

lata. I nie był to czas zmarnowany. Materiały uzupełnił o źródła drukowane, prasę i opracowania fachowe. Liczne przypisy i odsyłacze wskazują czytelnikowi bardziej zainteresowanemu poruszaną tematyką drogę doń.

Z uwagi na aktualność tematu – najgłębszą od lat zapaść we wzajemnych stosunkach polsko-niemieckich, raz po raz i coraz głośniej podnoszone w Niemczech hasła o zadośćuczynienie wyrządzonych Niemcom krzywd, nerwowe reakcje polskich elit politycznych i polskiego społeczeństwa – wiele zagadnień, będących przedmiotem rozważań autora, znajduje odbicie w publicystyce poruszającej różne ich aspekty: historyczne, politologiczne, ideologiczne i gospodarcze. Niestety z reguły w znacznym rozproszeniu. Tak w Niemczech, jak i w Polsce do rzadkości należą opracowania, które by metodycznie i syntetycznie, z pewną dawką naukowego krytycyzmu, ujmowały całościowo badaną problematykę. Książka Karola Fiedora, z jednej strony w pełni wartościowa rozprawa naukowa, z drugiej kompendium „informacji” o Polsce i Polakach, gromadzonych i rozpowszechnianych przez specjalistów od narodowosocjalistycznej propagandy i – nie ma co kryć – z lubością przyjmowanych przez ogół (poza nielicznymi wyjątkami) społeczeństwa niemieckiego, wypełnia tę lukę.

Janusz Solak

DETLEF GÜRTLER: *Vorbild Deutschland. Warum die Amerikanisierung unserer Wirtschaft ein Ende haben muß*, Eichborn AG, Frankfurt am Main 2003, 192 ss.

Książka Detlefa Gürtlera skierowana jest do ambitnych czytelników – obywateli bombardowanych czarnymi scenariuszami nieuniknionego upadku Niemiec. Napisana z humorem, przewrotnie i przekornie ma czynić zawilości gospodarki zrozumiałymi. Gwarantuje to autor – z wykształcenia ekonomista i politolog, a także praktyk gospodarczy – redaktor działów ekonomicznych czasopism takich jak „TAZ” („die Tageszeitung”) czy „Handelsblatt”. Stosuje on atrakcyjne dla czytelnika odwołania do różnych dziedzin życia (np. Olivier Kahn – bramkarz reprezentacji piłkarskiej to wielokrotnie na kartach książki przywoływana postać mogąca stać się wzorem „nowych postaw społecznych”). Publikacja, o pewnym pozytywistycznym wydźwięku, wpisuje się w ramy pracy od podstaw. Wydaje się wręcz, że ma na celu kształtowanie dusz i serc Niemców w obliczu wyzwań, przed którymi stają. Daje naukowe podstawy dla ważkich tematów będących przedmiotem burzliwych debat społecznych. Czyni to nie tylko bez cienia politykierstwa, ale nawet z ironicznym stosunkiem do samej polityki. Uczy optymizmu i spoglądania w przyszłość z nadzieją. Ukazując solidne podstawy gospodarki niemieckiej wyrabia, zapomniane chyba już, poczucie dumy narodowej.

Słynny niemiecki *Mittelstand*, czyli rzesza małych i średnich przedsiębiorstw (MŚP), jest ogromnym atutem Republiki Federalnej. Co więcej, ten tzw. model niemiecki można z sukcesem sprzedawać na świecie. Autor, zachęcając do większej otwartości gospodarki i intensywniejszego jej promowania zagranicą, uzasadnia też korzyści płynące z dzielnie się sukcesami z innymi. Podkreśla, powtarzane przez wielu ekonomistów i polityków stwierdzenie, że w interesie bogatych jest, aby nie było biedy.

