



BIULETYN

Nr 121 (1097), 15 listopada 2013 © PISM

Redakcja: Marcin Zaborowski (redaktor naczelny) • Katarzyna Staniewska (sekretarz redakcji)
Jarosław Ćwiek-Karpowicz • Artur Gradziuk • Piotr Kościński
Roderick Parkes • Marcin Terlikowski • Beata Wojna

Niemiecki eksport: reszta świata nie zastąpi strefy euro

Sebastian Płóciennik, Patryk Toporowski

Kryzys gospodarczy i finansowy w strefie euro sprawił, że Niemcy wzmocniły handel z rynkami wschodzącymi, takimi jak Chiny, Brazylia czy Indie. Mylące jest jednak wrażenie, że rozpoczyna się reorientacja niemieckich interesów ekonomicznych. Wychodząca z recesji strefa euro pozostanie najważniejszym regionem dla niemieckiego eksportu. To dobre wieści dla Polski, której zależy na zaangażowaniu Niemiec w sprawy UE i strefy euro oraz na umacnianiu własnej pozycji w unijnej gospodarce.

W ostatnich latach Berlin znalazł się pod presją południowych członków UE, by zwiększyć pomoc finansową dla gospodarek strefy euro dotkniętych kryzysem. Żądania te podpierano argumentem, że Niemcy były szczególnym beneficjentem wspólnej waluty, ponieważ dzięki niej mogły więcej eksportować do strefy, zwłaszcza do krajów południa. Według nich czas kryzysu to dobra okazja do rewanżu w formie „unii transferowej”. Zadziałałaby ona w podobny sposób, jak pod koniec lat 50. wspólna polityka rolna, która zrównoważyła korzyści w strefie wolnego handlu dla towarów przemysłowych w ramach Wspólnot Europejskich.

Trudno znaleźć w Niemczech zwolenników takiego sposobu myślenia. Ustępujący rząd unikał dyskusji na temat transferów i skupił się na forsowaniu – także bez większych debat – dedykowanych i dość ograniczonych pakietów pomocowych dla poszczególnych członków oraz na współtworzeniu koncepcji tzw. instrumentu konkurencyjności i konwergencji. Jednym z powodów niechęci do poruszania kwestii transferów było rosnące znaczenie logiki eurosceptycznej. Według niej, jeśli koszt członkostwa w strefie euro stanie się dla Niemiec zbyt wysoki, powinny one powrócić do narodowej waluty, a straty handlowe zrekompensowałby im wzrost eksportu do gospodarek wschodzących, takich jak Chiny i Indie. Nawet wśród głównych partii ta logika ma swoich cichych zwolenników. Postrzegają oni unię walutową nie jako korzyść dla niemieckiej gospodarki, ale jako polityczną ofiarę Niemiec na rzecz zjednoczenia Europy.

Miejsce strefy euro w handlu niemieckim. Argumenty o coraz większym uzależnieniu się od eksportu do gospodarek wschodzących mają pewne podstawy. W 2000 r. ponad 44% niemieckich produktów było eksportowanych do innych krajów w strefie euro. Tuż przed kryzysem w 2008 r. odsetek ten spadł do 41%, choć dzięki wzrostowi całkowitego handlu eksport w liczbach bezwzględnych również systematycznie rósł. Kryzys przyniósł dużo wyraźniejsze zmiany: obecnie tylko 35% niemieckich produktów eksportowych trafia do strefy euro. Coraz większe znaczenie mają natomiast kraje rozwijające się: Chiny, Rosja, Turcja, Korea Płd. i Brazylia, które są obecnie w pierwszej dwudziestce największych nabywców niemieckich towarów.

