

# PRACE NAUKOWE

Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu

# RESEARCH PAPERS

of Wrocław University of Economics

Nr 402

## Polityka ekonomiczna

Redaktorzy naukowi  
Jerzy Sokołowski  
Arkadiusz Żabiński



Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu  
Wrocław 2015

Redakcja wydawnicza: Agnieszka Flasińska  
Redakcja techniczna: Barbara Łopusiewicz  
Korekta: Marcin Orszulak  
Łamanie: Małgorzata Czupryńska  
Projekt okładki: Beata Dębska

Informacje o naborze artykułów i zasadach recenzowania  
znajdują się na stronie internetowej Wydawnictwa  
[www.pracnaukowe.ue.wroc.pl](http://www.pracnaukowe.ue.wroc.pl)  
[www.wydawnictwo.ue.wroc.pl](http://www.wydawnictwo.ue.wroc.pl)

Publikacja udostępniona na licencji Creative Commons  
Uznanie autorstwa-Użycie niekomercyjne-Bez utworów zależnych 3.0 Polska  
(CC BY-NC-ND 3.0 PL)



© Copyright by Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu  
Wrocław 2015

**ISSN 1899-3192**  
**e-ISSN 2392-0041**

**ISBN 978-83-7695-534-6**

Wersja pierwotna: publikacja drukowana

Zamówienia na opublikowane prace należy składać na adres:  
Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu  
ul. Komandorska 118/120 53-345 Wrocław  
tel./fax 71 36 80 602; e-mail:[econbook@ue.wroc.pl](mailto:econbook@ue.wroc.pl)  
[www.ksiegarnia.ue.wroc.pl](http://www.ksiegarnia.ue.wroc.pl)

Druk i oprawa: TOTEM

## Spis treści

<b>Wstęp</b> .....	9
<b>Piotr Adamczewski:</b> Informatyczne wspomaganie organizacji sieciowych...	11
<b>Franciszek Adamczuk:</b> Górnoślązki Związek Sześciu Miast (GZSM) – sieciowy produkt regionalny na pograniczu polsko-niemieckim.....	20
<b>Grażyna Adamczyk-Łojewska, Adam Bujarkiewicz:</b> Wieloczynnikowa metoda oceny przekształceń w strukturze przestrzennej gospodarki Polski.....	30
<b>Wioletta Bieńkowska-Gołasa:</b> The ways of acquiring investors by self-government authorities exemplified by the Mazowieckie Voivodeship.....	40
<b>Małgorzata Bogusz, Marcin Tomaszewski:</b> Wykorzystanie środków pomocowych UE na rozwój przedsiębiorczości w ramach PROW 2007–2013..	50
<b>Magdalena Czulowska, Marcin Żekało:</b> Regionalne różnicowanie efektów produkcyjnych i ekonomicznych w wyspecjalizowanych gospodarstwach mlecznych.....	60
<b>Ireneusz Dąbrowski, Zbigniew Staniek:</b> Property rights in the process of privatization of the Polish energy sector.....	70
<b>Monika Fabińska:</b> Klastry w nowej perspektywie programowej 2014–2020	84
<b>Aleksander Grzelak:</b> Procesy reprodukcji majątku a poziom dopłat do działalności operacyjnej i inwestycyjnej w gospodarstwach rolnych prowadzących rachunkowość rolną (FADN).....	95
<b>Ewa Gwardzińska:</b> Zmiany w strukturze rynku usług pośrednictwa celnego w Polsce.....	104
<b>Tomasz Holecki, Karolina Sobczyk, Magdalena Syrkiewicz-Świtała, Michał Wróblewski, Katarzyna Lar:</b> Usługa zdrowotna jako narzędzie budowania przewagi konkurencyjnej.....	114
<b>Katarzyna Anna Jabłońska:</b> Klastry energetyczne jako narzędzie wspierania rozwoju nowoczesnych systemów elektroenergetycznych.....	123
<b>Ewa Jaska, Agnieszka Werenowska:</b> Wizerunek spółki giełdowej a jej notowania.....	133
<b>Urszula Kobylińska:</b> Innowacje w administracji publicznej w Polsce na poziomie samorządu lokalnego.....	142
<b>Aleksandra Koźlak:</b> Gospodarcze, społeczne i ekologiczne skutki kongestii transportowej.....	153
<b>Justyna Kujawska:</b> Analiza porównawcza dostępności do świadczeń opieki zdrowotnej w polskich województwach.....	165
<b>Renata Lisowska:</b> Współpraca małych i średnich przedsiębiorstw w regionie – stimulatory i bariery.....	175

<b>Piotr Lityński:</b> Degree and features of urban sprawl in selected largest Polish cities .....	184
<b>Aleksandra Majda:</b> Succession strategy in Polish family businesses – a comparative analysis.....	194
<b>Arkadiusz Malkowski:</b> Koncepcje rozwoju społeczno-gospodarczego obszarów przygranicznych .....	210
<b>Aleksandra Nacewska-Twardowska:</b> Wpływ sankcji rosyjskich na wymianę towarową Polski.....	220
<b>Małgorzata Niklewicz-Pijaczyńska, Małgorzata Wachowska:</b> Stopień komercjalizacji polskich wynalazków. Patenty akademickie a patenty biznesu	231
<b>Karolina Olejniczak:</b> Funkcjonowanie i obszary wsparcia Szwajcarsko-Polskiego Programu Współpracy.....	240
<b>Iwona Oleniuch:</b> Rola facylitatorów sieci w rozwoju klastrów .....	251
<b>Dorota Pasińska:</b> Polski rynek wołowiny po wstąpieniu do Unii Europejskiej	261
<b>Katarzyna Peter-Bombik, Agnieszka Szczudlińska-Kanoś:</b> Family policy as a postulate in the Polish presidential election in 2015 .....	273
<b>Elżbieta Pohulak-Żołędowska:</b> Innowacyjność przedsiębiorstw w gospodarce rynkowej.....	284
<b>Halina Powęska:</b> Inwestycje w handlu w regionach przygranicznych Polski	297
<b>Marcin Ratajczak:</b> Wdrażanie kluczowych składowych koncepcji CSR w małych i średnich przedsiębiorstwach agrobiznesu z Małopolski.....	307
<b>Ewa Rollnik-Sadowska:</b> Bariery popytu na pracę w wymiarze regionalnym na przykładzie podlaskich producentów bielizny .....	318
<b>Jarosław Ropęga:</b> Przetrwanie małych firm w Polsce a systemy ostrzegania przed niepowodzeniem .....	327
<b>Ewa Rosiak:</b> Zmiany na rynku rzepaku po integracji Polski z Unią Europejską	338
<b>Dariusz Eligiusz Staszczak:</b> Zmiany pozycji głównych uczestników handlu międzynarodowego.....	348
<b>Piotr Szajner:</b> Relacje cenowe na polskim rynku mleka po akcesji do Unii Europejskiej .....	359
<b>Maciej Szczepkowski:</b> Strefy wolnego handlu w Rumunii na tle rozwiązań światowych .....	368
<b>Karolina Szymaniec-Mlicka:</b> Wykorzystanie podejścia zasobowego do poprawy funkcjonowania organizacji publicznych .....	378
<b>Agnieszka Zalewska-Bochenko:</b> Białostocka Karta Miejska jako przykład innowacyjnego narzędzia zarządzania komunikacją miejską na terenie Białostockiego Obszaru Metropolitalnego .....	387
<b>Anna Zielińska-Chmielewska, Tomasz Strózik:</b> Ocena klasyfikacji pozycyjnej przedsiębiorstw przetwórstwa mięsnego według stanu ich kondycji finansowej w ujęciu dynamicznym.....	397
<b>Arkadiusz Żabiński:</b> Realizacja funkcji stymulacyjnej w uldze na zakup nowych technologii.....	409