Klasa średnia, czyli małe i średnie przedsiębiorstwa zatrudnia około 70% ogółu pracujących, to w niej powstaje 75% patentów i kształci się 80% uczniów zawodu. To właśnie tę gałąź uważa się za motor niemieckiej gospodarki. Co stanowi znak szczególny niemieckiego *Mittelstandu*? Autor wymienia:

- 1) stabilny, godny zaufania system prawny oferujący przedsiębiorcom pewność i chroniący ich przed samowolą państwa,
- 2) doskonale rozwiniętą w całym państwie (a nie tylko niektórych jego częściach) infrastrukturę, zarówno drogową, telekomunikacyjną, edukacyjną, kulturową. Oznacza to, że działalność gospodarczą można rozpocząć i rozwijać w dowolnie wybranym miejscu kraju, jako że wszystkie oferują zbliżone warunki (*vide* Mazowsze a Podkarpacie);
- 3) silnie rozwinięty regionalny system finansowy oparty na kasach oszczędnościowych (*Volksbank, Raiffaissenbank* – spółdzielnie kredytowe dla rolnictwa),
- 4) wykształconych pracowników ceniących stabilność (dążenie do osiągnięcia kolejnych szczebli kariery zawodowej zastępują potrzeby rodzinne).

D. Gürtler wymienia też pewne elementy systemu, powszechne w USA, ale nieobecne w Niemczech, jednocześnie wskazując, że ich brak nie zawsze jest wadą. W Republice Federalnej nie ma np:

- 1) silnego „zorientowania na giełdę”, co oznacza, że wyżej ceni się dzieło założyciela firmy, niż np. kwestie ulokowania przedsiębiorstwa na giełdzie,
- 2) wysokich podatków od spadków, co może stymulować rozwój wielopokoleniowych przedsiębiorstw,
- 3) dużego rynku wewnętrznego, który zmniejsza zainteresowanie zagranicznymi rynkami i skłonność do eksportu,
- 4) tak dominującej jak w USA roli dużych koncernów.

Ten unikalny system MŚP, będący istotą niemieckiej gospodarki, chyli się jednak ku upadkowi, a dzieje się to, za przyczyną samych Niemców. Winę przypisuje się różnym instytucjom: bankom, które odwróciły się od krajowych małych podmiotów zainteresowane obsługą wielkich firm; politykom, którzy zapomnieli o rodzimych przedsiębiorcach; istniejącym podatkom i rozbudowanej biurokracji.

Autor odwołuje się do znanej w naukach o przedsiębiorstwie i marketingu narzędzi np. analizy słabych i mocnych stron, zagrożeń i okazji, tzw. analizy *SWOT* (*Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats*). Zwraca jednak uwagę, że działania proponowane w rezultacie takiej analizy, a możliwe do przeprowadzenia w prywatnych przedsiębiorstwach, takie jak „naprawić”, „sprzedać” lub „zamknąć”, nie mogą być zawsze przeniesione na grunt państwa! Stanowi to pewne nawiązanie do Paula Krugamana negacji idei konkurencyjności krajów (por. P. Krugman, *Pop Internationalism*, Cambridge, MIT Press, 1996). Nie można pewnego *Landu*, czy instytucji pożytku publicznego, nawet gdy w badaniach efektywnościowych wypada negatywnie, zamknąć czy sprzedać. Jedynym możliwym rozwiązaniem pozostaje sanacja lub przynajmniej jej próby.

D. Gürtler stawia przewrotne tezy. Uważa, że zjawiska uznawane powszechnie za niemieckie słabości są w istocie silnymi stronami. Ponadto, jeśli słabości nie da się usunąć, może należy zmienić perspektywę? Taka zmiana zadziałałaby jak katalizator i sprawiła, że pozorne wady okażą się zaletami. Odwołując się do słów R. Herzoga z 1997 r. zauważa, że Niemcy podjęły za duży wysiłek, aby teraz tak łatwo zrezygnować i spocząć na laurach (dosłownie: „niepotrzebnie brać rozbieg 100 metrowy, jeśli chce się skoczyć w dal tylko dwa metry”). Jako pewną wewnętrzną blokadę uniemożliwiającą wykorzystanie pełnego potenc-

jału uznać można: brak mobilności i elastyczności, wszelkie regulacje i normy prawne dotyczące np. godzin otwarcia sklepów, rozbudowane prawo chroniące zwalnianych, działalność związków zawodowych i cechowych. Ale znów, zgodnie z przyjętą konwencją, można te „wewnętrzne niemieckie inhibitory” traktować jako zalety, a więc odpowiednio: zakorzenioną stabilność, trwałość i stałość relacji pracownicy – pracodawcy, poświęcenie, oddanie i utożsamianie się z firmą, wysoki poziom i jakość kształcenia zawodowego.

