



*Η εξαγωγική επίδοση της Γερμανίας: Ζήτημα τιμής ή ποιότητας;
Κείμενο εργασίας 2022_1*

ΥΠΟΨΗΦΙΑ ΔΙΔΑΚΤΩΡ
Λίνα Σπηλιοπούλου

ΔΙΔΑΚΤΟΡΙΚΗ ΔΙΑΤΡΙΒΗ
Η πολιτική οικονομία της βιωσιμότητας της ΟΝΕ

ΤΡΙΜΕΛΗΣ ΣΥΜΒΟΥΛΕΥΤΙΚΗ ΕΠΙΤΡΟΠΗ
Νίκος Κουτσιαράς, Αναπληρωτής Καθηγητής (Επιβλέπων)
Δημήτρης Σωτηρόπουλος, Καθηγητής
Μιχάλης Τσιντσιζέλης, Καθηγητής

Περίληψη

Στο πλαίσιο αποτύπωσης του χάρτη οικονομικών συμφερόντων των κρατών μελών της Οικονομικής και Νομισματικής Ένωσης (ΟΝΕ), στο παρόν άρθρο εξετάζουμε την εξαγωγική επίδοση της Γερμανίας. Ο στόχος είναι διττός: Αποτυπώνουμε τη διαχρονική και διαρθρωτική εξάρτηση της γερμανικής οικονομίας από τις εξαγωγές, σκιαγραφώντας την εξέλιξη της χώρας ως εξαγωγικού καθεστώτος, και συζητάμε την εμπειρική βιβλιογραφία που αφορά στην πηγή της διεθνούς ανταγωνιστικότητας του γερμανικού βιομηχανικού τομέα. Με αυτόν τον τρόπο, αναδεικνύουμε τη σημασία του εξαγωγικού τομέα (ως προς το γερμανικό ΑΕΠ) διαχρονικά συνδέουμε το μακροοικονομικό μέγεθος (εξαγωγές) και τα συμφέροντα του των εξαγωγέων, με τις εγχώριες θεσμικές επιλογές· διατυπώνουμε κάποιες νύξεις (πολιτικής οικονομίας) ως προς την επιλογή καθεστώτος μεγέθυνσης· και εντοπίζουμε τον κύριο παράγοντα που επηρεάζει τη μεγέθυνση των εξαγωγών. Η ανάλυση αμφισβητεί τη θέση ότι οι γερμανικές εξαγωγές πρωταρχικά ανταγωνίζονται διεθνώς στη βάση της τιμής, συμπέρασμα που δίνει έναυσμα για να διερευνηθούν περαιτέρω τα συμφέροντα της Γερμανίας ως προς την ΟΝΕ.

Λέξεις - κλειδιά

Γερμανία/ Εξαγωγικός τομέας/ Οικονομική και Νομισματική Ένωση (ΟΝΕ)/ Συμφέροντα/
Εξαγωγικό Καθεστώς/ Διεθνής ανταγωνισμός

I. Εισαγωγή

Σύμφωνα με τη θεωρία των Άριστων Νομισματικών Περιοχών, οι νομισματικές ενώσεις και η υιοθέτηση ενιαίου νομίσματος συνεπάγονται κόστη και οφέλη. Το πρωταρχικό κόστος αφορά στην απώλεια του εθνικού νομίσματος και της εγχώριας νομισματικής πολιτικής, ως σταθεροποιητικού εργαλείου¹. Ως κυριότερο όφελος αναγνωρίζεται η διευκόλυνση του διεθνούς εμπορίου και της επένδυσης, με πολλαπλασιαστικά θετικά αποτελέσματα για το σύνολο της εγχώριας οικονομίας. Αναφορικά με τη διερεύνηση του σύγχρονου πλαισίου των οικονομικών συμφερόντων των κρατών - μελών της ΟΝΕ η διανοητική αφετηρία της προσέγγισης μας είναι διττή. Το ένα σκέλος της αφορά την οικονομική θεωρία και τα διακυβεύματα αμιγώς οικονομικού χαρακτήρα, ενώ το δεύτερο σκέλος σχετίζεται με την πολιτική οικονομία αυτών και τον τρόπο που επηρεάζουν την εθνική/πολιτική απόφαση για συμμετοχή στην ΟΝΕ.

Στη βάση αυτής της διανοητικής αφετηρίας με το παρόν άρθρο συζητούμε για τη μεγαλύτερη οικονομία της ΟΝΕ, τη Γερμανία. Η ανάλυση – η οποία σχετίζεται με την θεωρητική πλευρά του οφέλους, δηλαδή τη διευκόλυνση του διεθνούς εμπορίου - επιχειρεί να παρουσιάσει, περιεκτικά, στοιχεία που αφορούν αποκλειστικά τον εξαγωγικό τομέα της Γερμανίας. Πέρα από την υπογράμμιση της διαχρονικής και διαρθρωτικής εξάρτησης της γερμανικής οικονομίας από τις εξαγωγές, σκιαγραφούμε την εξέλιξη της χώρας ως εξαγωγικού καθεστώτος (export-driven demand regime) και κυρίως αναζητούμε την εμπειρική τεκμηρίωση του επιπέδου ανταγωνισμού του γερμανικού βιομηχανικού τομέα, ο οποίος είναι και ο κυρίαρχα εξαγωγικός. Ουσιαστικά, με το παρόν συνοψίζεται η σχετικά μακροχρόνια συζήτηση «...η ανταγωνιστικότητα τιμών ή η διεθνής ζήτηση (price or non-price) καθορίζει το διεθνή ανταγωνισμό των γερμανικών εξαγωγών;» και παρότι με αυτό το άρθρο δεν εξαντλούνται οι συνιστώσες που καθορίζουν τις εγχώριες προτιμήσεις του Γερμανικού εξαγωγικού τομέα για την ΟΝΕ, ωστόσο γίνεται αναφορά σε μια σημαντική πτυχή που συνδέεται με τα συμφέροντα.

Η ανάλυση για το επίπεδο του διεθνούς ανταγωνισμού (τιμή ή ποιότητα) του γερμανικού εξαγωγικού τομέα² που ακολουθεί διαρθρώνεται σε έξι ενότητες. Αρχικά αναφερόμαστε σε όρους που έχουν χαρακτηρίσει τη Γερμανική (πολιτική) οικονομία, στη δεύτερη ενότητα παρουσιάζουμε τη διαχρονική εξέλιξη του ΑΕΠ, ενώ στην επόμενη συνδέουμε το ΑΕΠ με τις εξαγωγές, αφενός καταδεικνύοντας τη(ν) σημασία του γερμανικού εξαγωγικού τομέα διαχρονικά, αλλά ταυτόχρονα κάνοντας νύξεις (πολιτικής οικονομίας) ως προς την επιλογή καθεστώτος μεγέθυνσης. Στην τέταρτη ενότητα εμβαθύνουμε λίγο παραπάνω στη σύνδεση του οικονομικού συμφέροντος και επιρροής που ασκεί στη διαμόρφωση πολιτικών αποφάσεων. Η επόμενη ενότητα παρουσιάζει τη διαχρονική εξέλιξη των γερμανικών εξαγωγών, αυτόνομα και συγκριτικά με άλλες μεγάλες εξαγωγικές χώρες, ενώ η τελευταία εστιάζει στο επίπεδο ανταγωνισμού (τιμή ή ποιότητα) του γερμανικού εξαγωγικού τομέα, παρουσιάζοντας τα ευρήματα της εμπειρικής έρευνας. Η ανάλυσης αμφισβητεί τη θέση ότι οι γερμανικές εξαγωγές πρωταρχικά ανταγωνίζονται

¹ Μπορούμε να προσθέσουμε στην περίπτωση της ΟΝΕ και τον περιορισμό της δημοσιονομικής πολιτικής.

² Το άρθρο αυτό αποτελεί μέρος της ευρύτερης έρευνας στο πλαίσιο διδακτορικής διατριβής. Η υπόθεση εργασίας γύρω από την οποία διαρθρώνεται το μέρος της έρευνας που αφορά στη Γερμανία διατυπώνεται ως εξής:

«Το οικονομικό συμφέρον της Γερμανίας στη διατήρηση της ΟΝΕ (που εξασφαλίζει μη ανατιμημένη ισοτιμία) αυξάνεται α) όσο περισσότερο ανταγωνίζεται στη βάση της τιμής διεθνώς και β) όσο εξάγει εντός ΟΝΕ με υποτιμημένη (μη ανατιμώμενη) πραγματική ισοτιμία».

διεθνώς στη βάση της τιμής, συμπέρασμα που δημιουργεί πρόσφορο έδαφος για να διερευνηθούν τα συμφέροντα της Γερμανίας ως προς την ΟΝΕ περεταίρω.

II. Η Γερμανία: μια σύντομη ιστορική αναδρομή και αποσαφήνιση χαρακτηριστικών οικονομικών όρων



Η Ομοσπονδιακή Δημοκρατία της Γερμανίας αποτελείται από 16 κρατίδια, με συνολικό πληθυσμό 83,17 εκατομμύρια που αντιστοιχεί στο 18,6% του συνολικού πληθυσμού της Ε.Ε. Είναι η μεγαλύτερη πληθυσμιακά χώρα της Ε.Ε.³, και η 4^η μεγαλύτερη σε έκταση (περίπου 357.569 χλμ²). Σύμφωνα με το United Nations Population Fund η Γερμανία

³ Ωστόσο, ο πληθυσμός της αντιμετωπίζει γήρανση καθώς ο δείκτης γονιμότητας είναι 1,54.

φιλοξενεί τον 3ο υψηλότερο αριθμό μεταναστών παγκοσμίως (άνω των 16 εκατομμύριων πρώτης και δεύτερης γενιάς).

Σύμφωνα με τον J. C. Von Hook (2004) καμία κοινωνία, με την εξαίρεση ίσως της Ιαπωνικής, δεν έχει συνδεθεί περισσότερο με το οικονομικό της σύστημα από τη μεταπολεμική Δυτική Γερμανία. Η ορολογία που συνδέεται με το Γερμανικό οικονομικό σύστημα περιλαμβάνει όρους με έντονη σημειολογία. Συχνά γίνεται αναφορά στο Γερμανικό μεταπολεμικό οικονομικό θαύμα (*Wirtschaftswunder*)⁴, που κατ' ουσίαν περιγράφει μια περίοδο νομισματικών μεταρρυθμίσεων, απορρύθμισης τιμών, μείωσης φόρων και απελευθέρωσης του εμπορίου, κατά τη διάρκεια της μεταπολεμικής ανασυγκρότησης της χώρας. Αν και στην ευρεία συνείδηση το «θαύμα» έχει συνδεθεί θετικά με την εργατικότητα και την οριακή ροπή του γερμανικού λαού προς την αποταμίευση, ωστόσο η έρευνα υποδεικνύει πολλούς και διαφορετικούς παράγοντες που συντέλεσαν στην θαυματική μεταπολεμική ανάκαμψη. Μεταξύ των σημαντικότερων, αν και συχνά όχι αναντίρρητων, συγκαταλέγονται η μεγέθυνση που έφερε η μεταπολεμική ανοικοδόμηση (Reconstruction Boom), το σχέδιο Marshall, η νομισματική μεταρρύθμιση (υποτίμηση), η εξάλειψη του ελέγχου τιμών, καθώς και η μείωση της φορολογίας.

Ο όρος «κοινωνική οικονομία της αγοράς» (social market economy/soziale Marktwirtschaft) αποτέλεσε συστατικό στοιχείο του «γερμανικού θαύματος». Αφορά μια συνεκτική θεώρηση των σχέσεων κοινωνίας – κράτους – οικονομίας, από τις συνέργειες των οποίων επιτυγχάνονται στόχοι ανάπτυξης και βιωσιμότητας. Οι βασικές αρχές του οικονομικού συστήματος ήταν η έννοια της ατομικής ελευθερίας, της αλληλεγγύης και της επικουρικότητας του κράτους στη σχέση μεταξύ ατομικότητας και αλληλεγγύης. Η κατοχύρωση των ατομικών δικαιωμάτων αποτέλεσε κρατική μέριμνα, ενώ ότι ήταν δυνατό να επιτευχθεί από τα άτομα εξαιρέθηκε της αρμοδιότητας του κράτους. Οι επιχειρήσεις ελεύθερες, λειτούργησαν σύμφωνα με το νόμο της αγοράς, με επιλεκτική κρατική παρέμβαση που κυρίως αφορούσε στην προστασία από ολιγοπώλια και μονοπώλια. Η έννοια της αγοράς αντιδιαστάληκε με την προηγούμενη καθολική παρέμβαση του ναζιστικού καθεστώτος στην οικονομία, ενώ η έννοια της κοινωνικής οικονομίας συσχετίστηκε με τη διάθεση της προστασίας του εργατικού δυναμικού και των πιο αδύναμων, στο εξαιρετικά ανταγωνιστικό περιβάλλον της ελεύθερης οικονομίας που διαμορφώθηκε. Με τα παραπάνω συνδέεται και ο όρος Ordnung που σημαίνει τάξη αλλά και συμμόρφωση με τους κανόνες μιας κοινωνίας. Το «Denken in Ordnung», το σκέπτεσθε σε όρους συστήματος της τάξης όπως και ο «Ordo-Liberalismus» (ορθός φιλελευθερισμός) συνδέει τη συμμόρφωση με την επιλογή και όχι με την εντολή (ναζιστική).

