

Jan Czempas

BEZPOŚREDNIE INWESTYCJE ZAGRANICZNE W GOSPODARCE NIEMIECKIEJ

1. Konkurencyjność gospodarki niemieckiej

Zagadnienie inwestycji zagranicznych jest w ostatnich latach jednym z ważniejszych tematów badawczych¹. Autor uznał za wartą omówienia problematykę bezpośrednich inwestycji zagranicznych Niemiec: ich uwarunkowań, tendencji, struktury, skali i perspektyw.

Ekspansja kapitału zagranicznego odbywa się zazwyczaj w miejscach, w których panują zdrowe, stabilne i dobrze rokujące na przyszłość warunki gospodarcze oraz takich, które oferują zdrowe zachęty makroekonomiczne. Niemiecka

¹ J. Brach: Inwestycje zagraniczne bezpośrednie, a licencjonowanie i inne sposoby wywozu funduszu. W: Inwestycje zagraniczne – szanse i zagrożenia. Red. J. Rymarczyk, J. Brach. Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej, Wrocław 1997; A. Buckley: Inwestycje zagraniczne – składniki wartości i ocena. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2002; K. Czech, K. Koj: Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w procesie rozwoju regionalnego odniesieniu do realizacji wspólnej polityki regionalnej Unii Europejskiej. W: Regionalizm i globalizm we współczesnej gospodarce światowej. „Studia Ekonomiczne” 2000, nr 14; M. Kania: Napięcie niemieckich inwestycji bezpośrednich do Polski w warunkach transformacji gospodarczej. W: Społeczno-ekonomiczne aspekty przekształceń ustrojowych w gospodarce kraju i regionu. Praca zbiorowa pod red. M. Ciepaja. Politechnika Opolska w Opolu, Wyższa Szkoła Ekonomii i Administracji w Bytomiu, Oficyna Wydawnicza „Impuls”, Kraków 1999; P. Kowalik: Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w krajach przystępujących do Unii Europejskiej. W: Diagnostyka i perspektywy procesów inwestycyjnych w krajach Europy Środkowej. Praca zbiorowa pod red. H. Henzel. Akademia Ekonomiczna, Katowice 2003; W. Kosiedowski: Bezpośrednie inwestycje zagraniczne i ich rola w procesie międzynarodowej integracji gospodarczej. W: Systemy gospodarcze i ich ewolucja. Dokąd zmierza Unia Europejska. Praca zbiorowa pod red. S. Swadźby. Akademia Ekonomiczna, Katowice 2000; M. Maciejewski: Bezpośrednie inwestycje zagraniczne i ich wpływ na wymianę międzynarodową. W: Zeszyty Naukowe AE, nr 556. Kraków 2001; E. Oziewicz: Oddziaływanie bezpośrednich inwestycji zagranicznych na wybrane elementy gospodarki kraju goszczącego. W: Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Polsce. Praca zbiorowa pod red. W. Kraszewskiego. Uniwersytet Mikołaja Kopernika, Toruń 2003; I. Świeczewska: Bezpośrednie inwestycje zagraniczne na świecie i w Polsce. „Wiadomości Statystyczne” 2003, nr 11; K. Przybylska, A. Malina: Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w Polsce. „Wiadomości Statystyczne” 1999, nr 12; P. Wieczorek: Kapitał zagraniczny w Polsce. „Wiadomości Statystyczne” 1999, nr 9.

gospodarka staje się coraz mniej atrakcyjna – na ten stan wpływa zbyt wysoki udział wydatków państwa w PKB, zbyt wysokie koszty państwa opiekuńczego, przeregulowanie rynku pracy, biurokracja, zapóźnienia w zakresie inwestycji w oświatę, niewielka wydajność kapitału.

Niemcy są największą potęgą gospodarczą Europy i jedną z największych na świecie. Obecnie zajmują czwarte miejsce pod względem wartości produkcji przemysłowej, drugie w światowym handlu oraz dysponują jednymi z największych rezerw finansowych. Przy rocznym PKB w wysokości 1984,1 mld USD znajdują się na trzecim miejscu, za USA i Japonią.

Sukcesy gospodarcze Niemiec są tym bardziej spektakularne, że droga tego państwa do dobrobytu jest stosunkowo krótka. Według niektórych historyków gospodarki jeszcze w połowie XIX w. państwo niemieckie było w dużym stopniu zacofane gospodarczo. Na przełomie wieków został osiągnięty znaczny postęp ekonomiczny, ale wszystkie osiągnięcia zostały zniweczone przez dwie wojny światowe. Tym bardziej godny podziwu jest awans gospodarczy Niemiec w XX w. Już w 1950 r. RFN osiągnęła przedwojenny poziom PKB, a do połowy lat 60. rozwijała się w tempie 8% rocznie.

W ostatnich dwóch dekadach dynamika rozwoju niemieckiej gospodarki wyraźnie osłabła i od kilku lat wzrost gospodarczy nie przekracza 2% rocznie. Dodatkowe spowolnienie wzrostu spotęgował kryzys gospodarczy z lat 1992-1993. W wątpliwość podano, czy warunki dla krajowych i zagranicznych inwestorów są na tyle atrakcyjne, by przyciągnąć nowe kapitały. Pojawiło się także pytanie, czy Niemcy są w stanie dotrzymać kroku ogólnoświatowemu rozwojowi².

Pod względem pozycji konkurencyjnej Niemcy nie wypadają bowiem najlepiej w porównaniu z innymi potęgami gospodarczymi (tabl. 1). Ranking publikowany przez Światowe Forum Ekonomiczne uwzględnia w ocenie zdolności konkurencyjnej osiem podstawowych i kilkanaście szczegółowych czynników konkurencyjności (m.in.: gospodarka narodowa, internacjonalizacja gospodarki, działalność rządu, sektor finansowy, infrastruktura, system zarządzania, nauka i technologia, zasoby ludzkie)³.