Zmiany te dobrze pasują do licznych prognoz mówiących, że w ciągu niewielu lat gospodarkę światową zdominują rynki wschodzące. Nie powinno to jednak przesłaniać faktu, że strefa euro wciąż jest głównym rynkiem zbytu dla niemieckich towarów i pewnie długo jeszcze nim zostanie. Francja kupuje 9,5% wszystkich eksportowanych niemieckich towarów, Holandia – 6,5%, Austria – 5,3%, Włochy – 5,1%. Największe nadwyżki w niemieckim handlu również powstają w relacjach gospodarczych z partnerami europejskimi. Nawet jeśli powrót do dawnego znaczenia strefy euro jest mało prawdopodobny, to zaczynające się właśnie ożywienie w Europie zahamuje trend ostatnich kilku lat – wzmocnienie pozycji rynków wschodzących w niemieckim eksporcie.

Potencjalny spadek znaczenia rynków wschodzących. Są jeszcze inne powody, by ostrożniej oceniać reorientację eksportu ku rynkom wschodzącym. Ich popyt jest niestabilny, tak jak cała ich struktura gospodarcza. Spekulacje związane z rzekomym zakończeniem programu luzowania polityki monetarnej (ang. *quantitative easing*) Rezerwy Federalnej USA zdestabilizowały niedawno kursy np. rupii indyjskiej i brazylijskiego reala, pokazując jednocześnie ich ogromną wrażliwość na zamieszanie na rynkach walutowych. Obserwowane coraz częściej symptomy przegrzania gospodarek, uzależnienia od obcego kapitału oraz rosnących kosztów pracy i obsługi długu także dają wiele do myślenia. Niektórym gospodarkom wschodzącym, zwłaszcza Chinom i Brazylii, zagraża również tzw. pułapka średniego dochodu – stają się one zbyt zamożne, by oprzeć swoją konkurencyjność na niskich kosztach, ale są niewystarczająco innowacyjne, by konkurować z gospodarkami rozwiniętymi. Dalszy ich rozwój wymagać będzie gruntownych reform edukacji, tworzenia nowych technologii, stabilności politycznej oraz braku wojen i konfliktów etnicznych. To wystarczająco dużo czynników, by zwątpić w nawet najbardziej optymistyczne prognozy.

Nawet udane reformy mogą jednak osłabić popyt na niemieckie towary. Aby uniknąć pułapki średniego dochodu, rynki wschodzące będą zapewne weryfikować swoje strategie rozwoju. Może to oznaczać np. dążenie do zastąpienia importu produktów przemysłowych, o średnim poziomie zaawansowania, produkcją krajową, wspieraną przez ogromne subwencje publiczne. Niemcy są wyjątkowo narażone na efekty takiej polityki, ponieważ eksportują towary przemysłowe o wysokiej jakości i cenie, ale niekoniecznie bardzo innowacyjne. Brazylia już podejmuje produkcję tanich leków generycznych, czym może zagrozić drugiemu pod względem wielkości sektorowi eksportowemu RFN, a dotowane chińskie przedsiębiorstwa tworzą coraz wyraźniejszą konkurencję dla niemieckich producentów samochodów (14% eksportu). Ten schemat już raz zadziałał: niemiecka branża produkująca panele słoneczne coraz bardziej przegrywa z chińskimi konkurentami.

Zwykło się mówić, że Niemcy to olbrzym gospodarczy, a jednocześnie polityczny karzeł. W tej konstelacji będzie im wyjątkowo trudno chronić własny sektor eksportowy, np. poprzez regulacje dotyczące własności intelektualnej. Wyzwania dla niemieckiego przemysłu będą potęgowane przez kolejne przełomy technologiczne. Mowa tu szczególnie o rosnących kosztach transportu oraz pojawianiu się nowych metod produkcji, np. druku 3D. Ponieważ niemiecki eksport jest oparty przede wszystkim na „ciężkich” towarach przemysłu maszynowego, tym łatwiej można go zastąpić przesyłaniem tzw. plików komputerowego wspomagania projektowania (CAD) do odległych miejsc na świecie. Niemieckie małe i średnie firmy, które budowały swoją konkurencyjność na zdolności do koordynacji złożonych procesów przemysłowych, są tym szczególnie zagrożone – a wraz z nimi niemieckie miejsca pracy.

