



Magdalena Tomala

Uniwersytet Jana Kochanowskiego w Kielcach

Rola handlu międzynarodowego Polski z Niemcami w zapewnieniu bezpieczeństwa ekonomicznego

Wprowadzenie

W literaturze przedmiotu formułowane bywają ogólne zasady działania państw, które powinny być przestrzegane, aby zapewnić bezpieczeństwo ekonomiczne¹. W ujęciu Witolda Putkiewicza istotne znaczenie mają m.in. takie reguły, jak: „nieograniczenie importu i eksportu towarów do jednego państwa lub grupy państw powiązanych ze sobą (na przykład EWG). Nawet jeśli jest to mniej opłacalne, należy dostawców i odbiorców różnicować oraz działać na wszystkich kierunkach geograficznych; unikanie importu dóbr komplementarnych, a także tzw. transakcji wiązanych w długim okresie². Tak sformułowane zasady wymagają jednak szerszej analizy, związanej z dość szybko zachodzącymi przemianami na świecie. Należy zauważyć, że w ostatnich latach badacze międzynarodowych stosunków gospodarczych coraz częściej podkreślają, iż światowym handlem rządzi klasycznie interpretowana przewaga komparatywna, umniejszając tym samym znaczenie osiągnięć nowych ujęć teoretycznych³. W 2009 r. Paul Krugman, w artykule *Rewolucja rosnących przychodów w handlu i geografii*, przedstawia genezę i istotę nowej teorii handlu międzynarodowego. Autor formułuje hipotezę spadku znaczenia nowej teorii handlu mię-

¹ K.M. Książopolski, *Bezpieczeństwo ekonomiczne*, Warszawa 2011, s. 137.

² W. Putkiewicz, *Wojna gospodarcza*, [w:] *Bezpieczeństwo ekonomiczne we współczesnym świecie*, red. E. Frejtag-Mika, Z. Kołodziejak, W. Putkiewicz, Radom 1996, s. 128.

³ Zob.: P. Krugman, *Rewolucja rosnących przychodów w handlu i geografii*, „Gospodarka Narodowa” 2010, nr 11–12, s. 1–17.

dzynarodowego w kontekście aktualnych przemian w handlu światowym. Nazywa nawet nurt teoretyczny, do rozwoju którego tak mocno się przyczynił, „starą – nową” teorią handlu. Zauważył, że choć adekwatna do wyjaśniania tendencji w światowym handlu, w ostatnich dekadach XX w., teoria skutecznie spychała klasyczne i neoklasyczne ujęcia na margines ekonomii międzynarodowej, to w początkach XXI wieku traci ona nie tylko swoją świeżość, ale również moc wyjaśniającą⁴.

Punktem wyjścia takiego podejścia jest diagnoza tendencji rozwojowych państw we współczesnym handlu światowym, uwzględniająca rosnącą rolę gospodarek rozwijających się względem gospodarek rozwiniętych. Potwierdza ten fakt Światowa Organizacja Handlu, która w raporcie z 2016 r. wskazała, że w okresie 2005–2015 udział w handlu gospodarek rozwijających się wzrósł z 41% do 52%, podczas gdy państw rozwiniętych zmalał z 55% do 43%⁵.

W tym kontekście warto zwrócić uwagę na rolę handlu międzynarodowego dwóch sąsiadujących ze sobą gospodarek Polski i Niemiec⁶, które na początku lat 90. XX w. były na różnych poziomach rozwoju gospodarczego⁷. Polska, zgodnie z klasyfikacją ONZ, definiowana była jako państwo rozwijające się, natomiast Niemcy należały wówczas do grona państw najwyżej rozwiniętych⁸. Zgodnie z klasyczną teorią handlu międzynarodowego D. Ricardo, Niemcy powinny osiągać większe korzyści z wymiany handlowej w stosunku do Polski. Takiemu podejściu zaprzecza jednak P. Krugman, jak i wyliczenia Światowej Organizacji Handlu, wskazujące na większe korzyści z handlu państw słabiej rozwiniętych⁹. W związku z potrzebą zapewnienia bezpieczeństwa ekonomicznego państwa, w artykule starano się zweryfikować hipotezę, że Niemcy osiągają większe korzyści z handlu z Polską, ponieważ są na wyższym poziomie rozwoju gospodarczego.

Analizę oparto na podstawie danych gromadzonych i udostępnianych przez Bank Światowy oraz rezultatów badań empirycznych publikowanych w literaturze przedmiotu, które odniesiono do wskazań tradycyjnej teorii handlu międzynarodowego Dawida Ricardo, jak i P. Krugmana.

Struktura specjalizacji między Niemcami a Polską

Jak wskazuje w swoim dziele D. Ricardo, każdy kraj powinien produkować i sprzedawać za granicę to, co wytwarza lepiej od innych, w sposób komparatywny, co nie znaczy, że bezwzględnie taniej. Jednocześnie powinien importować towary, które

⁴ E. Mińska-Struzik, *Rozważania nad aktualnością tradycyjnej teorii handlu międzynarodowego*, „Gospodarka Narodowa” 2014, nr 1 (269), s. 73–95.

⁵ World Trade Organization, *World Trade Statistical Review, 2016*, https://www.wto.org/english/ress_e/statis_e/wts2016_e/wts2016_e.pdf [dostęp: 10.01.2017].