² J. Czech-Rogosz: Wpływ zjednoczenia Niemiec i transformacji gospodarki wschodnich landów na zdolność konkurowania gospodarki niemieckiej. W: Teoretyczne i praktyczne aspekty ekonomii. Zeszyty Naukowe AE. nr 22. Katowice 2002, s. 142-143.

³ Ibid.

Tablica 1

Najbardziej konkurencyjne kraje świata

Kraj	2001	2002	2003
Finlandia	1	1	1
USA	2	2	2
Szwecja	9	3	3
Dania	14	4	4
Tajwan	7	6	5
Singapur	4	7	6
Szwajcaria	15	5	7
Islandia	11	12	8
Norwegia	6	8	9
Australia	5	10	10
Japonia	-	16	11
Holandia	8	13	12
Niemcy	12	14	13
Nowa Zelandia	10	15	14
W. Brytania	13	11	15
Kanada	3	9	16
Austria	-	18	17
Korea	-	25	18
Malta	-	-	19
Izrael	-	17	20

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Na czele jak zwykle Finlandia. „Rzeczpospolita” z 31.10.2003-2.11.2003 r., s. B1; Najbardziej konkurencyjne gospodarki świata. „Rynki Zagraniczne” z 19-22.11.2002, s. 2; J. Czech-Rogosz: Wpływ zjednoczenia Niemiec i transformacji gospodarki wschodnich landów na zdolność konkurowania gospodarki niemieckiej. W: Teoretyczne i praktyczne aspekty ekonomii. Zeszyty Naukowe AE, nr 22. Katowice 2002. s. 142-143.

Dokładniej pozycję zajmowaną przez Niemcy w poszczególnych kategoriach przedstawia tabl. 2.

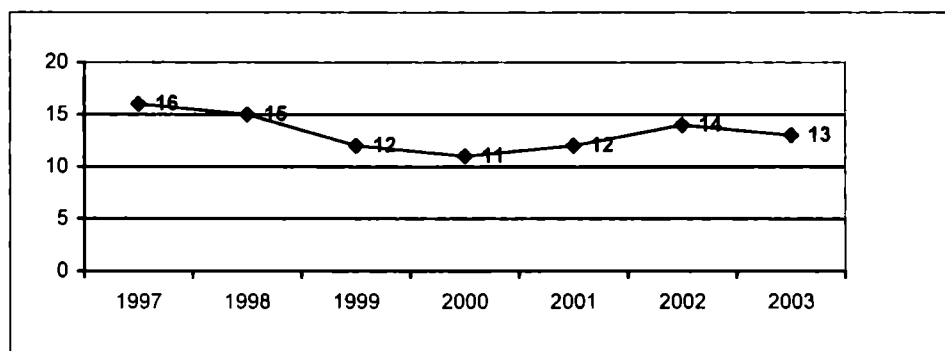
Tablica 2

Pozycja Niemiec w głównych kategoriach konkurencyjności

Kategorie konkurencyjności	Pozycja
Indeks wzrostu konkurencyjności	14
Technologia	12
Innowacyjność	10
Komunikacja	16
Indeks instytucji publicznych	14
Ustawy i zarządzenia	10
Korupcja	17
Indeks otoczenia makroekonomicznego	22
Stabilność makroekonomiczna	26
Rating kredytowy	2
Wydatki państwa	71
Indeks otoczenia mikroekonomicznego	4
Strategie przedsiębiorstw	2
Mikroekonomiczne otoczenie biznesowe	4

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: „Wirtschaftsdienst” 2003, s. 1.

Rysunek 1 przedstawia kształtowanie się wskaźnika konkurencyjności gospodarki niemieckiej od 1997 do 2003 r.



Rys. 1. Konkurencyjność Niemiec

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Na czele jak zwykle Finlandia. „Rzeczpospolita” z 31.10.2003-2.11.2003 r., s. B1; Najbardziej konkurencyjne gospodarki świata. „Rynki Zagraniczne” z 19-22.11.2002 r., s. 2; J. Czech-Rogosz: Wpływ zjednoczenia Niemiec i transformacji gospodarki wschodnich landów na zdolność konkurowania gospodarki niemieckiej. W: Teoretyczne i praktyczne aspekty ekonomii. Zeszyty Naukowe AE, nr 22. Katowice 2002, s. 142-143.

2. Atrakcyjność gospodarki niemieckiej

Jak wynika z rocznego raportu Międzynarodowego Instytutu Zarządzania z siedzibą w Lozannie, gospodarka Niemiec traci na znaczeniu, jeśli chodzi o tworzenie warunków dla podejmowania i prowadzenia działalności gospodarczej przez przedsiębiorstwa. Badania są prowadzone przez instytut od 1989 r. i dotyczą 49 krajów. Głównym kryterium oceny jest to, czy dany kraj stwarza dla podmiotów gospodarczych dogodne, ramowe warunki do rozwoju (skuteczność działania administracji, dostępność infrastruktury, system kredytowy, system podatkowy, rynek pracy). W rankingu z 2002 r. Niemcy spadły z 12. na 15. miejsce.

Jedną z głównych przyczyn spadku atrakcyjności jest nieefektywność polityki gospodarczej rządu (spadek z 18. na 26. miejsce). Neutralnie została oceniona polityka budżetowa (18), natomiast znacznie gorzej polityka finansowa (44). Obciążenia przedsiębiorstw składkami na ubezpieczenia społeczne są bardzo wysokie w porównaniu z innymi krajami. Znacznie gorsze są także warunki podatkowe. Ostatnie miejsce zajmują pod względem elastyczności rynku pracy (49) – wskazuje się na to, że dotychczasowe rozwiązania w sferze zatrudnienia nie tworzą wystarczających bodźców i zachęt do aktywnego poszukiwania i podejmowania pracy. Do tego sytuację pogarszają jeszcze zbyt wysokie płace i ich stosunek do wydajności pracy oraz zbyt krótki czas pracy. System podatkowy nie sprzyja przedsiębiorczości i zakładaniu nowych firm, reakcje rządu na zmiany w otoczeniu zewnętrznym przedsiębiorstw są zbyt powolne. Wysoko została oceniona tylko dostępność infrastruktury transportowej oraz ochrona własności intelektualnej⁴.

