

Jerzy Kociszewski, Robert Krzemień

Wyższa Szkoła Handlowa we Wrocławiu

WPLYW HANDLU Z NIEMCAMI NA RESTRUKTURYZACJĘ POLSKIEGO HANDLU ZAGRANICZNEGO W PROCESIE TRANSFORMACJI I INTEGRACJI

Streszczenie: Proces transformacji i integracji Polski ze strukturami UE wpłynął na rozwój handlu zagranicznego, zmieniając uwarunkowania wewnętrzne i zewnętrzne a poprzez efekty kreacji i przesunięcia handlu – również wielkość, kierunki i strukturę międzynarodowej wymiany handlowej. Równocześnie zaznaczyła się zdecydowana i narastająca przewaga rynku niemieckiego w polskiej wymianie handlowej, a także w układach kooperacyjnych.

Słowa kluczowe: kreacja handlu, przesunięcie handlu, eksport, import, saldo wymiany międzynarodowej.

Opracowanie ma na celu ukazanie przemian, jakie zachodziły w wymianie handlowej między Polską a Niemcami w okresie transformacji pod wpływem urynkowania gospodarki i zmiany struktury asortymentowej oraz przestrzennej handlu zagranicznego, a także integracji europejskiej, zmieniającej politykę międzynarodowej współpracy ekonomicznej poprzez umowy celne i handlowe, które zawarte zostały przez Wspólnotę, ze szczególnym uwzględnieniem konsekwencji dla Polski.

Handel zagraniczny jest częścią szeroko pojmowanych stosunków gospodarczych z zagranicą, obejmujących także wymianę usług, kooperację, inwestycje zagraniczne, operacje finansowe. Wpływa on przeto zarówno na tempo wzrostu gospodarczego, jak i pozycję konkurencyjną gospodarki narodowej¹.

Proces transformacji i integracji Polski ze strukturami Unii Europejskiej wpłynął na rozwój handlu międzynarodowego; zmieniły się uwarunkowania wewnętrzne i zewnętrzne, a także wielkość, kierunki i struktura międzynarodowej wymiany handlowej². Budowa w naszym kraju gospodarki rynkowej pociągnęła za sobą odejście

¹ Handel zagraniczny jest więc szczególnie istotny dla gospodarek przechodzących procesy transformacji i restrukturyzacji, wymusza bowiem wzrost efektywności gospodarowania podmiotów uczestniczących w eksporcie. Jednym z najważniejszych efektów procesów transformacji i integracji w Polsce było otwarcie się polskiej gospodarki (zob. [Rymarczyk (red.) 2002, s. 301]).

² W tym czynniki pozaekonomiczne – polityczne i ideologiczne oraz instytucjonalne. Zob. na temat transformacji: [Balcerowicz 1995; Bożyk 1993].

od państwowego monopolu handlu zagranicznego i liberalizację systemu wymiany gospodarczej.

Korzystne następstwa procesu integracji europejskiej są dobitnie potwierdzone przez dynamiczne oraz statyczne efekty Unii Celnej, jak kreacja handlu i przesunięcie handlu (szerzej: [Jantóń-Drozdowska 2004, s. 135 i n.; zob. Dickheuer i in. 2005, s. 15-32])³. Od początku procesu integracji narastała bowiem w Europie koncentracja obrotów handlowych wewnątrz ugrupowań integracyjnych (Wspólnot Europejskich)⁴.

W wyniku zawartej we wrześniu 1989 r. umowy między Polską a Wspólnotami Europejskimi w sprawie handlu i współpracy gospodarczej oraz Układu Europejskiego z grudnia 1991 r., którego część handlowa weszła w życie 1 marca 1992 r., nastąpiła liberalizacja wzajemnego handlu aż do stworzenia (z bardzo niewielkimi wyjątkami po stronie polskiej) strefy wolnego handlu towarami przemysłowymi⁵. Poza liberalizacją handlu na wzmocnienie znaczenia Unii Europejskiej w stosunkach gospodarczych i obrotach handlu zagranicznego Polski zaważył potencjał ekonomiczny państw członkowskich UE, stwarzający możliwość wszechstronnego rozwoju współpracy nie tylko w sferze handlu, ale też rozwoju kooperacji, modernizacji produkcji, inwestycji oraz nowych technologii.

Wielkość rynku wewnętrznego UE, bliskość geograficzna, zwłaszcza Niemiec jako największego partnera handlowego Polski, oraz znaczny spadek obrotów z krajami byłego Związku Radzieckiego i Europy Środkowo-Wschodniej w początkowym okresie transformacji, wynikający z urealnienia cen w handlu wzajemnym, przeżywane przez te kraje trudności płatnicze – wszystko to sprzyjało przeorientowaniu i odwróceniu najważniejszych kierunków wymiany ku krajom zachodnim.

Przyjęcie Polski do struktur UE 1 maja 2004 r. przyczyniło się do istotnych zmian warunków funkcjonowania realizowanej przez Polskę zagranicznej polityki gospodarczej. Jednym z obszarów owych zmian była wspólna polityka handlowa, w której nastąpiło istotne przeniesienie uprawnień ze szczebla krajowego na szczebel ponadnarodowy (wspólnotowy). W zakresie wspólnej polityki handlowej UE przyjęto w Polsce prawo wspólnotowe, zastępujące obowiązujące uprzednio przepisy polityki handlowej. Ważnym tego aspektem prawnym było przyjęcie dorobku w za-

³ Według Instytutu Koniunktur i Cen Handlu Zagranicznego większe znaczenie miał efekt kreacji handlu, głównie importu, co potwierdza narastanie deficytu bilansu handlowego (zob. [Kawecka-Wyrzykowska, Synowiec (red.) 1997, s. 441]).

