

RAPORT SPECJALNY

# Skuteczny, ale trudny. Czy niemiecki model może być wzorem dla Europy?



**EFNI**

EUROPEJSKIE FORUM  
NOWYCH IDEI

## AUTOR RAPORTU

### Sebastian Płóciennik

Sebastian Płóciennik (ur. 1973), doktor nauk ekonomicznych, pracownik Instytutu Studiów Międzynarodowych Uniwersytetu Wrocławskiego. Autor kilkudziesięciu publikacji o integracji europejskiej i rozwoju gospodarczym RFN. Wykładał między innymi na Dalhousie University (Kanada), Stellenbosch University (RPA), Jawaharlal Nehru University (New Delhi) oraz Otto-von-Guericke Universitaet w Magdeburgu.

# #0 [spis treści]



#1 [wprowadzenie]	2
#2 [zrównoważony wzrost]	3
#3 [zrównoważone rynki]	8
[dostęp do kapitału]	8
[zatrudnienie]	9
[tworzenie kwalifikacji]	11
#4 [równowaga społeczna]	12
#5 [niemiecka równowaga, niemiecka elastyczność]	14
#6 [wzór dla europy]	16
#7 [bibliografia]	20

# #1 [wprowadzenie]

*Kondycja gospodarcza Europy byłaby dziś dużo lepsza, gdyby wszystkim krajom członkowskim wiodło się tak, jak Niemcom. Czy oznacza to, że model gospodarczy RFN powinien być traktowany jak wzór do naśladowania? Warte podpatrywania są przede wszystkim niemieckie rozwiązania na poziomie mikroekonomicznym i zrównoważenie rynków kapitału, pracy oraz kwalifikacji, a także nowa polityka w sferze socjalnej. Wiele z nich, choć specyficznych i zakorzenionych w niemieckiej kulturze, może stanowić interesujący punkt odniesienia. Dużo ostrożniej należy podchodzić do modelu wzrostu, który zbyt mocno zależy od eksportu oraz kreuje niebezpieczne efekty zewnętrzne w strefie euro*

Niemcy są dziś uznawane za kraj mający najbardziej skuteczny model gospodarczy w Unii Europejskiej. Na tle pogrążonego w kryzysie południa, osłabionej Francji i zadłużonej Wielkiej Brytanii, jego kondycja rzeczywiście robi wrażenie. Nie powinno więc dziwić, że w trudnych czasach próbuje mu się przypisać szczególną rolę do spełnienia.

Jedni chętnie zaprzęgliby Niemcy jako „popytową lokomotywę” do wyciągania kontynentu z trwającego od 2008 r. marazmu. Inni z kolei, jak poczytny amerykański autor Jeremy Rifkin, czują między Renem a Łabą „świeży wiatr gospodarczych zmian” (Handelsblatt, 2011), który prędzej czy później dotrze do innych krajów. Mówiąc wprost: Niemcy to wzorzec do naśladowania i kopalnia pomysłów instytucjonalnych dla innych krajów. Strofa o „niemieckim duchu, który uzdrowi jeszcze świat”<sup>1</sup>, zdaje się dziś brzmieć dużo mniej pretensjonalnie niż jeszcze parę lat temu.

Pojawia się jednak pytanie: co naśladować? Aby móc spekulować o Niemczech jako „wzorze dla Europy”, trzeba najpierw mieć wyobrażenie, jakie cechy powinien mieć efektywny system gospodarczy i czy pasują one do tego, co dzieje się między Renem a Łabą. W kontekście ostatniego kryzysu wydaje się, że kluczową cechą, której pilnie potrzebują dziś gospodarki kapitalistyczne, jest zdolność do zrównoważonego rozwoju.

Nie chodzi przy tym wyłącznie o ekologię i środowisko, które są najczęściej łączone ze zrównoważonym rozwojem. Chodzi o całość gospodarki, wyłącznie z jej wymiarem finansowym, zatrudnienia, edukacji, spraw socjalnych, itd. Warto przy tym pamiętać, że zrównoważony rozwój nie jest tożsamy z równowagą. Skuteczna gospodarka rynkowa nie jest w stanie unikać nierównowagi – to cena za dążenie do wzrostu. To, co ją wyróżnia, to elastyczność pozwalająca zmieniać kurs, gdy nierównowaga staje się groźna.

Cech zrównoważonego rozwoju można poszukiwać w trzech obszarach. Pierwszym jest natura wzrostu gospodarczego, tzn. w jakim stopniu jego źródłem jest bieżąca konsumpcja, przyszłościowe inwestycje i intratna, acz obciążona ryzykiem wymiana z zagranicą. Liczy się także sposób wpływania na niego przez instrumenty państwa, czyli politykę pieniężną, kursową, fiskalną, dzięki którym można skutecznie przywracać równowagę, ale też, jak pokazała ostatnia dekada, doprowadzić do katastrofalnej nierównowagi. Najłatwiej ten obszar nazwać sferą makroekonomiczną. Drugi obszar dotyczy funkcjonowania rynków, z których na szczególną uwagę zasługują rynki kapitału, pracy oraz wiedzy i umiejętności (czynniki produkcji). Są one podatne na przegrzania i bańki w takim samym stopniu jak na nagłe załamania i długotrwałe depresje. Jeśli mają one jednak wbudowane mikroekonomiczne mechanizmy przywracania równowagi, system gospodarczy ma większe szanse rozwijać się w sposób zrównoważony. Trzeci i ostatni obszar to kwestie socjalne. Podstawowym kryterium są tutaj różnice dochodowe, które mają charakter pierwotny: przekładają się na różnice w dostępie do dóbr publicznych i hamują mobilność społeczną. Gospodarka generująca ogromne różnice dochodowe, nie dająca szans powrotu do gry przegranym procesom rynkowym, nie tworzy warunków dla zrównoważonego rozwoju.

Te trzy obszary, jak łatwo dostrzec, są ze sobą ściśle powiązane. Nierównowaga w jednym z nich, „zaraża” inne obszary systemu, wędruje od jednego do drugiego, wreszcie ogarnia wszystkie z nich – czyli następuje kryzys. Ten zaś może ostatecznie doprowadzić do infekcji systemu politycznego. Bez wielkiej przesady można powiedzieć, że zrównoważony rozwój przekłada się na demokrację, a niezrównoważony nie może się obejść bez dyktatury, która najczęściej właśnie w chaosie znajduje swoje uzasadnienie. Niemcy są od tego scenariusza dalekie, bo kryzysu uniknęły. Czy to oznacza, że mają cechy systemu rozwijającego się w sposób zrównoważony? A jeśli tak, to czy ich rozwiązania mają charakter uniwersalny i inne kraje nie tylko mogą, ale powinny z nich korzystać?

<sup>1</sup> Tłumaczenie własne. E. Geibel, Deutschland Beruf, 1861. Opublikowane w „Projekt Gutenberg – DE”, <http://gutenberg.spiegel.de/buch/3396/202>

## #2 [zrównoważony wzrost]

Nieco ponad 10 lat temu Niemcy były często nazywane „chorym człowiekiem Europy”. Istotnie, ówczesnie gospodarka tego kraju ugrzęzła w stagnacji, z której wyszła dopiero po 2005 r. Proces rekonwalescencji został wyhamowany w 2009 r., ale tylko na chwilę. Od 2010 r. RFN wyraźnie już wyprzedza inne duże gospodarki UE (poza Polską) i według prognoz Eurostatu tak pozostanie przynajmniej do 2014 r. (Wykres 1).

Co było źródłem ożywienia? Do pewnego stopnia prywatna konsumpcja. Od 1999 r. do 2008 r. jej roczny realny przyrost był w każdym roku niższy niż w innych krajach strefy euro i rzadko przekraczał 1 proc., a były nawet lata z regresem. Sytuacja zaczęła się zmieniać dopiero w ostatnim czasie (Wykres 2). Skromnie do wzrostu przyczyniały się również inwestycje. Od 2003 r. były one niższe w relacji do PKB niż średnia krajów strefy euro i nigdy nie przekroczyły poziomu 19proc. (Wykres 3).

Głównym napędem niemieckiej gospodarki był eksport. W 2008 r. nadwyżka handlowa osiągnęła 177,5 mld euro i, po krótkim spadku rok później do 138,9 mld euro, w 2012 r. pobiła kolejny rekord 186,5 mld euro (dane Eurostat). Dzięki temu Niemcy osiągają znakomite dane w bilansie obrotów bieżących, które w ostatnich dwóch latach zbliżyły się do 8 proc. PKB. W tym samym cza-

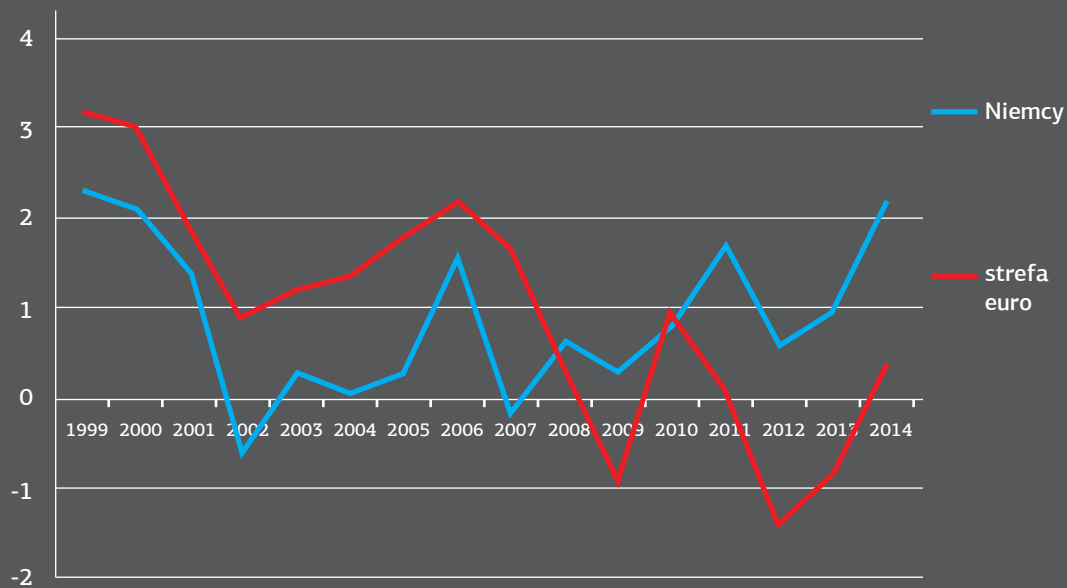
nie inne największe gospodarki europejskie notowały znaczące deficyty. Widać więc wyraźnie, że niemiecki wzrost zależał w dużym stopniu od tego, co się działo za granicą. Jaki wpływ na ten rozwój miało instrumentarium polityki pieniężnej, budżetowej i kursowej? Czy pomogło ono w wydobyciu się ze stagnacji, a jeśli tak, to która z polityk miała największe znaczenie?

