

Łukasz Czernicki
Adam Czerwiński
dr inż. Roman Gurbiel
dr Konrad Popławski

Nowa współzależność

Perspektywy rozwoju polsko-niemieckiej
współpracy gospodarczej



NOWA WSPÓŁZALEŻNOŚĆ

PERSPEKTYWY ROZWOJU POLSKO-NIEMIECKIEJ WSPÓŁPRACY GOSPODARCZEJ

Łukasz Czernicki
Adam Czerwiński
dr inż. Roman Gurbiel
dr Konrad Popławski



Klub
Jagielloński



OSW



Polski
Instytut
Ekonomiczny

Warszawa, luty 2019

Redakcja: dr Marcin Kędziński

Korekta językowa: Magdalena Kędzińska-Zaporowska

Projekt graficzny: Rafał Gawlikowski

Skład: Maciej Kiełbas

Klub Jagielloński

www.klubjagiellonski.pl

Warszawa, 2019

Niniejsza publikacja została sfinansowana ze środków
Ministerstwa Przedsiębiorczości i Technologii.

Niniejsza publikacja przedstawia jedynie poglądy autorów
i nie może być utożsamiana z oficjalnym stanowiskiem
Ministerstwa Przedsiębiorczości i Technologii.

Łukasz Czernicki

Kierownik Zespołu Strategii w Polskim Instytucie Ekonomicznym. Ukończył studia makroekonomiczne na Technische Universität w Berlinie, finalizuje obecnie rozprawę doktorską na Uniwersytecie w Poczdamie. Posiada szerokie doświadczenie pracy w ośrodkach analitycznych i firmach konsultingowych (w Polsce i Niemczech) oraz w administracji publicznej. Autor licznych publikacji dotyczących zagadnień ekonomicznych i regulacyjnych.

Adam Czerwiński

Starszy analityk w Polskim Instytucie Ekonomicznym. Absolwent London School of Economics and Political Science oraz Wydziału Nauk Ekonomicznych Uniwersytetu Warszawskiego, gdzie obecnie odbywa studia doktoranckie. Autor publikacji naukowych, analiz statystycznych i raportów dotyczących przestrzeni publicznej.

dr inż. Roman Gurbiel

Ekspert Centrum Analiz Klubu Jagiellońskiego. Absolwent Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie oraz Akademii Górniczo-Hutniczej; tytuł doktora nauk ekonomicznych specjalności międzynarodowe stosunki gospodarcze uzyskał w Szkole Głównej Handlowej. Specjalizuje się w zagadnieniach makroekonomicznych i biznesowych. W swoim dorobku ma zrealizowane projekty zarówno dla organizacji rządowych (m.in. Ministerstwo Spraw Zagranicznych, Ministerstwo Skarbu, Ministerstwo Infrastruktury), jak i biznesu. Realizował projekty doradcze w Polsce oraz Niemczech (m.in. dotyczące transportu lotniczego i kolejowego).

dr Konrad Popławski

Główny specjalista w Zespole Niemiec i Europy Północnej Ośrodka Studiów Wschodnich. Autor kilkunastu artykułów naukowych, ponad 100 analiz i kilkunastu opracowań dotyczących gospodarki Niemiec, ich handlu zagranicznego i relacji ekonomicznych z Europą Środkową. Doktor nauk ekonomicznych (rozprawa doktorska pt. „Zmiany w handlu zagranicznym Niemiec po przystąpieniu do strefy euro”, obroniona z wyróżnieniem w Szkole Głównej Handlowej). Kierownik i członek kilku zespołów badawczych przygotowujących analizy w ramach projektów Międzynarodowego Funduszu Wyszehradzkiego.

SPIS TREŚCI

8 / Słowo wstępne.

Nowa współzależność to także nowa współodpowiedzialność

(Jadwiga Emilewicz, minister przedsiębiorczości i technologii)

11 / Definicje i skróty

12 / Główne tezy raportu

19 / Uwagi metodyczne

21 / Perspektywy rozwoju współpracy gospodarczej między Polską a Niemcami

(dr Konrad Popławski, Ośrodek Studiów Wschodnich)

21 / Charakterystyka aktualnego modelu współpracy gospodarczej

27 / Globalne wyzwania dla rozwoju gospodarczego Polski i Niemiec

31 / Uwarunkowania zmiany modelu relacji gospodarczych

36 / Dziedziny współpracy

36 / Charakterystyka ogólna – wyzwania i dobre praktyki

40 / ICT

41 / Elektromobilność i samochody autonomiczne

43 / Sektor logistyczny

47 / Charakterystyka wymiany handlowej między Polską a Niemcami

(dr inż. Roman Gurbiel, Centrum Analiz Klubu Jagiellońskiego)

47 / Wymiana handlowa – ujęcie syntetyczne

48 / Modele wymiany handlowej

50 / Rola firm z udziałem kapitału zagranicznego

53 / Struktura i dynamika w handlu towarami w latach 2008-2018

53 / Eksport z Polski do Niemiec

57 / Import do Polski z Niemiec

61 / Uzależnienie niemieckiej gospodarki od importu z Polski

63 / Handel bilateralny – wartość dodana

65 / Handel bilateralny – wyroby intensywne technologicznie

66 / Handel produktami wysokiej technologii (hi-tech)

67 / Bilateralny handel wg stopnia intensywności technologicznej

68 / Handel bilateralny – części zamienne

70 / Struktura i dynamika w obrocie usługami w latach 2010-2017

70 / Eksport

71 / Import

73 / Analiza przypadku: współpraca naukowa – wyzwania rynku pracy

75 / Wyzwania dla polsko-niemieckiej wymiany handlowej

(Łukasz Czernicki, Adam Czerwiński, Polski Instytut Ekonomiczny)

76 / Pozycja polskich firm na rynku niemieckim

78 / Bariery pozataryfowe na rynku niemieckim w świetle prawa

Unii Europejskiej

81 / Bariery formalne

81 / Mindestlohngesetz (MiLoG)

84 / Pakiet mobilności

85 / Koordynacja systemów zabezpieczenia społecznego

87 / Pracownicy delegowani – dyrektywa 2018/957

89 / Bundesfernstraßenmautgesetz (BFStrMG)

90 / Honorarordnung für architekten und ingenieure (HOAI)

91 / Podatek VAT – sektor rolniczy

91 / Podatek VAT – zwroty podatku VAT

92 / Einkommensteuergesetz (EstG)

92 / Podsumowanie

95 / Bibliografia

102 / Aneks

102 / Zestawienie barier pozataryfowych

104 / Polsko-niemiecka wymiana handlowa – wybrane kwestie

112 / Nomenklatura – wybrane kwestie

124 / Spis tabel i rysunków

Słowo wstępne

Nowa współzależność to także nowa współodpowiedzialność (Jadwiga Emilewicz, minister przedsiębiorczości i technologii)

Trzy dekady temu Polska i Niemcy stanęły w obliczu zmiany wszystkiego, co przez setki lat określało ich dwustronne stosunki. Dało to początek nie tylko pojednaniu polsko-niemieckiemu, ale także niezwykle dynamicznemu rozwojowi współpracy gospodarczej, który wyprzedził najśmielsze marzenia. Polska od wejścia do UE awansowała z 12. na 7. miejsce w klasyfikacji największych partnerów handlowych Niemiec i przy kontynuacji dotychczasowych trendów może wyprzedzić w najbliższych latach dużo większe gospodarki Włoch czy Wielkiej Brytanii. Według polskiego Głównego Urzędu Statystycznego wymiana handlowa między Polską a Niemcami w 2018 r. sięgnęła 62 mld euro, co stanowi największy, 28-procentowy udział w obrotach towarowych Polski.

Dla wielu obserwatorów bliskość gospodarcza Polski i Niemiec, skala wymiany handlowej i inwestycji są potwierdzeniem tezy, że fundament gospodarczy jest najsilniejszym ogniwem polsko-niemieckiego partnerstwa, odpornym na zawrośowania polityki czy zmiany emocji historycznych. Patrząc wstecz na dorobek polsko-niemieckiej współpracy, trudno tej tezie zaprzeczyć.

W ostatniej dekadzie Niemcy były jedną z najszybciej rosnących wysokorozwiniętych gospodarek Europy, natomiast Polska należała do najszybciej rozwijających się gospodarek świata. Oba kraje utrzymywały wysoki udział produkcji przemysłowej w PKB, obniżały poziom długu publicznego, a także osiągały nadwyżkę handlową. Dzięki dobrym wynikom ekonomicznym oba państwa mogły zwiększać świadczenia socjalne, a także zdołały utrzymać stabilność polityczną.

Dla Niemiec rozwój relacji handlowych z Europą Środkową był ważnym źródłem zwiększenia stopnia dywersyfikacji geograficznej łańcuchów wartości i zwiększenia internacjonalizacji niemieckiej gospodarki.

Polsce współpraca z Niemcami pozwoliła na przyspieszenie tempa nadrobienia historycznych zaległości i doganianie poziomu życia społeczeństw wysokorozwiniętych.

Ta nowa współzależność, której wymiary opisuje niniejszy raport, jest także nową, polsko-niemiecką współodpowiedzialnością za przyszłość nie tylko stosunków

dwustronnych, ale także – co jest zjawiskiem nowym – Unii Europejskiej. Nie byłoby polsko-niemieckich sukcesów bez integracji europejskiej, bez czterech swobód jednolitego rynku, funduszy europejskich, a także bez wzajemnego zaufania, otwartości i dialogu.

Polska i Niemcy współtworzą razem nową markę „*made in Europe*”, która na świecie kojarzy się z jakością, bezpieczeństwem, rozpoznawalnością oraz standardami pracowniczymi.

Ciesząc się z naszych wspólnych osiągnięć, nie możemy jednak spocząć na laurach. Jak zauważają autorzy niniejszego raportu:

„Po okresie względnie korzystnej koniunktury na rynkach międzynarodowych najbliższe lata mogą się okazać okresem znaczących zmian globalnego porządku ekonomicznego. Możliwe przekształcenia międzynarodowych stosunków gospodarczych w kierunku modelu dużo mniej otwartego będą wyzwaniem zarówno dla Niemiec, jak i dla państw Grupy Wyszehradzkiej, które należały do krajów najsilniej korzystających z dotychczasowego kształtu globalizacji. Dlatego wspólnym interesem Polski i Niemiec powinno być dążenie do przeciwstawienia się procesom prowadzącym do marginalizacji gospodarek UE i utraty na rzecz Azji coraz ważniejszych elementów łańcucha wartości. Dotyczy to w szczególności dóbr przemysłowych”.

W powyższym akapicie zawarte jest nasze wspólne wyzwanie i zadanie na przyszłość. Jak być konkurencyjnym w świecie, w którym standardy pracy, ochrony środowiska czy bezpieczeństwa produktów nie są przestrzegane? Jak ochronić przewagi technologiczne i intelektualne przed ich utratą na rzecz globalnych konkurentów? Czy mamy działać dopiero na poziomie przedsiębiorstw, czy już na poziomie edukacji, podczas której pokazujemy nasz sposób myślenia i tworzenia rozwiązań? Jak zapewnić miejsca pracy i ochronę danych osobowych w gospodarce, w której rewolucja cyfrowa wywraca tradycyjne modele biznesowe, ignoruje granice stawiane przez ustawodawców?

Odpowiedzi na te pytania przesądzą o tym, czy polsko-niemiecka współzależność w Europie będzie źródłem nowej dynamiki, która zapewni nam rozwój, dobrobyt i bezpieczeństwo w kolejnych dekadach.

Szukając wspólnych odpowiedzi, powinniśmy zacząć od uzgodnienia metody, której chcemy użyć dla budowy zrębów nowej polityki przemysłowej. W polskiej i niemieckiej debacie wydają się ścierać dwa główne podejścia do tego wyzwania.

Pierwsze kładzie nacisk na „masę”, czyli budowę silnych podmiotów w skali europejskiej, które są zdolne do konkurowania na rynkach globalnych. Taka przemysłowa *Realpolitik* wydaje się jedyną odpowiedzią na rosnącą pozy-

cję Chin. Oznacza ambicję, gotowość i zdolność do podjęcia wyzwania na warunkach rywala.

Drugie podejście kładzie nacisk na ochronę konkurencyjności, czyli tworzenie reguł i polityk, które będą stanowić zaporę przed nieuczciwą konkurencją z zewnątrz. Taki *new deal* wydaje się konieczny dla utrzymania tego, co jest ogromnym osiągnięciem Europy: konkurencyjnego rynku wewnętrznego wspieranego przez najzdrowszą część gospodarki, czyli sektor MŚP. Oznacza też ambicję, gotowość i zdolność do narzucenia naszych reguł rywalowi.

Wybór jednej z metod określi naszą politykę w nadchodzących latach. Mądra polityka powinna umieć znaleźć równowagę między tym, co narzuca nam świat, a tym, co chcemy ocalić dla siebie, aby być wiernym własnym ideom.

Dzisiaj należy sobie życzyć, aby kolejna edycja niniejszego raportu, w roku, dajmy na to, 2030, potwierdziła, że droga, którą Polska i Niemcy obrały wspólnie po końcu zimnej wojny, jest źródłem nieustających korzyści dla Europy.



Definicje i skróty

ARP	Agencja Rozwoju Przemysłu SA
CAGR	średnia roczna stopa wzrostu (<i>Compound Annual Growth Rate</i>)
CAKJ	Centrum Analiz Klubu Jagiellońskiego
Destatis	Statistisches Bundesamt (Federalny Urząd Statystyczny)
EBRD	<i>European Bank for Reconstruction and Development</i> ; Europejski Bank Odbudowy i Rozwoju
EUROSTAT	Europejski Urząd Statystyczny
GUS	Główny Urząd Statystyczny
KE	Komisja Europejska
MF	Ministerstwo Finansów
MŚP	małe i średnie przedsiębiorstwa
NBP	Narodowy Bank Polski
OECD	<i>Organisation for Economic Co-operation and Development</i> ; Organizacja Współpracy Gospodarczej i Rozwoju
OSW	Ośrodek Studiów Wschodnich
PAIH	Polska Agencja Inwestycji i Handlu SA
PARP	Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości
PE	Parlament Europejski
PIE	Polski Instytut Ekonomiczny
PFR	Polski Fundusz Rozwoju SA
UE	Unia Europejska
2018p	Prognoza CAKJ handlu zagranicznego w oparciu o ekstrapolację wyników za styczeń–wrzesień 2018

Główne tezy raportu

- W ostatnich trzech dekadach dynamicznego rozwoju powiązań gospodarczych Europa Środkowa stała się niezwykle istotnym regionem w łańcuchu dostaw niemieckiej gospodarki. Żadne inne państwo Europy Zachodniej nie rozwinęło tak silnych powiązań handlowych z państwami środkowoeuropejskimi. Udział państw Grupy Wyszehradzkiej w obrotach handlowych Niemiec jest dwukrotnie większy niż w obrotach handlowych Włoch i niemal trzykrotnie wyższy niż w wypadku Francji i Wielkiej Brytanii.
- Dla niemieckich przedsiębiorstw ekspansja w nowych państwach członkowskich UE, w tym zwłaszcza w Europie Środkowej, była szansą dywersyfikacji geograficznej łańcuchów wartości i zwiększenia stopnia internacjonalizacji niemieckiej gospodarki.
- W latach 2007–2013 zagregowane korzyści Niemiec z polityki spójności, realizowanej w państwach Europy Środkowej, przekroczyły o 50% całkowitą sumę składek przeznaczanych z budżetu Niemiec na tę politykę. Dzięki inwestycjom realizowanym w ramach polityki spójności w latach 2007–2015 Niemcy z tytułu samego dodatkowego eksportu do Polski uzyskały 39 mld EUR, a w okresie 2016–2025 mogą na liczyć na kolejne 63 mld EUR. Co więcej, aż 45% eksportu państw UE-15, wygenerowanego w państwach V4 przez politykę spójności w latach 2007–2025, przypadnie właśnie na Niemcy.
- Nowym impulsem do pogłębienia współpracy między Polską a RFN okazał się globalny kryzys finansowy, a potem kryzys strefy euro. Po 2008 r. niemieckie przedsiębiorstwa zaczęły lokować coraz większe inwestycje w Polsce, a dynamika rozwoju wymiany handlowej Niemiec z Polską była wyższa niż z pozostałymi państwami V4.
- Wzrost dynamiki wymiany handlowej po 2008 r. nastąpił pomimo braku członkostwa Polski w unii walutowej. Co więcej, przystąpienie Słowacji do strefy euro nie wpłynęło na zwiększenie dynamiki jej wymiany handlowej z Niemcami w relacji do pozostałych państw V4. Oznacza to, że udział w strefie euro może wpływać bardziej na relacje kapitałowe między państwami członkowskimi niż na wyniki wymiany handlowej.

- Wspomniany wzrost dynamiki wymiany handlowej wynikał m.in. z poprawy oceny Polski w zakresie dostępności kapitału ludzkiego, poziomu edukacji i otoczenia prawno-biznesowego. W rankingu przedstawionym w AHK Investment Climate Survey z 2018 r. Polska zajęła drugie miejsce (za Czechami). Najwyżej ocenianymi jej atutami były: produktywność i motywacja pracowników (1. miejsce w Europie Środkowo-Wschodniej), kwalifikacje pracowników (1), jakość edukacji wyższej (1), walka z korupcją (2) oraz jakość i dostępność lokalnych dostawców (3).
- Niemcy koncentrują się na eksporcie do Polski dóbr średnio- i wysokotechnologicznych, natomiast w przeciwnym kierunku wysyłane są głównie dobra mniej zaawansowane technologicznie. Pojawia się jednak coraz więcej przesłanek, że taki model powoli wyczerpuje swoje możliwości wzrostu. W najbliższych latach rozstrzygnie się, czy dojdzie do pogłębienia polsko-niemieckiej współpracy gospodarczej przy wykorzystaniu wzajemnych przewag oraz efektywnym rozłożeniu czynników produkcji, co pozwoli na stworzenie nowych źródeł wzrostu i jednocześnie wzmocni konkurencyjność ekonomiczną UE.
- Alternatywą jest utrwalenie aktualnego modelu współpracy. Przy zauważalnie rosnącym trendzie w zakresie wprowadzania przez Niemcy barier protekcyjnych, mających na celu powstrzymanie głębszej integracji gospodarek, można spodziewać się osłabienia niektórych słabszych strukturalnie branż nie tylko w Polsce, ale i w Niemczech. Konsekwencją szerszego wykorzystania tego typu instrumentów będzie także wzajemna nieufność polityczna, która może zaburzać rozwój szeroko rozumianej współpracy gospodarczej.
- Zagrożeniem potencjału polsko-niemieckiego handlu w średnim i długim okresie może być utrzymująca się nierównowaga w uzyskiwanych korzyściach ze wzajemnej współpracy. Wysoka konkurencyjność niemieckich firm oraz ekspansja poprzez inwestycje zagraniczne powoduje, iż polskie przedsiębiorstwa muszą konkurować zarówno na rynku zagranicznym, jak i na rynku lokalnym. Przy znacznie niższym potencjale kapitałowym i niższej pozycji w łańcuchach dostaw mają mniejsze możliwości kreowania kapitału oraz dochodów. Wpływa to ograniczająco na popyt konsumpcyjny i inwestycyjny, jak również na konkurencyjność.
- Jednym z najistotniejszych w ostatnich latach zjawisk jest odwrót od obecnego modelu globalizacji, opartego na niskich barierach w przepływie dóbr, usług i kapitału, co może wpłynąć na ograniczenie możliwości eksportowych gospodarek Niemiec i Polski. Wspólnym interesem Polski i Niemiec powinno być dążenie do przeciwstawienia się procesom prowadzącym do marginalizacji gospodarek UE

i utraty coraz ważniejszych elementów łańcucha wartości. Dotyczy to w szczególności dóbr przemysłowych. Instrumenty protekcyjnistyczne w handlu międzynarodowym mogą uderzyć w szczególności w niemiecki sektor MŚP. Niewykluczone, że w obliczu coraz większego ryzyka na rynkach światowych będzie on w jeszcze większym stopniu zainteresowany inwestycjami w Europie Środkowej, która charakteryzuje się rosnącym popytem wewnętrznym oraz stabilnością.

- Głównym wyzwaniem dla Niemiec będzie utrzymanie globalnej konkurencyjności, w tym w relacji do Chin. Niemieckie i chińskie firmy konkurują w dużej mierze na tych samych rynkach. Polska, która pomimo dynamicznie rosnących w ostatnich latach płac udowodniła swoją zdolność do zachowania wysokiej relacji ceny do jakości produkcji względem innych krajów Unii Europejskiej, może potencjalnie stać się kluczowym czynnikiem utrzymania przez Niemcy swojej przewagi konkurencyjnej. Warunkiem tego jest pogłębienie współpracy w oparciu o wzajemne kompetencje technologiczne i potencjał inżynierski. Niemieckie przedsiębiorstwa doceniają wysoką jakość kapitału ludzkiego w Polsce, ale wciąż w bardzo ograniczonym stopniu decydują się na współpracę w obszarze wysokich technologii.
- W obliczu debaty o przyszłości UE z perspektywy Europy Środkowej kluczowe jest pytanie, na ile RFN pozostanie orędowniczką swobody konkurencji w UE i będzie przeciwdziałać dalszym próbom zwiększania obciążeń administracyjnych dla firm, ograniczania procesu pogłębiania jednolitego rynku, a także dezindustrializacji UE. Próby wprowadzania nowych przepisów ekologicznych i socjalnych, bez odpowiednio rzetelnej diagnozy konsekwencji dla gospodarek, mogą nie tylko okazać się pretekstem do rozszerzania się protekcyjizmu w UE, ale także zahamować kształtowanie się nowego podziału pracy między państwami UE w oparciu o przewagi konkurencyjne poszczególnych regionów UE (tak jak silna pozycja Europy Środkowej w branży logistycznej). To z kolei może prowadzić do wpełnienia Europy Środkowej w pułapkę średniego dochodu, a w dalszej perspektywie wpływać destabilizująco na cały region.
- W kontekście debaty o nowym podziale pracy warto zauważyć, że niemieckie przedsiębiorstwa, wykorzystując swoją przewagę, próbują zdominować każdą niszę rynkową, co utrudnia polskim firmom rozwój zarówno na rynku niemieckim, jak i polskim. Jakkolwiek strategia taka jest zrozumiała z perspektywy poszczególnych firm, nie jest ona optymalna z punktu widzenia długofalowych celów polityki gospodarczej Polski i Niemiec. Przykładem występowania takich sytuacji są np. usługi transportowe, sektor rolno-spożywczy.

- Próba zagospodarowania przez niemieckie firmy każdej niszy rynkowej wydaje się problematyczna. Wynika to m.in. z faktu, że niemiecka gospodarka, a zwłaszcza sektor MŚP i tzw. *hidden champions*, napotyka coraz większe trudności w znajdowaniu wykwalifikowanej siły roboczej. Problemy demograficzne Niemiec dotyczą wielu branż. Symptomatyczna jest sytuacja branży usług logistycznych. 90% niemieckich firm dostrzega problem braku rąk do pracy w transporcie i logistyce. Spośród firm logistycznych najczęściej respondentów wskazuje na problem ze znalezieniem kierowców (50,5%), specjalistów IT (47%), dysponentów (47%), pracowników magazynowych (39%) i sprzedawców (37,9%). Sytuacja ta nie poprawi się w przyszłości – 38% firm nie jest w stanie znaleźć praktykantów, a 77% firm zauważa spadek liczby kandydatów do pracy w logistyce i transporcie.

- W tym kontekście należy zauważyć, że Polska nie weszła jeszcze w fazę intensywnej robotyzacji przemysłu. Wskaźnik liczby robotów przemysłowych na 10 tys. pracowników w przemyśle, który wynosi w Niemczech 309, w krajach V4 jest na znacznie niższym poziomie: na Słowacji 135, w Czechach 101, na Węgrzech 57, a w Polsce jedynie 32. Oznacza to, że Polska ma jeszcze potencjalnie duże rezerwy kapitału ludzkiego do uwolnienia dzięki automatyzacji pracochłonnych procesów produkcyjnych.

- Polski sektor MŚP zaczyna zyskiwać zdolność do ekspansji zagranicznej. Widać powoli rodzącą się tendencję do ekspansji kapitałowej (inwestycje *brown-field* i przejęcia w Niemczech), zwłaszcza w motoryzacji, IT, technologiach medycznych i branży chemicznej. Dzięki polskim inwestycjom w Niemczech wiele tamtejszych firm rodzinnych uzyskało możliwość dynamicznego rozwoju.

- Brak zmiany dotychczasowego modelu współpracy może doprowadzić do sytuacji, w której polskie firmy współpracujące z niemieckimi partnerami, nie mogąc wejść na wyższy poziom w ich łańcuchach wartości, ze względu na wzrost kosztów pracy zostaną prędzej czy później zmuszone albo do tworzenia własnych marek i rozwijania produktów na potrzeby rynku globalnego, albo też do skupienia się na sektorach usługowych. Takie procesy widać szczególnie w środowisku start-upów, które coraz częściej są zainteresowane wejściem na rynki państw anglosaskich, aby za ich pośrednictwem uzyskać dostęp do rynku globalnego.

- Szansą na wzmocnienie polsko-niemieckich relacji gospodarczych i przeniesienia ich na nowy, wyższy poziom jest bardziej intensywny rozwój współpracy technologicznej. Polskie firmy dysponują interesującymi technologiami z punktu widzenia niemieckiej gospodarki. Relatywnie duża dostępność wykwalifikowanych

inżynierów czyni z Polski atrakcyjne miejsce do lokowania centrów badawczo-rozwojowych.

- Zakres współpracy w obszarze B+R między Polską a Niemcami jest wyraźnie mniejszy niż wskazywałaby na to intensywność powiązań przemysłowych. Od końca lat 90. XX w. część globalnych koncernów zaczęła tworzyć w Polsce centra badawczo-rozwojowe. Zatrudniają one już kilkanaście tysięcy osób. Na tym tle inwestorzy niemieccy byli w ostatnich latach silnie niedoreprezentowani. Szczególnie zaskakujące jest stosunkowo nieduże zaangażowanie koncernów przemysłowych. Biorąc to pod uwagę, należy aktywnie inicjować nowe polsko-niemieckie projekty technologiczne rozpoczynane na poziomie rządowym, aby poprawić wizerunek gospodarki Polski w Niemczech.
- Szczególnie słaba na polu badawczo-rozwojowym jest aktywność w Polsce niemieckich koncernów motoryzacyjnych, kluczowych z perspektywy globalnej pozycji gospodarki RFN. Wprawdzie wiele z nich poprzez swoje zakłady produkcyjne współpracuje ściśle z polskimi uczelniami, jednak taka współpraca rzadko ma charakter ściśle badawczy i nie osiąga większej skali. W praktyce współpraca ta częściej służy kreowaniu wizerunku i przyciągnięciu potencjalnych pracowników niż tworzeniu innowacyjnych rozwiązań.
- Duże zainteresowanie globalnych koncernów lokowaniem centrów badawczo-rozwojowych w Polsce można tłumaczyć m.in. wysokimi umiejętnościami polskich specjalistów, w tym w dziedzinie IT, co potwierdzają międzynarodowe rankingi. Według portalu Hackerrank, który przetestował umiejętności 300 tys. programistów z różnych krajów, Polacy zajęli trzecie miejsce, po Chińczykach i Rosjanach. Szczególnie wysokie wyniki osiągnęli oni w takich obszarach/językach oprogramowania jak: Java (1 miejsce), Python (2), algorytmy (2), tworzenie tutoriali (4), Shell (4), Ruby (5). Informacja ta powinna mieć szczególne znaczenie dla Niemiec – w tamtejszych przedsiębiorstwach za szczególnie poważne zagrożenie dla konkurencyjności uznawane są zbyt niskie kompetencje w zakresie IT.
- Warto podkreślić, że potencjał technologiczny Polski w dziedzinie elektromobilności dostrzegają nie tylko niemieckie firmy motoryzacyjne, takie jak Daimler, który w 2018 r. podjął decyzję o produkcji w Jaworze wysokiej klasy silników hybrydowych, a w 2019 r. zdecydował się ulokować w Polsce fabrykę produkującą baterie. Innym przykładem może być decyzja Toyoty o budowie w Wałbrzychu fabryki produkującej napędy hybrydowe czwartej generacji o wartości ponad 1 mld EUR (pierwsza inwestycja tego typu poza Azją). Podobny krok zrobiła firma LG Chem,

która zbudowała w Polsce dwie fabryki baterii litowo-jonowych. Rozważa ona także budowę centrum B+R, co może doprowadzić do przyciągnięcia ok. 400 firm rozwojowych z dziedziny automatyzacji, elektroniki, chemii i IT.

- Rynek niemiecki można uznać za trudno dostępny. Co więcej, w Niemczech polska marka nie ma, poza kilkoma wybranymi branżami, dobrej pozycji i renomy. Zatem odniesienie sukcesu na rynku niemieckim jest dla polskich firm zadaniem trudnym. Dodatkowo w ostatnich latach można zauważyć tendencję do wprowadzania w RFN barier pozataryfowych. Można zatem stwierdzić, że rynek niemiecki zaczyna stawać się również rynkiem protekcyjnym, co wiąże się z ryzykiem ograniczania możliwości współpracy gospodarczej między Polską a Niemcami.
- Przykładem działań o charakterze protekcyjnym jest wprowadzona w Niemczech ustawa o płacy minimalnej (MiLoG), która poza bezpośrednim podwyższeniem kosztów działalności polskich firm usługowych w RFN, ustanowiła dodatkowe bariery regulacyjno-administracyjne w postaci konieczności szczegółowego informowania niemieckich służb celnych o działalności firmy. Wprowadzenie kar za uchybienia proceduralne, jak również dodatkowych obciążeń biurowych, wymuszających wzrost zatrudnienia pracowników administracyjnych, wyraźnie zwiększyło koszty transakcyjne. W rezultacie obecnie obowiązujące postanowienia MiLoG jednoznacznie utrudniają przedsiębiorstwom transportowym korzystanie ze swobód rynku wewnętrznego oraz wywołują daleko idące skutki protekcyjne, stawiając nie tylko bariery w wejściu na rynek niemiecki, lecz nawet grożąc upadkiem mniejszych przedsiębiorstw transportowych w innych państwach członkowskich.
- Warto dodać, że w obliczu negatywnej opinii Komisji Europejskiej na temat wprowadzenia MiLoG, Niemcy rozpoczęły na forum wspólnotowym prace nad tzw. Pakietem Mobilności, który wprowadza jeszcze silniejszy protekcyjizm na poziomie całej UE. W praktyce zaproponowane przez Niemcy przepisy są bowiem przeniesieniem przepisów MiLoG oraz legislacji francuskiej i austriackiej na obszar całej Unii Europejskiej. Oznacza to, że w ciągu zaledwie trzech lat (od 2015 r., gdy Komisja wszczęła procedurę przeciw Niemcom i Francji) opinia instytucji unijnych dotycząca zgodności przepisów dotyczących płacy minimalnej z ideą wspólnego rynku, pod wpływem m.in. Niemiec, uległa całkowitemu odwróceniu.
- W kontekście wspólnotowym należy przy tym zwrócić uwagę, że Niemcy, w porównaniu z innymi krajami UE, mają relatywnie duży problem z adaptacją i stosowaniem się do regulacji unijnych, co przyczynia się do powstawania pozata-

ryfowych, instytucjonalnych barier, które stawiają polskich przedsiębiorców działających bądź chcących działać na terenie Niemiec w niekorzystnej pozycji konkurencyjnej.

Uwagi metodyczne

Prace nad niniejszym dokumentem trwały w fazie koncepcyjnej od września, a w fazie badawczej od listopada 2018 r. do lutego 2019 r. Raport, przygotowany na zlecenie Ministerstwa Przedsiębiorczości i Technologii RP, powstawał we współpracy ekspertów reprezentujących trzy ośrodki analityczne (w kolejności alfabetycznej): Centrum Analiz Klubu Jagiellońskiego, Ośrodek Studiów Wschodnich oraz Polski Instytut Ekonomiczny. Choć każda z ww. instytucji odpowiedzialna była za indywidualnie określony obszar analiz, w czasie trwania projektu prowadzone były regularne konsultacje pomiędzy wszystkimi zespołami eksperckimi. W rezultacie autorami głównych tez raportu, przedstawionych na wstępie niniejszej publikacji, są przedstawiciele wszystkich podmiotów zaangażowanych w prace nad dokumentem. Autorzy poszczególnych części zostali wskazani na początku każdego z głównych rozdziałów.

Raport powstał w oparciu o następujące metody badawcze:

- analizę istniejących opracowań naukowych i eksperckich, obejmującą ustalenie stanu badań z zakresu polsko-niemieckich stosunków gospodarczych, publikacji opracowanych przez wiodące ośrodki naukowe oraz rządowe, a także publikacji organizacji branżowych: polskich (m.in. Lewiatan, Związek Pracodawców i Przedsiębiorców) i niemieckich (m.in. Niemiecki Związek Przemysłu, Niemiecka Izba Przemysłowo-Handlowa);
- analizę dokumentów urzędowych – istotnym źródłem informacji na temat wyzwań związanych z nowymi trendami gospodarczymi odnośnie do gospodarki niemieckiej oraz współpracy międzynarodowej były dokumenty zarówno polskich (Ministerstwo Przedsiębiorczości i Technologii, Ministerstwo Inwestycji i Rozwoju), jak i niemieckich instytucji publicznych (Federalne Ministerstwo Gospodarki i Energetyki, Rada Doradców Ekonomicznych, Federalne Ministerstwo Edukacji i Nauki);
- analizę regulacji – w celu zidentyfikowania problemów i barier przeprowadzona została syntetyczna analiza regulacji. Pozwoliła ona na zweryfikowanie problemów sygnalizowanych przez przedsiębiorców z obowiązującymi regulacjami, m.in. pod kątem tego, czy problemy wynikają ze specyfiki rynku czy specyfiki regulacji. Analiza regulacji obejmowała w szczególności zidentyfikowane przypadki barier pozataryfowych;

- wywiady z ekspertami – w celu pozyskania informacji o charakterze jakościowym przeprowadzono 43 pogłębione wywiady z przedsiębiorcami, przedstawicielami przedsiębiorstw, organizacji branżowych, administracji państwowej, sektora finansowego i świata nauki. Wywiady miały charakter ustrukturyzowany;
- analizę statystyczno-opisową – analizy wykonane w niniejszym raporcie zostały przeprowadzone m.in. w oparciu o dane statystyczne publikowane przez International Trade Centre UNCTAD/WTO, Eurostat, OECD, Komisję ds. Handlu i Inwestycji Organizacji Narodów Zjednoczonych (UNCTAD), Główny Urząd Statystyczny, Statistisches Bundesamt (Destatis), Bundesbank oraz ministerstwa badanych krajów. W celu zapewnienia spójności i porównywalności analiz za główne źródło danych przyjęto Eurostat. Format danych źródłowych wykorzystanych do analiz relacji bilateralnych uwzględniał Polskę jako kraj raportujący, natomiast Niemcy jako partnera handlowego. Dane te mogą się nieznacznie różnić w przypadku ekstrakcji danych w odwrotnym ujęciu (Niemcy jako kraj raportujący, a Polska jako partner handlowy). Ze względu na brak danych za całe 12 miesięcy 2018 r., analizy obejmują przede wszystkim dane historyczne do końca 2017 r., oraz tam, gdzie to było możliwe, prognozę dla 2018 r. (2018p).

Perspektywy rozwoju współpracy gospodarczej między Polską a Niemcami (dr Konrad Popławski, Ośrodek Studiów Wschodnich)

Charakterystyka aktualnego modelu współpracy gospodarczej

Przez ostatnie trzy dekady polsko-niemieckie relacje gospodarcze dynamicznie się rozwijały, będąc źródłem licznych korzyści dla obu krajów. Polska od wejścia do UE awansowała z 12. na 7. miejsce w klasyfikacji największych partnerów handlowych Niemiec i przy kontynuacji dotychczasowych trendów może wyprzedzić w najbliższych latach dużo większe gospodarki Włoch czy Wielkiej Brytanii.

W ostatniej dekadzie Niemcy były jedną z najszybciej rosnących wysokorozwiniętych gospodarek Europy, natomiast Polska należała do najszybciej rozwijających się gospodarek świata. Oba kraje utrzymywały wysoki udział produkcji przemysłowej w PKB, obniżały poziom długu publicznego, a także osiągały nadwyżkę handlową. Dzięki dobrym wynikom ekonomicznym oba państwa mogły zwiększać świadczenia socjalne, a także zdołały utrzymać stabilność polityczną. Dla Niemiec rozwój relacji handlowych z Europą Środkową był ważnym źródłem zwiększenia stopnia dywersyfikacji geograficznej łańcuchów wartości i zwiększenia stopnia internacjonalizacji niemieckiej gospodarki.

W ostatnich trzech dekadach występowały dwa zasadnicze etapy rozwoju wymiany handlowej między Polską a Niemcami:

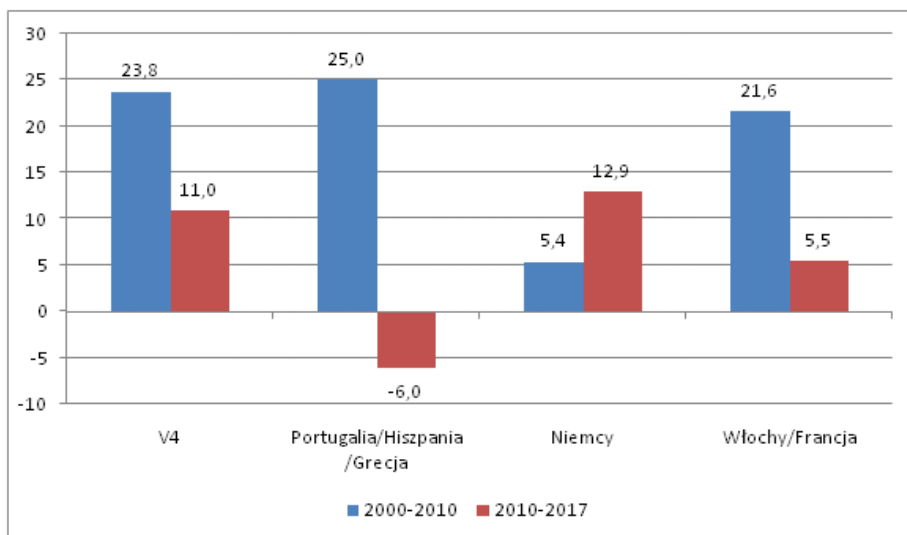
- 1989–2003 – okres transformacji Polski w kierunku gospodarki rynkowej; niemieccy inwestorzy znacząco zwiększali zaangażowanie na rynku polskim, aktywnie uczestniczyli w procesie prywatyzacji; dynamicznie rosła wymiana handlowa, której źródłem były proste przewagi komparatywne obu krajów (koszt pracy w Polsce i koszt kapitału w RFN).

- 2004 – obecnie – okres tworzenia bardziej zaawansowanych powiązań handlowych i kapitałowych między Polską a Niemcami; impulsem dla pogłębienia współpracy było rozszerzenie UE w 2004 r., a następnie globalny kryzys finansowy i kryzys strefy euro; w okresie tym dynamicznie rozwijały się obroty pionowego

handlu wewnątrzgałęziowego¹ w związku z lokowaniem w Polsce fabryk niemieckich przedsiębiorstw, szczególnie z sektora motoryzacyjnego.

Od 1989 r. podstawą silnych powiązań ekonomicznych między Polską a Niemcami była zdolność do wzajemnego wykorzystania przewag konkurencyjnych obu gospodarek². Niemieccy producenci dysponowali wysoką technologią zwłaszcza w sektorach przemysłowych, dużymi zasobami wiedzy nt. funkcjonowania rynków międzynarodowych, rozbudowaną siecią dystrybucji, efektywnym systemem edukacji i zasobami kapitału. Natomiast atutami Polski były: bliskość geograficzna, tradycje produkcji przemysłowej, niskie płace, duże zasoby wykwalifikowanych i zmotywowanych pracowników, a także elastyczność rynku pracy.

Wykres 1. Skumulowany wzrost jednostkowych kosztów³ pracy w latach 2000–2010 i 2010–2017 w 4 grupach państw (%)



Źródło: dane Eurostat, opracowanie OSW

Wiele niemieckich przedsiębiorstw jeszcze pod koniec lat 90. XX w. charakteryzowało się niższym poziomem umiędzynarodowienia niż duża liczba koncernów z innych państw wysokorozwiniętych. Ekspansję w nowych państwach członkowskich UE potraktowały one jako szansę na zmodyfikowanie swoich łańcuchów dostaw.

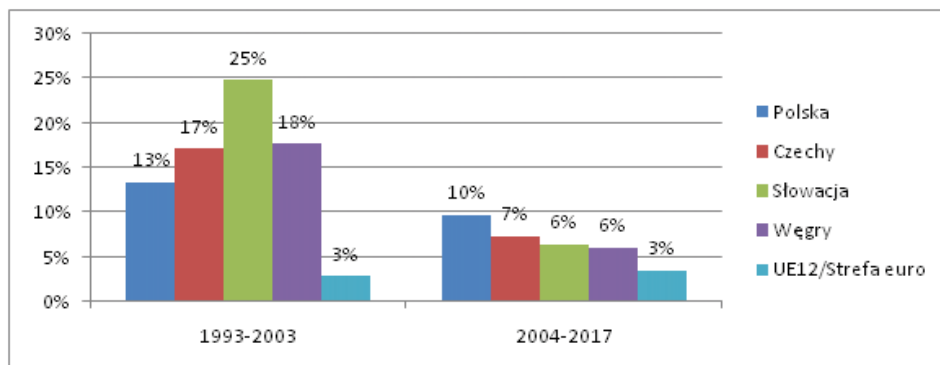
¹ Handel wewnątrzgałęziowy dzieli się na pionowy i poziomy. Pionowy wynika z dzielenia procesu produkcji pomiędzy różne kraje i tworzenia się kompleksowych łańcuchów dostaw. Poziomy handel jest rezultatem specjalizacji produkcyjnej i różnic w gustach, gdyż między krajami dochodzi do wymiany produktami o bardzo zbliżonej charakterystyce (np. Koreańczycy kupujący telefony Apple'a i Amerykanie kupujący telefony Samsunga).

