

PRACE NAUKOWE

Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu

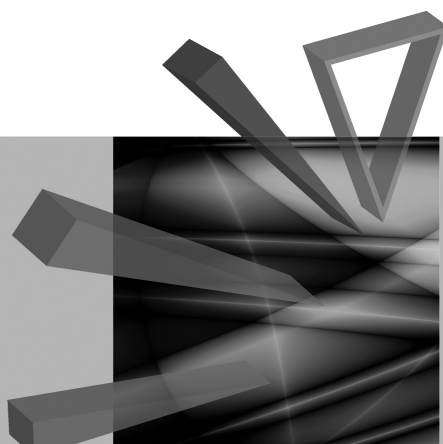
RESEARCH PAPERS

of Wrocław University of Economics

267

Handel i inwestycje w semiglobalnym otoczeniu

Tom 2



Redaktorzy naukowi

**Jan Rymarczyk, Małgorzata Domiter,
Wawrzyniec Michalczyk**



Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu
Wrocław 2012

Recenzenci: Jarosław Kundera, Leon Olszewski, Zdzisław Puślecki,
Kazimierz Starzyk, Krystyna Żołądkiewicz

Redaktorzy Wydawnictwa: Elżbieta Kożuchowska, Aleksandra Śliwka

Redaktor techniczny: Barbara Łopusiewicz

Korektor: Barbara Cibis

Łamanie: Małgorzata Czupryńska

Projekt okładki: Beata Dębska

Publikacja jest dostępna w Internecie na stronach:

www.ibuk.pl, www.ebscohost.com,

The Central and Eastern European Online Library www.ceeol.com,

a także w adnotowanej bibliografii zagadnień ekonomicznych BazEkon

http://kangur.uek.krakow.pl/bazy_ae/bazekon/nowy/index.php

Informacje o naborze artykułów i zasadach recenzowania znajdują się
na stronie internetowej Wydawnictwa

www.wydawnictwo.ue.wroc.pl

Kopiowanie i powielanie w jakiegokolwiek formie wymaga pisemnej zgody Wydawcy

© Copyright by Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu
Wrocław 2012

ISSN 1899-3192

ISBN 978-83-7695-235-2 (całość)

ISBN 978-83-7695-243-7 t. 2

Wersja pierwotna: publikacja drukowana

Druk: Drukarnia TOTEM

Spis treści

Piotr Liszek: Polski handel zagraniczny gazem płynnym w latach 2004-2011	9
Marek Maciejewski: Otwartość polskiej gospodarki w warunkach liberalizacji przepływów kapitałowych	19
Justyna Majchrzak-Lepczyk: Obsługa logistyczna sektora handlu	30
Dominika Malchar-Michalska: Wpływ kryzysu żywnościowego na wykorzystanie ograniczeń eksportowych w handlu międzynarodowym surowcami rolnymi	39
Jakub Marszałek: Związki rynkowej wyceny akcji i obligacji zamiennych na akcje – analiza sektorowa na giełdzie papierów wartościowych w Tel Awiwie	49
Grzegorz Mazur: Powszechny system preferencji celnych UE – w kierunku nowych rozwiązań	60
Jakub Mazurek: Międzynarodowa strategia spekulacyjna Carry Trade. Sprzeczność z teorią nieobciążonego parytetu stóp procentowych i ryzyko kryzysu walutowego jako determinanta ponadprzeciętnej stopy zwrotu ...	72
Bartosz Michalski: Międzynarodowa konkurencyjność polskiej gospodarki w perspektywie koncepcji <i>soft power</i>	83
Ewa Mińska-Struzik: Konkurencyjność polskiego eksportu produktów wysokiej techniki.....	95
Edward Molendowski: Główne tendencje w handlu zagranicznym Nowych Państw Członkowskich (UE-10) wynikające z akcesji do UE	106
Barbara Mróz-Gorgoń: Procesy globalizacji i ich wpływ na zarządzanie marką sieci franczyzowych.....	122
Wanda Nowara: Cechy filii zagranicznej jako determinanty jej dezinvestycji	132
Anna Odrobina: Korporacje transnarodowe a globalna działalność badawczo-rozwojowa.....	144
Monika Paradowska: Problemy zrównoważonego rozwoju transportu w kontekście międzynarodowego handlu i inwestycji	155
Paweł Pasierbiak: Powiązania inwestycyjne między Japonią i Koreą Południową.....	168
Iwona Pawlas: Relacje handlowe Polski z wybranymi krajami Unii Europejskiej w okresie niestabilności gospodarczej	179
Bożena Pera: Wymiana handlowa krajów Unii Europejskiej a globalny kryzys finansowy	191

Katarzyna Puchalska: Korporacje transnarodowe i ich znaczenie we współczesnej gospodarce światowej	203
Łukasz Puślecki: Zarządzanie aliansami na podstawie wyników najnowszych badań	213
Denisa Repková: Financing financial crisis in banking sector	225
Magdalena Rosińska-Bukowska: Korporacje transnarodowe wobec wyzwań semiglobalnego otoczenia	231
Jerzy Rymarczyk: Wpływ globalnego kryzysu finansowego na zadłużenie krajów strefy euro	241
Iwona Sobol: Analiza instrumentów pochodnych z perspektywy finansów islamskich	252
Tadeusz Sporek: Konkurencyjność rozwoju gospodarki w procesie globalnej konkurencji i internacjonalizacji	262
Magdalena Kinga Stawicka: Handel zagraniczny a bezpośrednie inwestycje zagraniczne – zjawiska komplementarne czy substytucyjne w gospodarce polskiej?	269
Krzysztof Szaflarski, Anna Sobczyk-Kolbuch: Wpływ procesów globalizacyjnych na funkcjonowanie małych i średnich przedsiębiorstw w aglomeracji górnośląskiej	278
Barbara Szymoniuk: Budowanie kapitału społecznego klastrów w semiglobalnym otoczeniu	289
Alina Szypulewska-Porczyńska: Stan i tendencje rozwoju handlu w ramach rynku wewnętrznego usług Unii Europejskiej	298
Marek Wróblewski: Międzynarodowy Fundusz Walutowy wobec kryzysu finansowego w Europie	307
Waldemar Zadworny: Analiza postaw przedsiębiorczych w sektorze MŚP na Podkarpaciu (w świetle wyników badań ankietowych)	318
Dominika Zenka-Podlaszewska: Zyski jako determinanta inwestycji w teorii ekonomii	331
Wojciech Zysk: Działalność eksportowa spółek z udziałem zagranicznym w Polsce w latach 2004-2010	342