⁶ Zob.: W. Fuest, *Niemcy jako strategiczny partner Polski*, [w:] *Niemcy jako strategiczny partner gospodarczy Polski*, red. W. Małachowski, Warszawa 2002, s. 15–20.

⁷ Zob.: L.J. Jasiński, *Bliżej centrum czy na peryferiach? Polskie kontakty gospodarcze z zagranicą w XX wieku*, Warszawa 2011, s. 107.

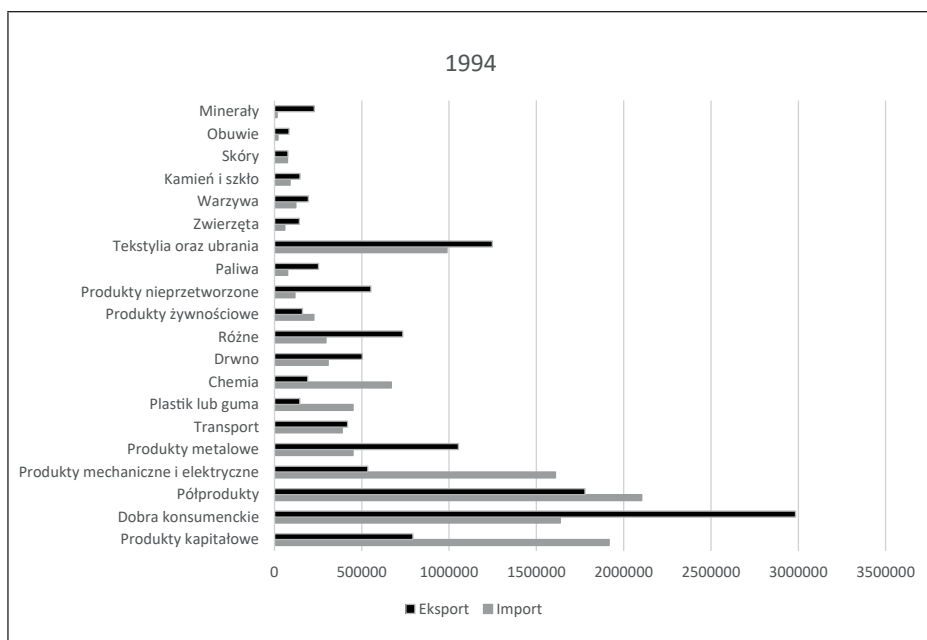
⁸ https://datahelpdesk.worldbank.org/knowledgebase/articles/906519#High_income [dostęp: 10.01.2017].

⁹ P. Krugman, *op. cit.*

jest zdolny wytwarzać mniej efektywnie, nie notując w ich wypadku przewag komparatywnych¹⁰. Analizując dwa kraje Polskę i Niemcy możemy zauważyć różnice w poziomie rozwoju gospodarczego oraz w potencjale obu państw. Czy struktura handlu między stronami odzwierciedla, stawianą przez Ricardo tezę, iż państwa powinny uzupełniać się co do przedmiotu handlu?

Analizując strukturę specjalizacji obu państw należy wziąć pod uwagę historię współpracy polsko-niemieckiej¹¹. Jej początek datuje się na przełom lat 90. XX w., kiedy w Europie Środkowo-Wschodniej dokonana się transformacja i modernizacja systemu gospodarowania.

Ryc. 1. Struktura importu i eksportu Polski do Niemiec w 1994 r.



Źródło: <http://wits.worldbank.org/CountryProfile/en/Country/POL/StartYear/1990/EndYear/1995/TradeFlow/Export/Indicator/XPRT-TRD-VL/Partner/DEU/Product/all-groups> [dostęp: 11.01.2017].

Istotą transformacji systemowej było przejście od gospodarki nierynkowej do gospodarki opartej o rynek, generujący efektywne formy kupna i sprzedaży dóbr konsumpcyjnych oraz inwestycyjnych, czyli efektywny handel. Transformacja systemowa, polegająca między innymi na otwarciu gospodarki na handel międzynarodowy,

¹⁰ D. Ricardo, *Zasady ekonomii politycznej i opodatkowania*, Warszawa 1957.

¹¹ Por.: P. Misztal, *Ewolucja polsko-niemieckiej wymiany handlowej na przełomie XX i XXI wieku*, „Biuletyn Instytutu Zachodniego”, nr 146, 22.11.2013, <http://iz.poznan.pl/plik,pobierz,284,f604f3a-0a01d6eacac6fab9834e1af89/775-ewolucja%20wymiany%20handlowej.pdf> [dostęp: 9.01.2017]; T. Sporek, *Polsko-niemiecka wymiana handlowa w latach 2005–2015*, „Studia Europejskie” 2016, nr 3, s. 79–102; B. Wyżnikiewicz, *Współpraca gospodarcza Polska – Niemcy*, Warszawa 2014, http://ahk.pl/fileadmin/ahk_polen/OA/Polska-Niemcy_2014-www.pdf [dostęp: 12.01.2017].

uruchomiła proces konkurowania na arenie międzynarodowej, którego celem był rozwój gospodarczy¹². Warto zatem przeanalizować, jak kształtowała się specjalizacja handlowa w początkowym okresie współpracy państw (zob. ryc. 1).