⁴ Także jednym z najważniejszych efektów procesu polskiej transformacji gospodarczej było otwarcie się naszej gospodarki, co znalazło wyraz m.in. w zwiększeniu udziału Polski w handlu międzynarodowym. Jeszcze przed utworzeniem UE handel wewnątrz Wspólnot stanowił ok. 2/3 obrotów handlu zagranicznego państw członkowskich (zob. [Jantóń-Drozdowska 1998, s. 88]).

⁵ Unia Europejska, zgodnie z przyjętą zasadą asymetrii, pierwsza zniósła wszelkie cła i ograniczenia ilościowe w imporcie polskich towarów przemysłowych: od 1 stycznia 1998 r. towary te miały całkowicie wolny dostęp do unijnego rynku (zob. [*Relacje handlowe...*]).

kresie wspólnej polityki handlowej – m.in. Polska stała się stroną wszystkich międzynarodowych umów celnych i handlowych, zawartych przez wspólnotę oraz wspólnej taryfy celnej WE.

Międzynarodowe umowy celne i handlowe, zawarte przez Polskę z UE jeszcze w okresie przedakcesyjnym, miały istotne konsekwencje dla warunków prowadzenia wymiany, jednakże dopiero przyjęcie naszego kraju do struktur UE 1 maja 2004 r. przyczyniło się do najważniejszych zmian warunków funkcjonowania polskiej polityki gospodarczej, określiło zasadnicze zmiany w wielkości, strukturze i metodach regulacji, obrotów handlowych Polski, zarówno z krajami UE, jak i krajami trzecimi. System powiązań gospodarczych z partnerami spoza UE, określane potocznie piramidą preferencji, ze względu na różny zakres preferencji przyznawanych różnym państwom lub grupom państw zmieniał kierunki i strukturę polskiej wymiany handlowej⁶.

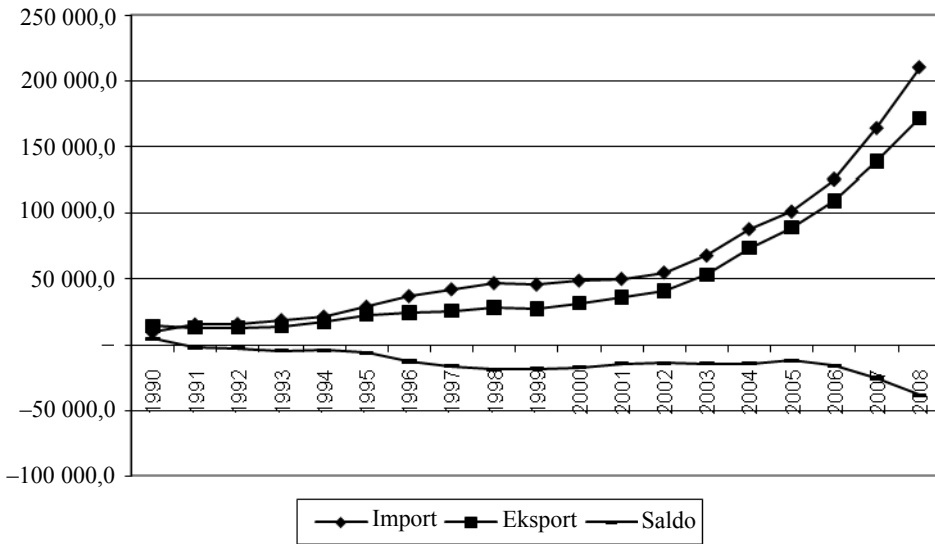
Harmonizacja regulacji polityki handlowej spowodowała zmianę warunków prowadzenia działalności gospodarczej przez polskie przedsiębiorstwa w relacjach z partnerami zagranicznymi [Synowiec, Barkowski 2003, nr 5, s. 13]. Poprawa dostępu do rynku unijnego w efekcie zawarcia układu stowarzyszeniowego i pełnej integracji z UE ułatwiły dostęp do rynków Europy Zachodniej⁷. Rozwój polskiego handlu zagranicznego w okresie transformacji i integracji europejskiej charakteryzowało jego zmienne tempo wzrostu.

Po kilkuletnim spowolnieniu handlu zagranicznego w okresie recesji 1990-1992 nastąpił okres jego szybkiego wzrostu 1993-1997, wiążący się równocześnie z narastaniem dużego deficytu obrotów. Deficyt ten narastał również w czasie załamania obrotów handlowych po 1998 r., co wiązano – nie do końca słusznie – z tzw. kryzysem rosyjskim. Ponowne ożywienie od 2000 r., gdy tempo wzrostu handlu zagranicznego było szybsze niż tempo wzrostu PKB⁸, także nie zmniejszyło nadwyżki importu nad eksportem. Jednakże handel zagraniczny był ważnym czynnikiem rozwoju i restrukturyzacji gospodarki, zarówno wzbogacającym ofertę towarową polskiego rynku, zapewniającym pokrycie potrzeb inwestycyjnych, jak i pobudzającym konkurencję [*Transformacja...* 2002, s. 60-61].

