

Dariusz Eligiusz Staszczak

Uniwersytet Przyrodniczy w Lublinie

WPLYW ZMIAN KURSÓW WALUTOWYCH NA HANDEL MIĘDZYNARODOWY W WARUNKACH GLOBALNEJ RECESJI

Streszczenie: Artykuł jest analizą wpływu zmian kursów walutowych na międzynarodowy handel towarowy w warunkach globalnej recesji. Autor zwraca uwagę na zmiany w saldzie towarowego handlu zagranicznego poszczególnych krajów będących eksporterami netto i importerami netto. Zmiany kursu walutowego mają istotny wpływ na to saldo, zwłaszcza w warunkach globalnej recesji, kiedy konkurencyjność cenowa zyskuje na znaczeniu, w efekcie spadku globalnego popytu.

Słowa kluczowe: handel międzynarodowy, globalna recesja, kursy walutowe, kraje eksporterzy i importerzy netto.

1. Wstęp

Celem artykułu jest wykazanie wpływu zmian kursów walutowych na poprawę lub pogorszenie salda towarowego handlu zagranicznego poszczególnych krajów. Zmiany kursów walutowych mają bowiem istotny wpływ na konkurencyjność cenową towarów pochodzących z poszczególnych państw, co w warunkach globalnej recesji, a zwłaszcza spadku światowego popytu, może w istotny sposób wpłynąć na zmiany salda towarowego handlu zagranicznego różnych państw.

Analiza obejmuje zmiany salda towarowego handlu zagranicznego Stanów Zjednoczonych w okresie pięciu następujących globalnych recesji z lat: 1974-1975 (pierwsza recesja), 1980-1982 (druga recesja), 1991 (trzecia recesja), 2000-2001 (czwarta recesja, która dla krajów azjatyckich zaczęła się pod koniec lat 90.) i 2008-2009 (piąta recesja). Natomiast analiza zmian sald handlu zagranicznego pozostałych krajów obejmuje tylko okresy czwartej i piątej recesji (z powodu ograniczeń objętości artykułu). Do osiągnięcia celu artykułu analizę zmian sald towarowego handlu zagranicznego poszczególnych krajów powiązano z analizą zmian ich kursów walutowych.

Recesja prowadzi do spadku popytu, wynikającego z niższych dochodów znacznych grup ludności. Dlatego wzrasta odsetek nabywców poszukujących towarów relatywnie tanich, co prowadzi do wzrostu znaczenia globalnej konkurencji ceno-

wej. Obniżanie kursu danej waluty poprawia konkurencyjność cenową towarów pochodzących z tego kraju. Oczywiście nadal istotna pozostaje konkurencyjność jakościowa¹, w tym związana z wprowadzaniem innowacji². Różne formy działań marketingowych³, wykorzystujące najnowsze technologie, jak np. internet⁴, również wywierają wielki wpływ na popyt. Jednak mniejszy popyt i presja na obniżanie cen w warunkach globalnej recesji wymuszają działania wielu krajów na rzecz poprawy międzynarodowej cenowej pozycji konkurencyjnej ich przedsiębiorstw i w efekcie na rzecz poprawy ich sald handlu zagranicznego, co w skrajnych sytuacjach może nawet doprowadzić do wojny walutowej. Ostatni kryzys i recesja również spowodowały działania wielu krajów na rzecz deprecjacji kursu ich waluty. Nasilają się także apele USA i innych krajów do władz Chin o szybszą aprecjację kursu juana⁵, chociaż nie odnoszą one większego skutku. W opracowaniu skoncentrowano się na kursach głównych walut świata, czyli dolara amerykańskiego, euro (a przed jego wprowadzeniem marki niemieckiej), franka szwajcarskiego i jena japońskiego, a ostatnio także juana chińskiego. W mniejszym zakresie analizowano także zmiany kursów innych walut.

2. Zmiany kursu dolara amerykańskiego w fazach recesji

Oslabienie dolara amerykańskiego względem marki niemieckiej i franka szwajcarskiego nastąpiło w trakcie dwóch szoków naftowych w latach 70. i trakcie pierwszej globalnej recesji, czyli pierwszej recesji gospodarczej z lat 1974-1975 (tab. 1). Wówczas amerykański realny PKB spadł o 0,6% w 1974 r. i o 0,2% w 1975 r.⁶ Jednak od 1981 r., czyli podczas drugiej recesji gospodarczej z lat 1980-1982 (wówczas realny PKB spadł w USA odpowiednio o 0,3% w 1980 r. następnie wzrósł o 2,5% w 1981 r. i ponownie spadł o 1,9% w 1982 r.)⁷, nastąpił wzrost kursu dolara względem marki niemieckiej (tab. 1). Wpływ na to miała zmiana polityki gospodarczej USA w okre-

¹ Zob. T. Kijek, *Jakość produktu jako instrument poprawy pozycji konkurencyjnej przedsiębiorstw*, [w:] *Sposoby budowy i oceny pozycji konkurencyjnej przedsiębiorstwa*, red. D. Niezgoda, Katedra Ekonomiki i Organizacji Agrobiznesu Akademii Rolniczej w Lublinie, Lublin 2005, s. 198-209.

² Zob. A. Kijek, T. Kijek, *Znaczenie innowacji w kształtowaniu jakości produktu*, „Annales” 2005, vol. XXXIX, nr 17, s. 239-250.

³ Zob. A.I. Baruk, *Jak skutecznie oddziaływać na odbiorców? Wybrane formy sprzedaży i wywierania wpływu na nabywców*, Wydawnictwo TNOiK „Dom Organizatora”, Toruń 2006, s. 61-95.

⁴ Zob. A.I. Baruk, *Wykorzystanie internetu i aktywizowanie nabywców finalnych przez polskie przedsiębiorstwa produkcyjne*, [w:] *Droga do aktywizowania polskich nabywców finalnych na rynku produktów spożywczych*, red. A.I. Baruk, Wydawnictwo TNOiK „Dom Organizatora”, Toruń 2009, s. 213-238.

⁵ Zob. G. Soros, *China must fix the global currency crisis*, „Financial Times”, <http://www.ft.com/cms/s/0/f4dd912a-11df-8fbe-00144feabdc0>, 7.10.2010.

⁶ *Economic Report of the President. Transmitted to the Congress together with the Annual Report of the Council of the Economic Advisers*, U.S. Government Printing Office, Washington DC, February 11, 2010, tab. B-4.

⁷ *Economic Report ...* 2010, tab. B-4.

