodzi o wysokość obrotów handlowych z Niemcami, wyprzedzając tym samym gospodarkę rosyjską<sup>12</sup>. Aktualna pozycja Polski wśród partnerów handlowych Niemiec stanowi uwieńczenie drogi, jaką przeszły polsko-niemieckie relacje handlowe zarówno w okresie przedakcesyjnym w latach 1990–2003, jak i poakcesyjnych obejmujących przedział czasowy od 2005 do 2015 r. Świadczy również o wzroście znaczenia Polski, która w bezpośrednim okresie po transformacji zajmowała miejsce w pierwszej 30 partnerów gospodarczych Niemiec, a w 2015 r. uplasowała się w tym zestawieniu na 9. pozycji<sup>13</sup>.

**Wykres 1. Państwa przodujące w polskim eksporcie w 2015 r. (w mld euro)**



Źródło: GUS.

W latach 2014–2016 główna czołówka i kolejność największych partnerów eksportowych uległa zmianie z wyjątkiem głównego lidera i grona handlowego, którym pozostają Niemcy. Mimo wykazanego wcześniej spadku tempa rozwoju polsko-niemieckich relacji handlowych duży udział niemieckiej gospodarki w polskim imporcie z zagranicy rodzi pytanie o stopień uzależnienia polskiej gospodarki od wymiany handlowej z Niemcami. Znaczne ograniczenie wymiany handlowej z zagranicą do

<sup>12</sup> MSZ, *Gospodarcze i społeczne efekty członkostwa polski w Unii Europejskiej*, notatka w związku z jedenastą rocznicą przystąpienia Polski do UE, Warszawa 2015, s. 5 oraz „Rzeczpospolita”, 14.06.2016.

<sup>13</sup> *Współpraca gospodarcza...*, op.cit., s. 12.

dominującej roli jednego państwa rodzi problemy natury koniunkturalnej. Ukierunkowanie transferu dóbr do jednego głównego rynku zagranicznego generuje małą elastyczność w przypadku wystąpienia zjawisk, którym towarzyszy spadek popytu. Brak elastyczności skutkuje niemożnością zrównoważenia strat wywołanych przez spadek zapotrzebowania na dane dobro na jednym z rynków przez stosunkowo szybkie przeniesienie działalności eksportowej na rynki niezgłaszające problemów koniunkturalnych. Na podstawie wskaźnika E/GDP można określić stopień uzależnienia nie tylko polskiej gospodarki od wymiany handlowej z Niemcami, lecz także innych gospodarek państw regionu Europy Środkowej, będących w ogólnym zestawieniu na podobnym poziomie rozwoju gospodarczego, co Polska, np. Czechy, Słowacja i Węgry. Wskaźnik E/GDP przyjmuje w tym wypadku wartość 9,5% dla gospodarki Polski, 25,1% dla gospodarki Czech, 20,3% dla gospodarki Węgier i 18,6% w przypadku gospodarki Słowacji<sup>14</sup>. Kluczowym aspektem jest tutaj wielkość gospodarki, która daje Polsce przewagę nad innymi państwami regionu. Nawet jeśli skutki powiązań handlowych w aspekcie wartościowym kształtowałyby się na zbliżonym poziomie, to różnica w wielkości poszczególnych rynków zdywersyfikuje tę wartość w kontekście procentowym. W podsumowaniu kwestii uzależnienia państw od relacji handlowych z Niemcami w kontekście państw Europy Środkowej można stwierdzić, że gospodarka Polski jest nie tylko najmniej uzależniona od obrotu towarowego z Niemcami, lecz także spośród wszystkich państw regionu ma największy wpływ na relacje handlowe gospodarki niemieckiej w ujęciu całościowym. Pomimo tego, że pozycja Polski jako partnera handlowego Niemiec uległa na przestrzeni nie tylko badanego okresu 2005–2015, ale także w latach 1990–2004 dużej zmianie wzrostowej, to również pozycja Niemiec w tychże relacjach i w analogicznym przedziale czasowym cechowała się pewnymi zmianami. Chociaż trend spadkowy w udziale Niemiec w całości polskiej wymiany handlowej jest w badanym okresie elementem stałym, to jednak zmiana ta na przestrzeni lat charakteryzowała się zmiennym stopniem nasilenia i występującym okresowo odwróceniem głównej tendencji. Proces ten jest widoczny szczególnie w latach 2000–2015. O ile w roku 2000 udział rynku niemieckiego w polskim eksporcie wynosił 35%, o tyle w 2013 r. udział ten zmniejszył się do poziomu 25%<sup>15</sup>.

W styczniu 2016 r. wzrosła wartość polskiego eksportu w ujęciu rocznym o 3,9% do 12,31 mld euro. Głównym odbiorcą były kraje Unii Europejskiej, gdzie eksport zwiększył się o 3% do 11,4 mld euro. Pogorszyły

---

<sup>14</sup> Ibidem, s. 16.

<sup>15</sup> Rocznik Handlu Zagranicznego, GUS, Warszawa 2014.

się natomiast wyniki sprzedaży do krajów rozwijających się, gdzie eksport zmalał o 14,2% do 996,6 mln euro, a także do Europy Środkowo-Wschodniej, w której sprzedaż polskich eksporterów zmalała rokrocznie o 13,5% do 576,4mln euro<sup>16</sup>.

