

RAPORT OSW

OSW



W POGONI ZA GLOBALIZACJĄ NIEMIECKIE RELACJE GOSPODARCZE Z KRAJAMI BRIC

Konrad Popławski

WARSZAWA
LISTOPAD 2013

W POGONI ZA GLOBALIZACJĄ

NIEMIECKIE RELACJE GOSPODARCZE Z KRAJAMI BRIC

Konrad Popławski



OSW |

CENTRE FOR EASTERN STUDIES
OŚRODEK STUDIÓW WSCHODNICH im. **Marka Karpia**

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

REDAKCJA MERYTORYCZNA
Anna Kwiatkowska-Drożdż, Olaf Osica

REDAKCJA
Katarzyna Kazimierska

WSPÓŁPRACA
Anna Łabuszewska

OPRACOWANIE GRAFICZNE
PARA-BUCH

ZDJĘCIE NA OKŁADCE
Agencja Shutterstock

SKŁAD
GroupMedia

WYKRESY
Wojciech Mańkowski

WYDAWCA
Ośrodek Studiów Wschodnich im. Marka Karpia
Centre for Eastern Studies

ul. Koszykowa 6a, Warszawa
Tel. + 48 /22/ 525 80 00
Fax: + 48 /22/ 525 80 40
osw.waw.pl

ISBN 978-83-62936-33-5

Spis treści

WSTĘP /5

TEZY /7

WPROWADZENIE /11

I. ROLA PAŃSTWA WE WSPARCIU DZIAŁALNOŚCI NIEMIECKICH PRZEDSIĘBIORSTW W KRAJACH BRIC /16

1. Koncepcje współpracy z gospodarkami wschodzącymi /16

2. Pomoc rozwojowa /21

3. System gwarancji ograniczających ryzyko polityczne /25

II. RELACJE GOSPODARCZE NIEMIEC Z KRAJAMI BRIC /30

1. Rosnące znaczenie gospodarek wschodzących dla gospodarki Niemiec /30

2. Handel Niemiec z krajami BRIC /32

3. Bilans bezpośrednich inwestycji zagranicznych Niemiec z krajami BRIC /40

4. Ekspansja niemieckich przedsiębiorstw na rynkach krajów BRIC /42

4.1. Chiny /45

4.2. Rosja /49

4.3. Indie /50

4.4. Brazylia /51

5. Problemy niemieckich firm na rynkach krajów BRIC /54

5.1. Chiny /54

5.2. Rosja /57

5.3. Indie /59

5.4. Brazylia /61

ANEKS: Relacje polityczne Niemiec z poszczególnymi krajami BRIC /63

WSTĘP

W 2003 roku bank inwestycyjny Goldman Sachs wymienił Chiny, Rosję, Indie i Brazylię (BRIC) jako kraje mające najlepsze perspektywy wzrostu i dołączenia do grona największych gospodarek świata. Od tego czasu skrót BRIC (pochodzący od pierwszych liter nazw państw) zrobił dużą karierę, a kraje nim określone rozwijały się w ostatnim dziesięcioleciu w niespotykanym wcześniej, bardzo szybkim tempie. Siła ich gospodarek została potwierdzona w okresie globalnego kryzysu, gdy wszystkie z wyjątkiem Rosji utrzymały wysoką dynamikę wzrostu gospodarczego. Z rozwoju tych rynków korzystają także Niemcy – trzeci globalny eksporter towarów. Aby pokazać skalę współpracy RFN z krajami BRIC, wystarczy przytoczyć dane dotyczące handlu Niemiec. W latach 2000–2011 udział handlu z państwami BRIC wzrósł w całej wymianie zagranicznej Niemiec z 5,5% do 13,3%. W tym samym czasie w handlu z USA dominowały przeciwne tendencje – spadek z 9,6% do 6,2%.

W raporcie pokazano najważniejsze tendencje we współpracy gospodarczej Niemiec z krajami BRIC oraz zanalizowano, w jaki sposób państwo niemieckie wspiera przedsiębiorstwa w handlu z tymi krajami oraz w inwestycjach. Do zbadania tych procesów zastosowano przede wszystkim **analizę ekonomiczną przepływów** handlowych i kapitałowych między Niemcami a krajami BRIC. Przeprowadzono także rozmowy z niemieckimi ekspertami. Dane wykorzystane w raporcie pochodzą głównie z baz niemieckiego Federalnego Urzędu Statystycznego i Bundesbanku. Dla analizy tych danych ważna jest metodologia gromadzenia przez niemieckie instytucje informacji dotyczących handlu. Ujmują one bowiem towary docierające do kraju za pośrednictwem niemieckich portów jako import Niemiec, natomiast dalszy ich wywóz jako eksport, przy czym strumienie te należałoby zaliczyć do danych handlowych krajów trzecich. Wyniki handlowe obliczone w ten sposób muszą być zawyżone. Z drugiej jednak strony, trudno oszacować, jaka część tych towarów trafia do niemieckich fabryk w krajach Europy Środkowej i Wschodniej.

Drugą ważną metodą zastosowaną w trakcie opracowywania raportu była **obserwacja wydarzeń politycznych, a także analiza niemieckich dokumentów rządowych**. Informacje zostały uzupełnione danymi z organizacji zrzeszających niemieckich eksporterów.

Autor zdecydował się na włączenie do analizy Rosji, mimo że relacje niemiecko-rosyjskie mają dużo dłuższą tradycję niż relacje RFN z pozostałymi państwami BRIC. Ponadto stosunki niemiecko-rosyjskie ze względu na położenie

geopolityczne Rosji nie mogą być analizowane jedynie na podstawie wskaźników ekonomicznych, gdyż oprócz względów gospodarczych rzutują na nie także kwestie polityczne i aspekty bezpieczeństwa, zupełnie inne niż w przypadku Chin, Indii czy Brazylii. Omówienie relacji gospodarczych Niemiec z Rosją oraz ich zestawienie z tendencjami obecnymi w stosunkach z Brazylią, Indiami i Chinami pozwoli jednak lepiej ocenić zmiany, jakie zachodzą w postrzeganiu Rosji przez niemieckie elity. Może to też ustanowić nową perspektywę dla analizy przeobrażeń w stosunkach niemiecko-rosyjskich oraz oceny, czy strategiczne relacje polityczne przekładają się na rozwój stosunków gospodarczych.

W pierwszej części raportu omówiona została ewolucja roli państwa we wspieraniu działalności niemieckich przedsiębiorstw na rynkach gospodarek wschodzących. Dodatkowo zanalizowane zostały instrumenty wspomagające rozwój relacji handlowych i inwestycji w państwach BRIC, takie jak gwarancje eksportowe i inwestycyjne, a także pomoc rozwojowa. W części drugiej, przy wykorzystaniu analizy porównawczej, opisany został stan relacji gospodarczych Niemiec z krajami BRIC, a także ukazane ich znaczenie dla RFN z punktu widzenia eksportu, importu, bilansu handlowego oraz inwestycji zagranicznych. Przedstawiona została również sytuacja niemieckich przedsiębiorstw w krajach BRIC z uwzględnieniem zarówno generalnych tendencji, jak i zmian na poszczególnych rynkach. W Aneksie zarysowany został kontekst stosunków politycznych Niemiec z poszczególnymi krajami BRIC, którego nie można pomijać w analizie warunków działalności biznesowej na poszczególnych rynkach.

TEZY

1. Niemiecki eksport do krajów BRIC rósł w ostatniej dekadzie znacznie szybciej, niż wynosiło średnie tempo wzrostu sprzedaży UE na tych rynkach. RFN ma silniejszą pozycję w eksporcie do krajów BRIC niż pozostałe państwa UE. Niemiecki eksport stanowił w 2011 roku 27,6% eksportu całej Wspólnoty, przy czym wielkość niemieckiej gospodarki stanowi 20,5% PKB wszystkich państw członkowskich. Z analizy wynika, że RFN ma ponadreprezentatywny udział w eksporcie do wszystkich krajów BRIC z wyjątkiem Indii. Niemcom udało się w latach 1999–2011 zwiększyć odsetek w sprzedaży zagranicznej UE na rynku chińskim z 35,6% do 47,5%, a na rynku indyjskim z 17,9% do 26,9%. Szczególnie ciekawe jest, że różne inicjatywy polityczne kooperacji z Rosją w ciągu ostatniej dekady nie pozwoliły znacząco polepszyć pozycji niemieckich eksporterów względem pozostałych państw UE, gdyż udział niemieckiego eksportu do Rosji na tle całej UE zwiększył się nieznacznie z 30,2% do 31,8%. W kryzysie eksport do krajów BRIC pozwolił Niemcom zrekompensować niższy zbył w krajach Unii Europejskich, w które kryzys uderzył silniej niż w gospodarki wschodzące. Unia Europejska jako rynek zbytu jest wciąż dominującym rynkiem dla Niemiec. Kraje BRIC jednak mogą istotnie rekompensować znacznie wolniejszy wzrost rynku Unii Europejskiej.
2. Kryzys strefy euro zwiększył rolę Niemiec w Unii Europejskiej, a także wzmocnił ich wizerunek na świecie jako lidera UE. Niemcy zdają sobie z tego sprawę i chcą wykorzystać pomyślną koniunkturę międzynarodową do intensyfikacji relacji bądź nowego otwarcia w stosunkach z najbardziej perspektywicznymi partnerami. Nieprzypadkowo konsultacje międzyrządowe z Chinami i Indiami zostały zapoczątkowane właśnie w kryzysie. W tym kontekście należy również widzieć coraz częstsze wizyty niemieckich polityków szczególnie w Chinach. Taki wizerunek Niemiec jako lidera UE, ale jednocześnie mediatora interesów krajów BRIC w Unii może tworzyć korzystniejsze ramy współpracy gospodarczej dla niemieckich przedsiębiorstw, które mogą liczyć na mniejsze przeszkody polityczne na tych rynkach.
3. W ostatniej dekadzie znacznie wzrosło znaczenie Chin dla gospodarki Niemiec, a niezwykle dynamika rozwoju relacji ekonomicznych sprzyjała intensyfikacji współpracy politycznej. Spośród państw BRIC zupełnie inny jest również status Rosji, która dla Niemiec jest ważnym dostawcą surowców, a także istotnym partnerem politycznym. Indie i Brazylia dają natomiast niemieckim przedsiębiorstwom nadzieję na znaczny wzrost obrotów handlowych w przyszłości, a tym samym powtórzenie drogi rozwoju relacji

z Chinami. Z punktu widzenia Niemiec wszystkie te państwa łączy także ambicja do odgrywania roli mocarstw o statusie co najmniej regionalnym, które mają być istotnym partnerem niemieckiej polityki zagranicznej. Rozwój relacji Niemiec z Chinami nie powinien prowadzić do pogorszenia relacji z Rosją, ze względu na różne interesy łączące te państwa z Niemcami. Rosja może mieć jednak relatywnie mniejsze znaczenie gospodarcze, gdyż inne rynki mogą się cechować wyższą atrakcyjnością inwestycyjną. Obroty z innymi krajami mogą bowiem rosnąć dużo szybciej, a rosyjskie surowce mogą mieć mniejsze znaczenie strategiczne dla Niemiec ze względu na przeprowadzaną w RFN transformację energetyczną.

4. Wraz z rosnącym zaangażowaniem niemieckich firm na rynkach krajów BRIC oczekują one pomocy rządu w ugruntowaniu relacji, a także we wprowadzeniu norm prawnych, które ułatwią im prowadzenie biznesu i ograniczą skalę ryzyka politycznego. Dobre stosunki polityczne mogą zagwarantować lepsze warunki ekspansji w krajach BRIC, gdyż w każdym z nich państwo odgrywa istotną rolę regulującą działalność przedsiębiorstw. Na tych rynkach występują większe skłonności do protekcjonizmu i urzędy mogą silniej ingerować w działalność firm prywatnych. Niemcy wypracowali trzy główne instrumenty intensyfikacji stosunków gospodarczych z krajami BRIC: (1) instytucjonalizacja i tworzenie sieci formalnych i nieformalnych stosunków, (2) wsparcie przedsiębiorstw za pomocą gwarancji eksportowych i inwestycyjnych oraz (3) działania z zakresu pomocy rozwojowej.

W stosunkach dwustronnych, a także na forach współpracy międzynarodowej Niemcy nalegają na tworzenie sprzyjających warunków dla inwestycji małych i średnich przedsiębiorstw, a także dla wdrażania norm prawnych dla ochrony własności intelektualnej.

Gwarancje eksportowe i inwestycyjne pomagają niemieckim przedsiębiorstwom w ekspansji na rynki gospodarek wschodzących, a także zabezpieczają te firmy przed skutkami kryzysu oraz przed ingerencją polityczną. Z kolei pomoc rozwojowa pozwala budować korzystny wizerunek niemieckiej gospodarki oraz realizować interesy sektorowe przedsiębiorstw, zwłaszcza z branży zielonych technologii i energetyki czy sektora ochrony zdrowia. Firmy z tych sektorów w ramach projektów przekazywania *know-how* i wiedzy technicznej mogą nawiązywać cenne kontakty.

5. Największą rolę w eksporcie RFN na rynki krajów BRIC odgrywają tradycyjne gałęzie eksportu, tj. branża maszynowa, motoryzacyjna, elektryczna

i chemiczna. Na każdy z tych przemysłów z wyjątkiem chemicznego przypada większa wartość wyeksportowanych dóbr niż na wszystkie pozostałe niemieckie branże spoza „wielkiej czwórki”. Wejście tego typu przedsiębiorstw na rynki wschodzące było dla nich nieuniknione, gdyż popyt inwestycyjny w starych krajach Unii Europejskiej ulegał stagnacji ze względu na dużo niższe potrzeby rozbudowy infrastruktury niż w przeszłości. Ponadto dynamiczny wzrost gospodarczy w krajach BRIC zmusił te branże do internacjonalizacji, ponieważ wiele z nich, chcąc pozostać globalnymi liderami, musiało wchodzić na nowe, coraz bardziej znaczące z globalnego punktu widzenia rynki. Ekspansja dużych koncernów na tych rynkach pociągnęła za sobą małe i średnie przedsiębiorstwa, które chciały utrzymać pozycję liderów w swoich specjalistycznych niszach rynkowych i utrzymać najważniejszych klientów.

Intensywność i trwałość relacji gospodarczych między Niemcami i krajami BRIC będzie zależeć od tego, jak niemieckie przedsiębiorstwa zaadaptują się do zmian w gospodarkach wschodzących. Niemieckim przedsiębiorstwom do tej pory mogło być łatwiej o sukces z uwagi na ich wysokie kompetencje w produkcji maszyn i pojazdów, cenne w procesie industrializacji postępującej w tych państwach.

Problemem może się okazać zmiana struktury gospodarek wschodzących i większy rozwój konsumpcji wewnętrznej, co będzie zwiększać zapotrzebowanie na dobra konsumpcyjne. Niemieckie przedsiębiorstwa, które nie produkują tego typu dóbr, mogą być zmuszone do poszukiwania nowych rynków.

6. Państwa BRIC stają się nie tylko ważnymi partnerami, ale także konkurentami Niemiec. Część z nich, w tym zwłaszcza Chiny, jest istotnym rywalem w walce o dostęp do surowców mineralnych i ziem rzadkich.

W Niemczech można się spotkać z badaniami, które dowodzą, że wszystkie kraje BRIC poprzez instrumenty subsydiów eksportowych oraz ceł importowych na surowce, doprowadzają do zakłóceń na światowym rynku surowców¹, co ma miejsce choćby w przypadku rynku miedzi.

¹ Außenwirtschaftliche Maßnahmen der BRIC-Staaten zur Rohstoffversorgung am Beispiel von Kupfer, Deutsche Rohstoffagentur, Berlin 2012, http://www.deutsche-rohstoffagentur.de/DE/Gemeinsames/Produkte/Downloads/DERA_Rohstoffinformationen/rohstoffinformationen-12.pdf?__blob=publicationFile&v=3

Warunkiem pogłębiania współpracy z krajami BRIC ze strony Niemiec jest postępująca liberalizacja w handlu. Dlatego Niemcy potrafią być również krytyczni w odniesieniu do tych państw, gdy naruszają one zasady wolnego handlu lub godzą bezpośrednio w niemieckie interesy gospodarcze. Przykładem może być wsparcie RFN dla pozwów w Światowej Organizacji Handlu przeciwko Chinom za wprowadzanie ograniczeń w eksporcie niezbędnych dla niemieckiej gospodarki surowców ziem rzadkich.

WPROWADZENIE

Umocnienie pozycji gospodarczej Niemiec w okresie kryzysu

Globalny kryzys gospodarczy najpierw w USA, a potem w strefie euro zwiększył siłę polityczną i gospodarczą RFN w Europie i na świecie. W 2009 roku wydawało się, że niemiecka gospodarka zostanie mocno nadwyrężona przez załamanie na świecie. PKB Niemiec spadło wtedy o 5,1% – znacznie bardziej niż choćby we Francji (-3,1%), Wielkiej Brytanii (-4%) czy USA (-3,5%). W debacie politycznej pojawił się wątek nadmiernego uzależnienia RFN od eksportu. Wkrótce jednak, gdy kraje Unii Europejskiej wciąż nie mogły wydźwignąć się ze spowolnienia, ta strukturalna słabość Niemiec przerodziła się w największy atut. Gospodarka bardzo szybko odbiła się i utrzymywała w kolejnych latach wysokie tempo wzrostu, dystansując największych europejskich konkurentów. Okazało się bowiem, że inne regiony świata poradziły sobie lepiej od Europy, na czym skorzystały Niemcy – jeden z największych globalnych eksporterów.

Źródłem sukcesu Niemiec i większego nastawienia niemieckiej gospodarki na globalną ekspansję nie były jedynie zmiany w koniunkturze światowej, choć postępująca industrializacja rozwijających się gospodarek sprzyjała wzrostowi zapotrzebowania na dobra inwestycyjne – stanowiące domenę niemieckich firm. Najważniejszą zmianą, która pozwoliła na szybszy rozwój gospodarki, były reformy wewnętrzne podjęte w Niemczech w latach 2003–2005 przez kanclerza Gerharda Schrödera pod nazwą Agenda 2010. Modernizacja została oparta na liberalizacji rynku pracy oraz ograniczeniu wysokości zasiłków dla bezrobotnych oraz skróceniu okresu ich wypłacania. W efekcie przemysł zachodniemiecki został odciążony od kosztów finansowania dużej rzeszy bezrobotnych w byłej NRD, co ograniczało jego konkurencyjność. Efektem ubocznym procesów modernizacyjnych była wieloletnia stagnacja kosztów pracy, która jeszcze bardziej pomogła w postępującej ekspansji niemieckich firm za granicą. Zmiany te były kluczowe, gdyż przyczyniły się do szybkiego spadku bezrobocia w Niemczech. W przypadku całego kraju odsetek bezrobotnych spadł w latach 2005–2011 z 11,7% do 7,1%, natomiast w przypadku byłego NRD z 21,1% do 13,3%. Okazało się więc, że liczba osób bez pracy zmalała, pomimo przystąpienia do UE nowych krajów z Europy Środkowej.

Dobre wyniki gospodarki pozwoliły politykom walczyć z popularną w Niemczech obawą przed globalizacją i utratą miejsc pracy z nią związaną. Jeszcze

w 2006 roku 47% obywateli widziało w globalizacji przede wszystkim ryzyko, a jedynie 20% szansę². Większość Niemców utożsamiała ten proces przede wszystkim z możliwością utraty zatrudnienia w konsekwencji przenoszenia miejsc pracy za granicę oraz ze zwiększeniem nierówności socjalnych. W ostatnich latach jednak w RFN zaczęło się pojawiać przekonanie, że niemieckie firmy mogą w procesie integracji gospodarki globalnej skorzystać. Według sondaży przeprowadzonych w 2011 roku, już 64% Niemców odbierało globalizację jako coś pozytywnego. W niemieckim postrzeganiu globalizacji widoczna była pewna sprzeczność, bo jednocześnie 55% Niemców było przekonanych, że bez tych procesów wzrost gospodarczy RFN mógłby być wyższy. Oprócz tradycyjnej obawy przed zwiększaniem się dysproporcji socjalnych pojawiła się także opinia, że procesy globalizacyjne mogą nieść negatywne skutki dla klimatu i środowiska³. Z drugiej jednak strony stanowiło to motywację do zaangażowania Niemiec – jako kraju o dużych aspiracjach w ochronie klimatu – w tworzenie globalnych porozumień w tych kwestiach.

Światowy kryzys gospodarczy skierował większą uwagę niemieckich elit, do tej pory zaabsorbowanych integracją europejską, na gospodarki wschodzące. Okazało się, że w okresie światowej recesji są one w stanie generować popyt częściowo rekompensujący niemieckim eksporterom mniejszą sprzedaż w Europie. W przypadku niemieckiej gospodarki od globalizacji nie ma odwrotu. RFN w latach 2003–2008 była największym eksporterem świata, by stracić ten tytuł dopiero na rzecz Chin. Eksport stanowił w 2008 roku około 40% PKB Niemiec, co jest odsetkiem dwukrotnie wyższym niż 20 lat wcześniej oraz dużo wyższym od innych gospodarek podobnej wielkości. W latach 1999–2011 aż 20% niemieckiego wzrostu gospodarczego pochodziło z nadwyżki handlowej.

Jeszcze za czasów Helmuta Kohla (na początku lat 90.) w niemieckiej polityce istniały tendencje do wspierania Chin, zwłaszcza po wydarzeniach na placu Tian'anmen, jednak niewiele osób w RFN spodziewało się, że kraj ten będzie się rozwijał tak dynamicznie w kolejnych kilkunastu latach. **W czasie drugiej kadencji Gerharda Schrödera (1998–2005) Niemcy dostrzegli wyraźniej perspektywy współpracy z krajami BRIC. Rząd socjaldemokratów postanowił wówczas spojrzeć bardziej pragmatycznie na współpracę**

² Globalisierung: Die meisten sehen mehr Risiken als Chancen, Institut für Demoskopie Allensbach, 2006, http://www.ifd-allensbach.de/uploads/tx_reportsdocs/prd_0611.pdf, s. 2.

³ http://www.bertelsmann-stiftung.de/cps/rde/xchg/bst/hs.xsl/nachrichten_109784.htm

gospodarczą, zwłaszcza z Chinami i Rosją, odsuwając kwestie szerzenia wartości demokratycznych na bok. Ówczesnemu kanclerzowi RFN chodziło o wzmocnienie pozycji konkurencyjnej niemieckich przedsiębiorstw poprzez zacieśnienie więzów politycznych, dlatego zaczął częściej składać wizyty w krajach Azji. Przedstawiciele niemieckiej gospodarki byli szczególnie zainteresowani silniejszymi relacjami z Pekinem, doceniając tempo wzrostu gospodarki chińskiej. Schröder, aby zwiększyć szanse niemieckich przedsiębiorstw, unikał krytyki Chin, popierając nawet zniesienie embarga UE na eksport broni do tego kraju oraz starał się rokrocznie spotykać z chińskimi przywódcami.

Kanclerz Angela Merkel, po początkowych oporach w swojej pierwszej kadencji, w drugiej konsekwentnie realizowała strategię zacieśniania współpracy politycznej i gospodarczej z Chinami, Indiami i Brazylią, a także z mniejszymi krajami Azji Południowo-Wschodniej. Z początku podchodziła ona ostrożniej niż jej poprzednik do współpracy zwłaszcza z krajami niedemokratycznymi, przez co na początku kadencji pogorszeniu uległy stosunki z Chinami, kiedy Merkel odmówiła uczestnictwa w otwarciu igrzysk olimpijskich w Pekinie w 2008 roku. Z czasem i ona przekonała się, że ściślejsza współpraca z krajami BRIC pozwoli w dłuższym okresie realizować globalne cele Berlina, takie jak zapobieganie zmianom klimatycznym, niekontrolowanej migracji, rozpowszechnianiu broni jądrowej pomoże prowadzić wspólną walkę z terroryzmem i zapewniać bezpieczeństwo energetyczne⁴. Dodatkowo tworzenie agendy globalnych problemów miało ułatwić zacieśnianie relacji z krajami BRIC. **Argumentem na rzecz zainteresowania kanclerz Merkel współpracą z gospodarkami rozwijającymi się był wzrost roli forów międzynarodowych i wyłonienie się grupy G20, która miała możliwości kształtowania agendy globalnych problemów gospodarczych.** Zwiększenie korzyści płynących z globalizacji miało być silnie wsparte przez programy rządowe. W okresie rządów koalicji CDU/CSU i FDP od 2009 roku cztery ministerstwa: spraw zagranicznych, gospodarki, pomocy rozwojowej i edukacji opublikowały strategie współpracy z gospodarkami wschodzącymi. Było to wyraźne pójście za apelami środowisk gospodarczych o większe otwarcie Niemiec na te państwa. Liczba ministerstw zaangażowana w intensyfikację relacji z gospodarkami wschodzącymi świadczyła o tym, że Niemcy traktują te zagadnienia priorytetowo, a ponadto zamierzają dążyć do stworzenia kompleksowej i długoterminowej strategii w tym zakresie. Nowe

⁴ G. Schröder, Warum wir Peking brauchen, <http://www.zeit.de/2008/30/China>

koncepty zakładały daleko idącą ekonomizację takich instrumentów, jak polityka zagraniczna, rozwojowa, edukacyjna czy kulturalna w celu ułatwienia prowadzenia biznesu niemieckim przedsiębiorstwom na rynkach wschodzących. Temu miał też służyć wizerunek RFN jako kraju zdeterminowanego do obrony liberalizacji światowej gospodarki. Niemcy wcześniej zidentyfikowali ryzyko wzrostu protekcyjizmu w obrotach międzynarodowych w odpowiedzi na kryzys i także na forum G20 zdecydowanie bronili idei wolnych przepływów handlowych na świecie i jak największej liberalizacji wymiany handlowej. Starali się też blokować protekcyjnistyczne działania Unii Europejskiej na przykład w odniesieniu do Chin, nie zgadzając się na plany komisarza ds. przemysłu UE wprowadzenia ograniczeń w inwestycjach pozaunijnych w sektorach strategicznych Wspólnoty.

