

Łukasz Ambroziak, Edward Molendowski

**WPŁYW CZŁONKOSTWA POLSKI W UNII EUROPEJSKIEJ
NA EWOLUCJĘ JEJ PARTNERSTWA
HANDLOWO-INWESTYCYJNEGO Z NIEMCAMI¹**

Wprowadzenie

Jak wiadomo, Niemcy należą do najbardziej rozwiniętych państw świata, a ich gospodarka jest czwartą co do wielkości (po USA, Chinach i Japonii). Mimo kryzysu w gospodarce światowej oraz w strefie euro utrzymały swoją relatywnie korzystną pozycję ekonomiczną na arenie międzynarodowej. Od początku lat 90. XX w. należą do najważniejszych partnerów handlowych i gospodarczych Polski. Szczególnie ważny wpływ na kształtowanie wzajemnych relacji miało przystąpienie Polski do Unii Europejskiej. Uzasadnione wydaje się więc zbadanie, jak kształtowały się wzajemne powiązania w okresie poakcesyjnym.

Celem artykułu jest prezentacja wyników analizy zmierzającej do przedstawienia roli Niemiec w polskim handlu towarami i usługami oraz we współpracy inwestycyjnej w okresie członkostwa w Unii Europejskiej. Zmiany pokazano na tle powiązań z państwami „Piętnastki” (UE-15). Analizę przeprowadzono zarówno na podstawie tradycyjnych statystyk handlu zagranicznego (w kategoriach wartości brutto) pochodzących z bazy danych WITS-Comtrade oraz statystyk handlu zagranicznego w kategoriach wartości dodanej opracowanych na podstawie bazy World Input-Output Database (WIOD). W pierwszej części artykułu pokazano zmiany

¹ Projekt został sfinansowany ze środków przyznanych Wydziałowi Ekonomii i Stosunków Międzynarodowych Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie w ramach dotacji na utrzymanie potencjału badawczego (E. Molendowski) oraz ze środków IBRKK (Ł. Ambroziak).

miejsca Niemiec w polskim handlu towarami i usługami. W części drugiej podjęto próbę odpowiedzi na pytanie, jak zmieniała się rola Niemiec w napływie do Polski bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ) oraz jaka część polskich inwestycji bezpośrednich była lokowana w Niemczech. W zakończeniu podjęto próbę zidentyfikowania najważniejszych czynników determinujących współpracę gospodarczą Polski i Niemiec.

Wymiana handlowa (towarami i usługami) Polski z Niemcami

Główne tendencje

Od początku lat 90. XX wieku Niemcy są w gronie najważniejszych partnerów handlowych Polski. Duże znaczenie dla kształtowania się wzajemnych relacji miał Traktat Akcesyjny Polski ze Wspólnotami Europejskimi i ich państwami członkowskimi, który wszedł w życie 1 maja 2004 r. Wraz z akcesją Polski do UE w obrotach handlowych zostały usunięte wszelkie ograniczenia (ilościowe, taryfowe i pozataryfowe)². Znalazło to odzwierciedlenie w wielkości i dynamice obrotów towarowych oraz handlu usługami. Dane statystyczne obrazujące kształtowanie się tych strumieni zestawiono w tabeli 1.

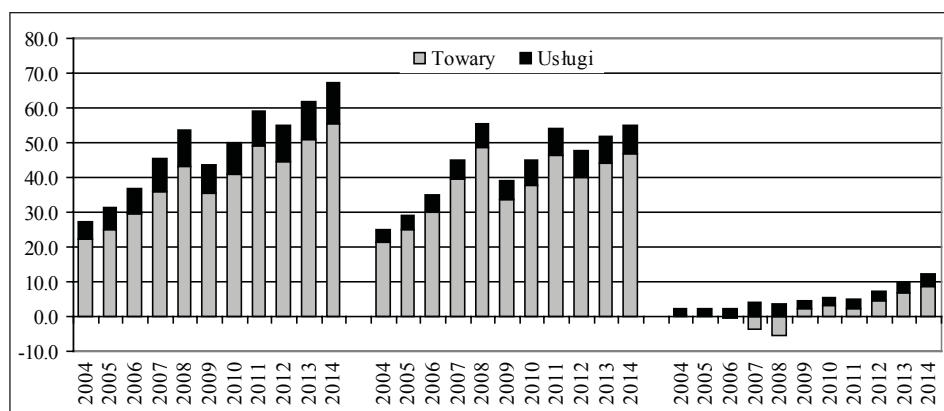
Tabela 1. Handel towarami i usługami Polski z Niemcami (na tle obrotów ogółem i z państwami UE-15) w latach 2004–2014 (mln USD)

Rok	Eksport towarów			Import towarów			Eksport usług			Import usług		
	Ogółem	UE-15	Niemcy	Ogółem	UE-15	Niemcy	Ogółem	UE-15	Niemcy	Ogółem	UE-15	Niemcy
2004	73 778,9	49 655,8	22 132,3	88 154,4	52 531,2	21 479,2	13 323,3	8 711,4	5 319,3	13 313,8	8 729,4	3 478,5
2005	89 378,1	58 141,9	25 222,7	101 538,8	57 791,0	25 053,4	16 291,9	10 735,0	5 983,7	15 561,5	10 338,2	3 812,1
2006	109 584,1	69 658,0	29 701,3	125 645,3	68 463,8	30 144,5	20 534,6	13 417,0	6 907,2	19 813,7	12 858,2	4 676,2
2007	138 785,0	87 207,4	35 901,2	164 172,5	89 894,1	39 399,7	28 664,9	18 618,8	9 618,7	24 000,8	15 628,5	5 728,8
2008	171 859,9	105 868,3	43 104,5	210 478,5	111 207,5	48 514,0	35 240,2	22 256,0	10 721,6	30 103,7	19 569,7	7 093,9
2009	136 641,3	87 823,9	35 679,6	149 569,8	78 349,0	33 418,5	28 679,5	17 785,7	8 072,1	23 935,5	15 939,3	5 647,5
2010	157 064,9	99 545,4	40 890,9	174 127,6	85 821,0	37 784,4	35 441,2	21 126,5	9 169,5	31 072,9	19 618,2	7 001,6
2011	188 105,1	115 856,5	48 868,9	209 191,5	103 578,4	46 426,3	40 903,2	24 580,2	10 177,0	33 790,8	21 135,9	7 689,2
2012	179 603,6	105 923,5	44 741,1	191 430,1	89 862,9	40 068,8	41 031,3	23 999,8	10 337,0	33 309,0	21 313,4	7 717,0
2013	203 847,9	118 028,7	50 942,0	205 613,8	99 533,6	44 229,7	44 622,0	26 148,5	10 866,2	34 475,2	21 748,4	7 520,0
2014	214 476,8	127 400,9	55 615,0	216 687,3	104 931,7	47 026,9	48 124,8	28 840,6	11 788,0	36 752,8	23 286,7	8 044,3

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych z: bazy WITS-Comtrade (handel towarami; <http://wits.worldbank.org> [dostęp: 20.04.2016]) oraz bazy OECD (handel usługami; <http://stats.oecd.org> [dostęp: 20.04.2016]).

² Problem ten był szeroko opisywany w literaturze. Szerzej na ten temat zob. np.: E. Molendowski, *Integracja handlowa w Nowych Państwach Członkowskich (UE-10)*, Warszawa 2012, s. 176–192.

Jak wynika z danych zestawionych w tabeli 1, wartość eksportu towarów i usług Polski do Niemiec w 2004 r. wynosiła 27,5 mld USD, a w 2014 r. już 67,4 mld USD. Była zatem blisko dwuipółkrotnie wyższa niż przed akcesją (wykres 1). Dynamiczny wzrost polskiego eksportu na rynek niemiecki miał miejsce w pierwszych latach członkostwa Polski w UE (2004–2008). Natomiast w pierwszym roku po wybuchu światowego kryzysu dostawy do Niemiec zmniejszyły się, po czym, z wyjątkiem 2012 r., ponownie rosły. Podobna sytuacja dotyczyła polskiego importu towarów i usług z Niemiec, przy czym załamanie w imporcie w okresie kryzysu było większe niż w eksporcie, a jego wartość po 2010 r. rosła wolniej niż wartość polskiego eksportu na rynek niemiecki. W 2014 r. wartość polskiego importu towarów i usług z Niemiec wyniosła 55,1 mld USD i była 2,8-krotnie wyższa niż przed akcesją i tylko o 0,5 mld USD niższa niż w rekordowym 2008 r.