Jak możemy zaobserwować na wykresie, w 1994 r. Niemcy specjalizowały się w takich obszarach, jak: produkty kapitałowe, półprodukty, produkty mechaniczne i elektryczne, plastikowe i gumowe, chemiczne oraz żywnościowe. W tym samym czasie Polska osiągała korzyści z handlu materiałami, obuwiem, szkłem, produktami rolnymi (zwierzętami i warzywami), tekstylnymi, drewnem, produktami nieprzetworzonymi, metalowymi i dobrami konsumenckimi. Łącznie, wśród wyróżnionych przez Bank Światowy 20 kategorii, Polska uzyskała przewagę w handlu aż w 14 kategoriach, podczas gdy Niemcy tylko w 6. Warto zauważyć, że podobnie jak wskazywał Ricardo, specjalizacja Niemiec w tym okresie obejmowała dobra wyżej przetworzone i kapitałowe, na których RFN mogła osiągać większe korzyści z handlu niż Polska. Dane dotyczące struktury produktowej handlu potwierdzają przynależność Polski do grona państw rozwijających się, a Niemiec do gospodarek rozwiniętych. Jednak ilość branż, w których Polska uzyskała przewagę, przyczyniła się do przewagi eksportu nad importem w stosunku do Niemiec (zob. ryc. 3). W rezultacie można wyciągnąć wniosek, że analiza struktury specjalizacji handlowej potwierdza tezę wysuwaną przez P. Krugmana¹³ oraz obserwacje Światowej Organizacji Handlu o tym, iż to Polska – jako państwo słabiej rozwinięte – korzysta na wymianie handlowej z Niemcami.

Warto zastanowić się, jak w okresie ponad dwudziestu lat zmieniła się struktura specjalizacji handlowych między stronami. W tym okresie Polska stała się członkiem Unii Europejskiej, dzięki czemu uzyskała korzyści, wynikające z funkcjonowania na wspólnym rynku¹⁴. Poza tym, zgodnie z klasyfikacją Banku Światowego, w 2009 r. zmieniła ona status z państwa rozwijającego się do wysoko rozwiniętego¹⁵. Na poniższej rycinie zaprezentowano strukturę specjalizacji Polski i Niemiec w 2015 r. (zob. ryc. 2).

Jak można zaobserwować na rycinie 2, po ponad 20 latach zmieniła się struktura handlu między Niemcami a Polską. Wśród 20 kategorii, wymienianych przez Bank Światowy, Polska zyskała przewagę w piętnastu obszarach (o jeden więcej w porównaniu z 1994 r.). Interesujące jest to, że obok utrzymania przewagi komparatywnej w produktach nieprzetworzonych, jak np. drewno, zwierzęta, warzywa¹⁶, w stosunku do 1994 r. zyskała ona w takich branżach, jak: produkty kapitałowe, produkty

¹² Por.: G. Kołodko, M. Nuti, *Polska alternatywa*, Warszawa 1997, s. 33–44; S. Gomułka, P. Jasiński, *Privatisation in Poland 1989–1993: Policies, Methods and Results*, Warszawa 1994, s. 20; *Transition – The First Ten Years: Analysis and Lessons for Eastern Europe and the Former Soviet Union*, The World Bank, Washington 2002, s. 40.

¹³ P. Krugman, *op. cit.*

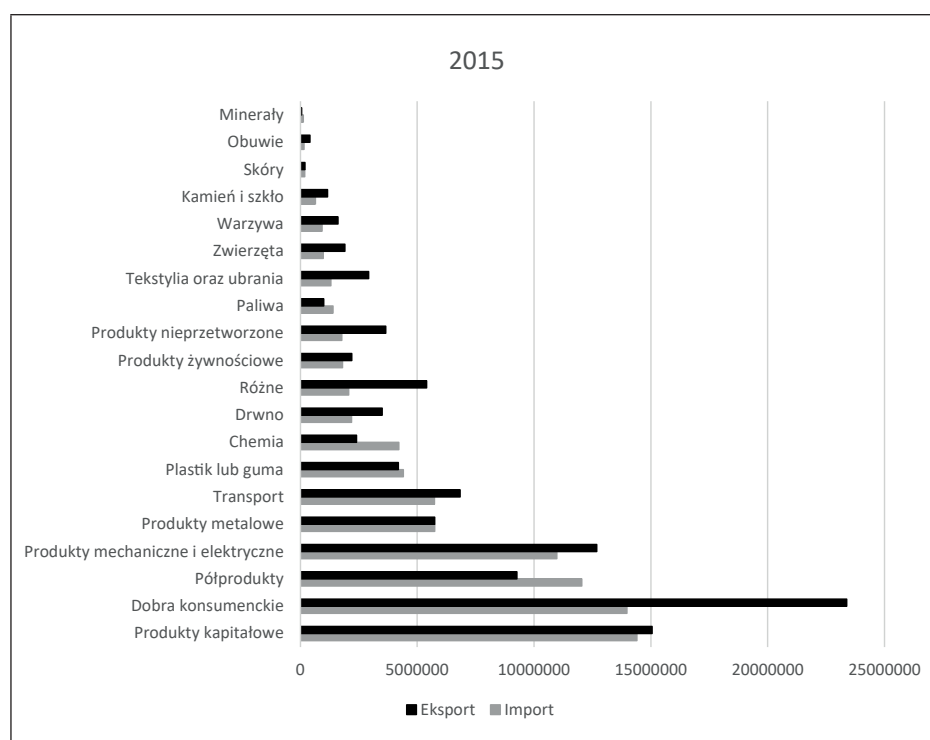
¹⁴ K. Tomaszewski, *Rynek wewnętrzny Unii Europejskiej – szansą i wyzwaniem dla obywateli*, „Studia Europejskie” 2003, nr 2, s. 107–110.