Kryzys zwiększył także znaczenie polityczne RFN w świecie, gdyż kraj ten stał się kluczowym inicjatorem rozwiązywania problemów strefy euro oraz głównym płatnikiem, stabilizującym sytuację krajów zmagających się z zadłużeniem. Miało to szczególne znaczenie dla Chin, które utrzymywały w swoim portfelu inwestycyjnym znaczne rezerwy walutowe euro, a także obligacji wielu państw strefy euro pogrążonych w kryzysie. Uznały one zawirowania w unii walutowej za dobry moment do rozpoczęcia ekspansji w Europie. Pekin dostrzegł pogłębiającą się dysproporcję pomiędzy utrzymującą wysoką dynamikę wzrostu gospodarką Niemiec oraz pogrążoną w stagnacji i gnębioną przez problemy strukturalne gospodarką Francji. Uznał więc Berlin za najważniejszego partnera w kontaktach z Unią Europejską, stanowiącą główny rynek zbytu dla chińskiego eksportu. Przykładem zmiany w relacjach niemiecko-chińskich mogły być kolejne spotkania przywódców chińskich z kanclerz Angelą Merkel, na których omawiano sposoby wyjścia z kryzysu strefy euro i prowadzono rozmowy o zakupach obligacji krajów najbardziej zadłużonych. Z drugiej strony Pekin traktował niemiecką kanclerz jako mediatora w stosunkach Chiny-UE, gdy Komisja Europejska zagroziła wprowadzeniem ceł karnych na chińskie instalacje solarne w 2013 roku. Elity pozostałych gospodarek wschodzących, takich jak Indie czy Brazylia, również zaczęły postrzegać Berlin jako głównego rozgrywającego w UE. Te zmiany w postrzeganiu Niemiec wzmogły ambicje Berlina kształtowania agendy zarządzania gospodarką globalną, np. na forum G20. RFN, ponownie oceniając swoje atuty – takie jak dobra reputacja kraju w świecie, siła gospodarki, wysoki poziom technologii, siła niemieckich przedsiębiorstw czy dobre relacje z najbardziej perspektywicznymi gospodarkami świata – uznała, że ma możliwość wpływania na kwestie istotne dla całego świata, np. sposoby rozwiązywania kryzysu finansowego czy walkę ze zmianami klimatycznymi. W tym celu Niemcy zdecydowali się

włączyć najbardziej z ich punktu widzenia atrakcyjne gospodarki, tj. Chiny i Indie, do grona partnerów w procesie konsultacji dwustronnych. Świadczyło to również o tym, że Berlin wiąże z tymi krajami nadzieje pogłębienia relacji politycznych oraz liczy, że dobre stosunki z nimi pozwolą skutecznie bronić niemieckich interesów na forach międzynarodowej współpracy, takich jak G20 czy ONZ.

I. ROLA PAŃSTWA WE WSPARCIU DZIAŁALNOŚCI NIEMIECKICH PRZEDSIĘBIORSTW W KRAJACH BRIC

Gdy niemieckie przedsiębiorstwa zaczynały wchodzić na rynki krajów BRIC, nie wymagało to szczególnego wsparcia ze strony rządu federalnego i polegało głównie na sprzedaży towarów na tych rynkach. Obecnie coraz większa liczba miejsc pracy w Niemczech zależy od tempa wzrostu gospodarczego w państwach BRIC, a niemieckie firmy decydują się coraz częściej na znaczne inwestycje w tych krajach. Przedsiębiorcy oczekują zatem pomocy rządu w pogłębieniu relacji, a także we wprowadzeniu zasad prawnych i norm technicznych, które ułatwią im prowadzenie biznesu i ograniczą skalę ryzyka politycznego. Ta ostatnia kwestia ma duże znaczenie we wszystkich krajach BRIC, gdyż w każdym z nich państwo odgrywa ważną rolę w funkcjonowaniu gospodarki. Elity niemieckie dostrzegają również, że wraz z rozwojem relacji gospodarczych zwiększają się możliwości RFN oddziaływania na politykę tych państw, poszerzają się możliwości współpracy z nimi w różnych gremiach. Ambicją Niemiec jest także poprawa warunków prowadzenia biznesu w tych krajach, dla których w konsekwencji kryzysu strefy euro będzie to ważne źródło wzrostu produkcji. RFN z silniejszą pozycją w Unii Europejskiej liczy także na większe możliwości wpływania na znoszenie barier handlowych i postępy w liberalizacji gospodarek krajów BRIC.

1. Koncepcje współpracy z gospodarkami wschodzącymi

Wyrazem rosnących ambicji Niemiec na arenie międzynarodowej, a także chęci intensyfikacji stosunków z gospodarkami wschodzącymi jest rosnąca liczba niemieckich inicjatyw na rzecz współpracy z tymi partnerami. **Niemcy na bazie dotychczasowych doświadczeń i zmian wywołanych przez kryzys dążą do stworzenia całościowego programu intensyfikacji relacji politycznych z krajami BRIC oraz lepszej współpracy z nimi na forach takich jak ONZ, G20 czy MFW.**

Pierwsze koncepcje pogłębienia współpracy z gospodarkami wschodzącymi były strategiami sektorowymi, tworzonymi przez poszczególne niemieckie ministerstwa bez koordynacji z innymi instytucjami. **Już w 2010 roku Ministerstwo Gospodarki RFN opublikowało szczegóły planu zwiększenia politycznego wsparcia dla niemieckich małych i średnich przedsiębiorstw działających za granicą („Zagraniczna ofensywa gospodarcza:**

Wykorzystać szanse na świecie”⁵). Ministerstwo kładło nacisk zarówno na projekty zwiększające atrakcyjność Niemiec jako miejsca lokowania inwestycji, jak i polityczne wsparcie niemieckich przedsiębiorstw, które mogą mieć problemy z ekspansją na rynkach wschodzących. W ramach tego planu ministerstwo przewidywało takie działania, jak: ułatwianie i odbiurokratyzowanie procedury uzyskania pozwolenia na pracę dla najzdolniejszych pracowników zagranicznych, „dyplomacja sportowa” poprzez pozyskiwanie kontraktów dla niemieckich firm przy organizacji wydarzeń sportowych (m.in. Mistrzostw Świata w Piłce Nożnej w 2014 roku oraz Letnich Igrzysk Olimpijskich w 2016 roku organizowanych w Brazylii). Większy nacisk miał być położony na wsparcie branż innych niż tradycyjne, tj. firm z sektora transportowego, ochrony zdrowia, technologii bezpieczeństwa, sektora obronnego, lotniczego, energetycznego. Nowymi instrumentami służącymi do realizacji tego celu były: kampanie promocyjne na świecie podkreślające zalety Niemiec jako miejsca lokalizacji inwestycji, organizowanie wydarzeń ułatwiających pozyskiwanie partnerów zagranicznych dla niemieckich firm, odbiurokratyzowanie procedur udzielania wsparcia tym przedsiębiorstwom i zwiększenie środków na gwarancje eksportowe, tworzenie instytucji wsparcia inwestycji za granicą (w zakresie doradztwa, finansowania, wsparcia politycznego), rozbudowa sieci izb handlowych, aktywne reprezentowanie Niemiec na targach. Oprócz tego ministerstwo przewidywało tworzenie klarownych ram współpracy dla firm za granicą poprzez dalsze prace nad liberalizacją handlu światowego, podpisywanie dwustronnych umów o wolnym handlu. W koncepcji wymieniono między innymi dialog energetyczny jako pole współpracy z Brazylią, Chinami, Indiami, a także z Rosją.

Zmiany niemieckiej polityki zagranicznej wobec gospodarek wschodzących nie ominęły też sfery polityki rozwojowej. Po objęciu stanowiska ministra ds. pomocy rozwojowej i współpracy przez Dirka Niebla z partii FDP zauważalne były jego próby powiązania wsparcia dla krajów najbardziej potrzebujących z celami niemieckiej polityki zagranicznej i obronnej. Przykładem tego mogły być jego wspólne wizyty z ministrem spraw zagranicznych Guido Westerwelle w takich krajach jak RPA, Tanzania, Dżibuti⁶, a także w Egipcie⁷ oraz

⁵ Die Außenwirtschaftsoffensive. Chance nutzen weltweit, Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie, Berlin 2010, <http://www.bmwi.de/Dateien/BMWi/PDF/aussenwirtschaftsoffensive-2010,property=pdf,bereich=bmwi2012,sprache=de,rwb=true.pdf>

⁶ <http://www.osw.waw.pl/pl/publikacje/best/2010-04-14/niemieckie-interesy-w-afryce>

⁷ A. Ciechanowicz, J. Gotkowska, Niemcy wobec rewolucji w Afryce, BEST OSW, Nr 9(169), Warszawa 2011, <http://www.osw.waw.pl/pl/publikacje/best/2011-03-09/niemcy-wobec-rewolucji-w-afryce-polnocnej>

podpisanie przez jego resort umowy z Ministerstwem Obrony o prowadzeniu projektów rozwojowych w krajach, w których operacje przeprowadza Bundeswehra⁸. Świadczyło to o nowej koncepcji polityki rozwojowej, od tej pory ściśle powiązanej z interesami gospodarczymi i polityką zagraniczną RFN. Pomysły na realizację tego celu zostały zawarte w nowej strategii Ministerstwa Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (zajmującego się pomocą rozwojową). **W 2011 roku opublikowano koncepcję współpracy ze strategicznymi krajami, m.in. Brazylią i Indiami, które określono jako globalnych partnerów w pomocy rozwojowej**⁹. Objęto nimi państwa, które poprzez swoje znaczenie przemysłowe, a także geopolityczne, odgrywają kluczową rolę w rozwiązywaniu problemów globalnych na forum G20. Zwrócono uwagę na rosnącą rolę nowych gospodarek wschodzących z dużym udziałem przemysłu, z którymi Niemcy mają coraz więcej wspólnych interesów w dziedzinie bezpieczeństwa, ekonomii czy ochrony klimatu (np. na forach grupy G20). Ze względu na istniejący wciąż w tych państwach wysoki poziom ubóstwa wskazano ponadto na wykorzystanie niemieckiej pomocy rozwojowej do stymulowania współpracy w celu lepszej ochrony klimatu, transformacji instytucjonalnej i gospodarczej w tych krajach. Cele te są spójne z interesami gospodarczymi Niemiec. **W koncepcji uznano konieczność silniejszego włączenia niemieckich przedsiębiorstw w pomoc rozwojową, co ułatwi im później nawiązywanie kontaktów w tych krajach. Rekomendowano, aby organizacje społeczeństwa obywatelskiego wzięły natomiast na siebie tradycyjne cele polityki rozwojowej, takie jak zwalczanie biedy i działały komplementarnie do ministerstwa.** W dokumencie za najważniejszych partnerów w tym procesie uznano kraje takie jak Brazylia, Indie, Indonezja, Meksyk i RPA, do których mogą dołączyć także inne dynamicznie rozwijające się kraje. Wyselekcjonowanie tych właśnie państw jest zbieżne z niemieckimi intencjami intensyfikacji współpracy gospodarczej z węższą grupą gospodarek wschodzących, ale na większą skalę. Z tej strategii można wyciągnąć wniosek, że nakłady pomocy rozwojowej kierowanej do Brazylii i Indii powinny w najbliższych latach dynamicznie rosnąć. Niemcy chcą skorzystać z doświadczeń w Chinach i za pomocą sektorowo skierowanych, większych środków wspierać swoje przedsiębiorstwa w ekspansji na tych rynkach. Będzie temu sprzyjało również dążenie rządu federalnego do

⁸ <http://www.osw.waw.pl/pl/publikacje/best/2011-06-15/niemiecka-polityka-rozwojowa-we-wspolpracy-z-bundeswehra>

⁹ Konzept der entwicklungspolitischen Zusammenarbeit mit Globalen Entwicklungspartnern, http://www.bmz.de/de/publikationen/reihen/strategiepapiere/Strategiepapier305_06_2011.pdf

spełnienia Celów Milenijnych ONZ i zwiększenia udziału pomocy rozwojowej z obecnych 0,39% PKB do 0,7% PKB w 2015 roku. W ostatnich latach realizacja tych zobowiązań znacznie przyspieszyła (w okresie 1997–2004 RFN przeznaczała zaledwie 0,27% PKB na pomoc rozwojową).

Także w niemieckiej koncepcji zagranicznej polityki kulturalnej i edukacyjnej („Zagraniczna polityka kulturalna i edukacyjna w czasach globalizacji: pozyskiwanie partnerów, przekazywanie wartości, reprezentowanie interesów”¹⁰) opublikowanej w 2011 roku przez Federalne Ministerstwo Spraw Zagranicznych widać większy nacisk na współpracę z gospodarkami wschodzącymi. W koncepcji tej zwrócono uwagę, że Niemcy wobec rosnącej presji globalizacyjnej, oprócz pielęgnowania starych sojuszy w Europie, powinny budować nowe partnerstwa, które mogą być korzystne dla Niemiec w rozwiązywaniu problemów globalnych, np. na forum ONZ. W koncepcji przedstawiono przykład Indii jako kraju, który jest we właściwy sposób wspierany przez niemiecką politykę edukacyjną i kulturalną poprzez dofinansowywanie nauki języka niemieckiego w 1000 szkół oraz organizację roku kultury Niemiec. Podobnie można zilustrować współpracę w tym zakresie z Chinami (partnerstwa między uniwersytetami i budowa kampusów) oraz z Brazylią (budowa niemieckiego domu wiedzy i innowacji w São Paulo i organizacja roku Niemiec w Brazylii). Koncepcja zaleca ponadto wykorzystywanie w większym stopniu w kooperacji z partnerami zagranicznymi takich instrumentów, jak: współpraca edukacyjna (promowanie nauki języka niemieckiego, polityki kulturalnej), rozwijanie zagranicznej polityki edukacyjnej (rozwój programów studiów dla obcokrajowców i nowych stypendiów), koordynacja działań niemieckich organizacji zagranicznych z działaniami placówek edukacyjnych i kulturalnych, intensywniejsze używanie nowoczesnych form komunikacji dla utrwalenia korzystnego wizerunku Niemiec w zagranicznych mediach. O skali zmiany paradygmatu niemieckiej polityki kulturalnej i edukacyjnej za granicą mógł świadczyć fakt, że posłowie SPD w interpelacji złożonej w Bundestagu zarzucili kierownictwu Federalnego Ministerstwa Spraw Zagranicznych, że przekształca ono tę politykę w kolejny instrument podporządkowany realizacji interesów RFN i zamierza ręcznie sterować tą polityką¹¹.

¹⁰ Auswärtige Kultur- und Bildungspolitik in Zeiten der Globalisierung: Partner gewinnen, Werte vermitteln, Interessen vertreten, Ausärtiges Amt, Berlin 2011, <http://www.auslandsschulnetz.de/wws/bin/300902-303206-2-akbp-konzeption-2011.pdf>

¹¹ <http://dip21.bundestag.de/dip21/btd/17/098/1709839.pdf>

Jednym z najważniejszych dokumentów ilustrujących zmianę w podejściu rządu federalnego do współpracy z gospodarkami wschodzącymi była koncepcja „Współtworzenie globalizacji – Rozbudowa partnerstw – Dzielenie odpowiedzialności” („Globalisierung gestalten – Partnerschaften ausbauen – Verantwortung teilen”¹²). Była to pierwsza próba stworzenia kompleksowej strategii współpracy z gospodarkami wschodzącymi. Autorzy dokumentu nie kryli, że stanowi on ofertę współpracy dla nowych mocarstw regionalnych (gospodarek wschodzących), które nie należą do UE, G8, NATO lub OBWE, a które wyróżniają się w swoich regionach znaczącą siłą lub potencjałem gospodarczym i możliwościami odgrywania ważnej roli w sąsiedztwie i na świecie¹³. Niemcy w dokumencie zarysowują dążenie do zacieśniania więzów z tymi krajami, w celu tworzenia stabilnego, opartego na jasnych regułach, wielostronnego systemu dysponującego sprawnymi instytucjami. Nowa wizja współpracy z gospodarkami wschodzącymi była obecna już we wcześniej opublikowanych strategiach sektorowych, jednak dopiero ten dokument spiął je w jedną całość, a także pokazał nowe koncepcje współpracy z nimi. Niemcy chcą tworzyć z tymi krajami nowe formaty i sieci współpracy w konkretnych kwestiach, w celu uzyskania stabilniejszych relacji z tymi państwami oraz wpływu na ich politykę. RFN ma ambicje reprezentowania UE w relacjach z gospodarkami wschodzącymi. Wymieniane są możliwe pola takiej współpracy w obszarach:

- bezpieczeństwa i pokoju;
- praw człowieka i praworządności;
- gospodarki i finansów;
- zasobów, żywności oraz energetyki;
- pracy, kwestii społecznych i ochrony zdrowia;
- zrównoważonego rozwoju.

Dokument zwraca uwagę, że kryzys gospodarczy sprzyjał silniejszemu powiązaniu i mocniejszej instytucjonalizacji relacji Niemiec z gospodarkami wschodzącymi, m.in. poprzez współpracę na forum ONZ, G20 czy OECD; tendencję tę należy umacniać. RFN zamierza wykorzystywać także instrumenty oferowane przez Unię Europejską (strategiczne partnerstwa UE, Europejska Służba Działań Zewnętrznych). Zdaniem autorów należy przełożyć

¹² Globalisierung gestalten – Partnerschaften ausbauen – Verantwortung teilen: Konzept der Bundesregierung, Bundesregierung, Berlin 2012, <http://www.auswaertiges-amt.de/cae/servlet/contentblob/608384/publicationFile/169957/Gestaltungsmaechtekonzept.pdf>

¹³ A. Ciechanowicz, K. Popławski, Niemiecka koncepcja zwiększenia korzyści gospodarczych z globalizacji, BEST OSW, Nr 9(210), Warszawa 2012, <http://www.osw.waw.pl/pl/publikacje/best/2012-02-29/niemiecka-koncepcja-zwiekszenia-korzysci-gospodarczych-z-globalizacji>

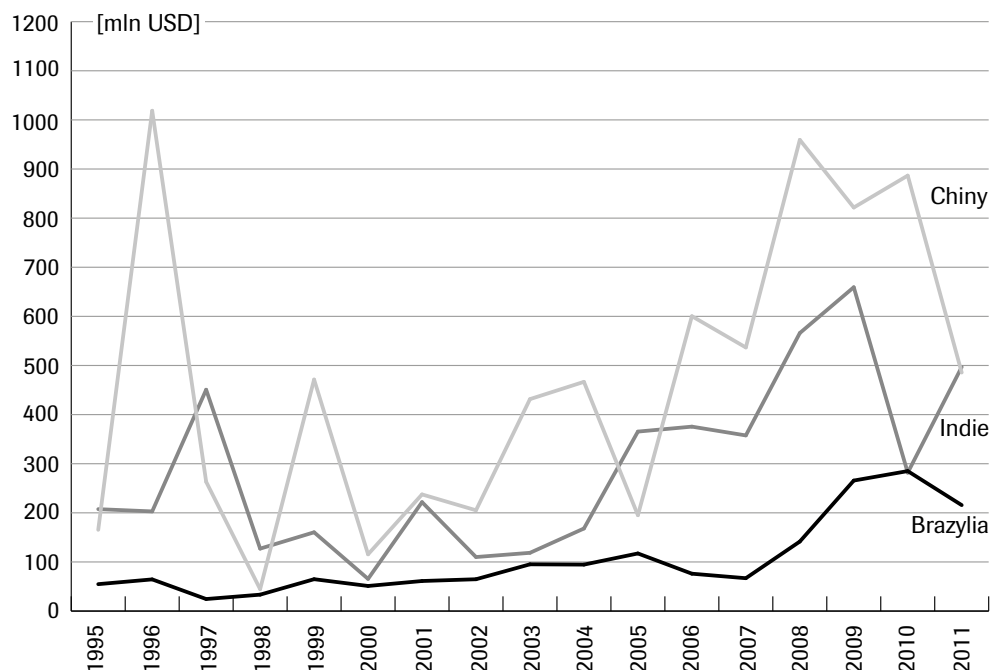
lepsze relacje z gospodarkami wschodzącymi na kontrakty i ułatwienie dostępu do rynku niemieckim firmom, do czego można dążyć za pomocą instrumentów wsparcia firm za granicą oraz odpowiedniej polityki handlowej. **Kontakty te można też wykorzystać do promowania celów politycznych, socjalnych czy gospodarczych, takich jak dalsza liberalizacja handlu, a także ustalenia klarownych reguł wspierania eksportu, aby uniknąć dumpingu, zapewnić stabilne dostawy surowców dla gospodarki, promować rozwój odnawialnych źródeł energii i zapobiegać globalnym epidemiom. W dokumencie podkreślono, że do tej pory w niewystarczającym stopniu wykorzystywano możliwości organizacji obywatelskich i podmiotów niepowiązanych bezpośrednio z państwem.** Ta dziedzina kontaktów niesie duży potencjał zwiększenia różnorodności form współpracy i skuteczności polityki zagranicznej. W tym celu można wykorzystać politykę kulturalną i edukacyjną poprzez wspieranie wymiany przedstawicieli kultury i społeczeństwa obywatelskiego. Taką formę współpracy reprezentuje m.in. projekt Asia-Europe Meetings, w ramach którego organizowane są spotkania z ekspertami z gospodarek wschodzących. Elementem tego typu działań mają być także inicjatywy promowania niemieckiej kultury w krajach cieszącym się największym zainteresowaniem RFN i promowania ich kultury w społeczeństwie niemieckim poprzez realizowanie kulturalnych przedsięwzięć, jak np. rok wietnamski w Niemczech w 2010 roku, rok indyjski w 2012, rok kultury chińskiej w 2012 roku.

2. Pomoc rozwojowa

Pomoc rozwojowa odgrywa ważną rolę we wspieraniu niemieckich relacji gospodarczych. Nawet jeśli środki przeznaczane na poszczególne kraje nie stanowią znaczącej części ich PKB, to umożliwiają kreowanie pozytywnego wizerunku RFN, a także adresowanie pomocy do konkretnych sektorów, na których niemieckim firmom zależy najbardziej. Jednym z przykładów takiej kooperacji są relacje z Pekinem. Niemcy już w 1982 roku, rozpoczynając ściślejszą współpracę z Chinami, w ramach pomocy rozwojowej pomagali im w zwalczaniu ubóstwa czy też oferowali technologie rozwoju energii odnawialnej. RFN kontynuowała inicjatywy pomocy dla tego państwa także w ostatnich latach, starając się pomagać w przypadkach katastrof naturalnych, co pozwalało na podtrzymywanie pozytywnego wizerunku. Jubileusz 20-lecia niemieckiej pomocy rozwojowej dla Chin zaproponowany przez Pekin stał się też okazją do przerwania impasu w relacjach dyplomatycznych, jaki nastąpił po decyzji Angeli Merkel o rezygnacji z uczestnictwa w otwarciu Igrzysk Olimpijskich w Pekinie w 2008 roku. Chiny, doceniają znaczenie

niemieckiej pomocy skutkującej często napływem nowych technologii do tego kraju (Niemcy były drugim najważniejszym darczyńcą po Japonii).

Rysunek 1. Napływ niemieckiej pomocy rozwojowej do krajów BRIC



Źródło: OECD

Z danych dotyczących niemieckiej pomocy rozwojowej dla Brazylii, Chin i Indii (Niemcy nie przekazywali pomocy Rosji) wynika, że w ostatniej dekadzie, a zwłaszcza za rządów koalicji CDU/CSU-FDP doszło do zwiększenia funduszy na wsparcie tych krajów. Warto jednak zwrócić uwagę, że średnio 35% środków jest przekazywana za pośrednictwem organizacji wielostronnych. Przykładowo w 2010 roku bezpośrednio z Ministerstwa Współpracy Gospodarczej i Rozwoju zostały sfinansowane projekty w Chinach o wartości 190 mln euro, w Indiach – 396 mln euro, a w Brazylii – 150 mln euro.

Analizując zakres tematyczny projektów realizowanych obecnie przez Niemcy w Chinach, Indiach czy Brazylii, widać wyraźnie sektorowy charakter pomocy, silnie ukierunkowanej na rozwój odnawialnych źródeł energii, technologii ochrony środowiska, projektów energetycznych (we wszystkich krajach) oraz na rozwój gospodarki i budowy państwa prawa (głównie w Chinach). W ostatnich latach widać większe nakłady Niemiec z pomocy rozwojowej kierowane na rynki Indii i Brazylii (zgodnie z niemiecką strategią partnerstw surowcowych).

Do 2010 roku Chiny mogły liczyć na największe wsparcie finansowe, które średnio osiągało wysokość ponad 430 mln USD rocznie. 2010 rok był ostatnim rokiem pomocy rozwojowej dla Chin ze względu na dużą krytykę wspomagania państwa, które w oczach opinii publicznej nie jest już krajem rozwijającym się i może wkrótce stać się konkurentem Niemiec w handlu światowym. Stało się to po okresie hojnego wspierania Chin, które były drugim największym beneficjentem pomocy ze strony Niemiec, po Iraku¹⁴. Nie oznacza to jednak wycofania się RFN z obecnie prowadzonych projektów, które mają trwać do 2014 roku. Znaczne kwoty były przeznaczone na pomoc dla Indii i sięgały średnio 260 mln USD rocznie. Także w przypadku Brazylii wsparcie rozwojowe rosło zwłaszcza w latach 2008–2010 i wynosiło średnio 90 mln USD rocznie.

Indie są dobrym przykładem wykorzystywania przez Niemcy pomocy rozwojowej do realizowania strategicznych interesów. Od 1958 do 1997 roku RFN przeznaczyła z tego tytułu dla Indii 17,3 mld DM. W ostatnich latach jednak pomoc ta została przekierowana ze wspomagania systemu ochrony zdrowia na rozwój zielonych technologii i rozbudowę pozyskiwania energii ze źródeł odnawialnych¹⁵. Indie oferują przede wszystkim duży i bardzo perspektywiczny rynek energetyczny, gdyż obecnie zaledwie 700 mln z 1,2 mld ludności Indii ma dostęp do sieci energetycznej¹⁶. Dlatego KfW Entwicklungsbank wspiera Indie już od 1999 roku w rozwoju energii odnawialnych. Niemcy realizują w Indiach projekt „Solar Roofs and German Schools and Institutions abroad” zainicjowany przez Niemiecką Agencję Energii (DENA). W ramach tego programu niemiecka firma IBC Solar zainstaluje wraz z lokalnym partnerem 35 modułów solarowych o mocy 7,8 kW w Instytucie Goethego w Bangalore. Niemcy pracują też wspólnie z Hindusami nad projektem Indyjsko-Niemieckiego Programu Energetycznego (IGEN) realizowanego przez Niemiecki Związek Współpracy Technicznej oraz Ministerstwo Energii Indii. RFN w ramach tego przedsięwzięcia pomaga Indiom poprzez konsultacje, usługi inżynierskie, a także wsparcie techniczne dla indyjskiego sektora energetycznego¹⁷.

