

Polska jako miejsce lokowania inwestycji niemieckich

Przewagi lokalizacyjne w stosunku do Niemiec



Polska Agencja Informacji i Inwestycji Zagranicznych S.A.
www.paiz.gov.pl

POLSKA JAKO MIEJSCE LOKOWANIA INWESTYCJI NIEMIECKICH

Przewagi lokalizacyjne w stosunku do Niemiec

Ekspertyza wykonana przez

Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową

Tomasz Kalinowski



Gdańsk, lipiec 2005

www.ibngr.edu.pl

Spis treści

Wstęp	5
1. Polska-Niemcy: wybrane ekonomiczne i kulturowe aspekty asymetrycznego partnerstwa	7
2. Polska–Niemcy 1990–2003: bilans powiązań ekonomicznych od transformacji do akcesji	8
3. Podstawowe motywy przenoszenia produkcji i usług z Niemiec do nowych państw członkowskich UE – wyniki badań ankietowych BDI, DIHK, Boston Consulting Group, Rödl&Partner. Przemieszczanie łańcuchów tworzenia wartości dodanej z Niemiec do nowych państw członkowskich UE – branże	14
4. Niemieckie inwestycje bezpośrednie w Polsce; handel zagraniczny RP–RFN – synteza	20
5. Przegląd wybranych przewag lokalizacyjnych Polski wobec Niemiec	24
5.1. Dynamika rozwojowa i szybko zmieniająca się struktura gospodarki jako podstawowe przesłanki atrakcyjności Polski w długim okresie	24
5.2. Niemiecki inwestor w Polsce, Czechach i na Węgrzech – co powinniśmy akcentować – wnioski z ankiety Ernst&Young	26
5.3. Warunki prowadzenia działalności gospodarczej w Polsce i w RFN – ocena porównawcza według Banku Światowego	31
5.4. Płacowe i pozapłacowe koszty pracy, wydajność pracy – mity o długości czasu pracy i strajkach	34
5.5. Jakość kapitału ludzkiego i wykształcenia, struktura wiekowa	39
5.6. Tak zwany „dumping podatkowy” – podstawowe porównania – CIT, PIT	41
5.7. Przenoszenie działalności B+R do Polski	43
5.8. Problem kursu walutowego i parytetu siły nabywczej	44
5.9. Dlaczego Polska jest atrakcyjna dla kapitału niemieckiego mimo braku wsparcia państwowego dla gospodarki ?	45
5.10. Korupcja i szara strefa w Polsce i w Niemczech	46
5.11. Powody wycofywania się z inwestycji zagranicznych przez firmy niemieckie	46
Wnioski	48
Literatura	49

Wstęp

Akcesji Polski do UE towarzyszy wzmożone zainteresowanie kapitału zagranicznego obecnością w Polsce. Jednocześnie przez stare państwa członkowskie przechodzi „fala globalizacyjna”, której efektem jest debata o delokalizacji produkcji, celem utrzymania przewag konkurencyjnych. Na mapie rozszerzonej UE, obok siebie usytuowane są dwie największe gospodarki narodowe – każda w swojej grupie – starych i nowych państw członkowskich UE. Choć Niemcy są jednoznacznie największym partnerem handlowym Polski, to ich zaangażowanie kapitałowe w Polsce jest znacznie niższe od oczekiwanego i, biorąc pod uwagę inwestycje o wartości powyżej 1 mld USD, plasuje kapitał niemiecki dopiero na czwartym miejscu – po Francji, Niemczech i USA. Sytuacja ta nie musi być trwała. Istnieje dość mocne przekonanie, że kapitał niemiecki wkrótce zajmie trzecią pozycję, a następnie drugą wśród inwestorów zagranicznych w Polsce.

Z niemieckiej perspektywy, debata o przenoszeniu produkcji wywołała nowy impuls do gorączkowego poszukiwania alternatywnych wobec Niemiec lokalizacji dla prowadzenia działalności gospodarczej w nowych państwach członkowskich. Podstawowe znaczenie posiadają tu Polska, Czechy i Węgry. Paradoksalnie, na kilka lat przed akcesją, intensywność penetracji kapitału niemieckiego w tych krajach uległa osłabieniu. Śledząc debatę delokalizacyjną w Niemczech, należy jednak spodziewać się w najbliższych latach wzmożonych inwestycji z tego kraju w Polsce.

W przeciwieństwie do grup inwestorów z głównych państw lokujących kapitał w Polsce, kapitał niemiecki jest bardziej rozdrobniony i liczniejszy. Przed podjęciem inwestycji, firmy niemieckie organizują liczne spotkania w docelowych lokalizacjach w Polsce. W wyniku kontaktów z rozmówcami tych firm w Polsce stwierdzono, że istnieje pilna potrzeba dostarczenia specyficznego kompendium wiedzy, służącego odpowiedniej argumentacji w syntetycznej formie. Ułatwiłoby ono stronie polskiej zadanie w stosunku do przedsiębiorców niemieckich, którzy niejednokrotnie przybywają z całym bagażem „wykrzywionych” wyobrażeń i stereotypów na temat polskiej gospodarki i nieadekwatnymi porównaniami polsko-niemieckimi. Na rynku dostępne są różnorodne publikacje skierowane z jednej strony – do inwestorów zagranicznych, opisujące walory Polski jako miejsca lokalizacji inwestycji. Z drugiej strony – stosunkowo trudno o poradniki ogólne dla strony polskiej. Na rynku nie istnieją w zasadzie publikacje, które kontrastowo pokazywałyby styk: inwestor zagraniczny (np. amerykański, francuski, włoski itp.) – partner polski. Tę lukę ma właśnie wypełnić poniższa publikacja. Ukazuje się ona jednocześnie w wersji skróconej po niemiecku. Przedstawiciele niemieckiego biznesu będą mogli w niej zapoznać się z mniej eksponowanymi przewagami lokalizacyjnymi Polski w stosunku do Niemiec.

Założeniem poniższej publikacji nie jest całościowy przegląd wszystkich aspektów dotyczących inwestowania w Polsce przez kapitał niemiecki lecz raczej uwypuklenie tych przewag Polski w stosunku do Niemiec, które, zdaniem autora, wymagają podkreślenia z co najmniej dwóch powodów. Po pierwsze dlatego, że obraz gospodarki Polski w Niemczech był przez lata nieco zniekształcany i obciążony niekorzystnymi stereotypami. Po drugie, często podczas debat nad polityką gospodarczą w Polsce, nie uświadamiamy sobie, że pewne niedostatki uwarunkowań lokalizowania inwestycji w Polsce nie są polską specyfiką lecz występują w wielu gospodarkach rynkowych. W przedstawianiu wizerunku Polski dla inwestorów niemieckich, potrzebne jest więc świeże, kontrastywne i dobrze udokumentowane źródło informacji. W realizacji tego zadania autor posłużył się polskimi i niemieckimi publikacjami, których znakomita większość została opublikowana w latach 2004–2005. Przyjęto

również założenie, że w sytuacjach wątpliwych, kiedy dane polskie i niemieckie dotyczące tego samego zjawiska mogą być odmienne, analizowane będą dane „neutralne” dla obu stron, w większości przypadków ze źródeł OECD, Eurostatu oraz Banku Światowego.

Niniejsze opracowanie powstało w Obszarze Badań Regionalnych i Integracji Europejskiej Instytutu Badań nad Gospodarką Rynkową w Gdańsku. W przygotowaniu i opracowaniu części danych uczestniczył zespół Obszaru w składzie: Anna Hildebrandt, Przemysław Susmarski oraz Kamil Chroł. Za tę pomoc składam niniejszym podziękowanie. Zebranie i odpowiednia selekcja szeregu argumentów i danych do tej pracy była możliwa ze względu na pracę autora jako dyplomaty gospodarczego w Wydziale Ekonomiczno–Handlowym Ambasady RP w Berlinie w latach 1998–2005.

Tomasz Kalinowski

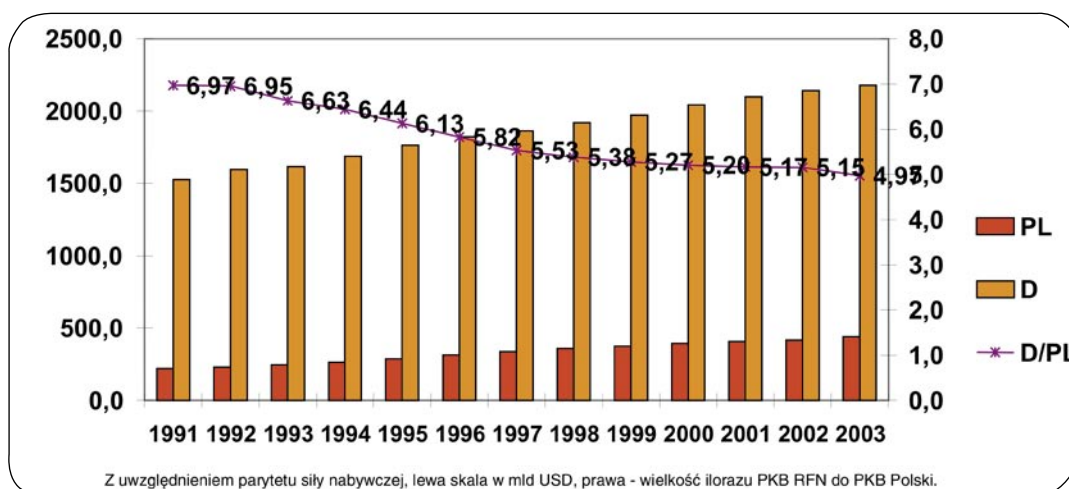
1. Polska – Niemcy: wybrane ekonomiczne i kulturowe aspekty asymetrycznego partnerstwa

W rozszerzonej UE relacjom gospodarczym Polska–Niemcy przypisywano i nadal przypisuje się szczególną rolę. Oprócz czynników ekonomicznych, wynika to z racji politycznych, kulturowych i nadal historycznych. Wbrew pozorom, aspekty pozaekonomiczne w sprawach ściśle gospodarczych potrafią odgrywać niejednokrotnie bardzo ważną rolę. Po pierwsze, forma dialogu i metody osiągania kompromisów pomiędzy Polską a Niemcami stanowią niejednokrotnie wzorzec dla bilateralnych relacji europejskich ze względu na pozycję Polski i Niemiec w rozszerzonej UE. Po drugie, pomiędzy Polską a Niemcami zauważalna jest lekka zmiana jakościowa dialogu, którą chyba najtrafniej opisuje nagłówek „Handelsblatt”¹, dziennika niemieckiej gospodarki z kwietnia 2005 roku – „Warszawa pokazuje nową świadomość własnej wartości”. Ta wyraźnie odczuwalna zmiana wynika z naszej nowej roli w rozszerzonej UE, wysokiej dynamiki rozwojowej, aktywnej postawy na forum UE i asertywnej artykulacji naszych interesów wobec państw członkowskich UE o największym potencjale ekonomicznym i politycznym. Ta nowa, „wzmocniona” rola Polski wywołuje czasem zakłopotanie u niektórych przedstawicieli elit starych państw Unii, którzy woleliby rozmawiać z pozycji „nauczyciela”, niż z pozycji partnera.

Pozycja ekonomiczna państwa jest z reguły mierzona wysokością nominalnego oraz per capita PKB, uwzględniającą parytet siły nabywczej (PSN). To, że gospodarka niemiecka jest największą gospodarką rozszerzonej UE, nie budziło nigdy najmniejszej wątpliwości, natomiast nieczęsto wspomina się, że potencjał gospodarczy Polski w stosunku do Niemiec mierzony wysokością nominalnego PKB przy uwzględnieniu PSN jest tylko niecałe pięć razy mniejszy od niemieckiego. Dodatkowo, różnica ta jest z roku na rok coraz mniejsza (por. wykres poniżej). Wraz z początkiem transformacji w Polsce na początku lat '90 iloraz ten wynosił 7. Obecnie, ze względu na prognozowane każdorazowo na wiele lat znacznie niższe tempo wzrostu gospodarczego RFN od RP, iloraz ten będzie z roku na rok coraz niższy. Jeśli chodzi o PKB per capita, to według danych Eurostatu z czerwca 2005 roku², uwzględniających parytet siły nabywczej oraz z odniesieniem do UE–25=100, niemiecki PKB wynosił – 109, natomiast polski – 47. Oznacza to, że niemiecki PKB per capita jest jedynie 2,3 raza wyższy od polskiego. Według tych danych, niemiecki PKB jest dopiero na 11. miejscu w UE–15, a od Niemiec uboższe są jedynie Włochy, Hiszpania, Grecja i Portugalia.

Wykres 1

Produkt krajowy brutto Polski i Niemiec w latach 1991–2003, w mld USD



Źródło: zestawienie IBnGR według danych OECD Factbook 2005.

¹ Por. [35].

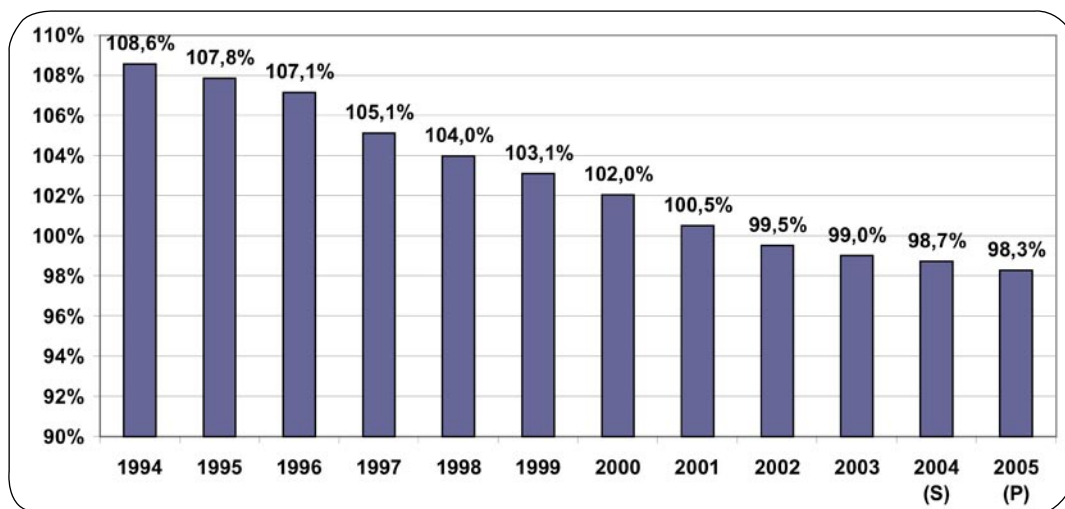
² GDP per capita in 2004, Eurostat news release 75/2005, 3 June 2005.

Jeszcze mniej znanym faktem jest zjawisko relatywnego „kurczenia się” niemieckiego PKB na tle starych państw członkowskich UE. Jeśli jeszcze w połowie lat 90. udział niemieckiego PKB w UE-15 wynosił niecałe 24%, to w najbliższych latach będzie on już tylko na poziomie niewiele przekraczającym 20%. Przez ostatnie dziesięć lat niemiecka gospodarka, choć o niewątpliwie największych rozmiarach w starej UE, z roku na rok systematycznie „kurczyła się”, niepokojąc niemieckie elity, które alarmują programami napraw, zatytułowanymi nieprzypadkowo – „Czy Niemcy są jeszcze do uratowania?”.

„Kurczenie się” potencjału niemieckiej gospodarki jest jeszcze bardziej drastycznie widoczne w dynamice niemieckiego PKB per capita w stosunku do analogicznego wskaźnika unijnego (UE-15). Jeszcze dekadę temu przeciętny niemiecki obywatel był o prawie 10 punktów procentowych zamożniejszy od „uśrednionego” obywatela starej Unii, podczas gdy obecnie wysokość ta dla RFN spada już poniżej 100% (por. wykres poniżej). Niemieckie społeczeństwo, choć nadal bardzo zamożne, z roku na rok zmniejsza poziom tej zamożności, stając się „hamulcowym” europejskiej gospodarki. W Polsce przez lata gospodarka niemiecka była postrzegana jako niezwykle mocna. Jej potencjał jest nadal ogromny, ale należy pamiętać o wymienionych proporcjach w relacjach polsko-niemieckich. Proporcjach, które są ściśle mierzalne i w dodatku zmieniające się każdego roku na korzyść Polski.

Wykres 2

PKB per capita RFN w stosunku do poziomu UE-15 (UE-15=100%, iloraz niemieckiego PKB do unijnego, z parytetem siły nabywczej, w latach 1994–2005)



S – wartość szacunkowa P – prognoza

Źródło: obliczenia IBnGR wg danych szeregów czasowych Eurostatu, 2004.

2. Polska–Niemcy 1990–2003: bilans powiązań ekonomicznych od transformacji do akcesji

Jednym z kluczowych tematów w relacjach gospodarczych RP–RFN po 1989 roku jest zagadnienie istnienia partnerstwa ekonomicznego (bądź jego braku) we wzajemnych relacjach obu państw. Powiązania dwóch różnych systemów gospodarczych o niejednakowym potencjale mogą przybierać różny kształt. Jeśli niezaprzeczalnym faktem było wsparcie polityczne, jakie RFN udzielała Polsce na drodze do akcesji do UE, to niejasnym i kontrowersyjnym zagadnieniem dla obu stron była kwestia wzajemnych korzyści, a szczególnie ich bilansu we wzajemnych relacjach. Wśród niemieckich elit panowało dość powszechne (nieoficjalne) przekonanie, że Niemcy jako partner silniejszy pomagają słabszej ekonomicznie Polsce i że Polska gospodarczo generalnie „coś zawdzięcza” Niemcom na swojej

drodze do UE. Strona polska milcząco przyjmowała to podejście, ale akcentowała również ewidentne korzyści strony niemieckiej z procesu dostosowań polskiej gospodarki na drodze do UE, głównie w zakresie wieloletniego, dodatniego (dla Niemiec) salda w wymianie handlowej. Różnorodność wszelkich transferów gospodarczych między naszymi państwami w czasie transformacji przedakcesyjnej zainspirowała do próby wstępnej kwantyfikacji tego zjawiska³.

Próba ta opiera się na następujących założeniach:

1. Dla prostoty rachunku przyjęto do analizy okres 1990–2003 jako podstawę obliczeń.
2. Ze względu na istniejące i powszechnie znane rozbieżności w statystyce „lustrzanej”, przyjęto, że dane powinny pochodzić z jednej strony (tzn. albo konsekwentnie polskie, albo konsekwentnie niemieckie). Po wstępnej analizie dostępności danych i zbadaniu stopnia szczegółowości zdecydowano się zastosować statystykę niemiecką. O wyborze takim zdecydował jeszcze inny aspekt. Argumentacja wobec strony niemieckiej przy pomocy oficjalnej statystyki tego państwa jest skuteczniejsza, gdyż odbiera ewentualny argument o tendencyjności danych strony polskiej. Jedynym wyjątkiem od tej reguły jest obszar konsekwencji finansowych redukcji zadłużenia w Klubie Paryskim oraz skumulowanych transferów pomocy przedakcesyjnej dla Polski, współfinansowanej przez stronę niemiecką. Dane te zostały zestawione i oszacowane na podstawie informacji Ministerstwa Finansów RP.
3. Wszystkie pozycje składowe bilansu mianowane są w jednej walucie. Ustalono je w euro, a wielkości nominowane w USD, DEM bądź w złotych przeliczano według średnich kursów rocznych (NBP, giełda frankfurcka).
4. Kwantyfikacji podlegać będą tylko te zjawiska, co do których istnieją oficjalne dane. W innym przypadku, jeśli istnieje możliwość choćby przybliżonej kwantyfikacji, to próba taka jest podejmowana. Jeśli brak jest danych wiarygodnych to dany strumień jest pomijany. Z tego powodu pominięto skumulowane saldo handlu nierejestrowanego RP–RFN. Zjawisko to było fragmentarycznie badane, ale brak jest całościowych, spójnych danych dla całego okresu. Problemem jest również rzetelne uchwycenie tego zjawiska po obu stronach.⁴ Nie będzie wielkim błędem przyjęcie założenia, że w omawianym okresie skumulowane saldo handlu nierejestrowanego może niewiele odbiegać od zera.
5. Zestawiane są transfery, które są porównywalne, jak i te, które razem zestawiać trudno – handel z inwestycjami bezpośrednimi. Wprawdzie arytmetycznie ma to sens, jednak czymś zupełnie innym jest zaksięgowany wpływ z transakcji handlowej, który jest korzyścią bezpośrednią i natychmiastową, a innym napływ inwestycji bezpośredniej, która choć jest i generuje miejsca pracy oraz obrót, to w realnym sensie bardzo trudno powiedzieć, że jest to wartość, którą da się natychmiast jednoznacznie zaksięgować. Po stronie korzyści, z punktu widzenia interesu gospodarczego państwa przyjmującego, niemałe znaczenie ma też sektor, w którym inwestycja jest dokonywana. Z tego też powodu w bilansie całościowym należałoby uwzględnić jedynie jakiś jej odsetek.

³ Autor chciałby w tym miejscu szczególnie podziękować PP.: dr. Janowi Szomburgowi, prezesowi IBnGR, dr. Andrzejowi Byrtowi, Ambasadorowi RP w Berlinie oraz prof. dr. hab. Józefowi Olszyńskiemu, Ambasadorowi tytułarnemu, kierownikowi WEH Ambasady RP w Berlinie za inspiracje i rozmowy, które dały impuls do próby tej kwantyfikacji.

