

CZEŚĆ II

PAŃSTWO A PROBLEMY KONKURENCYJNOŚCI

Joanna Czech-Rogosz
Katedra Ekonomii
Akademia Ekonomiczna w Katowicach
jczech@ae.katowice.pl

KONKURENCYJNOŚĆ SPOŁECZNEJ GOSPODARKI RYNKOWEJ

Abstrakt

Spółeczna gospodarka rynkowa (SGR) jest koncepcją systemu społeczno-gospodarczego, pozostającą niezmiennie atrakcyjną dla polityki gospodarczej. Jej korzenie sięgają do niemieckiej wersji neoliberalizmu, tj. ordoliberalizmu. W ciągu ostatnich 50 lat była ona ze zmienną konsekwencją realizowana w RFN. Towarzyszyło temu pogorszenie lub poprawa konkurencyjności gospodarki narodowej. Celem artykułu jest pokazanie, jak zmieniła się efektywność porządku gospodarczego Niemiec, społecznej gospodarki rynkowej, wraz z ewolucją systemu od postaci liberalnej do przesocjalizowanej. Rozważania zostaną podporządkowane tezie mówiącej, że choć dzisiaj system gospodarczy Niemiec jest określany jako SGR, to gospodarka nie jest w stanie zapewnić czynnikom produkcji tak wysokiego poziomu dochodów i zatrudnienia, jak miało to miejsce w pierwszej fazie realizacji koncepcji. Badania przeprowadzono z wykorzystaniem metody analizy materiałów źródłowych, metody genetycznej, analizy porównawczej i przyczynowo-skutkowej.

Słowa kluczowe: system gospodarczy, efektywność systemu gospodarczego, konkurencyjność

Wprowadzenie

W warunkach globalizacji i nasilającej się konkurencji na rynkach światowych, w tym pomiędzy gospodarkami narodowymi i całymi ugrupowaniami integracyjnymi, coraz większą wagę ma pytanie o ich konkurencyjność i jej determinanty. Rozważania nad tym zagadnieniem są od stosunkowo niedawna przedmiotem zainteresowania ekonomistów. Jak dotąd teoria ekonomii nie znalazła jednoznacznej odpowiedzi na pytanie, czym jest międzynarodowa konkurencyjność gospodarki narodowej i jakie są jej determinanty. Najbardziej znane badania koncentrują się w dwóch ważnych ośrodkach badawczych Międzynarodowym Instytucie Zarządzania w Lozannie oraz w ramach Światowego Forum Ekonomicznego w Genewie, a konstruowane przez nich rankingi konkurencyjności wraz z ich metodologią stanowią bodajże najbardziej popularny punkt odniesienia. W tym kontekście warto zadać pytanie o postać systemu gospodarczego jako determinantę konkurencyjności gospodarki narodowej.

Jedną z koncepcji kształtowania systemu gospodarczego jest społeczna gospodarka rynkowa (SGR), która pozostaje nieustannie atrakcyjną dla polityki gospodarczej. W ciągu

ostatnich 50 lat była ona ze zmienną konsekwencją realizowana w RFN. Towarzyszyło temu pogorszenie lub poprawa konkurencyjności gospodarki narodowej.

Celem artykułu jest pokazanie, jak zmieniała się efektywność porządku gospodarczego Niemiec, społecznej gospodarki rynkowej, wraz z ewolucją systemu od postaci liberalnej do przesocjalizowanej. Rozważania zostaną podporządkowane tezie mówiącej, że choć dzisiaj system gospodarczy Niemiec jest określany jako SGR, to gospodarka nie jest w stanie zapewnić czynnikom produkcji tak wysokiego poziomu dochodów i zatrudnienia, jak miało to miejsce w pierwszej fazie realizacji koncepcji. Badania przeprowadzono z wykorzystaniem metody analizy materiałów źródłowych, metody genetycznej, analizy porównawczej i przyczynowo-skutkowej.

Konkurencyjność gospodarki narodowej a system gospodarczy

W ostatnich dwóch dekadach dwa pojęcia zyskały szczególną popularność wśród ekonomistów i polityków: globalizacja i konkurencyjność. Równocześnie teoria ekonomii nie wypracowała dotąd żadnej ogólnie akceptowanej ich definicji. Poszczególni ekonomiści akcentują różne aspekty pojęcia międzynarodowej konkurencyjności i na tej podstawie formułują kolejne definicje, o których nie można powiedzieć, że na pewno są trafne lub na pewno błędne. Na temat samej tylko konkurencyjności gospodarki Republiki Federalnej Niemiec, która jest przedmiotem niniejszego artykułu, powstało w latach 1985-1993, czyli początkowym okresie zainteresowania omawianym zagadnieniem, ponad 800 prac naukowych (Michel, 1993). Już wtedy Komisja Europejska określiła międzynarodową konkurencyjność, w oparciu o definicję OECD, jako „zdolność przedsiębiorstw, gałęzi przemysłu, regionów, narodów lub regionów ponadnarodowych do zapewnienia, w warunkach międzynarodowej konkurencji /rywalizacji/, czynnikom produkcji stałego i relatywnie wysokiego poziomu dochodów i zatrudnienia” (Weise, 1995, s. 266). Ta definicja pozwala wskazać na co najmniej trzy poziomy konkurencyjności: konkurencyjność przedsiębiorstw – poziom mikro, konkurencyjność branż – poziom mezo, konkurencyjność gospodarek narodowych – poziom makro. Koncentruje się ona na wskazaniu celu czy wyniku konkurencyjności, a nie określa istoty zjawiska.