Nie należy jednak pomijać zachęt skłaniających do inwestowania w Niemczech. W pozyskiwaniu potencjalnych inwestorów są akcentowane następujące czynniki:

- centrum Europy,
- bliskość do rynków poszerzonej Unii Europejskiej,
- gospodarcza pozycja Niemiec jako członka UE (25% PKB, 25% ludności),
- doskonała infrastruktura komunikacyjna,
- popyt na niemieckie produkty,
- pozycja Niemiec jako drugiego największego eksportera,
- pozycja Niemiec w takich branżach, jak: przemysł samochodowy, farmaceutyczny, biotechnologiczny,
- spokój społeczny (niewielka ilość strajków),
- deregulacja niektórych branż gospodarki (telekomunikacja, poczta, energetyka),
- wysokość stawki CIT⁵.

⁴ Coraz trudniej przedsiębiorstwom. „Rynki Zagraniczne” z 6-9 VIII 2003 r., s. 6.

⁵ Dawać, ale również brać. „Rynki zagraniczne” z 27-30 VIII 2002 r., s. 4.

Wielość czynników decydujących o atrakcyjności inwestycyjnej kraju, a często ich niewymierny charakter, utrudniają porównanie gospodarek. Konferencja Narodów Zjednoczonych do spraw handlu i Rozwoju (UNCTAD) zastosowała więc dwa wskaźniki, które pozwoliły na ocenę krajów pod względem poziomu już zrealizowanych inwestycji zagranicznych, jak również perspektyw ich napływu. Pierwszy to **Inward FDI Performance Index**⁶, który jest stosunkiem udziału BIZ napływających do danego kraju w całkowitej wartości BIZ zrealizowanych na świecie do udziału PKB danego kraju w produkcie światowym. Drugi wskaźnik – **Inward FDI Potential Index** – to średnia wyników uzyskanych z odpowiednich kalkulacji, obejmujących 8 czynników ekonomicznych i społecznych wpływających na potencjał danego kraju w przyciąganiu BIZ⁷. Pozycję Niemiec w obu przypadkach w skali świata przedstawiają tabl. 3 i 4.

Tablica 3

Inward FDI Performance Index

Pozycja	Kraj	1988-1990	1993-1995	1999-2001
34	Namibia	0,400	3,128	1,535
35	Ekwador	1,493	3,016	1,523
36	Szwajcaria	1,543	0,670	1,511
37	Brazylia	0,410	0,456	1,443
38	Armenia	brak danych	0,450	1,423
39	Niemcy	0,261	0,294	1,419
40	Tanzania	0,082	1,538	1,373
41	Hiszpania	2,397	1,525	1,314
42	Argentyna	1,206	1,569	1,311
43	Papua Nowa Gwinea	7,387	6,122	1,293
44	Nowa Zelandia	4,026	5,354	1,279

Źródło: World Investment Report 2003. FDI Policies for Development: National and International Perspectives. UNCTAD, www.unctad.org/fdistatistics

⁶ W piśmiennictwie polskim dotyczącym omawianej problematyki brakuje polskiego tłumaczenia obydwóch wskaźników.

⁷ Są to: stopa wzrostu PKB, PKB *per capita*, udział eksportu w PKB, liczba abonentów telefonicznych na 1000 mieszkańców, zużycie energii na głowę mieszkańca, udział wydatków na badania i rozwój w dochodzie narodowym, udział studentów wyższych uczelni w populacji, ryzyko kraju.

Jak widać, omawiany wskaźnik dla niemieckiej gospodarki znacznie wzrósł w ostatnich latach. Patrząc jednak na wskaźnik potencjału, pozycja Niemiec nie uległa zmianie od lat.

Tablica 4

Inward FDI Potential Index

Pozycja	Kraj	1988-1990	1993-1995	1999-2001
1	USA	0,727	0,713	0,689
2	Singapur	0,402	0,477	0,490
3	Norwegia	0,450	0,470	0,489
4	Wielka Brytania	0,469	0,469	0,489
5	Kanada	0,533	0,514	0,481
6	Niemcy	0,456	0,478	0,457
7	Szwecja	0,441	0,446	0,455
8	Belgia i Luksemburg	0,410	0,439	0,454
9	Holandia	0,418	0,439	0,454
10	Finlandia	0,416	0,416	0,445
11	Irlandia	0,277	0,350	0,436

Źródło: Ibid.

3. Uwarunkowania bezpośrednich inwestycji zagranicznych w Niemczech

Potencjalny inwestor poszukuje dla swoich inwestycji państwa, którego polityka gospodarcza zapewni mu wysoką stopę zwrotu zainwestowanego kapitału oraz wyeliminuje, bądź ograniczy, ryzyko utraty zainwestowanych środków finansowych. Państwa zainteresowane napływem zagranicznego kapitału wprowadzają system zachęt, polegających na udzieleniu zwolnień bądź stosowaniu zmniejszonych stawek podatkowych i celnych. Dla ograniczenia ryzyka inwestycyjnego państwa przyznają inwestorom gwarancje w przypadku możliwego wywłaszczenia lub nacjonalizacji⁸.

W RFN istnieje wiele form zaangażowania inwestycyjnego. Podkreślić należy to, iż nie istnieje tu żadne specyficzne ustawodawstwo dotyczące inwestowania. Inwestorzy zagraniczni są zrównani z inwestorami niemieckimi. Naj-

⁸ Regulacje handlu i biznesu międzynarodowego. Tom II. Praca zbiorowa pod red. R. Ludwikowskiego. Dom Wydawniczy ABC, Warszawa 1998, s. 364.

częściej wybieranymi formami zaangażowania inwestycyjnego są: założenie nowego przedsiębiorstwa (samodzielnie lub z partnerem krajowym bądź zagranicznym), kupno istniejącego przedsiębiorstwa, nabycie udziału w przedsiębiorstwie, założenie wspólnego przedsięwzięcia, filii lub zakładu⁹.

