Analizy OSW

OŚRODEK STUDIÓW WSCHODNICH 23.02.2011 www.osw.waw.pl

# Niemcy zwiększają współpracę handlową z gospodarkami wschodzącymi

Konrad Popławski

18 lutego Federalny Urząd Statystyczny opublikował pełne dane dotyczące niemieckiego handlu zagranicznego. Dane za rok 2010, w którym nastąpiło silne odbicie niemieckiej gospodarki, a PKB wzrósł o 3,6%, pokazują, jak zmieniły się tendencje w handlu zagranicznym RFN w porównaniu z przedkryzysowym rokiem 2006. Kryzys skłonił niemieckie przedsiębiorstwa do zwiększenia ekspansji na rynki krajów wschodzących, tj. Chin, Indii czy Brazylii kosztem handlu z Unią Europejską czy USA. Efektem tych zmian jest znaczne zwiększenie obrotów handlowych z gospodarkami wschodzącymi. Ponadto Chiny awansowały na pozycję największego eksportera na rynek niemiecki. Wszystko wskazuje na to, że ta tendencja będzie się utrzymywać w najbliższych latach, zwłaszcza w kontekście stagnacji gospodarek europejskich i dużej dynamiki wzrostu w krajach wschodzących. Oznacza to, że wraz z większym zainteresowaniem niemieckich kręgów gospodarczych niemieccy politycy również będą intensyfikować relacje z tymi krajami, co staje się coraz bardziej widoczne w niemieckiej polityce zagranicznej.

## Kryzys sprzyja przesunięciom geograficznym niemieckiego handlu

Niemiecki eksport wzrósł w 2010 roku o 19,4% do 959,5 mld euro, a import zwiększył się o 21,2% do 806 mld euro. Tak duży wzrost obrotów handlowych w kryzysie nie byłby możliwy bez ekspansji niemieckich przedsiębiorstw na rynki wschodzące (zob. Aneks 1).
Mimo że USA i Unia Europejska wciąż pozostają najważniejszymi rynkami zbytu niemieckich towarów, ich znaczenie maleje. Udział krajów UE w niemieckim eksporcie spadł w ciągu pięciu lat o 3 punkty procentowe do 60,3%, natomiast udział USA zmniejszył się o 2 punkty procentowe do 6,8%. W tym samym okresie niemiecki eksport do Chin zwiększył się o 95%, do Indii o 45%, a do Brazylii o 76%.
W imporcie Niemiec widoczny jest szczególnie silny wzrost pozycji Chin, które miały w 2010 roku 9,5-procentowy udział w imporcie RFN i w ciągu pięciu lat awansowały z trzeciego na pierwsze miejsce wśród największych dostawców na rynek niemiecki. Chiny są m.in. ważnym dostawcą dla Niemiec metali ziem rzadkich – niezbędnych do wytwarzania produktów wysokich technologii ważnych np. przy produkcji aut elektrycznych. Pomimo kryzysu import z krajów rozwijających się w latach 2006–2010 cechował się bardzo wysoką dynamiką – import z Chin wzrósł o 53%, z Indii o 47%, a z Brazylii o 33%.