## Summaries

<b>Piotr Adamczewski:</b> Computer-aid in network organizations .....	11
<b>Franciszek Adamczuk:</b> The Upper Sorbian Six-City League – regional network product on the Polish-German borderland .....	20
<b>Grażyna Adamczyk-Łojewska, Adam Bujarkiewicz:</b> Multifactorial assessment method of transformation in the spatial structure of Polish economy .....	30
<b>Wioletta Bieńkowska-Gołasa:</b> Sposoby pozyskiwania inwestorów przez władze samorządowe na przykładzie województwa mazowieckiego .....	40
<b>Małgorzata Bogusz, Marcin Tomaszewski:</b> The use of the European Union aid funds for the development of entrepreneurship in the frame of Rural Development Program in 2007–2013 .....	50
<b>Magdalena Czulowska, Marcin Żekalo:</b> Regional diversity of production and economic effects in specialised dairy farms .....	60
<b>Ireneusz Dąbrowski, Zbigniew Staniek:</b> Prawa własności w procesie prywatyzacji polskiego sektora energetycznego .....	70
<b>Monika Fabińska:</b> Clusters in the new programming perspective 2014–2020 .....	84
<b>Aleksander Grzelak:</b> The processes of reproduction of assets vs. the level of operating and investing subsidies in agricultural holdings conducting agricultural accountancy (FADN).....	95
<b>Ewa Gwardzińska:</b> Changes in the structure of customs brokerage services market in Poland .....	104
<b>Tomasz Holecki, Karolina Sobczyk, Magdalena Syrkiewicz-Świtała, Michał Wróblewski, Katarzyna Lar:</b> Health service as an instrument of competitive advantage building .....	114
<b>Katarzyna Anna Jabłońska:</b> Energy clusters as a tool of support of development of modern electroenergy systems .....	123
<b>Ewa Jaska, Agnieszka Werenowska:</b> The image of a listed company and its quotes .....	133
<b>Urszula Kobylińska:</b> Innovation in the public sector at the local government in Poland .....	142
<b>Aleksandra Koźlak:</b> Economic, social and environmental effects of transport congestion .....	153
<b>Justyna Kujawska:</b> Comparative analysis of accessibility to the healthcare services in Polish voivodeships .....	165
<b>Renata Lisowska:</b> Cooperation of small and medium-sized enterprises in the region – stimulants and barriers.....	175
<b>Piotr Lityński:</b> Stopień i cechy zjawiska <i>urban sprawl</i> w wybranych największych polskich miastach.....	184
<b>Aleksandra Majda:</b> Strategia sukcesyjna w polskich firmach rodzinnych – analiza porównawcza.....	194

<b>Arkadiusz Malkowski:</b> Socio-economic development concepts for border regions.....	210
<b>Aleksandra Nacewska-Twardowska:</b> The influence of Russian sanctions on Polish trade .....	220
<b>Małgorzata Niklewicz-Pijaczyńska, Małgorzata Wachowska:</b> The degree of commercialisation of Polish inventions. Academic patents vs. business patents .....	231
<b>Karolina Olejniczak:</b> Functioning and support areas of the Swiss-Polish Co-operation Programme.....	240
<b>Iwona Oleniuch:</b> The role of network facilitators in the development of clusters.....	251
<b>Dorota Pasińska:</b> Polish beef market after the accession to the European Union .....	261
<b>Katarzyna Peter-Bombik, Agnieszka Szczudlińska-Kanoś:</b> Polityka rodzinna jako postulat w wyborach prezydenckich w 2015 roku.....	273
<b>Elżbieta Pohulak-Żołędowska:</b> Innovation in enterprises in the conditions of market economy .....	284
<b>Halina Powęska:</b> Investment in trade in border regions in Poland .....	297
<b>Marcin Ratajczak:</b> Implementation of key components of CSR concept in small and medium-sized enterprises of agribusiness from Lesser Poland .....	307
<b>Ewa Rollnik-Sadowska:</b> Barriers of labour demand in the regional dimension exemplified by the Podlasie lingerie manufacturers .....	318
<b>Jarosław Ropega:</b> Survival of small companies in Poland vs. failure warning systems.....	327
<b>Ewa Rosiak:</b> Changes on the Polish rapeseed market after the integration with the European Union .....	338
<b>Dariusz Eligiusz Staszczak:</b> Changes of major participants' positions in the international trade .....	348
<b>Piotr Szajner:</b> Price relationships on the Polish milk market after the accession to the European Union .....	359
<b>Maciej Szczepkowski:</b> Free trade zones in Romania in comparison to world solutions .....	368
<b>Karolina Szymaniec-Mlicka:</b> The use of resource-based view to improve the functioning of public organisations .....	378
<b>Agnieszka Zalewska-Bochenko:</b> The Białystok Urban Card as an example of an innovative tool of management of public transport within the territory of the Białystok Metropolitan Area .....	387
<b>Anna Zielińska-Chmielewska, Tomasz Strózik:</b> Assessment of the positional classification of chosen meat processing enterprises according to the state of their financial condition – a dynamic approach .....	397
<b>Arkadiusz Żabiński:</b> The function of stimulation in tax relief on the purchase of new technologies .....	409

**Dariusz Eligiusz Staszczak**

Uniwersytet Przyrodniczy w Lublinie  
e-mail: [dariusz.staszczak@up.lublin.pl](mailto:dariusz.staszczak@up.lublin.pl)

