

Relacje gospodarcze Niemiec
z krajami Europy Środkowo-Wschodniej

RELACJE GOSPODARCZE NIEMIEC Z KRAJAMI EUROPY ŚRODKOWO-WSCHODNIEJ

Łukasz Antas

RELACJE GOSPODARCZE NIEMIEC Z KRAJAMI EUROPY ŚRODKOWO-WSCHODNIEJ / 4

1. Charakterystyka niemieckiej gospodarki / 5
2. Niemcy – dominujący i pożądaný partner gospodarczy krajów Europy Środkowo-Wschodniej / 6
3. Małe znaczenie banków niemieckich w Europie Środkowo-Wschodniej / 10
4. Rosnące znaczenie niemieckich koncernów energetycznych w regionie / 10
5. Kompleksowe mechanizmy wsparcia niemieckich firm / 11
6. Prognozy dalszej ekspansji niemieckich firm / 12

Łukasz Antas

MECHANIZMY WSPARCIA NIEMIECKICH FIRM / 13

1. Struktura organizacyjna łączy publiczne i prywatne instytucje / 13
2. Mechanizmy koordynacji działań rządu z postulatami przedsiębiorców / 15
3. Wygrana-wygrana – obraz niemieckiej aktywności / 15
4. Publiczne finansowanie mechanizmów wsparcia / 16
5. Dalsze perspektywy systemu wsparcia w RFN / 17

Desire Rasolomampionona

NIEMIECKIE FIRMY ENERGETYCZNE W EUROPIE ŚRODKOWO-WSCHODNIEJ – GRACZE O UGRUNTOWANEJ POZYCJI / 18

1. Uwarunkowania działalności koncernów niemieckich w EŚW / 18
2. Prywatyzacja – szansą na udziały w sektorze energetycznym / 19
3. Wygrana-wygrana – obraz niemieckiej aktywności / 20
4. Zmiany w otoczeniu biznesowym w RFN i UE skłaniają koncerny do ekspansji / 21
5. Prognoza – aktywność niemieckich koncernów w EŚW będzie wzrastać / 26

Oskar Kowalewski

NIEMIECKIE INSTYTUCJE FINANSOWE – MAŁY UDZIAŁ W RYNKACH EUROPY ŚRODKOWO-WSCHODNIEJ / 32

1. Rozwój systemu finansowego w Europie Środkowo-Wschodniej / 32
2. Duże znaczenie banków w sektorze finansowym EŚW / 33
3. Sektor bankowy w Europie Środkowo-Wschodniej – dominują średniej wielkości banki z zachodniej Europy / 34
4. Słaba pozycja niemieckich banków w Europie Środkowo-Wschodniej / 36
5. Sektor ubezpieczeniowy w EŚW – bardziej atrakcyjny dla Niemców / 38

EKSPANSJA NIEMIECKA W POSZCZEGÓLNYCH KRAJACH REGIONU

Anna Górska

WSPÓŁPRACA NIEMIECKO-UKRAIŃSKA – KORZYSTNY DLA OBU STRON NIEMIECKI PRAGMATYZM / 43

1. Niemcy promują instytucjonalne formy współpracy / 43
2. Baza prawna współpracy gospodarczej / 45
3. Inwestycje – ekspansja niemieckiego średniego biznesu / 45
4. Korelacja działalności niemieckich instytucji z inwestycjami niemieckich firm / 46

Anna Gawęcka

ASYMETRIA WE WSPÓŁPRACY GOSPODARCZEJ ROSJI I RFN / 48

1. Intensywne wsparcie instytucjonalne współpracy gospodarczej / 48
2. Zbieżne i sprzeczne interesy gospodarcze Niemiec i Rosji / 49
3. RFN jako jeden z kluczowych partnerów handlowych Rosji / 49
4. Przewaga niemieckich inwestorów / 50
5. Inwestycje rosyjskie budzą obawy Niemców / 51
6. Niemieckie instytucje finansowe w Rosji bez uprzywilejowanej pozycji / 51
7. Rosja i Niemcy w branży energetycznej – skazani na strategiczne partnerstwo? / 52
8. Współpraca pomiędzy Gazpromem a niemieckimi firmami energetycznymi / 53

Rafał Sadowski

ZAANGAŻOWANIE GOSPODARCZE NIEMIEC NA BIAŁORUSI / 54

1. Ogólny kształt białorusko-niemieckiej współpracy gospodarczej / 54
2. Wymiana handlowa – postępująca asymetria / 55
3. Niemcy – jeden z kluczowych dla Białorusi inwestorów... / 56
4. ...i kredytodawców / 56
5. Niemieckie wsparcie dla rozwoju przedsiębiorczości / 57

Maciej Nowakowski

CZECHY – PARTNER GOSPODARCZY NIEMIEC Z DODATNIM SALDEM HANDLOWYM / 58

1. Silne relacje gospodarcze od początku lat 90. / 58
2. Niemcy zdecydowanym liderem w wymianie handlowej / 59
3. Największy inwestor w Czechach / 59
4. Kluczowe przedsiębiorstwa w niemieckich rękach / 60

Mariusz Bocian

NIEMIECKIE ZAANGAŻOWANIE NA WĘGRZECH / 61

1. Niemieckie wsparcie dla przekształceń na Węgrzech / 61
2. Niemcy partnerem gospodarczym numer jeden / 62
 3. Budapeszt otwarty na inwestorów / 62
 4. Energetyka w niemieckich rękach / 63
5. Branża motoryzacyjna opanowana przez Niemców / 63

Filip Kamiński

WSPÓŁPRACA HANDLOWA I INWESTYCYJNA POLSKA-NIEMCY / 64

1. Niemcy najważniejszym partnerem gospodarczym Polski / 65
2. Branża motoryzacyjna siłą napędową polsko-niemieckiej wymiany handlowej / 66
 3. Liczne inwestycje rozdrobnionego kapitału niemieckiego / 67
 4. Inwestycje w tradycyjne branże związane z marką „Made in Germany” / 68
5. Polskie zaangażowanie inwestycyjne w Niemczech na niskim poziomie / 69

Mariusz Bocian

SŁOWACJA OTWARTA NA NIEMIECKIE INWESTYCJE / 70

1. Słowacja w cieniu Czech / 70
2. Wyrównany bilans wymiany handlowej / 71
3. Przemysł motoryzacyjny napędza gospodarkę Słowacji / 71

Joanna Hyndle

INWESTYCJE NIEMIECKIE NA LITWIE, ŁOTWIE I W ESTONII / 73

1. Kraje bałtyckie – atrakcyjni partnerzy dla niemieckich inwestorów / 73
2. Stan współpracy bałtycko-niemieckiej – obiecujące początki, stały wzrost / 74
3. Perspektywy współpracy – pod presją narastającego kryzysu gospodarczego / 75

Maciej Nowakowski

NIEMCY I RUMUNIA – HARMONIJNA WSPÓŁPRACA / 77

1. Współpraca polityczna drogą do ekspansji w gospodarce / 77
2. Wymiana handlowa – dynamicznie wzrastają obroty i rumuński deficyt handlowy / 78
 3. Inwestycje bezpośrednie – głównie małe niemieckie firmy / 78
 4. Najważniejsze firmy niemieckie na rynku rumuńskim / 79

Maciej Nowakowski

BUŁGARIA – KRAJ OMIJANY PRZEZ NIEMIECKICH INWESTORÓW / 80

1. Długotrwałe wsparcie niemieckie na rzecz modernizacji gospodarki Bułgarii / 80
 2. Wysoki deficyt Bułgarii w wymianie handlowej / 81
3. Brak zdecydowanego zainteresowania Bułgarią ze strony niemieckich inwestorów / 81

RELACJE GOSPODARCZE NIEMIEC Z KRAJAMI EUROPY ŚRODKOWO-WSCHODNIEJ

Niniejszy raport jest próbą opisanie i analizy relacji gospodarczych Niemiec z krajami Europy Środkowo-Wschodniej (EŚW). Raport koncentruje się na nowych państwach członkowskich UE (z wyjątkiem Słowenii, którą pominięto ze względu na niewielki rynek i peryferyjne położenie w EŚW) oraz krajach Europy Wschodniej. Oprócz analiz prezentujących znaczenie i specyfikę aktywności niemieckich firm w poszczególnych krajach regionu (Białoruś, Bułgaria, Czechy, Estonia, Litwa, Łotwa, Polska, Rosja, Rumunia, Słowacja, Ukraina, Węgry) osobno przedstawione zostały mechanizmy wsparcia ze strony niemieckiego rządu dla ekspansji prowadzonej przez rodzime firmy oraz rola Niemców w sektorze energetycznym i finansowym w Europie Środkowo-Wschodniej. Ze względu na trudności z uzyskaniem statystyk dla wszystkich badanych krajów dane o wymianie handlowej i inwestycjach obejmują okres 2002–2006.

1. Niemcy są istotnym, a w przypadku nowych krajów członkowskich UE dominującym partnerem gospodarczym krajów Europy Środkowo-Wschodniej zarówno w zakresie obrotów handlowych, jak i inwestycji. Kraje EŚW notują w większości ujemne saldo bilansu handlowego z RFN, co jest w dużej mierze wynikiem konkurencyjności niemieckich produktów. Wysoką pozycję inwestorzy niemieccy zawdzięczają swojej sile finansowej oraz aktywnemu uczestnictwu w procesach prywatyzacyjnych w regionie, czego przykładem jest sektor energetyczny. Prywatyzacji jako kluczowej szansy wejścia na rynek nie wykorzystały niemieckie banki i w rezultacie ich pozycja w sektorze finansowym EŚW jest słaba.

2. Na rynki Europy Środkowo-Wschodniej niemieckie firmy zostały przyciągnięte wysokim wzrostem gospodarczym i związanym z tym popytem, rosnącym bezpieczeństwem prawnym inwestycji (w wyniku wejścia krajów z EŚW do UE i WTO), relatywnie tanią siłą roboczą, bliskością geograficzną i związkami kulturowymi. W osiągnięciu wysokiej pozycji w gospodarkach krajów EŚW pomogły niemieckim firmom z jednej strony dążenia państw z regionu aspirujących do UE, by przyciągnąć zachodni kapitał, z drugiej zaś konkurencyjność niemieckich produktów, potencjał finansowy firm, a także efektywny i skoordynowany system wsparcia ze strony niemieckich instytucji publicznych.

3. Niemieckie firmy postrzegane są jako pożądany partner, przyczyniający się do modernizacji gospodarki i tworzenia miejsc pracy, a ich aktywność – jako niezależna od względów politycznych. Budowie takiego wizerunku pomaga mechanizm wspierania ekspansji zagranicznej niemieckich firm, który projekty biznesowe łączy z inwestycjami w kapitał ludzki i pomoc społeczeństwom krajów EŚW. Wyjątkiem jest sektor energetyczny: jego znaczenie powoduje duże zaangażowanie polityków, natomiast działania niemieckich koncernów z jednej strony są korzystne dla rozwoju infrastruktury energetycznej, z drugiej strony jednak niosą ryzyko kartelizacji rynku. Większe upolitycznienie widoczne jest zwłaszcza w pragmatycznej niemiecko-rosyjskiej współpracy, której motorem jest handel i inwestycje w branży surowców energetycznych.

Duże znaczenie inwestycji i obrotów handlowych z RFN dla gospodarek krajów EŚW, szczególnie dla Czech, Węgier, Polski i Słowacji powoduje, że wzrost gospodarczy tych państw jest w pewnym stopniu uzależniony od koniunktury w Niemczech i od planów niemieckich inwestorów. Kraje EŚW będą musiały dostosować się do zmiany struktury niemieckiej gospodarki w następnej dekadzie, w której coraz większe (w dalszej perspektywie prawdopodobnie kluczowe) znaczenie pełnić będą

tw. zielone technologie, czyli szeroko pojęta branża energetyki odnawialnej, oszczędzania energii itd. Znaczenie dotychczas istotnych sektorów w relacjach gospodarczych z Niemcami (np. motoryzacyjnego, chemicznego, maszynowego) może ulec osłabieniu, co będzie miało konsekwencje dla rynku pracy i eksportu tych państw.

4. Region EŚW będzie nadal atrakcyjnym obszarem dla niemieckich eksporterów i inwestorów ze względu na perspektywy wzrostu gospodarczego, stabilne ramy prawne i rosnącą znajomość specyfiki tego regionu wśród niemieckich firm. Kapitał niemiecki będzie próbował wchodzić w dotychczas niesprywatyzowane branże, zwłaszcza w sektor energetyczny w krajach, gdzie jeszcze pozostaje on własnością państwową, a także w szereg innych branż w Europie Wschodniej, która jest mniej zaawansowana w prywatyzacji. W inwestycjach niemieckich, oprócz tradycyjnie ważnych dla Niemiec sektorach: maszynowym, motoryzacyjnym i chemicznym, pojawią się w większym stopniu tzw. zielone technologie.

1. Charakterystyka niemieckiej gospodarki

Niemcy są trzecią co do wielkości gospodarką na świecie (po USA i Japonii). W latach 2003–2007 RFN zajmowała pozycję największego światowego eksportera, wyprzedzając w tym rankingu Stany Zjednoczone, Chiny i Japonię. Handel zagraniczny ma duże znaczenie dla gospodarki niemieckiej. Około 1/3 niemieckiego PKB generowana jest ze sprzedaży towarów i usług za granicą, a 1/4 miejsc pracy zależy od wymiany handlowej¹. Głównym rynkiem zbytu jest obszar UE², ale niemieckie firmy dążą do wejścia na bardziej perspektywiczne rynki w Azji i Ameryce, chcąc zmniejszyć zależność od koniunktury w UE.

Niemcy opierają swój handel zagraniczny na tzw. przemysłach średniowysokiej techniki, w których od lat są bardzo konkurencyjni na tle innych krajów UE³. Zaliczają się do nich m.in.: produkcja pojazdów mechanicznych, przyczep i naczep, produkcja maszyn i urządzeń oraz wyrobów chemicznych.

O potencjale eksportowym Niemiec decydują silnie uprzemysłowione landy zachodnie (Północna Nadrenia-Westfalia, Bawaria i Badenia-Wirtembergia), które realizują np. ponad połowę niemieckich obrotów handlowych z Polską. Stopień zaangażowania nowych wschodnich krajów związkowych w wymianę towarową ulega systematycznemu zwiększeniu, choć nadal jest znacznie niższy aniżeli landów zachodnich.

Charakterystyczną cechą gospodarki niemieckiej i sektora eksportowego jest duży udział małych i średnich firm (MŚP). Tego typu firmy generują blisko połowę niemieckiego PKB⁴. Rośnie liczba małych firm w sektorze eksportowym, w 2006 roku stanowiły one 98% eksportujących firm⁵. Ich duży udział w eksporcie jest m.in. efektem państwowego systemu wsparcia zagranicznej ekspansji, który z kolei dostosowywany jest do potrzeb MŚP.

¹ Dane Federalnego Związku Niemieckiego Przemysłu (BDI).

² W 2006 roku 57,6% importu i 62,3% eksportu – Unia Europejska, dla porównania drugi istotny partner USA – 6,6% importu, 8,6% eksportu, Azja – 11,7% eksportu niemieckiego.

³ Jest to klasyfikacja OECD wyróżniająca cztery grupy przemysłu: przemysł wysokiej techniki, średniowysokiej, średnioniskiej i niskiej, oparta na kryterium udziału nakładów na działalność badawczo-rozwojową w każdym z sektorów przetwórstwa przemysłowego. Szerzej zob. K. Cisz, Zmiany w sektorze przemysłu, w: Niemcy w Unii Europejskiej, tom pierwszy: Ekonomiczna rola Niemiec, red. M. A. Weresa, SGH, Warszawa 2004, s. 175.

⁴ Generują 46,7% wartości dodanej brutto, opłacają blisko 40% podatków, zatrudniają 70% niemieckich pracowników. Dane z Der Mittelstand in der Bundesrepublik Deutschland: Dokumentation 561.

⁵ Dane z <http://www.ifm-bonn.org>

2. Niemcy – dominujący i pożądany partner gospodarczy krajów Europy Środkowo-Wschodniej

Okres transformacji gospodarczej w latach 90. krajów byłego RWPG, wcześniej ściśle powiązanych ze Związkiem Radzieckim, został bardzo efektywnie wykorzystany przez niemieckie firmy. Niemcy stały się dominującym partnerem gospodarczym w Europie Środkowo-Wschodniej, szczególnie dla Polski, Węgier, Czech, Słowacji (patrz tabela 1). Nowe kraje członkowskie UE stały się z kolei dla RFN istotnym partnerem handlowym o znaczeniu porównywalnym z Francją i USA.

Tabela 1. Pozycja Niemiec w handlu i inwestycjach poszczególnych państw

Państwo	Obroty handlowe	Inwestycje
Węgry	1	1
Czechy	1	1
Słowacja	1	1
Bułgaria	3 eksport / 2 import	7
Rumunia	2 eksport / 1 import	4
Litwa	b.d.	4
Łotwa	4 eksport / 1 import	6
Estonia	b.d.	8
Polska	1	2
Ukraina	2	1
Białoruś	4	3
Rosja	3	5

Źródło: Dane urzędów statystycznych poszczególnych krajów.

Zarówno w przypadku obrotów handlowych, jak i inwestycji RFN zajmuje obecnie pierwszą pozycję na Węgrzech, Słowacji, w Czechach. W Polsce dominuje w obrotach handlowych. Do takiej sytuacji przyczyniły się z jednej strony bliska lokalizacja, dążenia tych krajów do integracji z zachodnią gospodarką, z drugiej zaś wysoka konkurencyjność niemieckiego eksportu, duży potencjał finansowy inwestorów z RFN i efektywne mechanizmy wsparcia ze strony niemieckich instytucji publicznych. Dla krajów bałtyckich i państw Europy Wschodniej (Rosja, Ukraina, Białoruś) oraz Rumunii i Bułgarii znaczenie niemieckiej gospodarki jest mniejsze. Sytuacja gospodarcza i prawna w krajach bałtyckich jest wprawdzie bardzo pozytywnie oceniana przez niemieckich inwestorów, jednak ich mały rynek zniechęca do większego zaangażowania. W przypadku Europy Wschodniej i Południowo-Wschodniej mniejsza obecność niemieckich firm jest wynikiem wolniejszego tempa transformacji gospodarczej tych krajów i mniej stabilnych ram prawnych.

a) Obroty handlowe

Wysoka konkurencyjność niemieckiego eksportu ma swoje odzwierciedlenie w ujemnych saldach handlowych, jakie kraje Europy Środkowo-Wschodniej (EŚW) notują w obrocie z RFN.

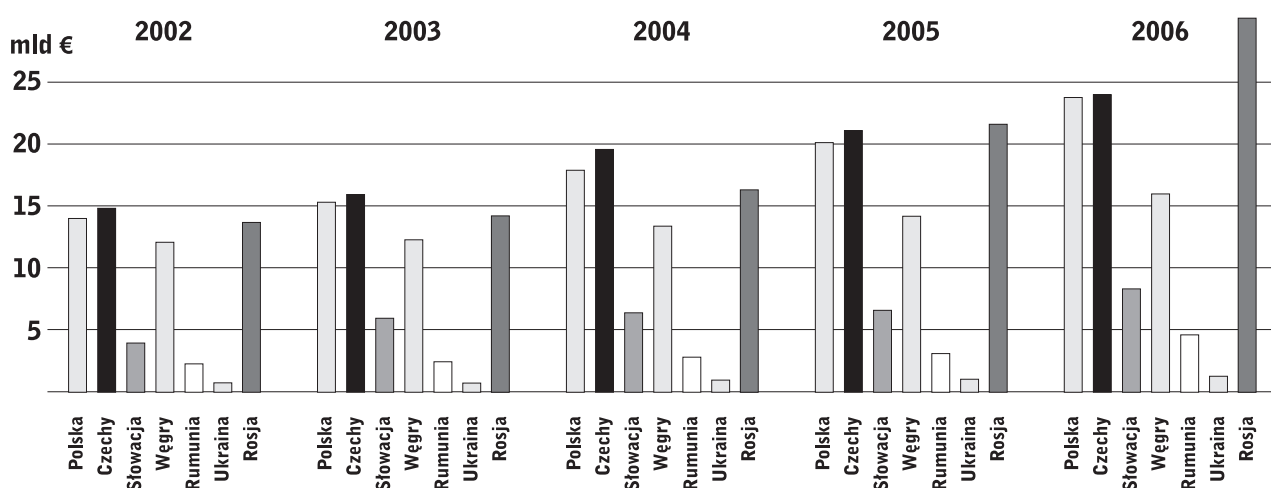
Tabela 2. Saldo handlowe poszczególnych krajów wobec RFN w latach 2002–2006 (mld euro)

Saldo handlowe	2002	2003	2004	2005	2006
Polska	-0,16	0,63	0,51	0,12	-0,08
Czechy	0,87	1,19	2,16	2,59	3,1
Słowacja	0,01	0,89	0,88	0,93	0,55
Węgry	0,9	0,4	0,6	0,6	0,1
Rumunia	-0,35	-0,35	-1,08	-1,43	-1,47
Bułgaria	-0,62	-0,66	-0,88	-1,07	-1,14
Litwa	-0,82	-0,86	-0,74	-0,86	-1,25
Łotwa	-0,35	-0,35	-0,41	-0,55	-0,93
Estonia	-0,34	0	-0,46	-0,76	-0,92
Ukraina	-1,52	-1,85	-2	-2,6	-3,66
Rosja	1,8	2,12	1,35	4,34	6,81

Źródło: Dane urzędów statystycznych poszczególnych krajów; w przypadku Litwy, Rosji i Ukrainy – dane niemieckie Statistisches Bundesamt

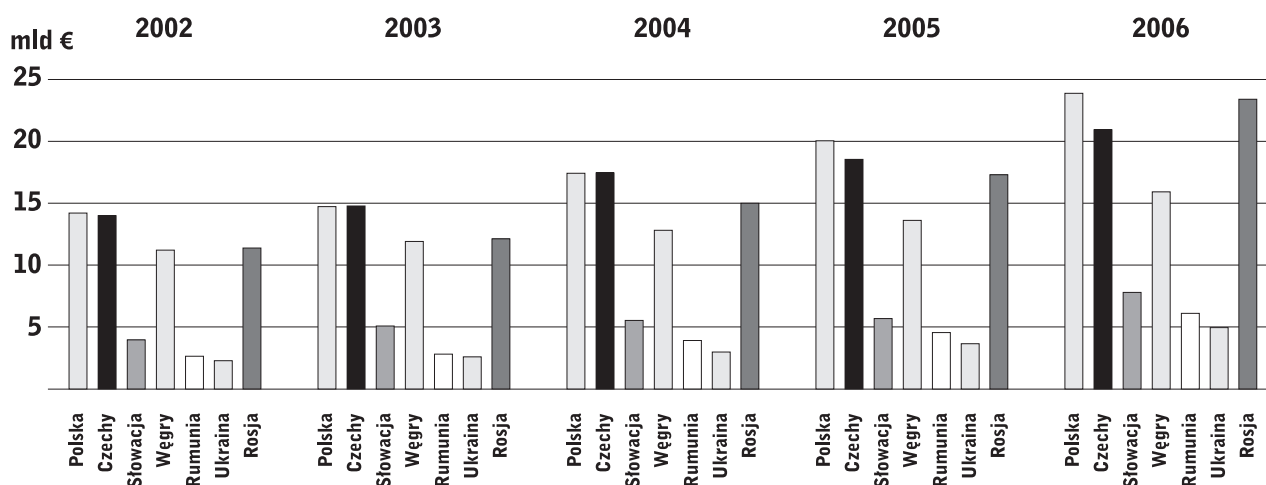
Wyjątkiem są Czechy i Rosja, w mniejszym stopniu Węgry i Słowacja. W przypadku Rosji dodatnie saldo handlowe w praktyce jest wynikiem importu do RFN surowców energetycznych. Czechy stanowią ciekawy przykład kraju, który notuje rosnące od 2002 roku dodatnie saldo handlowe z RFN. Przyczyną takiej sytuacji jest m.in. szereg inwestycji niemieckich w wytwarzanie półproduktów, przede wszystkim w branży motoryzacyjnej i maszynowej, które następnie eksportowane są do RFN celem ich dalszej obróbki. Wymiana handlowa tego typu zachodzi często między spółkami-córkami tej samej niemieckiej firmy z siedzibą w Czechach i RFN.

Wykres 1. Eksport krajów z regionu EŚW do RFN w latach 2002–2006 (mld euro)



Źródło: Dane urzędów statystycznych poszczególnych krajów w przypadku Litwy, Rosji i Ukrainy – dane niemieckie Statistisches Bundesamt

Wykres 2. Import z RFN krajów z regionu EŚW w latach 2002–2006 (mld euro)



Źródło: Dane urzędów statystycznych poszczególnych krajów; w przypadku Litwy, Rosji i Ukrainy – dane niemieckie Statistisches Bundesamt

W przypadku Polski, Czech i Węgier – rynków o największym znaczeniu dla niemieckiej gospodarki, po ich akcesji do UE, można zaobserwować ożywienie w obrotach handlowych. Kraje bałtyckie zanotowały wyższą dynamikę importu z RFN, ale podobna relacja nie wystąpiła w przypadku eksportu do Niemiec. Od 2004 roku rosną obroty z Rumunią i Bułgarią, a po ich akcesji do UE nabrały dodatkowego przyspieszenia, zwłaszcza w przypadku większego rynku rumuńskiego.

Obroty od 2004 roku wzrosły również w przypadku Rosji i Ukrainy. Niemieckie firmy, zwłaszcza eksporterzy, zainteresowane są bardziej pogłębianiem relacji z dużymi gospodarkami i od 2004 roku intensywniej angażują się na wschodzie i południowym-wschodzie Europy. O ile w przypadku Polski, Czech i Węgier cezurą był proces akcesyjny do UE, o tyle zainteresowanie pozostałymi krajami było konsekwencją zarówno przygotowań do akcesji (Rumunia, Bułgaria), jak i notowanego wzrostu gospodarczego, a w przypadku Ukrainy również zmian politycznych.

b) Inwestycje bezpośrednie

Region Europy Środkowo-wschodniej odgrywał dotychczas marginalne znaczenie na tle najważniejszych kierunków niemieckich bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ) – krajów ze strefy euro oraz USA. W łącznej wartości 672 mld euro⁶ niemieckich bezpośrednich inwestycji w 2005 roku udział nowych państw członkowskich wyniósł 6,3%, a Polski około 1,7%.

Tabela 3. Skumulowane bezpośrednie inwestycje niemieckie w krajach EŚW w latach 1997–2006 (mld euro)

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Polska	5,62	8,02	5,31	7,28	8,55	8,08	7,6	9,56	11,56	14,04
Czechy	6,51	8,46	5,17	6,6	7,46	7,54	7,98	9,16	11,3	12,98
Słowacja	1,04	1,44	0,93	1,61	2,01	2,84	3,09	3,78	4,23	3,86
Węgry	6,36	9,13	5,71	7,03	8,28	9,1	9,55	12,01	13,14	14,86
Rumunia	0,32	0,65	0,31	0,46	0,58	0,65	0,69	1,01	1,73	2,67

⁶ Uwzględniając bezpośrednie inwestycje zagraniczne w spółkach holdingowych, w których udziały mają przedsiębiorstwa niemieckie, łączna suma wyniosła w 2005 r. prawie 785 mld euro. Zob. szerzej: *Bestandserhebung über Direktinvestitionen*, Statistische Sonderveröffentlichung 10, Deutsche Bundesbank, kwiecień 2007. Raport dostępny na stronie: <http://www.bundesbank.de/>

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Bułgaria	0,09	0,14	0,15	0,13	0,15	0,18	0,19	0,38	0,44	0,54
Litwa	0,04	0,13	0,05	0,07	0,18	0,23	0,33	0,37	0,5	0,54
Łotwa	0,13	0,15	0,12	0,21	0,3	0,23	0,2	0,26	0,23	0,39
Estonia	b.d	0,04	0,03	0,04	0,05	0,05	0,05	0,1	0,13	0,16
Ukraina	b.d	b.d	b.d	b.d	b.d	b.d	0,2	0,27	5,03	4,53
Rosja	1,38	1,06	1,04	1,5	2,18	2,17	2,8	3,81	6,96	10,6

Źródło: Bundesbank

Większość kapitału niemieckiego lokowana jest w handlu detalicznym i hurtowym, w przemyśle spożywczym, motoryzacyjnym, budowlanym i chemicznym, w mniejszym stopniu w sektorze bankowo-finansowym. Poziom niemieckich BIZ w EŚW wzrasta od lat 90., a po akcesji krajów EŚW do UE w 2004 roku nastąpił dodatkowo skok w inwestycjach. Podobnie jak w przypadku obrotów handlowych, wzrost ten był największy w Polsce, w Czechach i na Węgrzech. W przypadku Słowacji i krajów bałtyckich, prawdopodobnie ze względu na mniejszy rozmiar rynku i skalę powiązań gospodarczych, wzrost ten nie wystąpił. Skok w inwestycjach po roku 2004 w nowych krajach członkowskich może wskazywać, że mali niemieccy inwestorzy są ostrożni i angażują się dopiero po dostosowaniu miejscowego prawa do unijnych regulacji.

Pozostałe kraje EŚW po roku 2004 przyjmują także coraz więcej inwestycji niemieckich. Wyróżniają się tu Ukraina i Rosja. Wzrost zainteresowania Ukrainą był z jednej strony wynikiem „pomarańczowej rewolucji”, z drugiej zaś modernizacji związanej z akcesją do WTO i wysokim wzrostem gospodarczym. Rosja przyciąga niemieckich inwestorów zarówno ze względu na wysoki wzrost gospodarczy w ostatnich latach, jak i możliwości wejścia w sektor energetyczny, w tym zwłaszcza wydobywczy.

Wśród inwestorów niemieckich dominują małe i średnie firmy. Wyjątkiem jest Rosja: ze względu na duże ryzyko związane z inwestycjami na rynku rosyjskim i znaczne koszty ponoszone w sektorze energetycznym angażują się tu głównie duże firmy.

c) Niemcy – pożądanym partnerem gospodarczym

Inwestorzy niemieccy traktowani są przez miejscowe władze zazwyczaj jako poważny i pożądanym partnerem gospodarczym, który wnosi nowe technologie i jest apolityczny (np. w krajach bałtyckich postrzegani są jako bezpieczniejsi partnerzy niż rosyjscy inwestorzy). Duże znaczenie obrotów handlowych z RFN i inwestycji niemieckich w krajach EŚW trudno byłoby rządowi Niemiec wykorzystać do nacisków politycznych, ponieważ znaczny udział w relacjach gospodarczych mają małe i średnie niemieckie firmy. Z drugiej strony dominująca rola RFN w obrotach handlowych powoduje, że wzrost gospodarczy krajów EŚW (zwłaszcza nowych krajów członkowskich) uzależniony jest w pewnym stopniu od koniunktury w Niemczech. Na podstawie struktury obrotów handlowych należy wnioskować, że Węgry i Czechy, w mniejszym stopniu Polska i Słowacja pełnią rolę swego rodzaju producentów półproduktów, które następnie są przetwarzane w RFN. Duża zależność wymusza na tych krajach dopasowanie się do zmian zachodzących w strukturze gospodarki niemieckiej, w której rośnie znaczenie wysokich oraz tzw. zielonych technologii. Aby utrzymać pozycję dostawcy półproduktów, kraje te muszą przyciągnąć niemieckie inwestycje w obszarach o rosnącym znaczeniu dla gospodarki RFN. Rola dotychczas istotnych sektorów (np. motoryzacyjnego, chemicznego, maszynowego) w relacjach gospodarczych z Niemcami może ulec osłabieniu, co będzie miało konsekwencje dla rynku pracy oraz eksportu tych państw.

Rosja–Niemcy – „małżeństwo z rozsądku”

Współpraca gospodarcza tych państw ma inny charakter niż relacje Niemiec z pozostałymi krajami EŚW. Mimo relatywnie małego poziomu wymiany handlowej (pozycja porównywalna z Polską lub Irlandią) Rosja jest dla Niemiec istotnym partnerem gospodarczym ze względu na znaczne uzależnienie RFN od rosyjskich surowców energetycznych. W 2006 roku 35% importowanego gazu i 33% ropy pochodziło ze źródeł rosyjskich. Z kolei dla Federacji Rosyjskiej Niemcy są kluczowym odbiorcą nośników energii – ok. 25% rosyjskiego gazu eksportowanego do Europy (poza krajami WNP) trafia do RFN. Na odmienny charakter relacji gospodarczych Rosja–RFN wskazuje też struktura niemieckich firm inwestujących w Rosji, ponieważ dominują tu duże niemieckie podmioty inwestujące w sektor energetyczny. Specyfika projektów energetycznych powoduje również, że w relacje gospodarcze Rosja–RFN zaangażowane są w większym stopniu elity polityczne.

W ostatnich latach Rosja wydaje się czerpać większe korzyści ze współpracy energetycznej, umacniając swoją pozycję w sektorze energetycznym RFN i UE. Niemieckie dążenia do inwestycji w rosyjski sektor wydobywczy nie są w pełni realizowane na skutek protekcyjnej polityki władz Rosji. Poza sektorem energetycznym w kręgu zainteresowań niemieckich inwestorów znajduje się również przemysł maszynowy, samochodowy, chemiczny i spożywczy.

W przyszłości struktura wymiany handlowej nie ulegnie większej zmianie, a branża energetyczna pozostanie najważniejszym polem współdziałania. Rosja będzie nadal dla Niemiec kluczowym partnerem w energetyce, Niemcy zaś dla Rosji – głównym odbiorcą surowców. Współpracę między niemieckimi i rosyjskimi koncernami energetycznymi może osłabić odebranie unijnym koncernom kontroli nad sieciami przesyłowymi. Obie strony będą uzależniały współpracę w innych dziedzinach od uzyskania koncesji na rynku partnera i respektowania zasady wzajemności w inwestycjach.

3. Małe znaczenie banków niemieckich w Europie Środkowo-Wschodniej

W systemie finansowym krajów EŚW niemieccy inwestorzy nie mają wbrew panującym opiniom istotnego znaczenia. Udział niemieckich instytucji finansowych w aktywach sektora bankowego, kluczowego dla systemu finansowego EŚW, nie przekracza łącznie 5%, mimo ich dużego potencjału finansowego na tle innych europejskich banków. Przyczyną tego jest późne włączenie się do procesów prywatyzacyjnych w EŚW niemieckich banków, które w latach 90. w dużej mierze koncentrowały się na inwestycjach w nowych, wschodnich krajach związkowych RFN. Odmienna sytuacja występuje w sektorze ubezpieczeniowym EŚW, gdzie niemieckie firmy działały od początku lat 90. i mają duże udziały w tym rynku. Wzmocnienie pozycji w regionie będzie możliwe praktycznie tylko poprzez przejęcie innych zagranicznych banków aktywnych w EŚW. Natomiast udział niemieckich ubezpieczycieli będzie rósł poprzez przejmowanie słabszych, krajowych zakładów, w szczególności na niesprywatyzowanych dotychczas rynkach rosyjskim, ukraińskim i słoweńskim. Więcej informacji na ten temat zawarto w rozdziale „Niemieckie inwestycje finansowe”, str. 32.

4. Rosnące znaczenie niemieckich koncernów energetycznych w regionie

Niemieckie koncerny mają silną pozycję w sektorach elektroenergetycznym i gazowym w Europie Środkowo-Wschodniej, zwłaszcza na najbardziej sprywatyzowanych rynkach Czech, Węgier i Słowacji. Do inwestycji w EŚW skłania je rosnące zapotrzebowanie na energię, liberalizacja rynku energetycznego w tych krajach i chęć częściowego uniezależnienia się od dochodów z rynku niemieckiego.

Największe zainteresowanie niemieckich inwestorów wzbudza rynek rosyjski, ze względu na dostęp do surowców energetycznych i prognozy wzrostu zapotrzebowania na energię. Kraje pozaunijne są doceniane także dzięki niskim kosztom produkcji energii elektrycznej, m.in. ze względu na niski poziom regulacji ekologicznych. W dłuższej perspektywie może to skutkować działaniami niemieckich firm na rzecz eksportu prądu z tych krajów do UE. W te projekty, a także w inne obszary współpracy z Niemcami w elektroenergetyce na terenie EŚW może zaangażować się Gazprom, który zajął wysoką pozycję w rosyjskiej elektroenergetyce i chce prowadzić zagraniczną ekspansję w tym sektorze.

Atrakcyjnym rynkiem dla niemieckich firm wydaje się Polska ze względu na rozmiar rynku, perspektywę wzrostu zapotrzebowania na prąd i przewidywaną prywatyzację spółek elektroenergetycznych. Aktywność niemieckich koncernów przynosi krajom EŚW szereg korzyści, takich jak m.in. modernizacja i rozbudowa infrastruktury przesyłowej i wytwórczej, rozwój energetyki opartej na odnawialnych źródłach energii oraz wzrost zatrudnienia. Pojawienie się kilku silnych graczy z RFN niesie jednak ze sobą ryzyko kartelizacji rynku. Gotowość koncernów niemieckich, by dopuścić inwestorów rosyjskich do swoich aktywów w EŚW – w zamian za wspólne projekty wydobywcze w Rosji – w Polsce postrzegana jest jako zagrożenie. Inne kraje EŚW podchodzą do tego problemu z mniejszym niepokojem.

Dalsza ekspansja niemieckich koncernów energetycznych w EŚW będzie uzależniona od wznowienia procesów prywatyzacyjnych i stabilności otoczenia inwestycyjnego (szczególnie w przypadku Europy Wschodniej). Dzięki silnej obecności w kilku krajach w EŚW oraz dużym zasobom finansowym, firmom niemieckim będzie łatwo prowadzić dalszą ekspansję w całym regionie. Ewentualne nabycie aktywów na drodze prywatyzacji przyspieszy ich ekspansję. W dłuższej perspektywie koncerny niemieckie będą chciały integrować swoje lokalne spółki-córki i rozpoczną rozbudowę sieci przesyłowych między nimi. Największe niemieckie koncerny, takie jak E.ON i RWE spróbują wykorzystać aktywa na rynku gazowym do ekspansji w sektorze elektroenergetycznym (np. dostarczając gaz do swoich elektrowni). Więcej informacji na ten temat zawarto w rozdziale „Niemieckie firmy energetyczne”, str. 18.

