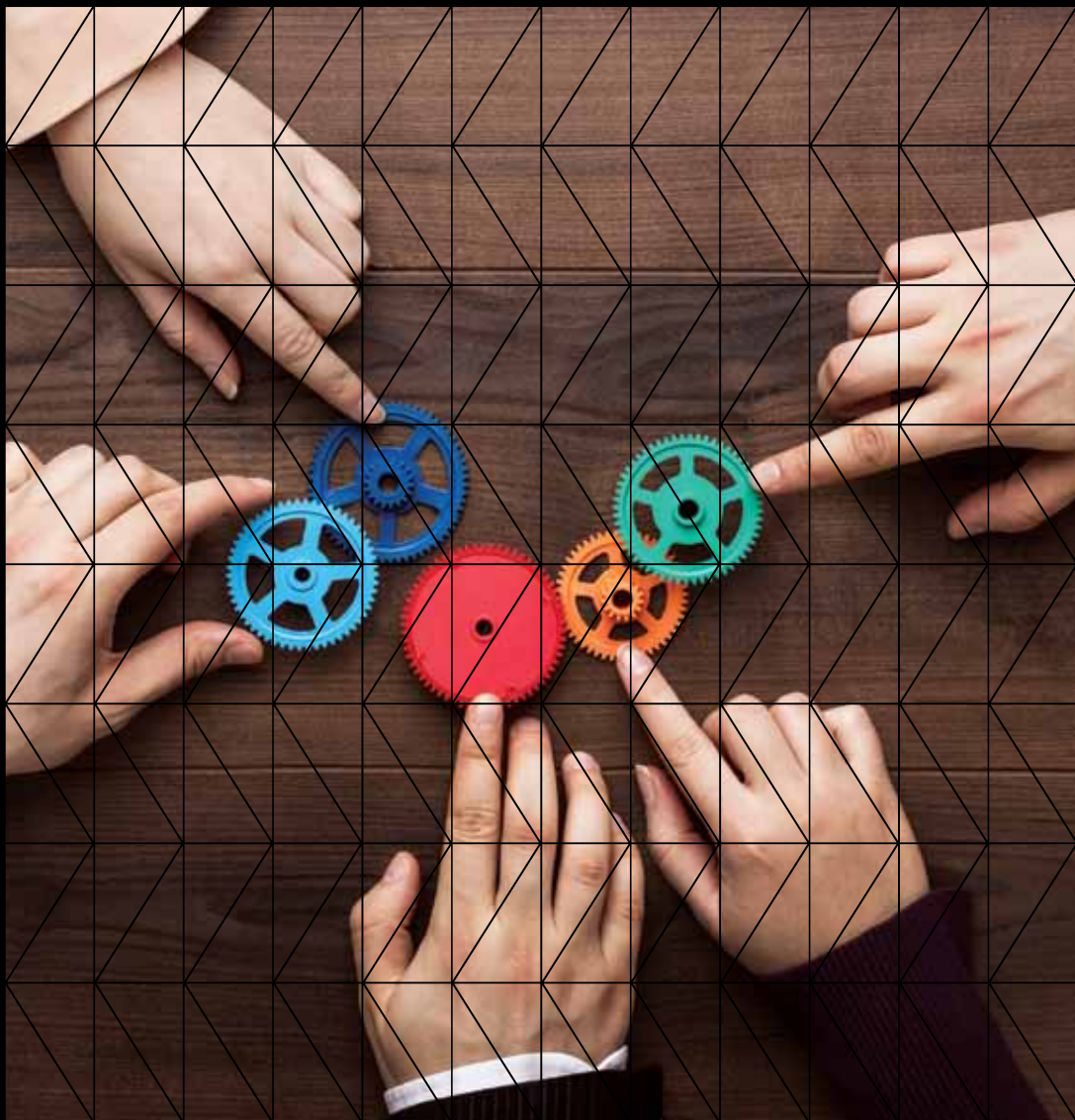


RAPORT OSW



OSW

ROLA EUROPY ŚRODKOWEJ W GOSPODARCE NIEMIEC KONSEKWENCJE POLITYCZNE

Konrad Popławski

RAPORT OSW

WARSZAWA
WRZESIEŃ 2016

ROLA EUROPY ŚRODKOWEJ W GOSPODARCE NIEMIEC KONSEKWENCJE POLITYCZNE

Konrad Popławski



OSW |

CENTRE FOR EASTERN STUDIES

OŚRODEK STUDIÓW WSCHODNICH im. **Marka Karpia**

© Copyright by Ośrodek Studiów Wschodnich im. Marka Karpia
Centre for Eastern Studies

REDAKCJA MERYTORYCZNA

Mateusz Gniazdowski, Anna Kwiatkowska-Drożdż

REDAKCJA

Halina Kowalczyk

WSPÓŁPRACA

Katarzyna Kazimierska, Anna Łabuszewska

OPRACOWANIE GRAFICZNE

PARA-BUCH

ZDJĘCIE NA OKŁADCE

Agencja Shutterstock

SKŁAD

GroupMedia

WYKRESY

Wojciech Mańkowski

WYDAWCA

Ośrodek Studiów Wschodnich im. Marka Karpia

Centre for Eastern Studies

ul. Koszykowa 6a, Warszawa

Tel. + 48 /22/ 525 80 00

Fax: + 48 /22/ 525 80 40

osw.waw.pl

ISBN 978-83-62936-80-09

Spis treści

TEZY /5

WSTĘP /9

I. ATUTY EUROPY ŚRODKOWEJ Z PERSPEKTYWY NIEMCIEC /11

II. ROZWÓJ WYMIANY HANDLOWEJ MIĘDZY NIEMCAMI I PAŃSTWAMI V4 /16

1. Rola Europy Środkowej jako kluczowego partnera handlowego Niemiec /16
2. Pozycja poszczególnych państw V4 w handlu z Niemcami /21
3. Ryzyka związane z uzależnieniem państw V4 od handlu z Niemcami /26

III. WSPÓŁPRACA INWESTYCYJNA NIEMCIEC I PAŃSTW V4 /32

1. Przepływ inwestycji między Niemcami i państwami V4 /32
2. Motywy inwestowania /36
3. Klimat inwestycyjny w krajach V4 z perspektywy niemieckich inwestorów /40

IV. PERSPEKTYWY POLITYCZNE WSPÓŁPRACY GOSPODARCZEJ /45

ANEKS /49

1. Sektor motoryzacyjny /49
2. Sektor elektromaszynowy /51
3. Sektor logistyczny /54
4. Sektor energetyczny /55
5. Sektor handlu detalicznego /58
6. Sektor bankowy /62

TEZY

- Współpraca gospodarcza Niemiec i państw Europy Środkowej przyniosła w ostatnich latach obustronne korzyści. RFN po 1989 roku zajęła pozycję najważniejszego partnera handlowego i inwestycyjnego państw V4, wywierając decydujący wpływ na kierunek rozwoju modelu gospodarczego w państwach Europy Środkowej, co pomogło w modernizacji regionu. Niemieckie firmy z takich sektorów, jak branża motoryzacyjna, finansowa czy energetyczna, uzyskały znaczne udziały rynkowe w tych państwach. W ostatnich latach zwiększyło się także znaczenie ekonomiczne V4 dla Niemiec. Licząc łącznie, państwa Grupy Wyszehradzkiej stały się najważniejszym partnerem RFN na świecie zarówno w dziedzinie eksportu, jak i importu. Zdołały one – jako jedne z niewielu państw niedysponujących znaczącymi zasobami surowców – utrzymać względnie zrównoważone relacje handlowe, wykazując nadwyżkę lub nieznaczny deficyt w wymianie z Niemcami.
- Europa Środkowa stała się w ostatniej dekadzie ważnym źródłem poprawy konkurencyjności międzynarodowej niemieckiej gospodarki. Po pierwsze, przenoszenie fabryk stało się elementem obniżania kosztów produkcji dla wielu firm z RFN, a także presji wywieranej przez biznes na niemieckich pracowników w celu ograniczenia kosztów pracy. Po drugie, przedsiębiorstwa RFN w obliczu coraz większych problemów z brakiem dostatecznej liczby inżynierów przenoszą część aktywności badawczych do Europy Środkowej lub ściągają do Niemiec wykwalifikowanych pracowników z regionu.
- Zacieśnieniu współpracy gospodarczej między Niemcami i Europą Środkową służyły inwestycje finansowane ze środków europejskich. Niemcy były zdecydowanie największym beneficjentem inwestycji w państwach V4 finansowanych ze środków przeznaczonych na politykę spójności UE. Dzięki temu mogły liczyć chociażby na dodatkowy eksport do tych państw w wysokości 30 mld euro w latach 2004–2015¹. RFN zyskiwała nie tylko bezpośrednio na zdobywanych kontraktach, ale także pośrednio. Znaczą-

¹ Ocena korzyści uzyskiwanych przez państwa UE-15 w wyniku realizacji polityki spójności w krajach Grupy Wyszehradzkiej. Raport końcowy. Instytut Badań Strukturalnych. Warszawa, grudzień 2011; <http://ibs.org.pl/app/uploads/2015/12/Ocena-korzy%C5%9Bci-uzyskiwanych-przez-pa%C5%84stwa-UE-15-w-wyniku-realizacji-polityki-sp%C3%B3jno%C5%9Bci-w-krajach-Grupy-Wyszehradzkiej.pdf>

ca część tych środków była przeznaczana na rozbudowę infrastruktury, co zwiększało możliwości transportowania dóbr między RFN a Europą Środkową i Wschodnią.

- Państwa V4 udowodniły w ostatnich latach, że są w stanie efektywnie wytwarzać komponenty i towary dla niemieckich koncernów. Sektorami, które znacząco zwiększyły zaangażowanie w Europie Środkowej w ostatnich latach, były branża motoryzacyjna, elektromaszynowa, a także handel detaliczny. Można się spodziewać przenoszenia przez niemieckie koncerny do Europy Środkowej tej działalności badawczo-rozwojowej, której nie będzie można zrealizować w RFN. Jednak skala tego procesu będzie niewielka.
- Warunkiem osiągnięcia przez V4 poziomu współpracy handlowej z RFN, takich państw jak Austria, Belgia, Holandia czy Szwajcaria, jest zaoferowanie niemieckim przedsiębiorstwom własnych produktów o wysokiej wartości dodanej. Wciąż istnieje duży potencjał do pogłębiania współpracy gospodarczej między Niemcami a krajami V4. Oprócz tradycyjnych zalet Europy Środkowej, takich jak bliskość geograficzna, tradycje produkcji przemysłowej, niskie koszty pracy, wiarygodność i pewność dostaw, niemieckie firmy doceniają nowe elementy konkurencyjności regionu, jak: stabilność rozwoju ekonomicznego i uwarunkowań polityczno-instytucjonalnych, coraz lepszy stan infrastruktury, a także wysoki poziom kwalifikacji i wydajności pracowników.
- Duże uzależnienie Europy Środkowej od wymiany handlowej i inwestycji z Niemcami generuje szereg zagrożeń dla rozwoju ekonomicznego regionu. Po pierwsze, specjalnością RFN jest eksport dóbr inwestycyjnych oparty na tradycyjnych koncernach przemysłowych. Niemieckie firmy wciąż nie osiągają znaczących sukcesów w sektorze teleinformatycznym, który może w przyszłości stanowić o sile gospodarki. Po drugie, rola Europy Środkowej jako montowni niemieckich koncernów wiąże się w średniej perspektywie z ryzykiem utraty tej pozycji na rzecz krajów charakteryzujących się niższymi kosztami produkcji. Ponadto sprzedaż wyrobów z Europy Środkowej pod markami firm z RFN utrudnia tworzenie własnych, rozpoznawalnych na świecie marek, uzyskiwanie znaczących marż i wyjście z tzw. pułapki średniego dochodu.
- Okres niestabilności politycznej i gospodarczej na świecie zwiększa znaczenie Europy Środkowej dla Niemiec. Po pierwsze, bliskość geograficzna

tego regionu zapewnia, że współpracy ekonomicznej z nim nie zakłócają problemy geopolityczne i nie ma ryzyka przerwania ciągłości dostaw. Po drugie, ze względu na kryzys strefy euro zintensyfikował się spór o przyszły kształt polityki gospodarczej w UE. Niemcy potrzebują sojuszników, którzy będą popierać wolnorynkowy model Unii, oparty na zasadach dyscypliny fiskalnej, w starciu z bardziej etatystyczną wizją UE reprezentowaną przez Francję, ale prawdopodobnie także przez rządzone przez partie lewicowe Grecję, Portugalię i, być może, Hiszpanię.

- W najbliższych latach RFN może być zainteresowana przeciągnięciem Europy Środkowej na swoją stronę w różnych sporach europejskich, takich jak: reformy strefy euro, rewizja polityki energetycznej i klimatycznej UE, a także zmagania z problemami w sąsiedztwie na wschodzie i południu. W ostatnich latach pomimo dynamicznie rozwijającej się współpracy gospodarczej nie widać szczególnego zainteresowania po stronie niemieckiej pogłębianiem współpracy politycznej z Europą Środkową. Wydaje się, że intensywniejsza współpraca w ramach V4 mogłaby pomóc w uwrażliwieniu RFN na interesy regionu, zwłaszcza że w wielu kwestiach europejskich osiągnięcie wspólnego stanowiska V4 wydaje się możliwe.
- Ważnym warunkiem poprawy współpracy RFN i Europy Środkowej jest informowanie niemieckiej opinii publicznej poprzez intensywne działania promocyjne o znaczącej skali wzajemnych powiązań gospodarczych. Dynamicznie pogłębiająca się współpraca RFN z tym regionem umyka uwadze niemieckich mediów. Kontrastuje to ze znaczną liczbą doniesień i analiz poświęconych rozwojowi stosunków gospodarczych z krajami BRIC. Wynika to także z braku zainteresowania niemieckich ekonomistów Europą Środkową. Po akcesji państw regionu do UE obszar badawczy wielu ośrodków naukowych przesunął się dalej na wschód. W niewielkim stopniu prace analityczne na obszarze Europy Środkowej są prowadzone przez niemieckie fundacje polityczne. Stąd wynika też niezrozumienie sytuacji regionu i błędna narracja, że środki na politykę spójności to tylko forma dofinansowania uboższych państw, niegwarantująca RFN żadnych korzyści gospodarczych.
- Skutki ewentualnego rozpadu strefy Schengen są trudne do oszacowania. Zwiększenie obciążeń biurokratycznych w przepływie towarów między Niemcami i V4 z pewnością utrudniłoby wymianę handlową, generując dodatkowe koszty. Byłoby to zapewne dużym problemem szczególnie dla

niemieckiej branży samochodowej i logistycznej, dla których czas dostawy odgrywa dużą rolę w konkutowaniu. Z tego powodu można się także spodziewać, że niemieckie koncerny zaangażowane w Europie Środkowej będą przeciwnikami zaostżenia kontroli na granicach.

WSTĘP

Przystąpienie Czech, Polski, Słowacji i Węgier do Unii Europejskiej zostało zinterpretowane przez wielu ekspertów jako „koniec historii” w ich stosunkach gospodarczych z RFN. Po 2004 roku powstało niewiele badań porównawczych na temat rozwoju powiązań ekonomicznych Niemiec z Europą Środkową. Poniższy raport ma za zadanie wypełnić tę lukę, a głównym jego celem jest odpowiedź na pytanie, jak zmieniły się relacje gospodarcze Niemiec i państw Grupy Wyszehradzkiej (V4) w świetle znaczących przeobrażeń politycznych i ekonomicznych w Unii Europejskiej w ostatnich latach.

Czechy, Polska, Słowacja i Węgry zostały wybrane jako egzemplifikacja generalnych przemian w powiązaniach między RFN a Europą Środkową, które dotyczyły relacji Niemiec także z innymi krajami regionu, takimi jak Bułgaria, Rumunia czy państwa bałtyckie. Państwa tego regionu łączą liczne podobieństwa z perspektywy niemieckich elit gospodarczych, takie jak:

- bliskość geograficzna Niemiec i podobieństwo kulturowe;
- jednolite reguły rynkowe obowiązujące w całej UE;
- długoletnia tradycja przemysłowa i duży udział produkcji przemysłowej w PKB;
- znaczny udział kapitału zagranicznego w sektorze wytwórczym i finansowym;
- model gospodarczy oparty na eksporcie ze znacznym udziałem koncernów zagranicznych;
- nikłe lub nieznaczne zasoby surowców i duże uzależnienie od ich importu;
- system energetyczny oparty na elektrowniach wykorzystujących węgiel i energię atomową, które to paliwa są coraz bardziej wypierane z UE;
- znaczne zasoby wykwalifikowanych pracowników o niższych niż w Europie Zachodniej oczekiwaniach płacowych;
- stosunkowo dobre wyniki ekonomiczne na tle UE w czasie globalnego kryzysu finansowego i kryzysu strefy euro.

Republika Federalna Niemiec jest najważniejszym partnerem gospodarczym Europy Środkowej; w ostatnich latach powiązania te były źródłem wzajemnych korzyści ekonomicznych. Warto jednak zastanowić się nad stabilnością modelu rozwoju, który się ukształtował, a także rozważyć, jak współpraca gospodarcza państw V4 z Niemcami może się przysłużyć zwiększaniu innowacyjności. Kwestia zdolności do projektowania i produkowania nowoczesnych

towarów i usług rośnie na znaczeniu w kontekście debaty w Europie Środkowej na temat tzw. pułapki średniego dochodu. Definiowana jest ona jako zagrożenie wyczerpania się dotychczasowych źródeł wzrostu gospodarczego i nieumiejętności przejścia z produkcji bazującej na niskich kosztach pracy do wytwarzania opartego na wysokiej jakości oraz innowacyjności, gwarantującego wyższe płace.

Do opracowania raportu wykorzystano trzy źródła informacji. Główną metodą stosowaną w badaniu była analiza wskaźników ekonomicznych w handlu i inwestycjach między Niemcami a państwami V4. Dodatkowo przeprowadzono w ramach wizyt studyjnych rozmowy z około 30 ekspertami, głównie z Niemiec, ale też z państw V4 – przedstawicielami niemieckich ministerstw federalnych i landowych, a także ambasad, stowarzyszeń biznesowych, instytutów badawczych, izb handlowych oraz agencji inwestycji zagranicznych w Czechach, w Polsce, na Węgrzech i na Słowacji. Informacje uzupełniono o studia przypadków najważniejszych niemieckich branż, analizujące ich sytuację w państwach V4.

I. ATUTY EUROPY ŚRODKOWEJ Z PERSPEKTYWY NIEMIEC

W ostatnich latach region Europy Środkowej kontynuował dosyć szybki wzrost gospodarczy i stosunkowo dobrze radził sobie ze spowolnieniem gospodarczym na świecie po 2009 roku, zwłaszcza jeśli przyjmuje się za punkt odniesienia sytuację strefy euro. Silniejsza pozycja ekonomiczna wraz ze zmianą uwarunkowań politycznych w Europie czyni z niego jeszcze atrakcyjniejszego niż wcześniej partnera dla Niemiec.

Z niemieckiego punktu widzenia region Europy Środkowej miał już od lat 90. XX wieku liczne cechy wspólne. Podstawowe charakterystyki gospodarki państw V4, takie jak: tradycja przemysłowa, niskie koszty pracy, bliskość kulturowa i geograficzna, a także wykwalifikowana siła robocza czyniły z nich idealny obszar ekspansji handlowej i inwestycyjnej. RFN od samego początku włączyła się w proces transformacji gospodarczej w krajach Europy Środkowej, dostrzegając w tym szansę na uzyskanie korzyści politycznych, ekonomicznych i w obszarze bezpieczeństwa. Celem Niemiec było nawiązanie silnych relacji z Europą Środkową, polityczne powiązanie jej ze strukturami Zachodu, a także budowa w regionie zaplecza gospodarczego.

Rola gospodarcza Europy Środkowej dla Niemiec w ostatnich latach zwiększyła się, gdyż duża efektywność zlokalizowanych w regionie zakładów pomogła najważniejszym niemieckim branżom w utrzymaniu konkurencyjności globalnej w okresie spowolnienia gospodarczego na świecie. Dzięki stosunkowo niskim płacom i wysokiej produktywności Europa Środkowa stała się fabryką niemieckich produktów na rynek UE, których produkcja nie mogła być przeniesiona do Azji. Po wejściu do strefy euro sytuacja gospodarcza RFN była oceniana niezwykle krytycznie zarówno w kraju, jak i za granicą. Przez kilkanaście lat od czasu zjednoczenia Niemiec gospodarka znajdowała się w stagnacji. W latach 1991–2001 w RFN bezrobocie szczególnie w nowych landach utrzymywało się na wysokim poziomie rzędu 20%, rósł dług publiczny, a także utrzymywał się deficyt płatniczy w wymianie ekonomicznej z zagranicą. RFN wraz z Francją jako pierwsze złamały reguły deficytu budżetowego obowiązujące w strefie euro. W odpowiedzi na diagnozę ekonomistów, którzy za problemy Niemiec winili zbyt wysokie koszty pracy, rząd w Berlinie w latach 2003–2005 wprowadził pakiet reform Agenda 2010, ograniczających świadczenia społeczne, poprawiających warunki prowadzenia biznesu i uelastyczniających rynek pracy. Pod presją reform i groźby przenoszenia przez firmy miejsc pracy z Niemiec do krajów Europy Środkowej i Wschodniej niemieckie związki zawodowe

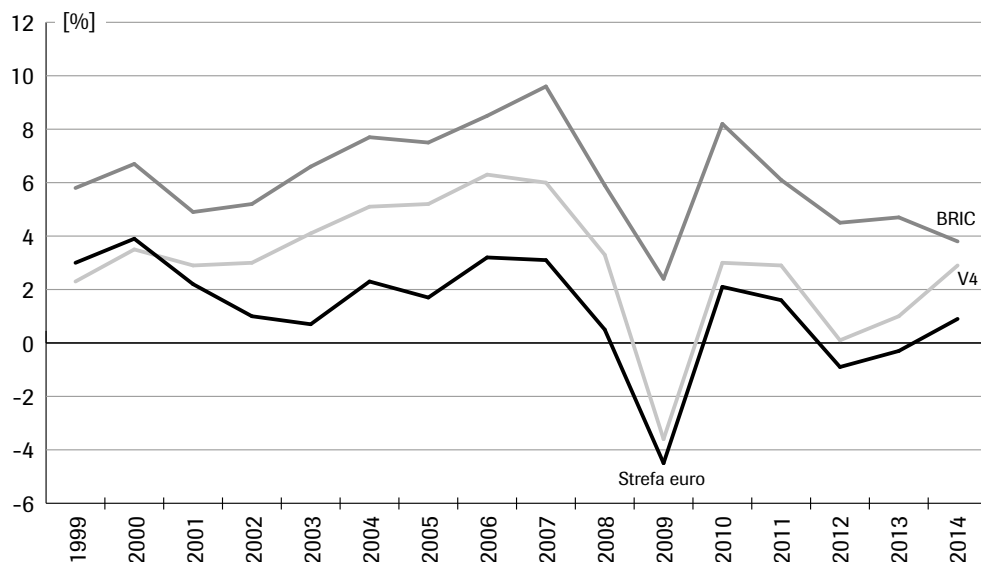
ograniczyły swoje oczekiwania płacowe, koncentrując się na zachowaniu zakładów w RFN. Dodatkowym źródłem generowania oszczędności było przenoszenie części produkcji z RFN do krajów o niższych kosztach pracy: w Azji i Europie Środkowej.