⁶ Włączenie Polski do jednolitego rynku UE oznaczało również zniesienie barier taryfowych i innych ograniczeń w handlu z UE, a także przeniesienie uprawnień w zakresie kształtowania polityki handlowej ze szczebla krajowego na szczebel wspólnotowy. Polska stała się stroną wszystkich międzynarodowych umów celnych i handlowych, zawartych przez Wspólnotę, oraz wspólnej taryfy celnej WE. Wymiana może odbywać się na ogólnych zasadach WTO, mogą zostać udzielone jednostronne preferencje handlowe lub koncesje wzajemne dla określonych grup towarów, mogą również zostać utworzone strefy wolnego handlu lub unie celne (zob. [Synowiec, Barkowski 2003, nr 4, s. 13-18]).

⁷ W ostatnich latach szczególnie dynamicznie rosły obroty z krajami, które wraz z Polską przystąpiły do UE, tzw. „nowej 10”, niż „starej 15” [zob. Przystupa (red.) 2007, s. 29-30].

⁸ Zwłaszcza w ostatnich latach, co oznacza, że coraz większa część polskiego PKB wytwarzana była w sektorach, których produkcję kierowano na rynki zagraniczne, mimo to udział handlu zagranicznego w polskim PKB był wyraźnie niższy niż średnio w krajach UE (zob. [Przystupa (red.) 2007, s. 27-28]).



Rys. 1. Wartość polskiego handlu zagranicznego w okresie transformacji (ceny bieżące w mln USD)

Źródło: opracowanie własne na podstawie: [Roczniki Statystyczne RP...1991-2009] oraz [Roczniki Statystyczne Handlu... 1991-2009].

W całym wszelako okresie transformacji Polska wciąż na niewielką tylko skalę uczestniczyła w handlu światowym⁹, choć udział ten wykazywał powolną tendencję wzrostową¹⁰. Mimo to nie był on większy niż w najlepszych latach tzw. realnego socjalizmu i nie przekraczał 1% handlu światowego. Niski udział Polski w handlu światowym potwierdza także niewielka jego wartość w ujęciu *per capita*, przy tym znacznie wyższa w imporcie niż w eksporcie.

Zjawiskiem dalece niewłaściwym dla rozwijającej się gospodarki był szybszy wzrost wielkości importu niż eksportu, co wynikało z jednej strony z niskiej konkurencyjności polskiej gospodarki, a z drugiej wyraźnie proimportowego nastawienia przedsiębiorstw¹¹, choć był to – co korzystne dla gospodarki – import inwestycyjny, pomagający w modernizacji firm. W okresie transformacji wielkość importu wzrosła znacznie szybciej, niż wielkość eksportu, wskutek czego saldo bilansu handlowego

⁹ Polska bowiem w niewielkim stopniu uczestniczyła w międzygałęziowym i wewnątrzgałęziowym międzynarodowym podziale pracy, ustępując pod tym względem innym członkom UE (zob. [Sołdaczuk, Misala 2001, s. 321]).

¹⁰ W stosunku do potencjału ekonomicznego i demograficznego Polski, udział w handlu światowym był niższy niż innych krajów kandydujących do UE (zob. [Sołdaczuk, Misala 2001, s. 308]).

¹¹ Wynikało to m.in. z niedostatecznej podaży towarów konkurencyjnych na rynkach międzynarodowych, ich niskiego poziomu technologicznego, a też braku systemu wspierania eksportu przy równoczesnej dużej skłonności do importu, zwłaszcza spółek z kapitałem zagranicznym i postępującej aprecjacji złotego [Transformacja... 2002, s. 56].

było stale ujemne (poza 1990 r.)¹². Deficyt ten narastał do 1998 r., po czym nastąpiło – w wyniku poprawy koniunktury światowej i przejściowego osłabienia złotego – odwrócenie tendencji i jego powolny spadek¹³. Presję na zwiększanie eksportu wywierało także „schładzanie” gospodarki i stłumienie popytu wewnętrznego od 1998 r., co wymuszało zwiększanie aktywności przedsiębiorców na rynkach zagranicznych¹⁴. Trwała nadwyżka importu nad eksportem była wszakże czynnikiem hamującym wzrost PKB.

W okresie transformacji od 1990 r. Wspólnoty Europejskie stały się głównym partnerem handlowym Polski¹⁵. Znaczenie Polski w handlu zewnętrznym Unii Europejskiej było, siłą rzeczy, nieporównywalnie mniejsze, ale konsekwentnie rosło.

Tempo wzrostu handlu z UE było znacznie szybsze niż wzrost całkowitego rozmiaru polskiej wymiany zagranicznej, jednakże i w tym wypadku import przeważał nad eksportem. Zmiana tej tendencji nastąpiła po akcesji do UE, dzięki czemu Polska wypracowała niewielką nadwyżkę eksportu nad importem.