---

## ZMIANY POZYCJI GŁÓWNYCH UCZESTNIKÓW HANDLU MIĘDZYNARODOWEGO

---

### CHANGES OF MAJOR PARTICIPANTS' POSITIONS IN THE INTERNATIONAL TRADE

---

DOI: 10.15611/pn.2015.402.33

**Streszczenie:** Celem pracy jest wykazanie zmian pozycji poszczególnych krajów w handlu międzynarodowym. Obiektem badań są najważniejsze potęgi handlowe, czyli Unia Europejska (UE), z uwzględnieniem znaczenia poszczególnych krajów członkowskich, USA, Chiny, Japonia i Kanada. W pracy wykorzystano metodę tabelaryczno-opisową. Wyniki pracy wskazują na istotne zmiany pozycji zarówno w procentowych udziałach eksportu i importu w światowym eksporcie i imporcie, jak i w realnych danych dotyczących zmian eksportu, importu i salda handlu zagranicznego. Główne zmiany są następujące: UE zachowuje pozycję głównego eksportera w handlu międzynarodowym, ale jej udział spada systematycznie, a saldo handlowe UE pozostaje ujemne, ale zmniejsza się, zatem tendencje są pozytywne. Bardzo szybko wzrasta znaczenie Chin w handlu międzynarodowym, natomiast pozycja USA, Japonii i Kanady w handlu międzynarodowym systematycznie słabnie. W ramach UE głównymi eksporterami netto o stabilnym i szybkim wzroście eksportu są Niemcy i Holandia, zaś głównym importerem netto jest Wielka Brytania.

**Słowa kluczowe:** handel międzynarodowy, Unia Europejska, USA, Chiny, eksporterzy-netto, importerzy-netto, udziały w globalnym eksporcie, udziały w globalnym imporcie.

**Summary:** This paper underlines changes of positions of major participants in the international trade. European Union is the major global exporter and importer but with decreasing shares in the global exports and imports and with decreasing trade deficits. China is the biggest net exporter in the world with growing shares in the global exports and imports. The USA is the biggest net importer and second global importer and third exporter with dropping shares in the world exports and imports. Japan and Canada transformed from net exporters to net importers with growing trade deficits and dropping shares in the world exports and imports.

**Keywords:** international trade, European Union, USA, China, net exporters, net importers, shares in global exports, shares in global imports.

*Światowy porządek wymaga konsensu.*

Henry Kissinger

## 1. Wstęp

Perspektywy dla niektórych krajów do niedawna tracących na wymianie międzynarodowej spełniły się szybciej, niż H. Kissinger mógł przypuszczać, pisząc: „Wielu poważnych obserwatorów uważa, że wzrost gospodarczy i nowe technologie informatyczne przeniosą świat niemal automatycznie w erę dobrobytu i politycznej stabilności. Jest to jednak czystą iluzją. Światowy porządek wymaga konsensu, który zakłada, że różnice pomiędzy beneficjentami a tymi, którzy tracą i mogą zachwiać stabilnością i postępem, są takie, iż ci drudzy dostrzegają jakąś szansę na poprawę swojego położenia dzięki własnemu wysiłkowi” [Kissinger 2001]. Jednak dotyczy to głównie Chin, które zajmują drugą pozycję w światowym eksporcie, przy czym awansowały z pozycji czwartej w badanym okresie, a ich procentowy udział w globalnym eksporcie wykazuje tendencję wzrostową, pomimo spadku w 2011 r. Ponadto chińskie saldo handlu zagranicznego pozostaje stale dodatnie.

H. Kissinger miał jednak rację, że ten okres będzie znacznie dłuższy dla wielu krajów słabo rozwiniętych, które posiadają ogromne deficyty w handlu zagranicznym i często katastrofalną sytuację w całej gospodarce. Nawet zwolennicy liberalizacji handlu międzynarodowego zgadzają się zwykle z poglądem, że liberalizacja ma negatywny wpływ na saldo handlu zagranicznego krajów słabo rozwiniętych, chociaż zwykle minimalizują ten wpływ, w odróżnieniu od przeciwników wolnego rynku [Ju, Wu, Zeng 2010]. Niewątpliwie wpływ na handel międzynarodowy mają także działania marketingowe [Baruk 2013]. Jednak nawet taka potęga jak USA zmniejszyła swój procentowy udział w światowym eksporcie i spadła z pozycji drugiej na trzecią w badanym okresie, a amerykańskie ujemne saldo zwiększało się. Zatem tendencje dla amerykańskiej pozycji w wymianie międzynarodowej są negatywne. Istnieje jeszcze problem różnych teorii, które różnie oceniają korzyści i koszty poszczególnych krajów z wymiany międzynarodowej [Bożyk 2008]. Jednak globalny kryzys finansowy i ekonomiczny, skutkujący zmniejszonym popytem światowym i problemami finansowymi wielu firm [Coulibały, Sapriża, Zlate 2011], związany z bańką kredytową [Staszczak 2012b], zmusza do zwrócenia większej uwagi na tradycyjne podejście podkreślające znaczenie salda handlu zagranicznego dla określenia korzystnej lub niekorzystnej sytuacji poszczególnych krajów. Wzrost obrotów handlu zagranicznego nie jest korzystny sam w sobie, jeśli nie prowadzi do uzyskania, przynajmniej w dłuższym czasie, dodatniego salda. Pogłębiające się deficyty muszą doprowadzić do zadłużenia kraju, a to w dłuższym okresie musi odbić się negatywnie na jego gospodarce [Staszczak 2012a].



## 2. Zmiany znaczenia głównych uczestników handlu światowego

Unia Europejska jako całość (27 krajów bez Chorwacji, która wstąpiła dopiero w 2013 r) zachowuje pozycję głównego eksportera w handlu międzynarodowym, ale jej udział wzrastał tylko do 2003 r., osiągając 19,2%, potem zaś spadał, z wyjątkiem nieznacznych wzrostów w latach 2007 i 2009, osiągając 15,4% w 2011 r. Ponadto UE osiągnęła w 2008 r. pierwsze miejsce w światowym imporcie, gdy jej udział wyniósł 19,3%. Udział ten nie zmieniał się prawie od kilku lat, jednak spadek udziału USA w globalnym imporcie w badanym okresie przyczynił się do przesunięcia się UE na pierwsze miejsce. W kolejnych latach następował spadek znaczenia UE w światowym imporcie do 16,4% w 2011 r., co jednak pozwoliło jej utrzymać pozycję głównego importera (straciła ją dopiero w 2012 r. na rzecz USA) dzięki szybszemu spadkowi udziału USA. Natomiast UE pozostaje importerm netto, ponieważ jej saldo handlowe pozostaje ujemne i wzrastało w badanym okresie z -94,44 mld euro w 2001 r. do -263,11 mld euro w 2008 r., a zmniejszało się od 2009 r., osiągając -105,32 mld euro w 2012 r., zatem tendencje są pozytywne [Eurostat 2014].