Znaczenie polityki pieniężnej należy uznać za umiarkowane. Niemcy są od 1998 r. w strefie euro, co oznacza, że nie mogą podejmować autonomicznych decyzji monetarnych. Te kompetencje zostały scedowane na Europejski Bank Centralny, którego oficjalnie deklarowanym, podstawowym celem była stabilność pieniądza, a nie bezpośrednie wspieranie wzrostu. Nawet jednak gdyby taką autonomię mieli, trudno byłoby oczekiwać polityki łatwego pieniądza. Niemcy powojenne żyły w obawie przed inflacją, dlatego kontrolę nad marką oddali niezależnemu Bundesbankowi, o którym można powiedzieć wiele, ale nie to, że skłaniał się do ekspansji monetarnej. Jego antyinflacyjny model został przeniesiony na EBC, a więc kierunki polityki pieniężnej w zasadzie się nie zmieniły, tym bardziej że urzędnicy Bundesbanku wciąż mieli spory wpływ na gremia decyzyjne strefy euro. Nawet więc jeśli po 2000 r., w okresie słabości wzrostu, istniały przesłanki do bardziej ekspansyw-



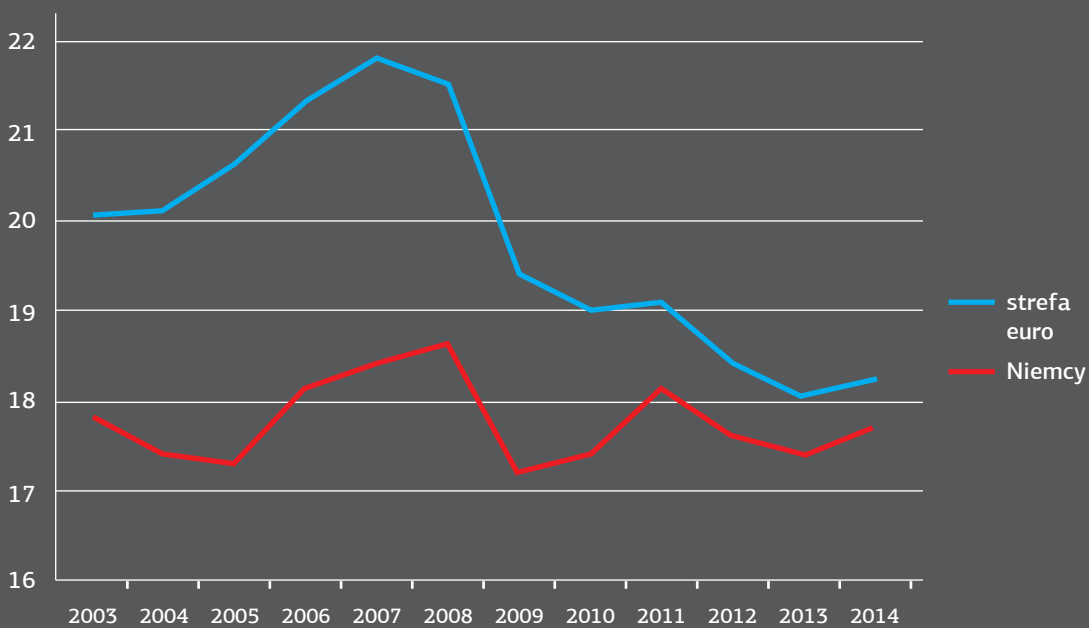
Wykres 1. Wzrost PKB, realny, procentowa zmiana wobec roku poprzedzającego).

Źródło: EUROSTAT



Wykres 2. Wzrost prywatnej konsumpcji, realny, procentowa zmiana wobec roku poprzedzającego.

Źródło: OECD



Wykres 3. Nakłady na środki trwałe (inwestycje brutto), w cenach bieżących.

Źródło: EUROSTAT

nej polityki monetarnej, korzystnej zwłaszcza dla RFN, EBC pozostawał dość ostrożny: obniżki stóp procentowych skończyły się w połowie 2003 r. (Europejski Bank Centralny, 2011, ss. 122-129) (zob. również Wykres 5)

O wiele większą rolę należy przypisać polityce kursowej, co na pierwszy rzut oka może być zaskoczeniem. Skoro bowiem nie ma już marki, a jest euro i koniec wahań kursowych w unii walutowej, to dlaczego ten obszar miałby mieć jakiegokolwiek znaczenie? Aby zrozumieć ten pro-



Wykres 4. Bilans obrotów bieżących, w miliardach euro.

Źródło: EUROSTAT

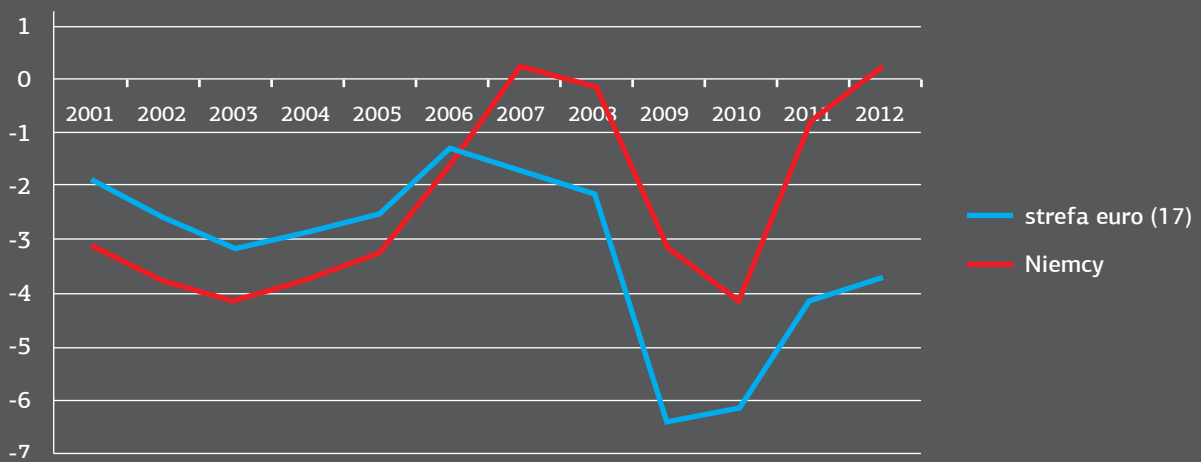


Wykres 5. Stopa inflacji (hicp) w procentach.

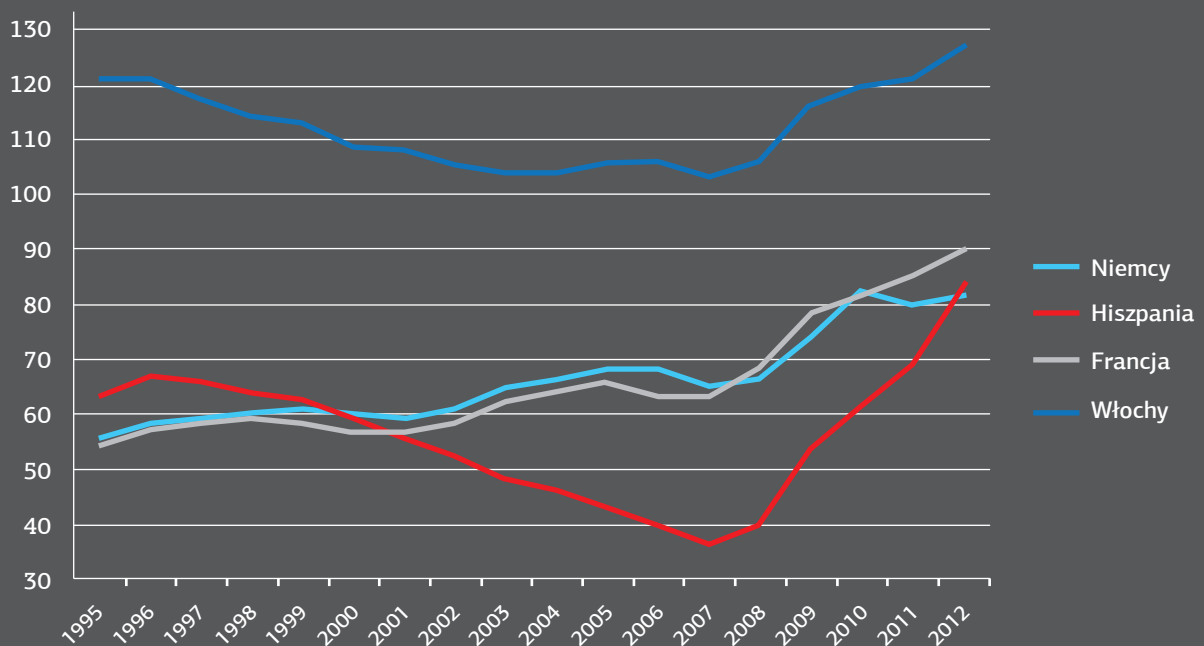
Źródło: EUROSTAT



Wykres 6. Kurs euro wobec dolara. Źródło: EUROSTAT



Wykres 7. Saldo finansów sektora publicznego, w procentach PKB. Źródło: EUROSTAT



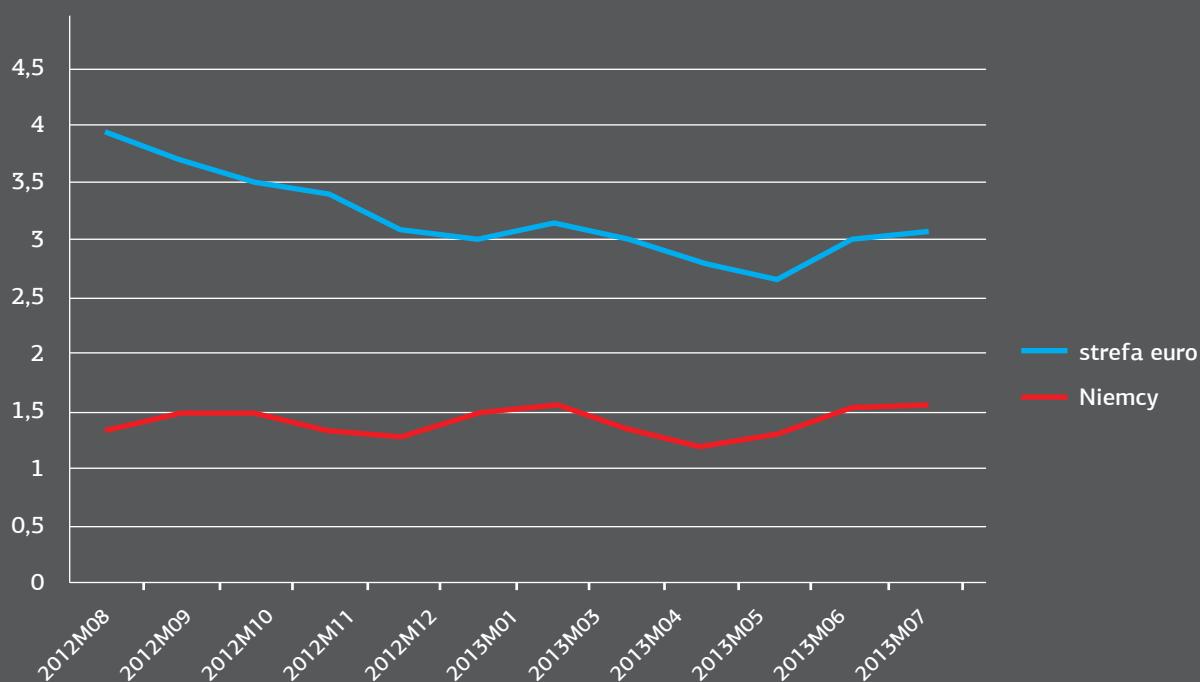
Wykres 8. Dług publiczny, w procentach PKB. Źródło: EUROSTAT



blem, trzeba powrócić do kwestii restrykcyjnej polityki pieniężnej Bundesbanku sprzed wprowadzenia euro. Jej ubocznym efektem była potężna aprecjacja niemieckiej marki wobec innych walut europejskich. Uderzała ona w niemieckich eksporterów, którzy musieli w jej obliczu trenować różne metody obniżania kosztów – czyli realnej deprecjacji. Wyćwiczony w dostosowaniach przemysł eksportowy znalazł się po 1998 r. w idealnej sytuacji: braku ryzyka aprecjacji wobec najważniejszych partnerów handlowych. To dało mu sporą elastyczność, którą dodatkowo zwiększyło osłabienie euro wobec dolara po 2008 r. (Wykres 6) Dzięki niemu niemieckie firmy mogły łatwiej zdobywać rynki pozaeuropejskie.

Kontrowersyjną kwestią jest natomiast wpływ polityki budżetowej. Do połowy poprzedniej dekady Niemcy notowały duże deficyty budżetowe (Wykres 7), a pospołu z Francją rozmontowały nawet Europejski Pakt Stabilności i Wzrostu, który miał karać za nadmierny dług publiczny. Można przypuszczać, że rządzący ówczesnie Gerhard Schröder nie chciał dopuścić do sytuacji, w której bolesne reformy podażowe Agendy 2010 na rynku pracy nałożyłyby się na cięcia wydatków obniżających konsumpcję i inwestycje. Polityka zmieniła się po 2006 r., gdy Niemcy postawiły na stabilizowanie finansów publicznych, wdrażając oszczędności w polityce subwencji i inwestycji publicznych (wyjątkiem był tyl-

ko krótki epizod programu antykrzysowego). W 2009 r. poszli dalej, wprowadzając do ustawy zasadniczej „*harmulec długu*”, zakazujący zaciągania przed budżet federalny pożyczek netto w wysokości wyższej niż 0,35 proc. PKB (od 2016 r.) Od 2020 r. lundy w ogóle nie będą mogły zaciągać kredytów netto. Alternatywy wobec tej polityki chyba nie ma, ponieważ dług publiczny wynosi obecnie 81,2 proc. PKB. To niewiele mniej niż niesławna średnia UE27, czyli 85,3 proc., i zdecydowanie powyżej kryterium z Maastricht (Wykres 8). Na szczęście dla Niemiec, spadły koszty obsługi długu, co ułatwia konsolidację. Według Eurostatu w lipcu 2013 r. rentowność niemieckich obligacji dziesięcioletnich wynosiła 1,56 proc., czyli dwukrotnie mniej niż średnia w strefie euro (Wykres 9). To przekłada się na wyjątkowe warunki finansowania. Według prognoz Deutsches Institut für Wirtschaft w 2014 i 2015 r. budżet federalny zaoszczędzi dzięki niskim odsetkom 50 mld euro (Greive, 2013). Efekty bardziej restrykcyjnej polityki budżetowej, jak dostęp do taniego kapitału, są już widoczne. W 2012 r. Niemcom udało się osiągnąć niewielką nadwyżkę w wysokości 0,2 proc. PKB. Pozostaje ona ewenementem w strefie euro, gdzie deficyty narodowe wciąż przekraczają dopuszczalne kryterium z Maastricht. Perspektywy dla Niemiec są nadal dobre. Także w pierwszej połowie 2013 r., zanotowano nadwyżkę w wysokości 8,5 mld euro, czyli 0,6 proc. PKB (Statistisches Bundesamt, 2013).