Naszym najważniejszym partnerem pozostają Niemcy, przy czym ich udział wciąż się zwiększa. W styczniu 2016 r. eksport za Odrę wart był prawie 3,4 mld euro i wzrósł wobec pierwszego miesiąca 2015 r. o 4,7%. To sprawiło, że udział Niemiec w całości polskiego eksportu powiększył się z 27,9% w roku ubiegłym do 28,8% obecnie<sup>17</sup>. Jest to m.in. efekt wejścia polskiego eksportu na nowe rynki, z którymi Polski nie łączy co prawda bliskość geograficzna, ale których dostępność wzrosła po przystąpieniu do struktur UE. W odróżnieniu od polskiego eksportu do Niemiec, którego poziom uległ na przestrzeni lat wyraźnym zmianom, import towarów z Niemiec kształtował się na zbliżonym poziomie. W 2000 r. opiewał na wysokość 24%, by zmniejszyć się mimo okresowych wzrostów do poziomu 21% w 2015 r.<sup>18</sup> Oznacza to, że zapotrzebowanie na niemieckie towary uległo w okresie 15 lat niewielkiemu spadkowi, mimo to wciąż istnieje znaczny popyt na dobra pochodzące z Niemiec. Brak wzrostów w tym aspekcie polsko-niemieckich relacji handlowych może być tłumaczony przez wzrost konkurencji ze strony podmiotów z innych państw, z którymi niemieccy eksporterzy muszą nawiązać efektywniejszą walkę o konsumenta, niż miało to miejsce we wcześniejszych latach. Mimo coraz większej liczby zagranicznych marek i podmiotów na polskim rynku eksporterom niemieckim udało się pozyskać znaczną liczbę nabywców i utrzymać ich poziom zaufania. Dzięki temu mimo ciągłych zmian będących efektem dynamicznego rozwoju polskiego rynku pozycja Niemiec na tymże rynku pozostaje od początku okresu transformacji ustrojowej i gospodarczej Polski niezmienna, czyniąc Niemcy największym partnerem Polski w kontekście wymiany handlowej z zagranicą. Skala przewagi niemieckich importerów nad resztą podmiotów zagranicznych eksportujących swoje dobra do Polski w kontekście udziału w polskim rynku daje podstawy do stwierdzenia, że pozycja Niemiec nie powinna w tym zestawieniu ulec zmianie w perspektywie następnego dziesięciolecia.

---

<sup>16</sup> A. Woźniak, *Polski eksport wciąż napędowy*, „Rzeczpospolita”, 15.03.2016.

<sup>17</sup> Ibidem.

<sup>18</sup> Rocznik Handlu Zagranicznego, GUS, Warszawa 2015.

## **Wielkość, dynamika i saldo obrotów handlowych Polski z Niemcami w latach 2005–2015**

Polska ze względu na swoje położenie geograficzne ma możliwość prowadzenia działalności handlowej z wieloma krajami, których gospodarki znacznie się od siebie różnią pod względem rozwoju gospodarczego. Różni je też rozmiar rynku narodowego oraz jego chłonność. Warto rozważyć zmiany, jakie nastąpiły w obrotach handlowych między polską a Niemcami w szerszym kontekście, tzn. uwzględniając te relacje na podstawie wymiany handlowej ze wszystkim państwami wchodzącymi w skład UE. W przypadku wymiany handlowej z Niemcami o charakterze eksportowym głównym elementem, który różni ją od relacji handlowych z innymi zagranicznymi partnerami handlowymi Polski, jest jej duża i wciąż rosnąca wartość w latach 2005–2015. Z perspektywy całej dekady 2005–2015 widać również dysproporcję w tempie wzrostu eksportu z Polski oraz tempie importu z Niemiec. Kluczowym dla wzajemnych relacji handlowych momentem było wejście Polski do struktur UE. Szersze otwarcie się na polską gospodarkę innych państw Europy Zachodniej wraz ze zmniejszaniem się tempa wzrostu wymiany handlowej z Niemcami doprowadziło do sytuacji, w której to w 2008 r., a więc cztery lata po wejściu Polski do UE, import z Niemiec na tle całego polskiego importu spadł do poziomu 23%, a eksport do Niemiec do poziomu 25%<sup>19</sup>. Rok 2008 został wybrany, aby wskazać na spowolnienie wzrostu zwiększania się polsko-niemieckiej wymiany handlowej, co było spowodowane tylko w niewielkim stopniu spadkiem koniunktury w 2008 r., wywołanym kryzysem gospodarczym. Globalny kryzys gospodarczy, który dotknął w mniejszym lub większym stopniu większą część państw, wpłynął również na wysokość obrotów i strukturę polsko-niemieckiej wymiany handlowej. Zmniejszeniu tempa wzrostu uległy obroty handlowe zarówno podmiotów niemieckich prowadzących działalność eksportową w Polsce, jak i polskich podmiotów prowadzących analogiczną działalność w Niemczech. Spadki miały miejsce, mimo że od czasu wejścia Polski w strukturę UE wzajemna wymiana handlowa z Niemcami rozwijała się bardzo dynamicznie aż do 2009 r., czyli apogeum światowego kryzysu<sup>20</sup>. Pozwoliło to na zaobserwowanie zmian w strukturze polsko-niemieckiej wymiany handlowej, w sytuacji tak gwałtownego zjawiska w światowej gospodarce, jakim jest globalny kryzys gospodarczy. Gospodarka Polski wykazała dużą odpor-

<sup>19</sup> H. Nakonieczna-Kisiel, *Nowe zjawiska w polsko-niemieckiej wymianie handlowej*, Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania nr 18, Uniwersytet Szczeciński, Szczecin 2010, s. 13.

<sup>20</sup> T. Sporek, *Wpływ kryzysu finansowego na globalizację gospodarki światowej*, Katowice 2010, s. 286–291.

ność na globalne wahania koniunkturalne w obszarze wymiany handlowej, a nadrobienie strat powstałych w wyniku zmniejszenia się obrotów handlowych z Niemcami zajęło jej rok, osiągając w 2010 r. wyższy poziom eksportu na rynek niemiecki niż poziom niemieckiego importu do Polski w tym samym roku. Trend ten udało się utrzymać i w okresie 2009–2013 notuje się dodatnie saldo handlowe w obrotach handlowych z Niemcami, tzn. przewagę w ilości dóbr eksportowanych nad importowanymi. Wstrzymaniu uległ tym samym trend objawiający się deficytem w polsko-niemieckiej wymianie handlowej w latach 2006–2008, czyli w okresie najwyższych wzrostów na światowych rynkach poprzedzających wynikającą z globalnego kryzysu gospodarczego recesję.