Znacznie gorzej wygląda sytuacja USA, które zmniejszyły swój procentowy udział w światowym eksporcie z 17,1% w 2001 r. do 10,5% w 2011 r. i spadły z pozycji drugiej na trzecią w 2007 r., kiedy zostały wyprzedzone przez Chiny. Ponadto USA zajmują od 2008 r. drugie miejsce w globalnym imporcie, kiedy to zostały wyprzedzone przez UE, ich udział zaś zmniejszał się w całym badanym okresie systematycznie z 25,9% w 2001 r. do 15,5% w 2011 r. Ponadto amerykańskie ujemne saldo handlu zagranicznego zwiększało się w latach 2001–2006 z -501,42 do -702,43 mld euro, z wyjątkiem nieznacznego spadku w 2002 r., następnie spadało w latach 2007–2009 z -623,55 do -390,87 mld euro, zatem kryzys sprzyjał poprawie sytuacji, jednak w latach 2010–2012 ponownie wzrosło z -520,02 do -613,51 mld euro, zatem tendencje są negatywne [Eurostat 2014].

Z kolei Chiny (bez Hong Kongu) zdecydowanie wzmacniają swoją pozycję w handlu międzynarodowym. Udział tego kraju w światowym eksporcie wzrastał systematycznie w latach 2001–2010 z 6,2 do 14,1%, a w 2011 r. nieznacznie spadł do 13,4%, co zapewne wynikało z kolejnego kryzysu i zmniejszenia globalnego popytu. W rezultacie Chiny awansowały z czwartego światowego eksportera na miejsce trzecie, wyprzedzając Japonię w 2004 r., i na miejsce drugie, wyprzedzając USA w 2007 r. Jeśli trend ten utrzyma się, to prawdopodobnie wkrótce Chiny wyprzedzą także UE i awansują na pierwsze miejsce. Sytuacja taka wynika z niskich kosztów produkcji w Chinach. Jednak wraz ze wzrostem płac i większym umiędzynarodowieniem produkcji w Chinach przewaga kosztowa tego kraju zmniejsza się, ale równocześnie poprawia się jakość chińskich towarów, co sprzyja ich eksportowi, pomimo wyższych cen. Chiny są także trzecim po EU i USA importerm globalnym i pozycję tę osiągnęły w 2003 r., wyprzedzając Japonię. Udział Chin w światowym imporcie wzrastał systematycznie, ale stosunkowo wolno w latach 2001–2010 z 5,3 do 12,0% i tylko nieznacznie spadł w 2011 r. do 11,9%, co potwierdza tezę o stop-

niowym umiędzynarodowieniu gospodarki chińskiej. Ponadto saldo chińskiego handlu zagranicznego pozostawało stale dodatnie w badanym okresie i wzrosło w latach 2001–2008 (z wyjątkiem spadku w 2003 r.) z 25,17 do 202,70 mld euro (to było maksimum nie pobite dotychczas), następnie spadało w latach 2009–2011 ze 140,59 do 111,35 mld euro, co wskazuje na trudności związane z kryzysem, a następnie ponownie wzrosło w 2012 r. do 179,47 mld euro [Eurostat 2014].

Warto zwrócić uwagę na zmiany relacji handlowych pomiędzy tymi mocarstwami. Całe amerykańskie obroty handlowe (czyli eksport plus import) z Chinami wzrosły z 2 mld dol. w 1979 r. do 562 mld dolarów w 2013 r. Amerykańskie ujemne saldo handlu zagranicznego z Chinami wzrosło z –10 mld dol. w 1990 r. do –266 mld dol. w 2008 roku i ponownie wzrosło w następnych trzech latach aż do –318 mld dol. w 2013 r. Tak wielkie i szybko rosnące ujemne saldo wskazuje na poważne problemy gospodarki USA, jednak niektórzy ekonomiści twierdzą, że znaczna część amerykańskiego importu z Chin pochodzi od ulokowanych tam korporacji transnarodowych, w tym z kapitałem amerykańskim. Ponadto znaczna część amerykańskiego importu z Chin pochodzi z całego wybrzeża Pacyfiku [Morrison 2014].

Natomiast systematycznie spada znaczenie Japonii w handlu międzynarodowym. Sytuację tę zauważył już w 2010 r. A. a Kotera, który krytykował liberalizację handlu i domagał się wprowadzenia polityki handlowej, która byłaby bardziej efektywna dla Japonii w wielobiegunowej gospodarce światowej [Kotera 2010]. Udział eksportu tego kraju w światowym eksporcie spadał każdego roku w badanym okresie 2001–2011 z 9,5 do 5,8%, z wyjątkiem niewielkiego wzrostu w 2010 r. Japonia straciła pozycję trzeciego światowego eksportera na rzecz Chin w 2004 r. i pozostaje na pozycji czwartej. Od 2003 r. jest też czwartym importerem globalnym. Podobnie udział importu tego kraju w globalnym imporcie spadał, ale wolniej niż eksportu, z 7,7% w 2001 r. do 5,9% w 2011 r. z wyjątkiem nieznacznego wzrostu w 2008 r. Ponadto Japonia do 2010 r. była eksporterem netto, a od 2011 r. jest importerem netto o ujemnym saldzie handlowym wynoszącym –23,13 mld euro, które jeszcze wzrosło w 2012 r. do –67,93 mld euro [Eurostat 2014]. Kraj ten, uważany dawniej za najwięcej zyskujący na handlu międzynarodowym, obecnie zdecydowanie traci swoją pozycję. Konkurencyjność gospodarki japońskiej przestała dominować na świecie.

Kolejnym znaczącym w handlu światowym krajem jest Kanada, która pozostaje piątym globalnym eksporterem i importerem w badanym okresie 2001–2011, jednak jej udział systematycznie spadał z 6,1 do 3,2% w światowym eksporcie oraz z 4,9 do 3,1% w globalnym imporcie. Ponadto w 2009 r. pojawiło się ujemne saldo handlu zagranicznego, które w 2012 r. osiągnęło –6,99 mld euro [Eurostat 2014]. Niewątpliwie sytuacja Kanady uległa pogorszeniu w ostatnich latach.

### 3. Znaczenie krajów UE w handlu międzynarodowym

Unia Europejska, pozostając pierwszym eksporterem i drugim importerem świata, ma drugie po USA ujemne saldo handlowe, zatem jest importerem netto. Jednak UE

nie jest jednolita i składała się w 2012 r. z 11 eksporterów netto oraz 16 importerów netto. Zatem istotne jest rozważenie znaczenia poszczególnych krajów członkowskich w handlu światowym, z uwzględnieniem zmian ich pozycji w badanym okresie 2001–2012.