Rekomendacje. Rynek strefy euro niemal na pewno pozostanie najważniejszym odbiorcą niemieckich towarów. Trwający kryzys nie zmienia tego, że ryzyko kursowe dla niemieckiego biznesu w strefie euro jest zerowe, koszty dostępu do rynków są niskie, infrastruktura transportowa jest wysokiej jakości, stabilność polityczna duża, a popyt dość zrównoważony dzięki zamożności społeczeństw. Utrzymywanie silnych więzi gospodarczych z krajami strefy przekłada się na współpracę polityczną i wzmacnia pozycję Berlina na arenie międzynarodowej. Nawet gdyby boom na rynkach wschodzących był trwały, Niemcy nie zaryzykują utraty tych więzi, a tym samym korzyści związanych z integracją europejską. Wręcz przeciwnie: mają wiele powodów do ich wzmacniania poprzez finansową pomoc oraz reformy instytucjonalne. Silna strefa euro to ostatecznie wzrost popytu na niemieckie towary.

Dla Polski taki rozwój wypadków jest zadowalający, choć brak powodów do euforii. Kryzys w strefie euro stworzył dla Warszawy dwa skrajne zagrożenia. Z jednej strony upadek wspólnej waluty mógłby wywołać reakcję łańcuchową i nawet kryzys instytucjonalny całej UE. Z drugiej strony, istnieje ryzyko, że ratowanie waluty doprowadzi do sfinalizowania unii gospodarczej i politycznej, pozostawiając Polskę na peryferiach. Zobowiązanie Niemiec do uruchomienia mechanizmów transferowych ograniczyłoby pierwsze zagrożenie, ale jednocześnie zwiększyło drugie. Trzeba również pamiętać, że unia transferowa nie rozwiąże podstawowych problemów zadłużenia strefy euro, nierównowagi handlowej i braku konkurencyjności przemysłu w innych państwach strefy.

Ten ostatni problem można w pewnej mierze rozwiązać, korzystając z niemieckich doświadczeń w budowaniu silnej gospodarki eksportowej. Przykład RFN pokazuje, że wysoki poziom wydajności i innowacyjności to warunek konieczny, ale chyba niewystarczający. Musi istnieć także szeroka sieć stowarzyszeń, izb, urzędów, przedstawicielstw zagranicznych i banków, które zajmują się promocją eksportu. Ta obserwacja jest szczególnie ważna dla Polski, która wciąż ma niewiele firm o zasięgu pozaeuropejskim. Polskie instytucje publiczne i stowarzyszenia handlowe powinny rozważyć wdrożenie niemieckich rozwiązań, nawet jeśli początkowe koszty będą wysokie, a efekty pojawią się dopiero za kilka lat.

Warto jeszcze dodać, że wzrost niemieckiej wymiany handlowej z krajami pozaeuropejskimi mógłby wystawić Niemcy, a tym samym UE, na zwiększone ryzyko polityczne. Szczególnym powodem do zmartwień – zwłaszcza dla Polski – jest Rosja, która sprawnie wykorzystuje dostęp do swojego rynku, aby wywierać presję na partnerów. W niemieckim eksporcie Rosja zajmuje 11 miejsce, tuż za Polską na 10 pozycji. Ewentualny awans Rosji na 6 lub 7 miejsce, w połączeniu z już wysoką zależnością Niemiec od importu energii, zwiększyłby wydatnie polityczny wpływ Moskwy. Podobnie może stać się w przypadku handlu z Chinami, potęgą eksportową, ale także ogromnym rynkiem zbytu. Władze Chin już zaczęły wyrafinowaną grę, mnożąc problemy przed obecnymi tam niemieckimi firmami i jednocześnie oferując Niemcom współpracę polityczną. Polska powinna uważnie analizować, jakiego rodzaju kompromisy wynikają z takich działań.