Państwa środkowoeuropejskie stały się ważnym centrum produkcji na rynek Unii Europejskiej. Szczególnie dla niemieckiego sektora małych i średnich firm kraje Europy Środkowej były atrakcyjnym miejscem lokowania kapitału, gdyż po wejściu do UE miały zbliżone przepisy prawne i podatkowe do niemieckich, a także wysokie standardy ochrony prawnej w porównaniu z innymi gospodarkami wschodzącymi. Z tych względów inwestycje w Europie Środkowej były też łatwiejsze do zrealizowania dla silnego w Niemczech sektora małych i średnich przedsiębiorstw. Poza tym części dóbr wielkogabarytowych przeznaczonych na rynek europejski, takich jak samochody czy maszyny, nie opłacało się produkować w Azji ze względu na koszty transportu. Po 2009 roku można było zauważyć, że niemieckie koncerny motoryzacyjne rozbudowały swój potencjał produkcyjny w Europie Środkowej w celu generowania oszczędności. Ich źródłem nie były już jedynie koszty pracy, które w poprzednich latach znacząco wzrosły, lecz rosnąca efektywność dzięki wysokiej wydajności fabryk i coraz lepszym kwalifikacjom miejscowych pracowników.

W ostatnich latach utrzymywała się dobra sytuacja ekonomiczna krajów Europy Środkowej, co zwiększyło jej atrakcyjność jako partnera gospodarczego dla Niemiec na tle coraz trudniejszej sytuacji ekonomicznej na świecie. Państwa Grupy Wyszehradzkiej były w stanie utrzymać wysokie tempo rozwoju gospodarczego. W latach 1999–2014 średni produkt krajowy brutto na osobę w tych państwach zwiększył się z 60% do 75% średniej unijnej².

² GDP per capita, consumption per capita and price level indices, grudzień 2015; http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/GDP_per_capita,_consumption_per_capita_and_price_level_indices

Wykres 1. Tempo wzrostu PKB wybranych grup krajów (w %)*



Źródło: Bank Światowy

* W średniej dla strefy euro ujęto 11 założycielskich państw członkowskich oprócz Niemiec. Wyniki podano w oparciu o średnią arytmetyczną w celu pokazania danych państw trzech grup krajów w ujęciu przekrojowym. W przypadku obliczenia średniej ważonej wynik BRIC byłby bardzo zawyżony przez Chiny, a wynik V4 przez Polskę. Jest to podejście często stosowane w analizach Niemieckiej Izby Przemysłowo-Handlowej

Z danych wykresu widać wyraźnie, że od 2001 roku państwa V4 rozwijały się szybciej niż kraje strefy euro, przy czym przyspieszenie wzrostu było widać szczególnie w latach 2001-2007. Dynamika PKB była w latach 1999-2014 niższa w państwach V4 niż BRIC, jednak nie można wykluczać, że w kolejnych latach tempo rozwoju gospodarczego Europy Środkowej przewyższy tempo wzrostu PKB największych gospodarek wschodzących³. Porównanie V4 z państwami BRIC jest szczególnie ciekawe, gdyż przedsiębiorstwa z Niemiec podjęły w ostatnich latach ekspansję w tych dwóch grupach państw, więc w pewien sposób można by je traktować jako grupy rywalizujące o kapitał niemiecki.

Po 2007 roku umocnieniu relacji gospodarczych między Niemcami a Europą Środkową sprzyjał proces modernizacji finansowany również z funduszy polityki spójności UE. Kraje V4 były jednymi z największych beneficjentów tych funduszy, a jednocześnie zdołały one w ostatnich latach zachować dyscyplinę finansów publicznych (problem z tym miały jedynie Węgry), dlatego w okresie spowolnienia gospodarczego na świecie po 2009 roku utrzymywały

³ Prognoza ta jest oparta na założeniu utrzymującego się kryzysu gospodarczego w Brazylii i Rosji oraz piętrzących się problemów strukturalnych w Chinach.

one wysoki poziom inwestycji publicznych. Była to odwrotna sytuacja niż w wielu krajach – szczególnie południa strefy euro – które pod wpływem zagrożenia niewypłacalnością znacznie zredukowały swoje wydatki budżetowe. Niemcy były zdecydowanie największym beneficjentem inwestycji w krajach V4 finansowanych z polityki spójności UE. Dzięki temu mogły liczyć choćby na dodatkowy eksport do tych państw w wysokości 30 mld euro w latach 2004–2015⁴. RFN dzięki inwestycjom z funduszy spójności realizowanym w Europie Środkowej zyskiwała nie tylko bezpośrednio na zdobywanych kontraktach, ale także pośrednio. Znacząca część z tych środków była przeznaczana na rozbudowę infrastruktury, co zwiększało możliwości transportowania dóbr między RFN a Europą Środkową i Wschodnią. Miało to duże znaczenie dla niemieckich koncernów samochodowych, dla których dobre sieci transportowe były warunkiem budowania nowoczesnych zakładów produkcyjnych w państwach V4.

Państwa Europy Środkowej i Niemcy stały często politycznie po przeciwnych stronach w kwestii reformowania UE. Dominującą linią sporów był podział na stare i nowe kraje UE. Państwa V4 były niechętne zbyt niemu rozszerzeniu kompetencji instytucji unijnych kosztem narodowych i długo opierały się wprowadzeniu Traktatu Lizbońskiego. Nieufność do przyjętych w 2004 roku do UE państw Europy Środkowej spotęgowało poparcie przez nie interwencji USA w Iraku, za co spotkała je ostra krytyka ze strony Francji i Niemiec. Niższy poziom rozwoju gospodarczego Europy Środkowej skłaniał je do oporu wobec wprowadzania niektórych rozwiązań integracyjnych, jak choćby ujednoczenia stopy podatku CIT. Kraje regionu były często przeciwnikami zaostrzenia polityki klimatycznej, która w Brukseli była widziana jako jeden z elementów wspólnej tożsamości UE. W 2010 roku, gdy rozpoczął się kryzys strefy euro, pojawiła się nowa linia podziału UE – na kraje Północy i Południa. Okazało się jednak, że to kraje Południa strefy euro, takie jak Grecja, Hiszpania, Francja czy Portugalia, nie wykorzystały uczestnictwa w strefie euro do poprawy konkurencyjności handlowej i od 2010 roku zaczęły się zmagać z problemami gospodarczymi. RFN zaś, która postawiła na zamrożenie płac, uelastycznienie rynku pracy i ograniczenie przywilejów socjalnych, znalazła się w dużo lepszej sytuacji. Dla Berlina było to niewygodne, gdyż w unii walutowej było więcej państw członkowskich z problemami gospodarczymi. Istniało więc ryzyko,

⁴ Raport: Ocena korzyści uzyskiwanych przez państwa UE-15 w wyniku realizacji polityki spójności w krajach Grupy Wyszehradzkiej, grudzień 2011; <http://ibs.org.pl/app/uploads/2015/12/Ocena-korzy%C5%9Bci-uzyskiwanych-przez-pa%C5%84stwa-UE-15-w-wyniku-realizacji-polityki-sp%C3%B3jno%C5%9Bci-w-krajach-Grupy-Wyszehradzkiej.pdf>, s. 52.

że przerzucą one ciężar swoich problemów na RFN. Symptodem tego było osamotnienie przedstawicieli Niemiec na forum Europejskiego Banku Centralnego, którego decyzje często zapadały wbrew postulatom Berlina. W tej sytuacji cennym sojusznikiem okazały się kraje Europy Środkowej, które przystąpiły do strefy euro, takie jak Estonia, Litwa, Łotwa czy Słowacja. Właśnie Bratysława była jednym z najgłośniejszych przeciwników przyznawania kredytów dla zagrożonych niewypłacalnością Aten.

W ewentualnej debacie na temat dalszych reform Unii Europejskiej w najbliższych latach głos państw V₄ będzie się liczył. Kiedy do niej dojdzie, RFN ze względu na inne uwarunkowania gospodarcze będzie stać po przeciwnej stronie niż kraje Południa strefy euro. Już obecnie widać pogłębiający się dystans między Niemcami, które notują korzystne wyniki gospodarcze i redukują zadłużenie, a krajami Południa unii walutowej, których długi wciąż się powiększają. W przyszłej debacie Berlin zapewne będzie stał na stanowisku bardziej wolnorynkowej UE i nie wiadomo, czy będzie mógł liczyć na wsparcie w tej kwestii Londynu, który rozważa wyjście ze wspólnoty. Europa Środkowa, z którą RFN łączą silne interesy gospodarcze, może okazać się kluczowym partnerem w kwestiach reformowania UE.

II. ROZWÓJ WYMIANY HANDLOWEJ MIĘDZY NIEMCAMI I PAŃSTWAMI V4

W ostatnich latach państwa V4 stały się jednym z kluczowych partnerów handlowych Niemiec. W relacji tej udało się przywrócić większą dozę symetrii. Nie tylko Niemcy są najważniejszym partnerem handlowym V4, ale także odwrotnie – państwa V4 jako jeden region są kluczowym partnerem Niemiec. Warto też podkreślić, że choć gospodarka niemiecka jest w stanie wygenerować nadwyżkę handlową z większością krajów świata, to z gospodarkami państw V4 utrzymuje się względna równowaga. Współpraca z Niemcami oferuje liczne korzyści i niesie duże szanse na rozwój, zwłaszcza w okresie spowolnienia gospodarczego na świecie. Mimo to silne relacje gospodarcze z RFN nie staną się receptą na wyjście państw V4 z tzw. pułapki średniego dochodu. Trudno się spodziewać, żeby niemieckie firmy były gotowe na większą skalę przenieść do regionu aktywność badawczo-rozwojową, gdyż jest ona sferą generowania największej części zysków dla gospodarki niemieckiej. Lukratywna współpraca z Niemcami może zniechęcać wiele firm z Europy Środkowej do ograniczania zależności od koncernów niemieckich i pracy nad własną produkcją coraz bardziej zaawansowanych dóbr.

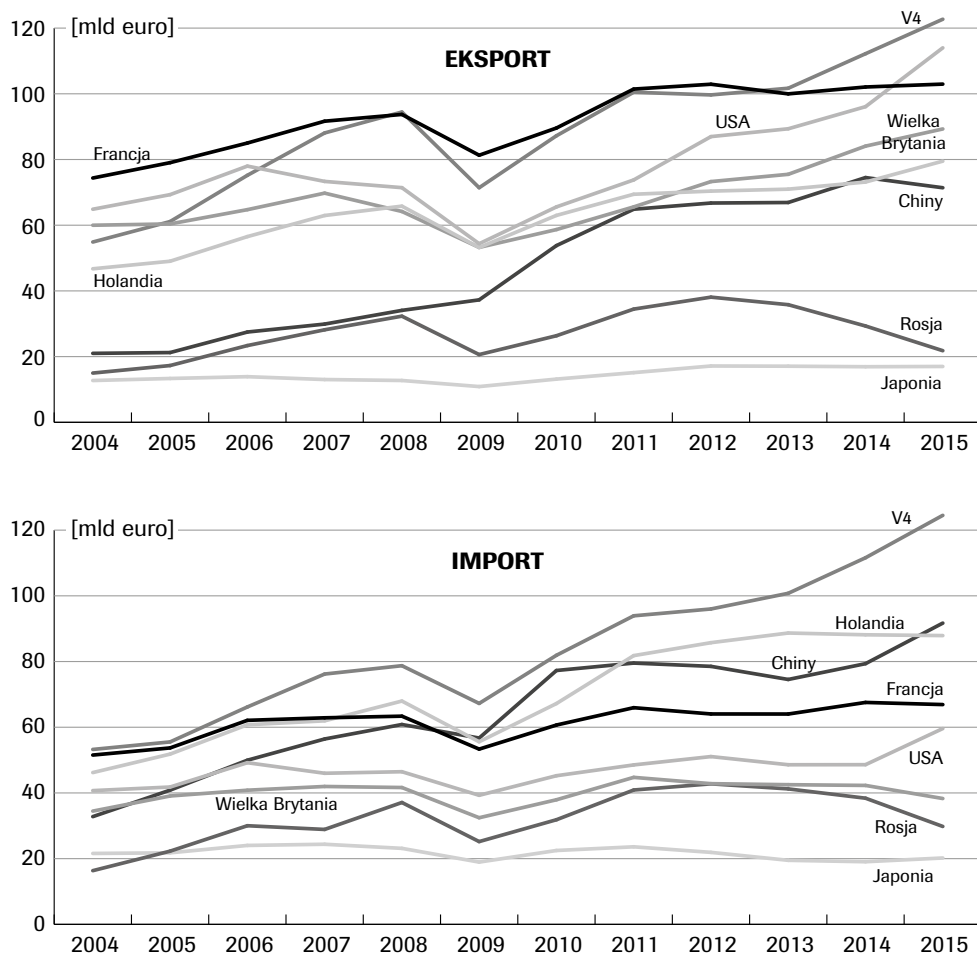
1. Rola Europy Środkowej jako kluczowego partnera handlowego Niemiec

W ostatniej dekadzie rosła niezwykle szybko rola handlu zagranicznego w niemieckiej gospodarce. Kraje V4 liczone łącznie stały się zaś od 2007 roku najważniejszym partnerem handlowym Niemiec, dostarczając najwięcej po USA komponentów dla niemieckich eksporterów i przyczyniając się w ten sposób do poprawy konkurencyjności handlowej gospodarki RFN.

W ostatniej dekadzie rozwój wymiany handlowej był w Niemczech jednym z najważniejszych źródeł wzrostu gospodarczego, zwłaszcza że konsumpcja wewnętrzna nie stanowiła istotnego motoru rozwoju ekonomicznego. W latach 2004–2008 obroty handlowe Niemiec rosły bardzo dynamicznie dzięki dobrej koniunkturze w strefie euro i na rynkach wschodzących. Największa recesja w powojennej historii Niemiec w 2009 roku, gdy PKB spadł o 5%, nie doprowadziła do długotrwałego osłabienia wzrostu gospodarczego w RFN. Pomimo początkowego załamania wymiany handlowej Niemiec straty szybko udało się odrobić i w kolejnych latach sprzedaż niemieckich produktów za granicą stabilnie rosła. Właśnie konkurencyjność handlowa była jednym z głównych źródeł utrzymania stabilnego wzrostu gospodarczego w RFN, a także umocnienia wizerunku Niemiec jako kraju z bardzo silną gospodarką, która oparła się kryzysowi ekonomicznemu. Najbardziej widocznym symbolem tej potęgi była rosnąca od dekady nadwyżka handlowa. Od

2012 roku RFN notuje największą nadwyżkę na rachunku obrotów bieżących na świecie⁵. W 2014 roku wyniosła ona 285 mld dolarów, co było niemal dwukrotnie wyższą wartością niż drugich w kolejności Chin (150 mld dolarów) i trzy razy wyższą niż trzeciej Arabii Saudyjskiej (100 mld dolarów)⁶. Skala sukcesu niemieckiego eksportu jest tym większa, że wiele innych krajów strefy euro, takich jak Grecja, Hiszpania czy Portugalia, zmagają się w ostatnich latach z konsekwencjami znaczącego deficytu na rachunku obrotów bieżących, co groziło niewypłacalnością.

Wykres 2. Handel zagraniczny Niemiec z wybranymi krajami świata i V4 (w mld euro)



Źródło: Federalny Urząd Statystyczny

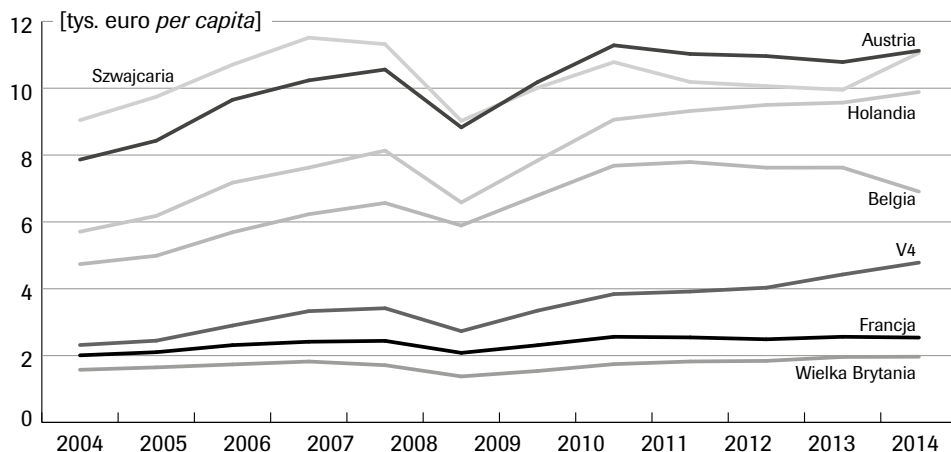
⁵ Wymiana handlowa jest jednym z kluczowych czynników kształtujących wartość rachunku obrotów bieżących, który przedstawia stan przepływów pieniężnych między krajem i zagranicą.

⁶ Deutschland hat weltweit größten Exportüberschuss, 2.02.2015; <http://www.welt.de/wirtschaft/article137024573/Deutschland-hat-weltweit-groessten-Exportueberschuss.html>

Istnieje bezpośredni związek między poprawą sytuacji niemieckiej gospodarki w ostatnich latach a zacieśnieniem współpracy handlowej z Europą Środkową. Kraje V4 odgrywają coraz większą rolę z punktu widzenia niemieckich interesów gospodarczych, trafia do nich bowiem największa część eksportu Niemiec. Już w 2008 roku ujmowane łącznie państwa V4 wysunęły się na pierwsze miejsce jako najważniejsi nabywcy niemieckich dóbr, jednak w okresie kryzysu gospodarczego w 2009 roku zredukowały one swój popyt na towary z RFN w większym stopniu niż np. Francja. W kolejnych latach stopniowo pozycja państw V4 się umacniała. W efekcie w 2015 roku w krajach V4 niemieckie firmy sprzedały towary o wartości 123 mld euro – 19% więcej niż we Francji, kraju zasobniejszym i ludniejszym niż wszystkie państwa V4 łącznie. Kraje V4 prześcignęły w tym względzie także Chiny o 71%, a czterokrotnie Rosję, która jest uznawana w RFN za niezwykle lukratywny rynek. Należy podkreślić, że silna pozycja krajów V4 nie byłaby możliwa bez ich silnego zintegrowania z łańcuchem dostaw z Niemiec, które posiadają wiele fabryk na terenach tych państw. Wpływa to stymulująco także na niemiecki eksport. Z jednej strony niemieckie zakłady zlokalizowane w krajach V4 nabywają część komponentów od swoich firm matek z Niemiec. Z drugiej strony wysoki eksport RFN do krajów V4 to także wynik ich większej siły nabywczej, gdyż państwa te przejmują coraz większą część wartości dodanej z produkcji flagowych wyrobów niemieckich, takich jak samochody czy maszyny.

Nieco inaczej kształtowały się tendencje w imporcie Niemiec. Od 2004 roku państwa V4 liczone łącznie są najważniejszym eksporterem na rynek niemiecki i ich pozycja nie zachwiała się nawet w kryzysowym 2009 roku – okresie największej recesji w powojennej historii Niemiec. Warto zwrócić uwagę, że import RFN z krajów V4 rozwija się relatywnie stabilnie w porównaniu ze stagnacją importu z Chin, Rosji czy Francji w ostatnich pięciu latach. Świadczy to o dużym znaczeniu fabryk zlokalizowanych na terytorium państw V4 dla utrzymywania konkurencyjności kosztowej niemieckiego przemysłu. Przedsiębiorstwa z RFN z jednej strony wołały zrezygnować ze zwiększania dostaw z innych państw, sprowadzając jednak w dalszym ciągu coraz więcej towarów z krajów V4. Z drugiej strony niemieckie firmy poszukiwały nowych poddostawców w Europie Środkowej, którzy co prawda nie oferowali tak niskich kosztów produkcji, jak kraje Azji, ale wydajnością i jakością produkcji były w stanie dorównać krajom Europy Zachodniej.