### 3.1. Zmiany znaczenia eksporterów netto UE w handlu światowym

Wśród 11 eksporterów netto UE w 2012 r. znajdowały się następujące kraje:

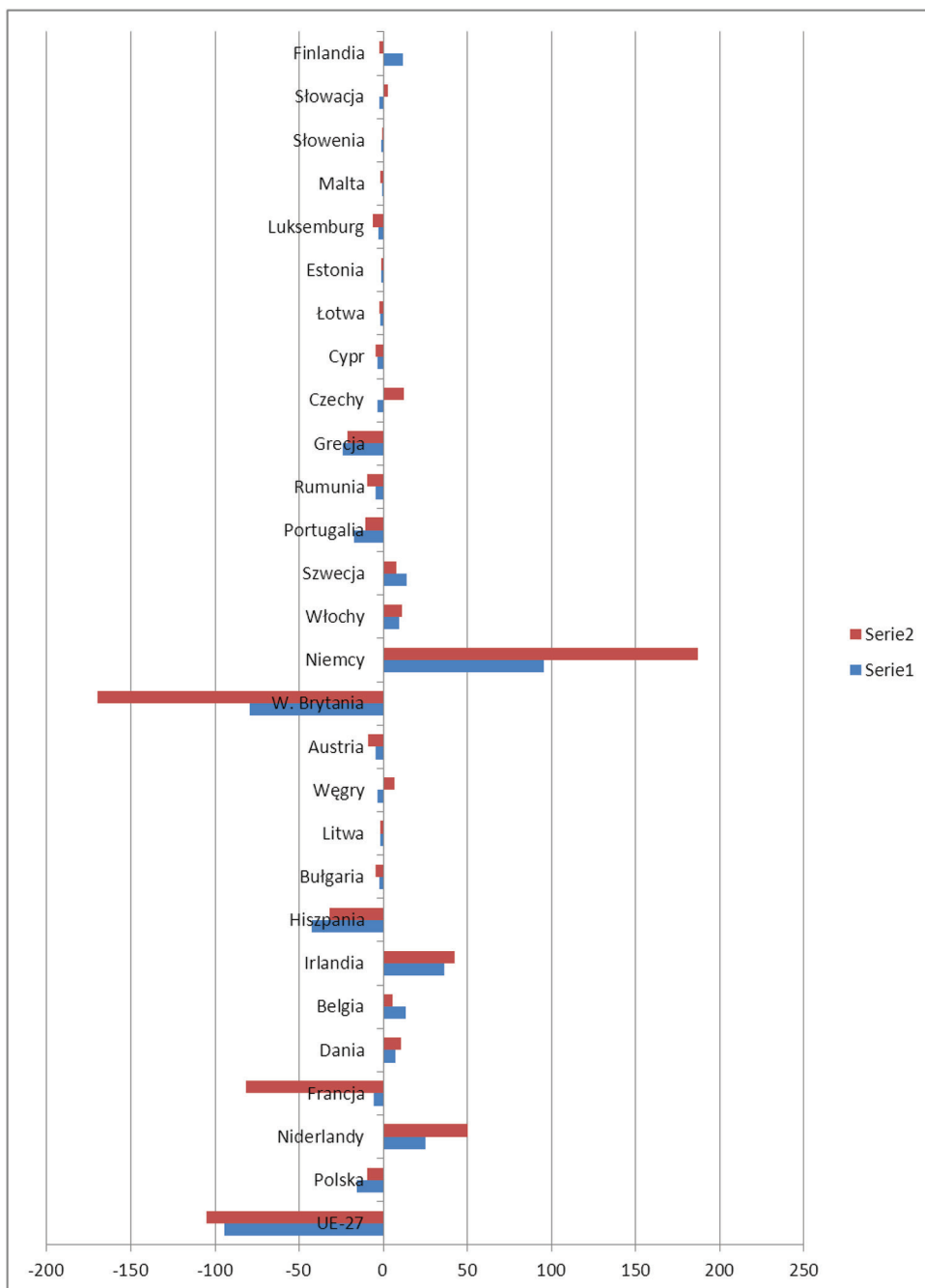
- Niemcy, będące w 2012 r. pierwszym eksporterem netto ogółu towarów UE, mające dodatnie saldo wynoszące 186,68 mld euro. Ważne jest, że Niemcy miały największe dodatnie saldo w całym badanym okresie od 2001 r., kiedy wynosiło 95,49 mld euro i miało tendencję wzrostową z wyjątkiem spadku w okresie kryzysu w latach 2008–2009, osiągając 186,68 mld euro w 2012 r.;
- Niderlandy, mające dodatnie saldo ogółem towarów wynoszące 50,20 mld euro w 2012 r., które także stale utrzymują saldo dodatnie, a w 2005 r. wyprzedziły Irlandię i awansowały z trzeciego na drugie miejsce;
- Irlandia, mająca dodatnie saldo 42,27 mld euro i będąca eksporterem netto w całym badanym okresie, chociaż w latach 2003–2007 to dodatnie saldo zmniejszyło się;
- Czechy, których dodatnie saldo wyniosło 12,32 mld euro i to pomimo tego, że do 2004 r. kraj ten był importerem netto;
- Włochy, będące w 2012 r. eksporterem netto o dodatnim saldzie wynoszącym 10,97 mld euro, w długim okresie 2004–2011 były importerem netto;
- Dania, osiągająca 10,60 mld euro, będąca eksporterem netto w całym badanym okresie;
- Szwecja, osiągająca 7,77 mld euro, pomimo tego, że kraj ten w latach 2004–2011 zmniejszał swoje dodatnie saldo;
- Węgry, których dodatnie saldo wyniosło 6,70 mld euro, a jeszcze do 2007 r. będące importerem netto;
- Belgia, osiągająca 5,63 mld euro, ale jej dodatnie saldo jest bardzo zmienne w badanym okresie, a mniejsze było tylko w 2008 r.;
- Słowacja, osiągająca 2,56 mld euro, która od 2009 r. jest eksporterem netto, jednak wcześniej miała saldo ujemne;
- Słowenia, która z importera netto stała się po raz pierwszy eksporterem netto w 2012 r. i której dodatnie saldo wyniosło 0,10 mld euro (tab. 1, rys. 1).