5. Kompleksowe mechanizmy wsparcia niemieckich firm

Gospodarka RFN jest nastawiona na eksport towarów, a ekspansja zagraniczna niemieckich firm jest aktywnie wspierana przez instytucje rządowe oraz prywatne. Działanie instytucji publicznych (w tym zwłaszcza Ministerstwa Gospodarki, MSZ i Ministerstwa Współpracy Gospodarczej i Rozwoju) oraz prywatnych na rzecz wsparcia niemieckich firm jest spójne, dzięki wielu mechanizmom koordynacji. Cele mechanizmów wsparcia są ustalane na regularnych spotkaniach polityków, urzędników państwowych i przedsiębiorców. Znaczny udział w wypracowaniu spójnej polityki wsparcia zagranicznej aktywności firm z RFN można przypisać silnym stowarzyszeniom niemieckich przedsiębiorstw, które finansują liczne przedstawicielstwa za granicą, tworzą kompleksowe analizy na potrzeby jednostek rządowych i prowadzą lobbing wśród polityków na rzecz firm. Działanie niemieckich instytucji publicznych charakteryzuje spory pragmatyzm, np. mimo zamrożenia oficjalnych kontaktów wysokiego szczebla z rządem białoruskim prowadzą one aktywne działania na rzecz rodzimych firm na tamtym rynku.

Ze względu na duży udział małych firm w ekspansji niemieckiej pomoc rządowa nie jest silnie skoncentrowana na jednym sektorze, a raczej nastawiona na wsparcie możliwie wielu przedsiębiorstw. Pomoc dla firm obejmuje m.in. lobbowanie na poziomie międzyrządowym korzystnych rozwiązań dla niemieckich firm, subwencje i gwarancje rządowe, ułatwianie zakładania firm za granicą, zbieranie i analizę informacji o gospodarce danego kraju, wspieranie szkoleń miejscowych pracowników. Charakterystyczne jest przenikanie się rządowych mechanizmów wsparcia dla firm, pomocy dla krajów rozwijających się i polityki kulturalnej, co tworzy obraz silnego i pozytywnie odbieranego zaangażowania niemieckich firm i organizacji na rzecz rozwoju kraju-gospodarza. Szerszy opis znajduje się w rozdziale „Mechanizmy wsparcia niemieckich firm”, str. 13.

Ukraiński sektor rolny jako przykład działania niemieckich przedsiębiorstw w korelacji z aktywnością rządu RFN

(więcej informacji na stronie 43)

Międzyrządowa komisja RFN–Ukraina tworzy strategie rozwoju rolnictwa ukraińskiego, projekty ustaw, normy w zakresie przetwórstwa, maszyn rolniczych, nawozów itp.

Następnie związki przedsiębiorców niemieckich i/lub same firmy prowadzą projekty pilotażowe i szkolenia w obszarach objętych nowo tworzonym ustawodawstwem.

Jednocześnie niemieckie firmy stają się kluczowymi dostawcami chemii i maszyn rolniczych, co ułatwia im następnie ekspansję w przetwórstwie i logistyce.

Kolejnym istotnym krokiem dla inwestycji w rolnictwie jest uzyskanie dostępu do ziemi, co jest utrudnione ze względu na moratorium na handel ziemią na Ukrainie. Wykorzystywane rozwiązania to:

- a) powstają spółki *joint venture*, w których partner ukraiński wnosi ziemię, a niemiecki posiadający już ugruntowaną pozycję na rynku – kapitał, technologie;
- b) długoletnia dzierżawa ziemi.

6. Prognozy dalszej ekspansji niemieckich firm

Zainteresowanie regionem EŚW ze strony niemieckich firm rośnie. Przyczyniają się do tego m.in. perspektywy rozwoju gospodarczego regionu, stabilizacja ram prawnych (w nowych państwach członkowskich) i coraz lepsza znajomość zasad funkcjonowania na obszarze EŚW. Oprócz „tradycyjnych” niemieckich branż, tj. przemysłu motoryzacyjnego, maszynowego i chemicznego, wzrosło znaczenie w kontaktach gospodarczych tzw. zielonych technologii. Ta szeroko pojęta branża energetyki odnawialnej, oszczędzania energii, jest obecnie mocno promowana w RFN jako sposób na zmianę charakteru niemieckiej gospodarki w obliczu rosnącej konkurencji ze strony Indii i Chin w „tradycyjnych” niemieckich branżach. Według analiz niemieckiego Ministerstwa Ochrony Środowiska, sprzedaż tzw. zielonych technologii już w 2020 roku osiągnie poziom łącznej sprzedaży przemysłu samochodowego i maszynowego.

W nowych krajach członkowskich UE procesy prywatyzacyjne są w dużej mierze zaawansowane i nie należy spodziewać się skokowej ekspansji niemieckiego kapitału, za wyjątkiem energetyki (np. w Polsce). Natomiast w przypadku Ukrainy, Rosji i Białorusi, w których przemiany strukturalne w gospodarce nie są tak zaawansowane, można założyć, że kapitał niemiecki będzie wchodził, oprócz sektora motoryzacyjnego, chemicznego i maszynowego, również w bankowość i ubezpieczenia. Istotnym obszarem ekspansji, zwłaszcza w przypadku Ukrainy może okazać się rolnictwo.

Rząd niemiecki rozważa dalszą współpracę instytucji publicznych z organizacjami krajów związkowych i przedsiębiorców, nastawionymi na pomoc w zagranicznej ekspansji firm. Rządowe instytucje świadczące pomoc na rzecz krajów rozwijających się i wspierające niemieckie firmy będą integrować bazy informacyjne oraz koordynować aktywność na terenie kraju-gospodarza.

Łukasz Antas we współpracy z autorami pozostałych tekstów

MECHANIZMY WSPARCIA NIEMIECKICH FIRM

1. Ekspansja zagraniczna niemieckich firm, której efekty mają znaczny wpływ na koniunkturę gospodarczą RFN, jest doceniana i aktywnie wspierana przez instytucje rządowe. Ministerstwo Gospodarki, MSZ oraz Ministerstwo Współpracy Gospodarczej i Rozwoju koordynują w sposób kompleksowy swoje działania z firmami. Duży wpływ na wypracowanie polityki wsparcia zagranicznej aktywności firm z RFN mają silne organizacje niemieckich firm, które finansują przedstawicielstwa zagraniczne, tworzą kompleksowe analizy na potrzeby jednostek rządowych i prowadzą lobbing wśród polityków.
2. Ze względu na globalny zakres działania niemieckich firm rządowe struktury wsparcia są obecne na większości światowych rynków. Wsparcie dla zagranicznej ekspansji obejmuje szeroki wachlarz narzędzi – od lobbingu politycznego, poprzez subwencje rządowe po pomoc w postaci analiz i szkoleń – a jego odbiorcami są w dużej mierze małe i średnie przedsiębiorstwa. Skoordinowanie mechanizmów wsparcia dla firm, pomocy rozwojowej dla krajów rozwijających się i polityki promocji oferty kulturalnej i edukacyjnej Niemiec powoduje, że aktywność niemiecka jest odbierana pozytywnie jako sposób modernizacji kraju goszczącego kapitał niemiecki.
3. W przyszłości dojdzie prawdopodobnie do dalszej koordynacji działań instytucji rządowych wspierających firmy i wdrażających programy pomocowe dla krajów rozwijających się, której celem będzie dostarczenie niemieckim firmom zagregowanej informacji oraz narzędzi lobbingu w danym kraju.

Niemcy są obecnie największym światowym eksporterem towarów, a handel zagraniczny ma duże znaczenie dla gospodarki niemieckiej. Około 1/3 niemieckiego PKB generowane jest ze sprzedaży towarów i usług za granicą, a 1/4 miejsc pracy zależy od wymiany handlowej (dane Federalnego Związku Niemieckiego Przemysłu – BDI). Głównym rynkiem zbytu jest UE, ale niemieckie firmy dążą do wejścia na bardziej perspektywiczne rynki w Azji i Ameryce, aby zmniejszyć zależność od koniunktury w UE.

1. Struktura łącząca publiczne i prywatne instytucje

a) Zaangażowanie instytucji federalnych

Za rządowe wsparcie zagranicznej ekspansji firm odpowiada Ministerstwo Gospodarki, a cały system pomocy dla niemieckich firm bazuje na trzech filarach:

- przedstawicielstwach MSZ: ambasady, konsulaty (około 220 punktów na świecie). Wsparcie dla firm jest dla niemieckiej dyplomacji zadaniem równie ważnym jak polityka zagraniczna *sensu stricto* oraz promocja niemieckiej kultury i edukacji. Ważnym elementem działalności MSZ jest negocjowanie umów bilateralnych o bezpieczeństwie inwestorów (do 2006 roku zawarto 119 umów) oraz wspieranie firm w kontaktach z administracją danego kraju;
- Auslandshandelskammer (AHK), tj. przedstawicielstwach Niemieckiej Izby Przemysłowo-Handlowej (DIHK), finansowanych zarówno przez Ministerstwo Gospodarki, jak i przez niemieckich członków izby (i zagranicznych w przypadku AHK). W AHK na świecie zrzeszonych jest około 40 000 firm, nie tylko niemieckich. AHK ma 120 oddziałów obecnych w 80 krajach. Przedstawicielstwa zapewniają informację i usługi ułatwiające działalność w danym kraju, m.in. pomoc przy założeniu firmy, analizy prawne, edukację (wspólnie z Instytutem Goethego i Ministerstwem Współpracy Gospodarczej i Rozwoju, tj. Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung – BMZ¹) oraz rekrutację pracowników itd. – są to częściowo płatne usługi;

¹ Kursy (językowe, biznesowe) organizowane wspólnie przez te instytucje kończy rocznie ponad 2500 osób (głównie w Europie i Afryce). DIHK poprzez AHK wspiera tworzenie szkół współpracujących z niemieckimi placówkami edukacyjnymi. Działalność edukacyjna, często prowadzona na rzecz gorzej sytuowanych mieszkańców, jest dobrze odbierana w krajach rozwijających się.

- Federalnej Agencji Gospodarki Zagranicznej (Bfai- Bundesagentur für Außenwirtschaft) podlegającej Ministerstwu Gospodarki. Bfai dysponuje siecią korespondentów na świecie (około 50 osób). Raporty Bfai są wykorzystywane przez AHK, a korespondenci Bfai działają często w ramach biur AHK. Agencja odpowiada za rozpowszechnianie informacji i kompleksowe analizy gospodarki danego kraju, w tym prawa celne i ram prawnych dla inwestycji oraz za udostępnianie bazy (usługi częściowo płatne). Jest też koordynatorem portalu IXPOS.de, który służy gromadzeniu ze wszystkich instytucji publicznych wiedzy i usług pomocnych w ekspansji niemieckich firm. W IXPOS zaangażowane są wszystkie odpowiedzialne za pomoc dla niemieckich firm instytucje rządowe, ponadto organizacje z krajów związkowych, zrzeszenia przedsiębiorców – łącznie około 70 organizacji. Bliźniaczy portal to e-trade-center.com, który służy jako platforma kontaktów między niemieckimi i zagranicznymi firmami.

Dla zilustrowania zakresu aktywności Bfai warto wspomnieć, iż tylko w jednym miesiącu na stronie internetowej instytucji przedstawiono około 50 nowych opracowań o Polsce – zarówno krótkich informacji, jak i branżowych analiz.

Niemieckie firmy mogą liczyć także na pomoc ze strony rodzimych krajów związkowych. Zakres pomocy jest zróżnicowany – zależnie od siły gospodarczej kraju związkowego – ale zwykle obejmuje doradztwo, szkolenia, pomoc zagranicznych przedstawicielstw landów, a także wsparcie finansowe. Podróże zagraniczne polityków poszczególnych landów mają często na celu „przecieranie ścieżek” dla rodzimych firm.

Jednym z ciekawych przykładów wsparcia jest saksoński fundusz pomocowy dla rodzimych firm, zarządzany przez oddział Banku Światowego International Finance Corporation (IFC) z siedzibą w Moskwie. Z tego funduszu mogą zostać sfinansowane usługi doradcze i biznes plany tworzone na rzecz instytucji i przedsiębiorstw w Rosji, na Ukrainie i Białorusi, gdy firmy saksońskie wygrają przetarg rozpisany przez IFC. Saksońskie władze uznają to rozwiązanie za znaczne ułatwienie wejścia rodzimych firm na nowe rynki. Można założyć, że usługi doradcze przy inwestycji rosyjskiej firmy będą drogą do sprzedaży usług i produktów tej samej firmy niemieckiej.

b) Pośrednie wsparcie w ramach pomocy rozwojowej

Istotna dla ekspansji niemieckich firm jest pomoc technologiczna (*know-how*) i finansowa dla krajów rozwijających się, udzielana przez Ministerstwo Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (BMZ – Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung) oraz częściowo przez Ministerstwo Finansów (poprzez bank państwowy KfW). Kontrakty realizowane przez niemieckie firmy w ramach pomocy rozwojowej postrzegane są jako wstęp do ekspansji w danym kraju.

Elementem wsparcia, do którego strona niemiecka przykłada dużą wagę, jest tzw. polityka promocji oferty kulturalnej i edukacyjnej Niemiec. Finansowana przez m.in. MSZ i BMZ, obejmuje m.in. szeroko pojętą ofertę edukacyjną (w tym stypendia dla zagranicznych studentów w RFN), co pozwala kształcić lokalnych pracowników i studentów pod kątem potrzeb niemieckich firm.

c) Pomoc ze strony związków przedsiębiorców

Obok pomocy publicznej na wsparcie firm składają się ponadto usługi świadczone przez związki przedsiębiorców działających w określonym regionie świata (Afryka, EŚW, Azja Wschodnia itd.) oraz inicjatywy Federalnego Związku Niemieckiego Przemysłu BDI ukierunkowane na grupę krajów.

Cechą charakterystyczną aktywności niemieckich firm jest ich gotowość do współdziałania w ramach różnego rodzaju związków. Związki przedsiębiorców są partnerem instytucji rządowych i poszczególnych krajów związkowych w ich projektach pomocy dla firm niemieckich. Są konsultantami

projektów, a często (zwłaszcza w landach) podwykonawcami, np. współtworząc systemy selekcji beneficjentów pomocy lub prowadząc szkolenia opłacane przez instytucje publiczne. Dla przeciętnej firmy związek jest pierwszym miejscem uzyskiwania pomocy – stąd organizacje publiczne korzystają w promocji i świadczeniu usług z pomocy związków. Atutem związków przedsiębiorców są opracowania analityczne i ekspertyzy tworzone dla nich przez czołowe think-tanki, które ułatwiają im lobbing wśród organizacji publicznych i polityków.

Problemem w rządowym systemie jest ścisłe rozgraniczenie celów i zadań między MSZ i Ministerstwem Gospodarki w ich zagranicznej aktywności. Wielość programów i instytucji pomagających niemieckim firmom niesie ze sobą ryzyko dublowania się ich funkcji i oferty. Próbą zintegrowania oferty informacyjnej i usługowej są tzw. Niemieckie Domy, które mają „pod jednym dachem” łączyć programy rządowe i landowe, a także koordynować działania instytucji zaangażowanych w ramach programów w danym kraju. Domy takie tworzone są głównie na obszarze ważnych rynków zbytu i ukierunkowane przede wszystkim na małe i średnie firmy niemieckie.

2. Mechanizmy koordynacji działań rządu z postulatami przedsiębiorców

Kontakty między członkami rządu, parlamentu i przedstawicielami biznesu są bardzo powszechne. Mają formę spotkań regularnych, jak też organizowanych pod kątem specyficznej sytuacji. Wyróżnić można m.in.:

- spotkania członków rządu z przedstawicielami organizacjami biznesowych, a następnie narady ekspertów rządowych i biznesowych dot. realizacji konkretnej koncepcji, np. udziału niemieckiego biznesu w rządowej pomocy rozwojowej dla Trzeciego Świata;
 - komitety doradcze i spotkania ekspertów rządowych i biznesowych (np. komitet zraszający organizacje przedsiębiorców i największe firmy) doradzające Ministerstwu Gospodarki w kwestii mechanizmów wsparcia dla firm; organizacje przedsiębiorców tworzą także analizy i propozycje dotyczące aspektów polityki zagranicznej (przykładowo dotyczące nowego traktatu UE–Rosja lub transatlantyckiej współpracy);
 - udział przedstawicieli biznesu w rządowych delegacjach zagranicznych; politycy biorą udział w konferencjach z lokalnymi firmami, np. w trakcie prezydencji niemieckiej kanclerz Merkel uczestniczyła w amerykańsko-niemieckim spotkaniu biznesu w Nowym Jorku;
 - prezentacje dla niemieckich polityków, często bardzo specjalistyczne (np. na potrzeby Bundestagu o sytuacji w sektorze rolniczym i przetwórczym w EŚW, przeprowadzona przez Komitet ds. Wschodu BDI).
- Na spotkania niemieckiego biznesu (w RFN i za granicą) zapraszani są też prominentni politycy zagraniczni, np. Władimir Putin i Dmitrij Miedwiediew brali kilkakrotnie udział w spotkaniach rosyjskiego i niemieckiego biznesu.

3. Wygrana-wygrana – obraz niemieckiej aktywności

Koncepcja obecności niemieckich firm i instytucji opiera się na włączeniu do ich aktywności w znacznym stopniu partnerów lokalnych oraz na pomocy rozwojowej dla kraju-gospodarza. Z jednej strony postrzegane jest to pozytywnie przez dany kraj, z drugiej ułatwia ekspansję niemieckiego kapitału. Rząd niemiecki przeznacza znaczne środki na pomoc dla krajów rozwijających się, a niemieckie agencje rządowe uczestniczą także w programach pomocowych UE, ONZ, Banku Światowego. Projekty w ramach pomocy rozwojowej realizowane są przez niemieckie firmy, dając im szansę wejścia na rynek i zarazem zdobycia uznania za pomoc udzielaną w danym kraju.

W ramach polityki promocji oferty kulturalnej i edukacyjnej Niemiec duży nacisk położony jest na szkolenia i kształcenie nie tylko decydentów, urzędników, lecz także naukowców, studentów – obecnych i przyszłych elit danego kraju. Konsekwencją jest wzrost zrozumienia dla niemieckiego punktu widzenia oraz tworzenie kadr na potrzeby niemieckich firm. Niemieckie programy pomocowe obejmują projekty pilotażowe, które odpowiadają na potrzeby lokalnych społeczeństw (np. rekultywacja terenów, rozbudowa infrastruktury), a jednocześnie stwarzają warunki dla wejścia dla niemieckich firm. Współpraca międzyrządowa jest często nakierowana na dostosowanie lokalnych przepisów prawnych do standardów międzynarodowych (np. ustawodawstwa UE), co kraje rozwijające się postrzegają jako pomoc dla ich sektora eksportowego. Dla strony niemieckiej jest to z kolei możliwość ukształtowania prawodawstwa pod kątem potrzeb niemieckich firm.

Także działanie AHK nastawione jest nie tylko na wsparcie dla niemieckich firm, ale także na ułatwienie zagranicznym partnerom aktywności w RFN (np. pojawiają się dwujęzyczne opracowania o inwestycjach w RFN).

4. Publiczne finansowanie mechanizmów wsparcia

Mechanizmy wsparcia dla niemieckich firm finansowane są przez Ministerstwo Gospodarki; bardzo duże znaczenie mają środki oferowane przez:

- oddział ds. pomocy zagranicznej dla firm państwowego banku KfW,
- bank DEK² (spółka córka KfW) realizujący program pomocy rozwojowej opracowany przez BMZ,
- program gwarancji rządowych dla firm niemieckich zarządzany przez prywatny holding Hermes Euler; na wsparcie niemieckich firm przeznaczane są ponadto środki bezpośrednio z Ministerstwa Gospodarki (m.in. fundusz wspierania udziału firm niemieckich w targach – rocznie ponad 30 mln euro, wsparcie dla zagranicznej ekspansji małego biznesu – w 2008 roku zaplanowane na ponad 176 mln euro) i MSZ (na działalność ambasad i konsulatów w obszarze promocji niemieckiej gospodarki).

Instytucja	Łączna wielkość gwarancji, kredytów, udziałów na koniec 2006 roku	Łączna wielkość niemieckich inwestycji wsparta dzięki instytucji na koniec 2006 roku
Holding Hermes Euler	20, 3 mld euro	b.d.
Bank DEK	3 mld euro	22,7 mld euro
Bank KfW	0,013 mld euro	0,087 mld euro

Program gwarancji rządowych (tzw. Hermes) obsługiwany jest przez prywatną firmę Euler Hermes we współpracy z agencją konsultingową PWC, ale największe transakcje zatwierdzane są przez rządową komisję międzyresortową. Gwarancje obejmują m.in. ryzyko polityczne, kryzysy walutowe, odmowę płatności przez kontrahenta. W 72% zabezpieczają aktywność firm niemieckich w krajach rozwijających się, w 17% w krajach EŚW.

Bank DEK zapewnia długoterminowe pożyczki, gwarancje, a także obejmuje udziały w przedsiębiorstwach działających w krajach rozwijających się. W większości są to firmy z udziałem kapitału niemieckiego. Rośnie znaczenie dla DEK-u projektów w ramach partnerstwa publiczno-prawnego, gdzie finansuje on dane przedsięwzięcie z ramienia państwa.

Roczne wydatki rządu na wsparcie zagranicznej ekspansji sięgają kilkuset mln euro rocznie plus miliardowe gwarancje. Jednak efekty są widoczne w postaci rosnącego eksportu generującego miejsca pracy i dochody z opodatkowania. Na przykład na program wsparcia ekspansji firm z sektora tzw. zielonych technologii rząd wydał w latach 2003–2006 32 mln euro, a eksport patentów i produktów tej branży wzrósł z 2,5 mld euro w 2004 roku do 6 mld w 2006 roku.

² Deutsche Investitions- und Entwicklungsgesellschaft mbH.

W opinii rządu RFN rynek tzw. zielonych technologii będzie istotnym sektorem ekspansji niemieckich firm. Oprócz tradycyjnych narzędzi wsparcia (finansowanie konferencji, projektów pilotażowych) nacisk położony jest także na doradztwo dla rządów innych krajów w kwestii ram prawnych oraz sposobów finansowania projektów w tym sektorze.

5. Dalsze perspektywy systemu wsparcia w RFN³

Rząd niemiecki pod naciskiem firm stara się odbiurokratyzować system wsparcia oraz zintegrować pracę różnych instytucji (vide IXPOS.de). Ważnym aspektem będzie współpraca z organizacjami landowymi i związkami przedsiębiorców – koncepcja Domów Niemieckich może być powielana na szerszą skalę. Dojdzie do dalszej integracji instytucji świadczących pomoc finansową (oddziałów banku KfW) i techniczną (GTZ)⁴ dla krajów rozwijających, poprzez m.in. scalenie ich przedstawicielstw. Ponadto instytucje świadczące pomoc rozwojową zwiększą współpracę z instytucjami wspierającymi przedsiębiorców. Proponowane jest tworzenie wspólnych materiałów informacyjnych oraz doradztwo ze strony tych instytucji dla niemieckich firm, udostępnienie kredytów i gwarancji redukujących ryzyko dla firm zaangażowanych w projekty pomocy rozwojowej (np. poprzez partnerstwo publiczno-prawne, gdzie państwo bierze na siebie część obciążenia finansowego i związane z tym ryzyko). Zwiększone zostanie znaczenie projektów zabezpieczających dostawę surowców do RFN w ramach gwarancji Hermes (przykładem były: decyzja rządu w 2005 roku o gotowości udzielenia gwarancji dla Nord Streamu oraz rosnące zaangażowanie w Algierii i Egipcie).

Łukasz Antas

³ Na podstawie raportu PWC zamówionego przez niemieckie Ministerstwo Pomocy Rozwojowej Studie zur zukünftigen Gestaltung der Durchführungsstrukturen im Bereich der staatlichen bilateralen Entwicklungszusammenarbeit 2006, wniosków Federalnego Związku Niemieckich Przedsiębiorców, 10.2006 i propozycjach CDU z 2003 roku.

⁴ Deutsche Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit GmbH (GTZ) jest agencją rządową podlegającą BMZ.

NIEMIECKIE FIRMY ENERGETYCZNE W EUROPIE ŚRODKOWO- -WSCHODNIEJ – GRACZE O UGRUNTOWANEJ POZYCJI

1. Pozycja niemieckich koncernów jako inwestorów w sektorach elektroenergetycznym i gazowym w regionie jest silna, zwłaszcza w Czechach, na Węgrzech i na Słowacji, gdzie prowadziły ekspansję już w latach 90., wykorzystując procesy prywatyzacyjne. Do inwestycji w Europie Środkowo-Wschodniej (EŚW) zachęca je rosnące zapotrzebowanie na energię, liberalizacja rynku energetycznego i chęć częściowego uniezależnienia się od dochodów z rynku niemieckiego. W przypadku państw spoza UE w grę wchodzi ponadto szansa na uzyskanie dostępu do źródeł taniej energii elektrycznej, która w dalszej perspektywie może zostać przesłana do UE.

2. Obecność niemieckich firm w sektorze energetycznym przynosi krajom EŚW zarówno szereg korzyści, jak i pewne ryzyko. Działalność niemieckich koncernów przyczynia się do modernizacji i rozbudowy infrastruktury przesyłowej i wytwórczej, do rozwoju energetyki opartej na odnawialnych źródłach energii oraz wzrostu liczby miejsc pracy. Pojawienie się kilku silnych graczy z RFN na tym rynku niesie jednak ze sobą ryzyko kartelizacji. Ponadto koncerny niemieckie nastawione na pragmatyczną współpracę z Rosją gotowe są także dopuścić inwestorów rosyjskich do swoich aktywów w EŚW.

3. Na dalszą aktywność niemieckich firm w EŚW pozytywny wpływ będzie miała stabilność otoczenia inwestycyjnego i wznowienie prywatyzacji sektora energetycznego. Koncerny niemieckie po obecnym etapie wzmocnienia swoich lokalnych spółek-córek rozpoczną ich łączenie i rozbudowę sieci przesyłowych między nimi. Największe niemieckie koncerny, takie jak E.ON i RWE spróbują wykorzystać aktywa na rynku gazowym do ekspansji w sektorze elektroenergetycznym. Niemieckie firmy mogą poszerzyć swoją współpracę z Gazpromem o obszar elektroenergetyki, ponieważ rosyjski koncern rozpoczyna inwestowanie w tym sektorze w Rosji, a w dalszej perspektywie prawdopodobnie także w EŚW.

1. Uwarunkowania działalności koncernów niemieckich w Europie Środkowo-Wschodniej

Gospodarki krajów Europy Środkowo-Wschodniej rozwijają się w szybkim tempie, przekraczającym średni wzrost krajów „starej” Europy, co powoduje, że popyt na rynku energii elektrycznej w regionie wzrasta. Z drugiej strony jednak wzrost cen energii powoduje, że odbiorcy są skłonni do zmniejszania konsumpcji energii. W wyniku wzajemnego oddziaływania obu tych zjawisk wzrost popytu na energię nie należy do największych w UE. Tym niemniej roczna konsumpcja energii elektrycznej w Europie Środkowo-Wschodniej wzrośnie o ok. 1,7% do 2010, tj. znacząco więcej niż w RFN (patrz tabela 1).

Tabela 1. Przewidywania wzrostu energii elektrycznej w latach 2004–2010¹¹

Kraj/Region	Zapotrzebowanie na energię elektryczną w roku 2004 (TWh)	Średni roczny wzrost przewidywany na lata 2002–2010 (%)
Grecja	53	4,7
Irlandia	25	3,9
Półwysep Iberyjski	311	3,6
Włochy	322	3,1
kraje Beneluksu	204	2,1
Polska	131	1,7
Inne kraje EŚW	162	2,0
Wielka Brytania	390	1,9
Niemcy	554	0,5

¹¹ Oszacowania wg Grupy Vattenfall.

Podobnie jak w przypadku energii elektrycznej, konsumpcja gazu w regionie EŚW stale się powiększa. Popyt na gaz ze strony krajów EŚW rośnie szybciej niż w UE-15, a nowe kraje członkowskie stają się ważnymi graczami i klientami na rynku gazu¹².

2. Prywatyzacja – szansą na udziały w sektorze energetycznym

Procesy prywatyzacyjne w EŚW są na bardzo różnym etapie, wskutek odmiennego podejścia poszczególnych krajów do liberalizacji rynku energii, a w niektórych przypadkach – niechęci do inwestorów zagranicznych. W krajach, w których dokonano prywatyzacji, oznaczało to *de facto* wejście inwestorów zagranicznych – ze względu na wysokie zainteresowanie zagranicznych koncernów sektorem energetycznym w EŚW i ich przewagę nad lokalnymi firmami pod względem kapitałowym.

W związku ze specyfiką sektora elektroenergetycznego i gazowego prywatyzacja zazwyczaj nie obejmowała sieci przesyłowych (kluczowych dla tworzenia konkurencji na rynku), a głównie dystrybucję i produkcję. Pod względem funkcjonalnym sektor elektroenergetyczny można podzielić na trzy kategorie operatorów: operatorzy systemu przesyłowego (OSP), operatorzy rozdziału/dystrybucji (OSD) oraz podmioty wytwarzania – elektrownie (PW). W przypadku rynku gazowego oprócz OSP i operatorów systemu dystrybucji (OSD) znaczenie mają także importerzy gazu, ponieważ kraje EŚW są w dużym stopniu uzależnione od zagranicznych dostaw. Mniej istotne są firmy wydobywające gaz (z wyjątkiem Polski, gdzie krajowy gaz pokrywa około 35% konsumpcji oraz Rumunii – wydobycie krajowe zaspokaja około 74% konsumpcji).

W przypadku sektora elektroenergetycznego OSP w całym regionie pozostają pod kontrolą państwa. Ma to na celu zagwarantowanie sprawiedliwego dostępu stron trzecich do rynku oraz zapewnienie bezpieczeństwa dostaw energii elektrycznej. Na rynku gazowym przesył (OSP) także jest postrzegany jako sektor strategiczny, dochodzi jednak do prywatyzacji, np. niemiecki RWE przejął czeskiego operatora Transgas. Prywatyzacja dystrybucji w sektorach gazowym i elektroenergetycznym jest relatywnie najbardziej zaawansowana. Z kolei większość firm produkujących energię elektryczną (PW) jest nadal państwowa, a do wyjątków należą słowackie przedsiębiorstwa.

Tabela 2. Udział niemieckich koncernów w sektorze elektroenergetycznym krajów EŚW

Kraj	Przesył (OSP)	Dystrybucja (OSD)	Produkcja energii elektrycznej (PW)
Bułgaria		E.ON	
Czechy		E.ON	
Estonia			
Litwa			
Łotwa			
Polska		RWE	EnBW, E.ON
Rosja			E.ON, RWE
Rumunia		E.ON	
Słowacja		RWE, E.ON	E.ON
Ukraina			
Węgry		E.ON, RWE	E.ON, RWE

Udział kapitału niemieckiego

	Niewielki udział lub brak
	Poniżej 50%
	Około 50%
	Dominujący

Opracowanie własne na podstawie materiałów OSW i raportów rocznych firm.

² Tönjes Christoph, Gas to Power in Europe
http://www.nbiz.nl/publications/2005/20050400_ciep_misc_gas-to-power-in-europe.pdf

Tabela 3. Udział niemieckich koncernów w sektorze gazowym krajów EŚW

Państwo	Import gaz	Przesył	Dystrybucja
Czechy	RWE, Wingas	RWE	RWE, E.ON
Słowacja	E.ON	E.ON	E.ON
Bułgaria			
Rumunia	Wintershall (poprzez WiEE)		E.ON
Estonia	E.ON	E.ON	E.ON
Litwa	E.ON	E.ON	E.ON
Łotwa	E.ON	E.ON	E.ON
Polska			EWE, VNG
Węgry	E.ON, RWE		E.ON, RWE

Udział kapitału niemieckiego

	Niewielki udział lub brak
	Poniżej 50%
	Okolo 50%
	Dominujący

Opracowanie własne na podstawie materiałów OSW i raportów rocznych firm.

Czołowymi niemieckimi inwestorami w EŚW są koncerny E.ON, RWE i w mniejszym stopniu EWE i EnBW, a także firmy gazowe – Wintershall i VNG. Zostały one szczegółowo opisane w kolejnym rozdziale.

Czechy, Słowacja i Węgry należą do krajów, w których prywatyzacja sektora energetycznego jest najbardziej zaawansowana, a udział firm zagranicznych (zwłaszcza niemieckich) jest stosunkowo duży. Restrukturyzacja energetyki nie dobiegła jeszcze końca w krajach bałtyckich (choć sprywatyzowano sektor gazowy) oraz w Polsce. Polska posiadająca w skali EŚW duży rynek gazowy i elektroenergetyczny o niskim poziomie prywatyzacji jawi się na tle innych unijnych państw z regionu jako atrakcyjny obszar inwestycji. Koncerny niemieckie będą chciały aktywnie uczestniczyć w procesach prywatyzacyjnych w Polsce, zwłaszcza te największe z nich – E.ON i RWE.

Oczekuje się, że w dłuższej perspektywie udział kapitału prywatnego w sektorze energetycznym wzrośnie, ponieważ rozwój gospodarczy krajów EŚW zachęca zachodnich inwestorów do lokowania kapitału w regionie.

3. Zmiany w otoczeniu biznesowym w RFN i UE skłaniają koncerny do ekspansji

Na rynku niemieckim następują zmiany niekorzystne dla pozycji dominujących koncernów RWE i E.ON – spowodowane polityką ochrony klimatu UE i postępującą liberalizacją rynku energetycznego, a także działaniami niemieckiego rządu i urzędów nadzoru na rzecz spowolnienia tempa wzrostu cen i zwiększenia konkurencji.

Pojawienie się nowych graczy na rynku w Niemczech osłabia pozycję niemieckich koncernów, jednocześnie jednak liberalizacja rynku unijnego ułatwia ekspansję koncernów poza RFN.

Rosną koszty działalności firm w wyniku wprowadzania coraz ostrzejszych norm dla elektrowni, w tym ograniczeń emisji CO₂. Zgodnie z decyzją rządu Gerharda Schrödera, do 2020 roku niemieckie koncerny zobligowane są do zamknięcia elektrowni atomowych. Dodatkowo narasta opór w niemieckim społeczeństwie przeciwko budowie elektrowni węglowych i doszło już do zablokowania kilku tego typu projektów. Wobec długoterminowej perspektywy wzrostu zapotrzebowania na energię elektryczną w RFN firmy zaczynają poszukiwać możliwości tańszej produkcji energii elektrycznej poza granicami Niemiec.

Utrudnienia na rynku niemieckim zwiększają atrakcyjność zagranicznych aktywów, zwłaszcza w rozwijających się krajach poza UE, w których nie obowiązują unijne wymogi dot. ochrony środowiska, np. w Rosji, Turcji.

Europa Środkowo-Wschodnia daje duże możliwości inwestorom zagranicznym. Kraje unijne, jak Węgry, Czechy i Polska są obecnie postrzegane jako obszar, na którym łatwiej prowadzić działalność niż w Europie Wschodniej – są mniejsze, relatywnie lepiej rozpoznane, bardziej stabilne i mniej biurokratyzowane. Natomiast Rosja – ze względu na swoje bogactwa naturalne z jednej strony i olbrzymi potencjalny rynek zbytu z drugiej strony – będzie najbardziej atrakcyjnym miejscem inwestycji w dłuższej perspektywie.

4. Strategia koncernów niemieckich

W sektorze elektroenergetycznym w krajach Europy Środkowo-Wschodniej zaangażowane są największe niemieckie koncerny: E.ON, RWE i EnBW. RWE i E.ON są potentatami na unijnym rynku energii elektrycznej i gazu. Są to potężne koncerny, które dysponują kapitałem inwestycyjnym znacznie przewyższającym możliwości lokalnych firm: np. oddział E.ON-u Central Europe¹³ wydał w 2006 roku na inwestycje 2,416 mld euro; dla porównania polska PSE Electra – 15 mln euro, czeski CEZ – 2,4 mln euro, a polski PGNiG – 5,6 mln euro. Z kolei EnBW działa w EŚW wspólnie z francuską grupą EDF (Electricite de France), która posiada 45,01% udziałów w tej niemieckiej firmie. Na rynku gazowym w regionie aktywne są również (oprócz E.ON i RWE) mniejsze niemieckie firmy – Wintershall (spółka-córka BASF), EWE oraz VNG.

Strategia niemieckich firm w EŚW zależy od ich wielkości. Największe, silne kapitałowo koncerny częściej przejmują lokalne firmy, szczególnie na drodze prywatyzacji. Miało to miejsce m.in. w Polsce (RWE STOEN), na Węgrzech (spółki gazowe należące do MOL przejęte przez RWE i E.ON), w Czechach (Transgas RWE). W EŚW firmy niemieckie angażują się głównie w rynek elektroenergetyczny i gazowy, wchodząc do wszystkich gałęzi tych sektorów. Na obecnym etapie ekspansji skupiają się na rozbudowie i modernizacji poszczególnych krajowych spółek. Pojawiają się już plany połączeń transgranicznych (np. Czechy–Polska), które mają umożliwić w przyszłości koncernom niemieckim zwiększenie udziału w pozostałych krajach regionu. Koncerny postrzegają rozwój w EŚW jako możliwość zwiększenia wartości (kapitalizacji) firmy, co dla RWE i E.ON-u stanowi ważny mechanizm obrony przed wrogimi przejęciami¹⁴. Największe koncerny RWE i E.ON chcą też zmniejszyć swoje uzależnienie od dochodów z rynku niemieckiego i osiągnąć status czołowych firm europejskich.