Wykres 9. Rentowność długoterminowych obligacji rządowych. Źródło: EUROSTAT

# #3 [zrównoważone rynki]

Niewątpliwie mocną stroną gospodarki niemieckiej są zrównoważone rynki czynników produkcji – kapitału, pracy oraz umiejętności i wiedzy. Na żadnym z nich nie doszło w ostatnich latach do drastycznych baniek i załamania, co chyba należy przypisać wypracowanej w ostatnich dekadach – nie bez trudu i mozołu – elastyczności.

## 3.1 DOSTĘP DO KAPITAŁU

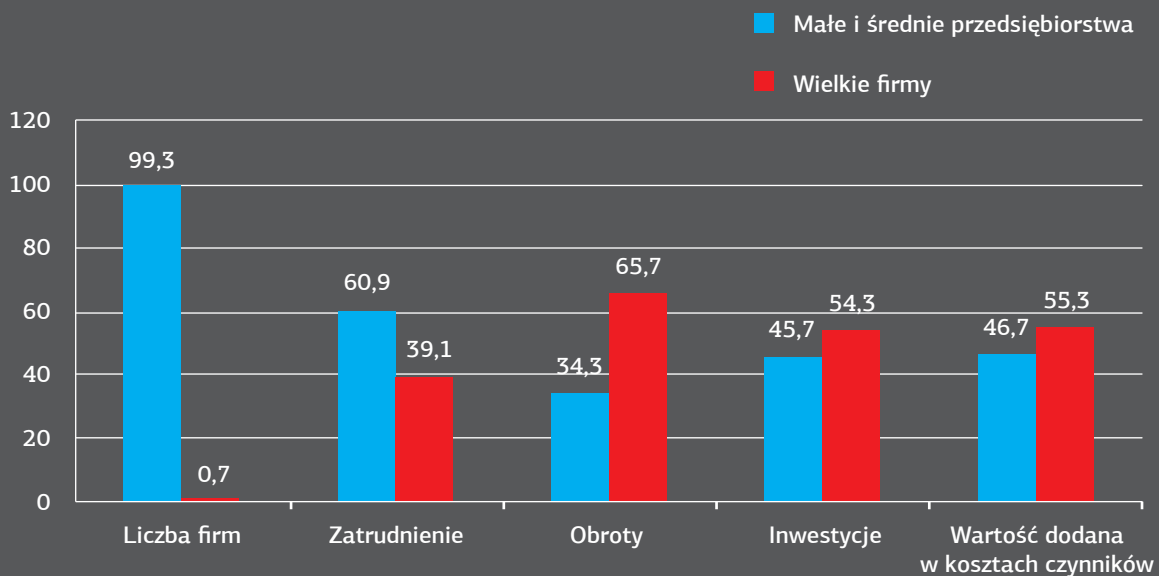
Widać to dobrze w niemieckiej sferze kapitału, w której rządzi tradycja, konserwatyzm i ostrożność w podejmowaniu ryzyka. To nie przypadek, że giełda akcji, tak popularna w krajach anglosaskich, ma tu stosunkowo niską kapitalizację. Według Europejskiego Banku Centralnego, w lipcu 2013 r. wynosiła ona 1223,70 mld euro. To dużo mniej niż w Wielkiej Brytanii (2929,89 mld euro) czy Japonii (3177,69 mld euro), nie wspominając o USA (16 549,37 mld euro)<sup>1</sup>. Niemcy są również stosunkowo ostrożni, jeśli chodzi o nowe formy inwestowania. Rynek venture capital jest proporcjonalnie dużo mniejszy niż w więk-

szości krajów UE. W RFN wynoszą one równowartość 0,021 proc. PKB, podczas gdy we Francji 0,032 proc., w Irlandii 0,044 proc., a w Szwecji 0,053 proc.<sup>2</sup> Powyższe dane świadczące o ostrożności Niemców w sferze finansów potwierdza dodatkowo opublikowane latem 2013 r. studium McKinsey Global Institute, według którego w gospodarkach Europy i USA zadłużenie sektora przedsiębiorstw od 2000 r. bardzo wyraźnie rośnie – ale nie w RFN, gdzie nawet lekko spadło. Zadłużenie firm niemieckich sięga dziś „tylko” 50 proc. PKB, amerykańskich 70 proc., francuskich i brytyjskich 110 proc., a hiszpańskich prawie 150 proc. (Mueller, 2012).

Te dane do niedawna zostałyby uznane za słabość niemieckiej gospodarki, dowód jej „zacofofania”. Tymczasem wynikają one w dużej mierze z dominującej w RFN kultury Mittelstand, czyli małych i średnich firm (Berghoff, 2006) (Wykres 10). Ich właścicielami są z reguły rodziny, które preferują niezależność kapitałową i swobodę w zarządzaniu. Dlatego wolą konserwatywne, długoterminowe kredyty niż akcje. Ułatwia im to spe-

<sup>1</sup> Eurostat. Tables, Graphs and Maps Interface (TGM)

<sup>2</sup> Eurostat. Tables, Graphs and Maps Interface (TGM)



Wykres 10. firmy w Niemczech, procentowy udział, dane z 2011. Objaśnienia: małe i średnie firmy zatrudniają nie więcej niż 250 osób oraz mają obrót nie większy lub równy 50 mln euro (względnie sumę bilansową nie większą lub równą 43 mln euro).

Źródło: DESTATIS, <https://www.destatis.de/de/zahlenfakten/gesamtwirtschaftumwelt/unternehmenhandwerk/kleinemittlereunternehmenmittelstand/tabellen/insgesamt.html#fussnote1>

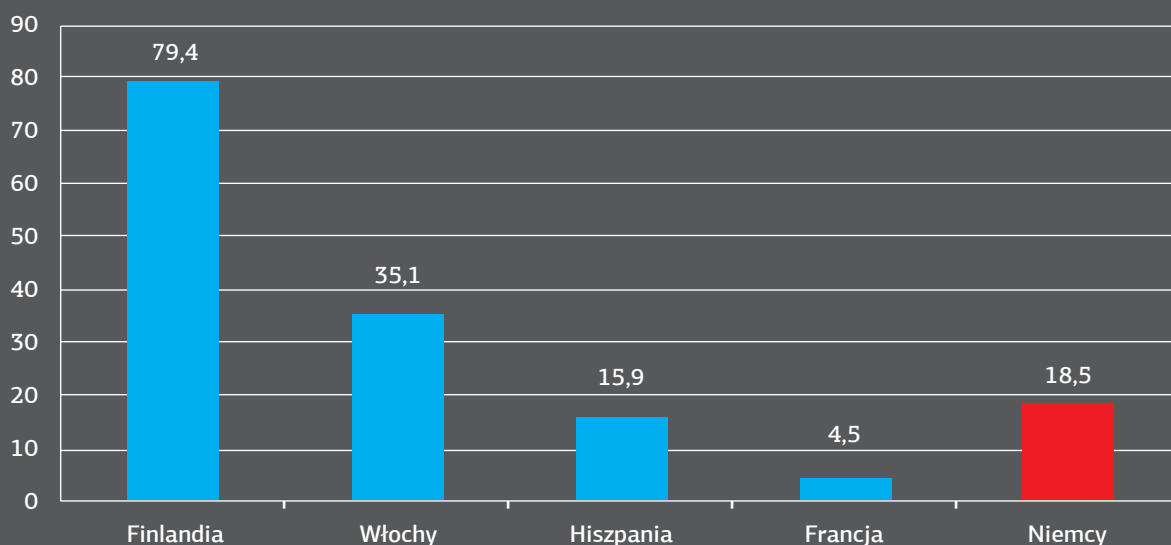
cyficzny sektor bankowy. Jego suma bilansowa to 8,634 bln euro (2012), ale jest ona rozłożona na 1869 instytucji – prywatnych banków komercyjnych (w tym kilka bardzo dużych, jak Deutsche Bank), banków publicznych oraz banków spółdzielczych (Bundesbank, 2013, s. 6). Te dwie ostatnie grupy mają kluczowe znaczenie dla Mittelstand, bo są zakorzenione lokalnie, prowadzą bankowość uniwersalną (oferują całość usług finansowych) i budują z firmami relacje nie tylko na bazie umów, ale też na zaufaniu. To pozwala na długoterminowe i stosunkowo niedrogi finansowanie.

W ostatnich latach trwały próby liberalizacji tego sektora pod hasłem zwiększenia zysków, czyli też – choć o tym mówiono mniej – ryzyka. Niemcy jednak nie poszli tak daleko jak Hiszpanie ze swoimi cajas (Garicano, 2012) i być może dlatego uniknęli potężnego kryzysu. W kłopotach znalazły się głównie duże banki landów i kilka prywatnych instytucji (np. HRE, IKB, WestLB, BayernLB), jednak systemowego załamania uniknęto. Po rozczarowaniu „odgórnym” urynkowaniem Niemcy nie kryją powściągliwości wobec planów europejskiej unii bankowej, ponieważ widzą w niej kolejne zagrożenie dla swojego „zacofanego” modelu (Welt Online, 2012). Londyńskie City, czy Wall Street tego nie rozumie, ale Niemcy postrzegają sektor finansowy bardzo prostolinijnie: nie jako branżę całkowicie autonomiczną, ale służebną, mającą dostarczać firmom stabilnego finansowania i zapewniać gospodarce elastyczność.

Warto jednak podkreślić, że to konserwatywne podejście dominuje w środowisku małych firm i małych banków, ale niekoniecznie poza nim. W świecie dużych graczy – wielkich firm i wielkich banków – Niemcy mówią językiem absolutnie zrozumiałym w Londynie i Nowym Jorku. W ciągu ostatnich dwóch dekad nauczyli się również znakomicie korzystać z dobrodziejstw liberalizacji rynków kapitałowych i zupełnie innego modelu elastyczności. Jeszcze dwie, trzy dekady temu regułą było tworzenie stabilnych powiązań z bankami i innymi wielkimi firmami, które zwano znacząco Deutschland AG (Niemcy SA). W istocie były one refleksem kultury Mittelstand na poziomie korporacyjnym, i przy okazji potężnym, „wewnętrznym” i nieformalnym rynkiem kapitału. Pod koniec lat 80. te więzi zaczęły słabnąć (Vitols, 2004): wielkie banki zaczęły działać globalnie, kopiując wzorce amerykańskie, a wielkie firmy szukały kapitału na giełdach. Symbolem tej zmiany było przejęcie Chylera przez Daimlera i niebywały wzrost pozycji rynkowej Deutsche Bank – „największego funduszu ryzyka świata” – jak go kiedyś nazwał „The Economist” (The Economist, 2004).

### 3.2 ZATRUDNIENIE

Obecnie największe wrażenie na obserwatorach niemieckiej gospodarki robi poprawa sytuacji na rynku pracy. Jeszcze dekadę temu określano ją jako dramatyczną, dziś bezrobocie jest na poziomie nie wyższym niż 6 proc., co jest nawet określane jako stan bliski „pełne-



Wykres 11. Członkostwo w związkach zawodowych, procent zatrudnionych, 2011. Źródło: OECD

go zatrudnienia” (OECD, 2013). Trudno o większy kontrast niż zestawienie z Hiszpanią czy Grecją, gdzie ten wskaźnik sięga 25 proc. Przewaga Niemiec jest jeszcze bardziej wyraźna w danych dotyczących poziomu bezrobocia wśród młodzieży, które sięga 8,5 proc. i jest dwukrotnie niższe niż w pozostałych krajach OECD. Dobre dane można dostrzec także w statystykach aktywności zawodowej Niemców (72,6 proc. wobec 64,8 proc. w OECD, 2011) oraz zatrudnienia osób starszych (59,9 proc. wobec 54,4 proc. w OECD, 2011).