Niemcy (RFN) ze względu na ogromny potencjał gospodarczy, bliskość geograficzną i wieloletnie tradycje powiązań były jednym z największych polskich partnerów handlowych, zarówno w wymianie handlowej, jak i współpracy kooperacyjnej [Żmijewski (red.) 1998, s. 19]. W okresie scentralizowanej gospodarki nakazowo-rozdzielczej kontakty ekonomiczne z RFN zdominowane zostały przez wpływy polityczne¹⁶. Możliwości zwiększenia wolumenu handlu ograniczane były z jednej strony trudnościami płatniczymi Polski i niską konkurencyjnością polskiej gospodarki, z drugiej zaś ograniczeniami natury politycznej i koniecznością prowadzenia wymiany handlowej głównie z państwami RWPG (obozu socjalistycznego)¹⁷. Już w okresie podziału gospodarczego i politycznego Europy ukształtowało się zjawisko

¹² W warunkach tzw. szoku transformacyjnego, drastycznego spadku popytu wewnętrznego, nastąpiło „wypychanie” podaży na rynki zagraniczne przy chwilowym stłumieniu popytu importowego [Transformacja... 2002, s. 54].

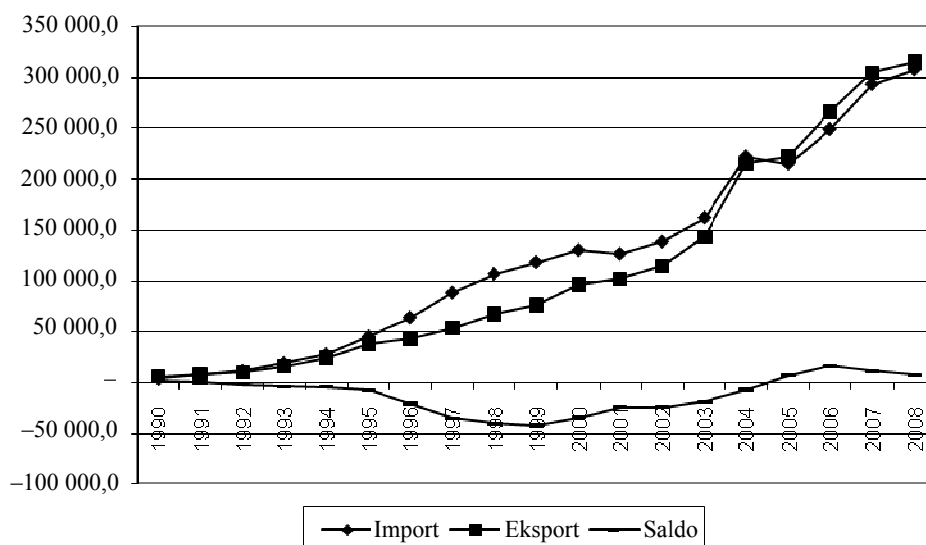
¹³ Nadal jednak deficyt utrzymywał się na bardzo wysokim poziomie, zarówno w ujęciu wartościowym, jak i ilościowym (zob. [Sóldaczuk, Misala 2001, s. 323]).

¹⁴ Szczególnie szybki wzrost eksportu nastąpił w 2007 r., gdy jego wartość przekroczyła 100 mld euro, a dokonało się to mimo umacniającej się waluty, a więc przy spadającej opłacalności eksportu: według szacunków ok. 20% firm dopłacało przynajmniej do części kontraktów zagranicznych (zob. [Maciejewicz 2008, s. 28]).

¹⁵ Już w 1990 r. na dwanaście państw należących do ówczesnej EWG (Belgia, Dania, Francja, Grecja, Hiszpania, Holandia, Irlandia, Luksemburg, Niemcy, Portugalia, Wielka Brytania i Włochy) przypadało 44,3% polskiego eksportu i 43,9% importu. Bardzo wysoka dynamika wzajemnych obrotów w następnych pięciu latach oraz przystąpienie do Wspólnot trzech nowych państw (Austrii, Finlandii i Szwecji) doprowadziło do tego, że w 1995 r. udział Wspólnot Europejskich w polskim eksporcie i imporcie doszedł do poziomu 70,0 i 64,6%. Od tego czasu około dwóch trzecich wymiany handlowej Polski odbywało się w relacji z Unią Europejską (zob. [Relacje handlowe...]).

¹⁶ Cechą charakterystyczną obrotów handlowych były więc ich gwałtowne, skokowe zmiany, duża niestabilność (zob. [Pac 1991, s. 31 i n.]).

¹⁷ Próby otwarcia się na wzajemne kontakty handlowe podjęto dopiero w połowie lat sześćdziesiątych i w latach siedemdziesiątych (zob. [Misala 1992, s. 114 i n.]).



Rys. 2. Polski handel z UE w okresie transformacji (ceny bieżące w mln zł)

Źródło: opracowanie własne na podstawie: [Roczniki Statystyczne RP... 1991-2009] oraz [Roczniki Statystyczne Handlu... 1991-2009].

komplementarności gospodarek Polski i państw niemieckich, co wynikało z odmiennych warunków ich funkcjonowania.

Od początków transformacji najważniejszym partnerem handlowym Polski są Niemcy¹⁸, które wyparły z tej pozycji dominujący w okresie gospodarki nakazowo-rozdzielczej Związek Radziecki. Udział rynku niemieckiego w stosunku do całości wymiany z UE oscylował w zakresie 1/5-1/3 całości obrotów, przy czym większy był w eksporcie niż w imporcie. Świadczy to o wyraźnym uzależnieniu naszego kraju od partnera niemieckiego.