Zasadniczo obcokrajowcy mają prawo wyboru dowolnej formy prawnej prowadzenia działalności gospodarczej, w praktyce preferują jednak sześć podstawowych form¹⁰: przedstawicielstwo lub samodzielny oddział, działalność gospodarcza osoby fizycznej na własny rachunek, spółka cywilna, spółka jawna, spółka komandytowa, spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.

Zagraniczni inwestorzy w RFN mogą korzystać z bardzo szerokiego zestawu programów wspierania działalności gospodarczej na takich samych zasadach, jak przedsiębiorcy niemieccy. Zestaw ten zawiera kilkaset programów oferowanych przez UE, federacje i kraje związkowe i jest skierowany głównie do małych i średnich przedsiębiorstw (MŚP). Wielkie korporacje dysponują innym potencjałem i przy podejmowaniu decyzji inwestycyjnych kierują się innymi motywami niż preferencje i ulgi przydzielane przez państwo. Wspomniana pomoc może przybrać formę: wspierania zakładania przedsiębiorstw, pomocy inwestycyjnej, programów ochrony i poprawy środowiska naturalnego, wspierania badań i rozwoju, wspierania doradztwa oraz imprez szkoleniowych, wspierania zagranicznych więzi gospodarczych.

Większość oferowanych środków obejmuje cały obszar RFN, lecz w celu wsparcia gospodarki rynkowej we wschodnich krajach związkowych RFN część programów i ich uwarunkowań ma korzystniejszy charakter niż w przypadku Niemiec Zachodnich¹¹.

Wielkość wsparcia podlega w dużej mierze kompetencji krajów związkowych. Teren RFN został podzielony na cztery regiony rozwoju gospodarczego. W zależności od tego, w jakim regionie zostanie ulokowana inwestycja, ma on możliwość uzyskania tzw. premii inwestycyjnej przysługującej inwestorowi na podstawie ustawy o dodatkach inwestycyjnych, która obecnie obowiązuje do 2006 r.

Za najmniej rozwinięty rejon uznano tereny wschodnie, czyli Meklemburgię Pomorze Przednie, Brandenburgię, Saksonię, Saksonię-Anhalt i Turyngię. Kraje te zostały zaliczone do grupy A, w której przysługują największe premie dla sektora MŚP – do 50% oraz 35% wydatków inwestycyjnych dla przedsiębiorstw dużych. Do grupy B zaliczono Berlin, wybrane obszary na terenie Meklemburgii Pomorza Przedniego, Saksonii, Saksonii-Anhalt, Turyngii, Branden-

⁹ Dawać, ale również brać. Op. cit.

¹⁰ Zakładamy własną firmę za Odrą. „Rynki Zagraniczne” z 25-28 III 2003 r., s. 4.

¹¹ Dawać, ale również brać. Op. cit.

burgii, Dolnej Saksonii, Szlezwiku-Holsztynu, Północnej Nadrenii, Westfalii, Hesji, Bawarii, w których to premie przysługują w wysokości 43% dla małych i średnich oraz 28% dla dużych przedsiębiorstw. W grupie C i D premie te ulegają odpowiedniemu obniżeniu.

W regionach D 15% premii przysługuje tylko i wyłącznie małym przedsiębiorstwom. Przedsiębiorstwa duże i średnie uprawnione są do 7,5% premii.

W przypadku nowego inwestora, na podstawie zapisów ustawy *Investitionszulagesetz*, istnieje możliwość redukcji kosztów. Przyznawanie tej premii jest uzależnione od rodzaju przedsiębiorstwa oraz regionu. Według niemieckiej definicji za przedsiębiorstwa małe i średnie uważa się takie, w których zatrudnienie nie przekracza 250 osób, a obrót roczny wynosi maksymalnie do 40 mln euro lub suma bilansowa nie przekracza 27 mln euro.

Ogólnie jednak udzielana pomoc ze strony państwa nie może przekroczyć 35% dla przedsiębiorstw dużych oraz 50% dla przedsiębiorstw małych i średnich¹².

Niemcy stanowią obecnie największy ekonomicznie podmiot Europy. Zjednoczenie w 1990 r. i dopływ imigrantów stworzyły największy rynek europejski, liczący ponad 82 mln mieszkańców o dochodach *per capita* wyższych niż w innych potęgach unijnych (średnio przeszło 23 tys. dolarów według parytetu siły nabywczej). Pozwala to na czerpanie korzyści płynących ze skali popytu wewnętrznego.

Niemiecki PKB wynosi prawie 2 bln dolarów, a więc wyraźnie więcej niż w którymkolwiek z mocarstw UE, ustępując w skali światowej jedynie wielkościom dla Stanów Zjednoczonych, Chin i Japonii.

Niemcy są zarazem drugą potęgą eksportową świata. Roczny eksport liczony łącznie z wewnętrznym między krajami Unii Europejskiej przekroczył już wielkość 600 mld dolarów, rosnąc w drugiej połowie lat 90. w średnim tempie ponad 7% średnio rocznie. Wywóz sięga blisko 28% PKB, co jest proporcją godną szczególnej uwagi, uwzględniając dużą skalę gospodarki niemieckiej, zwłaszcza w zestawieniu z mniejszymi przecież relatywnie gospodarkami Francji, Wielkiej Brytanii i Włoch, w których udział wywozu w PKB jest zbliżony.

Inwestorzy zagraniczni, wybierając kraj inwestowania, zwracają uwagę na wielkości i wskaźniki, które charakteryzują zarówno bieżącą sytuację gospodarczą, jak też możliwe do przewidzenia zmiany w ich kształtowaniu się w dłuższym okresie. Poziom inwestycji wiąże się ściśle z takimi kategoriami gospodarczymi, jak: rozwój i wzrost gospodarczy, możliwości konsumpcyjne społeczeństwa, niska inflacja, korzystny bilans obrotów bieżących.

¹² Ibid.

Tablica 5 zawiera dane dotyczące najważniejszych elementów charakteryzujących tzw. klimat ekonomiczny Niemiec dla lat 2000-2003.