Summaries

Piotr Liszek: Polish foreign trade of liquefied petroleum gas in the years 2004-2011	18
Marek Maciejewski: Openness of Polish economy in terms of capital account liberalization	29
Justyna Majchrzak-Lepczyk: Logistic service for trade sector	38
Dominika Malchar-Michalska: The impact of the food crisis on the implementation of agricultural export restrictions in the world agricultural trade	48

Jakub Marszałek: Shares and convertible bonds market valuation relation – sector analysis on the Tel Aviv Stock Exchange.....	59
Grzegorz Mazur: Generalised system of customs preferences of the European Union – towards new regulations	70
Jakub Mazurek: Carry Trade – international speculative strategy. Contraction with uncovered interest rate parity and currency crash risk as a determinant of excessive rate of returns	82
Bartosz Michalski: International competitiveness of Polish economy in the perspective of the soft-power concept	94
Ewa Mińska-Struzik: Competitiveness of Poland's high-tech exports	105
Edward Molendowski: Main trends in foreign trade of New Member States (EU-10) resulting from the accession to the EU.....	121
Barbara Mróz-Gorgoń: Globalization processes and their influence on franchise chain brand management	131
Wanda Nowara: Characteristics of foreign subsidiaries as determinants of its divestment.....	143
Anna Odrobina: Transnational Corporations and global research and development activities.....	154
Monika Paradowska: Problems of sustainable transport development in the context of international trade and investments	167
Paweł Pasierbiak: Investment ties between Japan and the Republic of Korea.....	178
Iwona Pawlas: Trade relations between Poland and chosen EU member economies at the time of economic instability	190
Bożena Pera: European Union trade and global financial crisis	202
Katarzyna Puchalska: Transnational Corporations and their role in contemporary world economy	212
Łukasz Puślecki: Alliance management on the basis of results of recent studies.....	224
Denisa Repková: Finansowanie kryzysu w sektorze bankowym.....	230
Magdalena Rosińska-Bukowska: Transnational Corporations in the Face of semi-global environment challenges	240
Jerzy Rymarczyk: Impact of the total financial crisis on the debts of the euro zone countries	251
Iwona Sobol: Analysis of derivatives from the perspective of Islamic finance	261
Tadeusz Sporek: Competitiveness of the development of economy in the process of global competition and internationalization	268
Magdalena Kinga Stawicka: Foreign trade and foreign direct investments – complementary or substitutable phenomena in Polish economy?	277
Krzysztof Szafarski, Anna Sobczyk-Kolbuch: Influence of globalisation on small and medium enterprises at Upper Silesian district	288

Barbara Szymoniuk: Building social capital of clusters in the semi-global environment	297
Alina Szypulewska-Porczyńska: State and tendencies in the development of trade within the EU internal services market.....	306
Marek Wróblewski: International Monetary Fund towards the financial crisis in Europe	317
Waldemar Zadworny: Analysis of self-starter attitude in SME'S sector in Podkarpacie region (in the light of poll results)	330
Dominika Zenka-Podlaszewska: Profits as a determinant of investment in the theory of economics.....	341
Wojciech Zysk: Export activity of companies with foreign capital share in Poland in the years 2004-2010	350

Iwona Pawlas

Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach

RELACJE HANDLOWE POLSKI Z WYBRANYMI KRAJAMI UNII EUROPEJSKIEJ W OKRESIE NIESTABILNOŚCI GOSPODARCZEJ

Streszczenie: Rok 2008 zapoczątkował okres kryzysu i niestabilności w gospodarce światowej. Kraje Unii Europejskiej również doświadczyły destabilizacji swoich gospodarek. W artykule przeanalizowano rozwój wymiany towarowej między Polską i Unią Europejską oraz wybranymi krajami tego ugrupowania w latach 2008-2010, dla porównania uwzględniono także dane dla roku 2007. Analizą objęto wielkość i saldo obrotów, ich strukturę towarową oraz dynamikę. Zbadano przewagę komparatywną uzyskiwaną przez polskie towary na jednolitym rynku europejskim oraz na rynkach wybranych krajów Unii Europejskiej, a w szczególności na rynku niemieckim, francuskim, brytyjskim oraz włoskim.

Słowa kluczowe: wymiana towarowa, Polska, Unia Europejska, przewaga komparatywna.

1. Wstęp

Od początku lat 90. XX wieku Unia Europejska stanowi najważniejszy rynek zbytu dla polskich towarów, jest także głównym źródłem towarów importowanych do Polski. Dzięki akcesji do Unii Europejskiej handel z pozostałymi krajami tego ugrupowania odbywa się bez barier celnych, ilościowych oraz jakościowych, a więc *de facto* bez kontroli na granicach wewnętrznych¹. Największa zmiana wynikająca z przystąpienia do struktur UE dotyczy artykułów rolnych, które wcześniej napotykały różnorakie utrudnienia w dostępie do jednolitego rynku europejskiego związane ze Wspólną Polityką Rolną i instrumentami ochrony rynku wewnętrznego².

¹ Na mocy postanowień III części Układu Europejskiego zawartego między Polską a Wspólnotami Europejskimi i ich Państwami Członkowskimi 19 grudnia 1991 r., od 2002 r. handel w relacjach Polska – Wspólnoty Europejskie artykułami przemysłowymi oraz surowcami nierolnymi odbywał się na zasadzie strefy wolnego handlu.

² Na temat znaczenia handlu zagranicznego, a w szczególności wymiany z UE w kontekście integracji, czytają: B. Jeliński, *Polski handel zagraniczny w perspektywie globalizacji gospodarki*, [w:] *Handel międzynarodowy a rozwój gospodarczy*, red. K. Kaszuba, S. Wydymus, Wyd. Akademia Ekonomiczna w Krakowie i Wyższa Szkoła Zarządzania w Rzeszowie, Kraków-Rzeszów 2006, s. 116 i nast.