**Tabela 5. Obroty handlowe Polski z Niemcami w latach 2005–2015, ceny bieżące**

Lata	Import DE→PL	Ekspert PL→DE	Saldo
	mln euro		
2005	20 024	20 142	118
2006	24 202	23 870	-332
2007	28 948	26 370	-2 578
2008	32 755	29 124	-3 631
2009	24 053	25 686	1 632
2010	29 362	31 427	2 065
2011	34 042	35 664	1 622
2012	32 836	36 057	3 221
2013	34 006	38 888	4 882
2014	37 800	40 006	2 206
2015	39 654	42 365	2 711

Źródło: Rocznik Handlu Zagranicznego 2015, GUS, Warszawa.

Gdy analizuje się saldo wymiany handlowej Polski z Niemcami, można zauważyć, że pomimo tego, iż od końca transformacji gospodarczej w Polsce Niemcy cały czas utrzymywały swoją pozycję największego partnera handlowego Polski to sytuacja ta uległa na przestrzeni lat zmianom nie tylko w kwestii przewagi eksportu z Polski w stosunku do importu z Niemiec. Mimo spowolnienia tempa wzrostu eksportu Polska utrzymuje od 2014 r. dodatnie saldo w obrotach z zagranicą. W 2015 r. nadwyżka eksportu nad importem wyniosła 3,68 mld euro<sup>21</sup>.

<sup>21</sup> A. Woźniak, *Ekspert ma spory potencjał wzrostu*, „Rzeczpospolita”, 14.06.2016.

**Tabela 6. Udział Niemiec w eksporcie z Polski i w imporcie do Polski w %**

Lata	Eksport z Polski		Import do Polski	
	ogółem	do UE	ogółem	do UE
2005	28,2	36,5	24,7	37,6
2006	27,2	35,1	24,0	38,0
2007	25,9	32,8	24,1	37,5
2008	25,0	32,2	23,0	37,1
2009	26,2	32,8	22,4	36,2
2010	26,1	33,0	21,9	36,8
2011	26,1	33,4	22,3	37,4
2012	25,1	33,1	21,3	37,1
2013	25,1	33,4	21,7	37,0
2014	27,6	33,7	22,4	37,3
2015	28,1	33,9	22,8	37,5

Źródło: ibidem.

Dotadni bilans handlowy nie przedstawia jednak całej złożoności zagadnienia, jakim jest polsko-niemiecka wymiana handlowa. Niemiecki import uległ z czasem ustabilizowaniu się i objął swoim zasięgiem znaczną część polskiego rynku wewnętrznego. Zapewnia to niemieckim podmiotom prowadzącym działalność eksportową na polskim rynku przewagę ze względu na fakt, jaki daje nie tylko dominująca pozycja, lecz także stopień poznania rynku, oraz nawiązanie trwałych relacji biznesowych z polskimi podmiotami. Te elementy sprawiają, że nawet jeśli trend spadkowy w procentowym udziale niemieckiego importu na rynku polskim ulegnie kontynuacji, to jego tempo będzie na tyle słabe, że nie zagrozi interesom niemieckich podmiotów w najbliższych latach. Warto również zauważyć, że część importu realizowanego przez inne państwa, np. Chiny, odbywa się przez niemieckie pośrednictwo, co w praktyce niweluje słabnące tempo niemieckiego importu<sup>22</sup>. Innym elementem, który wywarł bardzo duży wpływ na kształt polsko-niemieckich relacji handlowych, był kryzys gospodarczy. W okresie lat bezpośrednio poprzedzających wybuch kryzysu polski eksport do Niemiec stawał się coraz trudniejszy. Wpływ na to miały zarówno natężenie wymiany handlowej Niemiec z innymi państwami, np. według danych z 2008 r. z Francją (8,2%), Włochami (6%), Wielką Brytanią (5,7%) i Czechami (5,7%), jak i zmniejszenie roli polsko-niemieckiej współpracy w aspek-

<sup>22</sup> W. Mroczek, *Handel zagraniczny w 2008 r. i na początku 2009 r.*, w: *Gospodarka i handel zagraniczny Polski w 2008 roku*, Raport roczny, IBR, KiIK, Warszawa 2009, s. 30.



cie politycznym i gospodarczym<sup>23</sup>. Stopień ukierunkowania polskiego eksportu oraz uzależnienie koniunkturalne od sytuacji gospodarczej obrazuje skala zmian, jaka zaszła w wyniku wybuchu globalnego kryzysu w 2008 r. O ile we wrześniu 2015 r. polski eksport na rynek niemiecki zwiększył się o 13%, o tyle w październiku wzrost ten wyniósł 4%, natomiast w listopadzie odnotowano spadek o 16,2%<sup>24</sup>. Dane te należy traktować jako pewne uogólnienie, zważywszy na fakt, że różne branże polskiej gospodarki są w różnym stopniu powiązane z rynkiem niemieckim, a więc w różnym stopniu zależne od panujących na nim trendów koniunkturalnych. Przykładowo, zyski w polskiej branży motoryzacyjnej zmniejszyły się w przedziale czasowym między październikiem a grudniem 2008 r. z poziomu 1,15 mld euro do poziomu 900 mln euro, co oznacza spadek w porównaniu z rokiem 2007 o 65% i straty rzędu 70% w przypadku niektórych firm<sup>25</sup>. Warto jednak podkreślić, że polski rynek motoryzacyjny jest najbardziej związany z rynkiem niemieckim i finansowany w dużej mierze przez niemiecki kapitał. Z tego względu ten przykład obrazuje, do czego może doprowadzić zbytne uzależnienie danej branży rynkowej od jednego rynku zagranicznego. Polsko-niemiecka wymiana handlowa w badanym okresie lat 2004–2013 charakteryzowała się dynamizmem, jeśli chodzi o zachodzące w nich zjawiska, oraz stale rosnącą wartość wzajemnych obrotów. Jednocześnie charakteryzowanie konkretnego przedziału czasowego w wymianie zagranicznej niesie ze sobą szereg utrudnień. Wynika to z charakteru zachodzących zjawisk w handlu międzynarodowym. Mają one bowiem charakter płynny, tzn. nasilenie danej tendencji może ulec zmianie na przestrzeni lat. W okresie 2006–2008 nastąpiło kolejne rozszerzenie UE na wschód, w wyniku czego w jej struktury w 2007 r. weszły Rumunia i Bułgaria. Państwa te stały się automatycznie najbiedniejszymi członkami UE, przejmując to miano od państw Grupy Wyszehradzkiej (w tym Polski). Koszty siły roboczej w Polsce stały się mniej konkurencyjne, co wpłynęło na zmniejszenie udziału dóbr pośrednich w jej obrotach handlowych z Niemcami, które przenosiły transfer tego typu dóbr w coraz większym stopniu na rynek rumuński i bułgarski<sup>26</sup>. Ponieważ naturalnym kierunkiem dalsze-