⁴ Badania takie prowadził zarówno IBnGR, jak i GUS. Wszystkie problemy związane z tą kwantyfikacją omówione są w raportach tych instytucji. Kwantyfikacja zakupów Niemców w Polsce była nieco łatwiejsza ze względu na wysoką gotowość deklaracyjną ze strony niemieckiej. Zjawisko odwrotne, szczególnie w przypadku zakupu droższych rzeczy przez obywateli polskich w RFN z zamiarem uniknięcia płacenia VAT-u po stronie polskiej, po uzyskaniu zwrotu VAT-u niemieckiego, było już trudniejsze do uchwycenia.

Przy analizie wzięto pod uwagę następujące wielkości w relacjach Polska–Niemcy w latach 1990–2003 (w nawiasach źródła danych):

1. Skumulowane saldo handlu rejestrowanego (szeregi czasowe statystyki bilansu płatniczego RFN według Niemieckiego Banku Federalnego)
2. Skumulowany bilans usług (szeregi czasowe statystyki bilansu płatniczego RFN według Niemieckiego Banku Federalnego)
3. Skumulowane saldo bezpośrednich inwestycji zagranicznych – niemieckich w Polsce, jak i polskich w Niemczech (szeregi czasowe statystyki bilansu płatniczego RFN według Niemieckiego Banku Federalnego)
4. Redukcję zadłużenia Polski w Klubie Paryskim – wkład niemiecki (obliczenia własne według danych Ministerstwa Finansów RP). Oszacowanie wkładu niemieckiego w redukcji w Klubie Londyńskim okazało się według informacji Ministerstwa Finansów RP niemożliwe
5. Udział współfinansowania niemieckiego w skumulowanym transferze pomocy przedakcesyjnej dla Polski z funduszy UE (obliczenia własne według danych Ministerstwa Finansów RP).

Ad 1) Statystyka salda handlu rejestrowanego RP–RFN (saldo dla strony niemieckiej)

Lata	Wysokość salda dla RFN
1990	681,19
1991	1 041,34
1992	224,49
1993	779,32
1994	400,25
1995	516,22
1996	2 541,00
1997	3 731,74
1998	4 446,98
Łącznie w mln DEM	14 362,53
Kurs (1 euro=... DEM)	1,95583
Łącznie w mln euro	7 343,44
1999	3 627,26
2000	3 172,13
2001	2 337,65
2002	2 593,94
2003	1 082,31
Łącznie w mln euro	12 813,29
Łącznie w latach 1990–2003 w mln euro (dla strony niemieckiej)	+20 156,73

Skumulowane saldo handlu rejestrowanego dla Polski wynosi: –20,16 mld euro.

Ad 2) Statystyka bilansu usług (saldo dla strony niemieckiej)

Lata	Wysokość salda dla RFN
1990	-144,43
1991	-138,64
1992	-412,33
1993	-609,53
1994	-609,63
1995	-620,09
1996	-548,10
1997	-667,11
1998	-785,39
Łącznie w mln DEM	-4 535,25
Kurs (1 euro=... DEM)	1,95583
Łącznie w mln euro	-2 318,84
1999	-907,75
2000	-1 241,30
2001	-1 549,14
2002	-1 407,45
2003	-1 819,99
Łącznie w mln euro	-6 925,63
Łącznie w latach 1990–2003 (w mln euro)	-9 244,47

Skumulowane saldo bilansu usług dla Polski wynosi: +9,24 mld euro.

Ad 3) Statystyka salda bezpośrednich inwestycji zagranicznych

3a) Niemieckie inwestycje bezpośrednie w Polsce z uwzględnieniem transferu zysków
(bilans dla Niemiec, w mln euro)

	BIZ	Transfer zysków	Łącznie
1990	-2	0	-2
1991	-19	-1	-20
1992	-44	-1	-45
1993	-90	33	-57
1994	-150	-7	-158
1995	-212	-3	-215
1996	-621	50	-571
1997	-590	64	-525
1998	-973	0	-973
1999	-2 368	-56	-2 424
2000	-839	-52	-891
2001	-1 299	72	-1 227
2002	28	192	220
2003	57	48	105
Łącznie	-7 121	340	-6 781

Skumulowane dla Polski saldo niemieckich inwestycji bezpośrednich w Polsce wynosi: +6,78 mld euro.

3b) Polskie inwestycje bezpośrednie w Niemczech z uwzględnieniem transferu zysków
(bilans dla Niemiec, w mln euro)

	BIZ	Transfer zysków	Łącznie
1990	5,6	4,2	9,8
1991	-1,3	-1,3	-2,7
1992	7,7	0,4	8,1
1993	-2,0	-3,3	-5,2
1994	1,7	1,7	3,4
1995	-1,2	-0,4	-1,6
1996	-7,1	-2,3	-9,4
1997	17,1	0,0	17,1
1998	4,9	0,0	4,9
1999	-11,4	-4,0	-15,4
2000	-10,9	-2,0	-12,9
2001	58,4	7,3	65,7
2002	19,9	2,6	22,5
2003	219,8	12,0	231,8
Łącznie	301,2	15,0	316,2

Skumulowane dla Polski saldo polskich inwestycji bezpośrednich w Niemczech wynosi: -0,32 mld euro.

Sumując salda niemieckich inwestycji bezpośrednich w Polsce (+6,78) i polskich w Niemczech (−0,32 mld euro) otrzymujemy saldo łączne dla Polski w wysokości +6,46 mld euro.

Ad 4) Redukcja zadłużenia Polski w Klubie Paryskim – wkład niemiecki

Wysokość niemieckiego wkładu w redukcji zadłużenia Polski w Klubie Paryskim w latach 90. według informacji Ministerstwa Finansów RP wyniosła 2,86 mld euro⁵.

Ad 5) Udział współfinansowania niemieckiego w skumulowanym transferze pomocy przedakcesyjnej dla Polski z funduszy UE

Wysokości zakontraktowanego finansowania przedakcesyjnego UE dla Polski zostały udostępnione przez Ministerstwo Finansów RP w 2004 roku⁶. Dane te zostały przeliczone na euro oraz przyjęto dla danego roku udział niemieckiego finansowania wynikający z udziału niemieckiego PKB w PKB UE–15. Przez pomoc przedakcesyjną rozumie się tu transfery w ramach PHARE (1990–1997) oraz pomoc przedakcesyjną właściwą (1998–2003).

Transfery finansowe dla Polski w ramach PHARE (w mld euro)

	Zakontraktowano	Udział RFN	Szacowany transfer z RFN
1990	0,17	0,30	0,05
1991	0,20	0,30	0,06
1992	0,22	0,30	0,07
1993	0,22	0,29	0,06
1994	0,20	0,33	0,07
1995	0,15	0,31	0,05
1996	0,22	0,29	0,06
1997	0,14	0,28	0,04
Łącznie			+0,46

Transfery finansowe dla Polski w ramach pomocy przedakcesyjnej (w mld euro)

	Zakontraktowano	Udział RFN	Szacowany transfer z RFN
1998	0,12	0,25	0,03
1999	0,29	0,26	0,08
2000	1,00	0,25	0,25
2001	1,03	0,24	0,25
2002	1,02	0,23	0,23
2003	0,88	0,23	0,20
Łącznie			+1,04

Łączny udział współfinansowania niemieckiego w ramach pomocy przedakcesyjnej UE dla Polski wynosi: +1,50 mld euro.

⁵ Odpowiedź Ministerstwa Finansów RP na zapytanie skierowane z Wydziału Ekonomiczno–Handlowego Ambasady RP w Berlinie pod koniec 2004 roku.

⁶ Odpowiedź Ministerstwa Finansów RP na zapytanie skierowane z Wydziału Ekonomiczno–Handlowego

Podsumowanie (wszystkie wielkości w mld euro, salda dla Polski)

Skumulowany bilans handlu rejestrowanego	-20,16
Skumulowany bilans w dziedzinie usług	+9,24
Skumulowany bilans inwestycji bezpośrednich ⁷	+6,46
Redukcja zadłużenia w Klubie Paryskim – wkład Niemiec	+2,86
Skumulowane transfery finansowe w ramach pomocy przedakcesyjnej – wkład Niemiec	+1,50
Łącznie	-0,10

Mając na uwadze założenia powyższego bilansu, trudność uwzględnienia wszystkich transferów (choć te najistotniejsze są zawarte), należy wnioskować, że bilans powiązań ekonomicznych Polska–Niemcy, obejmujący wymienione pozycje przy wymienionych założeniach w latach 1990–2003 jest co najmniej zrównoważony (uwzględniając zmniejszony realny efekt arytmetycznych sum inwestycji bezpośrednich – jest on wyraźnie korzystniejszy dla strony niemieckiej⁸). Oznacza to, że pomimo nierównej siły potencjału gospodarczego Polski i Niemiec, oba kraje w sposób zasadniczo partnerski wykorzystwały ekonomiczne przesłanki dla intensywnej wymiany gospodarczej. Wszystkie oczywiste korzyści gospodarcze dla Polski zostały w pełni zbilansowane niemiecką nadwyżką we wzajemnym handlu. Pokutująca nieoficjalnie od lat teza o pomocy ekonomicznej Niemiec dla Polski w okresie transformacji (1990–2003) nie znajduje więc jakiegokolwiek uzasadnienia w świetle przedstawionych faktów.

3. Podstawowe motywy przenoszenia produkcji i usług z Niemiec do nowych państw członkowskich UE – wyniki badań ankietowych BDI, DIHK, Boston Consulting Group, Rödl&Partner. Przemieszczanie łańcuchów tworzenia wartości dodanej z Niemiec do nowych państw członkowskich UE – branże

Niemieckie inwestycje w Polsce są tylko drobnym fragmentem w strategii globalizacyjnej niemieckich przedsiębiorstw. Podstawowymi lokalizacjami firm niemieckich za granicą są państwa UE-15 (53% ogółu inwestycji) oraz USA (27%). Na nowe państwa członkowskie UE przypada niecałe 5% inwestycji niemieckich, natomiast na Polskę nieco ponad 1%.⁹

Poniżej przedstawione zostaną główne wyniki ankiet przeprowadzonych przez Federalne Zrzeszenie Niemieckiego Przemysłu (BDI), Niemiecką Izbę Przemysłowo-Handlową (DIHK) oraz znane firmy konsultingowe Boston Consulting Group, Rödl&Partner oraz bliski środowiskom pracodawców Instytut Gospodarki Niemieckiej (IW). Wszystkie one były przeprowadzane w latach 2004–2005, dostarczając w ten sposób najnowszych informacji o prawidłowościach w inwestowaniu kapitału niemieckiego za granicą. Dzięki temu tłu, łatwiej można ocenić, na ile istotna jest rola Polski dla kapitału niemieckiego.

Federalne Zrzeszenie Niemieckiego Przemysłu (BDI) przeprowadziło pod koniec 2004 roku ankietę wśród swoich przedsiębiorstw dotyczącą strategii globalizacyjnych niemieckich

⁷ W bilansie uwzględniana jest wyliczona wartość, choć realnie powinna być to tylko jej część (por. punkt 5 założenia metodycznego bilansu).

⁸ Odpowiednie przeszacowanie komponentu inwestycji bezpośrednich wymagałoby bardziej pogłębionego podejścia, przekraczającego ramy tej pracy.

⁹ Wszystkie dane za ostatni dostępny rok (2002) według oficjalnej niemieckiej statystyki Niemieckiego Banku Federalnego [17].

firm¹⁰. Pytano głównie o motywy i trendy w inwestycjach zagranicznych tych firm. Firmy deklarowały, że kierują się zasadniczo 3 motywami w podejmowaniu inwestycji bezpośrednich: opanowaniem nowych rynków zbytu, redukcją kosztów produkcji oraz utrzymaniem dotychczasowych sieci dostawców.

Opanowanie nowych rynków, podobnie jak i we wcześniejszych ankietach oraz w podręcznikach teorii ekonomii stanowi główne kryterium dla podjęcia inwestycji bezpośrednich. Celem partycypacji w globalnym wzroście rynku niemieckie firmy budują za granicą nowe zakłady produkcyjne, tworzą nowe kanały dystrybucji, instytucje serwisowe oraz napraw.

Wobec presji konkurencji poszukiwane są możliwości redukcji kosztów, które prowadzą do decyzji inwestycyjnych za granicą. Ten motyw najintensywniej prowadzi do eliminacji miejsc pracy w Niemczech ze względu na poważne różnice w kosztach pracy w porównaniu z RFN. Dopiero w średnim okresie, zwiększona konkurencyjność części firm pozostających w Niemczech przyczynia się do utrzymania bądź zwiększenia zatrudnienia na niemieckim rynku pracy.

Producenci dóbr pośrednich i inwestycyjnych poprzez zmianę lokalizacji dużego odbiorcy mogą być zmuszeni również do zmiany swojej lokalizacji. W takim przypadku inwestycji bezpośredniej efekt na ryku pracy uzależniony jest od motywów inwestycji, które spowodowały przesunięcie za granicę odbiorcy, będącego centralnym ogniwem łańcucha tworzenia wartości dodanej.

Należy zwrócić uwagę, że przeniesienie produkcji prowadzi i prowadzić będzie w konsekwencji do poważnych problemów w zatrudnieniu w kraju pochodzenia kapitału. Optymistyczne wyobrażenie, polegające na założeniu, że redukcja miejsc pracy w obszarze produkcji przemysłowej sektora niskich płac prowadzi do automatycznego powstawania nowych miejsc pracy w sektorach przyszłościowych ma swoje granice.

Przyszłościowym celem niemieckich inwestycji bezpośrednich jest według ankiety BDI – wschód¹¹. Niemiecki handel zagraniczny odbiera od pewnego czasu mocne impulsy ze strony rynków wschodzących wschodu. Punktem ciężkości niemieckich inwestycji bezpośrednich w najbliższych 5–10 latach będą Chiny¹² i to pomimo oczywistych przeszkód napotykanym przez inwestorów zagranicznych w tym kraju (restrykcyjność sfery regulacyjnej oraz brak odpowiednio wykwalifikowanej siły roboczej). Niemieccy inwestorzy dopasowują się tu do ogólnego światowego trendu przenoszenia produkcji do Kraju Środka.

Na drugim miejscu jako lokalizacja dla niemieckich inwestycji wymieniane są nowe państwa UE. Pewnym problemem dla firm zagranicznych w tych krajach są według BDI względnie słaba jakość surowców i produktów wstępnych oraz pogorszenie się jakości produkcji. Jednak inaczej niż w przypadku Chin brak wykwalifikowanej siły roboczej nie stanowi w tym przypadku żadnego problemu.

W opublikowanej w 2005 roku przez DIHK wiosennej ankiecie, firmy niemieckie już nieco inaczej przedstawiają swoje preferencje geograficzne¹³. Głównym geograficznym celem inwestowania firm niemieckich w 2005 roku mają być nowe państwa członkowskie UE. Na

¹⁰ Według [21].

¹¹ Przez „wschód” w Niemczech rozumie się w ostatnich latach Europę centralną i wschodnią (w tym Rosję) oraz wybrane kraje azjatyckie.

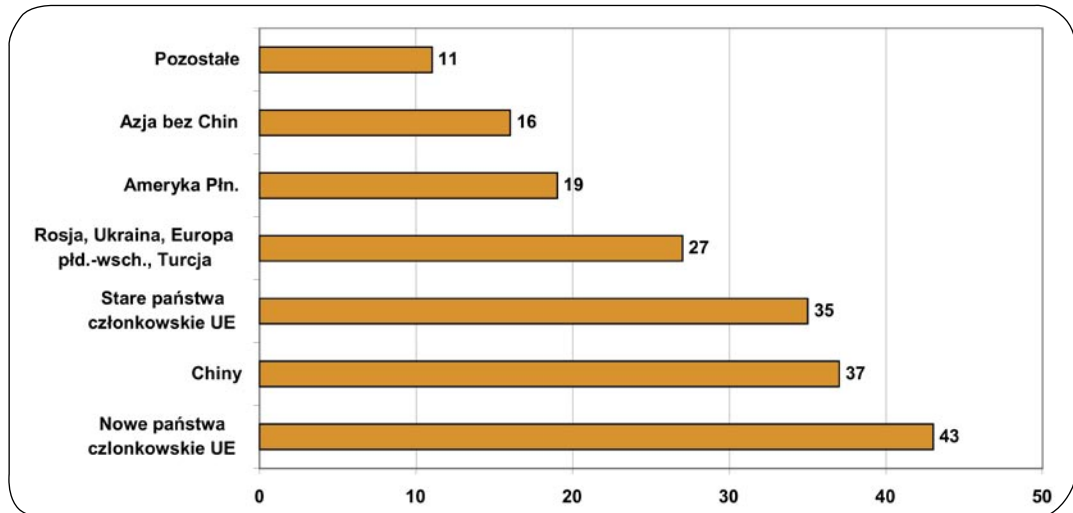
¹² Wynik nieco odmienny od ankiety DIHK, gdzie Chiny wymieniane są dopiero na drugim miejscu po nowych państwach członkowskich UE.

¹³ Według [16].

region ten wskazuje 43% firm niemieckich (por wykres poniżej). Staje się on więc ważniejszy niż Chiny, stare państwa członkowskie oraz USA.

Wykres 3

Geograficzne kierunki inwestycji firm niemieckich w 2005 roku (ankieta DIHK, wiosna 2005, możliwe są wskazania wielokrotne, w %)



Źródło: ankieta DIHK, *Investitionen im Ausland, Frühjahr 2005*.

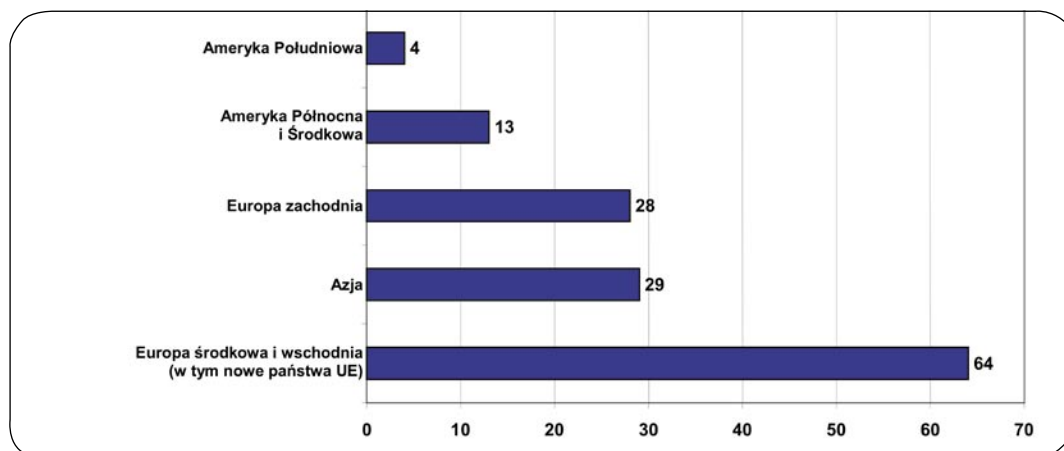
Te przyszłe preferencje geograficzne niemieckich firm inwestujących za granicą odzwierciedlone są również w wynikach innej ankiety, dotyczącej kierunków przenoszenia produkcji firm niemieckich w latach 2001–2003 realizowanej przez renomowany niemiecki instytut ISI z grupy instytutów Fraunhofera¹⁴. Należy jedynie zwrócić uwagę na subtelne rozróżnienie pomiędzy „przenoszeniem produkcji” (delokalizacją) a inwestycjami bezpośrednimi. Pojęcie inwestycji bezpośrednich jest znacznie szersze, natomiast delokalizacja to transfer poprzez BIZ produkcji bądź usług do innego kraju w poszukiwaniu jedynie obniżenia kosztów przedsiębiorstwa przy zachowaniu tej samej grupy klientów (w szerokim znaczeniu dotyczy to także podwykonawstwa międzynarodowego, które również wiąże się z przeniesieniem działalności, ale bez konieczności podejmowania inwestycji)¹⁵. Według wyżej wymienionej ankiety, geograficzna koncentracja firm niemieckich na nowych państwach członkowskich w przypadku delokalizacji jest jeszcze mocniejsza niż w przypadku samych inwestycji bezpośrednich (por. wykres na następnej stronie). W przypadku innych kierunków geograficznych intensywność ta jest zbliżona.

¹⁴ Według [18].

¹⁵ Por. materiał konferencyjny PAIiIZ towarzyszący podsumowaniu napływu zagranicznych inwestycji bezpośrednich do Polski w 2004 roku z 19 kwietnia 2005 r.