W latach 2007-2010 udział UE w polskim eksporcie utrzymywał się na poziomie 79%. W tym samym okresie udział importu z UE zmniejszył się z 64,2 do 59,5%³.

2. Wielkość i dynamika oraz struktura handlu Polski z Unią Europejską

W tabeli 1 przedstawiono wielkość i dynamikę oraz saldo obrotów Polski z Unią Europejską w latach 2007-2010. Jak wynika z zaprezentowanych danych, w 2009 r. spowolnienie w gospodarce światowej odbiło się negatywnie na wielkości oraz dynamice polskiego handlu towarowego z Unią Europejską⁴. O ile w latach 2007-2008 polski eksport do UE zwiększył się z 80 mld EUR do 90,5 mld EUR, to rok 2009 przyniósł ograniczenie sprzedaży do UE do 78 mld EUR. Trzeba jednak zaznaczyć, że już w 2010 r. tendencja ta odwróciła się – wówczas eksport do UE osiągnął wartość 95,3 mld EUR. Podobne tendencje zaobserwowano po stronie importu. Import z UE zwiększył się z 77 mld EUR w 2007 r. do 88,2 mld EUR w 2008 r., by w 2009 spaść do 66,5 mld EUR. W roku 2010 wprawdzie zaobserwowano pewną poprawę, jednak import z UE nie osiągnął wówczas poziomu z 2008 r. (było to tylko 79,9 mld EUR). W analizowanym okresie zdecydowanie poprawiło się saldo obrotów z UE: nadwyżka zwiększyła się o 3 mld EUR do ponad 15,5 mld EUR.

Tabela 1. Handel towarowy między Polską i UE w latach 2007-2010 (mln EUR)

Wyszczególnienie	2007	2008	2009	2010
Eksport (mln EUR)	80 316	90 457	78 231	95 286
Import (mln EUR)	77 240	88 171	66 531	79 849
Saldo (mln EUR)	+3 040	+2 286	+11 699	+15 437
Dynamika eksportu (rok poprzedni = 100)	109,9	106,4	94,5	112,9
Dynamika importu (rok poprzedni = 100)	114,2	107,6	84,4	113,9

Źródło: *Rocznik statystyczny handlu zagranicznego 2008*, GUS, Warszawa 2008; *Rocznik statystyczny handlu zagranicznego 2009*, GUS, Warszawa 2009; *Rocznik statystyczny handlu zagranicznego 2010*, GUS, Warszawa 2010, oraz *Rocznik statystyczny handlu zagranicznego 2011*, GUS, Warszawa 2011.

³ *Rocznik statystyczny handlu zagranicznego 2011*, GUS, Warszawa 2011.

⁴ Na temat szerszych powiązań handlowych Polski w latach 2006-2010 czytaj: I. Pawlas, *Rozwój wymiany towarowej Polski z zagranicą w warunkach niestabilności gospodarczej*, [w:] *Przedsiębiorstwo w otoczeniu globalnym. Rozwój w warunkach niestabilności gospodarczej*, red. A. Oniszczyk-Jastrząbek, Fundacja Rozwoju Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2011, s. 149 i nast. Zob. także: I. Pawlas, *Ewolucja relacji handlowych Polski w I dekadzie XXI wieku*, [w:] *Procesy otwierania polskiej gospodarki na początku XXI wieku*, red. T. Sporek, Wyd. Akademii Ekonomicznej w Katowicach, Katowice 2009, s. 39 i nast.

W tabeli 2 przedstawiono strukturę geograficzną wymiany z UE, uwzględniając piętnaście najważniejszych krajów partnerskich spośród członków tego ugrupowania. Jak wynika z przedstawionych danych, w całym badanym okresie Niemcy były najważniejszym partnerem Polski – ich udział w polskim eksporcie do UE oscylował w granicach 32-33%, natomiast udział Niemiec w imporcie Polski z UE zmniejszył się z 37,5 do 36,8%. Kolejne miejsca wśród unijnych partnerów handlowych Polski w eksporcie zajmowały: Francja, Wielka Brytania oraz Włochy, natomiast po stronie importu były to: Włochy, Francja oraz Niemcy i Czechy. Udział Włoch w polskim eksporcie do UE zmniejszył się z 8,5% w 2007 r. do 7,5% w 2010. W tym samym czasie udział Włoch w imporcie Polski zmniejszył się z 10,7 do 9,6%. W badanym okresie udział Francji w polskim eksporcie do UE wzrósł z 7,7 do 8,6%, natomiast udział tego kraju w imporcie Polski zmniejszył się z 8 do 7,3%. Wielka Brytania jest zdecydowanie ważniejszym rynkiem zbytu polskich towarów niż rynkiem zakupu dla polskich importerów (udział tego kraju w polskim eksporcie do UE zwiększył się z 7,5 do 8%, natomiast udział tego podmiotu w imporcie Polski sta-

Tabela 2. Najważniejsi partnerzy handlowi Polski wśród krajów UE w latach 2007-2010 (%)

Kraj	Import				Eksport			
	2007	2008	2009	2010	2007	2008	2009	2010
Austria	2,6	2,8	2,8	2,8	2,4	2,5	2,4	2,4
Belgia	3,9	3,8	3,8	4,0	3,4	3,3	3,0	3,0
Dania	2,0	2,0	2,2	2,1	2,4	2,5	2,3	2,4
Finlandia	2,0	2,4	2,1	1,7	0,9	1,1	1,0	0,9
Francja	8,0	7,6	7,4	7,3	7,7	8,0	8,7	8,6
Hiszpania	3,3	3,5	3,6	3,4	3,7	3,2	3,3	3,4
Litwa	0,9	0,9	0,9	1,0	2,1	2,1	1,5	1,5
Niderlandy	5,3	5,6	5,9	6,2	4,9	5,2	5,3	5,5
Niemcy	37,5	37,1	36,2	36,8	32,8	32,2	32,8	33,0
Czechy	5,4	5,8	5,8	6,4	7,0	7,3	7,3	7,6
Słowacja	2,8	3,1	3,3	3,5	2,8	3,2	2,9	3,4
Szwecja	3,4	3,3	3,0	3,2	4,1	4,1	3,4	3,7
Węgry	3,3	2,9	3,0	2,9	3,7	3,6	3,4	3,6
Wielka Brytania	4,8	4,6	4,8	4,6	7,5	7,4	8,0	7,9
Włochy	10,7	10,5	11,0	9,6	8,4	7,7	8,6	7,5
Razem najważniejsi partnerzy z UE	95,9	95,9	95,8	95,5	93,8	93,4	93,9	94,4
Pozostałe kraje UE	4,1	4,1	4,2	4,5	6,2	6,6	6,1	5,6