Skąd tak dobre wyniki? Wydaje się, że dzięki instytucjom, które potrafią łączyć bardzo różne rodzaje elastyczności – zarówno w sferze form zatrudnienia, jak i kształtowania płac.

Trzon niemieckiego rynku pracy stanowią wciąż tradycyjne rozwiązania stworzone w okresie powojennym. Chodzi głównie o restrykcyjną ochronę przed zwolnieniem. Nie mając możliwości „hire and fire” firmy musiały stawiać na współpracę z radami zakładowymi, z którymi uzgadniano organizację pracy, kwestie nadgodzin, itp. Przeciętny Niemiec spędzał swoją karierę zawodową w jednej firmie i w niej też zdobywał swoje specjalistyczne kwalifikacje, pracując przez lata nad jednym, wciąż udoskonalanym produktem. Zarabiał dobrze, choć płaca nie była wynikiem indywidualnych negocjacji z pracodawcą, ale układów zbiorowych zawieranych przez branżowe związki zawodowe i organizacje pracodawców. Dzięki temu jednak firma chętniej inwestowała w jego kwalifikacje, bo nie obawiała się, że konkurent z branży zaoferuje mu lepiej płatne stanowisko. Ten system na pewno nie był tani. Pozwalał jednak firmom przemysłowym na dopasowywanie się do zmian w koniunkturze w taki sposób, by chronić wiedzę i kwalifikacje.

W ostatnich latach uległ on pewnemu uelastycznieniu. Utrzymano wprawdzie restrykcyjną ochronę przed zwolnieniem, przez co popularny wskaźnik EPL (Employment Protection Legislation, skala 1-4) dla „pełnego” zatrudnienia wzrósł nawet z 2,7 do 3,0 (Komisja Europejska, 2012). Sporo zmian nastąpiło jednak w kształtowaniu płac. Osłabieniu uległ system branżowych negocjacji taryfowych, ponieważ mniejszą rolę odgrywają dziś związki zawodowe oraz organizacje pracodawców. W 2011 r. poziom uzwiązkowienia w RFN wynosił 18,5 proc. (średnia OECD – 17,5 proc.), przy czym w ostatniej dekadzie spadł on o 6,1 proc., więcej niż średnia OECD 2,4 proc. (OECD, 2013) (Wykres 11) Umowy zbiorowe wciąż obejmują ponad 60 proc. pracujących (Komisja Europejska, 2012), lecz ich negocjowanie zostało de facto zdecentralizowane na poziom samych

zakładów. Oznaczało to wyraźne zwiększenie elastyczności pojedynczych firm w zarządzaniu zatrudnieniem i to wciąż przy zachowaniu koncyliacyjnych struktur.

Prawdziwym novum w niemieckim systemie okazała się jednak ekspansja sektora zatrudnienia nieregularnego. Reformy Agenda 2010 wprowadziły na wielką skalę mini- i midjobs, umowy na czas określony, niepełny etat czy praktykę „delegowania” pracowników, co otworzyło rynek dla agencji pracy. Te zmiany widać w statystykach. Wskaźnik EPL dla nieregularnego zatrudnienia spadł z poziomu 2,0 do 1,3 (Komisja Europejska, 2012). Wielu Niemców zaczęło pracować dorywczo, bez oczywiście nigdyś stabilności i pewności zatrudnienia.

Ekspansję nowego sektora przyspieszyła reforma ubezpieczenia od bezrobocia (Hartz IV). Od 2005 r. osoby pozostające ponad rok bez pracy przechodzą pod opiekę systemu, który gwarantuje ryczałtowy zasiłek w wysokości 391 euro oraz „zmusza” pod karą cięć w zasiłku do aktywizacji. Bezrobotny powinien więc przyjmować w zasadzie każde oferowane przez agencję pracy zatrudnienie, przy czym, jeśli jest ono wynagradzane poniżej kwoty zasiłku, otrzymuje odpowiednie wyrównanie. Podstawą takiego „połowicznego” zatrudnienia były oczywiście nieregularne formy. Każde to zresztą spojrzeć nieco inaczej na statystyki. Według danych Federalnej Agencji Pracy w lipcu 2013 r. 5,22 mln osób było zarejestrowanych w ubezpieczeniu od bezrobocia. To liczba o wiele wyższa niż samych bezrobotnych, których było 2,91 mln (Bundesagentur fuer Arbeit, 2013).

W zreformowanym systemie ubezpieczenia Niemcy postawiły zatem na bezwzględna aktywizację. Poprzedni system raczej chronił dochody, ale czy był przez to mniej efektywny w walce z bezrobociem? Latem 2013 r. sporo komentarzy wywołała odpowiedź Ministerstwa Pracy na interpelację Partii Lewicy (die Linke) dotyczącą skuteczności reform Hartz IV (Bundesagentur fuer Arbeit, 2013). Zgodnie z danymi ministerstwa nowy system nie skrócił, a wydłużył czas otrzymywania zasiłku wśród długoterminowych bezrobotnych. W 2004 r. ówczesną zapomogę ALH (Arbeitslosenhilfe) pobierano średnio 48 tygodni, zaś obecne ALG II (Arbeitslosengeld) – aż 130 tygodni, choć z uwzględnieniem osób pracujących w ramach instrumentów aktywizacyjnych. Najgorzej wygląda zestawienie dla osób, które są w systemie dłużej niż cztery lata: w ALH takie przypadki były wyjątkiem, w Hartz IV obejmują ponad jedną piątą beneficjentów. Może to wskazywać na nieskuteczność sankcji i nadzoru jako instrumentów motywujących do podjęcia zatrudnienia i być może konieczność zastosowania in-

nej logiki: podstawowego, bezwarunkowego zabezpieczenia i skracania czasu pracy oraz celowego tworzenia miejsc pracy dla nisko wykwalifikowanych. Podobne opinie dochodzą z DIW, którego ekspert, Karl Brenke, twierdzi, że reformy Hartza oparte na logice „fordern” (wymagać) pozostały w zasadzie bez efektu (Neuerer, 2013).

Specyfiką nowego sektora jest jednak nie tylko wielość form świadczenia pracy. Jak łatwo się domyślić, panują w nim dość liberalne zasady kształtowania wynagrodzeń, tym bardziej że nie wprowadzono uniwersalnej płacy minimalnej. W efekcie różnice płacowe wzrosły, co wyraźnie pokazał opublikowany przez Institut fuer Arbeitsmarkt- und Berufsforschung (IAB) raport, porównujący Niemcy z 17 wybranymi krajami Unii Europejskiej (Rhein, 2013). Według niego w 2010 r. prawie jedna czwarta niemieckich zatrudnionych (24,1 proc.) uzyskiwała tzw. niską płacę godzinową, czyli płacę niższą niż 2/3 medianowej płacy godzinowej – w RFN 9,54 euro za godzinę. Tylko Litwa z 27,5 proc. notowała wyższy wskaźnik.

### 3.3 TWORZENIE KWALIFIKACJI

Także w trzeciej domenie, umiejętności i wiedzy, Niemcy potrafili stworzyć system cechujący się sporą elastycznością. Jego podstawą w okresie powojennym był nie tylko znakomicie rozwinięty system edukacji ogólnej i akademickiej, ale przede wszystkim specyficzna metoda tworzenia kwalifikacji zawodowych. Opierała się on na dualizmie kształcenia prowadzonego jednocześnie w szkole, jak i w firmach, które oferowały płatne praktyki zazwyczaj płynnie przechodzące w pełne zatrudnienie. Ich liczba była ustalana w uzgodnieniu ze związkami zawodowymi i państwem, podobnie zresztą jak profile zawodowe i ich certyfikacja. W ten sposób system, choć bardzo regulowany, był elastyczny i pozwalał na tworzenie takich kwalifikacji, których aktualnie potrzebowały przedsiębiorstwa przemysłowe.

Jakie zmiany nastąpiły w ostatniej dekadzie? Na pewno nie zdemontowano systemu dualnego, lecz nieco go uelastyczniono, zwiększając liczbę profili zawodowych oraz możliwość odbywania praktyk także w specjalnych centrach tworzonych przez państwo. Nadal stanowi on kluczowy element w niemieckiej edukacji (Fazekas & Field, 2013). Niemcy mają najwyższy udział pracowników z wykształceniem przynajmniej średnim – 86 proc. w porównaniu ze średnią OECD 75 proc. (2011) – przy czym większość z nich posiada kwalifikacje zorientowane na wykonywanie konkretnego zawodu (OECD, 2013).

Nowością jest natomiast boom studiów wyższych, zaczęto wręcz mówić o dążeniu do „pełnej akademizacji” zatrudnienia. Miało to zwiększyć mobilność siły roboczej, zwłaszcza że studia tworzyły pulę kwalifikacji miękkich, transferowalnych, istotnych w szybko rosnącym sektorze usług. Niemcom udało się jednak uniknąć bańki edukacyjnej, która pęka obecnie np. w Hiszpanii i USA, gdzie absolwenci uczelni nie mogą znaleźć pracy. W tym kontekście fakt, że jedynie 28 proc. osób w wieku 25-34 lat ma dyplom magistra, podczas gdy w OECD aż 39 proc., wcale nie musi świadczyć o słabości niemieckiego systemu, ale o rozsądnie zaprojektowanych zachętach. Studia licencjackie dowodzą podobnego podejścia. Wprawdzie w 2005 r. 36 proc. osób w badanym wieku skorzystało z tego typu edukacji, a w 2011 r. już 46 proc., to jest to jednak wyraźnie mniej niż średnia OECD wynosząca 60 proc. Proporcje te będą się zapewne zmieniać wraz z rosnącymi wydatkami Paktu dla Uczelni Wyższych (der Hochschulpakt), który jest umową między Bundem (federacją) a landami o zwiększeniu finansowania dodatkowych miejsc dla studentów (Vitzthum, 2013). Jednakże spora część tych środków jest przeznaczana na postęp jakościowy, nie ilościowy. Dowód? W Niemczech bardzo szybko rośnie liczba studentów kierunków tzw. MINT, czyli matematyki, informatyki, nauk przyrodniczych oraz technologii. Kraj zdecydowanie przebija średnią OECD w proporcji absolwentów zaawansowanych programów badawczych (advanced research studies); 2,7 proc. wobec 1,6 proc., przegrywając tylko ze Szwajcarią i Szwecją (OECD, 2013).

W sumie Niemcom udało się utworzyć i utrzymać oryginalny system edukacyjny, którego cechą jest utrzymywanie równowagi między potrzebami przemysłu a szybko rosnącego sektora usług. Nie doszło tu, jak w niektórych krajach, do deprecjacji szkolenia zawodowego i niebezpiecznego przechyłu w kierunku drogiego, a nie zawsze koniecznego kształcenia akademickiego.

## #4 [równowaga społeczna]

W okresie powojennym Niemcy były uznawane za typowe, europejskie państwo dobrobytu, w którym różnice dochodowe są zasypywane podatkowo-składkowymi transferami, a silny sektor darmowych usług publicznych ogranicza zjawisko wykluczenia. Dzięki temu istniała duża mobilność pomiędzy sferami społecznymi (tzw. milieus), inaczej mówiąc szanse awansu społecznego pozostawały otwarte. Tak skonstruowana solidarność zaczęła jednak z czasem obciążać państwo zbyt wysokimi kosztami. W latach 90. Niemcy zderzyły się z dylematem nazywanym hipotezą Krugmana: nie da się utrzymać dawnego modelu, trzeba pogodzić się albo z wysokim zróżnicowaniem dochodowym, tak jak w USA, albo wysokim bezrobociem – jak w wielu krajach Europy (Krugman, 1994, Puhani, 2003). Niemcy ze swoim wysokim bezrobociem przez długi czas mogły służyć za książkową ilustrację „europejskiej” wersji hipotezy Krugmana. Po 2000 r. dojrzały jednak do nowej polityki, którą nazwano „*Fördern und Fordern*”, czyli „wspierać i wymagać”. Jej istotą było ograniczenie czyisto kompensacyjnych transferów na rzecz transferów wspierających zawodową aktywizację w ramach elastycznego, nisko opłacanego wynagrodzenia. Zakładano jednocześnie, że nie doprowadzi ona do drastycznego zwiększenia nierówności. Czy to się udało?