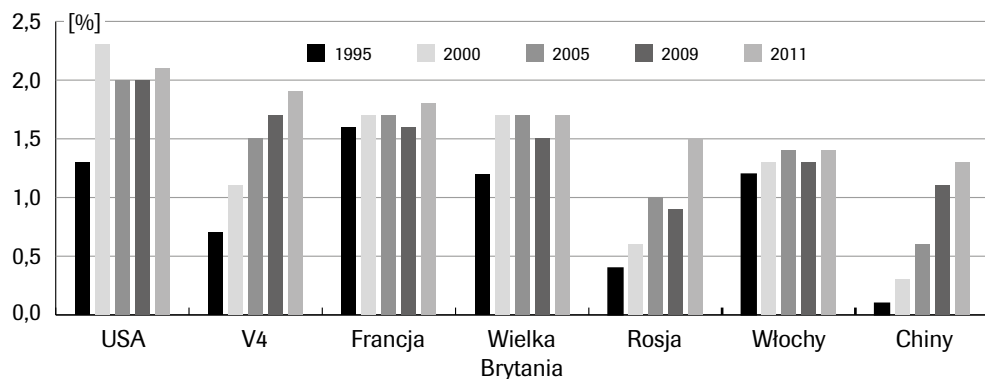
Wykres 3. Wartość handlu zagranicznego Niemiec z poszczególnymi krajami na osobę (w tys. euro) w latach 2004–2015



Źródło: Federalny Urząd Statystyczny

Ciekawą perspektywę spojrzenia na wymianę handlową RFN z V4 daje zestawienie obrotów handlowych przypadających na jednego mieszkańca, które ilustruje intensywność wymiany handlowej. Z wykresu widać, że państwa V4 cechują się wyższą wartością generowanych obrotów handlowych z Niemcami na mieszkańca niż takie państwa, jak Francja czy Wielka Brytania, przy czym znaczny wzrost nastąpił po 2009 roku. Między poszczególnymi państwami V4 istnieją przy tym duże różnice. W 2014 roku Czechy z ponad 7 tys. euro na osobę miały niewiele niższą wymianę handlową *per capita* z Niemcami niż Belgia. Węgry i Słowacja wymieniały z RFN dobra o wartości niespełna 5 tys. euro na osobę. Polska sytuowała się nieco niżej, z 2,5 tys. euro na osobę, wyprzedzając Wielką Brytanię, a także Francję. Z tego zestawienia można też wyciągnąć wnioski, że państwa V4 mają jeszcze duże możliwości rozwoju wymiany handlowej z Niemcami. Przykład krajów silnie zintegrowanych z gospodarką Niemiec, takich jak Austria, Belgia, Holandia czy Szwajcaria, pokazuje, że wartość wymiany handlowej na mieszkańca może przekraczać 10 tys. euro rocznie. Warto jednak podkreślić, że wysoki stopień rozwoju obrotów handlowych RFN z tymi państwami wynika również z ich zdolności do sprzedawania niemieckim przedsiębiorstwom swoich własnych technologii. Nie jest to zatem relacja oparta w dużej mierze na produkcji wyrobów na zlecenie niemieckich firm, jak to ma miejsce w przypadku państw V4.

Wykres 4. Udział dostaw z wybranych krajów w eksporcie Niemiec (w %)⁷



Źródło: Baza danych OECD-WTO Trade in Value Added (TiVA) – maj 2013; <http://stats.oecd.org/>

Bazy danych OECD i WTO umożliwiają przyjrzenie się temu, jaka część eksportu Niemiec była realizowana dzięki komponentom z poszczególnych państw. Rola krajów V4 obok Chin i Rosji jako dostawców dla niemieckich eksporterów w ostatnich latach znacząco wzrosła. W 1995 roku produkcja z V4 stanowiła wartość dodaną w niemieckiej sprzedaży zagranicznej w wysokości 0,7%. W ciągu 16 lat wskaźnik ten uległ potrojeniu do 2,1%. Tym samym kraje V4 plasowały się na drugim miejscu po USA jako najważniejsi dostawcy dla niemieckich eksporterów, wyprzedzając Francję, Wielką Brytanię, Rosję, Włochy czy Chiny. To oznacza, że kraje V4 były jednym z najważniejszych regionów w łańcuchu dostaw RFN, a także ważnym źródłem konkurencyjności niemieckich firm, w tym szczególnie branż przemysłowych: motoryzacji (3,3% wartości dodanej w sprzedaży zagranicznej) i budowy maszyn (2,7%). Zestawiając te dane z wynikami handlu zagranicznego między Niemcami a V4, można dojść do wniosku, że 21% całego importu Niemiec z V4 jest wykorzystywanych na potrzeby dalszego eksportu (w 1995 roku udział ten wynosił 13%).

Rozwój relacji handlowych Niemiec z krajami V4 wykazuje wciąż znaczny potencjał rozwoju wraz z rosnącą skalą coraz bardziej zaawansowanych powiązań między tymi państwami. Wydaje się, że perspektywy umiarkowanego wzrostu gospodarczego lub nawet stagnacji w Europie będą zwiększać zainteresowanie niemieckich firm redukowaniem kosztów produkcji towarów poprzez przenoszenie części aktywności realizowanych w przedsiębiorstwach do Europy Środkowej, co będzie się wiązało ze wzrostem importu z tych państw.

⁷ Dane te można uzyskać dzięki metodologii opracowanej wspólnie przez Światową Organizację Handlu i Organizację Współpracy Gospodarczej i Rozwoju. Szczegóły metodologii na stronie: https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/miwi_e/tradedataday13_e/oecdbrochurejanv13_e.pdf

Wzrost zaś poziomu zamożności państw V4 będzie skutkować zwiększeniem do nich eksportu RFN.

Za sukcesem krajów V4 w stosunkach z Niemcami stoją stabilne uwarunkowania rozwoju, a także bliskość geograficzna, które umożliwiły znaczne zaangażowanie niemieckiego sektora małych i średnich przedsiębiorstw. Z tego też względu wymiana handlowa Niemiec z państwami V4 ma dużo wyższą wartość niż z innymi znacznie większymi państwami, takimi jak Japonia, Rosja czy Turcja. Pokazuje to zatem bardzo wysoki stopień wzajemnej komplementarności Niemiec i krajów V4.

2. Pozycja poszczególnych państw V4 w handlu z Niemcami

Rozwój handlu między Niemcami a państwami V4 doprowadził do większego zrównoważenia relacji handlowych. W latach 2003–2015 udział państw V4 w handlu zagranicznym Niemiec zwiększył się z 8,6% do 12%, natomiast w tym samym okresie udział Niemiec w handlu liczonych łącznie państw V4 spadł z 30% do 25%.

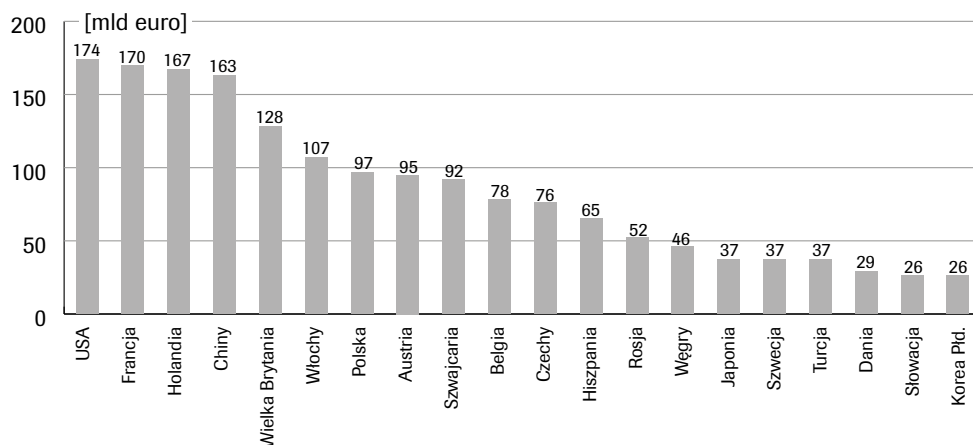
Tabela 1. Pozycja krajów V4 w zestawieniu najważniejszych partnerów handlowych Niemiec

Kraj	Handel 2003 w mld euro	Handel 2015 w mld euro	Pozycja 2003	Pozycja 2015	Przyrost handlu	Zmiana pozycji
Polska	32,2	96.8	12	7	201%	+5
Czechy	34,2	75.8	11	11	122%	0
Węgry	24,1	45.6	15	14	89%	+1
Słowacja	12,5	26.0	21	19	108%	+2
Handel RFN	1194	2034			70%	

Źródło: Federalny Urząd Statystyczny

Z zestawienia najważniejszych partnerów handlowych Niemiec widać, że przyrost obrotów handlu zagranicznego RFN z państwami V4 znacząco przekraczał średnią ogółem. Pozwoliło to tym krajom zwiększyć bądź utrzymać miejsce wśród najważniejszych partnerów handlowych. Najbardziej wzrosła pozycja Polski, która awansowała z 12. na 7. miejsce w klasyfikacji najważniejszych partnerów handlowych RFN, przy czym polsko-niemieckie obroty handlowe rosły dużo szybciej niż pozostałych państw V4. Pozycja Słowacji wzrosła o dwa miejsca, Węgier – o jedno miejsce, natomiast Czechy utrzymały 11. miejsce w gronie największych partnerów w wymianie handlowej Niemiec.

Wykres 5. Najważniejsi partnerzy handlowi Niemiec w 2015 roku (w mld euro)

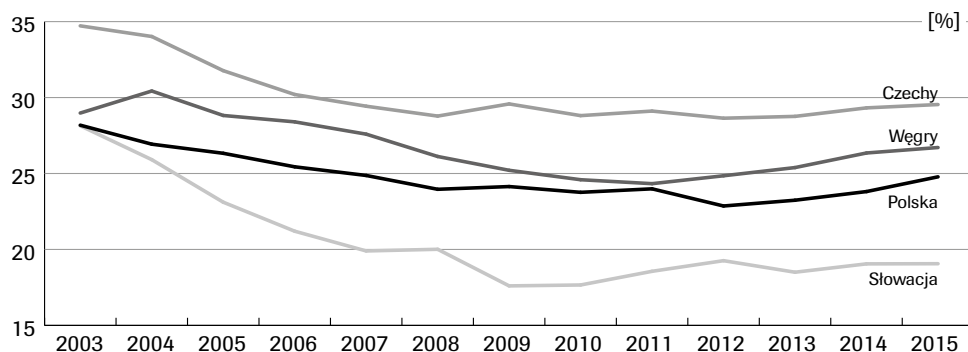


Źródło: Federalny Urząd Statystyczny

Powyższe zestawienie pokazuje, że kraje V4 wyprzedzały jako partnerzy handlowi Niemiec dużo większe lub zasobniejsze kraje. W tej klasyfikacji Polska była wyżej niż Austria, Szwajcaria i Belgia, Czechy wyżej niż Rosja czy Hiszpania, Węgry wyżej niż Japonia i Szwecja, natomiast Słowacja wyżej niż Korea Południowa. Przy czym w przypadku danych dotyczących Holandii należy uwzględnić, że są one zawyżane przez tzw. efekt Rotterdamu. Część towarów eksportowanych z lub importowanych do RFN przez Rotterdam jest uwzględnianych jako handel zagraniczny Holandii, przez co jej wynik jest dwukrotnie wyższy niż niewiele mniejszej Belgii.

Proces wzrostu znaczenia handlowego krajów V4 dla RFN utrzymywał się mimo nawiązania intensywnych relacji handlowych między Niemcami a dużo ludniejszymi krajami Azji i Ameryki Południowej⁸.

Wykres 6. Udział Niemiec w handlu zagranicznym krajów V4

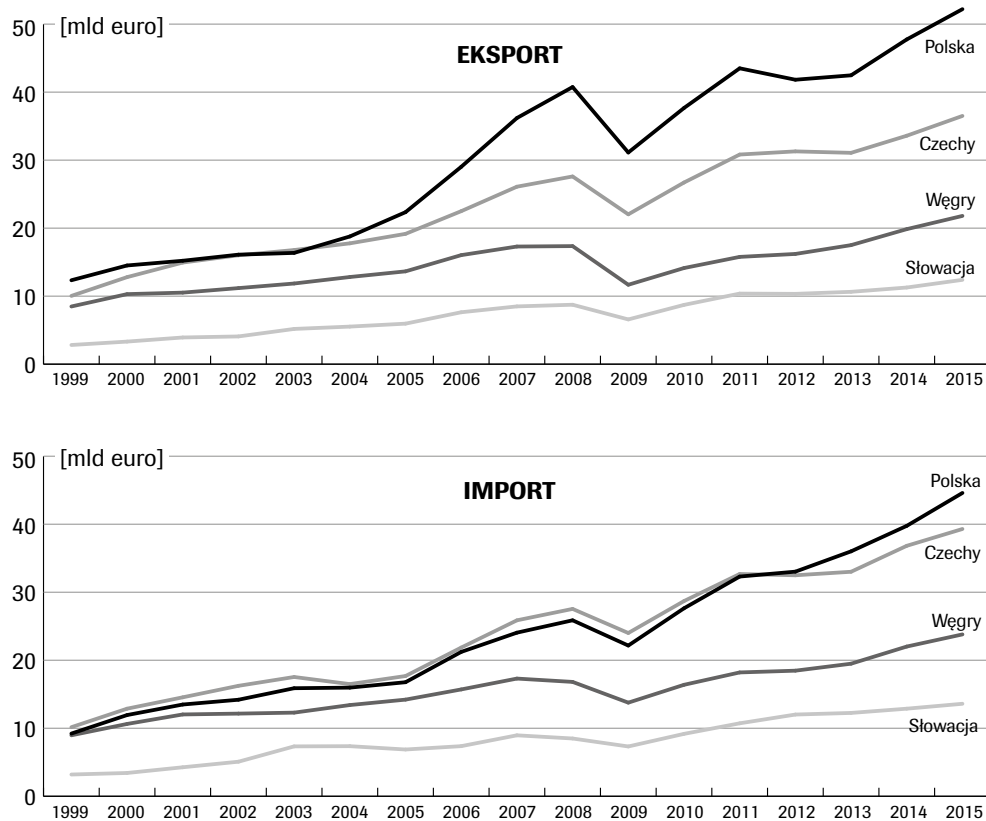


Źródło: Konferencja Narodów Zjednoczonych ds. Handlu i Rozwoju; <http://unctadstat.unctad.org>

⁸ K. Popławski, W pogoni za globalizacją: niemieckie relacje gospodarcze z krajami BRIC, Raport OSW, listopad 2013; http://www.osw.waw.pl/sites/default/files/raport_05_bric_pl.pdf

W latach 2003–2015 zaczął spadać udział Niemiec w handlu zagranicznym państw V4, przez co dominująca pozycja RFN uległa ograniczeniu z 30% do 25% dla całego V4. W tym samym okresie łączny udział państw V4 w handlu zagranicznym RFN zwiększył się z 8,6% do 12%. Głębsza analiza pozwala stwierdzić, że poszczególne kraje V4 utrzymywały różny stopień zależności od handlu z Niemcami. W latach 2003–2015 w przypadku Czech wskaźnik ten spadł o 5 p.p. do 30%, Węgier o 2 p.p. do 27%, Polski o 3 p.p. do 25%, a Słowacji o 9 p.p. do 19%. Kierunek tych zmian należy uznać za pożądany, gdyż zwiększa dywersyfikację geograficzną handlu zagranicznego krajów V4.

Wykres 7. Handel Niemiec z poszczególnymi krajami Grupy Wyszehradzkiej (w mld euro)



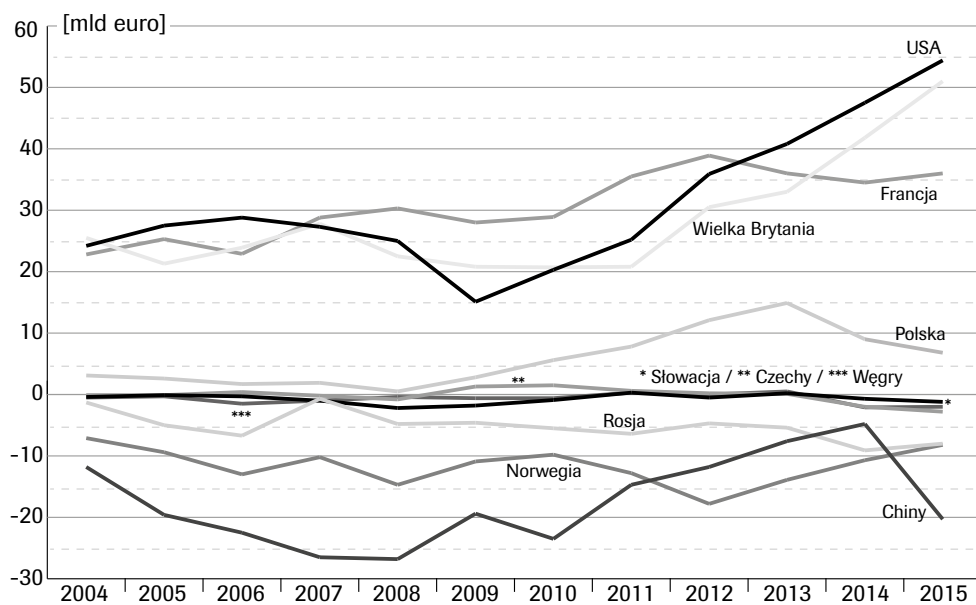
Źródło: Federalny Urząd Statystyczny

Eksport Niemiec do poszczególnych państw V4 był proporcjonalny do wielkości ich gospodarek, co wynikało z podobnego ich zapotrzebowania na niemieckie towary. Po akcesji najszybciej rozwijała się sprzedaż towarów z RFN do Polski (średnio 16% rocznie), nieco wolniej Słowacji (11%) i do Czech (10%), a najwolniej na Węgry (6%). Kryzys gospodarczy w 2009 roku odbił się na wynikach

eksportu z Niemiec do krajów V4, który spadł o 20–30%. Niemieckim przedsiębiorstwom najwięcej czasu zajęło odrobienie straty z 2009 roku na Węgrzech – udało się to osiągnąć dopiero po pięciu latach, gdy w przypadku pozostałych państw V4 wystarczyły trzy lata.

W analizie importu Niemiec z krajów V4 zwraca uwagę bardzo silna pozycja Czech. Na niemiecki rynek trafia z Czech niewiele mniej towarów niż z dużo większej Polski. Czescy producenci dostarczają do Niemiec o wiele więcej dóbr w przeliczeniu na obywatela niż słowaccy czy węgierscy. Jeśli jednak spojrzeć się na dynamikę wzrostu importu do Niemiec z krajów V4 po przystąpieniu do UE, to liderem była Polska (średni wzrost o 16%), za nią Czechy (13%), Słowacja (8%) i Węgry (7%).

Wykres 8. Bilans handlowy Niemiec z wybranymi krajami (w mld euro)



Źródło: Federalny Urząd Statystyczny

W ostatnich latach RFN notowała ujemny bilans z krajami surowcowymi, takimi jak Norwegia i Rosja, a także ważnymi poddostawcami, takimi jak Chiny. Dodatkowo saldo wymiany handlowej RFN utrzymywała z państwami wysoko rozwiniętymi: USA, Wielką Brytanią czy Francją. Na tym tle saldo bilansu handlowego z Czechami, Słowacją i Węgrami było bliskie równowagi. Polska notowała najpierw rosnący deficyt w handlu z RFN, w ostatnich latach uległ on jednak zmniejszeniu do poziomu 7 mld euro. Pozostałe kraje V4 po kilku latach względnej równowagi zaczęły notować nadwyżkę w wymianie handlowej z Niemcami. Te wyniki wymagają jednak wyjaśnienia. Z danych polskiego

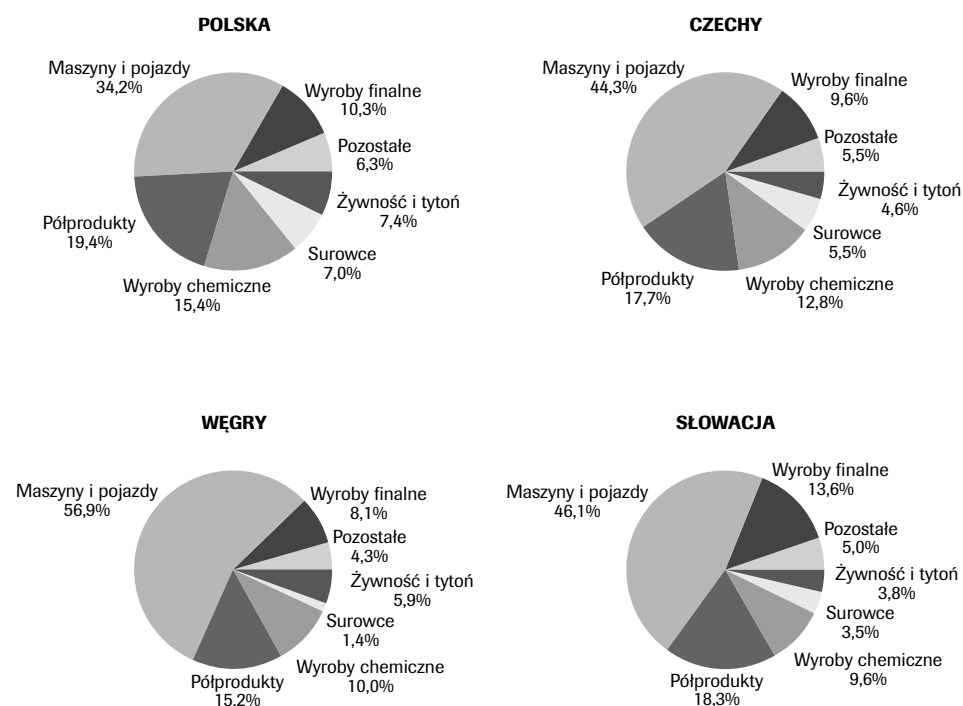
Głównego Urzędu Statystycznego wynika bowiem, że to Polska od kilku lat notuje nadwyżkę w handlu z RFN⁹. Zdolność do utrzymania zrównoważonych relacji handlowych nie wynika jednak z atrakcyjności produktów z V4 dla niemieckich konsumentów, lecz eksportu niemieckich fabryki zlokalizowanych na terytorium tych krajów.

⁹ Polskie dane znacząco różnią się od danych niemieckich, według Głównego Urzędu Statystycznego, w 2015 roku Polska miała nadwyżkę handlową z Niemcami w wysokości 8,1 mld euro, gdyż notowała o 4 mld euro wyższy eksport do Niemiec (48,7 mld euro) i o 12 mld euro niższy import z Niemiec (36,6 mld euro), niż wykazywały to dane Federalnego Urzędu Statystycznego Niemiec. Według informacji Głównego Urzędu Statystycznego różnice te wynikają z tego, że w niemieckiej statystyce jako eksport Niemiec do Polski są prezentowane także towary wysyłane z Chin do Polski za pośrednictwem niemieckich portów. Jeśli na wykresie uwzględnione zostałyby polskie wyliczenia, to pozycja handlowa Polski względem Niemiec byłaby zbliżona do sytuacji pozostałych państw V4. Odpowiedź wiceprezesa Głównego Urzędu Statystycznego – z upoważnienia prezesa Rady Ministrów – na interpelację nr 22326 w sprawie rozbieżności danych statystycznych dotyczących wymiany handlowej między Rzeczpospolitą Polską a Niemiecką Republiką Federalną prezentowanych przez GUS i Federalny Urząd Statystyczny; <http://orka2.sejm.gov.pl/IZ6.nsf/main/275B09FA>

3. Ryzyka związane z uzależnieniem państw V4 od handlu z Niemcami

Struktura wymiany handlowej zarówno RFN, jak i państw V4 jest podobna. Dominujący udział w niej mają sektory: maszyn, pojazdów i chemii. To przedsiębiorstwa z tych branż są najważniejszymi firmami w Niemczech, a jednocześnie głównymi inwestorami w państwach V4. Taka struktura handlu będzie przynosić korzyści krajom V4 w średnim okresie, jednak w długim okresie wiąże się z ryzykiem uzależnienia od zbyt jednorodnej struktury produkcji i niedorozwoju sektora teleinformatycznego.