Źródło: jak w tab. 1.

nowił ok. 4,5-4,8%). Około 6% importu z UE i 5% eksportu do UE stanowią obroty z Niderlandami. Na rynek Czech trafia ok. 7% polskiej sprzedaży na rynek unijny; z tego kraju pochodzi 5-6% zakupów dokonywanych na rynku UE.

Analizując saldo obrotów z wybranymi unijnymi partnerami, zaobserwowano wyraźną poprawę. W latach 2007-2008 odnotowano deficyt w handlu Polski z Niemcami (-2,6 mld EUR i -3,6 mld EUR) oraz Włochami (-1,5 mld EUR i -2,3 mld EUR); w tym samym czasie handel z Wielką Brytanią i Włochami zamknął się nadwyżką na poziomie, odpowiednio, 2,3-2,6 mld EUR i 50-500 mln EUR). Natomiast w latach 2009-2010 Polska wypracowała nadwyżkę w handlu z trzema spośród czterech analizowanych partnerów: z Niemcami (1,6-2,1 mld EUR), Francją (1,9-2,4 mld EUR) oraz Wielką Brytanią (3,1-3,9 mld EUR) Deficyt wystąpił jedynie w relacjach z Włochami (ok. -0,5-0,6 mld EUR).

Kolejnym etapem analizy była struktura towarowa handlu z Unią Europejską oraz z czterema wybranymi partnerami Polski spośród 27 krajów UE. Analizę prowadzono w dziesięciu sekcjach SITC. W polskim eksporcie do UE dominują maszyny, urządzenia i sprzęt transportowy. Udział tej sekcji wynosi ok. 41%. Na drugim miejscu po stronie eksportu do UE znajdują się towary przemysłowe sklasyfikowane według surowca (udział tej sekcji zmniejszył się z ok. 23% w 2007 r. do 20% w 2010 r.). Kolejne pozycje w polskim eksporcie do UE zajmują różne wyroby przemysłowe (ok. 13,5% w całym badanym okresie), żywność i zwierzęta żywe (udział tej sekcji zwiększył się z ok. 8,5 do 9,2%) oraz chemikalia i produkty pokrewne (udział tej sekcji zwiększył się z 6,3 do 7,6%). Pierwsze miejsce w polskim imporcie z UE należy również do maszyn, urządzeń i sprzętu transportowego, jednak udział tej sekcji stopniowo maleje (w 2007 r. – ponad 37%, w 2010 r. – ok. 34%). Towary przemysłowe sklasyfikowane według surowca stanowiły 25,5% polskiego importu z UE w 2007 r. i 23,5% w 2010. W badanym okresie zwiększyło się znaczenie importu chemikaliów i produktów pokrewnych (z 16 do 19,5%) oraz żywności i zwierząt żywych (z 5,5 do 7,5%). Import różnych wyrobów przemysłowych stanowił 7,2-8,0% zakupów na unijnym rynku. Wymienione sekcje towarowe odpowiadają za około 90% całego polskiego eksportu do UE oraz importu z UE.

W polskim eksporcie do Niemiec aż 38% stanowią maszyny, urządzenia, sprzęt transportowy. Na kolejnym miejscu znalazły się towary przemysłowe sklasyfikowane według surowca, jednak ich udział stopniowo spada (z 25,6 do 21,8%). Około 15-17% polskiego eksportu do Niemiec stanowią różne towary przemysłowe. Ważne miejsce zajmują jeszcze sekcje: Żywność i zwierzęta żywe (ok. 8%) oraz Chemikalia i produkty pokrewne (ok. 5-7%). Po stronie importu z Niemiec również dominują maszyny, urządzenia, sprzęt transportowy (widoczny jest jednak spadek udziału tej sekcji z 39,5 do 35,4%). Ważne są także następujące sekcje: Towary przemysłowe sklasyfikowane według surowca (ok. 25%) oraz Chemikalia i produkty pokrewne (zaobserwowano wzrost udziału z 15 do 18%). Udział żywności i zwierząt żywych w polskim imporcie z Niemiec zwiększył się z 4 do 6-7%, natomiast udział różnych wyrobów przemysłowych wzrósł z 6,8 do 7,5%.

Tabela 3. Struktura towarowa polskiego handlu z UE w latach 2007-2010 (%)

Seksja SITC	Eksport do UE				Import z UE			
	2007	2008	2009	2010	2007	2008	2009	2010
Żywność i zwierzęta żywe	8,65	8,92	9,69	9,16	5,53	6,45	7,82	7,49
Napoje i tytoń	0,78	0,91	1,49	1,40	0,58	0,59	0,62	0,65
Surowce niejadalne z wyjątkiem paliw	2,60	2,44	2,00	2,47	2,24	2,35	2,51	2,62
Paliwa mineralne, smary i materiały pochodne	4,29	4,60	3,28	4,48	4,13	4,56	3,83	3,45
Oleje, tłuszcze, woski zwierzęce i roślinne	0,24	0,23	0,22	0,22	0,33	0,44	0,42	0,42
Chemikalia i produkty pokrewne	6,33	6,99	6,72	7,62	16,66	17,23	18,93	19,54
Towary przemysłowe sklasyfikowane wg surowca	22,83	21,60	19,01	20,23	25,54	23,46	22,44	23,58
Maszyny, urządzenia, sprzęt transportowy	40,73	40,73	43,71	40,87	37,44	37,17	34,97	34,17
Różne wyroby przemysłowe	13,51	13,54	13,87	13,51	7,21	7,39	8,00	7,69
Towary i transakcje niesklasyfikowane w SITC	0,03	0,03	0,02	0,06	0,33	0,37	0,46	0,39

Źródło: jak w tab. 1.