W badaniach nad międzynarodową konkurencyjnością ostatnich lat można wskazać na trzy różne koncepcje czy też nurty badań (Jahresgutachten, s. 459). Pierwsza z nich wyklucza w ogóle stosowanie pojęcia międzynarodowej konkurencyjności w odniesieniu do gospodarek narodowych, uważając za zasadne rozpatrywanie jedynie kwestii konkurencyjności przedsiębiorstw. Uzasadnieniem takiego stanowiska jest zasadnicza różnica pomiędzy tymi podmiotami, a mianowicie niemożność wyjścia z rynku gospodarki narodowej. O ile przedsiębiorstwa w procesie konkurencji poprawiają swoją pozycję rynkową i pozycję konkurencyjną kosztem swoich konkurentów, o tyle zgodnie z klasyczną teorią handlu międzynarodowego kraje czerpią korzyści ze specjalizacji w produkcji określonych dóbr i bazują na przewagach komparatywnych płynących z wymiany. W tym wymiarze gospodarki narodowe nie są konkurentami na rynku światowym. W odróżnieniu od przedsiębiorstw, dla których niższa produktywność może oznaczać eliminację ich z rynku, dla gospodarki jako całości zmiany wydajności skutkują obniżeniem płac realnych i poziomu życia obywateli, przy dalszym zachowaniu przewagi komparatywnej.

Drugi nurt badań tworzą zwolennicy koncepcji konkurencyjności jako zdolności do plasowania produktów na rynkach międzynarodowych („ability to sell”). Podkreślają, że ważne w handlu międzynarodowym absolutne przewagi kosztowe zależą nie tylko od czynników wynikających ze specyfiki branży czy rodzaju produkcji, ale także od wielkości makroekonomicznych takich jak koszty pracy czy kursy walut. Tak więc konkurencyjność jest wypadkową cenowych i kosztowych czynników determinowanych na płaszczyźnie przedsiębior-

stwa, branży i gospodarki jako całości. Kraj jest zatem konkurencyjny, jeśli jego bilans handlowy jest zrównoważony, udział eksportu w światowym handlu pozostaje trwały, kurs waluty jest stabilny, terms of trade co najmniej nie pogarsza się (Der Standort Deutschland im internationalen Vergleich, 2002, s. 23-24).

Wreszcie trzecia koncepcja międzynarodowej konkurencyjności obejmuje najszersze spektrum zagadnień. Poza czynnikami konkurencyjności na poziomie przedsiębiorstwa i branży uwzględnia ona także ramowe warunki prowadzenia działalności gospodarczej w danym kraju, wychodząc ze słusznego założenia, że wpływają one nie tylko na produktywność i konkurencyjność podmiotów krajowych, ale także determinują przewagi komparatywne danego kraju na arenie międzynarodowej. Koncepcja ta wykracza także poza tradycyjne czynniki alokacji działalności (naturalne warunki produkcji, wyposażenie w czynniki produkcji, koszty transportu, odległość dzieląca producenta od konsumenta), przenosząc punkt ciężkości na takie determinanty jak ramy prawne i socjalne prowadzenia działalności gospodarczej, poziom rozwoju infrastruktury, preferencje ekonomiczne, system wartości w danym społeczeństwie, a przede wszystkim postać subsystemów porządku gospodarczego. Tak rozumianą konkurencyjność możemy określić jako „ability to attract”.

Można zatem stwierdzić, że w coraz większym stopniu konkurencyjność współczesnych gospodarek narodowych składa się z trzech komplementarnych i niesubstytucyjnych wymienionych poniżej elementów. Po pierwsze ważne jest, żeby gospodarki na rynkach, na których oferują swoje produkty, realizowały relatywnie wysokie, a równocześnie atrakcyjne dla nabywcy ceny, przy rosnącym dochodzie (konkurencyjność cenowa). Po drugie jest koniecznym, aby gospodarka narodowa była w stanie konkurować techniką i technologią z innymi gospodarkami (konkurencyjność technologiczna). Zacołanie technologiczne może spowodować, że dana gospodarka straci możliwości osiągnięcia dochodu na przynajmniej dotychczasowym poziomie. W końcu po trzecie jest istotnym, aby przedsiębiorstwa wielonarodowe postrzegały dany kraj jako korzystne i atrakcyjne miejsce lokalizacji, gdyż wtedy prowadzi drogą do pozyskania nowych, dodatkowych miejsc pracy i zapewnienia stabilności dochodu w długim okresie czasu (konkurencyjność miejsca alokacji – *Standortwettbewerbsfähigkeit*).

Na kształt trzech powyższych elementów, jak postulują zwolennicy trzeciej koncepcji konkurencyjności gospodarki narodowej, ma wpływ system gospodarczy, gdyż to on jest nadrzędną determinantą efektywności gospodarowania. System gospodarczy w wąskim znaczeniu „jest pewną, umownie wyodrębnioną częścią krajowej gospodarki. Nie obejmuje ona zasobów gospodarczych ani też działalności gospodarczej i jej wyników. Jest on natomiast (...) zestawem zlokalizowanym w danym kraju, względnie trwałych, niematerialnych wyznaczników owej działalności i jej wyników, wskutek tego – sprawności gospodarki” (Balcerowicz, 1993, s. 15). Tę definicję systemu gospodarczego można odnieść do, wywodzącego się z literatury niemieckiej, pojęcia porządku gospodarczego.

W związku z powyższym należy podkreślić niebagatelne znaczenie analizy systemowej dla charakterystyki konkurencyjności gospodarki narodowej. Przedmiotem analizy systemowej jest „opis relewantnej struktury systemu gospodarczego, kształtowania się części składowych systemu, wykrycie zależności pomiędzy systemem, a jego częściami składowymi oraz wpływu systemu na przebieg procesów gospodarczych i procesów gospodarczych na system” (Czech-Rogosz, Swadźba, 2005, s. 27). Jedną z płaszczyzn analizy systemowej pozwala na opis i porównanie efektywności systemów gospodarczych, a tym samym nie tylko może, ale wręcz powinna być uzupełnieniem charakterystyki konkurencyjności gospodarki (Czech-Rogosz, Swadźba, 2005, s. 28-30).