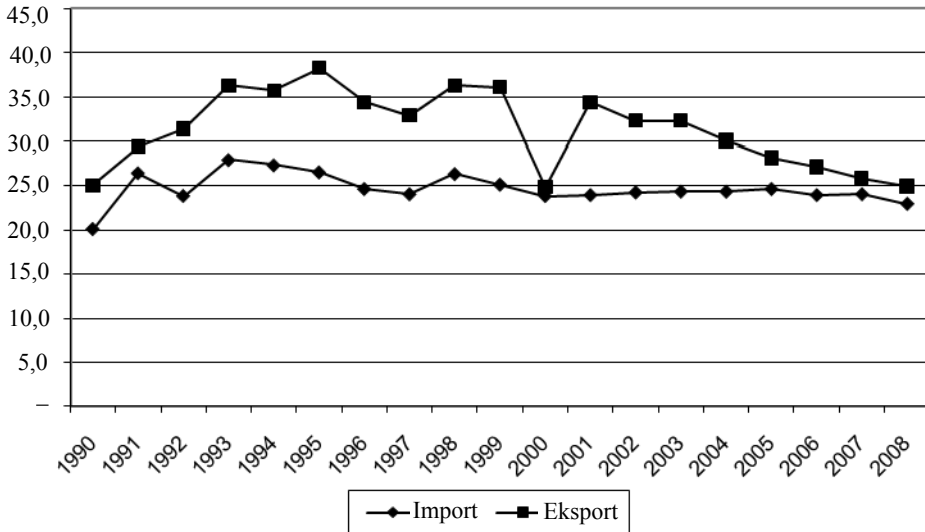
Także dla Niemiec Polska stała się jednym z największych partnerów handlowych spośród wszystkich krajów postkomunistycznych, choć jej udział w handlu zagranicznym Niemiec nie przekroczył poziomu kilku procent w okresie przedakcesyjnym¹⁹ i poakcesyjnym²⁰. Aktywność handlową między Polską a Niemcami można tłumaczyć

¹⁸ Uznaje się bowiem, że największe korzyści z rozszerzenia UE odniosły te kraje, które utrzymywały intensywne kontakty z krajami Europy Środkowej i Wschodniej (zob. [Dickheuer, Młakar, Stemann 2005, s. 30]).

¹⁹ W przeddzień poszerzenia UE eksport Niemiec do Polski stanowił zaledwie 2,5% eksportu Niemiec, import z Polski jedynie 2,7% importu Niemiec, co stawiało Polskę na 13. miejscu wśród niemieckich partnerów handlowych. Dla porównania: na 11 pozycji wśród partnerów handlowych Niemiec znajdowały się Czechy, na 15. Węgry.

²⁰ Po akcesji Polska pozostała dla Niemiec mało istotnym, bo dopiero 12. partnerem handlowym jako importer (2,81%) i 9. jako kraj, do którego Niemcy eksportują swoje towary (3,22%) (zob. [Polsko-niemiecka współpraca...; por. Polsko-niemieckie stosunki...]).

geograficzną bliskością i rozbudowanymi, istniejącymi już wcześniej, kanałami handlowymi²¹. Współcześnie źródłem wzrostu znaczenia tego kraju jest przede wszystkim liberalizacja polskiego handlu zagranicznego i jego reorientacja na Zachód [Żmijewski (red.) 1998, s. 19].



Rys. 3. Udział rynku niemieckiego w polskim handlu zagranicznym w okresie transformacji (w %)

Źródło: opracowanie własne na podstawie: [Roczniki Statystyczne RP... 1991-2009] oraz [Roczniki Statystyczne Handlu... 1991-2009].

W okresie integracji ewoluującą strukturę towarową polskiego importu i eksportu cechowały znaczne podobieństwa (jedyna pozycja importu, niemająca odpowiednika w eksporcie, to paliwa mineralne – płynne, gazowe – których import podlegał bardzo dużym wahaniom). Dominowały w niej produkty wysoko przetworzone, zwłaszcza cechujące się dużą pracochłonnością (towary przemysłowe, maszyny, urządzenia, a przede wszystkim samochody i inny sprzęt transportowy). Ważną grupą towarową były także chemikalia, tworzywa sztuczne i wyroby z nich, materiały i wyroby włókiennicze oraz żywność [Durka, Chojna (red.) 2004, s. 43], choć ich udział w okresie transformacji zmalał. Spadło znaczenie towarów nieprzetworzonych, zwłaszcza w efekcie spadku wydobycia i eksportu węgla oraz płodów rolnych [*Transformacja...* 2002, s. 58-59]. Zmalał też wyraźnie udział surowców niejadalnych, a stale na niskim poziomie utrzymywał się handel takimi grupami towarowymi, jak napoje, tytoń, oleje, tłuszcze, woski roślinne i zwierzęce [*Gospodarka i han-*

²¹ Co wskazuje, że Niemcy są w uprzywilejowanej pozycji handlowej w efekcie rozszerzenia Unii Europejskiej (zob. [Dickheuer i in. 2005 s. 31]).

del zagraniczny... 2004, s. 95 i n.]. Spektakularny jest zwłaszcza udział w polskiej gospodarce korporacji przemysłu motoryzacyjnego; dzięki nim Polska stała się m.in. znaczącym producentem i eksporterem części samochodowych [Durka, Chojna (red.) 2004, s. 40; *Gospodarka i handel zagraniczny...* 2004].