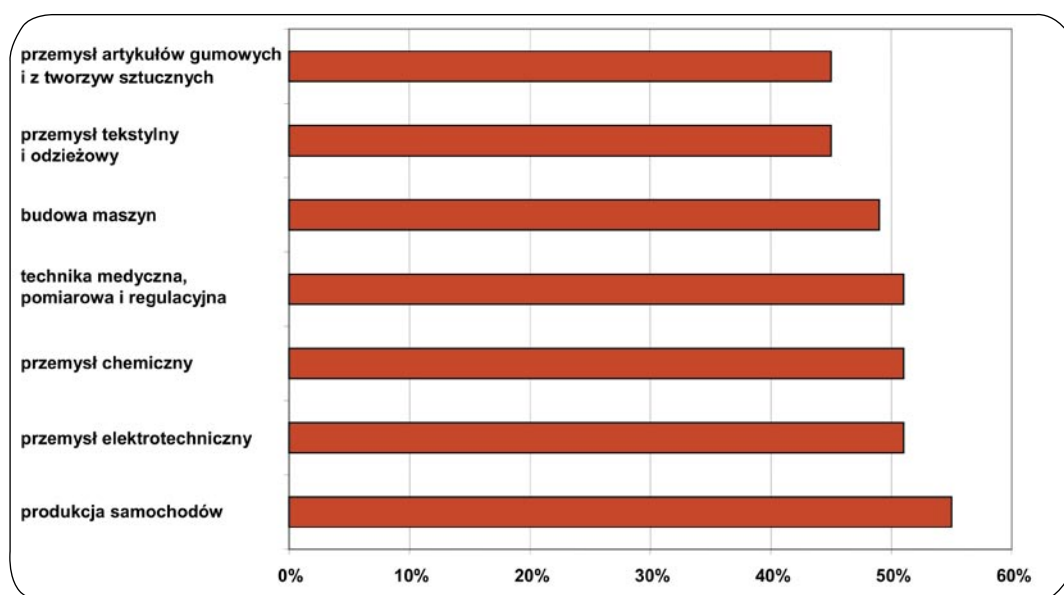
Wykres 4

Przenoszenie produkcji firm niemieckich w latach 2001–2003 (możliwych jest wiele wskazań, w %)

*Źródło: S. Kinkel, G. Lay, Produktionsverlagerung unter der Lupe, Fraunhofer Institut (ISI), Oktober 2004.*

Wykres 5

Skłonność do inwestycji zagranicznych wybranych branż przemysłu niemieckiego, w %

*Źródło: Investitionen im Ausland. Ergebnisse einer DIHK-Umfrage bei den Industrie- und Handelskammern, Frühjahr 2005.*

W przewidywaniach według branż, największą skłonność do przeniesienia produkcji deklarują firmy związane z produkcją samochodów, przemysłem elektrotechnicznym, chemicznym oraz techniką medyczną, pomiarową i regulacyjną. We wszystkich wymienionych branżach gotowość do inwestycji zagranicznych deklaruje aż ponad 50% niemieckich firm.

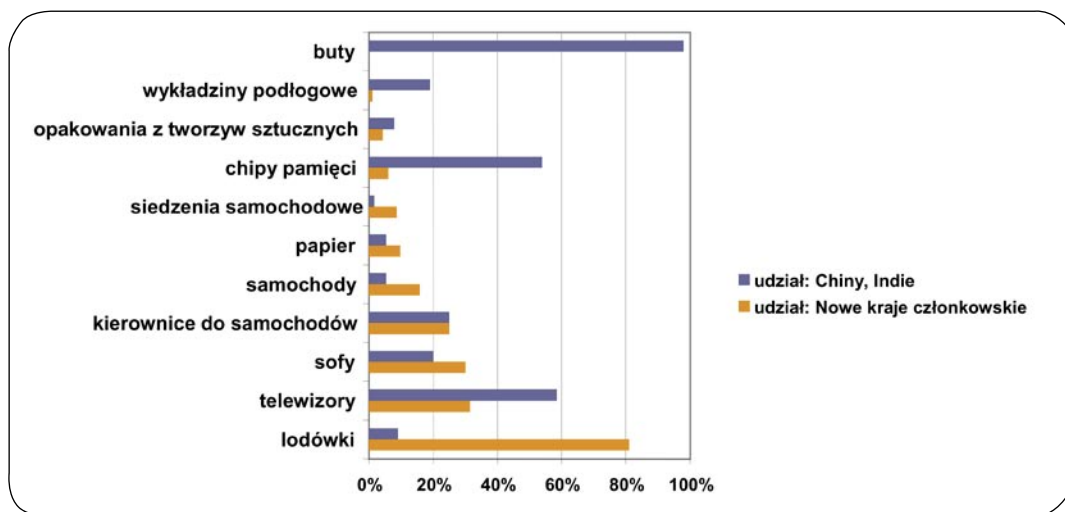
Na przełomie 2004/2005 r. amerykańska firma konsultingowa The Boston Consulting Group (BCG) opublikowała serię 3 ankiet dotyczących inwestowania firm niemieckich w nowych państwach członkowskich UE, pokazując głównie zagrożenia dla Niemiec jako przyszłego miejsca produkcji w konkurencji z innymi lokalizacjami¹⁶. Analitycy BCG zwracają szcze-

¹⁶ Por. [28], [32], [25].

gólną uwagę na gwałtowny wzrost importu w ostatnich latach do Niemiec z krajów przystępujących. Wskazują, że w takich branżach bądź produktach jak: odzież, przemysł skórzany, elektronika użytkowej, meblach, zabawkach, tekstyliach ponad 30% łącznego zbytu w Niemczech pochodzi z importu z krajów o znacznie niższych kosztach produkcji. Według nich decyzja o przeniesieniu produkcji następuje jednak dopiero wtedy, gdy przewaga kosztowa zagranicy nad produkowaniem w Niemczech jest większa niż 10–15%. Poniżej tej wartości żadna firma niemiecka nie jest skłonna do podjęcia inwestycji za granicą. W wyniku analizy obejmującej 24 kryteria, mające wpływ na ewentualne przeniesienie produkcji, eksperci BCG jako produkty o wysokiej skłonności do przenoszenia z Niemiec do krajów o niższych kosztach produkcji¹⁷ zakwalifikowali te, które są dalece wystandaryzowane, pracochłonne, łatwe do transportu, dla których czas dostawy oraz ryzyko jest w rozsądnych granicach¹⁸. W wyniku prognozowanych przemian w strukturze importu Niemiec z krajów o niskich kosztach produkcji w ciągu lat 2004–2015 nastąpią przesunięcia (jako konsekwencja przeniesienia produkcji z Niemiec), które dotyczą głównie takich produktów jak: buty, telewizory, lodówki i chipy pamięci. Ponad 50% tych produktów sprzedawanych w RFN za 10 lat będzie pochodziło z importu z dwóch wymienianych grup krajów. Dla Polski dużo ważniejsze znaczenie ma jednak wyróżnienie tych artykułów, które pochodzą z nowych państw członkowskich. Są to przede wszystkim: lodówki, telewizory, sofy i części do samochodów (por. wykres poniżej).

Wykres 6

Struktura importu do RFN wybranych produktów w 2015 roku (według danych prognozy BCG)



Źródło: obliczenia IBnGR udziałów według prognoz BCG z [28].

Wykres ten dodrze ilustruje przyszły podział specjalizacji pomiędzy kraje naszego regionu a Chin i Indie. Wskazuje on wyraźnie na to, że Chin i Indie utrzymają silną pozycję nie tylko w towarach, w których się specjalizują obecnie, ale odbiorą krajom naszego regionu produkcję takich towarów jak: buty, wykładziny podłogowe, opakowania z tworzyw sztucznych.

Interesującego materiału dostarcza ankieta BCG pod kątem ewentualnych przenosin firm amerykańskich z Niemiec do nowych państw członkowskich UE. Relatywna atrakcyjność

¹⁷ W grupie tej mieszczą się dwie grupy krajów: nowe i przyszłe państwa członkowskie UE oraz Chin i Indie.

¹⁸ Por. [28], s. 13.

Niemiec dla firm amerykańskich zaczyna spadać na korzyść państw naszego regionu. Na „liście życzeń” wobec Niemiec jako miejsca lokalizacji swojej działalności, plasują one następujące obszary (w nawiasach odsetek firm zgłaszających problem):

1. wyższy wzrost gospodarczy (29%)
2. deregulacja rynku pracy (25%)
3. niższe koszty osobowe (20%)
4. niższe obciążenia podatkowe (17%)
5. deregulacja konkurencji (9%).

W porównaniu europejskim największym zarzutem firm amerykańskich wobec gospodarki niemieckiej jest obok niskiej dynamiki rozwojowej, sytuacja na niemieckim rynku pracy. Te dwa czynniki są jednocześnie najważniejszymi przewagami Polski wobec Niemiec.

Dla porównań polsko–niemieckich oraz Polski jako miejsca lokalizacji dla kapitału niemieckiego na tle innych krajów regionu niezwykle ważne są porównania dokonane w rok po akcesji. To właśnie one pokazują niemieckim inwestorom nowe szanse i możliwości ekspansji i w znacznej mierze nie towarzyszy im bagaż „wcześniejszych uprzedzeń” oraz mitów narosłych wokół rozszerzenia. W badaniach tych przedsiębiorcy niemieccy zaczynają coraz częściej przesuwac Polskę na pozycję najważniejszego miejsca dla lokalizacji inwestycji niemieckich w krajach regionu. W świetle ankiet wśród ponad 300 firm niemieckich znana niemiecka kancelaria Rödl&Partner, która obsługuje niemieckich inwestorów w krajach naszego regionu i doskonale wyczuwa wszystkie uwarunkowania dla prowadzenia niemieckich firm w regionie, przedstawia obraz Polski jako¹⁹ najważniejszego rynku zbytu dla niemieckich produktów wśród krajów Europy środkowo–wschodniej, stwierdzając następnie, że prowadzenie biznesu przez niemieckich inwestorów po akcesji w Polsce rozwijało się najlepiej, a lojalni i zaangażowani pracownicy ze znajomością niemieckiego tworzą wspaniałą podstawę dla spółek zależnych niemieckich firm w Polsce.

Jest to porównanie na tle pozostałych krajów regionu, które w innych, wcześniejszych ankietach na pierwszym miejscu stawiały z reguły Republikę Czeską. Według ankietowanych, decyzja o podjęciu inwestycji w Polsce wynikała z następujących motywów (w nawiasach odsetek wskazań):

- interesujący rynek zbytu (62%)
- inne powody (29%)
- niskie koszty pracy (26%)
- szczególnie wykwalifikowani pracownicy (14%)
- presja klienta (13%)
- wykorzystanie przewag podatkowych (13%)
- „przedłużone miejsce produkcji”²⁰ (7%)
- bliskość siedziby firmy w Niemczech (7%)
- rekomendacja zaprzyjaźnionego przedsiębiorcy (4%)
- zachęty programów wsparcia (4%)
- rada konsultanta (1%).

¹⁹ Wg [34], s. 12.

²⁰ „przedłużone miejsce produkcji” (verlängerte Werkbank – po niemiecku rozumie się przez to sieć poddostawców za granicą, którzy wykonują półprodukty dla dostawców z kraju pochodzenia kapitału).

Po rozszerzeniu UE, Polska zaczyna być ponownie postrzegana przez niemieckie firmy jako miejsce ich sukcesu gospodarczego. Na pytanie o kraj najlepszego rozwoju swojej działalności po rozszerzeniu, uzyskano następujące wyniki (w nawiasach wskazania ankietowanych, niemieckich firm):

1. Polska (38%)
2. Czechy (28%)
3. Węgry (13%)
4. Słowacja (8%)
5. Litwa (5%)
6. Łotwa (4%)
7. Estonia (3%)
8. Słowenia (2%)
9. Malta (1%).

Jeśli w dotychczasowych niemieckich ankietach trzy pierwsze kraje stanowiły względnie homogeniczną grupę, to obraz ten zaczyna się wyraźnie dywersyfikować. Ankieta firmy Rödl&Partner dostarcza nowej optyki postrzegania Polski przez kapitał niemiecki po naszej akcesji. Firmy niemieckie (48%) twierdzą, że po akcesji Polski ich działalność uległa poprawie. Należy to postrzegać jako niezwykle pozytywną ocenę, gdyż na pytanie dotyczące ich sukcesu przed akcesją Polski, aż 73% deklarowała, że ich przedsiębiorstwo było w stanie wzrostu, bądź mocnego wzrostu. Typowe narzekania niemieckich firm na niestabilność ram prawnych i korupcję w Polsce nie znajdują w ankiecie potwierdzenia. Aż 68% ankietowanych firm uznaje bezpieczeństwo prawne w Polsce jako dobre lub bardzo dobre. Firmy wprawdzie deklarowały istnienie zjawiska incydentalnej korupcji, ale nie było to zjawisko odgrywające szczególnie uciążliwą rolę dla ich działalności. Podobnie jak w innych ankietach, niemieckie firmy bardzo wysoko oceniają jakość swoich polskich pracowników. Wskazuje się, że proces rekrutacji właściwych pracowników jest wprawdzie dość długotrwały, ale 85% firm deklaruje, że ich pracownicy to ludzie zaangażowani wobec firm.

4. Niemieckie inwestycje bezpośrednie w Polsce; handel zagraniczny RP–RFN – synteza

Według danych PAIiZ skumulowany stan niemieckich inwestycji bezpośrednich w Polsce w 2004 roku wyniósł 10,15 mld USD. Dynamika napływu inwestycji niemieckich do Polski podlegała znacznym wahaniom, przy czym w roku rekordowym (1998) do Polski napłynęło aż ponad 3 mld USD z Niemiec. Lata 2002–2004 były okresem stosunkowo powolnego napływu kapitału niemieckiego do Polski (500–1000 mln USD rocznie). Wraz z akcesją napływ ten nieco przyspieszył.

Według danych Niemieckiego Banku Federalnego²¹ (BuBa) skumulowany stan niemieckich inwestycji bezpośrednich w Polsce na koniec 2004 roku wynosił 7 mld euro, czyli 8,7 mld USD²². Pod tym względem obserwujemy znaczne podobieństwo danych. Jeśli chodzi o poszczególne lata, to ich rozbieżność jest istotna. Według statystyki BuBa rekordowym był rok 1999 (nie 1998) oraz nieco gorszy 2001 (tu zbieżność). Natomiast w latach 2002–2004, według danych BuBa, kapitał niemiecki napływał do Polski minimalnym strumie-

²¹ Metodyka zbierania danych przez obie instytucje jest zupełnie inna. Stąd nie dziwią znaczne rozbieżności.

²² Według średniorocznego kursu (USD/euro) giełdy frankfurckiej – 1 euro=1,2439 USD.

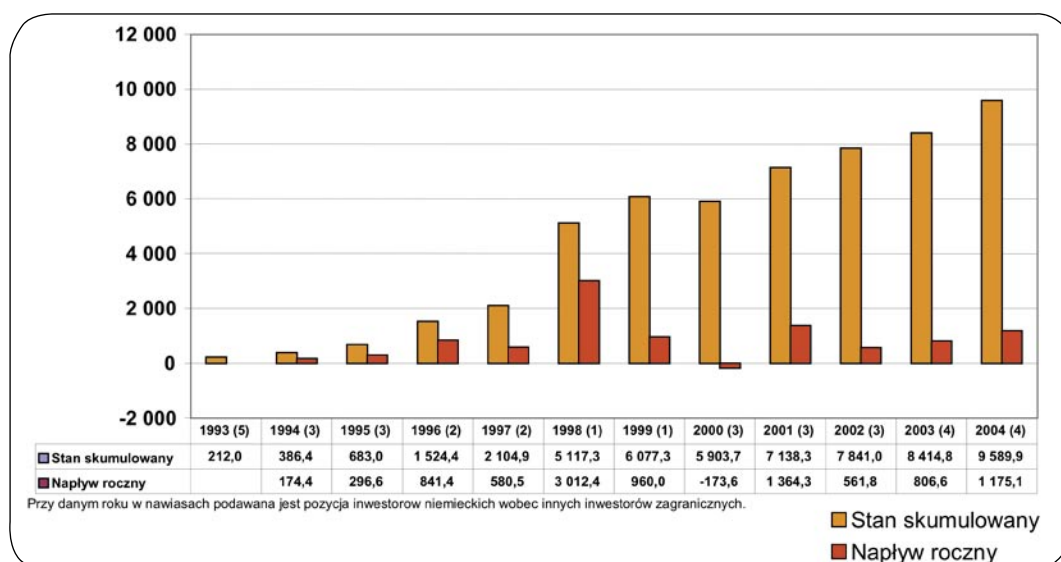
niem. Rozbieżności lustrzane w statystyce inwestycji bezpośrednich są jednak zjawiskiem normalnym.

Kapitał niemiecki w Polsce w latach 1993–2004 napływał z różną dynamiką, zajmując wśród inwestorów zagranicznych pozycję od nr 1 (1998, 1999) do nr 5 (1993). W ostatnich dwóch latach plasował się na pozycji nr 4. W najbliższych latach najprawdopodobniej „zaatakuje” on pozycję nr 2, co jest realne, biorąc pod uwagę wysokość niemieckich przyrzeczeń inwestycyjnych z poprzednich lat oraz wyniki ankiet niemieckich, świadczących o wyższej gotowości do inwestowania w Polsce niż w latach wcześniejszych.

Do statystyki PALiIZ należy dołączyć jeszcze dwa komentarze. Po pierwsze, kapitał niemiecki jest, w porównaniu z inwestorami z innych krajów dużo bardziej rozdrobniony, i dlatego jego realna obecność w Polsce jest prawdopodobnie wyższa niż ta, wynikająca ze statystyk Agencji. Po drugie natomiast, niewykluczone, że przykładowo część inwestorów „niderlandzkich”, to firmy niemieckie, które inwestują w Polsce poprzez firmy zarejestrowane w tym kraju. Dlatego też realna pozycja grupy inwestorów niemieckich w Polsce jest wyższa niż ta, wynikająca ze statystyk PALiIZ.

Wykres 7

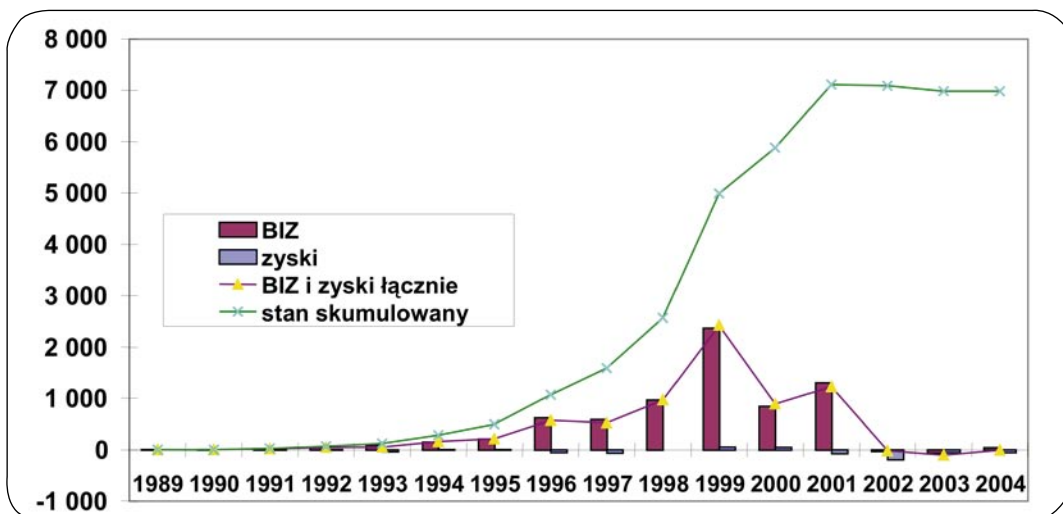
Niemieckie bezpośrednie inwestycje zagraniczne (1993–2004, w mln USD)



Źródło: zestawienie IBnGR według danych PALiIZ, kwiecień 2005.

Wykres 8

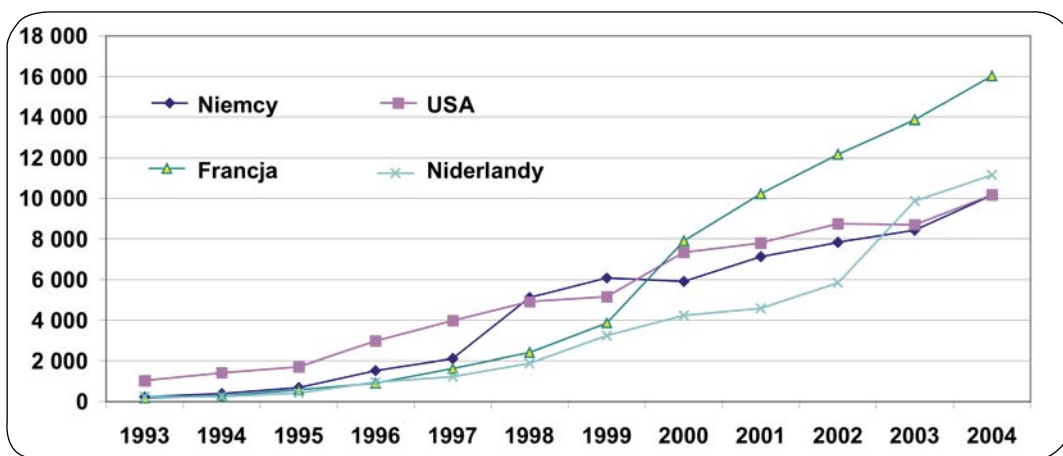
Niemieckie inwestycje bezpośrednie w Polsce (roczne transfery, 1989–2004, w mln euro)



Źródło: zestawienie IBnGR według szeregów czasowych obrotów kapitałowych RFN Niemieckiego Banku Federalnego, kwiecień 2005.