¹⁵ *World Bank Country and Lending Groups, Historical classification by income*, https://datahelpdesk.worldbank.org/knowledgebase/articles/906519#High_income [dostęp: 20.01.2016].

¹⁶ Tu na uwagę zasługuje handel gęśmi oraz pieczarkami, zob.: R. Romaniec, *Polsko-niemiecki handel bije rekordy*, <http://wiadomosci.onet.pl/swiat/polsko-niemiecki-handel-bije-rekordy/whpswz> [dostęp: 12.01.2017].

mechaniczne i elektryczne. Potwierdzają te dane przykłady z branży motoryzacyjnej. Na uwagę zasługuje firma Solaris – polski producent autobusów i tramwajów. Dostarczyła ona na rynek niemiecki 2 tysiące hybrydowych autobusów i in. Oprócz tego interesujące są przykłady z branży odzieżowej: marka odzieżowa Simple, producent czapek Margot, producent artykułów dziecięcych Smyk; z branży obuwniczej sieć CCC, z branży informatycznej Action-dystrybutor sprzętu komputerowego, RTV i AGD, czy grupa Nowy Styl z branży meblarskiej¹⁷. Analiza struktury produktów handlowych wskazuje, choć nie przesądza, korzystniejszą sytuację Polski w handlu z Niemcami. Warto zatem porównać stosunek importu do eksportu obu partnerów handlowych (zob. ryc. 3).

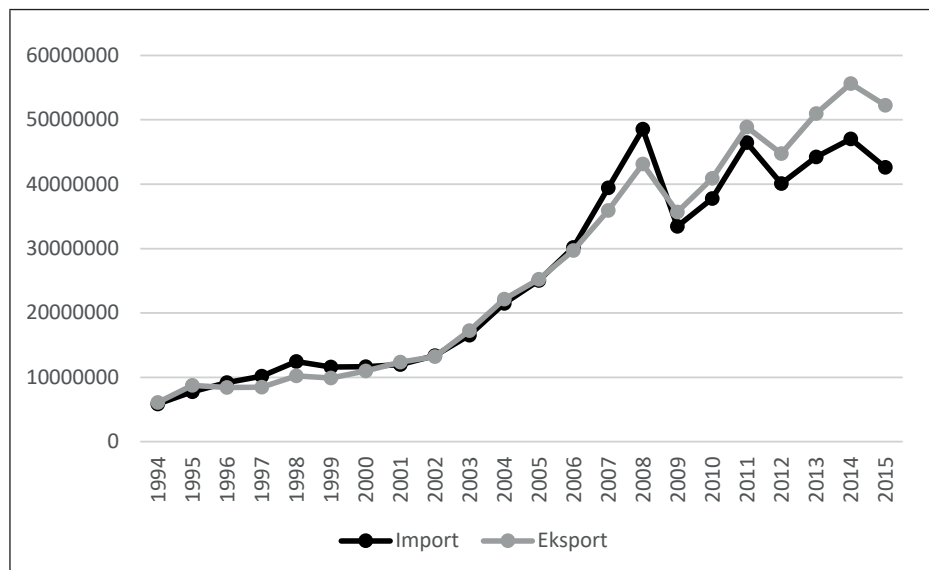
Ryc. 2. Struktura importu i eksportu Polski do Niemiec w 2015 r. w tys. \$ US



Źródło: <http://wits.worldbank.org/CountryProfile/en/Country/POL/StartYear/2011/EndYear/2015/TradeFlow/Export/Indicator/XPRT-TRD-VL/Partner/DEU/Product/all-groups> [dostęp: 17.01.2017].

¹⁷ Eksport Group, *Eksport do Niemiec*, <http://www.exportgroup.pl/eksport/eksport-do-niemiec.html> [dostęp: 20.01.2017]. Zob. również: A. Woźniak, *Solaris dostarczył do Niemiec innowacyjne trolejbusy*, „Rzeczpospolita”, 5.03.2016, <http://www.rp.pl/Transport/303059965-Solaris-dostarczył-do-Niemiec-innowacyjne-trolejbusy.html> [dostęp: 10.01.2017].

Ryc. 3. Porównanie eksportu i importu Polski do Niemiec w latach 1994–2015 w tys. \$ US



Źródło: <http://wits.worldbank.org/CountryProfile/en/Country/POL/StartYear/2011/EndYear/2015/TradeFlow/Export/Indicator/XPRT-TRD-VL/Partner/DEU/Product/all-groups> [dostęp: 17.01.2017].