W społecznym odczuciu – nie. „*W ciągu ostatnich dziesięciu, dwunastu lat nierówności niebywale się zaostrzyły*”, twierdzi jeden z czołowych historyków RFN, Hans-Ulrich Wehler (Spiegel Online, 2013). Bez trudu można znaleźć komentarze w podobnym tonie, jak i dane, które je podpierają. Na przykład według raportu rządu federalnego, najbogatsze 10 proc. gospodarstw domowych posiadało w 1998 r. 45 proc. majątku netto. W 2008 r. wskaźnik ten wzrósł do 53 proc., z kolei udział biedniejszej połowy społeczeństwa w majątku netto spadł w tym samym okresie z 3 proc. do 1 proc. (Bundesministerium fuer Arbeit und Soziales, 2013, s. XIII). W ostatnich dwóch dekadach także indeks Giniego, pokazujący rozkład dochodów w społeczeństwie (0-1, gdzie 0 oznacza, że wszyscy mają taki sam dochód, a 1 – cały dochód otrzymuje jedna osoba), sugerował większą stratyfikację. Pod koniec ubiegłej dekady wynosił on w Niemczech 0,30, nieco mniej niż średnia OECD wynosząca 0,31. Jednakże, od połowy lat 80. ubiegłego wieku rósł on średnio o 0,7 proc. rocznie, podczas gdy w OECD tylko o 0,3 proc. rocznie (OECD, 2011).

Bardziej pogłębione analizy skłaniają jednak do ostrożności w ogłaszaniu, że Niemcy zaczynają przypominać pod względem socjalnym Amerykę. Najnowsze dane OECD (OECD, 2013) obejmu-

jące okres 2007-2010, a więc przynajmniej część czasu kryzysu, przynoszą zaskakujące dane.

Po pierwsze, w zdecydowanej większości krajów OECD zanotowano spadek dochodów uzyskiwanych z pracy lub kapitału (market income) o średnio 2 proc. Wzrost pojawił się jedynie w Polsce i Chile (2-3 proc.), a także w nieco mniejszym rozmiarze około 1 proc. w – uwaga – Niemczech, Austrii i na Słowacji. W RFN ten przyrost wynikał głównie ze wzrostu wynagrodzeń, co nie do końca pasuje do hipotezy o spadających płacach w Niemczech.

Po drugie, średni wzrost nierówności dochodów rynkowych mierzony wskaźnikiem Giniego wzrósł w OECD w badanym czasie o 1,4 proc. To ogromny skok, wyższy niż w poprzedzających 12 latach łącznie. Wyjątkiem od tego trendu jest Polska i Holandia oraz, w mniejszym wymiarze, właśnie Niemcy. Trzeba jednak dodać, że w Europie to silne rozwarstwienie dochodów rynkowych zostało zbalansowane przez politykę podatkową, socjalną oraz wydatki antykryzysowe rządów. Taką ścieżką poszły też Niemcy, które podwyższyły podatki dla najbogatszych i zwiększyły transfery. W efekcie niemiecki indeks Giniego dotyczący dochodów rozporządzalnych pozostał w zasadzie bez zmian, a najbiedniejsze 10 proc. gospodarstw domowych poprawiło swoją sytuację bardziej niż 10 proc. najbogatszych.

Po trzecie, ciekawe dane przynosi także analiza „względnego zubożenia”, które pokazuje procent osób uzyskujących dochody niższe niż połowa mediany dochodowej. W OECD wynosił on w 2010 r. 11 proc., przy czym najniższy wskaźnik miały Dania i Czechy (6 proc.), zaś najwyższy Chile, Turcja, Izrael – 21 proc. Generalnie w ostatnich dwóch dekadach przed 2007 r. rósł on we wszystkich krajach, najbardziej w Szwecji. W Niemczech wynosił on w 2010 r. 8 proc. i wzrósł około 1 proc. w porównaniu z 1995 r. Zaskakujące jest, że w czasie kryzysu pozostał on w większości krajów stabilny, co jednak może wynikać z faktu, że w recesji spadały dochody medianowe i obniżały statystyczny punkt odniesienia. Dlatego OECD zakotwiczyło analizę „względego zubożenia” w medianie dochodów realnych z 2005 r. Pokazała ona o wiele większy wzrost biedy, zwłaszcza w Islandii, Meksyku, Europie Południowej, Estonii. Tylko w Izraelu, Polsce, Belgii i Niemczech sytuacja uległa poprawie.

Po czwarte wreszcie, ogólną tendencją w OECD było względne ubożenie dzieci i młodzieży, lepiej wie-  
dzie się tylko najstarszym. Niemcy na tym tle znowu wypadają bardzo dobrze. Są jedynym krajem, w którym wskaźnik względnej biedy wśród młodzie-



ży spadek o 2 proc. w badanym okresie. W odniesieniu do dzieci i osób najstarszych zanotowano niewielki wzrost biedy, do czego mogła się przyczynić trudna, ale konieczna reforma zabezpieczenia na starość.

Powyższe dane każą nieco ostrożniej przysłuchiwać się argumentom mówiącym o wzroście nierówności społecznych w Niemczech. Nie znaczą jednak, że nie ma zagrożeń dla spójności społecznej. OECD sama podkreśla, że pełny obraz przyniosą dopiero dane obejmujące recesyjny rok 2012. Nie można także ignorować opinii, że proces stratyfikacji, którego napędem jest sfera nieregularnego zatrudnienia i system podatkowy (Biewen & Juhasz, 2010), dopiero się zaczyna. Niemcy są z pewnością w punkcie przełomowym, w którym wciąż brak wyraźnej pozytywnej lub wyraźnej negatywnej oceny sytuacji społecznej zaistniałej po reformach Agenda 2010. Ten dylemat dobrze ilustrują badania przeprowadzone przez Institut der Deutschen Wirtschaft z Kolonii (IW) oraz Initiative Neue Soziale Marktwirtschaft (Institut der Deutschen Wirtschaft, 2013). Choć wnioski autorów są dość optymistyczne, to jednak nie sposób pominąć faktu, że 18,4 proc. Niemców z drugiego kwintyla dochodowego i aż 26 proc. z trzeciego, czyli klasy średniej, przeżyło socjalną degradację. (Tabela 1) Najczęściej prowadzi do niej bezrobocie i rozpad rodziny, a także – uwaga – założenie rodziny. Kiepsko to wróży demograficznej przyszłości Niemiec.

Ekspert IW główną szansę w przewyżczeniu stratyfikacji widzą w edukacji. Jest to zgodne z poglądem, że zróżnicowanie dochodów nie jest zjawiskiem per se negatywnym, o ile system gospodarczy dopuszcza mobilność i awans oparty na kompetencjach w takim samym stopniu, jak społeczną degradację. Jakość systemu edukacji w Niemczech można na pierwszy rzut oka skłaniać do umiarkowanego optymizmu. Trzeba jednak pamiętać, że konsolidacja finansów publicznych w ostatnich latach nie sprzyjała jego rozwojowi, a z niektórymi wyzwaniami, np. kształceniem imigrantów, nie radzi on sobie najlepiej. Dodatkowym obciążeniem dla systemu jest reakcja klasy średniej na groźbę rosnących różnic dochodowych. Przykładem może być zjawisko „helikopterowych rodziców” z klasy średniej, którzy inwestują ogromne środki prywatne w edukację swoich dzieci. W tym samym czasie słabiej zarabiający rodzice muszą ograniczać wydatki na droższą edukację dodatkową. To napędza rozwarstwienie i czyni je trwałym. Lisa Herzog, niemiecka socjolog, zauważa, że „zwrotnice, które są ustawiane w czasie dzieciństwa i młodości, określają społeczeństwa na dekady. Obecnie są one w wielu miejscach ustawione na coraz większe dzielenie grup społecznych. W ten sposób powstaje coraz bardziej brutalna konkurencja o lepsze miejsca w jednej grupie oraz coraz bardziej rozpaczliwe poczucie wykluczenia w drugiej grupie. Głębsze skutki społeczne można sobie dopisać – i nie oznaczają one nic dobrego” (Herzog, 2013).

KWINTYL DOCHODOWY, ROK BAZOWY	KWINTYL DOCHODOWY, KOLEJNE LATA					W SUMIE
	1	2	3	4	5	
1	74,0	17,5	5,4	2	1,1	100,0
2	18,4	55,3	19,4	5,4	1,5	100,0
3	5,5	20,4	53,2	18,1	2,9	100,0
4	2,1	5,0	18,7	58,2	16,0	100,0
5	1,2	1,5	3,9	15,6	77,9	100,0

Tabela 1. Dystrybucja dochodów w Niemczech 2005-2011, w procentach. Sposób odczytu: pomiędzy 2005 i 2011 około 17,5% osób z najniższego kwintyla dochodowego było w stanie zwiększyć swój dochód na tyle, by przejść do drugiego kwintyla dochodowego.

Źródło: Institut der Deutschen Wirtschaft, 2013, p. 14.

## #5 [niemiecka równowaga, niemiecka elastyczność]

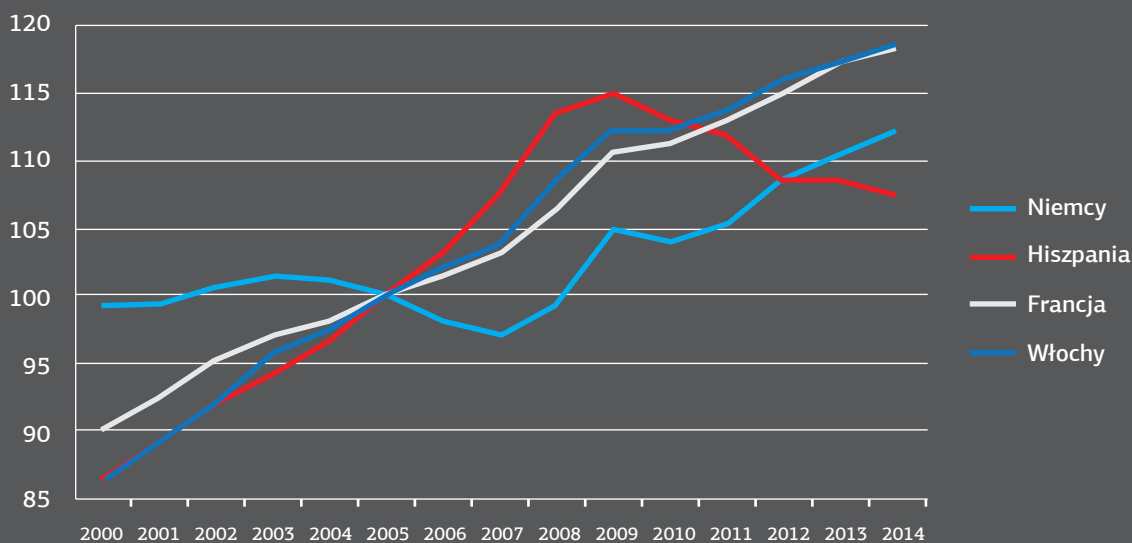
Współczesne Niemcy kryją w sobie pewien paradoks. Z jednej strony są kojarzone z ostrożnością, konserwatyżmem, przeregulowaniem. Nie kto inny, tylko noblista Paul Krugman ironizował, że „Germany KANT compete”, wskazując na obciążające dziedzictwo kantowskiego imperatywu (Krugman, 1999). Tymczasem ich obecny sukces gospodarczy i osiągnięta równowaga wynikają z niebywałej elastyczności i pragmatyzmu godnego Williama Jamesa.

Kluczem do ich zrozumienia jest sposób działania przedsiębiorstw, czyli poziom mikroekonomiczny. W przeszłości korzystały one ze stabilnego dostępu do kapitału i pracy oraz specjalistycznych kwalifikacji, które powstawały i były chronione w dużej mierze dzięki współpracy związków zawodowych i organizacji pracodawców. Na gruncie tego „socjalnego pokoju” zbudowano specyficzny profil konkurencyjny, który zapewniał silną pozycję w branżach przemysłowych: nie tylko w produkcji aut i maszyn, ale też w wielu niszach zdominowanych przez „kieszonkowe koncerny” z Mittelstand. Niemcy tworzyli produkty specjalistyczne, które nie konkurowały ceną, lecz jakością. To dawało im dość bezpieczną pozycję w globalizacji opanowanej przez cenowe rewolucje.