Wykres 9

Skumulowana wielkość bezpośrednich inwestycji zagranicznych w Polsce (1993–2004, według 4 najważniejszych krajów pochodzenia kapitału, w mln USD)



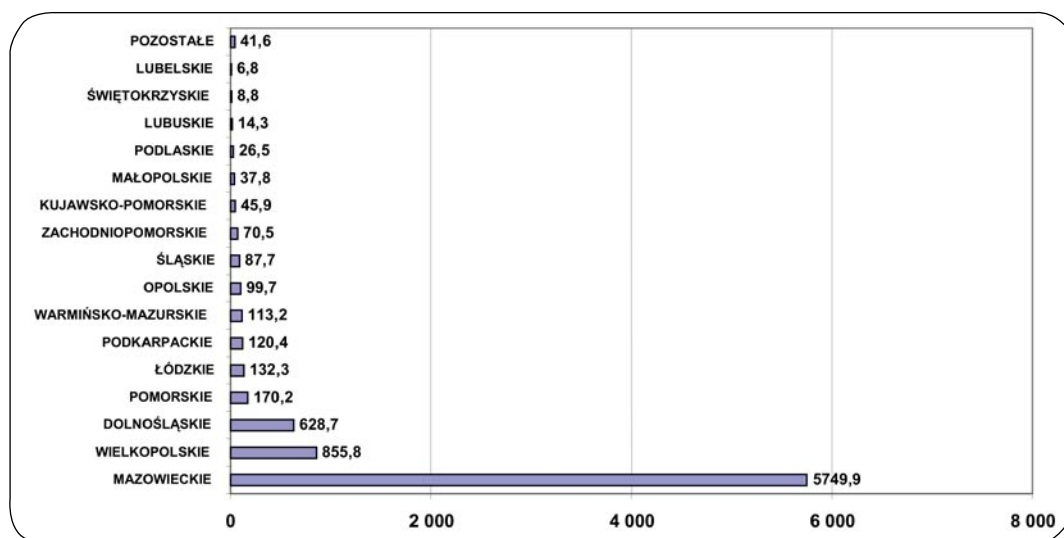
Źródło: zestawienie IBnGR według danych PAIiIZ, kwiecień 2005.

Interesującym zagadnieniem jest regionalne rozmieszczenie kapitału niemieckiego w województwach w Polsce. Należy podkreślić, że statystyka taka właściwie nie istnieje. Inwestorzy zagraniczni prowadząc działalność w różnych regionach kraju, podają jedynie dane zagregowane na temat całości inwestycji w Polsce. Odczytując z wykresu poniżej dane ze statystyki zestawionej według PAIiIZ, należy pamiętać, że kapitał w danym województwie to lokalizacja siedziby, a nie miejsce faktycznego rozmieszczenia tego kapitału. Stąd ma ona charakter wyłącznie szacunkowy. Realna pozycja województwa mazowieckiego jest znacznie słabsza niż ta wynikająca z wykresu. Natomiast w pewnym przybliżeniu można konstatować, że poza mazowieckim, znaczące miejsce na mapie inwestycji niemieckich w Polsce posiadają województwa: wielkopolskie, dolnośląskie, pomorskie, łódzkie i śląskie. Niemieckie inwestycje bezpośrednie w Polsce stanowią jedynie 1,3% skumulowanego

stanu tych inwestycji na świecie²³. Na osiem nowych państw członkowskich UE z regionu Europy środkowo-wschodniej przypada 4,6% tych inwestycji, przy czym są one wyraźnie i w miarę równomiernie skoncentrowane w Polsce, Czechach i na Węgrzech. Skumulowany kapitał inwestycji niemieckich jest skoncentrowany przede wszystkim w starych państwach członkowskich (53,4%) oraz w USA (26,6%).

Wykres 10

Kapitał niemiecki w województwach Polski (stan: grudzień 2004, w mln USD)



Źródło: zestawienie IBnGR według listy PAIiIZ, kwiecień 2005.

Według danych GUS i Ministerstwa Gospodarki i Pracy²⁴ w 2004 roku Niemcy były najważniejszym partnerem handlowym Polski. Ich udział w polskim eksporcie wynosił 30%, natomiast w imporcie 24,4%. Udziały te od kilku lat stopniowo maleją. Polski eksport do RFN w 2004 roku wynosił 17,9 mld euro, natomiast import – 17,4 mld euro. Rok ten Polska zamknęła minimalnym dodatnim saldem na poziomie +0,5 mld euro. Według danych niemieckich²⁵ obraz handlu bilateralnego w 2004 roku jest nieco odmienny. Nasz eksport wyniósł 15,9 mld euro, natomiast import 18,8 mld euro, co dawało ujemne dla Polski saldo na poziomie 2,9 mld euro. Z perspektywy niemieckiej, Polska jest odpowiednio partnerem handlowym:

- nr 12 (obroty)
- nr 11 (niemiecki eksport)
- nr 14 (niemiecki import).

W polskim eksporcie do RFN dominują 4 działy: samochody i części, maszyny i urządzenia mechaniczne, meble oraz maszyny i urządzenia elektryczne. Niemały odsetek tego eksportu realizowany jest przez firmy z udziałem kapitału niemieckiego. W ostatnich 5 latach obserwujemy systematyczną zmianę struktury polskiego eksportu. Wzrasta rola działów: samochody i części, paliwa i oleje mineralne, żelazo żeliwo i stal, natomiast maleje udział: odzieży, statków i drewna.

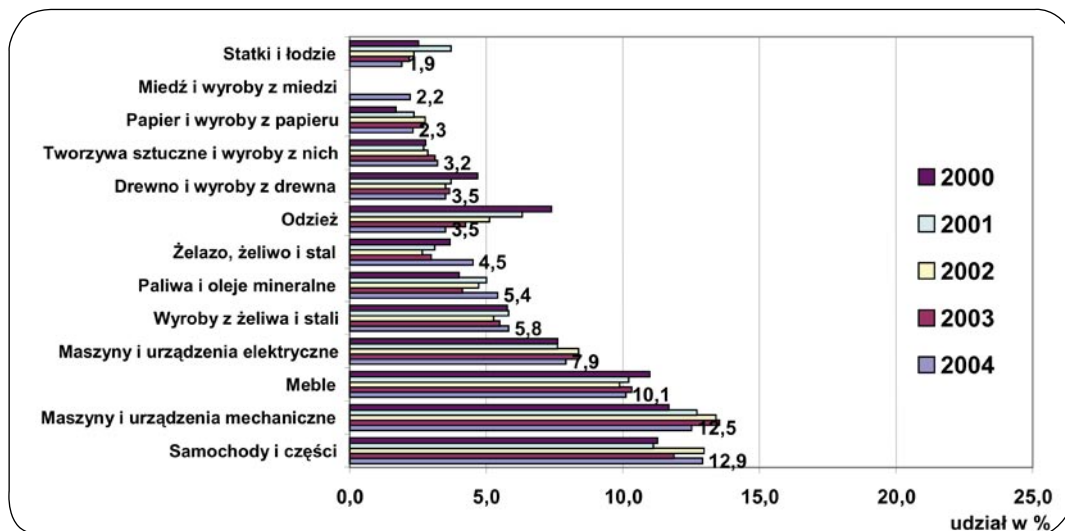
²³ Obliczenia własne według [17].

²⁴ [36].

²⁵ Statystyka bilansu handlowego Buba, kwiecień 2005.

Wykres 11

Polski eksport do RFN w 2004 roku (według 10 głównych działów)



Źródło: zestawienie IBnGR według danych Ministerstwa Gospodarki i Pracy, czerwiec 2005.

W eksporcie do RFN na 4 polskie województwa – dolnośląskie, wielkopolskie, śląskie i mazowieckie – przypada ponad 60% całego polskiego eksportu do tego kraju, co świadczy o niezwykle silnej koncentracji regionalnej tego eksportu.

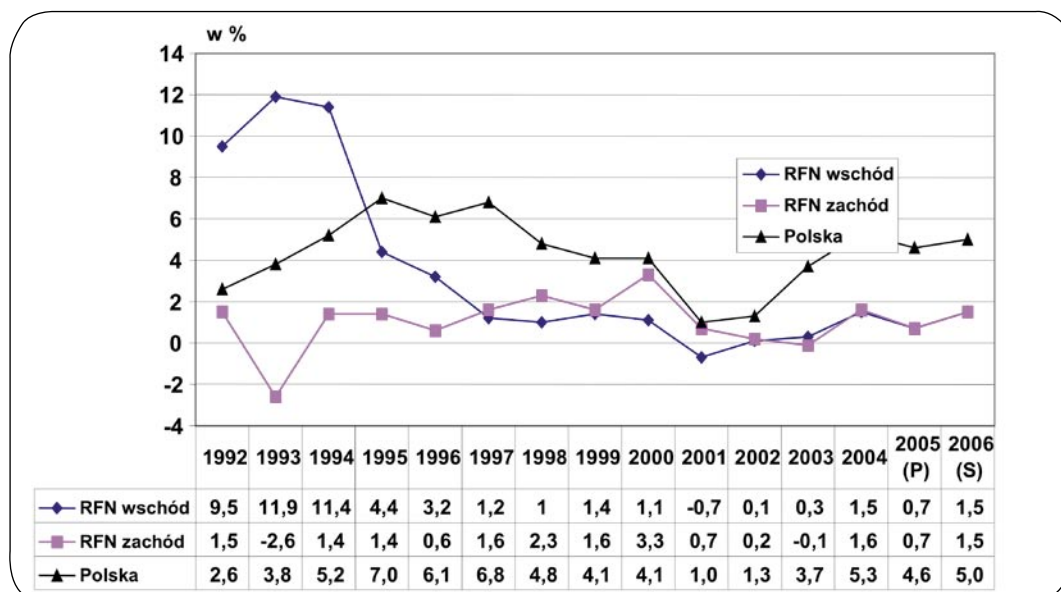
5. Przegląd wybranych przewag lokalizacyjnych Polski wobec Niemiec

5.1 Dynamika rozwojowa i szybko zmieniająca się struktura gospodarki jako podstawowe przesłanki atrakcyjności Polski w długim okresie

Podstawową długofalową przesłanką wysokiej atrakcyjności inwestycyjnej Polski w długim okresie jest dynamika rozwojowa Polski. Analizując dotychczasowe porównawcze szeregi czasowe dla Polski i obu części Niemiec (por. wykres poniżej), stwierdzamy, że poczynawszy od 1995 roku Polska rozwija się szybciej zarówno w stosunku do Niemiec wschodnich, jak i zachodnich. Biorąc gospodarkę niemiecką jako całość, zjawisko to ma miejsce już od 1992 roku.

Wykres 12

Tempo wzrostu PKB w Polsce i w Niemczech (z podziałem na stare i nowe kraje związkowe RFN, 1992–2006)

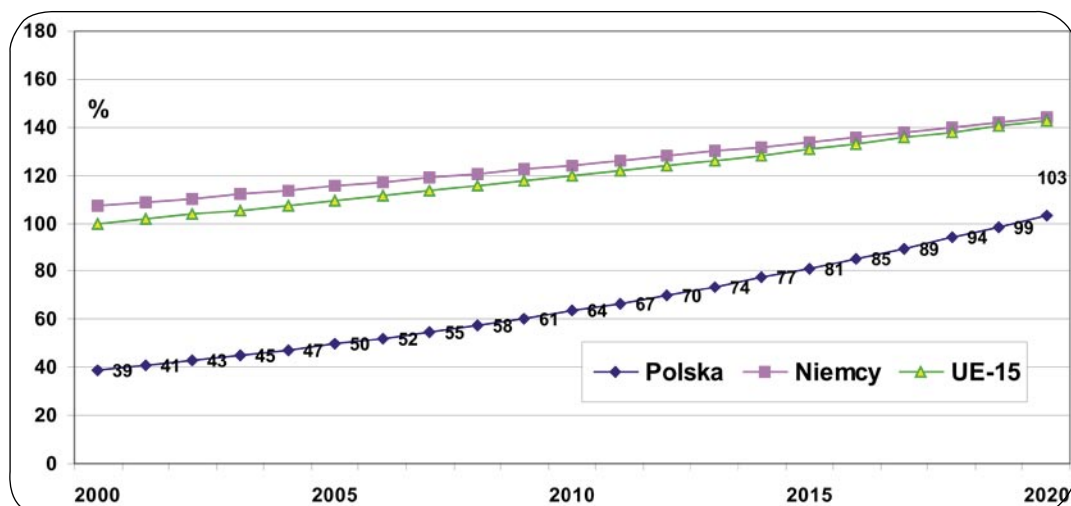


Źródło: GUS, DESTATIS, prognoza na 2005, 2006 - dla Niemiec: wiodące instytuty-prognoza wiosenna, dla Polski: Instytut Badań nad Gospodarką Rynekową, kwiecień-maj 2005.

Wykres 13

Polska, Niemcy, UE-15

Średnioroczne tempo wzrostu PKB per capita (PSN), prognoza na lata 2000–2020, UE-15 2000=100%



Źródło: zestawienie IBnGR według założeń prognoz Prognos AG, raportów natolińskich, założenia wykresu średnioroczne tempo wzrostu w latach 2000–2020: PL-5,0%, D-1,5%, UE-15-1,8%. PSN - parytet siły nabywczej.

Okres intensywnego doganiania będzie również kontynuowany w latach następnych (por. wykres powyżej). Według realistycznych prognoz²⁶ do roku 2020 można założyć, że

²⁶ Dla Polski dane GUS, IBnGR, raport natoliński, dla Niemiec i UE-15 prognozy firmy konsultingowej Prognos AG. Założenia średniorocznego tempa wzrostu PKB per capita w latach 2000–2020: dla Polski – 5,0%, dla RFN – 1,5%, dla UE-15 – 1,8%.

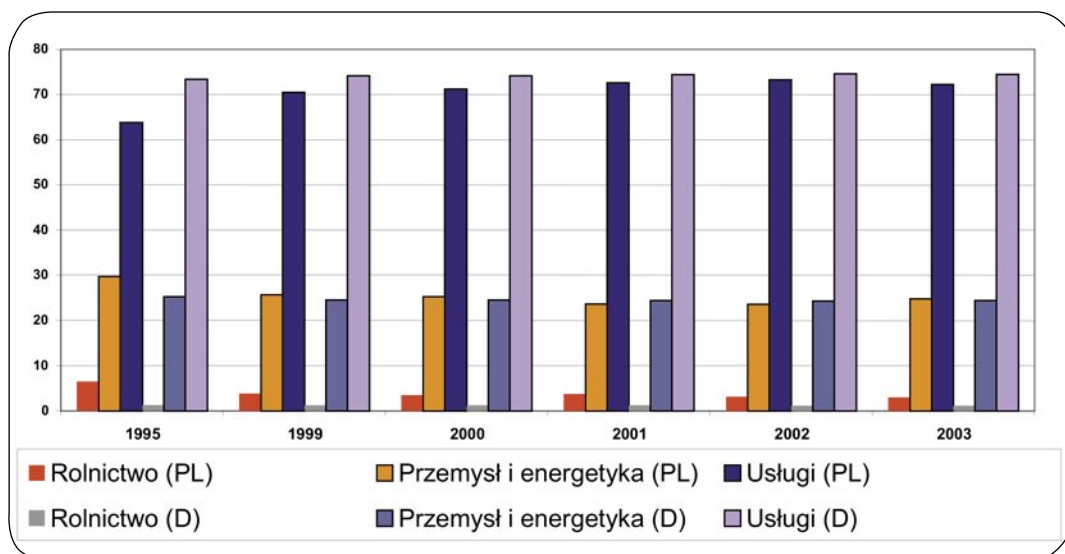
w roku 2020 wielkość PKB per capita Polski ma szansę dorównać poziomowi UE-15 z roku 2000, natomiast PKB per capita UE-15 i Niemiec będzie zbliżony i wzrośnie o około 40% w porównaniu ze stanem wyjściowym. Dystans rozwojowy dzielący Polskę od UE-15 i RFN w roku wyjściowym 2000, wynoszący wówczas około 60 punktów procentowych zmniejszyłby się w ten sposób do około 40 punktów procentowych.

Dynamika rozwojowa Polski jest jednym z „najtwardszych” argumentów świadczących o naszej atrakcyjności jako miejsca lokalizacji inwestycji niemieckich.

Przez wiele lat niemiecka prasa, informując o transformacji gospodarczej w Polsce, opatrzyła artykuły zdjęciami chłopą przy koniu, sugerując w ten sposób zapóźnienie rozwojowe Polski. W argumentowaniu o przemianach wystarczy przyjrzeć się strukturze tworzenia wartości dodanej brutto polskiej i niemieckiej gospodarki. W ciągu niecałych 10 lat udziały trzech podstawowych sektorów gospodarki w tworzeniu wartości dodanej brutto Polski i Niemiec uległy znacznemu zbliżeniu (por. wykres poniżej). W przemyśle i energetyce udziały te łącznie są identyczne, w usługach Niemcy mają 2 punkty procentowe przewagi, które z kolei „obciążają” polskie rolnictwo. W 1995 roku różnica udziałów sektora usług między obydwojema krajami wynosiła aż 10 punktów procentowych. Jest to prawdziwa skala tempa przemian.

Wykres 14

Struktura tworzenia wartości dodanej brutto w Polsce i w Niemczech według sektorów (1995–2003, w %)



Źródło: zestawienie IBnGR według danych OECD Factbook 2005.

5.2. Niemiecki inwestor w Polsce, Czechach i na Węgrzech – co powinniśmy akcentować – wnioski z ankiety Ernst&Young

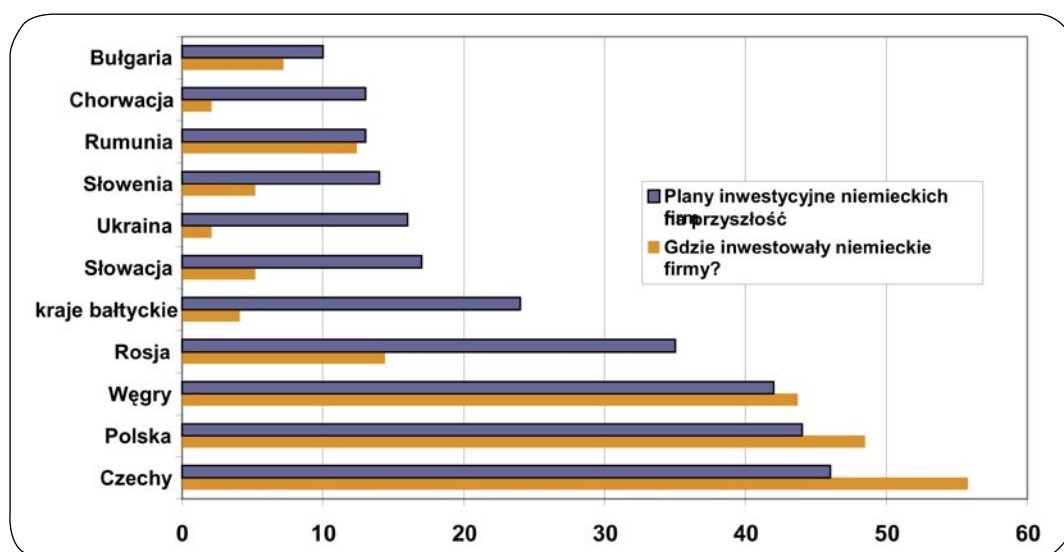
Obecność inwestorów niemieckich w Polsce należy zawsze postrzegać w kontekście ich strategii ekspansji światowej, a szczególnie w nowych państwach UE. Wybór Polski jako miejsca inwestycji jest wynikiem szczegółowych kalkulacji, gdzie z jednej strony brane są pod uwagę zarówno Chiny, Tajlandia, Brazylia, jak i z drugiej – Czechy, Słowacja, Węgry i Polska. Inwestorzy niemieccy od wielu lat obecni są w większości państw Europy środkowo-wschodniej (ESW) i nieustannie porównują warunki lokalizacji w tych państwach.

Poniżej syntetycznie omówiona zostanie niemiecka obecność inwestycyjna w krajach Europy środkowo-wschodniej na podstawie badań ankietowych firmy Ernst&Young Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, które zostały przeprowadzone tuż przed rozszerzeniem UE²⁷. Z punktu widzenia zaangażowania niemieckich inwestorów w okresie przedakcesyjnym, kraje naszego regionu były podzielone na 3 wyraźne podgrupy (według malejącego zaangażowani – por. wykres poniżej):

1. Czechy, Polska, Węgry
2. Rosja
3. kraje pozostałe: w tym szczególnie – Rumunia, Bułgaria i Słowenia.

Wykres 15

Inwestycje niemieckie w Europie środkowo-wschodniej w 2004 r.
(wskazania niemieckich firm w %)



Źródło: zestawienie IBnGR wg *Investieren in Mittel- und Osteuropa*, Ernst&Young, 2004.

Według planów firm niemieckich po rozszerzeniu UE geograficzny układ inwestycji ulega pewnej zmianie. Skład pierwszej grupy pozostaje, ale staje się ona bardziej homogeniczna, o wyrównanym, planowanym poziomie zaangażowania. Poważnemu wzmocnieniu ulega pozycja Rosji, która zawsze była nostalgicznym miejscem lokalizacji niemieckich inwestycji, nawet w czasach, gdy firmy niemieckie ponosiły tam poważne straty (druga połowa lat 90.). Według wskazań firm niemieckich atrakcyjność Rosji będzie tylko nieco niższa niż państw pierwszej grupy. W trzeciej grupie skład pozostaje również niezmienny, ale następują przetasowania w niemieckich preferencjach. Na czoło przesuwają się republiki bałtyckie, Słowacja, Ukraina (!), a dopiero po niej Słowenia, Rumunia, Chorwacja i Bułgaria.