Tabela 1. Kursy głównych walut świata względem dolara amerykańskiego w latach 1973-2009 (raz złotego polskiego względem euro w latach 1999-2009)

Okres	Kraje-EMU* (euro)**	Niemcy (marka)	Polska (nowy złoty)***	Wielka Brytania (funt)*	Szwecja (korona)	Szwajcaria (frank)	Australia (dolar)**	Kanada (dolar)	Meksyk (peso)	Chiny ChRL (juan)	Korea Południowa (won)	Japonia (jen)
Ma-rzecz 1973	-	2,8132	-	2,4724	4,4294	3,2171	1,2716	0,9967	0,013	2,2401	398,85	261,90
1973	-	2,6715	-	2,4525	4,3619	3,1688	-	1,0002	-	-	-	271,31
1974	-	2,5868	-	2,3403	4,4387	2,9805	-	0,9780	-	-	-	291,84
1975	-	2,4614	-	2,2217	4,1531	2,5839	-	1,0175	-	-	-	296,78
1976	-	2,5185	-	1,8048	4,3580	2,5002	-	0,9863	-	-	-	296,45
1977	-	2,3236	-	1,7449	4,4802	2,4065	-	1,0633	-	-	-	268,62
1978	-	2,0097	-	1,9184	4,5207	1,7907	-	1,1405	-	-	-	210,39
1979	-	1,8343	-	2,1224	4,2893	1,6644	-	1,1713	-	-	-	219,02
1980	-	1,8175	-	2,3246	4,2310	1,6772	-	1,1693	-	-	-	226,63
1981	-	2,2632	-	2,0243	5,0660	1,9675	-	1,1990	-	-	-	220,63
1982	-	2,4281	-	1,7480	6,2839	2,0319	-	1,2344	-	-	-	249,06
1983	-	2,5539	-	1,5159	7,6718	2,1007	-	1,2325	-	-	-	237,55
1984	-	2,8455	-	1,3368	8,2708	2,3500	-	1,2952	-	-	-	237,46
1985	-	2,9420	-	1,2974	8,6032	2,4552	-	1,3659	-	-	-	238,47
1986	-	2,1705	-	1,4677	7,1273	1,7979	-	1,3896	-	-	-	168,35
1987	-	1,7981	-	1,6398	6,3469	1,4918	-	1,3259	-	-	-	144,60
1988	-	1,7570	-	1,7813	6,1370	1,4643	0,7841	1,2306	2,273	3,7314	734,52	128,17
1989	-	1,8808	-	1,6382	6,4559	1,6369	0,7919	1,1842	2,461	3,7673	674,13	138,07
1990	-	1,6166	-	1,7841	5,9231	1,3901	0,7807	1,1668	2,813	4,7921	710,64	145,00
1991	-	1,6610	-	1,7674	6,0521	1,4356	0,7787	1,1460	3,018	5,3337	736,73	134,59
1992	-	1,5618	-	1,7663	5,8258	1,4064	0,7352	1,2085	3,095	5,5206	784,66	126,78
1993	-	1,6545	-	1,5016	7,7956	1,4781	0,6799	1,2902	3,116	5,7795	805,75	111,08
1994	-	1,6216	-	1,5319	7,7161	1,3667	0,7316	1,3664	3,385	8,6397	806,93	102,18
1995	-	1,4321	-	1,5785	7,1406	1,1812	0,7407	1,3725	6,447	8,3700	772,69	93,96
1996	-	1,5049	-	1,5607	6,7082	1,2361	0,7828	1,3638	7,600	8,3389	805,00	108,78
1997	-	1,7348	-	1,6376	7,6446	1,4514	0,7437	1,3849	7,918	8,3193	953,19	121,06
1998	-	1,7597	4,4274	1,6573	7,9522	1,4506	0,6291	1,4836	9,152	8,3008	1400,40	130,99
1999	1,0653	-	4,0082	1,6172	8,2740	1,5045	0,6454	1,4858	9,553	8,2783	1189,84	113,73
2000	0,9232	-	3,6721	1,5156	9,1735	1,6904	0,5815	1,4855	9,459	8,2784	1130,90	107,80
2001	0,8952	-	3,8574	1,4396	10,342	1,6891	0,5169	1,5487	9,337	8,2770	1292,02	121,57
2002	0,9454	-	4,3996	1,5025	9,7233	1,5567	0,5437	1,5704	9,663	8,2771	1250,31	125,22
2003	1,1321	-	4,5268	1,6347	8,0787	1,3450	0,6524	1,4008	10,793	8,2772	1192,08	115,94
2004	1,2438	-	4,0230	1,8330	7,3480	1,2428	0,7365	1,3017	11,290	8,2768	1145,24	108,15
2005	1,2449	-	3,8959	1,8204	7,4710	1,2459	0,7627	1,2115	10,894	8,1936	1023,75	110,11
2006	1,2563	-	3,7837	1,8434	7,3718	1,2532	0,7535	1,1340	10,906	7,9723	954,32	116,31
2007	1,3711	-	3,5121	2,0020	6,7550	1,1999	0,8391	1,0734	10,928	7,6058	928,97	117,76
2008	1,4726	-	4,3276	1,8545	6,5846	1,0816	0,8537	1,0660	11,143	6,9477	1098,71	103,39
2009	1,3935	-	-	1,5661	7,6539	1,0860	0,7927	1,1412	13,498	6,8307	1274,63	93,68
I	1,3035	-	-	1,4344	8,4107	1,1487	0,6644	1,2455	14,384	6,8361	1415,27	93,78
II	1,3619	-	-	1,5502	7,9239	1,1123	0,7609	1,1682	13,315	6,8293	1282,78	97,42
III	1,4304	-	-	1,6410	7,2907	1,0623	0,8332	1,0980	13,261	6,8306	1237,55	93,54
IV	1,4762	-	-	1,6335	7,0114	1,0219	0,9090	1,0557	13,062	6,8271	1166,70	89,88

*EMU European Monetary Union – Europejska Unia Walutowa. ** W przypadku euro, funta brytyjskiego i dolara australijskiego podane jest notowanie odwrotne, tzn. ilość dolarów amerykańskich przypadająca na 1 euro, na 1 funta i na 1 dolara australijskiego. *** Kurs złotego polskiego PLN odniesiony jest do euro, czyli ilość złotych przypadająca na jedno euro.

Źródła: dane za lata 1973-1987: *Economic Report of the President. Transmitted to the Congress together with the Annual Report of the Council of the Economic Advisers*, U.S. Government Printing Office, Washington DC, February 17, 2005, tab. B-110; dane za lata 1988-2009 i kwartalne za 2009 rok: *Economic Report of the President. Transmitted to the Congress together with the Annual Report of the Council of the Economic Advisers*, U.S. Government Printing Office, Washington DC, February 11, 2010, tab. B-110; dane za lata 1999-2009 dla złotego polskiego: *Eurostat*, Statistical Office of the European Communities, Luxembourg, <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>, 25.11.2010.

się reaganomiki (1981-1989)⁸. Natomiast dolar umacniał się względem jena japońskiego w trakcie obydwu szoków naftowych i obydwu recesji, a osłabił dopiero od 1983 r. Świadczy to najpierw o sztucznym osłabianiu kursu jena, potem o jego umacnianiu. Względem marki i franka dolar był osłabiany dopiero od 1985 r. (tab. 1), czyli od drugiej kadencji R. Reagana.