W przypadku mniejszych firm ich ekspansja w EŚW jest wolniejsza, ze względu na mniejsze zasoby finansowe. Duże znaczenie ma dla nich sprzedaż gazu. Firmy rozwijają się organicznie, tj. własnymi siłami bez wykorzystania akwizycji – np. tworząc *joint venture* z gminami w celu gazyfikacji danego obszaru.

4.1. Gazprom – partner i konkurent

W krajach EŚW ma miejsce współpraca Gazpromu z niemieckimi firmami Wintershall i E.ON, w niewielkim stopniu z VNG. Rosyjski koncern jako dominujący dostawca gazu w EŚW jest dla firm z RFN istotnym partnerem. Tworzone są wspólne spółki, które sprzedają gaz (Wintershall, E.ON), a ponadto E.ON i Gazprom są współdziaławcami aktywów (E.ON w krajach bałtyckich¹⁵) – patrz Aneks. Największym wspólnym przedsięwzięciem jest projekt budowy Gazociągu Północnego, w który obok Gazpromu zaangażowane są E.ON i Wintershall (więcej szczegółów nt. przedsięwzięcia

¹³ Oddział ten zarządza aktywnością koncernu nie tylko w krajach EŚW, lecz także w Holandii, Austrii, części Niemiec i we Włoszech.

¹⁴ Oba koncerny mają bardzo rozdrobniony akcjonariat, w którym udział niemieckich gmin (mogących blokować wrogie przejęcie) zaczyna być coraz mniejszy. W przypadku RWE jest to oficjalnie 15%, w E.ON kilka procent. W sytuacji wrogiego przejęcia przez firmę unijną, np. francuską, rząd niemiecki ma ograniczone możliwości wsparcia koncernów.

¹⁵ E.ON wraz z EdF i Gazpromem przejął także 49% akcji słowackiego monopolisty gazowego SPP. Ostatecznie jednak Gazprom zrezygnował ze swoich udziałów.

Nord Stream przedstawiono w ramce na str. 23). Znaczenie tego projektu jest dla Niemców duże, ponieważ zakłada również przekazanie niemieckim firmom udziałów w rosyjskich złożach gazu. Aby uzyskać dostęp do rosyjskiego gazu, E.ON był gotowy przekazać rosyjskiemu koncernowi swoje węgierskie aktywa gazowe, na co jednak Rosjanie nie chcą przystać. Ze strony Gazpromu widoczne są działania w EŚW, które pokazują, że jest on gotów zdobywać udział w rynku gazowym poprzez spółki nieformalnie z nim powiązane, kosztem niemieckich firm. Na węgierskim rynku gazu spółka Emfesz (powiązana z Gazpromem) konkuruje z niemieckimi potentatami RWE i E.ON. Podobnie jest w Czechach (Vemex odbiera rynek RWE) i Rumunii (spółka Wintershallu i Gazpromu traci udziały na rzecz spółki Conef). Niemieckie firmy wyrażają swoje obiekcje względem aktywności tych spółek, jednak na razie nie podejmują działań mogących naruszyć ich współpracę z Gazpromem.

4.2. Cele E.ON-u – ekspansja w całej Europie

Koncern E.ON jest jednym z największych dostawców energii w Europie, a w roku 2006 dostarczył energię elektryczną i gaz 17 milionom konsumentów. W skali europejskiej E.ON zajmuje drugą pozycję pod względem produkcji energii elektrycznej oraz sprzedaży energii elektrycznej i gazu. Oddział koncernu Central Europe posiada udziały w wielu regionalnych podmiotach w Czechach, na Słowacji, na Węgrzech (gdzie firma przejęła połowę spółek dystrybucyjnych gazu i prądu), w Bułgarii oraz Rumunii (tutaj koncern przejął jednego z dwóch największych gazowych dystrybutorów). W 2008 roku koncern przejmie większościowy udział w elektrociepłowni Białostok od hiszpańskiej Endesy. W krajach bałtyckich na rynku gazowym E.ON dominuje wspólnie z Gazpromem, będąc współudziałowcem kilku firm gazowych (patrz Aneks). E.ON poprzez spółkę-córkę Ruhrgas ma również 6,4% udziałów w rosyjskim koncernie Gazprom.

Koncern chce wykorzystać postępującą liberalizacją na rynku energetycznym UE i zwiększyć swój udział w sektorze energetycznym w krajach unijnych, przy okazji zmniejszając swoją zależność od dochodów z rynku niemieckiego. W ramach globalnej strategii E.ON dąży do zdobycia udziałów we wszystkich trzech sektorach energetyki (produkcja, przesył i dystrybucja energii – zarówno elektrycznej, jak i gazowej) w danym kraju, preferując przy tym przejmowanie lokalnych firm. Koncern stara się wykorzystywać synergii między sektorem gazowym a elektroenergetycznym, np. zaopatrując w gaz własne elektrownie. Istotnym celem E.ON-u jest zwiększanie udziału w rynku gazowym. Z jednej strony koncern rozwija własne wydobycie surowców, aby w ten sposób w dłuższej perspektywie zabezpieczyć 15–20% łącznej sprzedaży. Z drugiej strony chce wzmocnić współpracę z producentami gazu, zwłaszcza z Rosją. Na rosyjskim rynku gazowym E.ON chce współpracować z Gazpromem, jednak obie firmy od 2005 roku nie potrafią uzgodnić warunków inwestycji niemieckiego koncernu w złoża gazu Jużnorusskoje. Dla E.ON-u dostęp do Jużnorusskoje jest zasadniczym warunkiem udziału w budowie gazociągu Nord Stream. Obie firmy rozważają też wspólne projekty elektrowni gazowych we wschodnich Niemczech, przy polskiej granicy.

W strategii koncernu wobec sektora elektroenergetycznego kraje EŚW są ważne: E.ON przeznaczył tu 3,6 mld euro na inwestycje w sieć i infrastrukturę gazową w okresie 2007–2009. Dla porównania w tym samym okresie na inwestycje w krajach poza UE: w Rosji, Turcji oraz krajach bałkańskich E.ON przeznaczył 1,4 mld euro. Na Węgrzech, w Czechach, Rumunii oraz Bułgarii niemiecki koncern planuje budowę elektrowni kogeneracyjnych, parowych oraz atomowych. Celem tych ostatnich inwestycji jest dywersyfikacja źródeł wytwarzania energii, dostosowanie się do celów polityki energetycznej UE oraz zdobycie większego udziału w lokalnych rynkach. Polska nie jest wymieniana oficjalnie w strategii E.ON-u, ale koncern próbował wejść na polski rynek i raczej nadal jest tym zainteresowany. Jedną z rozważanych przez E.ON inwestycji była budowa gazociągu Bernau–Szczecin (łącznik transgraniczny o przepustowości 5–7 mld m³ gazu) we współpracy z polską firmą Bartimpex. Wobec braku poparcia politycznego w Polsce projekt został odrzucony.

Gazociąg Północny

Utworzony w grudniu 2005 roku konsorcjum Nord Stream (funkcjonujące do października 2006 r. jako North European Gas Pipeline Company) należy w 51% do Gazpromu, po 20% kontrolują Wings i E.ON Ruhrgas, a od 2008 roku 9% akcji ma holenderski koncern Gasunie. Zadaniem firmy jest budowa gazociągu po dnie Morza Bałtyckiego, o długości 1200 km, między rosyjskim Wyborgiem a niemieckim Greifswald. Jego pierwsza nitka o przepustowości 27,5 mld m³ ma, według planów, zostać oddana do użytku w 2011 roku. Docelowo (2012 rok) mają powstać dwie nitki o łącznej przepustowości 55 mld m³. Bazą surowcową dla gazociągu ma być w pierwszym etapie złożo Jużnorusskoje.

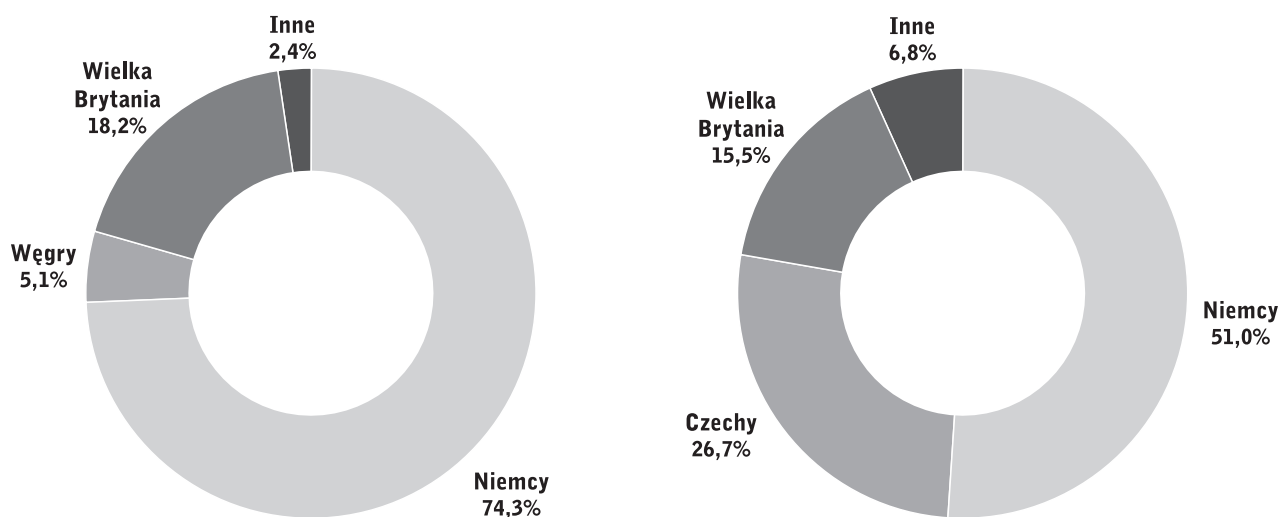
Szlak ten ma zapewnić Rosji bezpośredni dostęp do rynku zachodnioeuropejskiego, z pominięciem państw tranzytowych oraz wzmocnić pozycję Gazpromu na rynku unijnym. Według planów, gazociąg miałby zostać połączony z siecią zachodnioniemiecką (poprzez gazociąg NEL) i czeską (poprzez OPAL). Strona niemiecka dąży do dywersyfikacji swoich dróg importu surowca, a jednocześnie chce otrzymać udział w rosyjskich złożach, kontrolę nad dostawami gazu od wydobycia po sprzedaż odbiorcy finalnemu i zwiększyć swoją rolę kraju tranzytowego.

Budowa Gazociągu Północnego wciąż znajduje się w fazie początkowej, a realizacja części planów jest już opóźniona (oficjalnie o pół roku). Jest to wynikiem zarówno przeciągających się konsultacji z krajami basenu Morza Bałtyckiego w kwestii ekspertyzy ekologicznej, jak i rosyjsko-niemieckich nieporozumień wokół podziału złoża Jużnorusskoje, które ma służyć jako baza surowcowa dla rurociągu. Nie bez znaczenia są też ogromne koszty budowy (szacunkowo od 7,5 do 14 mld euro, nie uwzględniając kosztów budowy magazynów gazu). Obecnie budowany jest tylko odcinek lądowy Griazowiec–Wyborg. Jednak nie przesądza to jeszcze o powstaniu rurociągu, gdyż plany budowy takiego połączenia istniały już wcześniej, a nagłaśnianie tych prac jako części projektu Nord Stream ma przede wszystkim charakter propagandowy.

4.3. Grupa RWE – wyjście poza Niemcy

RWE jest jedną z największych firm energetycznych w UE, choć skoncentrowaną nadal głównie na rynku niemieckim. W 2006 roku posiadała 15,8 mln odbiorców energii elektrycznej, z czego największej w Niemczech (11,9 mln) i zaopatrzyła w gaz ponad 7,7 mln odbiorców (w Niemczech – 3,1 mln). Coraz większe znaczenie dla RWE mają odbiorcy w EŚW, a ich udział np. w sprzedaży gazu przez koncern jest wysoki (wykres 1).

Wykres 1. Udziały procentowe poszczególnych regionów Europy w sprzedaży energii elektrycznej i gazu w roku 2006 wg raportu RWE



Koncern RWE dzięki procesom prywatyzacyjnym zdobył duże udziały w czeskim i węgierskim rynku energetycznym (tabela 4). W przypadku sektora gazowego w Czechach RWE posiada pozycję dominującą.

Tabela 4. Udział RWE w rynkach krajów EŚW

Kraj	Węgry	Słowacja	Polska	Czechy
Przychody w mld euro	1,1	0,4	0,4	2,4
Udział w rynku wytwarzania energii elektrycznej w %	20,0			
Udział w rynku dystrybucji energii elektrycznej w %	30-33	15,0	5,8	
Udział w rynku gazu w %	39,0			85,0

Źródło: Raport roczny RWE 2006

Strategia RWE w kwestii inwestycji w EŚW była wcześniej dosyć ostrożna, np. Rosja postrzegana była jako kraj o zbyt wysokim ryzyku inwestycyjnym. W październiku 2007 roku nastąpiła zmiana na stanowisku prezesa firmy – został nim Jürgen Grossmann. Z wypowiedzi nowego prezesa wynika, że chce on aktywniej działać na rynkach EŚW, w tym zwłaszcza w Rosji i powtórzyć poniekąd strategię E.ON-u – zwiększenia dochodów z zagranicznych aktywów. Efektem tej zmiany strategii jest kupno producenta energii elektrycznej TGK-2 w Rosji w 2008 roku. RWE większą wagę przyłoży również do sektora gazu, stąd m.in. wejście do konsorcjum Nabucco¹⁶, co w przyszłości pozwoli RWE dystrybuować gaz z tego gazociągu na rynkach EŚW¹⁷.

Dotychczasowe plany koncernu RWE wobec krajów EŚW zakładały inwestycje w sektorze wytwarzania energii, w tym także poprzez budowę elektrowni atomowych (RWE ubiega się o udziały w elektrowniach w Rumuni i Bułgarii). Na rynku polskim RWE jest już obecne poprzez warszawskiego dystrybutora prądu Stoen. Koncern zainteresowany jest przejmowaniem kolejnych aktywów elektroenergetycznych (m.in. chce zakupić Zespół Elektrowni Pątnów–Adamów–Konin w Polsce, który dysponuje 12-procentowym udziałem w rynku produkcji energii w Polsce) i wejściem na rynek gazu (w planach na 2013–2015 rok – budowa gazociągu Czechy–Polska).

4.4. BASF/Wintershall – sprzedaż gazu w całej UE

Wintershall (spółka-córka koncernu BASF) zajmuje się wydobyciem gazu i ropy w Afryce, Azji i Europie, a poprzez swoje spółki-córki również przesyłem i sprzedają gaz na rynkach europejskich. Współpracuje aktywnie z Gazpromem, sprzedając rosyjski gaz na terenie Europy, poprzez trzy firmy typu *joint venture*: (1) WINGAS, firmę zajmującą się transportem gazu poprzez własną infrastrukturę przesyłową oraz jego sprzedażą hurtową, (2) operującą na terenie Niemiec spółkę Wintershall Erdgas Handelshaus GmbH (WIEH) oraz (3) zarejestrowaną w Szwajcarii firmę Wintershall Erdgas Handelshaus Zug AG (WIEE), handlującą gazem w Europie Centralnej.

W ostatnich latach we współpracy z Gazpromem pojawiły się drobne rysy. Spółka WIEE traci udziały w imporcie rosyjskiego gazu w Rumunii na rzecz firmy powiązanej z Gazpromem – Conef. Pojawiają się ponadto informacje, że Gazprom we współpracy z konkurentem BASF-u – amerykańskim Dow Chemicals – chce zaangażować się w niemiecki rynek chemiczny.

W swej strategii Wintershall nastawiony jest jednak nadal na utrzymanie silnej współpracy z Gazpromem. Firmy planują prowadzić wspólnie wydobycie ze złóż Urengoj w zachodniej Syberii (poprzez spółkę *joint venture* Achimgaz, w której mają równe udziały) oraz – razem z niemieckim E.ON-em

¹⁶ Konsorcjum planuje budowę nowego gazociągu, który ma transportować surowiec ze złóż w basenie Morza Kaspijskiego, z Iranu, a być może także z Egiptu. Nabucco wspierane jest przy tym przez Komisję Europejską. Budowa może zacząć się w roku 2008, a gazociąg zostałby uruchomiony w roku 2011. Dziesięć lat później ma nim płynąć 25–30 mld m³ gazu rocznie. W skład konsorcjum Nabucco wchodziły koncerny z krajów, przez które ma przechodzić trasa gazociągu: węgierski MOL, bułgarski Bulgargaz, rumuński Transgaz i turecki Botas oraz austriacki OMV.

¹⁷ W plany zaangażowania się w Nabucco wpisuje się koncepcja forsowana przez koncern – budowy gazociągu łączącego sieć czeską z siecią spółek dystrybucyjnych RWE na terenie RFN oraz z siecią gazową w Belgii (planowane na jesień 2011). Nowym łącznikiem Czechy-Belgia przesyłany ma być zarówno gaz rosyjski, jak i bliskowschodni.

– ze złoża Južnorusskoje (patrz ramka „Gazociąg Północny”, str. 23). Oprócz zaangażowania w wydobycie gazu w Rosji, na terenie EŚW strategicznym projektem BASF i Wintershallu jest budowa Gazociągu Północnego oraz rozbudowa europejskiej infrastruktury WINGAS połączonej z Nord Streamem. Według wstępnych zapowiedzi, rozbudowana infrastruktura przesyłowa mogłaby służyć do transportu rosyjskiego gazu z Nord Streamu do zachodniej Europy oraz na polski i czeski rynek (poprzez planowany gazociąg OPAL – odnogę Nord Streamu. Wintershall w przyszłości prawdopodobnie pozostanie firmą skoncentrowaną na sektorze gazowym w UE. W Polsce firma nie jest aktywna, w dużej mierze ze względu na nieufność wobec powiązań z Gazpromem. Jednak rynek tej wielkości jest atrakcyjny dla niemieckiej firmy i w dłuższej perspektywie, zwłaszcza po wybudowaniu Nord Streamu, Wintershall (poprzez Wingas) będzie próbował wejść na polski rynek.

4.5. EWE – małe postępy w Polsce

EWE AG jest piątym co do wielkości niemieckim koncernem energetycznym, a jego główne filary działalności to dystrybucja energii elektrycznej i gazu. Jest akcjonariuszem koncernu VNG (47,9%), jednak w 2007 roku doszło do konfliktu między nimi i w rezultacie współpraca została zawieszona. Na obszarze EŚW firma działa tylko w Polsce (jako EWE Polska), a jej głównym aktywem jest Media Odra Warta (MOW), spółka *joint venture* z gminami zachodniej Polski. Firma MOW zajmuje się sprzedażą gazu oraz budową lokalnych gazociągów i rozwija się dynamicznie na terenie zachodniej Polski. Dalszy rozwój, również w sektorze elektroenergetycznym, jest istotnym elementem strategii firmy. Jednak ze względu na ograniczone zasoby finansowe firmy będzie realizowany bez dużego rozmachu.

4.6. VNG

Niemiecki koncern działa przede wszystkim na rynku gazowym, a największe aktywa posiada na terenie wschodnich Niemiec. Firma zaliczana jest do grona największych eksporterów gazu w Niemczech. Udziałowcami VNG są oprócz EWE, m.in. Wintershall (15,79%) i Gazprom (5,26%), a od maja 2007 roku szefem rady nadzorczej VNG jest przedstawiciel Wintershallu.

Od kilku lat VNG sprzedaje gaz ziemny w EŚW, a najbardziej interesującym dla niego rynkiem, jest Polska. Jako cel strategiczny zarząd VNG wyznaczył osiągnięcie 10–15% udziału w rynku gazowym bez odbierania klientów polskiemu koncernowi PGNiG¹⁸. Firma prowadzi działalność na terenie Wielkopolski, Pomorza i Dolnego Śląska, poprzez spółkę-córkę GEN GAZ. Ponadto konsorcjum VNG/E.ON do 2016 roku będzie dostarczało gaz PGNiG na mocy umów z sierpnia 2006 roku.

Koncern planuje dalszą ekspansję w krajach UE. Można założyć, że region EŚW, a zwłaszcza Polska będą w centrum jego strategii. Niemiecki koncern może w działaniach sprzymierzyć się z Gazpromem – swoim akcjonariuszem i głównym dostawcą surowca. W Polsce ma miejsce współpraca między VNG i Emfeszem (firmą powiązaną z rosyjskim koncernem) przy projekcie budowy magazynu gazu. Przeszkodą w rozwoju może być konflikt z głównym akcjonariuszem – firmą EWE.

4.7. EnBW

EnBW to firma z sektora elektroenergetycznego, działająca głównie w zachodnio-południowych Niemczech. Koncern ten jest najmniej, w porównaniu z wyżej wymienionymi firmami, aktywny w Europie Środkowo-Wschodniej. Jego działalność w tym regionie ogranicza się do współpracy z francuską Grupą EDF, która posiada 45,01% udziałów w EnBW. Około 20 pracowników EnBW pracuje w filiach EDF w Polsce, w Czechach, na Słowacji i Węgrzech. EnBW razem z EDF są akcjonariuszami elektrowni Rybnik S.A. (wytwarza ok. 7% energii produkowanej w Polsce) oraz elektrociepłowni we Wrocławiu.

¹⁸ W Polsce bowiem około połowa mieszkańców nie ma dostępu do sieci gazowniczej, a według szacunków analityków polskie zużycie gazu w ciągu dekady może się nawet podwoić z obecnych 13 do 26 mld m³.

5. Prognoza – aktywność niemieckich koncernów w EŚW będzie wzrastać

1. Przejęcia podmiotów energetycznych doprowadziły do pojawienia się na rynku EŚW kilku dużych graczy z Niemiec (E.ON, RWE, BASF), którzy kontrolują dużą część obecnych aktywów i przyszłych inwestycji. Firmy te będą próbować na drodze prywatyzacji zwiększyć swój udział zwłaszcza w sektorze wytwarzania energii elektrycznej (np. w Polsce, krajach bałtyckich, w Europie Wschodniej). Niemieckie koncerny nie ograniczają się jednak tylko do tego sposobu nabywania aktywów, na co wskazuje zakres zaplanowanych inwestycji w krajach EŚW. Fakturowa skala zaangażowania niemieckich firm będzie uzależniona częściowo od stabilności przepisów prawnych i zasad regulacji rynku energetycznego, ponieważ ma to duży wpływ na procesy inwestycyjne.

2. Po etapie umocnienia pozycji w danym kraju EŚW kolejnym krokiem niemieckich koncernów będzie rozbudowa sieci elektroenergetycznych i gazociągów transgranicznych między swoimi spółkami-córkami. Pozwoli to na wzajemne wsparcie tych firm oraz przesył gazu i energii elektrycznej do obszarów najbardziej dochodowych lub perspektywicznych dla koncernu. Niemieckie firmy mogą wykorzystać synergii między spółkami gazowymi i elektroenergetycznymi i np. przedstawiać zakupione węglowe elektrownie na gaz. Tak można potraktować np. plany RWE budowy gazociągu do Polski. Można założyć, że firmy niemieckie w dłuższej perspektywie spróbują odtworzyć model biznesowy stosowany w RFN, tzw. *multi-utility*, który zakłada aktywność w sektorze gazu, prądu, ciepłownictwem, dostaw wody, wywozu nieczystości (w niektórych wypadkach również telekomunikacji).

3. W dalszej perspektywie można założyć, że firmy niemieckie będą chciały wykorzystać swoje elektrownie w krajach sąsiadujących z UE (Europa Wschodnia, Bałkany) oraz swoje sieci przesyłowe (wraz z dystrybucją) w krajach unijnych z regionu EŚW do stworzenia mostów elektroenergetycznych (np. Rosja–UE)¹⁹. O dużej konkurencyjności produkcji energii elektrycznej poza UE, oprócz niższych kosztów wytwarzania, decyduje fakt, że nie jest ona obciążona kosztownymi, restrykcyjnymi zasadami ograniczenia emisji CO₂. Utworzenie tego typu mostu będzie tym bardziej opłacalne, im bardziej normy wprowadzane w UE będą przewyższały restrykcyjnością te spoza UE.

4. Rozszerzenie obecności niemieckich koncernów energetycznych, silnych kapitałowo, na rynkach energetycznych EŚW będzie skutkowało rozbudową infrastruktury przesyłowej, w tym transgranicznej i wytwórczej. Jest to korzystne dla państw EŚW, które potrzebują znacznych inwestycji w odtworzenie i rozbudowę starzejących się elektrowni i sieci przesyłowych²⁰. Powinno się to przyczynić do poprawy bezpieczeństwa energetycznego. Ponadto firmy niemieckie dysponują *know-how* w kwestii energetyki bazującej na odnawialnych źródłach energii (OZE) i chcą inwestować w ten sektor w EŚW. Dla krajów unijnych rozbudowa OZE jest istotna, zgodnie z zasadami przejętymi przez przywódców państw UE w marcu 2007 roku²¹. Duże inwestycje energetyczne są także szansą na zwiększenie liczby miejsc pracy i podniesienie wydajności, co przełoży się na wzrost gospodarczy. Dodatkową korzyścią powinno być zwiększenie konkurencji i związane z tym ograniczenie wzrostu cen. Będzie to wymagało zdecydowanych działań lokalnych regulatorów w celu zmniejszenia ryzyka

¹⁹ Koncepcja mostu WNP-UE jest już od kilku lat obiektem pracy Union for the Co-ordination of Transmission of Electricity – zrzeszenia operatorów 24 europejskich krajów; www.ucte.org

²⁰ W Polsce niezbędne inwestycje w tym zakresie mogą wynieść ok. 20 mld euro w latach 2008–2015; dane z prezentacji prof. Krzysztofa Żmijewskiego dla Parlamentu Europejskiego z lutego 2008 r.

²¹ Na szczycie 8–9 marca 2007 roku Rada Europejska podjęła decyzję o wprowadzeniu obowiązkowych dla krajów UE limitów emisji CO₂ do roku 2020 i zwiększeniu udziału energii ze źródeł odnawialnych w bilansie energetycznym UE, przewidzianych do realizacji do roku 2020.

kartelizacji rynku. Konsolidacja rynku z udziałem dużych graczy, w tym niemieckich firm, niesie ze sobą takie zagrożenie.

5. Oprócz kolejnych prywatyzacji i inwestycji koncernów energetycznych, na kształt sektora energetycznego w EŚW, a zarazem na udział inwestorów zagranicznych, wpłyną także: integracja rynków w ramach UE i związane z tym działania unijnych instytucji, stopniowe przejście z długoterminowych na krótkoterminowe kontrakty na dostawy prądu i intensyfikacja wymiany przygranicznej. Rezultatem tych procesów będzie wzrost konkurencji i większa aktywność na rynkach lokalnych przedsiębiorstw zagranicznych – zarówno z Europy Zachodniej, jak i innych krajów EŚW. Ryzykowne dla krajów EŚW może się okazać ulegnięcie lobbingsowi koncernów w kwestii subwencji rządowych dla nowych technologii. Część z tych technologii wymaga wielomiliardowych inwestycji (np. zgazowywanie węgla), a ich efektywność nie jest jeszcze w pełni potwierdzona.

6. Prawdopodobnie nastąpi poszerzenie pól współpracy niemieckich i rosyjskich koncernów, zwłaszcza Gazpromu. Koncern rosyjski, oprócz dominacji w sektorze gazowym w Rosji, zmierza do przejęcia znacznych udziałów w sektorach naftowym, gazowym i elektroenergetycznym w EŚW i zachodnich krajach UE. Gazprom pozostanie w długiej perspektywie głównym dostawcą gazu dla EŚW i dzięki przejęciom w rosyjskim sektorze wydobywczym może się okazać, że również istotnym dostawcą ropy. Dla niemieckich koncernów aktywnych na rynku gazu i prądu (mocno uzależnionego od sektora węglowego) oraz bardzo zainteresowanych ekspansją w Rosji Gazprom będzie kluczowym partnerem. Można także założyć, że wszelkie plany połączeń gazowych i elektroenergetycznych między Rosją a UE będą realizowane z jego (raczej większościowym) udziałem. Dla koncernów niemieckich wejście Gazpromu do sektora elektroenergetycznego oznacza nowe możliwości współpracy, a zarazem pojawienie się nowego konkurenta w EŚW. Firmy z RFN nastawione na pragmatyczną współpracę z Rosją będą zainteresowane rozwijaniem kooperacji z Gazpromem. Na dalszą współpracę może negatywnie wpłynąć agresywna ekspansja rosyjskiego koncernu w EŚW, w elektroenergetyce i sektorze gazowym, czego przykładem są działania Emfesu i Vemexu.

Desire Rasolomampionona

Aneks

Tabela 1. Poziom prywatyzacji w sektorze elektroenergetycznym w EŚW i obecność niemieckich firm

	Przesył (OSP)	Dystrybucja (OSD)	Produkcja energii elektrycznej (PW)
Bułgaria	NEK EAD (prywatyzacja planowana na rok 2007)	Łącznie 67% udziałów w rynku dystrybucji należy do inwestorów zagranicznych: E.ON Energie AG (Niemcy), EVN AG (Austria) oraz ČEZ (Czechy)	Obecnie trwa prywatyzacja tego sektora, a 48% instalowanej mocy nadal należy do państwowej firmy NEK EAD, łącznie z elektrownią jądrową Kozłoduj oraz wszystkimi elektrowniami wodnymi
Czechy	CEZ, PRE	Łącznie 95% udziału w rynku dystrybucyjnym posiadają spółki czeskie ČEZ Distribuce, PRE Distribuce (większościowym akcjonariuszem jest gmina Praga) oraz E.ON Distribuce	CEZ (wg raportu Banku Światowego Cześci planują sprzedać pakiet mniejszościowy zagranicznym firmom)
Estonia	OU Pohivork – spółka-córka państwowej Eesti Energia AS – kontroluje 97% przesyłu	91% rynku dystrybucyjnego należy do państwowych operatorów. Dominującym podmiotem elektroenergetycznym jest Eesti Energia, firma o strukturze monopolistycznej, zajmująca się zarówno produkcją, przesyłami, jak i dystrybucją energii elektrycznej	W Estonii 98% sektora wytwarzania jest w rękach państwa i należy do przedsiębiorstwa Eesti Energia
Litwa	Lietuvos Energija AB (spółka państwowa w 96%)	Dominują spółki państwowe Rytu Skirstomiejė Tinklai AB (udział rynkowy 71,35 %), Vakarų Skirstomiejė Tinklai AB (sprywatyzowana – sieć o nazwie NDX Energija, w której biorą udział litewskie banki i firmy handlowe)	W roku 2005 na Litwie dominowały trzy państwowe podmioty wytwarzania Lietuvos Elektrinė (36% mocy zainstalowanej), elektrownia jądrowa Ignalina (26%), Kruonio HAE (18%) oraz prywatny Vilniaus Energija UAB, kontrolowany przez Dalkie – spółkę francuskiego koncernu EDF (ok. 7%)
Łotwa	AS Augstsprieguma (100% spółka państwowa)	Operatorem jest prywatny właściciel Sadales tikls, zarządzanie nad siecią pozostaje w rękach państwowego koncernu Latvenergo	Latvenergo kontroluje 60% całego sektora na Łotwie, 5% należy do mniejszych operatorów lokalnych
Polska	Operator Systemu Przesyłowego – PSE-Operator S.A. (100% Spółka Skarbu Państwa)	Według założeń rządowych dominować będą cztery państwowe holdingi, a sposób ich prywatyzacji jest obecnie przedmiotem dyskusji w rządzie. Łączny udział tych holdingów wyniesie 86% udziału w dystrybucji energii	Elektrownie i elektrociepłownie (kilkadziesiąt), na razie w dużej mierze należą do państwa lub gmin – ale powoli będą prywatyzowane

Rosja	FKS – firma państwowa	Spółki dystrybucyjne są własnością podmiotów wytwórczych, które obecnie są prywatyzowane	Rozpoczyna się proces prywatyzacji tzw. hurtowych przedsiębiorstw wytwórczych OGK. Jedno z nich kupił E.ON (OGK-4) we wrześniu 2007 r. W 2008 r. RWE nabył TGK-2, producenta prądu, na mniejszą skalę niż OGK
Rumunia	Transelectrica (100 % Spółka Skarbu Państwa)	Spośród 8 spółek dystrybucyjnych 4 zostały sprywatyzowane na rzecz ČEZ, E.ON -u i włoskiego ENEL-u (pakiet kontrolny w dwóch spółek). Wkrótce ENEL przejmie kolejną spółkę. Proces prywatyzacyjny pozostałych trzech został zamrożony	W Rumunii prywatyzacja sektora wytwarzania dopiero się rozpoczyna
Słowacja	SEPS (100% spółka państwowa)	EDF, RWE oraz E.ON mają ok. 49% udziałów w spółkach dystrybucyjnych (odpowiednio SSE, VSE i ZSE). Pozostałe 51% należy do państwa	Na Słowacji państwowy potentat Slovenske Electrarne (SE) posiada 85% mocy wytwórczych w kraju. Pozostałe 15% należy do rejonowych podmiotów dystrybucyjnych oraz innych niezależnych producentów obsługujących odbiorców przemysłowych. W 2005 roku 66% SE zostało sprzedanych włoskiemu Enelowi, podczas gdy pozostała część (34%) pozostała w rękach państwa
Ukraina	UkrEnergo (100% spółka państwowa)	Prywatyzacja proponowana przez rząd Tymoszenko została zablokowana w wyniku sporu z prezydentem Juszczenką	Prywatyzacja proponowana przez rząd Tymoszenko została zablokowana w wyniku sporu z prezydentem Juszczenką
Węgry	MAVIR (100% spółka państwowa)	Trzy z sześciu spółek dystrybucyjnych należą do E.ON -u (100% udziału). Pakiet kontrolny (55%) w dwóch innych należy do RWE . Szóstą spółkę kontroluje (60% akcji) EDF. Ponadto na Węgrzech działa jeszcze 29 operatorów handlu energią elektryczną, jednak o mniejszym znaczeniu	36% sektora wytwarzania należy do różnych zagranicznych podmiotów. Cała reszta do byłego monopolisty państwowego MVM, którego prywatyzacja została odłożona na czas nieokreślony

Źródło: Strony internetowe przedsiębiorstw

Tabela 2. Struktura własnościowa w sektorze gazowym w EŚW, obecność niemieckich firm i kierunki importu

Państwo	Import	Operator infrastruktury przesyłowej	Operator infrastruktury dystrybucyjnej
Czechy	Łącznie: 9,3 mld m ³ Rosja – 7,1 mld m ³ (RWE Transgas) Norwegia – 2,2 mld m ³ (konsorcjum GFU – m.in. Statoil, Norsk Hydro)	RWE Transgas Net jest właścicielem całej sieci tranzytowej i przesyłowej (TSO)	RWE Transgas – 6 regionalnych spółek dystrybucyjnych – łącznie 83% udziału w rynku E.ON – 2 regionalne spółki dystrybucyjne Vemex – firma powiązana z Gazpromem i zaopatrywana bezpośrednio przez rosyjski koncern Wingas – <i>joint venture</i> Wintershall i Gazprom
Słowacja	Łącznie 6,669 mld m ³ (całość z Rosji) importuje firma Słowacki Przemysł Gazowy (SPP). Akcjonariat firmy – 51% państwo, 49% konsorcjum E.ON Ruhrgas, Gaz de France)	Eustream (100% spółka SPP)	SPP Distribucia (100% spółka SPP)
Bułgaria	Rosja 9 mld m ³ – główni pośrednicy to firmy powiązane z Gazpromem – Overgas i Topenergy, dodatkowo państwowa firma Bulgargaz kupuje gaz od Rosjan	Państwowa firma Bulgargaz	Spółki-córki Bulgargaz
Rumunia	70% spożycia zaspokoja firma Petrom, (kontrolowany przez austriacki OMV), która wydobywa gaz z rumuńskich złóż. Pozostałe 30% pokrywa gaz rosyjski, sprzedawany głównie przez WIEE, ale rośnie udział firmy Conef	Państwowy Transgaz	Najwięksi operatorzy systemów dystrybucyjnych zostali sprywatyzowani Distrigaz Sud (Gaz de France) i Distrigaz Nord (przemianowany na E.ON Gaz România S.A.; przy czym 51% należy do koncernów, a 49% do państwa rumuńskiego)

Estonia	100% gazu importowane z Rosji przez Eesti Gaas, której udziałowcami są 37,02% – OAO Gazprom 33,66% – E.ON Ruhrgas International AG	Eesti Gaas	Eesti Gaas
Litwa	100% gazu importowane z Rosji przez Lietuvos Dujos, której udziałowcami są 38,9% – E.ON Ruhrgas International AG 37,1% – OAO Gazprom 17,7% – litewski Skarb Państwa	Lietuvos Dujos	Lietuvos Dujos jest jednym z głównych dystrybutorów
Łotwa	100% gazu importowane z Rosji przez A/s Latvijas Gāze, której udziałowcami są: 47,15% – E.ON Ruhrgas International AG, 25,0% – OAO Gazprom	Latvijas Gāze	Latvijas Gāze
Polska	Wydobycie krajowe PGNiG (84,75% akcji własnością państwa)	Gas System – spółka państwowa	Spółki-córki PGNiG
Węgry MOL – węgierska spółka prywatna	Łącznie 12 mld m ³ Okolo 8 mld m ³ przez Panrusgaz (50% E.ON i 50% Gazprom) 0,715 mld m ³ E.ON 0,405 mld m ³ Gaz de France	MOL Földgázzállító Co. (100% MOL)	Działa 5 spółek dystrybucyjnych: - DDgáz (E.ON Hungaria) - Közép-dunántúli Gázszolgáltató Zrt. (E.ON Hungaria) - Tigáz (RWE) - Főgáz (50%+1 samorząd Budapeszt, 49,8% RWE) - Égáz-Dégáz (Gaz de France)

Źródło: Strony internetowe przedsiębiorstw

NIEMIECKIE INSTYTUCJE FINANSOWE – MAŁY UDZIAŁ W RYNKACH EUROPY ŚRODKOWO-WSCHODNIEJ

1. W systemach finansowych krajów Europy Środkowo-Wschodniej (EŚW) banki są podstawowymi pośrednikami finansowymi, a pozostałe instytucje finansowe odgrywają nadal małą rolę. W EŚW zaangażowały się największe niemieckie instytucje finansowe, udział ich w sektorze bankowym jest jednak stosunkowo niewielki. Dominują tu średniej wielkości banki europejskie wywodzące się często z małych państw. Niemieckie banki w latach 90. w dużej mierze skoncentrowane były na ekspansji w nowych, wschodnich landach RFN i zbyt późno włączyły się w procesy prywatyzacyjne w krajach EŚW, przez co nie osiągnęły wysokiej pozycji w regionie. Z kolei w sektorze ubezpieczeniowym EŚW niemieckie instytucje działały od początku i osiągnęły wysoki udział w tym rynku, co wynikało także z niższego od banków zaangażowania kapitałowego w nowych landach.
2. Ze względu na strukturę sektora bankowego krajów EŚW udział kapitału niemieckiego nie wzrośnie w ciągu najbliższych lat. W tym kluczowym sektorze dla systemu finansowego krajów EŚW banki niemieckie mogą znacząco zwiększyć zaangażowanie tylko poprzez przejęcie innego zagranicznego banku aktywnego w tym regionie. W sektorze ubezpieczeniowym pozycja niemieckich towarzystw będzie się umacniała poprzez przejmowanie słabszych zakładów krajowych, w szczególności na niesprywatyzowanych dotychczas rynkach, tj. rosyjskim, ukraińskim i słoweńskim.
3. Wejście niemieckich instytucji finansowych przyczyniło się do wzrostu konkurencji w sektorze finansowym EŚW, czego efektem jest poprawa jakości i zakresu oferowanych usług na rynku, zwłaszcza w zakresie produktów hipotecznych. Niemieckie instytucje mogą wykorzystywać swoją pozycję wobec spółek z krajów EŚW, które są konkurentami dla niemieckich firm. Niemieckie banki w celu ochrony rodzimych klientów i tym samym własnych kredytów oraz inwestycji mogą ograniczać finansowanie konkurentów na rynkach EŚW.