Ιστορικά, ο εξαγωγικός προσανατολισμός της Γερμανίας αποδίδεται και στην «Ostpolitik», την πολιτική δηλαδή που υιοθετήθηκε από τη Δυτική Γερμανία στις αρχές της δεκαετίας του 1970, επί καγκελαρίας του Willy Brandt, για να ξεπεραστεί ο διχασμός με τα κράτη της ανατολικής Ευρώπης και κυρίως για να αποκλιμακωθούν οι σχέσεις με την Ανατολική Γερμανία⁵. Ωστόσο, θα πρέπει να λάβουμε υπόψη ότι η δυναμική των διεθνών σχέσεων μεταπολεμικά

⁴ Με «πατέρα» τον Λούντβιχ Έρχαρντ, μεταπολεμικό υπουργό οικονομικών, από το 1949 και Αντικαγκελάριο, από το 1957 και Καγκελάριο, από το 1963 ως 1966.

⁵ Στο βιβλίο του Timothy Garton Ash, *In Europe's Name: Germany and the Divided Continent*, ο συγγραφέας παρέχει εμπεριστατωμένη ανάλυση της Γερμανικής εξωτερικής πολιτικής από το 1961 ως το 1989.

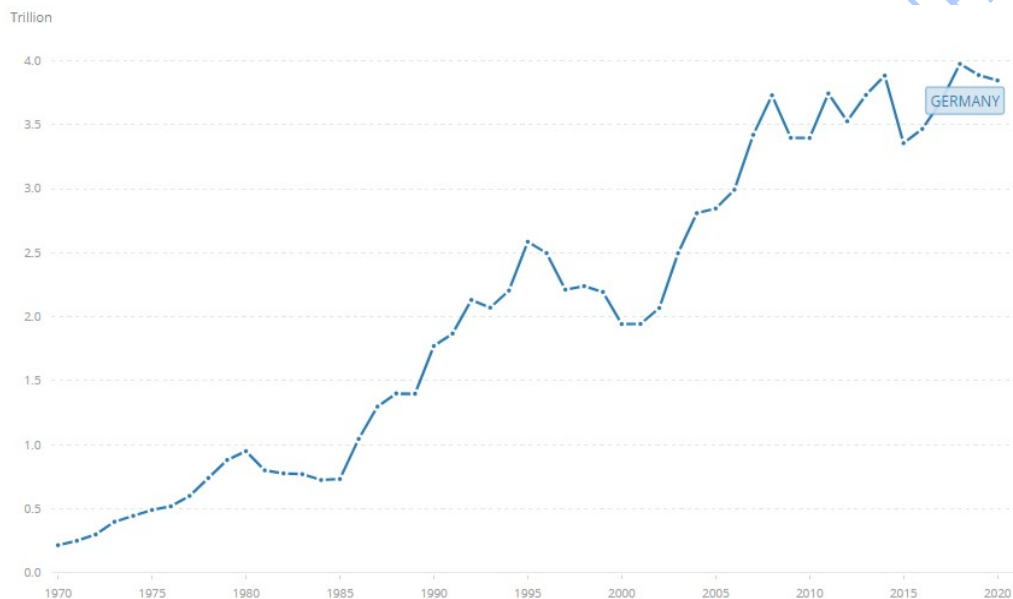
είχε μετατοπιστεί από την «πολεμική πολιτική» στην οικονομικοκοινωνική σφαίρα (που ο Hanns Maull (1990) ονόμασε κοινωνία πολιτών (civilian power)), γεγονός που βοήθησε τη Γερμανία στην υιοθέτηση στρατηγικής αναζήτησης οικονομικού οφέλους στο εξωτερικό. Η στροφή σε οικονομικά μέσα προκειμένου να διασφαλιστεί το εθνικό συμφέρον συνοδεύτηκε και από τη μεταπολεμική ανάπτυξη υπερεθνικών δομών/θεσμών για τη διευθέτηση διεθνών ζητημάτων. Όπως επισημαίνουν οι Racy et al (2019) το διεθνές εμπόριο τη δεδομένη χρονική στιγμή έμοιαζε η καλύτερη λύση για την οικονομική αναγέννηση της Γερμανίας. Οι συνθήκες βελτιώθηκαν περαιτέρω με την λήξη του ψυχρού πολέμου και τις ΗΠΑ να παρέχουν εγγυήσεις για σταθερό και φιλικό περιβάλλον προς το διεθνές εμπόριο (Maull, 1990). Η Γερμανική επανένωση αύξησε το ειδικό βάρος της Γερμανίας στην Ευρώπη και παρότι κόστισε μόνο τα πρώτα 6 χρόνια περίπου 800 δις Μάρκα σύμφωνα με τον Sinn (1996)⁶ και συνολικά πάνω από 2 τρις \$ σύμφωνα με το economy watch (2021), κατάφερε, όπως αποδεικνύεται εκ των υστέρων, να περιορίσει το ρόλο της Γαλλίας στο ευρωπαϊκό γίγνεσθαι. Σύμφωνα με τον Szabo (2017), τη δεκαετία του 2000 η Γερμανία προσιδιάζει σε γεω-οικονομική δύναμη και ως εμπορικό έθνος (trading state) η πολιτική της θηλάζει περισσότερο από την οικονομική λογική (Fröhlich, 2017). Είναι μια νέο-μερκαντιλιστική λογική, στην οποία οι επιχειρήσεις λειτουργούν ως de facto όργανα των γεω-οικονομικών κρατών ενώ οι επιδιώξεις τους διαμορφώνουν σε μεγάλο βαθμό την πολιτική ατζέντα (Szabo, 2017).

⁶ Δεν υπήρξαν μέτρα για την εξισορρόπηση (πχ αύξηση φόρων) και ως αποτέλεσμα το Γερμανικό χρέος αυξήθηκε από 928,8 δις το 1989 (41,8% του ΑΕΠ) σε 1994,5 δις (57,7% του ΑΕΠ) το 1996, μια αύξηση δηλαδή 114,7% στη συσσώρευση χρέους. Ως το τέλος του 1996 η αναλογία χρέους προς ΑΕΠ αυξήθηκε στο 61% παραβιάζοντας το όριο της συνθήκης του Μάαστριχτ (Sinn, H.W., 1996).

III. Η διαχρονική εξέλιξη του Γερμανικού Ακαθάριστου Εγχώριου Προϊόντος

Σύμφωνα με το Federal Statistical Office (Destatis, 2021), το Γερμανικό ΑΕΠ για το 2020 άγγιξε τα 3.367,6 δις €. Στο σχηματισμό του συμμετείχε ο πρωτογενής τομέας με ποσοστό 0,8%, η βιομηχανία με ποσοστό 23,5%, ο κατασκευαστικός τομέας με 5,8%, ενώ το τομέας των υπηρεσιών με ποσοστό 69,9%⁷. Για το 2020 το κκ ΑΕΠ τρέχ. τιμές ανερχόταν σε 40.173€, ενώ η ανεργία στο 3,6%. Για το 2019 (διαθέσιμα στοιχεία) η απασχόληση ανά τομέα (ως ποσοστό της συνολικής απασχόλησης) διαμορφώθηκε σε 1,21% για τον αγροτικό τομέα (ο οποίος καλύπτει σε εντυπωσιακό ποσοστό, που αγγίζει το 90%, τις εγχώριες ανάγκες κατανάλωσης), 27,18% για το δευτερογενή τομέα και 71,61% για τον τριτογενή. Η τάση μεγέθυνσης του Γερμανικού εισοδήματος είναι διαχρονική, όπως φαίνεται και στα διαγράμματα που ακολουθούν. Την τελευταία δεκαετία το ΑΕΠ της Γερμανίας αυξήθηκε σε σταθερές τιμές από 2,834 τρις σε 3,434 τρις \$, δηλαδή κατά μέσο όρο 2,11% ετησίως

Διάγραμμα 1: Το Γερμανικό ΑΕΠ, τρέχουσες τιμές, \$

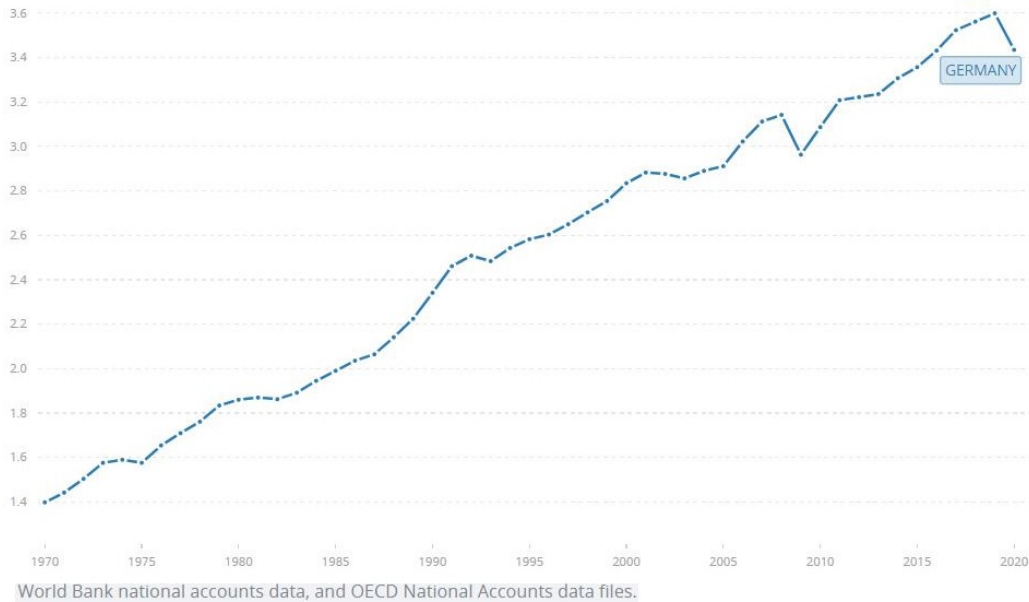


World Bank national accounts data, and OECD National Accounts data files.

Πηγή: <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD?locations=DE>

⁷ Δες αναλυτικότερα στο <https://www.destatis.de/EN/Themes/Economy/National-Accounts-Domestic-Product/Publications/Downloads-National-Accounts-Domestic-Product/at-a-glance-pdf-0310200.pdf?blob=publicationFile>.