Wykres 9. Struktura eksportu Niemiec na rynki krajów V4 w 2014 roku (w %)*



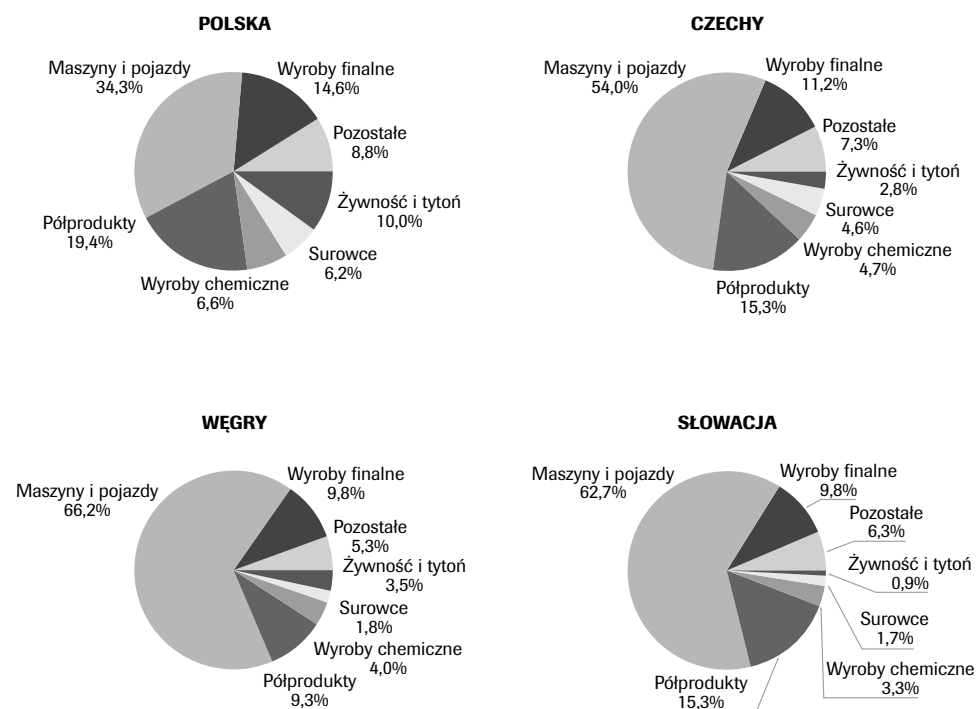
Źródło: Federalny Urząd Statystyczny

* Kategorie według klasyfikacji SITC. Kategoria żywność i tytoń obejmuje także żywe zwierzęta, tłuszcze, oleje zwierzęce i roślinne. Kategoria surowce obejmuje surowce mineralne, a także niemineralne, takie jak guma, bawełna czy ruda żelaza. Kategoria półprodukty obejmuje takie towary, jak papier, tekstylia, cement czy stal. Kategoria inne wyroby finalne obejmuje np. meble, odzież, obuwie, aparaty fotograficzne, książki czy zabawki (szczegóły: <http://unstats.un.org/unsd/cr/registry/regcst.asp?Cl=14>)

Struktura eksportu Niemiec do poszczególnych krajów V4 jest podobna. Gros sprzedaży niemieckich firm stanowią flagowe produkty gospodarki RFN: maszyny i samochody; najwięcej na Węgrzech, nieco mniej w Czechach i na Słowacji, a najmniej w Polsce. Warto przy tym zaznaczyć, że część tego eksportu

stanowiły komponenty do fabryk niemieckich koncernów w tych krajach. Znaczny udział w eksporcie z Niemiec do krajów V4 mają półprodukty, inne wyroby finalne i wyroby chemiczne. Polska, która importuje z Niemiec dużo mniejszy odsetek samochodów niż pozostałe kraje V4, sprowadza z tego kraju proporcjonalnie więcej dóbr z pozostałych kategorii. Świadczy to zapewne o mniejszym udziale niemieckich fabryk motoryzacyjnych w wymianie handlowej między Polską a Niemcami. Z jednej strony dowodzi to mniejszej intensywności zaangażowania koncernów samochodowych z RFN w Polsce w stosunku do wielkości gospodarki niż w pozostałych krajach V4. Z drugiej strony zaletą takiego charakteru relacji handlowych jest mniejsza podatność polskiej gospodarki na kryzysy na rynku motoryzacyjnym. Przykładowo w 2009 roku, gdy doszło do załamania sprzedaży globalnej na rynku samochodowym, gospodarki Czech, Słowacji i Węgier wpadły w recesję, podczas gdy Polska była w stanie utrzymać wzrost gospodarczy.

Wykres 10. Struktura importu Niemiec z krajów V4 w 2014 roku (w %)



Źródło: Federalny Urząd Statystyczny

Struktura importu Niemiec z krajów V4 jest podobna do struktury eksportu. Warto zauważyć, że w wymianie handlowej Niemiec z Czechami, Słowacją i Węgrami udział sektora motoryzacyjnego jest wyższy w imporcie niż w eksporcie. Oznacza to, że trzy państwa V4 są w stanie uzyskiwać nadwyżkę

w handlu z Niemcami samochodami i komponentami do nich. Mimo że znacząca część tych przychodów trafia do niemieckich koncernów motoryzacyjnych, które są właścicielami fabryk, to zapewnia to również korzyści Czechom, Słowacji i Węgrom poprzez większe zatrudnienie w tych krajach, a także zwiększone wpływy podatkowe. Na tle tych państw handel produktami z branży motoryzacyjnej między Niemcami i Polską jest dużo bardziej zrównoważony. Analizując pozostałe kategorie importu Niemiec z krajów V4 można zauważyć stosunkowo niewielki udział produktów chemicznych, co wynika z nadal silnej lokalizacji produkcji niemieckich koncernów chemicznych w RFN. Cechą importu Niemiec z Polski jest (podobnie jak w przypadku eksportu) większe zróżnicowanie niż w przypadku pozostałych państw V4. Duży odsetek w polskim eksporcie do Niemiec przypada na żywność i wyroby finalne.

Analizując dane OECD, można dodać, że 49% części samochodowych dostarczanych z Polski do Niemiec jest sprowadzanych przez koncerny motoryzacyjne z RFN na potrzeby swojego eksportu. Dla Czech ten współczynnik wynosi 32%, dla Słowacji 29%, a dla Węgier 21%. Podobnie wygląda sytuacja w eksporcie komponentów do maszyn. W przypadku Polski 53% części do maszyn wysyłanych do Niemiec jest reeksportowanych dalej, w przypadku Słowacji 42%, Czech 32%, a Węgier 27%. Polska dostarcza więcej komponentów do eksportowanych przez niemieckie firmy produktów niż pozostałe kraje V4.

Duże uzależnienie od Niemiec wiąże się z zagrożeniem niestabilnością rozwoju ekonomicznego Europy Środkowej. Rozwój gospodarczy RFN oparty jest na dużym udziale handlu zagranicznego, przez co kraj ten jest w większym stopniu niż inne duże państwa zależny od koniunktury na rynku globalnym. Jeśli w najbliższych latach zmniejszy się dynamika rozwoju globalnych obrotów handlowych, to RFN może na tym ucierpieć bardziej niż państwa, które rozwijają się dzięki czynnikom wewnętrznym. Nie wiadomo również, czy RFN zdoła utrzymać znaczną nadwyżkę handlową. Wiele państw, a także Międzynarodowy Fundusz Walutowy krytykowały Niemcy w ostatnich latach za to, że ich model rozwoju gospodarczego jest niezrównoważony i przyczynia się do powstawania nierównowag globalnych. Wysoka nadwyżka handlowa RFN była źródłem znaczących dochodów niemieckich koncernów. Przyczyniało się to jednak do znaczących nierównowag w strefie euro, gdyż dochody te nie były wydawane w kraju, lecz transferowane za granicę albo w postaci inwestycji, albo w postaci pożyczek, np. dla najbardziej zadłużonych krajów strefy euro. Zarazem zaniedbywana była infrastruktura w Niemczech, której stan w ostatnich latach uległ pogorszeniu. Nie można

wykluczyć jednak, że w najbliższych latach ta sytuacja będzie ulegać zmianie. W RFN w ostatnich kilku latach widać ożywienie popytu wewnętrznego. Rząd też jest świadomy problemów z niskim poziomem inwestycji w kraju. Wicekanclerz i minister gospodarki Sigmar Gabriel zaproponował w styczniu 2016 roku zainwestowanie 600 mld euro do 2025 roku w rozwój infrastruktury, edukacji, a także wsparcie branży samochodowej (poprzez dopłaty do zakupu samochodów elektrycznych)¹⁰.

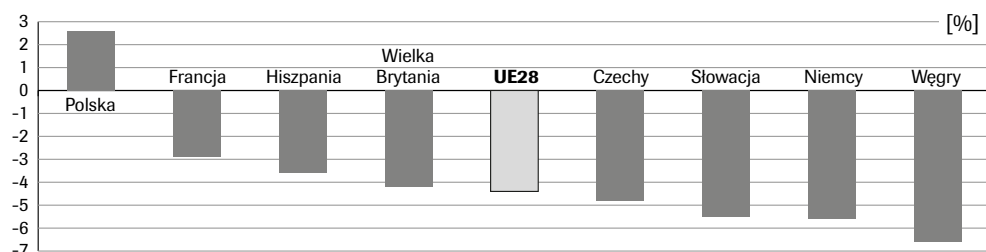
Republika Federalna Niemiec od lat jest krytykowana przez Stany Zjednoczone, niektóre państwa strefy euro, a także międzynarodowe instytucje ekonomiczne, takie jak Międzynarodowy Funduszu Walutowy¹¹ czy Organizacja Współpracy Ekonomicznej i Rozwoju¹², za generowanie wysokiej nadwyżki handlowej i niedostateczny wzrost popytu wewnętrznego. Konkurencyjność międzynarodowa RFN bazuje na sukcesie szczególnie sektora motoryzacyjnego i elektromaszynowego. Dynamiczny rozwój tych branż w ostatnich latach wiązał się w dużej mierze z rozwojem gospodarek wschodzących, które potrzebowały maszyn i pojazdów, aby przeprowadzać proces modernizacji. Gospodarki rozwinięte, w tym zwłaszcza strefa euro, nie były tak atrakcyjnym rynkiem zbytu ze względu na konieczność wprowadzania oszczędności budżetowych. W obliczu wzrostu zagrożeń geopolitycznych, problemów strukturalnych, spadku dochodów ze sprzedaży surowców, a także ryzyka odpływu kapitału wydaje się, że gospodarki wschodzące nie będą w stanie w kolejnych latach zastąpić krajów rozwiniętych w generowaniu światowego wzrostu gospodarczego. Spośród krajów, które przyniosły w ostatnich latach duże korzyści handlowe Niemcom, dwa znajdują się w poważnym kryzysie (Brazylia i Rosja), a sytuacja Chin – trzeciego i najważniejszego dla Niemiec rynku jest obciążona coraz większą niepewnością. Jeśli wyraźny spadek tempa wzrostu gospodarek wschodzących okaże się zjawiskiem trwałym, to spadnie zapotrzebowanie w nich na niemieckie dobra inwestycyjne, co w konsekwencji zmniejszy poziom zamówień w fabrykach niemieckich koncernów, zlokalizowanych w państwach V4.

¹⁰ SPD: 600 Milliarden Euro für Modernisierung, *Handelsblatt*, 29.01.2016, s. 7.

¹¹ K. Popławski, Niemcy bronią swojego eksportowego modelu rozwoju gospodarczego, *Analizy OSW*, 17.11.2010; <http://www.osw.waw.pl/pl/publikacje/analizy/2010-11-17/niemcy-bronia-swojego-eksportowego-modelu-rozwoju-gospodarczego>

¹² Germany: Keeping the Edge: Competitiveness for Inclusive Growth. Better Policies Series, OECD, luty 2014, s. 6–8; <http://www.oecd.org/germany/Better-policies-germany.pdf>

Wykres 11. Dynamika PKB wybranych krajów UE w 2009 roku (w %)



Źródło: Eurostat

Ryzyka związane z zależnością od koniunktury w handlu światowym dobrze obrazuje sytuacja gospodarcza w Europie w 2009 roku. Świat znalazł się wtedy w recesji, a globalne obroty handlu towarami spadły o 12%. Kryzys światowy dotknął w ponad proporcjonalnym stopniu właśnie Niemcy i kraje V4 (z wyjątkiem Polski), które zanotowały gorsze wyniki, niż wynosiła średnia dla całej UE. Czechy, Niemcy, Słowacja czy Węgry zanotowały wtedy jedne z największych spadków PKB na świecie, inaczej niż wiele krajów o mniej jednorodnej strukturze produkcji.

Problemem związanym ze współpracą krajów V4 z RFN jest ryzyko utrwalenia ich pozycji w grupie państw o średnim poziomie rozwoju. W ostatnich latach dużą popularnością zaczęła cieszyć się koncepcja „pułapki średniego dochodu”. Na bazie studiów historycznych ekonomiści doszli do wniosku, że wejście krajów do grupy państw o średnim PKB nie wymaga unikalnych umiejętności, gdyż wystarczy utrzymywanie niższych kosztów pracy. Dużo większym problemem jest natomiast dołączenie do elity państw najlepiej rozwiniętych, gdyż konieczne jest zbudowanie narodowego systemu innowacji, czyli odpowiednich warunków instytucjonalnych i ekonomicznych dla tworzenia nowoczesnych, konkurencyjnych i zyskownych produktów i usług. Wiele państw w przeszłości nie potrafiło przezwyciężyć tej przeszkody¹³.

Współpraca gospodarcza V4 z Niemcami, nierównoważona działaniami na rzecz sprzedaży dóbr pod własnymi markami, może się wiązać z dwoma zagrożeniami. Lukratywna współpraca przedsiębiorstw z V4 z partnerami niemieckimi może pozbawiać je motywacji, aby podjąć ryzyko rozwijania własnych technologii i marek. Wzrost płac z tym związany mogłyby doprowadzić

¹³ F. Gabriel, D. Rosenblatt, Middle-Income Traps: A Conceptual and Empirical Survey, Bank Światowy, 2013; http://www-wds.worldbank.org/external/default/WDSContentServer/WDSP/IB/2013/09/09/000158349_20130909085739/Rendered/PDF/WPS6594.pdf

do utraty niemieckich kontrahentów, którzy oczekują niższych płac. Ponadto strategia montowni produktów dla niemieckich koncernów wiąże się w dłuższej perspektywie z ryzykiem utraty miejsc pracy w przemyśle na rzecz innych, tańszych krajów – na przykład Turcji czy Ukrainy, tak jak stało się to częściowo w przypadku Hiszpanii, Włoch czy Wielkiej Brytanii. Sprzedaż wyrobów z Europy Środkowej pod markami firm z RFN nie pomaga w tworzeniu własnych silnych, rozpoznawalnych na świecie marek, to zaś jest warunkiem uzyskiwania znaczących marż.

Rozwój współpracy gospodarczej z Niemcami nie wiąże się z napływem wiedzy z zakresu technologii teleinformatycznych, które wydają się kluczowym czynnikiem sukcesu gospodarczego w przyszłości. Niemieckie firmy nie specjalizują się w tej branży. Z tego względu szefowie koncernów z Niemiec z narastającym niepokojem obserwują ekspansję amerykańskich i chińskich przedsiębiorstw sektora teleinformatycznego na tradycyjne rynki przemysłowe i próby stworzenia autonomicznie poruszających się samochodów, co mogłoby zagrozić silnej pozycji niemieckiej motoryzacji. W 2015 roku prezes Volkswagena Martin Winterkorn po raz pierwszy wymienił jako swoich głównych konkurentów w przyszłości koncerny IT, takie jak Apple i Google, które prowadzą zaawansowane badania nad produkcją autonomicznie poruszających się samochodów¹⁴. Liderzy niemieckiej gospodarki dostrzegają, że pozostając jedynie producentem urządzeń i maszyn, narażają się na ograniczenie przychodów i pozostawienie znaczącej ich części w rękach wytwórców wykorzystywanego w nich oprogramowania¹⁵. W takiej sytuacji w ostatnich latach znalazł się m.in. Samsung, który zarabia niewielkie marże na telefonach, podczas gdy większość zysków zabiera Google dzięki swojemu systemowi operacyjnemu Android.

¹⁴ Winterkorn: Begrüße das Engagement von Apple, Google und Co.; <http://www.manager-magazin.de/unternehmen/autoindustrie/winterkorn-begruesse-engagement-von-apple-google-und-co-a-1021447.html>

¹⁵ Germany's industry: Does Deutschland do digital?, *The Economist*, 21.11.2015; <http://www.economist.com/news/business/21678774-europes-biggest-economy-rightly-worried-digitalisation-threat-its-industrial>

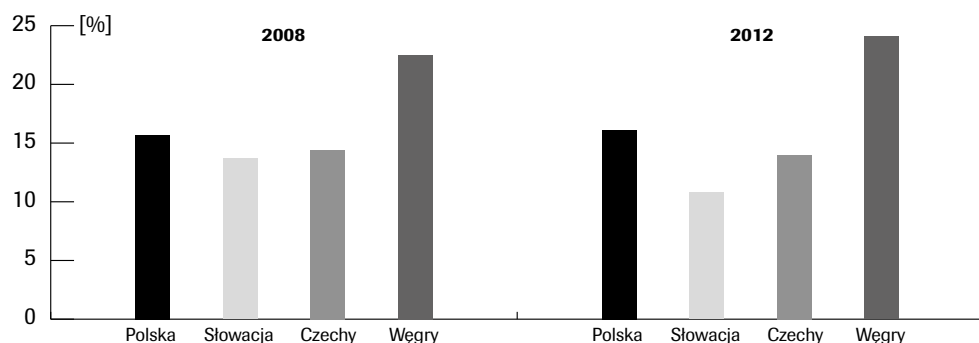
III. WSPÓŁPRACA INWESTYCYJNA NIEMIEC I PAŃSTW V4

W ostatnich latach relacje inwestycyjne między Niemcami i krajami V4 rozwinęły się intensywnie, ale jednostronnie. To RFN jest kluczowym dostawcą kapitału zagranicznego dla większości z tych państw i to niemieccy inwestorzy nadają kierunek rozwoju handlu zagranicznego. Nie jest to jednak wyjątkowa sytuacja. Wiele innych krajów świata było odbiorcami netto kapitału z RFN, gdyż firmy z Niemiec dzięki dużemu wzrostowi eksportu w ostatnich latach dysponowały znacznymi zasobami wolnych środków pieniężnych. Napływ inwestycji z Niemiec do V4 nie byłby jednak możliwy, gdyby nie znaczna poprawa atrakcyjności inwestycyjnej Europy Środkowej, przy czym najbardziej poprawiły się oceny Polski.

1. Przepływ inwestycji między Niemcami i państwami V4

Obroty handlu zagranicznego między państwami mogą podlegać dużym wahaniom. Dlatego bardziej miarodajnym wskaźnikiem pokazującym stopień zaawansowania współpracy ekonomicznej jest poziom inwestycji, gdyż ulokowanie inwestycji w danym kraju poprzedzone jest dokładniejszą analizą jego perspektyw rozwoju. Na przykładzie inwestycji widać wyraźnie, że stosunki gospodarcze Niemiec i państw V4 umacniają się. Analiza strumieni inwestycyjnych pozwala stwierdzić wciąż znaczny poziom asymetrii w tych relacjach. RFN jest pożyczkodawcą kapitału netto dla państw V4, wpływając w ten sposób na ich kierunek rozwoju gospodarczego.

Wykres 12. Udział niemieckiego kapitału w napływie inwestycji do krajów V4 w 2008 i 2012 roku (w %)

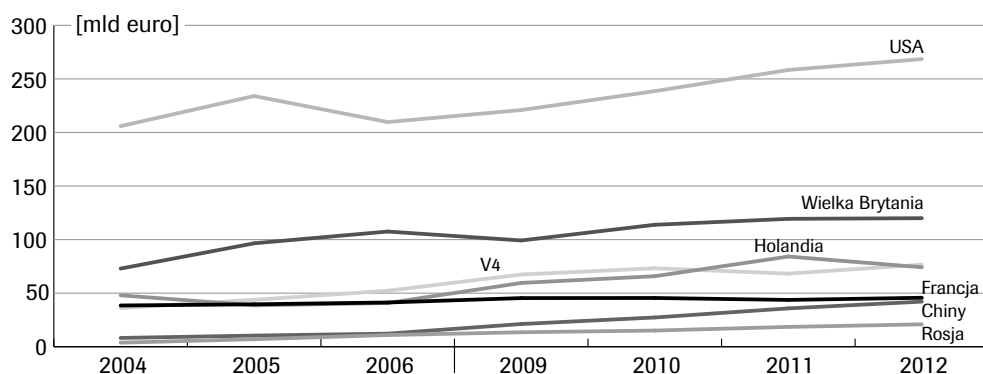


Źródło: Bazy danych banków centralnych krajów V4

W ostatnich latach we wszystkich państwach V4 RFN utrzymywała pozycję największego inwestora, poza Czechami, gdzie wyprzedzała ją Holandia.

Udział kapitału niemieckiego w inwestycjach w krajach V4 nieznacznie zwiększył się w przypadku Polski i Węgier, a zmniejszył w Czechach i na Słowacji. Można zatem stwierdzić, że pozycja Niemiec jako inwestora w państwach V4 kształtowała się stabilnie na przestrzeni ostatnich lat.