Morfologiczna analiza systemów gospodarczych, silnie zakorzeniona w dorobku przedstawiciela myśli ordoliberalnej – Waltera Euckena, pozwala zdefiniować poszczególne, istotne elementy systemu, takie jak: porządek planowania, własności, rynkowy, konkurencji, socjalny, pieniężny itd., które implikują ramowe warunki gospodarowania. Z kolei przejście

od opisu i komparacji conceptualnych systemów gospodarczych do charakterystyki i porównania realnych systemów gospodarczych oznacza koncentrację badań na następujących elementach: stopień ingerencji państwa w gospodarkę, odmienne instytucjonalne rozwiązania dotyczące stopnia redystrybucji dochodów, poziomu zabezpieczenia socjalnego, kształtu systemu podatkowego, porządku rynku pracy i porządku konkurencji. Zbieżność analizy systemowej z badaniem konkurencyjności gospodarki narodowej wyraża się choćby w konstrukcji mierników (rankingów) konkurencyjności, które uwzględniają wiele mierzalnych elementów decydujących o postaci systemu gospodarczego.

W związku z tym, że nie jest możliwa charakterystyka konkurencyjności gospodarki w długim okresie badawczym (50 lat) przy użyciu obecnie stosowanych mierników, jak choćby rankingów konkurencyjności. Pozostaje jedynie zbadanie, w jakim stopniu gospodarka realizowała zasady konkurencyjności. Dziesięć takich zasad formułuje Międzynarodowy Instytut Zarządzania w Lozannie (IMD World Competitiveness Yearbook, 2006). Kraj, aby być konkurencyjnym, powinien:

- tworzyć stabilne i przewidywalne warunki prawne,
- dążyć do wypracowania elastycznej i odpornej na działania zewnętrzne struktury gospodarczej,
- promować tworzenie krajowych oszczędności i wspierać krajowe inwestycje,
- rozwijać aktywność na rynkach międzynarodowych i tworzyć warunki dla bezpośrednich inwestycji zagranicznych,
- dążyć do usprawnienia i zwiększenia przejrzystości działania w administracji,
- utrzymywać właściwe relacje między poziomem wynagrodzeń, produktywnością i podatkami,
- dążyć do redukcji różnic płacowych i wzmocnienia klasy średniej,
- inwestować w edukację i kształcenie ustawiczne,
- inwestować w infrastrukturę,
- równoważyć lokalne i globalne aspekty procesów gospodarczych.

Cele gospodarcze są lepiej realizowane w warunkach konkurencji, a zdolność do konkurencyjności to właśnie konkurencyjność. Stąd w długim okresie konkurencyjna jest ta gospodarka, która w lepszym stopniu zapewnia trwałe podnoszenie poziomu dobrobytu. W związku z tym należy równolegle odwołać się do miar realizacji ogólnych celów gospodarczych (stabilizacja cen, zrównoważony wzrost gospodarczy, pełne zatrudnienie, równowaga handlu zagranicznego, zrównoważony budżet).

Realne systemy gospodarki rynkowej, od neoliberalnej gospodarki amerykańskiej aż po szwedzkie państwo dobrobytu, w tym społeczna gospodarka rynkowa – koncepcja systemu gospodarczego Republiki Federalnej Niemiec, charakteryzują się odmienną konkurencyjnością. Rozważania na temat konkurencyjności społecznej gospodarki rynkowej mogą na pierwszy rzut oka wydawać się potwierdzeniem wydawałoby się oczywistego stwierdzenia, że państwo socjalne nie może być konkurencyjne. To błędne rozumowanie wynika z faktu równie opacznej interpretacji pojęcia społecznej gospodarki rynkowej.

Spółeczna gospodarka rynkowa – liberalna koncepcja porządku gospodarczego

Pojęcie społecznej gospodarki rynkowej (SGR) funkcjonuje w literaturze ekonomicznej i polityce gospodarczej w kontekście charakterystyki systemu gospodarczego RFN, konstytucyjnej definicji polskiego systemu gospodarczego, a ostatnio także w ramach konstytucji europejskiej. Niniejszy tekst koncentruje się na interpretacji pojęcia tylko w odniesieniu do porządku gospodarczego Niemiec.

Kształtując powojenny system gospodarczy Republika Federalna Niemiec poszła wła-

sną, specyficzną drogą, określaną, ale niezdefiniowaną konstytucyjnie jako społeczna gospodarka rynkowa¹. Jednak w ciągu 50 lat realizacji tej koncepcji doszło do jej dualizacji. Z jednej strony nazwą SGR niezmiennie określany jest porządek gospodarczy RFN realizowany od 1948 roku, z drugiej zaś ordoliberalna koncepcja systemu gospodarczego zakorzeniona w dorobku Waltera Euckena, Franza Böhma, Alfreda Müller-Armacka, Wilhelma Röpke i Aleksandra Rüstowa (Czech-Rogosz, 2005, s. 17-41). Pierwszy z kontekstów posługiwania się pojęciem SGR doprowadził do wykreowania błędnego przeświadczenia, że społeczna gospodarka rynkowa jest koncepcją „państwa socjalnego” czy „państwa dobrobytu”. Uzasadnieniem tego jest fakt, że w ciągu ostatnich 50 lat system gospodarczy RFN przeszedł ewolucję od postaci liberalnej, opartej na pierwotnej koncepcji SGR wypracowanej przez ordoliberalów, po rozbudowane państwo socjalne.

W związku z powyższym koniecznym jest zdefiniowanie pojęcia społecznej gospodarki rynkowej sensu stricto – koncepcji porządku gospodarczego wypracowanej przez ordoliberalów.

Istotą społecznej gospodarki rynkowej jest połączenie zasady wolności gospodarczej z wyrównaniem socjalnym. Jest ona porządkiem gospodarczym, który urzeczywistnia i gwarantuje wolności polityczne, gospodarcze i społeczne w dwóch sferach:

- sferze gospodarczej,
- sferze socjalnej.