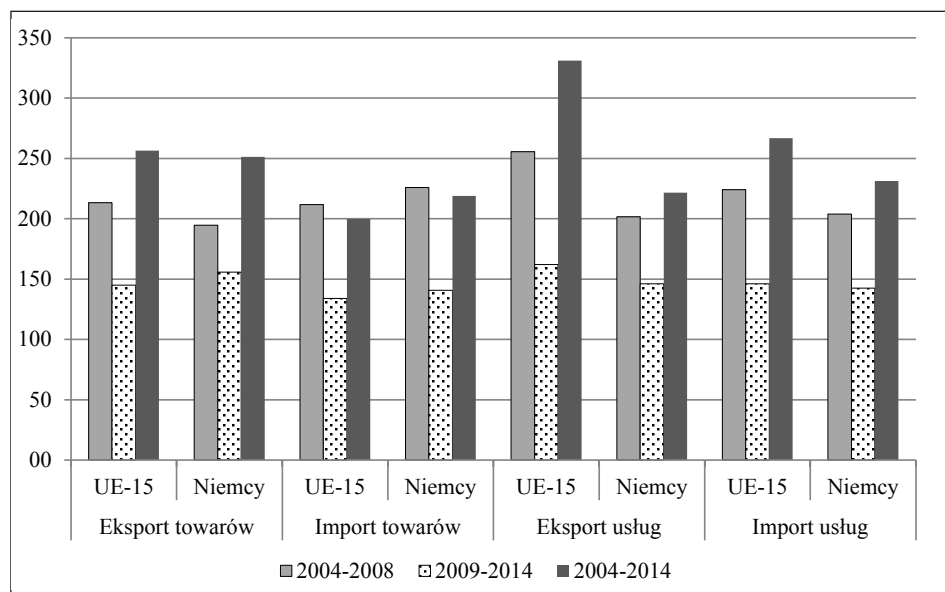


Wykres 1. Handel towarami i usługami Polski z Niemcami, w mld USD

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych jak w tabeli 1.

Lata po przystąpieniu do UE nie były okresem jednorodnym pod względem kształtowania się dynamiki obrotów towarowych i handlu usługami. Ze szczegółowej analizy danych zestawionych w tabeli 1 wynika, że w pierwszych latach po akcesji nastąpiło wyraźne przyspieszenie eksportu i importu towarów i usług, zarówno w relacji z Niemcami, jak i pozostałymi państwami UE-15. Sytuacja tak utrzymywała się aż do roku 2008. Wartość towarów wyeksportowanych do Niemiec w 2008 r. była o prawie 95% wyższa niż w roku 2004, a usług – odpowiednio o 102%. W relacji z UE-15 wskaźniki te wynosiły 113% i 155%. Z kolei wartość towarów importowanych z Niemiec do Polski wzrastała w nieco szybszym tempie i była o 126% wyższa, a usług – wolniej i była o 104% wyższa. W relacji z państwami UE-15 wskaźniki te wyniosły odpowiednio: 112% i 124%. Tak więc, pomimo dynamicznego rozwoju, polski handel towarami i usługami charakteryzował się w tych latach w relacji z Niemcami niższymi wskaźnikami

dynamiki niż w relacji z państwami UE-15. Wyjątek stanowił tylko import towarów. Ilustruje to wykres 2.



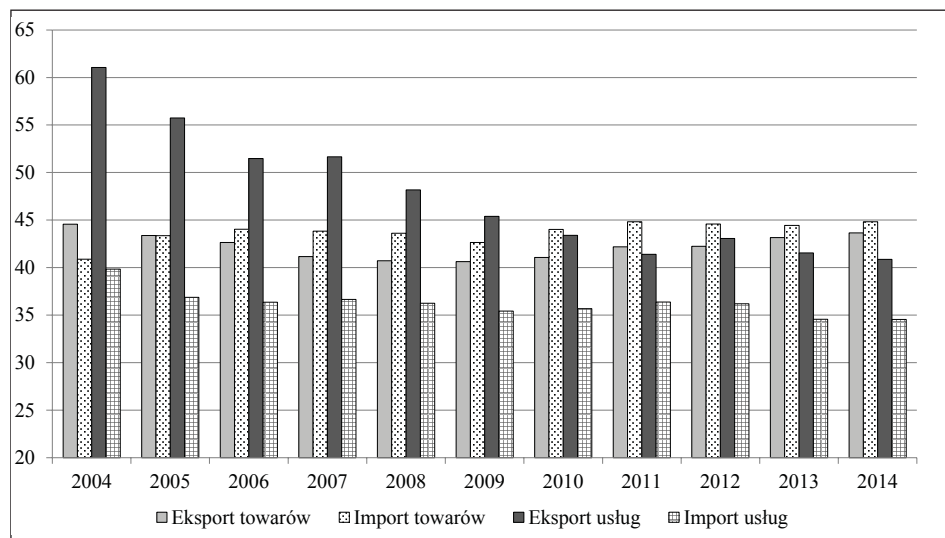
Wykres 2. Dynamika polskiego eksportu i importu towarów i usług w relacji z Niemcami oraz z państwami UE-15 w latach 2004–2014

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych tabeli 1.

Po wybuchu światowego kryzysu ekonomicznego ta wysoka dynamika obrotów towarami i usługami uległa osłabieniu. Jednak w relacji z Niemcami osłabienie to nie było tak wysokie, jak w handlu globalnym, czy w handlu z państwami UE-15. W rezultacie w całym okresie poakcesyjnym w eksporcie towarów do Niemiec zanotowano podobne wskaźniki jak w relacji z UE-15. Z kolei import towarów z Niemiec wzrastał szybciej niż z UE-15. W przypadku handlu usługami eksport oraz import do UE-15 wzrastał szybciej niż do Niemiec.

Tendencje te spowodowały wyraźne osłabienie pozycji Niemiec wśród polskich partnerów w handlu towarami i usługami w badanym okresie. O ile w 2004 r. do Niemiec kierowano aż 44,6% towarów eksportowanych do UE-15 (oraz 61,1% usług), to w roku 2014 udziały te zmniejszyły się odpowiednio do 43,7% oraz 40,9%. Po stronie importu tendencje te nie były tak wyraźne. W przypadku towarów ich udział nawet nieco się zwiększył (z 40,9% w 2004 r. do 44,8% w 2014 r.). W przypadku usług natomiast nastąpiło zmniejszenie ich udziału (z 39,8% do 34,5%). Na uwagę zasługuje to, że w okresie „pokryzysowym” udział Niemiec w eksporcie towarów zaczął jednak stopniowo zwiększać się. Ilustruje to wykres 3.

Konsekwencją tego było również osłabienie pozycji Niemiec wśród wszystkich partnerów handlowych Polski. Ich udział w globalnym eksporcie towarów zmniejszył się w roku 2014 w porównaniu z rokiem 2004 do 25,9% (z 30%), w imporcie – do 21,7% (z 24,4%). Tendencja ta w podobnym stopniu wystąpiła w handlu usługami: spadek udziału w eksporcie do 24,5% (z 39,9%) oraz w imporcie do 21,9% (z 24,4%)³.



Wykres 3. Udział Niemiec w handlu towarami i usługami w latach 2004–2014 (UE-15=100%)

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych tabeli 1.

Te spadające udziały były konsekwencją szybszego tempa wzrostu obrotów handlowych Polski z pozostałymi partnerami unijnymi. Warto podkreślić, że spośród nowych państw członkowskich UE tylko Polsce udało się dokonać osłabienia pozycji Niemiec wśród najważniejszych partnerów handlowych⁴.