Ważne jest zwrócenie uwagi na silną i trwałą pozycję głównych eksporterów netto. Niemiecki eksport charakteryzuje się trwałym i stabilnym wzrostem w badanym okresie (z wyjątkiem przejściowego nieznacznego spadku w 2008 r.) z 638,28 mld euro w 2001 r. do 1095,17 mld euro w 2012 r. Warto także zwrócić uwagę na strukturę eksportu niemieckiego, w którym w 2012 r. dominowały maszyny i sprzęt transportowy na kwotę 528,80 mld euro oraz inne przetworzone towary na kwotę 256,81 mld euro, co daje w sumie kwotę 785,61 mld euro i stanowi 71,7% ogólnego

Tabela 1. Saldo towarowego handlu zagranicznego w latach 2001–2012 (w mld euro)

Rok	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
UE-27	-94,44	-45,07	-66,03	-74,57	-126,85	-202,11	-201,15	-263,11	-132,57	-170,98	-164,62	-105,32
Polska	-15,84	-14,98	-12,83	-11,78	-9,81	-12,91	-18,65	-26,07	-9,29	-13,82	-15,73	-9,81
Niderlandy	24,81	26,22	27,28	30,35	34,20	37,27	42,42	38,74	39,24	43,63	48,90	50,20
Francja	-5,84	2,60	-6,01	-15,14	-32,71	-36,68	-52,00	-68,57	-56,06	-65,85	-88,76	-81,63
Dania	7,13	7,59	8,03	7,17	7,67	5,62	3,75	5,14	7,78	10,10	11,64	10,59
Belgia	13,05	18,84	18,27	17,08	12,62	12,03	14,15	3,76	11,62	12,44	6,81	5,23
Irlandia	36,04	37,93	34,36	34,55	33,03	28,36	27,52	28,39	38,16	42,41	42,48	42,27
Hiszpania	-42,42	-41,69	-46,37	-60,86	-77,28	-91,57	-99,24	-94,72	-47,23	-54,76	-50,33	-31,79
Bulgaria	-2,41	-2,35	-2,94	-3,63	-3,27	-3,68	-8,35	-9,89	-5,18	-3,68	-3,14	-4,69
Litwa	-1,99	-2,42	-2,37	-2,48	-3,01	-4,17	-5,30	-5,07	-1,33	-2,00	-2,67	-2,00
Węgry	-3,55	-3,42	-4,17	-4,00	-2,91	-2,39	-0,12	-0,30	3,76	5,51	7,09	6,70
Austria	-4,33	0,40	-2,11	-1,23	-1,72	-0,37	0,43	-2,04	-4,35	-4,96	-10,05	-9,26
W. Brytania	-79,35	-88,71	-82,90	-98,99	-103,85	-128,83	-143,33	-126,20	-117,71	-132,11	-122,53	-169,73
Niemcy	95,50	132,77	129,90	156,08	155,81	160,42	194,26	177,53	138,87	153,96	157,41	186,68
Włochy	9,23	7,84	1,60	-1,22	-9,37	-20,45	-8,60	-13,03	-5,88	-29,98	-25,52	10,97
Szwecja	13,90	15,38	16,41	18,36	15,49	16,12	11,88	10,01	7,81	7,24	7,14	7,77
Portugalia	-17,18	-15,07	-13,65	-15,40	-20,24	-20,65	-21,63	-25,35	-19,68	-21,38	-16,40	-10,91
Rumunia	-4,66	-4,21	-5,59	-7,35	-10,31	-14,90	-21,76	-23,47	-9,86	-9,45	-9,67	-9,62
Grecja	-24,02	-22,37	-27,82	-31,95	-31,53	-35,55	-40,73	-43,54	-34,40	-29,39	-24,06	-21,57
Czechy	-3,32	-2,29	-2,68	-0,79	1,28	1,38	3,16	3,24	5,67	4,77	7,77	12,32
Cypr	-3,26	-3,45	-3,16	-3,66	-3,90	-4,46	-5,27	-6,13	-4,72	-5,41	-4,93	-4,32
Łotwa	-1,68	-1,86	-2,07	-2,48	-2,84	-4,29	-5,12	-4,08	-1,51	-1,63	-2,27	-2,43
Estonia	-1,10	-1,44	-1,71	-1,93	-2,03	-2,99	-3,41	-2,43	-0,78	-0,52	-0,70	-1,21
Luksenburg	-2,87	-2,58	-2,54	-3,05	-2,80	-3,32	-3,71	-4,39	-2,86	-4,03	-5,26	-6,33
Malta	-0,79	-0,65	-0,86	-0,90	-1,06	-1,20	-1,23	-1,22	-1,16	-1,11	-1,37	-1,83
Słowenia	-1,00	-0,61	-0,95	-1,12	-0,88	-0,73	-1,06	-1,98	-0,24	-0,67	-0,55	-0,10
Słowacja	-2,42	-2,28	-0,63	-1,70	-2,22	-2,49	-1,53	-1,65	0,48	-0,27	-0,01	2,56
Finlandia	11,83	11,56	9,42	8,10	5,41	6,24	6,07	3,18	1,41	0,54	-3,68	-2,60

Źródło: [Eurostat 2014].



**Rys. 1.** Saldo towarowego handlu zagranicznego w latach 2001 i 2012 (w mld euro)

Źródło: opracowanie własne na podstawie tab. 1.

niemieckiego eksportu towarowego. Taka dominacja maszyn i towarów przetworzonych w eksporcie potwierdza wysoki poziom rozwoju gospodarczego Niemiec. Potwierdza to również pierwsze miejsce Niemiec unijnym importerem, który także szybko rósł w badanym okresie z 542,79 mld euro do 908,50 mld euro. W imporcie niemieckim w 2012 r. maszyny i urządzenia transportowe stanowiły 302,79 mld euro, a inne przetworzone towary 228,36 mld euro, czyli w sumie 531,15 mld euro, co stanowi 58,5% niemieckiego importu [Eurostat 2014]. Zatem korzystne niemieckie saldo nie zostało osiągnięte w efekcie hamowania importu tylko dzięki szybkiemu wzrostowi eksportu.

Podobnie Niderlandy charakteryzowały się szybkim i stabilnym wzrostem eksportu w latach 2001–2012 z 257,77 do 510,35 mld euro, z wyjątkiem spadku w 2008 r. Jednak maszyny i sprzęt transportowy na kwotę 144,80 mld euro oraz inne przetworzone towary na kwotę 87,30 mld euro stanowiły łącznie 45,48% niderlandzkiego eksportu, w eksporcie żywności kraj ten zajmuje pierwsze miejsce w UE, a zatem struktura tego eksportu różni się od niemieckiego. W imporcie Niderlandy zajmują dopiero czwarte miejsce w UE, przy czym ich import także szybko wzrastał w latach 2001–2012 z 232,96 do 460,15 mld euro, a zatem także korzystne saldo utrzymano dzięki szybszemu wzrostowi eksportu [Eurostat 2014].