## Rządowe wsparcie eksportu pomogło w ekspansji na nowe rynki

Istotną rolę w niemieckim eksporcie odgrywa sektor małych i średnich przedsiębiorstw, a rządowe instrumenty wsparcia są ważnym elementem ograniczania ryzyka przy wchodzeniu na nowe rynki. Rząd federalny wykorzystał kryzys jako pretekst do zwiększenia skali pomocy oraz złagodzenia kryteriów jej przyznawania, co również przyczyniło się do znacznego zwiększenia wymiany z gospodarkami wschodzącymi. Przedsiębiorstwa korzystały zarówno z dotychczasowych form wsparcia, tj. gwarancji kredytowych z programu Hermesa i wsparcia państwowego banku KfW-IPEX (zob. Aneks 2), jak i nowych programów rządowych.
Na początku 2010 roku uruchomiono program wspierania handlu zagranicznego koncentrujący się głównie na pomocy dla małych i średnich przedsiębiorstw w walce o przetargi, szczególnie na rynkach z dużym potencjałem wzrostu (m.in. w kontekście dużych imprez sportowych, jak np. igrzyska olimpijskie w Brazylii). W programie tym zawarte są elementy specjalnie zorientowane na rynki wschodzące, takie jak zawieranie umów dwustronnych o wolnym handlu, aby ograniczyć ryzyko dla niemieckich firm. Rząd liczy na wzrost znaczenia niemieckich firm z takich branż jak farmacja, biotechnologia, medycyna czy technologia ochrony środowiska, a także branże związane z transportem. Potwierdzają to dane dotyczące eksportu. Wciąż duże znaczenie mają tradycyjne silne branże niemieckie, jak przemysł elektromaszynowy (17,5% eksportu), samochodowy (16%) czy elektrotechniczny (10,5%), ale dołączają do nich branże innowacyjne – farmacja (5,1%) czy optyka (4,8%).

## Wnioski

**1.** Od 1999 do przedkryzysowego 2006 roku udział eksportu w PKB Niemiec wzrósł z 25,4% do 38,4%, natomiast wysokość importu w stosunku do PKB z 22,1% do 31,6%. Dane niemieckiego handlu zagranicznego za 2010 rok potwierdzają, że niemiecki model gospodarczy wciąż bazuje na silnej zależności od eksportu i ta tendencja wraz z dynamicznym rozwojem krajów wschodzących prawdopodobnie ulegnie wzmocnieniu, co może prowadzić do zwiększania się niemieckiej nadwyżki handlowej.
**2.** Dynamika rozwoju gospodarek krajów wschodzących zwiększa ich atrakcyjność dla niemieckich przedsiębiorstw i spowoduje ekspansję RFN na te rynki. Z jednej strony może to zmniejszyć nierównowagę handlową w Unii Europejskiej. Z drugiej jednak zależność niemieckiej gospodarki od rozwoju gospodarek wschodzących skłoni niemieckich polityków do intensyfikacji stosunków m.in. z Chinami. Chiny w okresie kryzysu awansowały do rangi strategicznego partnera handlowego Niemiec. W grudniu 2010 roku minister gospodarki RFN Rainer Brüderle odrzucił propozycję komisarza UE ds. przemysłu zwiększenia kontroli inwestycji spoza UE, co uderzałoby przede wszystkim w Chiny.
Berlin sprawnie współpracuje z Chinami również na forum G20 (np. hamując inicjatywy USA ograniczania nadmiernego eksportu), a na ambasadora UE w Chinach powołany został Markus Ederer, były szef sztabu planowania w niemieckim MSZ.
**3.** W kontraście do stagnacji obrotów handlowych Niemiec z UE warto zwrócić uwagę na ożywioną wymianę handlową RFN z krajami Europy Środkowej. Eksport do Polski od 2006 roku wzrósł o 31%, natomiast do Czech o 20%. Polska z 4-procentowym udziałem w niemieckim eksporcie plasuje się na 9. miejscu. Podobnie wysoką dynamiką cechuje import z nowych krajów UE, który w ciągu pięciu lat wzrósł o 28%.

**4.** Kryzys finansowy ujawnił też słabe fundamenty wymiany handlowej Niemiec z Rosją. Statystyki pokazują, że ani szczególne wsparcie polityczne, ani wyjątkowe wsparcie w postaci gwarancji kredytowych nie przekładają się na razie na wzrost wymiany handlowej. Widoczne jest to szczególnie w eksporcie niemieckich towarów, którego dynamika wzrostu odbiega od tej z krajami Europy Środkowej. Na przeszkodzie w rozwoju wzajemnego handlu stoi przede wszystkim niska atrakcyjność inwestycyjna Rosji dla niemieckich małych i średnich przedsiębiorstw, które szczególnie narzekają na złe warunki prowadzenia biznesu w Rosji. Pomimo to Rosja jest wciąż ważnym partnerem ze względu na strategiczny dla Niemiec charakter importowanych z Rosji surowców.