Ważnym elementem polsko-niemieckich relacji handlowych było kształtowanie się salda wymiany. W 2004 r. Polska miała w handlu towarami i usługami z Niemcami nadwyżkę w wysokości 2,5 mld USD. Wskutek szybko rosnącego importu towarów po przystąpieniu do UE wartość tej nadwyżki malała, a w latach 2007–2008 odnotowano deficyt obrotów handlowych. Odwrócenie trendu nastąpiło w 2009 r., kiedy to zarówno handel towarami, jak i usługami generował dodatnie saldo. W latach 2010–2014 wartość tej nadwyżki systematycznie rosła,

³ Wszystkie wyliczenia na podstawie danych tabeli 1.

⁴ Szerzej na ten temat: *Współpraca gospodarcza Polska-Niemcy*, red. R. Wyżnikiewicz, Warszawa 2014, s. 13; P. Misztal, *Ewolucja polsko-niemieckiej wymiany handlowej na przełomie XX i XXI wieku*, „Biuletyn Instytutu Zachodniego” 2013, nr 146.

głównie w efekcie dynamicznie rosnącej sprzedaży towarów na rynku niemieckim. W 2014 r. wyniosła już 12,3 mld USD (8,6 mld USD w zakresie towarów oraz 3,7 mld USD w zakresie usług).

Handel towarami i usługami w kategoriach wartości dodanej

Handel w ujęciu brutto a handel wartością dodaną – istota i metoda pomiaru

Jeszcze do niedawna praktycznie jedynym źródłem danych o światowych strumieniach handlu były tradycyjne statystyki w ujęciu brutto. Istota tych statystyk polegała na mierzeniu wartości wyrobów przekraczających granice poszczególnych obszarów celnych. Międzynarodowa fragmentaryzacja procesów produkcji, tj. specjalizacja państw w poszczególnych etapach produkcji oraz globalizacja łańcuchów dostaw przyczyniły się do dynamicznego wzrostu handlu półproduktami, co czyniło tradycyjne statystyki coraz mniej użytecznymi w badaniu handlu. Stąd też opracowano światowe tablice przepływów międzygałęziowych, a na tej podstawie statystyki handlowe w kategoriach wartości dodanej. Uwzględniają one wkład poszczególnych krajów w powstawanie wartości dodanej oraz eliminują wielokrotne liczenie w handlu komponentów, najpierw oddzielnie (jako dóbr pośrednich), a następnie jako części składowych wyrobów finalnych.

Jednym z dwóch podstawowych pojęć związanych z przepływem wartości dodanej pomiędzy państwami jest „handel wartością dodaną”, inaczej zwany również jako „handel w kategoriach wartości dodanej” (*trade in value added*)⁵. Pozwala on określić, ile wartości dodanej wytworzonej w danym państwie trafia do innego kraju i tam jest zużywane bądź konsumowane. Wartość dodana może trafiać do kraju docelowego bezpośrednio w postaci dobra finalnego bądź pośrednio w postaci półproduktu poprzez inne kraje. Oznacza to, że dane państwo eksportuje dobro pośrednie do państwa, w którym wykorzystywane jest ono do produkcji dobra finalnego, eksportowanego następnie do kraju docelowego, gdzie jest konsumowane lub zużywane⁶. Oprócz eksportu wartości dodanej można również wyróżnić import wartości dodanej. Pozwala on określić skąd pochodzi wartość dodana konsumowana bądź zużywana w państwie importującym.

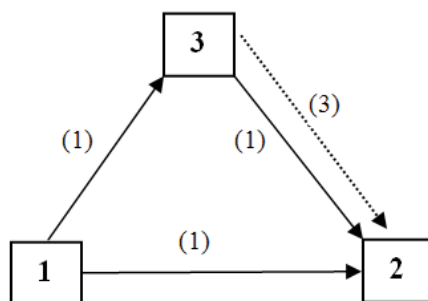
Koncepcja związana z przepływem wartości dodanej pomiędzy państwami umożliwia także obliczenie wartości salda obrotów handlowych w kategoriach wartości dodanej. Choć na poziomie całego handlu danego państwa bilans obrotów handlowych w ujęciu brutto i w kategoriach wartości dodanej są takie same, to różnią się one w handlu bilateralnym. Różnice te wynikają z niezaliczania do

⁵ R. Stehrer, *Trade in Value Added and the Value Added in Trade*, „WIIW Working Paper” 2012, No. 81; idem, *Accounting Relations in Bilateral Value Added Trade*, „WIIW Working Paper” 2013, No. 101.

⁶ R.C. Johnson, G. Noguera, *Accounting for intermediates: Production sharing and trade in value-added*, „Journal of International Economics” 2012, Vol. 86, No. 2.

handlu wartością dodaną tych części strumieni, która została ujęta w tradycyjnych statystykach więcej niż raz⁷. Handel dobrami pośrednimi przyczynia się zatem do rozbieżności w statystykach według tych dwóch koncepcji. W literaturze przedmiotu podkreśla się, że strumienie handlu w kategoriach wartości dodanej lepiej odzwierciedlają korzyści poszczególnych państw z wymiany w zakresie dochodów i zatrudnienia⁸.

W celu ukazania różnic między bilateralnymi saldami handlowymi w ujęciu brutto i w kategoriach wartości dodanej na Rys. 1 przedstawiono przykład handlu między trzema państwami. Saldo obrotów handlowych w ujęciu brutto między państwem 3 i 2 wyniosło 4 USD. Jednakże, w handlu między tymi dwoma krajami znalazła się także wartość dodana pochodząca z państwa 1, warta 1 USD (dobro pośrednie będące częścią dobra finalnego wytworzonego przez państwo 3). Stąd też saldo obrotów handlowych w kategoriach wartości dodanej między krajem 3 i krajem 2 wyniosło 3 USD, gdyż w eksporcie z kraju 3 do kraju 2 zawarta była zagraniczna wartość dodana warta 1 USD.



Rys. 1. Schemat handlu między trzema państwami (w ujęciu brutto i wg wartości dodanej)

Uwaga: Saldo w ujęciu brutto między państwem 1 i 2 wynosi 1 USD, między państwem 1 i 3 – 1 USD, a między państwem 3 i 2 – 4 USD. Saldo w kategoriach wartości dodanej będzie różnić się od salda w kategoriach brutto z uwagi na handel dobrami pośrednimi i w handlu między państwem 1 i 2 wyniesie 2 USD, między państwami 1 i 3 – 0 USD, a między 3 i 2 – 3 USD.

Źródło: A.J. Nagengast, R. Stehrer, *Collateral imbalances in intra-European trade? Accounting for the differences between gross and value added trade balances*, „ECB Working Paper Series” 2014, No. 1695.

⁷ R. Koopman, Z. Wang, S.-J. Wei, *Tracing Value-Added and Double Counting in Gross Exports*, „American Economic Review” 2014, Vol. 104, No. 2.

⁸ N. Foster-McGregor, R. Stehrer, *Value added content of trade: A comprehensive approach*, „Economics Letters” 2013, Vol. 120.

Statystyki handlu w kategoriach wartości dodanej opracowano z wykorzystaniem danych z bazy *World Input-Output Database* (WIOD), zawierającej światowe tablice przepływów międzygałęziowych dla lat 1995–2011⁹. Na podstawie tych tablic, korzystając z układu równań bilansowych w modelu przepływów międzygałęziowych (model nakładów i wyników, *input-output*), dokonano odpowiednich obliczeń. Podstawowe równanie miało następującą postać:

$$\mathbf{x} = \mathbf{Ax} + \mathbf{f} = \mathbf{Lf},$$

gdzie:

\mathbf{A} – macierz współczynników techniczno-finansowych (kosztów),

\mathbf{x} – wektor produkcji globalnej,

\mathbf{f} – wektor popytu końcowego,

$\mathbf{L} = (\mathbf{I} - \mathbf{A})^{-1}$ – macierz współczynników materiałochłonności (lub dodatkowego zapotrzebowania), inaczej zwana odwróconą macierzą Leontiefa (gdzie \mathbf{I} to macierz jednostkowa)¹⁰.