Jak wskazuje rycina 3 Polska, mimo słabszej kondycji gospodarczej w początkowym okresie transformacji systemowej, uzyskiwała podobny do Niemiec stosunek eksportu do importu. Włączenie Polski do Unii Europejskiej korzystnie wpłynęło na zwiększenie obrotów handlowych obu państw. Co interesujące, z roku na rok przewaga ta rośnie coraz szybciej w przypadku Polski. W efekcie – stosunek eksportu do importu jest korzystniejszy dla Polski w ostatnich latach. Tendencja ta utrzymuje się już od 2009 r. Tylko w 2015 r. wartość polskiego eksportu do Niemiec wyniosła ponad 52 mld dolarów, a importu z Niemiec 42 mld dolarów. Łączna wartość obrotów handlowych między Polską a Niemcami wynosiła ponad 94 mld dolarów i w stosunku do 1994 r. powiększyła się ośmiokrotnie. Według tych samych danych odnotowano dodatnie dla Polski saldo na poziomie 10 mld dolarów. Po stronie niemieckiego eksportu i importu Polska zajęła 7. i 8. pozycję oraz była też siódmym partnerem handlowym Niemiec co do wielkości obrotów handlowych. Tym samym Polska znalazła się w tym rankingu przed takimi krajami, jak Rosja, Włochy, Korea, Dania i Szwecja. Z kolei dla Polski Niemcy, od upadku żelaznej kurtyny i nawiązania przyjaznych relacji na początku lat 90. XX w., pozostają największym partnerem handlowym. Obecnie niemiecka gospodarka ma 27,2-procentowy udział w polskim eksporcie i 22,8-procentowy udział w imporcie.

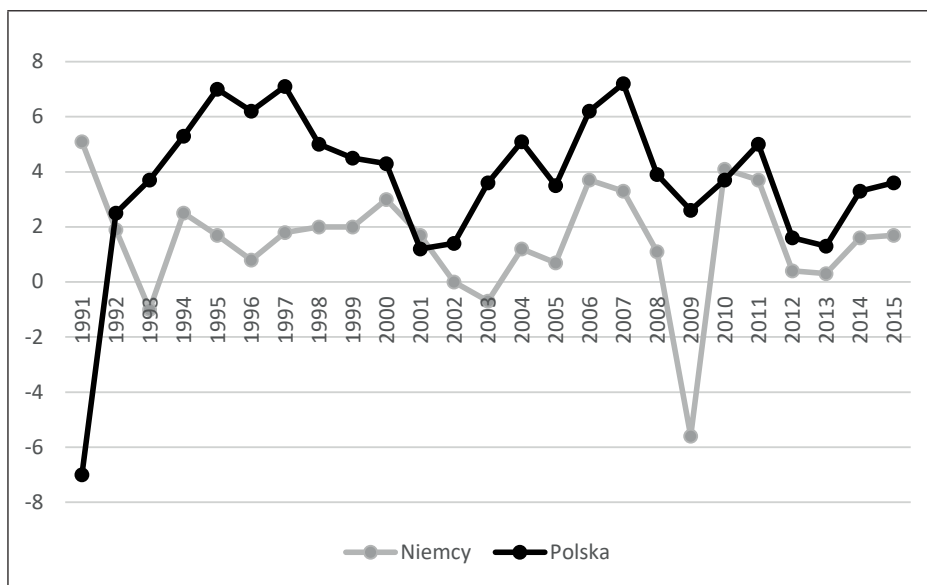
Choć wskazana analiza pokazuje korzyści, jakie Polska odnosi na handlu z Niemcami, należy pamiętać, że przez większość drugiej połowy XX wieku oraz na początku pierwszej dekady obecnego stulecia Niemcy były światowym liderem pod względem wartości eksportu, oscylującym wokół 10% światowych obrotów. Dopiero w 2009

roku, w czasie globalnego kryzysu finansowego i gospodarczego, Chiny dogoniły i wyprzedziły Niemcy, zyskując miano największego eksportera świata. Na tle potentatów światowego handlu pozycja Polski przedstawia się skromnie, ponieważ udział naszego kraju w światowym eksporcie nieznacznie wzrasta i przekroczył 1%. Świadczy to o tym, że niemiecki partner jest kluczowy dla Polski a nie odwrotnie.

Korzyści komparatywne z handlu Polski i Niemiec

Przewaga komparatywna, tj. koncepcja, wedle której kraje handlują ze sobą po to, aby wykorzystać przewagę, jaką daje im ich odmienność, dobrze tłumaczy większość strumieni handlowych. Zwolennicy liberalizacji handlu międzynarodowego przytaczają korzyści ekonomiczne, wskazując na wzrost gospodarczy w krajach, które otworzyły swe gospodarki. Ich oponenty twierdzą, że polityka wolnego handlu nie prowadzi do wzrostu gospodarczego, a wręcz jest odpowiedzialna za pogłębianie rozpiętości w podziale dochodów między krajami¹⁸. Interesująca zatem może być analiza dwóch zmiennych: wzrostu gospodarczego i dysproporcji rozwojowych, jakie miały miejsce w Niemczech oraz w Polsce w okresie od 1991 do 2015 r. Na poniższej rycinie nr 4 pokazano kształtowanie się wzrostu gospodarczego w latach 1991–2015.