Ten „nadreński kapitalizm” (Albert, 1993) przeżył swoją „złotą erę” w latach 70. i 80. ubiegłego wieku. Wszystko w nim było spięte i skoordynowane: nawet antyinflacyj-

na obsesja Bundesbanku wspierała długofalowe, strategiczne planowanie płac przez związki zawodowe i pracodawców. Później jednak dopadł go pełzający kryzys. Uciekając przed tańszą konkurencją z Azji w wysoką wydajność, zaczął gubić tych pracowników, którzy nie byli w stanie podnosić swoich kwalifikacji. W konsekwencji rosło bezrobocie i obciążenia państwa socjalnego. Na kryzys zareagowano reformami. Polegały nie na demontażu dotychczasowego systemu, ale na dodaniu nowego, bardziej elastycznego i zorientowanego rynkowo. Wzmocnił on sektor usług, który potrzebował innego, bardziej „miękkiego” profilu kwalifikacji niż przemysł. Przemianę wsparło przebudowanie państwa socjalnego, które ma nie tyle chronić dochody, jak dawniej, co przede wszystkim aktywizować bezrobotnych (Płóciennik, 2012).

W ten sposób powstała niezwykle efektywna hybryda, która dysponuje ogromnym potencjałem elastyczności i realnej deprecjacji (Wykres 12). Jej sukces nie byłby jednak tak spektakularny, gdyby nie dodatkowa możliwość manewru, którą dało Niemcom wejście do strefy euro. Dawna presja aprecjacji narodowej waluty, niwelująca oszczędnościowe wysiłki przedsiębiorstw, zamieniła się w stabilność kursową wobec największych partnerów europejskich oraz deprecjację wobec walut pozaeuropejskich. Dzięki temu Niemcy, mając rachityczną konsumpcję i inwestycje, wyszły ze stagnacji: paliwem wzrostu stał się eksport. Według danych OECD w 2004 r. jego



Wykres 12 Nominalne koszty jednostkowe pracy, 2005=100, dane roczne. Źródło: EUROSTAT



udział PKB wynosił 38,5 proc., a w 2011 już 50,1 proc. (OECD, 2013). Efektem były ogromne nadwyżki bilansu obrotów bieżących, które w formie pożyczek udzielanych podmiotom zagranicznym nadal zasiłały popyt na niemieckie produkty. Względną stabilność, którą Niemcy zyskały, postanowiono wykorzystać do walki z największą słabością: stanem finansów publicznych. Obniżenie długu publicznego jest warunkiem odzyskania fiskalnej elastyczności, która na pewno przyda się Niemcom przy następnym osłabieniu koniunktury, nie mówiąc już o wyzwaniach demograficznych. Tę politykę ułatwia w miarę stabilna sytuacja socjalna. Mimo podażowych reform RFN ma, przynajmniej na razie, stosunkowo egalitarne pod względem dochodów społeczeństwo.

## #6 [wzór dla europy?]

Tak w dużym skrócie wygląda niemiecki model „zrównoważenia” rozwoju. Większość europejskich rządów w ciemno wzięłaby jego efekt, czyli przyzwoity stan gospodarki. Czy jednak mogłaby i byłaby w stanie przejąć jego instytucje? Są co do tego wątpliwości.

Największe budzi traktowanie nadwyżki obrotów bieżących jako zjawiska trwałego i pożądanego dla gospodarki – bo takie wrażenie można odnieść po wypowiedziach niektórych niemieckich polityków i przedsiębiorców. Po pierwsze, każda nadwyżka handlowa musi być czymś deficytem, a więc nigdy wszystkie kraje strefy euro nie osiągną jednocześnie nadwyżek. „*To tak – pisał ekonomista i dziennikarz Wolfgang Münchau – jakby w trakcie mistrzostw Europy w piłce nożnej wszyscy mieli zająć pierwsze miejsce jednocześnie*” (Münchau, 2013). Taka sytuacja byłaby możliwa tylko wtedy, gdyby wszyscy członkowie strefy euro mieli nadwyżki wobec partnerów handlowych spoza strefy, czyli np. Chin, Rosji, USA, co jednak trudno uznać za scenariusz realistyczny. Rzeczywistość jest inna: to mapa strukturalnych nadwyżek i deficytów w Europie, trwałych wierzyteli i trwałych dłużników, która przekłada się na ogromne nierównowagi gospodarcze i polityczne.

Po drugie, nadwyżka obrotów bieżących oznacza, że kapitał wypływa za granicę. Nie pozostaje więc w kraju, by napędzać popyt wewnętrzny, ale jest najczęściej pożyczany, co rodzi szanse na zysk, ale i wiąże się z ryzykiem. Doświadczenia ostatnich lat pokazały, że owo ryzyko może być znaczne. Kilka dużych banków niemieckich, w szczególności publicznych, które nie miały doświadczenia w skomplikowanych operacjach finansowych, poniosło ogromne straty, inwestując za granicą, np. WestLB (Financial Times Deutschland, 2007). Poza tym wiele z nich ma dziś w swoich skarbcach obligacje strukturalnych dłużników strefy euro i właściwie liczy straty. To także cena za niemiecką nadwyżkę i południowe deficyty.

W kontekście powyższych punktów – zwłaszcza ostatniego – pojawiała się głośna krytyka wobec Niemiec. Christine Lagarde, zanim została szefową MFW, stwierdziła, że „*do tanga trzeba dwojga*”, a więc niemiecka przewaga w eksporcie nie może mieć trwałego charakteru (Steltzner, 2010). Amerykański ekonomista Adam S. Posen powiedział wprost, że „*niemieckie opętanie na punkcie eksportu grozi zniszczeniem strefy euro*”. Także w samych Niemczech nie brak krytycznych opinii o „*eksportowym narkomanie*” (Fricke, 2009), choć pojawiły się też głosy przeciwnie, że oczekiwanie od RFN polityki ograniczania eksportu jest absurdem. Warto jednak

uściślić, że w nie chodzi w istocie o to, by Niemcy mniej eksportowali, ale by więcej wydawali na własnym rynku, co automatycznie ograniczy nadwyżkę handlową.

Kontrowersje budzi też sprawa polityki fiskalnej. Nikt przy zdrowych zmysłach nie neguje sensu zrównoważonego budżetu ani niskiego długu, do którego chcą dążyć Niemcy. Problem w tym, że zastosowanie podejścia RFN przez kraje, które mają obecnie słaby popyt wewnętrzny i marne na nadzieje na wzrost popytu zagranicznego, a do tego sztywny kurs walutowy wobec najważniejszych partnerów handlowych, grozi potężnym załamaniem gospodarczym.

Nie brak ekspertów niemieckich, jak np. Lüder Gerken, szef ordoliberalnego Centrum für europäische Politik (CEP), który uznają ewentualne pogłębienie kryzysu w wyniku cięć za konieczną cenę niezasażonej prosperity poprzednich lat (Bentzien, 2012). Cenę, którą jednak warto ponieść, ponieważ później nastąpi szybszy wzrost. Oparciem dla takich opinii był słynny artykuł autorstwa Kenntha Rogoffa i Carmen Reinhard (Rogoff & Reinhart, 2010), który dowodził szybszego wzrostu krajów o mniejszym długu publicznym. Odkąd się okazało, że zawiera błędy, bronić kursu austerity jest dużo trudniej. Ostatnią nadzieją zwolenników restrykcji są Hiszpanie, którzy odważnie połączyli konsolidację finansów i podażowe reformy. Na ostateczny efekt eksperymentu trzeba jednak będzie jeszcze trochę poczekać.

Na pewno nie jest więc tak, jak myślał w 2011 r. Volker Kauder, przewodniczący parlamentarnej frakcji CDU/CSU, że „*Europa mówi dziś po niemiecku*” w sprawach finansów publicznych (Lohrenz, 2011). Raczej przyszywa się Niemcom łatkę „*szaleńców lub sadystów*” (Nixon, 2013) gotowych zaryzykować wieloletnią depresję, byle tylko pozostać w zgodzie z zasadami lub, o czym się również mówi, realizować własne interesy finansowe i zabezpieczyć spłacalność własnych wierzyteli. W samych Niemczech jednak przewagę w debacie publicznej zdobywają ekonomiści twierdzący, że polityka oszczędnościowa jest aktualnie nie do zrealizowania. Należą do nich np. Heiner Flassbeck, były główny ekonomista UNCTAD, czy Peter Bofinger, który uważa, że ani Niemiec, ani Europy nie stać na depresję gospodarczą, dlatego trzeba poluzować restrykcje fiskalne. Zwiększanie konkurencyjności poprzez oszczędzanie uważa Bofinger za „*typowo niemiecki pomysł*”. „*Oszczędzanie jest uważane za rodzaj wielkiego postu: trochę zaoszczędzimy i wyjdziemy z tego silniejsi – ironizuje Bofinger* (Bentzien, 2012). Krytyka restrykcyjnego kursu fiskalnego w Niemczech zwraca jeszcze uwagę na aspekt

wewnętrzny – kompozycję wzrostu. W ostatnich latach, co zostało już w tym tekście kilkakrotnie wspomniane, RFN wypadła bardzo słabo, jeśli chodzi o poziom inwestycji. W takiej sytuacji rząd powinien zaangażować środki publiczne w inwestycje, tym bardziej że infrastruktura i edukacja pilnie takich działań potrzebują. Oszczędności na tym polu mogą obniżyć wzrost w kolejnych latach i zmniejszyć wpływy do budżetu, a tym samym utrudnić walkę z długiem publicznym.

Podobne wątpliwości można również wyrazić w odniesieniu do niemieckiej preferencji niskiej inflacji. Nikt nie podważa sensu stabilności pieniądza, ale w czasach tak głębokiego kryzysu – a to jest właśnie sytuacja wielu krajów strefy euro – jedyną metodą utrzymania się na powierzchni jest dostęp do łatwego pieniądza. To właśnie umożliwia im, ku przerażeniu Niemców i Bundesbanku, EBC kierowany przez Draghiego. Z antyinflacyjnym kursem jest jeszcze jeden problem. Niemcy wychodzą z założenia, że bezwzględna stabilność pieniądza jest potrzebna związkom zawodowym i organizacjom pracodawców, by planować długofalowo rozwój płac. W tym punkcie niemieckie podejście trudno jednak uznać za uniwersalne. W gospodarkach pozbawionych takich mezoekonomicznych organizacji, bardziej zorientowanych na rynkowe, indywidualne kształtowanie płac, potrzebna jest większa elastyczność polityki makroekonomicznej. Jej ceną może być przejściowo wyższa inflacja.

Podsumowując, niemiecki pomysł na zrównoważenie gospodarki polegający na tym, że wzrost napędzany jest przez eksport netto, dzięki czemu można wdrażać fiskalne oszczędności, mieć stabilny kurs walutowy (euro) i niską inflację – jest w praktyce nie do skopiowania. Największym problemem jest jego efekt zewnętrzny. W warunkach unii monetarnej może on działać trwale tylko wtedy, jeśli niemiecki nadwyżkowy „ying” będzie miał gdzieś za granicą swoje deficytowe „yang”, za które, dodajmy, Niemcy w jakiejś formie będą musieli płacić. Problem polega na tym, że nie chcą tego przyjąć do wiadomości

Pierwszą możliwą opcją współistnienia z „nadwyżkowymi” Niemcami jest układ deficytu w obrotach bieżących, umiarkowanych oszczędności budżetowych oraz dostępu do łatwego pieniądza drukowanego przez EBC. W tym scenariuszu Niemcy „płacą” podatkiem inflacyjnym nałożonym na własne oszczędności. Ta, jak nazwał ją Herbert Walter, były prezes Dresdner Banku, „monetarna polityka socjalna” (Walter, 2013), już się zresztą dzieje i będzie kosztowała oszczędzających 14 mld euro w 2013 r., a w kolejnym 21 mld euro

(Manager Magazin Online, 2013). Drugi możliwy asymetryczny układ to utrzymanie niemieckiej nadwyżki i odpowiadających jej deficytów innych krajów, stabilny pieniądz, ale i jakaś forma poluzowania polityki fiskalnej w strefie euro. To jednak nic innego niż budząca popłoch w Berlinie wizja unii transferowej.

Idealnym rozwiązaniem, prawdziwym first best, byłoby zrównoważenie obrotów bieżących Niemiec w wyniku większego popytu wewnętrznego, co stopniowo poprawiłoby bilanse innych krajów strefy euro. Zaleca to Niemcom w swoich raportach np. MFW (Międzynarodowy Fundusz Walutowy, 2013). W tym układzie nie ma strukturalnego zagrożenia dla restrykcyjnego kursu fiskalnego i monetarnego. Musiałby się w nim zmieścić inny, nie tak proeksportowy, niemiecki model. Warto dodać, że jest jeszcze jedna opcja, którą jednak niewielu waży się podnosić w debacie publicznej. To odwrót od euro i możliwość korygowania nierównowag narodowych przez dewaluację lub aprecjację, co sugerują np. Wolfgang Streeck (Streeck, 2013), czy Kai A. Konrad (Greive, 2013). To byłby jednak z kolei inny europejski model integracji. I na pewno powiązany z ogromnym ryzykiem politycznym.