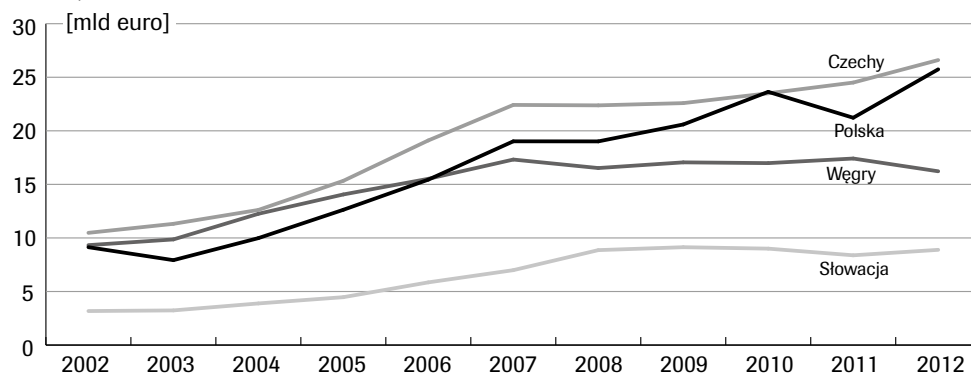
Wykres 13. Skumulowane bezpośrednio inwestycje zagraniczne Niemiec w wybranych krajach świata i w V4 (w mld euro)



Źródło: Bundesbank

W latach 2004–2012 wartość inwestycji zagranicznych z RFN lokowanych w krajach V4 podwoiła się z 36 mld euro do 77 mld euro. Państwa V4, liczone razem, są jednym z głównych kierunków lokowania niemieckich inwestycji, a w 2012 roku wyprzedziły Holandię (74 mld euro), którą z Niemcami łączą tradycyjnie bardzo silne relacje gospodarcze i która jest ich ważnym hubem logistycznym. Najważniejszymi miejscami dla inwestowania niemieckiego kapitału są Stany Zjednoczone (269 mld euro) i Wielka Brytania (120 mld euro), które jako silne centra finansowe świadczą liczne usługi dla przedsiębiorstw z RFN. Inwestycje niemieckich firm w Chinach (42 mld euro) miały znacząco niższą wartość niż w krajach V4, mimo że dynamika ich przyrostu zwiększała się bardzo szybko. Niemiecki kapitał ulokowany w Rosji (21 mld euro) również miał znacząco niższą wartość niż fundusze zainwestowane w państwach V4, przy czym dane te nie uwzględniają jeszcze znaczącego odpływu inwestycji z Rosji w związku z wojną na Ukrainie. Z danych tych można wyciągnąć wniosek, że kraje V4 w stosunkowo krótkim czasie zdołały przyciągnąć nie tylko duże koncerny niemieckie, ale także małe i średnie przedsiębiorstwa, dzięki czemu skala inwestycji w V4 przekraczała zaangażowanie niemieckiego kapitału w Chinach czy Rosji.

Wykres 14. Skumulowane bezpośrednio inwestycje zagraniczne Niemiec w krajach V4

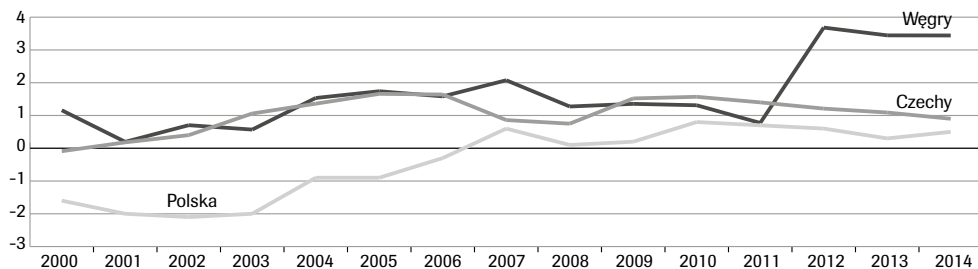


Źródło: Bundesbank

Analiza inwestycji Niemiec w poszczególnych krajach V4 pokazuje wyraźnie, że najwięcej inwestycji od lat przyciągają Czechy. W ostatnich latach zaczęła dorównywać im Polska. Na trzecim miejscu są Węgry, a na czwartym Słowacja. Porównując jednak te wartości z liczbą ludności kraju, widzimy, że Polska pozyskuje zdecydowanie najmniej inwestycji – około 1/3 inwestycji *per capita* tego, co Węgry i Słowacja, i 1/4 tego, co Czechy. Dynamika wzrostu inwestycji z Niemiec w latach 2004–2012 najwyższa była w Polsce (skumulowany wzrost 158%). Na kolejnych miejscach były Słowacja (129%), Czechy (111%), zdecydowanie w tyle pozostawały Węgry (32%).

Ostatnie lata przyniosły intensywny wzrost zaangażowania kapitałowego w Europie Środkowej takich niemieckich branż, jak sektor motoryzacyjny czy logistyczny, które dostrzegły zalety inwestowania w regionie dla poprawy swojej konkurencyjności i ugruntowania pozycji na świecie. Z kolei branża handlu detalicznego rozpoczęła dynamiczną ekspansję w regionie, korzystając z rosnącej konsumpcji, co umocniło jej pozycję w Europie. Dla innych sektorów, takich jak energetyczny czy bankowy, ostatnie lata były okresem stagnacji bądź weryfikacji ich możliwości inwestycyjnych. Można jednak stwierdzić, że niemieckie koncerny, o ile pozwalała na to ich sytuacja finansowa, zwiększały zakres inwestycji w Europie Środkowej (zob. Aneks).

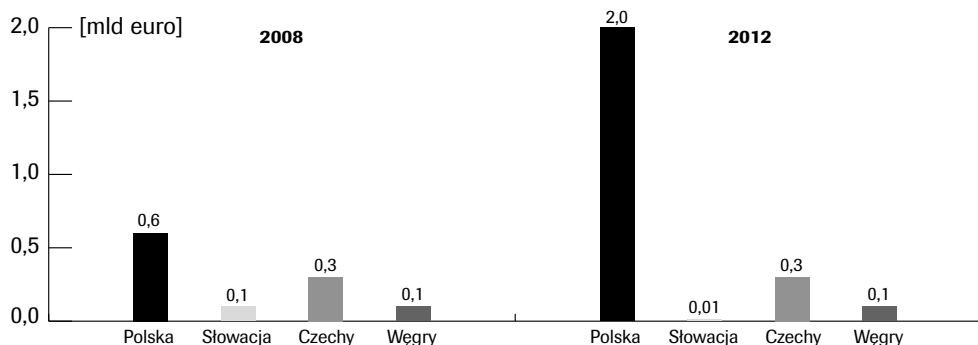
Wykres 15. Wpływ poszczególnych krajów na saldo procentów i dywidend Niemiec (w mld euro)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie bazy danych Bundesbanku: Makroökonomische Zeitreihen, http://www.bundesbank.de/Navigation/DE/Statistiken/Zeitreihen_Datenbanken/Makrooekonomishe_Zeitreihen/makrooekonomishe_zeitreihen_node.html

Na podstawie analizy rachunku procentów i dywidend, pokazującego, jak wyglądał bilans przepływów zysków z pracy i majątku posiadanego za granicą, można częściowo ocenić wielkość korzyści w postaci dywidend z niemieckich inwestycji w krajach V4. Z danych wynika, że inwestycje na Węgrzech w latach 2004–2012 przyniosły 22 mld euro przychodów, w Czechach 14 mld euro, a w Polsce 1,6 mld euro (dane dla Słowacji nie są dostępne), przy czym we wszystkich krajach widoczna była tendencja rosnąca. Wydaje się, że deficyt Niemiec w relacjach z Polską w latach 2000–2006 należy interpretować jako wynik tego, że niemieckie firmy w tym okresie głównie inwestowały, nie otrzymując znaczących zwrotów z inwestycji. W ostatnich latach odpływ kapitału z Polski może być hamowany przez rosnącą liczbę polskich pracowników w Niemczech, którzy transferują część swoich zarobków z powrotem do kraju.

Wykres 16. Wartość inwestycji z krajów V4 w Niemczech w 2008 i 2012 roku (w mld euro)



Źródło: Bazy danych banków centralnych krajów V4

Porównanie strumieni inwestycji z Niemiec do V4 z kapitałem płynącym w odwrotnym kierunku pozwala zauważyć znaczną asymetryczność potencjałów inwestycyjnych obu stron. Wartość kapitału V4 zaangażowanego w RFN

stanowiła zaledwie 3,5% niemieckich środków ulokowanych w V4. Widać wyraźnie, że jedynym krajem, który znacznie zwiększył inwestycje w RFN, była Polska. Wartość polskiego kapitału ulokowanego w RFN w latach 2008–2012 wzrosła o 233% do 2 mld euro, podczas gdy skala zaangażowania inwestycyjnego Czech, Słowacji czy Węgier pozostała na niezmiennym poziomie bądź się zmniejszyła. Wzrost zaangażowania kapitałowego przedsiębiorstw z Polski w Niemczech mógł wynikać z poprawy konkurencyjności polskich firm, np. z sektora meblowego czy komputerowego, które zaczęły przejmować swoich niemieckich konkurentów. W latach 2008–2013 23% polskich inwestycji w RFN stanowiła branża komputerowa, 16% usługi finansowe dla przedsiębiorstw, a 14% produkcja maszyn. Wiele polskich firm decydowało się też na wejście na rynek niemiecki, aby uzyskać etykietę „Made in Germany”, co mogło być cennym atutem w przypadku ekspansji zagranicznej na dalsze rynki. Z analiz wynika, że 41% polskich projektów inwestycyjnych w Niemczech stanowiło otwieranie oddziałów sprzedażowych i marketingowych, 18% polskich projektów obejmowało otwieranie central firm w Niemczech, a 11% oferowanie usług w tym kraju¹⁶.

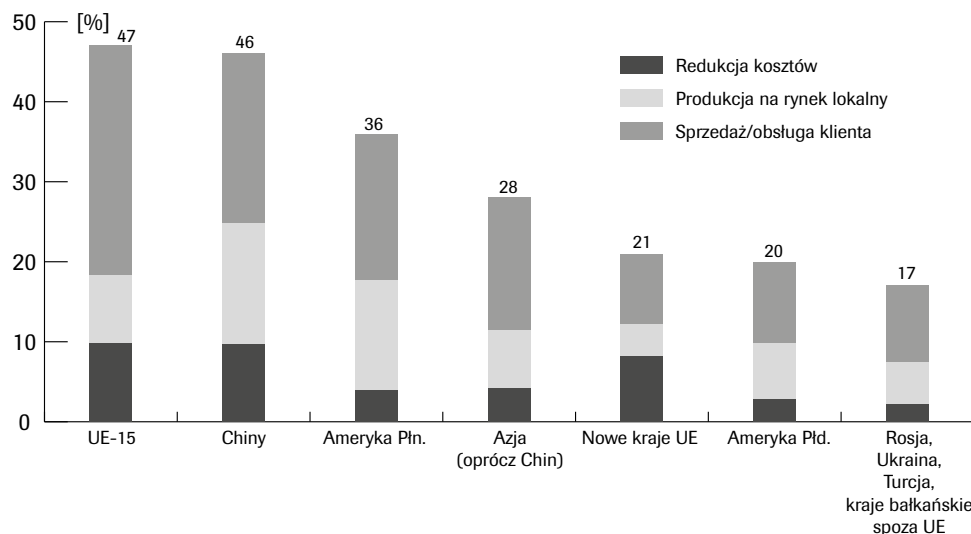
2. Motywy inwestowania

Głównym motywem inwestowania przedsiębiorstw z Niemiec w Europie Środkowej są sprzedaż i obsługa klienta na rynku lokalnym, a także redukcja kosztów. Kapitał niemiecki trafia więc na ogół do krajów V4 w celu generowania oszczędności na produkcji towarów, często sprzedawanych w krajach Europy Zachodniej. Przy wciąż utrzymujących się różnicach w płacach takie tendencje są dosyć naturalne. Problemem jest jednak to, że niemieckie firmy nie widzą Europy Środkowej i Wschodniej jako miejsca lokowania inwestycji z dziedziny badań i rozwoju (B+R) nawet w perspektywie 10 lat, uznając kraje rozwinięte za atrakcyjniejsze lokalizacje. Większą atrakcyjnością w tym aspekcie niż Europa Środkowa cieszą się także Chiny i Indie, gdyż są one na tyle dużymi i odległymi geograficznie rynkami, że coraz więcej niemieckich firm widzi korzyść w lokowaniu centrów badawczych blisko fabryk. Z jednej strony może to oznaczać, że kraje V4 znajdują się zbyt blisko i są zbyt podobne do Niemiec, by niemieckim firmom opłacało się przenosić do nich działalność badawczą. Z drugiej strony bliskość geograficzną i kulturową można wykorzystać jako

¹⁶ Polnische Unternehmen erobern neue Märkte, 10.11.2014; <http://www.gtai.de/GTAI/Navigation/DE/Trade/Maerkte/suche,t=polnische-unternehmen-erobern-neue-maerkte,did=1112698.html>

szansę realizowania w Europie Środkowej nowoczesnych usług dla niemieckiego biznesu.

Wykres 17. Popularność różnych regionów jako miejsc do inwestowania dla niemieckiego przemysłu i główne motywy inwestycji w 2014 roku



Źródło: Europa punktet erneut – Kostendruck wieder wichtiger Auslandsinvestitionen in der Industrie Frühjahr 2015, Niemiecka Izba Przemysłowo-Handlowa, Berlin 2015, s. 15

Relacje inwestycyjne pomiędzy Niemcami a krajami V4 warto przeanalizować, badając popularność Europy Środkowej jako miejsca lokowania inwestycji (opisywane przez liczby nad słupkami) i motywy inwestowania w tych krajach. Z danych wynika, że nowi członkowie UE¹⁷, do których zaliczają się także państwa V4, są piątym najbardziej popularnym miejscem lokowania inwestycji z branż przemysłowych RFN. Uwzględniając jednak fakt, że nowe państwa UE są regionem o najmniejszym potencjale gospodarczym i ludnościowym spośród przedstawionych na wykresie, to ich pozycja jest znacząca. Są one częściej wybierane na miejsce lokowania inwestycji przemysłowych z Niemiec niż Ameryka Południowa czy grupa państw Europy Wschodniej, Południowej i Turcji.

Analizując motywy lokowania niemieckiego kapitału w Europie Środkowej, można zobaczyć odmienność tego regionu od innych części świata. Z danych wynika, że najważniejszym celem inwestowania w nowych krajach UE jest sprzedaż i obsługa na rynku lokalnym (42%). Na tle innych regionów znaczący

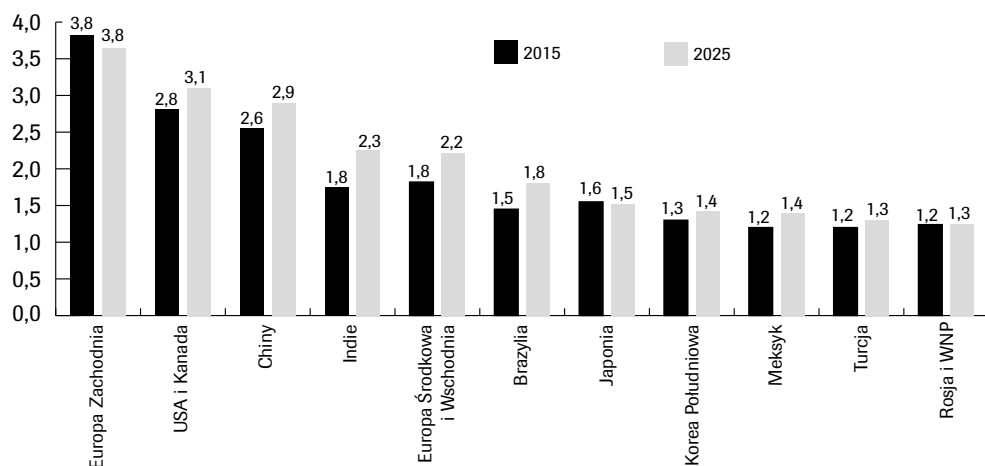
¹⁷ W sondażu jako nowe kraje UE ujęto państwa, które przystąpiły do UE po 2003 roku.

odsetek inwestycji lokowanych w nowych krajach UE stanowią także przedsięwzięcia w celu redukcji kosztów (39%). Żaden inny region nie jest wykorzystywany przez niemiecki przemysł w takim stopniu do obniżania kosztów produkcji. Ten wynik jednak nie dziwi, gdyż biorąc pod uwagę, że UE jest jednym rynkiem, naturalnym procesem jest przenoszenie produkcji do najtańszego regionu. W innych krajach istnieją specjalne wymogi określonego udziału produkcji lokalnej, a także bariery biurokratyczne utrudniające produkowanie na rzecz innych rynków. Dlatego jedynie 18% niemieckich inwestycji w Chinach służy redukcji kosztów produkcji. Mniej istotnym motywem inwestowania w nowych krajach UE na tle pozostałych regionów jest produkcja na rynek lokalny (19%), podczas gdy jest to dużo ważniejszy motyw lokowania kapitału w Ameryce Północnej, Ameryce Południowej i Chinach.

Z badań wynika, że Chiny i Europa Środkowa pełnią zupełnie inną funkcję dla niemieckiej gospodarki. Europa Środkowa jest dużo atrakcyjniejsza ze względu na bliskość kulturową i geograficzną¹⁸, Chiny zaś ze względu na niskie płace, duży zasób inżynierów, bardzo dużą dostępność poddostawców, bliskość zasobów surowcowych oraz olbrzymi rynek wewnętrzny są miejscem masowej produkcji dóbr na rynek lokalny, a także częściowo na rynki zagraniczne. Z punktu widzenia niemieckich inwestorów region Europy Środkowej oferuje umiarkowane koszty produkcji, wysoko wykwalifikowany kapitał ludzki, rosnącą produktywność i jest miejscem wytwarzania produktów mniej masowych przede wszystkim na rynek europejski. Kluczową różnicą między regionami jest elastyczność produkcji i bezpieczeństwo technologii. Produkcja w Chinach wiąże się z ryzykiem wyciekania technologii, mniejszej przewidywalności działań państwa, a także cechuje się mniejszą elastycznością adaptacji produkcji do znacznych w ostatnim czasie wahań globalnego popytu, gdyż wymaga dłuższego czasu dostosowywania i dużo większych nakładów na logistykę. Europa Środkowa oferuje stabilniejsze ramy instytucjonalne, a także wysoką elastyczność w dostosowywaniu produkcji do wahań popytu globalnego, dzięki czemu można zachowywać ściślejszą kontrolę nad produkcją.

¹⁸ H.-G. Scheibe, China oder Osteuropa? Richtige Antwort auf eine falsche Frage; http://www.roi.de/fileadmin/ROI_DIALOG/ab_DIALOG_38/ROI__DIALOG_41_web.pdf

Wykres 18. Najbardziej atrakcyjne regiony dla badań i rozwoju
(w skali od 1 – nieważne do 4 – ważne)



Źródło: Ankieta R&D Landscape 2025: Eine Trendstudie der ROI Management Consulting AG. Ein Wegweiser durch die Trends im globalen Management von Forschung und Entwicklung, 2013, s. 11

Z badań wynika, że kraje V4 w perspektywie 10 lat nie będą priorytetowym celem przenoszenia działalności innowacyjnej. Według ankiety przeprowadzonej wśród decydentów 60 niemieckich koncernów i średnich firm kraje Europy Środkowej i Wschodniej są czwartą najważniejszą lokalizacją dla inwestycji z sektora badań i rozwoju (*ex aequo* z Indiami) po Europie Zachodniej, Ameryce Północnej i Chinach. Do 2025 roku ich pozycja ulegnie wzmocnieniu, jednak dystans dzielący je od krajów Zachodu i Chin wciąż będzie znaczny. Z badania wynika także, że pozycja Europy Środkowej i Wschodniej będzie szczególnie istotna w sektorze B+R w dziedzinie motoryzacji, a mniejsza w sektorze produkcji maszyn.

Nieco bardziej optymistyczne wnioski płyną z innego badania, z którego wynika, że rosnącym zainteresowaniem niemieckich przedsiębiorstw cieszy się przenoszenie różnych wewnętrznych aktywności, takich jak rozliczenia finansowe czy zarządzanie kadrami do oddziałów zagranicznych. W 2011 roku 65% firm preferowało utrzymanie tych usług w Niemczech, 19% – przeniesienie ich części do Europy Środkowej i Wschodniej, a jedynie 3% – do innych gospodarek wschodzących, takich jak Brazylia, Chiny czy Indie¹⁹. Tego typu procesy do Europy Wschodniej przenoszą przede wszystkim firmy z branży transportowej i logistycznej (25% z nich ma oddziały w regionie), bankowej (24%), a także informatycznej (24%). Przedsiębiorstwa z branży bankowej, energetycznej

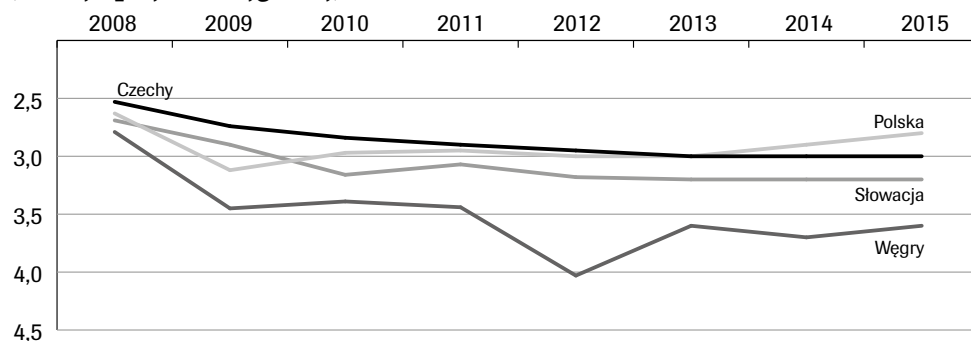
¹⁹ Studie: Osteuropa gewinnt Akzeptanz beim Outsourcing, 14.02.2012; <http://www.presseportal.de/pm/50272/2198077>

i wodociągowej wybierały Europę Środkową i Wschodnią jako miejsce testowania nowych usług i oprogramowania. Z ankiety wynika, że największymi barierami dla dalszego przenoszenia części wewnętrznych aktywności do Europy Środkowej i Wschodniej jest bezpieczeństwo danych, a także niewystarczająca znajomość języka angielskiego w regionie. Wydaje się, że kontynuacja tego trendu przenoszenia usług biznesowych leży w interesie krajów regionu, gdyż realizowanie nowoczesnych usług biznesowych może być drogą do wyjścia z „pułapki średniego dochodu”, gdyż prace te pozwalają na przenoszenie wysokiej wartości dodanej do kraju i zapewniają zatrudnienie pracownikom o wysokich kwalifikacjach.