¹⁴ Ch. Geinitz, Ende der Entwicklungshilfe: Noch immer fließt Geld nach China, 2010, <http://www.faz.net/aktuell/wirtschaft/wirtschaftspolitik/ende-der-entwicklungshilfe-noch-immer-fliesst-geld-nach-china-11043481.html>

¹⁵ Ch. Wagner, Die deutsch-indischen Beziehungen, Note du Cerfa, Nr 84, 2011, s. 5.
H. Lienhard, Rede an der Jahrestagung der Deutsch-Indischen Handelskammer am 27. Mai 2009, Asien-Pazifik Ausschuss der deutschen Wirtschaft, 2009, http://www.asien-pazifik-ausschuss.de/downloads/positionen/Rede_Lienhard_IGCC_2009.pdf, s. 11.

¹⁶ http://www.dresden.ihk.de/servlet/veranstaltung?veranst_id=5166&duva_id=11380&ref_knoten_id=3050&ref_detail=ver, s. 5.

¹⁷ H. Lienhard, Rede an der Jahrestagung der Deutsch-Indischen Handelskammer am 27. Mai

Cechą charakterystyczną dla stosunków Niemiec z Brazylią jest ścisła współpraca obu krajów w dziedzinie polityki klimatycznej, gdyż w Brazylii znaczny udział w bilansie energetycznym mają odnawialne źródła energii – 85% prądu dostarczają elektrownie wodne. Brazylia była też w ostatnim czasie organizatorem konferencji klimatycznej w Rio de Janeiro. Niemcy współpracując z Brazylią na rzecz ochrony klimatu, dążą do rozwoju eksportu do tego kraju technologii pozyskiwania energii z wiatru. **RFN próbuje wykorzystywać organizacje pomocy rozwojowej do promowania rozwoju energetyki wiatrowej i solarnej oraz odpowiednich rozwiązań legislacyjnych dla wdrażania tych technologii w Brazylii.** Przykładem może być zorganizowana przez Ministerstwo Gospodarki RFN przy pomocy Organizacji Pomocy Rozwojowej (Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit) konferencja w Brazylii poświęcona rozwojowi rynku energii solarnej w Niemczech w 2009 roku¹⁸. Niemiecka prasa donosiła, że pomysł budowy stadionu w Brazylii zasilanego energią solarną był inspirowany doświadczeniami niemieckimi. Pomimo kontrowersji dotyczących tego, czy Brazylię wciąż można zaliczyć do krajów potrzebujących pomocy rozwojowej, Niemcy nadal udzielają jej wsparcia. Według danych Ministerstwa Współpracy Gospodarczej i Rozwoju w 2011 roku Niemcy przeznaczyły na te działania 108 mln euro, co stanowiło 3,2% środków przekazywanych przez RFN na współpracę dwustronną i sytuowało Niemcy na drugim miejscu po Japonii. Jedną z kluczowych idei niemieckiej pomocy rozwojowej jest przetarcie drogi dla kapitału prywatnego¹⁹. Z tego względu głównymi projektami było wspieranie rozbudowy instalacji solarnych oraz elektrowni wiatrowych. Pomoc służyła też finansowaniu przedsięwzięć związanych z organizacją wydarzeń sportowych, czego przykładem było dofinansowanie przez Niemcy organizacji mistrzostw w piłce ulicznej²⁰.

2009, Asien-Pazifik Ausschuss der deutschen Wirtschaft, 2009, http://www.asien-pazifik-ausschuss.de/downloads/positionen/Rede_Lienhard_IGCC_2009.pdf, s. 5–6.

¹⁸ F. Specht, Brasilien: Mit deutscher Hilfe zur „Green Economy“, 2012, <http://www.handelsblatt.com/unternehmen/industrie/brasilien-bei-sonnenschein-laeuft-der-stromzaehler-rueckwaerts/6700982-2.html>

¹⁹ http://www.bmz.de/de/presse/aktuelleMeldungen/2012/oktober/20121016_brasilien/index.html

²⁰ http://www.bmz.de/de/presse/aktuelleMeldungen/2011/september/20110911_pm_153_brasilien/index.html

3. System gwarancji ograniczających ryzyko polityczne

We wszystkich krajach BRIC państwo odgrywa ważną rolę i jest silnie zaangażowane w sterowanie gospodarką, dlatego bardzo istotna jest ochrona niemieckich przedsiębiorstw przed ryzykiem politycznym. **Gwarancje eksportowe i inwestycyjne stanowią istotną pomoc, zwłaszcza dla małych i średnich przedsiębiorstw, które nie mogą sobie pozwolić na straty w działalności zagranicznej w wyniku czynników politycznych.**

Państwo niemieckie oferuje przedsiębiorstwom pięć rodzajów wsparcia finansowego:

1. Gwarancje eksportowe państwa (tzw. gwarancje Hermesa) – instrument ten jest najważniejszą formą wspierania eksportu przez Niemcy i ma na celu głównie zabezpieczenie firm w ich działalności za granicą przed ryzykiem politycznym, a także gospodarczym. Niemcy wychodzą z założenia, że sektor prywatny nie oferuje wystarczających instrumentów wspierających przedsiębiorstwa w przypadku wystąpienia ryzyka politycznego, szczególnie w państwach niezaliczanych do OECD; lukę tę powinno wypełnić państwo. Rozbudowanie tego instrumentu wynikało również z konieczności sprostania konkurentom z zagranicy, którzy otrzymują państwowe wsparcie i mogliby mieć przewagę nad niemieckimi firmami. RFN przywiązuje wagę do kształtowania odpowiednich i jednolitych ram prawnych udzielania takiej pomocy sektorowi prywatnemu poprzez aktywność w rozmaitych gremiach, szczególnie w OECD, gdzie kluczowe są kwestie ochrony środowiska, unikania praktyk korupcyjnych, a także nadmiernego zadłużania najbiedniejszych krajów.
2. Gwarancje inwestycyjne mają na celu pomoc przedsiębiorstwom w zabezpieczeniu się przed ryzykiem politycznym inwestowania za granicą. Jest to szczególnie istotny instrument w przypadku wchodzenia na nowe, rozwijające się rynki.
3. Niewiążące kredyty finansowe państwa (tzw. UFK) – instrumenty wsparcia niemieckich strategicznych interesów, takich jak:
 - a. projekty wspierające zabezpieczenie wydobycia surowców dla RFN – państwo może użyć tego instrumentu do wspierania wydobycia i transportu surowców do Niemiec. W takich przypadkach może ono przejąć ryzyko polityczne, a także od 2008 roku ryzyko gospodarcze projektu.

Warunkiem jest jednak, aby strony ubiegające się o UFK podpisały długoterminową umowę na dostawy;

- b. pomoc dla banków udzielających pożyczek dla sektora małych i średnich przedsiębiorstw w krajach byłego bloku wschodniego – miała na celu wspieranie finansowania tych firm poprzez zabezpieczenie ich ryzyka politycznego i gospodarczego w Europie Środkowej i Wschodniej;
 - c. kredyty na realizację szczególnych interesów gospodarczych RFN w relacjach dwustronnych, uruchamiane tylko na wniosek kanclerza Niemiec. Do tej pory kredyty były stosowane przy wsparciu finansowym dla wycofania się sowieckich sił zbrojnych z NRD, a także wspierania krajów strefy euro poprzez Międzynarodowy Fundusz Walutowy podczas obecnego kryzysu.
4. Gwarancje na wyrównanie różnic odsetkowych dla kontrahentów niemieckich stoczni od 2008 roku, co miało być specjalną formą pomocy dla pogrążonych w kryzysie stoczni przy pozyskiwaniu kontraktów i miało zniwelować obciążenia w związku z rosnącymi kosztami zadłużania.
5. Gwarancje dla celów współpracy rozwojowej będące formą udzielania gwarancji na znaczące projekty pomocy rozwojowej. Niemieckie przedsiębiorstwa mogą otrzymać pomoc w postaci dopłat do odsetek kredytów lub też w formie zagwarantowanych przez państwo pożyczek.

W 2012 roku państwo niemieckie udzieliło przedsiębiorstwom gwarancji eksportowych na sumę 29 mld euro, stanowiącą 2,6% niemieckiego eksportu²¹. Gwarancje są przeważnie udzielane przedsiębiorstwom wchodzącym na nowe rynki, co szczególnie dotyczy małych i średnich przedsiębiorstw. Ponad 87,5% gwarancji udzielono firmom eksportującym na rynki wschodzące²². Z tego 715 mln euro wsparło eksport produktów z sektora odnawialnych źródeł energii. Według analiz niemieckich instytutów badawczych, gwarancje pozwoliły na utrzymanie w niemieckiej gospodarce średnio 141 tys. miejsc pracy w latach 2000–2009, przy czym w roku 2010 liczba ta

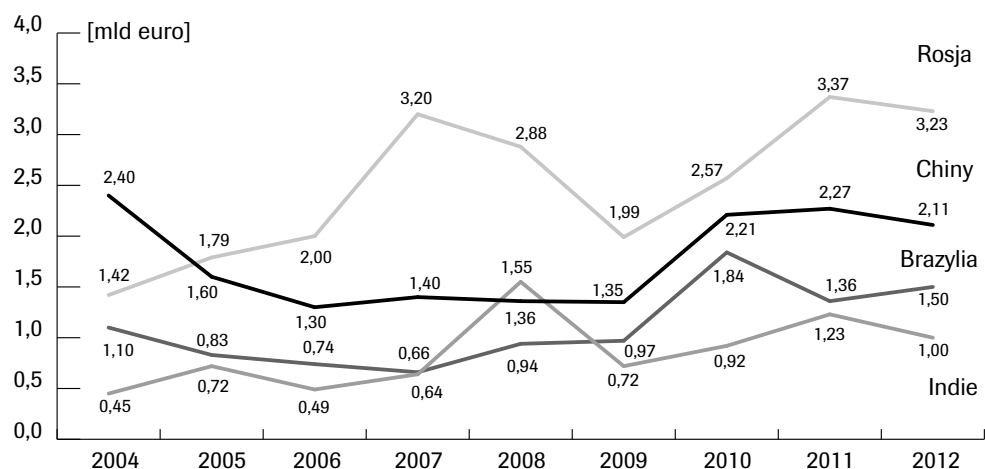
²¹ Exportkreditgarantien der Bundesrepublik Deutschland: Jahresbericht 2012, http://www.agaportal.de/pdf/berichte/jb_2012.pdf

²² Investitionsgarantien der Bundesrepublik Deutschland – Direktinvestitionen Ausland: Jahresbericht 2011, http://www.agaportal.de/pdf/dia_ufk/berichte/dia_jb2011.pdf

wzrosła do 240 tysięcy²³. Około 1/4 tego zatrudnienia przypadało na kraje BRIC. Największymi beneficjentami tego typu wsparcia są sektory maszynowy, chemiczny i elektrotechniczny, na które średnio przypada 85% wsparcia. Połowa pomocy przypadła na małe i średnie przedsiębiorstwa. 2/3 przedsiębiorstw ankietowanych było zdania, że bez gwarancji mogłyby one utracić kontrakty na rzecz innych firm.

O przyznaniu gwarancji decyduje międzyministerialna komisja składająca się z przedstawicieli Ministerstwa Gospodarki, Ministerstwa Finansów, Ministerstwa Spraw Zagranicznych i Ministerstwa Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (odpowiadającego za pomoc rozwojową). Komisja może konsultować się z ekspertami z określonych dziedzin, główną rolę w podejmowaniu decyzji odgrywa Ministerstwo Gospodarki.

Rysunek 2. Łączne gwarancje eksportowe tzw. gwarancje Hermesa udzielone niemieckim firmom działającym w krajach BRIC



Źródło: <http://www.agaportal.de>

Ostatnie lata przyniosły stabilny wzrost poziomu gwarancji eksportowych w Chinach, w Indiach oraz w Brazylii. W przypadku Rosji natomiast wyraźny był spadek gwarancji w latach 2008–2009, trend ten uległ odwróceniu w kolejnych latach. Firmy z RFN działające w krajach BRIC są

²³ Beschäftigungseffekte der Exportgarantien der Bundesrepublik Deutschland, Ifo Institut, Monachium 2011, <http://www.bmw.de/BMWi/Redaktion/PDF/Publikationen/hermesdeckung-zusammenfassung,property=pdf,bereich=bmw2012,sprache=de,rwb=true.pdf>

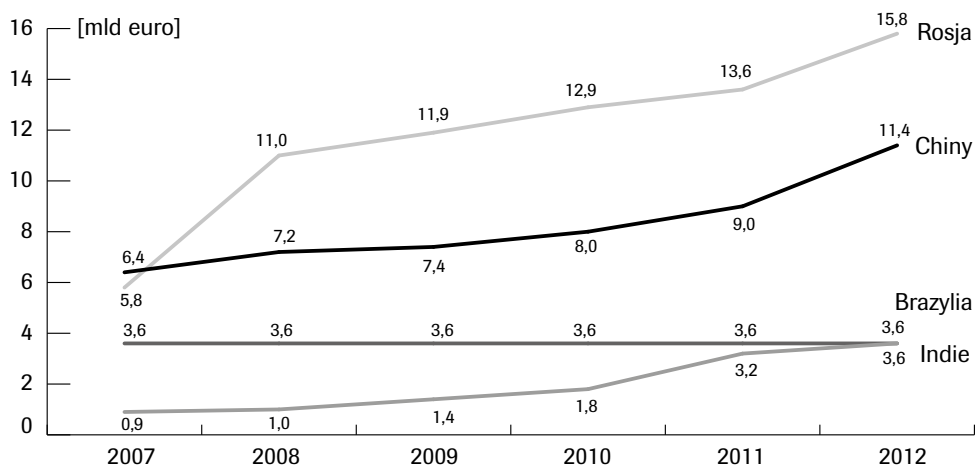
największymi beneficjentami niemieckich gwarancji eksportowych. W latach 1991–2009 niemieckie firmy na rynku rosyjskim otrzymały najwyższe wsparcie (gwarancje eksportowe na sumę 26,5 mld euro), na drugim miejscu były firmy działające na rynku chińskim (26,1 mld euro), na czwartym przedsiębiorstwa sprzedające w Brazylii (16,4 mld euro), a na ósmym firmy prowadzące działalność w Indiach (10,5 mld euro)²⁴.

W przypadku gwarancji eksportowych środki te służą zazwyczaj zabezpieczeniu dużych transakcji, co może ograniczać ich ryzyko i zmniejszać koszty ich finansowania ze strony banków. Chroni także małe i średnie przedsiębiorstwa przed utratą przychodów z transakcji, która mogłaby prowadzić do ich bankructwa. W Brazylii znaczna część środków gwarancyjnych służyła zabezpieczeniu należności krótkoterminowych. W Chinach z kolei w 2011 roku dominowały mniejsze transakcje ubezpieczające, przy czym część przypadła na przemysł stalowy i papierowy. W Indiach w 2011 roku 219 mln euro posłużyło zabezpieczeniu transakcji na rozbudowę fabryki, a 209 mln euro na wyposażenie huty. W Rosji w 2011 roku 586 mln euro spośród gwarancji przydzielono na sprzedaż 54 niemieckich pociągów na trasach regionalnych, a 496 mln euro na dostawę linii produkcyjnych do fabryk.

Nie mniej ważnym instrumentem wspomagającym ekspansję niemieckich przedsiębiorstw są gwarancje inwestycyjne, mające za zadanie wspierać przedsiębiorstwa w finansowaniu i zabezpieczaniu ich projektów inwestycyjnych, które wiążą się z trudnym do oszacowania ryzykiem politycznym. Procedura przyznawania gwarancji inwestycyjnych jest podobna do zasad udzielania gwarancji eksportowych, z tym że odpowiada za to osobna komisja. **W 2012 roku RFN udzieliła niemieckim przedsiębiorstwom nowych gwarancji inwestycyjnych na 100 projektów w 44 państwach o łącznej wartości 6,1 mld euro, przez co całkowita kwota niemieckich gwarancji zwiększyła się do 66,4 mld euro.** Tym samym całkowita suma możliwych zobowiązań państwa z tego tytułu wzrosła do 31 mld euro. Rząd, aby umożliwić większe finansowanie firmom, zwiększył od 2012 roku możliwą kwotę całkowitych gwarancji z 40 mld do 50 mld euro.

²⁴ <http://www.60jahrehermesdeckungen.de/flash/top10laender.html>

Rysunek 3. Łączne gwarancje przyznane na niemieckie inwestycje bezpośrednie w poszczególnych krajach w latach 2007–2012



Źródło: Investitionsгарантиen der Bundesrepublik Deutschland, KfW Bank

Suma udzielanych gwarancji na inwestycje w Rosji jest największa, co może świadczyć o postrzeganiu rynku rosyjskiego jako najbardziej ryzykownego, ale także o zachęcaniu przedsiębiorstw przez państwo do zaangażowania na tym rynku. Skala udzielanych gwarancji znacznie zwiększyła się w 2008 roku, a więc po ograniczeniu niemieckich inwestycji na tym rynku w 2007 roku. Według opinii części ekspertów, niemieckie banki niechętnie finansują zaangażowanie przedsiębiorstw w tym kraju, ze względu na trudne do oszacowania ryzyko polityczne.

Niemcy są świadomi konieczności udzielania pomocy przedsiębiorstwom w okresie kryzysu na rynkach krajów BRIC. W 2012 roku największa liczba wniosków o wsparcie, a także największa suma gwarancji została zaakceptowana z firm inwestujących w Chinach, Rosji i Indiach. O elastyczności gwarancji i możliwości stabilizowania dzięki nim działalności przedsiębiorstw może świadczyć to, że w 2008 roku, a więc na początku kryzysu w Europie, około 85% gwarancji przypadło na kraje BRIC, co wiązało się z przyrostem nowych gwarancji o 124%. Natomiast w 2010 roku w okresie Arabskiej Wiosny 50% nowych gwarancji przypadło na państwa Afryki, co oznaczało wzrost o 286% w stosunku do roku poprzedniego.

II. RELACJE GOSPODARCZE NIEMIEC Z KRAJAMI BRIC

Niemiecki eksport do krajów BRIC, szczególnie do Chin i do Indii, w ostatnich latach wzrastał ponadprzeciętnie na tle sprzedaży zagranicznej Unii Europejskiej na tych rynkach. **Zwłaszcza lata 2005-2012 przyniosły przyspieszony wzrost sprzedaży na rynki krajów BRIC. Z kolei pod względem importu rosło znaczenie Chin i Rosji.** Miało to przełożenie na niemiecki bilans handlowy. W stosunku do Chin uległ on znacznemu pogorszeniu. Ujemny bilans obrotów odnotowano także w handlu z Rosją. W relacjach handlowych z Indiami RFN udało się uzyskiwać nadwyżki, a w wymianie z Brazylią notowano zrównoważony bilans obrotów handlowych.

Rozwój państw BRIC zwiększył także zainteresowanie niemieckich firm inwestycjami w tych krajach, przy czym widoczna jest znacząca nadwyżka przepływu kapitału z Niemiec w porównaniu z kierunkiem odwrotnym. Wysoką dynamikę napływu niemieckiego kapitału zanotowano szczególnie na rynkach chińskim, rosyjskim i brazylijskim. Przepływy kapitałowe w odwrotnym kierunku były dużo mniejsze. Jedynie Rosję można uznać za ważnego inwestora na rynku niemieckim.

1. Rosnące znaczenie gospodarek wschodzących dla gospodarki Niemiec

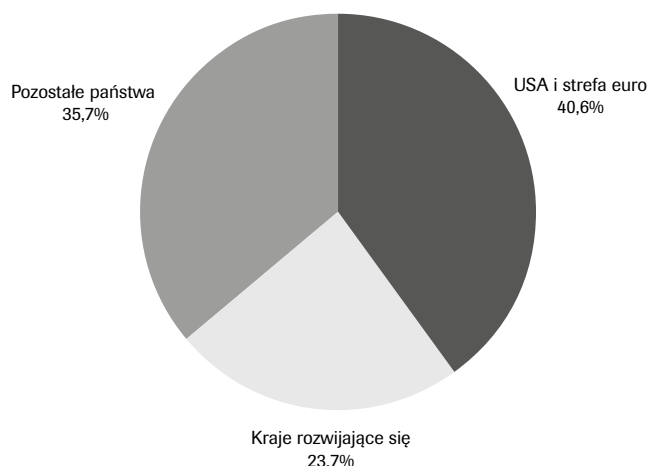
Przed kryzysem ekspansja niemieckich przedsiębiorstw na rynkach wschodzących zapewniała już znaczące korzyści gospodarce RFN, co było wynikiem szybkiego wzrostu gospodarczego w tych krajach, wysokich cen ropy naftowej, a także boomu inwestycyjnego, zwłaszcza w Azji, która importowała wiele dóbr inwestycyjnych z Niemiec, np. maszyny. W ten sposób w 2010 roku 83% wzrostu z sektorów maszynowego, produkcji pojazdów, wyrobów elektrycznych oraz chemicznych przypadało na kraje BRIC. Eksport do krajów rozwijających się zanotował mniejsze spadki w kryzysie niż do krajów rozwiniętych, co było zasługą zdrowszego systemu bankowego w tych krajach, solidniejszej polityki gospodarczej, większych rezerw dewiz oraz wysokich cen surowców.

Prawie 1/3 wzrostu niemieckiego eksportu w latach 2000-2007 pochodziła ze zwiększonego zbytu na rynkach wschodzących. W tych latach niemiecki eksport na rynki wschodzące rozwijał się ponadprzeciętnie. Wyjątkami od tej reguły był eksport do takich krajów, jak: Meksyk, Brazylia, Argentyna,

Singapur, Hongkong, Tajlandia, Indonezja czy Filipiny²⁵. W latach 2005–2010 całkowity eksport Niemiec zwiększył się o 21%. W tym samym okresie jednak zbyt w krajach BRIC rósł pięciokrotnie szybciej, bo aż o 107%²⁶.

W eksporcie RFN do krajów rozwijających się duży udział mają dobra inwestycyjne. Połowa przyrostu niemieckiego eksportu dóbr inwestycyjnych przypada na kraje rozwijające się²⁷. Niemcy korzystały z szybkiego rozwoju tych państw i chęci do intensywnego rozbudowywania przez nie infrastruktury i bazy przemysłowej, co sprzyjało zwłaszcza niemieckiej branży elektromaszynowej i chemicznej. Oprócz tego, bardzo dynamicznie rozwijały się w państwach BRIC niemieckie koncerny motoryzacyjne.

Rysunek 4. Udział krajów²⁸ o różnym poziomie dochodów w gospodarce światowej w 2011 roku



Źródło: Next Eleven: die Zweite Reihe der Schwellenländer, *Handelsblatt*, 13.03.2012, s. 7

Kryzys potwierdził trend rosnącego znaczenia gospodarek rozwijających się dla gospodarki światowej. Osiem krajów dynamicznie rozwijających się: Brazylia, Rosja, Indie, Meksyk, Wietnam, RPA, Turcja i Indonezja miało w 2011 roku już 24-procentowy udział w produkcji świata. Takie proporcje oznaczają, że

²⁵ Deutsche Exporte: Wachstumstreiber Schwellenländer, IWD Nr 35, Informationsdienst des Instituts der deutschen Wirtschaft, 2010, s. 4.

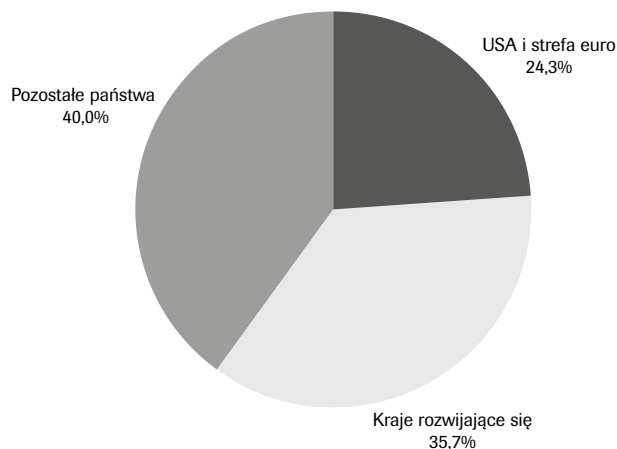
²⁶ BRIC-Staaten: Deutsche Firmen gut im Geschäft, IW Köln, Pressemitteilung Nr 28/15, 2011, s. 1.

²⁷ Deutsche Exporte: Wachstumstreiber Schwellenländer, *op. cit.*

²⁸ Do krajów rozwijających się zaliczono Brazylię, Rosję, Indie, Meksyk, Wietnam, RPA, Turcję i Indonezję.

Niemcy, aby utrzymać swój wysoki odsetek w eksporcie światowym, muszą stale umacniać obecność na tych rynkach.

Rysunek 5. Udział krajów o różnym poziomie dochodów w kreowaniu globalnego wzrostu w 2011 roku



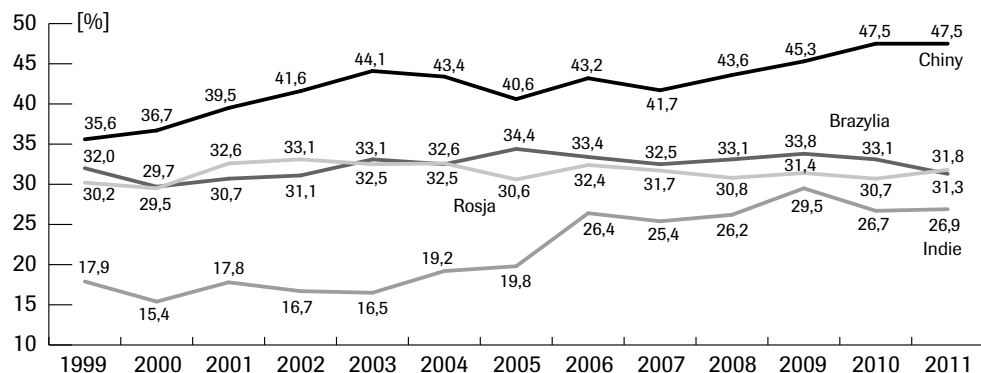
Źródło: Next Eleven: die Zweite Reihe der Schwellenländer, *Handelsblatt*, 13.03.2012

Jeszcze ważniejszą rolę kraje te odgrywają w kreowaniu wzrostu gospodarczego. Ich udział w światowym przyroście produkcji wyniósł w 2011 roku 36%, a odsetek ten będzie w dalszym ciągu rosnać na ich korzyść. Z punktu widzenia Niemiec oznacza to, że zaangażowanie w tych państwach zapewni silną pozycję niemieckim producentom w przyszłości.