Zupełnie inaczej wygląda sytuacja Irlandii, która zachowuje pozycję trzeciego eksporterka netto w UE pomimo spadku eksportu w latach 2001–2012 z 92,49 do 91,14 mld euro, przy czym w całym tym okresie eksport wahał się i utrzymywał na stosunkowo niskim poziomie. Ponadto maszyny i sprzęt transportowy na kwotę 10,04 mld euro oraz inne przetworzone towary na kwotę 12,44 mld euro stanowiły łącznie tylko 24,66% całego irlandzkiego eksportu. Natomiast irlandzki import spadł znacznie w badanym okresie z 56,45 do 48,87 mld euro, co miało istotny wpływ na utrzymywanie korzystnego salda [Eurostat 2014]. Taka sytuacja wskazuje na problemy gospodarcze Irlandii.

### 3.2. Zmiany znaczenia importerów netto UE w handlu światowym

Wśród 16 importerów netto UE w 2012 r. znajdowały się następujące kraje:

- Wielka Brytania będące pierwszym importerem netto UE, której ujemne saldo handlu zagranicznego utrzymywało się i było najwyższe w Unii Europejskiej w całym badanym okresie lat 2001–2012, w ciągu którego wzrosło z –79,35 do –169,73 mld euro. W okresie tym pomimo wzrostowego trendu ujemnego salda handlowego zdarzyły się cztery lata, w których następował jego spadek, czyli 2003, 2008, 2009 i 2011. Oznacza to, że głównie w okresach globalnej recesji brytyjskie ujemne saldo trochę się obniża;
- Francja, której ujemne saldo handlowe także wzrosło z –5,84 mld euro w 2001 r. do –81,63 mld euro w 2012 r., przy czym również pomimo kilku spadków utrzymywał się trend wzrostowy;

- Hiszpania, będąca stale importerem netto, której ujemne saldo najpierw błyskawicznie wzrosło z  $-42,42$  mld euro w 2001 r. do  $-99,24$  mld euro w 2007 r., a następnie spadało od 2008 r. aż do  $-31,79$  mld euro w 2012 r.;
- Grecja, będąca także stale importerem netto, której ujemne saldo najpierw głównie wzrastało z  $-24,02$  mld euro w 2001 r. do  $-43,54$  mld euro w 2008 r., po którym zaczęło spadać, osiągając  $-21,57$  mld euro w 2012 r.;
- Portugalia, której ujemne saldo utrzymuje się stale, ale najpierw spadało z  $-17,18$  mld euro w 2001 r. do  $-13,65$  mld euro w 2003 r., następnie wzrastało do  $-25,53$  mld euro w 2008 r. i ponownie spadało do  $-10,91$  mld euro w 2012 r.

Polska, będąca szóstym importerem netto w UE, charakteryzuje się stale ujemnym saldem o niejednorodnym trendzie z powodu częstych wzrostów i spadków ujemnego salda; najpierw ujemne saldo zmniejszyło się z  $-15,84$  mld euro w 2001 r. do  $-9,81$  mld euro w 2005 r., następnie wzrosło do  $-26,07$  mld euro w 2008 r., po czym spadało i wzrastało, osiągając  $-9,81$  mld euro (ze wstępnych danych wynika, że Polska z szóstego importera netto w 2012 r. mogła stać się eksporterem netto w 2013 r.). Kolejni importerzy netto UE osiągnęli następujące ujemne salda w 2012 r.: Rumunia  $-9,62$  mld euro, Austria  $-9,26$  mld euro, Luksemburg  $-6,33$  mld euro, Bułgaria  $-4,69$  mld euro, Cypr  $-4,32$  mld euro, Finlandia  $-2,60$  mld euro, Łotwa  $-2,43$  mld euro, Litwa  $-2,00$  mld euro, Malta  $-1,83$  mld euro i Estonia  $-1,12$  mld euro (tab. 1, rys. 1).

Istnieje zatem pewna prawidłowość dotycząca wielu krajów importerów netto UE, polegająca na spadku ich ujemnych sald handlowych głównie w latach kryzysu i globalnej recesji. Takie okresy wymuszają ograniczenie życia na kredyt. Jednak wiele krajów jest tak mało konkurencyjnych i tak bardzo zależnych od importu, że nawet wówczas nie mogą osiągnąć dodatniego salda. Takim krajem należącym do wysoko rozwiniętych jest Wielka Brytania. Oznacza to niską konkurencyjność brytyjskiej gospodarki i silną zależność importową tego kraju. Nieco lepsza, ale też kiepska sytuacja występuje we Francji. Również pozytywne oceny krajów, takich jak Hiszpania, Grecja i Portugalia, uważanych dawniej za wzór rozwoju w UE i przeskoku gospodarczego z krajów słabo rozwiniętych do wysoko rozwiniętych, okazały się błędne. Obecnie kraje te mają ogromne trudności gospodarcze, zwłaszcza związane z nadmiernym zadłużeniem, a ich ujemne salda handlu zagranicznego jeszcze bardziej zwiększają to zadłużenie. Polska również miała niekorzystną sytuację w handlu zagranicznym, ale najnowsze wstępne dane wskazują na pewną poprawę.

Rozważając głównych importerów netto, warto zwrócić uwagę na ich eksport i import. Wielka Brytania jest piątym eksporterem ogółu towarów w UE i jej eksport rośnie powoli z  $304,50$  mld euro w 2001 r. do  $367,44$  mld euro w 2012 r. Jest to wynik mało imponujący, jeśli porównać go z wynikiem pierwszego unijnego eksportera, czyli Niemiec, których eksport w tym samym okresie wzrósł z  $638,28$  mld euro do  $1095,17$  mld euro. Ponadto Wielka Brytania jest drugim importerem ogółu towarów w UE, której import wzrastał znacznie szybciej niż eksport w badanym okresie

2001–2012: z 383,86 mld euro do 537,17 mld euro. Nadmierny wzrost brytyjskiego importu mógłby niepokoić, gdyby nie to, że pierwszy unijny importer, czyli Niemcy, znacznie bardziej zwiększył w tym okresie import – z 542,79 mld euro do 908,50 mld euro, co jednak nie przeszkodziło Niemcom utrzymać najwyższego dodatniego salda handlowego w UE, czyli pozostać pierwszym unijnym eksporterem netto. Dowodzi to silnej konkurencyjnej pozycji Niemiec i słabej pozycji Wielkiej Brytanii w handlu międzynarodowym. Potwierdzają to ujemne salda w brytyjskim handlu zagranicznym maszynami i sprzętem transportowym oraz innymi towarami przetworzonymi. Warto także zwrócić uwagę na strukturę importu brytyjskiego, w którym w 2012 r. dominowały maszyny i sprzęt transportowy na kwotę 163,50 mld euro oraz inne przetworzone towary na kwotę 128,48 mld euro, co daje w sumie kwotę 291,98 mld euro i stanowi 52,25% ogólnego brytyjskiego importu dóbr oraz jest podobny do struktury importu Niemiec. Z kolei w brytyjskim eksporcie w tym samym roku wartość maszyn i sprzętu transportowego wynosiła 126,98 mld euro, a innych przetworzonych towarów – 80,42 mld euro, co daje w sumie kwotę 207,40 mld euro i stanowi 38,61% ogólnego brytyjskiego eksportu dóbr [Eurostat 2014]. To udział niezbyt imponujący jak na kraj wysoko rozwinięty, zwłaszcza w porównaniu z Niemcami.