Dlaczego, zdaniem D. Gürtlera, społeczeństwo niemieckie i jego elity powinny uwolnić się od wszechogarniającej amerykanizacji? Jak argumentuje autor, wzór stosowany w USA nie pasuje po prostu do Republiki Federalnej. Jest to jednak całkiem normalne biorąc pod uwagę historię obu krajów. Niemcy, jak to określa, „preferują stabilność, unikają zmienności i mają większą potrzebę spokoju”. Dążenie do stabilności wyrażone jest między innymi w tradycyjnym stosunku Niemców do pieniądza. Pakt Stabilności w strefie euro – w zamyśle dyscyplinujący kraje południowej Europy o „rozpasanych” finansach publicznych – uderzył w pierwszej kolejności w samych jego pomysłodawców i orędowników (to przecież w 2003 r. padały ostrzeżenia pod adresem Niemiec za przekroczenie dopuszczalnego progu deficytu budżetowego).

Książka stanowi próbę rozliczenia się z wieloma mitami i schematami. Zadaje kłam pewnym stereotypom. Ukazuje m.in. przyczyny wysokiej pozycji zajmowanej przez związki zawodowe. Wyjaśnia, dlaczego przedsiębiorcy nie są w Niemczech zainteresowani maksymalizacją zysku za wszelką ceną (co jest przecież głównym motywem działania firm w USA). Zdaniem Gürtlera odpowiadają za to właśnie związki zawodowe. Ich działalność oznacza, że w momencie, gdy rosną zyski tzn. wzrasta produktywność padają żądania wyższych płac. Osiąganie wyższych zysków staje się po prostu dla przedsiębiorców nieopłacalne. Paradoksalnie jednak związki zawodowe mogą przyczyniać się do innowacyjności. Skoro bowiem wzrostu produktywności lub szerszej konkurencyjności nie można osiągnąć poprzez obniżkę płac, konieczne staje się poszukiwanie innego wyjścia. Postuluje się zatem tworzenie i rozwój związków zawodowych w silnych, nowoczesnych, opartych na wiedzy sektorach. Niech, jak sugeruje D. Gürtler, związki zawodowe w branżach takich jak technologie informacyjno-komputerowe (ICT), czy działalność badawczo-rozwojowa (B + R) staną się nowym towarem eksportowym Republiki Federalnej.

Także tzw. prowincjonalność Niemiec jest w istocie niebywałą i nigdzie na świecie niespotykaną cechą. Co więcej, to za nią, zdaniem autora, kryją się takie niemieckie potęgi o globalnym zasięgu jak Puma, Adidas, SAP, Haribo, Miele, czy Bertelsmann. System miast i miasteczek połączonych gęstą siecią komunikacji działający w ramach federalnych stoi na przeciwnym biegunie wobec amerykańskiej czy francuskiej metropolitalności. Jak jednak wskazuje przykład wymienionych firm, umożliwia on osiągnięcie światowego sukcesu. Mit prowincjonalnych (czytaj zaściankowych) Niemiec zostaje w ten sposób obalony.

Autor w niektórych momentach powołuje się także na liczbowe dane empiryczne. Wydaje się jednak, że czyni to w sposób bardzo wybiórczy i tendencyjny. Żongluje statystykami i wskazuje np., że Niemcy – wbrew kasandrycznym przepowiedniom – nie wymierają jako naród. Jak podkreśla autor, choć liczba urodzeń jest niższa od liczby zgonów, do Niemiec napływa wielu imigrantów, którzy mogą rekompensować ten negatywny trend.