---

<sup>23</sup> E. Czarny, A. Kuźniar, K. Śledziewska, *Przepływy kapitałowe a dwustronny handel między Polską a Niemcami po rozszerzeniu Unii Europejskiej*, w: *Polska–Niemcy po rozszerzeniu Unii Europejskiej. Bilans i perspektywy*, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa 2009, s. 236.

<sup>24</sup> J. Kotyński, *Zewnętrzne kryzysowe uwarunkowania polityki gospodarczej i zmiany w handlu zagranicznym Polski*, w: *Polityka gospodarcza polski w integrującej się Europie 2008–2009*, Raport roczny, IBR, KiK, Warszawa 2009, s. 9 oraz „Rzeczpospolita”, 6.04.2016.

<sup>25</sup> Strzelecki, *Czas na „aufwiedershen”?* „Rynki Zagraniczne”, 4–18.05.2009, s. 24.

<sup>26</sup> W. Mroczek, op.cit., s. 32.

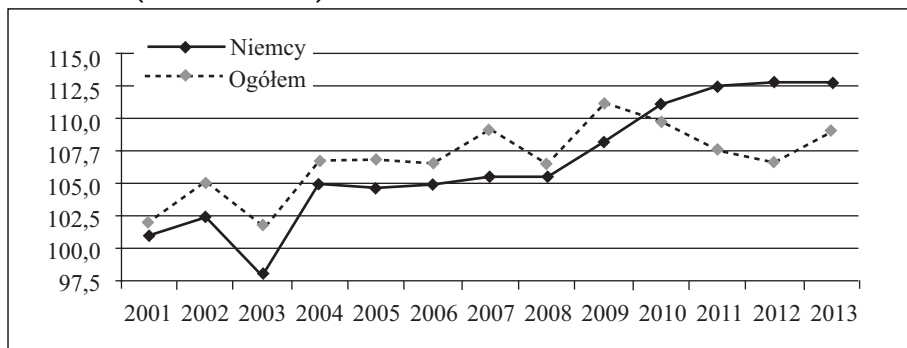
go rozszerzania się UE wydają się m.in. kraje bałkańskie, a więc kraje o niższym stopniu rozwoju gospodarczego niż Polska, warto uwzględnić wpływ, jaki wywiera otwarcie nowych rynków państw rozwijających się na wymianę handlową Polski. Jest to tym ważniejsze, że nadal jedną z głównych przyczyn ożywienia gospodarczego i napływu kapitału i dóbr na polski rynek, a więc elementem konkurencyjności polskiej gospodarki, są stosunkowo niskie koszty siły roboczej. Okres 2006–2008 był istotny nie tylko ze względu na dalsze rozszerzenie się UE, lecz także na wystąpienie w końcowym etapie tego przedziału czasowego czynników odpowiedzialnych za wybuch globalnego kryzysu gospodarczego. Na kształt polskiego eksportu w 2008 r. miały wpływ spadki cen dóbr nisko przetworzonych, produktów rolnych i surowców stanowiących typowe segmenty eksportu państw rozwijających, w tym również Polski<sup>27</sup>. Globalny kryzys gospodarczy był pod pewnym względem wydarzeniem przełomowym dla polsko-niemieckiej wymiany handlowej, ponieważ od 2008 r., czyli od roku jego rozpoczęcia, Polska utrzymuje w handlu z Niemcami dodatni bilans handlowy. Uwidoczniała się przewaga polskiego eksportu do Niemiec nad niemieckim importem do Polski, będąca po części wypadkową wskaźników makroekonomicznych obu krajów. Wartość dóbr sprowadzanych z Niemiec na polski rynek wciąż rośnie. Nie jest to jednak wzrost motywowany wchodzeniem przez niemieckich eksporterów na nowe segmenty polskiego rynku. Wynika on raczej ze wzrostu zdolności nabywczych polskich konsumentów, którzy nabywają coraz większe ilości niemieckich dóbr już obecnych na polskim rynku. Z kolei dynamiczny wzrost polskiego eksportu do Niemiec jest napędzany wchodzeniem przez polskich eksporterów na nowe segmenty niemieckiego rynku. Zdolności nabywcze niemieckich nabywców od czasu wybuchu kryzysu gospodarczego w 2008 r. nie wzrosły na tyle znacząco, aby stać się siłą napędową polskiego eksportu.

Większy wzrost wartości polskiego eksportu niż niemieckiego importu jest również skutkiem modyfikacji, jakie zaszły w cenach działalności eksportowej – zwiększały się w tempie większym niż w działalności importowej z Niemiec na rynek polski<sup>28</sup>. Zmiany te wynikają z faktu, że polscy eksporterzy nie tylko wysyłają z roku na rok coraz więcej towarów na rynek niemiecki, lecz także z tego, że zwiększa się wartość tych towarów.

---

<sup>27</sup> J. Dudziński, *Kilka dalszych uwag na temat boomu surowcowego w latach 2003–2008*, „Firma i Rynek”, nr 1/2009.

<sup>28</sup> *Współpraca gospodarcza...*, op.cit., s. 17.

**Wykres 2. Terms of trade dla Polski ogółem i w handlu z Niemcami w latach 2001–2013 (2000 r. = 100%)**

Źródło: Roczniki statystyczne handlu zagranicznego z lat 2002–2014, GUS, Warszawa.