Głównym mankamentem statystyk handlowych w kategoriach wartości dodanej jest kilkuletnie opóźnienie danych – ostatnie statystyki dostępne są za rok 2011. Dlatego też opisaną w niniejszym artykule analizę polsko-niemieckiej współpracy handlowej rozpoczęto od zaprezentowania wartości handlu towarami i usługami na podstawie danych WITS-Comtrade oraz Organizacji Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (OECD). Następnie na podstawie danych z bazy *World Input-Output Database* (WIOD) dokonano charakterystyki polsko-niemieckiej wymiany handlowej zarówno w ujęciu brutto, jak i w kategoriach wartości dodanej, w latach 2003–2011. Zastosowanie tych dwóch różnych ujęć sprawia, że ocena polsko-niemieckiej współpracy handlowej jest bardziej kompleksowa.

Handel towarami i usługami wg kategorii wartości dodanej

Ocena korzyści z bilateralnej wymiany handlowej dokonana na podstawie tradycyjnych statystyk handlowych opartych na strumieniach eksportu i importu brutto staje się coraz mniej miarodajna. Właściwym wydaje się posługiwanie statystykami handlowymi w kategoriach wartości dodanej. Pozwala to bowiem uwzględnić tylko tę część strumieni eksportu, która jest polską wartością dodaną konsumowaną bądź zużywaną w Niemczech oraz tę część importu, która jest niemiecką wartością dodaną konsumowaną bądź zużywaną w Polsce. Saldo w kategoriach wartości dodanej nie uwzględnia natomiast handlu komponentami, które są obecne w statystykach jako części składowe dóbr finalnych.

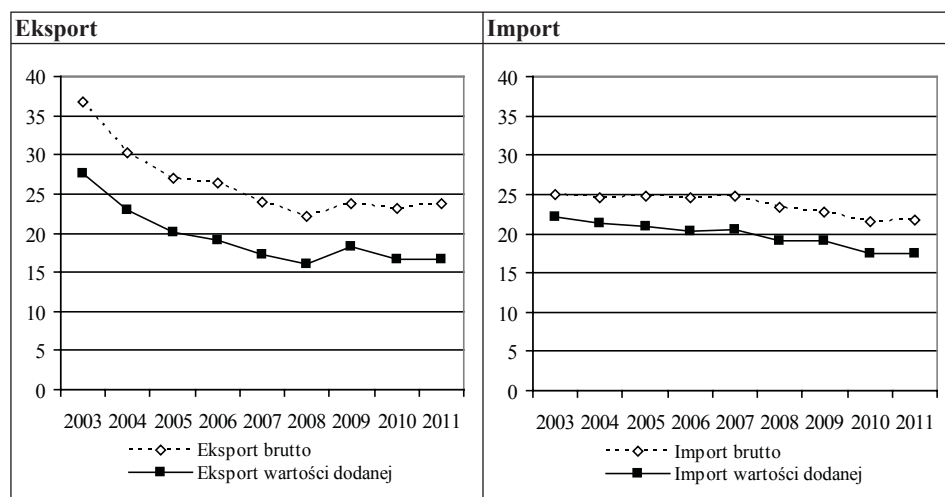
Niemcy były w analizowanym okresie największym partnerem w polskim handlu towarami i usługami. Według obliczeń na podstawie danych z bazy WIOD,

⁹ M.P. Timmer, *An Illustrated User Guide to the World Input-Output Database: the Case of Global Automotive Production*, „Review of International Economics” 2015, Vol. 23, s. 575–605.

¹⁰ Szerzej na temat metody obliczeń patrz: Ł. Ambroziak, *Handel zagraniczny Polski – analiza z wykorzystaniem statystyk wartości dodanej*, „International Business and Global Economy” (w druku).

w okresie członkostwa w UE ich znaczenie zarówno w polskim eksporcie w ujęciu brutto, jak i w eksporcie w kategoriach wartości dodanej wyraźnie zmalało. W 2003 r. udział Niemiec w polskim eksporcie brutto towarów i usług wyniósł 36,7%, podczas gdy w 2011 r. był o 13 pkt. proc. niższy niż przed akcesją i wyniósł 23,7% (wykres 4). Na spadku znaczenia Niemiec w polskim handlu zyskały m.in. Wielka Brytania, Czechy, Turcja i Chiny.

W analizowanym okresie udział rynku niemieckiego w polskim handlu obliczony na podstawie tradycyjnych statystyk był wyraźnie wyższy (przeciętnie o około 7 pkt. proc.) niż obliczony na podstawie statystyk wartości dodanej. W 2011 r. w Niemczech skonsumowano bądź zużyto 16,6% polskiej wartości dodanej, która w tymże roku trafiła za granicę. Różnice w znaczeniu Niemiec obliczone według dwóch różnych statystyk można tłumaczyć silną pozycją tego państwa w polskim łańcuchu wartości dodanej, wynikającą z ulokowania przez Niemcy w Polsce wielu przedsięwzięć inwestycyjnych w różnych sektorach gospodarki, a szczególnie w przetwórstwie przemysłowym. Wiele polskich przedsiębiorstw stało się poddostawcami części i podzespołów do niemieckich fabryk, co oznaczało „zawyżenie” tradycyjnych statystyk eksportu do Niemiec poprzez dużą obecność dóbr pośrednich. Dobra te, jako części składowe niemieckich wyrobów, trafiały do innych odbiorców. W 2011 r. blisko 40% polskiej wartości dodanej, która dotarła do Niemiec, znalazło się ponownie w eksporcie tego państwa¹¹.



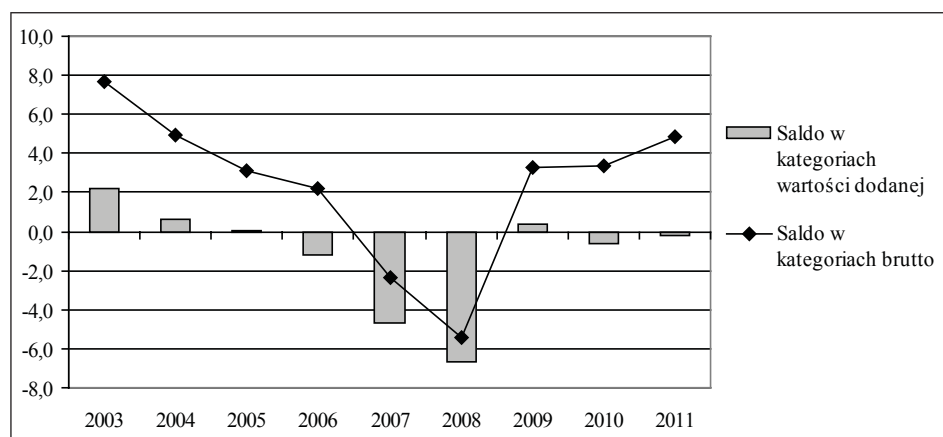
Wykres 4. Udział Niemiec w polskim eksporcie i imporcie towarów i usług (wartość brutto i wartość dodana) w latach 2003–2011, w %

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych z bazy WIOD, http://www.wiod.org/new_site/data.htm [dostęp 15.03.2016].

¹¹ Ł. Ambroziak, *Znaczenie Niemiec w łańcuchach wartości dodanej państw Grupy Wyszehradzkiej*, „Miscellanea Oeconomicae” 2015, nr 1, s. 95–113.

Znaczenie Niemiec w polskim imporcie towarów i usług, obliczone na podstawie statystyk w kategoriach wartości dodanej było podobnie jak w eksporcie mniejsze niż w ujęciu brutto. Różnica ta była jednak mniejsza niż w eksporcie i nie przekraczała zazwyczaj 4 pkt. proc. W 2011 r. nieco ponad 17% zagranicznej wartości dodanej, która została w Polsce skonsumowana lub zużyta, pochodziło z Niemiec. W porównaniu z 2003 r. udział Niemiec w polskim imporcie wartości dodanej zmniejszył się o blisko 5 pkt. proc. Oznacza to, że w badanym okresie Polska była nie tylko poddostawcą części i podzespołów do niemieckich fabryk, ale również importowała coraz więcej niemieckiej wartości dodanej w postaci dóbr pośrednich, które po odpowiednim przetworzeniu bądź montażu eksportowała do innych państw.