Podczas trzeciej powojennej łagodnej recesji gospodarczej z 1991 r. (wówczas realny PKB spadł w USA o 0,2%)⁹ dolar także nieznacznie się umocnił względem marki niemieckiej (z 1,6166 w 1990 r. do 1,6610 w 1991 r. marki za 1 dolara) i franka szwajcarskiego (z 1,3901 w 1990 r. do 1,4356 w 1991 r. franka za 1 dolara). Natomiast w okresie tym dolar ponownie osłabił względem jena, co oznaczało kontynuację wzrostu kursu jena od 1983 r. z wyjątkiem jego nieznacznego osłabienia w latach 1989–1990 (tab. 1). Lekkie wzmocnienie dolara podczas tej łagodnej recesji miało głównie znaczenie psychologiczne i przywracało zaufanie do tej waluty na świecie, także w krajach postkomunistycznych, które wówczas otwierały się dla zagranicznych, w tym amerykańskich inwestorów. Natomiast problemy z ogromnym i rosnącym deficytem w amerykańskim bilansie handlu zagranicznego i obrotach bieżących¹⁰ sprzyjały dalszemu spadkowi kursu dolara względem marki niemieckiej i franka szwajcarskiego po zakończeniu się trzeciej recesji, zwłaszcza w połowie lat 90. Następnie po roku 1996, przede wszystkim w latach 1997 i 1998, nastąpiło znaczne wzmocnienie kursu dolara względem marki i franka, a nawet jena (tab. 1). Był to okres poprzedzający wprowadzenie euro w 1999 r. w formie elektronicznej i w 2002 r. w formie banknotów i monet. Wzrastały wówczas obawy inwestorów o stabilność przyszłej waluty europejskiej, które sprzyjały wzrostowi kursu dolara amerykańskiego jako waluty znanej.

Czwarta globalna recesja rozpoczęła się w Azji pod koniec lat 90., a następnie przeniosła, ale w mniejszym stopniu, na resztę świata. W USA recesja ta przejawiała się spadkiem realnego PKB w trzecim kwartale 2000 r. o –0,5% oraz w trzech pierwszych kwartałach 2001 r. odpowiednio o –0,2%, –0,6% i –1,3%. Jednak za całe lata 2000 i 2001 wykazany jest wzrost w realnym amerykańskim PKB odpowiednio o 3,7% i 0,8%¹¹. Recesja ta przypadła na okres wprowadzania euro i cechowała się początkowym brakiem zaufania do tej waluty. Dlatego lata 1999-2001 charakteryzowały się silnym i znacznym umocnieniem się dolara względem euro i franka szwajcarskiego, a jednoczesnym osłabieniem się dolara względem jena japońskiego w latach 1999-2000 i ponownym umocnieniem dolara względem jena w latach

⁸ D.E. Staszczak, *USA–UE. Wzajemne stosunki na tle zmian systemu światowego*, Wydawnictwo Adam Marszałek, Toruń 2004, s. 72–80.

⁹ *Economic Report...* 2010, tab. B–4.

¹⁰ D. E. Staszczak, *USA–UE...*, s. 81–87.

¹¹ D. E. Staszczak, *Globalizacja. Zbiorowa hegemonia mocarstw i korporacji transnarodowych a globalny marketing*, Wydawnictwo Adam Marszałek, Toruń 2007, s. 174–176 i *Economic Report of the President [2006]. Transmitted to the Congress together with the Annual Report of the Council of the Economic Advisers*, U.S. Government Printing Office, Washington DC, February 15, 2007, tab. B–4.

2001-2002. Potwierdza to tezę o znacznej regulacji kursu japońskiej waluty w celu dopasowania go do potrzeb gospodarki Japonii. Jednak w latach 2002-2008 to euro okazało się walutą bardziej stabilną i dolar zasadniczo osłabiał się w tym okresie, nie tylko względem euro, lecz także względem franka szwajcarskiego, jena japońskiego i innych walut, np. juana chińskiego i wona z Korei Południowej (tab. 1).

Piąta globalna recesja gospodarcza rozpoczęła się w USA w 2008 r. i charakteryzowała się spadkiem realnego amerykańskiego PKB o $-0,7\%$ w pierwszym kwartale, wzrostem o $1,5\%$ w drugim kwartale, kolejnym spadkiem o $-2,7\%$ w trzecim kwartale oraz gwałtownym spadkiem o $-5,4\%$ w czwartym kwartale 2008 r. Spadki w realnym amerykańskim PKB były kontynuowane w pierwszej połowie 2009 r. o $-6,4\%$ w pierwszym kwartale i o $-0,7\%$ w drugim kwartale. Wzrost realnego amerykańskiego PKB pojawił się dopiero w trzecim kwartale 2009 r., ale mimo optymistycznych prognoz zakończenie recesji nie jest pewne. Wprawdzie w 2010 r. pojawił się wzrost PKB w większości krajów, jednak niestabilna sytuacja gospodarcza w USA oraz kryzys finansowy Grecji, Irlandii, Hiszpanii i Portugalii mogą sprzyjać powrotowi, a nawet nasileniu się globalnej recesji. Recesja ta przypadła na okres bardzo słabego dolara i braku fundamentalnych podstaw do jego umocnienia, z powodu ogromnych deficytów w amerykańskim bilansie handlu zagranicznego i obrotów bieżących¹² oraz ogromnego zadłużenia USA w Chinach i Japonii¹³. W tej sytuacji dalsze znaczne zadłużenie wydawało się konieczne, ale jednocześnie mogłoby doprowadzić do ostatecznego upadku znaczenia tej waluty w międzynarodowym systemie walutowo-finansowym. Taka sytuacja nie byłaby korzystna ani dla USA, które straciłby jedyną w swoim rodzaju możliwość zadłużania się w swojej własnej walucie, ani dla głównych wierzycieli USA, czyli Chin i Japonii, które gwałtownie straciłyby część swoich oszczędności i wierzycielności nominowanych w dolarach¹⁴. Prawdopodobnie dlatego w 2009 r. nastąpił wzrost kursu dolara amerykańskiego względem euro, franka szwajcarskiego, funta brytyjskiego, korony szwedzkiej, dolara australijskiego, dolara kanadyjskiego, peso meksykańskiego i wona koreańskiego. Dolar amerykański osłabł tylko względem walut głównych wierzycieli USA, czyli juana chińskiego i jena japońskiego (tab. 1). Po przejściowym spadku kursu dolara wiosną 2010 r. ponowny wzrost jego kursu nastąpił w maju 2010 r. Zaczęła się zatem potwierdzać prognoza o wzroście kursu dolara w połowie 2010 r.¹⁵ Jednak już na pod koniec lata 2010 r. powróciła spadkowa tendencja kursu dolara, która

¹² *Economic Report...* 2010, tab. B-103.

¹³ R. Camposagrado, *Declining dollar perspective* <http://www.articlesbase.com/print/1466287,16.11.2009>.

¹⁴ D.L. Chu, *Seeking Alpha. Gold, dollar, euro: 2010 "Menage a trios"?* <http://seekingalpha.com/article/179866-gold-dollar-euro-2010-menage-a-trois>, 27.12.2009 i A. Hargrave-Silk, *Perspective ... Even for a dollar; buying Business Week looks to be a risky proposition*, <http://www.media.asia/print.php?id=36538>, 30.07.2009.