² K. Popławski, *The role of Central Europe in the German economy. The political consequences*, Centre for Eastern Studies, Warsaw 2016, https://www.osw.waw.pl/sites/default/files/report_role-ce_2.pdf (dostęp: 15.02.2019).

³ Tempo wzrostu jednostkowych kosztów pracy wyliczono poprzez obliczenie zwykłej średniej arytmetycznej dla poszczególnych grup państw.

Sprzyjał temu fakt, że przed realizacją w latach 2003–2005 programu Agenda 2010 (gruntownej reformy niemieckiego modelu ekonomiczno-społecznego) niemiecki rynek pracy był niewystarczająco elastyczny. W rezultacie płace niemieckich pracowników były relatywnie wyższe od płac w innych państwach członkowskich UE, choć warto zauważyć, że w takich krajach jak Grecja, Hiszpania i Portugalia tempo wzrostu jednostkowych kosztów pracy wyraźnie rosło w latach 2000–2010. Co istotne, podobnego wzrostu płac w tym okresie nie doświadczyły państwa Grupy Wyszehradzkiej. Dopiero po wybuchu kryzysu strefy euro dostrzeżono, że tak wysoki wzrost jednostkowych kosztów pracy, szczególnie w Grecji, Hiszpanii i Portugalii, był nieuzasadniony, gdyż wynikał ze wzrostu mało produktywnych inwestycji (m.in. w bańki spekulacyjne na rynku nieruchomości) i wzrostu poziomu zadłużenia. W efekcie wskazanych tendencji w ostatnich latach poziom jednostkowych kosztów pracy w Grecji, Hiszpanii i Portugalii obniżał się, a ich tempo wzrostu, jak również tempo wzrostu we Francji i Włoszech, było niższe niż w Niemczech i państwach V4.

Wykres 2. Średnioroczny wzrost obrotów wymiany handlowej Niemiec z państwami Grupy Wyszehradzkiej i UE12/strefą euro



Źródło: dane Destatis, opracowanie OSW

W okresie 1993–2003 Polska odstawiała od Czech, Słowacji i Węgier pod względem dynamiki rozwoju obrotów handlu zagranicznego z Niemcami, jednak w okresie 2004–2017 polsko-niemiecka wymiana handlowa zwiększała się najszybciej. Interesujący jest fakt, że przystąpienie Słowacji do strefy euro nie wpłynęło na zwiększenie dynamiki jej wymiany handlowej w relacji do pozostałych państw V4. To spostrzeżenie potwierdza do pewnego stopnia tezę, że udział w strefie euro bardziej wpływa na relacje kapitałowe między państwami członkowskimi niż na wyniki wymiany handlowej, bowiem mniejsze wahania kursów walutowych są dużo istotniejsze dla sektora finansowego niż dla przedsiębiorstw uczestniczących w wymianie handlowej.

Czynnikiem sprzyjającym wyższemu tempu wzrostu wymiany handlowej Niemiec z Polską niż z pozostałymi państwami V4 było zwiększenie atrakcyjności inwestycyjnej Polski w oczach niemieckich inwestorów. Jeszcze w 2006 r. Polska zajmowała 8. miejsce w Europie Środkowej pod względem najlepszych miejsc do lokowania inwestycji (za Czechami, Estonią, Słowacją, Słowenią, Łotwą, Litwą i Węgrami), jednak w ostatnich latach nie spadała ona poniżej 2. miejsca⁴. Poprawiły się oceny Polski w zakresie dostępności kapitału ludzkiego, poziomu edukacji i otoczenia prawnego oraz biznesowego. W 2018 r. Polska zajmowała drugie miejsce (za Czechami). Najwyżej ocenianymi jej atutami były: produktywność i motywacja pracowników (1. miejsce w Europie Środkowej i Wschodniej), kwalifikacje pracowników (1), jakość edukacji wyższej (1), jakość kształcenia zawodowego (4), dostępność kapitału ludzkiego (4), jakość administracji publicznej (4), dostępność finansowania państwowego i z funduszy UE (4), walka z korupcją (2), jakość infrastruktury (4), warunki dla prowadzenia B+R (4), jakość i dostępność lokalnych dostawców (3) i elastyczność prawa pracy (4).

Ważnym elementem zwiększającym atrakcyjność Polski z perspektywy niemieckich przedsiębiorstw było wejście do UE, a tym samym dołączenie polskiej gospodarki do unijnego rynku wewnętrznego. Dodatkowo sytuacja kraju poprawiła się w wyniku uruchomienia programów z polityki spójności. Subsydiowane przez UE programy inwestycji znacznie poprawiły poziom infrastruktury w Polsce. Od akcesji do UE Polska znacząco zbliżyła się do ukończenia sieci najważniejszych autostrad i dróg lokalnych, a także utworzyła ważne terminale logistyczne. Ponadto rozpoczęto proces modernizacji sieci kolejowej. Inwestycje te przyniosły niemieckiej gospodarce bezpośrednie i pośrednie zyski.

Warto dodać, że firmy z RFN były jednymi z głównych beneficjentów przetargów publicznych realizowanych w ramach polityki spójności UE. Ponieważ istotną specjalizacją gospodarki RFN jest produkcja dóbr inwestycyjnych, wiele niemieckich przedsiębiorstw czerpało znaczne korzyści z procesu modernizacji i uprzemysłowienia polskiej gospodarki. W latach 2007–2013 bezpośrednio i pośrednio korzyści Niemiec z polityki spójności realizowanej w państwach Europy Środkowej przekroczyły o 50% całkowitą sumę składek przeznaczanych z budżetu Niemiec na tę politykę⁵. Dobrze obrazują to liczby – dzięki inwestycjom realizowanym z polityki spójności w latach 2007–2015 Niemcy z tytułu samego dodatkowego eksportu do Polski uzyskały 39 mld EUR, a w okresie 2016–2025 mogą liczyć na kolejne 63 mld EUR⁶. Co więcej, według prognoz aż 45% eksportu tzw. starych państw członkowskich UE (UE-15), wygenerowanego przez politykę spójności w latach 2007–2025 w państwach V4, przypadnie właśnie na Niemcy⁷. Wynika to w jakiejś mierze

⁴ 13. AHK Investment Climate Survey: Central & Eastern Europe, Niemiecka Izba Przemysłowo-Handlowa, 2018.

⁵ P. Bartkiewicz, A. Matejczuk, H. Kalinowski, M. Ośka, A. Regulski, J. Zawistowski, *How do EU-15 Member States Benefit from the Cohesion Policy in the V4?*, Ministerstwo Rozwoju, Warszawa 2017, https://www.ewaluacja.gov.pl/media/32979/EU-15_report_final_EN.pdf (dostęp: 15.02.2019).

⁶ Ibidem.

⁷ Ibidem.

z faktu, że największa część funduszy spójności kreowała popyt na segment rynku, w którym najsilniejsze są produkty z Niemiec, tj. produkty o średnio-niskiej oraz średnio-wysokiej technologii. Dzięki temu niemieckie firmy przodują w dostawach takich towarów jak pojazdy transportowe, maszyny, narzędzia i sprzęt elektryczny, produkty i usługi sektora IT oraz usługi dla zakładów. Ze względu na wymagania projektów unijnych dotyczące wysokiej jakości i spełniania określonych standardów firmy z Europy Zachodniej miały duże szanse na wygraną w przetargach publicznych, co otwierało przed nimi możliwość dalszej ekspansji na rynku⁸.

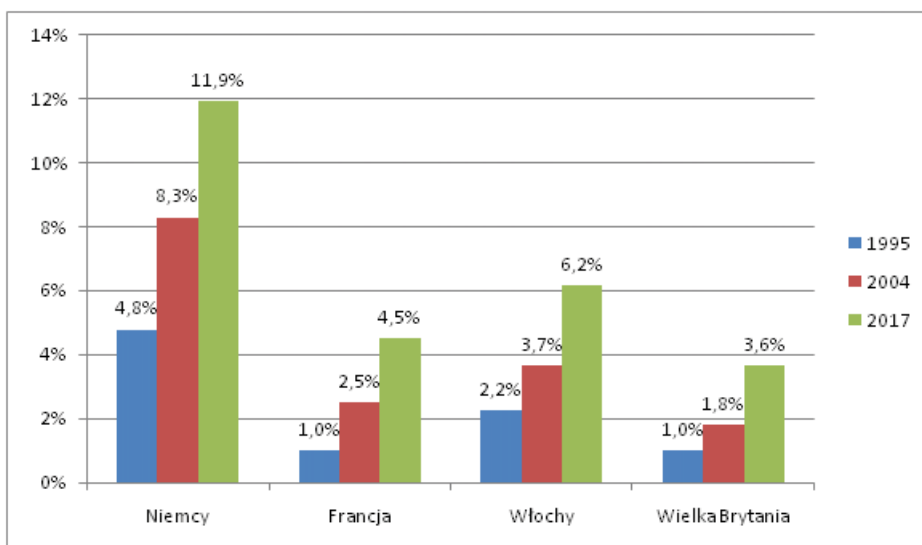
Nowym impulsem do pogłębienia współpracy między Polską a RFN okazał się globalny kryzys finansowy, a potem kryzys strefy euro. Po 2008 r. niemieckie przedsiębiorstwa zaczęły lokować coraz większe inwestycje w Polsce, a dynamika rozwoju wymiany handlowej Niemiec z Polską była wyższa niż z pozostałymi państwami V4. W okresie kryzysu dużo istotniejszym kryterium dla konsumentów była cena produktów, a jednocześnie niemieccy producenci dostrzegli, że zakłady produkujące w Polsce są w stanie zapewnić wysoką relację ceny do jakości. Wielu producentów z niemieckiej branży motoryzacyjnej zdecydowało się na otwarcie nowych zakładów albo rozbudowę istniejących już w Polsce. W okresie spowolnienia gospodarczego na świecie konsumenci stali się bardziej wrażliwi na cenę, więc niemieckie przedsiębiorstwa były zmuszone do intensywniejszego poszukiwania sposobów na obniżenie cen produktów. Przenoszenie miejsc pracy z Niemiec do Europy Środkowej wywołało przekształcenia w niemieckiej gospodarce. Wiele miejsc pracy wymagających niższych kwalifikacji zostało przeniesionych, natomiast w ich miejsce powstały w RFN miejsca pracy dla wysoko wykwalifikowanych pracowników⁹.

Pomimo że w ostatnich latach płace w Polsce dynamicznie rosły, to jej atrakcyjność dla niemieckich przedsiębiorstw nie spadła. Przyczyną tego była m.in. zdolność do utrzymania znaczących postępów w organizacji produkcji, dzięki czemu polscy producenci gwarantują wysoką relację ceny do jakości. Stopniowo widoczna zaczyna być tendencja do przenoszenia do Polski zakładów produkujących bardziej zaawansowane komponenty (fabryka silników wysokoprężnych Daimlera, fabryka baterii Daimlera, fabryka Volkswagena e-Crafter).

⁸ O korzyściach Niemiec z procesu industrializacji Polski świadczyły też dane dotyczące bilansu handlowego między obydwojma krajami. Wg danych Federalnego Urzędu Statystycznego Polska poprawiała w latach 2008–2017 saldo bilansu handlowego względem Niemiec w niemal wszystkich kategoriach dóbr. W tym okresie wyjątkiem od tej reguły było pogłębienie się deficytu w handlu wyrobami chemicznymi, będącymi składnikami materiałów budowlanych z 3,9 mld EUR do 5,4 mld EUR, głównie za sprawą zwiększonego popytu wynikającego z realizacji inwestycji infrastrukturalnych.

⁹ M. Krzywdzinski, *How the EU's Eastern Enlargement Changed the German Productive Model. The Case of the Automotive industry*, *Revue de la regulation*, 2014, <http://journals.openedition.org/regulation/10663> (dostęp: 15.02.2019).

Wykres 3. Udział państw V4 w obrotach handlu zagranicznego największych państw UE



Źródło: UNCTAD, opracowanie OSW

Po trzech dekadach rozwijania powiązań gospodarczych Europa Środkowa stała się niezwykle istotnym regionem w łańcuchu dostaw niemieckiej gospodarki. Żadne inne państwo Europy Zachodniej nie rozwinęło tak silnych powiązań handlowych z państwami środkowoeuropejskimi. Udział państw V4 w obrotach handlowych Niemiec jest dwukrotnie większy niż w obrotach handlowych Włoch i niemal trzykrotnie wyższy niż w wypadku Francji i Wielkiej Brytanii. Szybko rosnąca skala relacji ekonomicznych wpływa także na interesy polityczne. Z perspektywy bowiem RFN utrzymywanie stabilnych relacji ekonomicznych z V4 wydaje się dużo istotniejsze niż z perspektywy Francji.

Niemieckie przedsiębiorstwa są światowymi liderami w produkcji pojazdów, maszyn, produktów chemicznych i elektrotechniki. Istotnym czynnikiem wzmacniającym ich konkurencyjność cenową była rozbudowa łańcucha wartości w oparciu o polskich poddostawców. Polskie przedsiębiorstwa zaczęły się specjalizować w produkcji żywności, mebli, artykułów budowlanych czy dostarczaniu usług logistycznych. Jest to proces naturalny, gdyż nowe państwa członkowskie dysponują przewagą komparatywną w kosztach pracy, a ich pracownicy wykazują się wyższą elastycznością. W tym kontekście nie sposób nie zauważyć, że tworzenie barier w postaci np. ograniczeń w delegowaniu pracowników czy obostrzeń dla branży transportowej blokuje rozwój gospodarczy w nowych państwach UE. Sytuacja ta może niestety prowadzić do napięć politycznych, niekorzystnych z perspektywy polsko-niemieckiej współpracy gospodarczej.

Z dotychczasowych analiz wynika, że źródłem siły powiązań ekonomicznych między Polską a Niemcami są przede wszystkim komplementarność i specjalizacja. Niemcy koncentrują się na eksporcie do Polski dóbr średnio- i wysokotechnologicznych, natomiast w przeciwnym kierunku trafiają głównie dobra nisko- i średnio technologiczne. Pojawia się jednak coraz więcej przesłanek, że taki model powoli wyczerpuje swoje możliwości wzrostu. W najbliższych latach zadecyduje się, czy dojdzie do pogłębienia polsko-niemieckiej współpracy gospodarczej przy wykorzystaniu wzajemnych przewag oraz efektywnym rozłożeniu czynników produkcji, co pozwoli na stworzenie nowych źródeł wzrostu i jednocześnie wzmocni konkurencyjność ekonomiczną UE. Alternatywą jest utrwalenie aktualnego modelu współpracy. Przy zauważalnie rosnącym trendzie w zakresie wprowadzania barier protekcyjnych, mających na celu powstrzymanie głębszej integracji gospodarek, można spodziewać się dalszego osłabiania się niektórych słabszych strukturalnie branż zarówno w Niemczech, jak i Polsce. Konsekwencją szerszego wykorzystania tego typu instrumentów będzie jednak nieufność polityczna, która może zaburzać rozwój wymiany gospodarczej.

Globalne wyzwania dla rozwoju gospodarczego Polski i Niemiec

Po okresie względnie korzystnej koniunktury na rynkach międzynarodowych najbliższe lata mogą się okazać czasem znaczących zmian globalnego porządku ekonomicznego. Możliwe przekształcenia międzynarodowych stosunków gospodarczych w kierunku modelu dużo mniej otwartego będą wyzwaniem zarówno dla Niemiec, jak i dla państw Grupy Wyszehradzkiej, które należały do krajów najsilniej korzystających z dotychczasowego kształtu globalizacji. Dlatego wspólnym interesem Polski i Niemiec powinno być dążenie do przeciwstawienia się procesom prowadzącym do marginalizacji gospodarek UE i utraty na rzecz Azji coraz ważniejszych elementów łańcucha wartości¹⁰. Dotyczy to w szczególności dóbr przemysłowych.

Coraz silniejsza rywalizacja między USA a Chinami już dziś tworzy znaczne ograniczenia w wymianie handlowej, co uderza w łańcuchy wartości wielu globalnych korporacji, w tym licznych przedsiębiorstw w Niemczech. Niestety trudno oczekiwać w najbliższych latach deeskalacji tych napięć, tym bardziej że Chiny nie będą w stanie w stosunkowo krótkim czasie przekształcić swojego modelu rozwojowego i oprzeć go w większym stopniu na konsumpcji wewnętrznej¹¹. Wymagałoby to bowiem znaczących zmian instytucjonalnych wewnątrz Chin, a także szybkiego przestawienia się ze wzrostu gospodarczego ilościowego na produkcję opartą na

¹⁰ Nationale Industriestrategie 2030: Strategische Leitlinien für eine deutsche und europäische Industriepolitik, Federalne Ministerstwo Gospodarki i Energii, Berlin 2019, s. 2, https://www.bmwi.de/Redaktion/DE/Publikationen/Industrie/nationale-industriestrategie-2030.pdf?__blob=publicationFile&v=10 (dostęp: 15.02.2019).

¹¹ Por. G. Magnus, *Red Flags: Why Xi's China is in Jeopardy*, Yale University Press, Padstow, 2018, M. Pettis, *The Great Rebalancing: Trade, Conflict, and the Perilous Road Ahead for the World Economy*, Princeton University Press, Princeton, 2013.

wysokiej jakości. O trudnościach związanych z dążeniem do tego celu może świadczyć fakt, że rząd w Pekinie opiera się międzynarodowej krytyce i jest niechętny wobec większego otwarcia gospodarki. Do tej pory, pomimo wielu deklaracji, ustępstwa Pekinu w kwestii liberalizacji dostępu do rynku są skromne i podyktowane raczej obawami przed zaostreniem wojny handlowej ze Stanami Zjednoczonymi niż zmianą paradygmatu rozwoju ekonomicznego.

Ponadto należy dodać, że rząd w Pekinie konsekwentnie realizuje strategię *Made in China 2025*, zakładającą agresywne wsparcie branż, w których dotychczasowymi liderami były koncerny europejskie. Metody wspierania ekspansji zagranicznej przez Chiny budzą coraz większy sprzeciw w UE. Kontrowersyjne działania przedsiębiorstw chińskich, takie jak przejęcie firmy Kuka¹², próby wejścia do niemieckich sieci energetycznych, a także aktywność podejmowana w ramach projektu Nowego Jedwabnego Szlaku stopniowo ograniczają otwartość UE na inwestycje z Chin¹³. Coraz więcej państw członkowskich w bilansie korzyści i strat związanych z napływem chińskiego kapitału w większym stopniu bierze pod uwagę względy bezpieczeństwa, jak to ma miejsce w przypadku obecnej debaty na temat rozbudowy sieci 5G. Wojny handlowe nie są jednak jedynym problemem świadczącym o kryzysie dotychczasowego modelu rozwoju międzynarodowych stosunków gospodarczych. W ostatnich latach wiele organizacji międzynarodowych wskazuje pogarszanie się w społeczeństwach wielu państw stosunku wobec globalizacji¹⁴. Wśród głównych przyczyn rozprzestrzeniania się tych nastrojów wymieniana jest stagnacja wzrostu płac, wzrost rozwarstwienia społeczeństw, a także trudności w zapobieganiu negatywnym skutkom globalizacji. Trudne może się też okazać utrzymanie obecnych reguł swobodnego przepływu kapitału. W wielu społeczeństwach narasta bowiem presja na zwalczanie przez rządy procederu unikania opodatkowania, a także na nałożenie wyższych podatków na globalne korporacje. Taka atmosfera jest przyczyną wprowadzania coraz większych barier dla światowej wymiany handlowej¹⁵. W najbliższych latach zatem globalne rynki będą ulegać pewnej fragmentaryzacji i może dojść do nasilenia się współpracy regionalnej, tak jak miało to miejsce do lat 80. XX w., zanim przepływy kapitałowe zaczęły być uwalniane. Z rozważań tych wynika, że jednym z najistotniejszych wyzwania dla Polski i Niemiec może się okazać

¹² K. Popławski, *Capital does have nationality: Germany's fears of Chinese investments*, OSW Commentary, Nr 230, Wyd. Centre for Eastern Studies, Warsaw 2017, https://www.osw.waw.pl/sites/default/files/commentary_230.pdf (dostęp: 15.02.2019).

¹³ K. Popławski, *Lex China: strengthening measures to protect German firms from being taken over*, <https://www.osw.waw.pl/en/publikacje/analyses/2018-12-19/lex-china-strengthening-measures-to-protect-german-firms-being-taken> (dostęp: 15.02.2019).

¹⁴ Meeting of the OECD Council at Ministerial Level Paris: Key Issues Paper, 7–8 czerwca 2017, <https://www.oecd.org/mcm/documents/C-MIN-2017-2-EN.pdf> (dostęp: 15.02.2019), The Global Risks Report 2019: 14th Edition, World Economic Forum, 2019, http://www3.weforum.org/docs/WEF_Global_Risks_Report_2019.pdf (dostęp: 15.02.2019), World Economic Outlook October 2017: Seeking Sustainable Growth Short-Term Recovery, Long-Term Challenges, Międzynarodowy Fundusz Walutowy, <https://www.imf.org/~media/Files/Publications/WEO/2017/October/pdf/main-chapter/text.ashx?la=en> (dostęp: 15.02.2019).

¹⁵ Report On G20 Trade Measures (Mid-October 2017 To Mid-May 2018), https://www.wto.org/english/news_e/news18_e/g20_wto_report_july18_e.pdf (dostęp: 15.02.2019).

odwrót od obecnego modelu globalizacji, opartego na niskich barierach w przepływie dóbr, usług i kapitału, co może z kolei wpłynąć na ograniczenie możliwości eksportowych gospodarek Niemiec i Polski.

W świecie rosnących globalnych napięć politycznych wzrosnąć może znaczenie współpracy regionalnej. Z tego powodu warunkiem stabilnego rozwoju państw UE będzie reforma projektu europejskiej integracji gospodarczej i walutowej, tak żeby zapewniał on równe szanse na rozwój dla wszystkich części Europy. Nie jest jednak pewne, czy w UE bez Wielkiej Brytanii układ sił nie ulegnie zachwianiu. W wielu krajach członkowskich, zwłaszcza z Europy Środkowej, powstaje bowiem obawa, czy niemiecko-francuski tandem nie będzie miał przesadnej przewagi nad resztą państw. Wielka Brytania była ważnym orędownikiem polityki konkurencji i pogłębiania integracji jednolitego rynku, a także przeciwnikiem zbiurokratyzowania UE. Dla Europy Środkowej zagrożeniem związanym z Brexitem jest osłabienie polityki konkurencji w UE. Jeśli tak się stanie, w pesymistycznym scenariuszu może dojść do tworzenia się europejskich czempionów poprzez łączenie koncernów niemieckich i francuskich bez uwzględnienia interesów pozostałych państw. Na tak skonstruowanym jednolitym rynku może nie być już wystarczająco miejsca dla mniejszych przedsiębiorstw z Europy Środkowej. Z drugiej strony trudno też uznać za uzasadnione prognozy, że po Brexicie proces europejskiej integracji gospodarczej znacząco przyspieszy. To nie Wielka Brytania hamowała reformy strefy euro, lecz brak porozumienia między jej państwami członkowskimi uniemożliwił przez niemal dekadę wypracowanie kompleksowego projektu zmian architektury Unii Gospodarczo-Walutowej.

W kontekście reform UE niezwykle istotną kwestią będzie postawa Niemiec. Z perspektywy Europy Środkowej kluczowe jest pytanie, czy RFN nadal pozostanie orędownikiem swobody konkurencji w UE, a także czy będzie przeciwdziałała dalszym próbom nadmiernej biurokratyzacji oraz dezindustrializacji UE. Pomimo że w UE powstają kolejne strategie przemysłowe, to faktem jest, że wiele z nowych regulacji utrudnia rozwój przemysłu, szczególnie motoryzacyjnego. Przykładem tego były problemy koncernów motoryzacyjnych z wprowadzeniem procedur testowych WLTP. Próby wprowadzania nowych przepisów ekologicznych i socjalnych mogą nie tylko okazać się pretekstem do rozszerzania się protekcjonizmu w UE, ale także zahamować kształtowanie się nowego podziału pracy między państwami UE, co z kolei może prowadzić do wepchnięcia Europy Środkowej w pułapkę średniego dochodu. Fundamentem utrzymania silnych relacji między Niemcami a Europą Środkową może być właśnie walka o wolnorynkowy model UE. Państwa z tego regionu charakteryzują się przywiązaniem do niskiego zadłużenia finansów publicznych, a także przeważnie preferują wolnorynkowe rozwiązania w dziedzinie gospodarki, a więc mogą być języczkiem u wagi w decyzjach o przyszłych reformach projektu integracji europejskiej.

Bliższa współpraca gospodarcza, a co za tym idzie i polityczna, między Niemcami a państwami Europy Środkowej ma jeszcze jeden istotny wymiar. Warto bowiem zwrócić uwagę, że obecne modele rozwojowe Niemiec i Francji różnią się w istotnym stopniu. O ile w Niemczech w 2019 r. poziom długu publicznego prawdopodobnie spadnie poniżej limitu 60% PKB, przewidzianego w Pakcie Stabilności i Wzrostu, o tyle w Francji wskaźnik ten będzie się kształtował blisko poziomu 100% PKB. W 2017 r. wartość dodana produkcji przemysłowej do PKB kształtowała się w Niemczech na poziomie 20,6%, podczas gdy we Francji było to zaledwie 10,1%. Ponadto, kiedy w 2017 r. nadwyżka na rachunku obrotów bieżących RFN osiągnęła poziom 7,9% PKB, Francja odnotowała deficyt na poziomie 0,5% PKB. Powyższe i inne rozbieżności ekonomiczne wpływają na odmienne koncepcje reform UE, szczególnie w zakresie unii walutowej.

Oznacza to, że kierunek reform UE może nieść zagrożenia także dla gospodarki Niemiec. W razie kolejnego kryzysu strefy euro RFN może nie być w stanie oprzeć się naciskom na wprowadzenie tzw. unii transferowej, forsowanej m.in. przez Francję. Istniejąca już dziś w porządku prawnym UE procedura nadmiernych nierównowag może się obrócić przeciwko Niemcom. Wątpliwości może też budzić, czy niezwykle ambitne normy ekologiczne UE, takie jak zaostrzenie limitów CO₂ dla samochodów lub ograniczenie emisji tlenków azotu przez silniki Diesla, nie staną się barierą rozwojową dla przedsiębiorstw z niemieckiej branży samochodowej i w dłuższej perspektywie nie uruchomią procesu dezindustrializacji w samych Niemczech. Nawet niezwykle silne finansowo niemieckie koncerny mogą bowiem nie być w stanie jednocześnie ograniczać emisyjności i rozwijać nowych technologii. Mając to na uwadze, Polska i Niemcy mogą być naturalnymi partnerami do współpracy w kształtowaniu korzystnych regulacji dla rozwoju przemysłu w UE. Oba kraje należą bowiem do państw o relatywnie wysokiej wartości dodanej generowanej przez produkcję przemysłową.

W najbliższych latach coraz większym wyzwaniem dla rozwoju gospodarczego Europy będzie jej zdolność do zajęcia istotnego miejsca w globalnym łańcuchu wartości produkcji nowych technologii, czyli w praktyce m.in. wypracowanie europejskich standardów w dziedzinie samochodów autonomicznych czy też przemysłu 4.0, które ochronią przedsiębiorstwa UE przed dominacją globalnych koncernów IT. Zwłaszcza że nowe tendencje, takie jak elektromobilność, integracja branż tradycyjnych i IT, cyfryzacja, rozwój sztucznej inteligencji czy wreszcie tzw. internet rzeczy są zagrożeniem dla pozycji wielu europejskich koncernów, które były fundamentem wysokiej konkurencyjności UE. Co gorsze, niestabilność polityczna w kilku największych państwach UE i wewnętrzne podziały wspólnoty nie ułatwiają opracowywania wspólnej odpowiedzi na wyzwania technologiczne. O ile w pierwszej dekadzie XXI wieku państwa Wspólnoty intensywnie debatowały o tym, jako dogonić USA, obecnie głównym przedmiotem dyskusji są spory wewnętrzne. Jedną z niewielu prób odpowiedzi w UE na nadchodzące globalne

wyzwania technologiczne jest niemiecka koncepcja Przemysłu 4.0¹⁶. Należy sobie jednak zadać pytanie, czy podziały w UE nie uniemożliwią walki o wysoką pozycję europejskich przedsiębiorstw w łańcuchu dostaw nowych technologii.

Uwarunkowania zmiany modelu relacji gospodarczych

W najbliższych latach Polska i Niemcy staną przed wyzwaniem wypracowania nowego modelu rozwojowego. Barrierami dla rozwoju niemieckiej gospodarki mogą stać się problemy demograficzne i technologiczne, a przez to trudności z utrzymaniem wysokiego poziomu innowacyjności gospodarki. Wg ankiety przeprowadzonej przez Niemiecką Izbę Przemysłowo-Handlową już 34% miejsc dla praktykantów¹⁷ w niemieckich przedsiębiorstwach pozostaje nieobsadzonych, a co czwarte przedsiębiorstwo nie otrzymało w zeszłym roku żadnego zgłoszenia na stanowisko praktykanta¹⁸. Ponadto w RFN zmniejsza się liczba młodych ludzi decydujących się na kształcenie zawodowe¹⁹, a także ograniczana jest liczba dostępnych miejsc dla praktykantów w największych niemieckich koncernach, które przedtem kształciły dużą liczbę pracowników, także na potrzeby mniejszych przedsiębiorstw²⁰. Ten trend może się okazać trudny do odwrócenia, gdyż wiele niemieckich firm likwiduje stanowiska dla praktykantów. Takich miejsc jest obecnie o 1/3 mniej niż 10 lat temu²¹. Na obecnym etapie wydaje się, że imigracja nie jest rozwiązaniem problemów demograficznych Niemiec, gdyż prowadzi do dużych napięć wewnątrzpolitycznych, a także nie jest źródłem wystarczająco wysokiej liczby wykwalifikowanych pracowników, zdolnych do szybkiej adaptacji do wymogów zatrudnienia w Niemczech. Wg niektórych analiz utrzymanie stabilnego zatrudnienia na niemieckim rynku pra-

¹⁶ Monitor. *Germany: Industrie 4.0, Digital Transformation*, Komisja Europejska, Bruksela 2017, https://ec.europa.eu/growth/tools-databases/dem/monitor/sites/default/files/DTM_Industrie%204.0.pdf (dostęp: 15.02.2019).

¹⁷ W niemieckim systemie kształcenia zawodowego zdobycie kwalifikacji zawodowych wymaganych zwłaszcza w zawodach wytwórczych wymaga ukończenia specjalnego kursu (w ramach *duale Ausbildung*), podczas którego praktykanci pracują, jednocześnie się ucząc i zdobywając odpowiednie świadectwa. Przez ten okres zarabiają też niższe stawki. Zdobycie tych kwalifikacji jest szczególnie trudne dla migrantów, dla których kursy są niezwykle wymagające, a ponadto rzadko mogą sobie oni pozwolić na niższe zarobki przez kilka lat.

¹⁸ *Ausbildung 2018: Ergebnisse einer DIHK-Online-Unternehmensbefragung*, https://www.stuttgart.ihk24.de/blob/sihk24/presse/Publicationen/Aus_und_Weiterbildung/3786686/b33215b9f76de2f23fe3c8123c9abc5e/DIHK-Studie-Ausbildung_2017-data.pdf (dostęp: 15.02.2019).

¹⁹ M. Granato, B. Milde, J. G. Ulrich, *Passungsprobleme auf dem nordrhein-westfälischen Ausbildungsmarkt Zentrale Ergebnisse und Handlungsempfehlungen, FGW-Impuls Vorbeugende Sozialpolitik 08*, Forschungsinstitut für gesellschaftliche Weiterentwicklung, 2018, http://fgw-nrw.de/fileadmin/user_upload/Impuls-VSP-08-Ulrich-Web.pdf (dostęp: 15.02.2019).

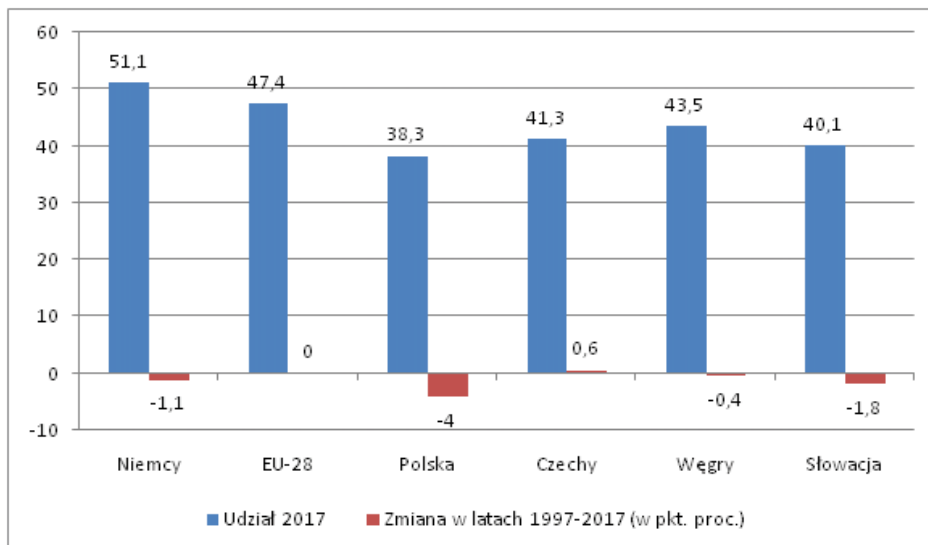
²⁰ B. Gillman, *Ausbildung in Dax-Konzernen Die neuen Leer-Stellen*, „Handelsblatt“, 28.12.2018, s. 1, 4-5.

²¹ S. Höhne, *Arbeitsmarkt Fachkräftemangel und weniger Azubis – wie passt das zusammen?*, „Mitteldeutsche Zeitung“, 23.02.2018, <https://www.mz-web.de/wirtschaft/arbeitsmarkt-fachkraeftemangel-und-weniger-azubis--wie-passt-das-zusammen--29774334> (dostęp: 15.02.2019).

cy będzie wymagać przyjazdu rocznie do RFN 430 tys. imigrantów²². Nawet jeśli to założenie udałoby się spełnić, to trudno będzie sprowadzić osoby dokładnie o tych kwalifikacjach, które są potrzebne na niemieckim rynku pracy. Hermetyczność niemieckiego rynku pracy (np. wymóg posiadania dyplomu ukończenia niezwykle wymagających kursów szkolenia zawodowego w ramach tzw. kształcenia dualnego) praktycznie uniemożliwia imigrantom zatrudnienie w branżach przemysłowych na stanowiskach wymagających kwalifikacji zawodowych. W rezultacie niemiecki sektor MŚP ma coraz większe trudności ze znalezieniem wykwalifikowanej siły roboczej. Dzieje się tak dlatego, że wielu młodych specjalistów chce pracować w najsilniejszych niemieckich koncernach. Dopiero w dalszej kolejności są zainteresowani pracą w mniej rozpoznawalnych firmach, spośród których wiele należy do kategorii tzw. ukrytych czempionów (*hidden champions*), która jest ważnym elementem wpływającym na wysoką konkurencyjność niemieckiej gospodarki. Innym wyzwaniem dla niemieckiej gospodarki są trudności koncernów motoryzacyjnych z rozwojem technologii elektromobilności, a także tworzeniem oprogramowania dla samochodów autonomicznych. W obecnej chwili nie ma w Niemczech klarownej strategii, jak pozyskać przełomową technologię produkcji ogniw do baterii litowo-jonowych, którą dysponują producenci azjatyccy. Podobnie rzecz ma się w przypadku tworzenia zaawansowanych technologii cyfrowych w branży motoryzacyjnej – dziś to nie niemieckie, ale wywodzące się z USA koncerny są w tej dziedzinie zdecydowanymi liderami. Może to oznaczać, że niemieckie firmy motoryzacyjne na sprzedaży autonomicznych samochodów elektrycznych będą zarabiać mniej niż ich konkurenci z Chin, Korei Południowej, Japonii czy USA. To z kolei oznacza spore problemy dla Niemiec, choć także dla Polski, gdyż sektor motoryzacyjny był w ostatnich latach nie tylko fundamentem siły niemieckiej gospodarki, ale także motorem rozwoju wymiany gospodarczej pomiędzy Niemcami a Polską. Trzeba bowiem pamiętać, że inwestycje niemieckich koncernów samochodowych przyczyniały się do tworzenia w Polsce relatywnie wysoko płatnych miejsc pracy, a także pozwalały na włączenie się polskich przedsiębiorstw w globalne łańcuchy dostaw.

²² J. Fuchs, A. Kubis, L. Schneider, *Zuwanderung und Digitalisierung. Wie viel Migration aus Drittstaaten benötigt der deutsche Arbeitsmarkt künftig?*, Bertelsmann Stiftung, https://www.bertelsmann-stiftung.de/fileadmin/files/Projekte/Migration_fair_gestalten/IB_Studie_Zuwanderung_und_Digitalisierung_2019.pdf (dostęp: 15.02.2019).

Wykres 4. Udział wynagrodzeń brutto w PKB (%) i zmiana w latach 1997–2017 (w pkt. proc. PKB)

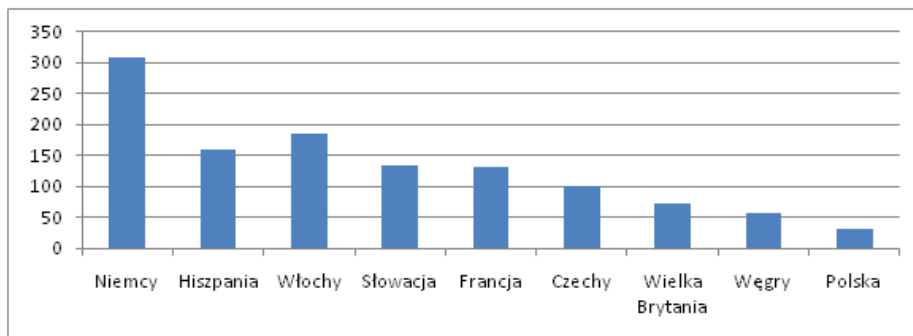


Źródło: dane Eurostat, opracowanie OSW

Problemem dla polskich przedsiębiorców może się okazać także pozostanie na pozycji poddostawców na zbyt niskim poziomie łańcucha wartości, co nie gwarantuje wzrostu poziomu płac. Obecnie wszystkie państwa Europy Środkowej charakteryzują się niższym poziomem udziału płac w PKB niż Niemcy. W dodatku dotychczas nie można zaobserwować trendu wzrostu udziału płac w PKB. Przyczyną tego jest najczęściej relatywnie mniejsza innowacyjność gospodarki, jej niewystarczająca produktywność oraz problemy z wykreowaniem własnych marek.

Jednocześnie stopniowo problemem staje się brak rąk do pracy. Wskaźnik bezrobocia zarówno w Niemczech, jak i we wszystkich państwach Europy Środkowej, w ostatnim czasie znacząco spadł. Wg danych Eurostatu poziom bezrobocia wynosi w Czechach 2,1%, w Niemczech 3,3%, w Polsce 3,5%, na Węgrzech 3,7%, a na Słowacji 6,1%. Mogłoby to wskazywać na to, że żadne z państw nie dysponuje wolnym zasobem kapitału ludzkiego, aby przyjmować kolejne inwestycje produkcyjne. Jednak warto zestawić te dane ze wskaźnikami dotyczącymi robotyzacji. Z przeprowadzonych analiz wynika, że Polska jako jedyna nie weszła jeszcze w fazę intensywnej robotyzacji przemysłu. Jak wskazano na poniższym wykresie, wskaźnik liczby robotów na 10 tys. pracowników w przemyśle, który wynosi w Niemczech 309, w krajach V4 jest na znacznie niższym poziomie: na Słowacji 135, w Czechach 101, na Węgrzech 57, a w Polsce jedynie 32. Oznacza to, że Polska ma jeszcze duże rezerwy kapitału ludzkiego do uwolnienia dzięki automatyzacji manualnych procesów w produkcji.

Wykres 5. Liczba zainstalowanych robotów przemysłowych na 10 tys. pracowników w przemyśle w 2016 r.



Źródło: dane International Federation of Robotics, opracowanie OSW

Kolejnym istotnym problemem polskiej gospodarki jest tzw. pułapka średniego dochodu, definiowana jako niezdolność większości państw średnio rozwiniętych do przejścia na poziom państwa wysokorozwiniętego. Jednym z głównych wniosków z debaty ekonomicznej w Polsce na ten temat jest to, że państwo musi zbudować narodowy system innowacji, który umożliwi polskim firmom wyspecjalizowanie się w określonym rodzaju produkcji. Sektor MŚP, który jest fundamentem polskiej gospodarki, powoli zaczyna zyskiwać zdolności do ekspansji zagranicznej. Widać rodzącą się tendencję do ekspansji kapitałowej (inwestycje *brownfield* i przejęcia w Niemczech), zwłaszcza w motoryzacji, technologiach medycznych i branży chemicznej. Przynosi to też pewne korzyści dla gospodarki Niemiec. Dzięki przejęciom przez firmy z Polski²³ niejednokrotnie udaje się uratować przed zamknięciem niemiecką rodzinną firmę z tradycjami działającą w sektorze MŚP. Trzeba jednak mieć świadomość, że większość nawet bardzo innowacyjnych polskich przedsiębiorstw nie będzie miała w najbliższych latach siły kapitałowej, dostatecznej wiedzy na temat rynków zagranicznych i rozległej sieci dystrybucyjnej, aby wejść na dużą skalę na rynek globalny w obszarze tradycyjnych technologii przemysłowych.