3. Klimat inwestycyjny w krajach V4 z perspektywy niemieckich inwestorów

W ostatnich dwóch latach znacznie wzrosła w oczach niemieckich inwestorów atrakcyjność inwestycyjna krajów V4. W 2014 roku najlepsze oceny poszczególnych wskaźników atrakcyjności inwestycyjnej uzyskała Polska. Dane z ankiet potwierdzają także, że oceny niemieckich inwestorów na temat polityki gospodarczej Węgry były dużo lepsze niż wiele krytycznych opinii w niemieckiej prasie.

Wykres 19. Ocena atrakcyjności inwestycyjnej krajów V4 (1 – najlepiej, 6 – najgorzej)

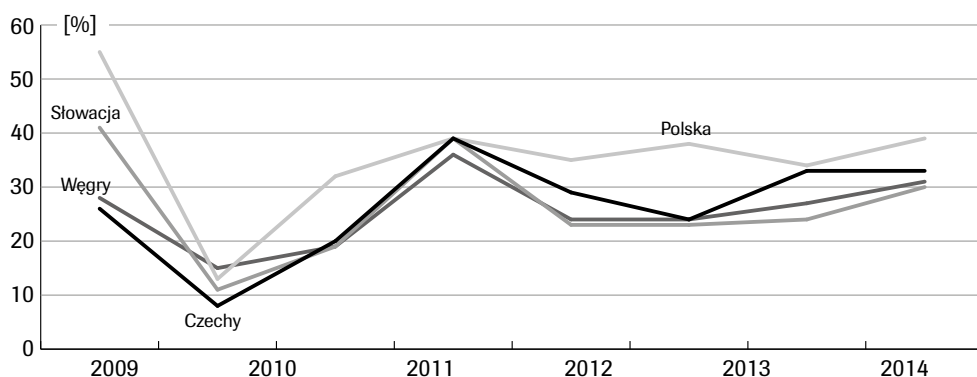


Źródło: Sondaż koniunktury w Europie Środkowo-Wschodniej 2015, Niemiecka Izba Przemysłowo-Handlowa; http://www.ahkungarn.hu/fileadmin/ahk_ungarn/Dokumente/Bereich_CC/Publikationen/Konjunktur/2015/AHK-Konjunkturumfrage_MOE_2015_final.pdf

W ostatnich latach wyraźnie polepszyły się oceny atrakcyjności inwestycyjnej krajów V4. W latach 2006–2012 te oceny kształtowały się dosyć stabilnie. Liderem była Polska (2,8), za nią Czechy (3,0), Słowacja (3,2) i Węgry (3,6). Oceny krajów V4 znacząco się poprawiły w 2013 roku, co mogło być wynikiem lepszej koniunktury w tych państwach niż w strefie euro. Wydaje się, że niemieccy

inwestorzy docenili w większym stopniu stabilność polityczną państw V4, a także niższy niż w krajach zachodnich poziom zadłużenia. Największymi zmianami były awans na pierwsze miejsce Polski jako lokalizacji inwestycji od 2013 roku oraz pogorszenie ocen Węgier. Atrakcyjność gospodarki węgierskiej pogorszyła się w 2009 roku, a więc jeszcze przed dojściem premiera Viktora Orbána do władzy, a potem w trzecim roku jego rządów. Gorszego postrzegania tego kraju nie należy zatem wiązać jedynie z kontrowersyjną polityką gospodarczą, lecz raczej z ogólną sytuacją ekonomiczną związaną z jego wysokim zadłużeniem.

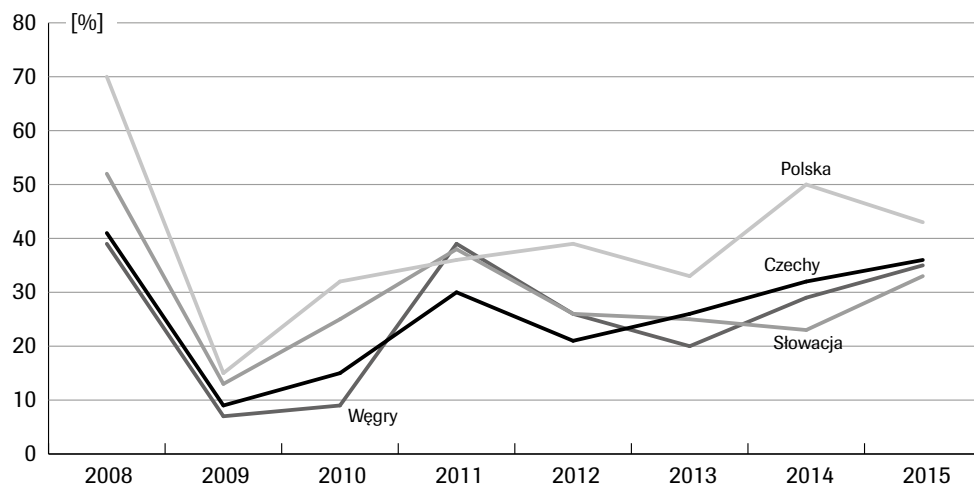
Wykres 20. Odsetek niemieckich firm, które zamierzają zwiększyć nakłady inwestycyjne w danym kraju (w %)



Źródło: Sondaż koniunktury w Europie Środkowo-Wschodniej 2015, jw.

Z analizy wykresu wynika, że odsetek firm planujących zwiększenie nakładów inwestycyjnych po spadku w 2009 roku podwyższył się i ustabilizował. W ostatnich latach około 1/3 ankietowanych firm zamierzało zwiększyć inwestycje. Pomimo słabszych ocen atrakcyjności Węgier w danych przytoczonych wcześniej nie widać, żeby przekładało się to na ograniczenie chęci do inwestowania. Pod tym względem Węgry nie odbiegały znacząco od pozostałych państw V4. Niemieckie firmy były w ostatnich latach nieznacznie bardziej skłonne do zwiększenia inwestycji na Węgrzech niż na Słowacji. Polska (39%) cechowała się lepszymi ocenami niż Węgry (35%), Czechy (33%) i Słowacja (30%).

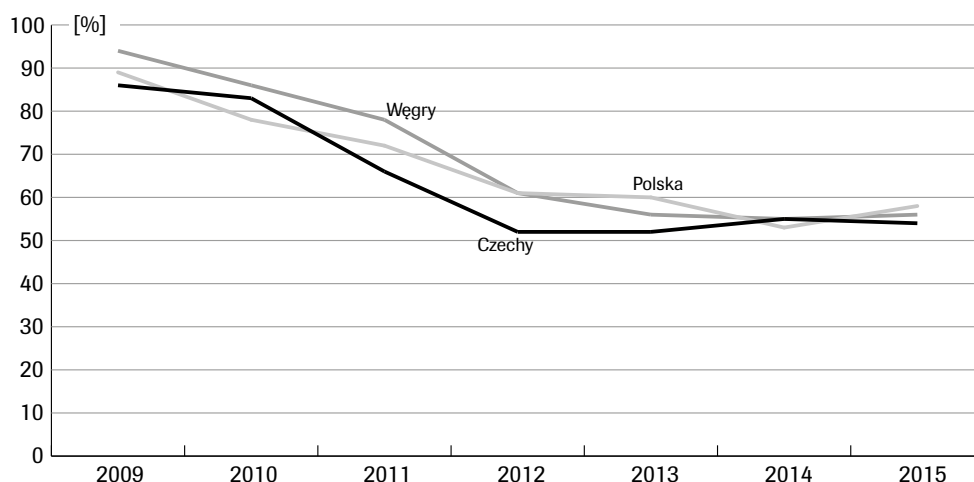
Wykres 21. Odsetek niemieckich firm, które zamierzają zwiększyć zatrudnienie w danym kraju (w procentach)



Źródło: Sondaż koniunktury w Europie Środkowo-Wschodniej 2015, jw.

Pod względem zamiaru zwiększenia zatrudnienia w krajach V4 najlepszymi ocenami cechowała się Polska, której wynik w ostatnich latach się poprawiał. 43% ankieterowanych firm zamierzało zwiększyć zatrudnienie na polskim rynku, 36% w Czechach, 35% na Węgrzech, a 33% na Słowacji.

Wykres 22. Odsetek niemieckich firm, które wspierają wprowadzenie euro w danym kraju (w procentach)

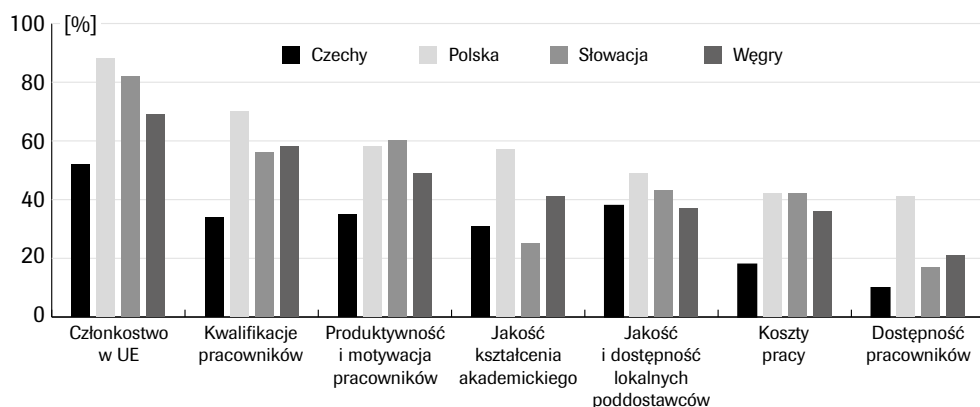


Źródło: Sondaż koniunktury w Europie Środkowo-Wschodniej 2015, jw.

Wyraźne zmiany zaszły w stosunku niemieckich inwestorów do planów wprowadzenia euro w krajach V4, które jeszcze nie wprowadziły tej waluty. Prawdopodobnie w wyniku kryzysu unii walutowej poparcie dla tej kwestii

wśród niemieckich firm znacząco spadło w podobnym stopniu w Czechach, Polsce i na Węgrzech, aczkolwiek wciąż nieznaczna większość popiera wprowadzenie wspólnej waluty. O ile w 2009 roku około 90% ankietowanych uznawało przyjęcie euro za korzystne dla swoich firm, to w 2014 roku ten odsetek wynosił jedynie nieco ponad 50%. Może to oznaczać, że część niemieckich firm korzysta na trendzie osłabienia walut krajów V₄ w stosunku do euro, co gwarantuje im dodatkowe oszczędności.

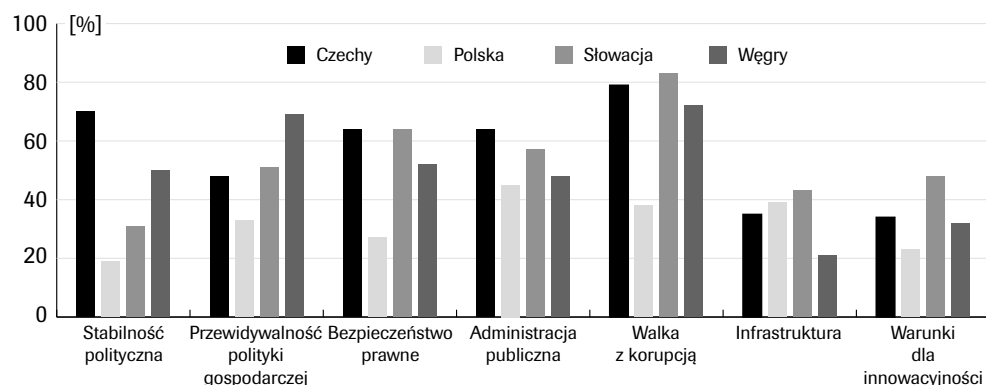
Wykres 23. Odsetek inwestorów oceniających dany aspekt konkurencyjności jako zadowalający lub bardzo zadowalający (w procentach)



Źródło: Sondaż koniunktury w Europie Środkowo-Wschodniej 2015, jw.

Przeprowadzając głębszą analizę czynników, które spełniają oczekiwania niemieckich firm, warto zwrócić uwagę na silną pozycję Polski, która we wszystkich kategoriach jest w czołówce. Jej silna pozycja wynika przede wszystkim z jakości i dostępności kapitału ludzkiego. Słowacja w wielu kategoriach dorównuje Polsce, ma jednak gorsze wyniki szczególnie pod względem jakości kształcenia akademickiego, a także – w mniejszym stopniu – pod względem kwalifikacji pracowników. Niższe wyniki od Polski i Słowacji notują Węgry. Niemieccy inwestorzy doceniają w nich – w podobnym stopniu jak w Polsce i na Słowacji – jedynie koszty pracy i dostępność lokalnych poddostawców. Czechy zaś odstają od pozostałych krajów w niemal wszystkich kategoriach. Ich niższa pozycja może wynikać, z jednej strony, z wyższych oczekiwań niemieckich inwestorów względem tego kraju, z drugiej – z niższych wyników gospodarczych tego państwa w ostatnich latach.

Wykres 24. Odsetek inwestorów oceniających dany aspekt konkurencyjności jako niezadowolający lub bardzo niezadowolający (w procentach)



Źródło: Sondaż koniunktury w Europie Środkowo-Wschodniej 2015, jw.

Z analizy czynników niesatysfakcjonujących niemieckich inwestorów wynika, że najmniejszy odsetek krytycznych ocen uzyskała Polska. Jedynie z jakości infrastruktury mniej krytycznie od Polski oceniane są Węgry. Pozostałe kraje V4 mają zbliżone oceny. Czechy i Słowacja są oceniane przez większy odsetek niemieckich firm jako państwa gorzej radzące sobie z korupcją i przetargami publicznymi, administracją państwową, a także bezpieczeństwem prawnym. Czechy są krytykowane także ze względu na duże problemy ze stabilnością polityczną. Węgry w większości kategorii nie są tak nisko oceniane jak Czechy czy Słowacja, jednak z punktu widzenia niemieckich inwestorów są najbardziej krytycznie oceniane w kwestii przewidywalności polityki gospodarczej.

IV. PERSPEKTYWY POLITYCZNE WSPÓŁPRACY GOSPODARCZEJ

W ostatnich latach dobre wyniki gospodarcze Niemiec zapewniały im uprzywilejowaną pozycję polityczną w Europie. Nie było dziełem przypadku, że gospodarka RFN znacząco umocniła się po przystąpieniu krajów Europy Środkowej do Unii Europejskiej. Zapewnienie bezpieczeństwa i rozwoju ekonomicznego w regionie sprawiło, że stał się on dla niemieckich przedsiębiorstw kluczowym rynkiem zbytu i ważnym miejscem lokowania inwestycji. Jego znaczenie wzrośnie w najbliższych latach ze względu na niestabilność polityczną na świecie, a także konieczność przewyciężenia trzech kluczowych kryzysów UE: strefy euro, rosyjsko-ukraińskiego i migracyjnego. Ze względu na położenie geograficzne i znaczenie ekonomiczne dla Niemiec, kraje Europy Środkowej będą kluczowym partnerem do rozwiązania tych kwestii. Wydaje się, że format V4, który udowodnił swoją przydatność czy to w walce o środki na unijną politykę spójności, czy też o kształt polityki energetycznej UE, może być ważnym instrumentem obrony interesów Europy Środkowej, szczególnie w debacie na temat reformowania strefy euro, kształtu polityki energetycznej UE i kwestii migracyjnych.

Ważnym czynnikiem oddziałującym na relacje ekonomiczne Niemiec i Europy Środkowej będą reformy strefy euro. Dotychczasowe działania korygujące unię walutową są niedostateczne i nie zapewniają jej trwałości w długim okresie, choćby ze względu na wysokie zadłużenie wielu krajów. Wiele propozycji, które padały w debacie, takich jak stworzenie oddzielnego parlamentu czy budżetu strefy euro, grozi zdezawuowaniem znaczenia dotychczas istniejących instytucji pod pozorem budowy nowych. Mogłoby to prowadzić do wyłączenia państw nieposiadających wspólnej waluty z procesu europejskiej integracji gospodarczej lub naruszenia ich interesów. Na to ryzyko zwraca uwagę rząd Wielkiej Brytanii, który w zamian za jej pozostanie w UE oczekuje gwarancji, że integracja strefy euro nie będzie skutkowałą pogorszeniem warunków rozwoju krajów niebędących jej członkami.

Berlin miał do tej pory problemy z uściśleniem, jaka powinna być po reformach relacja między krajami strefy euro i spoza niej. Przykładowo część reform unii walutowej, w tym zwłaszcza sektora finansowego, może oddziaływać na gospodarkę pozostałych państw UE, gdyż instytucje finansowe ze strefy euro mają znaczące udziały w rynkach Czech, Polski czy Węgier. Tym samym państwa te staną się członkami unii bankowej, nawet formalnie w niej nie uczestnicząc. Zbyt duża zależność państw od grup bankowych z innych krajów, którą

unaoczniał globalny kryzys finansowy, niesie ryzyko transmisji kryzysów z ich krajów macierzystych do państw, w których znajdują się filie bankowe. Gorsze warunki finansowania przedsiębiorstw mogą zaś utrudnić działalność niemieckich firm zaangażowanych w Europie Środkowej. RFN powinna zatem bardziej uwzględniać interesy krajów regionu w reformowaniu strefy euro. Ochrona banków strefy euro przed bankructwem nie powinna się zaś wiązać z ich dotowaniem, które mogłoby im zapewnić nieuprawnioną pomoc publiczną i ułatwić konkurowanie na rynkach krajów V4. W Europie Środkowej może budzić wątpliwości, czy płynność zapewniana bankom przez Europejski Bank Centralny nie zakłóca mechanizmów konkurencji na rynku bankowym i nie konserwuje silnej pozycji w regionie instytucji z Europy Zachodniej.

Można także wyobrazić sobie sytuację, w której to Berlinowi będzie potrzebne wsparcie polityczne ze strony Europy Środkowej. Forsowanie polityki oszczędności w Europie Południowej wiązało się ze znacznymi kosztami społecznymi, takimi jak spadające dochody, rosnące bezrobocie i radykalizacja społeczeństw. Nowy podział na kraje Południa i Północy UE wydaje się trwały przynajmniej w perspektywie średniookresowej, gdyż interesy ekonomiczne będą uwarunkowane poziomem zadłużenia publicznego. Pomimo kilku lat kryzysu strefy euro sytuacja budżetowa RFN znacząco się poprawiła i jest zbliżona dużo bardziej do sytuacji krajów Europy Środkowej niż Europy Południowej. Niemcy dostrzegają też, że Komisja Europejska, kierowana przez Jean-Claude'a Junckera, odgrywa rolę aktora politycznego, a nie niezależnego strażnika traktatów, który ma nadzorować dyscyplinę fiskalną w UE. Nie można wykluczyć wariantu, że rządy Francji, Hiszpanii, Portugalii czy Włoch zdecydują się na ograniczenie zakresu oszczędności, co skłaje je na konfrontację z Berlinem. W takim scenariuszu RFN będzie poszukiwała sojuszników do prowadzenia polityki oszczędności w Europie. Naturalnym wyborem wydają się oprócz krajów Europy Północnej także kraje Europy Środkowej.

W ostatnich latach polityka energetyczna i klimatyczna była ważną osią sporu między Niemcami i krajami Europy Środkowej. Przyczyną tego było z jednej strony dążenie Berlina do promowania w Europie i na świecie ambitnej polityki klimatycznej, w której widział on szansę na wsparcie sektora energii odnawialnych w RFN, a także spełnienie społecznych oczekiwań ograniczenia wykorzystania atomu i węgla w wytwarzaniu energii. Z drugiej strony rząd niemiecki nie do końca wykazywał zrozumienie dla uwarunkowań strukturalnych w krajach Europy Środkowej, których bilans energetyczny opierał się na konwencjonalnych źródłach energii (wliczając w to również energię jądrową), a które jednocześnie nie miały tak znaczących środków finansowych

na subsydiowanie odnawialnych źródeł energii. Dodatkowo po nagłym wyłączeniu części elektrowni jądrowych w RFN w 2011 roku doszło do nasilenia niekontrolowanych przepływów energii odnawialnej z niemieckich farm wiatrowych, co spowodowało problemy ze stabilnością sieci energetycznych w Czechach i Polsce.

Wydaje się, że w najbliższych latach w obszarze polityki energetycznej może pojawić się szansa na zbliżenie stanowisk Niemiec i Europy Środkowej. W UE coraz mniejsza wydaje się determinacja w ścisłym wdrażaniu polityki klimatycznej, a coraz większą wagę przywiązuje się także do polityki przemysłowej. Trend ten może zostać wzmocniony przez niskie ceny nośników energetycznych na świecie, a także reindustrializację w Stanach Zjednoczonych. Wiele krajów UE przez jeszcze długi czas będzie wykorzystywać konwencjonalne źródła energii. Wielka Brytania zaś zamierza wybudować nową elektrownię jądrową. Sprzyjają temu także tendencje obserwowane na globalnym rynku energii, takie jak spadek ceny ropy naftowej i gazu. RFN wciąż nie ma również pomysłu, w jaki sposób zastąpić znaczną moc generowaną przez elektrownie węglowe. Ostatnie decyzje niemieckiego rządu, takie jak: ograniczenie wysokości subsydiów dla energetyki odnawialnej, a także dofinansowanie elektrowni węglowych w zamian za utrzymanie ich w rezerwie pokazują, że niemiecka gospodarka może nie być w stanie udźwignąć kosztów zbyt szybkiej transformacji energetycznej związanej z realizacją celów klimatycznych UE. Rośnie więc szansa na porozumienie między Niemcami a krajami V4. Można sobie wyobrazić rozwiązanie, w którym kraje Europy Zachodniej dzięki swoim możliwościom finansowym utrzymywałyby duże moce odnawialnych źródeł energii. Kraje Europy Środkowej natomiast mogłyby stabilizować system energetyczny w UE poprzez znaczące moce z elektrowni konwencjonalnych.