Tablica 5

Podstawowe dane dla gospodarki RFN w latach 2000-2003

Rachunek Dochodu i Produktu Narodowego (w cenach bieżących w miliardach euro)				
	2000	2001	2002	2003
Konsumpcja	1 581,79	1 626,76	1 640,92	1 658,02
Inwestycje brutto	440,69	405,70	378,81	380,65
Nakłady brutto na środki trwałe	439,99	420,65	391,96	377,67
Zużycie własne	2 022,48	2 032,46	2 019,73	2 038,67
Eksport ogółem	686,06	731,47	757,64	760,98
Eksport towarów	896,85	637,30	650,43	660,63
Eksport usług	89,23	94,17	107,21	100,35
Import ogółem	678,58	690,23	666,97	670,45
Import towarów	534,02	536,64	516,62	528,95
Import usług	144,54	153,59	150,35	141,50
PKB	2 030,00	2 073,70	2 110,40	2 129,20

Tempo zmiany – rok poprzedni = 100 w procentach				
Konsumpcja	+3,1	+2,8	+0,9	+1,0
Inwestycje brutto	+2,9	-7,9	-6,6	+0,5
Nakłady brutto na środki trwałe	+3,2	-4,4	-6,8	-3,6
Zużycie własne	+3,1	+0,5	-0,6	+0,9
Eksport ogółem	+17,0	+6,6	+3,6	+0,4
Eksport towarów	+17,1	+6,8	+2,1	+1,6
Eksport usług	+16,3	+5,5	+13,8	-6,4
Import ogółem	+19,0	+1,7	-3,4	+0,5
Import towarów	+20,5	+0,5	-3,7	+2,4
Import usług	+13,6	+6,3	-2,1	-5,9
PKB	+2,6	+2,2	+1,8	+0,9

Inflacja – tempo zmiany, rok poprzedni = 100 w procentach	1,4	2,0	1,4	1,0
---	-----	-----	-----	-----

Ludność i bezrobocie				
Ludność w tys.	82 188	82 340	82 482	82 521
Bezrobotni w tys.	3 065	3 110	3 396	3 661
Stopa bezrobocia w %	7,3	7,4	8,1	8,7
Stopa zatrudnienia w %	50,8	51,0	50,9	50,7

cd. tablicy 5

Przeciętne dochody na 1 pracownika w euro				
Dochód narodowy	1 508,35	1 542,19	1 571,51	1 572,63
Dochód z działalności gospodarczej i dochód z majątku	409,26	420,91	441,05	439,91
Kwota wynagrodzeń pracowników	1 099,09	1 121,28	1 130,46	1 132,72
Składki na ubezpieczenia społeczne ściągane od pracodawców	214,52	217,55	220,04	223,32
Kwota wynagrodzeń pracowników brutto	884,57	903,73	910,42	909,40
Składki na ubezpieczenia społeczne ściągane od pracowników	141,74	144,24	146,57	150,13
Podatek od wynagrodzeń pracowników	171,11	167,10	170,37	171,01
Kwota wynagrodzeń netto	571,72	592,39	593,48	588,26

Przeciętne wynagrodzenie 1 pracownika w euro				
Na 1 pracownika w EUR	2 640	2 690	2 730	2 770
Pracownika fizycznego i umysłowego brutto	2 130	2 170	2 200	2 230
Pracownika fizycznego i umysłowego netto	1 370	1 420	1 430	1 440

Źródło: www.destatis.de; „Wochenbericht“ 2003, No 43, Oktober.

W obliczu pogarszającej się sytuacji gospodarki niemieckiej widocznej chociażby w spadku nakładów inwestycyjnych, wzrastającym poziomie bezrobocia, malejącym tempie przyrostu PKB, coraz częściej są podnoszone głosy ekspertów analizujących przyczyny istniejącego stanu rzeczy oraz poszukujących rozwiązań kryzysu. W zestawieniu tempa wzrostu gospodarczego Niemcy zajmują ostatnie pozycje, przodują zaś w porównaniach wysokości składek na ubezpieczenia społeczne. Wiadomo bowiem, że wyraźnie skurczyła się atrakcyjność i konkurencyjność gospodarki niemieckiej.

Twierdzi się, iż ciężary, jakie Niemcy ponoszą w wyniku zjednoczenia, odbijają się negatywnie na bilansie ekonomicznym – rokrocznie 4,5% PKB gospodarki zachodnioniemieckiej jest transferowane do wschodnich krajów związkowych, lecz główna przyczyna słabości wzrostu gospodarczego oraz konkurencyjności leży w ułomności struktury dającej się scharakteryzować w 10 punktach¹³:

1. Proces przekształceń strukturalnych klasycznej gospodarki przemysłowej w kierunku opartej na wiedzy gospodarki usługowej jest sztucznie hamowany. Przystarzałe gałęzie gospodarki są subwencjonowane na poziomie 1,93% PKB (w USA – 0,43%).
2. Zbyt wysoki udział wydatków państwa w PKB – 48% (w USA – 29,6%).

¹³ Dziesięć przyczyn i tyleż propozycji terapii. „Rynki Zagraniczne” z 17-20 IX 2002 r., s. 3.