## Aneks 1

Eksport i import Niemiec z najważniejszymi partnerami handlowymi (w mld euro)

| EKSPORT | 2006 | 2010 | Zmiana (%) | Udział 2010 |
|---|---|---|---|---|
| Francja | 85,0 | 90,7 | 7% | 9,5% |
| USA | 78,0 | 65,6 | -16% | 6,8% |
| Holandia | 56,5 | 63,2 | 12% | 6,6% |
| Wielka Brytnia | 64,7 | 59,5 | -8% | 6,2% |
| Włochy | 59,3 | 58,5 | -1% | 6,1% |
| Austria | 49,5 | 53,7 | 9% | 5,6% |
| Chiny | 27,5 | 53,6 | 95% | 5,6% |
| Belgia | 46,7 | 46,4 | -1% | 4,8% |
| Polska | 29,0 | 38,1 | 31% | 4,0% |
| Hiszpania | 41,8 | 34,4 | -18% | 3,6% |
| Czechy | 22,5 | 27,0 | 20% | 2,8% |
| Rosja | 23,4 | 26,4 | 13% | 2,7% |
| Nowe kraje UE | 93,9 | 106,5 | 13% | 11,1% |
| UE | 564,9 | 578,2 | 2% | 60,3% |
| Eksport w sumie | 893,0 | 959,5 | 7% | 100,0% |

| IMPORT | 2006 | 2010 | Zmiana (%) | Udział 2010 |
|---|---|---|---|---|
| Chiny | 50,0 | 76,5 | 53% | 9,5% |
| Holandia | 60,7 | 68,8 | 13% | 8,5% |
| Francja | 62,1 | 61,8 | -1% | 7,7% |
| USA | 49,2 | 45,1 | -8% | 5,6% |
| Włochy | 41,5 | 43,7 | 5% | 5,4% |
| Wielka Brytania | 40,8 | 38,6 | -5% | 4,8% |
| Austria | 30,3 | 34,3 | 13% | 4,3% |
| Belgia | 33,4 | 33,7 | 1% | 4,2% |
| Rosja | 30,0 | 31,8 | 6% | 3,9% |
| Czechy | 21,9 | 29,6 | 35% | 3,7% |
| Polska | 21,2 | 28,4 | 34% | 3,5% |
| Nowe kraje UE | 77,4 | 99,4 | 28% | 12,3% |
| UE | 423,7 | 455,9 | 8% | 56,6% |
| Import w sumie | 734,0 | 806,2 | 10% | 100,0% |

*Źródło: Federalny Urząd Statystyczny*

## Aneks 2

Gwarancje Hermes ubezpieczają niemieckie firmy przed ryzykiem politycznym i ekonomicznym na rynkach zagranicznych (np. w razie braku zapłaty za produkty bądź usługi). Niemieckie państwo zwiększyło ich zakres w latach 2006–2010 z 20,3 mld do 32,5 mld euro. Na największe wsparcie tego rodzaju mogły liczyć firmy na rynkach Rosji (3,4 mld euro), Chin (2,2 mld euro), Szwajcarii (1,9 mld euro) oraz Brazylii (1,8 mld euro). Wysokie gwarancje dla działalności w Szwajcarii mogą się wiązać z transakcjami niemieckich przedsiębiorstw z firmami rynków wschodzących zarejestrowanymi w tym państwie.
W okresie kryzysu bank KfW-IPEX oferujący kredyty i inne instrumenty finansowania niemieckiego eksportu zwiększył elastyczność przyznawanej pomocy, a także zintensyfikował wsparcie dla słabszych branż. O ile przed kryzysem w 2006 roku całkowite wsparcie KfW-IPEX dla eksportu wynosiło 42 mld euro, o tyle w okresie kryzysu w 2009 roku skala finansowania eksportu wzrosła o 52% do 63,8 mld euro. Ponadto państwo zwiększyło

dostęp do kredytów dla branż słabszych strukturalnie oraz potrzebujących finansowania długoterminowego. W 2006 roku najwięcej pomocy otrzymały przedsiębiorstwa z branży chemicznej, surowcowej oraz stalowej, natomiast już w 2009 roku najwięcej wsparcia płynęło dla przemysłu stoczniowego i energetyki.