Podobnie, mimo pewnych utrudnień, już od 1990 r. na polski rynek zaczęły trafiać niemieckie towary, które ze względu na swoją nowoczesność i jakość znalazły rzesze nabywców. Uwidocznili się znaczny ujemny bilans handlowy Polski, ponieważ niemieccy eksporterzy, dysponując nowoczesnymi środkami produkcji, produkowali dobra lepsze jakościowo od polskich. Polscy producenci, nie dysponując odpowiednimi środkami i doświadczeniem, nie byli w stanie konkurować z niemieckimi towarami nie tylko na własnym rynku, lecz także nie byli w stanie prowadzić działalności eksportowej na rynku niemieckim w skali umożliwiającej względne wyrównanie wzajemnego bilansu handlowego. Efektem tego była wartość skumulowanego salda handlowego, które przyjęło wartość ujemną w latach 1990–2003, wynoszącą -20,16 mld euro<sup>29</sup>. Jednak mimo to polsko-niemiecki bilans handlowy w latach 1990–2003 uległ zrównoważeniu<sup>30</sup>. Było to możliwe dzięki transferom finansowym w formie inwestycji bezpośrednich oraz redukcji zadłużenia Polski w Klubie Paryskim, jak również sumom przyznanym Polsce w ramach procedury przedakcesyjnej<sup>31</sup>. Wysoki popyt na dobra zagraniczne oraz słaba konkurencja ze strony polskich konkurentów w połączeniu z bliskością geograficzną dającą Niemcom przewagę nad innymi państwami Europy Zachodniej

<sup>29</sup> *Wspólna dekada, Polska i Niemcy 10 lat w Unii Europejskiej*, red. A. Łada, Instytut Spraw Publicznych, Warszawa 2014, s. 34–35.

<sup>30</sup> T. Kalinowski, *Polska jako miejsce lokowania inwestycji niemieckich. Przewagi lokalizacyjne w stosunku do Niemiec*. Ekspertyza dla polskiej Agencji Informacji i Inwestycji Zagranicznych, Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową. Gdańsk, lipiec 2005 r., w: *Wspólna Dekada, Polska Niemcy 10 lat w Unii Europejskiej*, red. A. Łada, Instytut Spraw Publicznych, Warszawa 2014, s. 35.

<sup>31</sup> *Wspólna dekada, Polska i Niemcy...*, op.cit., s. 35.

umożliwiły im uzyskanie pozycji wśród zagranicznych partnerów gospodarczych Polski. Pozycję tę Niemcy utrzymują do dziś. W 2013 r. eksport do Niemiec stanowił 25% całości polskiej działalności eksportowej i wyniósł w przybliżeniu 35 mld euro<sup>32</sup>. Zmiany w polsko-niemieckich powiązaniach handlowych kształtowały się od początku transformacji ustrojowej i gospodarczej Polski. Jednak to wejście Polski do Unii Europejskiej zdynamizowało zachodzące wcześniej procesy i doprowadziło do określonych modyfikacji w skali i kierunku przepływu dóbr, kapitału i innych czynników między Polską a Niemcami. W 2015 r. polsko-niemiecka wymiana handlowa osiągnęła poziom ponad 178 mld euro, co jest wynikiem o 7,8% wyższym od poziomu z 2014 r.<sup>33</sup> W 2015 r. wśród 1551 podmiotów gospodarczych inwestujących w Polsce znajdowało się 348 podmiotów z Niemiec i była to najliczniejsza grupa przedsiębiorców według podziału na kraje pochodzenia<sup>34</sup>. Zmiany zdynamizowane wejściem Polski do Unii Europejskiej dotyczą głównie charakteru prowadzonych inwestycji oraz strategii produktowych obserwowanych zarówno na podstawie niemieckich, jak i polskich przedsiębiorstw uczestniczących we wzajemnej wymianie handlowej. Wśród zjawisk, których natężenie wzrosło w polsko-niemieckich relacjach handlowych w okresie poakcesyjnym w latach 2005–2015, można wyróżnić: wzrost udziału dóbr wysoko przetworzonych we wzajemnych obrotach, reinwestowanie uzyskanych zysków z działalności eksportowej oraz zmniejszanie się dysproporcji w skali wzajemnych relacji handlowych.

Ponieważ powyższe przykłady stanowią najwyraźniejsze elementy zmian, jakie zaszły w polsko-niemieckich relacjach handlowych w latach 2005–2015, i stanowią w dużej mierze wypadkową innych zmienionych, wskazane byłoby ich rozwinięcie. Wzrost udziału dóbr wysoko przetworzonych w eksporcie zarówno polskim, jak i niemieckim jest naturalną konsekwencją rozwoju kontaktów handlowych. Jednak w tym wypadku kluczowe są motywy tego typu specjalizacji. Niemieccy eksporterzy, wprowadzając na rynek polski dobra o coraz większym stopniu przetworzenia, odpowiadają na potrzeby zgłaszane przez polskich konsumentów, którzy – dysponując coraz większymi środkami – zgłaszają popyt na dobra o coraz wyższej jakości. Wzrost zamożności to główny, ale nie jedyny element zmian preferencji polskich konsumentów. Trans-

---

<sup>32</sup> *Współpraca gospodarcza...*, op.cit., s. 13.

<sup>33</sup> A. Woźniak, *Eksport...*, op.cit.

<sup>34</sup> T. Sporek, *Uwagi na temat gospodarki niemieckiej w pierwszej dekadzie XXI wieku*, w: *Międzynarodowe Stosunki Gospodarcze. Nowe wyzwania współczesnej gospodarki światowej*, red. T. Sporek, S. Talar, Studia Ekonomiczne nr 184, Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach, Katowice 2014, s. 24–30.

fer technologii oraz trendów konsumenckich uległ przyspieszeniu wraz z wejściem polski do struktur UE. Dotyczy to wszystkich głównych trendów w polsko-niemieckiej wymianie handlowej. Również reinwestowanie uzyskanych środków z działalności eksportowej jest, ze względu na skalę zjawiska, szczególnie wyraźne w odniesieniu do niemieckich inwestycji bezpośrednich w Polsce<sup>35</sup>.