Więszym problemem niż rozbieżności w dziedzinie polityki klimatycznej mogą być różnice między Niemcami i V4 w kwestii dywersyfikacji dostaw gazu do Europy. W 2015 roku Europa Środkowa po raz kolejny została zaskoczona informacją, że Gazprom i m.in. niemieckie i francuskie firmy planują rozbudowę gazociągu Nord Stream o kolejną nitkę. Było to tym większe zdziwienie, że UE postulowała w ostatnich latach większą dywersyfikację dostaw nośników energetycznych, który to postulat został poparty przez Niemcy. Z prognoz wynika zaś, że rozbudowa gazociągu Nord Stream ma ekonomiczny sens jedynie wtedy, gdy będzie on wyłączony spod unijnego prawodawstwa energetycznego i spółki rosyjskie będą mogły wykorzystywać jego pełną przepustowość. Już dzisiaj budzi to zaniepokojenie w krajach Europy Środkowej, gdyż pozbawi

część z nich zysków z tranzytu gazu, a także wiąże się z ryzykiem ograniczenia pewności dostaw gazu dla tego regionu.

Jeśli migracje będą w kolejnych kilku latach procesem oddziałującym na politykę europejską, to mogą one być czynnikiem silnie konsolidującym kraje V4 także w innych sprawach europejskich. Ich postawa może zaś stać w sprzeczności z interesami Niemiec, jeśli Berlin w dalszym ciągu będzie nalegać na przyjmowanie znacznej liczby migrantów i redystrybuowanie ich między krajami. Prowadzenie takiej polityki przez RFN w dłuższej perspektywie wydaje się jednak mało prawdopodobne ze względu na rosnący opór niemieckiego społeczeństwa. Rząd Niemiec musi być także świadomy, że zbyt liberalna polityka migracyjna może wywoływać presję migracyjną na kraje Europy Środkowej, które już są narażone na znaczący napływ ludzi w wyniku konfliktu Rosji i Ukrainy. Takie procesy mogłyby więc prowadzić do problemów politycznych i społecznych, które wpływałyby niekorzystnie na gospodarkę.

Ważną rolę w kształtowaniu relacji politycznych i ekonomicznych między Niemcami a państwami V4 będzie odgrywało nastawienie opinii publicznej. W ostatnich latach niemiecka prasa i eksperci byli skoncentrowani na problemach Europy Południowej, co ograniczało ich zainteresowanie Europą Środkową. Opinia publiczna w Niemczech nie ma świadomości stopnia rozwoju relacji ekonomicznych RFN z regionem. Podczas kryzysu migracyjnego wielu niemieckich polityków próbowało skłonić państwa Europy Środkowej do zmiany polityki migracyjnej groźbą odebrania środków unijnych, podczas gdy niemieckie firmy należą do największych beneficjentów kontraktów finansowanych z funduszy strukturalnych. W niemieckich mediach pojawiały się spekulacje na temat pracy nad ograniczeniem strefy Schengen do Niemiec i państw Beneluksu. Tymczasem jednym z największych przegranych takiego rozwiązania byłby niemiecki sektor motoryzacyjny, którego możliwości transportu do fabryk zlokalizowanych w Europie Środkowej zostałyby utrudnione. Te przykłady pokazują wyraźnie, że w RFN nie ma dostatecznej świadomości współzależności ekonomicznej tego kraju i regionu Europy Środkowej. Wynika to również z ograniczenia środków na finansowanie ekspertyzy dotyczącej regionu²⁰.

²⁰ Przykład Budapesztu jest wiele mówiący, gdyż część niemieckich rozmówców, z którymi przeprowadzono wywiady na Węgrzech, dostrzegła, że media z RFN reagowały zbyt emocjonalnie na procesy polityczne zachodzące w tym kraju. Niezrozumienie sytuacji spotęgowane było brakiem realnej wiedzy – tematem zajmowali się często niemieccy korespondenci z Wiednia.

ANEKS

Zaangażowanie niemieckich przedsiębiorstw w wybranych sektorach w państwach Grupy Wyszehradzkiej

1. Sektor motoryzacyjny

Sektor motoryzacyjny był obok sektora maszynowego głównym źródłem utrzymania konkurencyjności eksportowej niemieckiej gospodarki w ostatnich latach. Ważną rolę odegrały w tym procesie kraje Europy Środkowej, które stały się zagłębieniem produkcji samochodów, skupiającym najważniejszych światowych producentów i poddostawców. Większość niemieckich koncernów w tym okresie decydowała się ograniczać produkcję w Europie Zachodniej, a zwiększać w Europie Środkowej.

Kryzys finansowy zweryfikował wiele dotychczas obowiązujących dogmatów ekonomicznych, również ten, że gospodarkę można oprzeć jedynie na sektorze finansowym. Wielu ekonomistów uznaje RFN – której gospodarka w ostatnich latach cechowała się wysoką dynamiką wzrostu gospodarczego, silną bazą przemysłową, elastycznym rynkiem pracy i wysokimi nadwyżkami handlowymi – za wzór do naśladowania. Jednym z głównych czynników umożliwiających stabilny rozwój gospodarczy była dobra sytuacja sektora motoryzacyjnego. W 2013 roku 5,4 mln samochodów wyprodukowano w fabrykach niemieckich koncernów w Niemczech, a 8,6 mln za granicą²¹. Do czasu kryzysu finansowego produkcja samochodów w RFN przewyższała ich liczbę wytworzoną za granicą, jednak od 2010 roku proporcje te się odwróciły. Niemieckie koncerny motoryzacyjne różnią się udziałem produktów wytworzonych za granicą w całej produkcji. Najwięcej za granicą produkuje Volkswagen (79%), mniej Audi (53%), Daimler (40%) a najmniej BMW (36%)²².

Europa Środkowa obok Chin jest jedną z najważniejszych lokalizacji produkcji koncernów samochodowych. W sumie w całej Europie Środkowej (V4, Rumunia i Słowenia) funkcjonują 33 zakłady produkujące 3,6 mln pojazdów, co

²¹ E. Heymann, Zukunft des Automobilstandorts Deutschland, 2014; https://www.dbresearch.de/PROD/DBR_INTERNET_DE-PROD/PRODOOOOOOOOO333574/Zukunft+des+Automobilstandorts+Deutschland.PDF

²² W. Olle, Investitionen folgen dem Wachstum: Auswirkungen auf den Automobilstandort Deutschland, Chemnitz Automotive Institute, 2015; http://cati.institute/wp-content/uploads/2015/07/Kurzstudie_Juni_15.pdf, s. 16.

stanowi 21% produkcji UE. Przeważająca część tych samochodów jest sprzedawana na rynku europejskim, a jedynie około 0,7 mln jest zbywanych w regionie²³. Spośród niemieckich koncernów samochodowych najwięcej zakładów produkcyjnych w Europie Środkowej mają Volkswagen i Audi. Jedynie BMW nie dysponuje żadną fabryką w tym regionie. Europa Środkowa właśnie dlatego zajmuje szczególną pozycję w niemieckiej branży motoryzacyjnej. Zazwyczaj koncerny z tej branży inwestują za granicą w celu produkcji na rynki lokalne, jednak inwestycje w Europie Środkowej służą w dużej mierze ograniczeniu kosztów produkcji²⁴.

Już w latach 90. koncerny motoryzacyjne zainwestowały znaczne środki w Europie Środkowej, widząc zalety tych krajów, takie jak: stabilne ramy polityczne, bliskość geograficzna i silne tradycje przemysłowe. W ostatnich latach była widoczna tendencja do umacniania się zakładów w Europie Środkowej jako kluczowych w łańcuchu dostaw niemieckich koncernów, na czym traciły szczególnie kraje Europy Południowej. W ostatnich latach Audi zbudował nową linię samochodów w Győr, Daimler – fabrykę w Kecskemét, Volkswagen uruchomił linię montażową samochodów kompaktowych na Słowacji, a także zakończy wkrótce budowę zakładu w Poznaniu. Opel (jedna z największych firm amerykańskich w Niemczech posiadająca w tym kraju trzy zakłady produkcyjne) przeniósł zaś produkcję jednego ze swoich modeli z Rüsselheim do Gliwic. Dla niemieckich koncernów przenoszenie fabryk do Europy Środkowej było szansą na redukcję kosztów produkcji, co było ważną przewagą konkurencyjną zwłaszcza w okresie gorszej koniunktury gospodarczej na świecie, gdy klienci przywiązują dużą wagę do ceny aut. Lokowanie coraz ważniejszych etapów produkcji w Europie Środkowej może rodzić motywację do przenoszenia do tego regionu także części prac badawczo-rozwojowych. Najkorzystniej bowiem jest, gdy prace te prowadzone są blisko zakładów produkcji. Dodatkowym bodźcem z punktu widzenia niemieckich koncernów do rozbudowywania swoich aktywności w Europie Środkowej jest powstanie w tym regionie całego klastra firm samochodowych, po tym jak zainwestowały w nim takie firmy, jak Hyundai-Kia w Czechach, Peugeot-Citroën na Słowacji, Suzuki na Węgrzech czy Fiat w Polsce. Dzięki obecności najważniejszych globalnych producentów z branży motoryzacyjnej w regionie nie ma problemów z dostępnością

²³ S. Mittelhäuser, FDI als Motor für die Autoindustrie in Osteuropa, 2015; <https://owc.de/2015/07/22/fdi-als-motor-fuer-die-autoindustrie-in-osteuropa/>

²⁴ W. Olle, Investitionen folgen dem Wachstum: Auswirkungen auf den Automobilstandort Deutschland, Chemnitz Automotive Institute, 2015; http://cati.institute/wp-content/uploads/2015/07/Kurzstudie_Juni_15.pdf, s. 4.

poddostawców. Wiele firm z tego sektora współpracuje z niemieckimi koncernami motoryzacyjnymi jako ich poddostawcy. Przykładowo Bosch ma zakłady na Węgrzech, które produkują komponenty do samochodów.

Groźba przenoszenia miejsc pracy do Europy Środkowej odegrała w sektorze motoryzacyjnym ważną rolę jako środek negocjacji ze związkami zawodowymi. Warto zauważyć, że Niemcy w ostatniej dekadzie utrzymują dosyć niskie tempo wzrostu kosztów pracy, a kwestia zagrożenia utratą miejsc pracy w RFN na rzecz Europy Środkowej była szeroko nagłaśniana w mediach. W obawie przed tymi procesami niemieckie związki zawodowe prezentowały dosyć niskie oczekiwania płacowe i preferowały zawieranie układów z pracodawcami gwarantującymi zachowanie miejsc pracy Niemczech. Koncerny stosują strategię konkurencyjności między zakładami o produkcję konkretnych modeli aut. Głośnym echem odbiła się też w RFN kwestia sprzedaży Opla przez General Motors w 2009 roku. Transakcja, która w końcu nie doszła do skutku, była opisywana w prasie jako zagrażająca tysiącom miejsc pracy w Niemczech, a głos w tej kwestii zabierała nawet kanclerz Angela Merkel. Wiele koncernów samochodowych mających siedziby w Niemczech świadomie wybierało strategię budowy bliźniaczych do niemieckich zakładów w Europie Środkowej, zdolnych do szybkiego przejścia produkcji modeli samochodów w razie braku porozumienia ze związkowcami z fabryk w RFN.

Z danych wynika, że na wzroście produkcji samochodów w Europie Środkowej straciły kraje Europy Południowej. Wiele koncernów motoryzacyjnych w ostatnich latach utrzymywało w tych krajach nie w pełni wykorzystane moce produkcyjne, a Włochy produkują dzisiaj dwa razy mniej samochodów niż Słowacja. W latach 2003–2012 produkcja samochodów w Europie Wschodniej (włączając Rosję) wzrosła o 2,5 mln. W tym samym okresie liczba wytwarzanych aut w krajach UE-15 spadła o 3,5 mln, przy czym największy spadek nastąpił w latach 2008–2012²⁵. Proces ten jedynie w ograniczonym stopniu dotknął RFN, gdzie produkcja utrzymywała się na dosyć stabilnym poziomie.

2. Sektor elektromaszynowy

Branża elektromaszynowa jest drugim po motoryzacji najważniejszym sektorem w gospodarce RFN. Państwa V4 są dosyć istotnymi filiami z punktu widzenia największych niemieckich firm elektromaszynowych, a perspektywy rozwoju

²⁵ Związek Przemysłu Samochodowego; <https://www.vda.de/de>

współpracy kształtują się optymistycznie. Wiele z firm z tej branży angażuje się w Europie Środkowej jako poddostawcy dla koncernów samochodowych.

Firmy z branży elektromaszynowej, odwrotnie niż koncerny motoryzacyjne, nie decydują się na przenoszenie produkcji zaawansowanych wyrobów do Europy Środkowej. Wolą skupić się na wytwarzaniu najprostszych komponentów maszyn w regionie²⁶, a najważniejsze procesy produkcyjne zostawić w Niemczech. Ze względu na niż demograficzny w RFN, a także ograniczoną zdolność niemieckiego rynku pracy do wyedukowania dostatecznej liczby inżynierów zainteresowanie tworzeniem oddziałów w krajach V4 powinno rosnać. Istnieją także szanse na przekazywanie wewnętrznych procesów firm z branży elektromaszynowej, takich jak księgowość czy obsługa zamówień, na zewnątrz do usługodawców z Europy Środkowej. Takie działania wiążą się jednak z licznymi trudnościami związanymi z ich koordynacją, takimi jak niedotrzymywanie terminów czy zbyt niska jakość świadczonych usług. Przedsiębiorstwa te liczą w najbliższych latach na możliwości zdobywania kontraktów w Europie Środkowej ze środków na modernizację energetyki, np. funduszy strukturalnych UE, z funduszu UE „Łącząc Europę” (Connecting Europe), z Europejskiego Banku Inwestycyjnego czy z programu Horyzont 2020²⁷. Aktywność niemieckich firm z branży elektromaszynowej w Europie Środkowej można prześledzić na przykładzie koncernu Bosch-Siemens, posiadającego firmy Siemens i Bosch.

Tabela 2. Przychody i zatrudnienie wybranych oddziałów Siemens w 2014 roku

Kraj	Obroty (mld euro)	Liczba pracowników (tys.)
Niemcy	10,9	115,0
USA	12,9	46,3
Chiny	6,4	32,3
Czechy	0,5	9

²⁶ Strategische Planung bringt Einsparungen bis 15%; http://www.beschaffung-aktuell.de/home/-/article/16537505/26961417/Strategische-Planung-bringt-Einsparungen-bis-15%25/art_co_INSTANCE_0000/maximized/

²⁷ Osteuropa glänzt mit teilweise starken Wachstumszahlen, 2015; <http://www.ke-next.de/industrie/osteuropa-glaenzet-mit-teilweise-starken-wachstumszahlen-358.html>

Kraj	Obroty (mld euro)	Liczba pracowników (tys.)
Francja	1,6	6,4
Hiszpania	1,0	3,2
Rosja	1,7	3,1
Polska	0,8	1,3
Słowacja	0,3	1,3
Węgry (brak danych)	-	-

Źródło: www.siemens.com

Siemens zatrudnia na świecie około 343 tys. pracowników i ma obroty wysokości 72 mld euro. Na Czechy, Polskę i Słowację przypada 2,2% obrotów i 3,4% zatrudnienia. Oddziały firmy w regionie nie należą do największych i cechują się względnie niskim zatrudnieniem, z wyjątkiem Czech. Na razie nie wydaje się, żeby kraje V4 miały się stać miejscem lokowania nowych fabryk Siemens, gdyż firma dotychczas była zainteresowana utrzymywaniem znacznego zatrudnienia jedynie w Niemczech i na największych rynkach globalnych, takich jak Chiny czy USA. Przykład Czech pokazuje jednak, że zatrudnienie Siemens w krajach V4 może się zwiększyć ze względu na rosnące zapotrzebowanie na inżynierów, których wystarczającej liczby nie zapewnia już niemiecki rynek pracy. Potwierdzają to działania Siemens, takie jak budowa w 2010 roku w Żylinie centrum inżynieryjnego czy utworzenie jednostek badawczych w Łodzi i Warszawie. Kraje V4 mogą się cieszyć zainteresowaniem koncernu również ze względu na ich znaczące inwestycje w energetykę i modernizację miast, finansowane ze środków UE. Siemens w ostatnich latach uczestniczył m.in. w modernizacji elektrowni w Czechach, w Polsce i na Słowacji. Ponadto przedsiębiorstwo może przenosić do Europy Środkowej niektóre usługi, które będą realizowane tam całościowo dla innych oddziałów globalnych, o czym świadczy przeniesienie części zadań księgowych firmy dla Europy na Słowację w 2011 roku. Nowym trendem w aktywności Siemens w Europie Środkowej było jego wspólne zaangażowanie z polskimi producentami pociągów w zdobywanie kontraktów za granicą, m.in. w Rosji.

Tabela 3. Przychody i zatrudnienie wybranych oddziałów Boscha w 2014 roku

Kraj	Obroty (mld euro)	Liczba pracowników (tys.)
Niemcy	49	105,5
Chiny	7,2	54,5
USA	9,1	16,6
Węgry	2,7	10,4
Francja	2,3	7,7
Czechy	1,6	7,7
Polska	0,6	4,2
Rosja	0,7	3,8
Słowacja	0,3	1

Źródło: www.bosch.com

W przypadku Boscha Europa Środkowa jest dosyć znaczącym miejscem lokowania inwestycji. Oddziały firmy w Czechach i na Węgrzech są jednymi z największych na świecie pod względem zatrudnienia. Zatrudniają dużą liczbę pracowników, jednak generują relatywnie niewielkie obroty, co oznacza, że są one miejscem wytwarzania produktów eksportowanych na inne rynki. Podobnie jak w przypadku Siemens, tak też w przypadku Boscha można się spodziewać dalszego zwiększania zatrudnienia, zwłaszcza inżynierów, w zakładach zlokalizowanych w krajach V4. Ważnym wydarzeniem w Europie Środkowej dla Grupy Bosch-Siemens było przejęcie w 2013 roku w Polsce producenta AGD Zelmer. Prawdopodobnie głównym uzasadnieniem przejęcia była chęć zwiększenia produkcji w Europie w obliczu rosnących kosztów

3. Sektor logistyczny

Jednym ze stosunkowo mało znanych faktów związanych z akcesją do Unii Europejskiej państw Europy Środkowej był niezwykle szybki rozwój niemieckiej branży logistycznej. W ostatnich latach rosła ona znacznie szybciej niż cała gospodarka RFN. W latach 2003–2008 jej przychody wzrastały o 4,6% rocznie, w ostatnich latach średni przyrost spowolnił do 3,4%. Rosnąca złożoność wytwarzania produktów i podział etapów tego procesu pomiędzy różne regiony spowodowały, że branża logistyczna ponadprzeciętnie zyskiwała. Ważnym

tego źródłem – oprócz wysokiej dynamiki wzrostu globalnego handlu – było zajęcie przez Niemcy po rozszerzeniu UE pozycji centralnego huba logistycznego, który był ważnym punktem pośredniczącym w wymianie handlowej między wschodem i zachodem, zwłaszcza w dziedzinie transportu szynowego i morskiego. Przedsiębiorstwa z sektora logistycznego czerpały zyski najpierw z transportu komponentów i surowców z gospodarek wschodzących do fabryk niemieckich koncernów w Europie Środkowej, aby potem znowu zarobić na transporcie gotowych produktów, które płynęły w odwrotnym kierunku lub na wschód Europy. Wiele niemieckich firm logistycznych zdecydowało się utworzyć swoje filie w krajach Europy Środkowej, gdyż był to naturalny proces podążania z usługami za ich klientami z niemieckiej branży motoryzacyjnej i elektromaszynowej. Biorąc pod uwagę te zjawiska, można dostrzec, że niemiecka branża logistyczna była ważnym beneficjentem rozbudowy infrastruktury w Europie Środkowej sfinansowanej z polityki spójności UE.

4. Sektor energetyczny

Niemieckie koncerny energetyczne są wciąż ważnymi graczami na rynkach krajów V4, jednak w ostatnich czasach ich pozycja zaczęła słabnąć. Niemiecka transformacja energetyczna, której tempo przyspieszyło w 2011 roku po awarii w elektrowni w Fukushima, zakłada przymusowe zamknięcie najstarszych elektrowni jądrowych i stopniowe wycofywanie ich z rynku do 2023 roku, znaczne dofinansowanie energii odnawialnej oraz faworyzowanie jej w dostępie do sieci. Na to nakłada się negatywna sytuacja ekonomiczna w Europie, gdzie spadł wyraźnie popyt na prąd, ograniczając zyski niemieckich koncernów, które oprócz tego musiały się zmagać z wysokim poziomem zadłużenia. Procesy te zachwiały pozycją i rentownością czołowych niemieckich koncernów, takich jak E.ON czy RWE, których głównym źródłem przychodów było wytwarzanie energii ze źródeł konwencjonalnych – atomu, gazu i węgla kamiennego²⁸. Ze względu na trudną sytuację finansową tych przedsiębiorstw Europa Środkowa była dla nich źródłem generowania środków poprzez wyprzedaż części aktywów. Trudna sytuacja powodowała też, że nie miały one środków na zwiększenie inwestycji w regionie i nie były w stanie poprawić swojej sytuacji rynkowej. Inwestycje realizowane były w ostatnich latach jedynie na potrzeby generowania oszczędności. Przykładowo RWE postanowiło

²⁸ R. Bajczuk, K. Popławski, Niemcy: Ukryte koszty wyjścia z atomu, *Komentarze OSW*, 25.06.2014; <http://www.osw.waw.pl/pl/publikacje/komentarze-osw/2014-06-25/niemcy-ukryte-koszty-wyjscia-z-atomu>

w ramach oszczędności finansowych przenieść część miejsc pracy z Niemiec do Polski²⁹, ustanawiając w 2013 roku centrum usług wspólnych w Krakowie, gdzie są wykonywane takie aktywności, jak rozliczenia finansowe czy zarządzanie kadrami firmy. Początkowo zatrudniono tam 100 specjalistów, co wiązało się ze zwolnieniami w Niemczech. E.ON podobnie jak RWE postanowił zaoszczędzić na kosztach kadrowych, przenosząc część aktywności firmy do Klużu-Napoki w Rumunii. Niemieckie koncerny energetyczne zmagają się też z trudnościami na Węgrzech. Zostały zmuszone do sprzedaży swoich aktywów w sektorze gazowym rządowi węgierskiemu, a także obciążone skutkami finansowymi decyzji węgierskich organów państwowych o obniżeniu cen energii i gazu o 20%³⁰. Pomimo skonfliktowania niemieckich koncernów energetycznych z rządem w Budapeszcie utrzymały one istotne aktywa na rynku węgierskim.