W ramach pierwszej sfery efektywność gospodarcza wynika z realizacji wolności ekonomicznych (wolność konsumpcji i wolność zarobkowania, wolność wyboru zawodu i miejsca pracy, wolność produkcji, wolna konkurencja). Te z kolei gwarantują optymalne rozwiązanie problemu alokacji zasobów oraz możliwość tworzenia miejsc pracy i kreowania dochodów. W drugiej sferze postęp socjalny jest realizowany w oparciu o efektywność gospodarowania w warunkach wolności ekonomicznych. W tym sensie obie sfery są komplementarne. Według ordoliberalów „kojarzenie swobody działania na rynku z wyrównaniem socjalnym” (Müller-Armack, 1966, s. 244) oznacza „wolną inicjatywę skojarzoną z postępem socjalnym zagwarantowanym przez efekty rynkowe” (Müller-Armack, 1966, s. 245) [podkreślenie J.Cz.-R.], a nie budowę jakiejś bliżej nieokreślonej „trzeciej drogi”². Ich zdaniem „socjalny charakter społecznej gospodarki rynkowej uzasadniony jest już choćby tym, że jest ona w stanie dostarczać większą i bardziej zróżnicowaną ilość dóbr po cenach, które konsument współakceptuje, zgłaszając popyt i które poprzez tendencje spadkową podnoszą realne płace, umożliwiając przez to większe i szersze zaspokojenie potrzeb ludzkich” (Müller-Armack, 1981, s. 100).

Państwo w żadnym wypadku nie jest „nocnym stróżem”, ale równocześnie jego oddziaływanie ma charakter systemowy, a nie przypadkowy lub koniunkturalny. Rola państwa sprowadza się do konstytuowania wolnorynkowego porządku konkurencji i gwarantowania (m. in. przez ustawodawstwo antymonopolowe i powstrzymanie się od aktywnego oddziaływania na przebieg procesów gospodarczych) jego sprawnego funkcjonowania. Oznacza to przyznanie prymatu polityce kształtowania ładu gospodarczego (*Ordnungspolitik*) nad polityką aktywnego oddziaływania na gospodarkę (*Prozesspolitik*). Tradycyjne funkcje ekonomiczne państwa winny być zdaniem ordoliberalów realizowane w zgodzie z wewnętrzną logiką mechanizmu rynkowego. W ujęciu ordoliberalów państwo spełnia funkcję alokacyjną poprzez politykę kształtowania i wspierania konkurencji, co w szczególności oznacza:

- wykorzystanie takich instrumentów jak demonopolizacja, zakaz tworzenia karteli, kontrola

¹ Często w literaturze błędnie podaje się jakoby konstytucja RFN zawierała zapis o społecznej gospodarce rynkowej. Tymczasem SGR nie jest konstytucyjnie utrwalonym systemem gospodarczym Niemiec, co znalazło swój wyraz w wykładni Trybunału Konstytucyjnego w 1954 roku. Benda, (1993), s. 144-149.

² Inne błędne rozumienie SGR sprowadza się do traktowania jej jako „trzeciej drogi” pomiędzy kapitalistyczną gospodarką rynkową a gospodarką socjalistyczną.

fuzji, kontrola nadużywania pozycji dominującej, deregulacja i prywatyzacja zadań publicznych,

- kompresję własności publicznej i udziałów państwa w przedsiębiorstwach do możliwie jak najniższego poziomu.

Ordoliberalowie zgadzają się, że w ramach realizacji funkcji stabilizacyjnej państwo powinno prowadzić politykę fiskalną, pieniężną i strukturalną, ale równocześnie musi zrezygnować z antycyklicznej polityki koniunkturalnej. Stanowisko to wynika z faktu, że traktują oni kryzysy jako warunek funkcjonowania samooczyszczających się rynków i zapewnienia długookresowego wzrostu gospodarczego. Równocześnie postulują przesunięcie odpowiedzialności za zatrudnienie na partnerów taryfowych i uwzględnienie w polityce płacowej celu w postaci zwiększania produktywności. Wreszcie mówiąc o funkcji redystrybucyjnej realizowanej przez politykę dochodową i zabezpieczenie socjalne, ordoliberalowie wychodzą z założenia, że najlepszą polityką społeczną jest konsekwentna i skuteczna polityka wzrostu gospodarczego w warunkach gospodarki wolnorynkowej. Za konieczne uważają przejście od realizacji zasady solidarności do zasady subsydiarności.

Należy raz jeszcze podkreślić, że społeczna gospodarka rynkowa jest liberalną koncepcją systemu gospodarczego opartą na wolności konkurencji, która ma gwarantować efektywność ekonomiczną. O jej kształcie decyduje państwo prowadząc politykę kształtowania ładu gospodarczego (*Ordnungspolitik*), a powstrzymując się od koniunkturalnego oddziaływania na gospodarkę (*Prozesspolitik*).

Konkurencyjność społecznej gospodarki rynkowej

Uwzględniając stopień urzeczywistnienia ordoliberalnej koncepcji społecznej gospodarki rynkowej, zakres realizacji funkcji państwa socjalnego oraz relacje pomiędzy polityką kształtowania ładu gospodarczego a polityką aktywnego oddziaływania na gospodarkę można wyróżnić 4 etapy realizacji SGR w RFN (Czech-Rogosz, 2005, s. 52-112).

Etap pierwszy obejmujący lata 1948-1966 można określić jako „fazę ordoliberalizmu”, gdyż w tym okresie system gospodarczy Niemiec był najbliższy pierwotnej koncepcji społecznej gospodarki rynkowej. Etap drugi to lata 1967-1980, kiedy to w polityce gospodarczej punkt ciężkości został przesunięty z *Ordnungspolitik* na *Prozesspolitik*, stąd można go określić jako „fazę interwencjonizmu państwowego i rozbudowy SGR do państwa socjalnego”. Etap trzeci – lata 1981-1989 – to okres, w którym koalicja CDU/CSU podjęła próbę powrotu do realizacji pierwotnej koncepcji SGR, a zatem jest to „faza rewitalizacji ordoliberalizmu i przeniesienia punktu ciężkości na politykę kształtowania ładu gospodarczego”. Etap czwarty obejmuje okres pojednzeniowy, lata 1990-2005, w którym wysiłki polityków gospodarczych zostały podporządkowane konwergencji gospodarki byłej NRD z gospodarką RFN. Jest to „faza integracji gospodarczej wschodnich i zachodnich landów”.