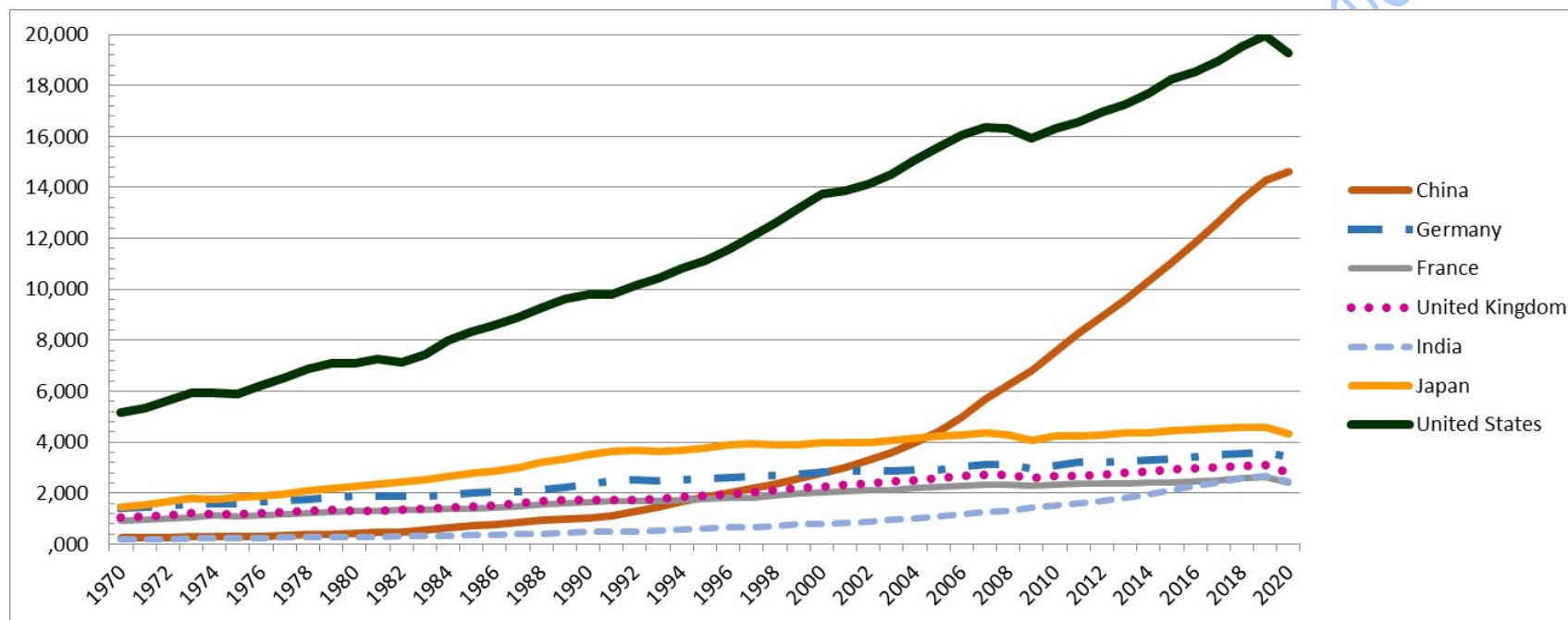
Διάγραμμα 2: Το Γερμανικό ΑΕΠ, σταθερές τιμές 2015, τρις \$



Πηγή : <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.KD?locations=DE>

Το Γερμανικό εισόδημα τις τελευταίες δεκαετίες συμπεριλαμβάνεται μεταξύ των υψηλότερων παγκοσμίως, όπως βλέπουμε στο διάγραμμα που ακολουθεί. Εξαιρώντας τις επιδράσεις του πληθωρισμού η Γερμανία, των 83,17 εκατομμυρίων κατοίκων, καταλαμβάνει σταθερά την τελευταία εικοσαετία την 4^η θέση παγκοσμίως, υποχωρώντας από την 3^η θέση στις αρχές του 2000, την οποία κατείχε από τη δεκαετία του 1970, μετά την εκτόξευση του ΑΕΠ της Κίνας, των 1,4 δισεκατομμυρίων κατοίκων. Την 1^η θέση διαχρονικά καταλαμβάνουν οι ΗΠΑ με πληθυσμό 331,5 εκατομμύρια, ενώ στην 3^η θέση βρίσκεται τις δύο τελευταίες δεκαετίες η Ιαπωνία, με πληθυσμό 125,8 εκατομμύρια. Επακόλουθα, το κατά κεφαλήν εισόδημα των Γερμανών, 54.316\$ είναι αρκετά υψηλό και καταλαμβάνει την 3^η θέση μεταξύ των 20 πιο ανεπτυγμένων χωρών (G20), πίσω από τις ΗΠΑ και την Αυστραλία.

Διάγραμμα 3: Το ΑΕΠ των 7 μεγαλύτερων οικονομιών διαχρονικά, σταθερές τιμές 2015, τρις \$



Πηγή: Επεξεργασία δεδομένων OECD (<https://data.oecd.org/gdp/gross-domestic-product-gdp.htm>)

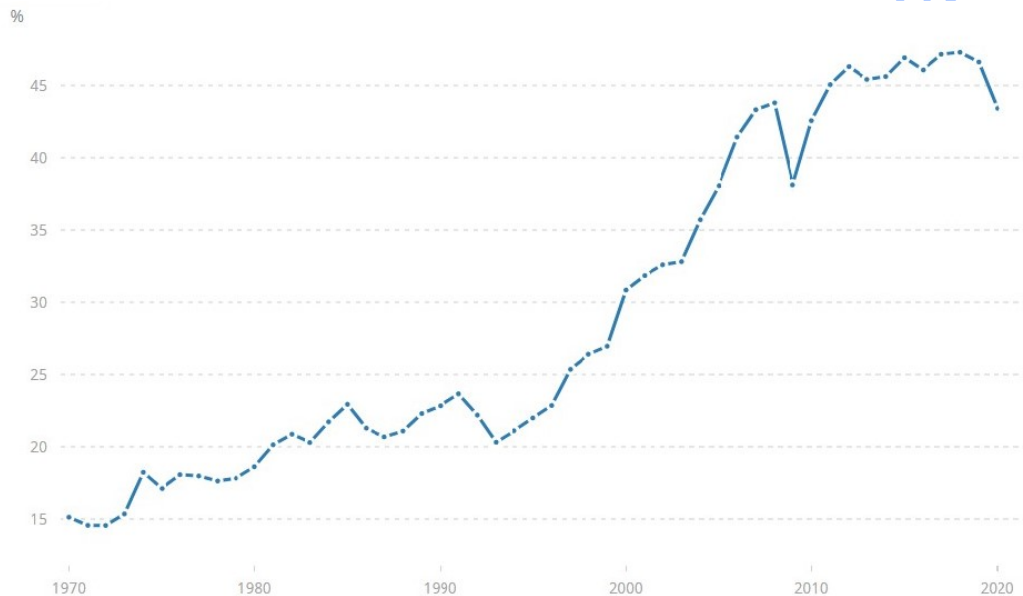
ΕΡΓΑΣΙΑ ΣΕ ΕΞΕΛΙΞΗ. ΔΕΝ ΕΙΝΑΙ

ΠΟΡΑ

IV. Σύνδεση εξαγωγών και προϊόντος

Η διαχρονική εξέλιξη της συμμετοχής των εξαγωγών στη διαμόρφωση του γερμανικού ΑΕΠ τεκμηριώνει το ενδιαφέρον μας για την ανάλυση του εξαγωγικού τομέα της χώρας. Στις αρχές της δεκαετίας του 1970 η συμμετοχή των εξαγωγών ανερχόταν στο 15,13%, για να φτάσει το έτος 2020 να αποτελεί το 43,42% του ΑΕΠ. Δεν υπάρχει δεκαετία τον τελευταίο μισό αιώνα που να βρίσκει τις εξαγωγές να συμμετέχουν με μικρότερο ποσοστό στο ΑΕΠ από ότι στην αρχή της. Οι υφέσεις που παρατηρούμε στο διάγραμμα έχουν να κάνουν α) η πρώτη (1992-93) με την κρίση στο Ευρωπαϊκό Νομισματικό Σύστημα, β) η δεύτερη (2008-09) με την παγκόσμια χρηματοπιστωτική κρίση και η τρίτη (2018-19) με την πανδημία του κορωνοϊού. Το κοινό γνώρισμα των δύο πρώτων είναι η άμεση ανάκαμψη της γερμανικής οικονομίας.

Διάγραμμα 4: Η διαχρονική εξέλιξη των Γερμανικών εξαγωγών ως % του ΑΕΠ



Πηγή: <https://data.worldbank.org/indicator/NE.EXP.GNFS.ZS?end=2020&locations=DE&start=1970&view=chart>

Η παραπάνω διαγραμματική αποτύπωση εξηγεί παραστατικά το λόγο που η Γερμανία χαρακτηρίζεται ως μια εξαγωγική οικονομία (export-led economy). Υπήρξε περίοδος, εκείνη της επανένωσης των δύο Γερμανιών, κατά την οποία αυξήθηκε η κατανάλωση, καθώς η ενσωμάτωση 16 εκατομμυρίων πολιτών ώθησε την εσωτερική αγορά, αυξήθηκε ο πληθωρισμός (άνω του 5%) και οι επενδύσεις. Το Ισοζύγιο Τρεχουσών Συναλλαγών (ΙΤΣ) παρουσίασε ελλείμματα. Όμως η παρέμβαση της Κεντρικής Τράπεζας (Bundesbank) με εφαρμογή περιοριστικής νομισματικής πολιτικής (αύξηση του επιτοκίου από 4% σε 8,75%) για την περίοδο 1989-1992 (Scharpf, 2018), απέτρεψε την παγίωση ενός μοντέλου μεγαλύτερης κατανάλωσης (consumption-led economy).

Οι Baccarro and Pontusson (2016, 2018, 2021), διερευνώντας τον τρόπο ικανοποίησης της ζήτησης από τα καπιταλιστικά καθεστώτα συσσώρευσης⁸ αναφέρουν ότι ιστορικά στις πιο ανεπτυγμένες οικονομίες η ζήτηση καθοδηγούνταν από τους μισθούς (wage-led), μοντέλο που ατόνησε στη δεκαετία του 1970 για ποικίλους λόγους που οδήγησαν στη συμπίεση των μισθών και κατά συνέπεια στην πτώση της συναθροιστικής ζήτησης. Έτσι τα κράτη οδηγήθηκαν σε εναλλακτικές λύσεις. Η Γερμανία επέλεξε ένα καθεστώς στο οποίο η ζήτηση καθορίζεται από το εξωτερικό (export-driven demand regime) και συνεπώς ανέδειξε τις εξαγωγές της ως τον κύριο μοχλό μεγέθυνσης. Την επιλογή αυτή την επέτρεψε τις τελευταίες δεκαετίες (που αποτελούν και την περίοδο που ερευνούν οι Baccarro and Pontusson) ο μεγάλος βιομηχανικός της τομέας που είναι και ο κυρίαρχα εξαγωγικός. Όπως επισημαίνει ο Tobias (2021) τα εμπειρικά στοιχεία δείχνουν ότι η στήριξη του επιχειρηματικού τομέα για την ONE ήταν αρχικώς σχετικά χαμηλή λόγω του φόβου αστάθειας του νομισματικού συστήματος. Η αντιστροφή αυτής της στάσης ήρθε με την κρίση του Ευρωπαϊκού Νομισματικού Συστήματος (EMS) το 1992, την αύξηση του πληθωρισμού (5,06% το 1992, δεξ χαρακτηριστικά και το διάγραμμα που ακολουθεί) και την συνεπαγόμενη πραγματική ανατίμηση του γερμανικού μάρκου που μείωσε σημαντικά την ανταγωνιστικότητα στη βάση της τιμής των γερμανικών εξαγωγών. Το ΕΝΣ δεν εξυπηρετούσε πλέον τα συμφέροντα του γερμανικού εξαγωγικού τομέα και συνεπώς αυξήθηκε η υποστήριξη στην νομισματική ένωση από την Ένωση Γερμανών Βιομηχάνων (Bundesverband der Deutschen Industrie (BDI)) στην οποία κυριαρχούσαν μεγάλοι εξαγωγείς, η οποία και εγκατέλειψε την κριτική στάση απέναντι στην ΟΝΕ και άρχισε να συνηγορεί υπέρ μια μεγάλης ΟΝΕ στη βάση πιο ήπιων δημοσιονομικών κριτηρίων εισόδου. Ουσιαστικά, η αντίσταση των υπόλοιπων μελών της BDI αντισταθμίστηκε από το επιχείρημα του ότι είναι ωφέλιμο για τους εξαγωγείς είναι καλό για όλους.

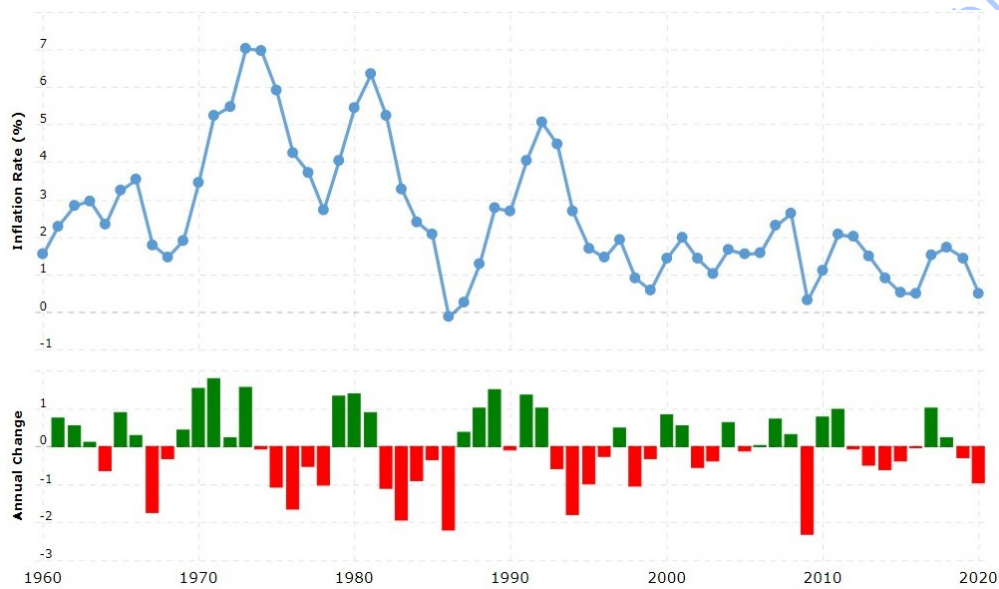
Ωστόσο ο Hörner (2019, σελ iii) υποστηρίζει « η Γερμανία είναι ένα καθεστώς υποτίμησης ... ένα καθεστώς προγενέστερο του ευρώ ... που ξεκίνησε στα χρόνια του Bretton Woods...και επιδιώκει ανταγωνιστικό αποπληθωρισμό έναντι των εμπορικών εταίρων και αντιστέκεται στις διορθωτικές ανατιμήσεις». Ως τέτοιο είναι ένα καθεστώς μεγέθυνσης που στοχεύει στα πλεονάσματα (κυρίως εμπορικά).