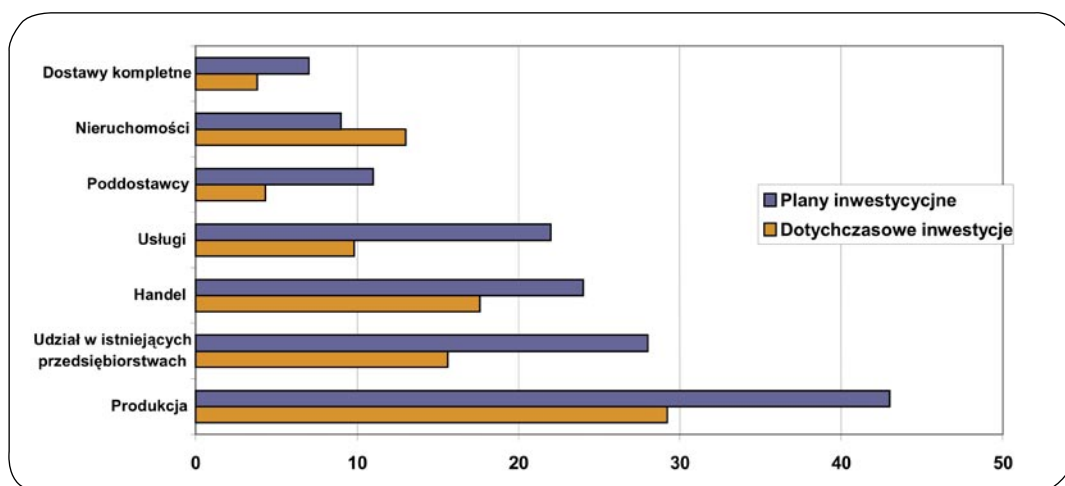
Reasumując, według dotychczasowych deklaracji firm niemieckich z okresu przedakcesyjnego, Polska jest i pozostanie lokalizacją nr 2 po Czechach, przy czym w najbliższych latach poziom naszej atrakcyjności, mierzony deklaracjami planów inwestycyjnych firm niemieckich, będzie tylko niewiele ustępował Czechom.

²⁷ [14]. Bazuje ona na wypowiedziach kierownictw 130 niemieckich firm, które są już inwestycyjnie obecne w ESW oraz 105 firm, które jeszcze nie poczyniły tego kroku. Wypowiedzi te były rejestrowane telefonicznie. Dodatkowo przeanalizowano 335 odpowiedzi ankietowych od niemieckich firm. Wnioski opierają się więc na materiale 570 niemieckich firm. Jest to jedno z największych przedsięwzięć ankietowych w interesującym nas zakresie.

Istotną informacją z ankiet jest formuła zaangażowania inwestycyjnego kapitału niemieckiego w ESW. W dotychczasowej strukturze dominowały: produkcja, handel i nabywanie udziałów w dotychczas istniejących przedsiębiorstwach (por. wykres poniżej). W najbliższych latach obserwować będziemy poważne wzmocnienie działalności produkcyjnej, większe zaangażowanie w przejmowaniu istniejących przedsiębiorstw i znaczący wzrost usług jako sektora, w który będą inwestowały niemieckie firmy. Ponad 40% ankietowanych firm rozważa możliwość inwestycji w produkcję w krajach ESW w najbliższych latach. Jest to wyraźny sygnał w toczonej w RFN debacie o przenoszeniu produkcji na wschód, ale nie tylko do państw członkowskich UE. Jeśli rzeczywiście prawie połowa firm zrealizowałaby te zamiary, to skala procesu byłaby znaczna.

Wykres 16

Inwestycje niemieckie w Europie środkowo-wschodniej w 2004 roku (według rodzaju inwestycji, wskazania niemieckich firm, w %)



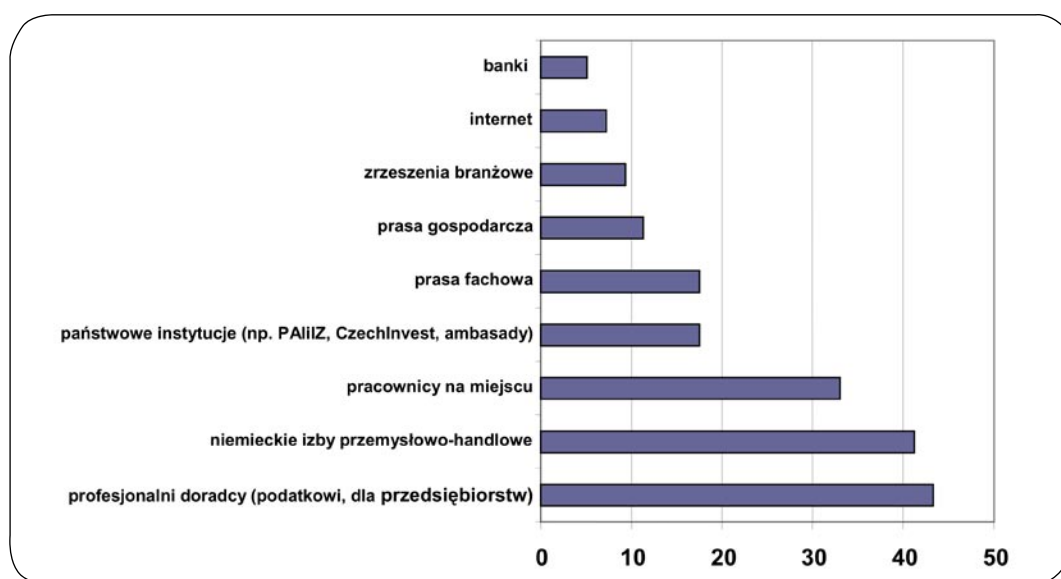
Źródło: zestawienie IBnGR wg *Investieren in Mittel- und Osteuropa*, Ernst&Young, 2004.

Niemieccy inwestorzy słyną ze znacznej przeczności i ostrożności w podejmowaniu decyzji inwestycyjnych. Przed jej podjęciem prowadzą szczegółowe studia i rozpoznanie. Ankieta E&Y dostarcza nam szczegółowej informacji, jakimi kanałami to następuje. Najważniejszymi dwoma kanałami informacji jest działalność profesjonalnych doradców dla przedsiębiorstw oraz podatkowych i niemieckich izb przemysłowo-handlowych (DIHK – organizacja naczelna, IHK – izby w terenie, AHK – przedstawicielstwa za granicą), w których członkostwo jest w Niemczech obowiązkowe (por. wykres poniżej). Z ich usług (obu kanałów) korzysta ponad 40% niemieckich firm. Izby te posiadają swoje przedstawicielstwa za granicą, gdzie zbierają informacje na miejscu i doradzają niemieckim inwestorom. W Polsce rolę taką pełni DP IHK – Polsko-Niemiecka Izba Przemysłowo Handlowa. Ważnym źródłem informacji są sami Niemcy, pracujący na miejscu w danym kraju. Niemieccy inwestorzy nie unikają również zaciągania informacji u różnorodnych oficjalnych przedstawicielstw państw przyjmujących kapitał. Kierują się głównie do wyspecjalizowanych agend – np. PAIiIZ, bądź CzechInvest oraz przedstawicielstw dyplomatycznych tych państw w Niemczech. Innym ważnym kanałem informacji jest również prasa fachowa. Wyniki tej części ankiety wyraźnie wskazują, że niemieccy inwestorzy wyraźnie preferują tradycyjne, osobowe kanały informacji, a ze źródeł intensywnie wykorzystywanych przez innych inwestorów (banki, internet) robią użytek znacznie rzadszy. Jest to sygnał, że wszelkie spotkania z niemieckim inwestorem po stronie polskiej należy bardzo solidnie przygotowywać, gdyż to one, w znacznej części przypadków będą pierwszym krokiem do ewentualnej inwestycji.

Ciekawego materiału informacyjnego dostarczają odpowiedzi ankietowe, dotyczące oceny poszczególnych krajów według wybranych kryteriów. Wyniki te prezentowane są w raporcie E&Y osobno. W niniejszym opracowaniu zestawiono je razem dla 4 badanych państw – Polski, Czech, Węgier i Rosji, według kategorii. Ułatwia to ocenę Polski na tle innych krajów, ze wskazaniem na nasze mocniejsze i słabsze strony. Wykres poniżej jest zestawieniem IBnGR wyników ankiety E&Y, w którym zamieszczono dodatkowo różnicę pomiędzy oceną Polski w danej kategorii a oceną uśrednioną dla wymienionych 4 państw (PL–śr. 4 ESW). W ten sposób powstała mapa naszych mocnych i słabych stron (por. tabela i wykres poniżej).

Wykres 17

Kto doradza niemieckim inwestorom? (wskazania niemieckich firm, w %)



Źródło: zestawienie IBnGR wg Investieren in Mittel- und Osteuropa, Ernst&Young, 2004.

Niemieccy inwestorzy dokonali oceny 4 państw ESW w następujących kategoriach:

- siła nabywcza
- szanse zbytu
- ogólna ocena sytuacji gospodarczej
- poziom wykształcenia i kwalifikacji pracowników
- koszty pracy
- infrastruktura
- warunki podatkowe
- warunki prawne
- ocena ogólnych warunków przez nie-inwestorów
- ocena ogólnych ram przez inwestorów.

Każda kategoria mogła otrzymać ocenę od 0 – źle do 6 – bardzo dobrze. Większość ocen dla Polski zawarta jest w przedziale 4–5. Nieco poniżej tego przedziału znalazły się oceny w zakresie: siły nabywczej, ogólnej sytuacji gospodarczej, infrastruktury. Na tle pozostałych 4 państw ESW, Polska została oceniona najwyżej (powyżej +0,1 na tle średniej pozostałych państw) w kategoriach: warunków prawnych, poziomu wykształcenia i kwalifikacji pracow-

ników, kosztów pracy oraz warunków podatkowych. W zakresie słabych stron, inwestorzy niemieccy najostrzej ocenili stan infrastruktury w Polsce.

Tabela

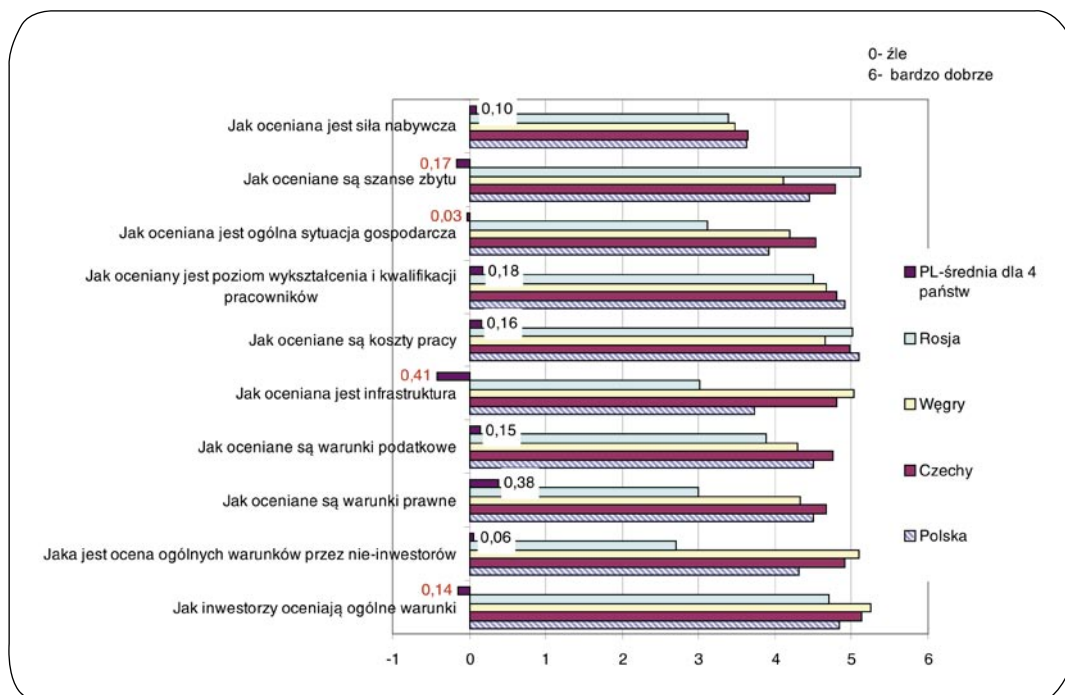
Mocne i słabe strony Polski jako miejsca lokalizacji niemieckich inwestycji na tle 3 innych państw Europy środkowo-wschodniej według wybranych kategorii (według ankiety E&Y)

+	PL – śr. 4 ESW
Jak oceniane są warunki prawne	0,38
Jak oceniany jest poziom wykształcenia i kwalifikacji pracowników	0,18
Jak oceniane są koszty pracy	0,16
Jak oceniane są warunki podatkowe	0,15
Jak oceniana jest siła nabywcza	0,10
Jaka jest ocena ogólnych warunków przez nie-inwestorów	0,06
-	
Jak oceniana jest ogólna sytuacja gospodarcza	-0,03
Jak inwestorzy oceniają ogólne warunki	-0,14
Jak oceniane są szanse zbytu	-0,17
Jak oceniana jest infrastruktura	-0,41

Źródło: zestawienie i obliczenie IBnGR według ankiety E&Y.

Wykres 18

Doświadczenia niemieckich inwestorów (ocena poszczególnych lokalizacji przez firmy)



Źródło: zestawienie i obliczenia IBnGR wg Investieren in Mittel- und Osteuropa, Ernst&Young, 2004.

5.3. Warunki prowadzenia działalności gospodarczej w Polsce i w RFN – ocena porównawcza według Banku Światowego

Popularną formą porównywania warunków dla inwestorów są tabele rankingowe uznanych instytucji międzynarodowych. Na światowym rynku uznanie znalazł ranking Banku Światowego, publikowany corocznie pod tytułem „Doing Business in...” (z podaniem roku – 2005 – najnowsza wersja). Obok niego osiem innych instytucji prowadzi podobne rankingi:

1. Business Environment Risk Intelligence (BERI)
2. Euromoney Institutional Investor (EII)
3. International Country Risk Guide (ICRG), Political Risk Services Group
4. Country Risk Review (CPR), Global Insight
5. The Economist Intelligence Unit (EIU)
6. The Heritage Foundation
7. World Markets Research Center
8. A.T. Kearney.

Zaletą międzynarodowych rankingów jest stosowanie jednolitej metodologii oceny, natomiast wadą posługiwanie się źródłami informacji, szczególnie danymi statystycznymi pierwotnymi lub wtórnymi, tam gdzie takie nie istnieją (np. zakres szarej strefy) o światowym i „wystandaryzowanym” formacie, które nie zawsze na czas odzwierciedlają skalę i tempo zjawisk ekonomicznych.

W metodologii Banku Światowego posłużono się wskaźnikami mierzącymi poziom regulacji administracyjnych oraz ich efekt na przedsiębiorstwa, szczególnie małe i średnie. Dane do raportu bazują na badaniach i przepisach prawnych oraz regulacyjnych, które są dostarczane i weryfikowane przez ponad 3000 specjalistów z kręgów: administracji rządowych, prawników i konsultantów.

Pomimo stosunkowo ostrej oceny Polski i takich samych komentarzy w polskiej prasie, warto spojrzeć na środowisko dla prowadzenia działalności gospodarczej w sposób kontrastywny, w relacji Polska–Niemcy (zestaw wszystkich danych – *vide* tabela na stronie 40).

Liczba procedur w zakresie zakładania firmy jest zbliżona, ale sam proces zabiera średnio w Niemczech o 14 dni więcej niż w Polsce.

Polska posiada poważną przewagę nad Niemcami w zakresie regulacji dotyczących zatrudniania i zwalniania pracowników. Dwa podstawowe wskaźniki syntetyczne w tym zakresie to liczony w tygodniach koszt zwolnienia pracownika (w Polsce – 25, w Niemczech – aż 80) oraz wskaźnik sztywności zatrudnienia. Składają się na niego: wskaźnik trudności zatrudnienia, wskaźnik sztywności czasu pracy oraz wskaźnik trudności zwolnienia. W każdej jednostkowej kategorii regulacje niemieckie zostały ocenione jako bardziej lub zdecydowanie bardziej sztywne niż w Polsce²⁸. Również wskaźnik syntetyczny wskazuje na prawie dwukrotnie sztywniejsze regulacje w zakresie zatrudniania i zwalniania pracowników w Niemczech w porównaniu z Polską.

W zakresie nabywania nieruchomości w Polsce w porównaniu z Niemcami barierą jest dłuższy okres prowadzący do finalizacji transakcji. Jednak odnotować należy poważną

²⁸ Wskaźniki te mogą przybierać wartości od 0 (regulacje liberalne) do 100 (regulacje sztywne).

przewagę Polski w relatywnej (do wartości nieruchomości) wysokości kosztów związanych z nabyciem.

Całość problemu uzyskiwania kredytu w Polsce jest oceniona gorzej niż w Niemczech, co właściwie nie dziwi. Dla inwestorów z Niemiec jest to jasny sygnał, że mają pojawić się z własnym kapitałem. Temat ten nie jest w zasadzie wielkim problemem. Polska oczekuje od Niemiec inwestorów o zdrowej kondycji finansowej, którzy ewentualne potrzeby w tym zakresie powinni realizować poprzez instytucje finansowe w kraju pochodzenia kapitału.

Poziom ochrony inwestorów w obu państwach mierzony przy pomocy wskaźnika odkrycia jest w obu państwach zbliżony. Liczba procedur dotycząca dochodzenia należności jest w Polsce wyższa niż w Niemczech, dłużej również trwa ich dochodzenie, ale na uwagę zasługują ogólnie niższe koszty dochodzenia mierzone odsetkiem od wysokości należności.

Zakończenie działalności firmy trwa na całym świecie przeciętnie nieco ponad rok. Wokół tej wartości oscyluje również czas w obu analizowanych krajach. Koszt zakończenia działalności jest wprawdzie w Polsce ponad dwukrotnie wyższy (w relacji do majątku), ale stopa odzysku związana z procedurą wstępnego zakończenia bądź procedur upadłościowych jest w Polsce dużo wyższa niż w Niemczech. Z każdego zainwestowanego dolara w Polsce daje się odzyskać o 18 centów więcej niż w Niemczech.

W charakterystyce gospodarki podawana jest liczba ludności, dochód per capita oraz zakres szarej strefy. W raporcie podaje się, że wartość dotyczy roku 2003, tymczasem jest to szacunek znanego badacza szarej strefy, prof. Friedricha Schneidera z Uniwersytetu w Linzu z przełomu lat 1999/2000²⁹. Wyniki prof. Schneidera co do zakresu szarej strefy w Polsce, ocenione zostały przez ekspertów jako wysoce kontrowersyjne³⁰.

Reasumując, według najnowszego rankingu Banku Światowego, Polska posiada przewagi nad Niemcami w zakresie ram dla prowadzenia działalności gospodarczej w następujących kategoriach:

- krótszy okres potrzebny dla założenia firmy
- zdecydowanie korzystniejsze regulacje dla pracodawców w zakresie zatrudniania i zwalniania pracowników
- niższe opłaty związane z nabywaniem nieruchomości
- niższe koszty dochodzenia należności
- wyższa stopa odzysku przy zakończeniu działalności gospodarczej.

Argumenty te posiadają „twardy” charakter, dotyczą sfery ram prawnych działalności, nierzadko krytykowanych w Polsce. Jak widać, w tym zakresie w Niemczech jest trudniej, dlatego należy wymienić powyższe argumenty w negocjacjach.

²⁹ F. Schneider, Size and the Measurement of the Informal Economy in 110 Countries around the World, Canberra 2002.

³⁰ Por. wypowiedzi ekspertów na posiedzeniu plenarnym Rady Statystyki w dniu 13 czerwca 2003 r., kwestionujące jego wyniki.

Warunki prowadzenia działalności gospodarczej w Polsce i w RFN (według raportu Banku Światowego)

	Polska	Niemcy
Kategorie		
Zakładanie firmy		
Liczba procedur	10	9
Czas (dni)	31	45
Koszt (% dochodu per capita)	20,6	5,9
Minimalny kapitał (% dochodu per capita)	237,9	48,8
Zatrudnianie i zwalnianie pracownika		
Wskaźnik trudności zatrudniania	11	44
Wskaźnik sztywności czasu pracy	60	80
Wskaźnik trudności zwolnienia	30	40
Wskaźnik sztywności zatrudnienia	34	55
Koszty zwolnienia (w tygodniach)	25	80
Nabywanie nieruchomości		
Liczba procedur	6	4
Czas (dni)	204	41
Koszt (% wartości nieruchomości)	1,6	4,2
Uzyskiwanie kredytu		
Koszt utworzenia dodatkowego zabezpieczenia (% dochodu per capita)	1,2	0,0
Wskaźnik przyjazności prawa dla kredytowania	2	8
Wskaźnik informacji kredytowej	4	6
Pokrycie rejestrem publicznym dłużników (liczba dłużników na 1000 osób)	0	6
Pokrycie rejestrem prywatnym dłużników (liczba dłużników na 1000 osób)	380	856
Ochrona inwestorów		
Wskaźnik odkrycia (disclosure index)	4	5
Dochodzenie należności		
Liczba procedur	41	26
Czas (dni)	1000	184
Koszt (% długu)	8,7	10,5
Zakończenie działalności		
Czas (lata)	1,4	1,2

	Polska	Niemcy
Koszt (% majątku)	18	8
Stopa odzysku (centów na dolar)	68,2	50,3
Charakterystyka gospodarki		
Dochód narodowy brutto (per capita, USD)	5,27	25,25
Szara strefa (% DNB, 2003)	27,6	16,3
Ludność (w mln)	38,2	82,6

źródło: zestawienie IBnGR według porównawczego zapytania internetowego z raportu „Doing Business in 2005. Removing Obstacles to Growth”. The World Bank, 2005.