Tabela 4. Struktura towarowa polskiego handlu z Niemcami w latach 2007-2010 (%)

Seksja SITC	Eksport do Niemiec				Import z Niemiec			
	2007	2008	2009	2010	2007	2008	2009	2010
Żywność i zwierzęta żywe	8,13	8,44	8,79	8,15	4,24	5,53	7,15	6,53
Napoje i tytoń	0,22	0,31	0,34	0,34	0,24	0,28	0,29	0,35
Surowce niejadalne z wyjątkiem paliw	3,65	3,43	2,73	3,64	1,80	1,92	2,09	2,20
Paliwa mineralne, smary i materiały pochodne	3,23	3,61	2,14	3,32	4,19	4,31	4,09	3,50
Oleje, tłuszcze, woski zwierzęce i roślinne	0,54	0,41	0,23	0,38	0,32	0,49	0,44	0,50
Chemikalia i produkty pokrewne	5,43	6,17	5,38	6,76	15,42	16,21	17,77	18,08
Towary przemysłowe sklasyfikowane wg surowca	25,62	23,48	20,62	21,78	26,53	24,47	24,03	25,04
Maszyny, urządzenia, sprzęt transportowy	37,32	38,30	42,09	38,39	39,53	38,95	35,38	35,39
Różne wyroby przemysłowe	15,81	15,77	17,63	17,19	6,88	6,87	7,50	7,40
Towary i transakcje niesklasyfikowane w SITC	0,05	0,08	0,05	0,06	0,86	0,95	1,26	1,01

Źródło: obliczenia własne.

Analizując strukturę sprzedaży polskich towarów na rynku francuskim, podkreślić trzeba jeszcze większą dominację maszyn, urządzeń, sprzętu transportowego; udział tej sekcji stanowił 47% w 2007 r. i wykazywał tendencję wzrostową, by osiągnąć 52-54% w latach 2009-2010. Zaobserwowano także spadek udziału towarów przemysłowych sklasyfikowanych według surowca z prawie 24% do ok. 17% oraz różnych wyrobów przemysłowych z niemal 15% do ok. 11%. Udział żywności i zwierząt żywych zwiększył się z 5,5% do ok. 6%, natomiast udział chemikaliów i produktów pokrewnych wzrósł z 5 do 6,5%. W tym samym okresie w polskim imporcie z Francji największe znaczenie miały także maszyny, urządzenia i sprzęt

transportowy, jednak udział tej sekcji stopniowo malał (z 41,5 do 32,5%). Zauważono ponadto wyraźny wzrost znaczenia chemikaliów i produktów pokrewnych (z 24% do ponad 31%). Udział towarów przemysłowych sklasyfikowanych według surowca w polskim imporcie z Francji oscylował w granicach 19-20%. Znaczący był też import różnych wyrobów przemysłowych (ok. 7%) oraz żywności i zwierząt żywych (tu nastąpił wzrost z 4 do 5,5%).

Tabela 5. Struktura towarowa polskiego handlu z Francją w latach 2007-2010 (%)

Sekcja SITC	Eksport do Francji				Import z Francji			
	2007	2008	2009	2010	2007	2008	2009	2010
Żywność i zwierzęta żywe	5,48	5,48	5,36	5,94	4,02	4,74	5,76	5,31
Napoje i tytoń	0,99	0,69	3,03	3,76	0,81	0,90	1,02	1,32
Surowce niejadalne z wyjątkiem paliw	1,76	1,80	1,54	1,72	1,48	1,41	1,62	1,51
Paliwa mineralne, smary i materiały pochodne	1,27	1,59	1,54	1,67	0,55	0,77	1,14	0,76
Oleje, tłuszcze, woski zwierzęce i roślinne	0,00	0,01	0,02	0,03	0,04	0,06	0,07	0,06
Chemikalia i produkty pokrewne	5,02	6,05	5,47	6,43	24,69	27,03	30,64	31,36
Towary przemysłowe sklasyfikowane wg surowca	23,88	21,56	16,75	16,83	20,08	18,68	19,60	19,65
Maszyny, urządzenia, sprzęt transportowy	46,82	49,27	54,18	52,34	41,54	39,20	32,55	32,71
Różne wyroby przemysłowe	14,77	13,55	12,10	11,29	6,79	7,22	7,60	7,32
Towary i transakcje niesklasyfikowane w SITC	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

Źródło: obliczenia własne.

Tabela 6. Struktura towarowa polskiego handlu z Wielką Brytanią w latach 2007-2010 (%)

Sekcja SITC	Eksport do W.Brytanii				Import z W.Brytanii			
	2007	2008	2009	2010	2007	2008	2009	2010
Żywność i zwierzęta żywe	11,26	11,27	11,57	11,70	3,66	4,98	6,41	6,82
Napoje i tytoń	0,95	0,91	0,81	0,58	0,65	1,03	1,12	1,29
Surowce niejadalne z wyjątkiem paliw	0,89	0,89	0,68	0,93	3,34	3,08	3,97	3,66
Paliwa mineralne, smary i materiały pochodne	2,05	1,52	1,16	2,23	9,53	4,67	3,05	0,52
Oleje, tłuszcze, woski zwierzęce i roślinne	0,02	0,03	0,20	0,09	0,06	0,09	0,11	0,11
Chemikalia i produkty pokrewne	5,59	7,84	6,98	8,02	23,31	26,59	30,60	32,19
Towary przemysłowe sklasyfikowane wg surowca	17,02	17,34	17,01	18,45	15,02	13,28	11,36	12,74
Maszyny, urządzenia, sprzęt transportowy	48,98	48,64	51,10	46,59	36,84	37,55	33,30	32,28
Różne wyroby przemysłowe	13,24	11,55	10,48	11,40	7,58	8,73	10,07	10,38
Towary i transakcje niesklasyfikowane w SITC	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

Źródło: obliczenia własne.