Zgodnie z teorią kosztów komparatywnych D. Ricarda, każdy kraj powinien się skupić na tej działalności, w której osiąga przewagę nad innymi państwami. Bezcelowe jest zatem powielanie przykładu innych krajów. Jednocześnie, zgodnie z zasadą cyklu życia produktów czy branż, Niemcy powinni znaleźć swoje miejsce w globalnej gospodarce. Jak argumentuje

D. Gürtler oznacza to, że dla przełomowych wynalazków najlepiej nadaje się amerykańska przedsiębiorczość, duch pionierstwa i wszechobecna tam chęć i gotowość podejmowania ryzyka. Natomiast do rozpowszechniania innowacji, zdobywania z produktami standardowymi nowych rynków pożądanym jest perfekcjonizm, dyscyplina i wytrwałość, czyli zdaniem D. Gürtlera, typowo japońskie cechy. Skoro każdorazowo początek tego specyficznego cyklu należy do USA, koniec do Japonii, to środkowy etap zarezerwowany jest dla Niemiec. Stosunek do klienta, wytrwałość, precyzja, znajomość rynku to cechy niemieckiej klasy średniej. Jak konkluduje D. Gürtler, w XX w. świat potrzebował odwagi amerykańskich przedsiębiorców, w pierwszym okresie XXI w. potrzebuje niemieckich małych i średnich przedsiębiorstw.

Siłą niemieckiej gospodarki jest ciągle, zdaniem autora, przemysł maszynowy, który mimo doby gospodarki opartej na wiedzy nie ulega dezaktualizacji. Wręcz przeciwnie, dysponuje on kluczowymi kompetencjami niezbędnymi do konkurowania w XXI w., gdzie liczy się elastyczność, indywidualizacja oferty podaźowej i dostosowanie do potrzeb klienta. O sile i pozycji niemieckiego sektora maszynowego w świecie świadczy wskaźnik przewag konkurencyjnych, np. najczęściej stosowany *RCA index* (im wyższa dodatnia wartość wskaźnika, tym większą przewagą dysponuje dany kraj). W roku 1970 wyniósł on 89,3 a w roku 1997 – fenomenalny jak to ujęto – poziom 97,9.

Zdolność do rozwiązywania konfliktów, tworzenia sojuszy, umiejętność negocjacji, sposób postrzegania partnerów, stosunek do osób reprezentujących odmienne poglądy to, zdaniem autora, typowo niemieckie cechy narodowe, niewątpliwe zalety. Dążenie do perfekcji, poszukiwanie coraz to nowych lepszych rozwiązań i tzw. ciągła „ucieczka do przodu” to cechy, które Niemcy mają w krwi.

D. Gürtler uwypukla też przewagę niemieckiej *Ordnungspolitik* nad anglosaskim *Law and Order*. Wskazuje na umiejscowienie tej pierwszej między takimi ekstremami jak podejście *laissez fairez* z jednej strony, a gospodarka centralnie planowana tzw. realny socjalizm z drugiej strony. O ile podejście amerykańskie sprowadza rolę państwa tylko i wyłącznie do stróża nocnego, o tyle prądek niemiecki zakłada, że państwo kształtuje ramy działalności gospodarczej, tak aby mogła ona prawidłowo działać.

Słabości Niemiec, których można uniknąć, dotyczą grup społecznych, które, zdaniem autora, zawiodły społeczeństwo. Są to ekonomiści, którzy nie wywiązali się ze swojego zadania i politycy nierozumiejący zasad funkcjonowania gospodarki.

W rozdziale poświęconym ekonomistom D. Gürtler stosuje odwołanie do Fausta. Ten bohater Goethego zawiera pakt z diabłem wiedząc z góry, że nigdy nie dotrzyma umowy, tzn. nie okaże zadowolenia, co byłoby równoznaczne z oddaniem swojej duszy. W Niemczech, jak argumentuje obrazowo D. Gürtler, nie potrzeba ludzi pokroju Fausta – ludzi, którzy nigdy nie będą gotowi przyznać, że osiągnęli satysfakcję. Taką funkcję spełnia sam system gospodarczo-polityczny – ciągle „niezaspokojony”. Autor wymienia tutaj np. prawo przeciwkartelowe, które mówiąc przenośnie, nie pozwala przedsiębiorcom spocząć na laurach. Uniemożliwia to też działalność związków zawodowych. Ponadto specjalizacja przemysłowa w segmencie maszynowym oznacza długofalowe i powolne zmiany i nie daje możliwości szybkiego i łatwego sukcesu, co oznacza konieczność ciągłego, stopniowego, wręcz niekończącego się doskonalenia. System opieki społecznej jest natomiast tak skonstruowany, że wymaga nieustannego dopracowywania. Cytując D. Gürtlera, „może być permanentnie falsyfikowany w sensie Poppera”. Dostaje się też ekonomistom – włącznie z czołowym

H. Siebertem z *IfW* z Kilonii – za wolnorynkowe poglądy. Zwłaszcza niedorzeczny jest, zdaniem D. Gürtlera, postulat, by wzorować rynek usług medycznych i służby zdrowia na rynku chleba! Porównanie tak diametralnie różnych rynków jest absurdalne.