1. Rozwój systemu finansowego w Europie Środkowo-Wschodniej

System finansowy był pierwszym z sektorów gospodarki, który uległ głębokiej transformacji w Europie Środkowo-Wschodniej. Zmiany służyły przede wszystkim utworzeniu efektywnego systemu, który zapewniłby finansowanie nowo rozwijającym się przedsiębiorstwom. W tym celu na początku transformacji prowadzona była liberalna polityka udzielania licencji na tworzenie nowych instytucji finansowych, w szczególności banków. Od początku problemem banków był brak kapitałów, co spowodowało, że część z nich zaczęła mieć poważne kłopoty finansowe, czemu nie mogły zapobiec rozwijające się dopiero urzędy nadzoru nad tym rynkiem. Skutkiem pierwszych upadłości banków było ograniczenie dostępu do sektora bankowego dla kapitału krajowego i zagranicznego. Dopiero nasilający się kryzys bankowy wywołany problemami ze spłatą kredytów, udzielonych niesprywatyzowanym przedsiębiorstwom w połowie lat 90. spowodował, że ponownie otworzono sektor bankowy na kapitał zagraniczny.

Otwarcie sektora wraz z procesami prywatyzacyjnymi skutkowało wzrostem udziału kapitału zagranicznego – z prawie zerowego poziomu w połowie lat 90. do 75% aktywów sektora bankowego w roku 2006. Analogiczną sytuację można było także zaobserwować w innych segmentach systemu finansowego, w tym w sektorze ubezpieczeniowym. Na wzrost udziału kapitału zagranicznego na tym rynku w mniejszym stopniu wpłynęła prywatyzacja, decydujące znaczenie miała zaś rosnąca liczba nowych zagranicznych ubezpieczycieli na rynku i umacnianie się ich pozycji.

Wykorzystując procesy prywatyzacyjne lub restrukturyzacyjne, a także rozwijając się samodzielnie, od drugiej połowy lat 90. w EŚW angażują się zarówno największe niemieckie banki Deutsche Bank, Dresdner Bank oraz Commerzbank, największe niemieckie firmy ubezpieczeniowe Allianz oraz Munich Re, jak i mniejsze instytucje finansowe, np. Bayerische Landesbank lub West LB¹. Niemieckie giganty Deutsche Bank, Dresdner Bank, Commerzbank (oraz przed przejęciem przez UniCredito HypoVereinsbank) są udziałowcami w wielu niemieckich przedsiębiorstwach². Bardzo często niemieckie przedsiębiorstwa korzystają z usług instytucji finansowych, z którymi są powiązane kapitałowo, a ponadto współpracują z innymi spółkami będącymi także własnością macierzystego banku.

Podobne relacje między klientami a bankiem można zaobserwować także w przypadku mniejszych instytucji – Landesbanków. Instytucje te podążając za swoimi klientami, tj. małymi i średnimi przedsiębiorstwami działającymi w danym landzie, jak i dla zwiększenia swoich dochodów, zdecydowały się na ekspansję w państwach EŚW, gdzie obsługują głównie przedsiębiorstwa z ich macierzystych landów. W finansowym systemie państw EŚW obok niemieckich banków działają także dwa największe niemieckie towarzystwa ubezpieczeniowe Allianz oraz Munich Re. Oba towarzystwa są również istotnymi udziałowcami w wielu niemieckich przedsiębiorstwach, które w rezultacie współpracują w ramach grupy finansowej.

Dodatkowo niemieckie instytucje finansowe nie tylko mają udziały w przedsiębiorstwach, ale także są powiązane ze sobą kapitałowo. Na przykład Munich Re i Allianz są powiązane kapitałowo na poziomie 20%, a równocześnie każdy z nich ma udziały w wysokości 5% w Deutsche Bank, który z kolei ma podobne udziały w obu ubezpieczycielach. Jest to przykład na to, że niemiecki system finansowy charakteryzuje się silnymi, często długoletnimi związkami o charakterze kapitałowym między instytucjami finansowymi a przedsiębiorstwami. Z tego powodu uważa się, że niemieckie instytucje finansowe będą broniły interesów swoich klientów, a klienci będą bronić interesów banków. Niemieckie instytucje finansowe mogą ograniczać finansowanie tych przedsiębiorstw z rynku EŚW, które stanowią zagrożenie dla ich kluczowych klientów – niemieckich przedsiębiorstw.

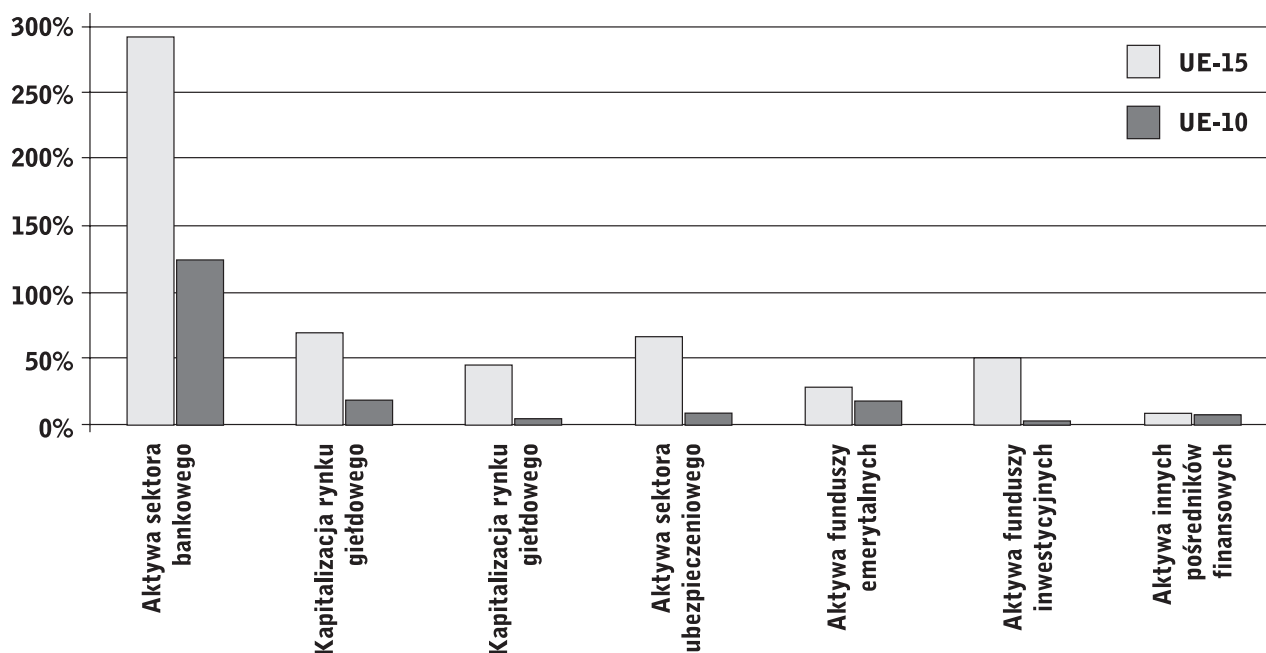
2. Duże znaczenie banków w sektorze finansowym EŚW

W Europie Środkowo-Wschodniej banki są głównym pośrednikiem finansowym, natomiast ubezpieczyciele i fundusze odgrywają tu nadal małą rolę. Silną pozycję banków i słabo rozwinięty rynek kapitałowy w krajach EŚW widać wyraźnie, gdy porówna się strukturę tego rynku z rynkiem „starych” państw członkowskich UE (UE-15) – wykres 1. Ze względu na taką specyfikę rynku w dalszej części przedstawiona zostanie głównie rola zagranicznych inwestorów w sektorze bankowym. Pod tym kątem zostanie także zaprezentowany sektor ubezpieczeniowy, jako drugi pod względem wielkości segment systemu finansowego. W 2006 roku aktywa sektora ubezpieczeniowego w EŚW wraz z funduszami emerytalnymi wynosiły 18% PKB, natomiast aktywa sektora bankowego przekraczały 81% PKB. W tym samym okresie w „starych” państwach członkowskich (UE-15) wielkość aktywów sektora bankowego stanowiła odpowiednik 292% wartości PKB (patrz wykres 1), zaś wielkość sektora ubezpieczeniowego – 68%. System finansowy państw Europy Środkowo-Wschodniej charakteryzuje się zatem niskim poziomem rozwoju w porównaniu ze „starymi” państwami członkowskimi UE, co równocześnie stanowi wskaźnik jego wysokiego potencjału rozwoju.

¹ Dla porównania skali działalności: zatrudnienie w 2006 r. wynosiło 98 tys. w Deutsche Bank, 73 tys. w HypoVereinsbank, 51 tys. w Dresdner Bank, 11 tys. w West LB oraz 8 tys. w Bayerische Landesbank.

² Niemieckie banki mają duży wpływ na rady nadzorcze i zarządy niemieckich przedsiębiorstw także w wyniku powiernictwa akcji dla swoich klientów. Banki mogą korzystać z tych akcji w celu wykonywania prawa głosu, jeżeli ich klient nie korzysta ze swojego prawa do udziału w Walnym Zgromadzeniu Akcjonariuszy.

Wykres 1. Porównanie systemu finansowego UE-15 i krajów EŚW UE-10 (aktywa w stosunku do PKB)



Źródło: ECB oraz narodowe organy nadzoru (dane za 2006 r.)

3. Sektor bankowy w Europie Środkowo-Wschodniej – dominują średniej wielkości banki z zachodniej Europy

W 2006 roku łączna liczba podmiotów w sektorze bankowym wynosiła mniej niż 300 w państwach EŚW³. Ich aktywa kształtowały się na poziomie 350 mld euro, co odpowiada tylko 5% wartości aktywów wszystkich banków z obszaru walutowego euro (patrz tabela 1).

Najbardziej dynamiczny rozwój sektora bankowego można było zaobserwować na Łotwie, w Estonii i Słowenii. W państwach tych poziom aktywów sektora bankowego w stosunku do PKB przewyższa 100%, aczkolwiek poziom ten jest i tak prawie dwukrotnie niższy od obserwowanego średniego poziomu w obszarze walutowym euro. Natomiast najniższy poziom rozwoju sektora bankowego występował w Polsce, na Ukrainie i w Rosji. W tych dwóch ostatnich państwach istnieje też relatywnie duża liczba banków z tendencją wzrostową, ale równocześnie udział największych z nich wynosił prawie 40% aktywów sektora. Oznacza to, że pozostałe banki w sektorze to w większości małe instytucje, które zostaną prawdopodobnie przejęte lub też upadną. Również w pozostałych państwach liczba banków systematycznie spada wskutek procesów konsolidacyjnych. Proces ten nie miał jednak dotychczas istotnego wpływu na poziom koncentracji, gdyż w wyniku działań konkurencji udziały w sektorze traciły przede wszystkim największe banki w ciągu ostatnich lat.

³ Nie wliczając Rosji i Ukrainy, gdzie istnieje duża liczba małych banków.

Tabela 1. Charakterystyka sektora bankowego w EŚW (na rok 2006 r.)

	Liczba banków	Udział w sektorze bankowym		Aktywa	Kredyty	Depozyty
		trzech największych banków w danym kraju	zagranicznych			
Bułgaria	34	34%	76%	90%	43%	49%
Estonia	13	88%	99%	118%	56%	47%
Czechy	36	56%	96%	98%	39%	63%
Litwa	12	67%	90%	72%	55%	31%
Łotwa	23	54%	53%	145%	55%	31%
Polska	51	37%	67%	64%	30%	39%
Rosja	1 205	39%	12%	45%	31%	25%
Rumunia	39	50%	88%	53%	22%	28%
Słowacja	23	47%	90%	87%	36%	55%
Słowenia	22	50%	22%	118%	56%	57%
Węgry	34	38%	63%	100%	53%	43%
Ukraina	170	39%	45%	63%	56%	50%
Obszar euro	6 403	25%	25%	224%	115%	93%

Źródło: ECB oraz organy nadzoru poszczególnych państw

W 2006 roku do największych zagranicznych inwestorów w sektorze bankowym Europy Środkowo-Wschodniej pod względem aktywów i udziału w rynku należały: UniCredito (Włochy), Raiffeisen (Austria), Erste (Austria), ING (Holandia), KBC (Belgia), Citibank (USA) i Commerzbank (Niemcy). Warto w tym miejscu wskazać, że w przeszłości niemiecki HypoVerenbank (HVB) należał także do czołowych grup bankowych w regionie. Nabycie niemieckiej grupy HVB przez UniCredito w 2005 roku spowodowało istotną zmianę w strukturze własności w systemach bankowych regionu. Odtąd UniCredito, który jest piątym pod względem wielkości bankiem w Europie, wysunął się na pierwszą pozycję pod względem aktywów i udziałów w EŚW, co ilustruje tabela 2.

Tabela 2. Największe zagraniczne banki w EŚW

EŚW	Aktywa w euro	Udział łączny w EŚW	Najważniejsze rynki
UniCredito (I)	76 mld	10,8%	Polska
Erste Bank (A)	52 mld	7,4%	Czechy, Rumunia
KBC Bank (Belgia)	49 mld	7,0%	Czechy, Węgry
Raiffeisen Bank (A)	38 mld	5,4%	Rumunia, Słowacja
Societe General (F)	38 mld	5,4%	Czechy, Rumunia
Citibank (USA)	25 mld	3,6%	Polska, Węgry
Intensa Sanpaolo (I)	23 mld	3,3%	Węgry
ING (NL)	20 mld	2,9%	Polska, Rumunia
Commerzbank (D)	18 mld	2,6%	Polska, Czechy
Allied Irish Bank (IR)	9 mld	1,3%	Polska

Pozostałe banki niemieckie w EŚW (wg wartości aktywów)

EŚW	Aktywa w euro	Udział łączny w EŚW	Najważniejsze rynki
Deutsche Bank (D)	5 mld	0,7%	Polska
Bayerische LB (D)	4,5 mld	0,4%	Węgry, Bułgaria
Dresdner Bank (D)	1 mld	0,1%	Polska, Węgry
West LB (D)	1 mld	0,1%	Polska, Węgry
W&W AG (D)	0,9 mld	0,9%	Czechy
DZ Bank (D)	0,4 mld	0,06%	Polska, Węgry
VW Bank (D)	0,3 mld	0,04%	Polska, Czechy
IMI AG (D)	0,2 mld	0,03%	Bułgaria, Rumunia

Źródło: CA IB Research Department

Zagraniczne banki, które mają obecnie wysoki udział w aktywach sektorach bankowego w regionie, należą do średniej wielkości banków europejskich, które wywodzą się często także z małych państw. Banki te wykorzystywały umiejętnie procesy prywatyzacyjne do wejścia na rynek EŚW. Napływ kapitału zagranicznego spowodował, że średni jego poziom w aktywach sektora bankowego wynosi prawie 75%, a w niektórych państwach przekroczył on nawet poziom 90%. Powoduje to, że wejście nowego zagranicznego banku na ten rynek jest niezmiernie trudne, gdyż budowa sieci placówek i bazy klientów od podstaw jest kosztowna oraz długotrwała, a końcowy efekt niepewny.

4. Słaba pozycja niemieckich banków w Europie Środkowo-Wschodniej

Niemieckie banki mają relatywnie słabą pozycję w EŚW i tylko w niektórych państwach mają wyższy udział w rynku. W Czechach i Polsce stosunkowo wysoki udział w sektorze bankowym ma niemiecki Commerzbank, który rozpoczął tam działalność w połowie lat 90. Na Węgrzech natomiast trzeci pod względem aktywów bank należy do bawarskiego Bayerische Landesbank, który posiada również podmiot zależny w Bułgarii. Na rynku EŚW aktywnie działają także inne banki należące do niemieckich landów, w szczególności Westdeutsche Landesbank (West LB) i Norddeutsche Landesbank (Nord LB). West LB posiada banki zależne m.in. w Polsce i na Węgrzech. Natomiast Nord LB działa w Polsce, na Łotwie i Litwie poprzez wspólną spółkę z norweskim bankiem DnB NOR pod nazwą DnB, w którym ma 49% udziałów. Niemiecki Deutsche Bank, który jest największym europejskim bankiem pod względem aktywów, jest słabo reprezentowany w EŚW i zajął dopiero 13. pozycję w 2006 roku (tabela 2). Ponieważ działalność niemieckich banków często ogranicza się tylko do wybranych państw, w rezultacie ich udział w aktywach sektora bankowego EŚW nie przekracza łącznie 5%, mimo że niemiecki sektor bankowy należy do największych w Europie.

Tabela 3. Zestawienie największych banków zagranicznych oraz banków niemieckich, aktywnych w poszczególnych krajach EŚW

	Nazwa banku	Aktywa w mld euro	Udział w rynku	Inwestor
Bułgaria	Bulbank	3,5	21%	UniCredito (I)
	DSK Bank	2,3	14%	OTP Bank (HU)
	United Bulgarian Bank	1,6	10%	NBG (GR)
	CB Allianz Bulgaria AD	0,7	4,2%	Allianz (D)
	ProCredit Bank	0,4	2,4%	IMI AG (D)
Estonia	Hansapank	6,9	59%	Swedbank (S)
	Eesti Uhispank	2,5	25%	SEB Group (S)
	Nordea Bank	1,1	8%	Nordea Bank (S)
Czechy	SCOB	25,4	25%	KBC Bank (B)
	Ceska Sporitelna	22,6	22%	Erste Bank (A)
	Komercni Bank	17,8	17%	Societe Generale (F)
	Oddział Commerzbank AG	3,6	4,1%	Commerzbank (D)
	Wüstenrot	0,9	0,9%	W&W AG (D)
	Dresdner Bank	0,5	0,5%	Dresdner Bank
Litwa	Vilniaus Bankas	4,4	34%	SEB Group (S)
	Ab Bankas Hansabankas	3,5	27%	Swedbank (S)
	Nord/LB Lietuva	1,5	12%	DnB Nord (N/D)
Łotwa	Hansabanka	3,2	20%	Swedbank (S)
	SEB Unibank	2,8	17%	SEB Group (S)
	Nord/LB Latvija	1,1	7%	DnB Nord (N/D)
Polska	PeKaO SA	31	20%	UniCredito (I)
	ING Bank Śląski SA	10,9	7%	ING (NL)
	BRE Bank SA	8,6	6%	Commerzbank (D)
	Deutsche Bank	2,8	1,8%	Deutsche Bank (D)
	West LB	0,7	0,5%	West LB (D)
	DZ Bank	0,6	0,4%	DZ Bank (D)
	DnB Nord	0,5	0,3%	DnB Nord (N/D)
	Volkswagen Bank	0,6	0,4%	VW Bank (D)
	Oddział Dresdner Bank AG	-	-	Dresdner Bank (D)
Rosja	RZB ImpexBank	2,1	2,0%	Raiffeisen Bank (A)
	IMB	1,1	1,1%	UniCredito (I)
	Citibank	1,0	0,9%	Citibank (USA)
	UFG Deutsche Bank	0,4	0,3%	Deutsche Bank (D)
	CB Euroasija	0,3	0,3%	Commerzbank (D)
	Dresdner Bank	0,1	0,1%	Dresdner Bank (D)
	West LB	0,1	0,1%	West LB (D)

Rumunia	Banca Comerciala Romana	9,0	26%	UniCredito (I)
	Banca Romana Pentru Dezvoltare	5,2	15%	Societe Generale (F)
	Raiffeisen Bank	3,0	9%	Raiffeisen Bank (A)
	ProCredit Bank	0,3	1%	IMI AG (D)
Słowacja	Slovenska Sporitelna	6,8	18%	Erste Bank (A)
	VUB	6,0	16%	Intensa Sanpaolo (I)
	Tatra Banka	4,9	13%	Raiffeisen (A)
	Oddział Commerzbank	-	-	Commerzbank (D)
Słowenia	Nova Ljubljanska Banka	9,2	31%	KBC (B)
	SKB Banka	2,0	7%	Societe Generale (F)
	Banka Koper	1,8	6%	Intensa Sanpaolo (I)
Węgry	K & H	7,5	10%	KBC (B)
	MKB	6,5	9%	Bayerische LB (D)
	CIB	5,8	8%	Intensa Sanpaolo (I)
	Commerzbank	0,7		Commerzbank (D)
	Deutsche Bank	0,01	0%	Deutsche Bank (D)
	Dresdner Bank Oddział	-	-	Dresdner Bank (D)
	WestLB	0,01	0%	WestLB (D)
	Allianz Bank	0,01	0%	Allianz (D)
Ukraina	Raiffeisen Bank Aval	0,2	2,5%	Raiffeisen Bank (A)
	Citibank	0,01	0,9%	Citibank (USA)
	ING	0,01	0,7%	ING (NL)
	ProCredit Bank	0,4	2,4%	IMI AG (D)
	Dresdner Bank Oddział	-	-	Dresdner Bank (D)

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych narodowych organów nadzoru i sprawozdań finansowych

Niewielka rola niemieckich banków, poza nielicznymi wyjątkami (tj. Polska i Czechy) w Europie Środkowo-Wschodniej spowodowana jest ich brakiem zaangażowania w procesy prywatyzacyjne w przeszłości. Należy uznać to za strategiczny błąd i niedocenienie dynamicznego rozwoju gospodarek krajów EŚW. W tym czasie niemieckie banki zaangażowały się finansowo w nowych landach RFN. W późniejszym okresie wysoki udział niespłaconych kredytów hipotecznych w nowych landach był przyczyną wysokich strat Deutsche Banku i HVB, co w przypadku tego ostatniego banku między innymi wpłynęło na jego przejście przez UniCredito.

Obecnie tylko przejście jednego z mniejszych zagranicznych banków, który posiada istotną pozycję w regionie, może w istotny sposób zmienić pozycje niemieckich podmiotów, tak jak w przypadku UniCredito, który nabył grupę HVB, a pośrednio przejął przy tym polski BPH. Wyjątek stanowią tu Rosja i Ukraina oraz częściowo Słowenia, gdzie prywatyzacja banków była dotychczas wstrzymywana i gdzie możliwe jest przejście dużego krajowego banku, co pozwoliłoby niemieckim bankom wzmocnić swą pozycję w regionie. Zainteresowanie nabyciem banków jest jednak duże i z tego powodu oferowane ceny będą prawdopodobnie wielokrotnie wyższe od tych, jakie płacili zagraniczni inwestorzy w przeszłości, co można było ostatnio zaobserwować w Bułgarii i Chorwacji⁴.

⁴ Na przykład w 2006 r. węgierski OTP nabył 67% w Kulska Bank (Serbia) za 119 mln euro oraz 96% w Investsberbank (Rosja) za 373 mln euro; austriacki Raiffeisen nabył 100% Impexbank (Rosja) za 454 mln euro; włoski Banca Intesa nabył 85% JSC Ukrsootsbank za 975 mln euro. W tych transakcjach wskaźnik ceny do jednej jednostki wartości księgowej (C/WK) wynosił średnio 4,5, natomiast w 2000 r. wskaźnik ten wynosił średnio 2.

5. Sektor ubezpieczeniowy w EŚW – bardziej atrakcyjny dla Niemców

Rynek państw Europy Środkowo-Wschodniej charakteryzuje się wysokim poziomem wzrostu składek ubezpieczeniowych w stosunku do państw Zachodu. W 2006 roku przychody ze składek ubezpieczeniowych na życie wynosiły 10 mld euro i wzrosły o 19% w stosunku do roku ubiegłego. Przychody ze składek ubezpieczeń majątkowych i osobowych wzrosły o 9,2% do 33 mld euro, co daje łączny przychód ze składek ubezpieczeniowych w wysokości 43 mld euro. Stanowiło to jednak mniej niż 5% przychodów ze składek ubezpieczeniowych w „starych” państwach członkowskich UE. Wartość ta świadczy o niskim poziomie rozwoju rynku ubezpieczeniowego w regionie, ale równocześnie pokazuje jego duży potencjał. W krajach EŚW, ze względu na wielkość, ważną rolę odgrywają rynki rosyjski, ukraiński oraz polski. Równocześnie ubezpieczeniowe rynki ukraiński i rosyjski należą do najstabilniej rozwiniętych w regionie, co odzwierciedla proporcja ogólnej wartości ubezpieczeń do PKB (patrz tabela 4).

Tabela 4. Charakterystyka sektora ubezpieczeniowego w EŚW

	Liczba Zakładów	Udział		Premia z ubezpieczeń w porównaniu do PKB		
		5 największych ubezpieczycieli	Zagranicznych	ogółem	na życie	majątkowych
Bułgaria	36	62%	78%	2,6%	0,3%	2,2%
Estonia	19	82%	99%	2,5%	0,8%	1,7%
Czechy	45	66%	60%	3,8%	1,5%	2,3%
Litwa	24	87%	87%	2,0%	0,2%	1,8%
Łotwa	17	70%	60%	1,8%	0,6%	1,2%
Polska	68	50%	73%	3,5%	1,7%	1,8%
Rosja	1280	31%	10%	2,0%	0,2%	1,8%
Rumunia	36	56%	48%	1,7%	0,3%	1,4%
Słowacja	27	63%	86%	3,4%	1,3%	2,1%
Słowenia	14	73%	10%	5,8%	1,8%	4,0%
Węgry	27	53%	80%	3,4%	1,7%	1,7%
Ukraina	432	59%	10%	2,8%	0,1%	2,7%

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych ECB i narodowych organów nadzoru

W państwach Europy Środkowo-Wschodniej w sprzedaży ubezpieczeń zachodzi odwrotna zależność niż w krajach wysoko rozwiniętych, gdzie wskaźnik przychodów ze składek ubezpieczeniowych na życie w stosunku do PKB jest dużo wyższy niż wskaźnik przychodów ze składek ubezpieczeniowych majątkowych. Relacja ta wynosiła 61% w „starych” państwach członkowskich UE, podczas gdy dla państw regionu EŚW wynosiła ona 29% w 2006 roku. Z tego powodu należy oczekiwać, że wraz ze wzrostem zamożności społeczeństwa będzie rosła też sprzedaż ubezpieczeń na życie i tym samym wzrośnie poziom składek w relacji do ubezpieczeń majątkowych w regionie. Pierwsze oznaki tej tendencji można zaobserwować w Polsce, co wynika po części z reformy systemu emerytalnego, która została także przeprowadzona w innych państwach regionu, ale z dużym opóźnieniem.

Dynamiczny rozwój sektora ubezpieczeniowego był przyczyną wejścia zagranicznych inwestorów do EŚW. Sektor ten w przeciwieństwie do sektora bankowego charakteryzował się małą ilością barier o charakterze administracyjnym, ale równocześnie też małą liczbą zakładów ubezpieczeniowych,

które można było nabyć. Dlatego większość ubezpieczycieli rozpoczynała działalność od podstaw lub nabywała te zakłady, które powstały w okresie transformacji. W 2006 roku średni udział zagranicznych towarzystw ubezpieczeniowych w rynku wynosił ponad 50%, a w niektórych państwach przekroczył on poziom 90%, co ilustruje tabela 4. Wyjątek stanowi tu rynek rosyjski i ukraiński, gdzie występuje duża liczba zakładów ubezpieczeniowych i niski udział kapitału zagranicznego. Sytuacja ta jest spowodowana ograniczeniami w zakresie nabywania udziałów większościowych w krajowych ubezpieczycielach. Ograniczenia te zostały usunięte w 2005 roku i odtąd można zaobserwować dynamiczny proces przejmowania małych ubezpieczycieli przez zagraniczne towarzystwa, czego następstwem jest sukcesywny wzrost udziału kapitału zagranicznego. W 2004 roku Allianz założył towarzystwo ubezpieczeniowe wspólnie z moskiewskim zakładem ubezpieczeniowym Rosno, który jest trzecim pod względem wielkości ubezpieczycielem na rynku rosyjskim. Wraz ze zniknięciem barier w 2005 roku niemiecki Allianz przejął pakiet większościowy w Rosno, gdyż zgodnie ze strategią grupy, rynek rosyjski obok chińskiego i indyjskiego należy obecnie do wzrostowych rynków strategicznych.

Obok towarzystwa Allianz wśród zakładów ubezpieczeniowych, które zdecydowały się na ekspansję, dominują przede wszystkim największe pod względem wielkości w Europie. Dotychczas największym ubezpieczycielem w Europie Środkowo-Wschodniej pod względem wielkości składki jest nadal państwowa Grupa PZU z Polski, a dopiero na drugim miejscu niemiecki ubezpieczyciel Allianz. Natomiast największy europejski zakład ubezpieczeniowy AXA (Francja) dopiero niedawno rozpoczął agresywną ekspansję na rynki w regionie EŚW i pod względem składki znajduje się dopiero na dziesiątym miejscu, co ilustruje tabela 5.

Tabela 5. Najwięksi ubezpieczyciele w Europie i EŚW (dane na 2006 rok)

Europa	Składki w mld euro	EŚW	Udział w rynku składki
AXA (F)	71,7	PZU (PL)	19,1%
Allianz (D)	65,0	Allianz (D)	13,0%
Generali (I)	62,8	VIG (A)	8,2%
Aviva (GB)	45,8	KBC (B)	6,0%
ING (NL)	39,7	ING (NL)	5,0%
Munich Re (D)	38,2	Generali (I)	4,7%
Zurych (CH)	36,2	AIG (USA)	3,4%
Prudential (GB)	26,5	Aviva (GB)	3,0%
CNP (F)	22,2	Uniqa (A)	2,2%
Aegon (NL)	18,9	AXA (F)	1,0%

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych z narodowych organów nadzoru

Niemieccy ubezpieczyciele są obecni na wszystkich rynkach Europy Środkowo-Wschodniej. Niemiecki Allianz jest największym zagranicznym inwestorem w regionie i czołowym zakładem ubezpieczeniowym w poszczególnych państwach EŚW poza krajami bałtyckimi. Natomiast niemiecki ubezpieczyciel Ergo, należący do Munich Re, w większości przypadków należy do pierwszych dziesięciu zakładów w poszczególnych państwach regionu. Pozostali zaś niemieccy ubezpieczyciele, w tym Signal Iduna, prowadzą działalność tylko na wybranych rynkach, a ich udziały wynoszą średnio mniej niż 1%. Udziały poszczególnych podmiotów na rynku ubezpieczeniowym w regionie przedstawia tabela 6.

Tabela 6. Lista największych zagranicznych ubezpieczycieli oraz niemieckich firm aktywnych w państwach EŚW

	Ubezpieczyciel	Udział w rynku ubezpieczeń		Inwestor
		na życie	majątkowych	
Bułgaria	DZI	28,2%	19,7%	KBC (B)
	Allianz	27,2%	14,2%	Allianz (D)
	Bulstrad	7,1%	27,2%	VIG (A)
	Generali	9,6%	5,8%	Generali (I)
Estonia	If Sampo	60,6%	39,3%	Sampo (FIN)
	Seesam	7,2%	16,8%	OKO Bank (FIN)
	Ergo	5,0%	27,1%	Munich Re (D)
Czechy	Kooperativa/ CPP	13,5%	32,9%	VIG (A)
	Allianz	4,3%	10,2%	Allianz (D)
	Generali	3,5%	5,6%	Generali (I)
	CSOB	8,8%	4,1%	KBC (B)
Litwa	Lietuvos Draudimas	3,8%	25,2%	Royal&SunAlliance (GB)
	Ergo	15,8%	14,4%	Munich Re (D)
	If Sampo	7,0%	9,8%	Sampo (FIN)
Łotwa	Ergo	30,0%	9,8%	Munich Re (D)
	If Sampo	22,6%	8,6%	Sampo (FIN)
	Seesam	15,6%	3,7%	OKO Bank (FIN)
Polska	Warta	3,1%	10,0%	KBC (B)
	Allianz	3,5%	5,5%	Allianz (D)
	Ergo Hestia	1,6%	5,7%	Munich Re (D)
	Compensa	1,0%	1,9%	VIG (A)
	Singnal Iduna	0,5%	0,3%	Singnal Iduna (D)
Rosja	Rosgosstrakh/ Ingosstrakh	5,0%	13,0%	AIG (USA)
	Allianz/Rosno	7,5%	2,3%	Allianz (D)
	NASTA	-	1,8%	Zurich (CH)
	Ergo	0,1%	0,5%	Munich Re (D)
Rumunia	Allianz	23,1%	9,8%	Allianz (D)
	Omniasig	5,3%	19,0%	VIG (A)
	ING	48,3%	-	ING (NL)
	AIG	15,7%	-	AIG (USA)
Słowacja	Allianz	29,4%	35,7%	Allianz (D)
	Kooperativa/Kontinuita	23,7%	22,1%	VIG (A)
	Generali	5,1%	2,6%	Generali (I)
	UNIQA	3,4%	4,2%	UNIQA (A)
	Union	-	1,7%	Union BA CA (A)
Słowenia	NLB	5,8%	0,2%	KBC (B)
	Generali	4,2%	2,3%	Generali (I)

	Ubezpieczyciel	Udział w rynku ubezpieczeń		Inwestor
		na życie	majątkowych	
Węgry	Allianz	7,4%	40,3%	Allianz (D)
	Aegon	13,3%	8,7%	Aegon (NL)
	Generali	10,6%	20,1%	Generali (I)
	Union	-	2,9%	Union BA CA (A)
	Signal	2,5%	-	Signal Iduna (D)
Ukraina	Garant	2,9%	0,7%	Generali (I)
	Rosno	0,3%	0,7%	Allianz (D)
	Credo-Classic	0,4%	0,8%	Uniqua (A)

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych narodowych organów nadzoru i sprawozdań finansowych

Struktura największych podmiotów na rynku może jednak ulec istotnej zmianie w najbliższym okresie. W sierpniu 2007 roku doszło do połączenia dwóch austriackich zakładów ubezpieczeniowych Vienna Insurance Group (VIG) i Union z niemieckim zakładem ubezpieczeniowym Ergo, który należy do niemieckiego towarzystwa reasekuracyjnego Munich Re. Udziały większościowe po połączeniu ma VIG, ale w przyszłości właścicielem tej grupy będzie niemiecki Munich Re. Te trzy podmioty, które się połączyły, są silnie reprezentowane w Europie Środkowo-Wschodniej. W następstwie tego połączenia może się okazać, że niemieckie towarzystwo Munich Re będzie po polskiej Grupie PZU największym ubezpieczycielem pod względem składek w regionie.