Ryc. 4. Wzrost gospodarczy w Polsce i Niemczech w latach 1991–2015



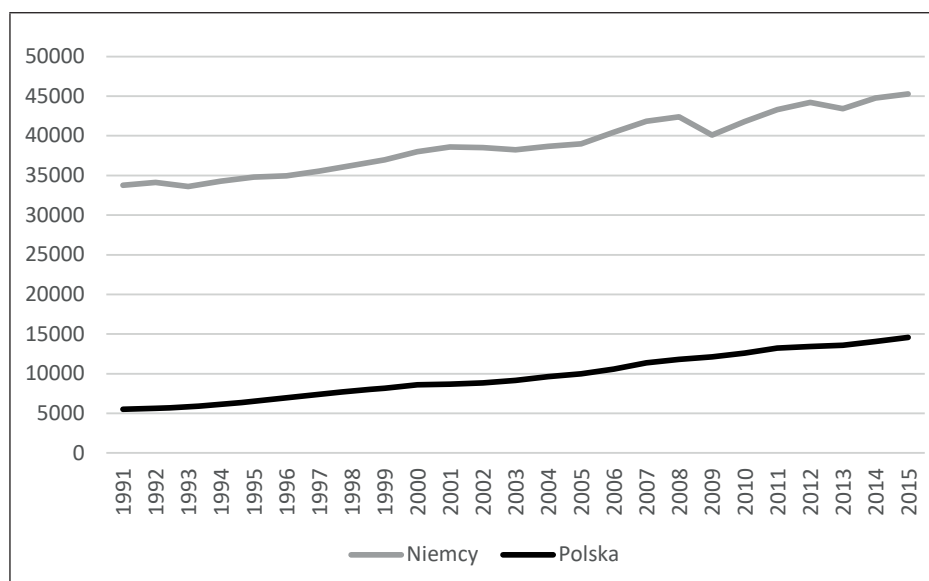
Źródło: The World Bank, GDP Growth (annual %) http://databank.worldbank.org/data/reports.aspx?Code=NY.GDP.MKTP.KD.ZG&id=af3ce82b&report_name=Popular_indicators&populartype=series&ispopular=y# [dostęp: 17.01.2017].

¹⁸ D. Rodrik, *Trade Policy Reform as Institutional Reform*, Harvard 2000; F. Rodriguez, D. Rodrik, *Trade policy and economic growth, a sceptics guide to cross-national evidence*, NBER Working Paper nr 7081, 1999, s. 152.

Jak można zaobserwować na ryc. 4, potwierdza się spostrzeżenie zwolenników liberalizacji handlu. Polska w okresie 25 lat miała zdecydowanie wyższy wzrost gospodarczy niż Niemcy. Należy zauważyć, że w 1991 r. czyli w okresie, który zapoczątkował zmiany systemu gospodarczego Polska osiągnęła najgorszy wynik – 7%, który dystansowała ją od bogatszych Niemiec aż o 13%. Tylko w 2001 r. i 2010 – czyli po okresach recesji gospodarczych na świecie – Niemcy osiągnęły wyższy wzrost gospodarczy od Polski (choć jedynie o średnio 0,4%). Można postawić pytanie: czy korzystne wyniki w rozwoju gospodarczym przyczyniają się do osiągnięcia w Polsce podobnego poziomu życia mieszkańców jak Europy Zachodniej?

Na poniższym wykresie przedstawiono drugi z czynników, czyli rozpiętości w podziale dochodów między badanymi państwami w latach 1991–2015 (zob. ryc. 5).

Ryc. 5. Dysproporcje rozwojowe między Polską a Niemcami na podst. PKB *per capita* w latach 1991–2015

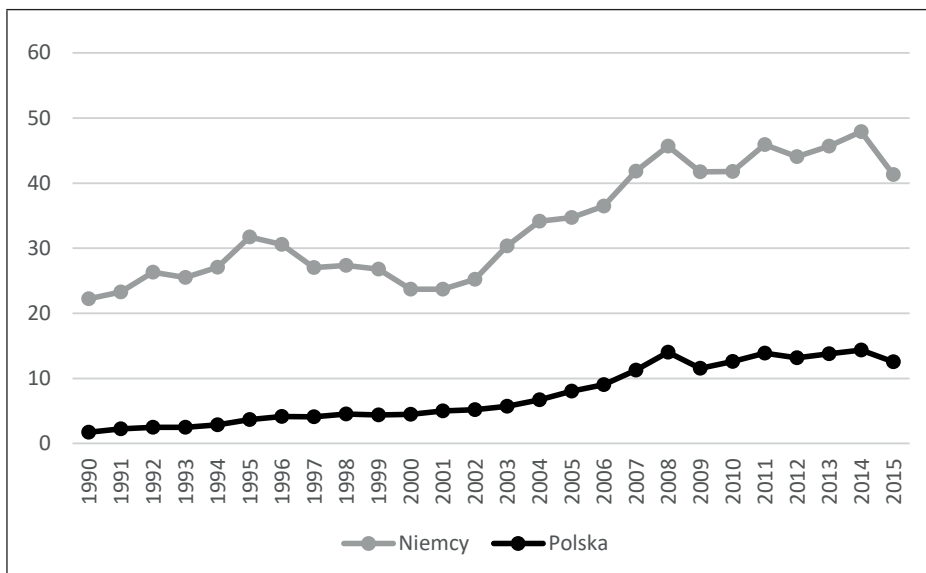


Źródło: The World Bank, GDP per capita (constant 2010 US\$) http://databank.worldbank.org/data/reports.aspx?Code=NY.GDP.MKTP.KD.ZG&id=af3ce82b&report_name=Popular_indicators&populartype=series&ispopular=y# [dostęp: 17.01.2017].