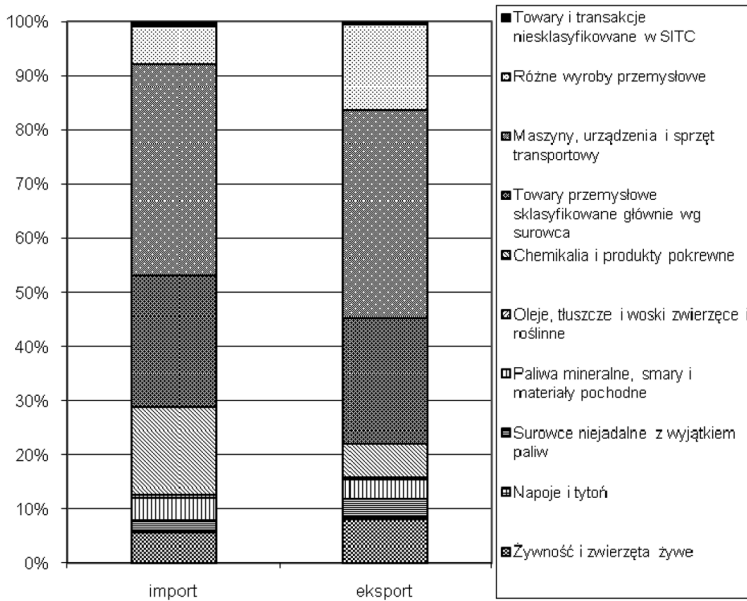
Struktura polskiego handlu z Niemcami przed akcesją do UE obejmowała bardzo wiele różnorodnych grup asortymentowych, zarówno słabo, jak i wysoko przetworzonych²². Występowały w niej w zasadzie te same produkty, co w całym polskim handlu zagranicznym – choć udział poszczególnych grup asortymentowych różnił się dość znacznie; poczesne miejsce zajęły bowiem wyroby wykonywane na zamówienie firm niemieckich i sprzedawane pod markami niemieckimi (np. meble czy odzież) [Żmijewski (red.) 1998, s. 20]. Wzrastał udział wyrobów elektrotechnicznych oraz motoryzacyjnych. W imporcie w niewielkiej ilości występowały produkty rolno-spożywcze, ale głównie surowce i półfabrykaty, a także wyroby gotowe: elektrotechniczne, papiernicze, hutnicze, narzędzia, instrumenty, maszyny i aparatura, środki transportu, kosmetyki i farmaceutyki [Żmijewski (red.) 1998, s. 21]. Bardzo rozwojową dziedziną współpracy handlowej stał się obrót uszlachetniający, zwłaszcza w branży drzewnej, metalowej, tworzyw sztucznych, odzieżowej, co wynikało z niższych w Polsce kosztów pracy.

W relacjach handlowych między Polską a Niemcami w okresie poakcesyjnym zaobserwować można zarówno zmiany ilościowe, jak i jakościowe: nie tylko wysoką dynamikę wartości handlu, ale też poprawę struktury wymiany towarowej w kierunku wyższego udziału towarów wysoko przetworzonych [Oniszczyk, *Polsko-niemieckie...*]. Towary czterech sekcji, tj. maszyny i urządzenia mechaniczne, sprzęt elektryczny; metale nieszlachetne; pojazdy, statki powietrzne; tworzywa sztuczne i kauczuk, to ponad 60% polskiego eksportu do Niemiec i 2/3 polskiego importu z Niemiec, spośród ok. 5 tys. pozycji towarowych eksportowanych przez Polskę do Niemiec²³. Polska w coraz większym stopniu prowadzi z Niemcami wymianę charakterystyczną dla krajów uprzemysłowionych.

Ogólnie wymianę towarową Polski z Niemcami cechowało w okresie transformacji: kontynuowanie procesu towarowej restrukturyzacji – spadek udziału wartości

²² Do najważniejszych towarów w polskim eksporcie do Niemiec przed akcesją do UE należały: maszyny i urządzenia nieelektryczne, meble wraz ze sprzętem oświetleniowym, pojazdy drogowe, odzież z dzianin i tkanin, maszyny i urządzenia elektryczne. W polskim imporcie z Niemiec dominowały wyroby gotowe: środki transportu, głównie samochody oraz maszyny i urządzenia, jako dostawy służące w większości do uruchamiania produkcji na eksport.

²³ Do najważniejszych wartościowo pozycji towarowych w polskim eksporcie do Niemiec po akcesji należały: części i akcesoria do pojazdów samochodowych, meble, silniki spalinowe, pojazdy samochodowe, miedź rafinowana, druty, aparatura odbiorcza dla telewizji, konstrukcje do budowy mostów, statki i łodzie. W polskim imporcie z Niemiec dominowały: części i akcesoria do pojazdów samochodowych, pojazdy samochodowe, części do silników, leki, wyroby walcowane i artykuły z żeliwa lub ze stali, artykuły z tworzyw sztucznych, okucia, maszyny i urządzenia mechaniczne (zob. [Polsko-niemiecka współpraca...]).



Rys. 4. Struktura towarowa wymiany polsko-niemieckiej w 2008 r. wg SITC

Źródło: opracowanie własne na podstawie: [Rocznik Statystyczny Handlu... 2009].

nieprzetworzonych towarów rolno-spożywczych, surowców i półfabrykatów, natomiast nastąpił wzrost udziału wyrobów gotowych, w tym wysoko przetworzonych. Równocześnie wzrastała liczba polskich podmiotów gospodarczych uczestniczących w wymianie handlowej. Znaczenia nabrała kooperacja przemysłowa, zwłaszcza dotycząca przemysłu motoryzacyjnego. Stanowi to przesłanki do dalszego, wzajemnie opłacalnego, rozwijania i poszerzania skali i zakresu wymiany.