### Struktura towarowa wymiany handlowej Polski z Niemcami

W 2008 r. eksport dóbr przemysłowych stanowił 14,5% ogółu eksportu Polski (w tym do Niemiec 4,1%), a eksport surowców – 22,5% (w tym do Niemiec 6,6%)<sup>36</sup>. Tempo spadkowe było w tym wypadku większe w segmencie artykułów przemysłowych niż w segmencie surowców. To, że dane segmenty polskiego eksportu nadal znajdowały nabywców na rynku niemieckim (mimo ciągle spadającego popytu), wynikało po części z reeksportu polskich artykułów przemysłowych na inne rynki pod niemieckimi markami<sup>37</sup>.

**Tabela 7. Struktura towarowa handlu zagranicznego Polski z Niemcami w latach 2005 i 2015 w %**

Sekcja	Eksport			Import		
	2005	2015	zmiana	2005	2015	zmiana
Żywność i zwierzęta żywe	5,8	10,1	4,3	2,3	7,8	5,5
Napoje i tytoń	0,1	0,6	0,6	0,1	0,4	0,3
Surowce niejadalne z wyjątkiem paliw	3,4	3,9	0,5	1,6	2,4	0,8
Paliwa mineralne, smary i materiały pochodne	4,1	3,5	-0,6	2,0	2,5	0,5
Oleje, tłuszcze i woski zwierzęce i roślinne	0,0	0,3	0,3	0,6	0,6	0,0
Chemikalia i produkty pokrewne	3,7	7,9	4,2	17,5	18,7	1,2
Towary przemysłowe sklasyfikowane głównie według surowca	24,8	22,0	-2,8	25,7	23,7	-2,0
Maszyny, urządzenia i sprzęt transportowy	37,4	33,9	-3,5	42,2	34,4	-7,8
Różne wyroby przemysłowe	20,6	17,5	-3,1	7,9	7,8	0,0
Towary i transakcje niesklasyfikowane w SITC	0,0	0,3	0,2	0,1	1,7	1,6
Razem	100,0	100,0	-	100,0	100,0	-

Źródło: Roczniki Statystyczne Handlu Zagranicznego (2006, 2015), GUS, Warszawa.

<sup>35</sup> *Potenzial von zehn Milliarden Euro*, „Der Spiegel”, nr 30/2015, s. 61.

<sup>36</sup> H. Nakonieczna-Kisiel, op.cit., s. 12.

<sup>37</sup> R. Chustecki, *Polsko-niemiecka współpraca w wybranych branżach polskiej gospodarki*, „BOSS Gospodarka”, nr 40/2001, s. 14.

Zmiany strukturalne w polskim eksporcie do Niemiec, których efektem był m.in. spadek udziału dóbr przemysłowych i surowców, należy rozpatrywać w kontekście korzystnych modyfikacji w polskiej gospodarce, jakie nastąpiły w konsekwencji transformacji gospodarczej. Jednocześnie należy podkreślić, że dobra pracochłonne stanowią na tyle rozległą grupę produktów, że nie sposób odnieść jednej i głównej tendencji do ogółu zmian w obrotach handlowych wszystkich dóbr pracochłonnych, będących obiektem wymiany handlowej Polski z zagranicą. Przykładem tego typu dobra, które nie zanotowało spadków popytu na rynku niemieckim na przestrzeni kolejnych lat, są artykuły rolne. Ten rodzaj eksportu jest istotny do uwzględnienia, ponieważ charakteryzował się odwrotną tendencją niż w przypadku innych dóbr pracochłonnych. Wysoka jakość polskich produktów rolnych i prowadzona selektywna sprzedaż na rynki zagraniczne potwierdzona została na wymagającym rynku niemieckim. Do tej grupy można również dołączyć polskie produkty rolne oraz całe polskie rolnictwo, które dobrze przeszło przez okres transformacji i potrafi nawiązać konkurencję z zagranicznymi podmiotami, funkcjonując w UE<sup>38</sup>. Na tym etapie rozważania w kontekście polsko-niemieckiej wymiany handlowej skupiały się na aspekcie polskiego eksportu na rynek niemiecki. Głównym powodem tego jest fakt, że zmiany, jakie dokonały się w strukturze wzajemnej wymiany handlowej, są ze względu na stopień rozwoju gospodarczego i rozmiarów rynku bardziej widoczne po stronie polskiego eksportu. Lata 2006–2008 w polsko-niemieckiej wymianie handlowej charakteryzowały się bowiem przewagą wartości dóbr sprowadzanych z Niemiec nad dobrami eksportowanymi na rynek niemiecki. W wyniku kryzysu trend uległ zamianie, pozwalając polskiej gospodarce wyrównać relacje importowo-eksportowe z Niemcami i osiągnąć nadwyżkę towarów eksportowanych nad importowanymi, która w latach 2009–2015 ulega sukcesywnemu powiększeniu. W okresie przedkryzysowym w latach 1995–2008 import towarów przetworzonych z Niemiec wzrósł łącznie o 13,6% mimo zmniejszenia ich udziału w łącznym imporcie z Niemiec o 2,4%<sup>39</sup>. Inaczej sytuacja wyglądała w przypadku innych typów dóbr sprowadzonych z Niemiec. O ile względnej stabilizacji na poziomie 9–10% w wybranym okresie uległ import takich dóbr, jak pojazdy czy maszyny, o tyle już dobra mniej przetworzone, takie jak surowce i artykuły przemysłowe, zajęły pozycję mniejszą niż towary o wyższym stopniu przetworzenia z różnicą od 1% do 2%<sup>40</sup>. Zmiany w tych

---

<sup>38</sup> K. Orłowski, *Kontrolowana współzależność*, „Businessman Magazine”, nr 11/2005, s. 18.

<sup>39</sup> H. Nakonieczna-Kisiel, op.cit., s. 12.