Bilans polsko-niemieckich obrotów handlowych towarami i usługami w kategoriach wartości dodanej był w okresie członkostwa Polski w UE mniej korzystny niż bilans w kategoriach brutto (wykres 5). Wynikało to przede wszystkim z zaangażowania Polski jako poddostawcy części i podzespołów na potrzeby niemieckiej produkcji przeznaczonej na eksport. Świadczy o tym chociażby różnica w udziale Niemiec w polskim eksporcie brutto i eksporcie wartości dodanej.



Wykres 5. Saldo obrotów handlowych (towarami i usługami) Polski z Niemcami w latach 2003–2011, w mld USD

Źródło: jak w wykresie 4.

W 2003 r. Polska miała nadwyżkę w handlu z Niemcami zarówno w kategoriach brutto, jak i w kategoriach wartości dodanej. W pierwszych latach członkostwa UE (2004–2008) wyraźnie pogorszył się bilans obrotów handlowych brutto, a w ślad za tym również saldo obrotów w kategoriach wartości dodanej. W 2008 r. wartość deficytu w kategoriach wartości dodanej przekroczyła 6 mld

USD. W 2009 r. nastąpiła wyraźna poprawa polsko-niemieckiego bilansu obrotów – odnotowano nadwyżkę mierzoną według obu podejść. Mimo poprawy salda brutto w latach 2010–2011 ponownie wystąpił deficyt obrotów handlowych w kategoriach wartości dodanej, ale nieprzekraczający 500 mln USD. Według danych GUS i OECD, w latach 2012–2014 nastąpił dalszy wzrost nadwyżki obrotów handlowych Polski z Niemcami, do ponad 12 mld USD w 2014 r. Sugeruje to, że poprawiło się również saldo w kategoriach wartości dodanej i było trwale dodatnie.

Statystyki handlu zagranicznego w kategoriach wartości dodanej pozwalają również dokonać dekompozycji polsko-niemieckiej wymiany handlowej według struktury rodzajowej towarów i usług (tabela 2)¹². Z przeprowadzonej analizy wynika przede wszystkim, że udział towarów w eksporcie z sektorów o silnym umiędzynarodowieniu produkcji (m.in. produkcja maszyn i urządzeń oraz środków transportu) był – w kategoriach wartości dodanej – wyraźnie niższy niż w ujęciu tradycyjnym.

Z kolei udział usług, a szczególnie usług niehandlowych i biznesowych, był wyższy. Można to tłumaczyć w dwojaki sposób. Po pierwsze, specyfika produkcji dóbr pozwala na dokonanie podziału tego procesu na wiele etapów, często zlokalizowanych w różnych państwach. Kreuje to strumienie handlu zagranicznego półproduktami pomiędzy państwami, w których umieszczone są poszczególne etapy produkcji. Taka sytuacja nie jest w zasadzie możliwa w przypadku handlu usługami, gdyż nie da się podzielić na poszczególne etapy procesu świadczenia usługi. Po drugie, w procesie produkcji towarów istotny wkład mają także usługi, np. usługi związane z projektowaniem, transportem, dystrybucją itp. W tradycyjnych statystykach ta część wartości dodanej ujmowana jest jako eksport towarów, co prowadzi do zaniżania rzeczywistego znaczenia usług w handlu międzynarodowym. W 2011 r. udział usług w polskim eksporcie towarów i usług do Niemiec w ujęciu brutto był niższy niż 10%, podczas gdy udział usług w polskim eksporcie wartości dodanej do Niemiec przekroczył 40%. Podobna sytuacja dotyczyła również importu. Znaczenie usług było wyraźnie wyższe w polskim imporcie wartości dodanej (39% w 2011 r.) niż w polskim imporcie brutto (3%).

¹² W światowych tablicach przepływów międzygałęziowych uwzględniono 35 sektorów gospodarki: 2 sektory związane z produkcją rolną i wydobywcą, 15 branż przemysłu przetwórczego oraz 18 branż usługowych. Na potrzeby opracowania dokonano pogrupowania tych ostatnich na 6 kategorii: usługi budowlane, handel hurtowy i detaliczny oraz naprawa pojazdów, pozostałe rynkowe niehandlowe usługi, transport i komunikacja, usługi biznesowe oraz pozostałe usługi.

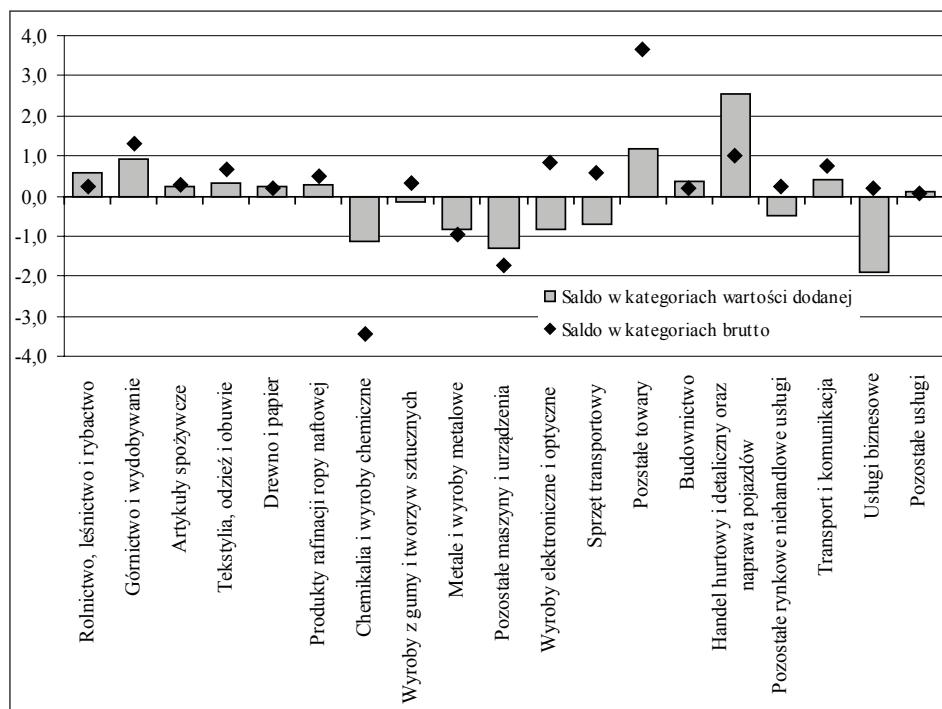
Tabela 2. Polski eksport do Niemiec i import z Niemiec w ujęciu branżowym, w %

Sektor gospodarki	Eksport brutto		Eksport wartości dodanej		Import brutto		Import wartości dodanej	
	2003	2011	2003	2011	2003	2011	2003	2011
Produkty rolnictwa, leśnictwa i rybactwa	1,2	2,1	3,8	4,7	0,3	1,8	0,8	2,4
Produkty górnictwa i wydobywania	2,1	2,4	3,3	3,8	0,3	0,0	0,3	0,1
Artykuły spożywcze	5,0	6,8	3,2	5,0	2,9	6,8	1,6	4,0
Tekstylia, odzież i obuwie	8,3	4,3	5,4	3,2	4,2	3,3	1,7	1,9
Drewno i papier	6,5	5,4	5,0	4,6	6,0	5,6	4,2	3,7
Produkty rafinacji ropy naftowej	2,0	4,0	1,1	2,5	1,7	3,4	0,9	1,3
Chemikalia i wyroby chemiczne	2,9	6,3	2,0	3,5	12,0	14,0	7,6	8,0
Wyroby z gumy i tworzyw sztucznych	4,2	6,6	2,8	3,6	6,9	6,6	4,5	4,2
Metale i wyroby metalowe	10,9	14,0	5,3	6,6	13,2	17,3	8,3	9,8
Pozostałe maszyny i urządzenia	4,8	5,9	3,3	3,5	12,9	10,1	9,7	8,7
Wyroby elektroniczne i optyczne	8,0	8,8	4,0	3,4	10,6	8,0	7,7	6,8
Sprzęt transportowy	17,7	16,5	5,9	4,5	16,4	16,9	8,1	7,4
Pozostałe towary	10,7	9,6	7,7	7,1	3,9	3,0	2,7	2,4
Budownictwo	0,8	0,7	2,1	2,2	0,4	0,3	0,9	0,8
Handel hurtowy i detaliczny oraz naprawa pojazdów	3,2	2,3	17,4	19,0	0,6	0,5	8,2	8,7
Pozostałe rynkowe niehandlowe usługi	1,1	0,5	4,0	3,8	0,8	0,0	6,1	5,6
Transport i komunikacja	8,0	2,5	10,0	6,6	2,8	1,2	6,1	5,0
Usługi biznesowe	1,4	0,7	8,8	7,9	3,9	0,4	17,8	15,4
Pozostałe usługi	1,3	0,6	4,8	4,3	0,3	0,6	2,7	3,9

Źródło: jak w wykresie 4.