Czynnikiem wspierającym międzynarodową wymianę handlową jest instytucjonalne wsparcie w pozyskiwaniu, przetwarzaniu i grupowaniu informacji o rynku partnera handlowego, m.in. branżach, finalnych odbiorcach, konkurencji, polityce cenowej, kanałach dystrybucji, systemach promocji, imprezach targowo-wystawowych. Rozpoznanie rynku mogło być realizowane nie tylko w oparciu o samodzielne badania, ale też z wykorzystaniem informacji wtórnych, zebranych przez wyspecjalizowane organizacje: zrzeszenia gospodarcze, instytuty branżowe, izby przemysłowo-handlowe²⁴.

²⁴ W Polsce jednym z najważniejszych źródeł informacji o rynku niemieckim jest Portal Promocji Eksportu Ministerstwa Gospodarki, zawierający bardzo wiele cennych informacji o rynku niemieckim w zakresie makroekonomicznym, w szczegółowym podziale według branż czy dziedzin działalności gospodarczej. Informacji o rynku niemieckim dostarczają także przedstawicielstwa dyplomatyczne – Ambasada RFN w Warszawie, wraz z konsulatami we Wrocławiu, w Gdańsku, Krakowie i Opolu oraz

Polscy przedsiębiorcy mogą skorzystać z dofinansowania uczestnictwa w międzynarodowych imprezach targowo-wystawienniczych. W unijnej perspektywie finansowej 2007-2013 dofinansowanie udziału przedsiębiorców w zagranicznych targach, wystawach i misjach gospodarczych przewidziane jest na poziomie regionalnym oraz poziomie krajowym.²⁵ W ramach działań realizacyjnych promocji polskiej gospodarki na niemieckim rynku służyć ma opracowana przez resort gospodarki strategia promocji polskiej gospodarki, a także stosowanie w praktyce instrumentów wsparcia polskich przedsiębiorców w zakresie eksportu na rynek niemiecki²⁶.

Ambasada Polski w Berlinie – jej wyspecjalizowane jednostki organizacyjne: Wydziały Promocji Handlu i Inwestycji (WPHI), który wykonuje zadania w zakresie doradztwa dla przedsiębiorców, eksporterów i inwestorów oraz promocji Polski i polskiej gospodarki w RFN, Wydział Ekonomiczny z dalszymi jednostkami, tj. Wydziałem Ekonomicznym w Konsulacie Generalnym w Monachium, oraz Stanowiskiem ds. Naukowo-Technologicznych w Konsulacie Generalnym w Kolonii, a także organizacje gospodarcze: Polsko-Niemiecka Izba Przemysłowo-Handlowa z siedzibą w Warszawie, Polsko-Niemieckie Towarzystwo Wspierania Gospodarki sp. z o.o. z siedzibą w Gorzowie Wlkp., a po stronie niemieckiej powołana 1 stycznia 2009 r. nowa instytucja, zajmująca się wspieraniem przedsiębiorstw w zakresie doradztwa gospodarczego – wspierania handlu i inwestycji zagranicznych – Germany Trade and Invest, powstała w ramach fuzji dwóch istniejących instytucji, tj. Invest in Germany i Bundesagentur für Außenhandel. Poważne znacznie w promocji handlu międzynarodowego mają też organizowane w Niemczech rozmaite targi i wystawy. Według danych Komisji Targów i Wystaw Niemieckiej Gospodarki AUMA (Ausstellungs- und Messeausschuss der Deutschen Wirtschaft e.V.) rocznie odbywa się w Niemczech ok. 150 międzynarodowych imprez targowych i wystawienniczych z 160 000 wystawców oraz 10 mln zwiedzających. Targi i wystawy pełnią funkcję nie tylko wystawienniczą i kooperacyjną. Podczas nich ustalane są także trendy rozwoju poszczególnych branż i gałęzi przemysłu, a dzięki udziałowi instytucji badawczo-rozwojowych oraz szkół wyższych prezentowane są nowości technologiczne i innowacje w zakresie procesów produkcyjnych, zarządzania i marketingu. Targom towarzyszą ściśle branżowe kongresy, prezentacje, sympozja i giełdy kooperacyjne, które są okazją do zawarcia nowych kontaktów, poznania sytuacji i możliwości rozwoju rynku (zob. [Wybrane aspekty...]).

²⁵ Na poziomie regionalnym – w jedenastu regionalnych programach operacyjnych – dla województw: zachodniopomorskiego, lubuskiego, dolnośląskiego, małopolskiego, świętokrzyskiego, podkarpackiego, podlaskiego, warmińsko-mazurskiego, kujawsko-pomorskiego, łódzkiego, lubelskiego, przewidziano bezpośrednie wsparcie udziału przedsiębiorców w targach i misjach. Z kolei w ramach RPO w województwach: mazowieckim, pomorskim, wielkopolskim, śląskim, opolskim, oferowane jest wsparcie pośrednie, m.in. poprzez dofinansowanie projektów jednostek samorządu terytorialnego lub ich jednostek organizacyjnych, instytucji otoczenia biznesu, organizacji pozarządowych, wyższych uczelni, podmiotów działających w oparciu o umowę partnerstwa publiczno-prywatnego. Na poziomie krajowym w ramach działania 6.1 Paszport do eksportu Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka, 2007-2013, zaprojektowano system wsparcia przeznaczony dla przedsiębiorców z sektora mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw, którzy zamierzają rozpocząć działalność eksportową lub prowadzą ją w niewielkim zakresie (zob. [Wybrane aspekty...])