Nieco inaczej niż w sferze makro, wygląda kwestia „kopiowania” niemieckich doświadczeń w sferze mikroekonomicznej. Modele rynków kapitału, zatrudnienia i kwalifikacji oferują skuteczne wzorce i to właśnie z ich powodu przedstawiciele zagranicznych rządów o wiele częściej niż kiedyś odwiedzają Niemcy, by zgłębić źródła gospodarczego sukcesu. Na przykład liczba brytyjskich urzędników odwiedzających niemieckich kolegów zwiększyła się od 2010 czterokrotnie (Nixon, 2013). Tylko czy niemieckie doświadczenia nie są zbyt specyficzne, by przenieść je na inny grunt?

Spójrzmy choćby na Mittelstand – rzeczywiście wyjątkowy model przedsiębiorczości. Eric Schweitzer, szef DIHK, twierdzi, że w żadnym innym kraju nie ma czegoś porównywalnego: *„Jedni mają wiele maluchów – tych mamy również. Mają też niewiele dużych notowanych na giełdzie firm z anonimowymi strukturami własności – tak jak i my. Czego inni nie mają, to wielu średnich i większych firm rodzinnych, tego szerokiego Mittelstand”* (Heller, 2013). Każdy jednak, kto chciałby transplantować ten model, szybko się zorientuje, że jego mikroklimat, ze średnimi bankami i organizacjami przedsiębiorców, jest produktem długiej ewolucji i niemieckiej kultury – endemicznej, złożonej, mało uniwersalnej. Po jej odsączeniu pozostaje tak naprawdę ogólna idea wspierania średnich firm, którą każdy kraj musi jednak dostosować do swoich warunków

lokalnych. Pociuszające jest to, że politykom adresowanym do „*stanu średniego*” sprzyja rozwój nowych technologii komunikacji i ponadnarodowych instrumentów finansowych. W tym kontekście można wspomnieć choćby o takich metodach jak crowdfunding, czyli finansowanie społecznościowe, które może być kołem zamachowym niekorporacyjnej przedsiębiorczości (Elsner, 2013).

Drugą instytucją niemieckiego kapitalizmu, obok której trudno przejść obojętnie, jest rynek pracy. Szczególne wrażenie robi umiejętność łączenia pod jednym dachem różnych typów elastyczności: tradycyjnej, opartej na kooperacji, i nowej, opartej na rynku. Teoretycznie, tę ostatnią naśladować dość łatwo. Wystarczy znieść ustawowe ograniczenia dla ekspansji sektora niskich płac i niskich kwalifikacji – to właśnie Niemcy czyniły w ostatniej dekadzie. Wiele krajów miałyby jednak ogromne problemy z przyjęciem tej logiki ze względu na np. tradycję płacy minimalnej. Przed niemieckim modelem bronią się np. Belgowie, którzy mają dolne stawki godzinowe na poziomie 12-13 euro i nie są w stanie konkurować z niemieckimi firmami, które zatrudniają na warunkach mini-jobs, płacąc 3-4 euro za godzinę. Minister gospodarki Belgii Johan Vande Lanotte otwarcie oskarża Niemcy o dumping socjalny i złożył skargę do Komisji Europejskiej o naruszenie dyrektyw UE (Deutsche Wirtschaftsnachrichten, 2013).

Jeszcze większym wyzwaniem jest jednak elastyczność, z której Niemcy korzystają dzięki kooperacji związków zawodowych i organizacji pracodawców, a także, na poziomie zakładu, rad zakładowych i zarządów. Nie polega ona na zwalnianiu i zatrudnianiu pracowników, ale na mozolnym dostosowywaniu płac oraz organizacji pracy, dzięki czemu jednak chronione są wysokie, specjalistyczne kwalifikacje zatrudnionych. Zalety tego modelu dostrzegli ostatnio Amerykanie, próbując go wdrożyć w fabrykach Volkswagena (The Economist, 2013). Są jednak istotne ograniczenia w przeniesieniu reńskich doświadczeń. Po pierwsze, sprawdzają się one przede wszystkim w przemyśle, dużo gorzej zaś w sektorze usług, który potrzebuje bardziej dynamicznej organizacji. Tymczasem wiele współczesnych gospodarek to usługowe huby, które nie mają tak silnego przemysłu, jak Niemcy. Po drugie, trudno skopiować niemiecką kulturę koncyliacji i korporatyzmu. W wielu krajach tradycją są konfrontacyjne relacje przemysłowe z pluralizmem organizacji związkowych walczących równie zaciekle z pracodawcami, co między sobą. Trudno sobie wyobrazić, by chciały się one upodobnić do swych niemieckich odpowiedników.

Trzecią instytucją, którą warto rozpatrywać jako wzorzec, jest system tworzenia kwalifikacji. Przede wszystkim należy docenić niemiecką powściągliwość wobec ideologii pełnej akademizacji zatrudnienia. Powinny ją sobie wziąć do serca zwłaszcza takie kraje, które mają bardzo dużo absolwentów, ale bez wielkich szans na zdobycie zatrudnienia odpowiadającego zdobytej wiedzy – jak np. Hiszpania. Niemiecki konserwatyzm wynikał zapewne z istnienia znakomitego systemu dualnego kształcenia. Właśnie w Hiszpanii, gdzie nazywa się go Los Azubis (od Auszubildende) lub kształcenie „à la Merkel”, zaczyna on budzić coraz większe zainteresowanie (Böcking, 2012). Pewne wątpliwości budzi jednak to, że niemiecki system edukacji zawodowej szybko profiluje absolwentów pod kątem konkretnych, specjalistycznych kwalifikacji przemysłowych. Kraje „usługowe” potrzebują natomiast większej elastyczności i kwalifikacji transferowalnych, możliwych do zastosowania w wielu branżach.

Ostatni element niemieckiego modelu, równowaga społeczna, jest być może najbardziej interesujący dla państw przygotowujących gruntowne reformy. RFN jest dziś w istocie laboratorium, w którym testuje się zyski i koszty przejścia z tradycyjnego społeczeństwa państwa powszechnego dobrobytu do społeczeństwa, w którym oprócz szansy na dobrobyt istnieje również ryzyko degradacji. Założeniem reform Agenda 2010 było uruchomienie ludzkiej aktywności nie tylko obietnicą lepszej przyszłości, ale też obawą przed gorszym jutrem. Komplementarną częścią tej logiki jest przede wszystkim elastyczne i niskopłatne zatrudnienie oraz, budzący kontrowersje, przymus aktywizacji. Stawka tego eksperymentu jest wysoka. Jeśli stanie się on maszyną do tworzenia trwałych nierówności, nic dobrego Niemców nie czeka. Coraz więcej badań pokazuje, że społeczeństwa w miarę jednolite dochodowo tworzą lepsze systemy gospodarcze – nie tylko ze stabilnym popytem, ale i stabilną demokracją (Stiglitz, 2012; Wilkinson & Pickett, 2009). Ostatnie dane z Niemiec są na szczęście dość obiecujące i być może więcej państw zacznie przygotowywać na bazie ich doświadczeń własne reformy, np. Francja. Kto wie, być może socjalna „trzecia droga” Schrödera, biegnąca między skandynawskim maksymalizmem a amerykańskim minimalizmem, to najbardziej uniwersalny składnik niemieckiego modelu.

Jako całość jednak, niemieckie rozwiązania nie najlepiej nadają się na wzór do naśladowania. Obecny model wzrostu robi wrażenie zrównoważonego wyłącznie z zabiegiem perspektywy sektora eksportowego. Tymczasem nie radzi on sobie z inwestycjami i generuje nierównowagi w bliskim sąsiedztwie krajów strefy euro. Na pozio-

mie mikroekonomicznym Niemcy mają wiele efektywnych i zrównoważonych rozwiązań. Jednakże te, które bazują na kooperacji, są nieodrodnym dzieckiem niemieckiej kultury i efektem długiej, symbiotycznej ewolucji wraz z innymi instytucjami miejscowego kapitalizmu. Nie można też ignorować ich endemicznego, bardzo przemysłowego profilu. Każdy, kto zapragnie je skopiować, musi zważyć ryzyko związane z takim „powrotem” do industrialnej przeszłości, zwłaszcza w obliczu ekspansji nowych metod masowej produkcji, np. drukarek 3D, które wymuszą inne modele organizacji. Do skopowania bardziej nadają się nowe elementy niemieckiego systemu, te bardziej rynkowe i dynamiczne. Problem w tym, że w RFN są one uzupełnieniem kooperacyjnego rdzenia, a nie istotą gospodarki. Potraktowane osobno nie tworzą wiedzy i kwalifikacji, lecz głównie różnice dochodowe. Być może właśnie tę cechę niemieckiego kapitalizmu – genialną hybrydowość – miał na myśli amerykański ekonomista Alan Blinder, pisząc, że *„inne kraje nie są w stanie konkurować z Niemcami”*. (Blinder, 2011)

Nie ma więc szans na proste „kopiuj i wklej” (Caserano, 2012), a wniosek z powyższej analizy jest mało spektakularny. Kraje strefy euro, zerkające zazdrośnie na niemieckie rozwiązania, powinny raczej samodzielnie wypracowywać modele zrównoważonego wzrostu. Jeśli będą w tym skuteczne, to może za dziesięć lat będziemy pisać teksty o modelach greckim, portugalskim, czy hiszpańskim, jako wzorach dla Europy.

# #7 [bibliografie]

- Albert, M., 1993. Capitalism against capitalism. London: Whurr.
- Bentzien, H., 2012. Ist Deutschland zu deutsch fuer die Eurozone?. The Wall Street Journal Deutschland, 22 11, p. <http://www.wsj.de/article/SB10001424127887324352004578134790955404934.html>.
- Berghoff, H., 2006. The end of family business? The Mittelstand and German capitalism in transition, 1949-2000. Business History Review, Issue 2.
- Biewen, M. i Juhasz, A., 2010. Understanding Rising Income Inequality in Germany. IZA Diskussion Paper Series, July(5062).
- Blinder, A., 2011. The Euro Zone's German crisis. The Wall Street Journal.
- Böcking, D., 2012. Spanien hofft auf Los Azubis. Spiegel Online, 24 02, pp. <http://www.spiegel.de/wirtschaft/soziales/deutsches-modell-spanien-hofft-auf-los-azubis-a-816987.html>.
- Bundesagentur fuer Arbeit, 2013. Der Arbeits- und Ausbildungsmarkt in Deutschland. Monatsbericht Juli 2013, Nuernberg: Bundesagentur fuer Arbeit.
- Bundesagentur fuer Arbeit, 2013. Verweildauern von Leistungsberechtigten in der Grundsicherung für Arbeitssuchende. [Online]
- Available at: <http://statistik.arbeitsagentur.de/Statistischer-Content/Grundlagen/Methodenberichte/Grundsicherung-Arbeitssuchende-SGBII/Generische-Publikationen/Methodenbericht-Verweildauern-von-Leistungsberechtigten-in-der-Grundsicherung-fuer-Arbeitssuchende.pdf>
- Bundesministerium fuer Arbeit und Soziales, 2013. Lebenslagen in Deutschland. Der Vierte Armuts- und Reichtumsbericht der Bundesregierung, Bonn: Bundesministerium fuer Arbeit und Soziales.
- Casertano, S., 2012. Ctrl+c und Ctrl+v. The European, 28 03, pp. <http://www.theeuropean.de/stefano-casertano/10474-das-deutsche-wirtschaftsmo-dell>.
- Deutsche Wirtschaftsnachrichten, 2013. Sozial-Dumping: Belgien klagt gegen Mini-Jobs in Deutschland. [Online]
- Available at: <http://deutsche-wirtschafts-nachrichten.de/2013/04/10/sozial-dumping-belgien-klagt-gegen-mini-jobs-in-deutschland/>
- Die Welt, 2012. Deutschland stellt sich bei der EU-Bankenunion quer. Die Welt, 15 September.
- Economist, 2004. The future of the Deutsche Bank. Economist, 26 08.
- Elsner, D., 2013. Collaborative Economy erreicht das Kreditgeschäft. The Wall Street Journal Deutschland, 02 08, p. <http://www.wsj.de/article/SB10001424127887324136204578643963591181172.html>.
- European Central Bank, 2011. The Monetary Policy of the ECB, Frankfurt am Main: European Central Bank.
- European Commission, 2012. Europe 2020. Key areas: comparing member states' performance. The Employment protection legislation. [Online]
- Available at: [http://ec.europa.eu/europe2020/pdf/themes/23\\_employment\\_protection\\_legislation.pdf](http://ec.europa.eu/europe2020/pdf/themes/23_employment_protection_legislation.pdf)
- European Commission, 2013. Industrial relations in Europe 2012, Luxembourg: Publications Office of the European Union.
- Fazekas, M. i Field, S., 2013. A Skills beyond School. Review of Germany, Paris: OECD Publishing.
- Financial Times Deutschland, 2007. US-Krise drückt WestLB in die Verlustzone. Financial Times Deutschland, 06 12, pp. <http://www.ftd.de/unternehmen/finanzdienstleister/us-krise-drueckt-west-lb-in-die-verlustzone/288852.html>.
- Focus Online, 2012. Deutsche Rentner sollen in Griechenland aushelfen. Focus Online, 29 09, pp. [http://www.focus.de/finanzen/news/staatsverschuldung/aufbau-der-finanzverwaltung-deutsche-rentner-sollen-griechenland-beraten\\_aid\\_829518.html](http://www.focus.de/finanzen/news/staatsverschuldung/aufbau-der-finanzverwaltung-deutsche-rentner-sollen-griechenland-beraten_aid_829518.html).
- Fricke, T., 2009. Exportjunkie, noch ein Schuss. [Online].