Ocena korzyści z handlu międzynarodowego na poziomie sektorów gospodarki dokonana na podstawie tradycyjnych statystyk i statystyk w kategoriach wartości dodanej wyraźnie się różni. Podobnie jak w handlu ogółem, deficyt bądź nadwyżka w handlu poszczególnymi grupami towarów i usług obliczone na podstawie statystyk wartości dodanej były mniejsze niż wynikało to ze statystyk w ujęciu brutto. W 2011 r. według tradycyjnych statystyk Polska miała największą nadwyżkę w handlu z Niemcami w grupie pozostałe towary, którą stanowi-

ły głównie meble (wykres 6). Wartość dodatniego salda wyniosła 3,7 mld USD, podczas gdy w kategoriach wartości dodanej nadwyżka była ponad trzykrotnie mniejsza i wyniosła 1,1 mld USD. Największą nadwyżkę w kategoriach wartości dodanej miała Polska w handlu z Niemcami takimi usługami, jak: handel hurtowy i detaliczny oraz naprawa pojazdów. Jej wartość w 2011 r. wyniosła 2,5 mld USD. W handlu sprzętem transportowym oraz wyrobami elektronicznymi i optycznymi dodatnie saldo notowano tylko w ujęciu brutto, podczas gdy w kategoriach wartości dodanej występował deficyt. Różnice te wynikały z dużego wkładu zagranicznego w polskim eksporcie tych wyrobów oraz z relatywnie dużego znaczenia usług w ich produkcji. Wartość dodana w postaci różnego rodzaju usług w procesie produkcji pojazdów była w tradycyjnych statystykach handlowych rejestrowana jako wartość towaru. W 2011 r. największy deficyt polsko-niemieckich obrotów handlowych w ujęciu brutto obejmował chemikalia i wyroby chemiczne (3,4 mld USD). Biorąc pod uwagę statystyki wartości dodanej deficyt ten był blisko trzykrotnie niższy.



Wykres 6. Saldo obrotów handlowych Polski z Niemcami w 2011 r., w mld USD

Źródło: jak w wykresie 4.

Polsko-niemiecka współpraca inwestycyjna

W prezentowanej analizie przyjęto za Narodowym Bankiem Polskim, że

inwestycja bezpośrednia za granicą jest inwestycją dokonaną przez rezydenta jednej gospodarki (inwestora bezpośredniego) w celu osiągnięcia długotrwałej korzyści z kapitału zaangażowanego w przedsiębiorstwo – rezydenta innej gospodarki (przedsiębiorstwo bezpośredniego inwestowania). Przedsiębiorstwem bezpośredniego inwestowania jest przedsiębiorstwo, w którym inwestor bezpośredni posiada, co najmniej 10% akcji zwykłych (tzn. udziału w kapitale) lub uprawnienia do 10% głosów na walnym zgromadzeniu akcjonariuszy lub udziałowców¹³.

Bezpośrednie inwestycje zagraniczne obejmują trzy elementy: kapitał własny, reinwestowane zyski oraz kredyty i pożyczki.

Zmiany w metodologii statystyki bezpośrednich inwestycji wprowadzone w ostatnich latach przez Międzynarodowy Fundusz Walutowy oraz Organizację Współpracy i Rozwoju Gospodarczego (OECD), a przyjęte przez Narodowy Bank Polski sprawiły, że dostępne dane o bezpośrednich inwestycjach zagranicznych w Polsce i polskich inwestycjach za granicą są nie do końca porównywalne. Zmiana wprowadzona w 2010 r. polegała na przeniesieniu części zobowiązań o charakterze dłużnym między podmiotami w ramach grup kapitałowych z inwestycji portfelowych do inwestycji bezpośrednich. W 2014 r. Narodowy Bank Polski wprowadził zmiany w prezentacji danych dotyczących bezpośrednich inwestycji zagranicznych zgodne z międzynarodowymi zasadami BPM6, zastępując dotychczas obowiązujące zasady standardu BPM5. Zmiany te dotyczyły klasyfikowania transakcji pomiędzy innymi podmiotami w grupie podmiotów powiązanych kapitałowo, tj. pomiędzy spółkami siostrami¹⁴ i były głównie związane z kategorią inwestycji bezpośrednich o nazwie „kapitał w tranzycie”. Typowa transakcja kapitału w tranzycie polegała na przekazaniu kapitału przez spółkę matkę działającą za granicą do specjalnie utworzonej w tym celu spółki córki w wybranym państwie, która następnie inwestowała ten kapitał w całości w państwie trzecim¹⁵. Inwestycje tego typu nie mają znaczenia dla polskiej gospodarki, gdyż tylko przepływają przez nasz kraj nie przekładając się na sferę gospodarki realnej.

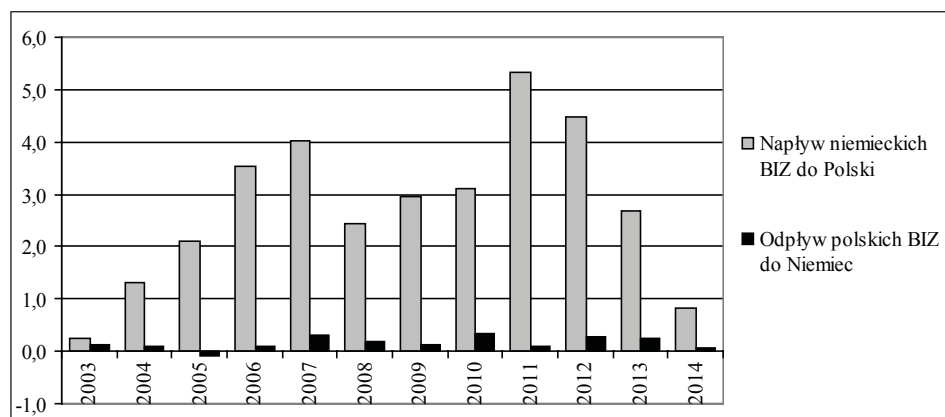
¹³ *Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w Polsce i polskie inwestycje bezpośrednie za granicą w 2014 roku*, Narodowy Bank Polski, Warszawa 2015, s. 45.

¹⁴ W wyniku zastosowania nowego sposobu prezentacji transakcji pomiędzy „spółkami-siostrami” nastąpiły przesunięcia pomiędzy zagranicznymi inwestycjami bezpośrednimi w Polsce a polskimi inwestycjami bezpośrednimi za granicą. Przeniesienia z zagranicznych inwestycji bezpośrednich w Polsce do polskich inwestycji bezpośrednich za granicą dotyczą pasywów innych podmiotów w grupie, które są kontrolowane przez rezydentów. Przeniesienia z polskich inwestycji bezpośrednich za granicą do zagranicznych inwestycji bezpośrednich w Polsce dotyczą aktywów innych podmiotów w grupie, które są kontrolowane przez nierezydentów. Szerzej: *Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w Polsce...*, *op. cit.*, s. 46.

¹⁵ *Polskie bezpośrednie inwestycje zagraniczne i potencjał ich finansowania przez instrumenty TFI BGK*, Warszawa 2015.