<sup>40</sup> Ibidem.

segmentach importu miały pewne konsekwencje dla struktur podmiotów niemieckich, specjalizujących się w eksporcie tego rodzaju dóbr na rynek polski. Skutkowało to głównie przenoszeniem działalności produkcyjnej z polskiego rynku na inne rynki rozwijające się, cechujące się mniejszą kapitałochłonnością prowadzenia działalności i spadkiem poziomu interakcji między oddziałami lokalnymi podmiotów zlokalizowanych w Polsce a mieszczącymi się w Niemczech centralami<sup>41</sup>. W podsumowaniu polsko-niemieckich relacji handlowych w okresie przez globalnym kryzysem gospodarczym można dojść do wielu złożonych wniosków. Wpływał na to duży dynamizm obustronnych relacji handlowych towarzyszących wysokiemu wzrostowi gospodarczemu Polski i ogólny wzrost na światowych rynkach, szczególnie w okresie kilku lat poprzedzających globalny kryzys gospodarczy. Globalny kryzys gospodarczy doprowadził do czasowego zmniejszenia się światowych obrotów handlowych. W przypadku polsko-niemieckiej wymiany handlowej spadek ten charakteryzował się stosunkowo krótkim okresem zwolnionych obrotów. W latach 2015–2016 polsko-niemieckie stosunki handlowe ponownie przybierają wyraźnej dynamiki, stając się główną siłą napędową Polski i Niemiec.

## Zakończenie

Globalny kryzys gospodarczy wyrządził w niektórych segmentach polsko-niemieckiej wymiany handlowej znaczne straty. Jednym z przewodnich elementów opracowania był fakt, że straty te udało się w stosunkowo krótkim czasie zrównoważyć. Kwestią dyskusyjną pozostaje, czy zdecydowały o tym w większym stopniu wskaźniki makroekonomiczne obu gospodarek i podjęte działania w celu pobudzenia koniunktury czy też struktura polsko-niemieckiej wymiany handlowej. Z jednej strony przyznać należy, że środki podejmowane przez odpowiednie instytucje państwowe w celu zmniejszeniu skutków kryzysu przynoszą efekty dopiero po dłuższym czasie. Z drugiej strony można zauważyć, że struktura polsko-niemieckiej wymiany handlowej nie uległa, ze względu na światowy kryzys gospodarczy, znacznym przeobrażeniom. Owszem uległa ona czasowemu zmniejszeniu w ujęciu całościowym, jednak nie przeszkodziło to z czasem ponownemu zbliżeniu do struktury sprzed kryzysu. Może to wskazywać na głębokie zakorzenienie się w polsko-niemieckiej wymianie towarowej określonych powiązań handlowych, które umożliwiły im przetrwanie nawet nagłych spadków koniunkturalnych. Równie ważny jest fakt, że polsko-niemiecka wy-

---

<sup>41</sup> W. Mroczek, *op.cit.*, s. 3.

miana handlowa, zarówno w aspekcie eksportowym, jak i importowym, charakteryzuje się dużym odsetkiem obrotów dobrami produkcyjnymi. Długookresowe zmniejszenie ilości tego typu dóbr dostarczanych na polski i niemiecki rynek mogłoby doprowadzić do pogłębienia się tendencji spadkowych w kontekście koniunkturalnym. Działania mające na celu zwalczanie skutków recesji postulują wręcz zwiększenie ilości dostępnych dóbr o charakterze pobudzającym wzrost produkcji. W kontekście makroekonomicznym należy również zauważyć utrzymanie przez cały okres trwania kryzysu gospodarczego wzrostu gospodarczego w Polsce i wpływu, jaki wywarł ten fakt na gospodarkę niemiecką. Gdy weźmie się za okres bazowy rok 2009, widać, że wszyscy partnerzy handlowi Niemiec (poza Polską i Chinami) zanotowali spadek wartości PKB. Teoretycznie możliwe jest połączenie tego faktu ze wzrostem polsko-niemieckiej wymiany handlowej w okresie 2009–2015. Niemieccy importerzy, doceniając możliwości polskiej gospodarki i jej odporność na światowe spowolnienie gospodarcze, w coraz większym stopniu pogłębiają swoje relacje handlowe z polskimi partnerami handlowymi. Efektem tego jest coraz większa ilość polskich towarów na rynku niemieckim, a w konsekwencji utrzymujący się od 2009 r. dodatni bilans handlowy Polski z Niemcami. Odwrotne zmiany zaszły w tym wypadku po stronie polskich importerów. Pozytywny obraz polskiej gospodarki w dobie kryzysu nie uszedł uwadze również innym, niż niemieccy, eksporterom. Zwiększa to konkurencję wśród zagranicznych podmiotów na polskim rynku, dotąd zdominowanym przez eksporterów niemieckich. Konkurencja ta jest dlatego większa, że państwa zachodnie, które zostały bardziej dotknięte przez kryzys gospodarczy niż Niemcy, potrzebują nowych i chłonnych rynków umożliwiających osiągnięcie stałych zysków również w obliczu globalnych wahań koniunkturalnych. Ostatni kryzys gospodarczy pokazał, że takim rynkiem może być rynek polski. Nie jest jednak zbyt prawdopodobne, uwzględniając chociażby aspekty geograficzne i makroekonomiczne, aby w ciągu najbliższych dekad pozycja Niemiec jako głównego partnera uległa zmianie. Owszem, może dojść do względnego wyrównania się skali powiązań handlowych między Polską a państwami sąsiadującymi oraz największymi gospodarkami narodowymi UE, co można uznać za zmianę pozytywną, jednak po stronie gospodarki niemieckiej będzie wciąż element bliskości geograficznej i wielkości rynku.

Polsko-niemieckie obroty towarowe i cały optymizm stosunków gospodarczych do 2016 r. ograniczają wydarzenia z gospodarki światowej, a problemem dla polskich eksporterów są wydarzenia finansowe w Chi-



nach, imigracja siły roboczej do Niemiec<sup>42</sup> oraz ostatnie zamachy – terrorystyczny w Nicei<sup>43</sup> i stanu w Turcji<sup>44</sup>.