2. Handel Niemiec z krajami BRIC

Niemcy mają mocną pozycję w eksporcie do krajów BRIC na tle pozostałych państw UE. Niemiecki eksport stanowił w 2011 roku 27,6% eksportu całej Wspólnoty, przy czym niemieckie PKB stanowi 20,5% gospodarki unijnej. RFN ma tym samym ponadreprezentatywny udział w eksporcie do krajów BRIC, z wyjątkiem Indii. Wprowadzenie euro było korzystne dla niemieckich eksporterów, gdyż wyeliminowało konkurowanie krajów strefy euro poprzez manipulowanie kursem walutowym. W przeszłości europejscy konkurenci RFN mogli zrekompensować wzrost płac poprzez działania na rzecz osłabienia swojej waluty, co pod parasolem wspólnej waluty stało się niemożliwe.

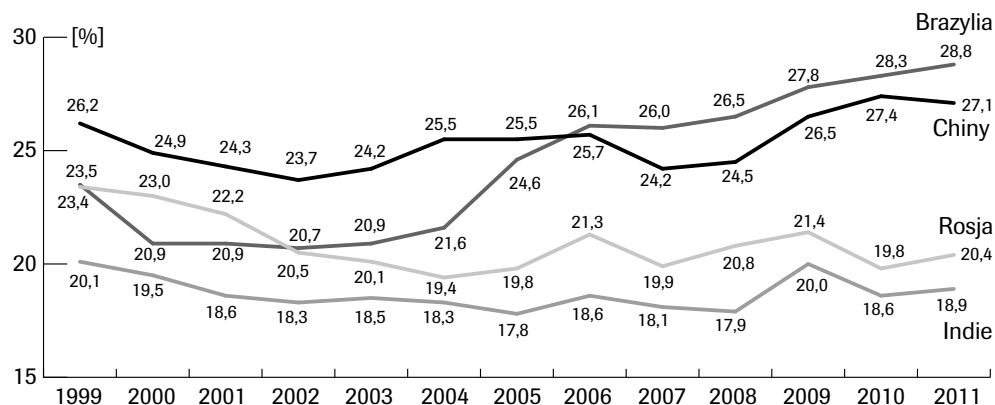
Rysunek 6. Udział RFN w eksporcie UE do poszczególnych krajów BRIC



Źródło: Federalny Urząd Statystyczny, Eurostat

Porównanie zmian w udziale niemieckiego eksportu do krajów BRIC w latach 1999–2011 pozwala zilustrować, że od czasu wprowadzenia wspólnej waluty niemiecki eksport znacznie zyskał względem pozostałych państw UE, szczególnie na rynku chińskim i brazylijskim. **Niemcom udało się zwiększyć udział w sprzedaży zagranicznej UE na rynku chińskim z 35,6% do 47,5%, a na rynku indyjskim z 17,9% do 26,9%.** Szczególnie ciekawe jest, że różne inicjatywy polityczne kooperacji z Rosją, jak np. partnerstwo dla modernizacji, w ciągu ostatniej dekady nie zdołały znacząco poprawić sytuacji niemieckich eksporterów w stosunku do pozostałych państw UE, gdyż udział eksportu RFN do Rosji zwiększył się nieznacznie z 30,2% do 31,8%. Najmniejszy wzrost udziałów odnotowała RFN na rynku brazylijskim, ponieważ niemiecki eksport nieznacznie zmniejszył udział w eksporcie UE z 32% do 31,3%.

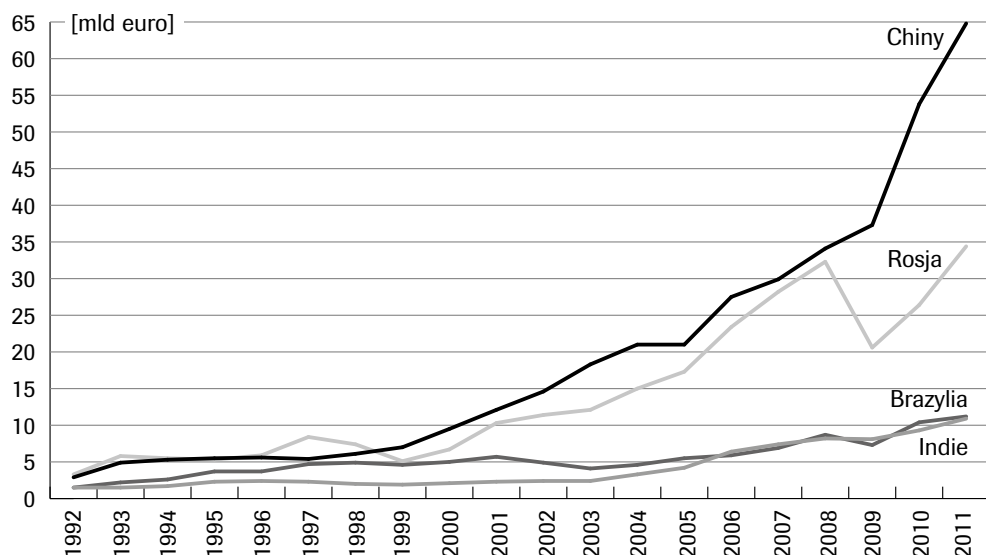
Rysunek 7. Udział RFN w imporcie UE z poszczególnych krajów BRIC



Źródło: Federalny Urząd Statystyczny, Eurostat

Silniejsza pozycja Niemiec w eksporcie UE do krajów BRIC nie przełożyła się na analogiczne zmiany w imporcie. Jedynie w przypadku Brazylii można mówić o bardziej dynamicznym wzroście importu z tego kraju w porównaniu ze średnią unijną. Pomimo znacznego zwiększenia eksportu Niemiec do Chin na tle UE, nie wzrósł udział RFN w imporcie Wspólnoty z Chin.

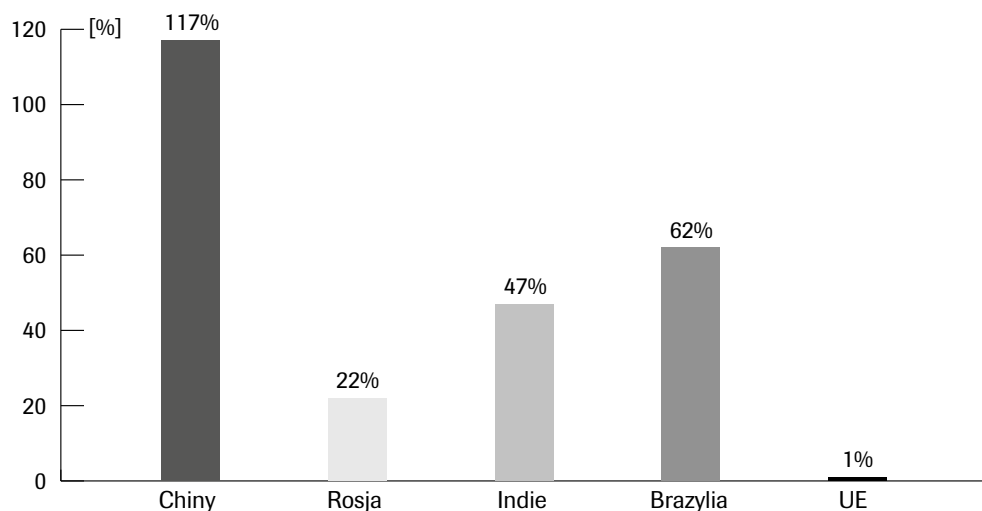
Rysunek 8. Eksport Niemiec do krajów BRIC



Źródło: Federalny Urząd Statystyczny

Niemiecki eksport na rynki krajów BRIC rozwijał się dynamicznie, jednak proces ten nie następował w podobnym tempie na wszystkich tych rynkach. Można wyróżnić rynki chiński i rosyjski, które w ostatnich latach stawały się coraz ważniejszymi miejscami zbytu niemieckich towarów. Należy przy tym pamiętać, że eksport RFN do Chin notował ponadprzeciętne wyniki na tle UE, natomiast napływ niemieckich towarów na rynek rosyjski wzrastał przeciętnie w stosunku do eksportu pozostałych członków UE. Zupełnie inne tendencje występowały w okresie kryzysu gospodarczego: w 2009 roku eksport RFN na rynek chiński przyspieszył, natomiast na rynku rosyjskim doszło do gwałtownego załamania, które udało się niemieckim eksporterom przezwyciężyć całkowicie dopiero w 2011 roku. Wynikało to z większej niż w przypadku pozostałych krajów BRIC zależności Rosji od eksportu surowców oraz od koniunktury gospodarczej w UE. Eksport na rynek Indii i Brazylii, zwłaszcza od 2005 roku, rozwija się w podobnym, stabilnym tempie. Eksport do Brazylii po latach stagnacji przyspieszył po 2003 roku, podczas gdy sprzedaż w Indiach rozwijała się w ostatniej dekadzie stabilnie, wykazując pewną zwyżkę w ostatnich latach.

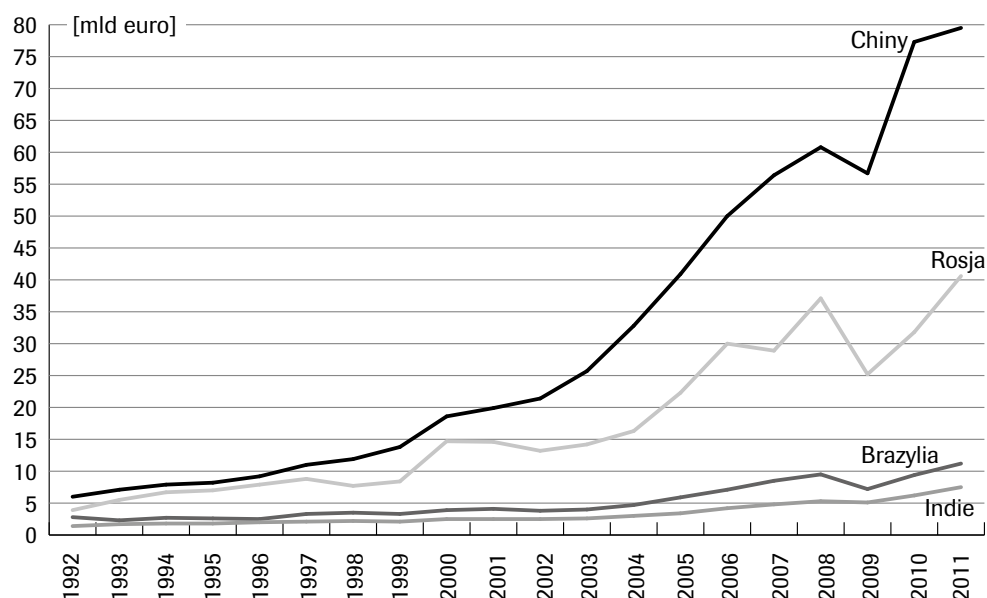
Rysunek 9. Dynamika eksportu RFN na wybranych rynkach w latach 2007–2011



Źródło: Federalny Urząd Statystyczny

Analiza tempa wzrostu sprzedaży zagranicznej w największych rynkach wschodzących pokazuje, że w latach 2007–2011 nastąpił niezwykle dynamiczny wzrost zbytu. Niemieccy eksporterzy mogli liczyć w tym okresie na podwojenie sprzedaży w Chinach, a także na wzrost o połowę wyników na rynkach brazylijskim i indyjskim. Znacznie wolniej rozwijał się eksport do Rosji, która silniej została dotknięta spowolnieniem na świecie. Na tym tle niemiecką sprzedaż na rynek UE cechowała stagnacja.

Rysunek 10. Import Niemiec z krajów BRIC

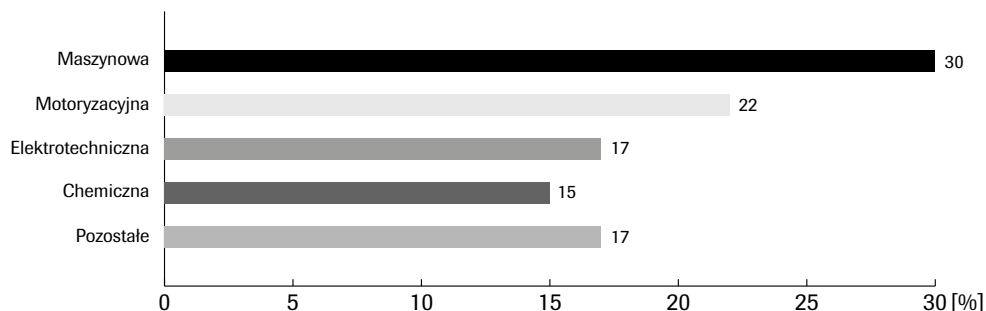


Źródło: Federalny Urząd Statystyczny

W imporcie Niemiec występują podobne tendencje jak w eksporcie. Wyróżnia się bardzo dynamiczny wzrost importu z Chin, który jedynie w 2009 roku w czasie największej powojennej recesji w Niemczech, odnotował ujemne tempo. W przypadku Rosji mieliśmy również do czynienia z szybkim przyrostem importu w ostatniej dekadzie, jednak od 2006 roku wzrost ten podlega większym wahaniom. Z kolei import z Indii i Brazylii powoli rośnie, jednak wciąż znacząco odbiega od importu z Rosji i Chin.

Z punktu widzenia Niemiec elementem łączącym wszystkie kraje BRIC jest ich duży popyt inwestycyjny w związku z potrzebą modernizacji gospodarek. To natomiast kreuje zapotrzebowanie na dobra inwestycyjne, które są sztandarowym produktem eksportowym niemieckiej gospodarki.

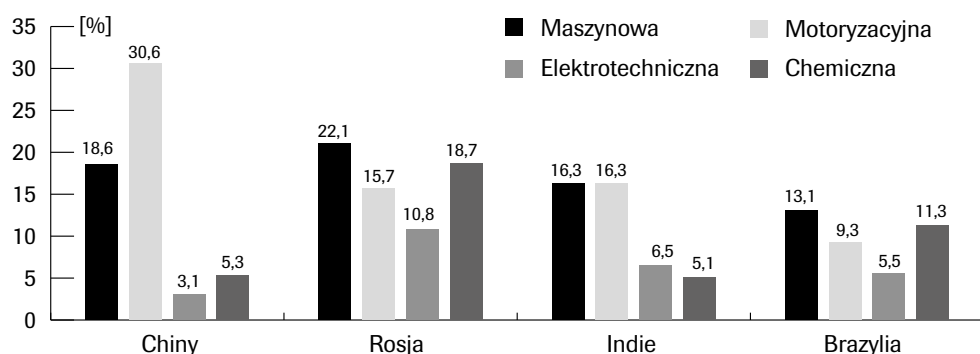
Rysunek 11. Struktura eksportu Niemiec do krajów BRIC



Źródło: Ch. Römer, Marktposition der deutschen Wirtschaft in den BRIC-Staaten, IW-Köln Trends, Nr 3/2011, s. 9

Potwierdzenie tej tezy można znaleźć w strukturze eksportu Niemiec do krajów BRIC. Najważniejszą rolę odgrywają w niej tradycyjne gałęzie niemieckiego eksportu, tj. branże maszynowa, motoryzacyjna, elektrotechniczna i chemiczna. Na każdy z tych przemysłów z wyjątkiem chemicznego przypada większa wartość sprzedawanych dóbr niż na wszystkie pozostałe branże spoza „wielkiej czwórki”. Wejście tego typu przedsiębiorstw na rynki wschodzące było nieuniknione, gdyż popyt inwestycyjny w starych krajach Unii Europejskiej ulegał stagnacji ze względu na dużo mniejsze potrzeby rozbudowy infrastruktury niż w przeszłości. Ponadto dynamiczny wzrost gospodarczy w krajach BRIC niejako zmusił je do ekspansji zagranicznej, gdyż wiele z nich chcąc pozostać globalnymi liderami musiało wchodzić na nowe, coraz bardziej znaczące z globalnego punktu widzenia rynki. Trzecim elementem była presja dużych koncernów. W Niemczech istnieje cała sieć bardzo ścisłych powiązań firm, które tworzą stabilne długoletnie partnerstwa. Z tego względu ekspansja dużych niemieckich koncernów na rynki wschodzące wymuszała na mniejszych poddostawcach podążanie za klientem, jeśli nie chcieli stracić najważniejszych źródeł przychodów.

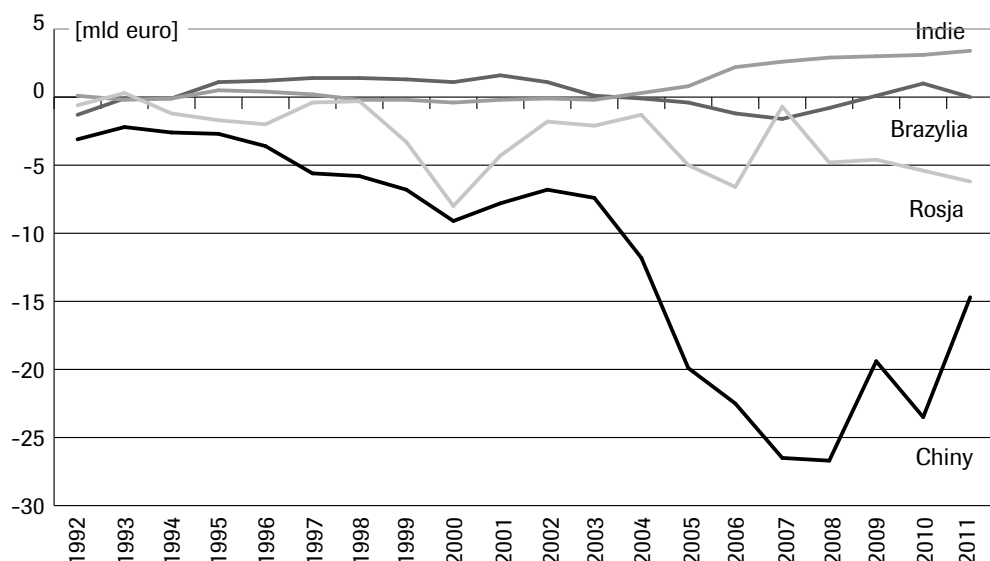
Rysunek 12. Udział niemieckich branż w imporcie krajów BRIC



Źródło: Ch. Römer, Marktposition der deutschen Wirtschaft in den BRIC-Staaten, IW-Köln Trends, Nr 3/2011, s. 9

Jeśli porówna się udział czterech kluczowych niemieckich branż w imporcie krajów BRIC, widać, że źródłem sukcesu Niemiec jest przede wszystkim silna pozycja branży motoryzacyjnej i maszynowej. W przypadku Chin niemiecki przemysł motoryzacyjny dostarcza 30% importowanych pojazdów, podczas gdy w przypadku pozostałych państw BRIC zaspokaja on 10–20% importu. Podobną rolę odgrywa branża maszynowa dostarczająca 15–20% importu maszyn tych krajów, przy czym ma ona również ważne znaczenie dla Brazylii, która importuje mniej niemieckich dóbr z pozostałych kategorii. Branża elektrotechniczna ma znaczący udział w imporcie Rosji, dość duży w imporcie Indii i Brazylii. Natomiast przemysł chemiczny ma istotne znaczenie dla importu Rosji i Brazylii.

Rysunek 13. Bilans handlowy Niemiec w stosunku do krajów BRIC



Źródło: Federalny Urząd Statystyczny

Interesujące jest zestawienie niemieckiego bilansu handlowego z krajami BRIC. RFN w stosunku do Chin i Rosji notuje deficyt handlowy. **Chiny są bowiem dla Niemiec producentem i dostawcą podzespołów. Wyroby wytworzone w Chinach trafiają często do RFN, gdzie są przetwarzane w produkty wysokiej technologii.** Drugą przyczyną tego stanu jest strategia Pekinu oparta na subsydiowaniu eksportu i utrzymywaniu niskich kosztów produkcji. W kryzysie nasiliła się jednak krytyka Chin szczególnie ze strony Stanów Zjednoczonych za sztuczne wspieranie eksportu, dlatego Pekin może być w przyszłości zmuszony do zmiany modelu rozwoju gospodarczego, opartego na niskich płacach. Z tego powodu bilans handlowy Niemiec z tym krajem będzie najprawdopodobniej ulegał wyrównaniu, czego symptomem jest znaczny

wzrost niemieckiego eksportu do Chin, a także pewna stabilizacja chińskiego importu na rynek niemiecki.

Rosja również odgrywa ważną rolę w modelu gospodarczym Niemiec, będąc gwarantem dostaw surowców do RFN. Niemieccy politycy i przedsiębiorstwa uważają, że jest ona bliższym kulturowo i politycznie krajem oraz zapewnia bezpieczniejsze dostawy surowców od zagrożonych ryzykiem destabilizacji krajów Bliskiego Wschodu czy Afryki Północnej. Z tych względów osiąga ona w handlu z Niemcami znaczne nadwyżki handlowe.

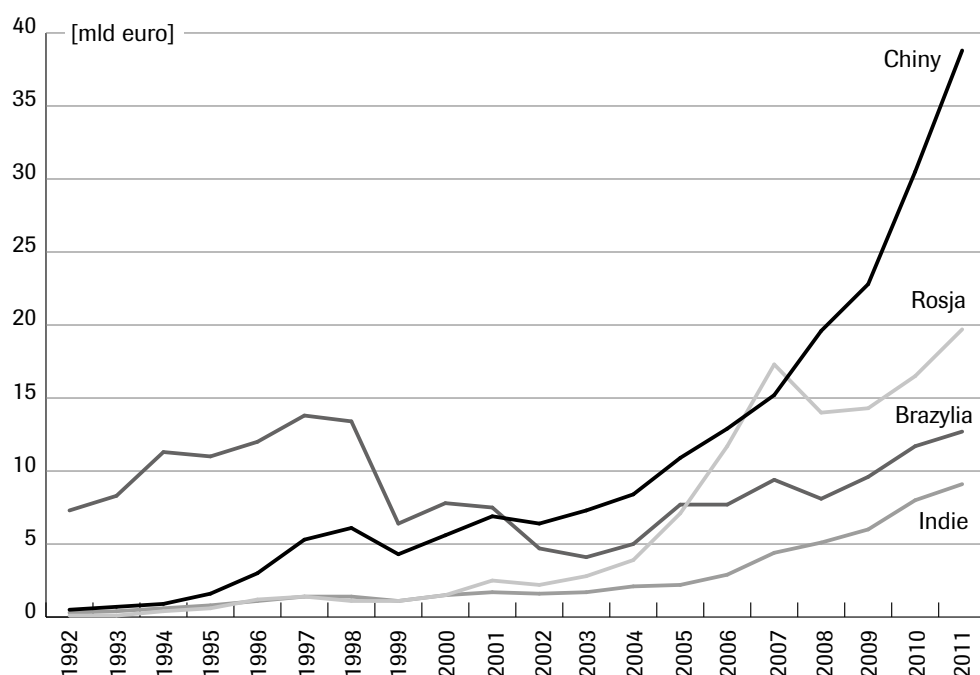
Ujemny bilans handlowy RFN z Rosją skłonił niemieckich polityków do próby rozpropagowania idei partnerstwa dla modernizacji. Oficjalnym celem było dostarczenie Rosji technologii w celu modernizacji gospodarki w zamian za: większą stabilizację otoczenia biznesowego i większe otwarcie rynku dla inwestorów w postaci ułatwień dla inwestycji małych i średnich przedsiębiorstw, ochronę praw własności intelektualnej, większy zakres standaryzacji norm technicznych, tworzenie gospodarki niskoemisyjnej. W zasadzie wszystkie z tych celów mogły przynieść korzyści niemieckim przedsiębiorstwom oraz przyczynić się do redukcji deficytu w handlu z Rosją.

Brazylia i Indie kupują więcej niemieckich dóbr, niż sprzedają w RFN, co umożliwia generowanie nadwyżki handlowej Niemiec. Godne uwagi jest odwrócenie proporcji – w handlu z Indiami do 2004 roku RFN utrzymywała zrównoważony bilans eksportu i importu, zaczął się on kształtować w kierunku korzystnym dla Niemiec w ostatnich latach. W przypadku wymiany handlowej z Brazylią trudno o jednoznaczną konkluzję, gdyż po latach generowania nadwyżki doszło do przeciwnych tendencji, przy czym obecnie handel wzajemny obu krajów jest ponownie blisko równowagi.

3. Bilans bezpośrednich inwestycji zagranicznych Niemiec z krajami BRIC

Niemcy są ważnym dostawcą kapitału na rynki państw BRIC, przy czym jest to relacja asymetryczna, gdyż żaden z tych krajów nie jest w stanie zrównoważyć niemieckich inwestycji podobną skalą przepływów kapitałowych w odwrotnym kierunku. Niemieckie przedsiębiorstwa są ważnymi inwestorami, którzy tworzą miejsca pracy i dostarczają dobrej jakości produkty o wysokim poziomie technologicznym.