3. Zbyt wysokie koszty państwa opiekuńczego (32,1%) kształtujące się znacznie powyżej średniej europejskiej (26,6%) i USA (19,9%). Skutkiem jest spadek konkurencyjności czynnika pracy oraz wzrost bezrobocia.
4. Preregulowanie niemieckiego rynku pracy oraz wzrost znaczenia szarej strefy do 16,5% PKB.
5. Biurokracja oraz mechanizmy ochronne utrudniające wzrost gospodarczy.
6. W zestawieniu odsetka osób prowadzących samodzielną działalność gospodarczą Niemcy są daleko w tyle – 10,3% (UE – 14,1%).
7. Zapóźnienia w inwestycjach w oświatę oraz formy systemu kształcenia (Francja na rozwój oświaty przeznaczą 6,1% PKB, USA – 7,2%, Niemcy – 4,4%).
8. Niewielka skala inwestycji kapitałowych oraz wydajność kapitału; w 2001 r. zainwestowano tu 4240 euro *per capita*, w USA zaś 7680. Alarmujące jest zapóźnienie inwestycyjne w zakresie technologii informacyjnych – 1170 euro rocznie *per capita*, zaś w USA – 2080.
9. Zbyt mało środków przeznaczanych na rozwój badań – 2,4% PKB, w USA – 2,8%, w Finlandii – 3,4%, w Szwecji – 3,7%.
10. Mało efektywny jest rynek kapitałowy. Klasyczne finansowanie technologii przyszłości przez *venture capital* ma tu marginalne znaczenie – z całości 142 mld euro w Niemczech zainwestowano zaledwie 3,5% a w USA aż 73,2%.

Perspektywy rozwojowe gospodarki niemieckiej na nadchodzące lata są nieco bardziej optymistyczne, co nie oznacza jednak, że nie zostaną skorygowane. Zakładany wzrost gospodarczy będzie znacznie wyższy niż w 2003 r., ale nie wiadomo, czy przełoży się to na poprawę trudnej sytuacji na rynku pracy. Wysokość zatrudnienia oraz stopa bezrobocia pozostaną na podobnym niekorzystnym poziomie. Lekko wzrośnie inflacja i będzie nieco powstrzymany deficyt budżetowy¹⁴.

4. Zaangażowanie kapitału zagranicznego w gospodarkę Niemiec

Bezpośrednie inwestycje zagraniczne (BIZ) w Niemczech narastały stopniowo, zaczynając od bardzo niskiego poziomu (utrata kolonii po pierwszej wojnie światowej, polityka faszystowska, konfiskaty w ramach reparacji po drugiej wojnie światowej). Pod koniec lat 90. (1999 r.) nowe roczne nakłady wynosiły już kilka procent (4,7%) PKB, ustępując wprawdzie wyraźnie Wielkiej Brytanii (14,0%) i Francji (6,2%), przewyższając jednak wskaźniki większości in-

¹⁴ Nadchodzi lekkie ożywienie. „Rynki Zagraniczne” z 17-19 I 2004 r., s. 4; Nadzieja na lepszą koniunkturę. „Rynki Zagraniczne” z 31 I-2 II 2004 r., s. 4.

nych krajów. Wśród krajów przyjmujących BIZ, Niemcy zajmowały najwyższą pozycję światową [ustępując tylko USA (25,1%) i Wielkiej Brytanii (9,3%)] w latach 1998-2000¹⁵. Niestety, zaangażowanie inwestorów zagranicznych w Republice Federalnej Niemiec jest i było znacznie mniejsze, niż strumień kapitałów opuszczających ten kraj. World Economic Forum w Genewie odpowiedzialnością za brak zainteresowania zagranicznego kapitału obarcza „preregulowane państwo socjalne”. Określenie to jest przede wszystkim związane z wysokim poziomem świadczeń socjalnych, lecz odnosi się także do braku elastyczności rynku pracy, co z kolei wiąże się z wysokimi obciążeniami podatkowymi i odpowiednio wysokim udziałem państwa w dochodach z gospodarki¹⁶.

Na podstawie danych Ministerstwa Pracy i Gospodarki (*Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit*), w 2003 r. inwestorzy zagraniczni ogłosili wynik działalności na terytorium Niemiec w wysokości 82,9 mld euro (w 2002 r. – 108,3 mld euro). Odplywy (zwroty udzielonych pożyczek, likwidacje, sprzedaż udziałów oraz różnice wynikające z przebiegowań) wyniosły 64,8 mld euro (2002 r. – 70,2 mld euro). Saldo krótkookresowych kredytów finansowych i handlowych przedsiębiorstw powiązanych osiągnęło ujemną wartość 1,2 mld euro (2002 r. dodatnie – 13,1 mld euro). Tym samym wartość bezpośrednich inwestycji zagranicznych netto wyniosła 16,8 mld euro (w 2002 r. – 51,2 mld euro) (tabl. 4).

Tablica 6

Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Niemczech w miliardach euro

Wyszczególnienie	2002	2003
BIZ zaangażowany	108,3	82,9
Zwroty udzielonych pożyczek, likwidacje, sprzedaż udziałów oraz przebiegowania	70,2	64,8
Krótkookresowe kredyty finansowe i handlowe	+ 13,1	- 1,2
BIZ netto	51,2	16,8

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: <http://www.bmwi.de/Navigation/Aussenwirtschaft-und-Europa/Finanzierung-und-Recht/direktinvestitionen.html>

¹⁵ M. Dobroczyński: Mocarstwa Unii Europejskiej. Wydawnictwo „Adam Marszałek”. Toruń 2003, s. 63-64.

¹⁶ J. Rymarczyk: Niemcy jako inwestor zagraniczny i kraj przyjmujący BIZ. W: Inwestycje zagraniczne – szanse i zagrożenia. Praca zbiorowa pod red. J. Rymarczyka i J. Bracha. Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Łangego. Wrocław 1997, s. 114.

5. Dynamika i rozmiary bezpośrednich inwestycji zagranicznych w Niemczech

Analizując tempo napływu kapitału do Niemiec (tabl. 7), widać, iż w 1994 r. stopień wzrostu omawianych inwestycji był największy w porównaniu z rokiem poprzednim, kiedy wyniósł on aż 1800%. W dość przełomowym 2000 r. napływ kapitału, w porównaniu z 2001 r., wzrósł o prawie 264%, lecz w kolejnym roku zanotowano spadek aż o 83%.

Tablica 7

Tempo napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych w Niemczech
– rok poprzedni = 100

1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
76	-36	-86	1839	69	-45	86	101	127	264	-83	12

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: World Investment Report 2003. Op. cit.

Jednorazowe, większe zainteresowanie inwestorów zagranicznych niemiecką gospodarką można zaobserwować w 2000 r., gdy udział w przepływach BIZ do Niemiec wyniósł 14,58% (tabl. 8). Wówczas to udział wartości napływu BIZ do Niemiec w globalnych przepływach był ponadpięciokrotnie większy niż np. w 1991 r.