¹⁵ *Dollar Could Surprise in 2010. Investors should expect the currency to rallying the coming months.* Oxford Analytica za Forbes, <http://forbes.com>, 28.10.2009.

utrzymała się także na początku 2011 r. i w dłuższej perspektywie spadek kursu dolara wydaje się nieunikniony.

3. Globalni eksporterzy netto

Obecnie największym eksporterem towarów netto są Chiny, których znaczenie do 2004 r. było wprawdzie bardzo duże, ale nie aż tak olbrzymie. Chiny pozostawały wówczas w tyle za Niemcami, Japonią, Irlandią i Niderlandami. Czwarta recesja spowodowała spadek dodatniego salda w chińskim bilansie handlu zagranicznego, które w 2001 r. wyniosło 25,17 mld euro. Saldo to poprawiło się w 2002 r., osiągając 32,18 mld euro, w 2003 r. zaś ponownie spadło i pozostawało niskie do 2004 r., kiedy osiągnęło 25,80 mld euro (tab. 2). Kurs juana utrzymywano na stabilnym poziomie (tab. 1), ale przewaga Chin w zakresie bardzo niskich kosztów produkcji nad większością krajów świata była wówczas ogromna, a zatem dewaluacja juana nie była potrzebna. Przełom nastąpił dopiero w 2005 r., kiedy dodatnie saldo chińskiego handlu zagranicznego wynoszące 81,99 mld euro przewyższyło dodatnie saldo Japonii wynoszące 63,56 mld euro, w kolejnych latach zaś ta sytuacja się poprawiała. W 2008 r. dodatnie saldo handlu zagranicznego Chin wyniosło 202 mld euro, a Japonii tylko 12,84 mld euro. Od 2008 r. dodatnie saldo Chin jest najwyższe na świecie i przewyższyło po raz pierwszy dodatnie saldo Niemiec wynoszące 177,53 euro. Wprawdzie dodatnie saldo Chin spadło do 140 mld euro wraz z pogłębianiem się globalnej recesji w 2009 r., pozostało jednak najwyższe na świecie. Na drugim miejscu utrzymały się Niemcy, których dodatnie saldo także znacznie spadło do 134 mld euro w 2009 r. (tab. 2). Od 2005 r. datuje się także powolne, lecz systematyczne umacnianie juana, które kontynuowano także podczas piątej globalnej recesji (tab. 1). Najwyraźniej piąta recesja stosunkowo mało zaszkodziła gospodarce chińskiej. Zaszkoziła natomiast bardzo gospodarce japońskiej, co może prowadzić do tezy, że w czasach kryzysu lepiej jest sprzedawać towary tańsze. Wprawdzie zarówno juan chiński, jak i jen japoński umocniły się na podczas tej recesji (tab. 1), ale przewaga kosztowa Chin nad Japonią jest kolosalna, zatem to chińska waluta ma obecnie lepsze podstawy do dalszego umacniania się.

Japonia, która do 2000 r. miała największe dodatnie saldo handlu zagranicznego na świecie, pod koniec czwartej recesji, czyli w 2001 r., ustąpiła miejsca Niemcom (które osiągnęły wówczas 95,5 mld euro, podczas gdy Japonia osiągnęła 60,4 mld euro). Warto zwrócić uwagę na fakt, że czwarta recesja rozpoczęła się pod koniec lat 90. w Azji, w USA zaś i w Europie okres recesji przypadł na lata 2000-2001. Spadający wówczas popyt na towary importowane w Ameryce Północnej i w Europie, spowodował pogorszenie się japońskiego salda handlu zagranicznego, pomimo osłabiania kursu jena w latach 2000-2002. Po czwartej recesji gospodarczej japońskie dodatnie saldo handlu zagranicznego wzrosło powoli do 88,84 mld euro w 2004 r. Natomiast w 2005 r. japońskie dodatnie saldo spadło, osiągając 63,56 mld euro, i wówczas także Chiny prześcignęły Japonię, osiągając 81,99 mld dol. Spadek do-

Tabela 2. Saldo bilansu towarowego handlu zagranicznego (w mld euro)

Rok	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
UE-27		-60,21	-142,96	-94,44	-45,07	-66,03	-74,57	-126,85	-192,69	-192,51	-255,13	-104,78
UE-15	22,89	-19,63	-91,39	-42,64	8,14	-13,10	-25,85	-73,73	-118,09	-106,24	-158,26	?
Polska		-17,38	-18,71	-15,84	-14,98	-12,83	-11,78	-9,81	-12,91	-18,65	-26,07	-8,73
Niderlandy	16,36	11,65	16,09	24,81	26,22	27,28	30,35	34,20	37,27	42,42	38,74	39,24
Francja	11,47	9,17	-12,27	-5,84	2,60	-6,01	-15,14	-32,71	-36,68	-49,32	-69,52	-53,84
Dania	1,91	4,26	6,21	7,13	7,59	8,03	7,17	7,67	5,62	3,64	4,48	7,74
Belgia	11,52	13,46	11,76	13,05	18,84	18,27	1708	12,62	12,03	14,15	3,76	12,83
Irlandia	18,86	22,96	28,55	36,04	37,93	34,36	34,55	33,03	28,36	27,52	28,39	37,75
Hiszpania	-22,02	-29,00	-44,27	-42,42	-41,69	-46,37	-60,86	-77,28	-91,57	-99,24	-94,72	-49,53
Bułgaria		-1,41	-1,83	-2,41	-2,35	-2,94	-3,63	-3,27	-3,68	-8,35	-9,89	-4,94
Litwa		-1,76	-1,83	-1,99	-2,42	-2,37	-2,48	-3,01	-4,17	-5,30	-5,07	-1,33
Węgry		-2,80	-4,31	-3,55	-3,42	-4,17	-4,00	-2,91	-2,39	-0,12	-0,30	4,00
Austria	-4,83	-4,94	-5,07	-4,33	0,40	-2,11	-1,23	-1,72	-0,37	0,43	-2,04	-4,15
W. Brytania	-42,17	-49,48	-63,18	-79,35	-88,71	-82,90	-98,99	-103,85	-121,67	-134,12	-117,83	-93,20
Niemcy	64,47	65,20	59,13	95,50	132,77	129,90	156,08	155,81	160,42	194,26	177,53	134,78
Włochy	24,38	14,01	1,91	9,23	7,84	1,60	-1,22	-9,37	-20,45	-8,60	-11,48	-5,05
Szwecja	14,60	15,30	15,43	13,90	15,38	16,41	18,36	15,49	16,12	11,88	11,01	8,17
Portugalia	-12,17	-14,48	-16,88	-17,18	-15,07	-13,65	-15,40	-18,51	-1859	-19,41	-23,22	-18,99
Rumunia		-1,78	-2,96	-4,66	-4,21	-5,59	-7,35	-10,31	-14,90	-21,76	-23,46	-9,77
Grecja	-17,33	-18,26	-23,53	-24,02	-22,37	-27,82	-30,11	-29,87	-34,14	-38,43	-43,13	-28,50
Czechy		-1,79	-3,12	-3,32	-2,29	-2,68	-0,79	1,28	1,38	3,16	3,24	5,67
Cypr		-2,41	-2,96	-3,26	-3,45	-3,16	-3,66	-3,90	-4,46	-5,27	-6,13	-4,72
Łotwa		-1,15	-1,44	-1,68	-1,86	-2,07	-2,48	-2,84	-4,29	-5,12	-4,08	-1,50
Estonia		-0,99	-1,17	-1,10	-1,44	-1,71	-1,93	-2,03	-2,99	-3,41	-2,43	-0,80
Luksemburg		-2,83	-3,14	-2,87	-2,58	-2,54	-3,05	-2,49	-2,92	-3,73	-4,28	-2,57
Malta		-0,81	-1,04	-0,79	-0,65	-0,86	-0,90	-1,06	-1,20	-1,23	-1,22	-1,08
Słowenia		-1,45	-1,49	-1,00	-0,61	-0,95	-1,12	-0,88	-0,73	-1,06	-1,98	-2,37
Słowacja		-1,04	-1,00	-2,42	-2,28	-0,63	-1,70	-2,22	-2,49	-1,53	-1,65	0,48
Finlandia	9,63	9,50	12,62	11,83	11,56	9,42	8,10	5,41	6,24	6,07	3,18	1,44
Chiny	38,87	27,43	26,10	25,17	32,18	22,51	25,80	81,99	141,35	191,04	202,01	140,59
Kanada	11,80	21,79	40,08	44,03	31,88	28,16	34,86	37,06	30,39	28,94	32,10	-4,04
Norwegia	2,61	10,61	27,65	29,03	26,11	24,83	27,31	38,80	46,14	40,90	56,49	33,74
Islandia	-0,49	-0,29	-0,52	-0,09	0,14	-0,39	-0,66	-1,52	-2,02	-1,40	-0,51	0,32
USA	-235,41	-343,82	-517,26	-501,42	-538,35	-514,04	-568,67	-665,53	-702,43	-623,56	-588,07	-390,87
USA*	-228,22	-347,82	-454,69	-429,90	-482,83	-549,02	-671,83	-790,85	-847,26	-830,99	-840,25	-495,55
Japonia	95,89	100,97	107,82	60,37	83,66	78,27	88,84	63,56	53,89	67,19	12,84	?