Rysunek 14. Skumulowane niemieckie inwestycje bezpośrednie w krajach BRIC

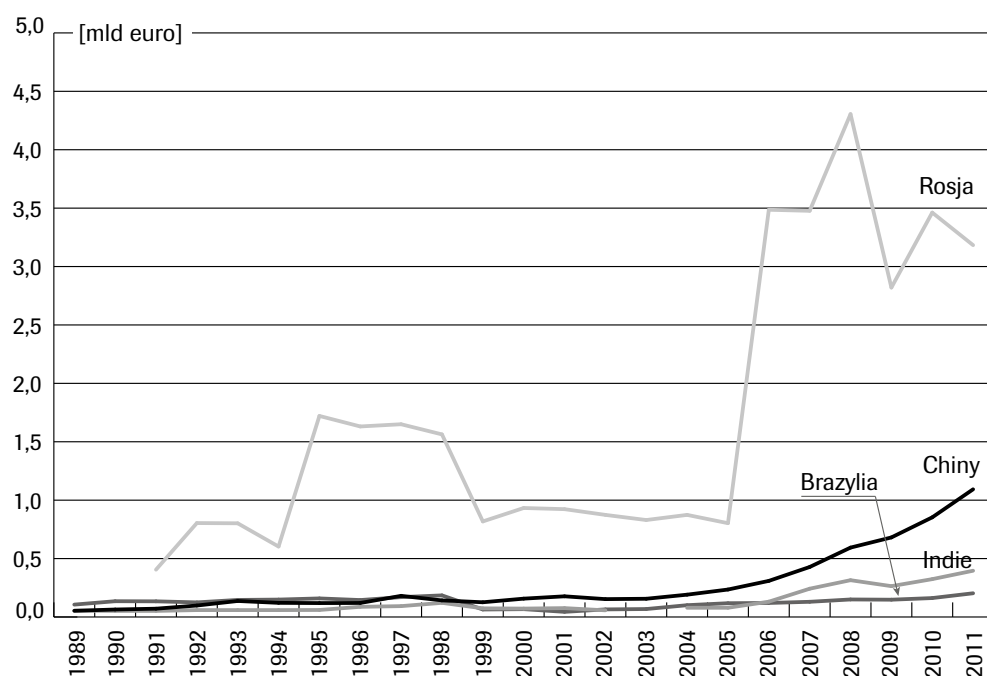


Źródło: Bundesbank

W napływie niemieckich inwestycji do krajów BRIC widać nieco inne tendencje niż w handlu zagranicznym. **Z punktu widzenia Niemiec kraje BRIC są atrakcyjnym miejscem lokowania inwestycji ze względu na dużą liczbę ludności i chłonność rynku, wysoki wzrost gospodarczy i rosnącą siłę nabywczą mieszkańców.** Do Chin systematycznie napływało coraz więcej niemieckiego kapitału, czego nasilenie można zaobserwować zwłaszcza od 2002 roku. Wyjątkiem od tej tendencji był rok 2011. Przez pewien okres tempo dynamiki dopływu niemieckich inwestycji na rynek rosyjski dorównywało tendencjom na rynku chińskim. Punktem przesilenia w przypadku Rosji był rok 2007, a więc początek globalnego kryzysu finansowego. Wyraźnie widać,

że niemieccy inwestorzy mogli się obawiać załamania na rynku rosyjskim, analogicznego do tego z czasów kryzysu azjatyckiego pod koniec lat 90. Wojna z Gruzją, a także późniejsze słabe wyniki rosyjskiej gospodarki nie pozwoliły odbudować zaufania niemieckich inwestorów, pomimo promowanego przez Niemcy projektu partnerstwa dla modernizacji. Inwestycje niemieckie w Brazylii w latach 90. były na dużo wyższym poziomie niż w pozostałych krajach BRIC. W latach 1997–2003 zostały one silnie ograniczone ze względu na redukcję programów prywatyzacji, a także w wyniku kryzysu azjatyckiego i w Ameryce Południowej pod koniec lat dziewięćdziesiątych²⁹. Później zaczęły jednak systematycznie rosnąć i mogą w przyszłych latach przewyższyć zaangażowanie Niemiec w Rosji, zwłaszcza w obliczu spodziewanych kontraktów na realizację obiektów sportowych w Brazylii ze względu na organizowane w tym kraju w 2014 roku Mistrzostwa Świata w Piłce Nożnej oraz Letnie Igrzyska Olimpijskie w 2016. Inwestycje niemieckie w Indiach przez lata cechowały się niskim wzrostem, jednak od 2006 roku widać pewne przyspieszenie, które może się wiązać z nadziejami na znaczny rozwój gospodarczy Indii w kolejnych latach.

Rysunek 15. Skumulowane inwestycje poszczególnych krajów BRIC w Niemczech³⁰



Źródło: Bundesbank

²⁹ Deutsche Direktinvestitionen in Entwicklungs- und Reformländern am Beispiel der BRIC-Länder, http://www.agaportal.de/pdf/dia_ufk/presse/dia_exkurs_bric.pdf, s. 1.

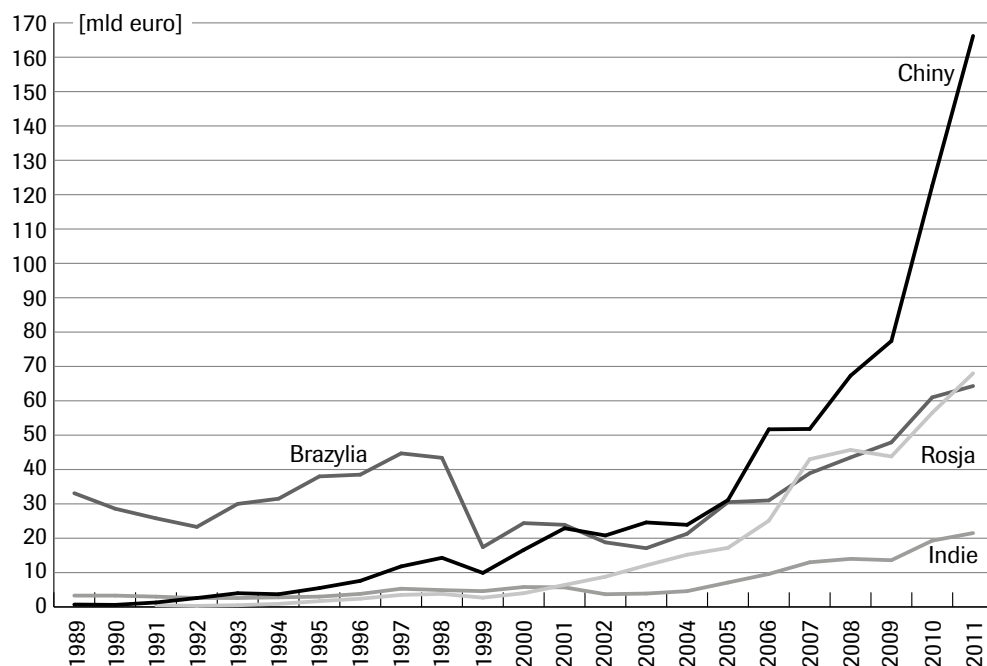
³⁰ W przypadku bezpośrednich inwestycji Indii w Niemczech do 2006 roku brak danych.

Z analizy przepływu kapitału z krajów BRIC do Niemiec wynika, że nie są one w stanie zrównoważyć przyjmowanego niemieckiego kapitału analogicznymi inwestycjami na rynku RFN. Odległość geograficzna tych krajów powoduje niższe zainteresowanie ich inwestycjami w Niemczech. Wyjątkiem na tym tle jest Rosja, która zwłaszcza po 2005 roku znacznie zwiększyła zakres inwestycji w RFN i pod tym względem jest liderem wśród krajów BRIC.

4. Ekspansja niemieckich przedsiębiorstw na rynkach krajów BRIC

Analiza wyników sprzedaży niemieckich przedsiębiorstw, wskaźników zatrudnienia oraz liczebności firm z RFN w krajach BRIC pozwala zauważyć, że rola tych państw rosła bardzo szybko, szczególnie w przypadku Chin, Rosji i Brazylii.

Rysunek 16. Obroty niemieckich firm w państwach BRIC

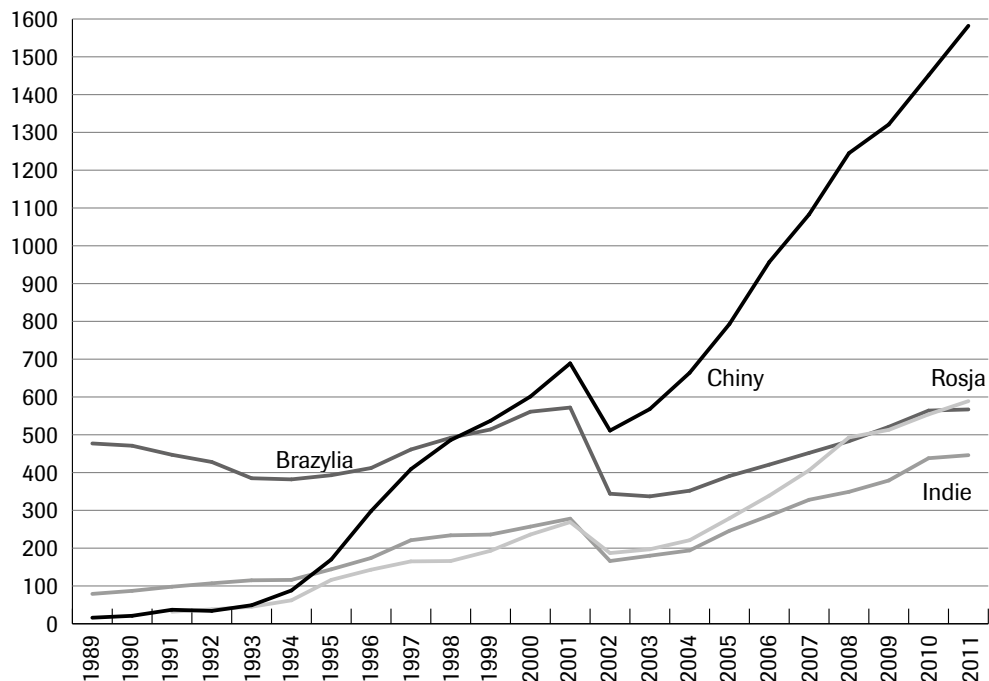


Źródło: Bundesbank

Z danych Bundesbanku wynika, że w ostatnich latach obroty niemieckich firm szybko przyrastały w prawie wszystkich krajach BRIC. Na dostrzeżenie zasługuje przede wszystkim ich sukces na rynku chińskim. W latach 2004–2010 obroty niemieckich firm wzrosły tam trzykrotnie do 120,4 mld euro. Bardzo dynamicznie, ale wolniej niż w Chinach rozwijały się niemieckie przedsiębiorstwa na rynkach rosyjskim i brazylijskim. W 2010 roku ich obroty w Rosji

wzrosły do 54,7 mld euro, a w Brazylii do 58,3 mld euro. Sytuacja na rynku indyjskim cechowała się większą stabilizacją. Firmy niemieckie w Indiach sprzedały w 2010 roku towary o wartości 18,6 mld euro.

Rysunek 17. Liczba niemieckich firm w państwach BRIC³¹

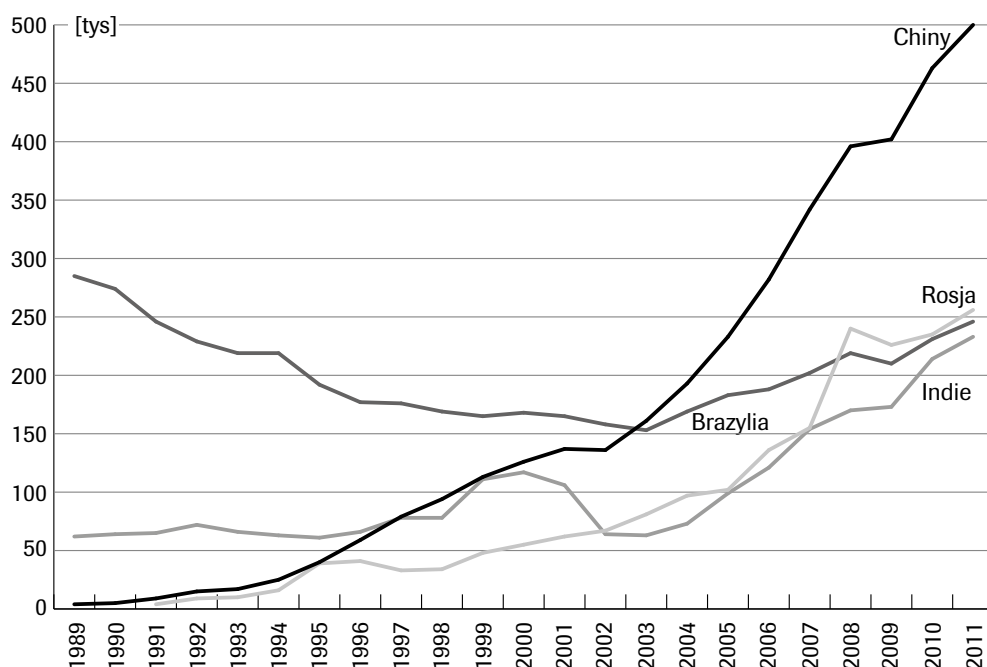


Źródło: Bundesbank

Podobne zmiany widać w analizie danych dotyczących liczby niemieckich firm na rynkach krajów BRIC. Najdynamiczniej rosła liczba firm działających w Chinach – 1582 w 2011 roku, natomiast w pozostałych krajach kształtowała się w okolicach 500.

³¹ Dane obejmują firmy o obrotach przynajmniej 2 mln euro i których przynajmniej 10% udziałów należy do inwestorów niemieckich. Dane nie objęły części firm inwestujących w Chinach.

Rysunek 18. Liczba pracowników zatrudnionych w niemieckich firmach w państwach BRIC³²



Źródło: Bundesbank

Niemal identyczne tendencje dotyczą zatrudnienia w niemieckich firmach, które w Chinach wzrosło najszybciej do 500 tys. zatrudnionych. W Rosji zatrudnienie w podmiotach należących przynajmniej w 10% do niemieckich inwestorów wzrosło do 246 tys., w Indiach do 214 tys., a w Brazylii do 233 tys.

W przyszłości możemy mieć do czynienia z różnymi tendencjami. Z jednej strony, w wyniku kryzysu finansowego mogą w krajach dynamicznie rozwijających się zwyciężyć tendencje protekcyjnistyczne, co może ograniczyć niemiecką ekspansję na tych rynkach. Zagrożenie dla niemieckiej produkcji w tych krajach mogą również stanowić dynamicznie rosnące koszty pracy. Z drugiej jednak strony Niemcy mogą coraz bardziej zwiększać swoją aktywność w tych krajach i zmieniać strukturę inwestowania. W takim przypadku niemieckie przedsiębiorstwa mogłyby ograniczyć wzrost produkcji na tych rynkach, a zwiększyć inwestycje związane z badaniami i rozwojem.

³² Dane obejmują firmy o obrotach przynajmniej 2 mln euro i których przynajmniej 10% udziałów należy do inwestorów niemieckich. W danych nie ujęto zatrudnienia w niemieckich fabrykach na terytorium tych krajów, które jest dużo wyższe.

Zapowiedzią tego drugiego scenariusza mogą być plany inwestycyjne ogłoszone przez największy koncern chemiczny Niemiec: BASF w marcu 2012 roku zapowiedział, że do 2020 roku zamierza zwiększyć udział swoich nakładów na badania i rozwój w państwach rozwijających się z 24% do 50%³³. W planach miał m.in. wybudowanie kampusu innowacyjności w Szanghaju.

4.1. Chiny

W ciągu dekady od 2001 do 2011 roku wzajemne obroty handlowe obu państw wzrosły o 430%, podczas gdy obroty z Unią Europejską wzrosły o 380%³⁴. Niemcy są dla Chin najważniejszym partnerem gospodarczym z Europy, podobnie Chiny mają dla RFN najważniejsze znaczenie w Azji (piąty najważniejszy rynek eksportowy w 2012 roku), przy czym wymiana handlowa między obydwojema państwami przyrasta bardzo dynamicznie. Według banku Unicredit, eksport do Chin generował 0,5% niemieckiego wzrostu gospodarczego w 2011 roku³⁵. Z Niemiec trafia do Chin połowa eksportu z UE, natomiast ¼ chińskiego eksportu do UE trafia do Niemiec³⁶.

Podobnie jak w przypadku eksportu do innych państw BRIC, niemieckie przedsiębiorstwa sprzedają w Chinach głównie maszyny, urządzenia, produkty chemiczne oraz części samochodowe. Dla RFN rynek chiński jest wciąż perspektywiczny ze względu na konieczność zmiany struktury gospodarki tego kraju. Państwo Środka od lat oskarżane jest o zbytne uzależnienie od eksportu i w obliczu stagnacji w gospodarkach rozwiniętych będzie musiało zwiększyć znaczenie rynku wewnętrznego. Z tego względu Niemcy spodziewają się zwiększonego zapotrzebowania chińskich konsumentów na pojazdy, instalacje do produkcji energii, ochrony środowiska i urządzenia wykorzystywane w ochronie zdrowia. Niemcy doceniają też znaczenie chińskiego importu,

³³ S. Hoffman, BASF globalisiert die Forschung, *Handelsblatt*, 30.03.2012, s. 20.

³⁴ Deutsch-Chinesische Wirtschaftsbeziehungen: Eine strategische Partnerschaft zum beiderseitigen Nutzen: Monatsbericht 9/2012, Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie, <http://www.bmwi.de/Dateien/BMWi/PDF/Monatsbericht/Auszuege/09-2012-I-4,property=pdf,bereich=bmwiz2012,sprache=de,rwb=true.pdf>, s. 1

³⁵ Deutsch-Chinesische Wirtschaftsbeziehungen: Eine strategische Partnerschaft zum beiderseitigen Nutzen: Monatsbericht 9/2012, Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie, <http://www.bmwi.de/Dateien/BMWi/PDF/Monatsbericht/Auszuege/09-2012-I-4,property=pdf,bereich=bmwiz2012,sprache=de,rwb=true.pdf>, s. 2.

³⁶ H. Kundnani, J. Parello-Plesner, China and Germany: Why the emerging special relationship matters for Europe, *ECFR Policy Briefs*, 2012, s. 1.

który pozwala im kupować towary po niskich cenach i hamuje w ten sposób inflację. Korzystna dla Niemiec w handlu z Chinami jest znacząca ekspansja sektora małych i średnich przedsiębiorstw na chińskim rynku, dzięki czemu obroty handlowe państw rosną równomiernie i nie są obciążone dużymi wahaniami zależnymi od podpisywania kontraktów państwowych.

W sumie w Chinach jest aktywnych około 5000 niemieckich firm³⁷. Według ankiet przeprowadzanych wśród przedsiębiorców z RFN działających na chińskim rynku³⁸, liczba niemieckich inicjatyw biznesowych jest szacowana obecnie na 4,5 tys., z czego znacząca większość (60%) została podjęta dopiero w ostatniej dekadzie. Było to możliwe dzięki wejściu na chiński rynek wielu firm z sektora małych i średnich przedsiębiorstw, które były zmuszone do podążenia za swoimi ważnymi klientami. Wiele niemieckich przedsiębiorstw nie tylko sprzedaje na rynku chińskim, ale także rozbudowuje tam swoje fabryki, dzięki czemu wkład chińskiej produkcji w końcowe produkty niemieckich firm sięga poziomu 50%. Niemieckie firmy stosunkowo zbyt rzadko inwestują w Chinach, żeby eksportować. Średnio udział eksportu w ogólnej sprzedaży sytuuje się na poziomie 28%. Chiny nie wnoszą więc istotnego wkładu w wytwarzanie produktów w RFN, nawet przy uwzględnieniu dostaw półproduktów. Niemieckim przedsiębiorstwom na chińskim rynku pomogło wejście Chin do WTO, co znacznie obniżyło bariery pozacelne. Ponadto bardzo sprzyjająca była aktywność chińskiego rządu w zwalczaniu korupcji, choć ten problem wciąż stanowi dużą barierę dla działalności firm w Chinach.

Niemieckie przedsiębiorstwa preferują tworzenie własnych filii, a nie zawieranie spółek *joint venture*. Chcą w ten sposób zachować pełną kontrolę nad technologią i *know-how*, decyzjami o ewentualnym opuszczaniu rynku oraz dzieleniem zysków. Niemcy obawiają się bowiem konfliktów z chińskimi partnerami, ograniczeń w podejmowaniu decyzji, a także ryzyka wycieku technologii. O wyborze partnerstwa *joint venture* na chińskim rynku czasami decydują czynniki polityczne oraz oczekiwanie większego poparcia władz i administracji lokalnej dla takich spółek, a także chęć ograniczania skali strat w razie niepowodzenia biznesu.

³⁷ http://www.auswaertiges-amt.de/sid_2C6BB9502BB68DFB9F24F270313C3684/DE/Aussenpolitik/Laender/Laenderinfos/China/Bilateral_node.html

³⁸ German Business Expansion in China 2008–2010, Results of a Survey Conducted among German Operations in China Focussing on Market Potential Barriers to Doing Business and Future Business Outlook, http://www2.china.ahk.de/download/pub/sample_GermanBusinessStudy.pdf

W Chinach są obecne największe niemieckie koncerny z branży motoryzacyjnej, chemicznej czy komunikacyjnej, takie jak Volkswagen, Siemens, BASF, Daimler, Bayer. Dzięki dobrej współpracy politycznej niemieckie koncerny otrzymywały zlecenia na ważne projekty infrastrukturalne w Chinach, np. budowę metra i dostawę podzespołów do elektrowni jądrowych. Przykładowo w 2009 roku Chiny kupiły od Niemiec licencję na budowę reaktora jądrowego. Do czasu ogłoszenia planu transformacji energetycznej w Niemczech w 2011 roku aktywny w Chinach był także Siemens, mający tam spółkę *joint venture*, która zajmowała się projektowaniem reaktorów w tym kraju. W Niemczech od 2011 roku zaczęto wdrażać ambitną strategię wycofywania się z użytkowania energii jądrowej i jednocześnie rozbudowy odnawialnych źródeł energii³⁹. Firma obawiając się o swój wizerunek w Niemczech, obiecała wycofać się z działalności w sektorze atomowym na świecie, ale niewykluczone, że będzie wciąż dostarczała komponenty dla chińskich elektrowni jądrowych. O kontrakty na dostawy walczą też mniejsi niemieccy producenci, m.in. sprzedają urządzenia do produkcji paliwa jądrowego i konstruują wieże chłodnicze dla reaktorów⁴⁰.

W Chinach Niemcom sprzyja wysoka rozpoznawalność marek oraz dobra opinia na ich temat. Według ankiety zleconej przez agencję Globeone w 2012 roku, 77% respondentów z klasy średniej docenia poszczególne niemieckie marki, które kojarzą się z lepszą jakością niż produkty z Chin, Japonii czy nawet USA. Pomimo że konsumenci rozpoznają te marki, nie zawsze zdają sobie sprawę z ich niemieckiego pochodzenia. Najbardziej znanymi niemieckimi markami są BMW, Audi i Mercedes, Siemens, Adidas oraz Bayer⁴¹.

Chiny w ostatnich latach starają się powoli równoważyć asymetryczny bilans wzajemnych inwestycji z Niemcami. Według danych niemieckiej agencji Germany Trade & Invest w ostatnich latach Chiny stały się jednym z najważniejszych nowych inwestorów w RFN, pomimo wciąż nieznaczonej skali skumulowanych inwestycji. W 2011 roku 160 chińskich przedsiębiorstw zdecydowało się na ekspansję w Niemczech. Na drugim miejscu były USA,

³⁹ K. Popławski, Kontekst gospodarczo-energetyczny w: *Niemiecka transformacja energetyczna: Trudne początki*, A. Kwiatkowska-Drożdż (red.), Ośrodek Studiów Wschodnich, Warszawa 2012, s. 33.

⁴⁰ <http://www.world-nuclear.org/info/Country-Profiles/Countries-A-F/China--Nuclear-Power/#.UbBvY5yyxuM>

⁴¹ Chinesen mögen deutsche Marken, Finn Mayer-Kuckuk, *Handelsblatt*, 15.03.2012, s. 24.

z których na inwestycje w RFN zdecydowało się 110 firm⁴². Chińskie inwestycje w Niemczech są dużo skromniejsze i do kwietnia 2011 roku wyniosły 1,3 mld euro. Także liczba 900 chińskich firm na rynku niemieckim jest niższa niż firm niemieckich na rynku chińskim. **Chiny interesują się przede wszystkim niemieckimi technologiami i do tej pory wyczekiwały na dogodny moment zakupu spółek z branży motoryzacyjnej, komputerowej, finansowej czy odnawialnych źródeł energii.** Jeszcze przed nasileniem kryzysu w 2009 roku chiński koncern Sany zainwestował w Niemczech 100 mln euro w założenie centrum badawczo-rozwojowego. Chińskie firmy potraktowały kryzys jako dużą szansę na zakup firm w RFN z interesujących dla nich branż, gdyż wycena niemieckich spółek znacznie się zmniejszyła. W 2011 roku największy chiński producent komputerów Lenovo zapowiedział przejęcie niemieckiego producenta elektroniki Medion. W tym samym roku chińskie koncerny przejęły dwóch poddostawców koncernów motoryzacyjnych Saargummi i Preh. W styczniu 2012 roku Sany zdecydowało się na przejęcie niemieckiego producenta pomp Putzmeistera za 360 mln euro⁴³. Było to szokiem dla opinii publicznej w RFN, gdyż Putzmeister był przykładem tradycyjnego reprezentanta niemieckiego biznesu – małej rodzinnej firmy, będącej liderem w swojej specjalistycznej niszy. Wkrótce Sany zapowiedziało kolejne przejęcia w Niemczech. W 2012 roku kilka chińskich firm anonsowało także przejęcia niemieckich przedsiębiorstw z branży solarnej, w której po cięciach subsydiów przez niemiecki rząd istnieje ryzyko wielu bankructw. Niemieckie firmy należały do głównych krytyków ekspansji chińskich przedsiębiorstw z branży solarnej, uznając, że stosują one dumping cenowy, wypierając z rynku europejskiego niemieckich producentów. W efekcie doszło do groźby nałożenia ze strony Komisji Europejskiej ceł na chińskie instalacje solarne, których roczna sprzedaż na rynku UE osiągała wartość ponad 20 mld euro. Niemiecki rząd oficjalnie wypowiadał się przeciw takiemu działaniu, obawiając się retorsji ze strony Chin. Ostatecznie KE i Chiny znalazły porozumienie i obie strony zgodziły się na ustalenie ceny minimalnej za solary w wysokości 56 centów za 1 wat energii. Chińskie firmy mogły przystąpić do porozumienia albo liczyć się z obciążaniem ich produktów cłem w wysokości od 37,2 do 67,9%.