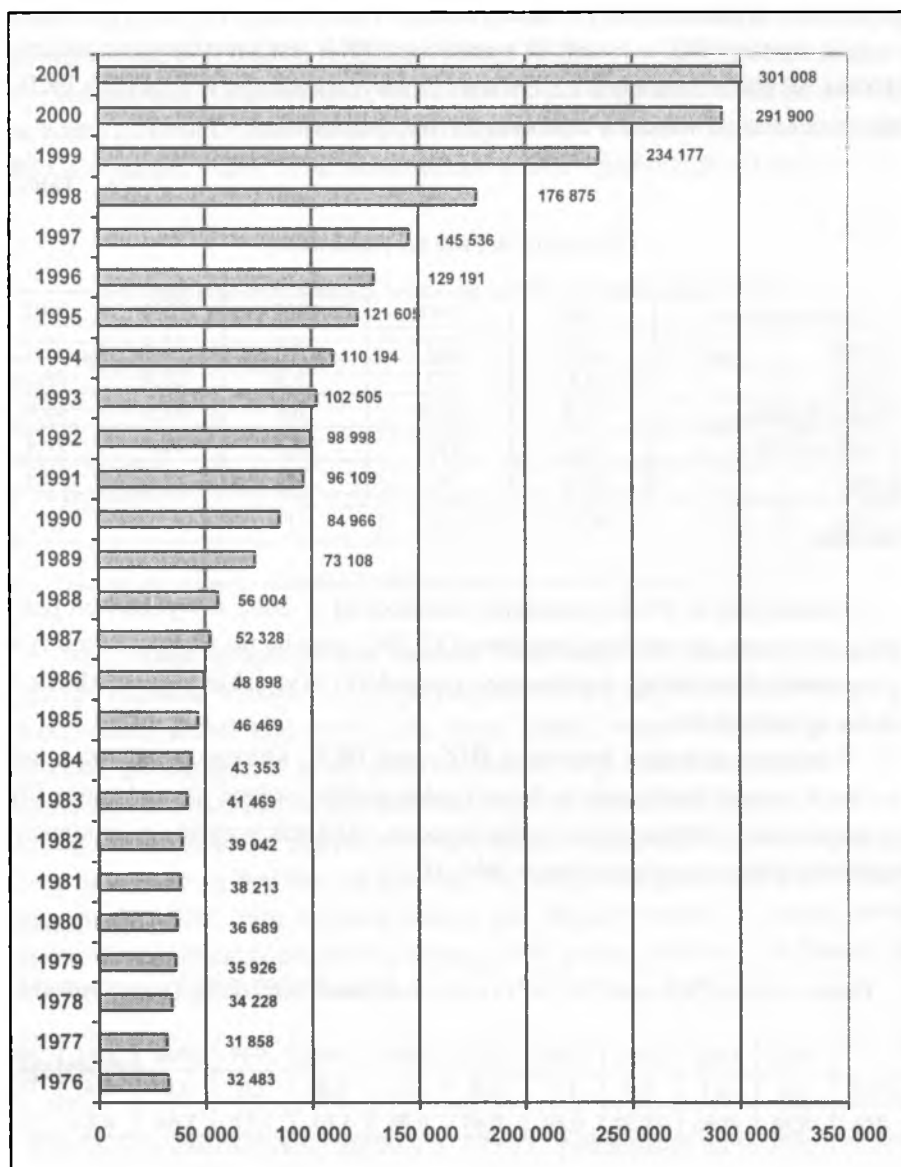
Tablica 8

Udział Niemiec w światowym zaangażowaniu bezpośrednich inwestycji zagranicznych
w procentach

1985- -1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
1,65	22,59	1,50	0,17	2,79	3,63	1,70	2,54	3,58	5,17	14,58	4,12	5,84

Źródło: Ibid.

Rysunek 2 przedstawia narastanie wartości inwestycji zagranicznych w Niemczech w latach 1976-2001.



Rys. 2. Skumulowane wartości napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych w Niemczech w latach 1976-2001 w milionach euro

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: World Investment Directory Country Profile: GERMANY. UNCTAD, s. 7.

Znaczenie skali BIZ w gospodarce jest widoczne w relacji do wartości wytworzonego produktu krajowego brutto. Na skutek zahamowania tempa wzrostu napływu BIZ w porównaniu z tempem wzrostu PKB w 2001 i 2002 r., skumulowany udział wartości BIZ w rocznych wartościach PKB jest zdecydowanie niższy niż w 2000 r. W 2002 r. stanowił 22,7% wartości wytworzonego w tym roku PKB, co oznacza minimalny wzrost w stosunku do roku poprzedniego (tabl. 9).

Tablica 9

Udział BIZ w PKB (w procentach)

Wyszczególnienie	1980	1990	2000	2001	2002
Niemcy	3,9	7,1	25,2	22,3	22,7
Francja	3,8	7,1	19,9	22,0	28,2
Wielka Brytania	11,8	20,6	30,5	38,6	40,8
Unia Europejska	6,1	10,9	28,5	30,5	31,4
Świat	6,7	9,3	19,6	21,2	22,3

Źródło: Ibid.

Udział BIZ w PKB gospodarki niemieckiej w 2002 r. wyniósł co prawda prawie tyle samo, co średnia światowa (22,3%), lecz na tle największych rywali – gospodarki francuskiej, a zwłaszcza gospodarki brytyjskiej – gospodarka niemiecka wypada słabo¹⁷.

Porównanie tempa przyrostu BIZ oraz PKB, którego wielkość i tempo wzrostu w cenach bieżących w danym roku zostało uznane na podstawie literatury przedmiotu i statystyk Deutsche Bank za wskaźnik wzrostu gospodarczego, umożliwiają dane przedstawione w tabl. 10.