Tabela 7. Struktura towarowa polskiego handlu z Włochami w latach 2007-2010 (%)

Seksja SITC	Eksport do Włoch				Import z Włoch			
	2007	2008	2009	2010	2007	2008	2009	2010
Żywność i zwierzęta żywe	6,54	7,14	7,41	7,89	3,78	3,95	4,45	5,10
Napoje i tytoń	0,94	0,64	2,42	2,68	0,67	0,74	0,67	0,79
Surowce niejadalne z wyjątkiem paliw	1,66	1,46	1,28	2,07	1,15	0,99	0,87	0,95
Paliwa mineralne, smary i materiały pochodne	0,31	0,14	0,34	0,16	0,42	0,46	0,31	0,32
Oleje, tłuszcze, woski zwierzęce i roślinne	0,02	0,02	0,03	0,05	0,32	0,27	0,27	0,32
Chemikalia i produkty pokrewne	4,48	4,79	5,11	6,97	10,38	11,03	11,05	12,58
Towary przemysłowe sklasyfikowane wg surowca	16,69	14,95	12,70	15,21	25,27	23,21	21,33	24,33
Maszyny, urządzenia, sprzęt transportowy	62,75	62,82	63,59	57,55	47,35	47,69	48,90	44,52
Różne wyroby przemysłowe	6,61	8,01	7,10	7,42	10,64	11,65	12,15	11,07
Towary i transakcje niesklasyfikowane w SITC	0,00	0,03	0,02	0,00	0,00	0,01	0,00	0,00

Źródło: obliczenia własne.

Analiza struktury eksportu polskich towarów na rynek brytyjski również wykazała największe znaczenie maszyn, urządzeń i sprzętu transportowego (udział tej sekcji wahał się od 47 do 51%). Eksport towarów przemysłowych sklasyfikowanych według surowca stanowił ok. 17-18%. Ważne były także sekcje: Różne wyroby przemysłowe (11-13%) oraz Żywność i zwierzęta żywe (około 11-12%, czyli najwięcej spośród wszystkich największych rynków zbytu w UE). Zaobserwowano ponadto wzrost znaczenia chemikaliów i produktów pokrewnych w polskim eksporcie na rynek Wielkiej Brytanii (z 5,5 do 8%). W imporcie z Wielkiej Brytanii zaznaczył się wyraźny wzrost znaczenia chemikaliów i produktów pokrewnych (z 23 do 32%) i jednoczesny spadek udziału maszyn, urządzeń, sprzętu transportowego (z prawie 37 do 32%). Efektem było zrównanie udziałów obu tych sekcji towarowych w roku 2010. Ważny był jeszcze import różnych wyrobów przemysłowych (wzrost udziału z 7,5% do ponad 10%) oraz towarów przemysłowych sklasyfikowanych według surowca (w tym wypadku nastąpił spadek udziału z 15% do ok. 12%).

W polskim eksporcie na rynek włoski przewaga sekcji Maszyny, urządzenia, sprzęt transportowy była największa spośród wszystkich czterech analizowanych rynków zbytu; udział tej sekcji utrzymywał się na poziomie 63% od 2007 do 2009 r., natomiast w 2010 r. zmniejszył się do 57,5%. Udział eksportu towarów przemysłowych sklasyfikowanych według surowca utrzymywał się na poziomie 15% (jedynie w 2009 r. był nieco niższy – 12,7%). W badanym okresie rosło znaczenie eksportu towarów trzech sekcji: Żywność i zwierzęta żywe, Chemikalia i produkty pokrewne oraz Różne wyroby przemysłowe; udział każdej z nich zwiększył się do ok. 7% w 2010 r. Z kolei w polskich zakupach na rynku włoskim największy udział miały maszyny, urządzenia, sprzęt transportowy, jednak tu zaobserwowano tendencję malejącą (spadek udziału tej sekcji z 47 do 44%). Udział towarów przemysłowych sklasyfikowanych według surowca w polskim imporcie z Włoch utrzymywał się na

poziomie 24-25% (tylko w 2009 r. zmniejszył się do 21%). Import towarów kolejnych dwóch sekcji towarowych, a mianowicie chemikaliów i produktów pokrewnych oraz różnych wyrobów przemysłowych, wynosił ok. 11%, natomiast import żywności i zwierząt żywych zwiększył się w badanym okresie z 3,8 do 5,1%.

3. Ujawniona przewaga komparatywna w polskim handlu z Unią Europejską i wybranymi krajami partnerskimi

Zastosowanie wskaźnika ujawnionej przewagi komparatywnej umożliwia identyfikację sektorów, w których kraj zyskuje przewagę względną. W literaturze przedmiotu można spotkać kilka wersji wskaźnika RCA. Do przeprowadzenia analizy zastosowano następującą formułę⁵:

$$RCA_{iy} = \frac{\frac{Ex_{iy}}{\sum Ex_{iy}}}{\frac{Im_{iy}}{\sum Im_{iy}}},$$

gdzie: i – grupa towarowa, y – grupa krajów, Ex – eksport, Im – import.

Jeżeli wskaźnik RCA przybiera wartości większe od jedności, przyjmuje się, że analizowany kraj posiada przewagę komparatywną w handlu grupą towarową i z daną grupą krajów partnerskich.

Wyniki obliczeń dla relacji handlowych między Polską i UE przedstawiono w tabeli 8⁶. Jak wynika z zaprezentowanych danych, w całym badanym okresie Polska wypracowała przewagę komparatywną w handlu z UE w przypadku sekcji: Żywność i zwierzęta żywe (RCA na poziomie 1,22-1,56), Napoje i tytoń (w latach 2009-2010 RCA na poziomie 2,13-2,39), Paliwa mineralne, smary i materiały pochodne (w 2010 r. RCA równe 1,30), Maszyny, urządzenia, sprzęt transportowy (RCA – ok. 1,20) oraz Różne wyroby przemysłowe (RCA od 1,73 do 1,87)⁷.

Analogiczną analizę przeprowadzono dla każdego z czterech najważniejszych unijnych partnerów handlowych Polski (wyniki zestawiono w tab. 9 i 10).

⁵ K. Budzowski, S. Wydimus (red.), *Handel zagraniczny: metody, problemy, tendencje*, Wyd. Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Kraków 1999, część I, s. 10.