Liczne krytyczne uwagi padają pod adresem ekonomistów niemieckich, którzy nie sprostali stawianym przed nimi zadaniom, przede wszystkim nie zdołali przewidzieć wielu zmian. Zawiedli między innymi tuż po zjednoczeniu, przy wprowadzeniu kursu wymiany marki wschodniemieckiej na zachodnią; czy nieumiejętnie, jak to określa Gürtler, rozkładając w czasie koszty unifikacji. Polityka wzięła wówczas niestety górę nad realiami ekonomicznymi. Już teraz jest jednak szansa na poprawę. Trzeba tylko, jak podkreśla autor, zawnoczyć ją rozpoznać i odpowiednio zadziałać.

D. Gürtler zwraca uwagę, że wiedza będzie (już jest!) przedmiotem obrotu na rynku. Postuluje się zatem, by i Niemcy przyłączyły się do tego nurtu i tworzyły warunki sprzyjające powstawaniu i rozwojowi rynku wiedzy. Wychodząc naprzeciw wyzwaniom globalizacji konieczne staje się kreatywne projektowanie nowych rynków i aktywne kształtowanie ich. Jednocześnie D. Gürtler przypomina, że głównym czynnikiem produkcji, nadrzędnym i zupełnie różnym od pozostałych jest praca, zwłaszcza wykwalifikowana.

Politycy natomiast, ganieni są za stosowanie taktyki „straszenia i podświadomego kształtowania postaw wycofujących się, łatwo rezygnujących i nieroszczeniowych”, jak to ujmuje D. Gürtler. Straszanie zagrożeniami ekologicznymi (słynne już „granice wzrostu” i postulaty zegizmu) sprawiają, że ludzie, przerażeni roztaczanymi przed nimi wizjami, łatwiej rezygnują i nie oczekują od decydentów wyjątkowych efektów ich działalności. Przy takim nastawieniu, z politycznego punktu widzenia, łatwo o sukces i dobre notowania.

Te tzw. możliwe do uniknięcia problemy, to, oprócz przytoczonych już dwóch grup – ekonomistów i polityków, także dwie cechy społeczne. Są to pewność siebie oraz umiejętność tworzenia i przekazu dobrego wizerunku, a raczej – niestety – brak ich obu. Innymi słowy liczy się nie tylko rzeczywista działalność (lub jej zaniechanie), ale też nastawienie do niej. O sukcesie przesądza bowiem także sposób demonstrowania własnych poglądów i skuteczność lansowania pewnych postaw. Autor, podkreślając umiejętność sprzedawania własnych pomysłów, pyta prowokująco dlaczego np. na uniwersytetach nie ma katedr, czy specjalności *Ordnungspolitik*, projektowania maszyn, a w sylabusach np. zajęć z prowadzenia negocjacji taryfowych (skoro na całym świecie wykładane są liczne koncepcje o amerykańskim rodowodzie, np. *TQM*)? Czemu Niemcy nie lansują swoich umiejętności?

W tym momencie książka D. Gürtlera staje się bardziej podręcznikiem zbiorowej psychoanalizy pomagającym odzyskać Niemcom utraconą wiarę w siebie i starającym się zbudować ich silną osobowość.

*Vorbild Deutschland...* D. Gürtlera może stanowić pewien kompas w labiryncie zapowiadanych reform. Autor uczy w niej akceptować nieuniknione zmiany. Podobnie jak inni współcześni myśliciele niemieccy pragnie przekonać społeczeństwo nie tylko o konieczności reform, ale i o korzyściach z nich płynących. Parafrazując przysłowie użyte przez Nikolausa Pipera w *Wilkommen in der Wirklichkeit. Wie Deutschland dem Abstieg vermeiden kann?* (2004) – „Gdy wieje wiatr jedni wznoszą mury obronne, a inni budują wiatraki i młyny” (*Wenn der Wind weht, bauen eine Mauern, eine Windmühle*). Jednocześnie, wprowadzanie zmian na siłę i wzorowanie się na innych (zwłaszcza lansowana amerykanizacja) może być zgubne (patrz rozdział pod wiele mówiącym tytułem o dinozaurach i ssakach, czyli co doprowadziło do wymarcia tych pierwszych!).