Analiza danych dotyczących dysproporcji rozwojowych potwierdza tym razem spostrzeżenia przeciwników liberalizacji handlu. Co prawda, rozpiętość dochodów między Polską a Niemcami zwiększyła się, ale różnica wynosi jedynie około 2000 \$. Interesujące jest to, że w badanym okresie, w sytuacji kryzysów gospodarczych (zob. 2008 r.) Polska nadrabia zaległości względem bogatszych Niemiec, uzyskując w tym okresie przewagę nad Niemcami (zob. rok 1993, czy 2009 r.). Jak pokazano na ryc. 5, mimo wyższego wzrostu gospodarczego, osiąganego przez państwo słabiej rozwinięte, nie przekłada się on bezpośrednio na wyrównanie dysproporcji rozwojowych między państwami. Tym samym, cel w postaci osiągnięcia poziomu

gospodarczego, podobnego jak w Niemczech, nie został osiągnięty. Korzystne jest to, że dystans pogłębił się w niewielkim stopniu w ciągu 20 lat. Przyczyn niekorzystnego wyniku należy upatrywać w potencjale gospodarczym, mierzonym jako PKB na osobę (zob. ryc. 6).

Ryc. 6. Produkt krajowy brutto na osobę (current US \$)



Źródło: http://databank.worldbank.org/data/reports.aspx?Code=NY.GDP.MKTP.KD.ZG&id=af3ce-82b&report_name=Popular_indicators&populartype=series&ispopular=y# [dostęp: 17.01.2017].

Jak pokazuje powyższa rycina, PKB przypadający na Polaka stanowi zaledwie 38% średniej unijnej i jedynie 30% PKB Niemiec. Istotne jest to, że dane dotyczące PKB porównane zostały według oficjalnych kursów walutowych, a nie w parytecie siły nabywczej, gdzie Polska osiąga zdecydowanie lepsze rezultaty. W efekcie tak zróżnicowanego potencjału państw, zmniejszenie dysproporcji między nimi jest bardzo trudne do osiągnięcia, co potwierdza przeprowadzona analiza.

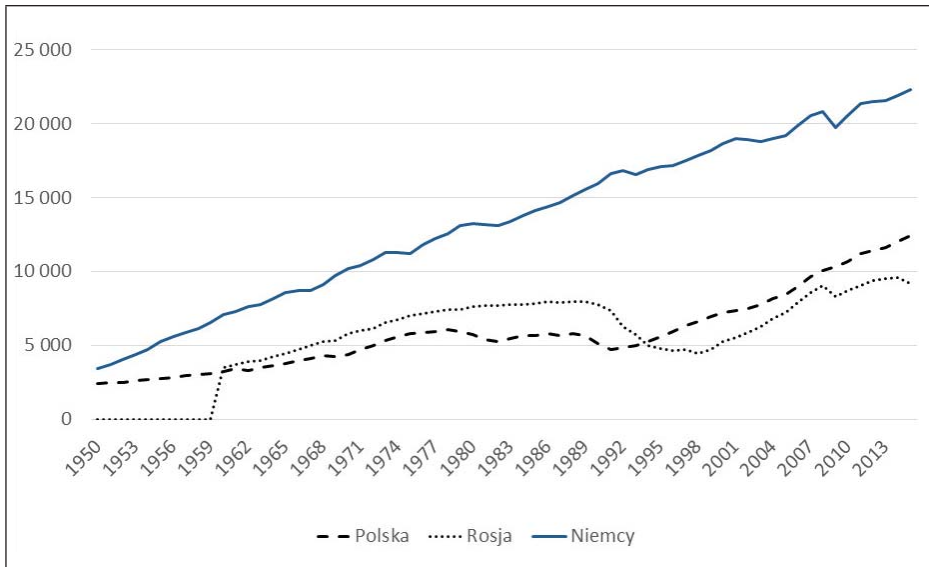
Zgodnie z koncepcją D. Ricardo¹⁹, Polska powinna osiągać korzyści wynikające z wymiany handlowej, jednak zdecydowanie mniejsze niż Niemcy. Warto w tym miejscu szerzej odnieść się do struktury dysproporcji rozwojowych, mając na uwadze, iż do 1989 r. Polska była członkiem innego ugrupowania integracyjnego, a mianowicie Rady Wzajemnej Pomocy Gospodarczej. Na poniższym wykresie zaprezentowano relacje PKB na osobę w Rosji (od 1958 r. do 1989 – ZSRR, jej kontynuacje Federacji Rosyjskiej) oraz Niemiec i Polski (zob. ryc. 7).

W okresie funkcjonowania Rady Wzajemnej Pomocy Gospodarczej dystans rozwojowy między ZSRR a Polską stale się powiększał. Integracja w ramach bloku wschodniego była korzystniejsza dla lidera regionalnego – czyli ZSRR. W tym samym czasie niekorzystny trend rozwojowy pogłębiał się też względem Niemiec. Zmiana,

¹⁹ D. Ricardo, *op. cit.*

jaka dokonana się na przełomie lat 80. i 90. XX w. odwróciła zależność między państwami, znajdującymi się w innych ugrupowaniach integracyjnych. Na wykresie widać, iż rozpad bloku wschodniego przyczynił się do pogorszenia stanu gospodarczego w Rosji w początkowym okresie (1990–1998). W tym samym czasie Polska zaczęła nadrabiać zaległości względem Rosji, wyprzedzając ją już w 1994 r. Tendencja ta utrzymywała się w kolejnych latach²⁰. Z kolei Niemcy w badanym okresie utrzymują podobny rozwój gospodarczy. Ryc. ukazuje przede wszystkim korzyści dla Polski, wynikające ze zmiany systemu gospodarowania, otwarcia gospodarki Polski na handel, przy jednoczesnym podobnym trendzie wzrostu Niemiec.