- Garicano, L., 2012. Five lessons from the Spanish cajas debacle for a new euro wide supervisor. W: T. Beck, red. Banking Union for Europe. Risks and Challenges. London: Centre for Economic Policy Research (CEPR), pp. 77-84.
- Greive, M., 2013. „Deutschland kann die Euro-Zone nicht retten“. Interview mit Kai. A. Konrad. Welt Online, 31 08, pp. [www.welt.de/politik/deutschland/article119104708/Deutschland-kann-die-Euro-Zone-nicht-retten.html](http://www.welt.de/politik/deutschland/article119104708/Deutschland-kann-die-Euro-Zone-nicht-retten.html).
- Greive, M., 2013. Deutschland spart 50 Milliarden an Zinskosten. Welt Online, 21 08, pp. <http://www.welt.de/wirtschaft/article119220719/Deutschland-spart-50-Milliarden-an-Zinskosten.html>.
- Handelsblatt, 2012. Bundesregierung kaempft um Zustimmung zu Euro-Beschluessen. Handelsblatt, 07 Juli.
- Handelsblatt, 2012. Steinbrücks Plan für die Banken. [Online]
- Available at: <http://www.handelsblatt.com/politik/deutschland/finanzmarktregulierung-steinbruecks-plan-fuer-die-banken/7176450.html>
- Handelsblatt, 2011. Rifkin empfiehlt Deutschland als Modell. Handelsblatt, 21 11, pp. <http://www.handelsblatt.com/politik/international/us-autor-rifkin-empfeht-deutschland-als-modell/5871636.html>.
- Heller, G., 2013. Warum der deutsche Mittelstand unkobierbar ist. Die Welt, 18 07, p. <http://www.welt.de/118171834>.
- Herzog, L., 2013. Gleiche Chancen? Die neue Klassengesellschaft. Frankfurter Allgemeine Zeitung, 04 08, pp. <http://www.faz.net/aktuell/wirtschaft/wirtschaftspolitik/armut-und-reichtum/die-neue-klassengesellschaft-gleiche-chancen-12342027.html>.
- Hüfner, F., 2010. The German banking system: lessons from the financial crisis. OECD Economics Department Working Papers, 01 July(788).
- Institut der Deutschen Wirtschaft, 2013. Chancengerechtigkeit durch Aufstiegsmobilität. Kurzstudie auf Basis des Sozio-oekonomischen Panels (SOEP). [Online]
- Available at: [http://www.etracker.de/Inkcnt.php?et=IKb-SM9&url=http%3A%2F%2Fwww.iwkoeln.de%2F\\_storage%2Fasset%2F124924%2Fstorage%2Fmaster%2Ffile%2F3377507%2Fdownload%2FChancengerechtigkeit%2Bdurch%2BAufstiegsmobilit%25C3%25A4t.pdf&Inkname=Chancengerechtigkeit%20durch%20](http://www.etracker.de/Inkcnt.php?et=IKb-SM9&url=http%3A%2F%2Fwww.iwkoeln.de%2F_storage%2Fasset%2F124924%2Fstorage%2Fmaster%2Ffile%2F3377507%2Fdownload%2FChancengerechtigkeit%2Bdurch%2BAufstiegsmobilit%25C3%25A4t.pdf&Inkname=Chancengerechtigkeit%20durch%20)
- International Monetary Fund, 2013. Germany: 2013 Article IV Consultation. IMF Country Report, 13(255), p. <http://www.imf.org/external/pubs/ft/scr/2013/cr13255.pdf>.
- Krugman, P., 1994. Past and Prospective Causes of High Unemployment. Economic Review - Federal Reserve Bank of Kansas City, pp. 23-43.
- Krugman, P., 1999. Why Germany Kan't compete?. [Online]
- Available at: <http://www.pkarchive.org/global/kompete.html>
- Lohrenz, C., 2011. Außenspiegel: „Berlin muss mehr Flexibilität zeigen“. Spiegel Online, 18 11, pp. <http://www.spiegel.de/politik/ausland/aussenspiegel-berlin-muss-mehr-flexibilitaet-zeigen-a-798622>.
- Manager Magazin Online, 2013. Wie Draghi deutsche Sparer Milliarden kostet. Manager Magazin Online, 04 08, pp. <http://www.manager-magazin.de/finanzen/boerse/studie-niedrigzinsen-kosten-deutsche-sparer-viel-geld-a-914731.html>.
- Mueller, H., 2012. Deutsche Firmen führen im Schuldenabbau. Manager Magazin Online, 19 01, pp. <http://www.manager-magazin.de/politik/weltwirtschaft/a-809993.html>.
- Münchau, W., 2013. Merkel ohne Wirtschaftsplan. Spiegel Online, 07 08, pp. <http://www.spiegel.de/wirtschaft/bundestags-wahlkampf-die-binsenweisheiten-der-cdu-a-915241.html>.



- Neuerer, D., 2013. Endstation Hartz IV. Handelsblatt, 08 08, pp. <http://www.handelsblatt.com/politik/deutschland/arbeitsmarktreform-endstation-hartz-iv-seite-all/8611924-all.html>.
- Nixon, S., 2013. Das spanische Experiment könnte gelingen. The Wall Street Journal Deutschland, 05 08, p. <http://www.wsj.de/article/SB10001424127887324653004578649762417364492.html>.
- Nixon, S., 2013. Die Schattenseiten der deutschen Erfolgsgeschichte. The Wall Street Journal Deutschland, 02 08, p. [http://www.wsj.de/article/SB10001424127887324136204578641994115683524.html?mod=trending\\_now\\_4](http://www.wsj.de/article/SB10001424127887324136204578641994115683524.html?mod=trending_now_4).
- OECD, 2011. Society at a glance 2011 - OECD Social Indicators, Paris: OECD.
- OECD, 2013. Country Statistical Profile: Germany. [Online]  
Available at: [http://www.oecd-ilibrary.org/economics/country-statistical-profile-germany\\_20752288-table-deu](http://www.oecd-ilibrary.org/economics/country-statistical-profile-germany_20752288-table-deu)
- OECD, 2013. Crisis squeezes income and puts pressure on inequality and poverty. New Results from the OECD Income Distribution Database. [Online]  
Available at: <http://www.oecd.org/els/soc/OECD2013-Inequality-and-Poverty-8p.pdf>
- OECD, 2013. Education at a glance 2013. Country note: Germany. [Online]  
Available at: [http://www.oecd.org/edu/Germany\\_EAG2013%20Country%20Note.pdf](http://www.oecd.org/edu/Germany_EAG2013%20Country%20Note.pdf)
- OECD, 2013. OECD Economic Outlook, Volume 2013, Issue 1, brak miejsca: Organization for Economic Cooperation and Development.
- OECD, 2013. Trade union density in OECD countries, 1960-2011. [Online]  
Available at: <http://www.oecd.org/els/emp/OECD-Trade%20Union%20density%202012.xlsx>  
[Data uzyskania dostępu: 28 08 2013].
- Płóciennik, S., 2012. Od reńskiego do łabskiego kapitalizmu. Systemowe efekty reform ubezpieczeń społecznych w Niemczech w latach 2000-2008. Wrocław: Atut.
- Posen, A. S., 2013. Deutschlands Exportsucht zerstört die Euro-Zone. Die Welt Online, 17 06, p. <http://www.welt.de/117134282>.
- Puhani, P. A., 2003. A Test of the ‚Krugman Hypothesis‘ for the United. ZEW Diskussion Papers, April(03-18).
- Rhein, T., 2013. Deutsche Geringverdiener im europäischen Vergleich. IAB-Kurzbericht, Issue 15.
- Rogoff, K. M. i Reinhart, C. S., 2010. Growth in the time of debt. American Economic Review: Papers & Proceedings, May(100), pp. 573-578.
- Spiegel Online, 2013. Historiker Wehler über Lohngefälle: „Die Ungleichheit hat sich krass verschärft“. Spiegel Online / Manager Magazin Online, 12 08, pp. <http://www.spiegel.de/karriere/berufsleben/historiker-hans-ulrich-wehler-kritisiert-soziale-ungleichheit-a-915815.html>.
- Spiegel Online, 2013. IWF warnt Deutschland vor hartem Sparkurs. Spiegel Online, 05 08, pp. <http://www.spiegel.de/wirtschaft/soziales/weltwirtschaftfonds-warnt-deutschland-vor-hartem-sparkurs-a-915159-druck.html>.
- Statistisches Bundesamt, 2013. 1. Halb-jahr 2013: Staaterzielt Überschuss von 8,5 Milliarden Euro. [Online]  
Available at: [https://www.destatis.de/DE/PresseService/Presse/Pressemitteilungen/2013/08/PD13\\_279\\_813.html;jsessionid=B93B6D4C0D0A-A914A2F37A71485F9187.cae2](https://www.destatis.de/DE/PresseService/Presse/Pressemitteilungen/2013/08/PD13_279_813.html;jsessionid=B93B6D4C0D0A-A914A2F37A71485F9187.cae2)
- Stiglitz, J., 2012. The price of inequality. How today's divided society endangers our future. New York: W. W. Norton & Company.
- Streeck, W., 2013. Gekaufte Zeit. Die vertagte Krise des demokratischen Kapitalismus. Berlin: Suhrkamp Verlag.



The Economist, 2013. Labour's lost love. The Economist, 03 08, pp. <http://www.economist.com/news/business/21582515-german-employers-are-abandoning-countrys-famous-labour-model-labours-lost-love>.

The Economist, 2013. Let's go German. The Economist, 03 08, pp. <http://www.economist.com/news/business/21582517-americas-car-workers-union-seeks-foot-door-vws-plant-lets-go-german>.

Vitols, S., 2004. Changes in Germany's Bank-Based Financial System: A Varieties of Capitalism Perspective. Discussion Paper SP II Wissenschaftszentrum Berlin.

Vitzthum, T., 2013. An den Grenzen der Vollakademisierung-Ideologie. Welt Online, 01 08, pp. <http://www.welt.de/politik/deutschland/article118601890/An-den-Grenzen-der-Vollakademisierung-Ideologie.html>.

Walter, H., 2013. Geldpolitische Sozialpolitik. Handelsblatt Online, 06 08, pp. <http://www.handelsblatt.com/meinung/kolumnen/kurz-und-schmerzhaft/walter-direkt-geldpolitische-sozialpolitik-/8599428.html>.

Welt Online, 2012. Deutschland stellt sich bei der Banken - Union quer. Welt Online, 15 09.

Wilkinson, R. i Pickett, K., 2009. The Spirit Level: Why More Equal Societies Almost Always Do Better. brak miejsca: Alan Lane.







**EFNI**

EUROPEJSKIE FORUM  
NOWYCH IDEI

**Europejskie Forum Nowych Idei  
Konfederacja Lewiatan**

ul. Zbyszka Cybulskiego 3  
00-727 Warszawa

[efni@konfederacjalewiatan.pl](mailto:efni@konfederacjalewiatan.pl)

[WWW.EFNI.PL](http://WWW.EFNI.PL)