⁴² <http://www.spiegel.de/wirtschaft/unternehmen/o,1518,821535,00.html>

⁴³ Ch. Bryant, Chinese Sany to acquire Putzmeister, *Financial Times*, 30.01.2012, <http://www.ft.com/intl/cms/s/0/7aecadoa-4a5e-11e1-a11e-00144feabdco.html#axzz22NnV2Rp7>

4.2. Rosja

W latach 2010–2011 nastąpiło wyraźne odbicie w handlu Niemiec z Rosją po załamaniu obrotów handlowych o 38% w 2009 roku. W tym czasie niemieckie firmy wyeksportowały do tego kraju towary o wartości 34,5 mld euro (wzrost o 31%), natomiast w RFN zakupiono rosyjskie towary o wartości 40,9 mld euro (wzrost o 28%). RFN kolejny rok z rzędu zanotowała deficyt handlowy w wymianie z Rosją o wartości 6,1 mld euro. Niemcy spadły jednak z pozycji głównego partnera handlowego Rosji na drugie miejsce, po Chinach. W raportach niemieckich organizacji zrzeszających eksporterów można wyczytać, że Chiny stają się coraz poważniejszym konkurentem dla Niemiec na rosyjskim rynku⁴⁴. Rosja sytuuje się na 7. miejscu w klasyfikacji największych eksporterów do Niemiec i na 12. pod względem kupna niemieckich towarów. RFN eksportuje do Rosji głównie produkty inwestycyjne, takie jak maszyny (22,7%), pojazdy (22,1%), elektrotechnikę (6,9%), a także żywność (4,9%). Taka struktura eksportu oznacza, że niemieckie przedsiębiorstwa są ważnym dostawcą technologii do Rosji, co ma szczególne znaczenie dla tego kraju ze względu na wciąż niską jakość techniczną rosyjskiego przemysłu w dziedzinach, w których niemieckie produkty są konkurencyjne globalnie.

Rosja jest przede wszystkim ważnym dostawcą surowców na niemiecki rynek. W 2011 roku spośród towarów dostarczonych do RFN 53,6% stanowiła ropa naftowa, 27,9% gaz ziemny, 9,4% metale, a 2,1% żelazo i stal⁴⁵. Niemcy do tej pory liczyły, że znaczenie rosyjskiego gazu może wzrosnąć w związku z przeprowadzaną w RFN transformacją energetyczną, gdyż elektrownie gazowe są dobrym rozwiązaniem stabilizującym niemiecki system energetyczny, w którym rośnie udział odnawialnych źródeł energii. Na razie jednak mało konkurencyjne ceny rosyjskiego gazu w stosunku do innych nośników energii hamują takie tendencje. Dlatego nie jest wykluczone, że rząd federalny będzie musiał zrewidować scenariusze wdrażania projektu niemieckiej transformacji energetycznej, które przewidują do 2023 roku wzrost mocy elektrowni gazowych nawet o 20%⁴⁶.

⁴⁴ http://russland.ahk.de/fileadmin/ahk_russland/Dokumente/Publikationen/Jahresberichte/2011/AHK-JB11-web.pdf, s. 9.

⁴⁵ http://www.gcme.de/files/RCEG_GER.pdf, s. 32.

⁴⁶ K. Popławski, Kontekst gospodarczo-energetyczny, *op. cit.* http://www.osw.waw.pl/sites/default/files/Niemiecka_transformacja_energetyczna_trudne_poczatki.pdf

W Rosji działalność prowadzi około 6,5 tys. niemieckich przedsiębiorstw. Według szacunków Komisji Wschodniej Niemieckiego Związku Przemysłu, około 300 tys. miejsc pracy w Niemczech jest zależnych od handlu z Rosją⁴⁷. Skumulowane niemieckie inwestycje w Rosji wyniosły w 2011 roku 22,2 mld euro, z czego 8,8 mld euro przypadło na inwestycje bezpośrednie. Tym samym Niemcy sytuowały się na czwartym miejscu wśród inwestorów na rynek rosyjski po Holandii, Cyprze i Luksemburgu. Niemieckie inwestycje trafiały głównie do przemysłu przetwórczego (5,1 mld USD, 12,4% wszystkich inwestycji z Rosji w ten sektor), sektora metalurgicznego (2,4 mld USD, 25,9% inwestycji w ten sektor), sektora wydobywczego (2 mld USD, 10,9% inwestycji w ten sektor)⁴⁸.

4.3. Indie

Unia Europejska jest dla Indii bardzo ważnym partnerem handlowym, który ma z nimi podobnej wielkości obroty handlowe jak USA. RFN jest zaś najważniejszym partnerem handlowym Indii z UE. Na Niemcy przypadał w 2010 roku udział 27% w eksporcie całej UE, natomiast niemiecki import stanowił 18% importu UE⁴⁹. W 2010 roku spośród 8,2 mld euro niemieckiego eksportu do Indii 31% stanowiła sprzedaż maszyn i urządzeń. Na drugim miejscu znajdowały się wyroby chemiczne z udziałem 13% w eksporcie do Indii, a na trzecim miejscu elektronika z udziałem 10%⁵⁰. Z kolei w odwrotnym kierunku eksportowano towary o wartości 6,2 mld euro, z czego 24% stanowiły tekstylia, po 9,5% wyroby chemiczne i elektronika, a 6,7% maszyny⁵¹.

W Indiach prowadzi działalność ok. 1800 firm z Niemiec, natomiast w samej RFN działa 240 indyjskich spółek⁵². Niemieckie przedsiębiorstwa zatrudniają w Indiach ok. 300 tys. pracowników, a 57% niemieckich inwestycji lokowanych jest w stanie Maharasztra. Pod koniec 2008 roku Niemcy były również

⁴⁷ <http://www.ost-ausschuss.de/russland>

⁴⁸ Russland 2011: Zwischen Aufbruch und Wirklichkeit: Jahresbericht der Deutsch-Russischen Auslandshandelskammer, 2011, http://russland.ahk.de/fileadmin/ahk_russland/Dokumente/Publikationen/Jahresberichte/2011/AHK-JB11-web.pdf

⁴⁹ http://www.india.diplo.de/contentblob/3420030/Daten/2221219/Wirtschaftsdaten_2011_download.pdf

⁵⁰ http://www.india.diplo.de/Vertretung/indien/en/10__Economy/bilateral/Germany__Export__to__India.html

⁵¹ http://www.india.diplo.de/Vertretung/indien/en/10__Economy/bilateral/India__Exports__to__Germany.html

⁵² Ch. Wagner, Die deutsch-indischen Beziehungen, *Note du Cerfa*, Nr 84, 2011, s. 5.

jednym z największych inwestorów w Indiach z inwestycjami rzędu 4,3 mld euro, w odwrotnym kierunku popłynęło w tym okresie 300 mln euro. Także tradycyjni niemieccy producenci nawiązują współpracę z indyjskimi firmami. Przedsiębiorstwa takie jak Bosch, BASF, Continental czy Freudenburg współpracowały z firmą Tata Motors nad budową samochodu Nano. Również takie czołowe niemieckie firmy jak SAP czy Siemens zainwestowały na indyjskim rynku. Niemieckie koncerny motoryzacyjne liczą natomiast na dynamiczny rozwój rynku samochodowego w Indiach, dlatego takie firmy jak Volkswagen, BMW czy Mercedes-Benz zdecydowały się w ostatnim czasie na założenie fabryk w tym kraju.

Warto zauważyć, że **w ostatnich latach niemieckie firmy zainwestowały najwięcej w sektorze usługowym (m.in. w ubezpieczeniach), na kolejnych miejscach znalazły się tradycyjnie preferowane niemieckie sektory jak motoryzacyjny czy budowlany**⁵³. Z perspektywy RFN Indie mogą być jednak szczególnie interesującym rynkiem dla przedsiębiorstw farmaceutycznych ze względu na duże zasoby wykwalifikowanych pracowników, a także atrakcyjnym miejscem zbytu dla firm energetycznych ze względu na wciąż olbrzymie braki infrastrukturalne w tym zakresie.

4.4. Brazylia

Relacje niemiecko-brazylijskie mają długą tradycję. Współpraca z tym krajem została podjęta przez RFN w okresie powojennym, w latach 50. zawarto pierwsze umowy ułatwiające wzajemny handel i inwestowanie⁵⁴. Niemcy należą do krajów tworzących podwaliny sektora motoryzacyjnego w największym państwie Ameryki Południowej, z tego względu do dziś wielu Brazylijczykom zdarza się uznawać niemieckie marki firmowe za marki rodzimego pochodzenia⁵⁵. Przedsiębiorstwa RFN mogą konkurować na tym rynku dzięki wysokiej rozpoznawalności produktów i ich jakości. Dla Niemiec coraz ważniejsze jest rosnące znaczenie Brazylii nie tylko jako miejsca produkcji, ale też coraz ważniejszego rynku zbytu.

⁵³ <http://www.india.diplo.de/Vertretung/indien/de/05/Direktinvestitionen.html>

⁵⁴ http://www.brasil.diplo.de/Vertretung/brasilien/de/07__Aussenpolitik/Bilaterale__Vertraege/Bilaterale__Vertraege.html

⁵⁵ J. von Dungen, Vom Freund zum Partner: Die deutsch-brasilianischen Kulturbeziehungen im Wandel, Stuttgart 2013, http://www.ifa.de/fileadmin/pdf/edition/brasilien_von-dungen.pdf

Niemcy były w 2011 roku czwartym najważniejszym eksporterem na rynek brazylijski (6,7% importu Brazylii) i szóstym najważniejszym importerem wyrobów z Brazylii (3,5% eksportu)⁵⁶. Taka struktura pozwalała RFN utrzymywać nadwyżki w handlu, przy eksporcie na rynek brazylijski głównie pojazdów (13,5%), chemikaliów (6,7%) oraz elektrotechniki (6,7%). RFN zajmuje silną pozycję w eksporcie technologii ochrony środowiska do Brazylii. W 2007 roku z Niemiec trafiło tam 18% technologii tego typu, co sytuowało RFN na trzecim miejscu po Francji i USA⁵⁷. Brazylia dostarcza na rynek niemiecki głównie surowce (39,2%), produkty żywnościowe (26,1%) i maszyny (6,8%). Widać więc, że Niemcy starają się sprzedawać w tym kraju produkty wysoko przetworzone, a importować surowce, takie jak stal, miedź, cynę czy lit i produkty nieprzetworzone⁵⁸.

W Brazylii działa obecnie około 1200 niemieckich przedsiębiorstw, a 10% produkcji przemysłowej tego kraju jest wytwarzane w spółkach córkach koncernów z RFN⁵⁹. Zatrudniają one około 250 tys. pracowników. Niemcy koncentrują działalność w dwóch regionach: przede wszystkim w São Paulo, gdzie aktywnych jest około 1000 niemieckich firm, a także w Rio de Janeiro. Podobnie jak to miało miejsce w przypadku sukcesu na innych rynkach rozwijających się, niemieckie koncerny jak BMW, Henkel, BASF, Continental wchodzi na rynek brazylijski z nowymi projektami, przyciągając niemieckich poddostawców, otwierając w ten sposób drogę firmom z sektora małych i średnich przedsiębiorstw. Według raportów Niemieckiej Izby Handlowej, w Brazylii w latach 2010–2011 doszło do wzmożonego zainteresowania obecnością niemieckich firm na rynku⁶⁰.

W 2011 roku gościło w Brazylii ponad 100 delegacji politycznych i gospodarczych, w których składzie uczestniczyło 1200 przedsiębiorców z RFN. Dzięki temu liczba firm aktywnych na rynku brazylijskim zwiększyła się o 150, w tym na wejście zdecydowały się duże firmy, takie jak Bertelsmann czy E.ON. Największe niemieckie inwestycje są realizowane przez firmy motoryzacyjne (fabryka Volkswagena o wartości 3,4 mld euro), chemiczne (linia produkcyjna BASF o wartości 500 mln euro, inwestycja Bayeru 143 mln euro)

⁵⁶ http://www.gtai.de/GTAI/Content/DE/Trade/Fachdaten/MKT/2008/07/mkt200807555590_-159460.pdf

⁵⁷ http://www.ahkbrasil.com/pdf_public/Key-Facts_MAmbiental_web.pdf

⁵⁸ <http://www.bmwi.de/DE/Themen/Aussenwirtschaft/Bilaterale-Wirtschaftsbeziehungen/laenderinformationen,did=490374.html>

⁵⁹ <http://www.wiwo.de/politik/ausland/suedamerika-deutsche-unternehmer-entdecken-brasilien/5301968.html>

⁶⁰ http://www.ahkbrasil.com/pdf_public/Jahresbericht_2011_Brasilien.pdf

oraz energetyczne (produkcja przez E.ON prądu z węgla, gazu i energii odnawialnej)⁶¹. Zaletą Brazylii z punktu widzenia Niemiec są dobre perspektywy produkcji energii ze źródeł odnawialnych. Już dzisiaj kraj ten wytwarza około 80% własnych zasobów energii w elektrowniach wodnych. Jednak ze względu na duże opory społeczeństwa wobec budowy kolejnych zapór wodnych rząd Brazylii rozważa zwiększenie udziału energii solarnej, gdyż zapotrzebowanie kraju na energię w ciągu 12 lat ma się podwoić. RFN dlatego stara się wspierać niemieckie firmy w pozyskiwaniu kontraktów na dostawę technologii solarnych⁶². Brazylia liczy, że Niemcy pomogą jej sfinansować część tych inwestycji i dlatego zgodziła się, by rolę doradczą w procesie transformacji pełnili eksperci z niemieckiej Spółki Pomocy Rozwojowej (Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit). Niemcy zainwestowali dotychczas 900 mln euro kredytów wspierających te procesy, licząc, że ułatwi to pozyskiwanie kontraktów przez niemieckie przedsiębiorstwa. Pomimo trudności z inwestowaniem w Brazylii działają niemieckie koncerny, dla których już dzisiaj rynek ten ma kluczowe znaczenie. Przykładem może być Siemens, dla którego Brazylia zajmuje siódmą pozycję pod względem obrotów, a firma liczy na podwojenie wyników w ciągu pięciu lat do ponad 5 mld USD. Aby osiągnąć taką poprawę wyników, Siemens zamierza zwiększyć inwestycje również dwukrotnie do 1 mld USD⁶³. Niemieckie przedsiębiorstwa, podobnie jak inne zagraniczne koncerny, widzą ograniczenia brazylijskiego rynku. Wśród najważniejszych wad wymieniane są zbyt wysokie podatki, duża zmienność kursu brazylijskiej waluty czy też coraz szybciej rosnące płace. Z drugiej strony jednak Brazylia ma też atuty z punktu widzenia Niemiec, do których zaliczają się duże potrzeby infrastrukturalne kraju, a także perspektywy szybkiego wzrostu liczebności klasy średniej.

Można zaobserwować też tendencje zwiększonego zainteresowania brazylijskich inwestorów niemieckim rynkiem, czego przykładem jest przejęcie hut stali w Turyngii przez brazylijski CSN. Wynika to z umocnienia się brazylijskiej waluty, co sprzyja tańszym zakupom aktywów zagranicznych. Pomimo to w zakresie inwestycji obserwujemy wyraźną dysproporcję na korzyść Niemiec. W RFN działa około 50 brazylijskich firm, zatrudniających około 2 tys. pracowników. Firmy te inwestują przede wszystkim w sektory budowy maszyn, produkcji stali i rolnictwo⁶⁴.

⁶¹ <http://www.gtai.de/GTAI/Navigation/DE/Trade/maerkte,did=581520.html>

⁶² Frank Specht, Solarenergie: Ein neuer Boom in Südamerika? *Handelsblatt*, 30.05.2012, s. 22.

⁶³ Axel Höpner, Schwieriges Brasilien, *Handelsblatt*, 30.05.2012, s. 22.

⁶⁴ <http://www.nachhaltiger-reisen.de/news/news-detail/immer-mehr-brasilianische-firmen-investieren-in-deutschland/>

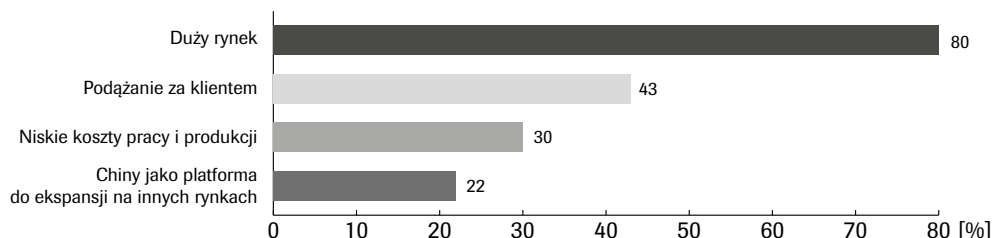
5. Problemy niemieckich firm na rynkach krajów BRIC

Analiza sondaży przeprowadzonych wśród niemieckich przedsiębiorców skłania do wniosku, że motywem decydującym o wchodzeniu na rynki krajów BRIC jest duża chłonność tych rynków. Mniejsze znaczenie ma inwestowanie w zakłady w celu eksportowania wyprodukowanych tam dóbr, choć za wyjątek od tej reguły mogą uchodzić Chiny. Niemieckie przedsiębiorstwa we wszystkich krajach BRIC odnotowują podobne problemy z prowadzeniem działalności. Do najważniejszych należą korupcja, biurokracja czy też nieodpowiednia infrastruktura. Wydaje się, że wiele z firm jest w stanie zaadaptować się do tych utrudnionych warunków prowadzenia biznesu, licząc na znaczne zyski.

5.1. Chiny

Z ankiet przeprowadzonych przez Niemiecką Izbę Przemysłowo-Handlową można się dowiedzieć, jak niemieckie firmy oceniają swoją działalność na rynku chińskim.

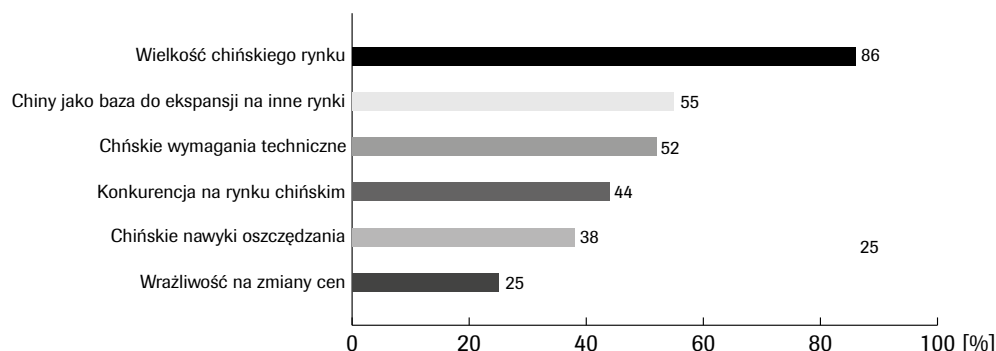
Rysunek 19. Motywy wejścia niemieckich firm na chiński rynek



Źródło: German Business Expansion in China 2008-2010 Results of a Survey Conducted among German Operations in China Focussing on Market Potential, Barriers to Doing Business and Future Business Outlook, <http://www.dihk-verlag.de/media/md2664D.pdf>, s. 16.

Z ankiety wynika, że główny motyw wejścia do Chin dla 80% ankietowanych to przede wszystkim duży potencjał rynku. Oznacza to, że wiele firm, aby utrzymać wysoką pozycję w handlu światowym, musi być obecnych na rynku chińskim. Dla 43% głównym motywem jest podążanie za klientem, co oznacza, że firmy chcąc utrzymać nabywców, są zmuszone do rozpoczęcia działalności w Chinach. Najczęściej chodzi w tym przypadku o podążanie poddostawców za globalnymi niemieckimi koncernami. Niskie koszty produkcji, a także tworzenie w Chinach bazy do ekspansji na inne rynki są również ważnymi motywami, jednak wymienia je znacznie mniejsza liczba badanych firm.

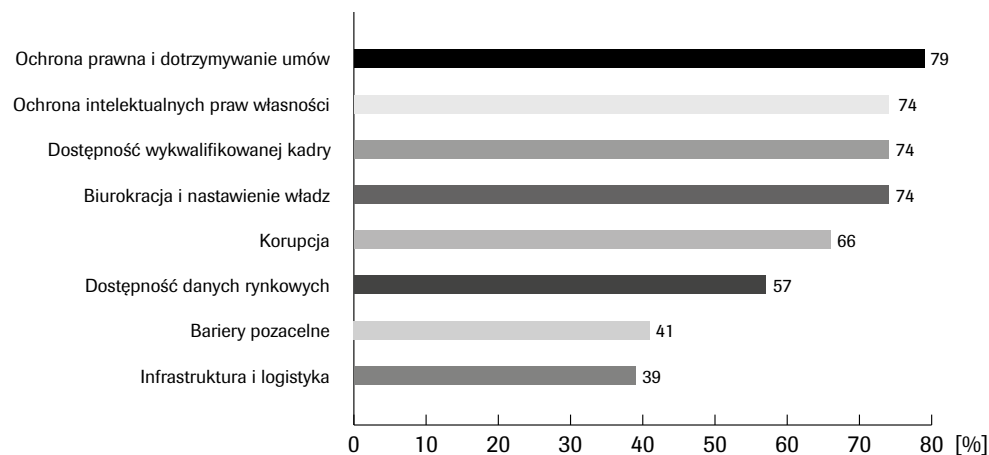
Rysunek 20. Właściwości chińskiego rynku oceniane przez niemieckie firmy jako satysfakcjonujące (w %)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie: German Business Expansion in China 2008-2010. Results of a Survey Conducted among German Operations in China Focussing on Market Potential, Barriers to Doing Business and Future Business Outlook, <http://www.dihk-verlag.de/media/md2664D.pdf>, s. 20.

Ocena doświadczeń niemieckich firm w Chinach pokazuje, że duży rozmiar i chłonność rynku są właściwościami przynoszącymi najwięcej korzyści. Duże znaczenie ma także rola chińskiego rynku w ekspansji na inne rynki azjatyckie. Także niższy poziom norm technicznych niż w przypadku krajów rozwiniętych jest oceniany jako satysfakcjonujący. Dodatkowo, wraz z rosnącymi cenami i wynagrodzeniami w Chinach powinna się zwiększyć w przyszłości jakość produktów i efektywność chińskich poddostawców, co wpłynie pozytywnie na konkurencyjność niemieckich produktów, których podzespoły wytwarzane są w Chinach.

Rysunek 21. Bariery na chińskim rynku uznane za problematyczne (w %)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie: German Business Expansion in China 2008-2010 Results of a Survey Conducted among German Operations in China Focussing on Market Potential, Barriers to Doing Business and Future Business Outlook, <http://www.dihk-verlag.de/media/md2664D.pdf>, s. 25.

Działalność w Chinach niesie też wiele wyzwań dla niemieckich firm. Do najważniejszych należą ochrona prawna, ochrona praw intelektualnych, dostępność wykwalifikowanej kadry czy też biurokracja i nastawienie władz – problemy te wskazuje jako ważne 75% firm. Utrudnieniem w działalności jest też korupcja. Ponad połowa przedsiębiorstw ankietowanych uznała ją za istotny problem. 57% firm ma trudności z uzyskaniem dostępu do rzetelnych danych rynkowych. Niemieckie przedsiębiorstwa oceniają, że na warunki prowadzenia biznesu negatywnie może wpłynąć ograniczenie ulg podatkowych, aprecjacja chińskiego juana, a także wzrost kosztów produkcji.

Chiny na niektórych polach zaczynają już konkurować z Niemcami, a RFN jest coraz bardziej świadoma tych tendencji. Przykładem mogą być wypowiedzi niemieckich przedstawicieli organizacji biznesowych, którzy lobbują za zwiększeniem gwarancji kredytowych w regionach, gdzie szczególnie aktywne są chińskie firmy, np. w Afryce. Jest to dla niemieckich firm ważny instrument konkutowania, gdyż nie są one w stanie stworzyć podobnego do chińskiego modelu, w ramach którego Chińczycy oferują afrykańskim państwom budowę infrastruktury w zamian za surowce⁶⁵. W Niemczech istnieją także obawy, że coraz wyższy poziom technologiczny produktów z Chin może zagrozić pozycji RFN na najważniejszych rynkach eksportowych. Można spotkać opinie, że w interesie Niemiec nie leży jednostronne wzmacnianie potencjału technologicznego Chin jako konkurenta. Z tego względu można się spodziewać, że Niemcy będą wyrażać zgodę na przekazywanie Chinom bardziej zaawansowanych technologii tylko pod warunkiem większych ustępstw w otwieraniu rynku⁶⁶. Niemieckie firmy obawiają się bowiem, że chińscy producenci mogliby zagrozić ich pozycji na światowych rynkach, dlatego pracują nad najnowszymi technologiami głównie w niemieckich zakładach i wciąż nie decydują się na tworzenie zaawansowanych centrów badawczych w Chinach. Przyczyną tego są liczne przypadki szpiegostwa przemysłowego oraz nielegalnego kopiowania bądź imitacji technologii. Nasilenie tych trendów mogłoby podważyć niemiecką przewagę technologiczną nad Chinami i doprowadzić do wypierania niemieckich firm z ich najważniejszych rynków eksportowych. To zagrożenie jest tym bardziej realne, że Chiny są podobnie jak Niemcy zainteresowane rozwojem produkcji przemysłowej – w tym również w tradycyjnych sektorach, w których RFN jest globalnie

⁶⁵ <http://www.dihk.de/presse/meldungen/2012-03-23-afrika>

⁶⁶ Deutsch-Chinesische Wirtschaftsbeziehungen: Eine strategische Partnerschaft zum beiderseitigen Nutzen: Monatsbericht 9/2012, Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie, <http://www.bmwi.de/Dateien/BMWi/PDF/Monatsbericht/Auszuege/09-2012-I-4,property=pdf,bereich=bmwiz2012,sprache=de,rwb=true.pdf>, s. 5

konkurencyjna, takich jak produkcja maszyn czy nowych technologii. Chińscy producenci, gdyby uzyskali dostęp do niemieckich technologii, mogliby szybko wyprzeć Niemców z rynków, obficie korzystając z pomocy i subsydiów państwowych. Przykładem podobnego rozwoju sytuacji może być sektor produkcji urządzeń solarnych, który w ostatnim czasie w Niemczech notuje duże problemy, a wiele czołowych firm zbankrutowało lub zostało przejętych przez chińskich inwestorów. Okazało się bowiem, że rząd RFN ustanowił system zbyt wysokich dotacji dla tego sektora. W efekcie, gdy skala subwencji została zmniejszona, niemieckie przedsiębiorstwa nie wytrzymały konkurencji ze strony chińskich firm, które mogły liczyć na dużo niższe koszty pracy. Dlatego Niemcy oczekują, w zamian za napływ technologii do Chin, zwiększenia bezpieczeństwa własności intelektualnej, a także większego otwarcia chińskiego rynku. Przedstawiciele rządu RFN konsekwentnie krytykowali Chiny za ograniczenie w 2009 roku importu surowców rzadkich, a także naciskali na UE, by złożyć pozew przeciwko Chinom w Światowej Organizacji Handlu za te praktyki⁶⁷. Z drugiej strony kanclerz Angela Merkel obiecywała Pekinowi w czasie dwustronnych konsultacji w 2012 roku rozwiązanie w drodze dialogu problemu chińskich producentów paneli słonecznych oskarżonych przez Komisję Europejską o dumping⁶⁸.