Ryc. 7. PKB per capita w okresie 1950–2014



Źródło: Produkt krajowy brutto w Rosji i Polsce przy podstawie Stany Zjednoczone = 100%; <https://www.conference-board.org/data/economydatabase/index.cfm?id=27762> [dostęp: 17.01.2017].

Podsumowanie

Na podstawie przeprowadzonej analizy struktury handlu między Polską a Niemcami w latach 1994–2015 można wysunąć następujące wnioski. W artykule nie udało się potwierdzić hipotezy, że w związku z wyższym rozwojem gospodarczym Niemiec, osiągają one większe korzyści w handlu międzynarodowym. Tym samym, analiza danych dotyczących struktury handlu pozwoliła potwierdzić, iż państwa rozwijające się osiągają przewagę w handlu z państwami rozwiniętymi. Jest to sytuacja korzystna

²⁰ Zob.: M.G. Woźniak, *Wzrost gospodarczy w Polsce w latach 90. Czynniki, bariery, perspektywy*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Kraków 2002, s. 23–24.

dla Polski, która pozwala na szybszy rozwój gospodarczy i w tej kategorii uzyskanie przewagi nad Niemcami.

Jednak nie jest to wystarczający poziom rozwoju gospodarczego, aby wyrównać dysproporcje rozwojowe, które wynikają z potencjału gospodarczego państw. Z analizy danych dotyczących produktu krajowego brutto na osobę wynika, że Polska musi rozwijać się zdecydowanie szybciej od Niemiec i pozostałych krajów bogatej Europy. Czas potrzebny na dogonienie Zachodu zależy od różnicy w tempie rozwoju gospodarczego. Na to, jak szybko będzie się rozwijała „stara Europa”, Polska nie ma wpływu, ale można zakładać, że tempo wzrostu nie będzie wysokie. Tym samym, możemy prognozować, iż jeśli Niemcy utrzymają średnią dynamikę PKB z ostatnich 30 lat (1,7%), a Polska będzie rosła w tym samym tempie co po roku 1990 (3,1%), to poziom życia naszych zachodnich sąsiadów osiągniemy dopiero za blisko sto lat., czyli w roku 2106 (dane wyjściowe dla roku 2013). W innym wariantcie, Polska powinna jeszcze bardziej przyspieszyć tempo wzrostu gospodarczego. Gdyby podwoić dynamikę PKB do 6,2% rocznie, to poziom rozwoju Niemiec osiągnęlibyśmy za niespełna 30 lat, czyli w ciągu jednego pokolenia. Jak zatem podwoić tempo wzrostu gospodarczego?

Niezbędne wydaje się podążanie za dobrymi przykładami, które dostarcza Polsce praktyka handlu z Niemcami. Wzrost znaczenia handlu międzynarodowego dla gospodarki przejawia się przede wszystkim w rozwoju specjalizacji w obszarach związanych z nowoczesnymi technologiami, inwestycjami w produkty kapitałowe czy transportem. We wzajemnych relacjach najważniejsze elementy decydujące o sukcesie gospodarczym, to: bliskość i łatwy dostęp do rynku niemieckiego, stabilna sytuacja gospodarcza Niemiec, wysoko ceniona jakość polskich produktów w Niemczech, oraz relacja cena/jakość – największa przewaga konkurencyjna polskich firm na rynku niemieckim. Wydaje się niezbędne przenieść sukcesy kontaktów handlowych z Niemcami na inne rynki europejskie oraz światowe. W tym przypadku niezbędna jest aktywna polityka zagraniczna państwa, oparta na promowaniu polskich marek i polskich produktów za granicą, podobnie jak czynią to państwa wysoko rozwinięte. Elementy te decydują zatem o zapewnieniu bezpieczeństwa ekonomicznego państwa.

Rola handlu międzynarodowego Polski z Niemcami w zapewnieniu bezpieczeństwa ekonomicznego

Streszczenie

Celem publikacji jest spojrzenie na rozwój współpracy gospodarczej Polski i Niemiec w latach 1994–2015 i ocena korzyści płynących z integracji gospodarczej w ramach Unii Europejskiej. Przeprowadzona analiza obejmuje wymianę handlową oraz rozwój gospodarczy. Analiza została oparta na koncepcji spadku znaczenia teorii handlu w odniesieniu do teorii D. Ricardo kosztów komparatywnych.

Słowa kluczowe: bezpieczeństwo ekonomiczne, handel międzynarodowy, Polska, Niemcy

*The role of foreign trade between Poland and Germany
in ensuring economic security*

Abstract

The aim of the article is to analyse the economic cooperation between Poland and Germany during the 1994–2015 period. The author evaluates the benefits of economic integration within the European Union. The analysis includes the impact of trade exchange between the two countries which ensures economic security. It was based on the concept of declining Krugman's new trade theory in relation to the theory of comparative costs by D. Ricardo.

Key words: economic security, foreign trade, Poland, Germany

*Роль международного торгового сотрудничества Польши
и Германии в обеспечении экономической безопасности*

Резюме

В статье представлена история развития торгового сотрудничества Польши и Германией в 1994–2015 гг. и дана оценка положительных сторон экономической интеграции в рамках Европейского Союза. Анализ, охватывающий торговые отношения и экономическое развитие, проведен на основе концепции снижения значения теории торговли относительно теории сравнительных преимуществ Д. Рикардо.

Ключевые слова: экономическая безопасность, международная торговля, Польша, Германия