Η αρχή του τοποθετείται από τον Hörner μεταπολεμικά με την πρώτη υποτίμηση της περιόδου 1950-1951 όταν η νεοϊδρυθείσα Γερμανική Κεντρική Τράπεζα δεν είχε απόθεμα ξένου νομίσματος και η Γερμανία αντιμετώπιζε κρίση ισοζυγίου πληρωμών. Έτσι, υποτίμηση και προστατευτισμός της οικονομίας ήταν μάλλον μονόδρομος. Παρ' ό,τι όμως σχετικά σύντομα η κρίση του ισοζυγίου πληρωμών ξεπεράστηκε, η υποτίμηση συνεχίστηκε. Ο Abelschäuser (1982; 2016) επιχειρηματολογεί ότι αυτό οφείλεται στην πίεση των ΗΠΑ να μειώσει η Γερμανία την κατανάλωση και να ανακατευθύνει τους πόρους της στην παραγωγή όπλων, καθώς η κρίση της Κορέας είχε οδηγήσει σε ανεπάρκεια πρώτων υλών. Όμως και μετά το πέρας αυτής της περιόδου, ο Γερμανικός

⁸ Το καθεστώς συσσώρευσης είναι ένας συνδυασμός παραγωγής και κατανάλωσης ο οποίος μπορεί να αναπαράγεται στο χρόνο παρά τις εσωτερικές συγκρούσεις. Χαρακτηρίζεται από οποιοδήποτε παράγοντα διασφαλίζει τη συμβατότητα ανάμεσα σ' αυτό που παράγεται κι αυτό που καταναλώνεται σε μια κοινωνία. Βασικά στοιχεία είναι η μισθωτή σχέση και η εργασιακή διαδικασία. Γενικότερα με τον όρο «καθεστώς» εννοούμε ένα μοντέλο συμπεριφοράς το οποίο έχει διαμορφωθεί σε θεσμικό, οργανωτικό και ιδεολογικό επίπεδο.

προσανατολισμός στις εξαγωγές παρέμεινε ισχυρός παρά τη διεθνή αντίδραση που καλούσε τη χώρα σε ανατίμηση. Έχει προταθεί επίσης και η εξήγηση της εξαγωγής ανεργίας ώστε να μειωθούν τα ποσοστά της, αλλά και αυτή η εξήγηση δεν φαίνεται πειστική δεδομένου ότι η ανεργία ήδη το 1956 κυμαινόταν κάτω από 5% και για όλο το διάστημα 1960-73 παρέμεινε κάτω από 2% (Hörner, 2019, σελ. 6) εξού και η μετανάστευση εργατικού δυναμικού από τις χώρες του ευρωπαϊκού νότου. Ακόμα και υπό το καθεστώς σχεδόν πλήρους απασχόλησης, η Γερμανία εξακολουθεί να διατηρεί εξαιρετικά χαμηλό πληθωρισμό. Από το 1950 ως το 1973 η Γερμανία είχε μέσο όρο πληθωρισμού 1,4%, με χαμηλότερα ποσοστά από κάθε ανταγωνιστή της για κάθε έτος (εξάριση το 1961).

Διάγραμμα 5: Η διαχρονική εξέλιξη του πληθωρισμού της Γερμανίας



Πηγή: <https://www.macrotrends.net/countries/DEU/germany/inflation-rate-cpi>, στοιχεία από την Παγκόσμια Τράπεζα

Η Κεντρική Τράπεζα έπαιξε σημαντικό ρόλο, με την εξαιρετικά αυστηρή στάση της υπέρ της σταθερότητας των τιμών και κατά της ανατίμησης του νομίσματος. Ανατίμηση στο Γερμανικό νόμισμα σημειώθηκε μόνο τα έτη 1961 και 1969. Οι μεγάλες επιχειρήσεις και ο βιομηχανικός τομέας ήταν οι πιο ισχυροί υποστηρικτές αυτής της πολιτικής, όπως και ο αγροτικός τομέας. Επιπρόσθετα, λόγω των δεσμών που παραδοσιακά είχε το τραπεζικό σύστημα με την εγχώρια βιομηχανία (μεγάλος όγκος καταθέσεων αλλά και αριθμός μετόχων προέρχονταν από το βιομηχανικό τομέα), ουσιαστικά το τραπεζικό σύστημα υποστήριζε τις θέσεις της βιομηχανίας.

Συμπερασματικά, αναγνωρίζονται στη Γερμανία διαχρονικά χαρακτηριστικά νέο-μερκαντιλικού καθεστώτος μεγέθυνσης, στο οποίο την άμεση προώθηση εξαγωγών και τις διακρίσεις (εμπόδια) στις εισαγωγές έχει αντικαταστήσει η σταθερότητα αξίας του νομίσματος με τον ανταγωνισμό να επικεντρώνεται στην συμπίεση του

κόστους. Αυτά τα χαρακτηριστικά του καθεστώτος παγιώθηκαν με την ίδρυση της ONE, εντός της οποίας εξουδετερώνεται η δυνατότητα αντιστάθμισης της γερμανικής ισοτιμίας από ανατιμήσεις στην ονομαστική ισοτιμία των εμπορικών εταίρων που συμμετέχουν στη νομισματική ένωση.

V. Τα συμφέροντα των οικονομικών τομέων σε σχέση με την τιμή των προϊόντων και η θεσμική τους έκφραση

Όταν ο εξαγωγικός τομέας ανταγωνίζεται διεθνώς στη βάση της τιμής έχει συμφέρον καταρχήν από τη συγκράτηση των τιμών, συνεπώς και των μισθών, αφού *ceteris paribus*, μια μείωση των μισθών σε σχέση με τους αντίστοιχους των διεθνών ανταγωνιστών οδηγεί σε μεγαλύτερη ζήτηση για τα προϊόντα των επιχειρήσεων του κλάδου (ανταγωνισμός κόστους). Συνεπώς, παρότι μια μείωση μισθών μπορεί να χαρακτηριστεί ως επιζήμια για τις επιχειρήσεις που απευθύνονται στην εγχώρια αγορά (αφού μειώνει την αγοραστική δύναμη των καταναλωτών), χαρακτηρίζεται ως ωφέλιμη για εκείνες που έχουν εξαγωγικό προσανατολισμό. Αυτή η διαφοροποίηση συμφέροντος θεωρητικά δημιουργεί προϋποθέσεις σύγκρουσης μεταξύ των εγχώριων τομέων της οικονομίας.

Επιπρόσθετα, άμεσα με τα συμφέροντα του εξαγωγικού τομέα συνδέεται και η αύξηση της παραγωγικότητας της εργασίας με ταυτόχρονη συγκράτηση (ή αναλογικά μικρότερη αύξηση) των μισθών, καθώς έτσι υποτιμάται η πραγματική συναλλαγματική ισοτιμία και ο εξαγωγικός τομέας επωφελείται από την αύξηση της ζήτησης εξωτερικού, με πολλαπλασιαστικά (θεωρητικώς) οφέλη για την εγχώρια οικονομία, λόγω της αύξησης του εισοδήματος, της αύξησης της επένδυσης και των πολλαπλασιαστικών τους αποτελεσμάτων.

Τέλος, συμφέρον ενδέχεται να προκύπτει και από την υιοθέτηση κοινού νομίσματος, καθώς δεσμεύεται η ονομαστική ισοτιμία από τη διαφοροποίηση του εγχώριου και ξένου ανταγωνισμού. Έτσι στο εμπόριο με τις χώρες που συμμετέχουν σε μια νομισματική ένωση αίρεται ο κίνδυνος των ανατιμήσεων (*Beggars-then-neighbour*).

Τα συμφέροντα όμως αυτά υποδηλώνουν ένα ακόμα επίπεδο σύγκρουσης των εξαγωγικών με τους παραγωγικούς τομείς εγχώριου προσανατολισμού, οι οποίοι είναι πιο ευαίσθητοι στο πραγματικό επιτόκιο ενώ οι εξαγωγικές επιχειρήσεις στην πραγματική συναλλαγματική ισοτιμία. Δεδομένου ότι :

i. Πραγματικό επιτόκιο = Ονομαστικό – Πληθωρισμός και

ii. Πραγματική Συναλλαγματική Ισοτιμία = Ονομαστική Συν. Ισοτιμία Χ (Εγχώριες Τιμές / Ξένες Τιμές)

ο κοινός παρονομαστής και των δύο μεταβλητών είναι οι τιμές. Για παράδειγμα, η αύξηση του πληθωρισμού μειώνει το πραγματικό επιτόκιο. Όμως στην περίπτωση σταθερής ονομαστικής ισοτιμίας (βλέπε ONE) η ίδια μεταβολή (*ceteris paribus*) θα αυξήσει τη πραγματική συναλλαγματική ισοτιμία, κάνοντας πιο ακριβές τις εξαγωγές και συνεπώς επηρεάζοντας αρνητικά τα συμφέροντα των εξαγωγέων, ειδικά αν ανταγωνίζονται διεθνώς στη βάση των τιμών (ανταγωνισμός τιμής). Για παράδειγμα στην αρχή της ONE τα κοινά επιτόκια της

ΕΚΤ και ο χαμηλός εγχώριος πληθωρισμός οδήγησε σε υψηλά πραγματικά επιτόκια τη Γερμανία (Scharpf 2018), οδηγώντας σε στασιμότητα και κυρίως πλήττοντας τον κατασκευαστικό τομέα, ο οποίος και συρρικνώθηκε (Ochsenfeld 2017), με συνέπεια την μη ανάπτυξη των τραπεζικών στεγαστικών δανείων (Mertens 2017). Αντίθετα, ο συνδυασμός σταθερής συναλλαγματικής ισοτιμίας και συμπίεσης της ζήτησης ήταν ιδανικός για τον βιομηχανικό τομέα⁹. Άρα τόσο επί των πραγματικών μεγεθών επιτοκίου και συναλλαγματικής ισοτιμίας αναμένουμε σύγκρουση συμφερόντων, όσο και επί των πολιτικών που τις επηρεάζουν άμεσα, όπως νομισματική πολιτική, δημοσιονομική, πολιτικές για την απασχόληση κτλ ή έμμεσα κοινωνική πολιτική, πολιτικές για την εκπαίδευση, την έρευνα και καινοτομία κτλ.

Ενδιαφέρον έχει η παρατήρηση των Baccajo et al (2019) για τις γερμανικές εξαγωγικές επιχειρήσεις, οι οποίες έχουν συμφέρον να στηρίζουν μειώσεις στους μισθούς εργαζομένων που απασχολούνται στην παραγωγή των προϊόντων και υπηρεσιών που καταναλώνει το εργατικό δυναμικό τους. Έτσι, διασφαλίζουν ότι οι μικρότερες μισθολογικές αυξήσεις που καταβάλουν στους εργαζόμενους του κλάδου τους μειώνουν τον κίνδυνο απώλειας του εξειδικευμένου τους εργατικού δυναμικού, δεδομένου ότι «φροντίζουν» για τη διατήρηση της αγοραστικής αξίας του μισθού τους. Παρατηρείται δηλαδή ότι ο εξαγωγικός (βιομηχανικός) τομέας, παρότι καρπώνεται το εξαγωγικό πλεόνασμα, μετακυλά τη στέρηση κατανάλωσης¹⁰ των μισθών από το εξειδικευμένο προσωπικό που απασχολεί, στους εργαζόμενους της υπόλοιπης οικονομίας, οδηγώντας σε δυϊσμό την εγχώρια οικονομία.