Oskar Kowalewski

EKSPANSJA NIEMIECKA W POSZCZEGÓLNYCH KRAJACH REGIONU

WSPÓŁPRACA NIEMIECKO-UKRAIŃSKA – KORZYSTNY DLA OBU STRON NIEMIECKI PRAGMATYZM

1. Niemcy to najważniejszy partner gospodarczy Ukrainy w Europie i coraz ważniejszy partner polityczny. Zainteresowanie Ukrainą wyraźnie wzrosło po tzw. pomarańczowej rewolucji, choć wzrost obrotów handlowych i niemieckich inwestycji na Ukrainie był również efektem długookresowej obecności niemieckich podmiotów działających na szczeblu administracji państwowej, jak i struktur biznesowych od początku lat 90. Obecnie RFN jest największym zagranicznym inwestorem na Ukrainie i największym zachodnim handlowym partnerem Ukrainy.
2. Rząd RFN wspiera przekształcenia w gospodarce ukraińskiej, wprowadzanie międzynarodowych (unijnych) standardów w ustawodawstwie i polityce gospodarczej. Również organizacje zrzeszające przedsiębiorstwa niemieckie i same firmy włączają się w programy realizowane przez niemiecką administrację rządową. Kompleksowe i skoordynowane na różnych szczeblach działania rządu niemieckiego, landów niemieckich, stowarzyszeń biznesu, podmiotów gospodarczych i niemieckiego sektora NGO przyczyniły się znacząco do wzrostu wymiany towarowej między RFN a Ukrainą oraz niemieckich inwestycji na Ukrainie. Zwraca uwagę koncentracja działań w sektorach, które są przedmiotem zainteresowania niemieckich podmiotów gospodarczych, tj. budownictwo, rolnictwo, energetyka, rozwój infrastruktury, logistyka.
3. W ostatnich latach szczególnym zainteresowaniem strony niemieckiej cieszy się sektor rolniczy. Realizowany na poziomie rządowym projekt pomocowy „Dialog agrarny” służy kształtowaniu rynkowego ustawodawstwa dla tego sektora. Towarzyszy mu wzrost zainteresowania niemieckiego biznesu inwestycjami w rolnictwie, przetwórstwie rolno-spożywczym i przemyśle obsługującym rolnictwo (maszyny, chemia). Działania te prowadzą do wzrostu konkurencyjności ukraińskich produktów rolnych zarówno na rynku wewnętrznym, jak i na rynkach zagranicznych. W warunkach liberalizacji dostępu Ukrainy do rynku UE może to wpłynąć na interesy polskich firm z tego sektora.
4. Niemiecka strategia w działaniach wobec Ukrainy wskazuje, że w najbliższym czasie należy oczekiwać kontynuacji skoncentrowanych działań w wybranych sferach, przede wszystkim w rosnących segmentach ukraińskiego rynku, takich jak budownictwo, rolnictwo, rynek usług finansowych, energetyka czy rozwój infrastruktury. Wzrost zainteresowania współpracą z Ukrainą będzie się wpisywał w przekształcenia na samej Ukrainie, związane przede wszystkim z członkostwem w WTO i tworzeniem Strefy Wolnego Handlu Plus między Ukrainą i UE.

1. Niemcy promują instytucjonalne formy współpracy

Współpraca gospodarcza niemiecko-ukraińska była i jest koordynowana na bardzo wysokim szczeblu. Zwykle na czele instytucji koordynujących współpracę na poziomie rządowym stali szefowie rządów. Od 2005 roku współpracę tę koordynuje grupa wysokiego szczebla ds. współpracy dwustronnej. Grupa ta zajmuje się wypracowaniem wspólnych projektów w uznanych za priorytetowe segmentach gospodarki. Dotyczą one modernizacji metalurgii i górnictwa węglowego, certyfikacji i standaryzacji, produkcji biopaliw, rozwoju infrastruktury transportowej, przemysłu lotniczego i stoczniowego. Powołano wspólne grupy eksperckie w dziedzinie bankowości, rolnictwa i budownictwa. Współpraca gospodarcza rozwijana jest nie tylko na poziomie międzypaństwowym, ale również na poziomie relacji między niemieckimi landami a Ukrainą. Przedstawiciele rządów poszczególnych

landów zwyczajowo towarzyszą niemieckim misjom gospodarczym, organizowanym w różnych miastach Ukrainy. Ministrowie gospodarki poszczególnych landów odwiedzają Ukrainę, gdzie są podejmowani na szczeblu rządowym¹.

Kwestie współpracy gospodarczej są ważnym tematem prac wspólnej grupy parlamentarnej, cieszącej się dużym zainteresowaniem ze strony ukraińskich parlamentarzystów (np. na początku 2006 roku w pracach wspólnej grupy uczestniczyło 100 deputowanych Rady Najwyższej Ukrainy). Priorytety działalności grupy to tworzenie ustawodawstwa dla małego i średniego biznesu. Niemieccy deputowani lobbują przy tym wprowadzenie przepisu zwalniającego z podatku VAT towary wnoszone jako wkład inwestycyjny – rozwiązania korzystnego dla niemieckich inwestorów.

Rząd niemiecki coraz aktywniej uczestniczy w programach pomocowych dla Ukrainy, dotyczących głównie polityki gospodarczej. Programy pomocowe dla Ukrainy realizowane są zarówno na poziomie rządowym, jak i z udziałem niemieckich NGO's oraz podmiotów gospodarczych. Źródłem finansowania, oprócz środków rządu RFN i organizacji niemieckich, są programy pomocowe UE i NATO. Zasadą dość powszechną jest włączanie ukraińskich ekspertów do realizacji niemieckich projektów. Przykładem tego jest funkcjonowanie na Ukrainie Instytutu Badań Ekonomicznych i Konsultacji Politycznych, powołanego z inicjatywy niemieckich konsultantów rządowych lub utworzenie Centrum Techniczno-Inżynierskiego przez niemiecką firmę Siemens we współpracy z uczelnią ukraińską.

Od lat kolejne ukraińskie rządy² korzystały z usług niemieckich ekspertów finansowanych przez rząd RFN. Obecnie stale pracuje na Ukrainie pięciu niemieckich ekspertów delegowanych przez Berlin, których w przyszłości zastąpi Instytut Badań Ekonomicznych i Konsultacji Politycznych, obecnie finansowany przez rządy Ukrainy i Niemiec oraz niemieckie firmy. Główne kierunki działalności Instytutu to analiza makroekonomiczna; reformy strukturalne, w tym rozwój małych i średnich przedsiębiorstw, reformy w energetyce i rolnictwie; finanse publiczne. Przy Instytucie działa Niemiecko-Ukraiński Dialog Agrarny, którego głównym celem jest wspieranie zmian ustawodawczych i reform w sektorze rolnym. W jego ramach działa ukraińsko-niemiecki komitet agrarny i ukraińsko-niemiecka grupa robocza ds. rolnictwa i przemysłu spożywczego. Projekt koordynowany jest z Kijowa. Niemieckim patronem projektu jest federalne Ministerstwo Żywności, Rolnictwa i Ochrony Konsumentckiej. Beneficjentami projektu są: ukraiński rząd, zwłaszcza Ministerstwo Rolnictwa; Rada Najwyższa, Sekretariat Prezydenta, ale również stowarzyszenia oraz organizacje rolników i producentów rolnych.

Oprócz instytucji rządowych firmy niemieckie wspierają przedstawicieli organizacji przedsiębiorców. Interesy gospodarki niemieckiej reprezentuje od 1993 roku Delegat Gospodarki Niemieckiej na Ukrainie. Na bazie porozumienia między Związkiem Przedsiębiorców i Przemysłowców Ukrainy a Federalnym Związkiem Gospodarki Niemieckiej (szczególnie aktywny jest Wschodni Komitet Gospodarki Niemieckiej) działa również forum ukraińsko-niemieckie. Celem jego działalności jest wspieranie współpracy handlowej i inwestycyjnej na poziomie przedsiębiorstw. Forum organizuje wzajemne prezentacje podmiotów zainteresowanych współpracą, ale udziela również informacji o przepisach prawnych i pomocy prawnej przy uruchamianiu działalności gospodarczej na Ukrainie.

¹ Szczególnie aktywna jest Bawaria. Rząd bawarski złożył też ofertę współpracy w rozwoju infrastruktury w związku z przygotowaniem EURO 2012. Około 700 bawarskich firm współpracuje z ukraińskimi, a ponad 90 ma swoje filie na Ukrainie. Intensywnie działa wspólna bawarsko-ukraińska komisja ds. współpracy. Jej posiedzenia są poświęcone m.in. projektom z dziedziny ekologii, bioenergetyki i biotechnologii.

² Wiktora Juszczenki, Anatolija Kinacha, Julii Tymoszenko, Jurija Jechanurowa i Wiktora Janukowycza.

2. Baza prawna współpracy gospodarczej

Od 1993 roku do chwili obecnej podpisano ponad 50 porozumień na szczeblu międzypaństwowym, międzyrządowym i resortowym, z których większość dotyczy współpracy gospodarczej. Podstawową umową w tym zakresie jest umowa między Ukrainą a Federalną Republiką Niemiec o rozwoju szerokiej współpracy gospodarczej, przemysłowej, naukowej i technicznej (05.11.1993). Inne dotyczą wspierania i ochrony inwestycji (29.06.1996) i unikania podwójnego opodatkowania (04.10.1996). W 1998 roku podpisano umowę o współpracy wojskowo-technicznej, ale dopiero umowa z marca 1999 roku o wzajemnej ochronie informacji niejawnych pozwala na przekazywanie wysokich technologii w tym zakresie. Ważne znaczenie w skali kraju mają niektóre umowy między podmiotami gospodarczymi, np. umowa między Deutsche Bankiem i NAK Nafohaz Ukrainy o uruchomieniu linii kredytowej na finansowanie projektu rozwoju i modernizacji kompleksu energetycznego.

3. Wymiana handlowa – najważniejszy partner Ukrainy z UE

RFN jest drugim po Federacji Rosyjskiej partnerem handlowym Ukrainy. Obroty w 2006 roku przekroczyły 6 mld USD. W handlu tym Ukraina wyeksportowała do Niemiec towary o wartości 1,284 mld USD i usługi o wartości 254 mln USD. Import z Niemiec wynosił odpowiednio 4,268 mld USD (towary) i 244 mln USD (usługi). Wyraźnie ujemne saldo utrzymuje się w handlu Ukrainy z Niemcami w całym analizowanym okresie, tj. od 1997 roku.

W strukturze importu z Niemiec przeważają maszyny i urządzenia oraz środki transportu (przede wszystkim samochody dostawcze i osobowe). W 2006 roku maszyny i urządzenia stanowiły 35,5% całego importu, a środki transportu – 15,4%, polimery – 6,4%, środki farmaceutyczne – 6,1%. W eksporcie do RFN 26,2% udziału ma metalurgia, 18,6% tekstylia. Te dwie grupy towarowe dość stabilnie zajmują czołowe miejsce w ukraińskim eksporcie. Inne cechują się znaczną zmiennością³. W strukturze usług po stronie niemieckiej pierwsze miejsce zajmują usługi transportowe (15,8%), a kolejne – usługi finansowe (14,2%) i budowlane (9%). W usługach świadczonych przez Ukrainę 55,2% to usługi transportowe, 5,5% – turystyka.

W wymianie towarowej istotną pozycję zajmuje produkcja na Ukrainie towarów z powierzonego surowca. Brak danych za 2006 rok, ale w dwóch poprzednich latach Ukraina otrzymała surowce z RFN do przetworzenia o wartości 277 mln USD (2004) i 273 mln USD (2005), a eksportowała towary wyprodukowane z tych surowców o wartości 467 mln USD (2004) i 443,4 mln USD (2005). Ten sposób produkcji wykorzystywany jest w największym stopniu przez niemieckie firmy z branży tekstylnej, stąd wysoki udział tekstyliów i wyrobów odzieżowych w ukraińskim eksporcie do RFN.

4. Inwestycje – ekspansja niemieckiego średniego biznesu

Ocena poziomu inwestycji zagranicznych na Ukrainie obarczona jest pewnym błędem wynikającym z właściwości ukraińskich statystyk i praktyki gospodarczej, zgodnie z którą część inwestycji rejestrowanych jako zagraniczne inwestycje bezpośrednie to środki wcześniej wywiezione z Ukrainy do tzw. rajów podatkowych, a następnie legalizowane jako inwestycje spółek zarejestrowanych w tych krajach.

Od 2005 roku Niemcy są na Ukrainie formalnie głównym inwestorem zagranicznym. Na Ukrainie działa 1217 wspólnych przedsiębiorstw ukraińsko-niemieckich. Według stanu na 1 stycznia 2007 roku bezpośrednio inwestycje niemieckich inwestorów wynosiły 5 620,6 mln USD i stanowiły 26,5% wszystkich inwestycji zagranicznych. Należy jednak zaznaczyć, że głównym „niemieckim” inwesto-

³ W 2005 r. istotne miejsce zajmowała ropa naftowa i produkty naftowe (19,3%), które nie miały znaczenia w 2006 r. Pojawił się natomiast eksport miedzi i wyrobów z miedzi, który zwiększył się w 2006 r. pięciokrotnie i stanowił 4,4% ukraińskiego eksportu do RFN.

rem jest Mittal Steel (z Indii), który w 2005 roku przez swoją spółkę-córkę zarejestrowaną w RFN nabył za 4,8 mld USD kombinat metalurgiczny Kriworozstal. Do 2005 roku firmy niemieckie nie wykazywały szczególnej aktywności inwestycyjnej⁴, a wzrost zainteresowania ukraińskim rynkiem nastąpił w ostatnich dwóch latach. Wynikał on ze zwiększonego zainteresowania społecznościami zachodnich Ukrainą po „pomarańczowej rewolucji” i zmianą władz na Ukrainie, ale był również efektem przygotowań Ukrainy do akcesji do WTO i trwałym dość wysokim wzrostem gospodarczym. Główne inwestycje (poza Kriworozstale) kierowane były w obróbkę drewna, przemysł spożywczy i przetwórstwo produktów rolnych, przemysł chemiczny i petrochemiczny, przemysł maszynowy, handel i bankowość. Niemcy zainteresowani są także inwestycjami związanymi z rozwojem i modernizacją budownictwa mieszkaniowego, projektami energooszczędnych technologii, alternatywnych źródeł energii, produkcji biopaliw, inwestycjami związanymi z ochroną środowiska, w tym utylizacją odpadów. Obok kilku wielkich firm niemieckich rosną inwestycje z sektora średnich i małych przedsiębiorstw. W związku z rozwojem sieci supermarketów (w tym niemieckiej sieci Metro) trwają rozmowy o tworzeniu przez niemieckich inwestorów centrów logistycznych. Niemcy gotowi są też inwestować w rozwój infrastruktury w związku z EURO 2012. W praktyce Niemcy nie stanowią obszaru aktywności ukraińskich inwestorów. Inwestycje ukraińskie w RFN do 2004 roku nie były wykazywane w statystykach ukraińskich. Według stanu na 1 stycznia 2007 roku wynosiły one 400 tys. USD.

5. Korelacja działalności niemieckich instytucji z inwestycjami niemieckich firm

Wzmocnieniem i rozwinięciem stosunków dwustronnych jest współpraca w wybranych sektorach, w ramach której możemy mówić również o skorelowanym współdziałaniu różnych państwowych i prywatnych podmiotów z RFN. Główne obszary zainteresowania Niemiec to rolnictwo i przemysł rolno-spożywczy, energetyka, budownictwo. Do niemieckich priorytetów można też zaliczyć ochronę środowiska oraz współpracę szkoleniową i naukowo-badawczą. Zazwyczaj współpraca sektorowa związana jest z obszarami zainteresowania niemieckiego biznesu. Ponieważ działania niemieckie mają charakter systemowy – od zmiany ustawodawstwa przez programy pomocowe do inwestycji związanych z nowymi technologiami, niemiecka aktywność oznacza dla Ukrainy nie tylko napływ środków inwestycyjnych, ale sprzyja również modernizacji gospodarki i wprowadzaniu nowoczesnych (w porównaniu z ukraińskimi) rozwiązań energooszczędnych, proekologicznych, bardziej wydajnych.

W rolnictwie rząd niemiecki uruchomił **program Dialog Agrarny** (opisany wyżej), który jest podstawą bilateralnej współpracy. Zgodnie z Umową o współpracy finansowo-technicznej z 2005 roku, na programy pomocowe wydzielono długoterminowy kredyt (40 lat) z oprocentowaniem 0,75%, o wartości 11 mln euro i grant o wartości 3 mln euro na realizację projektów: wspieranie przedsiębiorstw rolnych i prywatnych przedsiębiorstw na wsi, rozwój systemu kredytowania wsi, wspieranie efektywnego wykorzystania energii przez małe i średnie przedsiębiorstwa.

Wzrostowi zainteresowania rządu RFN problemami rolnictwa towarzyszy wyraźny wzrost niemieckich inwestycji w tym sektorze. Według informacji radcy Ambasady RFN ds. rolnictwa, w ostatnich dwóch latach 40% niemieckich inwestycji trafiło do sektora agrarnego⁵ (szacunkowo około 3 mld USD w latach 2005–2006).

Innym przykładem działania instytucji niemieckich jest projekt unifikacji norm certyfikacyjnych realizowany w ramach porozumienia między ministerstwami przez Ukraińskie Centrum Badań i Certyfikacji Sprzętu Rolnego i niemiecki Związek Producentów Sprzętu Rolnego (WDMA). Opracowano i wdrożono 19 wspólnych projektów, wprowadzających europejskie standardy dla pro-

⁴ Według danych na 01.01.2005 r. Niemcy zainwestowały na Ukrainie 631,57 mln USD, przy czym istotną część w budowanie wielkich sieci handlowych.

⁵ www.ncru.gov.ua

stych urzędów, które oczekują na formalną rejestrację. Uruchamiane są liczne projekty związane z produkcją sprzętu rolniczego, w których partnerem są firmy niemieckie zrzeszone w WDMA.

Ponadto podmioty gospodarcze z RFN prowadzą szkolenia wśród rolników dot. wykorzystania pestycydów i równocześnie mają dominujący udział w ukraińskim rynku tych środków.

W **budownictwie** rząd RFN organizuje programy szkoleniowe dla szefów firm i specjalistów z Ukrainy, podczas których firmy niemieckie podpisują umowy handlowe na dostawy materiałów i technologii. Rząd niemiecki, w ramach programów pomocowych, wspiera też realizację programów pilotażowych, finansowanych w znacznej mierze przez podmioty gospodarcze – organizacja służb komunalnych (Alczewsk), rekonstrukcja budynków z wykorzystaniem energooszczędnych technologii (Czerniowce), utylizacja odpadów komunalnych. Rząd niemiecki wspólnie z niemieckim bankiem KfW (na Ukrainie działa jego przedstawicielstwo) wdraża projekty w dziedzinie energooszczędnych technologii w budownictwie (1,5 mln euro).

W ramach **współpracy naukowo-oświatowej** od 1993 roku podpisano 130 umów o współpracy uczelni i instytucji badawczych, a także porozumienie między politechniką w Dniepropietrowsku i firmą Siemens, dzięki któremu uruchomiono niemiecki fakultet na tej uczelni. Jest on źródłem kadr dla Centrum Techniczno-Inżynieryjnego firmy Siemens w Dniepropietrowsku i potencjalnie dla gospodarki niemieckiej. Firma Siemens funduje staże w Niemczech dla studentów, a na Ukrainie jest jednym z najważniejszych partnerów uczestniczących w projekcie modernizacji transportu kolejowego. Rząd niemiecki wdraża także programy pomocowe nastawione na kształcenie pracowników państwowych urzędów kierujących gospodarką i dyrektorów przedsiębiorstw (staże w Niemczech) oraz program kształcenia sędziów.

Współpraca niemiecko-ukraińska realizowana jest też w ramach programów UE i NATO. Niemieccy i ukraińscy partnerzy uczestniczyli wspólnie w około 20 projektach VI Ramowego Programu Badawczego UE oraz w 26 projektach w ramach unijnego programu INTAS (od 2003 roku do chwili obecnej).

W ramach programu NATO „Nauka dla pokoju” realizowane są cztery ukraińsko-niemieckie projekty.

Są to jedynie wybrane przykłady działań niemieckich instytucji publicznych – zawsze dość ściśle związane z zainteresowaniem niemieckich inwestorów. Obecnie, poza wymienionymi sektorami, wśród preferowanych sfer współdziałania wymienia się jeszcze energetykę (w tym szeroko stosowane technologie energooszczędne i generowanie energii ze źródeł odnawialnych), rozwój infrastruktury, bankowość, ochronę środowiska. W kolejnych latach należy oczekiwać wdrażania programów właśnie w tych dziedzinach i idących w ślad za nimi niemieckich inwestycji. Wraz ze zmianą ustawodawstwa związanego z członkostwem Ukrainy w WTO i tworzeniem strefy wolnego handlu z UE wzrośnie prawdopodobnie zainteresowanie inwestycjami w sferze usług finansowych – bankowość i usługi ubezpieczeniowe, fundusze emerytalne i inwestycyjne. Szczególną sferą zainteresowania niemieckich inwestorów jest ukraińskie rolnictwo, a dynamika inwestycji w tym sektorze wskazuje, iż będą one narastały w najbliższym okresie, szczególnie jeśli nastąpi legalizacja obrotu ziemią na Ukrainie. Niemieckie firmy zainteresowane są kompleksowymi inwestycjami – od uprawy i hodowli do przetwórstwa i handlu. Na styku sektora rolnego i energetyki plasuje się uprawa rzepaku i uruchomienie produkcji biopaliw. W najbliższych latach należy również oczekiwać przynajmniej utrzymania się dotychczasowego zainteresowania Niemców inwestycjami w sektorze budownictwa – produkcji materiałów budowlanych, zwłaszcza tych związanych z wdrażaniem energooszczędnych technologii. W wymianie towarowej w niemieckim eksporcie czołową pozycję będą zajmowały towary szeroko określane jako inwestycyjno-produkcyjne, a z towarów konsumpcyjnych przede wszystkim środki transportu (samochody). Nie należy oczekiwać istotnych zmian w strukturze importu z Ukrainy, choć inwestycje w sektorze rolnym mogą w dłuższej perspektywie prowadzić do wzrostu importu płodów rolnych i ich przetworów.

ASYMETRIA WE WSPÓŁPRACY GOSPODARCZEJ ROSJI I RFN

1. Objęcie stanowiska kanclerza przez Angelę Merkel nie doprowadziło do prognozowanego ochłodzenia gospodarczych stosunków rosyjsko-niemieckich. Wręcz przeciwnie, w tym okresie odnotowano wzrost inwestycji i obrotów handlowych, przede wszystkim w sektorze energetycznym. Jednocześnie w ciągu ostatnich dwóch lat wyraźniej zarysowały się rozbieżności interesów pomiędzy partnerami w obszarze współpracy energetycznej.
2. W przyszłości intensywność współpracy gospodarczej Federacji Rosyjskiej (FR) i Niemiec pozostanie na wysokim poziomie, a nawet będzie wzrastać. Nie należy spodziewać się zmian wielkości bądź struktury wymiany handlowej. Branża energetyczna będzie nadal najważniejszym polem współdziałania. Rosja pozostanie dla Niemiec kluczowym partnerem w energetyce, Niemcy zaś dla Rosji – głównym odbiorcą eksportowanych surowców energetycznych. Możliwości współpracy w innych dziedzinach uzależnione będą od uzyskania koncesji na rynku partnera i respektowania zasady wzajemności w inwestycjach. Współdziałanie niemieckich i rosyjskich firm energetycznych może osłabić ewentualna liberalizacja unijnego rynku energetycznego.
3. W ostatnich latach stronie rosyjskiej udaje się czerpać większe korzyści z tej współpracy, przede wszystkim poprzez umacnianie swojej pozycji w sektorze energetycznym RFN i UE. Z kolei niemieckie aspiracje dotyczące współpracy energetycznej oraz inwestycji na rynku rosyjskim nie są w pełni realizowane. Istniejąca asymetria we wzajemnych stosunkach będzie się w przyszłości pogłębiać.

1. Intensywne wsparcie instytucjonalne współpracy gospodarczej

Zarówno władze rosyjskie, jak i niemieckie wspierają aktywnie współpracę gospodarczą obu krajów. Istnieje szereg instytucji powołanych do tego celu. Są to między innymi: system gwarancji Hermes (ubezpieczenia kredytów eksportowych stosowane przez rząd RFN); niemiecka platforma iXPOS wspomagająca inwestycje poza granicami RFN; od 2000 roku działa grupa ds. współpracy gospodarczej i finansowej, w ramach której odbywają się rosyjsko-niemieckie fora energetyczne. Ponadto regularnie odbywają się spotkania na wysokim szczeblu – m.in. rządów obu krajów. Struktury wspierające aktywność firm za granicą działają w Rosji i w RFN, wydaje się jednak, że aktywniejsze i lepiej zorganizowane są niemieckie organizacje w Rosji. Rozwija się także współpraca na szczeblu regionalnym – własne przedstawicielstwa w FR mają dwa niemieckie landy: Bawaria i Dolna Saksonia.

We współpracy gospodarczej okazują się też pomocne osobiste powiązania z czasów ZSRR: byli przedstawiciele KGB, zajmujący obecnie wysokie stanowiska, ściśle współpracują z byłymi przedstawicielami służb bezpieczeństwa NRD. Te powiązania najbardziej widoczne są w energetyce.

Motywacją intensywnej współpracy jest duża zbieżność interesów gospodarczych, zwłaszcza w dziedzinie energetyki. Jednak w kwestiach szczegółowych daje się zaobserwować szereg sprzeczności.

2. Zbieżne i sprzeczne interesy gospodarcze Niemiec i Rosji

Zbieżne interesy	
<ul style="list-style-type: none"> - Dla RFN Rosja jest głównym dostawcą surowców energetycznych – w 2006 roku 35% gazu i 1/3 ropy pochodziła ze źródeł rosyjskich. Dla Rosji Niemcy są kluczowym odbiorcą surowców energetycznych – ok. 1/4 rosyjskiego gazu eksportowanego do Europy (poza krajami WNP) trafia do RFN. Udział rosyjskich surowców w niemieckim bilansie energetycznym nie ulegnie zmniejszeniu w średniej perspektywie, a może wręcz wzrosnąć. 	
<ul style="list-style-type: none"> - RFN dostrzega potrzebę inwestycji w rozwój sektora energetycznego i wydobywczego Rosji w celu utrzymania wysokiego poziomu eksportu rosyjskich surowców. 	
<ul style="list-style-type: none"> - FR dostrzega znaczenie Niemiec jako kluczowego partnera w handlu i inwestycjach, który jednocześnie może się wydatnie przyczynić do modernizacji rosyjskiej gospodarki. 	
<ul style="list-style-type: none"> - Niemcy odgrywają zasadniczą rolę nie tylko jako odbiorca rosyjskiego gazu, lecz także jako kraj tranzytowy, dystrybutor i klient końcowy; są też głównym graczem europejskim zainteresowanym realizacją projektu Nord Stream. 	
<ul style="list-style-type: none"> - W interesie obu stron leży rozbudowa wspólnych połączeń kolejowych; umożliwiłoby to zwiększenie wymiany handlowej, Niemcom zaś dodatkowo ułatwiło handel z krajami azjatyckimi (zwłaszcza z Chinami). 	
Sprzeczne interesy	
Niemcy	Rosja
<ul style="list-style-type: none"> - RFN dąży do uzyskania bezpośredniego dostępu do złóż surowców w FR. - Niemcy oczekują od Rosji przyjęcia założeń Karty Energetycznej, co miałyby zapewnić stabilność dostaw i dostęp do surowców. - Obawy przed rosyjską i chińską ekspansją gospodarczą powodują nasilenie się protekcjonizmu ze strony Niemiec i UE. 	<ul style="list-style-type: none"> - FR realizuje plan renacjonalizacji strategicznie ważnych sektorów, w tym sektora energetycznego, co utrudnia (a nieraz uniemożliwia) dostęp inwestorów zagranicznych. - FR jest zainteresowana rozszerzeniem działalności gospodarczej w RFN: <ul style="list-style-type: none"> • w energetyce – uzyskanie roli większej niż tylko dostawca surowców; • w innych branżach (zwłaszcza telekomunikacyjnej). - Gazprom zabiega o dostęp do niemieckich sieci dystrybucyjnych i klientów detalicznych.

3. RFN jako jeden z kluczowych partnerów handlowych Rosji

RFN pozostaje dla Rosji kluczowym partnerem handlowym. W 2006 roku Niemcy były trzecim najważniejszym partnerem handlowym Rosji (po Holandii i Włoszech) i przypadało na nie ok. 8% całości eksportu (w 2006 r. eksport osiągnął kwotę 24,4 mld USD). Eksport rosyjski do Niemiec jest zdominowany przez surowce mineralne – stanowią one 70%, a więc nieco więcej niż w uśrednionej strukturze rosyjskiego eksportu (w 2006 r. w skali globalnej surowce stanowiły 67% całości eksportu). Mimo że Rosja dąży do dywersyfikacji struktury eksportu, trudno spodziewać się, by sytuacja ta miała szybko ulec zmianie. Poza ropą i gazem Rosja eksportuje do Niemiec m.in. metale kolorowe i półprodukty.

Wartość eksportu niemieckiego do Rosji wyniosła w 2006 roku 18,4 mld USD, czyli ponad 13% całości rosyjskiego importu, co dało RFN pierwsze miejsce na liście państw-eksporterów do Rosji. 90% importu stanowiły gotowe towary: przede wszystkim maszyny, urządzenia, produkty chemiczne i spożywcze. Niemcy są dla Rosji głównym dostawcą maszyn i innych urządzeń. Struktura towarowa wymiany pomiędzy krajami nie odbiega znacząco od trendów obowiązujących w stosunkach FR z innymi partnerami. Rosyjski eksport jest oparty na surowcach, natomiast import – na gotowych produktach.

Z analizy danych wynika, że mimo ujemnego bilansu handlowego dla RFN (deficyt w wysokości ok. 6 mld USD w 2006 r.) wymiana handlowa ma dużo większe znaczenie dla gospodarki Rosji niż dla RFN. Rosja jako eksporter towarów do RFN plasuje się dopiero na 13. pozycji przypada na nią niecałe 3% całości importu niemieckiego. Jest to pozycja porównywalna do tej, jaką w wymianie handlowej z Niemcami zajmuje Polska i Irlandia. Zarówno ujemny bilans handlowy dla RFN, jak i większe znaczenie RFN dla Rosji jako partnera gospodarczego są stałymi zjawiskami w rosyjsko-niemieckiej wymianie handlowej.

4. Przewaga niemieckich inwestorów

RFN od lat pozostaje wiodącym inwestorem na rynku rosyjskim. W 2006 roku niemieckie inwestycje w Federacji Rosyjskiej wyniosły 5 mld USD, czyli 9% ogółu inwestycji zagranicznych w tym kraju. Plasowało to Niemcy na piątej pozycji wśród inwestorów zagranicznych po Cyprze, Wielkiej Brytanii, Holandii i Luksemburgu. Inwestycje bezpośrednie utrzymują się zaledwie na poziomie około 30% całości inwestycji. Duże ryzyko, i co za tym idzie ostrożność przedstawicieli zagranicznego biznesu, wynika z niestabilności prawnej i faktu, że wielu inwestorów wciąż pamięta skutki kryzysu finansowego z 1998 roku.

Mimo że siłą napędową niemieckiej gospodarki są małe i średnie przedsiębiorstwa, to wśród podmiotów inwestujących w Rosji przeważają duże firmy. Takim firmom łatwiej uzyskać wsparcie instytucjonalne dla prowadzenia swoich interesów.

W pierwszym kwartale 2007 roku niemieccy inwestorzy byli najaktywniejsi w branży metalurgicznej (14,4% całości inwestycji zagranicznych w tym sektorze) i branży chemicznej (9,6%). Inwestorzy niemieccy są jednak najbardziej zainteresowani najatrakcyjniejszymi sektorami rosyjskiej gospodarki, takimi jak energetyka i przemysł maszynowy. Te gałęzie jednak znajdują się od kilku lat w procesie renacjonalizacji i dostęp zagranicznych inwestorów jest do nich bardzo ograniczony. Wydaje się, że strona rosyjska bardziej liczy na przyciągnięcie ich do dużych projektów surowcowych w charakterze podwykonawców.

Jednocześnie Federacja Rosyjska stara się poprawić klimat wokół rosyjskich inwestycji w RFN poprzez zezwalanie inwestorom niemieckim na pojedyncze inwestycje w energetyce. Wiodącym przykładem jest sprzedaż OGK-4 (tzw. hurtowe przedsiębiorstwo wytwórcze energii elektrycznej) niemieckiemu koncernowi E.ON za 4,1 mld euro. Dzięki otwarciu tego sektora na niemieckich inwestorów strona rosyjska liczy na ułatwienia w ekspansji w sektorze elektroenergetycznym i telekomunikacyjnym w RFN. Gazprom zainteresowany jest kupnem udziałów w regionalnych przedsiębiorstwach produkujących i dystrybuujących energię elektryczną w Niemczech, a rosyjski holding telekomunikacyjny AFK Sistema dąży do kupna udziałów w Deutsche Telecom.

Pozostałe sektory rosyjskiej gospodarki są otwarte dla zagranicznych inwestorów (znaczący jest np. udział firm niemieckich w branży spożywczej), a napotykanne tu trudności mają raczej charakter biurokratyczny niż polityczny.

5. Inwestycje rosyjskie budzą obawy Niemców

Rosyjskie inwestycje w RFN wypadają skromnie w porównaniu z niemieckimi inwestycjami w Rosji. Na pierwsze półrocze 2007 ich skumulowana wartość wyniosła zaledwie 570 mln USD (czyli 2,2% całości rosyjskich inwestycji zagranicznych), z czego bezpośrednio wyniosły 136 mln USD. RFN zajmowało dziesiąte miejsce wśród krajów, do których kierowane są rosyjskie inwestycje. Trudno jednak ocenić faktyczne zaangażowanie kapitału rosyjskiego w Niemczech, ponieważ powszechne jest rejestrowanie spółek w „rajach podatkowych”. Zainteresowanie rosyjskich inwestorów rynkiem niemieckim, również (w coraz większym stopniu) tych reprezentujących mały i średni biznes, systematycznie wzrasta. Czynnikiem wspomagającym rozwój rosyjskiego biznesu jest też liczna grupa obywateli niemieckich pochodzenia rosyjskiego (i innych rosyjskojęzycznych emigrantów) w RFN.

Z drugiej strony w Niemczech (i szerzej, w Unii Europejskiej) narastają obawy przed ekspansją rosyjskich (a także chińskich) firm, zwłaszcza w sektorze energetycznym. W RFN od połowy 2007 roku zaczęto rozważać powołanie agencji lub wprowadzenie nowego ustawodawstwa, które miałyby na celu przeciwdziałanie niepożądanym inwestycjom. Atmosferę bilateralnych stosunków pogorszyły też działania rosyjskiego Ministerstwa Transportu w listopadzie 2007 roku, które nie przedłużając największemu niemieckiemu przewoźnikowi Lufthansie pozwolenia na loty cargo nad terytorium Rosji, próbowało zmusić Lufthansę do przeniesienia centrum logistycznego z kazachskiej Astany na syberyjskie lotniska. Działania tego typu, źle wpływające na wizerunek Rosji mogą utrudnić rosyjskim firmom inwestycje w sektorze energetycznym i telekomunikacyjnym.

6. Niemieckie instytucje finansowe w Rosji bez uprzywilejowanej pozycji

W ostatnich kilku latach wyraźnie wzrosło zainteresowanie zagranicznych instytucji finansowych rosyjskim sektorem bankowym. W połowie 2007 roku udział obcych banków przekroczył 20%. Niemieckie banki nie były jednak czołowym nabywcą rosyjskich aktywów w ostatnim okresie. Obecnie największym udziałowcem zagranicznym na rosyjskim rynku jest austriacki Raiffeisenbank (patrz rozdział „Niemieckie instytucje finansowe”, str. 32).

Działalność niemieckich instytucji finansowych w Rosji skupia się przede wszystkim na doradztwie w sferze fuzji i przejęć oraz kredytowaniu rosyjskich koncernów (przede wszystkim surowcowych) i banków. Najważniejszymi niemieckimi graczami na rynku bankowym są Deutsche Bank, Dresdner Bank i HVB.

Deutsche Bank w grudniu 2005 roku zwiększył do 100% swoje udziały w dużym rosyjskim banku inwestycyjnym UFG (obecnie Deutsche UFG). W latach 2005–2006 Deutsche UFG był najważniejszym spośród wszystkich doradców w tej sferze. W ostatnich dwóch latach Deutsche Bank nie zrealizował kilku planowanych zakupów na rosyjskim rynku (zagraniczni konkurenci złożyli wyższe oferty), bank jednak aktywnie rozwija swoją sieć w Rosji.

Dresdner Bank współpracuje z rosyjskimi gigantami – Gazprombankiem i Wniesztorbankiem (VTB). Pod koniec 2005 roku Dresdner Bank planował zakup 33% udziałów w trzecim największym rosyjskim banku – Gazprombanku za 800 mln USD. Transakcja miała wspomóc planowaną na 2007 rok ofertę publiczną Gazprombanku i miała być największą tego typu na rosyjskim rynku finansowym. Nieoczekiwanie jednak zrezygnowano z niej, a Gazprombank odsunął w czasie swoją ofertę publiczną. Można przypuszczać, że do transakcji nie był do końca przekonany Gazprom, dla którego Gazprombank stanowi ważne źródło finansowania (tzw. *pocket bank*), a znaczny udział w nim zagranicznego partnera mógłby takie procedury utrudnić. Dwa banki utworzyły natomiast na początku 2007 roku spółkę *joint venture* (inwestując po 24,5 mln euro) Carbon Trade & Finance, które ma zajmować się handlem pozwoleńiami na emisję gazów cieplarnianych. Warto zaznaczyć, że szefem Dresdner Banku w Rosji jest Matias Warnig – były pracownik Stasi i wieloletni znajomy prezydenta Putina. Warnig jest też szefem spółki powołanej do budowy gazociągu Nord Stream.

Banki niemieckie mają szanse na zwiększenie swoich udziałów w rosyjskim rynku, jednak wydają się wciąż unikać ryzykownych przedsięwzięć na rynku rosyjskim – pamiętają duże straty, jakie poniosły w wyniku kryzysu w 1998 roku. Niewątpliwie jednak banki niemieckie utrzymają pozycje lidera w sferze consultingu i kredytowania, co wiąże się z aktywną współpracą rosyjsko-niemiecką w sferze energetyki.