²³ F. G. Im, D. Rosenblatt, *Middle-income traps a conceptual and empirical survey*, Bank Światowy, Policy Research Working Paper, Nr 6594, 2013, <http://documents.worldbank.org/curated/en/969991468339571076/pdf/WPS6594.pdf> (dostęp: 15.02.2019).

Tabela 1. Przykłady polskich przejęć w Niemczech, do których doszło w ostatnich latach

2016	Firma medyczna Medort doprowadziła do drugiego przejęcia w Niemczech, nabywając udziały producenta wózków inwalidzkich Richter RMS.
2016	Producent elementów z tworzyw sztucznych Izo-Blok przejął swojego konkurenta SSW PearlFoam za 22 mln EUR.
2017	Dostawca zaawansowanych rozwiązań software'owych Intive nabył 65% udziałów w niemieckiej firmie iNTECE, liderze oprogramowania do samochodów (m.in. autonomicznych).
2017	Firma logistyczna Raben doprowadziła do piątego przejęcia w Niemczech, nabywając akcje przedsiębiorstwa Busse Logistik.
2017	Producent naczip Wielton przejął tradycyjną markę Langendorf za 5 mln EUR.
2018	ASM Group, zajmująca się wsparciem sprzedaży i usługami outsourcingu dla klientów biznesowych, przejęła swojego konkurenta w Niemczech Vertikom za 21 mln EUR.
2018	Firma chemiczna Grupa Azoty przejęła producenta nawozów specjalistycznych Compo Expert za 227 mln EUR.
2019	Producent mebli, firma Nowy Styl, doprowadziła do swojego trzeciego przejęcia w Niemczech, nabywając udziały rodzinnej firmy Kusch+Co.

Źródło: opracowanie OSW

Po polskiej stronie mogą wystąpić dwie bariery dla dalszego rozwoju wymiany handlowej i inwestycyjnej z Niemcami. Dynamicznie rosnące koszty pracy w Polsce, a także zmniejszające się zasoby siły roboczej ograniczą możliwości przenoszenia do Polski prostszej produkcji. Jeśli polskie firmy nie będą miały szansy na wejście na wyższy poziom łańcucha wartości dla gospodarki Niemiec, wzrost kosztów pracy zmusi je do tworzenia własnych marek i rozwijania produktów na potrzeby rynku globalnego lub też skupienia się na sektorach usługowych (BPO, start-upy, informatyka). Takie procesy widać szczególnie w środowisku start-upów, które najczęściej są zainteresowane wejściem na rynki państw anglosaskich, aby za ich pośrednictwem uzyskać dostęp do rynku globalnego.

Wskazane wyżej bariery rozwojowe obu krajów mogą jednak stać się bazą do wypracowania nowego, bardziej zaawansowanego modelu współpracy gospodarczej między Polską a Niemcami, przy zachowaniu wysokiego stopnia komplementarności. Szansą na wzmocnienie polsko-niemieckich relacji gospodarczych i przeniesienia ich na nowy, wyższy poziom, jest rozwój współpracy technologicznej. Warto zauważyć, że polskie przedsiębiorstwa mogą dysponować w przyszłości interesującymi technologiami z punktu widzenia niemieckiej gospodarki. Istniejące jeszcze przez szereg kolejnych lat znaczące różnice w kosztach pracy, a także duże zasoby wykwalifikowanych inżynierów, czynią już obecnie z Polski atrakcyjne miejsce do lokowania centrów badań i rozwoju. Od polskich i europejskich instytucji będzie zależało, które gałęzie polskiej gospodarki otrzymają najlepsze bodźce

dla rozwoju. Jeśli nie będą to dziedziny sprzyjające silniejszej współpracy gospodarczej Polski z Niemcami, polski potencjał badawczo-rozwojowy skieruje się na zaspokojenie popytu na rynku globalnym.

Dziedziny współpracy

Charakterystyka ogólna – wyzwania i dobre praktyki

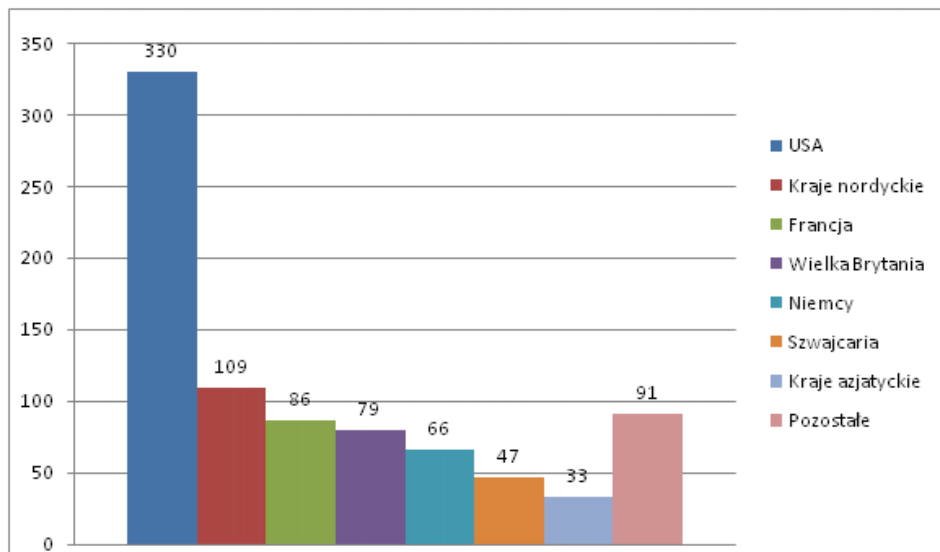
Dotychczasowa współpraca w zakresie badań i rozwoju znacznie odstawała od osiągnięć w innych dziedzinach współpracy gospodarczej. Zaskakujący wydaje się fakt, że firmy niemieckie w stosunkowo niewielkim stopniu były zainteresowane inwestycjami w centra badawczo-rozwojowe w Polsce. Pod tym względem większymi przedsięwzięciami mogli się pochwalić inwestorzy ze Szwajcarii, Stanów Zjednoczonych czy Korei Południowej. Potencjał badawczo-rozwojowy Polski wzmacniał więc wielu konkurentów Niemiec.

Zakres współpracy w dziedzinie B+R między Polską a Niemcami jest relatywnie mniejszy niż wskazywałaby na to intensywność powiązań przemysłowych. Inwestorzy z wielu krajów, które są mniej znaczącymi partnerami handlowymi Polski niż Niemcy, realizują dużo ambitniejsze projekty badawczo-rozwojowe. W 2014 r. pod względem liczby zgłoszonych patentów przy współpracy z polskimi naukowcami na pierwszym miejscu były USA (40 patentów), na drugim Szwajcaria (28 patentów), na trzecim Finlandia (26 patentów), a dopiero na czwartym Niemcy (23 patenty)²⁴. Pozycja tego kraju byłaby jeszcze niższa, gdyby uwzględnić, że takie koncerny jak szwajcarski Roche czy kanadyjski Bombardier Transportation mają swoje unijne siedziby zlokalizowane w Niemczech. Gdyby odliczyć patenty tych firm stworzone przy współdziałaniu naukowców z Polski, liczba tego typu patentów zarejestrowana przez Niemcy wyniosłaby jedynie 12.

O mniejszym zainteresowaniu niemieckich inwestorów przedsięwzięciami poza-produkcyjnymi świadczy ich relatywnie niska pozycja w klasyfikacji największych państw otwierających w Polsce centra nowoczesnych usług biznesowych, do których zalicza się także centra B+R. Pod tym względem na pierwszym miejscu sytuują się Amerykanie, na drugim liczone łącznie kraje nordyckie, dalej Francja, Wielka Brytania i dopiero na piątym miejscu Niemcy. Przedsiębiorstwa z RFN w najmniejszym więc stopniu korzystają na ograniczeniu kosztów wykonywania usług, a także na czerpaniu korzyści z polskiego potencjału inżynierjno-informatycznego.

²⁴ Rynek B+R+I w Polsce: wsparcie działalności badawczej, rozwojowej i innowacyjnej przedsiębiorstw, Crido Taxand, Techbrainers, PAliIZ, Warszawa 2015, <http://techbrainers.com/wp-content/uploads/2015/12/Raport-Rynek-B-R-I-w-Polsce-2015.pdf> (dostęp: 15.02.2019), ss. 34-35.

Wykres 6. Liczba projektów z zakresu nowoczesnych usług biznesowych wg krajów pochodzenia



Źródło: Sektor nowoczesnych usług biznesowych w Polsce 2017, ABSL <https://www.randstad.pl/dla-pracodawcy/sektor-nowoczesnych-uslug-biznesowych-w-polsce-2017.pdf>, s. 22; opracowanie OSW

Także wśród przykładów najbardziej zaawansowanych aktywności w ramach B+R prowadzonych w Polsce można znaleźć niewiele inicjatyw inwestorów niemieckich. Warto zauważyć, że już od końca lat 90. XX w. część globalnych koncernów zaczęła podejmować pierwsze działania w Polsce z zakresu B+R, przy czym większość tego typu oddziałów została znacząco rozbudowana. Flagowym przykładem udanej współpracy w dziedzinie B+R jest obecność w Krakowie centrum inżynieryjnego amerykańskiej firmy Delphi (występującej dzisiaj pod nazwą Aptiv). W latach 2000–2019 zwiększyła ona zatrudnienie w swoim krakowskim centrum z 30 do 1300 inżynierów. Krakowskie centrum jest wiodącą jednostką koncernu w zakresie elektroniki i bezpieczeństwa²⁵. To właśnie polscy inżynierowie stworzyli model matematyczny stosowany w nowoczesnych systemach wtrysków paliwa, a także opracowują systemy aktywnego bezpieczeństwa. Zaprojektowany przez nich zintegrowany system rozpoznawania gestów 3D jest wykorzystywany w samochodach BMW serii 7.

Innym przykładem może być jedno z czterech europejskich centrów B+R firmy Samsung, ulokowane w Warszawie. Zatrudnia ono około 2 tys. pracowników, którzy zajmują się badaniem takich dziedzin jak technologia przetwarzania języka ludzkiego, big data i internet rzeczy. W październiku 2018 r. zespół Samsunga składający się z pracowników z oddziałów z Polski i Wielkiej Brytanii wygrał presti-

²⁵ <https://evertiq.pl/news/20695> (dostęp: 15.02.2019).

zowy konkurs na najlepsze oprogramowanie służące do tłumaczenia języków. Ponadto, spółka-córka Samsung Electronics – Harman, posiada centrum inżynieryjne w Łodzi zatrudniające 350 inżynierów, tworzących zaawansowane rozwiązania dla motoryzacji, takie jak platformy dźwiękowe, chmury danych i oprogramowanie do urządzeń multimedialnych.

Z kolei koreańskie LG Chem zatrudnia w fabryce baterii pod Wrocławiem 400 inżynierów. Dla amerykańskiego General Electric pracuje w Warszawie 1600 inżynierów, zajmujących się projektowaniem m.in. turbin. Szwajcarski koncern przemysłowy ABB utworzył w 2017 r. w Krakowie Globalne Centrum Usług Wspólnych, które zatrudnia 2 tys. osób i jest jedną z siedmiu największych należących do ABB jednostek tego typu na świecie. W centrum tym tworzy się m. in. algorytmy do zarządzania sieciami energetycznymi, czujniki oraz narzędzia diagnostyczne. W 2018 r. ABB otworzyło też w Warszawie Regionalne Centrum Aplikacji Zrobotyzowanych, które ma docelowo zatrudniać 200 inżynierów.

W Polsce silnie reprezentowani są też giganci z branży IT. Centrum Rozwoju Nowych Technologii firmy Amazon zatrudnia 650 osób. Zajmuje się ono m. in. pracą nad inteligentnymi asystentami głosowymi. Centrum powstało w wyniku zakupu przez Amazon polskiego start-upa Ivona. Kolejne dwa centra badawczo-rozwojowe uruchomił Google, zatrudniając około 250 pracowników. Jeszcze więcej, bo 2000 pracowników, zatrudnia w swoim centrum w Gdańsku firma Intel. Z kolei centrum badawczo-rozwojowe Motorola Solutions, największy tego typu ośrodek koncernu poza USA, zatrudnia w Krakowie 1600 specjalistów pracujących nad nowymi technologiami IT.

Centra B+R to nie tylko Warszawa, Kraków czy Gdańsk. Od 2016 r. w Łodzi funkcjonuje centrum B+R TomTom zatrudniające 600 inżynierów IT, którzy pracują nad systemami dla samochodów autonomicznych, natomiast biuro firmy w Poznaniu pracuje nad algorytmami z zakresu tzw. *machine learning* i sztucznej inteligencji. W Łodzi swoje centrum B+R ma także firma Ericsson, gdzie zatrudnia około 1,5 tys. pracowników, którzy pracują nad oprogramowaniem sieciowym, w tym m.in. obsługującym sieć 5G. Z kolei we Wrocławiu powstało centrum B+R firmy Nokia Networks – zatrudnienie znalazło tam 1200 specjalistów z zakresu IT.

Decyzję o rozbudowie centrum innowacyjności w Polsce podjął też Uber. Docelowo ma ono zatrudniać 200 specjalistów. Polska została też w ostatnich latach doceniona przez inwestorów z Chin. Huawei zatrudnia w swoim oddziale B+R około 500 pracowników, natomiast chiński producent telewizorów TCL podjął decyzję o stworzeniu w Polsce centrum inżynieryjnego badającego sztuczną inteligencję, gdzie zatrudniono 100 inżynierów. Także koncerny farmaceutyczne, takie jak Astra Zeneca (250 pracowników) i Roche (600 pracowników) posiadają swoje centra B+R w Polsce.

Na tym tle inwestorzy niemieccy byli w ostatnich latach silnie niedoreprezentowani. Szczególnie zaskakujące jest nieduże zaangażowanie koncernów przemysłowych

wych. Do wyjątków należy firma Bosch, która posiada centrum kompetencyjne IT w Warszawie. Zatrudnia ono około 200 specjalistów, zajmujących się rozwojem technologii z zakresu Przemysłu 4.0, e-commerce i cyberbezpieczeństwa. Podobnego centrum nie ma natomiast już Siemens, pomimo że posiada tego typu oddziały w Czechach, na Słowacji, na Węgrzech i w Rumunii²⁶. Równie słaba na tym polu jest aktywność niemieckich koncernów motoryzacyjnych. Wprawdzie wiele z nich poprzez swoje zakłady produkcyjne współpracuje ściśle z polskimi uczelniami, jednak taka współpraca ma rzadko charakter ściśle badawczy i nie osiąga większej skali. W praktyce współpraca ta częściej służy kreowaniu wizerunku i przyciągnięciu potencjalnych pracowników niż tworzeniu innowacyjnych rozwiązań. Wyjątkiem jest firma ZF TRW, która posiada centrum inżynieryjne w Częstochowie, zatrudniająca 250 osób zajmujących się opracowywaniem systemów asystowania w jeździe samochodowej. Warto jednak pamiętać, że nabycie tego centrum było efektem... przejścia amerykańskiej firmy TRW, która otworzyła je w 2006 r. Co ciekawe, niemieckie koncerny motoryzacyjne są bardziej aktywne w pozostałych państwach V4. W 2017 r. BMW zdecydowało się na utworzenie w Czechach centrum badawczo-rozwojowego za 200 mln EUR. Audi w 2018 r. ogłosiło z kolei budowę centrum B+R za 20 mln EUR zatrudniającego 30 inżynierów na Węgrzech. Pewną zmianą jakościową, która w oczach niemieckich inwestorów może zmienić postrzeganie Polski z miejsca, gdzie generuje się oszczędności, na miejsce generowania innowacji, jest decyzja z 2018 r. o budowie w Łodzi za 80 mln zł laboratorium BSH (spółka joint-venture Boscha i Siemens produkująca wyroby AGD). Ma ono zatrudniać 1500 osób, w tym 200 inżynierów. Trzeba zauważyć, że poza tworzeniem centrów B+R szansą na większą intensywność współpracy technologicznej pomiędzy Polską a Niemcami jest także przeniesienie do Polski bardziej zaawansowanej produkcji i produktów wyższego rzędu. W tej dziedzinie szczególnie aktywna jest Lufthansa Technik – w 2017 r. wspólnie z GE Aviation Services zaczęła budowę centrum serwisowania silników lotniczych za 250 mln EUR, a od 2018 r. wspólnie z MTU Aero Engines buduje za 150 mln EUR centrum obsługi napędów lotniczych. Ponadto Daimler tworzy w Polsce fabrykę silników oraz baterii do samochodów elektrycznych, a Miele zdecydowało się na lokalizację pod Łodzią fabryki pralek, zatrudniającej docelowo 1500 osób.

²⁶ <https://assets.new.siemens.com/siemens/assets/public.1543062712.e1aa3a9324961698f7be73536f22b-6771f86a32d.ct-standardpresentationemarch2017.pdf> (dostęp: 15.02.2019).

Tabela 2. Inwestycje w B+R niemieckich przedsiębiorstw (wybrane przypadki)

2016	IFM otworzył w Opolu Centrum B+R w zakresie automatyki przemysłowej, które zatrudnia 100 osób.
2017	W 2017 r. ZF TRW zdecydował o budowie w Łodzi nowego centrum inżynierskiego elektroniki zatrudniającego 200 osób.
2018	Homag zdecydował się uruchomić pod Poznaniem centrum inżynierskie, zatrudniające 100 inżynierów pracujących nad opracowywaniem technologii wirtualnego uruchamiania maszyn.

Źródło: opracowanie OSW

ICT

Analizując problem polsko-niemieckiej współpracy technologicznej, należy zwrócić uwagę na niedocenianą przez niemieckich inwestorów kwestię wykształcenia polskich pracowników, które jest relatywnie wysokie. Polska będzie w kolejnych latach dysponować kapitałem ludzkim niemal o najwyższym poziomie wykształcenia w Europie, w momencie gdy niemiecka gospodarka będzie się zmagać z problemami demograficznymi. Polska zajmuje silną pozycję w testach PISA – uczniowie osiągają 17 wynik na świecie w zdolnościach matematycznych – co prawda za Niemcami (16), ale przed Francją (26), Wielką Brytanią (27) i Czechami (28). Jest to walor nie bez znaczenia także w kontekście konieczności przygotowania europejskiej odpowiedzi na globalne wyzwania technologiczne i doceniają go już globalne koncerny technologiczne, czego dowodem mogą być wspomniane wcześniej decyzje o lokowaniu w Polsce innowacyjnych centrów ICT. Informacja ta powinna mieć szczególne znaczenie dla Niemiec – w tamtejszych przedsiębiorstwach za szczególnie poważne zagrożenie dla konkurencyjności uznawane są zbyt niskie kompetencje w zakresie IT.

Co więcej, polscy programiści wypadają dobrze w rankingach międzynarodowych. Wg portalu Hackerrank, który przetestował umiejętności 300 tys. programistów z różnych krajów, i którego analizy są wykorzystywane m.in. przez Facebook i AirBnB, Polacy zajęli trzecie miejsce po Chinach i Rosji w klasyfikacji najlepszych programistów świata (Niemcy byli na 14. miejscu)²⁷. Szczególnie wysokie wyniki osiągnęli oni w takich obszarach/językach oprogramowania jak: algorytmy (2. miejsce), Java (1), tworzenie tutoriali (4), Python (2), Shell (4), Ruby (5). Z kolei w testach europejskich, przeprowadzanych przez Pentablog i mierzących jakość świadczonych usług informatycznych w stosunku do ceny, Polska zajęła 4. miejsce²⁸ (po Słowacji, Czechach i Węgrzech; Niemcy były 10). Rezultaty te potwierdzają także wysokie miejsca polskich programistów osiągnięte w międzyna-

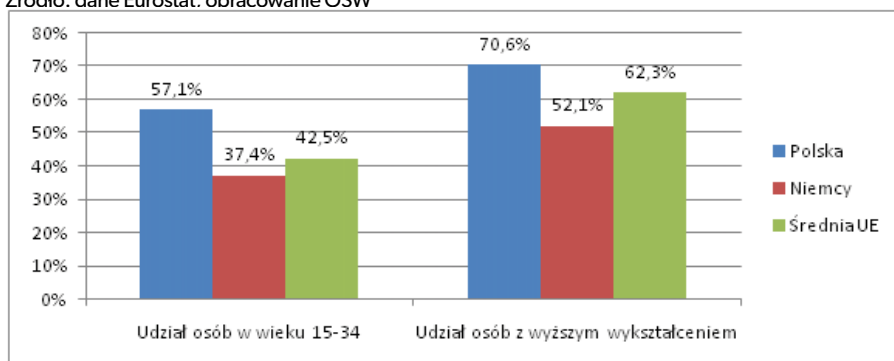
²⁷ <http://blog.hackerrank.com/which-country-would-win-in-the-programming-olympics/> (dostęp: 15.02.2019).

²⁸ <https://www.pentalog.com/blog/IT-ranking-world-top-developers/> (dostęp: 15.02.2019).

dowych konkursach, takich jak Top Coder ACM – International Collegiate Programming Challenge, na Międzynarodowej Olimpiadzie Informatycznej, Google Code Jam, Microsoft Imagine Cup i Facebook Hacker Cup. O coraz wyższym poziomie rozwoju polskich firm świadczy ich zdolność do ekspansji w sektorze gier komputerowych, w którym Polska może się pochwalić kilkoma studiami światowej klasy.

Wykres 7. Charakterystyka pracowników branży ICT wg wieku oraz wykształcenia

Źródło: dane Eurostat. opracowanie OSW



Można nadmienić, że według portali branżowych siłą Polski (i szerzej Europy Środkowo-Wschodniej) jest umiejętność używania nowoczesnych narzędzi do kodowania. Potwierdzają to dane dotyczące wykształcenia i demografii, zaprezentowane na wykresie 7. Z danych Eurostat wynika, że polscy informatycy wyróżniają się niską średnią wieku i relatywnie wyższym wykształceniem niż wynosi średnia dla UE i Niemiec. Zainteresowaniem dziedziną IT charakteryzują się też polskie start-upy. 83% start-upów działa w oparciu o model B2B, oferując swoje produkty głównie z zakresu big data, internetu rzeczy, analityki (*business intelligence*), fintech, CRM/ERP, edukacji, narzędzi dla programistów, a także do uczenia maszynowego²⁹. Atuty Polski, które mogą być atrakcyjne dla niemieckich firm, to dobre rozwiązania z dziedziny sensorów i oprogramowania do komunikacji między maszynami. Jednym z nielicznych przykładów udanej polsko-niemieckiej współpracy w dziedzinie IT jest niemiecka firma GFT Technologies, która obsługując największe banki inwestycyjne świata, outsourcuje do Polski wysoko wyspecjalizowane rozwiązania IT.

Elektromobilność i samochody autonomiczne

Jednym z głównych wyzwań dla rozwoju gospodarczego Niemiec będzie walka o pozycję wiodącego producenta samochodu przyszłości. W ostatnim czasie

²⁹ <https://businessinsider.com.pl/firmy/strategie/raport-fundacji-startup-poland-2018-wrzesien-forum-w-krynicy/gjz1tb6> (dostęp: 15.02.2019).

niemieckie koncerny zaczęły stopniowo odrabiać dystans dzielący je od liderów w zakresie elektromobilności, jednak wciąż nie radzą sobie z badaniami nad jazdą autonomiczną. Niemieckie koncerny zbyt późno zorientowały się, jak dużą rolę w motoryzacji będą odgrywać branża IT i tworzone przez nią oprogramowanie. W dziedzinie nowych technologii motoryzacyjnych inwestycje w Europie Środkowej mogą stanowić wzmocnienie niemieckiego potencjału.

W Polsce w latach 2007–2015 spadła produkcja samochodów osobowych o 24%, natomiast wzrosła liczba produkowanych autobusów i autokarów o 42%, samochodów ciężarowych o 27%, pojazdów specjalnego przeznaczenia o 321%, a naczepek i przyczep o 15%³⁰. Jednocześnie w latach 2007–2016 znacząco wzrosło zatrudnienie w sektorze motoryzacyjnym – o 72%, czyli do 174 tys. Przyczyną wzrostu zatrudnienia mimo spadku liczby produkowanych samochodów była koncentracja polskich zakładów na produkcji komponentów i podzespołów. Polska posiada przewagę komparatywną (definiowaną jako większy udział w światowej produkcji danego komponentu niż udział kraju w handlu ogółem) w produkcji autobusów i autokarów, elementów podwozia, silników wysokoprężnych, hamulców, skrzyni biegów, układów zawieszenia, chłodnic, tłumików, sprzęgieł, pomp paliwa, akumulatorów, wiązek zapłonowych, rozruszników, siedzeń samochodowych oraz części i akcesoriów nadwozia. Co istotne, większość tych elementów będzie wymagana także w produkcji samochodów elektrycznych, co oznacza, że popyt na produkcję polskich fabryk powinien być względnie stabilny.

Jednym z czynników powodujących, iż polscy producenci zajmują relatywnie niskie miejsca w hierarchii łańcucha dostaw, jest ich niska produktywność³¹, która utrzymywała się w latach 2009–2014 na średnim poziomie 31 tys. EUR. Mimo że na tle innych branż w Polsce jest to dobry wynik, w branży motoryzacyjnej Polska znajduje się w drugiej połowie stawki wśród państw UE. Wzrost rzędu 22%, z 26 tys. EUR w 2009 r. do 32 tys. EUR w 2014 r., stanowił mniej niż połowę średniego tempa wzrostu produktywności w krajach UE (53,9%) w badanym okresie. Warto odnotować, że największy wzrost produktywności w branży zaobserwowano w Wielkiej Brytanii, Niemczech, Szwecji oraz Irlandii.

Rozwój nowych technologii w motoryzacji, o często przełomowym charakterze, wymusza przetasowania w strukturach produkcyjnych. Ze względu na konieczność instalacji zupełnie nowych linii montażowych, a także chęć poszukiwania jak najkorzystniejszych cenowo lokalizacji przy nowych, wciąż relatywnie drogich technologiach, można zwiększać wartość dodaną państw Europy Środkowej w produkcji. Przykładem tej tendencji jest decyzja Toyoty o budowie fabryki o wartości ponad 1 mld EUR, produkującej najnowsze napędy hybrydowe (czwartej generacji) w Wałbrzychu, co jest pierwszą inwestycją tego typu poza Azją (i drugą poza Japonią). Duży popyt na technologię hybrydową w Europie zmusza koncern do

³⁰ https://www.arp.pl/__data/assets/pdf_file/0011/76178/Raport.pdf (dostęp: 15.02.2019).

³¹ Produktywność mierzona jest w tym przypadku jako wartość wytworzonych dóbr i usług na pracownika.

rozbudowy zakładów tego typu poza Japonią. Także decyzja o lokalizacji w Polsce dwóch fabryki baterii litowo-jonowych przez LG Chem była rezultatem gwałtownego wzrostu popytu na tę technologię. Prawdopodobnie w ramach inwestycji przewidziane będzie także centrum B+R, co może doprowadzić do przyciągnięcia 400 firm rozwojowych z dziedziny automatyzacji, elektroniki, chemii i IT. Wydaje się, że Niemcy nieco spóźnili się z docenieniem zalet Polski. Daimler (Mercedes-Benz) dopiero w 2018 r. podjął decyzję o produkcji w Jaworze wysokiej klasy silników (fabryka w standardzie bliskim przemysłowi 4.0).

Polska stopniowo staje się klastrem w dziedzinie elektromobilności. W ostatnich latach zostało tu zlokalizowanych kilka istotnych inwestycji z różnych poziomów łańcucha wartości w dziedzinie produkcji baterii, takich jak:

- decyzja Volkswagena o budowie Volkswagena e-Craftera w Nysie;
- budowa fabryki baterii przez LG Chem o wartości 1,3 mld EUR, a także planowana budowa drugiej tego typu fabryki;
- decyzja Toyoty o budowie silników do samochodów hybrydowych Toyoty (pierwsza inwestycja w technologię hybrydową poza Japonią);
- decyzja belgijskiej firmy Umicore o budowie fabryki katod w Nysie;
- firmy z kapitałem polskim, takie jak Solaris, Ursus czy Impact Clean Power Technology mają duże doświadczenie w zakresie produkcji autobusów elektrycznych i baterii do nich;
- japońska firma Mabuchi zlokalizowała w Polsce zakład do produkcji silników do urządzeń elektrycznych.

Z uwagi na to, że w fabrykach niemieckich koncernów coraz większą rolę będzie odgrywać technologia przemysłu 4.0, niezwykle istotnym elementem stanie się ścisła współpraca między koncernami motoryzacyjnymi i poddostawcami. Rozbudowane systemy łączności umożliwią zarządzanie całym łańcuchem dostaw niemal w czasie rzeczywistym, a ponadto mogą pozwolić na lepsze wykorzystanie mocy produkcyjnych poddostawców, a więc zwiększyć wskaźniki wykorzystania zakładów produkcyjnych.

Sektor logistyczny

W ostatnich latach odnotowywana jest wysoka dynamika wzrostu polskiego sektora logistycznego. Główną przyczyną tej tendencji jest rozbudowa potencjału produkcyjnego w Polsce i rosnąca wymiana handlowa. W ostatnich latach nowym impulsem do wzrostu wymiany usług logistycznych między Polską a Niemcami staje się dynamiczny rozwój sektora e-commerce. Polska ma też szansę stać się w niektórych obszarach logistycznym zapleczem dla Niemiec. Można zaobserwować wzrost zainteresowania niemieckich firm lokowaniem centrów logistycznych w Polsce w celu obsługi klientów na innych rynkach. Wygenerowane w ten sposób oszczędności mogą zostać przeznaczone na rozwój nowych technologii.

Argumentami przemawiającymi za lokowaniem centrów logistycznych w Polsce są: korzystne położenie geograficzne, niskie koszty magazynowania i dostęp do wykwalifikowanych pracowników. Warto podkreślić, że Polska staje się coraz atrakcyjniejszym miejscem do inwestowania, pomimo tego, że w logistyce coraz ważniejszą rolę odgrywa jakość usług, a nie tylko koszt, gdyż efektywność łańcucha dostaw staje się istotnym czynnikiem konkurencji³². Polskie firmy logistyczne przez ostatnie lata nie poprzestały na przewadze konkurencyjnej w postaci kosztów pracy, ale zdobyły know-how, jak budować w UE efektywną siatkę dostaw. Wg badania przeprowadzonego w 2017 r. na bazie 280 respondentów z różnych niemieckich branż, realizowanego przez firmę Prologis³³, Polska awansowała w ostatnich latach na:

- 3. miejsce pod względem otoczenia regulacyjnego (po Holandii i pozostałych państwach EŚW³⁴)
- 1. miejsce pod względem dostępności siły roboczej,
- 5. miejsce pod względem infrastruktury transportowej (po Holandii, Niemczech, Belgii i Francji);
- 2. miejsce pod względem współczynnika cena/jakość (po Holandii).

Ważną rolę w dynamicznym rozwoju sektora logistycznego w Polsce, a także w UE, odegrała ekspansja polskich firm logistycznych. Przedsiębiorstwa z Polski mają 10-procentowy udział w rynku transportu towarów przewożonych na drogach UE, zajmując trzecie miejsce po Niemczech i Francji. Pod względem przewożonego tonażu polskie firmy są liderem rynkowym, gdyż przewożą 24% towarów i znacznie wyprzedzają drugie pod tym względem Niemcy (11%).

Istotnym bodźcem do wzrostu zainteresowania niemieckich firm inwestycjami w branży logistycznej w Polsce była poprawa jakości polskiej infrastruktury. Dzięki inwestycjom z polityki spójności w latach 2004–2016 gęstość autostrad (na 1000 km²) poprawiła się według danych Eurostatu z 2 km do 5 km. Wskaźnik ten nadal odstaje od tych notowanych w najwyżej rozwiniętych państwach Europy Zachodniej – w Niemczech wynosi on 24 km, w Hiszpanii 31 km, we Francji 18 km – ale jest już zbliżony do państw słabiej zaludnionych, takich jak Szwecja. Należy podkreślić, że modernizacja infrastruktury w zachodniej Polsce, czyli w regionach ściśle współpracujących z Niemcami, była znacznie bardziej zaawansowana. Na przykład gęstość autostrad osiągnęła w 2016 r. w województwie śląskim 14 km na 1000 km². Był to kluczowy warunek rozpoczęcia bardziej wyrafinowanej współpracy między niemieckimi i polskimi firmami w trybie just-in-time. Niemcy zyskały również pośrednio na poprawie polskiej infrastruktury. Niemiecki przemysł korzystał przecież z usług niemieckich firm logistycznych, takich jak DHL czy DB Mobility,

³² *Customer Growth Strategies: Europe's Most Desirable Logistics Locations*, Prologis, Amsterdam 2017, https://prologis.getbynder.com/m/4115317f545a080a/original/prologis-research_europes-most-desirable-logistics-locations.pdf (dostęp: 15.02.2019).

³³ Ibidem.

³⁴ W badaniu państwa EŚW, takie jak Czechy, Słowacja, Węgry, Rumunia, Słowenia, Turcja i Rosja, zaliczono do jednej kategorii.

dla których Polska była ważnym krajem tranzytowym w dostarczaniu towarów na rynki wschodniej Europy lub Azji. To nie przypadek, że w latach 2011–2018 szybko rozwinęło się połączenie kolejowe między UE a Chinami, dla których istotne jest położenie geograficzne Polski³⁵.

Niejednokrotnie dla niemieckich firm logistycznych inwestycje w Polsce są warunkiem utrzymania efektywnego łańcucha dostaw. Problemy demograficzne Niemiec w największym stopniu dotyczą bowiem branży usług logistycznych. Wg niemieckiego stowarzyszenia logistycznego BVL 90% niemieckich firm dostrzega problem braku rąk do pracy w branży transportu i logistyki, a 43% wszystkich firm uważa problem za bardzo poważny³⁶. Spośród firm logistycznych najwięcej respondentów wskazuje na problem ze znalezieniem kierowców (50,5%), specjalistów IT (47%), dysponentów (47%), pracowników magazynowych (39%) i sprzedawców (37,9%). Sytuacja ta nie poprawi się w przyszłości. 38% firm nie jest w stanie znaleźć wystarczająco dużo praktykantów. 77% firm zauważa spadek liczby kandydatów do pracy w logistyce i transporcie. Niedobór kierowców ciężarówek szacowany jest już na 45 tys. wakatów. Tyle samo kierowców rocznie przechodzi na emeryturę, podczas gdy dopływ nowych pracowników utrzymuje się na poziomie 16 tys. W Niemczech pracuje 1,5 mln kierowców ciężarówek, jednak 2/3 z nich jest w wieku powyżej 45 lat. Na problemy dla niemieckiej gospodarki spowodowane niedoborem kierowców zwracają także uwagę niemieckie związki branżowe³⁷. Brak kierowców ciężarówek w Niemczech jest czynnikiem zwiększającym presję na wzrost płac, spowalnia rozwój branży dostawców i stanowi wyzwanie logistyczne dla niemieckich koncernów.

Sytuacji w Niemczech nie ułatwi fakt, że zapotrzebowanie na usługi logistyczne będzie dalej rosnąć w ciągu najbliższej dekady³⁸. Wg prognoz firmy Cushman & Wakefield ze względu na wzrost popularności e-commerce wolumen przesyłek dostarczanych do klientów w Europie zwiększy się o 69% do 2021 r., w związku z czym znacząco wzrośnie zapotrzebowanie na usługi logistyczne³⁹. W Niemczech zapotrzebowanie na powierzchnię magazynową wzrośnie o 77%.

³⁵ J. Jakóbowski, K. Popławski, M. Kaczmarski, *The Silk Railroad: The EU-China rail connections: background, actors, interests*, OSW Studies, Centre for Eastern Studies, Warszawa 2018, <https://www.osw.waw.pl/en/publikacje/osw-studies/2018-02-28/silk-railroad> (dostęp: 15.02.2019).

³⁶ <https://www.bvl.de/dossiers/arbeitsgeber-logistik/umfrage-fachkraeftemangel-2017> (dostęp: 15.02.2019).

³⁷ Gemeinsame Stellungnahme EU-Mobilitätspaket „Europa in Bewegung“, https://bdi.eu/media/themenfelder/mobilitaet_logistik/publikationen/20180719_Stellungnahme_BDI_BDA_Mobility_Package.pdf (dostęp: 15.02.2019).

³⁸ T. Puls, *Fachkräftemangel wird zum Problem in der Logistik*, IW-Kurzberichte, Nr 22, Instytut Niemieckiej Gospodarki w Kolonii, Kolonia 2018, <https://www.iwkoeln.de/studien/iw-kurzberichte/beitrag/thomas-puls-fachkraeftemangel-wird-zum-problem-in-der-logistik-380829.html> (dostęp: 15.02.2019).

³⁹ J. Chaffin, *Ecommerce delivers warehouse gold rush*, <https://www.ft.com/content/9a8dfd22-f97e-11e8-af46-2022a0b02a6c> (dostęp: 15.02.2019).

Tabela 3. Wybrane inwestycje w centra logistyczne globalnych i niemieckich koncernów

2013	Amazon rozpoczął budowę swojego pierwszego centrum logistycznego w Polsce. Od tego czasu wybudował w Polsce 5 centrów logistycznych, obsługujących całą Europę.
2015	Volkswagen otworzył centrum dystrybucyjne w Poznaniu.
2017	H&M uruchomił centrum logistyczne w Legnicy.
2018	Zalando otworzyło centrum logistyczne pod Szczecinem, a w 2019 r. otwarte zostaną dwa kolejne. Tym samym w Polsce będą znajdowały się 3 z 13 centrów firmy, obsługujące większość państw UE. Jeszcze jedno centrum w Polsce jest na etapie planowania. Zalando utworzyło w Gryfinie centrum dystrybucyjne zaopatrujące rynki Polski, Skandynawii i Niemiec, w Łodzi centrum obsługujące klientów w Austrii i wschodnich Niemczech.
2018	Daimler utworzył centrum logistyczne w Warszawie, które ma dystrybuować części na rynkach Polski, Białorusi, Ukrainy i państw bałtyckich.
2018	Westwing podjął decyzję o otwarciu w Poznaniu centrum logistycznego o powierzchni 35 tys. m ² , po tym jak w 2017 r. otworzyło podobne centrum w Pruszkowie, obsługujące rynki Czech, Polski i Słowacji.
2018	BMW otworzyło w Świecku centrum logistyczne dla Polski i wschodnich Niemiec do dystrybucji części i akcesoriów.
2018	Niemiecka firma logistyczna Rhenus utworzyła centrum dystrybucyjne w Bolesławcu na potrzeby kompleksowych usług logistycznych w całej UE, świadczonych na rzecz klientów z branż i sektorów, takich jak e-commerce, odzież, handel detaliczny, sektor samochodowy czy branża chemiczna.

Źródło: opracowanie OSW

Charakterystyka wymiany handlowej między Polską a Niemcami (dr inż. Roman Gurbiel, Centrum Analiz Klubu Jagiellońskiego)

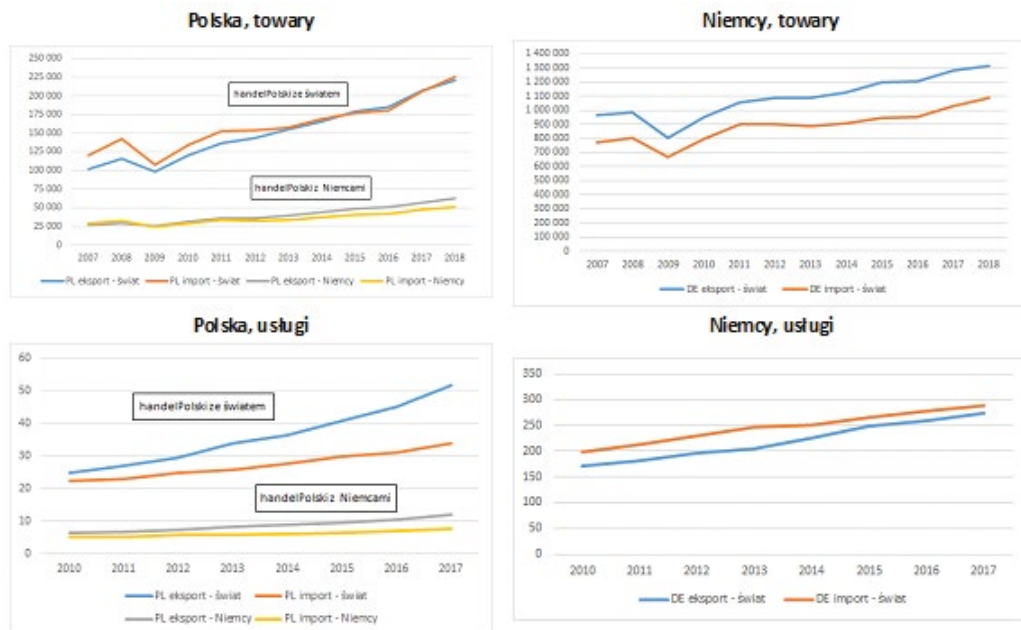
Wymiana handlowa – ujęcie syntetyczne

Niemcy są największym partnerem handlowym Polski. W obrocie towarowym w polskim eksporcie w 2017 r. udział Niemiec wyniósł 27,4% (następnie: Czechy – 6,4%; Wielka Brytania – 6,4% oraz Francja 5,6%), w imporcie zaś 23,1% (następnie: Chiny – 12%, Rosja – 6,5%, Włochy – 5,3%). Wskaźniki te utrzymały się również na zbliżonym poziomie w okresie styczeń–wrzesień 2018 r. Natomiast w obrocie usługowym w 2017 r. udział Niemiec w eksporcie wyniósł 23,1%, a w imporcie – 21,8%. Polska należy do kluczowych partnerów handlowych Niemiec. W obrocie towarowym, w eksporcie Niemiec w 2017 r., Polska zajęła 8. pozycję z udziałem 4,7%; z kolei w imporcie 6. pozycję z udziałem 4,9%⁴⁰. Należy jednak mieć na uwadze, iż handel Niemiec jest znacznie bardziej rozproszony i w efekcie różnice pomiędzy poszczególnymi krajami nie są tak wysokie. Biorąc pod uwagę całość obrotów handlowych Niemiec, Polska zajmuje 7. miejsce spośród wszystkich państw, z którymi Niemcy prowadzą wymianę.