Ας δούμε συνοπτικά και τη θεσμική επιρροή (κυβερνητική και επί βιομηχανικών σχέσεων) των συμφερόντων του γερμανικού εξαγωγικού τομέα διαχρονικά, μέσω των ρυθμίσεων από την πλευρά της προσφοράς. Όπως αναφέρουν οι Baccajo και Benassi (2017), στη δεκαετία του 1990 οι αγορές του εξωτερικού έγιναν πιο ανταγωνιστικές και για τα γερμανικά ποιοτικώς διαφοροποιημένα προϊόντα, αυξάνοντας την πίεση για μείωση μισθών, με αποτέλεσμα τη σταδιακή χαλάρωση των εργασιακών σχέσεων. Επίσης, οι μεγάλες επιχειρήσεις άσκησαν πίεση στα περιθώρια κέρδους των προμηθευτών τους, δημιουργώντας τους πίεση να αποχωρήσουν από τις εργοδοτικές ενώσεις προκειμένου να μην εφαρμόζουν τα κλαδικά πρότυπα (Hörner, 2019). Οι εργοδοτικές ενώσεις, για να αποσοβήσουν τις εκροές μελών, καθιέρωσαν την ιδιότητα μέλους χωρίς συλλογικές συμβάσεις διαπραγμάτευσης, οδηγώντας όμως σε μείωση της ικανότητας συντονισμού των εργοδοτικών ενώσεων¹¹. Η αποσυλλογικοποίηση των συμβάσεων εργασίας δυσχέρανε τη διαχείριση των φυγόκεντρων τάσεων και την εφαρμογή κοινής μισθολογικής πολιτικής (Scharpf, 2018). Να προσθέσουμε ότι στη δεκαετία του 1990 αποσυνδέθηκαν μισθολογικά ο τριτογενής και δευτερογενής τομέας¹² και το συλλογικό σύστημα μισθολογικών διαπραγματεύσεων έπαψε να αναδιανέμει την παραγωγικότητα διατομεακά. Έτσι, οι μισθοί

⁹ Σημειώνουμε ότι για την χρονική περίοδο των αρχών της δεκαετίας του 2000 στην επέκταση των εξαγωγών βιομηχανικών προϊόντων συνέδραμε και η αυξημένη ζήτηση για κεφαλαιουχικά αγαθά από τις BRICS (Hörner, 2019).

¹⁰ δεδομένου ότι υποθέτουμε ότι η υποτίμηση (που ουσιαστικά σημαίνει ότι ανταλλάσσω αγαθά σε τιμή χαμηλότερη) προέκυψε κυρίως από τη συγκράτηση μισθών, μειώνοντας την κατανάλωση των εργαζομένων.

¹¹ Επίσης, η αναζήτηση μείωσης κόστους οδήγησε σε ανάθεση σε εξωτερικούς συνεργάτες (που δε συμμετείχαν σε συλλογικές συμβάσεις εργασίας) μη βασικών υπηρεσιών.

¹² που μέχρι τότε συνέδεαν τις διεκδικήσεις τους με βάση την εθνική παραγωγικότητα.

αυξήθηκαν (αν και πιο αργά από την αύξηση της παραγωγικότητας στο 2ογενή τομέα) αλλά σχεδόν καθόλου στις χαμηλού επιπέδου (low end) υπηρεσίες, οδηγώντας σε μείωση της μεγέθυνσης της κατανάλωσης αλλά και της επένδυσης. Συνεπώς, προηγουμένως η καταναλωτική ζήτηση διατηρούνταν μέσω της αναδιανομής που εξασφάλιζε η συλλογική διαπραγμάτευση, ενώ μετά το 1990 έπαψε, οδηγώντας με πιο άνιση κατανομή της μεγέθυνσης του εισοδήματος (Hörner, 2019).

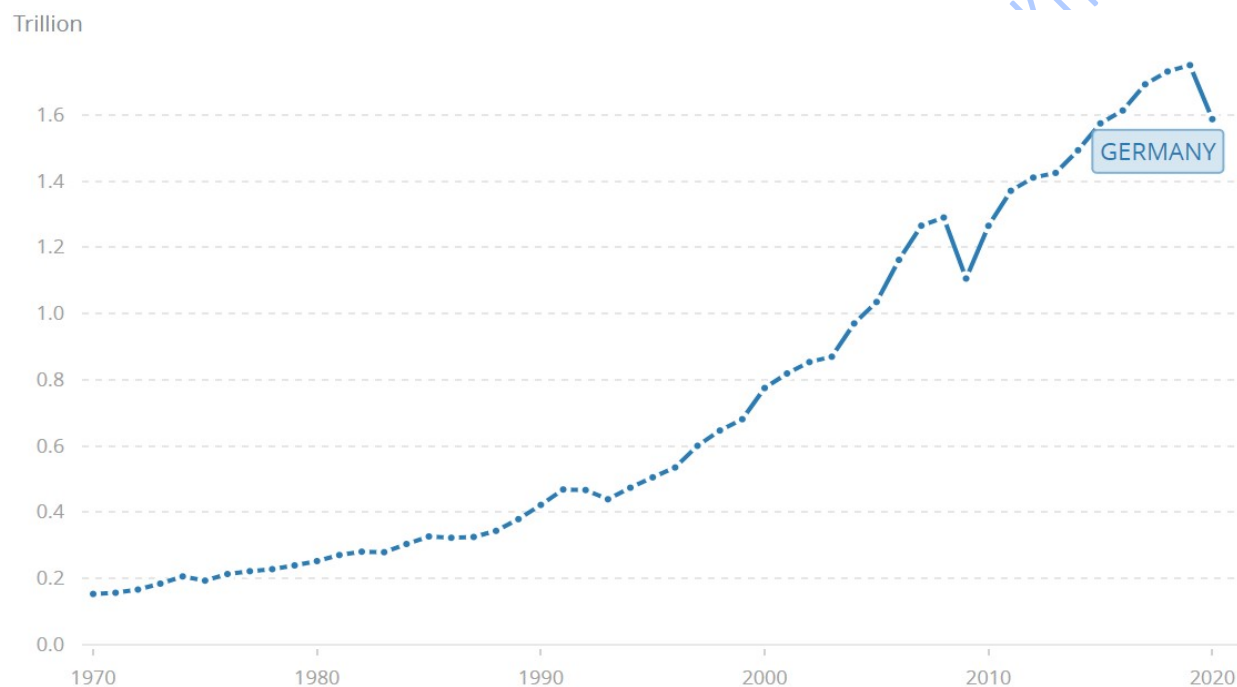
Τα πολιτικά κόμματα (κυρίως το CDU και το SPD) συνέκλιναν σε ένα πρόγραμμα νεοφιλελεύθερου προσανατολισμού, μεγαλύτερης ευελιξίας και μείωσης της ακαμψίας των θεσμών των βιομηχανικών σχέσεων, με μείωση της προστασίας εργασίας, συμπίεση των πραγματικών μισθών, μείωση των φόρων και περιορισμό των προβλέψεων του κράτους πρόνοιας (Baccaro and Pontusson, 2021). Η φιλελευθεροποίηση της αγοράς εργασίας ανακοινώθηκε επί καγκελαρίας Schröder το 2003 (μεταρρυθμίσεις της Agenda 2010¹³) υποστηριζόμενη από τη συναίνεση για μεγαλύτερη οικονομική φιλελευθεροποίηση μεταξύ των συνδικάτων με τη μεγαλύτερη αποδοχή, όπως και της βιομηχανικής ηγεσίας (Menz, 2005). Οι μεταρρυθμίσεις αφορούσαν σε ελάττωση των εργασιακών προτύπων για την ανάθεση σε γραφεία εργασίας (Hartz I), στην εισαγωγή των όρων minijobs και midijobs (εξαιρετικά χαμηλόμισθες θέσεις εργασίας) με παράλληλη διευκόλυνση έναρξης ατομικών επιχειρήσεων (Hartz II) και η περιστολή των επιδομάτων ανεργίας (Hartz IV). Όπως υπογραμμίζουν οι Racy et al (2019) η θεωρητική υποστήριξη της πολιτικής ρητορικής για την ανάγκη απορρύθμισης της αγοράς εργασίας, τη μείωση του κοινωνικού κράτους και του επιπέδου φορολογίας ήταν ότι η διατήρηση υψηλών μισθών και εργοδοτικών εισφορών κοινωνικής ασφάλισης θα ήταν τεράστιο βάρος για τις επιχειρήσεις που θα απέτρεπε την άμεση επένδυση στη χώρα. Και εδώ ανιχνεύουμε τη συνύφανση των εξαγωγικών συμφερόντων του βιομηχανικού τομέα με τα εθνικά. Πάντως, όπως επισημαίνουν οι Baccaro and Pontusson (2016) το βάρος της μισθολογικής προσαρμογής διανεμήθηκε άνισα μεταξύ των παραγωγικών τομέων και κυρίως επηρέασε τους εργαζόμενους χαμηλής εξειδίκευσης στον τομέα υπηρεσιών χαμηλού επιπέδου.

¹³ Agenda 2010: το 2003 ανακοινώθηκε από τον Καγκελάριο Schröder σειρά μέτρων για μεγαλύτερη ευελιξία και ανταγωνιστικότητα: μείωση στα επιδόματα ανεργίας και ασθένειας και προτάσεις για διευκόλυνση παραιτήσεων και προσλήψεων στις μικρές επιχειρήσεις. Άλλες δύο πράξεις (Hartz III and IV) χαλάρωσαν την προστασία της εργασίας για τις μικρές επιχειρήσεις και μείωσαν τη διάρκεια των επιδομάτων ανεργίας από τους 32 στους 12 μήνες (18 μήνες για τους άνω των 55). Αυτές οι διατάξεις τέθηκαν σε εφαρμογή το 2006 λόγω μεταβατικής περιόδου.

VI. Οι Γερμανικές Εξαγωγές

Σύμφωνα με το Federal Statistical Office of Germany¹⁴ οι συνολικές γερμανικές εξαγωγές για το 2020 άγγιξαν τα 1,46 τρις € (43,8% του ΑΕΠ), εκ των οποίων οι εξαγωγές προϊόντων αντιστοιχούν στο 1,192 τρις € (35,8%) ενώ οι εξαγωγές υπηρεσιών σε 0,267 τρις € (8%), ενώ το ΑΕΠ του ίδιου έτους 3,36 τρις € (τρέχουσες τιμές). Είναι ενδεικτικό ότι κατά την οικονομική κρίση οι εξαγωγές μειώθηκαν κατά 18,4% το 2009 αλλά αυξήθηκαν την επόμενη κατά 18,5%¹⁵ και όπως φαίνεται και από τα διαγράμματα που ακολουθούν αποδεικνύονται εξαιρετικά ανθεκτικές ακόμα και στις διεθνείς κρίσεις.

Διάγραμμα 6: Γερμανικές εξαγωγές αγαθών και υπηρεσιών, σταθερές τιμές 2015, \$

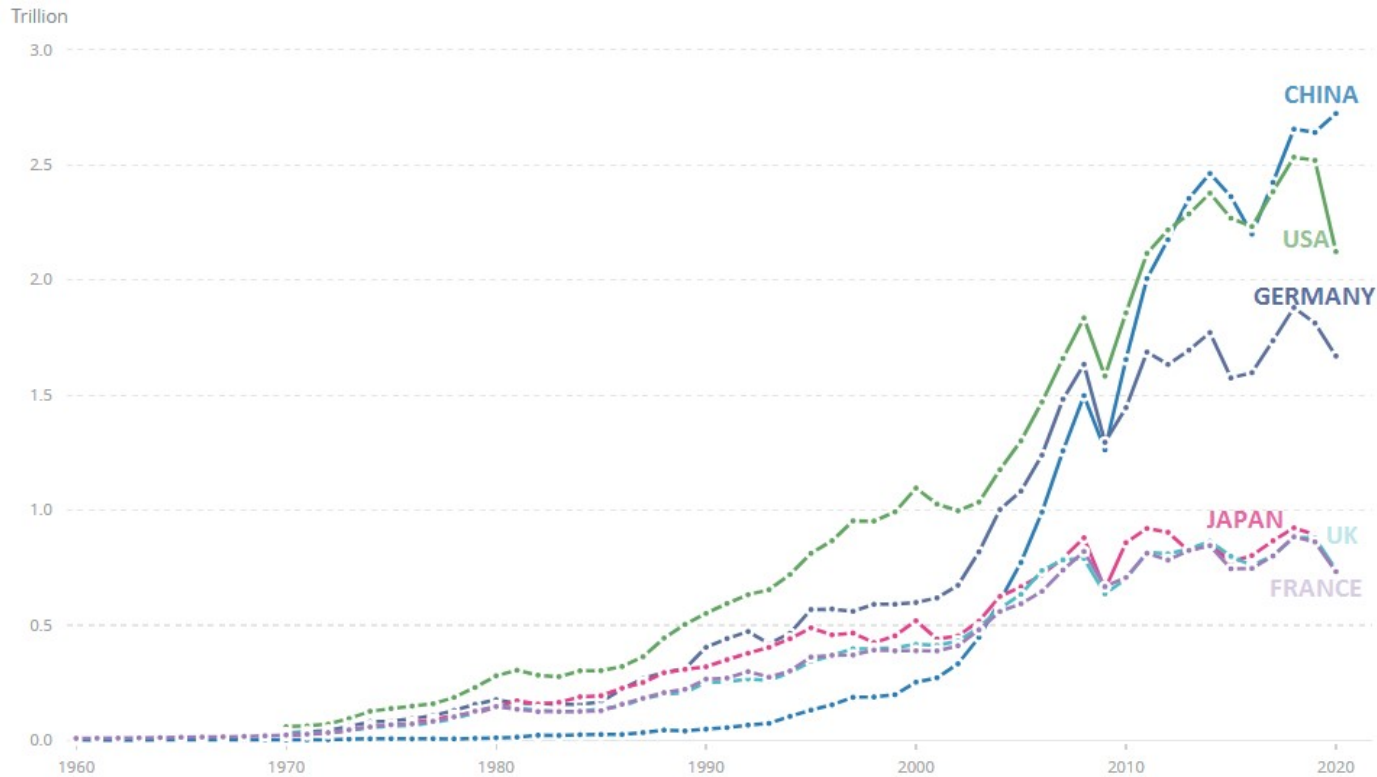


Πηγή: <https://data.worldbank.org/indicator/NE.EXP.GNFS.KD?locations=DE>

¹⁴ Πηγή: https://www.destatis.de/EN/Themes/Economy/National-Accounts-Domestic-Product/Publications/Downloads-National-Accounts-Domestic-Product/at-a-glance-pdf-0310200.pdf?__blob=publicationFile.