W każdym z powyższych wyróżnionych okresów system gospodarczy Niemiec był w innym stopniu podporządkowany koncepcji ordoliberalów. W zasadzie od 1967 stopniowo ewoluował on od społecznej gospodarki rynkowej sensu stricte do państwa socjalnego, czy nawet przesocjalizowanego. Towarzyszyło temu stopniowe pogorszenie konkurencyjności gospodarki rozumianej szeroko jako zdolności gospodarki do zapewnienia, w warunkach międzynarodowej konkurencji /rywalizacji/, czynnikom produkcji stałego i relatywnie wysokiego poziomu dochodów i zatrudnienia (Fagerberg, 1988, s. 355).

Gospodarka RFN charakteryzowała się wysoką konkurencyjnością i sprawnością w pierwszym z okresów, na co niebagatelny wpływ miała postać systemu gospodarczego kształtowanego w zgodzie z ordoliberalną koncepcją SGR. Nadając kształt systemowi gospodarczemu po II wojnie światowej ustawodawca zadbał o stworzenie stabilnych, przewidywalnych i liberalnych warunków prawnych. Konstytucyjnie zagwarantowano podstawowe wol-

ności gospodarcze, reformą walutową z 1948 roku zapoczątkowano budowę ładu pieniężnego adekwatnego dla reguł gospodarki rynkowej, powołano niezależny bank centralny, uchwalono prawo ochrony konkurencji, a regulacje rynku pracy i systemu socjalnego podporządkowano stymulowaniu indywidualnej odpowiedzialności. Wysokość świadczeń socjalnych nie przekraczała możliwości finansowych gospodarki (świadczenia socjalne stanowiły 17,1 % PKB w 1950 r., 21,1% w 1960 r., 23,3% w 1966 r.; Sozialbudget 2005, s. 4). Państwo powstrzymywało się od aktywnego ingerowania w przebieg procesów gospodarczych, a jedynie kształtowało ramowe warunki gospodarowania tak, aby sprzyjały one efektywnej alokacji zasobów. Już na początku lat 50. XX wieku polityka ta przyniosła efekty w postaci wysokiego wzrostu gospodarczego i praktycznie zlikwidowaniu bezrobocia. Sukcesy gospodarcze Niemiec były na tyle spektakularne, że określono je jako „cud gospodarczy”. Średnia stopa wzrostu gospodarczego wynosiła 8,2% w latach 1951-1960 i 4,4% w latach 1961-69 (Bruttoinlandsprodukt 2005 für Deutschland, s. 7), a liczba osób bezrobotnych zmniejszyła się z 1,58 mln osób w 1951 r. do 161 tys. w 1966 r. Wzrost produkcji odbywał się dzięki relatywnie wysokim wydatkom inwestycyjnym (stopa inwestycji wynosiła 19% w 1950 r. i 25% w 1966 r.) finansowanym głównie z wewnętrznych oszczędności (zagregowane oszczędności w 1960 r. wynosiły 22,9%). Równocześnie rosła produktywność pracy mierzona wielkością PKB przypadającą na 1 zatrudnionego (z 5.647 DM w 1950 r. do 12.387 DM w 1966 r.; Jahresgutachten 1968/1969, s. 118, 125)³. Na szybki wzrost PKB oddziaływała też wysoka dynamika eksportu. W latach 1950-1960 średnie roczne tempo jego wzrostu wynosiło 19,1%, a w następnej dekadzie 10,1% i było wyższe od dynamiki importu (Deutschland in Zahlen, 2006, s. 39). Sukces gospodarczy Niemiec był wynikiem liberalnej polityki gospodarczej prowadzonej przez Ludwiga Erharda, choć również duży wpływ miały na niego czynniki zewnętrzne (pomoc w ramach planu Marshalla, boom koreański). Państwo promowało długoterminowe oszczędzanie (odsetki od określonych lokat były zwolnione z podatku) i prywatne inwestycje. Rozwiązania przyjęte w ramach systemu podatkowego sprzyjały samofinansowaniu rozwoju przedsiębiorstw. Z kolei konsekwencja w prowadzeniu polityki budżetowej nie obciążała nadmiernie gospodarki. Dług publiczny, który w 1950 r. wynosił jeszcze 21% PKB już w 1960 r. został zredukowany do 17,5%, a w 1965 r. wynosił on 18,2 % PKB. Równocześnie odsetki od niego stanowiły niecałe 2% wydatków państwa ogółem (Jahresgutachten 1968/1969, s. 131). W latach 50. i 60. XX wieku gospodarka Niemiec była jeszcze relatywnie słabo powiązana z gospodarką światową. W 1950 r. udział eksportu w PKB wynosił zaledwie 13,7%, a importu 12,7% (Statistisches Taschenbuch, 2006, tab.1.6.).

Nigdy potem Niemcy nie odzyskały już tej dynamiki rozwojowej, jaka charakteryzowała je w latach 50. i 60. XX wieku. W latach 1971-1980 średnia stopa wzrostu gospodarczego wynosiła 2,8%, w latach 1981-1991 – 2,6%, a w latach 1992-2001 zaledwie 1,7% (Bruttoinlandsprodukt 2005 für Deutschland, s. 7). Już pod koniec lat 60. zmieniły się priorytety polityki społeczno-gospodarczej, co oznaczało prowadzenie polityki w duchu keynesowskiego sterowania globalnym popytem. Przeniesienie punktu ciężkości z polityki kształtowania ładu gospodarczego na politykę koniunkturalnego oddziaływania na gospodarkę skutkowało ekspansją wydatków publicznych (mierzone jako % PKB wzrosły z 35,6% w 1967 r. do 48,8% w 1981 r.), zwiększeniem długu publicznego (z 18,6% PKB w 1970 r. do 35,4% w 1981 r.), podwyższeniem podatków (podatki i składki jako % PKB wynosiły 34,6% w 1967 r. i 40,1% w 1981 r.). Równocześnie gospodarka została obciążona kosztem wysokich świadczeń socjalnych. Ich udział w PKB zwiększył się z 24,9% w 1967 r. do 31,2% w 1981 r. Systematycznie rosło też bezrobocie. Stopa bezrobocia wynosiła w 1981 r. 5,5%. Pogorszenie sytuacji gospodarczej i konkurencyjności gospodarki było wynikiem zasadniczych zmian w systemie społeczno-gospodarczym, w tym poszerzenia zakresu i wysokości świadczeń socjal-

³ Wszystkie dane dla lat 1950-1960 nie obejmują Kraju Saary i Berlina Zachodniego.

nych oraz ograniczenia swobody przedsiębiorstw na rzecz państwa. Ludwig Erhard ocenił ten okres słowami: „(...) Epoka społecznej gospodarki rynkowej dawno się skończyła: to, co po społecznej gospodarce rynkowej zostało, jest dalekie od wolności i odpowiedzialności” (Reichel, 1998, s. 89).