Długofalowe, historyczne tendencje handlu zagranicznego Niemiec i Polski charakteryzują się silną korelacją, co wskazuje na wysoki stopień uzależnienia polskiego handlu zagranicznego od tendencji w niemieckiej gospodarce i handlu. Należy jednak podkreślić, że występuje również relacja w drugą stronę, tj. istotny stopień uzależnienia handlu zagranicznego Niemiec od tendencji w polskiej gospodarce. Polski handel zagraniczny charakteryzuje się wyższą dynamiką, co przekłada się m.in. na odpowiednią wagę w relacjach dwustronnych. Tendencje te obrazuje poniższy wykres.

⁴⁰ Bundesministerium für Wirtschaft und Energie, *Fakten zum deutschen Außenhandel*, Berlin, październik 2018.

Wykres 8. Charakterystyka długofalowych tendencji w handlu zagranicznym Polski i Niemiec (mld EUR)



Oznaczenia: 2018p – prognoza CAK; DE – Niemcy, PL – Polska

Źródło: dane Eurostat, Destatis, GUS, opracowanie CAK

Modele wymiany handlowej

Polsko-niemiecka wymiana handlowa charakteryzuje się wysokim stopniem intensywności oraz złożoności. Wpływają na to uwarunkowania wewnętrzne, ale również inwestycje realizowane przez niemieckie firmy w Polsce. W zależności od poszczególnych gałęzi gospodarki, model handlu zagranicznego może być kreowany przez inwestycje zagraniczne. Kluczową rolę odgrywają również powiązania handlowe w ramach globalnych, korporacyjnych łańcuchów dostaw. Powyższe zależności komplikują obraz handlu zagranicznego, stąd niezbędne jest zrozumienie modeli wymiany handlowej oraz zależności między dostawcami a odbiorcami. Przeprowadzona analiza pozwala na stwierdzenie, że w relacjach między Polską a Niemcami występują zasadniczo następujące modele wymiany handlowej:

- transakcje handlowe, gdzie finalnym odbiorcą jest konsument (osoba fizyczna lub przedsiębiorstwo) polski lub niemiecki – w tym modelu głównym czynnikiem kreującym popyt jest zapotrzebowanie rynku lokalnego. Typowymi produktami w tym modelu handlowym są m.in. artykuły spożywcze, materiały budowlane, AGD;

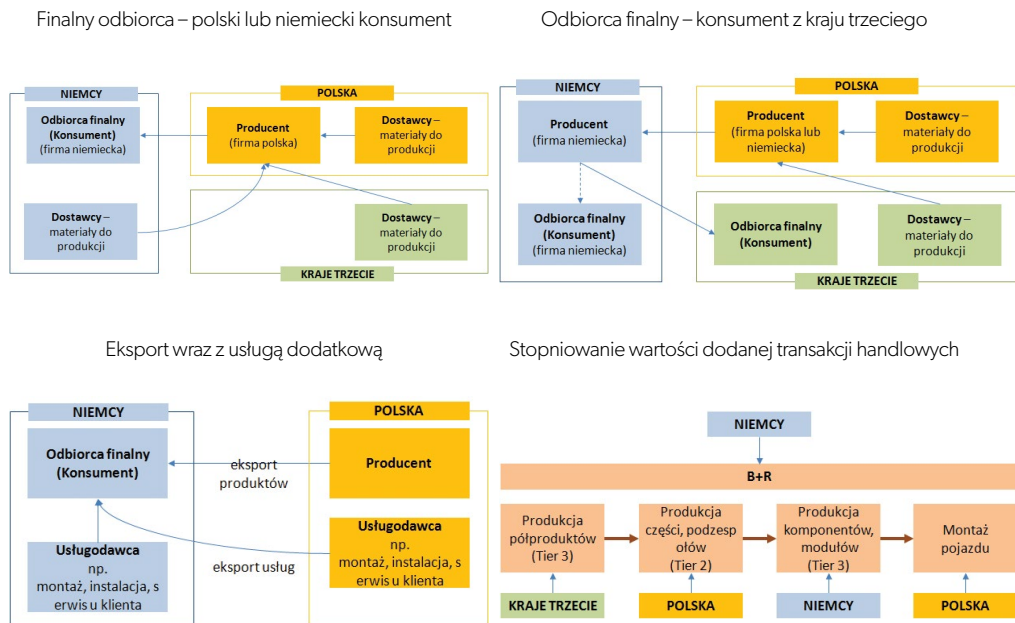
- transakcje handlowe, w których finalnym odbiorcą jest konsument (osoba fizyczna lub przedsiębiorstwo) spoza Polski lub Niemiec – w tym modelu głównym czynnikiem kreującym popyt jest zapotrzebowanie rynku zagranicznego. Przykładowy łańcuch dostaw może obejmować produkcję podzespołów w Polsce, montaż finalny w Niemczech, a następnie eksport produktu gotowego do kraju trzeciego (możliwa jest również sprzedaż na niemieckim rynku lokalnym);

- transakcje handlowe wraz z usługą dodatkową – w tym modelu następuje zwiększenie wartości dodanej eksportera poprzez świadczenie przez niego usług dodatkowych powiązanych bezpośrednio z eksportowanym produktem. Przykładem mogą być produkty wymagające usług montażowych, np. okna, specjalistyczne elementy (np. rury, w wypadku których producent oferuje dodatkowo możliwość montażu w danej instalacji);

- stopniowanie wartości dodanej transakcji handlowych – model ten jest powiązany ze wspomnianymi wcześniej; jego istotą jest ewolucja zaawansowania technologicznego wymiany handlowej. Przykładem może być przemysł samochodowy lub lotniczy, w wypadku których w pewnym uogólnieniu można zdefiniować kategorie dostawców wg kompetencji technologicznych. Z perspektywy handlu zagranicznego można obserwować, na ile następuje ewolucja w tym zakresie, tj. jakie miejsce zajmują producenci w danym kraju;

- B2B vs. B2C – z perspektywy wejścia na rynek eksportowy kluczowe jest zrozumienie, jak funkcjonują kanały dystrybucji. Mogą one w określonych przypadkach stanowić istotną barierę w handlu. Przykładem może być sprzedaż produktów konsumpcyjnych, która w ostatnich latach odbywa się w znacznej mierze poprzez duże sieci handlowe. Na szanse eksportu do tych sieci wpływa wiele czynników m.in. rozpoznawalność marki, jakość produktów, środki przeznaczane na marketing. W efekcie eksporterzy stosują różne strategie np. budowanie własnej marki albo sprzedaż pod lokalną, bardziej znaną marką. Strategie te w oczywisty sposób przekładają się na uzyskiwane ceny, co z kolei odzwierciedla się w wartości eksportu. W tym miejscu należy zwrócić uwagę na zjawisko handlu elektronicznego, które stwarza producentom możliwość dotarcia bezpośrednio do klienta (bardzo duża liczba polskich/niemieckich producentów posiada kilkunastu własne sklepy elektroniczne), dzięki czemu koszty wejścia na rynek mogą zostać obniżone.

Rysunek 1. Przykładowe modele wymiany handlowej



Źródło: analiza CAKJ

Rola firm z udziałem kapitału zagranicznego

Przeprowadzona analiza wskazuje, że producenci dążą do kontroli swoich łańcuchów dostaw. Dowodem na to zjawisko są zarówno inwestycje zagraniczne, jak również sam fakt zakładania przez firmy z zagranicy w danym kraju oddziałów czy spółek-córek. Obecność inwestycji zagranicznych kształtuje relacje handlowe, jak również konkurencyjność gospodarki. Z tej perspektywy inwestycje są korzystne dla rozwoju gospodarki jako całości. Jeśli jednak spojrzeć się przez pryzmat własności kapitału, łatwo dostrzec, że inwestycje zagraniczne mające zdecydowaną przewagę konkurencyjną względem przedsiębiorstw z kapitałem krajowym mogą przejmować ich udział rynkowy, co może prowadzić do ograniczenia potencjału budowania i akumulacji krajowego kapitału.

Polska gospodarka jest znacznie bardziej uzależniona od przedsiębiorstw z udziałem kapitału zagranicznego niż gospodarka niemiecka. W efekcie krajowe przedsiębiorstwa muszą w znacznie większym stopniu angażować się w łańcuchy dostaw niebędące pod kontrolą kapitału krajowego. Przedsiębiorstwa zagraniczne, w tym niemieckie, są często wysoce innowacyjne, co siłą rzeczy wymusza podniesienie kompetencji technologicznych przez polskie firmy i przynosi korzyść całej gospodarce.

Tabela 4. Znaczenie przedsiębiorstw z udziałem kapitału zagranicznego w gospodarce

	Polska, 2017	Niemcy, 2015
Udział w liczbie podmiotów gospodarczych	17,0%	1,2%
Udział w liczbie pracujących	35,3%	10,8%
Udział w przychodach	43,3%	23,0%
Udział w nakładach inwestycyjnych	41,1%	22,0%
Udział w eksporcie towarów i usług	47,7%	brak danych

Źródło: dane Destatis, GUS, opracowanie CAKJ

Na koniec 2017 r. w Polsce działało ok. 4,9 tys. firm z udziałem kapitału niemieckiego (22,2% wszystkich firm z udziałem kapitału zagranicznego) o kapitale ok. 35 mld PLN. Wartość ta stanowiła 17,7% udziału w kapitale zagranicznym ogółem. Co ciekawe, Niemcy nie są jednak pod tym względem liderem – największą część (20,1%) stanowią firmy z udziałem kapitału holenderskiego. Na dalszych miejscach znalazły się firmy z udziałem kapitału francuskiego (13,6%) i luksemburskiego (12,1%).

Według danych Bundesbanku na koniec 2016 r. zobowiązania z tytułu polskich inwestycji bezpośrednich w Niemczech wyniosły ok. 2,1 mld EUR, a należności z tytułu niemieckich inwestycji bezpośrednich w Polsce ok. 31,4 mld EUR (1323 przedsiębiorstw, 366 tys. pracowników, roczny przychód 75 mld EUR)⁴¹.

⁴¹ *Unmittelbare und mittelbare Direktinvestitionsbestände*; Deutsche Bundesbank, Deutsche Direktinvestitionen im Ausland (Aktive Direktinvestitionen), 29 maja 2018.

Tabela 5. Zobowiązania i należności z tytułu zagranicznych inwestycji bezpośrednich, 2017

Wskaźnik	mIn EUR
Niemieckie inwestycje w Polsce	
Stan zobowiązań Polski z tytułu niemieckich inwestycji bezpośrednich na koniec 2017 r. (ogółem, tj. akcje i inne formy udziałów kapitałowych oraz instrumenty dłużne)	34 958,1
Napływ niemieckich inwestycji bezpośrednich ogółem do Polski	3 015,9
Dochody niemieckich inwestorów z tytułu zainwestowanego w Polsce kapitału w postaci inwestycji bezpośrednich	3 823,4
Polskie inwestycje w Niemczech	
Stan należności Polski z tytułu polskich inwestycji bezpośrednich za granicą na koniec 2017 r. (ogółem)	1 337,4
Napływ polskich inwestycji bezpośrednich ogółem do Niemiec	162,4
Dochody polskich inwestorów z tytułu zainwestowanego w Niemczech kapitału w postaci inwestycji bezpośrednich	104,8

Źródło: dane NBP, opracowanie CAKJ

Biorąc pod uwagę rzeczywistą własność kapitału, zaangażowanie niemieckich firm w Polsce może być jeszcze wyższe niż wskazują dane NBP. Znacząca część niemieckich inwestycji trafia do krajów mających korzystne regulacje podatkowe (np. Luksemburg, Holandia), a stamtąd zmierza do państw docelowych.

Duża skala inwestycji niemieckich w Polsce oznacza, że firmy niemieckie intensywnie angażują się w transgraniczne i lokalne łańcuchy dostaw. Pozwala to na uzyskiwanie przewag konkurencyjnych, w tym m.in. na kontrolę modelu dostaw (a co za tym idzie i marży), optymalizację podatkową, zapewnienie odpowiedniej jakości oraz standardów produkcji, ujednocianie procesów biznesowych czy wreszcie kontrolę dystrybucji. Przykładowo, model biznesowy w postaci importu zaopatrzeniowego może funkcjonować zarówno w przypadku dostaw na rynek niemiecki (lub polski), jak i na rynki trzecie, pod postacią tzw. przerobu uszlachetniającego.

Struktura i dynamika w handlu towarami w latach 2008–2018

Analiza struktury i dynamiki została przeprowadzona w oparciu o dane Eurostatu. Analiza bazuje na ostatnim dostępnym okresie lub prognozie CAKJ 2018p. Z reguły jest to rok 2018p lub 2017. W przypadku analizy dynamiki, ze względu na duże wahania rok do roku oraz koncentrowanie się na aktualnych trendach, przyjęto, iż reprezentatywny okres, w którym liczona jest dynamika, to ostatnie trzy dostępne lata (z reguły jest to okres 2016–2018p). Dodatkowo, w przeprowadzonej analizie zastosowano nazewnictwo uproszczone, przywołując każdorazowo numer identyfikacyjny danego działu/sekcji, wg formuły „nazwa uproszczona” (DXX). Ponadto, ze względu na wysokie podobieństwo finalnego przeznaczenia, utworzono dwie zbiorcze kategorie towarowe:

- Dział RS (DRS) – artykuły rolno-spożywcze (obejmujące działy CN o numerach: od 01 do 24). Kategoria obejmuje produkty nieprzetworzone (np. mięso, zboża) oraz produkty gotowe (np. mleko, tłuszcze, tytoń);
- Dział AO (DAO) – artykuły odzieżowe (CN: 50, 51, 52, 58, 60, 61, 62, 63, 64, 65). Kategoria obejmuje wyroby do dalszej produkcji (np. tkaniny bawełniane, dzianiny) oraz produkty gotowe (np. odzież wierzchnia, buty, czapki).

Eksport z Polski do Niemiec

Polsko-niemiecka wymiana handlowa charakteryzuje się wysokim stopniem intensywności oraz złożoności. Wpływają na to zarówno uwarunkowania wewnętrzne, jak i inwestycje realizowane przez niemieckie firmy w Polsce.

Średnioroczna dynamika eksportu z Polski do Niemiec w cenach bieżących wyniosła 7,7% w okresie 2008–2018p; 9,6% w okresie 2013–2018p i 10,1% w okresie 2016–2018p. Wskaźniki te wyraźnie wskazują na zwiększenie dynamiki eksportu w ostatnich latach, co może być efektem m.in. generalnie dobrej koniunktury gospodarczej w UE oraz gospodarce światowej.

Analiza dynamiki eksportu w okresie 2016–2018p na poziomie poszczególnych grup towarowych wskazuje jednak na znaczne wahania oraz zróżnicowane tempa wzrostu. Dotyczy to w szczególności grup towarowych o relatywnie niskim udziale (tj. wg przyjętego podejścia poniżej 2%) w polskim eksporcie do Niemiec. Najwyższą dynamiką w badanym okresie charakteryzowały się: produkty farmaceutyczne (D30), wyroby tytoniowe (D24), pozostałości przemysłu spożywczego/pasza (D23), obuwie (D64), tabor szynowy i jego elementy (D86). Dynamika grup towarowych o największym udziale kształtowała się na poziomie bliskim lub poniżej średniej dla całego eksportu do Niemiec. Wyjątkiem są artykuły odzieżowe (DAO), artykuły z żeliwa lub stali (D73) oraz artykuły rolno-spożywcze (DRS).

Pomimo wzrostu dynamiki wymiany, w okresie 2008-2018p struktura polskiego eksportu do Niemiec nie uległa zasadniczym zmianom. Główne działy wg udziału w eksporcie to wciąż: pojazdy nieszynowe i ich akcesoria (D87), kotły i maszyny

ny z nimi związane (D84), maszyny i urządzenia elektryczne oraz ich części (D85), meble (D94), tworzywa sztuczne i artykuły z nich (D39), artykuły z żeliwa lub stali (D73), artykuły rolno-spożywcze (DRS), artykuły odzieżowe (DAO). Razem produkty te generują ok. 70% polskiego eksportu do Niemiec. Warto jednak zauważyć, że w analizowanym okresie 2008–2018p spadek zanotowały działy mające znaczący udział w eksporcie – chodzi tu o żeliwo i stal (D72; z 4,6% do 1,7%) oraz paliwa mineralne i oleje (D27; z 3,6% do 1,6%).

Szczegółowa charakterystyka najważniejszych działów, których udział w polskim eksporcie do Niemiec przekroczył w 2018p roku 0,5%, znajduje się w Aneksie.

Dział 87 – pojazdy nieszynowe oraz ich części i akcesoria

Udział D87 w eksporcie do Niemiec wynosi ok. 13,1% (13,1% w 2008 r.). CAGR 2016–2018p wyniósł ok. 8,4%, tj. poniżej dynamiki dla całego eksportu. Dział ten obejmuje przede wszystkim gotowe pojazdy drogowy, w tym w szczególności pojazdy osobowe, autobusy oraz pojazdy do przewozu towarów.

Wysoki udział działu w eksporcie jest przede wszystkim wynikiem inwestycji niemieckich firm samochodowych w Polsce, jak również innych (np. Fiat, Scania). W Polsce ulokowane są m.in. zakłady produkcyjne firm Volkswagen, MAN (samochody ciężarowe oraz autobusy), Daimler (silniki), Opel. Do tego dochodzą firmy produkujące części samochodowe (np. BASF - katalizatory; Ideal Automotive – wykładziny, maty). Aktywnym eksporterem na rynek niemiecki jest firma Solaris. Dużymi eksporterami są również polscy producenci naczepek, w tym m.in. Wielton, oraz przyczep m.in. Niewiadów.

Najważniejszą pojedynczą pozycją eksportową w tym dziale są części i akcesoria do pojazdów mechanicznych (D8708) o udziale 7,2%, który jest największym udziałem pozycji czterocyfrowej w całym polskim eksporcie do Niemiec. Kolejne znaczące pozycje eksportowe to: pojazdy samochodowe (D8703; 3,1%); pojazdy silnikowe do przewozu towarów (D8704; 1,4%); przyczepy i naczepy (D8716; 0,5%); pojazdy silnikowe do przewozu osób (D8702; 0,3%); ciągniki (D8701; 0,2%); rowery (D8712; 0,2% – prawdopodobnie w części realizowane przez polskie firmy Kross i Romet, które są największymi producentami rowerów w Polsce). Spośród wymienionych powyżej pozycji największą dynamikę CAGR 2016–2018p wykazywały: D8701 (165,5%); D8704 (65,1%); D8712 (21,4%). Wysoki spadek zanotowała pozycja D8702 (-16,0%).

Dział RS – artykuły rolno-spożywcze

Udział DRS w eksporcie do Niemiec wynosi ok. 11,2% (9,8% w 2008 r.). CAGR 2016–2018p wyniósł ok. 11,9%, tj. powyżej dynamiki dla całego eksportu.

Artykuły rolno-spożywcze stanowią tradycyjną, polską gałąź eksportową. Niemcy są największym odbiorcą polskiej żywności. Jednym z bardzo szybko rozwijających się rynków jest żywność ekologiczna. Do największych polskich

producentów żywności należą m.in. Indykpol, Maspex, Mlekpól. W branży spożywczej działa również szereg dużych niemieckich firm posiadających swoje zakłady produkcyjne, m.in. Hochland, Bahlsen, Lisner (Homann Group), Nordzucker, Pfeifer&Langen.

Dział 84 – reaktory jądrowe, kotły, maszyny i urządzenia mechaniczne; ich części

Udział D84 w eksporcie do Niemiec wynosi ok. 11,1% (12,8% w 2008 r.). CAGR 2016–2018p wyniósł ok. 9,2%, tj. poniżej dynamiki dla całego eksportu. Dział ten obejmuje zarówno produkty gotowe, jak i części do nich.

Najważniejszą pojedynczą pozycją eksportową w tym dziale są maszyny do automatycznego przetwarzania danych i urządzenia do nich (D8471), o udziale 1,5%. Udział w eksporcie kształtuje się na relatywnie stabilnym poziomie. W wypadku powiązanych grup towarowych największą pozycję stanowi eksport związany z przemysłem samochodowym (ok. 2%), tj. części do silników (D8409; 1,1%); silniki spalinowe wysokoprężne i średnioprężne (D8408; 0,7%); silniki spalinowe z zapłonem iskrowym (D8407; 0,01%); 8487 (0,1%). Grupa ta wykazuje niewielki wzrost udziału w eksporcie. Do tego dochodzi również część pozycji towarowych zawartych w grupie urządzenia oczyszczania cieczy lub gazów (D8421; 0,7%). Grupa D8421 charakteryzuje się bardzo wysoką dynamiką eksportu (CAGR 2016–2018p wynosi 30,1%).

Bardzo ważną pozycją towarową jest sprzęt AGD (ok. 2%). W tym: pralki (D8450; 0,4%), suszarki (D8451; 0,4%), lodówki (D8418; 0,3%), zmywarki (D8422; 0,3%), klimatyzatory (D8415; 0,2%), kotły centralnego ogrzewania (D8403; 0,2%). Grupa ta ma raczej stabilny udział w eksporcie. W Polsce zlokalizowano zakłady wielu światowych producentów, m.in. Bosch, Electrolux, Reco, Maan.

Kolejne ważne pojedyncze pozycje towarowe to: części do urządzeń AGD (D8431; 0,6%), powiązane z pozycjami 8425–8430 (razem 0,2%); pompy i sprężarki (D8414; 0,5%); armatura do rur (D8481; 0,4%); wały napędowe/przekładnie/łożyska (D8483; 0,4%). Pozostałe istotne pozycje, ale o mniejszym już udziale, to różnego rodzaju maszyny i urządzenia. Spośród wymienionych powyżej pozycji największą dynamikę CAGR 2016–2018p wykazywały: D8403 (64,6%); D8414 (38,9%); D8421 (30,1%); D8409 (17,0%); D8421 (30,1%).

Dział 85 – maszyny i urządzenia elektryczne oraz ich części; rejestratory i odtwarzacze dźwięku, rejestratory i odtwarzacze obrazu i dźwięku oraz części i akcesoria do tych artykułów

Udział D85 w eksporcie do Niemiec wynosi ok. 10,5% (11,3% w 2008 r.). CAGR 2016–2018p wyniósł ok. 4,6%, tj. znacznie poniżej dynamiki dla całego eksportu. Dział ten obejmuje zarówno produkty gotowe, jak i części do nich.

Struktura działu charakteryzuje się dużym rozproszeniem, nie występują pozycje o dominującym charakterze. Najważniejszą pojedynczą pozycją eksportową w tym dziale są telewizory (D8528; 1,4%), z którą powiązane są części do telewizorów (D8529; 0,3%). Eksport jest generowany w dużej mierze przez będące własnością inwestorów zagranicznych zakłady produkujące telewizory i elementy do telewizorów. Polska jest jednym z największych producentów telewizorów i monitorów w Europie. Według danych Związku Importerów i Producentów Sprzętu Elektrycznego i Elektronicznego (ZIPSEE) na eksport trafia ok. 90% produkcji. Najważniejsi producenci to TPV, LG, OTL i Philips.

Kolejne ważne pozycje to aparaty telefoniczne (D8517; 0,9%) i powiązane z tym mikrofony i głośniki (D8518; 0,2%); (D8523; 0,7%); powiązane pozycje 8535–8538 (razem 1,6%); kable i przewody (D8544; 1,1%); silniki elektryczne i prądnice (D8501) i powiązane z tym części do silników elektrycznych i prądnic (D8503; razem 0,9%); D8516 (0,5% w tym urządzenia AGD jak płyty kuchenne, grille, ruszty itp.); transformatory (D8504; 0,5%); urządzenia elektryczne do przełączania lub zabezpieczania obwodów elektrycznych D8535 oraz D8536 (razem 0,6%).

Spośród wymienionych powyżej pozycji największą dynamikę CAGR 2016–2018p wykazywały: D8504 (18,2%); D8503 (42,6%); D8517 (14,3%); D8528 (14,4%); D8529 (50,4%). Znaczące spadki zanotowały D8523 (-21,5%); D8544 (-5,6%).

Dział 94 – meble; pościel, materace, stelaże pod materace, poduszki i podobne

Udział D94 w eksporcie do Niemiec wynosi ok. 7,0% (7,4% w 2008 r.). CAGR 2016–2018p wyniósł ok. 4,5%, tj. znacznie poniżej dynamiki dla całego eksportu. Dział ten obejmuje zarówno produkty gotowe, jak i elementy do nich.

Zasadniczo dział ten obejmuje przede wszystkim produkty przemysłu meblarskiego, które stanowią polską tradycyjną gałąź eksportową. Analiza trendu wskazuje na niewielką tendencję spadkową udziału w eksporcie. Największymi producentami mebli w Polsce są takie firmy jak IKEA, Black Red White, Forte, Nowy Styl, Bodzio.

Dział AO – artykuły odzieżowe

Udział DAO w eksporcie do Niemiec wynosi ok. 6,9% (4,3% w 2008 r.). CAGR 2016–2018p wyniósł ok. 17,3%, tj. znacznie powyżej dynamiki dla całego eksportu. Dział ten obejmuje przede wszystkim wyroby do produkcji odzieży oraz produkty gotowe przemysłu odzieżowego, których odbiorcami są finalni konsumenci. W zależności od modelu biznesowego produkty mogą powstawać w oparciu o materiał własny lub powierzony; dotyczy to również samego projektu.

Niemcy są głównym rynkiem zbytu polskiego eksportu odzieży (udział ok. 49%)⁴². Do największych polskich producentów odzieży należą takie firmy jak CCC, Gino Rossi, Monnari, Vistula, Bytom.

⁴² PKO BP, Raport – Branża odzieżowa, październik 2017.

Dział 39 – tworzywa sztuczne i artykuły z nich

Udział D39 w eksporcie do Niemiec wynosi ok. 5,6% (4,5% w 2008 r.). CAGR 2016–2018p wyniósł ok. 10,3%, tj. nieco powyżej dynamiki dla całego eksportu. Dział ten obejmuje zarówno produkty gotowe, jak i elementy do nich.

Najważniejszą pojedynczą pozycją eksportową w tym dziale są produkty gotowe, w tym pozostałe artykuły z tworzyw sztucznych (D3926; 1,1%); artykuły do pakowania (D3923; 0,7%); następnie pozostałe płyty, arkusze, folie, taśmy (D3920; 0,5%); artykuły budowlane z tworzyw sztucznych (D3925; 0,7%); rury i węże (D3917; 0,5%). W ramach grupy D3925 wiodącymi produktami są wyroby stolarki budowlanej (m.in. drzwi i okna), w których eksporcie Polska należy do liderów europejskich (m.in. Fakro, Drutex, Oknoplast).

Do największych producentów tworzyw sztucznych w Polsce należą Grupa Azoty, spółki z Grupy PKN Orlen, Grupa Synthos, Grupa Boryszew. W przypadku Grupy Synthos należy dodać, iż firma ta jest największym producentem kauczuków w Polsce i jednym z największych w Europie (kauczuki znajdują się w dziale D40; udział D40 w 2018p wyniósł 2,3%). Spośród wymienionych powyżej pozycji, największą dynamikę CAGR 2016–2018p wykazywały: D3920 (23,2%); D3907 (17,1%).

Dział 73 – artykuły z żeliwa lub stali

Udział D73 w eksporcie do Niemiec wynosi ok. 4,5% (6,1% w 2008 r.). CAGR 2016–2018p wyniósł ok. 15,6%, tj. znacznie powyżej dynamiki dla całego eksportu.

Znaczący udział w tym dziale mają dwie pozycje eksportowe, tj. konstrukcje stalowe i elementy do nich (D7308; 1,5%) oraz pozostałe artykuły z żeliwa lub stali (D7326; 1,0%). Pozostałe pozycje mają już znacznie niższe udziały; łączniki rur lub przewodów rurowych (D7307; 0,3%); pozostałe rury i przewody rurowe (D7306; 0,2%); wkręty, śruby, nakrętki itp. (D7318; 0,2%); pozostałe odlewane artykuły (D7325; 0,2%).

Dynamika CAGR 2016–2018p dla ww. pozycji wyniosła kolejno D7308 25,4% oraz D7326 14,7%. Z działem D73 powiązany jest dział żeliwo i stal (D72). Udział tego działu w eksporcie w 2018p wyniósł 1,7%.

Import do Polski z Niemiec

Średnioroczna dynamika importu do Polski z Niemiec w cenach bieżących wyniosła 4,1% w okresie 2008–2018p; 8,0% w okresie 2013–2018p; 9,2% w okresie 2016–2018p. Wartości te wskazują na zwiększenie dynamiki importu w ostatnich latach.

Analiza dynamiki importu na poziomie poszczególnych grup towarowych wskazuje na znaczne wahania oraz zróżnicowane tempa wzrostu. Dotyczy to w szczególności grup towarowych o relatywnie niskim udziale (tj. wg przyjętego podejścia poniżej 2%) w polskim imporcie z Niemiec. Najwyższą dynamiką importu charakteryzowały się działy: pozostałe produkty (D99), obuwie (D64), zabawki i artykuły sportowe (D95), pozostałości przemysłu spożywczego/pasza (D23).

W okresie 2008–2018p struktura polskiego importu z Niemiec nie uległa zasadniczym zmianom. Główne działy, według udziału w imporcie, to: kotły i maszyny z nimi związane (D84), pojazdy nieszynowe i ich akcesoria (D87), maszyny i urządzenia elektryczne oraz ich części (D85), artykuły rolno-spożywcze (DRS), tworzywa sztuczne i artykuły z nich (D39), artykuły odzieżowe (AO) oraz żeliwo i stal (D72) (razem generują ok. 64-procentowy udział). Warto jednak zauważyć, że w analizowanym okresie spośród głównych działów zauważalny spadek udziału w imporcie z Niemiec zanotowały kotły i maszyny z nimi związane (D84; z 16,3% do 15,1%), jak również maszyny i urządzenia elektryczne oraz ich części (D85; z 11,6% do 9,4%). Szczegółowa charakterystyka najważniejszych działów, których udział w imporcie z Niemiec przekroczył w 2018p r. 0,5%, znajduje się w aneksie do raportu.

Dział 84 – reaktory jądrowe, kotły, maszyny i urządzenia mechaniczne; ich części

Udział D84 w imporcie z Niemiec wynosi ok. 15,1% (16,3% w 2008 r.). CAGR 2016–2018p wyniósł ok. 12,2%, tj. powyżej dynamiki dla całego importu. Dział ten obejmuje zarówno produkty gotowe, jak i części do nich.

W wypadku powiązanych grup towarowych największą pozycję stanowi import związany z dostawami do polskich fabryk samochodów (m.in. Man, Volkswagen) – ok. 2-3%, tj. części do silników (D8409; 1,2%); silniki spalinowe wysokoprężne i średnioprężne (D8408; 1,0%); silniki spalinowe z zapłonem iskrowym (D8407; 0,2%); (D8487; 0,1%). Grupa ta wykazuje niewielki spadek udziału w imporcie. Do tego dochodzi również część pozycji towarowych zawartych w grupie urządzenia oczyszczania cieczy lub gazów (D8421; 1,2%).

Kolejne ważne pozycje towarowe to: maszyny do automatycznego przetwarzania danych (D8471; 0,9%); wały napędowe/przekładnie/łożyska (D8483; 0,8%); armatura do rur (D8481; 0,8%); części do maszyn do automatycznego przetwarzania danych (D8473; 0,7%); maszyny i urządzenia niewymienione w pozostałych sekcjach (D8479; 0,6%); pompy do cieczy (D8413; 0,5%); maszyny drukarskie i urządzenia kopiujące (D8443; 0,5%); silniki turboodrzutowe/turbośmigłowe/turbiny gazowe (D8411; 0,5%). Przykładowe firmy działające ww. obszarach – MTU Aero Engines (posiadający w Rzeszowie fabrykę silników lotniczych; wspólnie z Lufthansa Technik firma uruchomiła w Rzeszowie centrum naprawcze silników lotniczych); Heidelberger Druckmaschinen, Koenig & Bauer dostarczające na rynek polski duże maszyny poligraficzne. Spośród wymienionych powyżej pozycji największą dynamikę CAGR 2016–2018p wykazywały: D8473 (148,%); D8408 (30,9%); D8411 (31,0%). Znaczące spadki wykazały D8471 (-6,3%); D8413 (-7,9%).

Dział 87 – pojazdy nieszynowe oraz ich części i akcesoria

Udział D87 w imporcie z Niemiec wynosi ok. 13,5% (13,9% w 2008 r.). CAGR 2016–2018p wyniósł ok. 11,2%, tj. powyżej dynamiki dla całego importu. Dział ten

obejmuje przede wszystkim gotowe pojazdy drogowe, w tym w szczególności pojazdy osobowe, autobusy oraz pojazdy do przewozu towarów.

Wysoki udział działu w imporcie jest przede wszystkim wynikiem inwestycji niemieckich firm samochodowych w Polsce oraz wysokiego popytu wewnętrznego. Wg danych firmy badawczej Samar w 2018 r. import do Polski używanych samochodów osobowych i dostawczych o dopuszczalnej masie całkowitej do 3,5 tony wyniósł ok. 1 mln sztuk, przy czym 58% pochodziło z Niemiec. Do tego dochodzi import nowych samochodów. Według danych Polskiego Związku Przemysłu Motoryzacyjnego odnośnie do samochodów osobowych i dostawczych do 3,5 tony w 2018 r. w Polsce zostało zarejestrowanych: 21,1 tys. pojazdów marki Mercedes, 15,6 tys. BMW i 14,7 tys. Audi. Ze względu na brak fabryk tych marek na terenie naszego kraju można zakładać, że są to produkty importowane z Niemiec. Także w wypadku naczeep niemieckie firmy mają wysoką pozycję na rynku polskim (m.in. Schmitz Cargobull, Krone, Trailer, Kässbohrer).

Najważniejszymi pozycjami w tym dziale są pojazdy samochodowe (D8703; 5,3%; jest to największy udział pozycji czterocyfrowej w całym polskim imporcie z Niemiec); części i akcesoria do pojazdów mechanicznych (D8708; 5,1%); ciągniki (D8701; 0,8%); przyczepy i naczepy (D8716; 0,8%); pojazdy silnikowe do transportu towarów (D8704; 0,7%). Spośród wymienionych powyżej pozycji największą dynamikę CAGR 2016–2018p wykazywały: D8703 (15,8%); D8716 (13,9%); D8701 (13,9%); D8704 (12,5%).

Dział 85 – maszyny i urządzenia elektryczne oraz ich części; rejestratory i odtwarzacze dźwięku, rejestratory i odtwarzacze obrazu i dźwięku oraz części i akcesoria do tych artykułów

Udział D85 w imporcie z Niemiec wynosi ok. 9,4% (11,6% w 2008 r.). CAGR 2016–2018p wyniósł ok. -0,8%. Dział ten tworzą przede wszystkim różnego rodzaju podzespoły elektroniczne. Do większych urządzeń zaliczyć można silniki elektryczne i generatory. Dział obejmuje również produkty typowo konsumenckie, jak np. go-larki.

Importowane aparaty telefoniczne to głównie aparaty stacjonarne (np. zakłady firmy Panasonic). W Niemczech praktycznie nie produkuje się aparatów typu smartfon, dopiero w drugiej połowie 2018 r. chińska firma Gigaset (była spółka firmy Siemens) uruchomiła niewielką produkcję. Dużymi producentami i eksporterami w analizowanym dziale są m.in. takie firmy jak Bosch, Prema (układy scalone), ABB, Siemens, Rohde-Schwarz.

Najważniejszą pozycją w tym dziale są aparaty telefoniczne (D8517; 0,8%). Udział tej pozycji w imporcie z Niemiec maleje. W 2015 r. wyniósł on 1,6%. Kolejne duże pozycje to kondensatory elektryczne (D8523; 0,8%); urządzenia elektryczne do przełączania lub zabezpieczania obwodów elektrycznych (D8536; 0,8%) wraz z częściami zamiennymi (D8538; 0,4%); elektroniczne układy scalone (D8542;

0,8%); kable i przewody (D8544; 0,7%); silniki elektryczne i prądnice (D8501; 0,4%) wraz z częściami zamiennymi (D8503; 0,2%). Spośród wymienionych powyżej pozycji największą dynamikę CAGR 2016–2018p wykazywały: D8538 (11,7%); D8536 (10,7%); D8501 (19,9%). Ujemną dynamiką charakteryzowały się natomiast D8517 (-20,2%); D8523 (-14,0%); D8542 (-7,4%).

Dział RS – artykuły rolno-spożywcze

Udział DRS w imporcie z Niemiec wynosi ok. 7,7% (6,1% w 2008 r.). CAGR 2016–2018p wyniósł ok. 6,0%, tj. poniżej dynamiki dla całego importu.

Niemcy są największym producentem żywności w Europie, co przekłada się również na wysoki eksport, w tym do Polski. Pozycjami o największym udziale w imporcie są: mięso i podroby jadalne (D02; 0,8%); produkty mleczarskie, jaja (D04; 0,5%); pozostałości przemysłu spożywczego/pasza (D23; 0,7%); kawa, herbata, przyprawy (D09; 0,6%); kakao i przetwory z kakao (D18; 0,7%); przetwory ze zbóż, pieczywa cukiernicze (D19; 0,6%). Spośród wymienionych powyżej pozycji największą dynamikę CAGR 2016–2018p wykazywały: D23 (36,7%).

Dział 39 – tworzywa sztuczne i artykuły z nich

Udział D39 w imporcie z Niemiec wynosi ok. 7,4% (7,2% w 2008 r.). CAGR 2016–2018p wyniósł ok. 6,4%, tj. poniżej dynamiki dla całego importu. Dział ten obejmuje przede wszystkim tworzywa sztuczne stanowiące wsad do dalszej produkcji, tworzywa do zastosowań w budownictwie, produkty opakowaniowe.

Niemcy są wiodącym światowym producentem tworzyw sztucznych. Do największych firm w tej branży należą m.in. BASF, Bayer, Ineos, Lanxess, Evonik, Linde. Te firmy od wielu lat aktywnie działają na rynku polskim, angażując się zarówno w produkcję, jak i dystrybucję.

Najważniejszymi pozycjami w tym dziale są pozostałe artykuły z tworzyw sztucznych (D3926; 1,0%); (D3920; 0,8%); artykuły do pakowania (D3923; 0,6%); pozostałe płyty, arkusze, folie, taśmy (D3921; 0,5%); rury i węże (D3917; 5%). Spośród wymienionych powyżej pozycji, największą dynamikę CAGR 2016–2018p wykazywały: D3923 (8,4%); D3926 (7,0%).

Dział AO – artykuły odzieżowe

Udział DAO w imporcie z Niemiec wynosi ok. 7,2% (3,4% w 2008 r.). CAGR 2016–2018p wyniósł ok. 20,4%, tj. znacznie powyżej dynamiki dla całego importu.

Pozycjami o największym udziale w imporcie są artykuły odzieżowe i dodatki odzieżowe z dzianin (D61; 2,0%); artykuły odzieżowe i dodatki odzieżowe inne niż z dzianin (D62; 2,6%); obuwiu (D64; 1,7%). Przykładowe marki od wielu lat obecne na polskim rynku to m.in. Adidas oraz Puma. Spośród wymienionych powyżej pozycji, największą dynamikę CAGR 2016–2018p wykazywały: D64 (48,3%); D62 (22,5%).

Dział 72 – żeliwo i stal

Udział D72 w imporcie z Niemiec wynosi ok. 3,6% (4,0% w 2008 r.). CAGR 2016–2018p wyniósł ok. 13,4%, tj. powyżej dynamiki dla całego importu. Dział ten obejmuje przede wszystkim różnego rodzaju wyroby ze stali kierowane do dalszego przetworzenia lub wykorzystania (np. w budownictwie).

Do największych niemieckich firm z branży stalowej należą m.in. Thyssenkrupp, ArcelorMittal, Salzgitter Mannesmann. Wymienione firmy prowadzą bardzo aktywną działalność w Polsce.

Najważniejszymi pozycjami w tym dziale są surówka i surówka zwierciadlista (D7210; 0,9%); wyroby walcowane płaskie z żeliwa lub stali niestopowej, o szerokości 600 mm lub większej, walcowane na gorąco, nieplaterowane, niepokryte ani niepowleczone (D7208; 0,4%); wyroby walcowane płaskie z żeliwa lub stali niestopowej, o szerokości 600 mm lub większej, walcowane na zimno, nieplaterowane, niepowleczone lub niepokryte (D7209; 0,4%). Spośród wymienionych powyżej pozycji największą dynamikę CAGR 2016–2018p wykazywały: D7208 (22,4%); D7209 (24,2%).

Z D72 powiązany jest dział artykuły z żeliwa lub stali (D73). Udział tego działu w imporcie w 2018p wyniósł 2,7%.