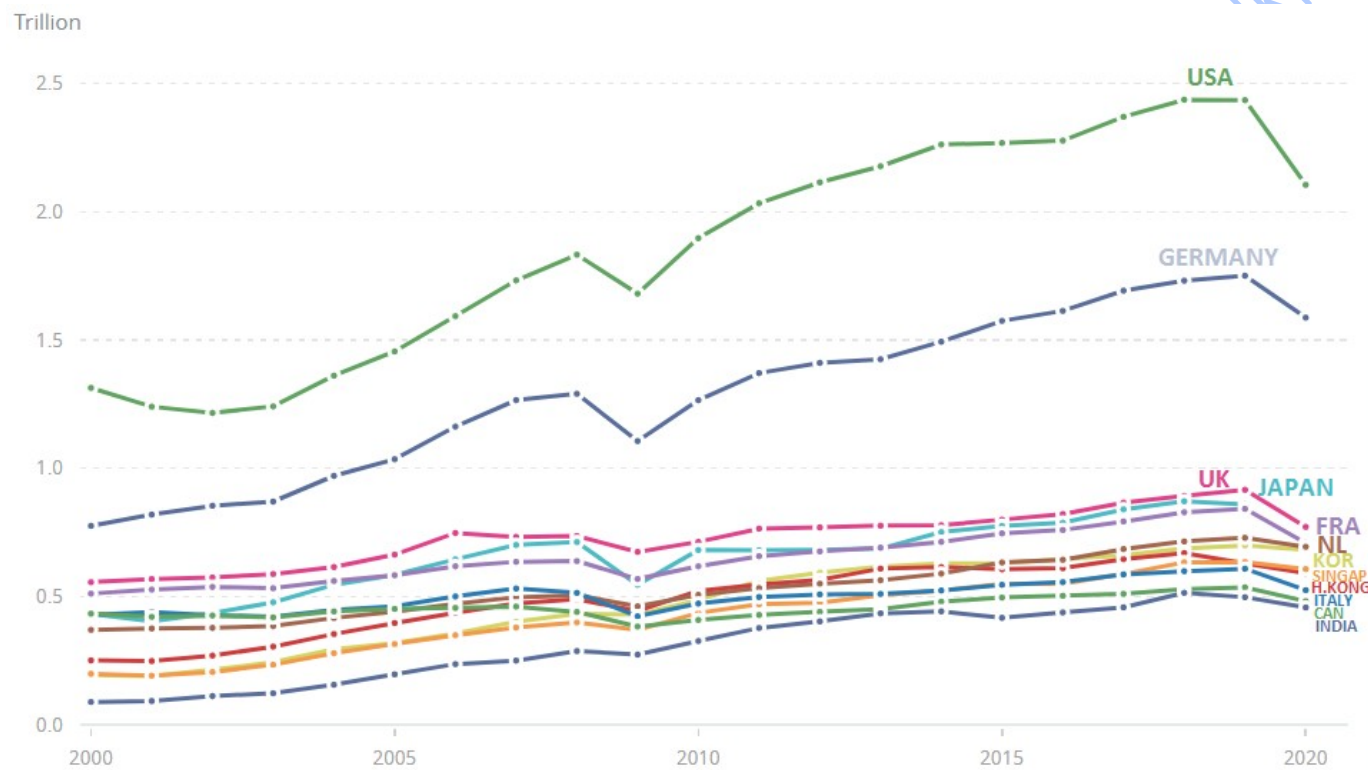
¹⁵ Statistisches Bundesamt, Foreign Trade: Overall Development in Foreign Trade Since 1950 (Wiesbaden, 2016); available at https://www.destatis.de/EN/FactsFigures/NationalEconomyEnvironment/ForeignTrade/OverallDevelopment/Tables/OverallDevelopmentForeignTrade.pdf?__blob=publicationFile, accessed 24 July 2017.

Διάγραμμα 7: Διαχρονική εξέλιξη εξαγωγών (αγαθά και υπηρεσίες) για τους 6 μεγαλύτερους εξαγωγείς το 2020 (τρεχ. τιμές, \$)



Πηγή: https://data.worldbank.org/indicator/NE.EXP.GNFS.CD?end=2020&locations=CN-US-DE-JP-GB-FR&most_recent_value_desc=false&start=1960&view=chart

Διάγραμμα 8: 20ετής εξέλιξη εξαγωγών (αγαθά και υπηρεσίες) για τους 12 μεγαλύτερους εξαγωγείς το 2020 (σταθ. τιμές 2015, \$) με την εξαίρεση της Κίνας*

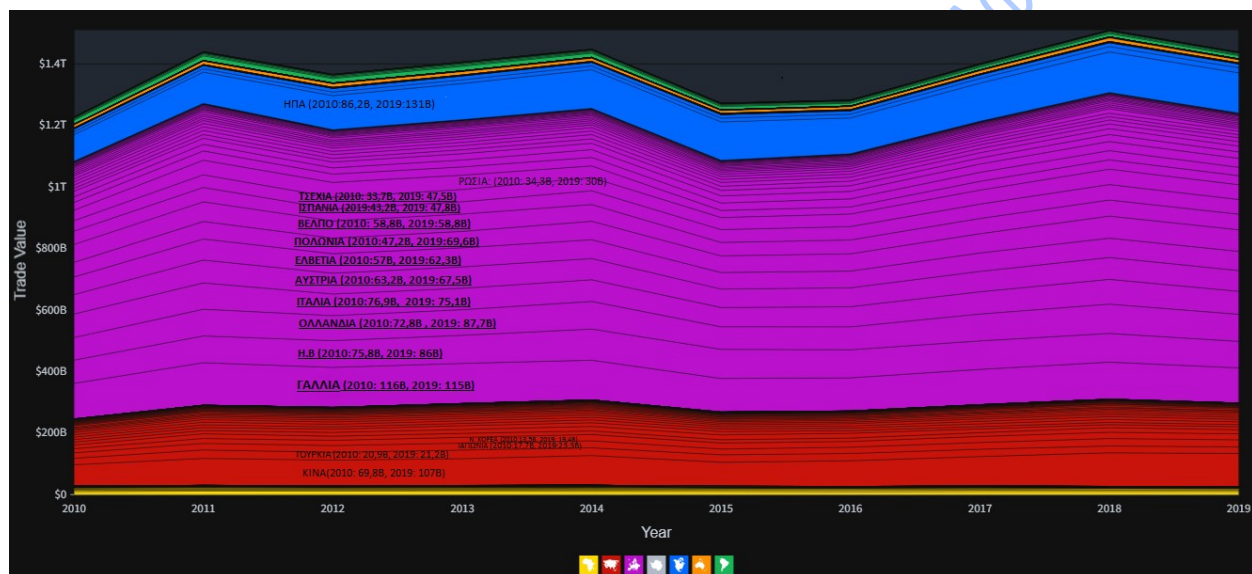


* Λόγω έλλειψης στοιχείων. Πηγή: https://data.worldbank.org/indicator/NE.EXP.GNFS.KD?end=2020&locations=CN-US-DE-JP-GB-FR-NL-KR-SG-HK-IE-CA-IN-IT&most_recent_value_desc=true&start=2001&view=chart

Η απεικόνιση των αποπληθωρισμένων εξαγωγών καθιστά σαφή την υπεροχή των Γερμανικών εξαγωγών μεταξύ των ευρωπαϊκών χωρών αφενός, αλλά και σε παγκόσμια κλίμακα, την κατατάσσει ως μια από τις κυρίαρχες εξαγωγικές χώρες.

Οι σημαντικότεροι εμπορικοί εταίροι της Γερμανίας για το 2019, στους οποίους εξήγαγε προϊόντα είναι οι Ηνωμένες Πολιτείες (131 δις. \$), η Γαλλία (115 δις. \$), η Κίνα (107 δις. \$), η Ολλανδία (87,7 δις. \$) και το Ηνωμένο Βασίλειο (86 δις. \$). Στον πίνακα που ακολουθεί επιχειρήσαμε να αποτυπώσουμε τη δεκαετή πορεία των Γερμανικών εξαγωγών ανά ήπειρο, ώστε να μπορέσουμε να αποκτήσουμε καλύτερη εικόνα για τη διαχρονική κατεύθυνση τους και την αξία τους.

Διάγραμμα 9: Η δεκαετής πορεία των Γερμανικών εξαγωγών (2010 – 2019)

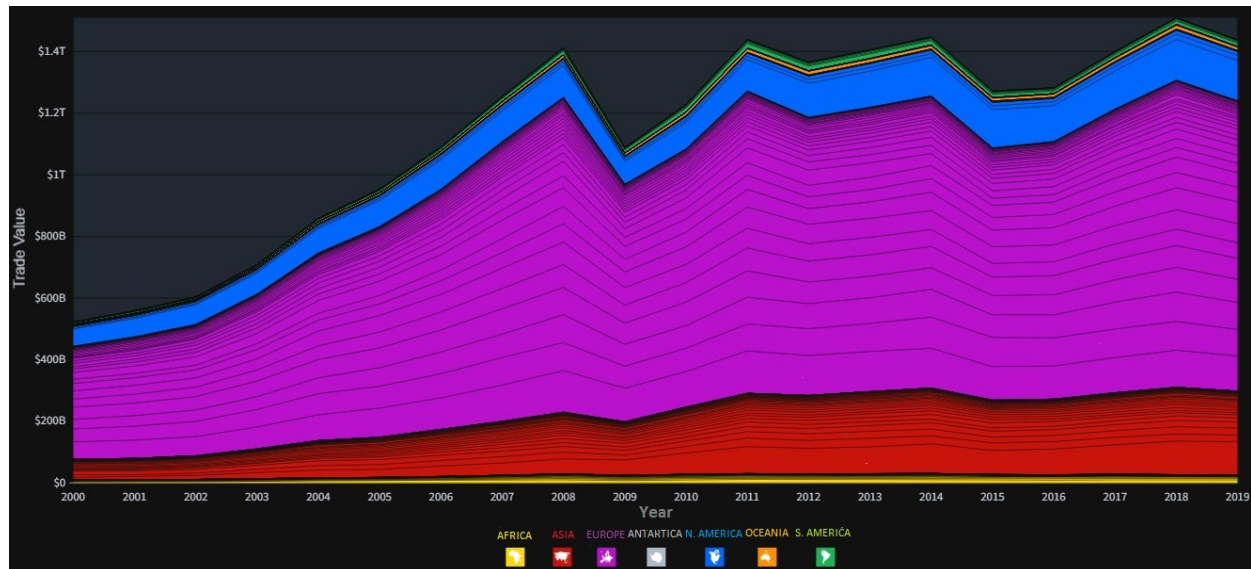


Πηγή: <https://oec.world/en/visualize/stacked/hs92/export/deu/show/all/2013.2019/>