* Dane drugie dla USA (z gwiazdką) w mld dolarów na podstawie: *Economic Report of the President. Transmitted to the Congress together with the Annual Report of the Council of the Economic Advisers*, Washington DC, February 11, 2010, tab. B-103. Dane dla Chin bez Hongkongu.

Źródło: Eurostat, Statistical Office of the European Communities, Luxembourg <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>, 26.11.2010.

datniego salda Japonii kontynuowany był w 2006 r., kiedy saldo wyniosło 53,89 mld euro, po czym nieznacznie wzrosło do 67,19 mld euro w 2007 r. (tab. 2). Oznacza to, że dawny impet szybkiego wzrostu dodatniego salda został przez Japonię utracony. Nie widać też tak charakterystycznego dla wcześniejszej polityki japońskiej steroowania kursem jena, który niewątpliwie pomagał wcześniej w osiągnięciu i utrzymaniu przez Japonię do 2000 r. pozycji głównego eksportera netto na świecie, czyli w utrzymywaniu najwyższego dodatniego salda bilansu towarowego handlu zagranicznego. W latach 2004–2005 kurs jena nieznacznie się umocnił, zaś w latach 2005–2007 nieznacznie spadł (tab.1) co jednak nieco poprawiło japońskie dodatnie saldo. Z kolei piąta recesja pognębiła totalnie Japonię, której dodatnie saldo bilansu handlu zagranicznego gwałtownie spadło do 12,84 mld euro w 2008 r. (tab. 2). Co ciekawe, w tym czasie nastąpiło bardzo znaczne wzmocnienie jena, które kontynuowano także w 2009 r. (tab. 1). Oznacza to, że Japonia utraciła dawną pozycję, czyli także globalną konkurencyjność, i przynajmniej na razie nie zamierza odzyskać jej poprzez dewaluację jena. W 2008 r. większe od Japonii dodatnie saldo handlu zagranicznego uzyskały oprócz Chin i Niemiec także: Norwegia, Niderlandy, Kanada i Irlandia, czyli Japonia spadła na siódme miejsce (tab. 2). Być może Japończycy liczą na odzyskanie przewagi jakościowej, która pozwoliłaby na wzrost dodatniego salda nawet bez obniżania kursu jena, co w warunkach recesji i presji na obniżki cen może być trudne do realizacji. Z drugiej strony niski kurs jena obniżałby wartość japońskich oszczędności i inwestycji nominowanych w dolarach amerykańskich, czyli uszczuplałby japońskie rezerwy zdobyte w lepszych dlatego kraju czasach.

Natomiast czwarta i piąta recesja gospodarcza w mniejszym stopniu zaszkodziło gospodarce Niemiec, których ogromne dodatnie saldo towarowego handlu zagranicznego spadło nieznacznie z 65,20 mld euro w 1999 roku do 59,13 mld euro w 2000 roku i z 194,26 mld euro w 2007 r. do 177,53 mld euro w 2008 r. oraz do 134,78 mld euro w 2009 r. Niemcy jednak posiadają od 2001 r. największe na dodatnie saldo bilansu towarowego handlu zagranicznego wynoszące 95,50 mld euro, podczas gdy saldo Japonii wynosiło 60,37 mld euro (tab. 2). Zatem umacniające się do 2008 r. euro nie zaszkodziło zbyt wiele gospodarce niemieckiej, której dodatnie saldo bilansu handlu zagranicznego pozostaje drugie na świecie po Chinach. Zaszko-dziło tylko w taki sposób, że Niemcy, posiadające w latach 2001-2007 największe dodatnie saldo handlu zagranicznego, w 2008 r. straciły pierwsze miejsce na rzecz Chin i sytuacja ta utrzymała się w 2009 r. Wprawdzie kurs euro spadał względem dolara w 2009 r., jednak pogłębiająca się recesja globalna miała wówczas większy negatywny wpływ na niemieckie saldo towarowego handlu zagranicznego. Fakt, że niemieckie saldo pozostało dodatnie i drugie na świecie po Chinach, wskazuje na wysoką konkurencyjność gospodarki tego kraju. Spadek kursu euro w 2009 r. także odegrał pozytywną rolę, ponieważ nie dopuścił do jeszcze większego spadku niemieckiego dodatniego salda.