Wartość strumieni napływu niemieckich bezpośrednich inwestycji zagranicznych do Polski w okresie członkostwa w Unii Europejskiej cechowała się zmiennością. W latach 2004–2007 wartość napływu BIZ z Niemiec do Polski systematycznie rosła, przekraczając w 2007 r. poziom 4 mld USD (wykres 7). W strumieniach BIZ przeważały kapitał własny i reinwestowane zyski, podczas gdy wyraźnie mniejsze znaczenie miały kredyty i pożyczki. Podobna struktura cechowała niemieckie BIZ w latach 2008–2010, jednakże wartość napływu była niższa niż 2007 r. i oscylowała wokół 3 mld USD. W 2011 r. wartość napływu niemieckiego wyraźnie wzrosła i wyniosła 5,3 mld USD. Było to efektem zwiększenia się wartości udzielonych pożyczek i kredytów polskim filiom niemieckich przedsiębiorstw przez ich macierzyste oddziały. Kredyty i pożyczki stanowiły bowiem około 55% zainwestowanego w 2011 r. kapitału.

W kolejnych latach wartość napływających BIZ z Niemiec do Polski systematycznie malała, a w 2014 r. wyniosła niespełna 0,9 mld USD. Dominowały reinwestowane zyski, podczas gdy wartość inwestycji w kapitał własny malała, a w 2014 r. była nawet ujemna (wyniosła minus 1,1 mld USD). Oznaczało to dezinwestycje, tj. wycofywanie udziałów wcześniej nabytych w polskich firmach przez niemieckie przedsiębiorstwa.



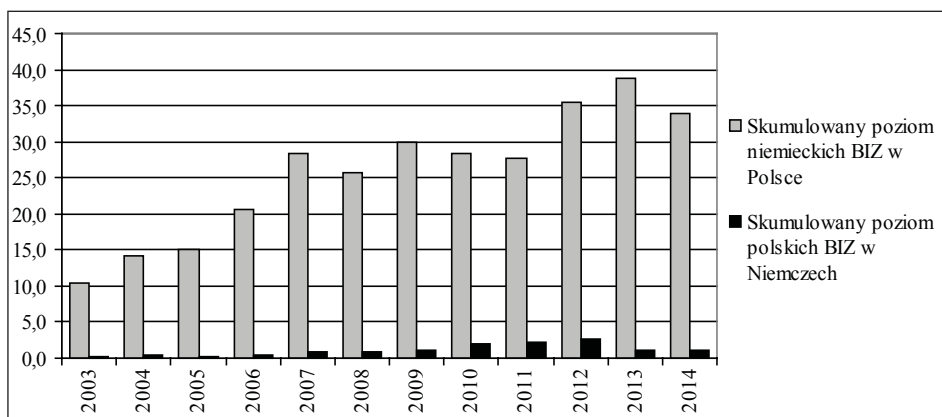
Wykres 7. Napływ niemieckich inwestycji bezpośrednich do Polski oraz odpływ polskich inwestycji bezpośrednich do Niemiec w latach 2003–2014, w mld USD

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych Narodowego Banku Polskiego <http://www.nbp.pl/home.aspx?f=/publikacje/zib/zib.html> oraz <http://www.nbp.pl/home.aspx?f=/publikacje/pib/pib.html> [dostęp: 22.04.2016].

W 2003 r. odpływ polskich inwestycji bezpośrednich do Niemiec był dużo mniejszy niż napływ niemieckich BIZ do Polski, jego wartość nie przekraczała 0,4 mld. USD. W 2005 r. nastąpiło zjawisko dezinwestycji, w efekcie transferu zysków z przedsiębiorstw w Niemczech do Polski oraz ujemnej wartości odpływu kredytu i pożyczek (polskie filie w Niemczech pożyczały środki firmom

matkom w Polsce). W całym badanym okresie odpływ polskich inwestycji do Niemiec cechował się dużo większą zmiennością, niż napływ niemieckich BIZ do Polski. Wynikała ona przede wszystkim z wahań bezpośrednich inwestycji w postaci kredytów i pożyczek.

Na koniec 2014 r. skumulowany poziom niemieckich bezpośrednich inwestycji zagranicznych w Polsce wyniósł 34,0 mld USD i był ponad trzykrotnie wyższy niż na koniec 2003 r. (wykres 7). Blisko 85% wartości zobowiązań wynikała z inwestycji w kapitał własny i reinwestowanych zysków, a pozostałe 15% z udzielonych kredytów i pożyczek. Niemcy – z udziałem na poziomie 16,3% – były drugim, po Holandii, państwem pod względem wartości zobowiązań wobec inwestorów zagranicznych Polski (wykres 8). Kolejne miejsca zajęły: Luksemburg, Francja i Hiszpania. W całym dotychczasowym okresie członkostwa w UE znaczenie Niemiec jako bezpośredniego inwestora zagranicznego Polski było stabilne. Wyjątkiem były lata 2010–2012, kiedy to udział Niemiec w wartości zobowiązań wobec zagranicznych inwestorów nieco zmalał. Można to jednak wiązać ze zmianą metodologii statystyk bezpośrednich inwestycji.

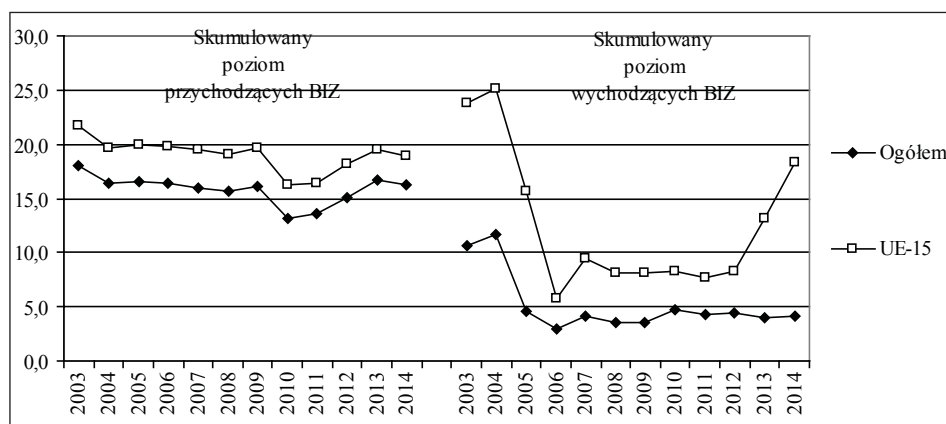


Wykres 8. Skumulowany poziom niemieckich inwestycji bezpośrednich w Polsce i polskich inwestycji bezpośrednich w Niemczech, w mln USD

Źródło: jak w wykresie 7.

Skumulowany poziom polskich bezpośrednich inwestycji w Niemczech na koniec 2014 r. wyniósł 1,1 mld USD i był pięciokrotnie wyższy niż na koniec 2003 r. Około 2/3 zasobu tych inwestycji stanowił kapitał własny, a pozostałą część – udzielone kredyty i pożyczki. Jednocześnie był on również nawet o ponad połowę niższy niż w latach 2010–2012 (wykres 8). Wzrost należności z tytułu polskich inwestycji bezpośrednich w Niemczech po 2010 r. wynikał z przeniesienia transakcji finansowych związanych z papierami wartościowymi przeprowadzanych w ramach grup kapitałowych z tytułu polskich inwestycji portfelowych do inwestycji bezpośrednich.

Mimo wzrostu zaangażowania inwestycyjnego polskich podmiotów w Niemczech w okresie członkostwa w UE, na koniec 2014 r. wartość należności z tytułu inwestycji bezpośrednich była aż 30 razy mniejsza niż stan zobowiązań z tytułu niemieckich inwestycji bezpośrednich w Polsce. Niemcy, z udziałem około 4%, tj. trzykrotnie niższym niż w 2004 r., znalazły się dopiero na szóstym miejscu pod względem wartości skumulowanego poziomu polskich inwestycji bezpośrednich za granicą (wykres 9). Największe znaczenie miały bowiem Cypr (32%), Luksemburg (27%), Szwajcaria (12%), Holandia (10%) oraz Czechy (7%). Z wyjątkiem Czech, w przypadku pozostałych wymienionych państw przeważająca część należności z tytułu polskich inwestycji bezpośrednich wynikała z chęci wykorzystania zagranicznych podmiotów specjalnego przeznaczenia do optymalizacji podatkowej i operacyjnej dokonywanych transakcji¹⁶.



Wykres 9. Udział Niemiec w skumulowanym poziomie przychodzących BIZ w Polsce i wychodzących BIZ z Polski

Źródło: jak w wykresie 7.