Παρότι ΗΠΑ και Κίνα ως χώρες βρίσκονται στην πρώτη τριάδα των χωρών που απορροφούν τις Γερμανικές εξαγωγές, το γράφημα αναδεικνύει με τον πιο εμφανή τρόπο τη σημασία της Ευρώπης. Ο κύριος όγκος της εξαγωγής προϊόντων καλύπτει ζήτηση που εκδηλώνεται από χώρες της Ευρωπαϊκής ηπείρου. Και όπως φαίνεται και από το γράφημα που ακολουθεί, η αξία των εξαγωγών στην Ευρώπη αυξήθηκε ιδιαίτερα μετά την εισαγωγή του κοινού νομίσματος, αν και σε γενικές γραμμές αυξήθηκε για όλες τις περιοχές του κόσμου. Όμως ο κυριότερος όγκος της αξίας των Γερμανικών εξαγωγών προορίζεται για ευρωπαϊκά κράτη. Επιπρόσθετα η Ασία παρουσιάζει μεγάλη αύξηση αναδεικνύοντας την Κίνα σε σημαντικό εμπορικό εταίρο. Παρατηρείτε επίσης ότι η εξαγωγική δραστηριότητα στην Ινδία (των 1,38 δισεκατομμυρίων κατοίκων) είναι αρκετά χαμηλή και συγκεκριμένα για το 2019 ανήλθε σε 13,4 δις ευρώ. Ο δεύτερος σημαντικότερος εξαγωγικός προορισμός για το 2019 ήταν η Ιαπωνία με

23,3 δις \$, τρίτος η Τουρκία με 21,2 δις \$, και τέταρτη η Νότιος Κορέα με 19,4 δις \$, χώρες δηλαδή με πληθυσμό υποπολλαπλάσιο της Ινδίας

Διάγραμμα 10: Η πορεία των Γερμανικών εξαγωγών (2000 – 2019) μετά την εισαγωγή του ευρώ



Πηγή: <https://oec.world/en/visualize/stacked/hs92/export/deu/show/all/2000.2019/>

Ας δούμε όμως αναλυτικότερα πως μεταφράζεται αριθμητικά το παραπάνω γράφημα για την εξαγωγική σχέση της Γερμανίας με την ευρωπαϊκή ήπειρο. Αναλύοντας τα στοιχεία για τα έτη 2015-2019 ο μέσος όρος των εξαγωγών στην Ευρώπη (συμπεριλαμβανομένης της Ρωσίας) ανέρχεται σε 900,67 εκατομμύρια \$, για την ΕΕ (συμπεριλαμβανομένου του Ηνωμένου Βασιλείου) σε 793,07 εκατομμύρια \$ και εξειδικεύοντας ακόμα παραπάνω για την ONE σε 500,64 εκατομμύρια \$. Συνεπώς, το ποσοστό της ONE σε σχέση με την υπόλοιπη Ε.Ε. ανέρχεται σε 63,13%.

Σύμφωνα με τον Hassel (2014) μια εξήγηση για την αύξηση των εξαγωγών προς την ONE είναι ότι από το 1994 ως το 2009 η Γερμανική οικονομία είχε μια πραγματική υποτίμηση 20% στο μοναδιαίο κόστος εργασίας σε σχέση με τους Ευρωπαίους ανταγωνιστές της, μέσω του συνδυασμού αναδιαρθρώσεων σε επίπεδο παραγωγής εργοστασίων και αλλαγών πολιτικής, που είχαν ως αποτέλεσμα τη μείωση κόστους και την αύξηση στην παραγωγικότητα της εργασίας, χωρίς να πλήττουν την πιο εξειδικευμένη βάση στην βιομηχανία. Ειδικότερα, επί των μεταρρυθμίσεων και της αλλαγής του *modus operandi* της διακυβέρνησης των βιομηχανικών σχέσεων και της δομής τους, οι Dustmann et al. (2014) αναφέρουν τη δραστική μείωση αριθμού εργαζομένων που καλύπτονταν από συλλογικές συμβάσεις (από 75% το 1995 σε 56% το 2008) και τη δραστική αύξηση των εργαζομένων που καλύπτονταν από εταιρικές ή και ατομικές συμβάσεις.

VII. Είναι θέμα τιμής ή ποιότητας;

Το «Γερμανικό Μοντέλο», όρος που οφείλεται στις εξαιρετικές επιδόσεις της γερμανικής οικονομίας (οι οποίες συνδέονται στενά με τις εξαγωγικές) και την ικανότητα της να ανακάμπτει σε σύντομο χρονικό διάστημα από κρίσεις¹⁶, έχει αποτελέσει αντικείμενο μελέτης και εμπειρικής έρευνας κυρίως ως προς τους παράγοντες που προσδιορίζουν τις εξαγωγικές του επιδόσεις. Η ανάλυση που παραθέσαμε πιο πάνω συνδέει την εξαγωγική επίδοση με προτιμήσεις για εγχώρια (εσωτερική) υποτίμηση, και συνεπώς υποδηλώνει ότι ο γερμανικός εξαγωγικός τομέας ανταγωνίζεται διεθνώς κυρίως σε επίπεδο τιμής. Ωστόσο, η εικόνα αυτή είναι παραπλανητική της συζήτησης και της ακαδημαϊκής έρευνας που αρθρώνεται γύρω από το «Γερμανικό Μοντέλο». Η σχετικώς μακροχρόνια συζήτηση περιστρέφεται γύρω από το δίπολο «ανταγωνιστικότητα τιμών ή διεθνής ζήτηση».

Ο πρώτος –περί της ανταγωνιστικότητας των τιμών- ισχυρισμός, νεοφιλελεύθερης υφής, συχνά θεωρείται η κυρίαρχη προσέγγιση, συνδέει τις εξαγωγικές επιδόσεις με τις μεταρρυθμίσεις της αγοράς εργασίας (Hartz) ή / και με τα σχετικά μοναδιαία κόστη εργασίας (relative unit labour costs - RULC), τον περιορισμό της κοινωνικής πρόνοιας και τη δημοσιονομική συγκράτηση, ενώ υπογραμμίζει τη σημασία της συμπίεσης του πραγματικού μισθού και των επιπτώσεων της στην πραγματική συναλλαγματική ισοτιμία (Blanchard and Philippon 2004, Lapavitsas et al. 2011, Priewe 2011, Stockhammer 2011, Bibow 2012, Flassbeck and Lapavitsas 2013, Hassel 2014). Συνεπώς, άμεσα ή έμμεσα, υποδηλώνεται ότι ο εξαγωγικός (νέο-μερκαντιλιστικός όπως επικριτικά έχει χαρακτηριστεί) προσανατολισμός της Γερμανίας ήταν επιτυχής λόγω ανταγωνισμού σε επίπεδο κόστους ή/ και τιμής. Την αποδοχή αυτής της προσέγγισης μπορούμε να την ανιχνεύσουμε και από την επίδραση που είχε στη διαμόρφωση των πολιτικών για την αντιμετώπιση των εγγενών ανισορροπιών της ONE¹⁷, αλλά και από τις προτάσεις της ακαδημαϊκής κοινότητας, μέρος της οποίας αντέτεινε μισθολογικές αυξήσεις και μείωση εξωτερικού πλεονάσματος για τη Γερμανία (Darvas 2012, De Grauwe 2012, Sinn 2013), αποδεχόμενο ουσιαστικά ότι αυτές είναι βασικές αιτίες της υπερ-ανταγωνιστικότητας της (επιζήμια για τη βιωσιμότητα της ONE) οι οποίες πρέπει να ανασχεθούν.

Η δεύτερη, νεότερη¹⁸ σχετικά προσέγγιση, αποφεύγει το νεοφιλελεύθερο προσανατολισμό, και για τον προσδιορισμό των καθοριστικών παραγόντων των γερμανικών εξαγωγών στρέφεται στη ζήτηση. Ουσιαστικά,

¹⁶ Με χαρακτηριστικότερες την ανάκαμψη μετά την επανένωση των δύο Γερμανιών (που χαρακτηρίστηκε από οικονομική στασιμότητα και πέντε εκατομμύρια ανέργους) και την ανάκαμψη μετά την παγκόσμια χρηματοπιστωτική κρίση.

¹⁷ Δεδομένου ότι επηρέασε και τη διαμόρφωση της οικονομικής διακυβέρνησης της ΕΕ, βλέπε σύμφωνο για το Ευρώ (Euro Plus Pact) το οποίο συμπληρώνει το Σύμφωνο Σταθερότητας και Ανάπτυξης.

¹⁸ Ίσως και όχι, αφού ήδη από το 1943 ο Schumpeter ανέφερε “Economists are at long last emerging from the stage in which price competition was all they saw. (...) But in capitalist reality, as distinguished from its textbook picture, it is not that kind of competition which counts, but the competition from the new commodity, the new technology, the new source of supply, the new type of organization (...) — competition which commands a decisive cost or quality advantage and which strikes not at the margins of the profits and the outputs of the existing firms but at their foundations and their very lives” (Schumpeter, J.A. 1943), όπως το παραθέτουν οι Storm, S. and C. W. M. Naastepad. (2015).

εξετάζονται παράγοντες μη τιμολογιακής (non-price) ανταγωνιστικότητας, δηλαδή τεχνολογικής υπεροχής και ικανότητας για παραγωγή υψηλής τεχνολογίας, παράγοντες δηλαδή που συνδέονται με τη διεθνή ζήτηση και την εισοδηματική ελαστικότητα αυτής. Ένδειξη για τις έρευνες αυτές αποτελεί η σύνθεση των εξαγωγών και η πολυπλοκότητα τους. Σύμφωνα με το Growth Lab του πανεπιστημίου Χάρβαρντ στο δείκτης οικονομικής πολυπλοκότητας (Economic Complexity Index)¹⁹ η Γερμανία για τα διαστήματα 2000-2009 και 2013 -2015 διατηρούσε τη δεύτερη θέση στην παγκόσμια κατάταξη, για τα διαστήματα 2010-2012 και 2016-2017 την τρίτη, υποχώρησε στην τέταρτη το 2018 και ανέβηκε στην τρίτη θέση ξανά για το 2019. Συνεπώς, παρατηρούμε ότι το υψηλό επίπεδο πολυπλοκότητας των εξαγωγών είναι διαχρονικό²⁰.

Πριν συνεχίσουμε με την εμπειρική έρευνα αυτής της προσέγγισης ας δούμε πως διαρθρώνονται οι Γερμανικές εξαγωγές αγαθών και πολύ περιεκτικά τη σύνθεσή τους. Στο διάγραμμα που ακολουθεί παρουσιάζονται οι εξαγωγές αγαθών ανά κύριο παραγωγικό τομέα για τα έτη 2000 ως 2019. Τη μεγαλύτερη εξαγωγική δραστηριότητα για το έτος 2019 παρουσιάζουν κατά ιεραρχική σειρά οι παρακάτω τομείς:

Τα οχήματα, καταλαμβάνουν την πρώτη θέση, με εξαγωγές 145 δισεκατομμυρίων \$. Για αυτό τον τομέα οι αντίστοιχες εισαγωγές ανέρχονται σε 75 δις \$, συνεπώς δημιουργείται πλεόνασμα της τάξης των 70 δις \$, το οποίο καθιστά τον τομέα ιδιαίτερα σημαντικό για το οικονομικό συμφέρον του δευτερογενή τομέα της Γερμανίας. Οι χώρες οι οποίες απορρόφησαν τις γερμανικές (καθαρές) εξαγωγές για το 2019 ήταν η Κίνα με 16,8 δις \$ πλεόνασμα, το Η.Β με 15,3 δις \$ και οι ΗΠΑ με 13,8 δις \$, οι καθαρές εξαγωγές στις οποίες αθροιστικά αντιστοιχούν στο 65,57% του πλεονάσματος.