5.4. Płacowe i pozapłacowe koszty pracy, wydajność pracy – mity o długości czasu pracy i strajkach

Jedną z najczęściej wymienianych przewag lokalizacyjnych Polski wobec Niemiec jest relatywnie niski koszt pracy w Polsce. Wokół tego czynnika narosło również sporo mitów, które mają konsekwencje polityczne. Neutralna ocena kosztu pracy jest pełna, gdy uwzględnia koszt płacy, pozapłacowe koszty pracy oraz porównanie wydajności. Stosowne porównania mają sens, jeśli porównaniu podlegają zbliżone kategorie³¹ pracy, uwzględniane są dodatkowo takie czynniki jak parytet siły nabywczej i zmienność kursu walutowego.

W skali całej gospodarki narodowej iloraz płacy miesięcznej brutto bez uwzględnienia siły nabywczej w relacji Niemcy zachodnie/Polska i Niemcy wschodnie/Polska w 2004 roku wynosił odpowiednio: 4,8 i 3,7 (por. wykres poniżej). Należy zauważyć, że 10 lat temu iloraz ten był prawie równy 10. W ostatnich 3 latach, po okresie konwergencji płacowej, mieliśmy do czynienia z lekką dywergencją, co było głównie skutkiem kursu walutowego³², gdyż płaca realna w Polsce rosła szybciej niż w Niemczech.

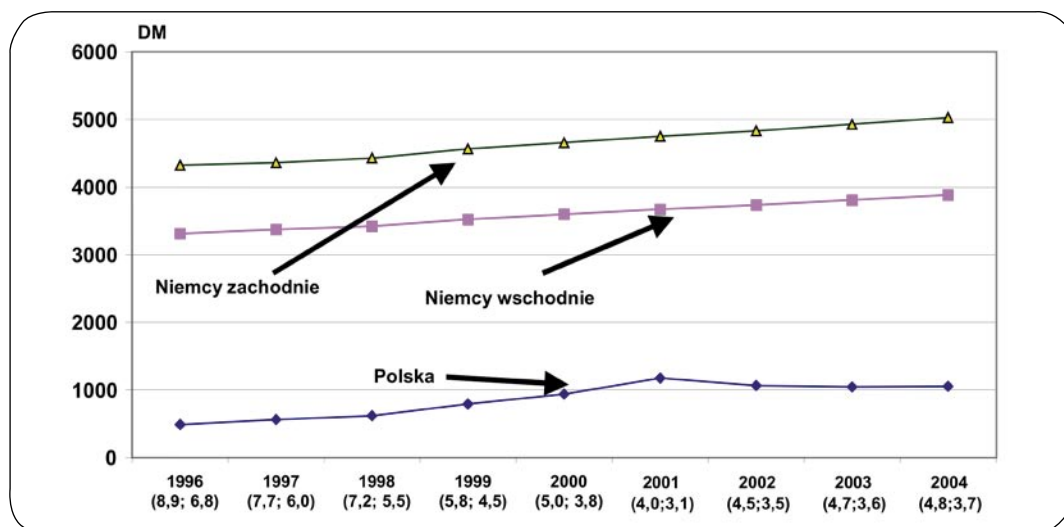
Dysproporcje płacowe Polska/Niemcy są większe jeśli kryterium porównawczym są godzinowe koszty pracy. Według danych Instytutu Gospodarki Niemieckiej w Kolonii w przemyśle przetwórczym w 2003 roku stosowne ilorazy Niemcy zachodnie/Polska, Niemcy wschodnie/Polska wynosiły odpowiednio – 8,3 i 5,2 (por. tabela poniżej). Poziom płacy godzinowej w Polsce był prawie identyczny jak poziom słowacki. Jednocześnie był on niższy od poziomu czeskiego i węgierskiego.

³¹ To znaczy np. płaca brutto lub netto, płaca miesięczna lub godzinowa, w całej gospodarce, czy też wybranych branżach). Wiele nieporozumień w tej materii bierze się z porównywania innych jakościowo kategorii.

³² O wpływie kursu będzie jeszcze mowa poniżej.

Wykres 19

Ewolucja poziomu płac 1996–2004 (Polska, Niemcy zachodnie, Niemcy wschodnie – płaca miesięczna, brutto, cała gospodarka, bez uwzględnienia parytetu siły nabywczej, w DEM)



w nawiasach każdorazowo iloraz płacy Niemcy zachodnie/Polska, Niemcy wschodnie/Polska

Źródło: Federalne Ministerstwo Gospodarki i Pracy, GUS, marzec 2005.

Zaskakujące są wyniki porównań w zakresie pozapłacowych kosztów pracy. Stopa kosztów pozapłacowych³³ w Polsce (58%) była w 2003 roku nie tylko znacznie niższa niż w Niemczech (78%), ale jednocześnie najniższa wśród wymienionych krajów (66%–83%).

Tabela

Koszty pracy w wybranych państwach UE

Godzinowe koszty pracy w przemyśle przetwórczym w 2003 roku w euro

	Koszty pracy (1+2)	Koszty pracy PL=1,00	Płaca (1)	Pozapłacowy koszt pracy (2)	Stopa kosztów pozapłacowych (2/1)
Niemcy ^x	25,20	7,73	14,18	11,02	78%
Niemcy zachodnie	27,09	8,31	15,13	11,96	79%
Niemcy wschodnie	16,86	5,17	10,17	6,68	66%
Polska	3,26	1,00	2,06	1,20	58%
Czechy	4,30	1,32	2,35	1,95	83%
Węgry	4,04	1,24	2,28	1,76	77%
Słowacja	3,22	0,99	1,88	1,34	71%

^x za rok 2002.

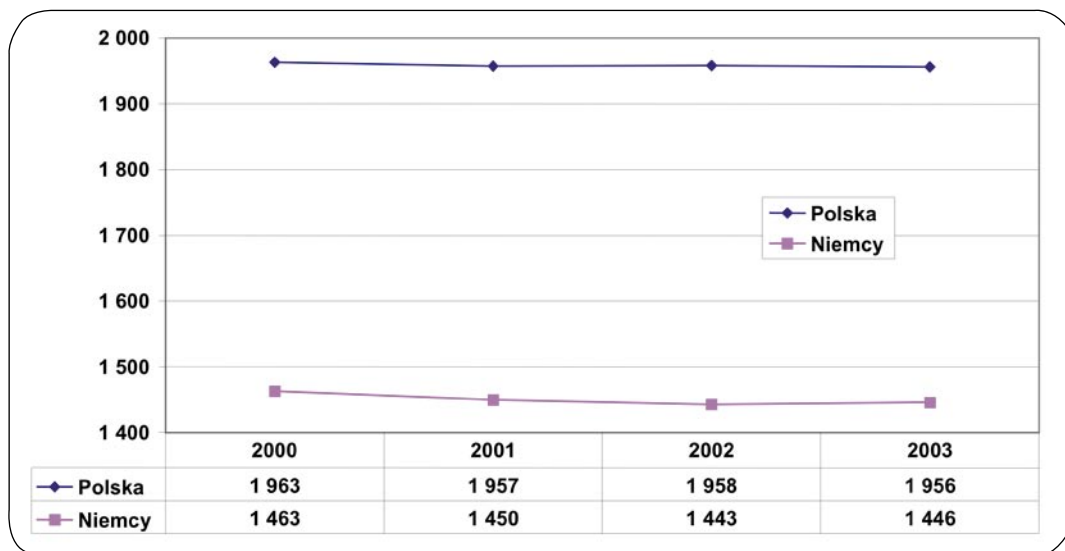
Źródło: zestawienie i obliczenia IBnGR według Arbeitskosten. Keine Verschnaufpause, Argumente zu Unternehmensfragen Nr. 10/Oktober 2004, Deutschland in Zahlen, 2004. Obie publikacje – Institut der deutschen Wirtschaft, Köln.

³³ Relacja pozapłacowych kosztów pracy do kosztu pracy.

Niemieckie firmy w Polsce realizują oszczędności wynikające nie tylko ze znacznie niższych kosztów płacowych i pozapłacowych, ale również z faktu, że w Polsce pracuje się dłużej niż w Niemczech. Według danych OECD w 2003 roku przeciętna ilość godzin przepracowanych na 1 zatrudnionego w roku w Polsce wynosiła – 1956, podczas gdy w Niemczech jedynie – 1446 (por. wykres poniżej). Wartości te pozostają od kilku lat na prawie niezmiennym poziomie.

Wykres 20

Liczba przepracowanych godzin na 1 zatrudnionego w roku



Źródło: zestawienie IBnGR według danych OECD Factbook 2005.

Nie tylko liczba przeciętnie wypracowanych godzin jest większa lecz również zsumowana przeciętna długość urlopu i dni wolnych od pracy jest w Polsce znacznie niższa (32) niż w Niemczech (39) – mimo, że w Polsce panuje w tej kwestii nieco odmienne przekonanie.

Tabela

Płatny urlop i dni wolne od pracy (w przemyśle przetwórczym, stan w roku 2004)

	Przeciętny urlop roczny (liczba dni)	Dni wolne od pracy	Łącznie
Polska	20,0	12	32,0
Niemcy zachodnie	30,0	9	39,0
Niemcy wschodnie	29,8	7	36,8
Czechy	25,0	8	33,0
Słowacja	24,0	10	34,0
Węgry	26,0	11	37,0

Źródło: zestawienie według artykułu *Frei und bezahlt. iwd – Informationsdienst Nr. 12 vom 24. März 2005 Institut der deutschen Wirtschaft, Köln*, w oparciu o dane Federalnego Zjednoczenia Niemieckich Zrzeszeń Pracodawców.

W debatach na temat porównań kosztów płacy w Polsce i w Niemczech nierzadko przytaczany jest przez stronę niemiecką argument, że przewagi kosztowe Polski są w dużej mierze niwelowane przez znacznie niższą wydajność pracy w Polsce. Jest to bardzo mylne przekonanie. Według danych OECD (por. tabela poniżej) przeciętna wydajność pracy

w Polsce³⁴ dla całej gospodarki narodowej była w Polsce 2,46 razy niższa niż w Niemczech. Jest to więc wielkość znacznie mniejsza niż różnica kosztów płacy mierzonej w dowolny sposób i różnicę tę relatywizuje tylko częściowo.

Tabela

Wydajność pracy w 2003 roku w Polsce i w Niemczech według danych OECD

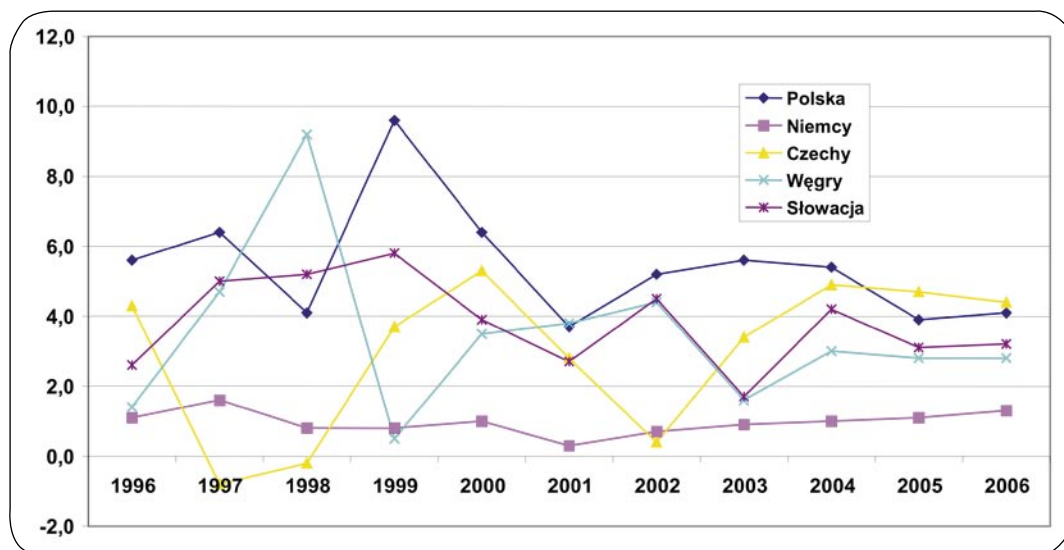
	PKB, mln USD, PPP	Zatrudnienie (w tys.)	Przeciętnie wypracowana liczba godzin w roku	Całkowita liczba wypracowanych godzin w roku	PKB na wypracowaną godzinę w USD	PKB na wypracowaną godzinę, USA=100
Niemcy	2 240 211	38 314	1 441	55 226	40,6	93
Polska	440 499	13 617	1 956	26 635	16,5	38
D/PL	5,09	2,81	0,74	2,07	2,46	–

Źródło: *International Comparisons of Labour Productivity Levels – Estimates for 2003, OECD, February 2005.*

Dystans w dziedzinie wydajności pracy pomiędzy Polską a Niemcami, zbliżony do analogicznego dystansu PKB per capita, podlegał i podlega szybszej konwergencji (por. wykres poniżej). W ostatnich latach dynamika wzrostu wydajności pracy w Polsce według danych OECD była w przedziale 4–10%, podczas gdy w Niemczech w tym samym okresie znajdowała się ona w przedziale 0,5%–1,5%. Należy również podkreślić, że dynamika wydajności pracy w Polsce w ostatnich 10 latach była z niewielkimi wyjątkami każdorazowo wyższa od dynamiki odnotowywanej w Czechach, na Węgrzech i Słowacji.

Wykres 21

Dynamika wydajności pracy w Polsce w latach 1996–2006 (na tle Niemiec, Czech, Słowacji i Węgier, w %)



Źródło: zestawienie własne według danych OECD Factbook 2005.

Kolejnym mitem o polskiej gospodarce w Niemczech było uporczywe trzymanie się tezy, że „Polacy chętnie strajkują”. Szczególnie mocno eksploatowano to hasło w byłej NRD na

³⁴ Mierzona wysokością PKB na wypracowaną godzinę w USD.

początku lat 80. Niemieccy przedsiębiorcy, którzy już są w Polsce, doskonale wiedzą, że jest zupełnie inaczej, natomiast ci, którzy takiego kroku jeszcze nie podjęli nie mają na ogół rozeznania w tym zakresie. Dodatkowo w starej UE, pozycja Niemiec w tym zakresie jest stosunkowo korzystna na tle innych krajów, co utrudnia rzeczowe porównanie z Polską.

Eurostat podaje dane o strajkach w rozszerzonej UE według 4 kryteriów:

1. liczba utraconych dni roboczych (w tysiącach)
2. liczba utraconych dni roboczych na 1000 pracowników
3. liczba pracowników zaangażowanych w działalność strajkową (w tysiącach)
4. liczba pracowników zaangażowanych w działalność strajkową (na 1000 pracowników).

Począwszy od 2001 roku porównanie Polski i Niemiec w zakresie strajków wypada znacząco na korzyść Polski w każdym z 4 wymienionych wskaźników (por. tabele poniżej). Pomimo niemałych napięć społecznych i relatywnie wysokiej stopy bezrobocia w Polsce, dbałość i szacunek dla pracy, wyrażany niezwykle niską skłonnością do strajków, jest wysoki, jak nigdy dotąd. Jest on również bardzo wysoki w porównaniu z Niemcami, państwem, gdzie szacunek ten był zawsze wysoki.

Tabele

Strajki i przestoje w pracy w Polsce i w Niemczech

Liczba utraconych dni roboczych (w tysiącach)	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Niemcy	247,46	98,14	52,9	16,1	78,79	10,78	26,83	310,15
Polska	56,31	75,05	27,79	42,74	106,89	74,27	4,2	0,12

Źródło: zestawienie IBnGR według szeregów czasowych Eurostatu, kwiecień 2005.

Liczba utraconych dni roboczych na 1000 pracowników	2000	2001	2002
Niemcy	0,33	0,83	9,67
Polska	7,1	0,41	0,01

Źródło: zestawienie IBnGR według szeregów czasowych Eurostatu, kwiecień 2005.

Liczba pracowników zaangażowanych w działalność strajkową (w tysiącach)	2000	2001	2002
Niemcy	7,43	60,95	428,28
Polska	7,86	1,38	0,01

Źródło: zestawienie IBnGR według szeregów czasowych Eurostatu, kwiecień 2005.

Liczba pracowników zaangażowanych w działalność strajkową na 1000 pracowników	2000	2001	2002
Niemcy	0,23	1,89	13,35
Polska	0,75	0,14	0

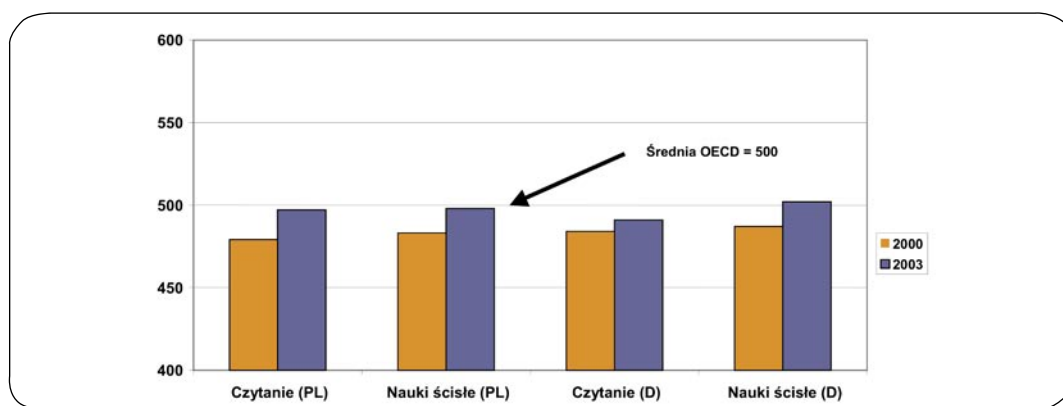
Źródło: zestawienie IBnGR według szeregów czasowych Eurostatu, kwiecień 2005.

5.5. Jakość kapitału ludzkiego i wykształcenia, struktura wiekowa

W ocenie kapitału ludzkiego przedsiębiorcy biorą pod uwagę nie tylko jego „cenę”, ale również jakość, dostępność i wiek. W ocenie jakości, przyjmowanym w ostatnich latach standardem przygotowania absolwentów ponadpodstawowego systemu oświatowego stała się wysokość wskaźnika ocen tak zwanego testu PISA. Realizowane w wielu krajach jednolite testy w latach 2000 i 2003 dały podstawę do surowych debat w Europie. Wyniki dla Polski i Niemiec z tych dwóch lat w kategoriach: czytanie i nauki ścisłe dają prawie identyczne (na średnim europejskim poziomie) oceny uczniom z obu krajów (por. wykres poniżej). Również w obu krajach nastąpiła widoczna poprawa wyników w ciągu trzech latach³⁵.

Wykres 22

Wyniki testów PISA dla Polski i Niemiec w 2000 i 2003 roku (w stosunku do przeciętnego standardu OECD)



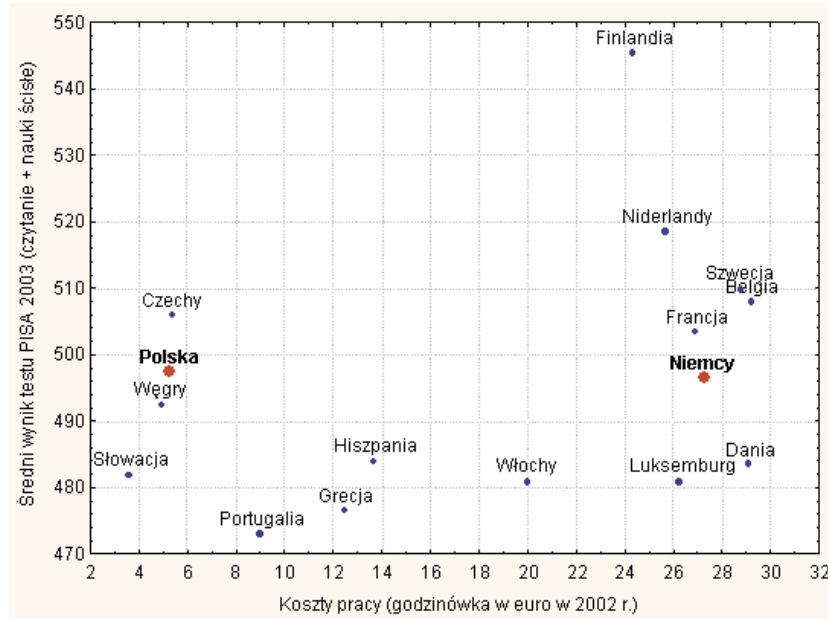
Źródło: zestawienie IBnGR według danych OECD Factbook 2005.