Podobnie wygląda sytuacja drugiego unijnego importera netto, czyli Francji, która jest trzecim unijnym eksporterem i trzecim importerem. W latach 2001–2012 francuski eksport wzrósł z 361,07 do 442,81 mld euro, zaś import wzrósł bardziej – z 366,91 do 542,43 mld euro [Eurostat 2014]. Jednak francuski deficyt nie stanowi nawet połowy brytyjskiego, co wskazuje na znacznie lepszą, chociaż także kiepską sytuację Francji w handlu międzynarodowym. Wprawdzie kolejni importerzy netto UE, czyli Hiszpania, Grecja i Portugalia, mają niższe ujemne salda handlowe, ale ich sytuacja jest bardzo niekorzystna, ponieważ wymiana międzynarodowa pogarsza ich katastrofalną sytuację gospodarczą.

#### 4. Zakończenie, wnioski i prognoza

W artykule tym wykazano zmiany znaczenia głównych uczestników handlu światowego. W badanym okresie największym globalnym eksporterem netto pozostały Chiny, których saldo stale pozostawało dodatnie i pomimo pewnego spadku w okresie globalnego kryzysu finansowego i ekonomicznego, umocniło się w 2012 r., osiągając 179,47 mld euro. Chiny osiągnęły także drugie miejsce w światowym eksporcie, ustępując tylko Unii Europejskiej. Można przypuszczać, że wzrostowy trend chińskiego eksportu utrzyma się w najbliższych latach i Chiny staną się największym eksporterem globalnym. Nastąpiło także umiędzynarodowienie gospodarki chińskiej, co oznacza eksport wielu towarów produkowanych tam przez korporacje transnarodowe oraz wielu towarów pochodzących z innych krajów wybrzeża Pacyfiku. Potwierdza to także trzecie miejsce Chin w globalnym imporcie.

Unia Europejska pozostaje największym światowym eksporterem i importerem, ale jest także drugim po USA importerem netto. Ujemne saldo UE zmniejsza się



jednak, osiągając w 2012 r. –105,32 mld euro, zatem tendencje są pozytywne. Jednak stopniowo zmniejsza się udział UE w globalnym eksporcie i imporcie. Unia Europejska nie jest monolitem i znaczenie poszczególnych jej członków w handlu międzynarodowym jest różne. Niemcy i Niderlandy stanowią przykład silnych gospodarek utrzymujących trwałą pozycję eksporterów netto. Z kolei Wielka Brytania charakteryzuje się ogromnym deficytem w handlu zagranicznym. Mniejsze deficyty mają Francja, Hiszpania, Grecja i Portugalia. Jednak bardzo słaba sytuacja gospodarcza, a zwłaszcza ogromne zadłużenie, tych trzech ostatnich krajów budzi szczególny niepokój, ponieważ kraje te powinny dążyć do osiągnięcia trwałego dodatniego salda handlu zagranicznego. Polska była w badanym okresie importerem netto, ale wstępne najnowsze dane wskazywały na pewną poprawę.

Nastąpiło gwałtowne pogorszenie się sytuacji USA, które są drugim światowym importerem po UE i trzecim globalnym eksporterem po UE i Chinach oraz mają największe ujemne i ostatnio ponownie rosnące saldo handlu zagranicznego. Również Japonia i Kanada szybko tracą znaczenie w globalnym eksporcie i imporcie oraz są importerami netto, Japonia od 2011 r., a Kanada od 2009 r. Ta niekorzystna dla tych krajów sytuacja prawdopodobnie utrzyma się w najbliższych latach.

## Literatura

- Baruk A.I., 2013, *Offerer's Relations with Customers. Marketing Holistic Approach and Marketing Practice*, LAP Lambert Academic Publishing, Saarbrücken.
- Bozyk P., 2008, *Międzynarodowe stosunki ekonomiczne*, PWE, Warszawa.
- Coulibały B., Sapriza H., Zlate A., 2011, *Trade credit and international trade during the 2008–09 global financial crisis*, International Finance Discussion Papers, Board of Governors of the Federal Reserve System, no. 1020, June, s. 1–38.
- Eurostat, 2014, Tables: Trade in goods, by main world traders; International trade, by reporting country, Statistical Office of the European Communities, Luxembourg, <http://epp.eurostat.ec.europa.eu> (28.02.2014).
- Ju J., Wu Y., Zeng L., 2010, *The impact of trade liberalization on the trade balance in developing countries*, IMF Staff Papers, International Monetary Fund, vol. 57, no. 2, s. 427–459.
- Kissinger H., 2001, *Does America Need a Foreign Policy? Towards a Diplomacy for the 21<sup>st</sup> Century*, Simon and Schuster Paperbacks, Rockefeller Center, New York.
- Kotera A., 2010, *Japan's trade policy: What is the problem?*, RIETI Research Institute of Economy, Trade & Industry, [http://www.rieti.go.jp/en/columns/a01\\_0291.html?stylesheet=print](http://www.rieti.go.jp/en/columns/a01_0291.html?stylesheet=print) (8.04.2014).
- Morrison W.M., 2014, *China-U.S. Trade Issues*, Congressional Research Service, Washington, DC.
- Staszczak D.E., 2012a, *International trade and capital flows as the sources of the nations poverty or richness*, [in:] Rahman M. et al. (eds.), *Knowledge Globalization Conference, Boston, Massachusetts, Conference Proceedings, October 16–17, 2011*, vol. 5, no. 1, Sawyer School of Business, Suffolk University, Knowledge Globalization Institute, Boston, MA, <http://www.kglobal.org/files/updated-PROCEEDINGS2011BOSTON.pdf>, s. 146–165.
- Staszczak D.E., 2012b, *Znaczenie globalnego kryzysu finansowo-gospodarczego dla zmian światowego systemu ekonomiczno-politycznego*, Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, nr 245, „Ekonomia”, t. 2, s. 497–506.