7. Rosja i Niemcy w branży energetycznej – skazani na strategiczne partnerstwo?

Współpraca rosyjsko-niemiecka w sektorze energetycznym ma charakter strategiczny: Niemcy odgrywają zasadniczą rolę jako odbiorca rosyjskiego gazu, kraj tranzytowy, dystrybutor i klient końcowy. W 2006 roku eksport rosyjskiego gazu do Niemiec wyniósł 36,8 md m³, co stanowiło 35% całości zapotrzebowania RFN na surowiec i około 1/4 całości rosyjskiego gazu eksportowanego do krajów europejskich (nie włączając krajów WNP). Rosyjska ropa natomiast pokrywa około 1/3 potrzeb niemieckich. Udział rosyjskich surowców energetycznych w niemieckim bilansie energetycznym nie ulegnie zmniejszeniu w średniej perspektywie, a może wręcz wzrosnąć.

Potencjalnym obszarem współpracy może stać się również budowa elektrowni atomowych w regionie EŚW (np. współpraca przy planowanej w Kaliningradzie instalacji). Obecnie E.ON i RWE rozważają budowę elektrowni atomowych na Węgrzech, w Słowenii i na Białorusi.

Rosja wykorzystuje także współpracę z niemieckimi firmami jako sposób na poprawę swojego wizerunku w UE i forsowanie własnych interesów. Dlatego też niemieckie spółki (np. E.ON, BASF) są niekiedy postrzegane jako lobbyści interesów koncernów rosyjskich – przede wszystkim Gazpromu.

Pomimo zacieśniającej się współpracy (przede wszystkim w ramach projektu Nord Stream; patrz ramka na str. 22) coraz wyraźniej zarysowują się rozbieżności interesów pomiędzy partnerami – strona niemiecka oczekiwałaby dla siebie przede wszystkim dostępu do rosyjskich złóż gazu, co w sytuacji postępującej w ostatnich latach renacjonalizacji rosyjskiego sektora energetycznego nie jest łatwe do osiągnięcia. Rosja natomiast zainteresowana jest przede wszystkim uzyskaniem dostępu do europejskich klientów detalicznych, jednak dążenia te spotykają się z coraz większym oporem RFN, zwłaszcza na tle pogarszającego się klimatu dla rosyjskich inwestycji w UE.

Charakter współpracy rosyjsko-niemieckiej może ulec zmianie, jeżeli Unia Europejska wprowadzi bariery protekcyjnistyczne wobec rosyjskich inwestycji w energetyce. Ponadto, na skutek liberalizacji rynku unijnego, forsowanej przez Komisję Europejską, osłabieniu mogą ulec niemieckie koncerny. Wówczas zmniejszyłaby się intensywność współpracy między niemieckimi i rosyjskimi firmami.

8. Współpraca pomiędzy Gazpromem a niemieckimi firmami energetycznymi

E.ON

Głównym partnerem Gazpromu w Europie jest E.ON. Niemiecki koncern posiada obecnie 6,4% akcji tej spółki, co czyni go jej największym zagranicznym udziałowcem, a prezes zarządu E.ON zasiada w Radzie Dyrektorów Gazpromu. Obecnie E.ON i Gazprom są już głównymi udziałowcami spółek gazowych w Estonii (Eesti Gaas), na Litwie (Lietuvos Dujos) i Łotwie (Latvijas Gaze). E.ON ma być jednym z głównych partnerów przy budowie Gazociągu Północnego i użytkowaniu złoża Jużnorusskoje (o potwierdzonych zasobach gazu 700 mld m³). Gazprom kontynuuje obecnie rozmowy dotyczące udziałów w Jużnorusskoje w zamian za aktywa E.ON-u. Według ramowego porozumienia z 2006 roku E.ON miałby otrzymać 25% minus jedna akcja w spółce-córce Gazpromu – Siewiernieftiegazprom, będącej operatorem Jużnorusskoje. W zamian Gazprom miał otrzymać udziały w węgierskich aktywach E.ON-u. Według doniesień z sierpnia 2007 roku, Gazprom ma szansę na uzyskanie udziałów E.ON-u w rynkach zachodnioeuropejskich, które są bardziej dochodowe. Obie strony nie mogą się jednak porozumieć co do wyceny Jużnorusskoje oraz zasad sprzedaży wydobywanego tam gazu.

BASF

Drugim istotnym partnerem Gazpromu jest koncern BASF. Współpraca przedsiębiorstw oparta jest głównie na spółce Wingas – *joint venture* Wintershallu (spółki-córki BASF) i Gazpromu, powstałej w 1993 roku jako dystrybutor rosyjskiego gazu w RFN. Wintershall i Gazprom utworzyły ponadto Achimgaz (w którym mają po 50% udziałów) – spółkę *joint venture* zajmującą się zagospodarowaniem głębokich pokładów gazu na syberyjskim złożu Urengoj.

Wingas pełni także istotną rolę w ekspansji Gazpromu na zachodnioeuropejskich rynkach, ponieważ ma udziały w gazociągach przesyłających gaz przez RFN do zachodniej Europy, a także dostęp do całej czas rozbudowywanej sieci zbiorników gazu.

Ponadto BASF, podobnie jak E.ON, będzie partnerem Rosjan przy budowie Gazociągu Północnego i eksploatacji złoża Jużnorusskoje. W zamian za uzyskanie przez BASF udziałów (25% minus jedna akcja z prawem głosu i 10% akcji bez prawa głosu) w spółce Siewiernieftiegazprom – Gazprom ma zwiększyć swoje udziały w Wingas z obecnych 35% do 50% minus jedna akcja oraz ma otrzymać dostęp do niemieckich aktywów w Libii. Jesienią 2007 roku ogłoszono, że powyższa transakcja znajduje się w stadium finalizacji.

Strategicznym celem niemieckich koncernów E.ON i BASF jest uzyskanie dostępu do złóż surowców na terytorium Federacji Rosyjskiej i dlatego strona niemiecka jest gotowa do pewnych ustępstw, tj. dopuszczenia Rosjan do spółek na lukratywnych, zachodnich rynkach. Przejawem takiej polityki jest stworzenie spółki *joint venture* Wingas, która pozwoliła Gazpromowi rozszerzyć swoją działalność w RFN. Strona rosyjska dąży do uzyskania dostępu do klientów detalicznych i niemieckiej infrastruktury i również jest gotowa w pewnym stopniu ułatwić Niemcom realizację strategicznych celów. Każda ze stron, w zamian za umożliwienie jej realizacji własnych interesów, jest gotowa pójść na pewne ustępstwa.

Anna Gawęcka

ZAANGAŻOWANIE GOSPODARCZE NIEMIEC NA BIAŁORUSI

1. Niemcy są drugim po Rosji i najważniejszym spośród państw unijnych partnerem gospodarczym Białorusi. Pomimo istniejących barier w dostępie do rynku białoruskiego, kapitał niemiecki stale umacnia na nim swoją pozycję. Świadczy o tym postępujący w ciągu ostatnich lat wzrost obrotów w wymianie handlowej oraz wzrost wartości inwestycji i niemieckich kredytów.
2. Czynniki, które przesądzają o wysokiej pozycji gospodarczej firm niemieckich na rynku białoruskim są m.in.: możliwości finansowe, które pozwalają na ponoszenie dużego ryzyka inwestycyjnego, dostarczanie produktów technologii innowacyjnych (dla których nie stanowią konkurencji państwa WNP, z którymi Białoruś ma ścisłe związki gospodarcze), stosunkowo pozytywny obraz Niemiec i niemieckich przedsiębiorców wśród Białorusinów oraz białoruskich władz. Mimo że (m.in. wskutek założeń polityki unijnej) relacje polityczne na najwyższym szczeblu pomiędzy oboma państwami są *de facto* zamrożone, władze niemieckie starają się nie formułować w radykalny sposób żądań politycznych i utrzymywać możliwie poprawne stosunki na niższym szczeblu, by móc wspierać inicjatywy gospodarcze niemieckiego biznesu.
3. Współpraca gospodarcza z Niemcami pozwala Białorusi w ograniczonym stopniu równoważyć bardzo duże uzależnienie gospodarcze od Rosji. Stanowi też istotne źródło dochodów dla białoruskich firm i budżetu oraz umożliwia dostęp do technologii innowacyjnych. Natomiast dla niemieckiej gospodarki rynek białoruski ma małe znaczenie.
4. W chwili obecnej nie należy spodziewać się zasadniczej zmiany jakościowej białorusko-niemieckich relacji gospodarczych, głównie z powodu autorytarnego reżimu w Mińsku. Niemieckim firmom już udało się zbudować stosunkowo silną pozycję na rynku białoruskim, a ograniczone otwarcie Białorusi na współpracę z zagranicznymi inwestorami, które nastąpiło po 2007 roku umożliwia im dalszą ekspansję. Jeśli nastąpi liberalizacja polityki gospodarczej prowadzonej przez białoruskie władze, można oczekiwać znaczącego zwiększenia zaangażowania gospodarczego Niemiec w tym państwie, zwłaszcza inwestycji niemieckich.

1. Ogólny kształt białorusko-niemieckiej współpracy gospodarczej

Niemiecko-białoruskie relacje gospodarcze charakteryzują się znaczącą dysproporcją na korzyść Niemiec. O ile Niemcy są jednym z kluczowych partnerów ekonomicznych Białorusi, o tyle Białoruś ma niewielkie znaczenie w zagranicznej działalności gospodarczej Niemiec. Spektrum niemieckiego zaangażowania ekonomicznego na Białorusi jest bardzo szerokie. Niemcy to jeden z najważniejszych partnerów handlowych Białorusi (4 miejsce w 2006 roku), inwestorów (3 miejsce w 2006 roku), kredytodawców (2 miejsce w 2006 roku) oraz państw wspierających rozwój przedsiębiorczości i dostarczających *know-how*. W przeciwieństwie do niemieckiego zaangażowania na Białorusi białoruska aktywność gospodarcza w Niemczech ogranicza się praktycznie wyłącznie do wymiany handlowej, która w niemieckim bilansie handlowym nie odgrywa istotnej roli (w 2006 roku Białoruś zajęła 69 miejsce w imporcie i 49 w eksporcie).

Powodem tej dysproporcji jest niewielki rozmiar rynku białoruskiego oraz specyfika białoruskiej gospodarki i polityki jej władz – autorytarny reżim polityczny, prowadzący nakazową politykę gospodarczą. Z powodu funkcjonującego na Białorusi systemu politycznego ogólny kształt zaangażowania gospodarczego Niemiec jest podobny do zaangażowania innych państw UE. Jednak czynnikami wyróżniającymi Niemcy na tle innych państw zachodnich są skala zaangażowanych środków finansowych oraz różnorodny charakter działalności gospodarczej. Na projekty pomocowe (pojednania

niemiecko-białoruskiego, niwelowania skutków katastrofy w Czarnobylu) Niemcy przeznaczają największe środki spośród państw UE – rocznie 4,5 mln euro z budżetu federalnego i 20 mln ze środków prywatnych.

Mimo oficjalnego zamrożenia kontaktów politycznych na najwyższym szczeblu, nie ustają kontakty pomiędzy władzami poszczególnych landów niemieckich i władzami w Mińsku (np. wizyta ministra stanu niemieckiego MSZ Gernota Erlera w Mińsku 22 listopada 2007 roku, wizyta premiera Hienadzia Nawickiego w Niemczech w 2002 roku na zaproszenie landu Nadrenii Północnej-Westfalii) oraz regularne spotkania pomiędzy poszczególnymi organizacjami przedsiębiorców (np. w maju 2007 roku doszło do spotkania białorusko-niemieckiej grupy roboczej ds. handlu i inwestycji). Od 2002 roku funkcje doradcze dla rządu białoruskiego pełni grupa niemieckich ekspertów (tzw. German Economic Team), finansowana przez niemieckie Ministerstwo Gospodarki.

2. Wymiana handlowa – postępująca asymetria

Niemcy od początku lat 90. każdego roku znajdują się wśród pięciu najważniejszych partnerów handlowych Białorusi. W 2006 roku ich udział w obrotach handlu zagranicznego Białorusi wyniósł 5,9%, co dało im trzecie miejsce po Rosji (47,5%) i Holandii (9%).

Białorusko-niemiecka wymiana handlowa rośnie nieprzerwanie od początku lat 90. Jedynie w 2000 roku zanotowano spadek w stosunku do roku poprzedniego, co można wiązać ze znaczącym nasileniem działań władz w Mińsku przeciw kapitałowi zagranicznemu¹, a także ze zmniejszeniem się importu Białorusi w związku z następstwami kryzysu ekonomicznego w Rosji w 1998 roku.

W wymianie handlowej zauważalny jest szybszy wzrost eksportu niemieckiego na Białoruś niż białoruskiego do Niemiec, co powoduje rosnące saldo ujemne dla Białorusi (jest to odwrotna tendencja niż w przypadku białorusko-polskiej wymiany handlowej).

Głównymi grupami towarowymi eksportowanymi z Niemiec na Białoruś są dobra inwestycyjne, produkty innowacyjne, maszyny i narzędzia, produkcja chemiczna i środki transportu. Natomiast Białoruś eksportuje do Niemiec przede wszystkim tekstylia, drewno i produkty drzewne, sprzęt medyczny, produkty chemiczne, produkty naftowe, traktory i produkty optyczne².

Tabela 1. Wymiana handlowa pomiędzy Białorusią i Niemcami w latach 2000–2007 w mln USD, wg danych białoruskich

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007 (I–VI)
import z Niemiec na Białoruś	588	604	693	821	1081	1121	1669,9	1019,1
eksport z Białorusi do Niemiec	232	241	348	421	503	708,5	752,6	229,7
saldo dla Białorusi	-356	-363	-345	-400	-578	-412,5	-917,3	-789,4
obrót łącznie	820	845	1041	1242	1584	1829,5	2422,5	1248,8

Źródło: Ministerstwo Statystyki i Analiz Republiki Białorusi, www.belstat.gov.by

¹ Z powodu wzrostu tendencji autorytarnych oraz poważnego pogorszenia relacji politycznych z UE, które nastąpiło w 1999 roku (m.in. odwołanie unijnych dyplomatów z Mińska).

² Za: informacja MSZ RFN <http://www.auswaertiges-amt.de/diplo/en/Laenderinformationen/01-Laender/Belarus.html> oraz wypowiedź premiera Białorusi Siarhieja Siemaszki w *Nowaja Ekonomiczeskaja Gazieta*, Białorus' dotżna naraszcziwat' eksport w jewropiejskie strany po wsiem pozicjam, lipiec 2007, <http://www.neg.by/news/6397.html>

Tabela 2. Wymiana handlowa pomiędzy Białorusią i Niemcami w latach 2000–2006 w mln EURO, wg danych niemieckich

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
import z Niemiec na Białoruś	577,8	789,2	871,4	839,5	933,5	1097,8	1548,2
eksport z Białorusi do Niemiec	320,4	315,1	349,2	356,8	372,7	366,1	450,8

Źródło: Federalny Urząd Statystyczny RFN, www.genesis.destatis.de

3. Niemcy – jeden z kluczowych dla Białorusi inwestorów...

Niemcy należą do jednego z najważniejszych inwestorów w białoruskiej gospodarce. Pomimo złego klimatu inwestycyjnego na Białorusi – będącego rezultatem barier na rynku białoruskim i protekcjonistycznej polityki władz – niemieckie firmy należą do jednych z najaktywniej działających. W 2006 roku łącznie wszystkie inwestycje niemieckiego kapitału wyniosły 401,7 mln USD, co stanowiło prawie 10% ogólnej wartości inwestycji zagranicznych i były trzecimi co do wielkości w kraju³, po rosyjskich i brytyjskich. Należy podkreślić znaczny wzrost inwestycji w stosunku do roku 2005, które wówczas wyniosły 149,4 mln USD⁴. Struktura niemieckich inwestycji nie odbiega znacznie od charakteru inwestycji zagranicznych innych państw zachodnich. Wśród inwestycji dominowały głównie kredyty handlowe, natomiast wartość inwestycji bezpośrednich była stosunkowo niewielka⁵, co spowodowane jest niekorzystnymi warunkami dla kapitału zagranicznego na Białorusi.

W 2007 roku działało na białoruskim rynku ok. 360 firm z udziałem niemieckiego kapitału, których łączny kapitał zakładowy wynosił 74,6 mln USD⁶. Niemieckie spółki zainteresowane były przede wszystkim inwestycjami w branżach: przemyśle maszynowym, spożywczym, drzewnym i tekstylnym. Jedną z ważniejszych niemieckich inwestycji jest utworzenie w 1997 roku przez niemiecki koncern MAN spółki *joint venture* MAZ-MAN z białoruską spółką produkującą samochody ciężarowe MAZ w Mińsku. MAN nabył początkowo 51% udziałów za 2,8 mln USD, jednak w 2003 roku został zmuszony przez władze w Mińsku do odsprzedania ich białoruskim firmom. Obecnie niemiecki udziałowiec dysponuje 9% udziałów, ale zachowuje pełną kontrolę nad procesem technologicznym. Większościowy udział białoruski umożliwia firmie MAZ-MAN sprzedaż towarów na rynkach rosyjskim i białoruskim na korzystniejszych warunkach, jako produkty lokalne (brak ceł i preferencje podatkowe).

4. ...i kredytodawców

Niemcy są dla Białorusi drugim po Rosji kredytodawcą. W latach 1992–2005 suma udzielonych kredytów wyniosła 500 mln euro⁷. Niemieckie kredyty stanowiły 14,1% w białoruskim portfelu kredytowym na koniec 2006 roku⁸. Niemiecki limit kredytowy dla Białorusi wg linii Hermes w 2006

³ Za informacją MSZ RFN www.auswaertiges-amt.de/diplo/en/Laender/Belarus

⁴ <http://naviny.by> na podstawie danych białoruskiego Ministerstwa Statystyki i Analiz.

⁵ Np. w 2005 roku łączna wartość inwestycji bezpośrednich na Białorusi wyniosła 305 mln USD, natomiast brakuje informacji nt. niemieckich inwestycji bezpośrednich.

⁶ <http://naviny.by> na podstawie danych białoruskiego Ministerstwa Statystyki i Analiz

⁷ Wypowiedź ambasadora ds. specjalnych MSZ Białorusi Andreja Jewdoczenki, za: http://naviny.by/rubrics/economic/2005/10/11/ic_news_113_238966/

⁸ http://naviny.by/rubrics/economic/2007/05/14/ic_news_113_270654/

roku wynosił 75 mln euro i został podwyższony w 2007 roku do 100 mln euro⁹. Niemieckie kredyty posłużyły do sfinansowania ponad 60 projektów realizowanych przez białoruskie przedsiębiorstwa podległe ministerstwom i koncernom państwowym, które były przeznaczone m.in. na zakup sprzętu rolniczego, urządzeń dla przemysłu chemicznego, tekstylnego i transportu kolejowego oraz sprzętu medycznego i lekarstw¹⁰. Ponadto dużą aktywnością wykazują się niemieckie banki niezależnie udzielające kredytów. Zwłaszcza od początku 2007 roku, kiedy to białoruskie władze zaczęły poszukiwać zewnętrznych środków finansowych wskutek kryzysu w relacjach ekonomiczno-energetycznych z Rosją, wzrosła intensywność współpracy w tej sferze. Spośród wielu projektów kredytowych realizowanych przez niemieckie banki można wymienić m.in. podpisanie porozumienia ramowego przez Bayerische Landesbank z największym białoruskim bankiem Belarusbankiem w 2007 roku na uruchomienie linii kredytowej dla białoruskich przedsiębiorstw w wysokości 20 mln euro. Bayerische Landesbank był w 2006 roku organizatorem dwóch międzynarodowych kredytów dla Belarusbanku na łączną kwotę 113 mln euro. Z kolei Dresdner Bank podpisał porozumienie ramowe z Belwieszekonombankiem na przyznanie kredytu w wysokości 125 milionów euro w 2007 roku.

5. Niemieckie wsparcie dla rozwoju przedsiębiorczości

Niemcy również starają się aktywnie angażować w realizację programów służących rozwojowi przedsiębiorczości na Białorusi. W ramach rządowego programu TRANSFORM w latach 1993–2003 sfinansowano ponad 100 projektów na łączną kwotę ok. 40 mln euro, których celem były promocja prywatnej przedsiębiorczości, szkolenia menadżerów i ekspertów, doradztwo prawne i biznesowe¹¹.

Rafał Sadowski

⁹ Ambasador Białorusi w Niemczech Uładzimir Skwarcau w wywiadzie dla gazety *Belarus*, N7(886), lipiec 2007.

¹⁰ http://naviny.by/rubrics/economic/2007/05/14/ic_news_113_270654/

¹¹ Za informacją MSZ RFN www.auswaertiges-amt.de/diplo/en/Laender/Belarus

CZECHY – PARTNER GOSPODARCZY NIEMIEC Z DODATNIM SALDEM HANDLOWYM

1. Niemcy są dla gospodarki czeskiej najważniejszym i kluczowym partnerem, czego dowodem jest duży udział Niemiec w obrotach handlowych Republiki Czech (blisko jedna trzecia obrotów). Niemieccy inwestorzy stanowią jednocześnie największą grupę inwestorów zagranicznych w Czechach, będąc właścicielami wielu kluczowych podmiotów (m.in. w przemyśle samochodowym i energetyce). Na atrakcyjność czeskiego rynku poza dobrym klimatem inwestycyjnym wpływa przede wszystkim jego bliskie położenie oraz rozwinięta infrastruktura transportowa.
2. Czechy jako jeden z nielicznych nowych krajów członkowskich UE mają od wielu lat dodatni bilans handlowy w kontaktach z Niemcami. Wynika to ze specyfiki bilateralnych relacji gospodarczych, w których firmy z Czech, zarówno rodzime, jak i z niemieckim kapitałem, pełnią rolę dostawcy półproduktów dla RFN.
3. Współpraca gospodarcza pomiędzy obydwojoma krajami ma miejsce nie tylko na szczeblu rządowym (umowy), ale też na niższych szczeblach i obejmuje m.in. współpracę transgraniczną w ramach euroregionów, współpracę pomiędzy poszczególnymi landami i miastami, a także oddolne inicjatywy przedsiębiorców z obu krajów. Można przewidywać, że w przyszłości relacje gospodarcze na szczeblu lokalnym wciąż będą silne, ponieważ dają impulsy do rozwoju gospodarczego w obu państwach, m.in. poprzez wspólne projekty w takich dziedzinach, jak: infrastruktura transportowa, rolnictwo, turystyka czy ochrona przyrody.

1. Silne relacje gospodarcze od początku lat 90.

Relacje gospodarcze pomiędzy Republiką Czeską a Niemcami oceniane są przez obie strony jako bardzo dobre i mają wieloletnią tradycję, np. najważniejsze umowy bilateralne mające wpływ na gospodarkę podpisane zostały jeszcze w czasie istnienia Czechosłowacji i obowiązują do dnia dzisiejszego (m.in. umowa o unikaniu podwójnego opodatkowania z 1980 roku oraz umowa o pomocy i wzajemnej ochronie inwestycji z 1990 roku). Poza umowami na szczeblu międzyrządowym, na ogólny klimat gospodarczy wpływają w dużym stopniu umowy i porozumienia zawierane w ramach euroregionów oraz współpracy przygranicznej. Po stronie niemieckiej przoduje w tym przede wszystkim Saksonia, choć w ostatnich latach widać również wzrost zainteresowania taką współpracą ze strony władz Bawarii. Należy także wspomnieć, że kontakty gospodarcze podejmowane są również na niższych szczeblach administracji samorządowej, czego przykładem są umowy partnerskie pomiędzy miastami (tylko do 2004 roku podpisanych zostało ok. 220 takich umów). O skali obustronnych kontaktów świadczy liczba i różnorodność podejmowanych inicjatyw wśród przedsiębiorców działających w poszczególnych branżach i sektorach gospodarki, których celem jest nawiązywanie czesko-niemieckich kontaktów handlowych, przybierających formę spotkań, konferencji czy stowarzyszeń. Szczególną rolę odgrywa w tym wypadku Niemiecko-Czeska Izba Przemysłowa i Handlowa z siedzibą w Pradze (DTIHK) oraz czeska agencja inwestycji zagranicznych CzechInvest. Warto podkreślić pozytywną ocenę Niemiec wśród czeskiego społeczeństwa, które w około 80% uważa stan relacji z Niemcami za dobry lub bardzo dobry (nawet w okresie największego politycznego napięcia pomiędzy obydwojoma krajami, związanego z oceną tzw. dekretów Benesa).

2. Niemcy zdecydowanym liderem w wymianie handlowej

W 2006 roku eksport czeskich towarów do Niemiec stanowił 31,9% ogółu czeskiego eksportu, a import z Niemiec 28,5% czeskiego importu. Na uwagę zasługuje fakt, że większość obrotów realizowana jest z regionami położonymi w byłych Niemczech Zachodnich: jedynie do trzech tamtejszych landów – Bawarii, Północnej Nadrenii-Westfalii oraz Badenii-Wirtembergii trafia aż 61,1% całego czeskiego eksportu do Niemiec i z tych samych landów pochodzi 48,5% importu. Główny towar eksportowy z Czech stanowią maszyny i środki transportu, których udział w ogólnej strukturze eksportu przekracza 52%. W mniejszym stopniu eksportowane są inne towary przemysłowe, tj. sklasyfikowane wg surowca (21,5%) oraz inne wyroby gotowe (13,1%). Podobnie układa się struktura niemieckiego importu do Republiki Czeskiej, gdzie główną rolę odgrywają maszyny i środki transportu (45,9%) oraz inne towary przemysłowe, tj. sklasyfikowane wg surowca (24,2%) i chemikalia (11,7%).

Niemcy są dla Czech kluczowym partnerem w wymianie handlowej. Ich udział w ogólnym bilansie handlu zagranicznego Republiki Czeskiej wyniósł w 2006 roku 30,2% i był większy niż udział Słowacji. Biorąc pod uwagę okres ostatnich 5 lat, dynamika wymiany z roku na rok rośnie, przy czym w odróżnieniu od innych państw Europy Środkowo-Wschodniej, Czechy notowały dodatni bilans obrotów. Utrzymuje się on nieprzerwanie od 1998 roku, a jedyny spadek wzrostu zanotowano w latach 2001–2002. Od tego czasu bilans obrotów ponownie utrzymuje stałą tendencję zwykłą i obecnie zamyka się w kwocie ok. 3 mld euro.

Dodatni bilans Czech wynika przede wszystkim z faktu, że czeskie przedsiębiorstwa pełnią głównie rolę wytwórców półproduktów dla firm niemieckich. Nie bez znaczenia wydaje się również fakt, że spośród 10 największych czeskich eksporterów 3 przedsiębiorstwa należą do kapitału niemieckiego (Skoda Auto – Volkswagen, Siemens Group i Bosch).

Mimo rosnącej z roku na rok wymiany handlowej utrzymuje się asymetria w ogólnym bilansie handlu zagranicznego obu krajów. W przypadku Czech blisko 1/3 całej wymiany handlowej prowadzona jest właśnie z zachodnim sąsiadem. Natomiast w przypadku Niemiec Czechy pod względem importu sklasyfikowane są dopiero na 12. miejscu, a ich udział w ogólnym bilansie wynosi jedynie 2,86%. Również pod względem eksportu Czechy zajmują w Niemczech podobną pozycję (13. miejsce) z udziałem 2,48%, ustępując m.in. Polsce (10. miejsce) i Rosji (12. miejsce).

3. Największy inwestor w Czechach

Pod względem zagranicznych inwestycji bezpośrednich w Czechach kapitał niemiecki zajmuje pierwszą pozycję, a jego udział w inwestycjach skumulowanych (dane na 2006 rok) napływających do tego kraju wynosił ok. 26%. Duże niemieckie firmy, których liczbę ocenia się na ok. 1000, obecne są na rynku czeskim zarówno w postaci w pełni kontrolowanych przez macierzyste koncerny spółek zależnych, jak również w postaci spółek *joint venture*¹. Brakuje natomiast dokładnych statystyk określających liczbę małych i średnich niemieckich przedsiębiorstw w Czechach, jednak biorąc pod uwagę intensywność wzajemnych kontaktów gospodarczych, można się spodziewać, że ich liczba jest wysoka. Niemiecki kapitał napływa do Republiki Czeskiej przede wszystkim do spółek działających w sektorze motoryzacyjnym (ok. 14% sumy wszystkich inwestycji), usług technicznych i handlowych (również 14%), a także do sektora przesyłu i przerobu surowców mineralnych (13%), usług finansowych (8%) i elektroniki (7%). Na wysoką pozycję niemieckiego kapitału w Republice Czeskiej wpływa także fakt, że duże koncerny międzynarodowe inwestują na tym rynku zazwyczaj poprzez swoje filie rejestrowane w Niemczech.

¹ Statystyka ta obejmuje jedynie te przedsiębiorstwa, które zainwestowały minimum 3 mln euro i mają minimum 10% udziałów w kapitale zarejestrowanych w Czechach spółek.

Na atrakcyjność czeskiego rynku dla niemieckich inwestorów składa się szereg czynników, wśród których należy wymienić korzystne położenie geograficzne (granica z Niemcami, bliskość rynków Europy Środkowej), wykwalifikowaną siłę roboczą przy relatywnie niskich kosztach zatrudnienia, jak również dobrze rozwiniętą infrastrukturę transportową i przemysłową. Ważnymi elementami, które wpływają na wysoką atrakcyjność czeskiego rynku dla niemieckich inwestorów, jest również podobna kultura (m.in. system szkolnictwa, prawo handlowe, szeroka znajomość języka niemieckiego wśród Czechów), a także podobna do niemieckiej struktura przemysłu krajowego i umiejętność szybkiej adaptacji nowych technologii. Sytuacja ta sprzyjała i najprawdopodobniej nadal będzie sprzyjać pozytywnemu obrazowi czeskiego rynku w oczach niemieckich inwestorów.

4. Kluczowe przedsiębiorstwa w niemieckich rękach

Spośród dziesięciu największych czeskich przedsiębiorstw w 2006 roku trzy kontrolowane są przez niemieckie koncerny. Wieloletni lider – przedsiębiorstwo Skoda Auto przejęte zostało już na początku lat 90. przez koncern Volkswagen, który od tego czasu poczynił dalsze inwestycje w rozwój firmy zarówno na terenie Czech (m.in. rozbudowa fabryki w Kvasnach), jak i za granicą (Rosja, Chiny). Z kolei niemiecki koncern energetyczny RWE w 2002 roku wygrał przetarg prywatyzacyjny na 97% udziałów czeskiego operatora sieci gazociągowej – spółki Transgas oraz uzyskał od 48 do 56% udziałów w ośmiu regionalnych spółkach dystrybucyjnych, stając się w praktyce monopolistą w zakresie przesyłu i dystrybucji gazu. Ta inwestycja niemieckiego koncernu, opiewająca na 4,1 mld euro była jak dotąd największą pojedynczą zagraniczną inwestycją bezpośrednią w Republice Czeskiej. Trzecim największym przedsiębiorstwem niemieckim w Czechach jest Siemens Group CR, zajmujący się produkcją urządzeń elektrotechnicznych, elektronicznych i optycznych.

Kapitał niemiecki, choć jest obecny w czeskim sektorze finansowym, nie odgrywa w nim dominującej i pierwszoplanowej roli. Również w sektorze ubezpieczeniowym niemieckie spółki nie należą do liderów rynku. Niemiecki Allianz pod względem obrotów znacznie ustępuje innym spółkom działającym w tym sektorze, tak krajowym (czeska Sporitelna), jak i zagranicznym (austriacka Kooperativa/ CPP).

Maciej Nowakowski

NIEMIECKIE ZAANGAŻOWANIE NA WĘGRZECH

1. Niemcy od początku lat 90. odgrywają rolę najważniejszego partnera gospodarczego Węgier. RFN jest największym odbiorcą węgierskich produktów z udziałem ok. 30% w całości eksportu z Węgier, a równocześnie największym dostawcą na tamtejszy rynek. W przeciwieństwie do innych krajów EŚW – poza Czechami – bilans wymiany handlowej pomiędzy Węgrami i RFN jest korzystny dla strony węgierskiej, ponieważ niemieccy producenci przenieśli część produkcji na potrzeby rynku niemieckiego na Węgry.
2. Niemieckie przedsiębiorstwa stanowią największą grupę inwestorów na Węgrzech. Ich udział w całości zagranicznych inwestycji na Węgrzech wynosi ok. 30%. Sukces inwestorów z RFN wynika w głównej mierze z faktu, że zainteresowali się węgierskim rynkiem bardzo wcześnie i na dużą skalę, a w swoich staraniach byli wspierani przez niemieckie władze. Na zaangażowanie się niemieckich inwestorów na Węgrzech wpływa lokalizacja inwestycji w sąsiedztwie rozwijających się gospodarek europejskich, korzystne warunki inwestycyjne (np. względnie tania siła robocza), rozwinięta infrastruktura oraz prorynkowe działania rządu węgierskiego.
3. Niemieccy inwestorzy pozostaną kluczowym partnerem dla węgierskiej gospodarki, aczkolwiek ze względu na kryzys gospodarczy na Węgrzech i wzrost konkurencyjności sąsiednich gospodarek można spodziewać się mniejszego zaangażowania nowego kapitału z RFN. Napływ niemieckich inwestycji może być słabszy również ze względu na zakończenie prywatyzacji największych przedsiębiorstw i osiągnięcie pozycji dominującej na lokalnych rynkach (energetycznym, telekomunikacyjnym itd.). Dotychczasowe doświadczenia Budapesztu z niemieckimi inwestorami oraz korzyści wynikające z ich zaangażowania powodują, że napływ kapitału z Niemiec cały czas będzie postrzegany pozytywnie.

1. Niemieckie wsparcie dla przekształceń na Węgrzech

Silne związki gospodarcze pomiędzy Węgrami i Niemcami mają długą tradycję. Od początku lat 90. Niemcy silnie wspierały przemiany rynkowe na Węgrzech i inwestycje własnych firm. Władze federalne i landowe pełniły rolę doradczą dla Budapesztu w przygotowaniu odpowiedniego ustawodawstwa dotyczącego gospodarki, m.in. procedur związanych z procesami prywatyzacji czy inwestycji zagranicznych. Ponadto strona niemiecka organizowała liczne programy, w ramach których specjaliści z Niemiec reprezentujący przemysł, administrację państwową, związki zawodowe itd. prowadzili szkolenia na Węgrzech (m.in. program START dla małych i średnich przedsiębiorstw). Również od początku lat 90. niemieccy inwestorzy wykazywali duże zainteresowanie zaangażowaniem na Węgrzech. Od tamtego czasu wymiana handlowa pomiędzy tymi krajami i poziom inwestycji stale rośnie. Równoległe z prywatnymi przedsięwzięciami coraz częściej nawiązywane są kontakty na szczeblu regionalnym przy dużym zaangażowaniu władz samorządowych i lokalnych. Ze strony niemieckiej szczególne zainteresowanie węgierskim rynkiem wykazują władze i przedsiębiorcy z Bawarii oraz Badenii-Wirtembergii.

O zainteresowaniu niemieckich inwestorów rynkiem węgierskim decyduje kilka czynników. W pierwszym rzędzie wpływ na decyzje o ulokowaniu kapitału ma zdecydowanie prorynkowe i otwarte nastawienie władz sprzyjających zagranicznemu kapitałowi. Dodatkowo centralne w skali regionalnej położenie rynku węgierskiego otwiera dostęp do rynków sąsiednich państw dysponujących również wysokim potencjałem rozwojowym. Wreszcie nie bez znaczenia jest dostęp do taniej siły roboczej i dobrze

rozwinęta infrastruktura drogowa. Z kolei niemieckie przedsiębiorstwa mają na Węgrzech bardzo dobrą reputację, a ponadto gwarantują napływ nowoczesnych technologii oraz *know-how* w zarządzaniu. Ważnym ogniwem pośredniczącym w rozwoju niemieckich inwestycji na Węgrzech są Niemiecko-Węgierska Izba Przemysłowa i Handlowa, która reprezentuje interesy ponad 1000 przedsiębiorstw oraz węgierski oddział Federalnej Agencji Gospodarki Zagranicznej (Bundesagentur für Aussenwirtschaft).

2. Niemcy partnerem gospodarczym numer jeden

Od wielu lat Niemcy są dla węgierskiej gospodarki pod wieloma względami najważniejszym partnerem. Wymiana handlowa z Niemcami, które dominują w węgierskim imporcie i eksporcie, stanowi aż 28% (2006 r.) ogólnego bilansu handlu zagranicznego Węgier. Węgry należą do nielicznego grona państw, które mają od kilku lat dodatni bilans wymiany handlowej z Niemcami. Trend ten utrzymuje się od 1999 roku. Co prawda Niemcy nadal dominują w węgierskim handlu zagranicznym, ale ich rola słabnie od czasu przystąpienia Węgier do Unii Europejskiej. Obroty handlowe pomiędzy tymi państwami stale rosną, jednak tempo ich wzrostu jest wolniejsze od wzrostu ogólnej wartości handlu zagranicznego Węgier, w związku z czym udział Niemiec w całości obrotów maleje.

W 2006 roku wartość eksportu z Węgier do Niemiec wyniosła ponad 16 mld euro, co stanowiło niemal 27,5% całego węgierskiego eksportu. Niemcy mają podobny udział w węgierskim imporcie. Największą grupę produktów eksportowanych do Niemiec tworzą samochody i części motoryzacyjne (27,4%), maszyny oraz sprzęt elektroniczny – łącznie ponad 57% całości eksportu. Towary dostarczone w 2006 roku na Węgry z Niemiec miały wartość 15,9 mld euro i stanowiły 26,3% importu. Struktura importu jest podobna do eksportowej i dominują w niej wymienione wcześniej grupy produktów, w tym wyroby przemysłu motoryzacyjnego (26,3%) i chemicznego, w sumie dając 61,6% całości.

Bardzo duży udział obrotów realizowany jest przez podmioty zarejestrowane w trzech landach: Badenii-Wirtembergii, Bawarii i Nadrenii Północnej-Westfalii. Wspólnie pokrywają one 67% importu i 55% eksportu na Węgry, a najintensywniej na tym polu działa Bawaria (odpowiednio 26% i 27% udziału w całości niemieckiego importu i eksportu).