Tablica 10

Tempo zmiany PKB oraz BIZ w Niemczech w latach 1992-2002 (w procentach)

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
PKB	2,2	-1,1	2,3	1,7	0,8	1,4	2,0	2,0	2,9	0,6	0,2
BIZ	-0,36	-0,86	18,39	0,69	-0,45	0,86	1,01	1,27	2,64	-0,83	0,12

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: <http://www.destatis.de/presse/deutsch/pk/2003/bip2002.pdf>

Analiza danych pozwala stwierdzić, że przepływy BIZ odpowiadają fluktuacjom wzrostu gospodarczego. Na przykład w 2000 r. nastąpiła znaczna po-

¹⁷ Zdaniem dr. S. Paradysa dodatkowe światło na zmiany znaczenia BIZ w gospodarce danego kraju rzuciłyby wskaźniki udziałów rocznych przyrostów BIZ w rocznych przyrostach PKB.

prawa wskaźnika wzrostu gospodarczego, poprzedzona wzrostem napływu BIZ w 1999 r. Można więc zauważyć, że każdy cyklicznie występujący wzrost aktywności gospodarczej wywołuje progresywnie wyższy poziom przepływów BIZ, wpływając tym samym na dalszy wzrost PKB.

Rozpatrując rozmiary BIZ, należy zwrócić uwagę na ich relację do nakładów brutto na środki trwale (tabl. 11). Relacja ta była zdecydowanie większa przed 2000 r. – wynosiła wtedy 50%. Nawet udział z 2002 r. jest niższy niż ten z 1999 r.

Tablica 11

Udział BIZ w nakładach brutto na środki trwale (w procentach)

Kraje	1985-1995	1999	2000	2001	2002
Niemcy	1,0	12,4	50,3	9,1	10,4
Francja	4,8	16,8	16,5	20,9	18,4
Wielka Brytania	10,3	33,9	54,2	26,2	10,1
Unia Europejska	5,0	27,5	42,2	24,5	22,5
Świat	3,9	16,5	20,8	12,8	12,2

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: World Investment Report 2003. Op. cit.

BIZ, będąc uzupełnieniem kapitału krajowego, są szansą na osiągnięcie wyższego poziomu wzrostu i rozwoju gospodarczego, czasem niemożliwego przy wykorzystaniu źródeł krajowych. Nie ulega jednak wątpliwości, że gospodarka niemiecka, po nękającym ją od paru lat zastoju, aby móc znów prężnie i dynamicznie się rozwijać, będzie potrzebować zagranicznych inwestycji. Obok wzrostu eksportu i rosnącego popytu wewnętrznego, bezpośrednie inwestycje zagraniczne uznawane są bowiem za główną siłę napędową gospodarki; im większy będzie napływ BIZ, tym większe będzie ich oddziaływanie na tempo wzrostu gospodarczego, poziom produkcji, usług, rynek pracy, eksport, a w konsekwencji na konkurencyjność gospodarki.

Wnioski

1. Pomimo zaobserwowanej zmiany w 1998 r., polegającej na skokowym wzroście niemieckich bezpośrednich inwestycji zagranicznych oraz odpowiednio dużym przyptywie kapitału do RFN, gospodarka niemiecka jest wciąż, od 1989 r., znaczącym eksporterem netto kapitału w formie BIZ. Oznacza to, że strumień wypływu kapitału jest wyższy od każdorazowego wpływu kapitału zagranicznego.

2. Jak wynika z analizy zgromadzonych danych, w 2000 r. skala napływu BIZ do RFN przekroczyła wszelkie dotychczasowe rekordy. Niemcy były drugim w świecie odbiorcą inwestycji zagranicznych (176 mld USD). To nowe zjawisko było w dużej mierze konsekwencją globalizacji procesów gospodarczych oraz reform gospodarczych w RFN. Rok 2000 był jednak, jak na razie, zjawiskiem jednorazowym. Zainteresowanie kapitału międzynarodowego Niemcami powróciło w kolejnym roku do normy, a nawet obniżyło się.
3. Wiadomo, że ekspansja kapitału zagranicznego odbywa się zazwyczaj w miejscach, w których panują zdrowe, stabilne i dobrze rokujące na przyszłość warunki gospodarcze oraz takich, które oferują zdrowe zachęty makroekonomiczne. Niemiecka gospodarka staje się coraz mniej atrakcyjna – na ten stan wpływa zbyt wysoki udział wydatków państwa w PKB, zbyt wysokie koszty państwa opiekuńczego, przeregulowanie rynku pracy, biurokracja, zapóźnienia w zakresie inwestycji w oświatę, niewielka wydajność kapitału.
4. Skoro znane są przyczyny, należałoby rozpocząć terapię. Z jednej strony powinny zostać zrewidowane przyzwyczajenia, stan posiadania, wzorce zachowań, instytucje oraz modele organizacyjne i przebieg politycznych oraz gospodarczych procesów decyzyjnych. Z drugiej zaś należałoby w inny sposób dysponować zasobami kapitałowymi oraz ludzkimi.
5. Zdaniem potencjalnych inwestorów zagranicznych plan uzdrawiający omawianą sferę powinien położyć nacisk m.in. na: zwiększenie inwestycji innowacyjnych, wprowadzenie w życie reformy systemów zabezpieczenia społecznego, solidnej polityki fiskalnej oraz przejrzystych i sprawiedliwych stawek podatkowych, uelastycznienie rynku pracy, likwidację biurokracji oraz innych uregulowań krępujących działanie. Tylko wtedy Niemcy mogłyby stać się jednym z wiodących importerów BIZ.

DIRECT FOREIGN INVESTMENTS IN GERMAN ECONOMY

Summary

The main goal of the article is to present the problem of Germany's foreign direct investments: its conditions, tendency, structure, scale and perspectives. This subject is especially important nowadays as decreasing competitiveness and attractiveness of German economy can be noticed. Foreign investors take into consideration the scale and indicators which characterize both current situation and its predictable changes in the long-term. The level of investments is strictly connected with such categories as: development and growth of the economy, consumption possibilities, low rate of inflation, surplus on current account.