Uzupełnieniem danych publikowanych przez Narodowy Bank Polski są statystyki Głównego Urzędu Statystycznego dotyczące działalności gospodarczej podmiotów z kapitałem zagranicznym oraz działalności podmiotów posiadających udziały w podmiotach z siedzibą za granicą. Dane pochodzące z tych dwóch źródeł nie są jednak porównywalne ze względu na różnice metodologiczne¹⁷. Według da-

¹⁶ Szerzej: *Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w Polsce...*, op. cit., s. 31.

¹⁷ Według metodologii Głównego Urzędu Statystycznego, pod pojęciem podmiotu z udziałem kapitału zagranicznego rozumie się podmiot, w którym na koniec danego roku ulokowany był kapitał zagraniczny, niezależnie od ich formy prawnej i klasy wielkości. Prezentowane dane nie uwzględniają podmiotów prowadzących działalność bankową, maklerską, ubezpieczeniową oraz towarzystw inwestycyjnych i emerytalnych, szkół wyższych, gospodarstw indywidualnych w rolnictwie, a także samodzielnych publicznych zakładów opieki zdrowotnej i instytucji kultury posiadających osobowość prawną. W przypadku podmiotów posiadających jednostki zagraniczne

nych GUS, w 2014 r. działało w Polsce 6041 podmiotów z udziałem niemieckiego kapitału zagranicznego, co stanowiło blisko 23% podmiotów z kapitałem zagranicznym ogółem¹⁸. W 2013 r. w Niemczech miało swoje siedziby 469 polskich jednostek zagranicznych (około 14% liczby polskich jednostek zagranicznych ogółem), w których zatrudnione było 27,5 tys. pracowników.

Statystyki GUS pozwalają również dokonać charakterystyki zaangażowania niemieckich inwestycji bezpośrednich w poszczególnych sektorach polskiej gospodarki. W 2014 r. najwięcej, bo blisko 36%, niemieckiego kapitału było zaangażowane w podmioty zajmujące się przetwórstwem przemysłowych. W dziale handel oraz naprawa pojazdów samochodowych zaangażowane było 26% niemieckiego kapitału, w dziale wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz i wodę – blisko 12%, a w obsługę rynku nieruchomości – ponad 7%. Łącznie we wspomnianych wyżej czterech sektorach polskiej gospodarki ulokowane było w 2014 r. blisko 82% niemieckiego kapitału, jaki trafił do Polski.

Podsumowanie

Od początku lat 90. XX wieku Niemcy są najważniejszym partnerem handlowym i inwestycyjnym Polski. Wstąpienie Polski do Unii Europejskiej dostarczyło polsko-niemieckiej współpracy nowych impulsów. Dynamicznie rozwijała się także współpraca z innymi partnerami handlowo-inwestycyjnymi Polski. Stąd też znaczenie Niemiec w polskim handlu towarami i usługami nieznacznie zmalało, podobnie jak udział Niemiec w napływie BIZ i odpływie polskich inwestycji bezpośrednich.

Umocniła się natomiast pozycja Polski w niemieckiej wymianie handlowej (towarami i usługami). W 2014 r. udział Polski w niemieckim eksporcie i imporcie towarów wyniósł 4,3%, a Polska była siódmym co do wielkości dostawcą towarów na rynek niemiecki oraz ósmym pod względem wielkości rynkiem zbytu dla Niemiec. Oznaczało to awans w porównaniu z 2004 r., kiedy to Polska zajmowała dopiero 14 miejsce w niemieckim imporcie i 11 w eksporcie. Rola Polski zwiększyła się, choć w mniejszym stopniu, także w niemieckim handlu usługami. W latach 2004–2014 awansowała ona z 17 na 13 miejsce w niemieckim eksporcie oraz

(udziały w przedsiębiorstwach z siedzibą za granicą, oddziały lub zakłady zlokalizowane za granicą) badaniem nie były objęte banki, spółdzielcze kasy oszczędnościowo-kredytowe, instytucje ubezpieczeniowe, biura i domy maklerskie, towarzystwa i fundusze inwestycyjne oraz towarzystwa i fundusze emerytalne. Szerzej: *Działalność gospodarcza podmiotów z kapitałem zagranicznym w 2014 r.*, GUS, 2015, *Działalność podmiotów posiadających udziały w podmiotach z siedzibą za granicą w 2013 roku*, GUS, 2015.

¹⁸ Wartość zaangażowanego kapitału wyniosła 30,7 mld zł, co jest wartością ponad czterokrotnie wyższą niż wartość skumulowanego poziomu niemieckich BIZ w Polsce na koniec tego roku. Por. *Działalność gospodarcza podmiotów z kapitałem zagranicznym w 2014 r.*, GUS, 2015.

z 11 na 9 miejsce w imporcie usług. Polska była zatem najważniejszym partnerem handlowym Niemiec wśród Nowych Państw Członkowskich.

Jednym z głównych czynników kształtujących współpracę handlowo-inwestycyjną Polski z Niemcami w okresie członkostwa w UE było uczestnictwo obu państw w globalnych łańcuchach wartości. Polska, podobnie jak pozostałe państwa Europy Środkowej, aktywnie włączyła się od lat 90. XX wieku w procesy fragmentaryzacji produkcji. Bliskość geograficzna, podobieństwo kulturowe, relatywnie niskie koszty pracy oraz wykwalifikowana siła robocza sprawiły, że Niemcy zdecydowały się przenieść część swojej produkcji do Polski. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne niemieckich przedsiębiorstw w zakłady produkcyjne zlokalizowane w Polsce miały poprawić efektywność ich działania poprzez minimalizację kosztów produkcji. Głównymi odbiorcami BIZ były przede wszystkim pracochłonne branże przemysłu przetwórczego, m.in. produkcja sprzętu transportowego oraz niektórych maszyn i urządzeń mechanicznych oraz elektrycznych. Wzrost powiązań handlowo-inwestycyjnych skutkował przede wszystkim rosnącym udziałem dóbr pośrednich w polsko-niemieckim handlu. Polska importowała z Niemiec części i podzespoły do produkcji i montażu dóbr finalnych (np. samochodów), które następnie eksportowała, często również do Niemiec. Jednocześnie polskie fabryki były dostawcą części i podzespołów dla niemieckich fabryk wytwarzających dobra finalne przeznaczone na eksport. Oznaczało to, że polski eksport do Niemiec zależał nie tylko od popytu w Niemczech ale w coraz większym stopniu od globalnego popytu na niemieckie dobra. Dotyczyło to przede wszystkim polskiego eksportu części i komponentów dla niemieckiego przemysłu motoryzacyjnego, dla którego Polska była ważnym ich dostawcą. Dla przykładu, spadek chińskiego popytu na niemieckie auta spowoduje spadek niemieckiego popytu na polskie części i komponenty, wykorzystywane w produkcji tych aut.

Włączenie się Niemiec i Polski w globalne łańcuchy wartości sprawiło, że wzajemna wymiana handlowa (towarami i usługami) w coraz większym stopniu jest efektem procesów zachodzących w gospodarce światowej. Z jednej strony pozwala to obu państwom czerpać dodatkowe korzyści, wynikające z lepszego wykorzystania posiadanych przewag komparatywnych. Z drugiej – wysoki stopień zintegrowania z gospodarką światową sprawia, że polsko-niemiecka wymiana handlowa jest bardzo wrażliwa na wahania koniunkturalne.

The Impact of Poland's Membership in the European Union on the Polish Trade and investment partnership with Germany

The aim of the paper is to present significance of Germany in Polish trade in goods and services as well as investment cooperation during the Poland's membership in the European Union. The role of Germany was compared to other EU-15 countries. The research was carried out using both the traditional foreign trade statistics (in gross terms) downloaded from WITS-Comtrade database and trade statistics in value added terms calculated based on World Input-Output Database (WIOD).

The foreign direct investment data came from the National Bank of Poland. The research results show that since 1990s Germany has been the main trade and investment partner of Poland. It's accession to the European Union has accelerated the Polish-German economic cooperation. One of the most important factors influencing this cooperation was participation of Poland and Germany in global value chains.

Key words: Poland, Germany, foreign trade, foreign direct investment, trade in value added