Natomiast pozycja Węgier w niemieckich obrotach handlowych jest niewspółmierna. Wartość towarów importowanych z Węgier stanowi 2,2% całości niemieckiego importu, co daje Węgom 17. pozycję wśród eksporterów do Niemiec. Pod względem eksportu Węgry plasują się na 15. pozycji wśród partnerów gospodarczych z udziałem 1,8% całości niemieckiego eksportu.

Bilans wymiany handlowej z Niemcami jest dodatni dla Węgier, co w dużej mierze wynika z faktu, że wytwarzane są tu półprodukty z przeznaczeniem na rynek niemiecki.

3. Budapeszt otwarty na inwestorów

Podobnie jak w przypadku wymiany handlowej, również w zakresie aktywności inwestycyjnej na Węgrzech niemieccy przedsiębiorcy odgrywają czołową rolę. Na węgierskim rynku działa ponad 7 tysięcy firm z zaangażowaniem niemieckiego kapitału. W 2006 roku wartość kapitału zainwestowanego od początku lat 90. sięgnęła 14,7 mld euro, co wynosi 30% wartości zagranicznych inwestycji na Węgrzech. Niemiecki kapitał zaangażowany jest we wszystkich ważnych gałęziach gospodarki (energetyka, przemysł, usługi). Największe niemieckie inwestycje były związane z procesami prywatyzacyjnymi w latach 90. i na przełomie wieków (telekomunikacja, elektroenergetyka). Jednocześnie niemieckie przedsiębiorstwa chętnie dokonywały tzw. inwestycji *green field* (motoryzacja, nowe technologie).

4. Energetyka w niemieckich rękach

Niemieckie koncerny są dominującymi podmiotami na szeroko pojętym rynku energetycznym. E.ON i RWE opanowały większość sektora elektroenergetycznego i gazowego, poza infrastrukturą przesyłową. Ekspansja niemieckich koncernów na Węgrzech była możliwa dzięki rozpoczętej w pierwszej połowie lat 90. prywatyzacji sektora. Główną część aktywów koncerny te zdobyły bezpośrednio poprzez udział w prywatyzacji, a resztę poprzez przejęcia uprzednio sprywatyzowanych spółek od innych podmiotów. Prywatyzacja sektora energetycznego nie wiązała się ze strony Budapesztu z obawami o zaangażowanie niemieckich inwestorów w tej strategicznej branży ze względu na dotychczas owocną współpracę i korzystną ocenę niemieckich koncernów.

E.ON jest właścicielem trzech z sześciu działających na Węgrzech regionalnych spółek dystrybucji energii elektrycznej (100%), dwóch spółek dystrybucji gazu ziemnego (99%), dwóch elektrowni i dwóch elektrociepłowni. Ponadto w 2006 roku E.ON kupił od koncernu MOL dwie spółki branży gazowej: MOL Gas Storage skupiającej wszystkie węgierskie magazyny o pojemności 3,2 mld m³, MOL Gas Trading oraz 50% PanRusGaz zajmującego się importem rosyjskiego gazu (*joint venture* z Gazpromem). Łącznie na Węgrzech E.ON dostarcza energię elektryczną 2,4 mln odbiorców, a gaz 600 tys. odbiorców.

Zaangażowanie RWE jest mniejsze, koncern jest drugim pod względem udziału podmiotem na węgierskim rynku elektroenergetycznym. RWE jest większościowym udziałowcem (55%) dwóch spółek dystrybucji energii oraz elektrowni (51%). Koncern dysponuje także znaczącymi pakietami udziałów w dwóch regionalnych dystrybutorach gazu (po 34%).

5. Branża motoryzacyjna opanowana przez Niemców

Duża część niemieckiego kapitału napływającego na Węgry lokowana jest w branży motoryzacyjnej i produkcji maszyn. Głównym inwestorem w tym zakresie jest firma Audi wchodząca w skład grupy Volkswagen, która należy do dwóch największych producentów pojazdów na Węgrzech. Do 2005 roku przedsiębiorstwo to przeznaczyło na inwestycje na Węgrzech 2,6 mld euro. Inni ważni inwestorzy to Knorr-Bremse (producent podzespołów kolejowych), Bosch czy ZF Friedrichshafen.

Poza wymienionymi koncernami do ważniejszych niemieckich inwestorów należy Deutsche Telekom, który jest spadkobiercą państwowej telekomunikacji, obecnie działającej pod nazwą Magyar Telekom. DT jest ponadto właścicielem największego operatora telefonii komórkowej T-Mobile, który obsługuje ok. 4,5 mln abonentów. Mocną pozycję na Węgrzech posiada również Siemens, który inwestuje w rozmaitych branżach, m.in. informatycznej, telekomunikacyjnej i odgrywa istotną rolę pod względem napływu nowych technologii.

Zainteresowanie niemieckich inwestorów rynkiem węgierskim wynika w głównej mierze z jego centralnej lokalizacji w regionie oraz dobrze rozwiniętej infrastruktury produkcyjnej i drogowej. Nie bez znaczenia była również otwartość węgierskich władz na zagranicznych inwestorów i względnie szybkie realizowanie założeń prywatyzacyjnych. Wraz z zakończeniem większości procesów prywatyzacyjnych zaangażowanie niemieckie stopniowo słabnie, ale Węgry nadal postrzegane są jako ważny rynek. Jednak na jego konkurencyjność negatywnie wpływa zły klimat polityczno-społeczny na Węgrzech i pozytywne zmiany w sąsiednich państwach.

Mariusz Bocian

WSPÓŁPRACA HANDLOWA I INWESTYCYJNA POLSKA–NIEMCY

1. Niemcy są dla Polski najważniejszym partnerem gospodarczym w regionie Europy Środkowo-Wschodniej. Polska zaś plasuje się na trzynastym miejscu w rankingu największych eksporterów w handlu zagranicznym Niemiec i na miejscu dziesiątym w rankingu importerów. Znaczne dysproporcje we współpracy gospodarczej wynikają z dominacji partnera niemieckiego w handlu zagranicznym Polski. Niemcy są również kluczowym inwestorem pod względem skumulowanej wielkości kapitału w formie bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Pod względem liczby przedsiębiorstw, w których zaangażowany jest kapitał zagraniczny, Niemcy są niekwestionowanym liderem. Najintensywniej bilateralna wymiana handlowa rozwijała się w tych sektorach, w których nastawione na eksport przedsiębiorstwa z udziałem kapitału niemieckiego, np. w handlu detalicznym i hurtowym, w sektorze bankowo-finansowym, przemyśle motoryzacyjnym, materiałach budowlanych, przemyśle spożywczym i chemicznym. Dla niemieckich inwestorów zaangażowanie kapitałowe w Polsce jest atrakcyjne przede wszystkim ze względu na możliwość zdobycia silnej pozycji na dużym rynku zbytu, obniżenia kosztów produkcji oraz zatrudnienia dobrze wykształconej kadry pracowniczej.
2. Obecność polskiego kapitału na rynku niemieckim jest zjawiskiem stosunkowo nowym. Skumulowana wartość polskich inwestycji bezpośrednich w Niemczech jest szacowana na około 500 mln euro, przy czym znaczący wpływ miała tutaj pojedyncza transakcja związana z inwestycjami koncernu paliwowego PKN Orlen. Mimo wysokiej dynamiki wzrostu inwestycji polskich firm za granicą, Niemcy nie są głównym krajem docelowym.
3. W przyszłości można oczekiwać, że struktura branżowa w wymianie handlowej pomiędzy Polską a Niemcami będzie w coraz większym stopniu przypominać współpracę pomiędzy krajami rozwiniętymi, gdzie dominującą formą jest handel między spółkami powiązаныmi kapitałowo, działającymi w tych samych gałęziach przemysłu w obu krajach. Dalsza ekspansja niemieckich przedsiębiorstw do Polski może zostać w najbliższym czasie wyhamowana, ze względu na zaostrzającą się konkurencję w pozyskiwaniu inwestorów zagranicznych w nowych krajach członkowskich oraz coraz większe inwestycje przedsiębiorstw amerykańskich i japońskich. Na wstrzymywanie decyzji inwestycyjnych coraz większy wpływ mają również takie czynniki, jak: wzrost kosztów pracy, zmniejszająca się dostępność pracowników w wieku produkcyjnym oraz bariery w postaci niekorzystnych rozwiązań prawnych, utrzymująca się słabo rozwinięta infrastruktura transportowa czy mało profesjonalne traktowanie inwestorów zagranicznych przez administrację państwową.
4. Z punktu widzenia Polski napływający niemiecki kapitał stał się ważnym źródłem finansującym inwestycje oraz zwiększającym poziom aktywności gospodarczej i zatrudnienia. Równocześnie zaangażowanie niemieckich firm w wybrane sektory gospodarki polskiej wiązało się z transferem technologii i nowoczesnych metod zarządzania, wymuszających procesy dostosowawcze przedsiębiorstw krajowych i zagranicznych działających w tej samej branży, co również należy uznać za zjawisko pozytywne. Mimo że kapitał niemiecki koncentrował się w wybranych branżach, trudno mówić o trwałej dominacji Niemców w tych sektorach.
5. Istotnym elementem strategii inwestycyjnych niemieckich przedsiębiorstw jest międzynarodowa ekspansja i dalsza rozbudowa koncernów, w mniejszym stopniu zaś przenoszenie produkcji i zakładów za granicę. W dłuższym okresie bezpośrednio inwestycje zagraniczne przyczyniają się do stabilizacji, a nawet wzrostu inwestycji oraz zatrudnienia w Niemczech, choć w krótszym czasie w wybranych sektorach (np. w przemyśle motoryzacyjnym) przenoszenie produkcji do krajów regionu EŚW powoduje likwidację zakładów produkcyjnych i redukcję zatrudnienia. Mimo nadal marginalnego udziału nowych państw UE w niemieckich bezpośrednich inwestycjach zagranicznych (BIZ) w porównaniu ze starymi krajami UE, można zaobserwować

(np. w przemyśle motoryzacyjnym) stopniową reorientację kierunków handlu i zmniejszanie się importu samochodów i części do Niemiec z takich państw, jak Francja, Włochy i Hiszpania na korzyść nowych państw członkowskich.

1. Niemcy najważniejszym partnerem gospodarczym Polski

Polsko-niemieckie stosunki gospodarcze wyróżniają się wysoką dynamiką od początku lat 90., choć należy wspomnieć, że bilateralną współpracę cechuje różny stopień intensywności powiązań handlowych i inwestycyjnych. Widoczna jest również asymetria w potencjałach i wielkości obu gospodarek na korzyść Niemiec.

Polska w 2006 roku należała do najważniejszych partnerów gospodarczych Niemiec z regionu Europy Środkowo-Wschodniej, jednak zajęła dopiero trzynaste miejsce wśród największych krajów-dostawców oraz była dziesiątym rynkiem docelowym dla niemieckich towarów z udziałami 2,8% niemieckiego importu oraz 3,2% eksportu¹. Z kolei w handlu zagranicznym Polski Niemcy są nieprzerwanie od lat 90. największym dostawcą towarów oraz największym odbiorcą. Odzwierciedleniem tego jest fakt, że na rynek niemiecki skierowane było około 1/3 polskiego eksportu, natomiast z Niemiec pochodziła równocześnie 1/4 polskiego importu. Udziały te od początku lat 90. pozostają na dość stabilnym poziomie i nie ulegają większym zmianom. Należy jednak zwrócić uwagę na postępujący wzrost wymiany handlowej Polski z pozostałymi krajami członkowskimi UE, przez co dynamika w obrotach w 2006 roku z Niemcami była niższa od średniego tempa wzrostu w obrotach globalnych².

W wymiarze regionalnym największymi partnerami gospodarczymi Polski są tzw. stare kraje związkowe, w szczególności Nadrenia-Westfalia, Bawaria, Badenia-Wirtembergia i Dolna Saksonia, których łączne obroty w handlu zagranicznym z Polską wynoszą około 54% globalnych obrotów Niemiec. Dla porównania udziały sześciu landów wschodnich w wymianie bilateralnej w 2006 roku kształtowały się na poziomie 16,5% globalnych obrotów Niemiec w handlu z Polską³. Ze względu na bliskość geograficzną, dawne powiązania gospodarcze oraz niską konkurencyjność towarów produkowanych we wschodnich Niemczech kraje regionu Europy Środkowo-Wschodniej są nadal tradycyjnymi rynkami zbytu. Dlatego też udziały wschodnich landów w wymianie handlowej z Polską są znacznie wyższe aniżeli ich zaangażowanie w handlu zagranicznym w skali całych Niemiec.

Tabela 1. Wymiana towarowa w okresie 2001–2006 w handlu zagranicznym Polski z Niemcami w mld euro⁴

	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Eksport	13,9	14,2	15,3	17,9	20,1	23,8
Import	13,5	16,1	14,7	17,4	19,9	23,9
Wartość obrotów	27,4	30,3	30,0	35,3	40,0	47,7
Saldo	+0,4	-1,9	+0,6	+0,5	+0,2	-0,1
Dynamika eksportu w %	15,8	19,0	8,5	17,0	12,3	18,0
Dynamika importu w %	6,3	10,6	3,5	18,6	14,3	19,1

Źródło: Ministerstwo Gospodarki, Statistisches Bundesamt

¹ Statistisches Bundesamt, Wiesbaden.

² Zob. szerzej: Ocena handlu zagranicznego Polski po trzech kwartałach 2006 r., Departament Analiz i Prognoz, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa grudzień 2006, s. 13-16.

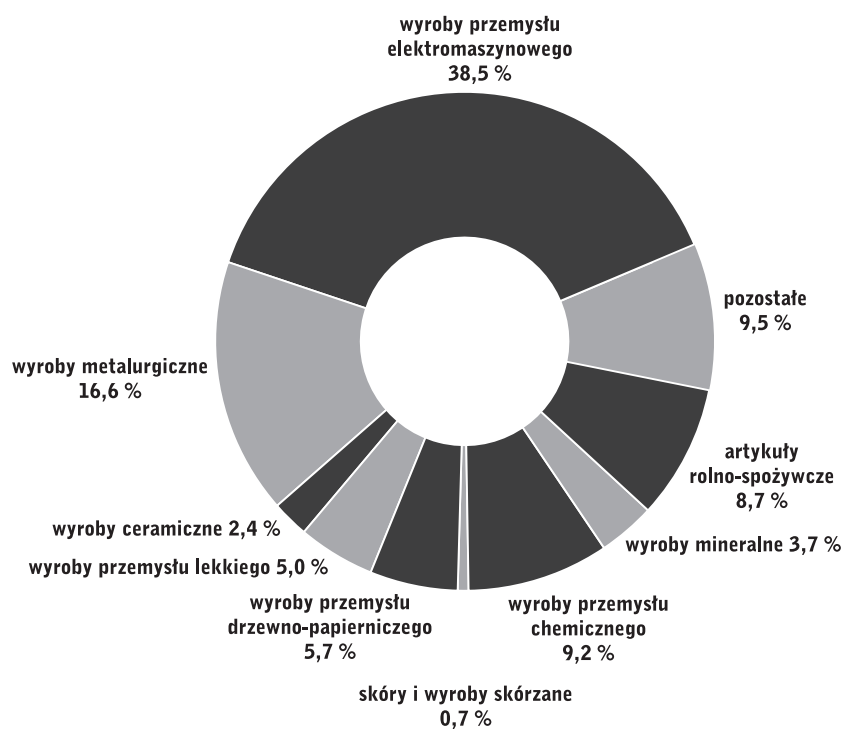
³ W 2006 roku udział landów wschodnich w handlu zagranicznym Niemiec wyniósł 7%.

⁴ Dane dotyczące polsko-niemieckiej wymiany handlowej według danych niemieckiego urzędu statystycznego – Statistisches Bundesamt nie pokrywają się ze statystykami GUS, co wynika przede wszystkim z różnic w klasyfikacji podmiotów i towarów uczestniczących w wymianie handlowej (wyższe progi statystyczne w Niemczech, brak rejestracji przywozu z Niemiec osób niebędących płatnikami podatku VAT, różnice w rejestracji materiałów do uszlachetnienia).

2. Branża motoryzacyjna siłą napędową polsko-niemieckiej wymiany handlowej

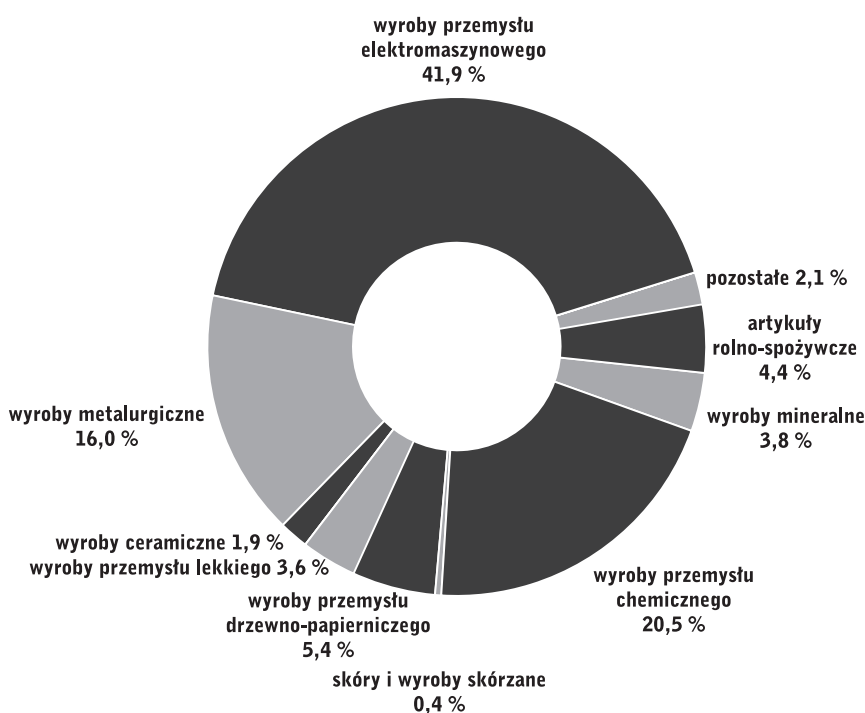
W strukturze branżowej w handlu zagranicznym Polski z Niemcami dominują wyroby gotowe, zaliczane do grupy towarów przemysłowych.

Rys. 1. Procentowy udział poszczególnych sekcji towarowych w eksporcie do Niemiec w 2006 r.



Źródło: Ministerstwo Gospodarki.

Rys. 2. Procentowy udział poszczególnych sekcji towarowych w imporcie z Niemiec w 2006 r.



Źródło: Ministerstwo Gospodarki.

Do najważniejszych towarów w wymianie handlowej pomiędzy Polską a Niemcami należą produkty z sektora motoryzacyjnego, czyli pojazdy samochodowe, akcesoria i części oraz silniki spalinowe tłokowe i części do głowic silników. Jest to wynik silnego zaangażowania się niemieckiego kapitału w ramach kooperacji przemysłowej poprzez utworzenie przedsiębiorstw zależnych, powiązanych kapitałowo z podmiotem dominującym⁵.

W polskiej ofercie eksportowej nadal duże znaczenie mają towary o niskim stopniu przetworzenia (wyroby metalurgiczne, wyroby przemysłu drzewno-papierniczego oraz przemysłu lekkiego i surowce). W tym sektorze kluczowym towarem eksportowym są meble.

Kolejną ważną pozycją po stronie polskiego eksportu są artykuły rolno-spożywcze. Akcesja Polski do UE umożliwiła pełną liberalizację przepływu artykułów rolniczych, w efekcie czego mieliśmy do czynienia ze skokową dynamiką obrotów w tym sektorze. W 2006 roku największy udział w polskim eksporcie rolnym miały zwierzęta żywe oraz artykuły pochodzenia zwierzęcego i roślinnego (mięso, produkty mleczne, warzywa i owoce) oraz różnego rodzaju artykuły gotowe (przetwory z mięsa, z warzyw i owoców).

Na uwagę zasługuje również wysoka dynamika w obrotach wyrobami przemysłu chemicznego (są to między innymi leki), choć zarówno w wymianie w ramach sektora wyrobów przemysłu elektromaszynowego i chemicznego Niemcy odnotowują dodatnie saldo w wymianie z Polską.

Pozytywnym zjawiskiem, świadczącym o coraz bardziej urozmaiconej i nowoczesnej strukturze polskiej oferty eksportowej jest szybki wzrost udziałów towarów zaliczanych do branż wysokiej techniki, takich jak odbiorniki telewizyjne, materiały fotograficzne i kinematograficzne oraz produkty farmaceutyczne.

3. Liczne inwestycje rozdrobnionego kapitału niemieckiego

Niemieckie inwestycje bezpośrednie w regionie Europy Środkowo-Wschodniej miały dotychczas marginalne znaczenie na tle najważniejszych odbiorców niemieckich BIZ, czyli krajów Unii Gospodarczo-Walutowej oraz USA. Na nowe państwa członkowskie przypada niecałe 6,3% inwestycji niemieckich, zaś na Polskę około 1,7%⁶.

Na podstawie szacunkowych danych, wartość skumulowanych niemieckich inwestycji w Polsce do końca 2005 roku wyniosła 12,3 mld euro, co stanowiło 16% wszystkich inwestycji zagranicznych ogółem. Przeważająca większość z nich miała charakter inwestycji typu *greenfield* (95,3 %), nieco ponad 4% to przejęcia oraz 0,3% – prywatyzacja. Taka struktura inwestycji jest zjawiskiem korzystnym, bowiem przedsięwzięcia typu *greenfield*, polegające przede wszystkim na tworzeniu nowych zakładów przez inwestorów zagranicznych niosą korzyści dla kraju goszczącego w postaci transferu nowych technologii, zwiększenia możliwości produkcyjnych oraz tworzenia nowych miejsc pracy⁷.

Do połowy lat 90. zainteresowanie działalnością inwestycyjną było względnie słabe. Dopiero w okresie 1996–1998 do Polski napłynął kapitał niemiecki w wysokości ponad 4,4 mld USD, co było związane między innymi z procesem prywatyzacji gospodarki polskiej. W latach 2000–2005 napływ kapitału niemieckiego kształtował się na wysokim poziomie (około 1–1,1 mld euro rocznie) za wyjątkiem okresu 2002–2003⁸. W 2005 roku napływ niemieckiego kapitału był rekordowy i wy-

⁵ Największym niemieckim inwestorem w branży motoryzacyjnej jest Volkswagen AG, który utworzył w Polsce osiem przedsiębiorstw zależnych, specjalizujących się w produkcji samochodów, akcesoriów motoryzacyjnych oraz świadczących usługi finansowe.

⁶ Dane za 2006 r.

⁷ Zob. szerzej, Mirecka E., Międzynarodowe przepływy czynników produkcji, w: Międzynarodowe Stosunki Gospodarcze, red. J. Rymarczyk, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2006, s. 110-111.

⁸ Zob. szerzej: K. Cisz, Polsko-niemieckie stosunki gospodarcze na tle współpracy z Unią Europejską, w: Niemcy w Unii Europejskiej, tom drugi, Implikacje dla Polski, red. M. A. Weresa, SGH, Warszawa 2004, s. 94.

niósł 1,5 mld euro, co stanowiło 1/5 wszystkich inwestycji bezpośrednich w danym okresie. Obecnie Niemcy są drugim największym inwestorem w Polsce, zaraz po Holandii, jednak pod względem liczby przedsiębiorstw z kapitałem zagranicznym Niemcy znajdują się na pierwszym miejscu⁹.

4. Inwestycje w tradycyjne branże związane z marką „Made in Germany”

Większość kapitału niemieckiego lokowana jest w handlu detalicznym i hurtowym (największy inwestor Metro AG – wartość inwestycji 1,5 mld USD)¹⁰, w sektorze bankowo-finansowym, przemyśle motoryzacyjnym, materiałach budowlanych, spożywczym i chemicznym.

Na rynku polskim jest również obecny koncern RWE Plus AG, który ma 85% udziałów w przedsiębiorstwie STOEN S.A. Warszawa, specjalizującym się w wytwarzaniu i dystrybucji energii elektrycznej (wartości inwestycji – 400 mln USD).

W przetwórstwie przemysłowym najatrakcyjniejszą branżą dla kapitału niemieckiego okazała się produkcja pojazdów mechanicznych, przyczep i naczip. Największym niemieckim inwestorem z branży motoryzacyjnej jest Volkswagen AG (wartość inwestycji – 873 mln USD), który równocześnie należy do ścisłego grona największych inwestorów niemieckich w Polsce.

W pośrednictwie finansowym najważniejszymi inwestorami są przedsiębiorstwa z sektora bankowego i ubezpieczeniowego, czyli główne banki niemieckie: Bayerische Hypo- und Vereinsbank (HVB – 1,34 mld euro), Commerzbank AG (646 mln euro), Deutsche Bank AG (320 mln euro), Dresdner Bank AG oraz Allianz AG (175 mln euro).

W latach 2005–2006 roku dominującą pozycję w napływie BIZ do Polski miały przedsiębiorstwa koreańskie, japońskie i amerykańskie¹¹. W 2005 roku wśród 15 największych przedsięwzięć znalazły się tylko dwa niemieckie projekty z branży motoryzacyjnej: firmy MAN Truck (92,7 mln euro) oraz Mahle (13,5 mln euro)¹².

Dla niemieckich inwestorów dotychczasowe zaangażowanie na rynkach Europy Środkowo-Wschodniej, w tym Polski, było atrakcyjne przede wszystkim ze względu na możliwość zdobycia silnej pozycji na nowych rynkach zbytu, obniżenia znacząco kosztów produkcji przy wykorzystaniu różnic m.in. w kosztach pracy oraz możliwość zatrudnienia dobrze wykształconej kadry pracowniczej. Równocześnie wysokie tempo wzrostu gospodarczego oraz szybka modernizacja gospodarek w tym regionie były dodatkowymi atutami przemawiającymi za tą lokalizacją. Jednak należy uwzględnić zmiany, które mogą w przyszłości wyhamować dynamikę napływu kapitału niemieckiego do Polski, jak chociażby znaczny wzrost wynagrodzeń pracowników przekładający się na wzrost kosztów pracy czy zmniejszająca się dostępność pracowników w wieku produkcyjnym w związku z postępującą migracją. Stąd też dotychczasowe motywy niemieckich inwestorów, takie jak dążenie do obecności na rynku polskim i obniżania kosztów produkcji, będą schodziły na dalszy plan. O wiele ważniejsze staną się czynniki związane z rozwojem kapitału ludzkiego, możliwością inwestowania w branże najbardziej zaawansowane technologicznie wraz z tworzeniem centrów naukowo-badawczych i usługowych.

⁹ Na podstawie danych PALiIZ z 2005 r. w Polsce funkcjonowało 251 przedsiębiorstw z kapitałem niemieckim. Są to firmy, które zainwestowały ponad 1 mln USD. Z kolei dane Bundesbanku wskazują, że liczba przedsiębiorstw z kapitałem niemieckim w Polsce jest o wiele wyższa, w 2005 r. było ich 908. Większość z nich stanowią małe i średnie przedsiębiorstwa.

¹⁰ Dane dotyczące największych inwestorów niemieckich – stan na 01.01.2005.

¹¹ Były to następujące firmy: amerykański Dell (największy producent komputerów na świecie), japoński Sharp (między innymi producent modułów do monitorów ciekłokrystalicznych) oraz koreańska Toshiba (producent telewizorów LCD). Łączna wartość zaangażowania kapitałowego w Polsce w 2006 r. wyniosła 383,7 mln euro.

¹² Zob. szerzej: Ministerstwo Gospodarki, Departament Analiz i Prognoz, Polskie Bezpośrednie Inwestycje Zagraniczne za granicą w 2005 roku, Warszawa, grudzień 2006 r., s. 20.

5. Polskie zaangażowanie inwestycyjne w Niemczech na niskim poziomie

W przypadku Niemiec mieliśmy w 2005 roku do czynienia ze zjawiskiem dezinwestycji, oznaczającym wycofanie kapitału do Polski w wysokości 60,7 mln euro¹³. Do 2005 roku skumulowana wartość polskich bezpośrednich inwestycji zagranicznych w Niemczech kształtowała się na poziomie 500 mln euro, przy czym patrząc na zestawienia największych inwestorów, znaczący wpływ na skumulowaną wartość miała pojedyncza transakcja związana z zakupem przez koncern PKN Orlen sieci stacji paliwowych w północnych Niemczech¹⁴.

Analizując zaangażowanie polskiego kapitału w Niemczech, należy wskazać na fakt, że większość polskich inwestorów stanowią firmy jednoosobowe¹⁵ oraz przedsiębiorstwa świadczące usługi budowlane (Budimex S.A, Kopex S.A., Polservice S.A). Nowym zjawiskiem jest obecność pojedynczych przedsiębiorstw z branży sanitarnej (Sanplast SA – 20 mln euro), chemicznej (Unimil SA – 17,5 mln euro, Boryszew SA – 5,5 mln euro, Selenia SA – 1 mln euro), informatycznej (ComArch SA – 9,5 mln euro), odzieżowej (Smyk – 1 mln euro), spożywczej i meblarskiej.

Filip Kamiński

¹³ Ujemny odpływ kapitału był wynikiem ujemnego salda obrotów kredytowych, na który największy wpływ miały spłaty kredytów udzielonych przez polskich inwestorów zagranicznym przedsiębiorstwom.

¹⁴ Zob. szerzej: I. Bil, F. Kamiński, Polskie przedsiębiorstwa na rynku niemieckim, w: Niemcy w Unii Europejskiej, tom drugi, Implikacje dla Polski, red. M. A. Weresa, SGH, Warszawa 2004, s. 203-226.

¹⁵ W 2006 r. zanotowano rekordową liczbę nowych rejestracji polskich firm w Niemczech – 43 700. Są to głównie przedsiębiorstwa jednoosobowe świadczące usługi na rynku niemieckim i pośrednio obchodzące zakaz świadczenia usług w ramach wynegocjowanych przez Niemcy okresów przejściowych.

SŁOWACJA OTWARTA NA NIEMIECKIE INWESTYCJE

1. Niemcy są dla słowackiej gospodarki najważniejszym partnerem w zakresie wymiany handlowej. Niemiecki rynek odbiera ok. 1/4 całości słowackiego eksportu, natomiast dostarcza 1/5 całości importu na Słowację. Na około 45% całości wymiany składają się produkty branży motoryzacyjnej i elektronicznej. Słowacko-niemiecka wymiana handlowa kształtuje się korzystnie dla Słowacji, która ma dodatni bilans, co zawdzięcza zlokalizowaniu tu przez niemieckie firmy produkcji półproduktów oraz inwestycji w branży motoryzacyjnej.
2. Niemcy na równi z Holandią dostarczają największą część zagranicznych inwestycji na Słowacji. Wartość inwestycji niemieckich przedsiębiorstw stanowi ok. 22% całości zainwestowanego na Słowacji kapitału zagranicznego. Największa część koncentruje się w branży motoryzacyjnej, energetyce, telekomunikacji, sektorze finansowym. Głównymi czynnikami wpływającymi na gotowość zaangażowania finansowego na Słowacji są przejrzysty system podatkowy z podatkiem liniowym, tania siła robocza oraz lokalizacja ułatwiająca eksport wytwarzanych produktów w regionie. Główna fala zagranicznych inwestycji, w tym z Niemiec, rozpoczęła się pod koniec lat 90. wraz z przejściem na Słowacji władzy przez liberalne ugrupowania prawicowe.
3. Niemcy nadal będą odgrywać rolę pierwszorzędного partnera gospodarczego Bratysławy. Wraz z rozwojem słowackiej gospodarki można spodziewać się wzrostu wymiany handlowej pomiędzy Niemcami i Słowacją. Chociaż główna fala procesów prywatyzacyjnych już minęła, to należy oczekiwać, że niemieccy inwestorzy nadal będą skłonni poszerzać swoją obecność na Słowacji, np. w branży motoryzacyjnej i energetyce poprzez nowe inwestycje (tzw. *green-field*). Szczególnym impulsem do dalszego zaangażowania ze strony niemieckich przedsiębiorców będzie przyjęcie przez Słowację wspólnej europejskiej waluty w 2009 roku. Niemieccy inwestorzy jako zaufany i sprawdzony partner, mający duży wpływ na wzrost słowackiej gospodarki mogą liczyć na przychyłność ze strony władz w Bratysławie.

1. Słowacja w cieniu Czech

Początki niemieckiej aktywności gospodarczej na terenie obecnej Słowacji datują się na przełom lat 80. i 90., kiedy Słowacja wchodziła jeszcze w skład jednego państwa z Czechami. Niemieckie władze centralne i landowe odegrały niepoślednią rolę w zmianie modelu gospodarczego w obu częściach składowych Czechosłowacji. Strona niemiecka zainteresowana zaangażowaniem gospodarczym starała się intensywnie wspierać Pragę i Bratysławę w zakresie przygotowania i realizacji założeń przekształcenia gospodarki.

Ówczesne niemieckie inwestycje i wymiana handlowa obejmowały jednak głównie zachodnią część Czechosłowacji. Na wschodnią część państwa – z niemieckiego punktu widzenia mniej istotną, bo słabiej rozwiniętą infrastrukturalnie, mniej zamożną – przypadła mniejsza część inwestycji. Częściowo stan ten zmienił się po podziale Czechosłowacji w 1993 roku. Niemniej jednak po tej dacie dla Niemiec Słowacja nadal pozostaje partnerem mniej istotnym niż Czechy. Głównie dotyczy to natężenia inwestycji zagranicznych, nie tylko niemieckich, które w okresie do 1998 roku miały ograniczony charakter, m.in. ze względu na sytuację polityczną na Słowacji. Pod względem wymiany

handlowej Niemcy były dla Słowacji istotnym partnerem, ale na równi z innymi państwami (Czechy, Austria), zaś w bilansie przeważał import produktów z Niemiec.

Znaczne ożywienie we współpracy zauważalne jest od końca lat 90. Jednym z głównych czynników skłaniających niemieckich inwestorów do zaangażowania się na Słowacji jest obowiązujący tam przejrzysty i prosty system podatkowy wprowadzony w 2004 roku: podatek liniowy ustalony na poziomie 19% oraz zniesienie podatku od dywidend. Za obecnością na Słowacji przemawia także tania i wykwalifikowana siła robocza, centralne położenie w regionie i bliskość zarówno rynków rozwojowych (nowych państw członkowskich UE, Ukrainy), jak i państw zachodnich oraz rozwój infrastruktury transportowej. O atrakcyjności Słowacji stanowi również stały wzrost zamożności i siły nabywczej słowackiego społeczeństwa przy jednoczesnym zachowaniu dalszego dużego potencjału rozwojowego. Duże znaczenie dla inwestorów odgrywa fakt członkostwa Słowacji w Unii Europejskiej, a z pewnością dalszym impulsem będzie przyjęcie przez Bratysławę unijnej waluty – euro. Ten krok wiązać się będzie ze zwiększeniem konkurencyjności i atrakcyjności Słowacji względem sąsiednich krajów, co przełoży się na większą liczbę zagranicznych inwestycji i wysokość wymiany handlowej.

2. Wyrównany bilans wymiany handlowej

Aktualnie strona niemiecka odgrywa rolę kluczowego partnera handlowego Słowacji. Niemcy są największym odbiorcą i dostawcą produktów na Słowację. Do Niemiec trafiło w 2006 roku 23,5% słowackiego eksportu. Ważną pozycję eksportową stanowią produkty przemysłu motoryzacyjnego, czyli pojazdy i podzespoły do ich produkcji, które dają ok. 38% wartości całego eksportu. Drugim ważnym sektorem dla słowackiego eksportu jest przemysł maszynowy, który dostarcza ok. 9% eksportowanych do Niemiec produktów. Podobnie w zakresie importu towarów Niemcy wiodą prym wśród partnerów gospodarczych Słowacji. Z Niemiec pochodzi ponad 20% całości słowackiego importu. Około 1/4 produktów dostarczonych na Słowację stanowią samochody i części motoryzacyjne. Obok branży samochodowej dla słowackiego importu ważny jest przemysł maszynowy i elektrotechniczny, których udział w imporcie wynosi odpowiednio ok. 11% i 6%.

W przypadku słowacko-niemieckiej wymiany handlowej na uwagę zwraca fakt, że Słowacja i Niemcy notują wyrównany bilans, podczas gdy bilans całej wymiany handlowej Słowacji jest dla niej niekorzystny. Na taki stan wpływ ma fakt, że niemieccy producenci ze względów finansowych część krajowej produkcji przenieśli właśnie na Słowację, która teraz dostarcza produkty i półprodukty na niemiecki rynek, jak ma to miejsce przykładowo w przypadku branży motoryzacyjnej.

3. Przemysł motoryzacyjny napędza gospodarkę Słowacji

Pod względem wysokości zainwestowanego kapitału Niemcy, na równi z Holandią, są najważniejszym partnerem Słowacji. Wysokość niemieckich inwestycji przekracza 4 mld euro, co stanowi około 22% całego zagranicznego kapitału. Na Słowacji obecnych jest ponad 400 przedsiębiorstw z niemieckim kapitałem, pośród których znajdują się również duże, światowe koncerny, jak Allianz, Deutsche Telekom, RWE, Siemens, Volkswagen.

Początek lat 90. charakteryzuje się mniejszym napływem inwestycji zagranicznych, które były głównie kierowane do zachodniej części Czechosłowacji. Po 1993 roku trend ten nie uległ zmianie, a nawet utrzymał się przez następne lata, co było wynikiem rządów Vladimira Mecziara, które spowodowały izolację polityczną oraz częściowo gospodarczą Słowacji. Dopiero po 1998 roku dokonano się ponowne otwarcie Słowacji na inwestorów zagranicznych. Odnotować tu należy duży przyrwyw inwestycji zagranicznych, w tym również znaczący wzrost niemieckiego zaangażowania w 2002 roku. Wówczas miała miejsce prywatyzacja znaczących przedsiębiorstw (np. w branży telekomunikacyjnej – zaangażowanie Deutsche Telekom), w rezultacie czego wartość zagranicznych inwestycji uległa podwojeniu, a w jeszcze większym stopniu wzrosło niemieckie zaangażowanie finansowe (z 1,22 mld do ponad 3 mld euro).