5.2. Rosja

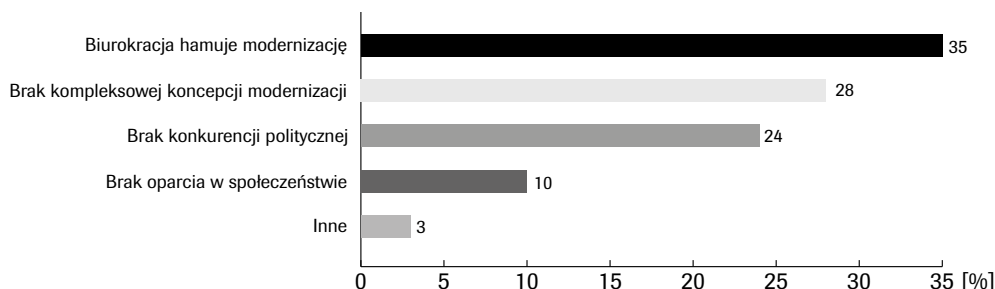
Republika Federalna Niemiec liczyła, że znaczne zmiany w relacjach gospodarczych z Rosją mogą doprowadzić do stopniowego reformowania się tego kraju. Takie próby były już czynione w latach 90., gdy Niemcy pomagali w szkoleniach rosyjskich urzędników, co nie przyniosło wymiernych korzyści. Podobną próbą był projekt partnerstwa dla modernizacji, jednak i na tej koncepcji zaciążyły odmienne oczekiwania. Niemcy spodziewali się zmiany systemowej w Rosji, która zwiększy bezpieczeństwo inwestycji, a także ułatwi warunki prowadzenia biznesu, co doprowadzi do większej ekspansji niemieckich przedsiębiorstw na tym rynku. Moskwa z kolei liczyła, że współpraca przyczyni się do transferu technologii z krajów Unii Europejskiej w zamian za rosyjskie surowce. Z tego względu projekt nie przyniósł żadnego przełomu, a jedynie doprowadził do rozczarowania obu stron i nie zainteresował znacznej liczby nowych niemieckich przedsiębiorstw inwestowaniem w Rosji. Realizację projektu partnerstwa zakłóciły także konflikt Rosji z Gruzją w 2008 roku oraz globalny kryzys

⁶⁷ <http://www.bmwi.de/DE/Presse/pressemitteilungen,did=422450.html>

⁶⁸ <http://www.bmwi.de/DE/Themen/aussenwirtschaft,did=510960.html>

finansowy. Wydaje się, że dzisiaj wśród niemieckich polityków nie ma już dużych nadziei na liberalizację dostępu do rosyjskiego rynku, nawet po wejściu Rosji do Światowej Organizacji Handlu w 2012 roku.

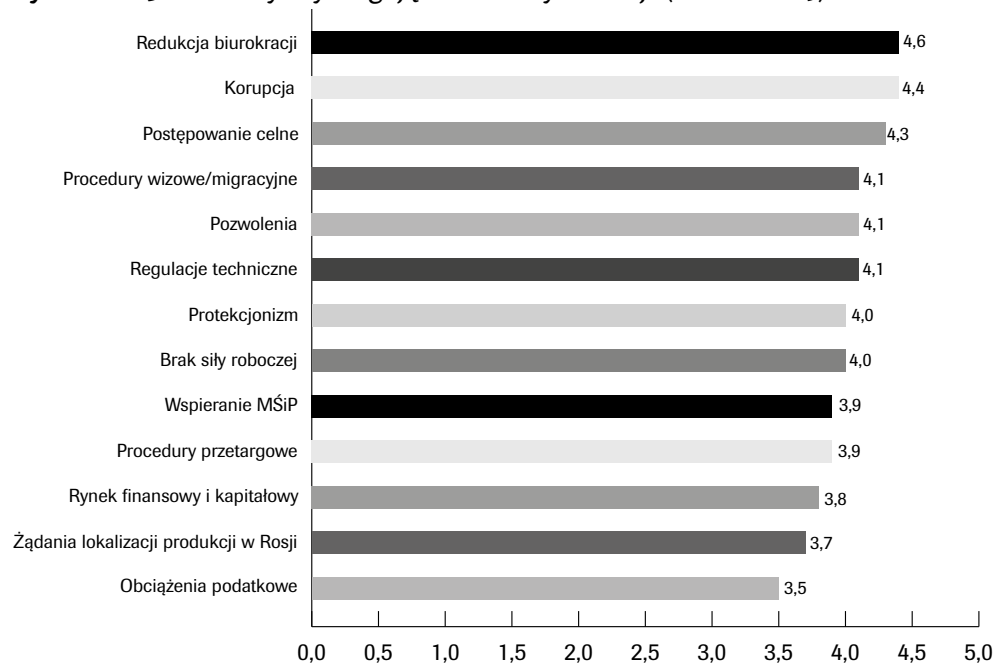
Rysunek 22. Wskazywane bariery w procesie modernizacji w Rosji (w %)



Źródło: AHK-Umfrage 2011

Według ankiet przeprowadzanych przez Niemiecką Izbę Przemysłowo-Handlową firmy niemieckie nie widzą w Rosji dużych efektów programu partnerstwa dla modernizacji. Zdaniem ich przedstawicieli cała koncepcja jest hamowana przede wszystkim przez opór biurokracji (35% respondentów), brak kompleksowego planu przeprowadzenia gruntownych reform w Rosji (28% respondentów), a także brak poważnej opozycji dla rosyjskich elit rządzących (24%).

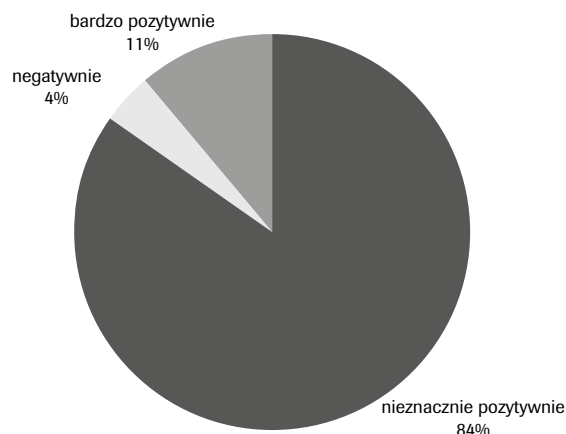
Rysunek 23. Obszary wymagające reformy w Rosji (w skali do 5)



Źródło: AHK-Umfrage 2011

Według opinii przedsiębiorstw najpilniejsza potrzeba reform występuje w takich obszarach jak: redukcja biurokracji, walka z korupcją, ułatwienia procedur administracyjnych. Na dalszych miejscach wymieniana jest konieczność wprowadzenia zmian w zakresie lepszej edukacji pracowników, wspierania małych i średnich firm czy też dostępu do przetargów publicznych.

Rysunek 24. Jak wpłynie na działalność przedsiębiorstwa wejście Rosji do Światowej Organizacji Handlu (w %)



Źródło: AHK-Umfrage 2011

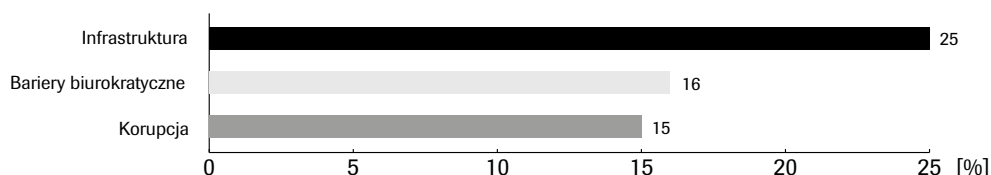
Niemcy mają wciąż nadzieję, że przystąpienie Rosji do Światowej Organizacji Handlu w dłuższej perspektywie poprawi warunki prowadzenia biznesu w tym kraju. 84% ankietowanych uważa, że przynależność Rosji do tej organizacji w dłuższej perspektywie nieznacznie poprawi warunki prowadzenia biznesu, natomiast 11% uważa, że akcesja będzie miała znaczny wpływ na polepszenie warunków biznesowych.

5.3. Indie

Klimat inwestycyjny w Indiach wciąż nie jest wystarczająco sprzyjający dla niemieckich przedsiębiorstw. Zdaniem przedstawicieli biznesu państwo ma zbyt duży wpływ na proces inwestycyjny w Indiach, co prowadzi do tego, że decyzje administracyjne mogą zagrażać planom zagranicznych inwestorów⁶⁹.

⁶⁹ <http://library.fes.de/fulltext/stabsabteilung/00497002.htm#LOCE9E2>

Rysunek 25. Największe bariery dla niemieckich inwestorów w Indiach (w %)



Źródło: Sondaż wśród niemieckich inwestorów AHK Indien Business Monitor 2012, http://indien.ahk.de/fileadmin/ahk_indien/Bilder/2012_misc/Modified_IGCC_Survey_German_final.pdf

Według niemieckich inwestorów stałymi problemami Indii (podobnie jak innych krajów BRIC) pozostają korupcja, bariery biurokratyczne czy braki infrastrukturalne. **Zdaniem ankietowanych przedstawicieli firm, na największą poprawę warunków prowadzonego przez nich biznesu wpłynęłyby wzrost bezpieczeństwa prawnego oraz usprawnienie pracy sądów.** Pomimo że w ostatnich latach doszło do większego otwarcia Indii na zagranicznych inwestorów i zniesienia części barier biurokratycznych, tylko 17% ankietowanych firm stwierdza zmniejszenie poziomu korupcji w Indiach. Natomiast 63% inwestorów uważa, że skala korupcji uległa lekkiemu bądź znacznemu zwiększeniu. 48% przedsiębiorstw ocenia klimat inwestycyjny i polityczny w Indiach jako pozytywny, a 30% jest przeciwnego zdania. Jedynie niespełna 27% widzi poprawę klimatu.

Sytuacji niemieckich firm na rynku indyjskim nie ułatwiają interwencje władz Indii w ich działalność. Głośnym echem odbiła się w niemieckich mediach sprawa firmy Enercon⁷⁰. Indyjski sąd w 2011 roku w wyroku kończącym proces z partnerem indyjskim unieważnił niemieckiej firmie z sektora energii wiatrowej patenty technologiczne, przez co została ona zmuszona do wycofania się z tego rynku. Innym przykładem podobnych problemów mogła być decyzja indyjskiego Urzędu Patentowego, który nakazał firmie Bayer ujawnienie składu lekarstwa przeciwnowotworowego i przekazanie go firmie indyjskiej produkującej leki generyczne. Wyrok był konsekwencją sprzeciwu indyjskiej opinii publicznej wobec wysokich cen, których niemiecki koncern żądał za lek⁷¹. Według władz Indii miało to umożliwić obniżenie ceny leku o 97%⁷².

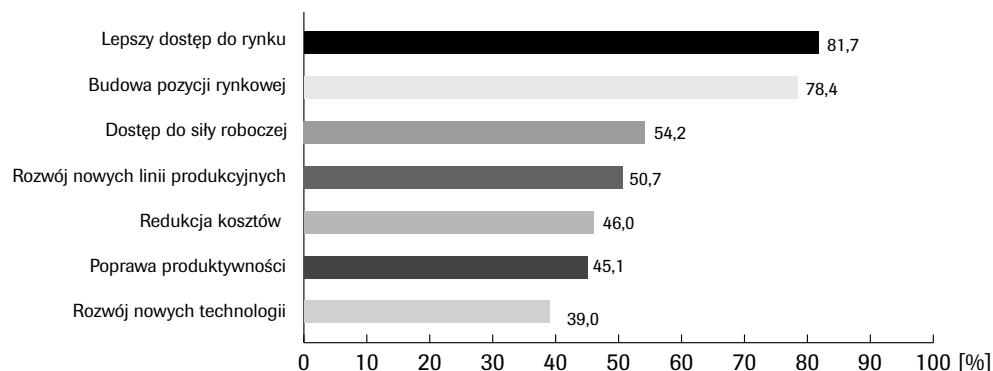
⁷⁰ H. Hauschild, Patente, vom Winde verweht, *Handelsblatt*, 25.01.2011, <http://www.handelsblatt.com/unternehmen/industrie/technologie-klau-in-indien-patente-vom-winde-verweht/3764644.html>

⁷¹ Stefan Mauer, Siegfried Hofmann, Bayer kassiert Niederlage in Indien, *Handelsblatt*, 14.03.2012, s. 21.

⁷² Patent in Indien: Generika-Lizenz für Bayer-Krebsmittel, *Handelsblatt*, 4.03.2013, <http://www.handelsblatt.com/unternehmen/industrie/patent-in-indien-generika-lizenz-fuer-bayer-krebsmittel-/7877394.html>

5.4. Brazylia

Rysunek 26. Główne motywy wejścia niemieckich firm na rynek brazylijski (w %)

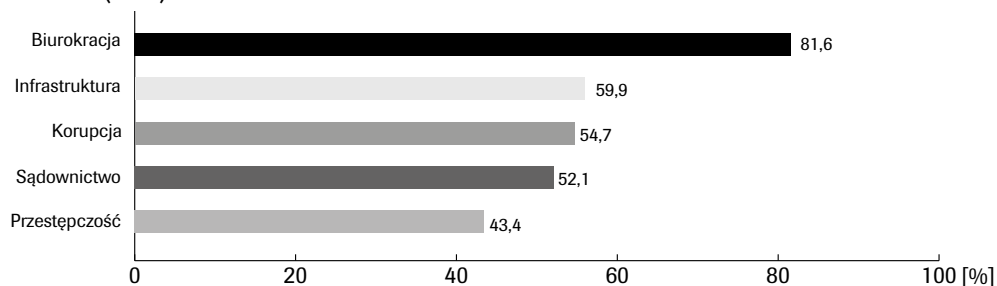


Źródło: Going Global: Der deutsche Mittelstand in Brasilien 2012: Perspektiven verbessern, http://www.roedl.com/fileadmin/user_upload/Roedl_Deutschland/Aktuelles/RP_Studie_Brasilien_web.pdf

Wśród głównych motywów prowadzenia działalności przez niemieckie firmy w Brazylii dominują nadzieje na łatwiejszy dostęp do rynku, wzmocnienie pozycji rynkowej oraz korzystniejszy dostęp do siły roboczej. Wśród pozostałych czynników ważne są także kwestie inwestowania poprzez rozbudowę nowych linii produkcyjnych, redukcję kosztów działalności i poprawę produktywności. 39% firm wskazało także, że ich motywem wejścia na rynek jest rozwój nowych technologii.

Na korzyść działalności niemieckich firm w Brazylii działa konieczność rozbudowy infrastruktury tego kraju, co stwarza duże szanse zbytu dóbr inwestycyjnych z Niemiec. Z drugiej strony zwraca się także uwagę na niższą produktywność gospodarki brazylijskiej niż pozostałych państw BRIC ze względu na mniejszą skłonność do oszczędzania w tym kraju, a także większe wahania brazylijskiej waluty.

Rysunek 27. Bariery na rynku brazylijskim uznane przez niemieckie firmy za ważne (w %)



Źródło: Going Global: Der deutsche Mittelstand in Brasilien 2012: Perspektiven verbessern, http://www.roedl.com/fileadmin/user_upload/Roedl_Deutschland/Aktuelles/RP_Studie_Brasilien_web.pdf

Największym problemem dostrzeganym przez niemieckie firmy na rynku brazylijskim jest biurokracja. Taką opinię wyraziło prawie 82% ankietowanych. Przedstawiciele przedsiębiorstw narzekają na wiele barier w procedurach importowych, utrudnienia w przeprowadzaniu praktyk celnych i handlowych, a także rozliczeń podatkowych i walutowych. Drugim istotnym problemem pozostają niedobory w infrastrukturze, utrudniające prowadzenie działalności gospodarczej i transport towarów. Pozostałe problemy związane są wciąż z niedostatecznym poziomem praworządności w Brazylii, skutkującym wyższym poziomem korupcji i przestępczości oraz trudnościami w egzekwowaniu prawa ze względu na niską efektywność sądów.

KONRAD POPŁAWSKI

ANEKS

Relacje polityczne Niemiec z poszczególnymi krajami BRIC

Chiny

W relacjach Niemiec i Chin w ostatnich latach widać wzrost zainteresowania obu krajów intensyfikacją stosunków. Elity obu państw są coraz bardziej świadome rosnącej wzajemnej zależności.

Niemcy od lat 90. prowadzili dość ostrożną politykę w stosunku do Chin, widząc potencjał tego kraju i starając się nie zaogniać stosunków. Pomimo nawiązania relacji dyplomatycznych przez Niemcy i Chiny już w 1972 roku, dopiero w latach 90. pojawił się odpowiedni klimat polityczny do rozwijania wzajemnych więzi gospodarczych. Wtedy Niemcy osiągnęły swój główny cel polityczny – zjednoczenie obu państw niemieckich, a pod presją globalizacji musiały szukać nowych rynków zbytu⁷³. Wzajemne stosunki wspierała też niemiecka polityka „jednych Chin”, uznająca od początku Tybet i Tajwan za części terytorium Chin⁷⁴, a także uznawanie chińskiej „polityki jednego dziecka”, co było potwierdzane przez Niemcy w dokumentach podsumowujących różne niemiecko-chińskie spotkania polityczne. Za cezurę w relacjach obu państw i wydarzenie, które zapoczątkowało intensyfikację współpracy politycznej, można uznać wizytę kanclerza Gerharda Schrödera w Pekinie w 2004 roku. Od tego czasu szefowie rządu RFN starają się odwiedzać Chiny co najmniej raz w roku.

Dla Chin Unia Europejska stanowi najważniejszy obok Stanów Zjednoczonych rynek, dlatego od lat próbują one utrzymywać ścisłe stosunki z krajami europejskimi. Chiny nie są do końca przekonane o jedności krajów Unii Europejskiej, dlatego walczą o swoje interesy, wykorzystując otwartość europejskiego rynku i różnice istniejące między najważniejszymi krajami członkowskimi⁷⁵. Z tego względu rozwijanie stosunków dwustronnych z Niemcami jest dla nich szczególnie istotne, zwłaszcza z uwagi na rosnący wpływ RFN w Europie od czasu wybuchu kryzysu strefy euro. Niemcy w negocjacjach

⁷³ H. Kundnani, J. Parelló-Plesner, *China and Germany: Why the emerging special relationship matters for Europe*, ECFR Policy Briefs, 2012, s. 2.

⁷⁴ <http://www.china-botschaft.de/det/sbwl/t833145.htm>

⁷⁵ J. Fox, F. Godement, *The EU needs a new China Strategy*, European Council for Foreign Relations, http://ecfr.eu/content/entry/commentary_fox_godement_china_power_audit_eu

dwustronnych z Chinami oczekiwali, że wizerunek nieformalnego przywódcy UE ułatwi im skuteczniejszą politykę wobec Chin i wypracowanie bardziej sprzyjającego klimatu biznesowego dla niemieckich firm na tym rynku. Przykładem poszukiwania przez oba kraje wspólnych interesów w sprawach globalnych mogło być ich wspólne stanowisko przeciwko wprowadzaniu ograniczeń na kraje o zbyt dużych nadwyżkach handlowych, czego żądały USA na forum G20 w 2010 roku⁷⁶. Niemcy i Chiny jako kraje notujące najwyższe nadwyżki handlowe na świecie zdecydowanie oponowały przeciwko takiemu rozwiązaniu. Z kolei w 2012 roku kanclerz Angela Merkel, korzystając z dobrych relacji politycznych, podczas rozmów w Pekinie przekonywała Chiny do kupna obligacji zagrożonych niewypłacalnością krajów strefy euro. Zostało to odebrane jako pełnienie przez RFN roli mediatora w stosunkach z Chinami.

Konsekwencją rosnących oczekiwań współpracy po obu stronach było stworzenie mechanizmu konsultacji międzyrządowych niemiecko-chińskich w 2011 roku. Dla Niemiec zgoda Chin na odbycie konsultacji stanowiła potwierdzenie pozycji Niemiec jako najważniejszego partnera tego kraju w Europie. Niemiecka Izba Przemysłowo-Handlowa uznała, że zapoczątkowanie takich cyklicznych spotkań będzie dla Niemiec użyteczne w promowaniu ich strategicznych interesów, takich jak poprawa współpracy gospodarczej, ponadto zwiększy szansę na otwieranie chińskiego rynku dla niemieckich przedsiębiorstw oraz ograniczy bariery wejścia i ułatwi rozmowy z Chinami na temat uznawania przez nie europejskich norm⁷⁷. Ta forma współpracy stanowi novum dla Chin i może oznaczać próbę budowania relacji dwustronnych z najważniejszymi i najbardziej interesującymi państwami w UE kosztem relacji z całą Unią Europejską. Podczas pierwszych konsultacji międzyrządowych z Chinami opublikowano projekt Niemiecko-Chińskiego Partnerstwa na rzecz Elektromobilności, co świadczy o dużych nadziejach, jakie Niemcy wiążą ze zbytem zielonych technologii na chińskim rynku. Znaczenia tego projektu dowodzi także zaangażowanie kilku ministerstw po obu stronach⁷⁸. Niemcy podkreślali na konsultacjach, że kluczowym elementem jest postępująca

⁷⁶ K. Popławski, Niemcy bronią swojego eksportowego modelu gospodarczego, BEST OSW, Nr 38 (156), Warszawa 2010, <http://www.osw.waw.pl/pl/publikacje/best/2010-11-17/niemcy-bronia-swojego-eksportowego-modelu-rozwoju-gospodarczego>

⁷⁷ S. Hepperle, Regierungskonsultationen mit China, *International Aktuell*, Nr 05/2011, Deutsche Industrie- und Handelskammer, s. 2.

⁷⁸ Deutsch-Chinesische gemeinsame Erklärung zur Errichtung einer strategischen Partnerschaft für Elektromobilität, 28.06.2011, <http://www.bmwi.de/BMWi/Redaktion/PDF/C-D/china-deutsch-chinesische-strategische-partnerschaft-elektromobilitaet,property=pdf,bereich=bmwi2012,sprache=de,rwb=true.pdf>

liberalizacja handlu oraz zapewnienie niemieckim firmom równych szans konkurencji. Na spotkaniach grup roboczych coraz częściej pojawiały się tematy przyszłości chińskiego rynku i stojących przed nim wyzwań, takich jak problemy demograficzne, zrównoważony wzrost, a także postępująca mobilność ludności i urbanizacja⁷⁹. Niemcy zaproponowali powołanie Niemiecko-Chińskiego Centrum Energii Odnawialnych.

W stosunkach z Chinami Niemcy dysponują także innymi formami współpracy. Pierwszą instytucją umożliwiającą dialog obu państw jest Niemiecko-Chińska Mieszana Komisja Gospodarcza, której przewodniczącym jest minister gospodarki RFN. Komisja składa się z kilku grup roboczych zajmujących się sprawami handlu, inwestycji, kwestiami prawnymi, wydobywaniem węgla, usługami i wprowadzaniem norm prawnych. Efektem prac komisji było przygotowanie, po długoletnich dyskusjach, zaleceń dla tworzenia niemiecko-chińskich umów o spółkach *joint venture*⁸⁰. Również Niemiecko-Chińskie Forum Współpracy Technologicznej i Gospodarczej jest kierowane przez ministra gospodarki RFN. W ramach forum działają grupy robocze zajmujące się technologiami ochrony środowiska, technologiami medycznymi, infrastrukturą, elektroniką, telekomunikacją i energią. Niemcy oprócz tego realizują przedsięwzięcia kreujące pozytywny odbiór RFN w Chinach. Przykładem tego było nadanie Państwu Środka tytułu kraju partnerskiego Targów w Hanowerze⁸¹, a także ogłoszenie Roku Chińskiej Kultury w Niemczech w 2012 roku. Oba kraje zamierzają w kolejnych latach zainicjować także Rok Języka Chińskiego i Niemieckiego.

Partnerstwo polityczne Niemiec i Chin zdaje się ewoluować w ostatnim czasie w stronę porozumienia: niemieckie technologie za dostęp

⁷⁹ Deutsch-Chinesische Wirtschaftsbeziehungen: Eine strategische Partnerschaft zum beiderseitigen Nutzen: Monatsbericht 9/2012, Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie, <http://www.bmwi.de/Dateien/BMWi/PDF/Monatsbericht/Auszuege/09-2012-I-4,property=pdf,bereich=bmwi2012,sprache=de,rwb=true.pdf>, s. 3.

⁸⁰ Gemeinsame Erklärung des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie der Bundesrepublik Deutschland und des Ministerium für Handel der Volksrepublik China über die gegenseitige Erleichterung von Investitionen, 28.06.2011, <http://www.bmwi.de/BMWi/Redaktion/PDF/C-D/china-gemeinsame-erklaerung-gegenseitige-erleichterung-von-investitionen,property=pdf,bereich=bmwi2012,sprache=de,rwb=true.pdf>, s. 2.

⁸¹ Gemeinsame Erklärung des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie der Bundesrepublik Deutschland und des Ministerium für Industrie und Informationstechnologie der Volksrepublik China über Chinas Auftritt als Partnerland der Hannover Messe 2012, <http://www.bmwi.de/BMWi/Redaktion/PDF/C-D/china-auftritt-partnerland-hannovermesse,property=pdf,bereich=bmwi2012,sprache=de,rwb=true.pdf>

do chińskiego rynku. Niemcy pełnią dla Chin rolę ważnego inwestora oraz dostawcy technologii i *know-how*. Dla władz Chin duże znaczenie ma transfer technologii z Niemiec, który ułatwia modernizowanie gospodarki kraju. Według szacunków władz w Pekinie do kwietnia 2011 roku Chiny zezwoliły na zawarcie ponad 15 tys. umów o imporcie technologii z niemieckimi podmiotami na łączną kwotę 52,12 mld USD⁸². Projekty obejmowały głównie dziedziny transportu, elektrotechniki, budowy maszyn, metalurgii oraz chemii. Wybór branż pokazuje, że Chinom, w przeciwieństwie do wielu państw Zachodu zależy głównie na rozwijaniu przemysłu i dlatego interesują się one sukcesami niemieckich przedsiębiorstw na rynkach międzynarodowych. Także cele z 12. planu 5-letniego Chin zakładają wspieranie tych samych branż, w których Niemcy są dzisiaj liderami. Niemcy dostrzegają, że niektóre cele chińskiego planu na lata 2011–2015 są zbieżne z niemieckimi interesami i mogą oni skorzystać na planowanych przez Chiny inwestycjach w zielone technologie, a także w efektywność energetyczną. W dłuższej perspektywie działalność niemieckich firm na rynku chińskim mogą ułatwić liberalizacja walutowa i umożliwienie inwestorom zagranicznym otwierania kont prowadzonych w juanach oraz bogacenie się chińskiej klasy średniej.