## Bibliografia

- Bank Światowy, <http://data.worldbank.org/indicator/NE.EXP.GNFS.ZS?page=2> (dostęp 16.05.2015).
- Chustecki R., *Polsko-niemiecka współpraca w wybranych branżach polskiej gospodarki*, „BOSS Gospodarka”, nr 40/2001.
- Czarny E., Kuźniar A., Śledziwska K., *Przepływy kapitałowe a dwustronny handel między Polską a Niemcami po rozszerzeniu Unii Europejskiej*, w: *Polska-Niemcy po rozszerzeniu Unii Europejskiej. Bilans i perspektywy*, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa 2009.
- Dudziński J., *Kilka dalszych uwag na temat boomu surowcowego w latach 2003–2008*, „Firma i Rynek”, nr 1/2009.
- Eurostat, <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&init=1&plugin=1&language=en&pcode=tec001140>.
- Fuest W., *Niemcy jako strategiczny partner Polski*, w: *Niemcy jako strategiczny partner gospodarczy Polski*, red. W. Małachowski, Warszawa 2002.
- [http://www.wto.org/english/res\\_e/booksp\\_e/anrep\\_e/world\\_trade\\_e.pdf](http://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/anrep_e/world_trade_e.pdf) (dostęp 16.05.2015).
- [http://www.wto.org/english/res\\_e/booksp\\_e/anrep\\_e/world\\_trade\\_report05\\_e.pdf](http://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/anrep_e/world_trade_report05_e.pdf) (dostęp 16.05.2015).
- [http://www.wto.org/english/res\\_e/booksp\\_e/anrep\\_e/world\\_trade\\_report09\\_e.pdf](http://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/anrep_e/world_trade_report09_e.pdf) (dostęp 16.05.2015).
- <http://www.cesifo-group.de/deinfoHome/CESifo-Group/info.html> (dostęp 18.05.2015).
- International Trade*, red. Y. Kozak, T. Sporek, CUL, Kiev–Katowice–New York–Tbilisi 2016.
- Jasiński L.J., *Blżej centrum czy na peryferiach? Polskie kontakty gospodarcze z zagranicą w XX wieku*, Wydawnictwo TRIO, Warszawa 2011.
- Kalinowski T., *Polska jako miejsce lokowania inwestycji niemieckich. Przewagi lokalizacyjne w stosunku do Niemiec*. Ekspertyza dla polskiej Agencji Informacji i Inwestycji Zagranicznych, Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową. Gdańsk, lipiec 2005 r., w: *Wspólna Dekada, Polska Niemcy*

---

<sup>42</sup> „Rzeczpospolita”, 15.03.2016.

<sup>43</sup> B.T. Wieliński, *Zdrzutgotana Francja stawia ostre pytania*, „Gazeta Wyborcza”, 16–17.07.2016.

<sup>44</sup> M. Orłowski, *Wojskowy zamach stanu w Turcji*, „Gazeta Wyborcza”, 16–17.07.2016.

- 10 lat w Unii Europejskiej, red. A. Łada, Instytut Spraw Publicznych, Warszawa 2014.
- Kotyński J., *Zewnętrzne kryzysowe uwarunkowania polityki gospodarczej i zmiany w handlu zagranicznym Polski*, w: *Polityka gospodarcza polski w integrującej się Europie 2008–2009*, Raport roczny, IBR, KiK, Warszawa 2009.
- Malinowski K., *Przywódcza rola Niemiec w Europie i niemieckim dyskursie naukowym*, „Przegląd Zachodni”, nr 2/2013.
- Małachowski W., *Kapitalizm współczesnych Niemiec*, CeDeWu, Warszawa 2013.
- Mroczek W., *Handel zagraniczny w 2008 r. i na początku 2009 r.*, w: *Gospodarka i handel zagraniczny Polski w 2008 roku*, Raport roczny, IBR, KiK, Warszawa 2009.
- MSZ, *Gospodarcze i społeczne efekty członkostwa polski w Unii Europejskiej*, notatka w związku z jedenastą rocznicą przystąpienia Polski do UE, Warszawa 2015.
- Nakoneczna-Kisiel H., *Nowe zjawiska w polsko-niemieckiej wymianie handlowej*, Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania nr 18, Uniwersytet Szczeciński, Szczecin 2010.
- Orłowski K., *Kontrolowana współzależność*, „Businessman Magazine”, nr 11/2005.
- Orłowski W., *Czy Polska dogoni Niemcy*, PWN, Warszawa 2015.
- Otto P., *Kontrahenta warto sprawdzić*, „Rzeczpospolita”, 8.03.2016.
- Rocznik Handlu Zagranicznego 2014, GUS, Warszawa.
- Sporek T., *Ugrupowanie międzynarodowe kształtujące architekturę jednoczącej się Europy u progu XXI wieku*, Akademia Ekonomiczna, Katowice 2004.
- Sporek T., *Wpływ kryzysu finansowego na globalizację gospodarki światowej*, Katowice 2010.
- Strzelecki J., *Czas na „aufwiedershen”?* „Rynki Zagraniczne”, 4–18.05.2009.
- Woźniak A., *Polski eksport wciąż napędowy*, „Rzeczpospolita”, 15.03.2016.
- Wspólna dekada, Polska i Niemcy 10 lat w Unii Europejskiej*, red. A. Łada, Instytut Spraw Publicznych, Warszawa 2014.
- Współpraca gospodarcza Polska-Niemcy*, red. B. Wyżnikiewicz, Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową we współpracy z Fundacją Konrada Adenauera w Polsce, Warszawa 2014.

**Słowa kluczowe:** eksport, import, Polska, Niemcy, Unia Europejska

**Key words:** Export, Import, Poland, Germany, European Union

## **Abstract**

### **Polish–German Trade in the Years 2005–2015**

Polish and German is considered one of the most important and most interesting economies in the European Union.

The paper presents the value and dynamics of trade turnover of Polish and Germany in the years 2005–2015. The general upward trend in export can be noticed with the decline recorded only in 2009. Pro-innovative activities, implementation of new technologies and offering innovative products by Polish and Germany companies constitute a real strength. In addition to that it becomes more and more important for German and Polish enterprises to consider environmental protection and sustainable development requirements.