⁶ Na temat konkurencyjności polskiego eksportu na rynku unijnym czytaj: I. Pawlas, *Export competitiveness of Polish goods on the EU market in the years 2004-2006*, [w:] *Meeting Global Challenges*, Working Papers Institute of International Business University of Gdańsk no. 25, Sopot 2009, s. 63 i nast.

⁷ Badania przewag komparatywnych w handlu z UE prowadzi E.M. Pluciński. Zob. np. E.M. Pluciński, *Handel globalny i regionalny a innowacyjne wyzwania dla Polski*, [w:] *Problemy regionalizmu*, red. J. Rymarczyk, M. Domiter, W. Michalczyk, Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu nr 150, Wydawnictwo UE, Wrocław 2010, s. 276 i nast.

Tabela 8. Przewaga komparatywna w handlu Polski z UE w latach 2007-2010 (RCA)

Seksja SITC	RCA			
	2007	2008	2009	2010
Żywność i zwierzęta żywe	1,56	1,38	1,24	1,22
Napoje i tytoń	1,34	1,55	2,39	2,13
Surowce niejadalne z wyjątkiem paliw	1,16	1,04	0,80	0,94
Paliwa mineralne, smary i materiały pochodne	1,04	1,01	0,85	1,30
Oleje, tłuszcze, woski zwierzęce i roślinne	0,74	0,53	0,53	0,54
Chemikalia i produkty pokrewne	0,38	0,41	0,35	0,39
Towary przemysłowe sklasyfikowane wg surowca	0,89	0,92	0,85	0,86
Maszyny, urządzenia, sprzęt transportowy	1,09	1,10	1,25	1,20
Różne wyroby przemysłowe	1,87	1,83	1,73	1,76
Towary i transakcje niesklasyfikowane w SITC	0,08	0,08	0,04	0,15

Źródło: obliczenia własne.

Tabela 9. Przewaga komparatywna w handlu Polski z Niemcami oraz Francją w latach 2007-2010 (RCA)

Seksja SITC	RCA w handlu z Niemcami				RCA w handlu z Francją			
	2007	2008	2009	2010	2007	2008	2009	2010
Żywność i zwierzęta żywe	1,917	1,526	1,229	1,248	1,36	1,16	0,93	1,12
Napoje i tytoń	0,917	1,117	1,158	0,978	1,21	0,77	2,98	2,85
Surowce niejadalne z wyjątkiem paliw	2,027	1,780	1,301	1,654	1,19	1,28	0,95	1,14
Paliwa mineralne, smary i materiały pochodne	0,771	0,838	0,524	0,947	2,29	2,08	1,35	2,18
Oleje, tłuszcze, woski zwierzęce i roślinne	1,704	0,830	0,530	0,751	0,14	0,14	0,22	0,44
Chemikalia i produkty pokrewne	0,352	0,380	0,303	0,374	0,20	0,22	0,18	0,20
Towary przemysłowe sklasyfikowane wg surowca	0,966	0,959	0,858	0,870	1,19	1,15	0,85	0,86
Maszyny, urządzenia, sprzęt transportowy	0,944	0,983	1,190	1,085	1,13	1,26	1,66	1,60
Różne wyroby przemysłowe	2,298	2,296	2,352	2,325	2,18	1,88	1,59	1,54
Towary i transakcje niesklasyfikowane w SITC	0,060	0,089	0,039	0,054				

Źródło: obliczenia własne.

W przypadku relacji z Niemcami w całym badanym okresie Polska wypracowała przewagę komparatywną w handlu: żywnością i zwierzętami żywymi (RCA od 1,23 do 1,92), surowcami niejadalnymi z wyjątkiem paliw (RCA od 1,30 do 2,02) oraz różnymi wyrobami przemysłowymi (RCA na poziomie 2,3). Ponadto w latach 2009-2010 pojawiła się przewaga komparatywna Polski w sekcji: Maszyny, urządzenia, sprzęt transportowy (RCA równe ok. 1,20).

Analiza handlu Polski z Francją wykazała przewagę komparatywną Polski aż w sześciu sekcjach SITC: Żywność i zwierzęta żywe (RCA od 1,1 do 1,36), Napoje

Tabela 10. Przewaga komparatywna w handlu Polski z Wielką Brytanią oraz Włochami w latach 2007-2010 (RCA)

Seksja SITC	RCA w handlu z W.Brytanią				RCA w handlu z Włochami			
	2007	2008	2009	2010	2007	2008	2009	2010
Żywność i zwierzęta żywe	3,08	2,26	1,80	1,72	1,73	1,81	1,67	1,55
Napoje i tytoń	1,45	0,88	0,72	0,45	1,41	0,87	3,59	3,38
Surowce niejadalne z wyjątkiem paliw	0,26	0,29	0,17	0,25	1,44	1,47	1,48	2,18
Paliwa mineralne, smary i materiały pochodne	0,21	0,33	0,38	4,26	0,73	0,30	1,10	0,49
Oleje, tłuszcze, woski zwierzęce i roślinne	0,28	0,29	1,77	0,79	0,06	0,09	0,12	0,15
Chemikalia i produkty pokrewne	0,24	0,29	0,23	0,25	0,43	0,43	0,46	0,55
Towary przemysłowe sklasyfikowane wg surowca	1,13	1,31	1,50	1,45	0,66	0,64	0,60	0,63
Maszyny, urządzenia, sprzęt transportowy	1,33	1,30	1,53	1,44	1,33	1,32	1,30	1,29
Różne wyroby przemysłowe	1,75	1,32	1,04	1,10	0,62	0,69	0,58	0,67
Towary i transakcje niesklasyfikowane w SITC						2,40	4,20	

Źródło: obliczenia własne.

i tytoń (RCA wyraźnie wzrosło w badanym okresie do ok. 2,85-2,98 w latach 2009-2010), Surowce niejadalne z wyjątkiem paliw (RCA na poziomie 1,1-1,2), Paliwa mineralne, smary i materiały pochodne (RCA od 1,35 do 2,29), Maszyny, urządzenia, sprzęt transportowy (RCA stopniowo rosło do ok. 1,6 w latach 2009-2010), Różne wyroby przemysłowe (RCA od 1,5 do 2,2).