Z analizy sytuacji niemieckich koncernów energetycznych wynika, że w ostatnich latach nastąpiło osłabienie ich pozycji w Europie Środkowej. RWE skupia swoje główne przedsięwzięcia w Europie Środkowej w ramach holdingu RWE East, do którego oprócz V4 zaliczają się Chorwacja, Rumunia i Turcja. Kraje V4 jednak zapewniają dominującą część przychodów i zysków. W Czechach RWE odnotowuje największe przychody spośród krajów V4. Jest tam piątym największym dostawcą energii (2 TWh) i pierwszym dostawcą gazu (38 TWh). Posiada też kilka elektrowni. Firma kontroluje 88% sieci gazowych w tym kraju (o długości 64 tys. km). W Czechach RWE sprzedało swoją spółkę Net4Gas zajmującą się handlem i magazynowaniem gazu konsorcjum Allianza i Borealisa, a 35% udziałów w sieciach elektroenergetycznych – firmie Macquarie. W Polsce RWE jest jednym z największych inwestorów zagranicznych. Jest piątym największym dostawcą energii (6 TWh rocznie), a w 2014 roku weszło do sektora gazowego. W Polsce RWE posiada liczne farmy wiatrowe, a poprzez spółkę RWE Stoen Operator kontroluje 1,8% sieci przesyłowych (o długości 15 tys. km). Cechą wyróżniającą aktywność RWE w Polsce spośród innych krajów V4 jest ustanowienie na jej terytorium sześciu farm wiatrowych poprzez spółkę RWE Innogy, która prowadzi aktywność głównie w Europie Zachodniej³¹. Na Słowacji RWE jest trzecim największym dostawcą energii (3 TWh) i drugim dostawcą gazu (13 TWh). Firma

²⁹ RWE verlagert Stellen nach Krakau, 15.05.2013; http://www.welt.de/newsticker/dpa_nt/infoline_nt/wirtschaft_nt/article116214659/RWE-verlagert-Stellen-nach-Krakau.html

³⁰ RWE and E.ON selling up in Hungary, 28.03.2013; <http://www.powerengineeringint.com/articles/2013/03/RWE-and-EON-selling-up-in-Hungary.html>

³¹ RWE Innogy generation data; <http://rwe-renewableslive.com/#/map/EU/PP1>

kontroluje na Słowacji 22,8% sieci energetycznych (o długości 21 tys. km). Na Węgrzech RWE jest drugim największym dostawcą energii (10 TWh). Jest większościowym udziałowcem kilku elektrowni na węgiel brunatny w tym kraju. Firma nie ma już udziałów sektorze gazowym ze względu na to, że sprzedała mniejszościowe pakiety w firmach TIGAZ. RWE pozbył się także swoich akcji w Wodociągach Budapeszteńskich, a w 2014 roku sprzedał przedsiębiorstwu państwowemu MVM spółkę Főgáz.

Podobnie jak w przypadku RWE także E.ON był zmuszony do sprzedaży wielu swoich ważnych aktywów w Europie Środkowej. W Czechach E.ON rozpoczął działalność w 2004 roku. Po zliberalizowaniu rynku czeskiego firma uzyskała znaczące udziały w nim na drodze prywatyzacji. Obecnie posiada 19,5% udziałów (10,2 TWh energii, na drugim miejscu po państwowym ČEZ) w rynku energii elektrycznej i 7,5% w sektorze gazu (6,6 TWh gazu). Przedsiębiorstwo zalicza się do największych zagranicznych inwestorów w Czechach, zatrudniając 2,5 tys. pracowników. E.ON posiada także na własność 27,6% czeskich sieci elektroenergetycznych (o długości 66 tys. km) i 12,1% gazowych (o długości 8,8 tys. km). Co ciekawe, w 2015 roku E.ON sprzedał swoje udziały w elektrowniach we Włoszech firmie z Czech EPH. W Polsce aktywa firmy E.ON są niewielkie: ma poprzez spółkę E.ON Edis Energia udziały w dystrybucji energii ciepłej dla takich miast jak Opole, Skarżysko-Kamienna, Szczecin czy Warszawa. Dodatkowo firma wybudowała 5 farm wiatrowych w Polsce o łącznej mocy 99 MW i planuje budowę 2 kolejnych. Na Słowacji E.ON rozpoczął działalność w 2002 roku i posiada 49% udziałów w największej firmie dystrybuującej energię ZSE (reszta jest własnością funduszu państwowego). E.ON sprzedaje na Słowacji 21,9% energii (6 TWh) i 1,4% gazu (0,8 TWh), kontroluje 40,2% sieci dystrybuujących energię (o długości 37 tys. km), a także posiada w tym kraju jedną elektrownię gazową i cztery elektrownie na biogaz. Firma zatrudnia na Słowacji 1,8 tys. pracowników. W 2013 roku E.ON wraz z GDF Suez sprzedał czeskiej firmie EPH swoje udziały w słowackiej firmie gazowej, nabytej w procesie prywatyzacji w 2002 roku i zatrudniającej 4 tys. pracowników. W 2014 roku sprzedał tej samej firmie swoje udziały w magazynach gazu na Słowacji. Na Węgrzech E.ON jest jedną z największych firm, dostarczając klientom 33,2% energii (35,2 TWh) i 10,4% gazu (9,1 TWh). Firma posiada także 52% węgierskich sieci dystrybucji energii (84 tys. km) i 22% sieci gazowych (18 tys. km). W ostatnich latach E.ON zbył część swoich udziałów w rynku węgierskim. W 2013 roku sprzedał on firmę E.ON Földgáz (zajmującą się dystrybucją i magazynowaniem gazu) państwowej firmie w Grupie MVM za 1,1 mld euro, którą nabył w 2004 roku w procesie prywatyzacji za 2,1 mld euro.

5. Sektor handlu detalicznego

Niemieckie firmy z sektora detalicznego systematycznie rozbudowują swoją obecność w krajach V4, które stanowią dla nich ważny rynek ekspansji. W ostatnich latach ekspansja handlu detalicznego wzbudziła duże kontrowersje we wszystkich krajach V4, przy czym Czechy, Słowacja i Węgry podjęły próby nałożenia pewnych ograniczeń na tę branżę. Nowe obostrzenia nie zniechęciły jednak przedsiębiorstw z RFN do zwiększania inwestycji w regionie. Jako głównych niemieckich graczy obecnych w państwach V4 można wymienić trzy grupy finansowe: Schwarz AG (skupiającą sklepy Kaufland i Lidl), Metro AG (Makro Cash&Carry, Media Markt i Saturn) oraz sieć sklepów Rossmann.

Tabela 4. Liczba sklepów Lidla w wybranych krajach

Kraj	Lidl	Kaufland
Niemcy	3300	640
Francja	1400	
Wielka Brytania	568	
Hiszpania	530	
Polska	525	190
Włochy	511	
Holandia	400	
Belgia	290	
Czechy	250	120
Rumunia	148	
Słowacja	121	50
Węgry	116	

Źródło: Lidl, https://de.wikipedia.org/wiki/Lidl#cite_note-52

Schwarz AG w 2015 roku prześcignęła Carrefour i jest największą firmą handlu detalicznego w Europie. Europa Środkowa odgrywa ważną rolę w rozwoju firmy, gdyż w regionie znajduje się znaczna liczba placówek (około 10% placówek Lidla

z całego świata i 30% placówek Kaufland³²). W związku z korzystnymi perspektywami wzrostu w krajach V4 firma planuje zwiększyć zakres inwestycji. W 2013 roku kraje V4 generowały około 10% całej sprzedaży Lidla w wysokości 54 mld euro³³. W Polsce sklepy tej sieci sprzedawały towary o wartości 2,7 mld euro, w Czechach – 1,1 mld euro, na Słowacji – 0,8 mld euro, a na Węgrzech – 0,7 mld euro³⁴.

Niewykluczone, że niska sprzedaż Lidla na Węgrzech wynikała z prowadzonej przez Budapeszt polityki blokowania ekspansji zagranicznych sieci detalicznych. W 2015 roku władze tego kraju odrzuciły wnioski Lidla o budowę 28 nowych supermarketów³⁵. Zagraniczne sieci detaliczne krytykowały też decyzję węgierskiego rządu o wprowadzeniu zakazu handlu w niedzielę, a także groźbę zamykania supermarketów, które przy określonych przychodach przez dwa kolejne lata wykazują straty. We wcześniejszych latach rząd obłożył sieci handlowe podatkiem kryzysowym (obowiązującym w latach 2010–2013), opłatą za urzędową kontrolę żywności (w formie podatku od sprzedaży produktów spożywczych), a także podatkiem od przychodów z reklam. Nie tylko Węgry próbowały narzucić większe wymagania zagranicznym sieciom handlu detalicznego. Podobna debata odbywała się na Słowacji. Dostrzeżono tam, że zagraniczne sieci handlowe mają na półkach tylko 45% lokalnych produktów w hipermarketach i 51% w supermarketach, podczas gdy w słowackich sieciach te współczynniki wynoszą od 57% do 67%. W Lidlu zaś tylko 19% produktów pochodziło ze Słowacji³⁶. W efekcie słowacki rząd wprowadził nowe regulacje stosunków między sieciami handlowymi i dostawcami. Zniesiono wszelkie dodatkowe opłaty za ekspozycję towarów na półkach dla producentów towarów, zakazano sprzedaży produktów żywnościowych poniżej kosztów produkcji (poza nielicznymi wyjątkami), ograniczono do trzech miesięcy okres, w którym dostawcy są zobowiązani do zagwarantowania sieci stałej ceny dostarczanych towarów, a także skrócono terminy płatności dostawcom do 45 dni³⁷. Bardzo podobne regulacje wprowadził rząd w Czechach. Tam również

³² Strony placówek Kauflandu w poszczególnych krajach.

³³ Lidl to invest 9billion in Czech Republic, 05.12.2015, <http://www.internationalsupermarketnews.com/news/21306>

³⁴ Romania, fourth market in the region for Lidl based on sales, 11.09.2015, <http://www.romania-insider.com/romania-fourth-market-region-lidl-sales/155357/>

³⁵ Od 2012 roku na Węgrzech obowiązuje prawo (tzw. ustawa Plaza-Stop) wymagające zezwolenia na budowę sklepu o powierzchni powyżej 400 m².

³⁶ Vertrieb und Handelsvertreter suche – Slowakei, 2016; <https://www.gtai.de/GTAI/Navigation/DE/Trade/Maerkte/Geschaeftspraxis/vertrieb-und-handelsvertreter suche,t=vertrieb-und-handelsvertreter suche--slowakei,did=1399410.html>

³⁷ *Ibidem*.

ograniczono terminy płatności dla dostawców – do 30 dni, zakazano sprzedaży produktów żywnościowych poniżej kosztów produkcji, a także nałożono na sieci handlowe nowe obowiązki związane z kosztami za wystawianie i ekspozycję produktów w sklepach³⁸. Na tym tle od reszty państw V4 odróżnia się Polska, w której przepisy regulujące stosunki między sieciami handlowymi i dostawcami są zdecydowanie łagodniejsze. Jednym z nielicznych przepisów ograniczających nadużycia ze strony sieci handlowych było wprowadzenie w 2013 roku obowiązku regulowania płatności za dostawy w ciągu 30 dni lub zapłaty odsetek ustawowych za przekroczenie tego terminu.

Pomimo obostrzeń nałożonych na handel detaliczny w Czechach, Słowacji czy na Węgrzech nie doszło do wycofania żadnej z sieci handlowych z tych krajów. Atrakcyjność regionu potwierdzały także działania Lidla, który w 2014 roku przeznaczył znaczące nakłady na inwestycje we wszystkich czterech krajach V4.

W ostatnich latach kontrowersje wzbudziła informacja o wsparciu udzielonym Grupie Schwarz przez Europejski Bank Odbudowy i Rozwoju³⁹. Firma miała otrzymać 900 mln dolarów wsparcia publicznego w formie nisko oprocentowanych długoterminowych kredytów na ekspansję w Europie Środkowej. Bank motywował to wsparcie chęcią tworzenia miejsc pracy, rynków zbytu dla lokalnych producentów, a także oferowania dobrej jakości produktów dla konsumentów.

Tabela 5. Liczba sklepów i zatrudnienie w poszczególnych oddziałach Metro AG

Kraj	Liczba sklepów	Zatrudnienie tys.
Niemcy	951	87
Włochy	166	10
Rosja	136	23
Polska	112	11

³⁸ Vertrieb und Handelsvertreter suche: Tschechische Republik, 2012; https://www.halle.ihk.de/blob/halikh24/international/Aktuelles/downloads/626060/3844a27061455b2a-a5272434e5985248/Vertrieb_und_Handelsvertreter_suche_Tschechien_gtai-data.pdf, s. 5.

³⁹ Lidl has received almost \$1bn in public development funding, 2.06.2015; <http://www.theguardian.com/business/2015/jul/02/lidl-1bn-public-development-funding-supermarket-world-bank-eastern-europe>

Kraj	Liczba sklepów	Zatrudnienie tys.
Hiszpania	109	8
Francja	93	8
Chiny	78	12
Turcja	67	7
Rumunia	36	6
Węgry	34	4
Ukraina	33	4
Czechy	13	3
Słowacja	6	1

Źródło: <http://www.metrogroup.de>

Dla Grupy Metro AG Europa Środkowa stanowi rynek o podobnym znaczeniu jak dla Grupy Schwarz. W krajach V4 Metro posiada 8% sklepów i zatrudnia 8% pracowników. Zaangażowanie grupy w regionie w ostatnich latach zmniejszyło się po tym, jak sprzedała ona swoje hipermarkety, m.in. w Polsce, firmie Auchan. Stabilne perspektywy wzrostu w Europie Środkowej były dla koncernu ważne, gdyż stabilizowały jego wyniki, na które w ostatnich latach negatywnie oddziaływała sytuacja w Grecji, Rosji i na Ukrainie.

Tabela 6. Liczba sklepów Rossmanna w poszczególnych krajach

Kraj	Liczba sklepów
Niemcy	1930
Polska	1000
Czechy	124
Węgry	180
Turcja	50
Albania	8

Źródło: <http://www.rossmann.de>

Rossmann jest przypadkiem różnym od wcześniej analizowanych firm, gdyż jego ekspansja zagraniczna skupia się prawie wyłącznie na Europie Środkowej. Przedsiębiorstwo ma 7,9 mld euro obrotów, z czego 26% przypadało głównie na Czechy, Polskę i Węgry. Biorąc pod uwagę, że 96% sklepów za granicą stanowiły oddziały zlokalizowane w krajach V4, należy przyjąć, że generowały one prawie 2 mld euro sprzedaży. Sprzedaż zagraniczna rosła w tempie 14%, co było dwukrotnie wyższym wzrostem niż w Niemczech. Rossmann zatrudniał w państwach V4 około 17,5 tys. pracowników (37% wszystkich pracowników firmy).

6. Sektor bankowy

Niemiecki sektor bankowy nie zdecydował się na znaczne zaangażowanie kapitałowe w Europie Środkowej w latach 90.; a po wejściu krajów V4 do UE ta sytuacja nie uległa zmianie. Dominującymi udziałowcami banków w Europie Środkowej są inwestorzy z Austrii, Belgii i Włoch. Ogólnie banki zagraniczne utrzymywały dominującą pozycję rynkową we wszystkich krajach V4, posiadały prawie 100% aktywów na Słowacji, 87% aktywów na Węgrzech, 82% aktywów w Czechach i 62% aktywów w Polsce⁴⁰. Na podmioty z Niemiec przypadała niewielka część rynku w Polsce (ok. 10%), na Węgrzech (ok. 9%) i Słowacji (ok. 5%)⁴¹. Dla najważniejszych niemieckich banków jednak szczególnie rynek polski wydaje się ważny w skali globalnej.

Największy niemiecki bank Deutsche Bank posiada w Polsce 161 oddziałów zagranicznych (najwięcej na świecie po Włoszech i Hiszpanii)⁴². Polska jest więc dla niego jednym z kluczowych rynków tradycyjnej działalności bankowej, zwłaszcza w dziedzinie udzielania kredytów hipotecznych i korporacyjnych, a także doradztwa.

Polska znajduje się też na piątym miejscu na świecie pod względem wartości udzielonych kredytów (po Holandii, Wielkiej Brytanii, USA i Chinach). Także dla Deutsche Banku Polska była rynkiem ekspansji kredytowej w ostatnich

⁴⁰ CEE Banking Sector Report, maj 2014; <http://www.rbinternational.com/eBusiness/services/resources/media/829189266947841370-NA-988671613168380133-1-2-EN.pdf>

⁴¹ CEE Banking Sector Report, czerwiec 2015; http://www.rbinternational.com/eBusiness/01_template1/829189266947841370-829189148030934104-1079368060623981396-NA-2-EN.html

⁴² Deutsche Bank Geschäftsbericht 2013, 2013; https://www.bundesbank.de/Redaktion/DE/Downloads/Veroeffentlichungen/Geschaeftsberichte/2013_geschaeftsbericht.pdf?__blob=publicationFile

latach, gdy redukował on wartość udzielonych kredytów w wielu krajach strefy euro, takich jak Hiszpania, Włochy czy Portugalia, a także w innych państwach świata, np. Indiach.

Tabela 7. Dane finansowe (w mln euro) i zatrudnienie w poszczególnych oddziałach Commerzbanku

Kraj	Przychód	Zysk przed opodatkowaniem	Podatki	Zatrudnienie
Niemcy	7392	616	221	38078
Polska	984	441	85	7747
Wielka Brytania	938	385	19	1369
Luksemburg	392	307	12	556
USA	222	127	51	460
Chiny	109	61	7	231
Singapur	100	38	-4	342
Rosja	67	49	10	144
Holandia	38	29	5	40
Francja	40	17	11	86
Pozostałe	249	85	18	807

Źródło: Commerzbank Geschäftsbericht 2014; https://www.commerzbank.com/media/aktionaeere/service/archive/konzern/2015_2/00_CAA_Geschaeftsbericht_2014_Konzern_DE.pdf

Polska jest drugim po Niemczech kluczowym rynkiem Commerzbanku. Warto nadmienić, że ta instytucja finansowa jest w 15% kontrolowana przez niemieckie państwo, które wykupiło w 2009 roku część udziałów w przedsiębiorstwie, aby uratować je przed utratą płynności. Commerzbank posiada w Polsce 222 oddziały, 26 w Czechach, 9 na Słowacji i 7 na Węgrzech⁴³. mBank – oddział Commerzbanku – jest trzecim największym bankiem w Polsce, obsługuje 36,4% klientów firmy (4 mln klientów prywatnych, gdy w Niemczech około 3,2 mln) i zatrudnia 19% wszystkich pracowników Commerzbanku

⁴³ CEE Banking Sector Report, czerwiec 2015; http://www.rbinternational.com/eBusiness/01_template1/829189266947841370-829189148030934104-1079368060623981396-NA-2-EN.html, s. 55.

(7,7 tys., gdy w Niemczech 38 tys.). Firma działa na polskim rynku pod marką mBank. W 2014 roku oddział w Polsce przyniósł Commerzbankowi 440 mln euro zysków, gdy rynek macierzysty wygenerował 616 mln euro zysku. Bank w swoich raportach podkreśla, że sytuacja rynkowa w Polsce kształtowała się w ostatnich latach lepiej niż w strefie euro. Mimo to bank podjął w ostatnim okresie działania oszczędnościowe, aby zwiększyć skalę zysków na polskim rynku. Model biznesowy prowadzony w Polsce został skopiowany na rynkach czeskim i słowackim, gdzie również otworzono oddziały mBanku, jednak działalność w tych krajach stanowi niewielką część aktywności banku.



OSW

Ośrodek Studiów Wschodnich im. Marka Karpia

Ośrodek Studiów Wschodnich (OSW) jest niezależną, publiczną instytucją analityczną, zajmującą się monitorowaniem wydarzeń i analizą procesów społeczno-politycznych oraz gospodarczych w Rosji, Niemczech, na Ukrainie, Białorusi, w państwach bałtyckich, grupy wyszehradzkiej i bałkańskich oraz w Turcji.

Ośrodek prowadzi badania regionalne dotyczące bezpieczeństwa, energetyki, migracji oraz procesów integracyjnych w Europie Środkowej, na Bałkanach, Kaukazie, w Azji Centralnej oraz w regionie nordycko-bałtyckim i czarnomorskim.

Ośrodek powstał w 1990 r. jako jednostka budżetowa administracji publicznej. Państwową osobą prawną jest na mocy ustawy z lipca 2011 r. od roku 2012.

Zgodnie z ustawą głównym zadaniem Ośrodka jest przygotowywanie analiz, ekspertyz i studiów prognostycznych dla organów władzy publicznej RP o istotnych wydarzeniach i procesach politycznych, społecznych i gospodarczych w otoczeniu międzynarodowym Polski.

Podstawowa działalność Ośrodka jest w całości finansowa z budżetu państwa.

Ośrodek co roku publikuje kilkaset analiz w języku polskim i angielskim w formie cotygodniowego biuletynu oraz w serii Komentarze, dostępnych w bezpłatnej prenumeracie.

Wśród publikacji Ośrodka znajdują się także opracowania przekrojowe, poświęcone ważnym procesom politycznym, społecznym i gospodarczym zachodzącym na obszarze zainteresowania Ośrodka (Prace OSW), studia dotyczące wybranych sektorowych zagadnień (Raporty OSW), a także autorskie ujęcia prezentujące opinie naszych ekspertów na aktualne tematy (Punkty Widzenia).

Nasze publikacje dostępne są pod adresem **osw.waw.pl**
oraz na profilach OSW na portalach społecznościowych
Facebook oraz Twitter