Trzecie miejsce przypada Norwegii, której dodatnie saldo towarowego handlu zagranicznego rosło systematycznie, osiągając 56,49 mld euro w 2008 r., i załamało

się dopiero w 2009 r. – do 33,74 mld euro. Na czwartym miejscu są Niderlandy, których dodatnie saldo spadło tylko przejściowo i nieznacznie u progu czwartej recesji – z 16,36 mld euro w 1998 r. do 11,65 mld euro w 1999 r. (pomimo spadku kursu euro w 1999 r. – tab. 1) i podczas piątej recesji z 42,42 mld euro w 2007 r. do 38,74 mld euro w 2008 r. Umocniające się do 2008 r. euro miało zatem pewien niewielki, ale niekorzystny wpływ na saldo bilansu handlu zagranicznego tego kraju. Jednak spadek kursu euro w 2009 r. pozwolił na wzrost dodatniego salda Niderlandów do 39,24 mld euro, pomimo pogłębiającej się wówczas globalnej recesji. Na piątym miejscu w 2008 r. była Kanada (która jednak w 2009 r. uzyskała saldo ujemne), a na szóstym Irlandia, których dodatnie salda nie wykazują wyraźnego związku z recesją. Siódme miejsce przypadło Szwajcarii, która podczas czwartej recesji miała saldo ujemne, od 2002 r. zaś ma saldo dodatnie, które gwałtownie wzrosło na początku piątej recesji w 2008 r., osiągając 11,87 mld euro (tab. 2). Wzrost tego dodatniego salda Szwajcarii nastąpił pomimo umocnienia się franka szwajcarskiego w latach 2006–2008. Kurs franka obniżył się nieznacznie dopiero w 2009 r. (tab. 1). Świadczy to o dużej konkurencyjności gospodarki szwajcarskiej. Pozostali eksporterzy netto to Belgia, Czechy, Dania, Finlandia i Szwecja (tab. 2).

4. Globalni importerzy netto

Obecnie największym na świecie globalnym importerem netto są Stany Zjednoczone. Ujemne saldo w towarowym handlu zagranicznym USA pojawiło się po raz pierwszy w 1971 r. i wyniosło –2,26 mld dolarów. Osłabienie dolara amerykańskiego względem marki niemieckiej i franka szwajcarskiego, przy jednoczesnym umocnieniu dolara względem jena (co wynikało raczej z celowego znacznego osłabienia jena przez władze Japonii – tab. 1) podczas pierwszego szoku naftowego w latach 1973-1974 i pierwszej powojennej globalnej recesji w latach 1974-1975¹⁶, pozwoliło na odzyskanie przez Stany Zjednoczone dodatniego salda w 1973 r., wynoszącego 0,9 mld dolarów i po raz ostatni dotychczas w 1975 r., wynoszącego 8,9 mld dolarów¹⁷.

Dalsze osłabianie dolara USA podczas drugiego szoku naftowego w latach 1978-1980 i na początku drugiej recesji z lat 1980-1982¹⁸, czyli do 1980 r. (tab. 1), niewiele zmniejszyło ujemne saldo w towarowym handlu zagranicznym USA – z –33,9 mld dolarów w 1978 r. do –25,5 mld dolarów w 1980 r., co wskazywało na niską konkurencyjność gospodarki amerykańskiej. Natomiast umocnienie dolara w pierwszej połowie reaganomiki w latach 1981-1985 (tab. 1), czyli rozpoczęte w trakcie trwania drugiej recesji, wpłynęło na pogorszenie ujemnego salda z –28 mld dolarów w 1981 r. do –36,5 mld dolarów w 1982 r. Jednak gwałtowny wzrost tego deficytu

¹⁶ D.E. Staszczak, *USA–UE...*, s. 64-68.

¹⁷ *Economic Report ...* 2010, tab. B-103.

¹⁸ D.E. Staszczak, *USA–UE...*, s. 69-72.

nastąpił w 1984 r., kiedy ujemne saldo wyniosło –112,5 mld dolarów, czyli już po wyjściu gospodarki amerykańskiej z recesji i podczas największej w historii USA ekspansji gospodarczej. To ujemne saldo wzrastało do 1987 r., osiągając –159,5 mld dolarów¹⁹, mimo że kurs dolara obniżał się już od 1985 r. (tab. 1).

Oslabianie dolara USA w latach 1985-1990 (tab. 1) z pewnym opóźnieniem zmniejszało ujemne saldo amerykańskiego towarowego handlu zagranicznego z –159,5 mld dolarów w 1987 r. do –111,03 mld dolarów w 1990 r. Trzecia recesja gospodarcza w 1991 r. przyczyniła się do szybszego spadku tego ujemnego salda do –76,9 mld dolarów w 1991 r.²⁰, mimo że odwrócono wówczas tendencję osłabiania kursu dolara na rzecz jego ponownego umacniania względem marki niemieckiej i franka szwajcarskiego, natomiast jen japoński umocnił się względem dolara (tab. 1). Oznacza to, że spadek popytu amerykańskiego w okresie recesji przyczynił się do poprawy salda tego kraju pomimo umacniającego się wówczas dolara. Następnie w latach 90. ujemne saldo towarowego handlu zagranicznego powiększało się mimo znacznego osłabienia kursu dolara w połowie lat 90., co świadczy o wciąż niskiej konkurencyjności gospodarki USA. Pewne umacnianie się kursu dolara od 1996 r. (tab. 1), związane z planami wprowadzenia euro, jeszcze bardziej pogorszyło ujemne saldo bilansu towarowego handlu zagranicznego USA do –248,2 mld dolarów (–235,4 mld ecu) w 1998 r. (tab. 2).

Czwarta recesja w latach 1999-2001 przypadła na okres wprowadzania euro i związanej z tym szybkiego umacniania się kursu dolara. Jednak ten prestiżowy wzrost znaczenia dolara spowodował gwałtowny wzrost ujemnego salda w amerykańskim bilansie towarowego handlu zagranicznego do –347,8 mld dolarów (–343,8 mld euro) w 1999 r. i do –430 mld dolarów (–501,4 mld euro) w 2001 r. To ujemne saldo rosło gigantycznie do 2007 r., osiągając rekordową wielkość –831 mld dolarów, czyli –623,6 mld euro (tab. 2), mimo że w latach 2002–2008 dolar zasadniczo osłabiał się względem euro (tab. 1). Ponownie potwierdziła się zatem teza o niskiej konkurencyjności towarów amerykańskich i o stale rosnącej zależności gospodarki amerykańskiej od importu (podważa także dawne poglądy o samowystarczalności gospodarki amerykańskiej).

Piąta recesja globalna zaczęła się w 2008 r. (był to ostatni rok słabnącego kursu dolara – tab. 1) spowodowała według danych amerykańskich nieznaczny wzrost ujemnego salda towarowego handlu zagranicznego USA do –840,25 mld dolarów, według danych europejskich zaś nastąpił nieznaczny spadek, czyli poprawa tego wciąż ogromnego ujemnego salda do –588 mld euro (tab. 2). Spadek tego ujemnego salda USA do –390 mld euro nastąpił podczas pogłębiania się globalnej recesji w 2009 roku i to pomimo umocnienia się kursu dolara w tym okresie. Szybki spadek tego ujemnego salda, z –840 mld dolarów w 2008 roku do –495 mld dolarów w 2009 roku, czyli w czasie umacniania się kursu dolara, wykazują także dane amerykań-

¹⁹ *Economic Report ...* 2010, tab. B-103.