²⁶ Są to zwłaszcza kolejne edycje Forum Gospodarczego Polska – Bawaria w Monachium czy Forum Polska – Saksonia w Dreźnie (zob. [Oniszczuk, *Polsko-niemieckie...*]).

Literatura

- Balcerowicz L., *Wolność i rozwój. Ekonomia wolnego rynku*, Kraków 1995.
- Bożyk P., *Którędy do Europy*, Warszawa 1993.
- Dickheuer G., Makar M., Stemmann U., *Kreacja i przesunięcie handlu w procesie rozszerzenia Unii Europejskiej, ze szczególnym uwzględnieniem Polski*, [w:] B. Fiedor, G. Dickheuer (red.), *Rozszerzenie Unii Europejskiej na Wschód – aspekty ekonomiczne (ze szczególnym uwzględnieniem Polski)*, PN AE we Wrocławiu nr 1056, Wrocław 2005.
- Durka B., Chojna J., *Inwestycje zagraniczne w Polsce. Raport roczny*, Warszawa 2004.
- Fiedor B., Dickheuer G., *Rozszerzenie Unii Europejskiej na Wschód – aspekty ekonomiczne (ze szczególnym uwzględnieniem Polski)*, PN AE we Wrocławiu, nr 1056, Wrocław 2005.
- Jantoń-Drozdowska J., *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, Poznań 2004.
- Jantoń-Drozdowska J., *Regionalna integracja gospodarcza*, Warszawa – Poznań 1998.
- Kawecka-Wyrzykowska E., Synowiec E. (red.), *Unia Europejska. Integracja Polski z Unią Europejską*, Warszawa 1997.
- Maciejewicz P., *W 2007 r. rekordowy eksport w historii. 101 mld euro*, „Gazeta Wyborcza”, 29 lutego 2008.
- Marzec A., Przystupa J. (red.), *Gospodarka i handel zagraniczny Polski w 2003 r. Raport roczny*, IKiCHz, Warszawa 2004.
- Misala J., *Polsko-niemieckie powiązania gospodarcze w XX w.*, Warszawa 1992.
- Oniszczuk M., *Polsko-niemieckie stosunki gospodarcze*, portal „Gazety Finansowej”, www.gazetafinansowa.pl.
- Pac R., *Współczesne stosunki gospodarcze Polska – Niemcy*, Warszawa 1991.
- Polsko-niemiecka współpraca gospodarcza, Ministerstwo Gospodarki, portal promocji eksportu, www.exporter.gov.pl/ppe/informacje.
- Polsko-niemieckie stosunki gospodarcze, portal Ambasady Niemiec w Warszawie, www.warschau.diplo.de.
- Przystupa J. (red.), *Gospodarka i handel zagraniczny Polski w 2006 roku. Raport roczny*, Instytut Badań Rynku, Konsumpcji i Koniunktury, Warszawa 2007.
- Relacje handlowe Polska – Unia Europejska*, Serwis Polskich Eksporterów, www.exporter.pl/zarzadzanie.
- Roczniki Statystyczne RP za lata 1991-2009, GUS, Warszawa 1991-2009.
- Roczniki Statystyczne Handlu Zagranicznego za lata 1991-2009, GUS, Warszawa 1991-2009.
- Rymarczyk J. (red.), *Handel zagraniczny. Organizacja i technika*, Warszawa 2002.
- Sołdaczuk J., Misala J., *Historia handlu międzynarodowego*, Warszawa 2001.
- Synowiec E., Barkowski S., *Konsekwencje przystąpienia do Unii Europejskiej dla polityki handlowej Polski* (cz. I), „Wspólnoty Europejskie” 2003, nr 4.
- Synowiec E., Barkowski S., *Konsekwencje przystąpienia do Unii Europejskiej dla polityki handlowej Polski* (cz. II), „Wspólnoty Europejskie” 2003, nr 5.
- Transformacja społeczno-gospodarcza w Polsce*, Rządowe Centrum Studiów Strategicznych, Warszawa 2002.
- Współczesne stosunki gospodarcze Polska – Niemcy. Tradycje, stan obecny, perspektywy*, Warszawa 1991.
- Wybrane aspekty działań marketingowych na rynku niemieckim, Ministerstwo Gospodarki, portal promocji eksportu, www.exporter.gov.pl/ppe/informacje.
- Żmijewski R. (red.), *Rynek niemiecki. Poradnik dla eksporterów i inwestorów*, Gorzów Wlkp. 1998.

THE IMPACT OF TRADE WITH GERMANY ON POLISH FOREIGN TRADE RESTRUCTURING IN THE PROCESSES OF TRANSITION AND INTEGRATION

Summary: A transition process and Poland's integration with EU structures influenced foreign trade development and changes of its internal and external circumstances. The processes also stimulated trade creation effect and trade diversion effect and consequently had an impact on foreign trade volume, its direction and structure. At the same time, a growing advantage of the German market in Polish foreign trade and in cooperation relationships took place.