Przyjmując wyniki testów PISA 2003 jako standard ogólnej jakości przygotowania zawodowego pracownika, a godzinowy koszt pracy jako poziom obciążenia czynnika „siła robocza” utworzyć można wykres względnego kosztu siły roboczej (por. zestawienie IBnGR poniżej). Jego wyniki w relacji Polska–Niemcy mogą wydawać się zaskakujące. Przy podobnej jakości kapitału ludzkiego, z jakim mamy do czynienia w obu krajach jego koszt w Polsce jest wielokrotnie niższy. Nie należy również pominąć spostrzeżenia, że relacja ta w Czechach jest korzystniejsza od naszej (ten sam koszt pracy i nieco lepsze wyniki testu), natomiast na Węgrzech nieco gorsza od Polski. Polska wypada szczególnie korzystnie w zestawieniu z Danią i Luksemburgiem, gdzie koszt pracy jest zbliżony do niemieckiego, a wyniki testu znacznie gorsze od polskich.

³⁵ W europejskiej czołówce znajduje się Finlandia i Niderlandy. Na dole stawki Portugalia i Grecja.

Wykres 23

Średni wynik testu PISA w 2003 r. a godzinowy koszt pracy w wybranych państwach

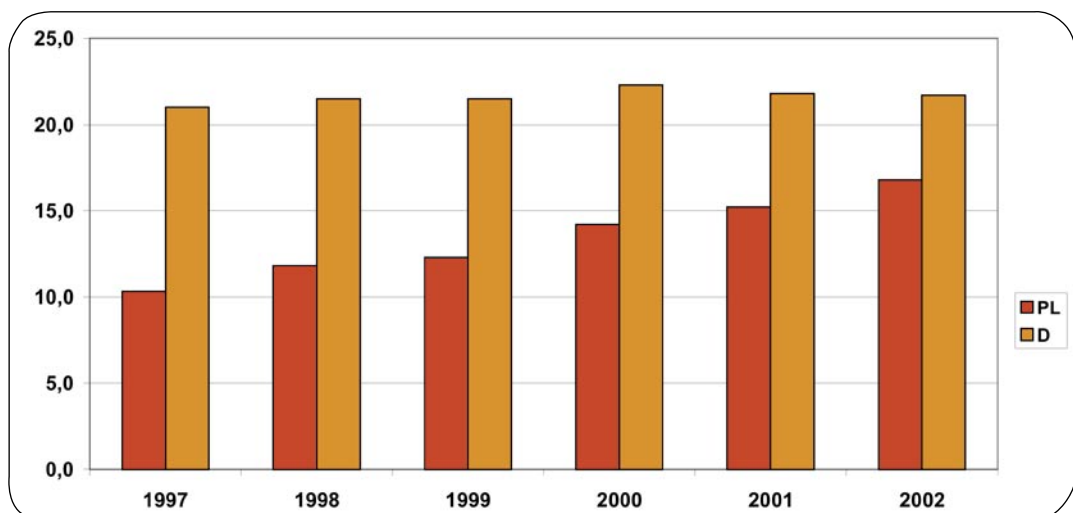


Źródło: zestawienie IBnGR według OECD Economic Factbook 2005 oraz Hourly Labour Costs, Eurostat 2005.

Przez wiele lat niemiecka publicystyka opisywała Polskę jako kraj o stosunkowo małym odsetku ludności z wyższym wykształceniem, co niestety w porównaniu z Niemcami było częściowo zgodne z rzeczywistością. Należy jednak podkreślić, że odnotowywany od lat w Polsce „boom edukacyjny” wśród młodej generacji Polaków jest również widoczny w zmniejszających się dysproporcjach w tym zakresie. W latach 1997–2002 odsetek ludności z wyższym wykształceniem (w kategorii wiekowej 25–34) w Niemczech przekraczał nieco poziom 20% i był na stabilnym poziomie (por. wykres poniżej). W tym czasie odsetek ten w Polsce wzrósł z 10% do 17% i nadal rośnie.

Wykres 24

Odsetek ludności z wykształceniem wyższym w Polsce i w Niemczech (w kategorii wiekowej 25–34, w latach 1997–2002, w %)

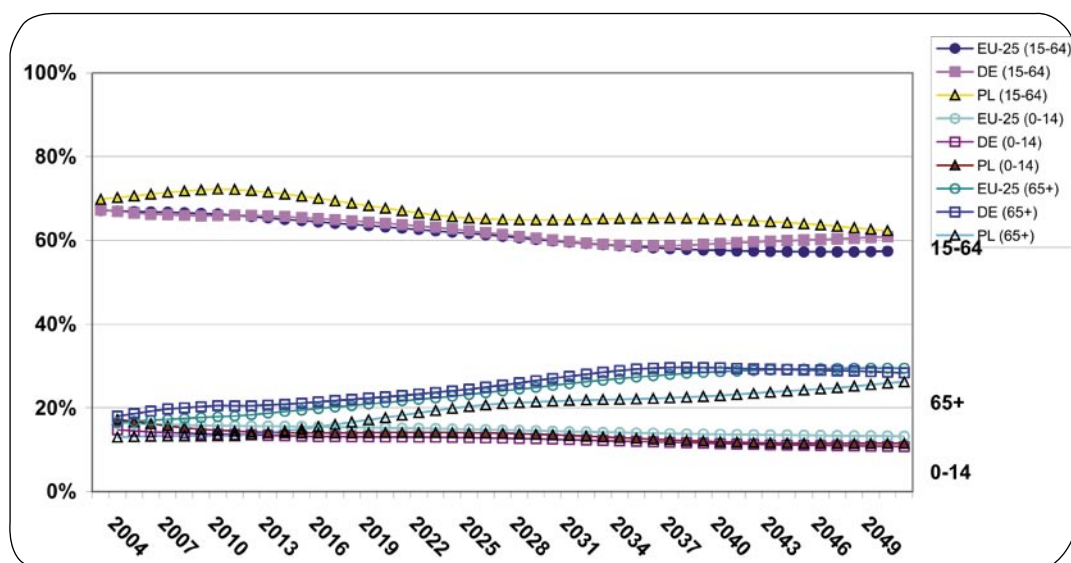


Źródło: zestawienie IBnGR według danych OECD Factbook 2005.

W planowaniu przedsięwzięć inwestycyjnych w długim okresie niezwykle ważnym argumentem jest również pewność dostępności pracowników w wieku produkcyjnym (15–64). Według unijnej prognozy bazowej struktury wiekowej Polski, Niemiec i UE–25 na lata 2004–2050 (por. wykres poniżej), Polska będzie odnotowywać w tym zakresie przewagę nad Niemcami, która wahać się będzie od kilku do prawie dziesięciu punktów procentowych w zakresie udziału tej grupy wiekowej w ogólnej liczbie ludności. Jest to dla inwestora niemieckiego „strategiczne zabezpieczenie” czynnika „praca” na przynajmniej 40 lat.

Wykres 25

Prognoza bazowa struktury wiekowej ludności według UE (dla lat 2004–2051 dla Polski Niemiec, UE–25, kategorie wiekowe w %)



Źródło: obliczenia IBnGR według szeregów czasowych Eurostatu, kwiecień 2005.

5.6. Tak zwany „dumping podatkowy” – podstawowe porównania – CIT, PIT

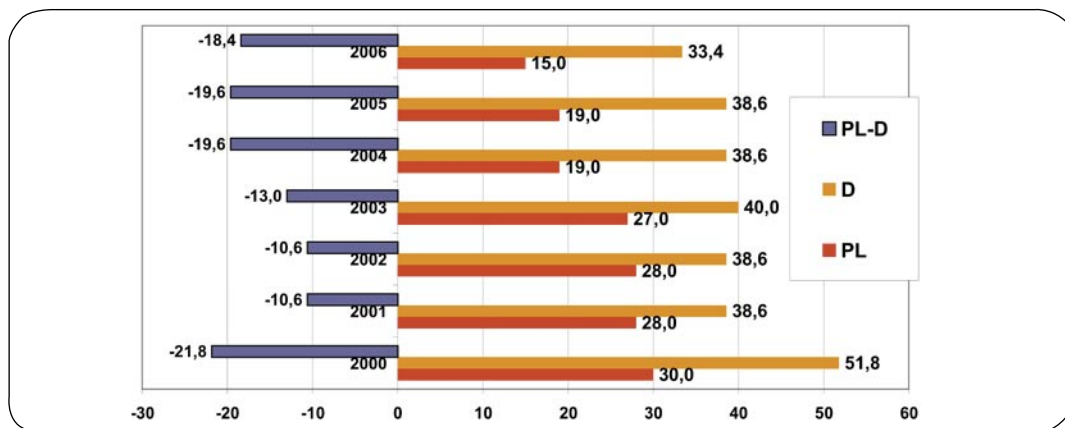
Pojęcie dumpingu podatkowego stało się ostatnio w Niemczech i w niektórych starych państwach UE niezwykle popularne. Jednak kłopot polega na tym, że jest ono używane fałszywie. Dumping podatkowy miałby miejsce w sytuacji jeśli inwestor niemiecki w Polsce podlegałby innej stopie opodatkowania niż inwestorzy polscy. Takiej sytuacji jednak nie ma. Oczywiście istnieją różnice stawek podatkowych PIT i CIT pomiędzy państwami członkowskimi UE, ale są one ustanawiane autonomicznie. W wyniku długotrwałej debaty, prowadzonej głównie we Francji i w RFN, strona niemiecka ostatecznie zaprzestała nawoływania do podnoszenia stawki CIT w nowych państwach członkowskich i nieoczekiwanie sama dokonała zapowiedzi redukcji swojej stawki podatku od osób prawnych z 25% do 19%.

Wysokość i konstrukcja opodatkowania przedsiębiorstw na świecie jest zróżnicowana. W Niemczech na całkowite i międzynarodowo porównywalne opodatkowanie spółek kapitałowych składają się 3 podatki: podatek od osób prawnych (Körperschaftsteuer), podatek od prowadzenia działalności gospodarczej (Gewerbesteuer) oraz dodatek solidarnościowy (Solidaritätszuschlag). Dynamiczne porównanie stawek opodatkowania przedsiębiorstw w Polsce i w Niemczech w latach 2000–2006 znajdziemy poniżej. Wrzawa towarzysząca tzw. dumpingowi podatkowemu została na dobre „rozkręcona” w 2004 r. na krótko przed rozszerzeniem UE. Co ciekawe, w roku 2000, kiedy różnica stawek była największa, temat ten zasadniczo nie występował, gdyż rozszerzenie UE wydawało się wówczas temat jeszcze odległym. W okresie przedakcesyjnym różnica w stawkach opodatkowania przedsię-

biorstw między Polską a Niemcami wynosiła nieco ponad 10 punktów procentowych, by począwszy od 2004 roku osiągnąć różnicę na poziomie niecałych 20 punktów procentowych. W ramach konkurowania wysokością stawek, co zapowiedziano zarówno w Polsce, jak i w Niemczech, nie nastąpi zmniejszenie się tej różnicy. Należy jednak jeszcze dodać, że realna różnica stawek jest nieco mniejsza ze względu na nieco większe możliwości odliczeń podatkowych po stronie niemieckiej niż w Polsce.

Wykres 26

Opodatkowanie przedsiębiorstw w Polsce i w Niemczech (w latach 2000–2005, 2006 – wartości rozważane, w %)



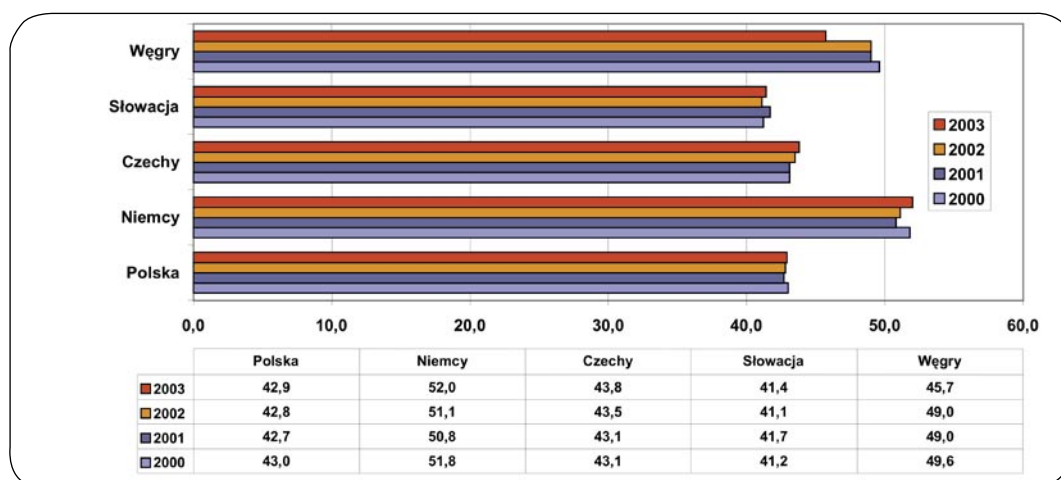
Źródło: dla Polski, Ministerstwo Finansów RP, wywiad z J.M. Rokitą, „GW”, 10/05/2005, dla Niemiec - iwd, Nr. 12, 24. März 2005, Institut der deutschen Wirtschaft, Köln, według zapowiedzi koalicji rządzącej.

Prowadzenie przez niemieckich przedsiębiorców działalności gospodarczej w Polsce w najbliższych latach będzie równoznaczne z niższą stopą opodatkowania przedsiębiorstw o prawie 20 punktów procentowych.

Przeciętne opodatkowanie pracownika w Polsce jest również nieco niższe niż w Niemczech, choć różnica jest nominalnie mniejsza. Ponieważ skala odpisów podatkowych w Polsce jest stosunkowo mała, to należy zakładać, że po stronie polskiej realne przeciętne opodatkowanie jest o co najmniej o kilka punktów procentowych niższe niż w Niemczech i nie przekracza 10 punktów procentowych (por. wykres poniżej). Jest ono podobne do opodatkowania w Czechach i na Słowacji, ale niższe niż na Węgrzech. Różnica ta jest nieco wyższa w przypadku opodatkowania pracownika nie pozostającego w związku małżeńskim i bezdzietnego. Sięga ona około 10 punktów procentowych³⁶.

Wykres 27

Przeciętne opodatkowanie pracownika zatrudnionego w produkcji (suma PIT oraz składek obu stron na ubezpieczenie społeczne, w %)



Źródło: zestawienie IBnGR według danych OECD Factbook 2005.

5.7. Przenoszenie działalności B+R do Polski

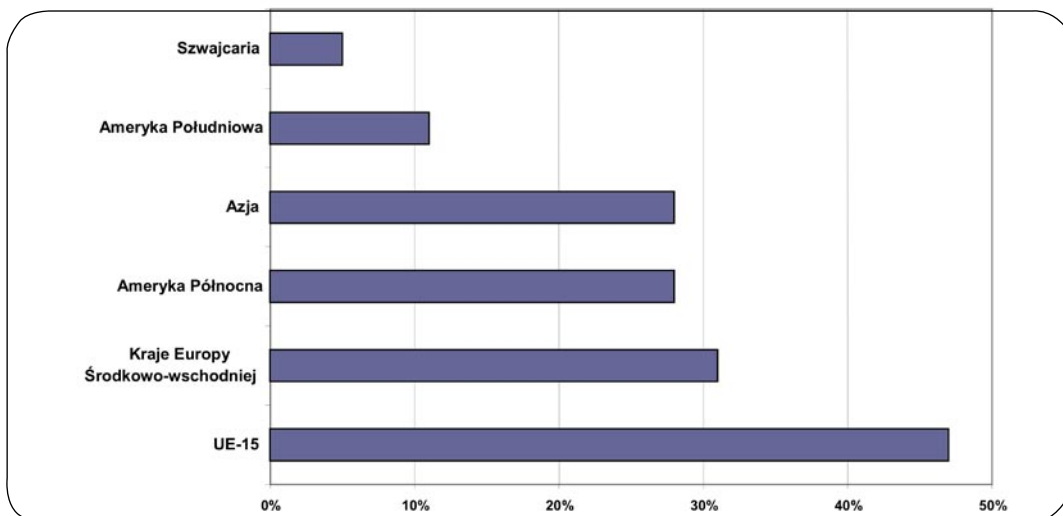
Obecność kapitału niemieckiego w Polsce w formie prowadzenia działalności badawczo–rozwojowej (B+R) jest jeszcze ograniczona i dotyczy w znacznej mierze jedynie firmy Siemens (Wrocław, Łódź). Polska staje się szybko krajem, gdzie lokują się największy potentaci w tej dziedzinie: Intel, Lucent Technologies, ADB, TRW, Motorola, AMS, Delphi, Samsung Electronic, General Electric, Oracle, IBM³⁷. Przyciąganie inwestycji tego typu ma strategiczne znaczenie dla interesów polskiej gospodarki. W centralach firm niemieckich, bądź międzynarodowych lokowanych w Niemczech istnieje dyskusja i rozważane są plany przenosin centrów badawczo–rozwojowych do nowych państw członkowskich, w tym do Polski. Pozycja starych państw członkowskich, w tym Niemiec jest tu nadal silna, ale ranga nowych państw członkowskich systematycznie rośnie. Jeśli przed 10 laty niewiele korporacji międzynarodowych rozważało taki krok, to obecnie jako region plasujemy się już na drugim miejscu wśród preferencji geograficznych (por. wykres poniżej). Autorzy raportu dla DIHK³⁸ wskazują na rosnącą atrakcyjność krajów Europy środkowo–wschodniej dla działalności B+R. Twierdzą oni dalej, że w Niemczech w najbliższych trzech latach wzrost inwestycji prywatnych w B+R będzie umiarkowany, a zwiększonemu zainteresowaniu inwestycjami za granicą Niemiec, towarzyszyć może spadek liczby miejsc pracy w Niemczech.

³⁶ Wg artykułu „Deutschland ist Hochsteuerland für Singles“ na podstawie danych OECD [31], „Handelsblatt“ dnia 10 marca 2005.

³⁷ Por. artykuł „Po technologie nad Wisłę”, „Rzeczpospolita” z dnia 24 maja 2005 roku.

³⁸ Według [24].

Wykres 28
Gdzie firmy inwestują w B+R

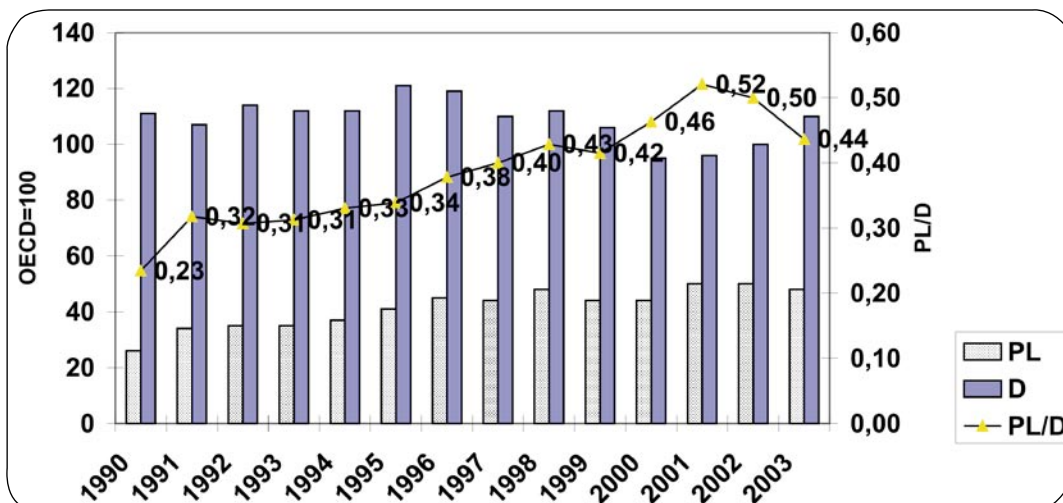


Źródło: zestawienie IBnGR według [24]. Możliwe były odpowiedzi wielokrotne.

5.8. Problem kursu walutowego i parytetu siły nabywczej

Problem kursu walutowego i parytetu siły nabywczej (PSN) w porównaniach bilateralnych powinien być ciągle brany pod uwagę, gdyż urealnia on wszelkie porównania. W porównaniach tych należy zawsze zwracać uwagę na fakt, czy zostały one zrelatywizowane PSN, czy też mowa o wartościach nominalnych. W latach 90. mieliśmy do czynienia z systematycznym wzrostem PSN w układzie poziom cen polskich/poziom cen niemieckich (por. wykres poniżej). Według danych OECD iloraz ten znajdował się w przedziale 0,23–0,42. W ciągu 4 pierwszych lat nowego millenium nastąpiły gwałtowne zawahania PSN, a jego iloraz znajdował się w przedziale 0,44–0,52. W praktyce oznacza to, że np. w 2000 roku za umowny koszyk dóbr i usług, który w Niemczech kosztowałby 1000 euro, w Polsce zapłacilibyśmy 460 euro. Znaczne wahania wysokości PSN były uwarunkowane zmiennym poziomem cen w obu krajach oraz ewolucją kursu walutowego.

Wykres 29
Ewolucja parytetu siły nabywczej w Polsce i w Niemczech (w latach 1990–2003)



Źródło: zestawienie własne według danych OECD Factbook 2005.