Niemiecki kapitał obecny jest w istotnych sektorach: energetycznym, motoryzacyjnym, telekomunikacyjnym, finansowym. Na szczególne wyróżnienie zasługują tu inwestycje w branży motoryzacyjnej za sprawą koncernu Volkswagen, który należy do trzech (obok PSA i KIA) największych producentów samochodów na Słowacji. Swoje zakłady ulokowały tu również niemieckie przedsiębiorstwa zajmujące się produkcją podzespołów samochodowych, części zamiennych i wyposażenia.

Widoczna jest również obecność niemieckich przedsiębiorstw w sektorze energetyczno-paliwowym, aczkolwiek nie odgrywają na tym rynku kluczowej roli, jak to ma miejsce w sąsiednich państwach. E.ON i RWE dysponują mniejszościowymi pakietami (po 49%) w dwóch regionalnych dystrybutorach energii (odpowiednio ZSE i VSE). E.ON jest wraz z Gas de France członkiem konsorcjum będącym mniejszościowym udziałowcem (49%) słowackiego monopolisty w zakresie przesyłu, magazynowania i sprzedaży gazu na Słowacji.

Mniejsze zaangażowanie niemieckich firm odnotowuje się w zakresie bankowości i ubezpieczeń. Wśród banków dominują konkurenci niemieckich instytucji. Inaczej przedstawia się sytuacja w sektorze ubezpieczeń, gdzie niemiecki Allianz opanował ok. 1/3 rynku. Podobnie silną pozycję w telekomunikacji ma Deutsche Telekom.

Poza największymi niemieckimi koncernami z Niemiec na Słowacji zaangażowało się również wiele przedsiębiorstw średniego szczebla – w przemyśle metalurgicznym i chemicznym oraz w usługach. O zainteresowaniu niemieckich inwestorów słowackim rynkiem przesądza przede wszystkim przejrzysty i prosty system podatkowy, duży potencjał i popyt miejscowego rynku oraz jego lokalizacja. Ważnym impulsem dla inwestorów było wstąpienie Słowacji do Unii Europejskiej, a w przyszłości dodatkowym czynnikiem będzie z pewnością przyjęcie wspólnej waluty, co dodatkowo zwiększy konkurencyjność Słowacji w regionie. Na pozytywną ocenę możliwości inwestycyjnych wpływ będzie miała postawa władz w Bratysławie (rząd Roberta Fico), które wbrew wcześniejszym obawom nie podjęły działań niekorzystnych dla inwestorów. Natomiast niemieccy inwestorzy z pewnością nadal będą dobrze postrzegani przez władze Słowacji, dla których wzrost inwestycji jest jednym ze sposobów na zapewnienie dynamicznego rozwoju gospodarki, a jednocześnie dającym możliwość niwelowania bezrobocia (9%).

Mariusz Bocian

INWESTYCJE NIEMIECKIE NA LITWIE, ŁOTWIE I W ESTONII

1. Znaczący napływ inwestycji niemieckich do krajów bałtyckich nastąpił dopiero wraz z zaawansowaniem procesu negocjacji Litwy, Łotwy i Estonii z UE, a przede wszystkim po wstąpieniu do Unii w roku 2004. Uwaga kapitału niemieckiego koncentruje się przede wszystkim na Litwie, która jest największym państwem w regionie, a także na Łotwie, z którą Niemcy łączy wspólnota historyczna i kulturowa. Estonia zdominowana jest przez kapitał skandynawski, który jako pierwszy dokonał ekspansji na rynki bałtyckie i opanował najszybciej rozwijające się sektory gospodarek tych państw.
2. Choć w krajach bałtyckich rejestruje się obecnie duża liczba spółek z kapitałem niemieckim, są to przede wszystkim średnie i małe firmy. Dla potężnego niemieckiego biznesu rynki państw bałtyckich nawet połączone są zbyt małe i położone nieco peryferyjnie. Brak dobrej infrastruktury tranzytowej – przede wszystkim kolei – ogranicza ekspansję biznesu niemieckiego na Wschód *via* kraje bałtyckie.
3. Niemieccy inwestorzy na rynku bałtyckim pozytywnie oceniają swoją obecność w regionie – bałtyccy partnerzy darzeni są zaufaniem. Obawę inwestorów mogą w najbliższym czasie wzbudzać ujawniające się obecnie tendencje kryzysowe w gospodarce państw bałtyckich, w tym gwałtownie narastająca – przede wszystkim na Łotwie – inflacja. Średni i mali inwestorzy niemieccy mogą stanąć przed koniecznością wycofania się z rynku bałtyckiego. Szansą na zwiększenie zainteresowania firm niemieckich będzie rozwój projektów o charakterze regionalnym, wykraczających poza obszar samych krajów bałtyckich – przede wszystkim w energetyce i transporcie.

1. Kraje bałtyckie – atrakcyjni partnerzy dla niemieckich inwestorów

Pomiędzy Niemcami a krajami bałtyckimi istnieje szczególnie dobry klimat do rozwijania stosunków handlowych i wzajemnych inwestycji. Więzy historyczne, szacunek dla podobnych wartości, w tym etosu pracy sprawiają, że dla inwestorów niemieckich kraje bałtyckie są naturalnym obszarem do ekspansji gospodarczej. W ocenie niemieckich biznesmenów region ten zajmuje obecnie drugie, po Ukrainie, miejsce pod względem atrakcyjności¹. Jednym z istotniejszych czynników zainteresowania niemieckiego kapitału państwami bałtyckimi jest fakt, iż w ostatnich latach był to region o najszybszym wzroście gospodarczym w Europie². Niemieccy biznesmeni doceniają wykwalifikowaną kadrę pracowniczą znającą języki obce (w tym popularny tu język niemiecki) oraz lokalne ustawodawstwo wspierające zagranicznych inwestorów.

Władze państw bałtyckich prowadzą politykę ukierunkowaną na przyciąganie inwestorów, zwłaszcza z Europy Zachodniej. Zachodni inwestorzy są postrzegani jako pewni partnerzy, skupieni na osiągnięciu celów biznesowych, podczas gdy np. biznes rosyjski wykazuje podatność na zmiany klimatu politycznego pomiędzy państwami bałtyckimi a Rosją. Szansą dla inwestorów zagranicznych było uruchomienie na początku lat 90. procesów prywatyzacyjnych. Wykorzystały ją przede wszystkim państwa skandynawskie, które jako pierwsze rozpoczęły współpracę z krajami bałtyckimi, tworząc tak ważne sektory gospodarki, jak sektor bankowy i rynek usług finansowych, telekomunikację i IT. Należy podkreślić, że inwestycje niemieckie cieszą się przychylnością władz państwowych i lokalnych w krajach bałtyckich. Marka niemieckich producentów darzona jest uznaniem i zaufaniem – co zapewnia niemieckim producentom zbyt na produkty w regionie bałtyckim (głównie samochody,

¹ Wedle opracowania *Going International 2007* Deutscher Industrie- und Handelskammertag (DIHK).

² Od wstąpienia do UE w roku 2004 kraje bałtyckie odnotowują najwyższy wzrost gospodarczy w UE, w tym przede wszystkim Łotwa, zajmująca od 3 lat pierwsze miejsce (z PKB na poziomie 11,9% w 2006 r. przy średniej europejskiej na poziomie 2,9%) i wymieniana tuż po niej Estonia (11,4%).

sprzęt mechaniczny i elektryczny oraz produkty chemiczne). Ubocznym efektem popularności wyrobów niemieckich jest utrzymujący się ujemny bilans handlowy krajów bałtyckich w relacjach z Niemcami.

Mimo dobrego klimatu inwestycyjnego biznesmeni niemieccy mają świadomość ograniczonych rozmiarów rynków bałtyckich i ich peryferyjnego położenia. Kraje bałtyckie przyciągają przede wszystkim średnich i małych inwestorów niemieckich. Ekspansję potężnego biznesu ogranicza brak nowoczesnej infrastruktury kolejowej łączącej kraje bałtyckie i pozwalającej na transport towarów w kierunku pobliskiego regionu Sankt Petersburga i utrzymujące się kolejki tirów na wschodnich granicach Łotwy i Estonii.

2. Stan współpracy bałtycko-niemieckiej – obiecujące początki, stały wzrost

Biznes niemiecki długo wykazywał nieufność wobec inwestowania w państwach bałtyckich. Współpracę niemiecko-bałtycką zaktywizowało zaawansowanie procesu negocjacyjnego krajów bałtyckich z UE w latach 2000–2004. Przełomem stało się samo przystąpienie Litwy, Łotwy i Estonii do Unii w 2004 roku. Od tego czasu zarówno relacje handlowe, jak i napływ obustronnych inwestycji odnotowują stały wzrost.

Relacje pomiędzy biznesem niemieckim i bałtyckim uporządkowało powołanie w 2004 roku Niemiecko-Bałtyckiej Izby Handlowej, która aktywizuje współpracę przedsiębiorców niemieckich z partnerami bałtyckimi przede wszystkim w sektorach takich, jak: rynek nieruchomości, budownictwa, energetyki, ochrony środowiska i utylizacji odpadów. Wciąż niewielki w nich udział ma kapitał niemiecki, w tej grupie prymat należy wciąż do firm skandynawskich. Znaczącą w skali regionu inwestycją biznesu niemieckiego było przejęcie udziałów w bałtyckich spółkach z sektora gazowego przez E.ON Ruhrgas. Niemiecka firma współpracowała przy tym z gazowym monopolistą w regionie – rosyjskim koncernem Gazprom. Obie firmy wykorzystały okazję, jaką były procesy prywatyzacyjne trzech bałtyckich spółek-monopolistów, strategicznych dla gospodarek Litwy, Łotwy i Estonii, zajmujących się dystrybucją gazu i nabyły największe pakiety akcji:

- w Lietuvos Dujos (Litwa) – E.ON Ruhrgas International AG kupił 38,9%, OAO Gazprom – 37,1%;
- w Latvijas Gaze (Łotwa) – E.ON Ruhrgas International AG – 47,2%, OAO Gazprom – 34,0%;
- w Eesti Gas (Estonia) – OAO Gazprom – 37,0%, E.ON Ruhrgas International AG – 33,6%.

Kolejne znaczące firmy niemieckie, których inwestycje w obszarze bałtyckim mają zasięg regionalny, to bank Nord/LB i grupa ubezpieczeniowa ERGO.

2.1. Litwa–Niemcy

Litwa ma dla Niemiec główne znaczenie jako największy rynek w regionie, najmniej spenetrowany przez konkurencyjnych inwestorów skandynawskich. Na Litwie działa obecnie 440 firm z kapitałem niemieckim³. Niemcy są obecnie 4. inwestorem zagranicznym na Litwie⁴. Inwestycje niemieckie na Litwie w 2006 roku wyniosły 739,2 mln euro, zaś w 2007 roku – 808,7 mln euro⁵.

Wśród największych niemieckich inwestorów na Litwie znajduje się E.ON Ruhrgas. Pozycję inwestora strategicznego ma też bank Nord/LB Lietuva, który stał się trzecim co do wielkości bankiem na Litwie. Wśród głównych inwestorów niemieckich znalazły się też Siemens AG, grupa ERGO, fabryka rowerów Panther i producent naczip Schmitz Cargobull. Niemcy inwestują również w handel, produkcję tekstyliów i rynek nieruchomości.

³ www.stat.gov.lt; dane z 2007 r.

⁴ Na 1. miejscu jest Polska, po inwestycji PKN Orlen w litewskim koncernie naftowym Mazeikiu nafta, na 2. Dania, na 3. Szwecja.

⁵ Dane Lietuvos Statistikos Departamentas.

Handel pomiędzy Litwą a Niemcami stanowi połowę wymiany handlowej Niemiec z trzema krajami bałtyckimi – w 2006 roku obroty handlowe wyniosły ponad 3,254 mld euro. Litwa odnotowuje ujemne saldo w handlu z Niemcami (-1,3 mld euro). Eksport niemiecki na Litwę wynosił 2,281 mld euro, gdy tymczasem litewski do Niemiec 973 mln euro.

Litwa eksportuje do Niemiec przede wszystkim tekstylia, drewno i produkty z drewna, artykuły spożywcze. Kupuje przede wszystkim niemieckie samochody, maszyny i urządzenia mechaniczne, produkty chemiczne, tekstylia, metale i wyroby metalowe.

2.2. Łotwa–Niemcy

Niemcy powiększają stale obecność swojego kapitału na Łotwie, jednak wciąż są dopiero na 6. miejscu wśród inwestorów na Łotwie. Do połowy 2007 roku władze Łotwy zarejestrowały aż 1073 łotewsko-niemieckich *joint venture*, co sugeruje, że są to przeważnie małe firmy. Inwestycje niemieckie w 2006 roku wyniosły 630,7 mln euro⁶.

Wśród największych inwestorów niemieckich są: Vereins-und Westbank, E.ON Ruhrgas, Ce-beteiligungs-GmbH, P-d Glasseiden Oschatz GmbH, Vitrolan Textilglas GmbH, ERGO, Fishfriends Corp., KNAUF.

Niemcy są w grupie najważniejszych partnerów handlowych Łotwy. Z Niemiec Łotwa importuje najwięcej – 14,99% krajowego importu⁷. Są to pojazdy, sprzęty i urządzenia mechaniczne oraz elektryczne, metale i artykuły metalowe, a także produkty chemiczne. Bilans handlowy Łotwy w relacjach z Niemcami jest ujemny (-933,9 mln euro w 2006 r.) Niemcy znajdują się dopiero na 4. miejscu wśród odbiorców łotewskiej produkcji (jedynie 8,91% łotewskiego eksportu) – 472,6 mln euro. Eksport Niemiec na Łotwę wyniósł 1,406 mld euro. Najczęściej Niemcy importują z Łotwy drewno i produkty na bazie drewna, metale i artykuły metalowe, pojazdy i tekstylia.

2.3. Estonia–Niemcy

Estonia oferuje inwestorom najlepsze warunki – proinwestycyjną politykę podatkową, ułatwienia przy zakładaniu firm. Niemcy są jednak dopiero na 8. miejscu wśród inwestorów. Inwestycje niemieckie stanowią 2% wszystkich inwestycji zagranicznych w tym kraju (pierwsze miejsca zajmują Szwedzi i Finowie) i w 2006 roku wyniosły 188,2 mln euro⁸.

W Estonii zarejestrowano 436 spółek z kapitałem niemieckim⁹. Wśród największych firm z udziałem kapitału niemieckiego są: ERGO Kindlustus i ERGO Varahaldus, Liedl Eesti, Orica, Nordic Jetline, Tallinna Prügila, Elme Messer Gaas, Oiltanking Tallinn ning Dold Puidutööstus, E.ON Ruhrgas. Niemcy inwestują głównie w przetwórstwo, transport, handel, usługi komunikacyjne, nieruchomości. Obroty handlowe pomiędzy Estonią a Niemcami w 2006 roku wyniosły 1,67 mld euro, przy czym eksport estoński do Niemiec wyniósł 377 mln euro, zaś import z Niemiec 1,3 mld euro. Estonia ma więc ujemny bilans handlowy (-923 mln euro). Niemcy sprzedają w Estonii przede wszystkim maszyny i urządzenia, samochody, produkty chemiczne, metale i produkty metalowe. Importują maszyny i urządzenia, drewno, metale i produkty metalowe oraz tekstylia.

3. Perspektywy współpracy – pod presją narastającego kryzysu gospodarczego

W najbliższym czasie niemieccy biznesmeni odczuwają negatywne skutki uwidaczniających się w ostatnim roku tendencji kryzysowych w gospodarkach krajów bałtyckich. Gwałtownie postępujący wzrost inflacji, zwiększanie się kosztów pracy wynikające z trudności ze znalezieniem pracowników,

⁶ Dane Lursoft.

⁷ Kolejne kraje to: 2. Litwa 12,35%, 3. Rosja 10,7%, 4. Estonia 7,21%. Dane Centralnego Biura Statystycznego Łotwy z pierwszego kwartału 2007 roku.

⁸ Za Eesti Pank.

⁹ Dane ze stycznia 2007 r.

może spowodować odpływ inwestycji zagranicznych, zwłaszcza w grupie przedsiębiorstw średnich i małych, a tych z kapitałem niemieckim jest większość.

Niemcy są zainteresowani swą obecnością na rynku bałtyckim postrzeganym coraz częściej także jako przyszłościowa platforma do ekspansji w kierunku Sankt Petersburga. Wymaga to inwestycji w sektorze transportowym, w tym zwłaszcza powstania linii kolejowej Berlin–Sankt Petersburg. Kraje bałtyckie dostrzegają w tym swoją szansę na utrzymanie niemieckich inwestorów. Rząd litewski zaoferował stronie niemieckiej w październiku 2007 roku przyłączenie się do projektu Rail Baltica – linii kolejowej łączącej trzy kraje bałtyckie i Polskę – oferta dotyczy niemieckiej spółki Deutsche Bahn. Spółka ta wyraża też zainteresowanie nabyciem akcji Kolei Estońskich.

W krajach bałtyckich istnieje również potencjał rozwoju sektora gazowego, przede wszystkim na Łotwie. Władze tego kraju dążą do poszerzenia możliwości magazynowania gazu na potrzeby regionu bałtyckiego – dobudowania kolejnego podziemnego zbiornika gazu¹⁰. Wedle propozycji władz łotewskich, mógłby on stanowić element zintegrowany z rosyjsko-niemieckim projektem budowy gazociągu Nord Stream¹¹. Mogłoby to wiązać się z inwestycjami firm niemieckich (obok rosyjskich) zaangażowanych w budowę tego gazociągu, tj. E.ON i BASF. Jednak deklarowany przez rządy pozostałych państw bałtyckich negatywny stosunek wobec szlaku Nord Stream przebiegającego po dnie Bałtyku utrudnia rozwijanie podobnych pomysłów. Mogłyby one nabrać realniejszych kształtów, gdyby krajom bałtyckim udało się uzyskać wsparcie ze strony Unii na przeprowadzenie trasy Nord Stream drogą lądową przez terytoria swych państw.

Joanna Hyndle

¹⁰ Na Łotwie istnieje jedyny w regionie zbiornik gazu w miejscowości Incukalna. Plany budowy kolejnego dotyczą miejscowości Doble.

¹¹ Na złożoną w maju 2007 roku przez premiera Łotwy Aigarsa Kalvītisa propozycję rosyjski koncern Gazprom dał odpowiedź negatywną, co pozostawało zapewne nie bez związku z potwierdzonymi wspólnie w tym samym czasie obiekcjami trzech krajów bałtyckich wobec projektu Nord Stream.

NIEMCY I RUMUNIA – HARMONIJNA WSPÓŁPRACA

1. Niemcy są dla Rumunii jednym z ważniejszych partnerów gospodarczych, zarówno pod względem obrotów handlowych, jak i inwestycji. Na rynku rumuńskim zaangażowane są głównie małe i średnie niemieckie firmy, a najważniejsze obszary inwestycji to energetyka, przemysł samochodowy oraz handel detaliczny. Warto też zwrócić uwagę, że rumuńsko-niemieckie relacje handlowe nabrały przyspieszenia od początku 2000 roku, kiedy reformy gospodarcze w Rumunii zaczęły przynosić pierwsze efekty i rozpoczął się w tym kraju dynamiczny wzrost gospodarczy.
2. Niemieckie zaangażowanie w rumuńską gospodarkę widoczne jest również na płaszczyźnie politycznej. Władze w Berlinie były i są aktywnie zaangażowane m.in. w projekty współpracy technicznej mające na celu rozwój gospodarki rynkowej w Rumunii. Wśród inicjatyw politycznych należy też wymienić utworzenie w 2001 roku strategicznego rumuńsko-niemieckiego partnerstwa gospodarczego, którego rezultatem są wspólne sektorowe grupy robocze. Realizując projekty służące rozwojowi gospodarczemu Rumunii, zwłaszcza w sektorze małych i średnich przedsiębiorstw, Niemcy ułatwiają jednocześnie nawiązywanie kontaktów pomiędzy firmami rumuńskimi i niemieckimi.
3. Z uwagi na: wejście Rumunii do Unii Europejskiej, dotychczasową dynamikę rozwoju wzajemnych relacji gospodarczych (zwłaszcza w odniesieniu do wymiany handlowej), jak również znaczącą obecność niemieckich inwestorów w tym kraju, można się spodziewać, że rola Niemiec jako jednego z najważniejszych partnerów gospodarczych zostanie w najbliższym okresie zachowana, a niewykluczone, że wraz z utrzymującym się wciąż wysokim wzrostem gospodarczym w Rumunii również wzmocniona.

1. Współpraca polityczna drogą do ekspansji w gospodarce

Obecność Niemiec w rumuńskiej gospodarce jest skorelowana z kontaktami politycznymi. Już od połowy lat 90. władze niemieckie zaangażowane były w realizację programu pomocy dla rządu rumuńskiego, którego celem było stworzenie w Rumunii ram gospodarki rynkowej i przystosowania do wymogów rynków międzynarodowych. Rezultatem tych działań było zawarcie szeregu umów międzyrządowych o tzw. współpracy technicznej (konsultacje, szkolenia, granty itp.), w których istotne były kwestie związane z rozwojem rolnictwa oraz kształcenia zawodowego siły roboczej. Poza pomocą w postaci konsultacji niemieckich specjalistów w poszczególnych dziedzinach, Niemcy oferowały także ograniczoną pomoc finansową w postaci kredytowania niektórych projektów obejmujących wymienione zagadnienia. W 2001 roku doszło do stworzenia strategicznego rumuńsko-niemieckiego partnerstwa gospodarczego, której reprezentantem stała się wspólna międzyrządowa Rada Rumuńsko-Niemieckiej Współpracy Gospodarczej. Instytucja ta pracowała z wykorzystaniem ośmiu grup roboczych podzielonych według sektorów (energia, współpraca przemysłowa i inwestycje, handel, rolnictwo, turystyka, komunikacja i IT, finanse i bankowość, legislacja i podatki). Główna aktywność Rady przypadła na okres 2001–2004, kiedy w Rumunii dokonał się przełom w wychodzeniu z zapaści gospodarczej lat 90.¹ Obecnie wzajemne relacje gospodarcze należy uznać za intensywne, a mogą one ulec pogłębieniu ze względu na postępującą integrację Rumunii z UE, rosnącą obecność inwestorów niemieckich w Rumunii, jak również widoczną aktywność szeregu rządowych

¹ Później przestały pojawiać się informacje o jej aktywności, co może oznaczać, że wygaszono jej działalność.

i pozarządowych instytucji niemieckich², których celem jest wspieranie rozwoju ekonomicznego w Rumunii bądź nawiązywanie kontaktów pomiędzy niemieckimi i rumuńskimi przedsiębiorcami.

2. Wymiana handlowa – dynamicznie wzrastają obroty i rumuński deficyt handlowy

Jednocześnie wraz ze wzrostem gospodarczym uległo przyspieszeniu tempo wzrostu wymiany handlowej. Między rokiem 2000 a 2006 Rumunia zanotowała ponad dwukrotny wzrost eksportu swoich towarów do Niemiec i ponad trzykrotny wzrost importu. O znaczeniu Niemiec dla Rumunii świadczy fakt, że państwo to jest drugim po Włoszech partnerem w zakresie eksportu i pierwszym pod względem importu. Z drugiej strony, pozycja Rumunii w wymianie handlowej Niemiec jest niewspółmierna, ponieważ eksport do Rumunii stanowi jedynie 0,60% ogółu niemieckiego eksportu (25 miejsce), a import 0,55% ogółu importu (28 miejsce). Ze względu na wciąż zwiększającą się dynamikę wzrostu wymiany handlowej można się jednak w najbliższej przyszłości spodziewać, że pozycja Rumunii w wymianie gospodarczej Niemiec stopniowo wzrośnie. Podobnie jak ma to miejsce w większości krajów Europy Środkowo-Wschodniej, bilans wymiany handlowej z Niemcami jest dla Rumunii niekorzystny i pomimo wzrostu wartości obustronnej wymiany deficyt po stronie rumuńskiej z roku na rok się pogłębia.

Głównymi towarami importowanymi z Niemiec do Rumunii są maszyny i sprzęt elektroniczny (ok. 30% ogółu importu) oraz środki transportu (ok. 24,7%). W dalszej kolejności Rumunia sprowadza produkty metalowe (8,7%), chemiczne (8,3%) oraz kauczuk i tworzywa sztuczne (8,18%). Natomiast rumuńskie przedsiębiorstwa eksportują do Niemiec przede wszystkim tekstylia (31,41%) oraz maszyny i sprzęt elektroniczny (21,2%). Nieco mniejsze znaczenie mają środki transportu (18,8%) oraz produkty metalowe (10%).

3. Inwestycje bezpośrednie – głównie małe niemieckie firmy

Kapitał niemiecki zajmuje czołowe miejsce pod względem napływu inwestycji bezpośrednich do Rumunii, choć jego struktura odbiega nieco od pozostałych inwestycji zagranicznych w tym kraju. Pod względem łącznej wartości napływu kapitału w latach 1991–2005 Niemcy zajmują dopiero 4. miejsce po Holandii, Austrii i Francji. Z drugiej strony, chociaż niemiecki kapitał zainwestował w tym okresie w Rumunii bezpośrednio 2,3 mld euro, to jednak zdecydowana większość tych inwestycji (ok. 90%) wyniosła poniżej 50 tys. euro. Oznacza to, że Rumunia jako cel inwestycyjny cieszy się przede wszystkim zainteresowaniem małych i średnich niemieckich przedsiębiorców. W rezultacie na terenie Rumunii zarejestrowanych jest obecnie aż 14 214 spółek z udziałem kapitału niemieckiego i pod względem liczby ustępują one jedynie zarejestrowanym spółkom z kapitałem włoskim.

Tak duże zainteresowanie inwestycjami w Rumunii ze strony mniejszych przedsiębiorców niemieckich wynika najprawdopodobniej z dwóch czynników. Pierwszym z nich jest wielowiekowa obecność w Siedmiogrodzie mniejszości niemieckiej, która w dużej części (ok. 0,5 mln osób) z przyczyn politycznych wyemigrowała tuż po II wojnie światowej, a następnie w latach 70. do Republiki Federalnej Niemiec (przede wszystkim do Bawarii). Drugi czynnik sprzyjający napływowi niemieckiego kapitału wynika z obecności w RFN licznej rumuńskiej emigracji zarobkowej. Wśród przyczyn

² Wśród nich należy wymienić m.in. Niemieckie Towarzystwo Współpracy Technicznej (GtZ), Niemieckie Towarzystwo Inwestycji i Rozwoju (DEG) czy Niemiecko-Rumuńską Izbę Handlowo-Przemysłową (DR AHK).

czysto gospodarczych należy wymienić niskie koszty pracy, politykę podatkową rządu rumuńskiego (wprowadzenie w 2005 roku podatku liniowego, liczne ulgi i zwolnienia dla inwestorów), jak również wielkość rynku i położenie ułatwiające ekspansję na Bałkanach i wokół Morza Czarnego. Zainteresowanie rynkiem rumuńskim zwiększało się wraz z postępem w procesie akcesji tego kraju do UE, która nastąpiła 1 stycznia 2007 roku.

4. Najważniejsze firmy niemieckie na rynku rumuńskim

Wymienione czynniki powodują, że pomimo widocznej przewagi mniejszych inwestycji, Rumunia stanowi również obiekt zainteresowania dużych niemieckich koncernów. W klasyfikacji 100 największych inwestorów pod względem zainwestowanego kapitału, prowadzonej przez Rumuńską Agencję Inwestycji Zagranicznych (ARIS), wymienionych jest 10 niemieckich firm. Biorąc pod uwagę zainwestowany kapitał, za najbardziej aktywnych inwestorów należy uznać niemiecką sieć handlową Kaufland (8 miejsce na liście), producentów części samochodowych (Continental, Schaeffler) oraz przede wszystkim koncern energetyczny E.ON, który w Rumunii został zwycięzcą dwóch dużych przetargów prywatyzacyjnych. Pierwszym przejętym przez E.ON rumuńskim przedsiębiorstwem państwowym była spółka dystrybucji energii Electrica Moldova, w której E.ON zyskał 51% udziałów za sumę 100 mln euro, drugim zaś spółka dystrybucji gazu Distrigaz Nord, przejęta również w 2005 roku za sumę 303 mln euro.

Na uwagę zasługuje natomiast stosunkowo słaba obecność niemieckich firm w sektorze bankowym, który zdominowany jest głównie przez banki austriackie i włoskie. Obecny jest jedynie bank hipoteczny HVB, w którym udziały ma Vereinsbank Victoria Bauspar AG (VVB AG). Nieco odmiennie wygląda sytuacja wśród firm ubezpieczeniowych, gdzie liderem jest niemiecka grupa Allianz. Według danych za 2005 rok miała ona największy, ok. 19-procentowy udział w całym rynku ubezpieczeń. Niemieccy inwestorzy nie są natomiast zainteresowani inwestowaniem w rumuńskie spółki za pomocą giełdy. Ich aktywność na tym rynku, w porównaniu z inwestorami z innych krajów, była jak dotychczas znikoma.

Maciej Nowakowski

BUŁGARIA – KRAJ OMIJANY PRZEZ NIEMIECKICH INWESTORÓW

1. Niemcy są dla Bułgarii jednym z ważniejszych partnerów w wymianie handlowej, choć ich znaczenie jest zdecydowanie większe w przypadku importu niż eksportu, co jednocześnie odbija się na niekorzystnym dla Bułgarii bilansie obrotów. Jest to związane przede wszystkim ze strukturą bułgarskiej gospodarki, której głównym produktem eksportowym są wyroby przemysłu odzieżowego.
2. Strona niemiecka od początku okresu przemian starała się wspierać rozwój bułgarskiej gospodarki wolnorynkowej poprzez projekty koordynowane przez niemieckie Ministerstwo Współpracy Gospodarczej i Rozwoju. Działania te stanowią jeden z istotnych filarów niemieckiej polityki gospodarczej, zainteresowanej stworzeniem ram dla liberalnego rynku i wymiany towarów oraz ograniczeniem barier dla wstępu zagranicznych podmiotów gospodarczych.
3. Wydaje się, że niemiecko-bułgarskie relacje gospodarcze będą w najbliższym czasie koncentrowały się głównie na wymianie handlowej. Pomimo obecności niemieckich inwestycji, Bułgaria nie stanowi celu zwiększonej ekspansji niemieckich firm. Przyczyn tego stanu rzeczy szukać należy m.in. w niewielkim potencjale bułgarskiego rynku, jego oddaleniu od państw Europy Zachodniej, jak również w trudnościach natury biurokratycznej i wysokim poziomie korupcji.

1. Długotrwałe wsparcie niemieckie na rzecz modernizacji gospodarki Bułgarii

Na płaszczyźnie politycznej wzajemne relacje gospodarcze oceniane są przez stronę bułgarską jako dobre. Jedynym negatywnym czynnikiem podkreślanym przez Sofię jest ujemny bilans w wymianie handlowej. Ważny element w kontaktach gospodarczych pomiędzy obydwoma państwami stanowi tzw. współpraca techniczna, która prowadzona jest przez stronę niemiecką od 1991 roku (choć akt normatywny w tej sprawie obie strony podpisały dopiero w marcu 1997 roku), polegająca przede wszystkim na oferowaniu przez Niemcy specjalistycznej pomocy w wybranych sektorach gospodarki. Obejmowała ona trzy główne zagadnienia: wspieranie rozwoju gospodarki ze szczególnym uwzględnieniem małych i średnich przedsiębiorstw, pomoc dla rolnictwa, jak również wsparcie dla administracji publicznej i społeczeństwa obywatelskiego. W pierwszym etapie tej współpracy obejmującej lata 1992–1998 strona niemiecka przekazała na cele realizacji bułgarskiego programu transformacji ok. 37 mln euro. W zakres programu wchodziło m.in. merytoryczne wsparcie dla Bułgarskiego Banku Narodowego, jak również pomoc przy ustanowieniu ram prawnych dla funkcjonowania kas oszczędnościowych. Warto zwrócić uwagę, że po głębokim kryzysie gospodarczym, w jakim znalazła się Bułgaria w 1996 roku, w kwietniu 1997 roku waluta tego kraju powiązana została z niemiecką marką, co wynikało m.in. ze strategii ówczesnego rządu bułgarskiego zainteresowanego poparciem Niemiec w staraniach o członkostwo w UE. Oferowana przez władze niemieckie współpraca techniczna realizowana jest w głównej mierze poprzez Towarzystwo Współpracy Technicznej (GTZ), spółkę, w której jedynym udziałowcem jest Republika Federalna Niemiec. Poziom współpracy niemiecko-bułgarskiej w okresie 1991–2006 wyniósł ok. 82 mln euro. Współpraca ta ma na celu przede wszystkim rozwój gospodarki rynkowej, pomoc w reformach gospodarczych, wzmocnienie rolnictwa i administracji publicznej. Pośrednio prowadzi to m.in. do przyspieszenia procesów prywatyzacyjnych oraz poprawy warunków funkcjonowania podmiotów zagranicznych, w tym firm niemieckich.

2. Wysoki deficyt Bułgarii w wymianie handlowej

Niemcy są dla Bułgarii jednym z ważniejszych partnerów w wymianie handlowej i choć stanowią trzeci po Turcji i Włoszech główny kierunek eksportu bułgarskich towarów (ok. 9,6% ogółu bułgarskiego eksportu w 2006 roku), to jednak Bułgaria notuje wysoki deficyt we wzajemnych relacjach. Wysokość deficytu była zmienna, jednak w roku 2005 przekroczył on po raz pierwszy kwotę 1 mld euro. Wiąże się to z faktem, że od lat Niemcy są dla Bułgarii drugim po Rosji krajem pod względem wielkości importu, którego udział wynosi około 12,4%. Zdrugiej strony, w ogólnym bilansie niemieckiego handlu udział Bułgarii jest znikomy. Bułgaria zajmuje w Niemczech dopiero 45. miejsce pod względem eksportu (z 0,25% udziałem) oraz 48. miejsce pod względem importu (z 0,17% udziałem).

Przyczyny niekorzystnego dla Bułgarii bilansu handlowego należy upatrywać w samej strukturze wymiany, w której głównymi towarami eksportowanymi przez stronę bułgarską do Niemiec są wyroby przemysłu odzieżowego (ok. 30%), kable i przewody (ok. 6,3%) oraz armatura (ok. 5%), natomiast z Niemiec sprowadzane są w pierwszym rzędzie samochody (ok. 21%), środki transportu (ok. 5%) oraz artykuły farmaceutyczne (ok. 1,52%). Należy jednak podkreślić, że Niemcy stanowią jeden z najważniejszych rynków dla bułgarskiego przemysłu turystycznego. Od 2003 roku liczba niemieckich turystów odwiedzających Bułgarię przekracza 0,5 mln rocznie, ustępując pod względem liczby jedynie państwu sąsiadującym z tym krajem – Serbii, Turcji i Grecji (*de facto* związane jest to głównie z tzw. turystyką handlową).

3. Brak zdecydowanego zainteresowania Bułgarią ze strony niemieckich inwestorów

Firmy niemieckie są jednymi z ważniejszych inwestorów zagranicznych w Bułgarii, choć ich zaangażowanie na tym rynku nie jest tak znaczące, jak w przypadku innych krajów Europy Środkowej. W latach 1996–2007 ogół niemieckich inwestycji na terytorium Bułgarii zamknął się w kwocie 893 mln euro, co plasuje Niemcy na 7. miejscu wśród największych inwestorów (za m.in. Austrią, Holandią i Grecją) oraz daje 5-procentowy udział w całości inwestycji bezpośrednich. Za jedną z największych niemieckich inwestycji należy uznać przejęcie przez koncern E.ON w drodze prywatyzacji dwóch spółek dystrybucji energii w północno-wschodniej Bułgarii ERP – Warna oraz ERP – Gorna Orachowica, za sumę 140 mln euro. Z pozostałych firm niemieckich, które są aktywne na rynku bułgarskim, należy wymienić spółkę Heidelberg Cement będącą właścicielem cementowni, producenta lodówek spółkę Liebherr oraz sieci handlowe Metro, Kaufland i Hit. Podobnie jak ma to miejsce w innych krajach EŚW, niemiecki kapitał jest w niewielkim stopniu obecny w sektorze bankowym. W dziedzinie ubezpieczeń aktywny jest natomiast Allianz, będący trzecim co do wielkości towarzystwem ubezpieczeniowym w Bułgarii z 14,5-procentowym udziałem w rynku.

Pomimo obecności kilku dużych koncernów udział inwestycji niemieckich w całości inwestycji zagranicznych w Bułgarii wyraźnie spadł od lat 90., kiedy Niemcy były pod tym względem liderem. Z jednej strony należy to tłumaczyć małym potencjałem rynku i jego oddaleniem od państw zachodniej Europy, z drugiej natomiast – ogólnym klimatem inwestycyjnym, który z uwagi na biurokrację i korupcję zniechęca niemieckich inwestorów do szerszego wejścia na ten rynek.

Maciej Nowakowski

Koordinator projektu – Łukasz Antas
Redakcja – Katarzyna Kazimierska
Opracowanie graficzne – Wojciech Mańkowski

Druk i oprawa – OSW

OŚRODEK STUDIÓW WSCHODNICH IM. MARKA KARPIA

CENTRE FOR EASTERN STUDIES

UL. KOSZYKOWA 6A, 00-564 WARSZAWA

TEL.: +48 / 22 / 525 80 00; FAX: +48 / 22 / 525 80 40

PLEASE VISIT OUR WEBSITE

www.osw.waw.pl