Rosja

Dla Niemiec stosunki polityczne z Rosją mają strategiczne znaczenie ze względu na bliskie sąsiedztwo tego kraju, a także ścisłą współpracę w dziedzinie energetyki. Niemcy Zachodnie były jednym z pierwszych inicjatorów ocieplenia relacji z Kremlem w czasie zimnej wojny i już w 1955 roku po wizycie kanclerza Konrada Adenauera w Moskwie doszło do normalizacji stosunków. Rok 1970 można uznać za początek tworzenia ram współpracy w dziedzinie dostaw surowców, gdy Niemcy obiecali dostarczyć rury i zaoferować kredyty na budowę gazociągów z Rosji do RFN. Pozytywny wpływ na stosunki obu krajów miała rosyjska zgoda na zjednoczenie Niemiec: zrealizowanie przez RFN strategicznego celu ograniczyło pole konfliktów.

Obserwując relacje niemiecko-rosyjskie można dojść do wniosku, że zwłaszcza kwestia bezpieczeństwa energetycznego jest kluczowa dla RFN, gdyż niemieckie elity są przekonane o komplementarności gospodarek Niemiec i Rosji. RFN jest bowiem krajem o małych zasobach surowców, których eksporterem jest Rosja. Rynek rosyjski natomiast wykazuje duże zapotrzebowanie na

⁸² <http://www.fmprc.gov.cn/ce/cgmu/ger/zt/baipishu/t833240.htm>

niemieckie technologie i dobra przemysłowe konieczne dla modernizacji gospodarki. Dużo gorzej rozwija się współpraca handlowa obu krajów w dziedzinach poza energetyką. Może o tym świadczyć wciąż mniejsze znaczenie Rosji dla niemieckiego eksportu, nie tylko w porównaniu z krajami Europy Zachodniej, ale również Chinami czy niektórymi państwami Europy Środkowej, takimi jak Polska i Czechy. O ile największe tradycyjne gałęzie przemysłu RFN oraz największe koncerny niemieckie są w stanie rozwijać działalność na rosyjskim rynku, o tyle sektor małych i średnich przedsiębiorstw ma tam problemy z funkcjonowaniem. Stosunki Niemiec z Rosją są warunkowane oprócz względów gospodarczych także względami bezpieczeństwa i współpracy politycznej. Za najważniejsze dla RFN powody utrzymywania zacieśnionych stosunków z Rosją uważa się niemieckie uznanie pozycji geopolitycznej Rosji i jej kluczowego znaczenia dla kwestii o znaczeniu globalnym, takich jak bezpieczeństwo energetyczne, stabilność polityczna państw poradzieckich, a także przestrzeni na pograniczu Europy i Azji.

Wybór na urząd prezydenta Rosji Dmitrija Miedwiediewa Niemcy interpretowały jako spełnienie ich oczekiwań o powolnym procesie demokratyzacji w Rosji, z czym wiązać się miała postępująca liberalizacja gospodarcza, a także poprawa warunków prowadzenia biznesu dla niemieckich przedsiębiorstw. Powrót do władzy Władimira Putina wywołał szok w niemieckich elitach, które nie mogły się pogodzić z tym, że w Rosji nie dojdzie do żadnych znaczących reform politycznych zwiększających swobody obywatelskie. Od tamtej pory można zaobserwować pewne napięcia w relacjach niemiecko-rosyjskich, które nie wpływają jednak w szczególny sposób na relacje gospodarcze. W ostatnich latach coraz częściej akcentowane są problemy strukturalne tego kraju, niosące ze sobą ryzyko destabilizacji systemu politycznego, czy też zbyt duże uzależnienie gospodarki od eksportu nośników energii. Coraz częściej niemieccy politycy krytykują także przejawy łamania standardów demokratycznych w Rosji. Wydaje się jednak, że ze względu na długą tradycję współpracy politycznej i gospodarczej, a także liczne po obu stronach środowiska zainteresowane wzajemną współpracą możliwe jest utrzymanie dobrych stosunków gospodarczych nawet w przypadku napięć politycznych. Jedynym widocznym symptomem ograniczenia zaufania niemieckich przedsiębiorców do rynku rosyjskiego jest zmniejszenie napływu niemieckich inwestycji. Załamanie na rynku rosyjskim w 2009 roku i gwałtowne ograniczenie sprzedaży produkcji niemieckich firm w Rosji uświadomiło przedsiębiorcom, że rosyjski rynek, silnie zależny od koniunktury w Europie, nie będzie stanowić zabezpieczenia przed stagnacją w strefie euro. Inwestycje w Rosji nie stanowią dobrego zabezpieczenia przed recesją w Europie, gdyż koniunktura w tym kraju jest

poходną wzrostu gospodarczego w Unii Europejskiej, która jest najważniejszym konsumentem rosyjskich surowców. Na gorszą atmosferę współpracy gospodarczej mogło też wpłynąć fiasko realizowanego od 2008 roku projektu partnerstwa dla modernizacji, który zakładał strategiczną współpracę niemiecko-rosyjską, zwłaszcza w takich dziedzinach jak praworządność, ochrona zdrowia, demografia, efektywność energetyczna, infrastruktura, a także edukacja. Niemcy oczekiwali, że współpraca doprowadzi do zmian systemowych w Rosji korzystnych dla niemieckiego biznesu, a także ułatwi sprzedaż niemieckich technologii na rynku rosyjskim. Projekt ten jest uznawany z dzisiejszej perspektywy za nieudany, gdyż niewiele zmienił w relacjach niemiecko-rosyjskich i nie przyczynił się do poprawy klimatu gospodarczego⁸³. Można go jednak uznać za podwaliny dla podobnych projektów realizowanych w Chinach oraz Indiach, które mogą mieć większe szanse powodzenia.

Relacje polityczne z Rosją z racji długotrwałych stosunków politycznych zostały silnie obudowane różnymi instytucjami. Niemcy są także obecni razem z Rosją w różnych forach i organizacjach współpracy dwustronnej, takich jak G8, Organizacja Bezpieczeństwa i Współpracy Ekonomicznej, w Radzie NATO-Rosja, w Światowej Organizacji Handlu czy też w Organizacji Współpracy Gospodarczej i Rozwoju. W celu intensyfikacji relacji dwustronnych w 2000 roku została utworzona Niemiecko-Rosyjska Strategiczna Grupa Robocza ds. Gospodarki i Finansów, której celem jest poprawa warunków ekonomicznych i prawnych we wzajemnej współpracy gospodarczej. W jej skład wchodzi kilkanaście podgrup zajmujących się konkretnymi tematami cieszącymi się szczególnym zainteresowaniem niemieckich firm. W 2001 roku utworzony został **Dialog Petersburski, który stanowi cykl corocznych spotkań elit obu krajów**. W ramach forum odbywają się posiedzenia 8 grup roboczych, z których jedna zajmuje się kwestiami gospodarczymi. Ponadto od końca lat 90. istnieje instrument niemiecko-rosyjskich konsultacji międzyrządowych, służący celom lepszej komunikacji między rządami, dotyczącej wzajemnych zamierzeń. Omawianiem spraw związanych z wzajemnymi relacjami gospodarczymi zajmuje się Niemiecko-Rosyjska Strategiczna Grupa Robocza ds. Gospodarki i Finansów kierowana przez sekretarza stanu w niemieckim Federalnym Ministerstwie Gospodarki. Od 2003 roku istnieje też funkcja koordynatora niemiecko-rosyjskiej współpracy międzyobywatelskiej, którą od 2006 roku pełni Andreas Schockenhoff. W analizie powiązań między Niemcami i Rosją nie można pominąć **wpływowej Komisji Wschodniej**

⁸³ <http://www.swp-berlin.org/de/publikationen/kurz-gesagt/die-deutsch-russische-modernisierungspartnerschaft-skepsis-angebracht.html>

Niemieckiego Związku Przemysłu, która silnie lobbuje za interesami niemiecko-rosyjskimi. Instytucja ta jest ważnym ciałem doradczym rządu, intensywnie popiera utrzymanie bliskich relacji gospodarczych. Niemcy również wykorzystują w działaniach z Rosją politykę kulturalną. W Rosji działają liczne fundacje niemieckie, a także 4 filie Instytutu Goethego. W 2012 roku zorganizowano Rok Niemiec w Rosji, a rok 2013 jest rokiem Rosji w Niemczech.

Indie

Stosunki Niemiec z Indiami zostały nawiązane w 1951 roku. Kluczowy jednak dla wzajemnej współpracy był rok 1991, gdy Indie otworzyły się na rynek światowy i rozpoczęły proces liberalizacji gospodarki. Indie w latach 90. przeżyły załamanie gospodarcze, którego wynikiem był drastyczny spadek poziomu rezerw i konieczność wystąpienia z wnioskiem o pomoc do Międzynarodowego Funduszu Walutowego. Konieczność przeprowadzenia takich reform, jak prywatyzacja, liberalizacja walutowa, poluzowanie polityki przemysłowej, zniesienie ograniczeń dla inwestorów zagranicznych oraz poprawa sytuacji budżetowej stanowiły podstawę sukcesu gospodarczego tego państwa w kolejnych latach. Wtedy też Indie zaczęły bardziej otwierać się politycznie na świat zewnętrzny, czego efektem była m.in. reorientacja polityki zagranicznej Indii z ZSRR na Stany Zjednoczone⁸⁴. Nowym impulsem dla rozwoju stosunków niemiecko-indyjskich stało się zjednoczenie Niemiec, gdyż wcześniej współpraca była hamowana ze względu na utrzymywanie przez Indie relacji dyplomatycznych z NRD. Częstsze spotkania niemieckich i indyjskich polityków na początku lat 90. nie doprowadziły jednak do zacieśnienia stosunków politycznych czy gospodarczych.

Po latach zaniedbań nowym impulsem dla intensyfikacji relacji były starania obu krajów o stałe miejsce w Radzie Bezpieczeństwa ONZ podjęte w połowie lat 90⁸⁵. Próby przełamania stagnacji w stosunkach były też podejmowane przez rząd kanclerza Schrödera, który składał wizyty w Indiach w 2001 i 2004 roku. Angela Merkel kontynuowała działania poprzednika, odwiedzając ten kraj w 2007 i 2011 roku.

Niemcy w ostatnich latach podjęły próbę intensyfikowania relacji z Indiami. W tym celu RFN starała się podkreślać, że stosunki z tym krajem nie są mniej

⁸⁴ T. C. Schaffer, P. Mitra, Indien – Auf dem Weg zur Weltmacht, Deutsche Bank Research, 2006, s. 3.

⁸⁵ <http://www.asienhaus.de/public/archiv/wagner-deutschland-indien.pdf>, s. 4.

ważne od stosunków z Chinami, z którymi Indie rywalizują o prymat w Azji. Pomimo to wydaje się, że w relacjach obu krajów nie widać tak wyraźnego progressu jak w stosunkach Niemiec z Chinami. Nie bez znaczenia jest fakt, że tradycyjnie Indii nie łączą z Niemcami silne stosunki polityczne, jak to ma miejsce w przypadku stosunków Indii z Wielką Brytanią czy USA. Część analityków jest zdania, że stosunki polityczne zarówno Niemiec, jak i UE z Indiami padają ofiarą nadmiernej koncentracji krajów europejskich na Chinach⁸⁶. Niemcy wyciągnęli wnioski z tych uwag i w 2011 roku postanowili zainaugurować konsultacje międzyrządowe zarówno z Chinami, jak i z Indiami. Niemcy widzą duże szanse na rozwój wzajemnych stosunków gospodarczych. RFN uważa, że największe nadzieje może wiązać z dynamicznym przyrostem ludności, a zwłaszcza rozwojem klasy średniej w społeczeństwie indyjskim, do której już dzisiaj można zaliczyć 100–150 mln ludzi. **Dla Niemiec współpraca z Indiami jest atrakcyjna szczególnie w dziedzinie badań naukowych, gdyż kraj ten pomimo wciąż niskiego PKB dysponuje wysokiej jakości technologiami, zwłaszcza w usługach informatycznych, biotechnologii.** Indie odróżniają się od krajów o podobnym poziomie rozwoju gospodarczego wysokim poziomem technologii i dużym znaczeniem sektora usług i nowych technologii dla PKB. Dla RFN ma to dwojakie konsekwencje: z jednej strony intensywna współpraca z Indiami może wspierać niemiecką naukę i tworzyć nowe przyczółki wzajemnej kooperacji i lepszego rozwoju relacji gospodarczych. O zabiegach RFN o taki rodzaj partnerstwa może świadczyć, że we wspólnych deklaracjach międzyrządowych najwięcej pomysłów na współpracę zawiera kooperacja naukowa. Z drugiej strony Indie poprzez stałe rozwijanie swoich sektorów technologicznych mogą szybko awansować do rangi istotnego konkurenta dla niemieckich eksporterów. Przykładem takiego zagrożenia mogą być bardzo dynamicznie rozwijające się w Indiach sektory motoryzacyjny, produkcji części do samochodów i maszynowy oraz branża chemiczna⁸⁷. Już w 2005 roku Indie dysponowały 380 uniwersytetami, 1,5 tysiącem instytutów badawczych, co sprawia, że w ciągu kilku najbliższych lat będzie przybywać studentów w tym kraju, a to z kolei przełoży się na wyższy poziom nauki⁸⁸. Ponadto szansą dla przedsiębiorstw niemieckich jest planowane przez rząd Indii zwiększanie udziału energii odnawialnej w produkcji energii; niemiecki rząd chce pomóc swoim firmom poprzez zwiększanie intensywności kontaktów

⁸⁶ http://www.giga-hamburg.de/dl/download.php?d=/content/publikationen/pdf/gf_asien_o605.pdf, s. 3.

⁸⁷ M. von Hauff, *Indiens ökonomische Entwicklung*, w *Der Bürger in Staat: Indien, Landeszentral für politische Bildung*, 2009, http://www.buergerimstaat.de/34_09/indien.pdf, s. 176.

⁸⁸ J. Asuncion-Mund, *Indien Spezial*, Deutsche Bank Research, 2005, s. 5.

na poziomie politycznym, biznesowym i naukowym⁸⁹. Również zwiększanie efektywności energetycznej przez Indie oferuje potencjał dla ekspansji niemieckich firm. W 2007 roku we wspólnej deklaracji podpisanej przez niemieckie i indyjskie organizacje zrzeszające przedsiębiorców współpraca przy rozwijaniu zielonych technologii została wymieniona jako drugi punkt po rozwoju wzajemnego handlu i inwestycji, co świadczy o tym, że nie tylko strona niemiecka promuje tę współpracę, ale Indie też widzą w tym szansę dla swojej gospodarki⁹⁰. Związane jest to także z tym, że indyjskie przedsiębiorstwa należą do czołowych producentów zielonych technologii.

Oprócz cyklicznych spotkań w ramach konsultacji wzajemne interesy gospodarcze Niemiec z Indiami są omawiane przez Niemiecko-Indyjską Komisję Współpracy Przemysłowej i Gospodarczej kierowaną przez ministra gospodarki RFN. W latach 2011–2013 w Indiach odbywać się będzie Rok Niemiec. Pogłębianiem relacji niemiecko-indyjskich zajmuje się – podobnie jak w przypadku Chin – Komisja Azji i Pacyfiku Niemieckiego Związku Przemysłu, której przewodniczącym był szef Siemensu Peter Löscher. Niemiecka Izba Przemysłowo-Handlowa ma 6 swoich filii w Indiach. W Indiach działa także 6 filii Instytutu Goethego.

Brazylia

Niemiecko-brazylijskie relacje mają długie tradycje, gdyż firmy z RFN w latach 50. intensywnie zaangażowały się w rozbudowę przemysłu brazylijskiego, budując m.in. zręby przemysłu motoryzacyjnego. Z tego względu w tym okresie trafiało do Brazylii wiele niemieckich inwestycji. Niemcy również zaangażowali się w latach 70. w rozbudowę brazylijskich elektrowni jądrowych. Z ambitnych planów budowy ośmiu elektrowni udało się zrealizować z dużym opóźnieniem projekt tylko jednej, wybudowanej przez niemieckie firmy⁹¹. W latach 90. RFN utrzymywała wciąż pozycję kluczowego inwestora na rynku brazylijskim, jednak do końca dekady niemieckie zaangażowanie zostało znacznie ograniczone.

Obecnie dla Niemiec Ameryka Południowa stanowi nowy cel politycznego i gospodarczego zaangażowania po okresie mniej intensywnych relacji w ostatniej

⁸⁹ http://www.asien-pazifik-ausschuss.de/de/positionen/_download/APA-Papier-Indien.pdf, s. 2.

⁹⁰ http://www.asien-pazifik-ausschuss.de/de/positionen/_download/IndienJointBusiness-Declaration07.pdf, s. 2.

⁹¹ A. Kuhn-Ossius, Atommacht – Brasilien?, <http://www.dw.de/atommacht-brasilien/a-4643131>

dekadzie w wyniku, między innymi, kryzysów walutowych w tym regionie pod koniec lat 90. RFN zdaje sobie sprawę z łączących ją z Brazylią wspólnych wartości demokratycznych, co czyni ten kraj atrakcyjnym partnerem w kwestiach globalnych, np. ochrony klimatu, nierozprzestrzeniania broni jądrowej, walki z międzynarodową przestępczością, liberalizacji światowego handlu czy też tworzenia globalnej architektury finansowej⁹².

Brazylia stanowiła od dawna interesujący rynek dla niemieckich przedsiębiorstw, jednak jej znaczenie pod koniec lat 90. zaczęło maleć na rzecz szybciej rozwijających się krajów Azji.

Niemcy nie składają w Brazylii tak częstych wizyt na wysokim szczeblu jak w pozostałych krajach BRIC, a także nie zaproponowali temu krajowi wspólnych konsultacji międzyrządowych. W 2008 roku jedynie zdecydowano się na podpisanie umowy o partnerstwie strategicznym. Dobra koniunktura w brazylijskiej gospodarce w czasie kryzysu, decyzja o wycofaniu się z energii jądrowej w Niemczech, a także przyznanie Brazylii organizacji Mistrzostw Świata w Piłce Nożnej w 2014 roku oraz Letnich Igrzysk Olimpijskich w 2016 roku (na które kraj ten zamierza przeznaczyć w ramach inwestycji 6,5 mld USD) obudziły na nowo zainteresowanie niemieckich przedsiębiorstw inwestowaniem w tym kraju. Niemieckie firmy i politycy w kryzysie strefy euro doszli do wniosku, że ich aktywność w Brazylii była do tej pory zbyt mała w stosunku do potencjału tego rynku. Z ankiety sporządzonej przez Niemiecką Izbę Przemysłowo-Handlową „Going International 2012” wynika, że Brazylia obok Chin czy Rosji staje się interesującym rynkiem docelowym dla ich ekspansji⁹³. Z innej ankiety wynikało, że prawie 61% respondentów nie jest zadowolonych ze stopnia wspierania ich interesów przez niemiecki rząd federalny⁹⁴.

Kancelarz Angela Merkel ostatni raz wizytowała Brazylię w 2008 roku. Rok później w Niemczech gościł prezydent Brazylii Lula da Silva, a w 2012 roku jego następczyni Dilma Rousseff. W 2011 roku z wizytą w Brazylii był ówczesny prezydent Niemiec Christian Wulff. Dużo częściej odwiedzają Brazylię przedstawiciele niemieckich ministerstw. Niemcy uważają także odbywające

⁹² <https://www.auswaertiges-amt.de/cae/servlet/contentblob/367294/publicationFile/93979/LAK-Konzept.pdf>, s. 7.

⁹³ <http://www.welt.de/wirtschaft/article13841422/Deutsche-Firmen-mit-besten-Aussichten-in-Brasilien.html>

⁹⁴ http://www.roedl.com/fileadmin/user_upload/Roedl_Deutschland/Aktuelles/RP_Studie_Brasilien_web.pdf

się rokrocznie Niemiecko-Brazylijskie Dni Gospodarcze za wydarzenie pozwalające pogłębiać relacje. Przykładowo w 2011 roku głównym tematem forum była innowacyjność i sposoby jej poprawiania. Wyrazem większego zainteresowania niemieckich polityków zacieśnieniem relacji gospodarczych z Brazylią było też zaproszenie prezydent Brazylii w charakterze głównego gościa na najbardziej prestiżowe niemieckie targi Cebit w Hanowerze. Podczas nich Dilma Rousseff zaproponowała niemieckim firmom udział w brazylijskiej prywatyzacji, a także w przetargach na budowę szybkiej kolei oraz lotnisk⁹⁵. Wyrazem rosnącego zainteresowania wzmocnieniem relacji gospodarczych mogło być znaczne zwiększenie liczby delegacji w 2010 roku. Wtedy bowiem Brazylię odwiedziło około 50 delegacji przedsiębiorstw i 6 polityków. Jest to także odpowiedź na zainteresowanie strony brazylijskiej pogłębianiem współpracy⁹⁶. O obszarach niemieckich zainteresowań w Brazylii może świadczyć, że kraj ten z ramienia rządu federalnego odwiedzili minister pomocy rozwojowej i minister infrastruktury Niemiec. W państwie tym gościł także minister spraw zagranicznych. O dużych oczekiwaniach Niemiec w relacjach z Brazylią mogą świadczyć słowa ministra spraw zagranicznych RFN Guido Westerwelle⁹⁷, który uznał ten kraj za kluczowego partnera we współkształtowaniu globalizacji – czyli kraj, w którym RFN widzi partnera na forach współpracy wielostronnej. Wśród interesów łączących oba państwa minister uznał za kluczowe kwestie ochrony klimatu, reform ONZ, G20 czy globalnego systemu finansowego. Podczas wizyty w 2012 roku w Niemczech prezydent Brazylii zwracała uwagę kanclerz Niemiec, że tworzenie funduszy pomocowych dla krajów strefy euro prowadzi do osłabienia waluty i uderza w partnerów handlowych Europy. Uznawała, że od kursu euro może być uzależnione zniesienie ceł importowych na samochody napływające do Brazylii. Brazylia w 2012 roku zdecydowała się podwyższyć cła o 30 punktów procentowych na samochody, których przynajmniej 65% komponentów nie jest wytwarzanych w tym kraju. Rząd brazylijski rok wcześniej z powodu zbyt szybko rosnącego kursu własnej waluty zaczął wprowadzać takie protekcyjnistyczne środki jak zwolnienia podatkowe brazylijskich przedsiębiorstw określonych branż czy też subsydiowane kredyty dla firm⁹⁸.

⁹⁵ <http://www.wiwo.de/politik/ausland/suedamerika-deutsche-unternehmer-entdecken-brasilien/5301968.html>

⁹⁶ <http://www.handelsblatt.com/politik/international/vizepraesident-temer-brasilien-wuenscht-sich-mehr-aufmerksamkeit-von-merkel/7410576.html>

⁹⁷ http://www.auswaertiges-amt.de/sid_09C82F2Do42ACE6C8DAB3E4CC930D2C5/DE/Info-service/Presse/Interviews/2012/120702-BM_DieWelt.html?nn=382708

⁹⁸ A. Busch, Das schleichende Gift, *Handelsblatt*, 21.03.2012, s. 9.

Niemieckie i brazylijskie instytucje prowadzą głównie dialog w konkretnych, sektorowych tematach. **Od sierpnia 2008 roku obraduje wspólna Niemiecko-Brazylijska Mieszana Komisja Gospodarcza. Obradom ze strony niemieckiej przewodniczą wspólnie sekretarz stanu w Ministerstwie Gospodarki Bernd Pfaffenbach oraz członek zarządu firmy MAN Ferrostaal Stephan Reimelt⁹⁹.** Ma to zagwarantować wyraźny głos biznesu w omawianiu współpracy niemiecko-brazylijskiej. Zadaniem komisji jest praca nad intensyfikacją relacji gospodarczych, a także redukcja barier handlowych. Ważnym zadaniem komisji jest także ułatwianie niemieckim przedsiębiorstwom nawiązywanie kontaktów z firmami z Brazylii, czego przykładem mogły być „Wspólne dni gospodarcze” zorganizowane przez Niemiecki Związek Przemysłu oraz organizacje biznesowe z Brazylii w 2012 roku pod patronatem Komisji. Niemcy nie ukrywali, że jednym z głównych celów tej konferencji było poznanie możliwości wzajemnej współpracy przy organizowanych przez Brazylię wydarzeniach sportowych. Podczas konferencji minister gospodarki Philip Rösler zwrócił uwagę na dostrzegane przez niemieckie przedsiębiorstwa tendencje protekcyjnistyczne¹⁰⁰. Niemieckie państwo dofinansowuje 8 targów gospodarczych w Brazylii. Istnieją również 3 filie Izb Przemysłowo-Handlowych w tym kraju.

Te działania świadczą, że Niemcy preferują koncentrowanie się na zdobywaniu bieżących kontraktów dla swoich przedsiębiorstw, a Brazylia nie należy do strategicznych celów ich ekspansji. Z drugiej strony Niemcy utrzymują wystarczająco intensywne stosunki z Brazylią i liczne inicjatywy gospodarcze, aby szybko zwiększyć zaangażowanie na tym rynku w razie pojawienia się lepszych możliwości inwestowania, np. w sektorze energii odnawialnej. RFN prowadzi także aktywną politykę kulturalną w Brazylii, czego wyrazem jest istnienie w tym kraju 5 filii Instytutu Goethego. Niemiecka Centrala Wymiany Akademickiej przyznaje też znaczną liczbę stypendiów na studia w Niemczech. Od 1993 roku w RFN w ramach programów tej instytucji studiowało około 16 tys. studentów z Brazylii, a w najbliższych latach liczba ta ma się powiększyć o kolejne 10 tys. osób. W 2013 roku w Brazylii jest organizowany Rok Niemiec, promujący niemiecką kulturę i tradycję. W kolejnym zaś roku ma być zorganizowany Rok Brazylii w Niemczech.

⁹⁹ <http://www.bmwi.de/DE/Presse/pressemitteilungen,did=267612.html>

¹⁰⁰ <http://www.bmwi.de/DE/Presse/pressemitteilungen,did=495054.html>