²⁰ Tamże.

skie (tab. 1). Jednak wiąże się to ze znacznym spadkiem amerykańskiego eksportu (z 338 mld dolarów w drugim kwartale 2008 r. do 246,1 mld dolarów w drugim kwartale 2009 r.) i importu USA (z -554,3 mld dolarów w drugim kwartale 2008 r. do -361,6 mld dolarów w drugim kwartale 2009 r.)²¹. Świadczy to zatem o znacznym spadku amerykańskiego popytu na importowane towary w okresie głębokiej recesji, a nie o wysokiej konkurencyjności gospodarki tego kraju.

Drugim globalnym importerem netto jest Unia Europejska. Ujemne saldo towarowego handlu zagranicznego UE pojawiło się i wzrosło podczas czwartej globalnej recesji z -60,2 mld euro w 1999 r. do -142,9 mld euro w 2000 r. (dla UE-27) i z -19,6 mld euro w 1999 r. do -91,4 mld euro w 2000 r. (dla UE-15, czyli dla faktycznej wówczas liczby krajów członkowskich). Przed wystąpieniem czwartej recesji „stara” UE posiadała saldo dodatnie (tab. 2). To niekorzystne zjawisko wystąpiło podczas wprowadzania euro i szybkiego spadku jego kursu względem dolara USA w latach 1999-2001 (tab. 1). Świadczy to o trudnościach gospodarczych „starej” UE, z której 11 krajów należało do strefy euro w tym okresie (Grecja dołączyła w 2001 r., czyli jeszcze przed wprowadzeniem euro w formie banknotów i monet). Jednak zdecydowanie większe deficyty posiadały kraje, które wstąpiły do UE w latach 2004 i 2007. Ponadto sytuacja starej i nowej UE poprawiała się już pod koniec czwartej recesji w 2001 r., w 2002 r. zaś UE-15 ponownie osiągnęła saldo dodatnie wynoszące 8,14 mld euro. W okresie ekspansji gospodarczej powróciło i wzrastało ujemne saldo towarowego handlu zagranicznego UE-15 z -13,1 mld euro w 2003 r. do -118,1 mld euro w 2006 r., a następnie minimalnie spadło do -106,24 mld euro w 2007 r. Natomiast ujemne saldo UE-27 wzrosło z -45,1 mld euro w 2002 r. do -74,57 mld euro w 2004 r., czyli po rozszerzeniu UE o 10 krajów, w tym o Polskę, i do -192,5 mld euro w 2007 r. (było wówczas minimalnie niższe niż w 2006 r.), czyli po rozszerzeniu UE o Bułgarię i Rumunię (tab. 2). Oznacza to, że nowe kraje członkowskie pogorszyły i tak ujemne saldo towarowego handlu zagranicznego UE. W przypadku znacznej części „starej” UE na wzrost jej ujemnego salda niekorzystny wpływ miało umacniające się euro względem dolara w latach 2002-2008 (tab. 1).

Piąta globalna recesja rozpoczęła się w 2008 r., a więc jeszcze podczas wzrostu kursu euro względem dolara amerykańskiego i spowodowała gwałtowne pogorszenie się ujemnego salda towarowego handlu zagranicznego „starej” UE-15 do -158,26 mld euro i „nowej” UE-27 do -255,13 mld euro (tab. 2). Wzrost kursu euro w sytuacji gwałtownego spadku globalnego popytu na początku piątej recesji okazał się zatem niekorzystny dla krajów strefy euro. Ponadto wzrost ujemnego salda całej UE wskazuje na trudności z uzyskaniem globalnej konkurencyjności przez całą rozszerzoną Unię Europejską, mimo że niektóre kraje „starej” UE należą do światowej czołówki eksporterów netto (np. Niemcy, Niderlandy, Irlandia). Sytuacja poprawiła się dopiero wraz z pogłębieniem się globalnej recesji i równoczesnym przejściowym spadkiem kursu euro względem dolara w 2009 r., kiedy ujemne saldo UE-27 znacznie spadło do -104,78 mld euro (tab. 2).

²¹ Tamże, tab. B-4.

Niestety, część starych i prawie wszystkie nowe kraje członkowskie UE (oprócz Czech) należą do importerów netto, co wskazuje na słabą konkurencyjność ich gospodarek, a zarazem na duże zróżnicowanie ekonomiczne Unii Europejskiej. Do największych importerów netto w UE należy Wielka Brytania, której ujemne saldo bilansu towarowego handlu zagranicznego rosło systematycznie (z wyjątkiem niewielkiego spadku w 2003 r.) od -23,9 mld euro w 1997 r. do -134,1 mld euro w 2007 r. Podczas czwartej recesji ujemne saldo rosło tak samo jak przed recesją i po recesji, brakuje zatem korelacji między recesją a rozmiarami salda (tab. 2). Osłabianie i umacnianie funta brytyjskiego w tym okresie (tab. 1) również nie miało większego znaczenia. Dopiero piąta recesja zmniejszyła to ujemne saldo do -117,8 mld euro w 2008 r. i do -93,20 w 2009 r. (tab. 2). Tej stosunkowo nieznacznej poprawie brytyjskiego salda sprzyjał także spadek kursu funta w latach 2008 i 2009 (tab. 1). Świadczy to o niskiej konkurencyjności brytyjskiej gospodarki, której ujemne saldo zmniejszył dopiero niski popyt związany z recesją i słaby funt.

Kolejnym importerem netto z UE jest Hiszpania, której systematycznie rosnące ujemne saldo towarowego handlu zagranicznego gwałtownie wzrosło podczas czwartej recesji z -29 mld euro w 1999 r. do -44,27 mld euro w 2000 r., a następnie spadło w 2001 i 2002 r. (tab. 2), co może mieć związek ze znacznym osłabieniem kursu euro względem dolara w latach 1999-2001. Następnie umacniające się do 2008 r. euro (tab. 1) przyczyniło się do gigantycznego wzrostu ujemnego salda do -99,24 mld euro w 2007 r. Dopiero piąta globalna recesja pomogła nieznacznie zmniejszyć to ujemne saldo do -94,72 mld euro w 2008 r. Znaczny spadek tego ujemnego salda do -49,53 mld euro nastąpił wraz z pogłębianiem się recesji i spadkiem kursu euro w 2009 r. (tab. 2). Świadczy to o bardzo niskiej konkurencyjności towarów pochodzących z tego kraju, który jeszcze niedawno stawiany był za wzór sukcesu w UE.

Ważnym krajem na liście importerów netto z UE jest Francja, której ujemne saldo towarowego handlu zagranicznego pojawiło się podczas czwartej recesji w 2000 r., mimo słabnącego wówczas kursu euro, a następnie od 2003 r. to ujemne saldo rosło systematycznie i szybko, nawet na początku piątej recesji w 2008 r., osiągając -69,5 mld euro, i spadło dopiero w 2009 r. do -53,8 mld euro (tab. 2). Umocniające się do 2008 r. euro (tab. 1) sprzyjało wzrostowi tego ujemnego salda, które zmniejszyło się dopiero po deprecjacji euro powiązanej z pogłębianiem się globalnej recesji w 2009 r. To również wskazuje na słabość gospodarki francuskiej, która, podobnie jak brytyjska i hiszpańska, potrzebuje głębokiej recesji i słabej waluty dla poprawy i tak ujemnego salda.