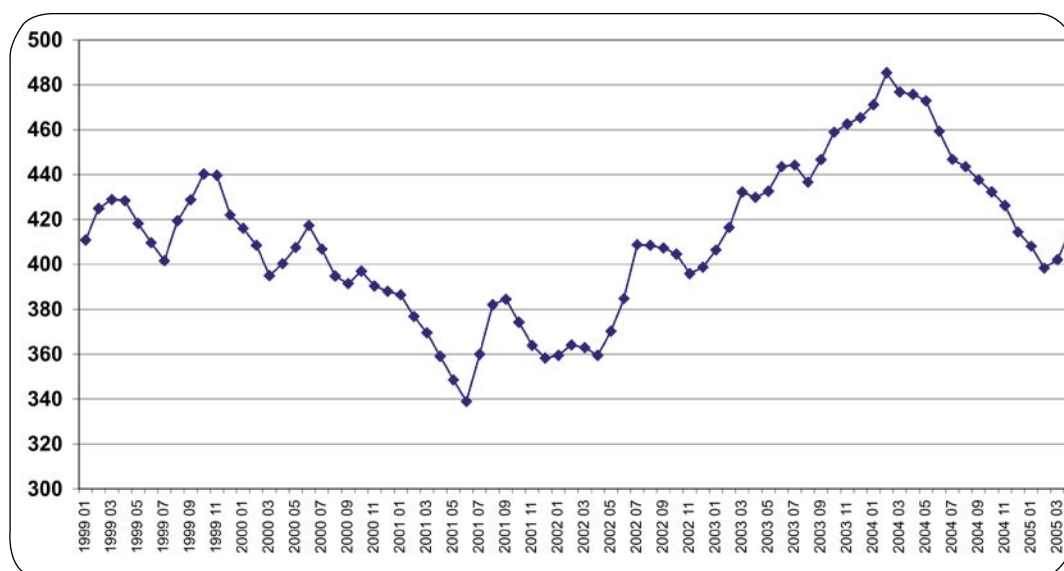
Począwszy od wprowadzenia euro w 1999 roku mieliśmy do czynienia z trzema wyraźnymi fazami dotyczącymi pozycji złotego wobec tej waluty:

- aprecjacji (01/99–06/2001)
- deprecjacji (07/2001–02/2004)
- aprecjacji (03/2004 –).

W wymienionych fazach zainteresowanie kapitałem niemieckim Polską ulegało zmianom, które najogólniej zostało odzwierciedlone przez komentarz niemieckich przedsiębiorców – (w czasach aprecjacji złotego) „pracownicy w Polsce stali się za drodzy i jednocześnie eksport do Niemiec nam „siada”, bo złoty jest za mocny, musimy coś z tym zrobić”³⁹. W fazach deprecjacji reakcja była oczywiście odwrotna. Przy wszelkich porównaniach różnorodnych wielkości ekonomicznych między dwoma krajami należy więc bacznie zwrócić uwagę na dwa wymienione parametry.

Wykres 30

Ewolucja kursu euro (kursy średnie miesięczne euro, 01/1999–04/2005, 100 euro=...zł)



Źródło: Biuletyn miesięczny GUS, czerwiec 2005.

5.9. Dlaczego Polska jest atrakcyjna dla kapitału niemieckiego mimo braku wsparcia państwowego dla gospodarki?

Problem ten występuje niezwykle często w czasie pierwszego styku na linii niemiecki inwestor – polska gospodarka. Przychodzi on nierzadko z nastawieniem, że czeka na niego pakiet programów, ułatwiających jego start. Wynika to z przyzwyczajeń, które dotyczą terenu nowych krajów związkowych oraz (w mniejszym zakresie) niektórych nowych państw członkowskich. Pakiet oferty dla inwestora niemieckiego w Polsce można uznać jako bardzo skromny. Wielu z nich otwarcie deklaruje, że w tej dziedzinie Polska jest jeszcze dla nich zbyt mało atrakcyjna.

W wyniku rzeczowych porównań, szczególnie z innymi nowymi państwami członkowskimi po ich akcesji do UE, okazuje się że poziom wsparcia inwestora niemieckiego w tych krajach

³⁹ Jedną z najbardziej typowych wypowiedzi niemieckich przedsiębiorców operujących w Polsce, artykułowana w rozmowach z polską dyplomacją gospodarczą.

jest nieco niższy, niż by to wynikało z broszur informacyjnych. Po drugie, porównanie do sytuacji z nowymi krajami związkowymi RFN jest bezcelowe, gdyż niemieckie możliwości budżetowe w tym zakresie były nieporównywalne do możliwości jakichkolwiek nowych państw członkowskich. Po trzecie, doprowadziły one do powstania tak zwanej mentalności subwencyjnej, która ma również w Niemczech wielu przeciwników, stwierdzających, że w końcowym efekcie przytłumiają one przedsiębiorczość.

Model gospodarki rynkowej w Polsce opiera się na jej bardziej liberalnej wersji (w stosunku do Niemiec), co nie zawsze jest zrozumiałe dla inwestorów z Niemiec. Co więcej, wielu inwestorów niemieckich, których sytuacja wewnątrz ich własnych firm jest zdrowa, nie rozpoczyna sondowania możliwości inwestycyjnych w Polsce od poszukiwań programów pomocowych. Raczej koncentruje się na możliwościach ekspansji i realizacji rocznej dynamiki sprzedaży na rynku polskim, przekraczającej 10%, co na rynkach dojrzałych jest często niemożliwe do uzyskania. Niemieckie firmy konsultingowe ostrzegają potencjalnych niemieckich inwestorów przed zaangażowaniem w Polsce, gdy ich wewnętrzna sytuacja finansowa jest trudna. Prowadzi to czasem do autoeliminacji, która dla Polski jest korzystna.

5.10. Korupcja i szara strefa w Polsce i w Niemczech

O korupcji zarówno w Polsce, jak i w Niemczech media donoszą coraz częściej, natomiast nieczęsto pojawiają się informacje, na podstawie których można byłoby wyrobić sobie pogląd w sposób porównawczy. Polska nierzadko była przedstawiana w Niemczech jako kraj o stosunkowo wysokiej korupcji i to również wtedy, gdy w Niemczech prowadzone były śledztwa w sprawie afer korupcyjnych na najwyższych szczeblach hierarchii partyjnych.

Nie negując faktu istnienia tego zjawiska, należy wskazywać, że jest ona problemem społeczno-politycznym zarówno w Polsce, jak i w Niemczech. Skala korupcji najtrafniej została chyba opisana przez przedsiębiorców niemieckich działających w Polsce, po naszej akcesji do UE, w raporcie firmy Rödl&Partner⁴⁰: „korupcję można przeżyć przy przetargach lub innych okolicznościach, a dla inwestorów odgrywa ona aktualnie podrzędną rolę”.

W Niemczech panuje przekonanie, że w Polsce obok korupcji istotnym problemem jest zjawisko szarej strefy. Zarówno w Polsce, jak i w Niemczech zjawisko to istnieje, problem tylko polega na jego realnym nasileniu. Według badań prof. Schneidera z Uniwersytetu w Linzu, w latach 2000–2004 odsetek niemieckiego PKB tworzonego w szarej strefie znajdował się w przedziale 16–18%⁴¹. Rzeczywisty zakres szarej strefy w Polsce jest stosunkowo trudny do ustalenia. Według prof. Schneidera wielkość ta wynosi 27,4%. Dane GUS mówią o poziomie 14,3%. Zdaniem polskich ekspertów⁴², do metod badania zjawiska przez GUS można mieć pewne zastrzeżenia, ale są one bliższe rzeczywistości niż dane prof. Schneidera. Dlatego można przyjąć, że poziom szarej strefy w obu krajach jest zbliżony.

5.11. Powody wycofywania się z inwestycji zagranicznych przez firmy niemieckie

Wycofanie się z inwestycji zagranicznej jest zjawiskiem stosunkowo rzadkim, ale zdarzającym się w sytuacji, gdy inwestycja nie spełniła pokładanych nadziei. Takie sytuacje mogą zdarzyć się również w relacjach Polska–Niemcy (obustronnie), choć z bardzo małym prawdopodobieństwem⁴³. Zjawisko powrotu kapitału niemieckiego z dowolnej zagranicznej lokalizacji do Niemiec było przedmiotem analiz Instytutu Techniki Systemowej i Badań Inno-

⁴⁰ [34], s. 15.

⁴¹ Jörn Quitzau, Trendwende in der Schattenwirtschaft, Deutsche Bank Research, 06-04-2005.

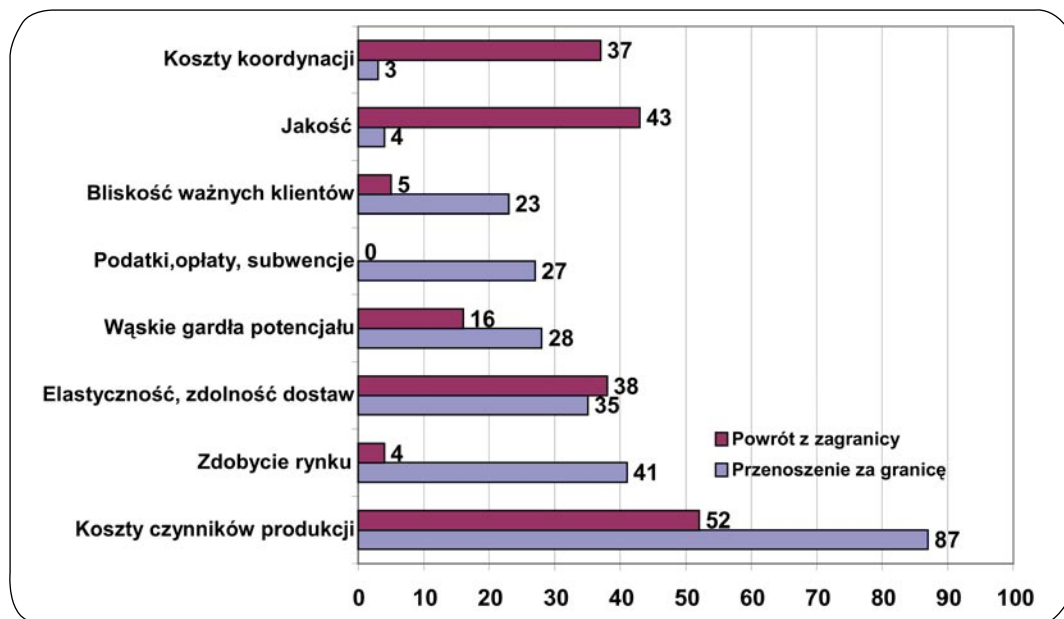
⁴² Informacje o zakresie szarej strefy w Polsce wg [20].

⁴³ Świadczy o tym statystyka Niemieckiego Banku Federalnego.

wacyjnych⁴⁴. Autorzy badań stwierdzają, że zjawisko to pozostaje w cieniu przenoszenia produkcji poza granice Niemiec, ale w 4% badanych przypadków niemieckich firm, uzyskali oni informację, że ma ono miejsce. Choć poniższe wyniki (por. wykres poniżej) nie odnoszą się do Polski, to z pewnym prawdopodobieństwem należy założyć, że w przypadku niepowodzenia inwestycji niemieckiej w Polsce w przyszłości mogą pojawić się pewne opisane niżej motywy.

Wykres 31

Motywy przenoszenia i powrotu produkcji poza Niemcy i do Niemiec w 2003 roku (możliwe więcej niż jedno wskazanie, w %)



Źródło: S. Kinkel, G. Lay, *Produktionsverlagerung unter der Lupe*, Fraunhofer Institut (ISI), Oktober 2004.

W takim przypadku szczególnego znaczenia mogą nabrać następujące czynniki:

- zbyt szybko rosnący koszt czynników produkcji (w przypadku Polski – zbyt szybko rosnące płace i niebezpieczeństwo dalszego przenoszenia w przyszłości do Rumunii i Bułgarii oraz ewentualnie dalej na wschód).
- jakość (ten element jest szczególnie często podnoszony przez niemieckich inwestorów w Chinach i Indiach). W nowych państwach członkowskich, spotykana jest nierzadko opinia, że inwestorzy niemieccy są często nieoczekiwanie pozytywnie zaskoczeni wysoką jakością na miejscu.
- elastyczność dostaw (to szczególnie w przypadku gwałtownego wzrostu portfela zamówień).
- koszty koordynacji (ten element jest mało prawdopodobny w przypadku Polski).
- „wąskie gardła potencjału” (w tym kontekście można jedynie usłyszeć o wąskim gardle twardych elementów infrastruktury, szczególnie dróg krajowych i autostrad).

W świetle dostępnych ankiet firm niemieckich działających w Polsce należy mieć na uwadze zasadniczo tylko 2 potencjalne grupy zagrożeń: zbyt szybko rosnące płace (z punktu widzenia niemieckiego inwestora ich całkowity koszt nominowany w euro) oraz „wąskie gardła infrastrukturalne” uniemożliwiające elastyczność dostaw.

⁴⁴ [18]. Zjawisko przenoszenia produkcji poza granice Niemiec jest stosunkowo dobrze udokumentowane, natomiast zjawisko powrotu kapitału wyjątkowo słabo.

Wnioski

1. Polska staje się coraz istotniejszym ekonomicznym partnerem w rozszerzonej UE. Wzrasta jej względny potencjał ekonomiczny wobec Niemiec. W wyniku ożywionej współpracy gospodarczej w latach 1990–2003 obie strony zdołały realizować zakładane cele, a koszty i korzyści bilansują się dla obu stron.
2. Niemieccy inwestorzy za granicą realizują 3 podstawowe cele: opanowują nowe rynki zbytu, redukują koszty produkcji oraz utrzymują dotychczasową sieć dostawców. Nowe państwa członkowskie UE stają się stopniowo najważniejszym miejscem lokalizacji nowych inwestycji niemieckich. W tej grupie państw, Polska zaczyna odgrywać pierwszoplanową rolę. Na przestrzeni kilkunastu lat, w wyniku przenoszenia produkcji poza Niemcy, Polska może stać się poważnym producentem i dostawcą na rynek niemiecki następujących produktów: lodówki, telewizory, sofy i części samochodowe.
3. Według najnowszych ankiet, inwestorzy niemieccy wybierają Polskę, gdyż: jest to interesujący rynek zbytu, o niskich kosztach pracy i szczególnie wykwalifikowanych pracownikach. Inwestycje wywołane są też presją klienta, oczekującego niższych cen, wykorzystaniem przewag podatkowych oraz bliskością geograficzną.
4. Kapitał niemiecki w Polsce (około 10 mld USD) jest dopiero na czwartej pozycji, ale prawdopodobne jest uzyskanie przez niego w najbliższych latach pozycji nr 2. Niemcy są pierwszym partnerem handlowym Polski, a Polska zbliża się do pierwszej dziesiątki jako partner handlowy Niemiec.
5. Kapitał niemiecki skoncentrowany jest głównie w województwach: mazowieckim, wielkopolskim, dolnośląskim i pomorskim. W polskim eksporcie do RFN najważniejszą rolę odgrywają województwa: dolnośląskie, wielkopolskie, śląskie i mazowieckie.
6. Dynamika rozwojowa Polski oraz szybko zmieniająca się struktura gospodarki są „twardymi” argumentami za atrakcyjnością Polski dla kapitału niemieckiego. Na tle pozostałych państw regionu (ESW) Polskę wyróżniają: warunki prawne, poziom wykształcenia i kwalifikacje pracowników, koszty pracy i warunki podatkowe.
7. W świetle raportu Banku Światowego, przewagi Polski nad Niemcami w zakresie ram dla prowadzenia działalności gospodarczej dotyczą szczególnie: krótszego okresu potrzebnego dla założenia firmy, korzystniejszych regulacji dla pracodawców w zakresie zatrudniania i zwalniania pracowników, niższych opłat związanych z nabywaniem nieruchomości i kosztów dochodzenia należności oraz wyższej stopy odzysku przy zakończeniu działalności gospodarczej.
8. Dodatkowymi czynnikami atrakcyjności inwestycyjnej Polski dla kapitału niemieckiego (oprócz wymienionych wcześniej) są jeszcze następujące czynniki: stosunkowo niskie pozapłacowe koszty pracy, szacunek dla pracy, wyrażony niską skłonnością do strajków, wysoka jakość kapitału ludzkiego, znaczna dostępność pracowników w wieku produkcyjnym (również za kilkadziesiąt lat).

Literatura (wybrana):

1. Arbeitskosten. Keine Verschnaufpause, Argumente zu Unternehmensfragen Nr. 10/Oktober 2004, IdW, Köln.
2. Deutschland in Zahlen 2004, IdW, Köln.
3. Deutschlands wichtigste Handelspartner 2004, Pressemitteilung vom 4. April 2005, Statistisches Bundesamt.
4. Direktinvestitionen in den mittel- und osteuropäischen Beitrittsländern: Rückwirkungen auf den deutschen Arbeitsmarkt? Wirtschaft im Wandel, 4/2003.
5. Die Lage der Weltwirtschaft und der deutschen Wirtschaft im Frühjahr 2005, Kiel, April 2005.
6. Doing business in 2005. Removing Obstacles to Growth. The World Bank, 2005.
7. Ein Jahr EU-Erweiterung – eine Bilanz deutscher Unternehmen. Ergebnisse einer DIHK-Umfrage. Frühjahr 2005, DIHK, 2005.
8. EU-Osterweiterung. Halb so wild. Informationsdienst des IdW, 19. Mai 2005, Köln.
9. FDI Confidence Index, AT Kearney, 2005.
10. Frei und bezahlt. Informationsdienst Nr. 12 vom 24. März 2005, IdW, Köln.
11. Globalna promocja polskiej gospodarki! „Gazeta Wyborcza”, 8 marca 2005.
12. Hourly Labour Costs, Eurostat 2005.
13. International Comparisons of Labour Productivity Levels – Estimates for 2003, February 2005, OECD.
14. Investieren in Mittel- und Osteuropa. Investitionsprojekte deutscher Unternehmen. Erfahrungen, Trends und Herausforderungen. Ernst&Young Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, 2004.
15. Investitionen deutscher Unternehmen im Ausland: Mangelnder Patriotismus? DIW Wochenbericht Nr. 42/2004.
16. Investitionen im Ausland. Ergebnisse einer DIHK-Umfrage bei den Industrie- und Handelskammern. Frühjahr 2005, DIHK 2005.
17. Kapitalverflechtung mit dem Ausland, Deutsche Bundesbank, Mai 2004.
18. Kinkel S., Lay G., Produktionsverlagerungen unter der Lupe, Entwicklungstrends bei Auslandsverlagerungen und Rückverlagerungen deutscher Firmen, Fraunhofer ISI, Oktober 2004.
19. Knogler M., Vincentz V., Auswirkungen der EU-Osterweiterung auf die Arbeitsmärkte der neuen Mitgliedsstaaten und der EU-15, insbesondere Deutschland, Osteuropa-Institut, München, 2005.
20. Komunikat z posiedzenia plenarnego Rady Statystyki w dniu 13 czerwca 2003 r., GUS.
21. Kostendruck wird immer stärkeres Motiv für Auslandsinvestitionen. BDI-Außenwirtschaftsbarometer, 5. Okt. 2004.
22. „Lista największych inwestorów zagranicznych w Polsce” (stan na 31 grudnia 2004), PAI i IZ, Warszawa, 2005.
23. OECD Economic Factbook 2005.
24. Offshoring of R&D: Examination of Germany's attractiveness as a place to conduct research. DIHK Survey, February 2005.
25. Perspektiven zum Wirtschaftsstandort Deutschland. Ergebnisse des AmCham Business Questionnaire, The Boston Consulting Group, März 2005.

26. Podmioty gospodarki narodowej 2004, GUS 2005.
27. Polen: Im bilateralen Handel ist noch Musik, „Handelsblatt“, 28 kwietnia 2005.
28. Produktionsstandort Deutschland – quo vadis? Fertigungsverlagerungen – warum es sie gibt wie sie sich entwickeln werden und was wir dagegen tun können, Oktober 2004, The Boston Consulting Group.
29. Purchasing Power Parities and Real Expenditures, OECD 2004.
30. Studie zu den Auslandsaktivitäten deutscher Unternehmen: Beschäftigungseffekte und Folgen für den Standort Deutschland, KfW, Frankfurt–M., 2004.
31. Taxing Wages, OECD 2005.
32. The Central and Eastern European Opportunity. Creating Global Advantage in Serving Western Europe, January 2005, The Boston Consulting Group.
33. Vincentz V., Ausländische Direktinvestitionen in Osteuropa. Chancen und Perspektiven. Osteuropa–Institut München. Materiał w formie prezentacji multimedialnej przedstawiony na zamkniętej konferencji w Federalnym Ministerstwie Finansów w Berlinie w grudniu 2004 roku.
34. Wachstumsmotor Osterweiterung. Die Erweiterung der Europäischen Union im Spiegel deutscher Unternehmer. Rödl&Partner, 2005.
35. Warschau zeigt neues Selbstbewusstsein, „Handelsblatt“, 28 kwietnia 2005.
36. Wyniki handlu zagranicznego z Niemcami, materiał niepublikowany Ministerstwa Gospodarki i Pracy, Warszawa, czerwiec 2005.

© Polska Agencja Informacji i Inwestycji Zagranicznych S.A.
Wszelkie prawa zastrzeżone

PAIiZ, ul. Bagatela 12, 00-585 Warszawa
Tel.: +4822 3349800
Faks: +4822 3349999
www.paiz.gov.pl

Warszawa 2005