Dział 48 – papier i tektura; artykuły z masy papierniczej, papieru lub tektury

Udział D48 w imporcie z Niemiec wynosi ok. 3,0% (2,9% w 2008 r.). CAGR 2016–2018p wyniósł ok. 8,6%. Dział ten obejmuje przede wszystkim produkty papiernicze, m.in. do opakowań, do drukowania gazet i czasopism, ale również produkty gotowe (np. książki, zeszyty).

Najważniejszymi pozycjami w tym dziale są papier i tektura, niepowleczone, w zwojach lub arkuszach (D4805; 1,1%); papier gazetowy, w zwojach lub arkuszach (D4801; 0,5%); papier, tektura, wata celulozowa i wstęgi z włókien celulozowych (D4811; 0,4%); kartony, pudła, pudełka, torby i pozostałe pojemniki do pakowania (D4819; 0,3%). Spośród wymienionych powyżej pozycji największą dynamikę CAGR 2016–2018p wykazywały: D4805 (16,5%); D4801 (15,3%).

Uzależnienie niemieckiej gospodarki od importu z Polski

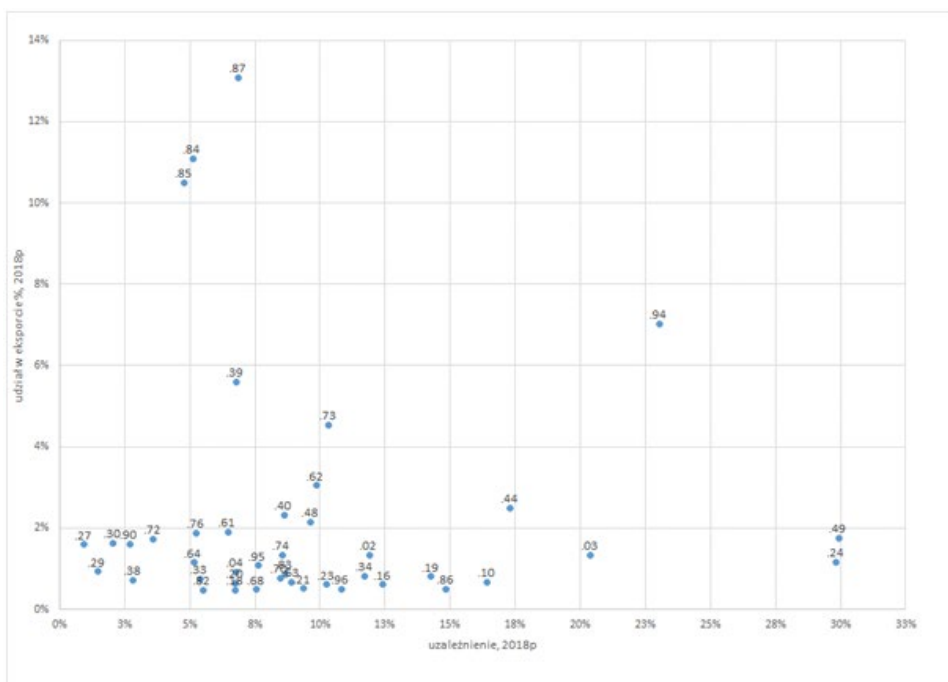
Ze względu na intensywność polsko-niemieckiej wymiany handlowej oraz integrację łańcuchów dostaw ważną kwestią jest odpowiedź na pytanie, na ile gospodarka Niemiec uzależniona jest od importu z Polski. W celu oceny tego zjawiska przeprowadzono próbę obliczenia stopnia zależności, który został wyliczony w oparciu o następującą formułę:

$$Uzaln_i = \text{imp_z_Pol}_i / \text{impN}_i,$$

gdzie: $Uzaln_i$... uzależnienie Niemiec od Polski w imporcie produktu i ; imp_z_Pol_i ... import z Polski produktu i ; impN_i ... całkowity import produktu i .

Zależność niemieckiej gospodarki od importu z Polski znacznie ewoluowała w ostatnich latach. Jest ona również znacznie zróżnicowana w zależności od sektora gospodarki. Generalną tendencją jest większe uzależnienie w przypadku sektorów relatywnie mniej zaawansowanych technologicznie. Uzależnienie w przypadku kluczowych polskich działów eksportowych jest relatywnie niskie, tj. na poziomie 5-8% (działy: maszyny i urządzenia elektryczne oraz ich części /D85/, kotle i maszyny z nimi związane /D84/, pojazdy nieszynowe i ich akcesoria /D87/). Wyjątkiem od tej reguły jest branża meblowa (D94), gdzie uzależnienie jest wysokie i wynosi ok. 23,0%. Innymi istotnymi działami o wysokim stopniu uzależnienia są wyroby tytoniowe (D24; 29,8%) oraz wyroby przemysłu poligraficznego, w tym drukowane książki (D49; 29,9%).

Rysunek 2. Stopień uzależnienia importu Niemiec od importu z Polski dla działów, których udział w eksporcie do Niemiec 2018 jest $\geq 0,3\%$; 2-cyfrowy kod CN, ceny bieżące EUR
Relacja udziału danej grupy towarowej w polskim eksporcie do Niemiec oraz uzależnienia (2018)



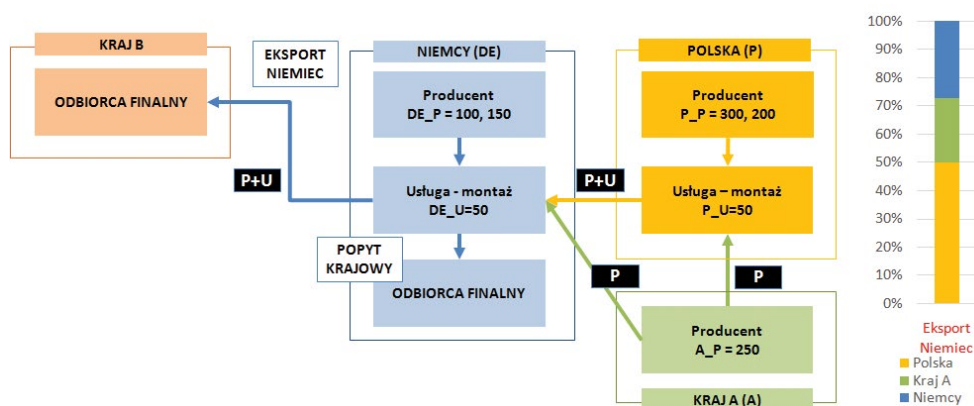
Źródło: dane Eurostat, opracowanie CAKJ

W przypadku niektórych pozycji uzależnienie niemieckiego importu od importu z Polski jest jednak znacznie wyższe i przekracza 30%. Ich wykaz znajduje się w aneksie.

Handel bilateralny – wartość dodana

Zasadniczo wartość dodana może być pochodzenia krajowego (produkcja krajowa) lub zagranicznego (import produktów, półproduktów itp.). Wysoki udział zagranicznej wartości dodanej w eksporcie może wskazywać m.in. na uzależnienie od zagranicznych łańcuchów dostaw, brak wystarczających lokalnych zdolności produkcyjnych oraz brak lokalnych przewag komparatywnych. Jednocześnie w globalnym łańcuchu dostaw występuje wzajemna konkurencja pomiędzy producentami z różnych krajów. Przykładowo, wzrost udziału wartości dodanej polskich producentów w danym niemieckim produkcie mógł być wynikiem kombinacji różnych czynników, jak np. uzyskanie przez polskich producentów przewagi kosztowej w wyniku niższych kosztów pracy lub podniesienia kompetencji technologicznych związanych z wyższymi kosztami czynników produkcji.

Rysunek 3. Ilustracja koncepcji pochodzenia wartości dodanej w eksporcie (lub w popycie finalnym)



*P – produkcja, U – usługi
Źródło: analiza CAKJ

Aby scharakteryzować wartość dodaną w eksporcie Polski i Niemiec, niezbędne jest przeprowadzenie analizy jej pochodzenia⁴³ (krajowe lub zagraniczne) w podziale na branże. Na podstawie danych OECD można stwierdzić, że polski eksport w porównaniu do eksportu Niemiec charakteryzuje się wyższą zależnością od zagranicznej wartości dodanej. W przypadku kilku gałęzi gospodarki różnice są bardzo wysokie.

⁴³ Origin of value added in gross exports.

Wykres 9. Polska, Niemcy – udział krajowej wartości dodanej w eksporcie (towary i usługi), 2015



Oznaczenia – nazwy przypisane poszczególnym identyfikatorom znajdują się w aneksie do raportu

Źródło: dane OECD, opracowanie CAKJ

Co istotne, w przypadku Niemiec obserwuje się rosnący udział krajowej wartości dodanej w eksporcie. Wskaźnik ten wzrósł w okresie 2011–2015 z 76,8% do 79,0%, co oznacza systematyczne zmniejszanie się uzależnienia od importu. Warto w tym kontekście podkreślić, że specyfiką niemieckiej gospodarki jest wysoki stopień internacjonalizacji przedsiębiorstw, co obrazują m.in. niemieckie inwestycje zagraniczne. Znaczna część z nich realizuje eksport nie tylko do Niemiec, ale również do krajów trzecich, przez co firmy te mogą mieć różne znaczenie w dostawach dla zakładów produkcyjnych zlokalizowanych w samych Niemczech. W efekcie może wystąpić sytuacja, w której choć pewna gałąź gospodarki okresowo będzie się charakteryzować bardzo niskim udziałem krajowej wartości dodanej, to nieprawdziwe będzie stwierdzenie, że produkcja krajowa utraciła przewagi konkurencyjne. Tak działający koncern nie utraci bowiem swojej przewagi globalnej, lecz dokona wyłącznie globalnej optymalizacji łańcucha dostaw pod kątem przewag lokalnych⁴⁴.

Specyfika niemieckiej gospodarki, a więc także wysoki udział krajowej wartości dodanej w niemieckim eksporcie, sprawia, że udział innych krajów musi być stosunkowo niewielki. Udział polskiej wartości dodanej w niemieckim eksporcie wyniósł

⁴⁴ Wg szacunków UNCTAD ok. 80% handlu światowego odbywa się w ramach łańcuchów dostaw firm transnarodowych. W tej kwocie blisko połowa handlu jest realizowana poprzez spółki wzajemnie powiązane kapitałowo (tzw. intra-firm trade). Z tej perspektywy również należy patrzeć na polsko-niemieckie relacje handlowe, przedsiębiorstwa bowiem zlokalizowane zarówno w Niemczech, jak i w Polsce uczestniczą w globalnych łańcuchach dostaw. Por. UNCTAD, World Investment Report 2013: Global Value Chains: Investment and Trade for Development, str. 135.

w 2015 r. ok. 0,82% przy tendencji rosnącej (w 2010 r. było to 0,67%; w okresie 2013-2015 CAGR polskiej wartości dodanej w niemieckim eksporcie wyniosła 1,2%). Nie sposób jednak nie zauważyć, że choć największy udział miały Stany Zjednoczone, było to zaledwie 1,91%. Na kolejnych miejscach znalazły się: Chiny 1,64%; Francja 1,53%; Wielka Brytania 1,27%; Włochy 1,05%; Holandia 0,95% oraz Rosja 0,88%.

Najwyższy udział w wartości dodanej niemieckiego eksportu Polska miała w zakresie produktów z drewna (D16; 7,15%); następnie wyrobów papierniczych (D17T18; 5,23%) oraz pojazdów silnikowych (D29; 5,09%). Z bardziej znaczących sektorów (o udziale w eksporcie powyżej 4%) znaczące wzrosty wykazywały takie branże jak: działalność wydawnicza; działalność związana z produkcją filmów, nagrań wideo, programów telewizyjnych, nagrań dźwiękowych i muzycznych; nadawanie programów ogólnodostępnych i abonamentowych (D58T60); produkcja wyrobów z gumy i tworzyw sztucznych (D22); produkcja wyrobów z pozostałych mineralnych surowców niemetalicznych (D23); rolnictwo, leśnictwo i rybactwo (D01T03); roboty budowlane związane ze wznoszeniem budynków; roboty związane z budową obiektów inżynierii lądowej i wodnej; roboty budowlane specjalistyczne (D41T43). Z przeprowadzonej analizy wynika zatem, że Polska zwiększa swój udział w działalnościach, w których posiada relatywnie dużą obfitość czynników produkcji (m.in. tereny rolne => żywność, lasy => meble, papier; pracowników => usługi).

Jeśli chodzi o Polskę, w ostatnich latach, podobnie jak w Niemczech, obserwuje się tendencję wzrostową udziału krajowej wartości dodanej w eksporcie. Wskaźnik ten wzrósł w latach 2011–2015 z 71,6% do 73,4%. Natomiast udział niemieckiej wartości dodanej w polskim eksporcie wyniósł w 2015 r. ok. 5,1%, co stanowi zbliżoną wartość do średniej za okres 2013–2015. Co ciekawe jednak, w tym okresie średnioroczna dynamika wzrostu niemieckiej wartości dodanej w polskim eksporcie była ujemna i wyniosła -1,4%. Było to wynikiem ogólnego spadku wartości eksportu Polski (wg danych OECD). Szczegółowy wykaz prezentujący udział niemieckiej wartości dodanej w poszczególnych gałęziach polskiego eksportu znajduje się w aneksie do raportu.

Handel bilateralny – wyroby intensywne technologicznie

Intensywność technologiczna polsko-niemieckiego handlu jest bardzo zróżnicowana i trudna do jednoznacznej oceny. Wynika to z braku odpowiednich danych i stosowania różnych metodologii. Podstawową kwestią jest ocena stopnia zaawansowania technologicznego danej branży/gałęzi. Ze względu na rozproszenie łańcucha dostaw, pomimo że dana branża może kwalifikować się np. do sektora zaawansowanych technologii, dopiero na poziomie realizowanego procesu biznesowego może się okazać, iż wykonywane czynności nie wymagają wysokich kompetencji. Przykładem może być montaż produktu gotowego (lub modułów), który w zależności od sytuacji może wymagać zaawansowanej wiedzy inżynierskiej lub

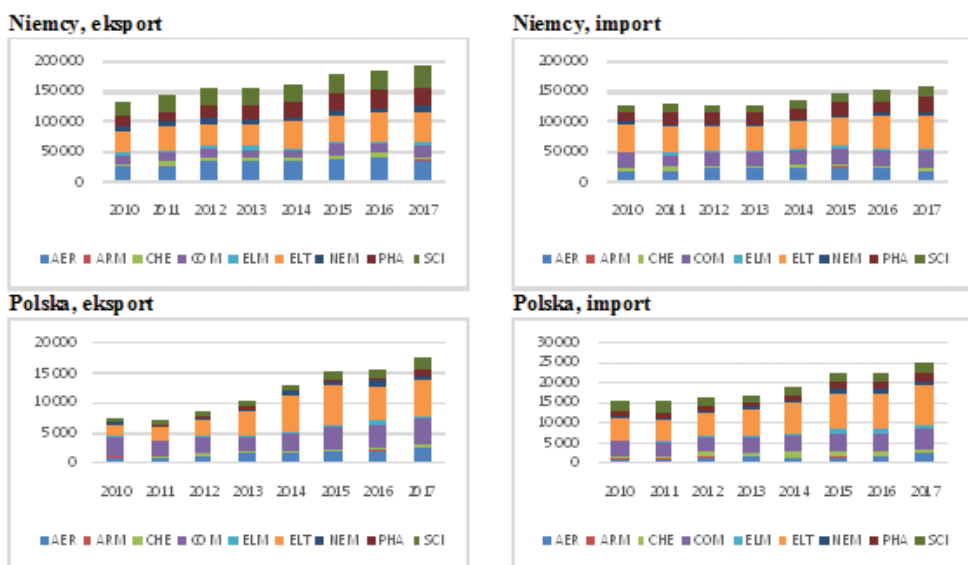
relatywnie prostych kompetencji technicznych. W związku z tym w analizie wykorzystano standardowe metody analityczne oraz powszechnie dostępne dane.

Handel produktami wysokiej technologii (hi-tech)

Niniejszy rozdział obejmuje analizę danych klasyfikowanych przez Eurostat jak tzw. wyroby *hi-tech*⁴⁵. Dane w tej dziedzinie dostępne są do roku 2017 i nie obejmują relacji na poziomie bilateralnym. Wyroby wysokiej technologii wykorzystywane są w procesach produkcyjnych/usługowych, jak również stanowią wyroby konsumpcyjne (np. komputery domowego użytku).

W oparciu o analizę ww. danych można stwierdzić, że w przypadku Niemiec produkty *hi-tech* odgrywają znacznie większą rolę niż w przypadku Polski. Jednocześnie Niemcy generują nadwyżkę w handlu wyrobami *hi-tech*, podczas gdy Polska generuje deficyt. W 2017 r. udział wyrobów *hi-tech* w niemieckim eksporcie wyniósł 15,3%, a w imporcie 14,8%; wskaźniki te dla Polski wyniosły kolejno 8,3% i 12,0%. Polski handel produktami wysokiej technologii jest w porównaniu do Niemiec także mniej zdywersyfikowany, charakteryzując się wysokim uzależnieniem od wyrobów elektronicznych (33% udział w eksporcie oraz 39% udział w imporcie).

Wykres 10. Niemcy, Polska – handel wyrobami *hi-tech*, partner handlowy – świat, mln EUR



Oznaczenia: AER – wyroby przemysłu lotniczego, ARM – wyroby przemysłu zbrojeniowego, CHE – produkty przemysłu chemicznego, COM – komputery i urządzenia biurowe, ELM – wyroby przemysłu elektromaszynowego, ELT – wyroby dla telekomunikacji, NEM – produkcja innych nieelektrycznych maszyn, PHA – produkty farmaceutyczne, SCI – przyrządy i aparatura naukowa.

Źródło: dane Eurostat, opracowanie CAKJ

⁴⁵ Eurostat, *High-tech trade by high-tech group of products in million euro (from 2007, SITC Rev. 4)*.

Bilateralny handel według stopnia intensywności technologicznej

Ze względu na znaczne dysproporcje pomiędzy Polską a Niemcami w zakresie wartości handlu produktami *hi-tech* celem analizy w tym rozdziale jest znalezienie odpowiedzi na pytanie, czy w polsko-niemieckiej wymianie następuje przesunięcie w kierunku branż intensywnych technologicznie.

Z przeprowadzonej analizy oraz przyjętej klasyfikacji wyrobów⁴⁶ wynika, że choć udział produktów *hi-tech* w polskim eksporcie do Niemiec wykazuje dynamikę rosnącą, to jest ona niższa od dynamiki całego eksportu do Niemiec. W rezultacie udział wyrobów wysokich technologii w polskim eksporcie do Niemiec systematycznie maleje. Co warto podkreślić, ze zmniejszaniem się udziału wyrobów wysokich technologii mamy do czynienia także w wypadku importu z Niemiec.

W polskim eksporcie produktów wysokich technologii można znaleźć jednak szereg przykładów, w których występuje wysoka dynamika wzrostu eksportu – m.in. telewizory, różnego rodzaju silniki i części zamienne wykorzystywane w przemyśle elektronicznym, samochodowym oraz lotniczym.

⁴⁶ Przyjęta przez CAKJ metodologia bazuje zasadniczo na klasyfikacji UNCTAD (por. UNCTAD, SITC rev.3 products, by technological categories), która została opracowana dla wybranych branż (razem ok. 260 branż) do poziomu 3-cyfr nomenklatury SITC. Klasyfikacja branż wg intensywności technologicznej została przeprowadzona przez UNCTAD w oparciu o analizę nakładów na B+R dla danej branży. Uwzględniając ww. klasyfikację, w kolejnym kroku w oparciu o tabele konwersji pomiędzy nomenklaturą SITC a nomenklaturą scaloną CN, poszczególnym działom CN przyporządkowano odpowiadające poziomy intensywności technologicznej. Pozwoliło to na przeprowadzenie analizy handlu Polski i Niemiec w ujęciu bilateralnym na poziomie 6 cyfr nomenklatury CN.

Tabela 6. Polska – eksport do Niemiec wyrobów sklasyfikowanych jako produkty wysokich technologii o wysokiej dynamice i udziale w polskim eksporcie ogółem do Niemiec powyżej $\geq 0,2\%$, mln EUR

Nazwa uproszczona, CN6	2018p	2018, %	C A G R 2 0 1 6 – 2018p
300220 Szczepionki stosowane w medycynie	402,5	0,7%	158,9%
300490 Leki	326,6	0,5%	33,1%
847149 Urządzenia do przetwarzania danych	558,7	0,9%	13,9%
850151 Silniki prądu przemiennego	94,5	0,2%	24,9%
850300 Części zamienne do silników elektrycznych	234,1	0,4%	42,6%
850440 Przekształtniki (na przykład prostowniki)	180,1	0,3%	32,3%
851712 Telefony komórkowe	195,6	0,3%	12,4%
851762 Urządzenia do odbioru, konwersji i transmisji głosu, obrazów lub innych danych	321,5	0,5%	27,3%
852872 Urządzenia do odbioru telewizji	746,9	1,2%	16,7%
852990 Części zamienne do telewizorów, kamer	148,3	0,2%	69,0%

Źródło: dane Eurostat, opracowanie CAKJ

Szczegółowa charakterystyka handlu z uwzględnieniem stopnia intensywności technologicznej została przedstawiona w aneksie do niniejszego raportu.

Handel bilateralny – części zamienne

Celem niniejszego rozdziału jest znalezienie odpowiedzi na pytanie, czy w polsko-niemieckiej wymianie następuje przesunięcie w kierunku dostaw produktów gotowych.

Przeprowadzona analiza wskazuje, iż dynamika handlu częściami zamiennymi jest zbliżona do dynamiki handlu wyrobami gotowymi (w przypadku tych działów, które zostały wyselekcjonowane do analizy). Oznacza to, iż zarówno Polska, jak i Niemcy dysponują przewagami na lokowanie w swoich krajach zarówno produkcji o charakterze montażowo-integracyjnym, jak i produkcji podzespołów.

Przykładowe czynniki kreujące handel częściami zamiennymi / produktami gotowymi:

- całościowa optymalizacja kosztów produkcji; przykładowo: niemiecka inwestycja w zakład produkcji w Polsce może kreować (1) import części zamiennych z Niemiec w przypadku braku w Polsce lokalnych dostawców; (2) uruchomie-

nie przez kooperanta niemieckiego produkcji części zamiennych w Polsce, jeżeli ich koszt wytworzenia okaże się niższy w Polsce;

- wysoki stopień automatyzacji produkcji w Niemczech, przy dużej skali produkcji, pozwala uzyskiwać przewagi konkurencyjne względem Polski pomimo wyższych kosztów pracy i poniesionych wysokich nakładów inwestycyjnych (np. montaż samochodów);

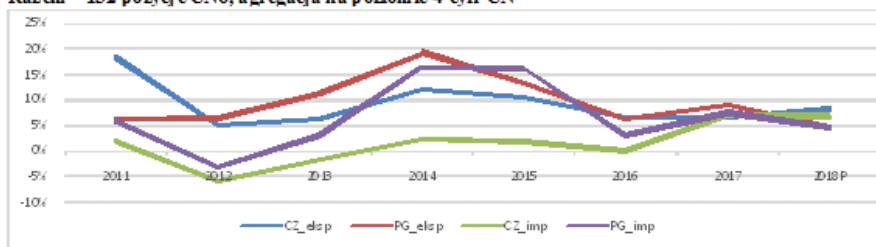
- niższe koszty pracy w Polsce pozwalają uzyskiwać przewagi względem Niemiec w montażu pracochłonnym (np. montaż wyrobów AGD);

- model łańcucha dostaw, np. dostawy w modelu just-in-time, mogą wymuszać lokowanie zakładów produkujących części zamienne/podzespoły blisko zakładu wykonującego finalny montaż.

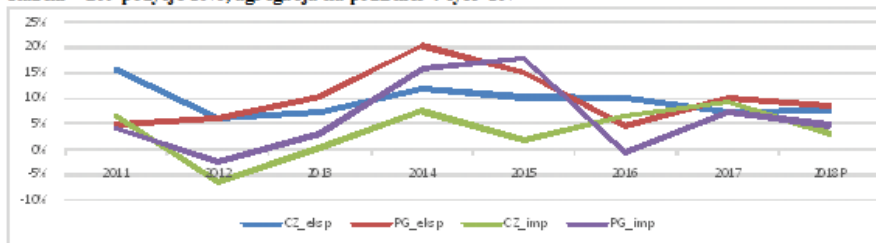
Ocenę importu z Niemiec wyrobów gotowych zaburza duży import z Niemiec do Polski wyrobów używanych (np. samochody, maszyny rolnicze, maszyny do obróbki metalu).

Wykres 11. Polska – dynamika eksportu i importu z Niemiec części zamiennych oraz wyrobów gotowych, EUR, ceny bieżące, wybrane pozycje CN⁴⁷

Razem – 132 pozycje CN6, agregacja na poziomie 4 cyfr CN



Razem – 209 pozycje i CN6, agregacja na poziomie 4 cyfr CN



* pozycje – oznaczają liczbę pozycji nomenklatury CN zidentyfikowanych jako części zamienne (CZ). „106” są to pozycje, w przypadku których słowo „PARTS” pojawiło się na pierwszym miejscu w nazwie pozycji CN, „209” są to wszystkie pozycje, w przypadku których pojawiło się słowo „PARTS”.

CZ – części zamienne, PG – produkty gotowe

Źródło: dane Eurostat, opracowanie CAKJ

⁴⁷ Zastosowana metodologia ma charakter uproszczony ze względu na brak odpowiedniej szczegółowości w nomenklaturze CN pozwalającej powiązać dany rodzaj części zamiennych z danym produktem gotowym. W tej sytuacji, jako punkt wyjścia przyjęto szczegółowość na poziomie 6 cyfr. Następnie wyselekcjonowano pozycje, w przypadku których nazwa angielska pozycji rozpoczynała się od „PARTS ...”. Takich pozycji jest dla poziomu CN6 ok. 186 (w 2018p r. eksport tych pozycji towarowych z Polski do Niemiec wyniósł ok. 5,5 mld EUR; import

Struktura i dynamika w obrocie usługami w latach 2010–2017

Wg danych Eurostatu eksport usług z Polski do Niemiec wyniósł w 2017 roku ok. 11,9 mld EUR; import zaś 7,4 mld EUR.

Eksport

Średnioroczna dynamika eksportu usług z Polski do Niemiec w latach 2010–2017 w cenach bieżących wyniosła 8,1%, z kolei w okresie 2016–2018p – 11,8%. Zmiana ta wskazuje na zwiększenie się dynamiki eksportu usług w ostatnich latach, co jest powiązane z dynamicznym wzrostem eksportu towarów. Co istotne, Polska użytkuje z Niemcami nadwyżkę w handlu usługami.

Główne działy, według udziału w eksporcie, to: transport (SC; 30,6%); podróże/turystyka (SD; 26,8%); pozostałe usługi biznesowe (SJ; 14,7%); usługi produkcyjne (SA; 7,3%); usługi telekomunikacyjne i informacyjne (SI; 6,0%); usługi budowlane (SE; 5,5%). Razem udział tych sześciu działów w eksporcie usług wynosi aż 92,2%. Najwyższą dynamiką spośród tych grup usług w okresie 2015–2017 charakteryzowały się grupy SE (25,7%) oraz SI (18,6%).

Warto przy tym wspomnieć, że w grupach SI oraz SJ znajdują się m.in. usługi świadczone w ramach modelu BPO (*Business Process Outsourcing*). Sektor BPO, nazywany inaczej sektorem nowoczesnych usług biznesowych, rozwija się w Polsce bardzo dynamicznie. Z danych stowarzyszenia ABSL wynika, że w I kw. 2018 zatrudnienie w tym sektorze wyniosło ok. 279 tys. pracowników (z tendencją rosnącą). Co istotne, choć około 70% spośród prawie 1300 firm z tej branży obsługuje klientów niemieckojęzycznych, to jedynie 95 centrów (7,7%) jest własnością inwestorów niemieckich. Zatrudniają one ok. 9% wszystkich pracowników. Wśród niemieckich firm posiadających swoje centra w Polsce wymienić można następujące: Bayer, Lufthansa Global Business Services, Franke, REHAU Business Services, T-Mobile, ThyssenKrupp Group Services⁴⁸.

Innym dynamicznie rosnącym sektorem usług eksportowych są różnego rodzaju usług informatyczne, m.in. dostawy i utrzymania aplikacji informatycznych (CAGR 2015-2018p wyniósł 21,7%; 653,5 mln EUR w 2017)⁴⁹. Przykładem polskiego eksportera usług programistycznych jest m.in. firma Comarch, prowadząca w Niemczech od wielu lat rozbudowaną działalność.

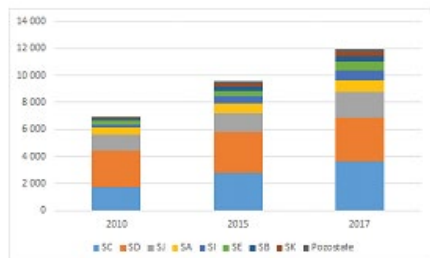
z Niemiec do Polski ok. 6,0 mld EUR); wszystkich pozycji, w których zawarte są części zamienne, jest ok. 362 (w 2018p r.eksport tych pozycji towarowych z Polski do Niemiec wyniósł ok. 10,5 mld EUR; import ok. 8,4 mld EUR). W kolejnym kroku opracowano wskaźniki, w tym odnoszące się do całości wyselekcjonowanej zbiorowości oraz udziału wyselekcjonowanej pozycji w ramach odpowiadającego działu na poziomie 6 cyfr; zakładając, że szczegółowość na poziomie 4 cyfr w wystarczający sposób agreguje wyroby gotowe oraz części.

⁴⁸ Association of Business Service Leaders (ABSL), Sektor nowoczesnych usług biznesowych w Polsce 2018.

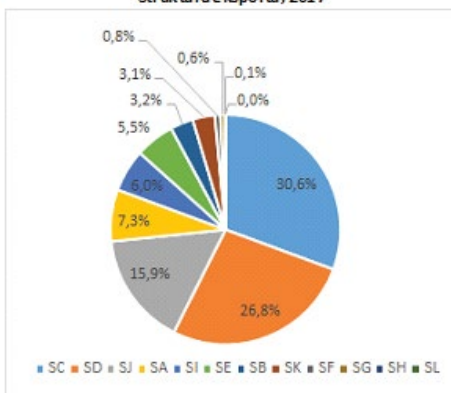
⁴⁹ SI2 - Services: Computer services.

Wykres 12. Eksport usług z Polski do Niemiec; ceny bieżące EUR

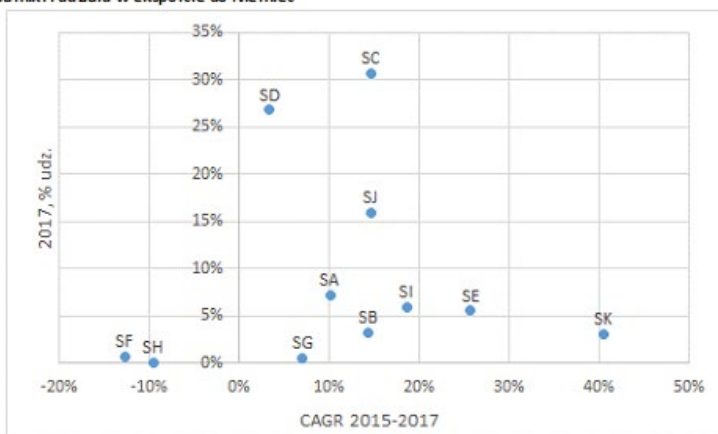
Struktura eksportu – 8 największych grup towarowych



Struktura eksportu, 2017



Relacja dynamiki i udziału w eksporcie do Niemiec



Oznaczenia: SC – transport; SD – podróże/turystyka; SJ – pozostałe usługi biznesowe; SA - usługi produkcyjne; SI – usługi telekomunikacyjne i informacyjne; SE – usługi budowlane; SB – utrzymanie i naprawy; SK – usługi osobiste, kulturalne; SF – usługi ubezpieczeniowe; SG – usługi finansowe; SH – opłaty za korzystanie z własności intelektualnej.

Źródło: dane Eurostat, opracowanie CAKJ

Import

Średnioroczna dynamika importu usług z Niemiec do Polski w cenach bieżących w latach 2010–2017 wyniosła 4,9%, a w okresie 2016–2018p – 7,4%. Podobnie jak w przypadku eksportu usług, widać zatem zwiększenie dynamiki także w zakresie importu usług. Główne działy, według udziału w eksporcie, to: podróże/turystyka (SD; 27,4%); pozostałe usługi biznesowe (SJ; 23,7%); transport (SC; 23,3%); usługi telekomunikacyjne i informacyjne (SI; 8,2%); opłaty za korzysta-

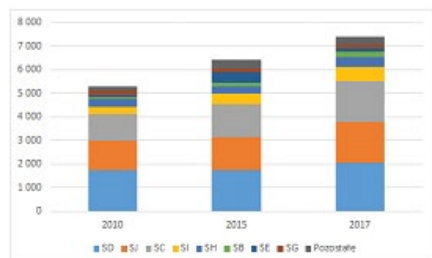
nie z własności intelektualnej (SH; 5,9%); utrzymanie i naprawy (SB; 2,8). Razem udział tych działów w eksporcie usług wynosi 91,3%.

Należy podkreślić, że struktura importu usług znacznie się różni w stosunku do struktury eksportu. Wynika to z kilku czynników. Najważniejszym z nich jest duża obecność niemieckich inwestycji zagranicznych. Z nimi z kolei bezpośrednio związane są opłaty za korzystanie z marki/licencji, które stanowią własność intelektualną, oraz usługi utrzymaniowe świadczone na potrzeby urzędów sprzedanych przez niemieckie firmy do Polski. Ponadto, firmy zlokalizowane w Polsce rzadziej korzystają z usług BPO ulokowanych w Niemczech.

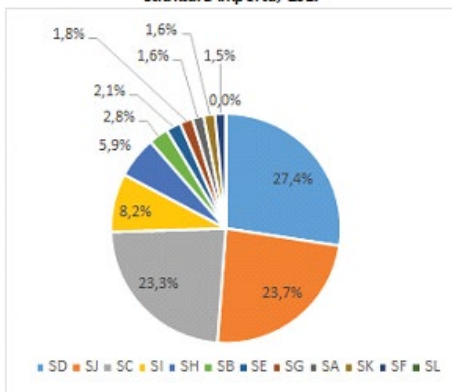
Najwyższą dynamiką spośród wymienionych grup usług w okresie 2015–2017 charakteryzowały się grupy: SH (18,4%); SI (16,4%); SJ (13,1%). Bardzo wysoką ujemną dynamikę zanotowały natomiast usługi budowlane (grupa SE; -40,8%).

Wykres 13. Import usług z Niemiec do Polski; ceny bieżące EUR

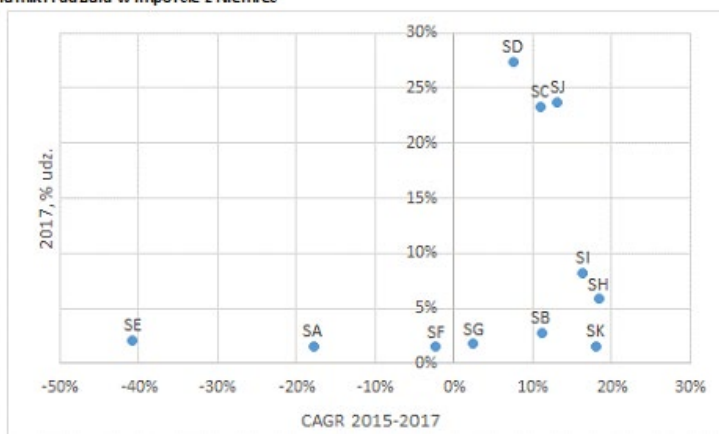
Struktura importu – 8 największych grup towarowych



Struktura importu, 2017



Relacja dynamiki i udziału w imporcie z Niemiec



Oznaczenia: SC – transport; SD – podróże/turystyka; SJ – pozostałe usługi biznesowe; SA – usługi produkcyjne; SI – usługi telekomunikacyjne i informacyjne; SE – usługi budowlane; SB – utrzymanie i naprawy; SK – usługi osobiste, kulturalne; SF – usługi ubezpieczeniowe; SG – usługi finansowe; SH – opłaty za korzystanie z własności intelektualnej.

Źródło: dane Eurostat, opracowanie CAKJ

Analiza przypadku: Współpraca naukowa – wyzwania rynku pracy

Jednym z istotnych czynników wpływających na intensyfikację międzynarodowej współpracy produkcyjnej jest rynek pracy oraz mobilność pracowników. Ze względu na ściśle powiązania gospodarcze pewna integracja rynków pracy oraz systemu kształcenia powinna leżeć w interesie zarówno Niemiec, jak i Polski.

Oba kraje doświadczają problemów na rynku pracy. Niemcy sposób na pokonanie takich trudności widzą w umiędzynarodowieniu rynku, m.in. poprzez stwarzanie

warunków do imigracji i w ten sposób pozyskiwanie z zagranicy wysoko wykwalifikowanych pracowników⁵⁰.

Mając na uwadze skalę handlu realizowanego pomiędzy obydwooma krajami oraz inwestycji niemieckich w Polsce, współpraca w zakresie nauki i szkolnictwa wydaje się bardzo ograniczona.

W roku akademickim 2017/2018 w Polsce studiowało 1257 studentów z Niemiec, co stanowi tylko 1,7% ogółu cudzoziemców zdobywających wykształcenie w Polsce (absolwentów 190; 1,5% ogółu)⁵¹. W 2014 r., z ogółu niemieckich studentów studiujących za granicą, Polskę wybrało tylko 0,7%⁵². W 2015 r. Polacy stanowili jednak najliczniejszą grupę wizytujących naukowców na niemieckich uczelniach w ramach programu Erasmus (13,6% ogółu naukowców cudzoziemców, razem 2814)⁵³. Z kolei w Niemczech w roku akademickim 2017/2018 studiowało 7773 polskich studentów, co stanowiło ok. 2,1% ogółu studentów cudzoziemców⁵⁴.

Przykładem współpracy naukowej Polski i Niemiec są m.in. bilateralne powiązania na poziomie uczelni; Polsko-Niemiecka Fundacja na rzecz Nauki, finansująca granty naukowe (wartość przyznanych kwot na dotacje wyniosła 6,9 mln EUR w latach 2009–2015⁵⁵); niedawno uruchomiony program Centra Doskonałości Naukowej *Dioscuri*, który realizowany jest przez Towarzystwo Maxa Plancka oraz polskie Narodowe Centrum Nauki (planuje się utworzenie ok. 10 centrów w Polsce; wybrane w konkursie centrum ma otrzymać finansowanie w wysokości 300 tys. EUR na okres 5 lat)⁵⁶; współpraca Deutsche Forschungsgemeinschaft (DFG) z polskimi instytucjami naukowymi. W 2018 r. uruchomiono Centrum Projektowe Fraunhofera dla Zaawansowanych Technologii Lekkich (FPC ALIGHT) na Politechnice Opolskiej. Planowane jest utworzenie wspólnego polsko-niemieckiego centrum badań nad technologiami cyfrowymi⁵⁷.

⁵⁰ *Die Bundesregierung*, ECKPUNKTE zur Fachkräfteeinwanderung aus Drittstaaten, 2 października 2018.

⁵¹ *Szkoły wyższe i ich finanse w 2017 r.*, GUS.

⁵² Deutsches Zentrum für Hochschul- und Wissenschaftsforschung, *Wissenschaft weltoffen* 2017.

⁵³ *die Gastdozenten*

⁵⁴ *Destatis, Bildung und Kultur. Studierende an Hochschulen*, Wintersemester 2017/2018.

⁵⁵ http://www.pnfn.pl/_media/PNFN_Sprawozdanie_2009-2015.pdf (dostęp: 15.02.2019).

⁵⁶ <https://www.mpg.de/12556238/zweite-ausschreibung-fuer-dioscuri-zentren> (dostęp: 15.02.2019).

⁵⁷ „Zentrum für digitale Innovationen in der Systemforschung“ w Deutscher Bundestag, *Antwort der Bundesregierung, Konkrete Ziele und Vorhaben der Bundesregierung im Bereich Künstliche Intelligenz*, Drucksache 19/1982, 27.04.2018.

Wyzwania dla polsko-niemieckiej wymiany handlowej (Łukasz Czernicki, Adam Czerwiński, Polski Instytut Ekonomiczny)

Barierami handlowymi nazywa się rozwiązania instytucjonalne oraz działania i regulacje rządowe ograniczające swobodę wymiany międzynarodowej. Można je podzielić na taryfowe, które narzucają bezpośrednie, finansowe obciążenia na importerów (cła, zakazy importu, ograniczenia i kontyngenty importowe), oraz na pozataryfowe, narzucające obciążenia w sposób pośredni, na przykład przez zwiększanie kosztów transakcji lub finansowe wspieranie rodzimych przedsiębiorców (nadmierna regulacja, licencje importowe, określanie wartości celnej, normy dotyczące pochodzenia produktów, bezpośrednie transfery pieniężne, ulgi podatkowe dla krajowych firm). Niezależnie od formy wszystkie narzędzia protekcyjnistyczne mają na celu ochronę rynku wewnętrznego przez zmniejszenie konkurencyjności zagranicznych przedsiębiorców. Wszystkie bariery handlowe negatywnie wpływają na wolumen i wartość wymiany międzynarodowej oraz na efektywność gospodarki.

Zważywszy, że Niemcy są najważniejszym partnerem handlowym Polski oraz najpopularniejszym kierunkiem migracji zarobkowej Polaków (31%)⁵⁸, niemiecka legislacja nosząca cechy protekcyjizmu oraz praktyki protekcyjnistyczne podmiotów różnego szczebla w Niemczech mają istotny wpływ na polską gospodarkę i konkurencyjność polskich przedsiębiorców.