Wadą książki jest niewątpliwie brak ikonografii. Ilustracje i wykresy wzbogaciłyby zapewne tę publikację i ułatwiły jej czytanie. Jest ona natomiast opatrzona licznymi cytataми. W wielu momentach wywołuje, jeśli nie śmiech, to przynajmniej uśmiech na twarzy. Autorowi niewątpliwie należą się brawa za dystans do problemu i rzeczową analizę z nutką ironii, ale i optymizmu.

Książkę oceniam jako ciekawą, a w wielu momentach prowokującą. Dzięki temu jednak nie można przejść nad nią obojętnie. Chciałabym zwrócić uwagę na szczególnie element, który czyni tę publikację dość nietypową. Otóż D. Gürtler oferuje zupełnie inną perspektywę patrzenia na problem. Po pierwsze, przekonuje, że słabości w istocie okazują się być silnymi stronami i zaletami. Po drugie zaś, proponuje on patrzenie w przyszłość, a nie refleksje nad tym co było. Akcentuje zasadność poszukiwania tego, czego świat będzie potrzebował w nadchodzących latach, a nie powielanie tego co funkcjonowało do tej pory.

Detlef Gürtler odwołuje się bardzo często do słów Ludwiga Erharda (każdy rozdział rozpoczynają słowa „ojca” niemieckiego cudu gospodarczego), ja pozwolę sobie na ten krok podsumowując swoje omówienie. Według mnie, książka ta może poprawiać nastroje społeczne w Niemczech udowadniając, że słabości mogą być prawdziwą siłą. „Nie dość, że wyższe powstaje z niższego, ale – jako że świat pełen jest biegunowych przeciwieństw i paradoksów – powstaje ze swojego zaprzeczenia: dzień z nocy, słabość z siły, ohyda z piękna, szczęście z nieszczęścia” (Ladislav Klim).

Marta Götz

GREGOR THUM: *Obce miasto. Wrocław 1945 i potem*, tłumaczenie z języka niemieckiego Małgorzata Słabicka, Wydawnictwo VIA NOVA, Wrocław 2005, 512 ss.

Poświęcona powojennemu Wrocławowi książka Gregora Thuma, która ukazała się najpierw w 2003 r. w znanym niemieckim wydawnictwie *Siedler Verlag*, została obecnie udostępniona również w języku polskim, w bardzo zgrabnym tłumaczeniu Małgorzaty Słabickiej. Nic nie ujmując autorowi, który obdarzony jest niewątpliwym talentem snucia narracji dynamicznie, barwnie i biegle, polskie wydanie zawdzięcza tłumacze wiele, albowiem całość czyta się gładko, wręcz potoczyście. Jest to niezmiernie ważne, jeśli zważyć, że prezentowane dzieło może na pierwszy rzut oka odstraszać swoją objętością, ponieważ ma ono bez wątpienia charakter naukowy, dokładnie wnika w poruszaną problematykę, zawiera mnóstwo szczegółowych informacji z zakresu różnych dyscyplin naukowych, zaczerpniętych z rozległej monograficznej literatury przedmiotu, jak również z dokładnej kwerendy polskich zasobów archiwalnych. Rzadki to przypadek, że książka *par excellence* naukowa, nadaje się do czytania przez zwykłego czytelnika. Wrocław ma pod tym względem szczęście, dostał bowiem już drugą po pracy Normana Daviesa i Rogera Moorehousea (*Mikrokosmos. Vratislavia – Breslau – Wrocław. Portret miasta środkowo-europejskiego*, 2002), żywo napisaną opowieść o swoich powikłanych dziejach, co prawda zupełnie inną jeśli chodzi o zakres chronologiczny, problematykę i metodę wykładu.