Kolejni importerzy netto UE, których ujemne saldo towarowego handlu zagranicznego było wysokie, to odpowiednio: Grecja (-43,13 mld euro w 2008 r. i -28,50 mld euro w 2009 r.), Polska (-26,07 mld euro w 2008 r. i -8,73 mld euro w 2009 r.), Portugalia (-23,23 mld euro w 2008 r. i 18,99 mld euro w 2009 r.) i Rumunia (-22,66 mld euro w 2008 r. i -9,77 mld euro w 2009 r.). W przypadku Polski to ujemne saldo spadało w latach 2002-2005, czyli po zakończeniu się czwartej recesji

globalnej oraz bezpośrednio przed wstąpieniem i po wstąpieniu naszego kraju do UE (tab. 2). Ponadto na lata 2003–2005 przypada okres bardzo słabego złotego polskiego względem euro (odpowiednio: 4,3996 złotego za 1 euro w 2003 r., 4,5268 w 2004 r. i 4,0230 w 2005 r. – tab. 1), który niewątpliwie sprzyjał rozwojowi polskiego eksportu, poprawiając konkurencyjność cenową polskich towarów. Od 2006 r. ujemne polskie saldo zwiększa się, a początek piątej recesji globalnej w 2008 r. przyczynił się do gwałtownego wzrostu tego ujemnego salda (tab. 2). Niewątpliwie niekorzystny wpływ na to saldo miał szybki wzrost kursu złotego od 2005 r., który w 2008 r. wynosił 3,5121 za 1 euro, a w 2009 r. spadł gwałtownie do 4,3276 za 1 euro, co pozwoliło na zdecydowaną poprawę wciąż ujemnego polskiego salda (tab. 1). Dopiero na przełomie lat 2009–2010 kurs złotego ponownie się umocnił, ale wciąż podlega silnym wahaniom, które utrudniają przewidywanie korzyści z handlu zagranicznego. Duże ujemne saldo towarowego handlu zagranicznego Polski świadczy niestety o wciąż stosunkowo niskiej konkurencyjności wielu polskich towarów za granicą.

5. Podsumowanie

Istotny wpływ na globalny handel ma słabnący od 2002 r. dolar amerykański, którego kurs wzmocnił się przejściowo tylko w pierwszej połowie 2009 r., a następnie, pomimo pewnych wahań, spadał aż do początku 2010 r., kiedy ponownie lekko się umacniał do połowy 2010 r., a następnie powróciła tendencja spadkowa. Taka niestabilność do niedawna najważniejszej waluty świata niepokoi zwłaszcza polityków Unii Europejskiej, obawiających się pogorszenia bilansu handlu zagranicznego krajów europejskich z USA z powodu spadku kursu dolara względem euro. Obawy te, w fazie kryzysu i walki o utrzymanie zakładów produkcyjnych i miejsc pracy, są całkowicie uzasadnione. Także określony kurs euro nie jest korzystny dla wszystkich krajów, które wprowadziły tę walutę. O ile silne euro nie przeszkadza zbyt silnej gospodarce niemieckiej w utrzymywaniu wysokiego dodatniego salda towarowego handlu zagranicznego, o tyle dla Francji, Hiszpanii i Grecji wskazany byłby słabszy kurs tej waluty. Silny kurs walutowy mało przeszkadza tylko bardzo silnym gospodarkom, np. niemieckiej i chińskiej. Natomiast słaby kurs walutowy może pomóc w poprawie salda handlu zagranicznego, ale nie wystarczy, aby kraje mało konkurencyjne, np. USA i Wielka Brytania, wykazały dodatnie salda.

Literatura

- Baruk A.I., *Jak skutecznie oddziaływać na odbiorców? Wybrane formy sprzedaży i wywierania wpływu na nabywców*, Wydawnictwo TNOiK „Dom Organizatora”, Toruń 2006.
- Baruk A.I., *Wykorzystanie internetu i aktywizowanie nabywców finalnych przez polskie przedsiębiorstwa produkcyjne*, [w:] *Droga do aktywizowania polskich nabywców finalnych na rynku produktów spożywczych*, red. A. I. Baruk, Wydawnictwo TNOiK „Dom Organizatora”, Toruń 2009.

- Camposagrado R., *Declining dollar perspective*, <http://www.articlesbase.com/print/1466287>, 16.11.2009.
- Chu D.L., *Seeking Alpha. Gold, dollar, euro: 2010 "Menage a trios"?* <http://seekingalpha.com/article/179866-gold-dollar-euro-2010-menage-a-trois>, 27.12.2009.
- Dollar Could Surprise in 2010. Investors should expect the currency to rallying the coming months*, Oxford Analytica za "Forbes", <http://forbes.com>, 28.10.2009.
- Economic Report of the President. Transmitted to the Congress together with the Annual Report of the Council of the Economic Advisers*, U.S. Government Printing Office, Washington DC, February 17, 2005.
- Economic Report of the President. Transmitted to the Congress together with the Annual Report of the Council of the Economic Advisers*, U.S. Government Printing Office, Washington DC, February 15, 2006.
- Economic Report of the President. Transmitted to the Congress together with the Annual Report of the Council of the Economic Advisers*, U.S. Government Printing Office, Washington DC, February 11, 2010.
- Eurostat*, Statistical Office of the European Communities, Luxembourg [Tryb dostępu:] <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>, 29.11.2010.
- Hargrave-Silk A., *Perspective... Even for a dollar, buying Business Week looks to be a risky proposition*, <http://www.media.asia/print.php?id=36538>, 30.07.2009.
- Kijek A., Kijek T., *Znaczenie innowacji w kształtowaniu jakości produktu*, „Annales” 2005, vol. XXXIX, nr 17.
- Kijek T., *Jakość produktu jako instrument poprawy pozycji konkurencyjnej przedsiębiorstw*, [w:] *Sposoby budowy i oceny pozycji konkurencyjnej przedsiębiorstwa*, red. D. Niezgoda, Katedra Ekonomiki i Organizacji Agrobiznesu Akademii Rolniczej w Lublinie, Lublin 2005.
- Soros G., *China must fix the global currency crisis*, "Financial Times", <http://www.ft.com/cms/s/0/f4d912a-11df-8fbe-00144feabdc0>, 7.10.2010.
- Staszczak D.E., *Globalizacja. Zbiorowa hegemonia mocarstw i korporacji transnarodowych a globalny marketing*, Wydawnictwo Adam Marszałek, Toruń 2007.
- Staszczak D.E., *USA-UE. Wzajemne stosunki na tle zmian systemu światowego*, Wydawnictwo Adam Marszałek, Toruń 2004.

INFLUENCE OF EXCHANGE RATES CHANGES ON THE INTERNATIONAL TRADE IN THE GLOBAL RECESSION TERMS

Summary: This paper analyzes the influence of exchange rates on the international trade in goods in the global recession terms. The author stresses the changes in balance of foreign trade in goods of many countries. Exchange rates have an important influence on the foreign trade balance. The author also underlines a special situation of countries which are net exporters and net importers.