Duży zakres ingerencji państwa w gospodarkę w latach 70., I i II kryzys naftowy oraz pogłębienie się zmian strukturalnych było przyczyną złego stanu gospodarki u progu następnej dekady oraz dużo niższej konkurencyjności. Kolejny rząd podjął próbę korekty zniekształconych stosunków pomiędzy państwem a rynkiem, wzmocnienia samosterującego się mechanizmu rynkowego i konsolidacji finansów publicznych oraz ograniczenia obciążeń fiskalnych i socjalnych gospodarki. Jednak nie wykazał dostatecznej konsekwencji w redukcji państwa socjalnego i przywracaniu liberalnych instrumentów kreujących indywidualną odpowiedzialność podmiotów rynkowych. Dług publiczny utrzymywał się w latach 80. na poziomie powyżej 40% PKB, a podatki i składki na ubezpieczenia społeczne oscylowały wokół 40% PKB. Jednie wydatki państwa ograniczono do 44,5 % PKB w 1990 r. i świadczenia socjalne do 27,8% PKB w tym samym roku. Silnie już wówczas powiązane z gospodarką światową Niemcy stały się eksporterem kapitału netto. Nadwyżka niemieckich inwestycji bezpośrednich nad zagranicznymi inwestycjami w Niemczech wynosiła 10 081,7 mln DM w 1985 r., a w 1990 r. aż 26 198,0 mln DM (Wirtschaft in Zahlen 1996, s. 105). Wraz z odpływem kapitału zmniejszała się zdolność gospodarki do kreowania nowych miejsc pracy i rosła stopa bezrobocia (w połowie lat 80. wynosiła ona 9%, a w 1990 r. 7,2%). Można zatem stwierdzić, że udało się zaledwie zahamować proces poszerzania udziału państwa w gospodarce i pogarszania sytuacji makroekonomicznej oraz konkurencyjności gospodarki, natomiast bezskuteczne pozostały wysiłki trwałego przywrócenia systemowi gospodarczemu jego wcześniejszej, liberalnej postaci.

W latach 90. XX wieku polityka gospodarcza została zdominowana przez proces zjednoczenia Niemiec i rozwiązywanie tak bieżących problemów gospodarczych, jak i tych wynikających z konieczności unifikacji gospodarek wschodnich i zachodnich landów. Na mocy Umowy Państwowej z 18 maja 1990 r. porządek gospodarczy RFN został automatycznie rozszerzony na obszar NRD. Równocześnie zapisano w umowie, że „społeczna gospodarka rynkowa jest wspólnym porządkiem gospodarczym stron”, a jej elementami są „prywatna własność, konkurencja wydajności, wolne kształtowanie się cen oraz swobodny przepływ pracy, kapitału, dóbr i usług”. Tym samym niejako usankcjonowane zostało używanie pojęcia społecznej gospodarki rynkowej dla określenia systemu gospodarczego RFN.

Gospodarka Niemiec ostatnich lat znajdowała się w polu oddziaływania trzech istotnych procesów, którymi były: konwergencja systemowa wschodnich i zachodnich landów, poszerzanie i pogłębianie integracji europejskiej oraz zaostrzona rywalizacja na zglobalizowanych rynkach światowych. Polityka gospodarcza w poźniejoczeniowych Niemczech była zdominowana przez wysiłki ukierunkowane na oddziaływanie na pierwszy z nich. Równocześnie przeoczono fakt, że kształt systemu gospodarczego silnie determinuje międzynarodową konkurencyjność gospodarki narodowej.

Obecną międzynarodową konkurencyjność gospodarki RFN można postrzegać dwojako, w zależności od przyjętej koncepcji samej konkurencyjności, wąsko – jako zdolność kraju do sprzedaży produktów na międzynarodowych rynkach („ability to sell”) oraz szeroko – jako zdolność przyciągania mobilnych czynników produkcji, które postrzegają gospodarkę jako atrakcyjne miejsce alokacji zasobów („ability to attract”). Przyjęcie za podstawę analizy pierwszego rozumienia konkurencyjności wymaga koncentracji na charakterystyce i ocenie takich miar jak udział handlu zagranicznego w PKB, udział w światowym handlu czy terms of trade. Natomiast jeśli potraktuje się konkurencyjność szeroko, to można ją opisać przy pomocy rankingu przygotowanego przez Międzynarodowy Instytut Zarządzania w Lozannie (IMD).

W XXI wieku Niemcy umocniły swoją pozycję na rynku światowym. Już w 2004 r. zajmowały pierwsze miejsce pod względem wielkości eksportu (10,4 % udział w światowym eksporcie), wyprzedzając Stany Zjednoczone i Chiny oraz drugie miejsce na liście największych importerów z 8% udziałem w światowym wywozie towarów (Statistisches Jahrbuch 2006, s. 343). Pozwoliła na to wysoka dynamika wywozu i przywozu towarów oraz ich znaczny udział w tworzonej PKB (tabela 1). W warunkach słabego popytu wewnętrznego to właśnie eksport najsilniej oddziaływał na tempo wzrostu PKB. Gospodarka Niemiec charakteryzowała się wysokim stopniem konkurencyjności cenowej, a także pozacenowej i była zdolna z powodzeniem plasować swoje produkty na rynkach światowych.