Rynek niemiecki nie jest rynkiem łatwo dostępnym. W większości branż istnieje duże nasycenie rynku lub jego oligopolizacja. Co więcej, w Niemczech polska marka nie ma, poza kilkoma wybranymi branżami, dobrej pozycji i renomy. Zatem odniesienie sukcesu na rynku niemieckim jest dla polskich firm zadaniem trudnym, nawet na w pełni wolnorynkowych zasadach. Dodatkowo, w ostatnich latach, można zauważyć tendencję do stosowania w RFN barier pozataryfowych, takich jak ustawa o płacy minimalnej, która mocno uderzyła w polskich przedsiębiorców w transporcie drogowym. Można zatem stwierdzić, że rynek niemiecki, stosunkowo trudny i hermetyczny, zaczyna stawać się również rynkiem protekcyjnistycznym, co ogranicza możliwości współpracy gospodarczej między Polską a Niemcami, na czym tracą obydwie kraje, jak zaznaczono w poprzednich rozdziałach niniejszego raportu.

⁵⁸ Work Service, *Migracje Zarobkowe Polaków VII*, 2017. <http://www.workservice.com/pl/Centrum-prasowe/Raporty/Raport-Migracyjny/Migracje-Zarobkowe-Polakow-VII-listopad-2017> (dostęp: 15.02.2019).

W niniejszym rozdziale zestawiono wybrane bariery pozataryfowe na rynku niemieckim. W pierwszej części zarysowano rynkowe trudności, które polskie firmy napotykały w Niemczech, a które mogą się tylko pogłębiać wraz z wprowadzaniem protekcyjnych regulacji. W kolejnej części omówiono problematykę długo trwających i często błędnie przeprowadzonych procesów dostosowywania prawa niemieckiego do przepisów unijnych. Wreszcie, przeanalizowano przykłady wprowadzonych lub planowanych barier, które zmniejszają lub mogą zmniejszać pozycję konkurencyjną polskich przedsiębiorców w RFN.

Pozycja polskich firm na rynku niemieckim

Jak wspomniano we wstępie, rynek niemiecki nie jest rynkiem, na który łatwo wejść polskim firmom. Wynika to z dużego stopnia nasycenia, oligopolizacji oraz faktu, że polska marka jest wyraźnie gorzej postrzegana niż marka niemiecka (wg Made-In Country Index prawie dwukrotnie)⁵⁹. Samo wejście na rynek jest problematyczne, gdyż Niemcy cechują się niską skłonnością do „eksperymentowania” z nowymi markami, gdy dostępne są konkurencyjne, znane oferty⁶⁰. Przejawia się to w preferowaniu konkretnych krajów produkcji względem konkretnych grup produktów. W przypadku większości grup konsument w Niemczech najczęściej wybiera produkty firm niemieckich, jednak w przypadku innych, równie często wybierane (lub wręcz preferowane) są produkty z tych krajów, które cieszą się wysoką renomą co do jakości tych konkretnych grup produktów (na przykład japońskie telewizory i elektronika, włoskie meble, ubrania, buty i wyroby skórzane)⁶¹.

Przykładem rynkowych przeszkód, które mogą napotkać polscy przedsiębiorcy usiłujący odnieść sukces na rynku niemieckim, może być przypadek marki Orlen. W 2002 r. Grupa Orlen przejęła w Niemczech 494 stacje benzynowe, działające pod markami Star, BP i Aral. Pierwotnie przejęte stacje podzielono na dwie oddzielne marki: Orlen (marka premium, 126 stacji) oraz Star (marka standardowa, 320 stacji). Jednak już w 2008 r. Orlen Deutschland dokonał rebrandingu wszystkich stacji marki Orlen na Star. Wg informacji podawanych wówczas przez pracowników Orlenu, wynikało to z faktu, że sprzedaż paliw po rebrandingu z Orlen na Star wzrosła o 20–25%. Nie sposób stwierdzić w wymierny sposób, w jakiej części wzrost ten wynikał z postrzegania marki Star jako niemieckiej, a marki Orlen jako polskiej, a w jakiej z rozpoznawalności, przywiązania i niższych cen. Biorąc jednak pod uwagę, że konsument niemiecki cechuje się nie tylko wysokim przywiązaniem do mar-

⁵⁹ Statista, Made-In Country Index: country ranking 2017, <https://www.statista.com/statistics/677973/made-in-country-index-country-ranking/> (dostęp: 15.02.2019).

⁶⁰ H.V. Evanschitzky, et al., *Consumer ethnocentrism in the German market*, „International Marketing Review”, vol. 25, no. 1, 2017, s. 99.

⁶¹ Ibidem.

ki, ale i małą wrażliwością na cenę⁶², można spodziewać się, że omawiany, 20-25% wzrost był w istotnej części efektem postrzegania marki Star jako niemieckiej.

W wielu innych branżach polscy producenci również decydują się na sprzedaż produktów pod niemieckimi markami (najczęściej markami sieci dystrybucyjnej). Taka sytuacja ma miejsce na przykład w branży spożywczej i ogólnie sprzedaży detalicznej, w której większość polskich produktów sprzedawanych jest jako produkty dystrybutora. Przykładem może być producent marki Podwójne Paluszki, który w Niemczech sprzedaje produkty pod nazwą Duo Stixx, jako produkt sieci dystrybucyjnej. Wymusza to na przedsiębiorcach chociażby produkowanie oddzielnych opakowań dla produktów kierowanych do Niemiec (napisy wyłącznie w języku niemieckim, inna nazwa producenta, często inna nazwa produktu), ale z kolei zwalnia z ponoszenia opłat środowiskowych, które opłacane są przez sieci. Z kolei w przypadku branży meblarskiej przez wiele lat większość eksportowanych z Polski produktów była przez niemieckie sieci dystrybucyjne sprzedawana jako produkty bez marki lub sygnowane marką sieci. Dopiero w ostatnich latach, po wyrobieniu odpowiedniej pozycji na rynku, niektórzy polscy producenci zaczęli w Niemczech sprzedawać meble pod własną marką (np. Forte, Kler, Black Red White). Zarówno branża spożywcza, jak i branża meblarska, są w Niemczech zdominowane przez duże sieci dystrybucyjne i to od ich autonomicznych decyzji zależy, które produkty i w jakim wymiarze pojawiają się na rynku.

Przykłady polskich producentów, którzy sprzedają w Niemczech produkty nie pod swoją marką, można mnożyć. Firma Selena, wrocławski dystrybutor chemii budowlanej, wykupiła w Hagen przedsiębiorstwo o nazwie Dr Schenk i od ponad 10 lat prowadzi sprzedaż swoich produktów (kleje, silikony) pod tą właśnie marką. Wólczanka swego czasu otwierała w Berlinie sklepy pod hiszpańsko brzmiącą nazwą WLC Coleccion Certificada, a Apart pod kojarzącą się z Włochami marką Artelioni, co wynikało z tego, że Niemcy wysoko cenią sobie hiszpańską modę oraz włoskich producentów biżuterii.

Jak widać na powyższych przykładach, odniesienie sukcesu na rynku niemieckim wiąże się z wieloma komplikacjami, które często wymuszają wdrażanie rozwiązań dostosowawczych. Niestety w ostatnich latach do trudności rynkowych dochodzą również rozwiązania protekcyjnistyczne, często wprowadzane w Niemczech pod naciskiem rodzimych grup interesów (przedsiębiorców, związków zawodowych), co tylko potęguje problemy związane z dostępem do rynku RFN. Przyczyny, skutki i przykłady takich rozwiązań przedstawiono w kolejnych częściach rozdziału.

⁶² G. Walsh, V-W. Mitchell i T. Henning-Thurau, *German consumer decision making styles*, "Journal of Consumer Affairs", vol. 35, no. 1, 2001, s. 73.

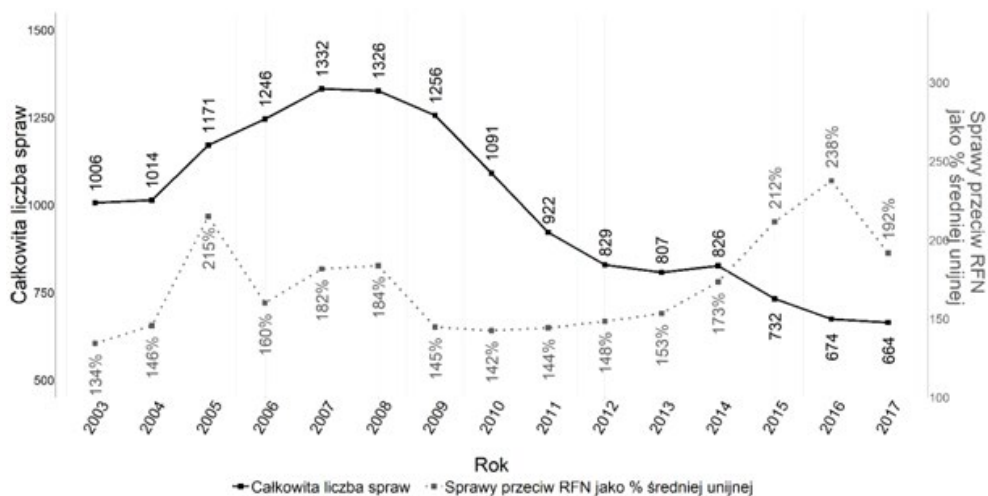
Bariery pozataryfowe na rynku niemieckim w świetle prawa Unii Europejskiej

W zgodzie z ideami wspólnego rynku, swobodnego przepływu towarów, kapitału i osób oraz swobody świadczenia usług organy Unii Europejskiej mają przeciwdziałać instytucjonalnym środkom protekcyjnym wewnątrz wspólnoty. W związku z tym państwa Unii nie stosują barier taryfowych wobec siebie⁶³. Występowanie barier pozataryfowych w handlu wewnątrzunijnym jest również ograniczone. W przypadku wprowadzania regulacji mających cechy protekcyjności Komisja Europejska ma prawo wezwać kraj członkowski do zmiany prawa, a w razie niezastosowania się – pozwać taki kraj przed Trybunał Sprawiedliwości Unii Europejskiej (TSUE). Według stanu na 1 grudnia 2017 r. liczba spraw przed Komisją o naruszenie zasad wspólnego rynku wynosiła 664 (z pominięciem spraw o przekroczenie terminu transpozycji prawa unijnego do prawa krajowego) i była najniższa w historii, co pokazano na poniższym wykresie. Należy pamiętać, że nie wszystkie te sprawy wynikają z legislacji umyślnie wprowadzonej w celu ochrony rynku krajowego lub wsparcia rodzimych przedsiębiorców. Część spraw ma niewielki wpływ na kwestie gospodarcze, w części z nich cechy protekcyjności są efektem ubocznym regulacji wprowadzanych w innym celu, a część w ogóle takich cech nie posiada lub wręcz poprawia konkurencyjność przedsiębiorców z innych krajów członkowskich, jak np. niepobieranie przez niemiecki urząd skarbowy podatku VAT od transgranicznego przewozu osób na krótkich odległościach⁶⁴.

⁶³ D. Chalmers, G. Davies and G. Monti, *European Union Law*, Cambridge University Press, Cambridge, 2014.

⁶⁴ Komisja Europejska, *The April infringements' package: key decisions*, 2016 http://europa.eu/rapid/press-release_MEMO-16-1452_EN.htm (dostęp: 15.02.2019).

Wykres 14. Całkowita liczba spraw przed Komisją Europejską o naruszenie zasad wspólnego rynku w latach 2003–2017 (lewa oś) oraz stosunek (w %) spraw przeciw Republice Federalnej Niemiec do średniej unijnej w latach 2003–2017 (prawa oś)



Źródło: dane Single Market Scoreboard⁶⁵, opracowanie PIE

Dyrektywy unifikujące przepisy w krajach UE mające na celu usprawnianie działania wspólnego rynku mogą działać wyłącznie w sytuacji, gdy kraje członkowskie będą terminowo i dokładnie transponowały prawo wspólnoty do prawa krajowego. Do grudnia 2017 r. Niemcy nie przeprowadziły transpozycji 1,1% dyrektyw unijnych (powyżej progu ustalonego na 1 proc. przez Radę Europejską w 2007 r.), ich całkowite opóźnienie w transpozycji zaległych dyrektyw wyniosło 8,8 miesiąca, a brak zgodności, tj. udział wszystkich dyrektyw transponowanych nieprawidłowo, wyniósł 1 proc. (druga najwyższa wartość w UE). Wszystkie powyższe wartości były powyżej średnich unijnych, co pokazuje, że w porównaniu z innymi państwami członkowskimi, Republika Federalna Niemiec adaptuje prawo unijne mniej sprawnie. Porównanie wskaźników dotyczących transpozycji prawa unijnego pomiędzy Niemcami i średnią unijną przedstawiono na poniższym wykresie.

⁶⁵ Komisja Europejska, *Single Market Scoreboard*, 2018, http://ec.europa.eu/internal_market/scoreboard/ (dostęp: 15.02.2019).

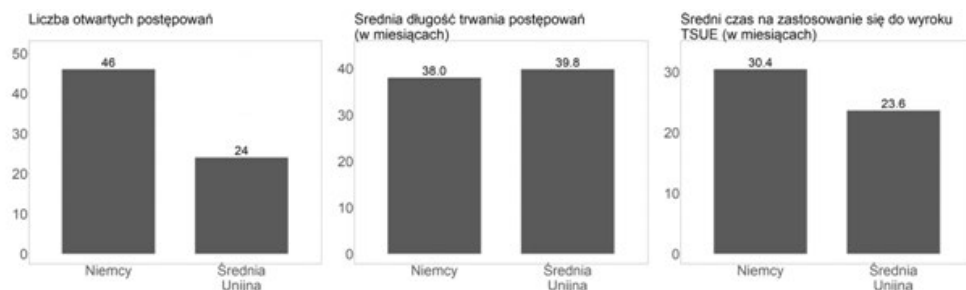
Wykres 15. Porównanie wskaźników dotyczących transpozycji prawa unijnego w Niemczech i w Unii Europejskiej (stan na grudzień 2017, brak zgodności obejmuje sprawy zakończone pomiędzy grudniem 2012 a listopadem 2017)



Źródło: dane Single Market Scoreboard, opracowanie PIE

Jak wspomniano, w przypadku naruszenia prawa UE przez kraj członkowski Komisja Europejska ma prawo wszcząć procedurę przeciw takiemu krajowi w ramach artykułu 258 TFUE. Jednym z liderów pod względem liczby takich spraw są Niemcy. Przeciw zachodnim sąsiadom Polski toczy się 46 otwartych spraw (stan na grudzień 2017 r., z pominięciem spraw o opóźnionej transpozycji, druga pozycja za Hiszpanią – 51 spraw). Średnia długość prowadzonych przeciw RFN, otwartych spraw wynosiła w grudniu 2017 r. 38 miesięcy i była zbliżona do średniej unijnej (39,8), a średni czas pomiędzy wyrokiem TSUE a zastosowaniem się do tego wyroku wynosił 30,4 miesiąca (dla spraw zamkniętych przez TSUE pomiędzy grudniem 2012 a listopadem 2017). Wymienione wyżej statystyki przedstawiono na poniższym wykresie.

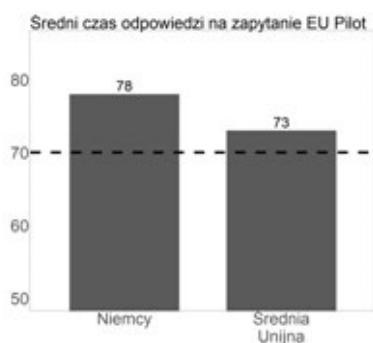
Wykres 16. Porównanie wskaźników dotyczących postępowań Komisji Europejskiej w sprawach naruszenia prawa UE w Niemczech i w Unii Europejskiej (stan na grudzień 2017)



Źródło: Single Market Scoreboard, opracowanie PIE

Komisja Europejska, po stwierdzeniu, że mogło dojść do nieprzestrzegania przepisów UE, może też, przed wszczęciem oficjalnego postępowania, przeprowadzić nieformalny dialog z władzami danego kraju w ramach tzw. EU Pilot, czyli platformy internetowej, która pozwala na wymianę informacji między Komisją a rządami krajowymi na temat konkretnych spraw. Zgodnie z ustalonymi praktykami, po wysłaniu zapytania do konkretnego kraju, powinien on udzielić odpowiedzi w ciągu 70 dni. Niemiecka administracja średnio na zapytanie EU Pilot odpowiada w ciągu 78 dni (co przedstawia poniższy wykres).

Wykres 17. Porównanie średniego czasu odpowiedzi na zapytanie EU Pilot w Niemczech i w Unii Europejskiej (2017)



Źródło: dane Single Market Scoreboard, opracowanie PIE

Z przedstawionych w niniejszej części statystyk wynika, że Niemcy, w porównaniu z innymi krajami UE, mają problem z adaptacją i stosowaniem się do regulacji unijnych. Omawiana „opieszalność” władz RFN w implementacji dyrektyw unijnych oraz błędne ich wdrażanie przyczyniają się do powstawania pozataryfowych, instytucjonalnych barier, które stawiają polskich przedsiębiorców działających bądź chcących działać na terenie Niemiec w niekorzystnej pozycji konkurencyjnej. Przykłady takich barier przedstawiono w następnym rozdziale.

Barьеры formalne

W niniejszej części zestawiono wybrane bariery formalne występujące w Republice Federalnej Niemiec, tj. bariery wynikające bezpośrednio z legislacji bądź praktyk urzędniczych. Podsumowanie omówionych barier przedstawiono w aneksie.

Mindestlohngesetz (MiLoG)

1 stycznia 2015 r. w Niemczech, w ramach Mindestlohngesetz (MiLoG)⁶⁶, wprowadzona została płaca minimalna na poziomie 8,50 EUR na godzinę (9,19 EUR od

⁶⁶ Mindestlohngesetz vom 11. August 2014 (BGBl. I S. 1348), das zuletzt durch Artikel 2 Absatz 4 des Gesetzes vom 18. Juli 2017 (BGBl. I S. 2739) geändert worden ist.

1 stycznia 2019 r.). MiLoG obejmuje wszystkie osoby wykonujące pracę na terenie Niemiec, włączając w to pracowników delegowanych oraz pracowników mobilnych. Zgodnie z MiLoG zagraniczne firmy operujące w Niemczech są zobowiązane nie tylko do dostosowania się do wymogów płacowych, ale także do wypełnienia stosownej dokumentacji i regularnego informowania służb celnych o swojej działalności. Niewywiązanie się z tych obowiązków obarczone jest karami administracyjnymi sięgającymi 30–500 tys. EUR.

MiLoG spotkało się ze szczególnym sprzeciwem rządów i organizacji pracodawców z Polski i innych krajów Europy Środkowej i Wschodniej. Instytucje te swój sprzeciw argumentowały destrukcyjnym wpływem legislacji na konkurencyjność firm z tych krajów, zwłaszcza firm zajmujących się transportem drogowym, w przypadku którego MiLoG objęło wszystkie międzynarodowe operacje transportowe, w tym tranzyt. Stosowanie MiLoG stawia przed przedsiębiorcami trzy zasadnicze bariery.

Po pierwsze, MiLoG ustanawia konieczność wyrównania płacy pracowników do stawki minimalnej, co przekłada się na znaczny wzrost kosztów dla zagranicznych przewoźników, zwłaszcza z Europy Środkowej i Wschodniej. Godzinowe płace minimalne na przykład w Czechach i w Polsce są wyraźnie niższe niż płaca minimalna w Niemczech (ok. 2,85 EUR w Czechach i 3,40 EUR w Polsce, stan na styczeń 2019 r.). Choć co do zasady kierowcy z tych krajów zarabiają powyżej minimalnych stawek, to wciąż mniej niż wynosi niemiecka płaca minimalna, często nawet dwukrotnie⁶⁷. Po drugie, stosowanie MiLoG ustanawia dodatkowe bariery regulacyjno-administracyjne w postaci konieczności szczegółowego informowania niemieckich służb celnych o działalności firmy, co wraz z karami pieniężnymi za brak takich zgłoszeń dodatkowo zwiększa koszty transakcyjne. Co więcej, kary dotyczą nie tylko przewoźnika, ale również zleceniodawcy, przez co wiele niemieckich firm zdecydowało się zmienić przewoźników na niemieckich, co do których istnieje niższe ryzyko, że nie stosują się do wymogów MiLoG. Wreszcie, zgodnie z informacjami uzyskanymi od przedstawicieli branży transportowej, polscy kierowcy w Niemczech poddawani są częstym kontrolom drogowym w celu weryfikacji wywiązywania się z postanowień MiLoG. Natężenie takich kontroli zostało znacznie zwiększone w 2018 r.

Ze względu na przedstawione powyżej bariery, a także wysoki udział polskich firm w rynku przewozu towarów wewnątrz Niemiec (często jako podwykonawców przedsiębiorców niemieckich), wielkość wymiany handlowej między Polską i Niemcami oraz fakt, że przez Niemcy wiodą główne szlaki tranzytowe z Polski do wysoko rozwiniętych krajów Europy Zachodniej (Francja, Wielka Brytania, kraje Beneluksu), wiele polskich firm transportowych zanotowało znaczny wzrost kosztów wraz z wprowadzeniem MiLoG. W raporcie pt. *Niemiecka Ustawa o Płacy Minimal-*

⁶⁷ Eurofund, Controversy over German minimum wage for international truck drivers – Q2 2015, 2015 <https://www.eurofound.europa.eu/pl/publications/report/2016/eu-member-states/controversy-over-german-minimum-wage-for-international-truck-drivers-q2-2015> (dostęp: 15.02.2019).

nej (MiLoG)⁶⁸ stwierdzono wręcz, że: „Obecnie obowiązujące postanowienia MiLoG jednoznacznie utrudniają przedsiębiorstwom transportowym korzystanie ze swobód rynku wewnętrznego oraz wywołują daleko idące skutki protekcyjistyczne, powodując nie tylko bariery w wejściu na rynek niemiecki, lecz nawet grożąc upadkiem mniejszych przedsiębiorstw transportowych w innych państwach członkowskich”.

Wprowadzenie MiLoG było w dużej mierze efektem wieloletniego nacisku niemieckich związków zawodowych na rządzących. W przypadku usług transportowych kierowcy z krajów Europy Zachodniej, w tym Niemiec, mieli utrudnione możliwości konkurowania z tańszymi przewoźnikami z Europy Środkowo-Wschodniej nie tylko ze względu na wyższe koszty życia, ale także brak prawnej możliwości pracowania poniżej stawki minimalnej. Trzeba jednak przyznać, że niemieccy pracodawcy mają różne zdania o omawianej legislacji, gdyż wielu z nich, w ramach optymalizacji kosztów, oddelegowała część usług do polskich podwykonawców⁶⁹.

Wprowadzenie przez Niemcy wspomnianych regulacji spotkało się z odzewem Komisji Europejskiej, która stwierdziła, że choć w pełni popiera ideę płacy minimalnej, to postrzega przepisy MiLoG nakierowane na dostawców przejeżdżających przez dany kraj za nieproporcjonalnie uderzające w wolność przepływu towarów i usług przez wprowadzenie dodatkowych barier administracyjnych, które zaburzają poprawne działanie rynku europejskiego (wspólnie z Niemcami Komisja zareagowała na podobne regulacje wprowadzone we Francji). Pierwsze formalne wezwanie do zmiany przepisów Komisja wydała 19 maja 2015 r. w ramach artykułu 258 TFUE. Ponowne wezwanie wydane zostało 16 czerwca 2016 r. Stosowanie MiLoG w odniesieniu do operacji tranzytowych zostało przez rząd niemiecki zawieszane na czas rozpatrywania sporu, jednak sprawa pozostaje nierozstrzygnięta^{70,71}. Zdaniem ekspertów MiLoG głęboko ingeruje w swobodę przepływu towarów i usług na wspólnym rynku europejskim, w szczególności w przypadku międzynarodowych operacji objętych unijną Wspólną Polityką Transportową, a jego stosowanie jest niezgodne z prawem UE w zakresie bilateralnego handlu transgranicznego, tranzytu i innych międzynarodowych operacji transportowych (wyładunek lub załadunek na terytorium RFN w toku operacji transportowej obejmującej więcej niż dwa państwa), a także budzi poważne wątpliwości co do zgodności w przypadku kabotażu⁷². Również zakres wymogów administracyjnych, zakres kontroli oraz wysokie kary pieniężne są niezgodne z unijnymi regulacjami, gdyż naruszają zasadę proporcjonalności⁷³. Obecnie sprawy przeciw Niemcom oraz innym krajom, w któ-

⁶⁸ J. Barcz, Niemiecka Ustawa o Płacy Minimalnej (MiLoG) a transport międzynarodowy w świetle prawa Unii Europejskiej. Ekspertyza wykonana na zlecenie związku pracodawców „Transport i Logistyka Polska”, 2015.

⁶⁹ Eurofund, 2015

⁷⁰ Barcz, 2015

⁷¹ Komisja Europejska, *Transport: Commission takes legal action against the systematic application of the French and German minimum wage legislation to the transport sector*, 2016, http://europa.eu/rapid/press-release_IP-16-2101_en.htm (dostęp: 15.02.2019).

⁷² Barcz, 2015.

⁷³ Ibidem.

rych wprowadzono legislację podobną do MiLoG (Francja, Austria), zostały przez Komisję Europejską zawieszono w związku z procedowaniem Pakietu Mobilności.

Pakiet Mobilności

Na Pakiet Mobilności (PM) składają się trzy sprawozdania mające na celu uregulowanie komercyjnego transportu drogowego w Europie, które obecnie procedowane są w instytucjach unijnych. Inicjatywy te (zaakceptowane 3 grudnia 2018 r. przez Komisję Europejską) zawierają wiele przepisów, które w otwarty sposób uderzają w przedsiębiorców transportowych z Europy Środkowej i Wschodniej:

- Kierowcy mają podlegać regulacjom prawnym dotyczącym zagranicznej płacy minimalnej. Z tych obowiązków został wykluczony tranzyt oraz część przewozów bilateralnych (dopuszczone są maksymalnie dwa załadunki i rozładunki). W przypadku wszystkich innych operacji, w szczególności kabożażu, kierowcy mają podlegać przepisom o pracownikach delegowanych.

- Kontrola nad wywiązywaniem się z postanowień Pakietu Mobilności oparta będzie na „inteligentnych tachografach”, które mają automatycznie rejestrować lokalizację pojazdów, w tym fakt przekraczania granic państwowych. Inteligentne tachografy mają znaleźć się we wszystkich pojazdach do 2024 r.

- W ciągu siedmiu dni będzie można przeprowadzić maksymalnie trzy przejazdy kabożażowe poza granicami kraju. Dodatkowo, wprowadzony zostanie tzw. „cooling period”, czyli następujący po tych przejazdach pięciodniowy okres, w którym wykonywanie przejazdów kabożażowych będzie zabronione.

- Konieczność ustalania harmonogramów kierowców, tak by mogli wrócić do domu przynajmniej raz na trzy lub cztery tygodnie (w zależności od szczegółowego planu dni wolnych kierowcy). Dodatkowo, co tydzień kierowca będzie zobowiązany do odpoczynku (minimum 45-godzinny) poza kabiną.

Nietrudno zauważyć, że zaproponowane przepisy są w praktyce przeniesieniem przepisów MiLoG oraz legislacji francuskiej i austriackiej na obszar całej Unii Europejskiej. Oznacza to, że w ciągu zaledwie trzech lat (od 2015 r., gdy KE wszczęła procedurę przeciw Niemcom i Francji) opinia instytucji unijnych dotycząca zgodności przepisów dotyczących płacy minimalnej z ideą wspólnego rynku uległa całkowitemu odwróceniu.

Podczas głosowania 10 stycznia 2019 r. Komisja Transportu i Turystyki PE odrzuciła dwa sprawozdania dotyczące delegowania i wypoczynku kierowców, co przekłada się na oddalenie (przynajmniej w czasie) wprowadzenia takich aktów prawnych w Europie. W trakcie tego posiedzenia zostało jednak przyjęte trzecie sprawozdanie, dotyczące dostępu do zawodu przewoźnika drogowego i dostępu do rynku przewozu rzeczy, którego treść opublikowano 20 grudnia 2018 r. Sprawozdanie to wprowadza dodatkowe obostrzenia, które w swoim wymiarze wydają się jeszcze

bardziej ograniczać swobodę działalności przewoźników niż oryginalny Pakiet Mobilności. Wśród ograniczeń wymienić można:

- Konieczność wykonywania większości operacji transportowych na terytorium bądź z terytorium państwa, w którym firma jest zarejestrowana. Polscy przewoźnicy wykonują w Unii Europejskiej najwięcej drogowych operacji transportowych (18% wszystkich tonokilometrów w 2017 r.), a ich udział w rynku UE stopniowo zwiększał się w ostatnich latach⁷⁴. Jak w każdej rozwijającej się branży, doprowadziło to do specjalizacji. Konieczność wykonywania większości operacji transportowych na terytorium bądź z terytorium państwa, w którym firma jest zarejestrowana, w szczególności uderzać będzie w tych przedsiębiorców, którzy wyspecjalizowali się w przewozach na terytorium całej UE, w przewozach kabotażowych na terenie państw członkowskich lub w przewozach z krajów Europy Zachodniej do krajów byłego ZSRR.

- Konieczność przeprowadzenia co najmniej jednego załadunku/rozładunku w kraju siedziby przewoźnika minimum co cztery tygodnie (dla każdego pojazdu), co (oprócz wprowadzenia kolejnych uciążliwości dla przewoźników) w obecnej formie, bez wprowadzenia dodatkowych przepisów dotyczących transportu drogowego poza obszar Unii Europejskiej, efektywnie wyklucza wszystkie firmy z UE, w tym polskie, np. z rynków dalekowschodnich (Chiny, kraje Azji Południowo-Wschodniej).

- Obarczenie winą za niestosowanie się do przepisów nie tylko przewoźnika, ale także zleceniodawcy, co prawdopodobnie doprowadzi do dyskryminacji zagranicznych przewoźników w krajach Europy Zachodniej.

- Skrócenie okresu, w którym można wykonać trzy wyżej wspomniane przewozy kabotażowe do trzech dni, z obowiązkowym 60-godzinnym „cooling period”.

Koordinacja systemów zabezpieczenia społecznego

W ostatnim czasie w organach ustawodawczych Unii Europejskiej zaproponowano zmianę rozporządzeń WE/883/2004 i WE/987/2009, tj. rozporządzeń dotyczących koordynacji systemów zabezpieczenia społecznego. Przedstawione poprawki zakładają, że składki na ubezpieczenia społeczne dla wszystkich pracowników (w tym pracowników mobilnych) powinny być płacone w kraju, w którym pracownik wykonuje największą część swojej pracy. Propozycja została przyjęta przez Komisję Zatrudnienia i Spraw Społecznych Parlamentu Europejskiego, a następnie zaakceptowana na sesji plenarnej PE (11 grudnia 2018 r.). Obecnie jest ona tematem dyskusji przedstawicieli Parlamentu Europejskiego, Rady Europejskiej oraz Komisji Europejskiej. Wprowadzenie takich przepisów spowoduje nie tylko znaczny

⁷⁴ Eurostat, *Road freight transport statistics*, 2018, https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Road_freight_transport_statistics (dostęp: 15.02.2019).

wzrost kosztów pracy (nawet dwukrotny wzrost składek)⁷⁵, ale także wprowadzi znaczne obciążenia regulacyjno-administracyjne na przedsiębiorców.

Według oficjalnych wypowiedzi polityków unijnych, z niemieckim posłem do PE Ismailem Ertugiem (autorem sprawozdań dla Pakietu Mobilności) na czele, celem wprowadzenia wyżej omówionych aktów prawnych jest poprawa warunków pracy kierowców z Europy Środkowej i Wschodniej. Jednak, w opinii ekonomistów cytowanych przez portal trans.info⁷⁶, prawdziwą motywacją zachodnioeuropejskich polityków opowiadających się za większą regulacją rynku drogowego przewozu towarów, jest spełnianie postulatów związków zawodowych oraz ochrona interesów krajowych przedsiębiorców poprzez zwiększenie kosztów działalności dla przewoźników z krajów „nowej Unii” oraz zmniejszenie ich pozycji konkurencyjnej w stosunku do przewoźników zachodnioeuropejskich. Podobnego zdania są również przedstawiciele branżowej organizacji polskich przewoźników⁷⁷.

Z ekonomicznego punktu widzenia wprowadzanie MiLoG, Pakietu Mobilności, a także zmiana dyrektyw dotyczących zabezpieczenia społecznego są równoznaczne ze wszelkimi regulacjami protekcyjnymi, które uderzają w przewagę komparatywną, którą polska i inne gospodarki Europy Środkowej i Wschodniej posiadają nad gospodarkami zachodnioeuropejskimi. Biorąc pod uwagę mnogość aktów prawnych (które, w razie wprowadzenia, doprowadzą niechybnie do wzrostu kosztów działalności po stronie przewoźników z Europy Środkowej i Wschodniej), nad którymi w ostatnim czasie toczą się debaty w UE, a także jeszcze niedawną opinię organów unijnych, że podobna legislacja narusza zasady swobody świadczenia usług (opinia KE o MiLoG z 2015 r.), trudno nie zgodzić się z przytoczonymi wyżej opiniami dotyczącymi rzeczywistych celów wprowadzania omawianej legislacji. Jest to szczególnie widoczne w momencie, gdy deklaracje polityków unijnych o niesprawiedliwych warunkach pracy, na przykład polskich kierowców, zestawia się z danymi dotyczącymi wynagrodzeń. Dane te wskazują, że mediana wynagrodzenia w Polsce wśród kierowców w transporcie międzynarodowym wyniosła 8600 zł brutto⁷⁸, czyli o ponad 5 tys. więcej niż ogólnokrajowa mediana wynagrodzeń (około 3,5 tys.⁷⁹).

⁷⁵ Polak z niemiecką emeryturą? Przewoźnicy przerażeni, kierowcy liczą na dobre pieniądze, „Transport i Logistyka Polska”, 2019, <http://tlp.org.pl/polak-z-niemiecka-emerytura-przewoznicy-przerazeni-kierowcy-licza-na-dobre-pieniadze/> (dostęp: 15.02.2019).

⁷⁶ Social dumping does not exist. “This is a pure invention of politicians” claims the economist, “trans.info”, 2018, <https://trans.info/en/social-dumping-does-not-exist-this-is-a-pure-invention-of-politicians-claims-the-economist-102214> (dostęp: 15.02.2019).

⁷⁷ „Transport i Logistyka Polska”, 2019.

⁷⁸ Zarobki kierowcy ciężarówki, „pracuj.pl”, 2019, <https://zarobki.pracuj.pl/raporty-i-trendy-placowe/zarobki-kierowcy-ciezarowki> (dostęp: 15.02.2019).

⁷⁹ Struktura wynagrodzeń według zawodów w październiku 2016 r., GUS.

Pracownicy delegowani – dyrektywa 2018/957

Pracownicy delegowani, zgodnie z dyrektywą 96/17/EC Parlamentu Europejskiego i Rady, definiowani są jako pracownicy, którzy przez ograniczony okres wykonują swoją pracę na terytorium innego państwa członkowskiego niż kraj, w którym zwyczajowo pracują. W pierwotnej wersji dyrektywy (z 1996 r.), wspomniany „ograniczony okres” nie był zdefiniowany sztywnymi ramami czasowymi. Zasadniczo, w świetle Rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady nr 593/2008 (Rzym I), pracownik powinien być traktowany jako czasowy (delegowany), jeżeli „po wykonaniu swoich zadań za granicą ma ponownie podjąć pracę w państwie pochodzenia”. Strony mogły zdecydować, które prawo pracy (państwa pochodzenia czy państwa docelowego) ma się stosować do konkretnego delegowanego pracownika, z zastrzeżeniem (Artykuł 3 (1) dyrektywy 96/17), że konkretne przepisy (dotyczące między innymi płacy minimalnej, minimalnych okresów wypoczynku, BHP) będą stosowane na zasadach określonych w prawie państwa docelowego. Podatek dochodowy był odprowadzany w kraju pochodzenia przez pierwszych 6 miesięcy, a przez kolejne miesiące musiał być już płacony w kraju docelowym. Składki na ubezpieczenie społeczne płacone były w kraju pochodzenia, o ile czas delegowania trwał, co do zasady, krócej niż dwa lata.

W dniu 28 lipca 2018 r. przyjęta została dyrektywa 2018/957, zmieniająca dotychczas funkcjonującą dyrektywę o delegowaniu pracowników (96/17). Kluczową zmianą było ograniczenie z góry czasu delegowania (maksymalnie 12 miesięcy z możliwością przedłużenia o 6 miesięcy). Po upływie tego okresu nie będzie już można stosować wobec pracownika przepisów prawnych państwa delegującego. Pracownik będzie podlegał przepisom prawa pracy państwa przyjmującego. Co więcej, okres ten przypisany jest do stanowiska, a nie do konkretnej osoby. Dodatkowo wprowadzono obowiązek dostosowania płacy pracowników nie tylko do płacy minimalnej (tak jest obecnie), ale również wszelkich dodatków i układów zbiorowych. Przepisy zostały uchwalone pod wyraźnym naciskiem związków zawodowych oraz organizacji pracodawców z krajów Europy Zachodniej, głównie Niemiec, Francji, Belgii i Holandii.

Zmiana dyrektywy o pracownikach delegowanych, zwłaszcza w połączeniu z przedstawionymi wcześniej zmianami w przepisach o ubezpieczeniu społecznym (składki w krajach Europy Zachodniej są wyższe niż w Europie Środkowej i Wschodniej), znacznie podniosą koszty polskich i ogólnie wschodnioeuropejskich firm delegujących pracowników. W oficjalnych uzasadnieniach powyższych zmian mowa jest o tym, że wprowadzone zostały z jednej strony, aby chronić pracowników delegowanych przed dumpingiem społecznym („równa płaca za równą pracę w tym samym miejscu”), a z drugiej, żeby „wyrównać szanse” konkurencyjne między firmami lokalnymi a firmami delegującymi poprzez zwiększenie kosztów pracy tych drugich⁸⁰. Problemem w takim rozumowaniu jest to, że o ile omówione

⁸⁰ *Posting of Workers. Fact sheets on the European Union – 2018*, Parlament Europejski, 2018 www.europarl.europa.eu/factsheets/en (dostęp: 15.02.2019).

wyżej regulacje wprowadzają wyrównanie szans *de iure* (choć w znacznej mierze było to już zapewnione przez konieczność stosowania płacy minimalnej⁸¹), to *de facto* stawiają firmy delegujące w gorszej pozycji konkurencyjnej, gdyż nie biorą pod uwagę dodatkowych kosztów, które firmy delegujące ponoszą choćby z tej przyczyny, że usługa świadczona jest w innym kraju niż siedziba przedsiębiorstwa. Takie koszty szacować można nawet na 29 proc. całkowitych kosztów pracy⁸².

Wg danych za 2016 r., Polska wydała największą liczbę zaświadczeń A1 (513 tys., prawie dwa razy więcej niż drugie pod tym względem Niemcy – 260 tys.)⁸³. Zaświadczenia A1 potwierdzają, że dana osoba podlega ubezpieczeniu społecznemu w jednym kraju członkowskim UE i nie jest zobowiązana płacić składek w innych krajach. Zaświadczenia A1 stosuje się jako oszacowanie liczby oddelegowanych pracowników⁸⁴. Ponad 50 proc. polskich pracowników delegowanych wykonuje pracę w Niemczech⁸⁵. Wśród najczęściej delegowanych zawodów wymienić można budowlańców, logistyków i opiekunów dla osób starszych. Zdaniem ekonomistów, nowe przepisy są jawnie protekcyjną regulacją, sprzeczną z ideami wspólnego rynku, które w szczególnie złej sytuacji stawiają te kraje, które swoją przewagę komparatywną posiadają w większej produktywności pracowników i niższych kosztach pracy⁸⁶.

W świetle nowych przepisów można spodziewać się dwóch podstawowych, negatywnych konsekwencji dla polskich przedsiębiorstw, budżetu i systemu ubezpieczeń społecznych. Po pierwsze, rezygnacji przez część firm z delegowania pracowników do pracy za granicą (mniejsze dochody firm, niższe wpływy do budżetu itp.). Po drugie, część polskich pracowników (w tym wykwalifikowanych fachowców) może, wraz z wycofaniem się ich dotychczasowego pracodawcy z zagranicznego rynku, zdecydować się na stałą migrację zarobkową i zatrudnienie w firmie niemieckiej, francuskiej czy belgijskiej.

Omówione zmiany w aktach prawnych będą miały także negatywne konsekwencje dla krajów, które obecnie są głównymi destynacjami dla pracowników delegowanych. Po pierwsze, część pracowników delegowanych, wraz z utratą pracy u dotychczasowego pracodawcy, może zdecydować się na przejście do szarej strefy. Po drugie, zmiany mogą spowodować niedostateczną podaż pracowników w niektórych sektorach. Gospodarki krajów unijnych, wraz z umacnianiem się

⁸¹ Trésor-Éco n° 171 - Concurrence sociale des travailleurs détachés en France : fausses évidences et réalités, Trésor-Eco, 2016, <https://www.tresor.economie.gouv.fr/Articles/2016/06/13/tresor-eco-n-171-concurrence-sociale-des-travailleurs-detaches-en-france-fausse-evidences-et-realites>, (dostęp: 15.02.2019).

⁸² M. Benio, *Koszty pracy w usługach transgranicznych*, 2016, <https://inicjatywa.eu/> (dostęp: 15.02.2019).