Jak wynika z przeprowadzonych badań, w całym badanym okresie występowała przewaga komparatywna Polski w handlu z Wielką Brytanią w czterech sekcjach towarowych: Żywność i zwierzęta żywe (RCA od 1,7 do 3,0), Towary przemysłowe sklasyfikowane według surowca (RCA od 1,1 do 1,5), Maszyny, urządzenia, sprzęt transportowy (RCA od 1,3 do 1,5) oraz Różne wyroby przemysłowe (RCA od 1,1 do 1,7). W roku 2010 dodatkowo pojawiła się przewaga komparatywna w handlu paliwami mineralnymi (RCA było równe 4,26).

W przypadku wymiany towarowej z Włochami badania potwierdziły przewagę komparatywną Polski w czterech sekcjach SITC: Żywność i zwierzęta żywe (RCA od 1,5 do 1,8), Napoje i tytoń (w latach 2009-2010 RCA na poziomie 3,4-3,6), Surowce niejadalne z wyjątkiem paliw (RCA wzrosło z 1,4 do 2,2) oraz Maszyny, urządzenia, sprzęt transportowy (RCA równe 1,3).

4. Podsumowanie

Unia Europejska to najważniejszy partner handlowy Polski. Prawie 80% eksportowanych przez Polskę towarów trafia na rynki pozostałych krajów UE, ok. 60% towarów importowanych przez Polskę stanowią zakupy na jednolitym rynku europejskim. Do najważniejszych partnerów handlowych Polski w grupie krajów UE należą: Niemcy, Francja, Włochy oraz Wielka Brytania. Wymiana z Niemcami sta-

nowi jedną trzecią obrotów towarowych z UE. Łącznie wymienione cztery kraje partnerskie mają około 60% udział w polskim handlu towarowym z UE.

W roku 2009 nastąpiło wyraźne zmniejszenie skali obrotów z UE oraz z analizowanymi krajami partnerskimi zarówno po stronie eksportu, jak i importu, jednak już 2010 r. przyniósł znaczący wzrost handlu.

Badania struktury wymiany towarowej między Polską a pozostałymi krajami Unii Europejskiej, jak również jej relacji handlowych z wybranymi czterema krajami partnerskimi wykazały dominację sekcji Maszyny, urządzenia, sprzęt transportowy. Ważne miejsce zajmuje także wymiana towarami przemysłowymi, surowcami niejadalnymi z wyjątkiem paliw oraz żywnością i zwierzętami żywymi. Chemikalia i produkty pochodne są ważniejszą pozycją po stronie importu.

Przewaga komparatywna Polski na rynku UE jest obserwowana głównie w przypadku towarów charakteryzujących się niskim stopniem przetworzenia oraz wysoką intensywnością zaangażowania zasobów naturalnych, a także średnio wyszkolonej siły roboczej (żywność i zwierzęta żywe, napoje i tytoń, paliwa mineralne, smary i materiały pochodne), ale odnotowano ją również w przypadku maszyn, urządzeń, sprzętu transportowego i różnych wyrobów przemysłowych. W relacjach z poszczególnymi krajami partnerskimi występują pewne różnice (w handlu z Francją przewaga dotyczy aż sześciu sekcji SITC, natomiast w handlu z pozostałymi krajami objętymi badaniem – w trzech lub czterech).

Literatura

- Budzowski K., Wydymus S. (red.), *Handel zagraniczny: metody, problemy, tendencje*, Wyd. Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Kraków 1999, część I.
- Jeliński B., *Polski handel zagraniczny w perspektywie globalizacji gospodarki*, [w:] *Handel międzynarodowy a rozwój gospodarczy*, red. K. Kaszuba, S. Wydymus, Wyd. Akademia Ekonomiczna w Krakowie i Wyższa Szkoła Zarządzania w Rzeszowie, Kraków-Rzeszów 2006.
- Pawlas I., *Ewolucja relacji handlowych Polski w I dekadzie XXI wieku*, [w:] *Procesy otwierania polskiej gospodarki na początku XXI wieku*, red. T. Sporek, Wyd. Akademii Ekonomicznej w Katowicach, Katowice 2009.
- Pawlas I., *Export competitiveness of Polish goods on the EU market in the years 2004-2006*, [w:] *Meeting Global Challenges*, Working Papers Institute of International Business University of Gdańsk no. 25, Sopot 2009.
- Pawlas I., *Rozwój wymiany towarowej Polski z zagranicą w warunkach niestabilności gospodarczej*, [w:] *Przedsiębiorstwo w otoczeniu globalnym. Rozwój w warunkach niestabilności gospodarczej*, red. A. Oniszczuk-Jastrząbek, Fundacja Rozwoju Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2011.
- Pluciński E.M., *Handel globalny i regionalny a innowacyjne wyzwania dla Polski*, [w:] *Problemy regionalizmu*, red. J. Rymarczyk, M. Domiter, W. Michalczyk, Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu nr 150, Wydawnictwo UE, Wrocław 2010.
- Rocznik statystyczny handlu zagranicznego 2008*, GUS, Warszawa 2008.
- Rocznik statystyczny handlu zagranicznego 2009*, GUS, Warszawa 2009.
- Rocznik statystyczny handlu zagranicznego 2010*, GUS, Warszawa 2010.
- Rocznik statystyczny handlu zagranicznego 2011*, GUS, Warszawa 2011.

TRADE RELATIONS BETWEEN POLAND AND CHOSEN EU MEMBER ECONOMIES AT THE TIME OF ECONOMIC INSTABILITY

Summary: The year 2008 initiated economic crisis and instability in the world economy. Most EU economies were also hit by the crisis. The development of Poland's trade with the European Union as well as with the chosen EU trade partners has been studied in the article. The value of trade, trade balance and commodity pattern of exports and imports have been considered. In order to determine the character of advantages achieved by Poland on Single European Market and on the markets of Germany, France, Italy and Great Britain B. Balassa's revealed comparative advantage indicator (RCA) has been adopted. The analysis has been undertaken for the years 2007-2010. Data published by Central Statistical Office have been used for the analysis.

Keywords: trade in commodities, Poland, European Union, comparative advantage.