Tabela 1. Wybrane wskaźniki handlu zagranicznego RFN w latach 2000-2005

Wyszczególnienie	Lata					
	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Stopa wzrostu eksportu, rok/rok, w %	17,1	6,8	2,0	2,0	10,1	7,5
Stopa wzrostu importu, rok/rok, w %	21,0	0,8	-4,5	3,1	7,7	8,7
Nadwyżka w bilansie handlowym, w mld EUR	59,1	95,5	132,8	129,9	156,1	160,5
Udział eksportu w PKB	33,4	34,8	35,7	35,7	38,2	40,7
Udział importu w PKB	33,0	32,8	31,2	31,7	33,2	35,5
Cenowe <i>terms of trade</i> , 2000=100	100	99,88	101,98	103,02	102,77	101,20

Źródło: Deutschland in Zahlen 2006, s. 39; Statistisches Taschenbuch 2006, tab. 1.2. i 1.6.; Statistische Jahrbuch 2006, s. 650.

Jeśli przyjrzeć się międzynarodowej konkurencyjności Niemiec szerzej, uwzględniając czynniki konkurencyjności rozumianej jako „ability to attract”, to wyraźnie widać, że kraj ten nie należy już do światowej czołówki. Ranking konkurencyjności publikowany co roku przez Międzynarodowy Instytut Zarządzania w Lozannie uwzględnia w ocenie konkurencyjności poszczególnych państw ponad 300 różnych miar ilościowych i opisowych pogrupowanych w 4 kategoriach: wyniki gospodarki, efektywność polityki rządu, efektywność biznesu oraz infrastruktura. W rankingu tym RFN zajmowała w 2000 r. 8 miejsce, w 2006 r. już tylko 26⁴. Tak niskie miejsce w rankingu można pośrednio wytłumaczyć kwestiami metodologicznymi, a bezpośrednio istotą samej konkurencyjności. Wskaźniki, których sumaryczny wynik daje miejsce w rankingu charakteryzują nie tylko zdolność gospodarki do sprzedaży produktów na rynkach światowych, ale także sprawność i efektywność gospodarki oraz elementy konstytuujące system gospodarczy. Ponieważ w tak krótkim tekście nie sposób omówić nawet części z nich, to przywołane zostaną najistotniejsze miary, w tym charakterystyki efektywności gospodarki (tabela 2).

⁴ W 2006 roku najbardziej konkurencyjnymi krajami świata były: Stany Zjednoczone, Hongkong, Singapur, Islandia, Dania, Austria, Kanada, Szwajcaria, Luksemburg i Finlandia.

Ewolucja społecznej gospodarki rynkowej, systemu gospodarczego RFN, od jej liberalnej postaci do państwa socjalnego skutkowałą obniżeniem konkurencyjności gospodarki i jej możliwości do zapewnienia czynnikom produkcji zatrudnienia i dochodów. W ciągu ostatnich 5 lat stopa wzrostu gospodarczego zaledwie dwukrotnie przekroczyła 1%, a i to dzięki wysokiej dynamice eksportu. O coraz gorszej kondycji niemieckiej gospodarki świadczy też malejący PNB per capita mierzony według parytetu siły nabywczej. W 2005 r. wynosił on zaledwie 27.950 EUR, co dało Niemcom dopiero 19 miejsce na liście rankingowej w tej kategorii⁵. Wyhamowanie tempa wzrostu było związane z utrzymującym się bardzo wysokim bezrobociem, które w 2005 r. przekroczyło poziom 5 mln osób, a odsetek siły roboczej pozostającej bez zatrudnienia wyniósł aż 13%. Przejawem złej sytuacji gospodarczej był też trwały kryzys finansów publicznych wyrażający się wysokim deficytem budżetowym (ponad 3% PKB) oraz długiem publicznym (powyżej 60% PKB). Gospodarka niezmiennie musiała ponosić koszty wysokich świadczeń socjalnych, finansowanych z równie wysokich podatków. Mimo zainicjowanej na początku wieku i przeprowadzonej w trzech etapach reformy podatkowej, obciążenia fiskalne pozostają w Niemczech na jednym z najwyższych poziomów w Unii Europejskiej. W 2005 r. najniższa stawka podatku dochodowego od osób fizycznych wynosiła 15%, a stawka najwyższa – 42%, natomiast podatek od osób prawnych 25%. Sytuacja ta skutkowałą dalszym obniżeniem atrakcyjności Niemiec dla zagranicznych inwestorów.

W porównaniu do wysokiej konkurencyjności na światowym rynku dóbr zdecydowanie gorzej RFN konkurowałą o czynniki produkcji, zwłaszcza o kapitał. Od 1990 r. zaledwie trzykrotnie (w 2000, 2002 i 2003 roku) udało się przyciągnąć do Niemiec większą ilość kapitału, niż rodzime firmy zainwestowałą zagranicą. W 2004 r. eksport kapitału netto wyniósł 16.996 mln USD i 12.971 mln USD w 2005 r. Wartość skumulowanych niemieckich inwestycji zagranicą stanowiła w 2005 r. 34,6% PKB, natomiast wartość inwestycji zagranicznych w RFN zaledwie 18% PKB (World Investment Report, 2006, s. 299 i 307). Dane te potwierdzają opinie inwestorów i ekonomistów, że Niemcy nie są obecnie atrakcyjnym miejscem dla zagranicznego kapitału, między innymi ze względu na duże płacowe i pozapłacowe koszty pracy oraz wspomniane, wysokie podatki.