⁸³ F. De Wispelaere i J. Pacolet, *Posting of Workers. Report on A1 Portable Documents issued in 2016*, 2017.

⁸⁴ Ibidem.

⁸⁵ Komisja Europejska, *Towards fair labour mobility: revision of EU posting of workers rules*, 2018, <https://ec.europa.eu/social/keyDocuments.jsp?advSearchKey=&policyArea=&subCategory=&year=&country=&type=&mode=advancedSubmit&langId=en&searchType=&search=Search> (dostęp: 15.02.2019).

⁸⁶ ECIPE, *Posted Workers in the EU: Social Dumping vs. Competitive Advantage*, 2017, https://ecipe.org/blog/posted-workers-in-the-eu-social-dumping-vs-competitive-advantage/#_ftn1 (dostęp: 15.02.2019).

wspólnego rynku, dokonywały specjalizacji i skupiały się na tych obszarach, w których posiadały największe (zapewniające największe zyski) przewagi komparatywne wobec gospodarek innych krajów. Ta specjalizacja dokonywała się na zasadzie mechanizmów rynkowych. Nierynkowe regulacje skutkujące opuszczeniem rynku przez zagranicznych przedsiębiorców spowodują pojawienie się „dziur” w lokalnej gospodarce, których nie będzie miał kto wypełnić, gdyż, w ramach specjalizacji, kapitał i siła robocza zostały już ulokowane w bardziej efektywnych sektorach. Na swobodnej wymianie handlowej (usług), zgodnie z teorią wymiany międzynarodowej, zyskują wszyscy jej uczestnicy. Polska, w porównaniu na przykład z Niemcami, posiada przewagi komparatywne w pracochłonnych i surowcchłonnych sektorach, podczas gdy RFN posiada przewagę w sektorach kapitałochłonnych. Gospodarki Polski i Niemiec są zatem wobec siebie komplementarne⁸⁷. Ogólnie, gospodarki krajów Europy Wschodniej są komplementarne wobec gospodarek krajów Europy Zachodniej, co powoduje, że wymiana handlowa między nimi niesie za sobą relatywnie wysokie wzrosty dobrobytu⁸⁸. Idąc tym tropem, należy stwierdzić, że wszelkie protekcyjnistyczne regulacje chroniące niekonkurencyjne sektory gospodarek krajów Europy Zachodniej, takie jak sektory z dużym udziałem pracowników delegowanych, są w dalszej perspektywie szkodliwe dla efektywności gospodarek – zarówno polskiej, jak i krajów, do których polscy pracownicy są delegowani.

Bundesfernstraßenmautgesetz (BFStrMG)

MiLoG nie jest jedyną zmianą prawną, która w ostatnim czasie zwiększyła koszty firm transportowych. Pod koniec 2018 r., w ramach Bundesfernstraßenmautgesetz (BFStrMG), podniesiono opłaty za korzystanie z niemieckich autostrad. Nowe przepisy weszły w życie 1 stycznia 2019 r. Choć podnoszenie opłat, zasadniczo, obciąża w takim samym stopniu firmy niemieckie i zagraniczne, omawiany wzrost jest szczególnie problematyczny, gdyż nie zapewniono odpowiednio długiego okresu przejściowego. Należy zauważyć, że co do zasady, wszelkie kontrakty długoterminowe negocjowane są przy założeniu stawek funkcjonujących w momencie podpisywania kontraktu. Podniesienie opłat bez okresu przejściowego powoduje skokowy wzrost kosztów po stronie przewoźnika, przy jednoczesnym braku zmian w przychodach, co w przypadku rynku o wysokiej konkurencyjności (na którym marże są niskie) może zachwiać sytuacją finansową firm. Jest to szczególnie groźne dla polskich przewoźników, którzy są bardziej rozdrobnieni niż np. niemieccy, a przez to dysponują mniejszą elastycznością co do kapitału, którym można by pokryć ewentualne, krótkookresowe straty.

⁸⁷ E.M. Pluciński, *Konkurencyjność polskiej gospodarki na rynku Niemiec przed i po akcesji z UE*, Oficyna Wydawnicza AFM, Warszawa 2010.

⁸⁸ A.A. Levchenko i J. Zhang, J. *Comparative advantage and the welfare impact of European integration*, "Economic Policy", vol. 27, no. 72, 2012, s. 567.

Honorarordnung für Architekten und Ingenieure (HOAI)

Innym niemieckim prawem, które może ograniczać konkurencyjność polskich przedsiębiorców przez stosowanie przepisów podobnych do płacy minimalnej (a które jest niezgodne z ideą wolnego przepływu usług), jest Honorarordnung für Architekten und Ingenieure⁸⁹ (HOAI), które ustala cennik usług architektów i inżynierów. W szczególności, w HOAI zapisane są górne i dolne granice stawek za wykonanie konkretnych etapów projektu, które uzależnione są od finalnej wartości takiego projektu. HOAI zawiera rozległy zbiór tabel i zapisów regulujących w szczególności górne i dolne granice taryf dla usług architektonicznych i inżynierskich w podziale na rodzaj projektu. Pierwsza wersja HOAI uchwalona została w 1977 r., a taryfy zmieniane były kilkakrotnie, w latach 1996, 2009 i ostatnio w 2013 r.

Istnieją poważne wątpliwości co do zgodności HOAI z prawem unijnym, gdyż podważa ona wolność świadczenia usług. Sprawa HOAI stała przed Komisją Europejską w 2015 r. (C-377/17 - Commission v. Germany) w związku ze złamaniem przez art. 15 ust. 1, art. 15 ust. 2 (g) i art. 15 ust. 3 Dyrektywy 2006/123/EC dotyczącej usług na rynku wewnętrznym oraz artykułu 49 TFUE. Mimo jasnej sprzeczności HOAI z prawem unijnym (w szczególności artykułu 15 ustęp 2 (g) dyrektywy 2006/123/EC) ustawodawca niemiecki nie zmienił prawa, co poskutkowało skierowaniem przez Komisję Europejską pozwu do TSUE w tej sprawie.

Aktualizacja HOAI z 2009 r. została dokładnie przebadana z punktu widzenia wpływu na wynagrodzenia oraz jakość pracy architektów i inżynierów, których dotyczą zapisy ustawy⁹⁰. Stwierdzono, że samozatrudnieni architekci oraz inżynierowie w sektorze budownictwa, dzięki zmianie regulacji, zanotowali wzrost dochodów o 8 proc. W związku z tym można domniemywać, że cena rynkowa sprzed wprowadzenia aktualizacji była niższa (średnio) niż nowe, narzucone stawki. Dodatkowo, wbrew oficjalnym rządowym uzasadnieniom do HOAI, w których stwierdzono, że omawiana legislacja ma na celu ograniczenie konkurencji cenowej po to, by usługodawcy skupili się na konkurencji jakościowej, skokowe podniesienie taryf miało negatywny wpływ na jakość (spadek jakości o 18 proc. wg metody Synthetic Control). Można spodziewać się, że aktualizacja stawek z 2013 r. miała podobny wpływ na płace i jakość jak przeanalizowana przez Rostam-Afschara i Strohmaiera aktualizacja z 2009 r. HOAI, przez ustalenie minimalnych stawek na poziomie wyższym niż wynikające z uwarunkowań rynkowych. Jest to barierą, która sztucznie ogranicza możliwości tych przedsiębiorców, którzy byłiby skłonni do podejmowania konkurencji cenowej. W szczególności, problem ten może dotyczyć przedsiębiorców ulokowanych w krajach o niższych kosztach prowadzenia działalności oraz niższych kosztach życia, w tym przedsiębiorców z Polski. Ograniczenie możliwości konkurencji cenowej nosi znamiona protekcjonizmu.

⁸⁹ Honorarordnung für Architekten und Ingenieure vom 10. Juli 2013 (BGBl. I S. 2276)

⁹⁰ D. Rostam-Afschar i K. Strohmaier, *Does Regulation Trade-Off Quality against Inequality? The Case of German Architects and Construction Engineers*, GLO Discussion Paper, No. 256, Global Labor Organization (GLO), Maastricht 2018.

W Niemczech posługiwanie się tytułem architekta (inżyniera) wymaga ukończenia odpowiednich studiów (min. czteroletnich), doświadczenia zawodowego (min. dwuletniego) oraz zapisania się i opłacania składek członkowskich w Niemieckiej Izbie Architektów. Są to wymagania literalnie zapisane w Dyrektywie 2005/56/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 7 września 2005 r. w sprawie uznawania kwalifikacji zawodowych i są takie same we wszystkich krajach członkowskich UE. Architekci, oprócz zawodów medycznych, są jedyną grupą, wobec której wszystkie państwa członkowskie zobowiązane są do automatycznego uznawania kwalifikacji wszystkich profesjonalistów spełniających wspomniane warunki (zakazane jest stosowanie tzw. środków kompensujących, czyli na przykład testów kwalifikacji lub stażu adaptacyjnego). Warto także wspomnieć, że zgodnie z artykułem 47 ust. 1 omawianej dyrektywy, z tych wymogów zwolnieni są absolwenci niemieckich tzw. Fachhochschulen, którzy kwalifikacje architekta mogą uzyskać po trzech latach studiów (które dalej muszą spełniać te same wymogi co do zakresu przedmiotów obowiązkowych), o ile kształcenie to zostało uzupełnione czteroletnim doświadczeniem zawodowym w zawodzie architekta na terytorium Niemiec, a uzyskane w tym czasie kwalifikacje potwierdzone przez Niemiecką Izbę Architektów.

Podatek VAT – sektor rolniczy

Zgodnie z sekcją 3 rozdział 2 dyrektywy 2006/112/WE Rady z dnia 28 listopada 2006 r. w sprawie wspólnego systemu podatku od wartości dodanej kraje członkowskie mają możliwość stosowania zryczałtowanych rekompensat VAT dla rolników nieobjętych zasadami ogólnymi (rolnicy ci nie mogą wnioskować o zwrot VAT, który już zapłacili). W założeniu, system ten nakierowany jest na tych rolników, dla których administracyjnie problematyczne byłoby stosowanie normalnych zasad VAT. Jednak w Niemczech system ryczałtowy stosowany jest wobec wszystkich rolników, włączając w to właścicieli wielkoobszarowych gospodarstw, którzy nie powinni mieć takich trudności. Taka sytuacja zapewnia przewagę konkurencyjną dużym gospodarstwom⁹¹. Zważywszy, że omawiany w tym akapicie sposób zbierania podatku VAT w efekcie działa jak ulgi podatkowe dla krajowych przedsiębiorców, należy go traktować jako barierę pozataryfową, która powoduje zakłócenia konkurencji na wspólnym rynku europejskim.

Podatek VAT – zwroty podatku VAT

Kolejnym problemem, na który mogą się natknąć zagraniczni (w tym polscy) przedsiębiorcy w Niemczech, są odmowy zwrotu podatku VAT uprawnionym przedsiębiorcom z siedzibą w innych niż Niemcy krajach UE. W przypadku przedstawienia niepełnych informacji potrzebnych do otrzymania zwrotu zagraniczni przedsiębiorcy dużo częściej niż firmy ulokowane w Niemczech spotykają się z natychmiastową odmową, bez wcześniejszego wezwania do uzupełnienia wniosku. Zgodnie z opi-

⁹¹ B. Hill, *Taxation and Social Security in Agriculture*, OECD, Washington 2005.

nią Komisji Europejskiej: „prowadzi to do odmowy zwrotu, nawet jeżeli wnioskodawcy spełniają wymogi materialne określone w prawie UE”⁹². Zdaniem ekspertów cytowanych przez Bloomberg Tax, otrzymanie zwrotu praktycznie zawsze jest możliwe, jednak wymaga od przedsiębiorców bez stałego adresu w Niemczech, po pierwsze, samodzielnego rozpoznania przyczyny odmowy (błędy administracyjne w uzasadnionym wniosku), a po drugie – poczynienia dodatkowych kroków apelacyjnych w celu otrzymania zwrotu⁹³. W związku z tym praktyka niemieckich organów podatkowych wymusza dodatkowe koszty transakcji na zagranicznych przedsiębiorstwach, których nie ponoszą firmy ulokowane w kraju, co kwalifikuje omawiany problem jako barierę pozataryfową.

Einkommensteuergesetz (EstG)

Zgodnie z niemiecką ustawą o podatku dochodowym (Einkommensteuergesetz, EstG)⁹⁴, niemieccy podatnicy mają możliwość nieopodatkowanego przeniesienia ukrytych rezerw ze zbywanych aktywów na nowo nabyte aktywa. Jest to możliwe przez odjęcie zysku z tytułu zbycia od ceny nowo nabytych aktywów w roku sprzedaży (EstG § 6b(1)). Inną ewentualnością jest możliwość ustanowienia przez podatnika rezerwy zmniejszającej zyski przez przeniesienie kapitału rezerwowego na aktywa nabyte w kolejnych latach (EstG § 6b(3)). Jednak zgodnie z EstG § 6b(4)2. aktywa objęte wymienionymi możliwościami muszą, w momencie sprzedaży, należeć do zakładu stałego ulokowanego w Niemczech przez co najmniej sześć lat, aby nie zostały objęte podatkiem. Podobnie, zgodnie z EstG § 6b(4)3, zwolnienie z podatku nie przysługuje w przypadku, gdy nabywane aktywa mają należeć do przedsiębiorstwa operującego poza granicami Niemiec. Stoi to w sprzeczności z zasadą wolnego przepływu kapitału oraz tworzy finansowe bariery wejścia na rynek niemiecki oraz utrudnia opuszczenie tego rynku.

Podsumowanie

W niniejszym opracowaniu podjęto dyskusję dotyczącą barier pozataryfowych, z którymi mogą spotykać się polscy przedsiębiorcy na rynku niemieckim. Omówiono pozycję polskiej marki na rynku niemieckim oraz zarysowano rynkowe trudności, które polskie firmy napotykają w Niemczech. Stwierdzono, że ze względu na duży stopień nasycenia oraz specyficzne preferencje konsumentów odniesienie sukcesu na rynku niemieckim jest dla polskich firm niełatwym zadaniem, nawet w kontekście całkowicie wolnorynkowej gospodarki. Podkreślono, że w ostatnich

⁹² Komisja Europejska, *July infringements package: key decisions*, 2018, http://europa.eu/rapid/press-release_MEMO-18-4486_en.htm (dostęp: 15.02.2019).

⁹³ Bloomberg BNA, *Germany VAT Refund Rules Too Strict, Break EU Rules: Commission*, 2018, <https://www.bna.com/germany-vat-refund-n73014477763/> [dostęp: 11.01.2019].

⁹⁴ Einkommensteuergesetz in der Fassung der Bekanntmachung vom 8. Oktober 2009 (BGBl. I S. 3366, 3862), das zuletzt durch Artikel 6 Absatz 2 des Gesetzes vom 19. Dezember 2018 (BGBl. I S. 2672) geändert worden ist.

latach widać w niemieckiej oraz unijnej legislacji pewną tendencję do wprowadzania rozwiązań protekcyjnych, co dodatkowo zagraża relacjom gospodarczym między Polską a jej zachodnim sąsiadem. Następnie omówiono najważniejsze przyczyny, skutki i przykłady barier pozataryfowych w RFN. Skupiono się przede wszystkim na tych barierach, które zmniejszają konkurencyjność polskich przedsiębiorców w stosunku do firm niemieckich.

Zgodnie z europejską legislacją dotyczącą wspólnego rynku, umieszczanie w prawodawstwie rozwiązań protekcyjnych oraz instytucjonalnych barier administracyjnych szkodzących przedsiębiorcom z pozostałych krajów wspólnoty jest niedozwolone. Wciąż jednak na rynku niemieckim takie bariery występują, co w znacznej mierze wynika z tego, że władze RFN (w porównaniu z władzami innych krajów UE) opóźniają transpozycję dyrektyw unijnych, często adaptują prawo unijne w błędny sposób, niejednokrotnie wprowadzają przepisy niezgodne z dyrektywami i traktatami unijnymi, a zastosowanie się do wezwań Komisji Europejskiej lub wyroków Trybunału Sprawiedliwości Unii Europejskiej w kwestii zmiany tych przepisów zajmuje w Niemczech dużo czasu. Przykładami barier instytucjonalnych obecnych w Niemczech są: ustawa o płacy minimalnej (MiLoG), ustawa o stawkach dla architektów i inżynierów (HOAI), przepisy podatkowe w sektorze rolniczym, praktyka niemieckich urzędów w kwestii zwrotów podatku VAT zagranicznym przedsiębiorcom oraz promujące niemieckich przedsiębiorców przepisy dotyczące nieopodatkowanego przenoszenia rezerw ukrytych.

Rozpatrując formalne bariery wynikające z przeprowadzonej analizy niemieckich aktów prawnych, nie można pominąć rosnącej skłonności instytucji unijnych do odchodzenia od wolnorynkowych wartości w kierunku protekcyjnych regulacji uchwalanych na szczeblu międzynarodowym. Wraz z rosnącym naciskiem przedsiębiorców i związków zawodowych na polityków w państwach Europy Zachodniej, organy UE posiadające inicjatywę ustawodawczą coraz częściej proponują rozwiązania mające na celu ochronę rynków wewnętrznych kosztem przedsiębiorców i pracowników z krajów „nowej Unii”. Przykładami mogą być procedowane obecnie: Pakiet Mobilności oraz zmiany w koordynacji systemów zabezpieczenia społecznego, a także niedawno zmieniona legislacja dotycząca pracowników delegowanych.

Jak już wspomniano, wszelkie protekcyjnie regulacje działają negatywnie na wymianą handlową i wymianą usług. Negatywne skutki odczuwane są, na poziomie zagregowanego dobrobytu, przez wszystkie gospodarki, których regulacja dotyczy, w szczególności gospodarke kraju wprowadzającego regulacje. Gospodarki Polski i Niemiec są komplementarne pod względem sektorów, w których przewagę ma Polska (branże pracochłonne) i w których przewagę mają Niemcy (branże kapitałochłonne). Jednocześnie, większość przytoczonych w niniejszym rozdziale przykładów regulacji protekcyjnych ma na celu ochronę właśnie tych sektorów, w których firmy polskie posiadają przewagi komparatywnie wzglę-

dem firm niemieckich. Oznacza to, że omówione regulacje protekcyjistyczne będą w sztuczny sposób (niewynikający z gry rynkowej) utrzymywać w Niemczech zarówno zatrudnienie, jak i kapitał w sektorach o niskich przewagach konkurencyjnych, zamiast wykorzystać je w bardziej efektywny sposób i, w konsekwencji, przyspieszyć tempo wzrostu gospodarczego.

Bibliografia

AHK/KPMG, Nachbarschaft mit Zukunft - Die Deutsch-Polnischen Wirtschaftsbeziehungen, 2015.

AHK, Polsko-Niemiecki Rocznik Gospodarczy.

ARP, Szanse i wyzwania polskiego Przemysłu 4.0, 2018. Association of Business Service Leaders (ABSL), Sektor nowoczesnych usług biznesowych w Polsce 2018.

Barcz, J., *Niemiecka Ustawa o Płacy Minimalnej (MiLoG) a transport międzynarodowy w świetle prawa Unii Europejskiej. Ekspertyza wykonana na zlecenie związku pracodawców, „Transport i Logistyka Polska”, 2015.*

Benio, M., *Koszty pracy w usługach transgranicznych*, 2016, <https://inicjatywa.eu/> (dostęp: 15.02.2019).

Bloomberg BNA, *Germany VAT Refund Rules Too Strict, Break EU Rules: Comission*, 2018, <https://www.bna.com/germany-vat-refund-n73014477763/> (dostęp: 15.02.2019).

Bundesministerium für Bildung und Forschung, Bundesbericht Forschung und Innovation 2018.

Bundesministerium für Verkehr und digitale Infrastruktur, Bundesverkehrswegeplan 2030.

Bundesministerium für Wirtschaft und Energie, *Fakten zum deutschen Außenhandel*, Berlin, październik 2018.

Bundesministerium für Wirtschaft und Energie, Nationale Industriestrategie 2030, luty 2019.

Bundesministerium für Wirtschaft und Energie, Strategiepapier „Neue Impulse für den internationalen Wettbewerb um strategische Großprojekte – Chancen für Deutschland verbessern“, 2018 (https://www.bmwi.de/Redaktion/DE/Downloads/E/eckpunktepapier-exportstrategie.pdf?__blob=publicationFile&v=6)

Chalmers, D., G. Davies and G. Monti, *European Union Law*, Cambridge University Press, Cambridge, 2014.

CSU, *Deutsche Interessen in der Außenpolitik, Beschluss des CSU-Parteivorstands 9/10 września 2016*, Schwarzenfeld. (https://www.csu.de/common/csu/content/csu/hauptnavigation/politik/beschluesse/Papiere/Deutsche_Interessen_in_der_Aussenpolitik_Beschluss_final.pdf (dostęp: 15.02.2019)).

De Wispelaere, F. i J. Pacolet, *Posting of Workers. Report on A1 Portable Documents issued in 2016*, 2017

Destatis, Pressemitteilung Nr. 470 vom 03.12.2018.

Deutsche Bank, Zukunft des Automobil-standorts Deutschland, 17. April 2014.

Deutsche Bundesbank, *Deutsche Direktinvestitionen im Ausland (Aktive Direktinvestitionen)*, 29 maja 2018.

Deutscher Bundestag, *Deutsch-französische Joint Ventures*, 2018.

Deutscher Bundestag, *Deutsch-polnische Wirtschaftsbeziehungen*, WD 5 - 3000 - 107/18, 21. August 2018.

Deutscher Bundestag, Kurzinformation Die Zusammenarbeit Polens und Deutschlands im militärischen, Bereich WD 2 - 3000 - 109/18 (6. August 2018).

Deutsches Institut für Internationale Politik und Sicherheit, *Deutschland und Polen: Kooperation trotz Differenzen*, SWP-Aktuell 12, Februar 2018.

DHK/Germany Trade&Invest, *China als Wettbewerber für Deutsche Firmen auf Drittmarkten: eine Bestandsaufnahme*.

Dyrektywa 2005/56/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 7 września 2005 r. w sprawie uznawania kwalifikacji zawodowych

Dyrektywa 2006/112/WE Rady z dnia 28 listopada 2006 r. w sprawie wspólnego systemu podatku od wartości dodanej.

Dyrektywa 2006/123/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 12 grudnia 2006 r. dotycząca usług na rynku wewnętrznym.

Dyrektywa 96/71/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 16 grudnia 1996 r. dotycząca delegowania pracowników w ramach świadczenia usług.

Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2018/957 z dnia 28 czerwca 2018 r. zmieniająca dyrektywę 96/71/WE dotyczącą delegowania pracowników w ramach świadczenia usług.

ECIPE, *Posted Workers in the EU: Social Dumping vs. Competitive Advantage*, 2017, https://ecipe.org/blog/posted-workers-in-the-eu-social-dumping-vs-competitive-advantage/#_ftn1 (dostęp: 15.02.2019).

Einkommensteuergesetz in der Fassung der Bekanntmachung vom 8. Oktober 2009 (BGBl. I S. 3366, 3862), das zuletzt durch Artikel 6 Absatz 2 des Gesetzes vom 19. Dezember 2018 (BGBl. I S. 2672) geändert worden ist.

etransport.pl (2018), *Polska potęgą jest, ale czy nią zostanie?*, https://etransport.pl/wiadomosc,56936,polska_potega_jest_ale_czy_nia_zostanie.html (dostęp: 15.02.2019).

Eurofund, *Controversy over German minimum wage for international truck drivers – Q2 2015*, 2015 <https://www.eurofound.europa.eu/pl/publications/report/2016/eu-member-states/controversy-over-german-minimum-wage-for-international-truck-drivers-q2-2015> (dostęp: 15.02.2019).

EUROSTAT, *Eurostat indicators on High-tech industry and Knowledge – intensive services*. Annex 5 – High-tech aggregation by SITC Rev.4

Eurostat, *High-tech trade by high-tech group of products in million euro (from 2007, SITC Rev. 4)*.

EUROSTAT, *Road freight transport statistics, 2018*, https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Road_freight_transport_statistics (dostęp: 15.02.2019).

Evanschitzky, H.V, et al., *Consumer ethnocentrism in the German market*, "International Marketing Review", vol. 25, no. 1, 2017, s. 99.

GUS, *Działalność gospodarcza podmiotów z kapitałem zagranicznym w 2017*.

GUS, *Działalność innowacyjna przedsiębiorstw w latach 2012–2014*, 2015.

GUS, *Działalność innowacyjna przedsiębiorstw w latach 2015–2017*.

GUS, *Handel zagraniczny Polska w Unii Europejskiej*, 2018.

GUS, *Rocznik Statystyczny Handlu Zagranicznego*, 2018.

GUS, *Struktura wynagrodzeń według zawodów w październiku 2016 r.*,

Hill, B., *Taxation and Social Security in Agriculture*, OECD, Washington 2005.

Honorarordnung für Architekten und Ingenieure vom 10. Juli 2013 (BGBl. I S. 2276)
Komisja Europejska, *The April infringements' package: key decisions*, 2016 http://europa.eu/rapid/press-release_MEMO-16-1452_EN.htm (dostęp: 15.02.2019).

IFO, *Neues aus der Basarökonomie*, Schnelldienst 6/2013 – 66. Jahrgang – 27. März 2013.

Institut für Weltwirtschaft Kiel, *Why is Germany's Manufacturing Industry so Competitive?*, Kiel Policy Brief, No. 69, January 2014.

International Federation of Robotics, *World Robotics 2018*.

Körper-Stiftung, *Deutsch-polnischen Barometer*, <https://www.koerber-stiftung.de/themen/der-wert-europas/beitraege-2018/deutsch-polnisches-barometer>

Komisja Europejska, *July infringements package: key decisions*, 2018, http://europa.eu/rapid/press-release_MEMO-18-4486_en.htm (dostęp: 15.02.2019).

Komisja Europejska, *Single Market Scoreboard*, 2018, http://ec.europa.eu/internal_market/scoreboard/ (dostęp: 15.02.2019).

Komisja Europejska, *Transport: Commission takes legal action against the systematic application of the French and German minimum wage legislation to the trans-*

port sector, 2016, http://europa.eu/rapid/press-release_IP-16-2101_en.htm (dostęp: 15.02.2019).

Komisja Europejska, *Towards fair labour mobility: revision of EU posting of workers rules*, 2018, <https://ec.europa.eu/social/keyDocuments.jsp?advSearchKey=&policyArea=&subCategory=&year=&country=&type=&mode=advancedSubmit&langId=en&searchType=&search=Search> (dostęp: 15.02.2019).

Levchenko, A.A., i J. Zhang, J, *Comparative advantage and the welfare impact of European integration*, "Economic Policy", vol. 27, no. 72, 2012, p. 567.

Mindestlohngesetz vom 11. August 2014 (BGBl. I S. 1348), das zuletzt durch Artikel 2 Absatz 4 des Gesetzes vom 18. Juli 2017 (BGBl. I S. 2739) geändert worden ist.

OECD, *TiVA 2015 indicators – definitions*.

OECD, *Trade in Value Added: Germany*, grudzień 2018.

OECD, *Trade in Value Added: Poland*, październik 2015.

Olszyński J., Bielig A., Wandel J. (red.), *Niemcy i Polska w drodze do „Europa 2020”*, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa 2016.

Parlament Europejski, *Posting of Workers. Fact sheets on the European Union – 2018*, 2018 www.europarl.europa.eu/factsheets/en (dostęp: 15.02.2019).

PKO BP, Raport – Branża odzieżowa, październik 2017.

Pluciński, E.M., *Konkurencyjność polskiej gospodarki na rynku Niemiec przed i po akcesji z UE*, Oficyna Wydawnicza AFM, Warszawa 2010.

Polak z niemiecką emeryturą? Przewoźnicy przerażeni, kierowcy liczą na dobre pieniądze, „Transport i Logistyka Polska”, 2019, <http://tlp.org.pl/polak-z-niemiecka-emerytura-przewoznicy-przerazeni-kierowcy-licza-na-dobre-pieniadze/> (dostęp: 15.02.2019).

Polska potęgą jest, ale czy nią zostanie?, etransport.pl, 2018 https://ettransport.pl/wiadomosc,56936,polska_potega_jest_ale_czy_nia_zostanie.html (dostęp: 15.02.2019).

Polski Fundusz Rozwoju, Akumulacja kapitału w gospodarce Polski, Fundacja Republikańska, listopad 2017.

Popławski K., *The role of Central Europe in the German economy. The political consequences*, Centre for Eastern Studies, Warszawa 2016, https://www.osw.waw.pl/sites/default/files/report_role-ce_2.pdf (dostęp: 15.02.2019).

PWC, Bariery pozataryfowe dla polskich eksporterów żywności w UE, 2015.

Rostam-Afschar, D. i K. Strohmaier, *Does Regulation Trade-Off Quality against Inequality? The Case of German Architects and Construction Engineers*, "GLO Discussion Paper", No. 256, Global Labor Organization (GLO), Maastricht 2018.

Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (WE) Nr 593/2008 z dnia 17 czerwca 2008 r. w sprawie prawa właściwego dla zobowiązań umownych (Rzym I).

Statista, Made-In Country Index: country ranking 2017, <https://www.statista.com/statistics/677973/made-in-country-index-country-ranking/> (dostęp: 15.02.2019).

Social dumping does not exist. "This is a pure invention of politicians" claims the economist, "trans.info", 2018, <https://trans.info/en/social-dumping-does-not-exist-this-is-a-pure-invention-of-politicians-claims-the-economist-102214> (dostęp: 15.02.2019).

Trésor-Éco n° 171 - Concurrence sociale des travailleurs détachés en France : fausses évidences et réalités, Tresor-Eco », 2016, <https://www.tresor.economie.gouv.fr/Articles/2016/06/13/tresor-eco-n-171-concurrence-sociale-des-travailleurs-detaches-en-france-fausses-evidences-et-realites>, (dostęp: 15.02.2019).

UN, Standard Industrial Classification of All Economic Activities Revision 4, 2008.

VDMA, Wie viel Wertschöpfung steckt im Außenhandel?, Januar 2014.

VDMA/Germany Trade&Invest, Absatzmarkt Polen, 2017.

Vereinigung der Bayerischen Wirtschaft, Studie - Gegenwart und Zukunft industrieller Wertschöpfung in Deutschland, Oktober 2017.

Walsh, G., V-W. Mitchell i T. Henning-Thurau, *German consumer decision making styles*, *Journal of Consumer Affairs*, vol. 35, no. 1, 2001, p. 73.

Warsaw Enterprise Institute, Bariery i utrudnienia dla polskich firm w Unii Europejskiej, marzec 2018.

/Wniosek/ Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady ustanawiające ramy monitorowania bezpośrednich inwestycji zagranicznych w Unii Europejskiej {SWD(2017) 297 final}.

Work Service, *Migracje Zarobkowe Polaków VII*, 2017, <http://www.workservice.com/pl/Centrum-prasowe/Raporty/Raport-Migracyjny/Migracje-Zarobkowe-Polakow-VII-listopad-2017> (dostęp: 15.02.2019).

World Intellectual Property Organization, Total patent applications (direct and PCT national phase entries), Total count by filing office.

Zarobki kierowcy ciężarówki, „pracuj.pl”, 2019, <https://zarobki.pracuj.pl/raporty-i-trendy-placowe/zarobki-kierowcy-ciezarowki> (dostęp: 15.02.2019).

Zestawienie barier pozataryfowych

Tabela 7. Zestawienie poddanych analizie barier pozataryfowych występujących na rynku niemieckim

Źródło barier	Rys problemu	Barriere pozataryfowe
FORMALNE		
Mindestlohngesetz (MiLoG)	Ustawa o płacy minimalnej obejmująca wszystkie osoby wykonujące pracę na terenie Niemiec.	<ul style="list-style-type: none"> • Obciążenie finansowe dla przedsiębiorców, zwłaszcza dla firm transportowych z Europy Wschodniej. • Konieczność formalnego informowania służb celnych o prowadzonej działalności i wysokie kary (30–500 tys. EUR) za nieprzestrzeganie przepisów, również dla zleceniodawcy. • Częste kontrole drogowe w celu sprawdzenia wywiązywania się z postanowień ustawy.
Pakiet Mobilności	Procedowana legislacja unijna uderzająca w swobodę działalności przewoźników transportowych oraz potencjalnie znacznie zwiększająca ich koszty działalności.	<ul style="list-style-type: none"> • (między innymi) Konieczność wykonywania większości operacji transportowych na terytorium bądź z terytorium państwa, w którym firma jest zarejestrowana. • Konieczność przeprowadzenia co najmniej jednego rozładunku/załadunku w kraju przewoźnika raz na 4 tygodnie (dla każdego pojazdu). • Obarczenie winą za niestosowanie przepisów także zleceniodawców.
Koordinacja Systemów Zabezpieczenia Społecznego (zmiana rozporządzeń WE/883/2004 oraz WE/987/2009)	Procedowana legislacja unijna zmieniająca system płacenia składek na ubezpieczenie społeczne.	<ul style="list-style-type: none"> • Składki na ubezpieczenia społeczne wszystkich pracowników (w tym pracowników mobilnych) powinny być płacone w kraju, w którym pracownik wykonuje największą część swojej pracy. • Szacunkowo, nawet dwukrotny wzrost kosztów składek dla przewoźników w transporcie drogowym.

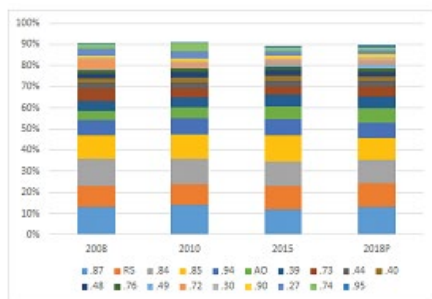
Źródło barier	Rys problemu	Barьеры pozataryfowe
D y r e k t y w a 2018/957	Legislacja unijna utrudniająca delegowanie pracowników.	<ul style="list-style-type: none"> • Wyrównanie kosztów pracy dla zagranicznych firm delegujących i firm lokalnych, bez uwzględnienia kosztów wynikających z samego faktu, że usługa świadczona jest w innym kraju niż siedziba przedsiębiorstwa. Postawienie firm delegujących na gorszej pozycji w stosunku do firm lokalnych.
B u n d e s f e r n - straßenmautgesetz (BFStrMG)	Podniesienie opłat środowiskowych za korzystanie z autostrad w Niemczech.	<ul style="list-style-type: none"> • Krótki okres przejściowy pomiędzy podniesieniem opłat a ich wejściem w życie stanowi obciążenie dla firm transportowych z długookresowymi kontraktami.
Honorarordnung für Architekten und Ingenieure (HOAI)	Minimalne stawki dla architektów i inżynierów budownictwa.	<ul style="list-style-type: none"> • Ograniczenie możliwości konkurowania ceną przez polskich specjalistów.
Stosowanie przepisów VAT w rolnictwie	Stosowanie ryczałtowego systemu VAT w rolnictwie wobec wszystkich gospodarstw rolnych.	<ul style="list-style-type: none"> • Zgodnie z przepisami unijnymi taki system ryczałtowy wolno stosować wyłącznie wobec niewielkich gospodarstw. • System w efekcie działa jak ulgi podatkowe dla niemieckich producentów i zapewnia im przewagę konkurencyjną.
Urzędy skarbowe – praktyka odnośnie zwrotu VAT	Nierówne traktowanie firm niemieckich i zagranicznych w kwestii zwrotów podatku VAT	<ul style="list-style-type: none"> • Firmy nieulokowane w Niemczech nie są informowane o błędach we wnioskach o zwrot VAT. Takie wnioski są automatycznie odrzucane, podczas gdy firmy niemieckie są wpieryw proszone o uzupełnienie informacji.
Einkommensteuergesetz (EstG)	Ustawa o podatku dochodowym nierówno traktująca niemieckie i zagraniczne firmy w kwestii opodatkowania procesu przenoszenia rezerw ukrytych ze zbywanych aktywów na nowe aktywa.	<ul style="list-style-type: none"> • Aktywa objęte możliwością nieopodatkowanego przeniesienia muszą należeć do zakładu ulokowanego w Niemczech przez co najmniej 6 lat. • Zwolnienie z podatku przysługuje wyłącznie gdy nabywane aktywa mają należeć do przedsiębiorstwa ulokowanego w Niemczech.

Źródło: opracowanie PIE

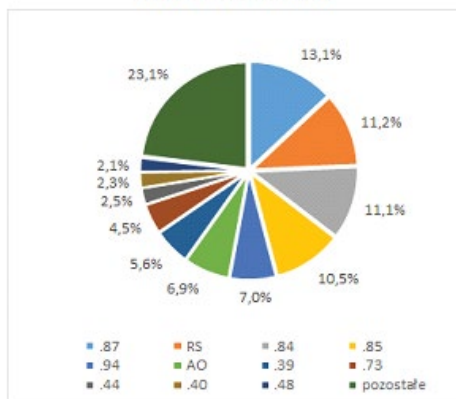
Polsko-niemiecka wymiana handlowa – wybrane kwestie

Wykres 18. Eksport Polski do Niemiec; 2-cyfrowy kod CN, ceny bieżące EUR

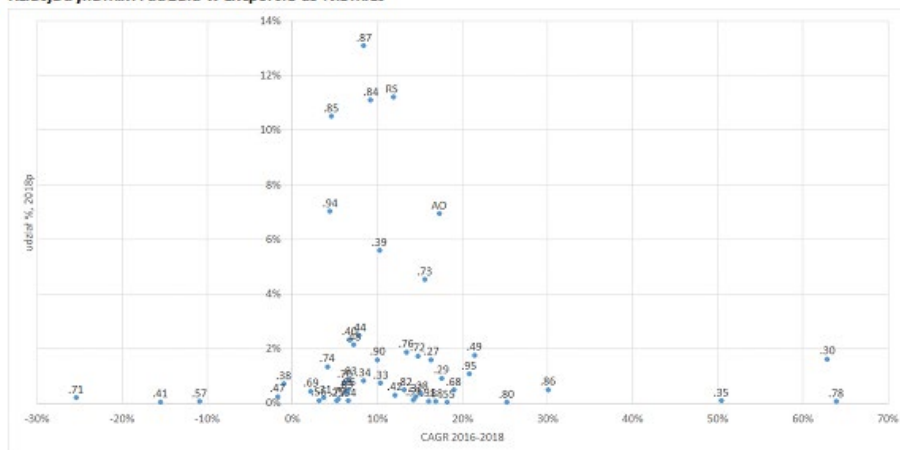
Struktura eksportu – działy, których udział w 2018p przekroczył 1%



Struktura eksportu, 2018p



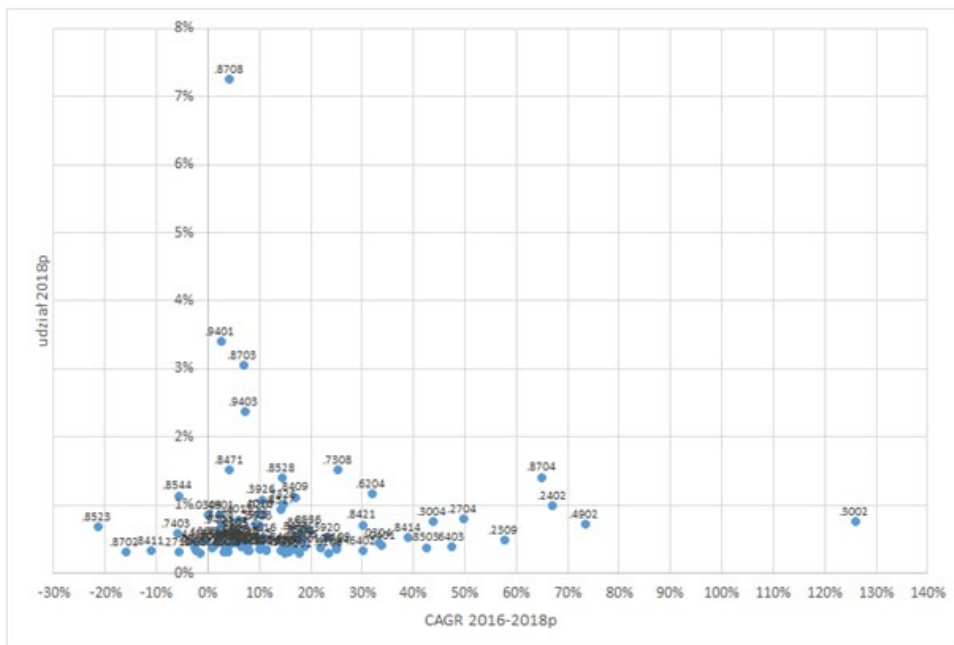
Relacja dynamiki i udziału w eksporcie do Niemiec



Oznaczenia: D87 – pojazdy nieszynowe i ich akcesoria; D84 – kotły i maszyny z nimi związane; D85 – maszyny i urządzenia elektryczne oraz ich części, D94 – meble; D39 – tworzywa sztuczne i artykuły z nich; D73 - artykuły z żeliwa lub stali; RS - artykuły rolno-spożywcze; AO – artykuły odzieżowe; D44 – drewno i artykuły z drewna; węgiel drzewny; D40 – kauczuk i artykuły z kauczuku; D48 – papier i tektura; artykuły z masy papierniczej, papieru lub tektury

Źródło: dane Eurostat, opracowanie CAKJ

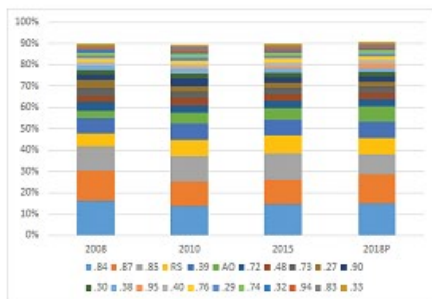
Rysunek 4. Dynamika pozycji towarowych w okresie 2016–2018p, których udział w eksporcie 2018 jest $\geq 0,3\%$; 4-cyfrowy kod CN, ceny bieżące EUR



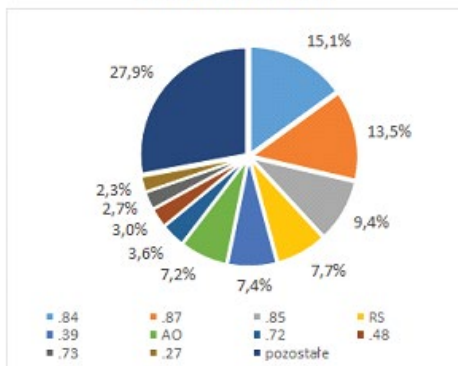
Źródło: dane Eurostat, opracowanie CAKJ

Wykres 19. Import Polski z Niemiec; 2-cyfrowy kod CN, ceny bieżące EUR

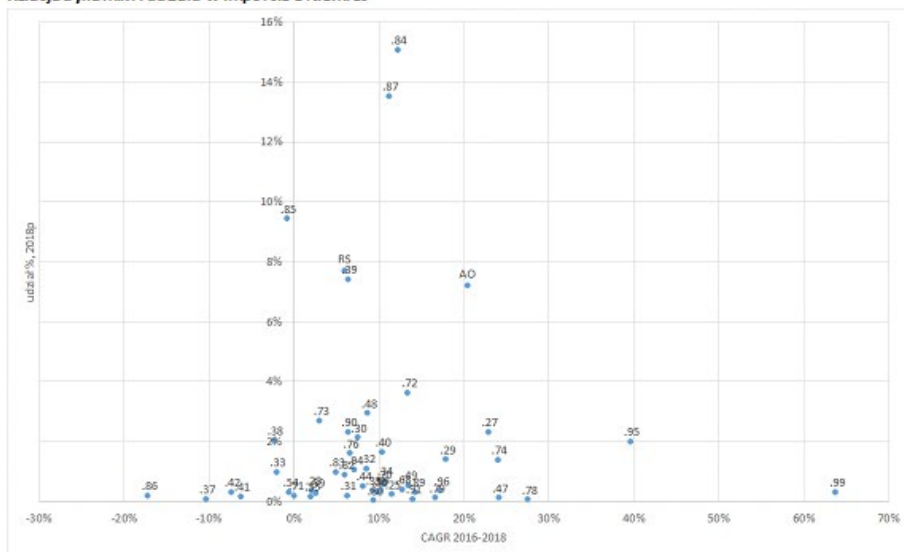
Struktura importu – działy, których udział w 2018p przekroczył 1%



Struktura importu, 2018p



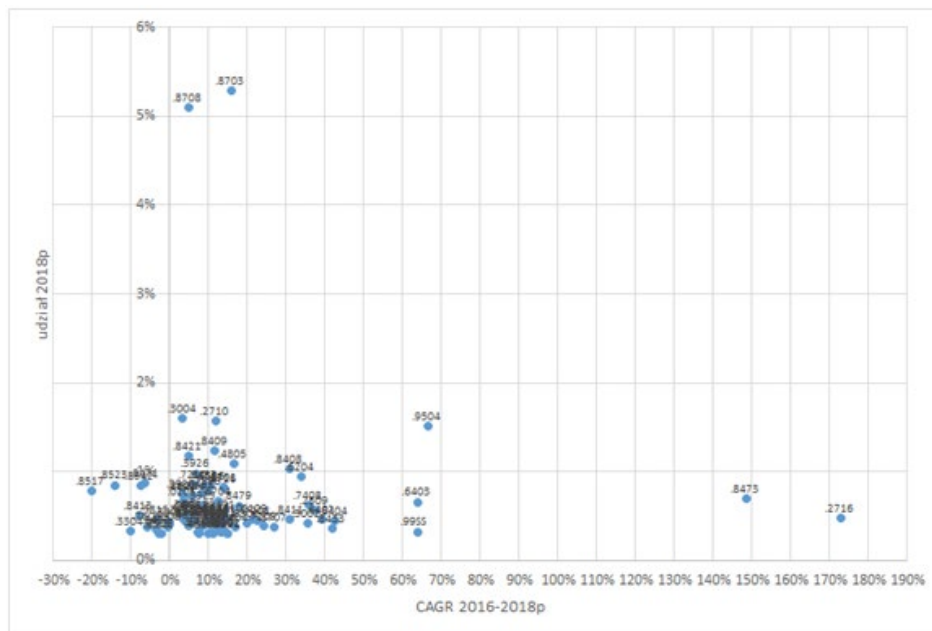
Relacja dynamiki i udziału w imporcie z Niemiec



Oznaczenia: D87 – pojazdy nieszynowe i ich akcesoria; D84 – kotły i maszyny z nimi związane; D85 – maszyny i urządzenia elektryczne oraz ich części; RS – artykuły rolno-spożywcze; AO – artykuły odzieżowe; D39 – tworzywa sztuczne i artykuły z nich; D48 – papier i tektura; artykuły z masy papierniczej, papieru lub tektury; D73 – artykuły z żeliwa lub stali; D72 – żeliwo i stal; D27 – paliwa mineralne i oleje

Źródło: dane Eurostat, opracowanie CAKJ

Wykres 20. Dynamika pozycji towarowych w okresie 2016–2018p, których udział w imporcie 2018 jest $\geq 0,3\%$; 4-cyfrowy kod CN, ceny bieżące EUR



Źródło: dane Eurostat, opracowanie CAKJ.