Podsumowanie

Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki narodowej, rozumiana jako zdolność do sprostania rywalizacji na rynkach światowych w warunkach globalizacji, może być utożsamiana z wysoką efektywnością procesu gospodarowania, czyli możliwością do zapewnienia społeczeństwu stałego i wysokiego poziomu dochodów w warunkach stabilizacji makroekonomicznej. Badania empiryczne (rankingi konkurencyjności) oraz wyniki poszczególnych gospodarek, pokazują, że najlepiej cele te są urzeczywistniane w warunkach liberalnego systemu gospodarczego. W związku z tym można sformułować kilka zasadniczych wniosków płynących z badań:

1. Gospodarka RFN była najbardziej konkurencyjna w latach 1948-1967, kiedy porządek gospodarczy, społeczna gospodarka rynkowa, był realizowany w duchu koncepcji ordoliberalnej.
2. Stopniowej ewolucji społecznej gospodarki rynkowej do państwa socjalnego towarzyszyło pogorszenie konkurencyjności i efektywności gospodarki.
3. Współczesny porządek gospodarczy RFN, określaný jako społeczna gospodarka rynkowa, choć nie w rozumieniu ordoliberalnej koncepcji systemu, charakteryzuje się wysoką konkurencyjnością rozumianą jako „ability to sell”, której nie towarzyszy zdolność do absorpcji

⁵ W 1998 roku PKB per capita RFN wynosił 116% średniego poziomu unijnego (25 państw), a następnie systematycznie malał – do 107,7% w 2005 roku.

kapitału zagranicznego oraz możliwość realizacji celów tzw. „magicznego czworoboku”.

4. W związku z powyższym należy dla RFN zarekomendować działania, które będą zmierzały do przywrócenia systemowi gospodarczemu jego dawnej ordoliberalnej postaci.

Tabela 2. Wybrane wskaźniki makroekonomiczne RFN w latach 2000-2005

Wyszczególnienie	Lata					
	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Stopa wzrostu realnego PKB, rok/rok, w %	+3,2	+1,2	+0,0	- 0,2	+1,2	+0,9
Stopa bezrobocia	10,7	10,3	10,8	11,6	11,7	13,0
Dług publiczny w % PKB	60,4	59,6	61,2	64,8	66,4	67,6
Deficyt budżetowy w % PKB	...	2,8	3,7	3,8	3,9	3,5
Podatki i składki jako % PKB	43,8	42,0	41,5	41,6	40,3	...
Globalne oszczędności jako % rozporządzalnego dochodu	7,0	6,1	6,0	6,1	8,3	8,6
Świadczenia socjalne jako % PKB	31,3	31,3	31,9	32,2	31,4	31,0
Koszty pracy, średnia dla krajów uprzemysłowionych = 100	127	126	128	136	138	...

Źródło: Statistisches Taschenbuch 2006, tab. 1.5., 1.20., 1.27., 2.10., 9.17; Statistische Jahrbuch 2006, s. 650; Schröder Ch., (2005), Industrielle Arbeitskosten im internationalen Vergleich, IW-Trends – Vierteljahresschrift zur empirischen Wirtschaftsforschung, nr 3, s. 11.

BIBLIOGRAFIA:

1. Balcerowicz L., (1993), Systemy gospodarcze. Elementy analizy porównawczej, SGH, Warszawa.
2. Benda E., (1993), Grundgesetz und Wirtschaftsordnung, w: Handbuch Marktwirtschaft, Hrsg. von R. Vaubel, H.D. Barbier. Verlag Günter Neske, Stuttgart.
3. Bruttoinlandsprodukt 2005 für Deutschland. Informationsmaterialien zur Pressekonferenz am 12. Januar 2006 in Frankfurt/Main, (2006), Statistisches Bundesamt, Wiesbaden.
4. Czech-Rogosz J., (2005), Ewolucja społecznej gospodarki rynkowej w RFN, AE, Katowice.
5. Czech-Rogosz J., Swadźba S., (2005), Wprowadzenie do problematyki systemów gospodarczych, w: Teoretyczne aspekty oceny krajowych systemów gospodarczych, red. S. Swadźba, AE, Katowice.
6. Deutschland in Zahlen 2006, (2006), Institut der deutschen Wirtschaft, Köln.
7. Fagerberg J., (1988), International Competitiveness, The Economic Journal, nr 98.

8. IMD World Competitiveness Yearbook, 2006, www.imd.ch
9. Jahresgutachten 1968/1969. Alternativen Aussenwirtschaftlichen Anpassung, Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung. Verlag W. Kohlhammer, Stuttgart und Mainz 1968.
10. Jahresgutachten 2004/2005. Erfolge im Ausland – Herausforderungen im Inland, Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung. Verlag W. Kohlhammer, Stuttgart und Mainz 2004.
11. Michel J., (1993), Standort Deutschland. Bibliographie zur internationalen Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Wirtschaft, Kiel.
12. Müller-Armack A., (1966), Soziale Marktwirtschaft, w: Wirtschaftsordnung und Wirtschaftspolitik. Studien und Konzepte zur Sozialen Marktwirtschaft und zur Europäischen Integration, Verlag Rombach, Freiburg im Breisgau.
13. Müller-Armack A., (1981), Vorschläge zur Verwirklichung der Sozialen Marktwirtschaft, w: Genealogie der Sozialen Marktwirtschaft. Frühschriften und weiterführende Konzepte, Hrsg. von E. Dürr, H. Hoffmann, E. Tuchtfield, Ch. Watrin, Verlag Paul Haupt, Bern, Stuttgart.
14. Reichel R., (1998), Soziale Marktwirtschaft, Sozialstaat und liberale Wirtschaftsordnung, Aufklärung und Kritik, Sonderheft nr 2.
15. Der Standort Deutschland im internationalen Vergleich. Zur Lage der Wettbewerbsfähigkeit, (2002), Heft 39, RWI Essen.
16. Sozialbudget 2005. Tabellenauszug, (2006), Bundesministerium für Arbeit und Soziales, Bonn.
17. Statistisches Jahrbuch 2006, (2006), Statistisches Bundesamt, Wiesbaden.
18. Statistisches Taschenbuch 2006, (2006), Bundesministerium für Gesundheit und Soziale Sicherung, Bonn.
19. Weise Ch., (1995), EU-Politik zur Steigerung regionaler Wettbewerbsfähigkeit, DIW-Vierteljahresheft, nr 2.
20. Wirtschaft in Zahlen 1996, (1998), Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie, Bonn.
21. World Investment Report 2006, (2006), United Nations, New York and Geneva.