Tabela 8. Pozycje o najwyższym wskaźniku uzależnienia importu Niemiec od importu z Polski; 4-cyfrowy kod CN, ceny bieżące EUR, 2018p

L.p.	Kod CN4	2018p	Nazwa
1	.5403	80%	Przędza z włókna ciągłego sztucznego (inna niż nici do szycia), niepakowana do sprzedaży detalicznej, włącznie z przędzą jednowłóknową (monofilamentem) sztuczną
2	.6905	75%	Dachówki, nasady i wkłady kominowe, ozdoby architektoniczne i inne ceramiczne wyroby budowlane
3	.5805	70%	Tkaniny dekoracyjne ręcznie tkane typu gobeliny, Flanders, Aubusson, Beauvais i tym podobne oraz tkaniny dekoracyjne haftowane na płótnie, nawet gotowe
4	.1002	68%	Żyto
5	.2704	68%	Koks i półkoks z węgla, węgla brunatnego (lignitu) lub torfu; węgiel retortowy
6	.0305	61%	Wata, gaza, bandaże i podobne artykuły (np. opatrunki, plastry przyklepne, kataplazmy)
7	.1008	58%	Nasiona gryki, prosa i mizgi kanaryjskiej; pozostałe zboża
8	.2402	55%	Cygara, nawet z obcięzonymi końcami, cygaretki i papierosy, z tytoniu lub namiastek tytoniu

L.p.	Kod CN4	2018p	Nazwa
9	.4902	52%	Gazety, dzienniki i czasopisma, nawet ilustrowane lub zawierające materiały reklamowe
10	.4809	51%	Kalka maszynowa, papier samokopiujący i inne papiery do kopiowania lub przedrukowe
11	.9112	46%	Obudowy zegarów oraz obudowy podobnego typu do pozostałych towarów objętych niniejszym działem, oraz ich części
12	.5908	44%	Knoty tkane, plecione lub dziane, z materiałów włókienniczych, do lamp, kuchenek, zapalniczek, świec, itp.; koszulki żarowe oraz dzianiny workowe do ich wyrobu
13	.3406	44%	Świece, cienkie świece itp.
14	.4901	43%	Książki, broszury, ulotki i podobne materiały, drukowane, nawet w pojedynczych arkuszach
15	.4402	42%	Węgiel drzewny (włączając węgiel z łupin lub orzechów), nawet aglomerowany
16	.8450	42%	Maszyny pralnicze typu domowego lub profesjonalnego, włączając maszyny piorąco-suszące
17	.6906	42%	Rury, przewody, rynny i osprzęt do rur, ceramiczne
18	.2521	41%	Topnik wapniowy; wapień i pozostały kamień wapienny
19	.8451	40%	Maszyny i urządzenia do prania, czyszczenia, wyżymania, suszenia, prasowania, parowego prasowania (włącznie z prasami do zgrzewania), wybielania, farbowania, klejenia, apreturowania, wykańczania, powlekania lub impregnowania przędzy, materiałów lub gotowych wyrobów włókienniczych; urządzenia do nakładania tworzywa sztucznego na podłoże włókiennicze stosowane przy produkcji pokryć podłogowych, takich jak linoleum; maszyny do zwijania, rozwijania, składania, cięcia lub wycinania materiałów włókienniczych
20	.9404	39%	Stelaże pod materace; artykuły pościelowe i podobne artykuły wyposażeniowe (materace, kołdry, pierzyny, poduszki, pufy i jaśki) wyposażone w sprężyny lub wypchane, lub zawierające dowolny materiał, lub z gumy lub z tworzyw sztucznych, komórkowych
21	.2003	38%	Grzyby i trufle, przetworzone lub zakonserwowane inaczej niż octem lub kwasem octowym
22	.8603	37%	Wagony osobowe, towarowe i transportowe (kolejowe lub tramwajowe), o napędzie własnym,
23	.8212	36%	Brzytwy, maszynki do golenia i żyłетки (włączając półwyroby żyłetek w taśmach)
24	.4415	34%	Skrzynie, pudła, klatki, bębny i podobne opakowania z drewna; bębny do kabli, palety, palety skrzyniowe i pozostałe platformy ładunkowe z drewna;

L.p.	Kod CN4	2018p	Nazwa
25	.4817	34%	Koperty, karty listowe, pocztowe i korespondencyjne z papieru lub tektury; pudełka, torby, portfele i zestawy piśmienne z papieru lub tektury,
26	.5103	33%	Odpady wełny lub cienkiej lub grubej sierści zwierzęcej, włącznie z odpadami przędzy, ale z wyłączeniem szarpanki rozwłóknionej
28	.7302	31%	Elementy konstrukcyjne torów kolejowych lub tramwajowych z żeliwa lub stali: szyny, odbojnice i szyny zębate, iglice zwrotnicowe, krzyżownice, pręty zwrotnicowe i pozostałe elementy skrzyżowań, podkłady kolejowe, nakładki stykowe, siodełka szynowe, kliny siodełkowe, podkładki szynowe, łapki mocujące, płyty podstawowe, ciągną i pozostałe elementy przeznaczone do łączenia lub mocowania szyn
29	.5107	31%	Przędza z wełny czesanej, niepakowana do sprzedaży detalicznej

Źródło: dane Eurostat, opracowanie CAKJ

Tabela 9. Polska – udział niemieckiej wartości dodanej ogółem w gałęziach polskiego eksportu (towary i usługi) /z uwzględnieniem polskiej krajowej wartości dodanej/ - wybrane kwestie

Kod	Nazwa	2015, %
Działalności, w przypadku, których niemiecka wartość dodana w polskim eksporcie była najwyższa		
D29	Produkcja pojazdów samochodowych, przyczep i naczep	9,9%
D27	Produkcja urządzeń elektrycznych	8,3%
D28	Produkcja maszyn i urządzeń, gdzie indziej niesklasyfikowana	7,8%
D22	Produkcja wyrobów z gumy i tworzyw sztucznych	7,8%
D26	Produkcja komputerów, wyrobów elektronicznych i optycznych	7,1%
Działalności o znaczących wzrostach niemieckiej wartości dodanej (o udziale powyżej 4%), dla CAGR 2013–2015		
D28	Produkcja maszyn i urządzeń, gdzie indziej niesklasyfikowana	5,7%
D30	Produkcja pozostałego sprzętu transportowego	13,0%
D16	Produkcja wyrobów z drewna i korka, z wyłączeniem mebli; produkcja wyrobów ze słomy i materiałów używanych do wyplatania	3,5%
D01T03	Rolnictwo, leśnictwo i rybactwo	7,5%
Działalności o znaczącej ujemnej dynamice wzrostu niemieckiej wartości dodanej, dla CAGR 2013–2015		
D29	Produkcja pojazdów samochodowych, przyczep i naczep	-13,1%
D17T18	Produkcja papieru i wyrobów z papieru; Poligrafia i reprodukcja zapisanych nośników informacji	-9,1%

D05T39	Przemysł (wzrost, działalność produkcyjną, zaopatrzenie w energię i media)	-3,5%
D24	Produkcja metali	-9,3%
D41T43	Roboty budowlane związane z wznoszeniem budynków; Roboty związane z budową obiektów inżynierii lądowej i wodnej; Roboty budowlane specjalistyczne	-10,3%.

Źródło: dane OECD, opracowanie CAKJ

Tabela 10. Polska – struktura oraz dynamika eksportu i importu wyrobów z Niemiec wg stopnia intensywności technologicznej, EUR, ceny bieżące

	2007	2010	2015	2016	2017	2018p	CAGR 2016–2018p
Eksport							
Produkty wysokich technologii – wyroby elektroniczne i elektryczne	5,4%	8,8%	8,9%	8,4%	8,1%	8,1%	8,5%
Produkty wysokich technologii – wyroby pozostałe	1,1%	1,6%	1,4%	1,6%	2,6%	2,4%	34,3%
Produkty niskich technologii – wyroby pozostałe	22,0%	18,7%	21,0%	21,7%	21,1%	20,8%	7,8%
Produkty niskich technologii – wyroby odzieżowe, włókiennicze	5,1%	6,1%	6,8%	6,9%	7,1%	7,8%	16,5%
Produkty średnich technologii – wyroby dla motoryzacji	11,4%	13,5%	11,5%	12,9%	12,5%	12,5%	8,8%
Produkty średnich technologii – wyroby inżynieryjne	20,5%	16,2%	15,6%	15,2%	14,7%	14,8%	8,9%
Produkty średnich technologii – wyroby procesowe	6,2%	6,6%	7,7%	7,6%	7,4%	7,7%	10,9%
Produkty pierwotne	10,5%	10,5%	9,2%	7,7%	8,1%	7,8%	11,1%
Produkty oparte o surowce – wyroby rolno-spożywcze	11,0%	11,1%	11,9%	12,1%	12,0%	11,8%	8,7%
Produkty oparte o surowce – wyroby pozostałe	6,1%	6,2%	4,4%	4,0%	4,4%	4,5%	17,6%
Produkty niesklasyfikowane	0,6%	0,7%	1,7%	1,9%	1,9%	1,9%	11,7%
	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	10,3%

	2007	2010	2015	2016	2017	2018p	CAGR 2016– 2018p
Import							
Produkty wysokich technologii – wyroby elektroniczne i elektryczne	9,7%	9,8%	8,9%	8,2%	7,6%	7,0%	0,9%
Produkty wysokich technologii – wyroby pozostałe	4,3%	4,7%	3,7%	3,6%	3,3%	3,4%	6,6%
Produkty niskich technologii – wyroby pozostałe	14,3%	13,5%	14,7%	15,0%	15,6%	15,0%	9,2%
Produkty niskich technologii – wyroby odzieżowe, włókiennicze	4,4%	6,4%	6,9%	7,4%	7,3%	8,4%	16,6%
Produkty średnich technologii – wyroby dla motoryzacji	10,9%	10,6%	10,0%	12,1%	12,0%	12,4%	10,6%
Produkty średnich technologii – wyroby inżynieryjne	20,4%	17,9%	19,3%	18,2%	17,9%	18,8%	11,0%
Produkty średnich technologii – wyroby procesowe	13,9%	13,6%	13,2%	14,1%	13,5%	12,8%	4,1%
Produkty pierwotne	6,5%	7,6%	7,6%	7,1%	7,5%	7,1%	8,9%
Produkty oparte o surowce – wyroby rolno-spożywcze	7,5%	8,1%	7,9%	8,0%	8,0%	7,9%	8,4%
Produkty oparte o surowce – wyroby pozostałe	6,7%	6,1%	5,5%	5,4%	5,3%	5,6%	11,6%
Produkty niesklasyfikowane	1,4%	1,7%	2,2%	0,9%	1,9%	1,5%	40,4%
	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	9,2%

Źródło: dane Eurostat, UNCTAD, opracowanie CAKJ.

Tabela 11. Polska – dynamika eksportu i importu z Niemiec części zamiennych oraz wyrobów gotowych, mln EUR, ceny bieżące, wybrane pozycje CN

		2007	2010	2013	2015	2016	2017	2018p	C A G R 2 0 1 6 -2018p
Razem – 132 pozycje CN6, agregacja na poziomie 4 cyfr CN									
Części	Ekspert	2 850	2 950	3 905	4 839	5 162	5 503	5 958	7,4%
Części	Import	4 431	4 856	4 594	4 800	4 802	5 135	5 485	6,9%
O d p o - wiadające działy	Ekspert	7 077	8 386	10 746	14 095	15 005	16 218	17 177	7,0%
O d p o - wiadające działy	Import	10 142	10 526	10 576	12 910	13 154	14 124	14 888	6,4%
Części	Ekspert	40,3%	35,2%	36,3%	34,3%	34,4%	33,9%	34,7%	
Części	Import	43,7%	46,1%	43,4%	37,2%	36,5%	36,4%	36,8%	
Razem – 209 pozycji CN6, agregacja na poziomie 4 cyfr CN									
Części	Ekspert	4 709	5 095	6 696	8 254	9 076	9 727	10 460	7,4%
Części	Import	5 725	6 435	6 422	7 016	7 470	8 160	8 392	6,0%
O d p o - wiadające działy	Ekspert	8 906	10 391	13 203	17 263	18 497	20 089	21 699	8,3%
O d p o - wiadające działy	Import	11 955	12 479	12 721	15 622	16 024	17 340	18 002	6,0%
Części	Ekspert	52,9%	49,0%	50,7%	47,8%	49,1%	48,4%	48,2%	
Części	Import	47,9%	51,6%	50,5%	44,9%	46,6%	47,1%	46,6%	

Źródło: dane Eurostat, opracowanie CAKJ

Nomenklatura – wybrane kwestie

Tabela 12. Nomenklatura wyrobów wg intensywności technologicznej

Code	Label
LDC01	Primary products
001	Live animals other than animals of division 03
011	Meat of bovine animals, fresh, chilled or frozen

Code	Label
012	Other meat and edible meat offal
022	Milk, cream and milk products (excluding butter, cheese)
025	Birds' eggs, and eggs' yolks; egg albumin
034	Fish, fresh (live or dead), chilled or frozen
036	Crustaceans, mollusks and aquatic invertebrates
041	Wheat (including spelt) and meslin, unmilled
042	Rice
043	Barley, unmilled
044	Maize (not including sweet corn), unmilled
045	Cereals, unmilled (excluding wheat, rice, barley, maize)
054	Vegetables
057	Fruits and nuts (excluding oil nuts), fresh or dried
071	Coffee and coffee substitutes
072	Cocoa
074	Tea and mate
075	Spices
081	Feeding stuff for animals (no unmilled cereals)
091	Margarine and shortening
121	Tobacco, unmanufactured; tobacco refuse
211	Hides and skins (except furskins), raw
212	Furskins, raw, other than hides & skins of group 211
222	Oil seeds and oleaginous fruits (excluding flour)
223	Oil seeds & oleaginous fruits (incl. flour, n.e.s.)
231	Natural rubber & similar gums, in primary forms
244	Cork, natural, raw & waste (incl. blocks, sheets)
245	Fuel wood (excluding wood waste) and wood charcoal
246	Wood in chips or particles and wood waste
261	Silk
263	Cotton
268	Wool and other animal hair (incl. wool tops)
272	Crude fertilizers (excluding those of division 56)
273	Stone, sand and gravel
274	Sulphur and unroasted iron pyrites
277	Natural abrasives, n.e.s. (incl. industri. diamonds)

Code	Label
278	Other crude minerals
291	Crude animal materials, n.e.s.
292	Crude vegetable materials, n.e.s.
321	Coal, whether or not pulverized, not agglomerated
333	Petroleum oils, oils from bitumin. materials, crude
342	Liquefied propane and butane
343	Natural gas, whether or not liquefied
344	Petroleum gases, other gaseous hydrocarbons, n.e.s.
345	Coal gas, water gas & similar gases (excluding hydrocar.)
681	Silver, platinum, other metals of the platinum group
682	Copper
683	Nickel
684	Aluminium
685	Lead
686	Zinc
687	Tin
LDC02	Resource-based manufactures: agro-based
016	Meat, edible meat offal, salted, dried; flours, meals
017	Meat, edible meat offal, prepared, preserved, n.e.s.
023	Butter and other fats and oils derived from milk
024	Cheese and curd
035	Fish, dried, salted or in brine; smoked fish
037	Fish, aqua. invertebrates, prepared, preserved, n.e.s.
046	Meal and flour of wheat and flour of meslin
047	Other cereal meals and flour
048	Cereal preparations, flour of fruits or vegetables
056	Vegetables, roots, tubers, prepared, preserved, n.e.s.
058	Fruit, preserved, and fruit preparations (no juice)
059	Fruit and vegetable juices, unfermented, no spirit
061	Sugar, molasses and honey
062	Sugar confectionery
073	Chocolate, food preparations with cocoa, n.e.s.
098	Edible products and preparations, n.e.s.
111	Non-alcoholic beverages, n.e.s.

Code	Label
112	Alcoholic beverages
122	Tobacco, manufactured
232	Synthetic rubber
247	Wood in the rough or roughly squared
248	Wood simply worked, and railway sleepers of wood
251	Pulp and waste paper
264	Jute, other textile bast fibre, n.e.s., not spun; tow
265	Vegetable textile fibres, not spun; waste of them
269	Worn clothing and other worn textile articles
421	Fixed vegetable fats & oils, crude, refined, fractio.
422	Fixed vegetable fats & oils, crude, refined, fract.
431	Animal or veg. oils & fats, processed, n.e.s.; mixt.
621	Materials of rubber (pastes, plates, sheets, etc.)
625	Rubber tyres, tyre treads or flaps & inner tubes
629	Articles of rubber, n.e.s.
633	Cork manufactures
634	Veneers, plywood, and other wood, worked, n.e.s.
635	Wood manufacture, n.e.s.
641	Paper and paperboard
LDC03	Resource-based manufactures: other
281	Iron ore and concentrates
282	Ferrous waste, scrape; remelting ingots, iron, steel
283	Copper ores and concentrates; copper mattes, cemen
284	Nickel ores & concentrates; nickel mattes, etc.
285	Aluminium ores and concentrates (incl. alumina)
286	Ores and concentrates of uranium or thorium
287	Ores and concentrates of base metals, n.e.s.
288	Non-ferrous base metal waste and scrap, n.e.s.
289	Ores & concentrates of precious metals; waste, scrap
322	Briquettes, lignites and peat
325	Coke & semi-cokes of coal, lign., peat; retort carbon
334	Petroleum oils or bituminous minerals > 70 % oil
335	Residual petroleum products, n.e.s., related mater.
411	Animals oils and fats

Code	Label
511	Hydrocarbons, n.e.s., & halogenated, nitr. derivative
514	Nitrogen-function compounds
515	Organo-inorganic, heterocyclus. compounds, nucl. acids
516	Other organic chemicals
522	Inorganic chemical elements, oxides & halogen salts
523	Metallic salts & peroxysalts, of inorganic acids
524	Other inorganic chemicals
531	Synth. organic colouring matter & colouring lakes
532	Dyeing & tanning extracts, synth. tanning materials
551	Essential oils, perfume & flavour materials
592	Starche, wheat gluten; albuminoidal substances; glues
661	Lime, cement, fabrica. constr. mat. (excluding glass, clay)
662	Clay construction, refract. construction materials
663	Mineral manufactures, n.e.s.
664	Glass
667	Pearls, precious & semi-precious stones
689	Miscellaneous no-ferrous base metals for metallur.
LDC04	Low technology manufactures: textile, garment and footwear
611	Leather
612	Manufactures of leather, n.e.s.; saddlery & harness
613	Furskins, tanned or dressed, excluding those of 8483
651	Textile yarn
652	Cotton fabrics, woven
654	Other textile fabrics, woven
655	Knitted or crocheted fabrics, n.e.s.
656	Tulles, trimmings, lace, ribbons & other small wares
657	Special yarn, special textile fabrics & related
658	Made-up articles, of textile materials, n.e.s.
659	Floor coverings, etc.
831	Travel goods, handbags & similar containers
841	Men's clothing of textile fabrics, not knitted
842	Women's clothing, of textile fabrics
843	Men's or boy's clothing, of textile, knitted, croche.
844	Women's clothing, of textile, knitted or crocheted

Code	Label
845	Articles of apparel, of textile fabrics, n.e.s.
846	Clothing accessories, of textile fabrics
848	Articles of apparel, clothing access., excluding textile
851	Footwear
LDC05	Low technology manufactures: other products
642	Paper & paperboard, cut to shape or size, articles
665	Glassware
666	Pottery
673	Flat-rolled prod., iron, non-alloy steel, not coated
674	Flat-rolled prod., iron, non-alloy steel, coated, clad
675	Flat-rolled products of alloy steel
676	Iron & steel bars, rods, angles, shapes & sections
677	Rails & railway track construction mat., iron, steel
678	Wire of iron or steel
691	Structures & parts, n.e.s., of iron, steel, aluminium
692	Metal containers for storage or transport
693	Wire products (excluding electrical) and fencing grills
694	Nails, screws, nuts, bolts, rivets & the like, of metal
695	Tools for use in the hand or in machine
696	Cutlery
697	Household equipment of base metal, n.e.s.
699	Manufactures of base metal, n.e.s.
821	Furniture & parts
893	Articles, n.e.s., of plastics
894	Baby carriages, toys, games & sporting goods
895	Office & stationery supplies, n.e.s.
897	Jewellery & articles of precious materia., n.e.s.
898	Musical instruments, parts; records, tapes & similar
899	Miscellaneous manufactured articles, n.e.s.
LDC06	Medium technology manufactures: automotive
781	Motor vehicles for the transport of persons
782	Motor vehic. for transport of goods, special purpo.
783	Road motor vehicles, n.e.s.
784	Parts & accessories of vehicles of 722, 781, 782, 783

Code	Label
785	Motorcycles & cycles
LDC07	Medium technology manufactures: process
266	Synthetic fibres suitable for spinning
267	Other man-made fibres suitable for spinning
512	Alcohols, phenols, halogenat., sulfonat., nitrat. der.
513	Carboxylic acids, anhydrides, halides, per.; derivati.
533	Pigments, paints, varnishes and related materials
553	Perfumery, cosmetics or toilet prepar. (excluding soaps)
554	Soaps, cleansing and polishing preparations
562	Fertilizers (other than those of group 272)
571	Polymers of ethylene, in primary forms
572	Polymers of styrene, in primary forms
573	Polymers of vinyl chloride or halogenated olefins
574	Polyethers, epoxide resins; polycarbonat., polyesters
575	Other plastics, in primary forms
579	Waste, parings and scrap, of plastics
581	Tubes, pipes and hoses of plastics
582	Plates, sheets, films, foil & strip, of plastics
583	Monofilaments, of plastics, cross-section > 1mm
591	Insectides & similar products, for retail sale
593	Explosives and pyrotechnic products
597	Prepared addit. for miner. oils; lubricat., de-icing
598	Miscellaneous chemical products, n.e.s.
653	Fabrics, woven, of man-made fabrics
671	Pig iron & spiegeleisen, sponge iron, powder & granu
672	Ingots, primary forms, of iron or steel; semi-finis.
679	Tubes, pipes & hollow profiles, fittings, iron, steel
786	Trailers & semi-trailers
791	Railway vehicles & associated equipment
882	Cinematographic & photographic supplies
LDC08	Medium technology manufactures: engineering
711	Vapour generating boilers, auxiliary plant; parts
713	Internal combustion piston engines, parts, n.e.s.
714	Engines & motors, non-electric; parts, n.e.s.

Code	Label
721	Agricultural machinery (excluding tractors) & parts
722	Tractors (excluding those of 71414 & 74415)
723	Civil engineering & contractors' plant & equipment
724	Textile & leather machinery, & parts thereof, n.e.s.
725	Paper mill, pulp mill machinery; paper articles man.
726	Printing & bookbinding machinery, & parts thereof
727	Food-processing machines (excluding domestic)
728	Other machinery for particular industries, n.e.s.
731	Machine-tools working by removing material
733	Mach.-tools for working metal, excluding removing mate.
735	Parts, n.e.s., & accessories for machines of 731, 733
737	Metalworking machinery (excluding machine-tools) & parts
741	Heating & cooling equipment & parts thereof, n.e.s.
742	Pumps for liquids
743	Pumps (excluding liquid), gas compressors & fans; centr.
744	Mechanical handling equipment, & parts, n.e.s.
745	Other non-electr. machinery, tools & mechan. appar.
746	Ball or roller bearings
747	Appliances for pipes, boiler shells, tanks, vats, etc.
748	Transmis. shafts
749	Non-electric parts & accessor. of machinery, n.e.s.
762	Radio-broadcast receivers, whether or not combined
763	Sound recorders or reproducers
772	Apparatus for electrical circuits; board, panels
773	Equipment for distributing electricity, n.e.s.
775	Household type equipment, electrical or not, n.e.s.
793	Ships, boats & floating structures
811	Prefabricated buildings
812	Sanitary, plumbing, heating fixtures, fittings, n.e.s.
813	Lighting fixtures & fittings, n.e.s.
872	Instruments & appliances, n.e.s., for medical, etc.
873	Meters & counters, n.e.s.
884	Optical goods, n.e.s.
885	Watches & clocks

Code	Label
891	Arms & ammunition
LDC09	High technology manufactures: electronic and electrical
716	Rotating electric plant & parts thereof, n.e.s.
718	Other power generating machinery & parts, n.e.s.
751	Office machines
752	Automatic data processing machines, n.e.s.
759	Parts, accessories for machines of groups 751, 752
761	Television receivers, whether or not combined
764	Telecommunication equipment, n.e.s.; & parts, n.e.s.
771	Electric power machinery, and parts thereof
774	Electro-diagnostic appa. for medical sciences, etc.
776	Cathode valves & tubes
778	Electrical machinery & apparatus, n.e.s.
LDC10	High technology manufactures: other
525	Radio-actives and associated materials
541	Medicinal and pharmaceutical products, excluding 542
542	Medicaments (incl. veterinary medicaments)
712	Steam turbines & other vapour turbin., parts, n.e.s.
792	Aircraft & associated equipment; spacecraft, etc.
871	Optical instruments & apparatus, n.e.s.
874	Measuring, analysing & controlling apparatus, n.e.s.
881	Photographic apparatus & equipment, n.e.s.
LDC99	Unclassified products
351	Electric current
883	Cinematograph films, exposed & developed
892	Printed matter
896	Works of art, collectors' pieces & antiques
961	Coin (other than gold coin), not being legal tender
971	Gold, non-monetary (excluding gold ores and concentrates)

Źródło: UNCTAD

Tabela 13. Nomenklatura ISIC Rev. 4 dla szacowania wartości dodanej w handlu zagranicznym

Kod	Nazwa
	RAZEM
D01T03	Rolnictwo, leśnictwo i rybactwo
D05T09	Górnictwo i wydobywanie
D05T06	Górnictwo i wydobywanie surowców energetycznych
D07T08	Górnictwo i wydobywanie surowców nieenergetycznych
D09	Działalność usługowa wspomagająca górnictwo i wydobywanie
D10T33	Działalność produkcyjna
D10T12	Produkcja artykułów spożywczych, napojów i wyrobów tytoniowych
D13T15	Produkcja wyrobów tekstylnych, odzieży, odzieży skórzanej, itp.
D16T18	Produkcja wyrobów z drewna i korka, z wyłączeniem mebli; produkcja papieru; poligrafia
D16	Produkcja wyrobów z drewna i korka, z wyłączeniem mebli; produkcja wyrobów ze słomy i materiałów używanych do wyplatania
D17T18	Produkcja papieru i wyrobów z papieru; Poligrafia i reprodukcja zapisanych nośników informacji
D19T23	Produkcja wyrobów chemicznych; Produkcja wyrobów z pozostałych mineralnych surowców niemetalicznych
D19	Wytwarzanie i przetwarzanie koksu i produktów rafinacji ropy naftowej
D20T21	Produkcja chemikaliów i wyrobów chemicznych
D22	Produkcja wyrobów z gumy i tworzyw sztucznych
D23	Produkcja wyrobów z pozostałych mineralnych surowców niemetalicznych
D24T25	Produkcja metali; Produkcja metalowych wyrobów gotowych, z wyłączeniem maszyn i urządzeń
D24	Produkcja metali
D25	Produkcja metalowych wyrobów gotowych, z wyłączeniem maszyn i urządzeń
D26T27	Produkcja komputerów, wyrobów elektronicznych i optycznych; Produkcja urządzeń elektrycznych
D26	Produkcja komputerów, wyrobów elektronicznych i optycznych
D27	Produkcja urządzeń elektrycznych
D28	Produkcja maszyn i urządzeń, gdzie indziej niesklasyfikowana
D29T30	Produkcja pojazdów samochodowych, przyczep i naczep; Produkcja pozostałego sprzętu transportowego
D29	Produkcja pojazdów samochodowych, przyczep i naczep

Kod	Nazwa
D30	Produkcja pozostałego sprzętu transportowego
D31T33	Produkcja mebli; Produkcja wyrobów, pozostała; Naprawa i instalowanie maszyn i urządzeń
D35T39	Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz; Odprowadzanie i oczyszczanie ścieków; unieszkodliwianiem odpadów; odzysk surowców
D41T43	Roboty budowlane związane ze wznoszeniem budynków; Roboty związane z budową obiektów inżynierii lądowej i wodnej; Roboty budowlane specjalistyczne
D45T82	Usługi biznesowe
D45T56	Handel; dystrybucja; transport; zakwaterowanie; Działalność usługowa związana z wyżywieniem
D45T47	Handel; dystrybucja; transport; naprawy pojazdów
D49T53	Transport; magazynowanie; poczta
D55T56	Zakwaterowanie; Działalność usługowa związana z wyżywieniem
D58T63	Działalność informacyjna i komunikacyjna
D58T60	Działalność wydawnicza; Działalność związana z produkcją filmów, nagrań wideo, programów telewizyjnych, nagrań dźwiękowych i muzycznych; Nadawanie programów ogólnodostępnych i abonamentowych
D61	Telekomunikacja
D62T63	Działalność związana z oprogramowaniem, doradztwem w zakresie informatyki i działalności powiązane; Działalność usługowa w zakresie informacji
D64T66	Finansowa działalność usługowa, z wyłączeniem ubezpieczeń i funduszy emerytalnych; Ubezpieczenia, reasekuracja oraz fundusze emerytalne, z wyłączeniem obowiązkowego ubezpieczenia społecznego; Działalność wspomagająca usługi finansowe, ubezpieczenia i fundusze emerytalne
D68	Działalność związana z obsługą rynku nieruchomości
D69T82	Pozostałe usługi biznesowe
D84T98	Administracja publiczna i obrona narodowa; usługi społeczne
D84T88	Administracja publiczna i obrona narodowa; edukacja; Opieka zdrowotna
D84	Administracja publiczna i obrona narodowa; obowiązkowe ubezpieczenia społeczne
D85	Edukacja
D86T88	Opieka zdrowotna; Pomoc społeczna z zakwaterowaniem; Pomoc społeczna bez zakwaterowania
D90T98	
D90T96	Działalność twórcza związana z kulturą i rozrywką
D97T98	Gospodarstwa domowe zatrudniające pracowników
D05T39	Przemysł (wydobywanie, działalność produkcyjne, zaopatrywanie w energię i media)
D45T98	Usługi razem

Kod	Nazwa
D58T82	Usługi informacyjne, finansowe, pośrednictwa nieruchomości, inne usługi biznesowe
D41T98	Usługi razem (w tym usługi budowlane)
DINFO	Przemysł informatyczny

Źródło: OECD, opracowanie CAKJ

Spis tabel i rysunków

Spis tabel

- 35 / Tabela 1. Przykłady polskich przejęć w Niemczech, do których doszło w ostatnich latach
- 40 / Tabela 2. Inwestycje w B+R niemieckich przedsiębiorstw (wybrane przypadki)
- 46 / Tabela 3. Wybrane inwestycje w centra logistyczne globalnych i niemieckich koncernów
- 51 / Tabela 4. Znaczenie przedsiębiorstw z udziałem kapitału zagranicznego w gospodarce
- 52 / Tabela 5. Zobowiązania i należności z tytułu zagranicznych inwestycji bezpośrednich, 2017
- 68 / Tabela 6. Polska – eksport do Niemiec wyrobów sklasyfikowanych jako produkty wysokich technologii o wysokiej dynamice i udziale w polskim eksporcie ogółem do Niemiec powyżej $\geq 0,2\%$, mln EUR
- 102 / Tabela 7. Zestawienie poddanych analizie barier pozataryfowych występujących na rynku niemieckim
- 107 / Tabela 8. Pozycje o najwyższym wskaźniku uzależnienia importu Niemiec od importu z Polski; 4-cyfrowy kod CN, ceny bieżące EUR, 2018p
- 109 / Tabela 9. Polska – udział niemieckiej wartości dodanej ogółem w gałęziach polskiego eksportu (towary i usługi) /z uwzględnieniem polskiej krajowej wartości dodanej/ - wybrane kwestie
- 110 / Tabela 10. Polska – struktura oraz dynamika eksportu i import wyrobów z Niemiec wg stopnia intensywności technologicznej, EUR, ceny bieżące
- 112 / Tabela 11. Polska – dynamika eksportu i importu z Niemiec części zamiennych oraz wyrobów gotowych, mln EUR, ceny bieżące, wybrane pozycje CN
- 112 / Tabela 12. Nomenklatura wyrobów wg intensywności technologicznej
- 121 / Tabela 13. Nomenklatura ISIC Rev. 4 dla szacowania wartości dodanej w handlu zagranicznym

Spis rysunków

- 50 / Rysunek 1. Przykładowe modele wymiany handlowej
- 62 / Rysunek 2. Stopień uzależnienia importu Niemiec od importu z Polski dla działów, których udział w eksporcie do Niemiec 2018 jest $\geq 0,3\%$; 2-cyfrowy kod CN, ceny bieżące EUR. Relacja udziału danej grupy towarowej w polskim eksporcie do Niemiec oraz uzależnienia (2018)
- 63 / Rysunek 3. Ilustracja koncepcji pochodzenia wartości dodanej w eksporcie (lub w popycie finalnym)
- 105 / Rysunek 4. Dynamika pozycji towarowych w okresie 2016–2018p, których udział w eksporcie 2018 jest $\geq 0,3\%$; 4-cyfrowy kod CN, ceny bieżące EUR

Spis wykresów

- 22 / Wykres 1. Skumulowany wzrost jednostkowych kosztów pracy w latach 2000–2010 i 2010–2017 w 4 grupach państw (%)
- 23 / Wykres 2. Średnioroczny wzrost obrotów wymiany handlowej Niemiec z państwami Grupy Wyszehradzkiej i UE12/strefą euro
- 26 / Wykres 3. Udział państw V4 w obrotach handlu zagranicznego największych państw UE
- 33 / Wykres 4. Udział wynagrodzeń brutto w PKB (%) i zmiana w latach 1997–2017 (w pkt. proc. PKB)
- 34 / Wykres 5. Liczba zainstalowanych robotów przemysłowych na 10 tys. pracowników w przemyśle w 2016 r.
- 37 / Wykres 6. Liczba projektów z zakresu nowoczesnych usług biznesowych wg krajów pochodzenia
- 41 / Wykres 7. Charakterystyka pracowników branży ICT wg wieku oraz wykształcenia
- 48 / Wykres 8. Charakterystyka długofalowych tendencji w handlu zagranicznym Polski i Niemiec (mld EUR)
- 64 / Wykres 9. Polska, Niemcy – udział krajowej wartości dodanej w eksporcie (towary i usługi), 2015
- 66 / Wykres 10. Niemcy, Polska – handel wyrobami hi-tech, partner handlowy – świat, mln EUR

- 69 / Wykres 11. Polska – dynamika eksportu i importu z Niemiec części zamiennych oraz wyrobów gotowych, EUR, ceny bieżące, wybrane pozycje CN**
- 71 / Wykres 12. Eksport usług z Polski do Niemiec; ceny bieżące EUR**
- 73 / Wykres 13. Import usług z Niemiec do Polski; ceny bieżące EUR**
- 79 / Wykres 14. Całkowita liczba spraw przed Komisją Europejską o naruszenie zasad wspólnego rynku w latach 2003–2017 (lewa oś) oraz stosunek (w %) spraw przeciw Republice Federalnej Niemiec do średniej unijnej w latach 2003–2017 (prawa oś)**
- 80 / Wykres 15. Porównanie wskaźników dotyczących transpozycji prawa unijnego w Niemczech i w Unii Europejskiej (stan na grudzień 2017, brak zgodności obejmuje sprawy zakończone pomiędzy grudniem 2012 a listopadem 2017)**
- 80 / Wykres 16. Porównanie wskaźników dotyczących postępowań Komisji Europejskiej w sprawach naruszenia prawa UE w Niemczech i w Unii Europejskiej (stan na grudzień 2017)**
- 81 / Wykres 17. Porównanie średniego czasu odpowiedzi na zapytanie EU Pilot w Niemczech i w Unii Europejskiej (2017)**
- 104 / Wykres 18. Eksport Polski do Niemiec; 2-cyfrowy kod CN, ceny bieżące EUR**
- 106 / Wykres 19. Import Polski z Niemiec; 2-cyfrowy kod CN, ceny bieżące EUR**
- 107 / Wykres 20. Dynamika pozycji towarowych w okresie 2016–2018p, których udział w imporcie 2018 jest $\geq 0,3\%$; 4-cyfrowy kod CN, ceny bieżące EUR**