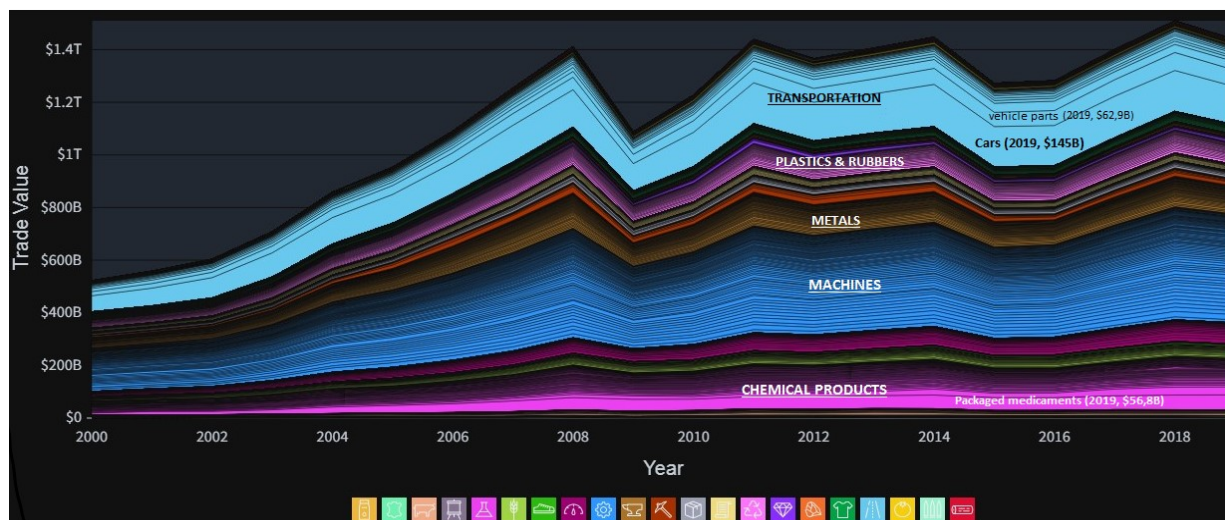
Τα ανταλλακτικά οχημάτων, κατατάσσονται στη δεύτερη θέση, με εξαγωγές που ανήλθαν σε 62 δις \$. Είναι εντυπωσιακή η διαφορά με τον τομέα των οχημάτων, οι εξαγωγές του οποίου είναι 2,33 φορές υψηλότερες. Ωστόσο, και εδώ καταγράφεται θετικό εμπορικό ισοζύγιο ύψους 20,9 δις \$, αφού οι εισαγωγές ανέρχονται σε 41,1 δις \$.

Ακολουθεί ο τομέας των συσκευασμένων φαρμάκων με ύψος εξαγωγών 56,8 δις \$ και εισαγωγές 30,5 δις \$. Σε επίπεδο πλεονάσματος (26,3 δις \$) ο τομέας ιεραρχείται δεύτερος σε σημασία μετά τα οχήματα. Στην τέταρτη θέση της εξαγωγικής δραστηριότητας βρίσκεται ο τομέας αεροπλάνα-ελικόπτερα ή/και διαστημόπλοια, με εξαγωγές ύψους 31,8 δις \$ και τέλος την πέμπτη θέση καταλαμβάνει ο τομέας “αίμα, αντιοροί, εμβόλια, τοξίνες και καλλιέργειες” με 29,8 δις \$. Σημειώνουμε ότι στις εισαγωγές την 4η και 5η θέση καταλαμβάνει αντίστοιχα η εισαγωγή αργού (29,4 δις \$) και διυλισμένου πετρελαίου (23,5 δις \$)

¹⁹ Βασίζεται στη διαφοροποίηση των εξαγόμενων αγαθών.

²⁰ Από το <https://atlas.cid.harvard.edu/rankings>.

Διάγραμμα 11: Διάρθρωση Γερμανικών εξαγωγών από το 2000 ως το 2019



Πηγή: <https://oec.world/en/visualize/stacked/hs92/export/deu/all/show/2000.2019/>

Επιστρέφοντας στη συζήτηση για τους μη τιμολογιακούς (non-price) παράγοντες καθορισμού των γερμανικών εξαγωγών, υπάρχει εκτεταμένη εμπειρική έρευνα που στηρίζει αυτή τη θέση μέσω οικονομετρικών επαληθεύσεων (βλέπε Di Mauro and Forster 2010, Diaz Sanchez and Varoudakis 2013, Schröder 2011, Gaulier and Vicard 2012, Gabrisch and Staehr 2014). Το 2015 οι Servaas και Naastepad σε μελέτη τους καταλήγουν ότι το γερμανικό εμπόριο δεν είναι πολύ ευαίσθητο στο μοναδιαίο κόστος εργασίας (RULC). Άλλωστε όπως αναφέρουν από το 1996 ως το 2008 οι Γερμανικές εξαγωγές αυξήθηκαν κατά 148% σε όγκο ενώ το μοναδιαίο κόστος (RULC) εργασίας μειώθηκε κατά μόλις 8,6%. Ακόμα και αν η τιμή των αγαθών έχει εξηγητική ισχύ, ο καθορισμός της δεν εξαντλείται στο μοναδιαίο κόστος εργασίας.

Πρόσφατη και ενδεικτική είναι η ανάλυση των Frenkel και Zimmermann (2020). Διαπιστώνοντας αφενός ότι μια από τις συνιστώσες στις διακυμάνσεις του γερμανικού ΑΕΠ είναι αυτή των εξαγωγών αγαθών και αφετέρου τις σχετικά πρόσφατες μεταβολές στην παγκόσμια οικονομία, διευρύνουν την εξέταση παραγόντων που δύναται να επηρεάζουν τις γερμανικές εξαγωγές, υπερβαίνοντας στην ανάλυση τους το δίπολο «τιμή- διεθνής ζήτηση». Συγκεκριμένα εξετάζουν έξι παράγοντες για την περίοδο 1992-2016, οι οποίοι συνδέονται και με τις δύο προσεγγίσεις που αναφέραμε πιο πάνω²¹. Βρίσκουν ως σημαντικούς την παγκόσμια ζήτηση, την ανταγωνιστικότητα τιμών, τις τιμές της ενέργειας και τον κατακερματισμό της παραγωγικής διαδικασίας.

Ως μέτρο διεθνούς ανταγωνιστικότητας επί της τιμής, χρησιμοποιούν την πραγματική αποτελεσματική συναλλαγματική ισοτιμία (real effective exchange rate- REER). Καταλήγουν ότι κατέχει συγκριτικά μικρότερο

²¹ Για να εκτιμήσουν τη σχετική σημασία των παραγόντων χρησιμοποιούν τεχνική πολυμεταβλητής εκτίμησης του Johansen, που επιτρέπει την ταυτόχρονη εκτίμηση της μακροπρόθεσμης σχέσης και της βραχυπρόθεσμης διαδικασίας προσαρμογής των μεταβλητών υπό εξέταση.

βάρος στην εξήγηση της εξαγωγικής μεγέθυνσης. Υπολογίζεται γύρω στο 0,4%, που σημαίνει ότι μια πραγματική υποτίμηση του ευρώ κατά 2,5% θα οδηγήσει σε αύξηση 1% τις εξαγωγές. Αναγνωρίζουν ότι υπήρξε παρατεταμένη και σημαντική προσπάθεια συγκράτησης του κόστους μέσω της συγκράτησης των μισθών στη Γερμανία, η οποία όμως διαχρονικά μειώνεται. Η ανάλυση αναδεικνύει ως οικονομετρικώς εξαιρετικά σημαντική την παγκόσμια ζήτηση²² ως προσδιοριστικό παράγοντα των γερμανικών εξαγωγών, και μάλιστα με σχεδόν μοναδιαία ελαστικότητα, δηλαδή μια αύξηση 1% της παγκόσμιας ζήτησης οδηγεί σχεδόν σε ισόποση αύξηση των γερμανικών εξαγωγών. Συνεπώς, η έρευνα τους, αν και δεν ακυρώνει την προσέγγιση του ανταγωνισμού επί της τιμής, αναδεικνύει ως σημαντικότερη τη “μη-τιμολογιακή” ανταγωνιστικότητα.

Σε αυτό το συμπέρασμα είχε καταλήξει και προγενέστερη μελέτη του ΔΝΤ. Πιο συγκεκριμένα για τα έτη 1993 ως 2005 το ενισχυμένο μερίδιο αγοράς των γερμανικών εξαγωγών εξηγείται από τους Danninger και Joutz (2007) κυρίως από α) τις εμπορικές σχέσεις με της γοργά αναπτυσσόμενες χώρες και β) την περιφερειοποίηση της παραγωγής του γερμανικού εξαγωγικού τομέα. Οι παράγοντες αυτοί σε συνδυασμό εξηγούν κατά 60% την ταχύτερη αύξηση των γερμανικών εξαγωγών από το 2000 και έπειτα. Και σε αυτή τη μελέτη επιβεβαιώνεται σχεδόν μοναδιαία ελαστικότητα ζήτησης για τις γερμανικές εξαγωγές, όπως και ότι υπάρχει επίδραση της ανταγωνιστικότητας κόστους αλλά αναλογικά μικρότερη, δηλαδή από το 2000 η επίδραση συμβάλει κατά σχεδόν 2% στη μεγέθυνση των εξαγωγών.²³

Ενδιαφέρον παρουσιάζει και η ανάλυση λοιπών παραγόντων στη μελέτη των Frenkel και Zimmermann (2020). Σημαντική αναδεικνύεται η γεωγραφική διαφοροποίηση της παραγωγικής διαδικασίας²⁴ που όπως είδαμε αναγνωρίζεται ως σημαντικός παράγοντας και από τους Danninger και Joutz (2007). Με άλλα λόγια οι γερμανικές εταιρείες έχουν βελτιστοποιήσει την παγκόσμια αλυσίδα αξίας παραγωγής (Global Value Chain- GVC) με τέτοιο τρόπο ώστε να κάνουν χρήση των συγκριτικών πλεονεκτημάτων μεμονωμένων επιχειρήσεων και τοποθεσιών, βελτιώνοντας την εξαγωγική τους δραστηριότητα. Οι de Soyres et al. (2018) θεωρούν ότι η συμμετοχή στις GVC θα μπορούσε να εξηγήσει την αποδυνάμωση της κρατούσας αντίληψης για την ξεκάθαρη αντίστροφη σύνδεση συναλλαγματικής ισοτιμίας και όγκου εξαγωγών (ο βαθμός της οποίας εξαρτάται από την από την ελαστικότητα συναλλαγματικής ισοτιμίας των εξαγωγών). Για αυτή τη θέση σε διεθνή κλίμακα υπάρχει εμπειρική έρευνα (Leigh et al. 2015) που επισημαίνει ότι μεταβολή της συναλλαγματικής ισοτιμίας (Ιαπωνία 2012-2014 και Η.Β 2007-2009)

²² Διαπιστώνονται ισχυροί δεσμοί των Γερμανών εξαγωγέων με υψηλά βιομηχανοποιημένες χώρες αλλά και με αναπτυσσόμενες αγορές. Αν και το μεγαλύτερο ποσοστό εξαγωγών αφορά βιομηχανοποιημένες χώρες, και κυρίως τα παλιά μέλη της Ε.Ε., ωστόσο, όπως αναφέρουν οι Frenkel και Zimmermann, το ποσοστό των εξαγωγών στα νέα κράτη μέλη της Ε.Ε. σχεδόν διπλασιάστηκε από το 1992 ως το 2016, όπως παρόμοια συνέβη και σε αναδυόμενες οικονομίες εκτός Ε.Ε. Επίσης θεωρούν ότι πιθανώς γερά καθιερωμένοι εμπορικοί δεσμοί της Γερμανίας με τις χώρες BRIC πιθανώς συντέλεσαν στην αύξηση της ζήτησης για τα γερμανικά προϊόντα έναντι των ανταγωνιστών της.

²³ Σε αντίθεση όμως με άλλες αναλύσεις οι Danninger και Joutz (2007) δεν καταλήγουν σε συνεπή αποτελέσματα για θετική συσχέτιση μεταξύ αύξησης επένδυσης και εξαγωγών, ούτε αύξησης ζήτησης για κεφαλαιουχικά αγαθά και εξαγωγών.

²⁴ Ο κατακερματισμός της παραγωγικής διαδικασίας, στον οποίο συντέλεσαν η προοδευτική απελευθέρωση των αγορών κεφαλαίου και η αυξανόμενη ενσωμάτωση των αναδυόμενων αγορών στην παγκόσμια οικονομία, επιτρέπει στις επιχειρήσεις να διαφοροποιήσουν γεωγραφικά, στάδια της παραγωγή τους, αξιοποιώντας τα κατά τόπους συγκριτικά πλεονεκτήματα.

δεν συνδέεται με μεγάλες μεταβολές στον όγκο εμπορίου. Παράλληλα οι Ahmed et al (2015), σε έρευνα τους για 46 χώρες, την περίοδο 1996-2012, κατέληξαν ότι η συμμετοχή σε GVC μειώνει την ελαστικότητα των βιομηχανοποιημένων εξαγωγών προς την REER από 22% ως και 30%. Εξάλλου, μελέτη των Arbatli και Hong (2016) για τη Σιγκαπούρη αναφέρει ότι η αυξανόμενη συμμετοχή στις παγκόσμιες αλυσίδες παραγωγής και η αύξηση της πολυπλοκότητας των προϊόντων είναι σημαντικές παράμετροι στην ελαστικότητα των εξαγωγών.

Επιπρόσθετα, οι Frenkel και Zimmermann συμπεριέλαβαν και μεταβλητή που αφορά τις ενεργειακά αποδοτικές τεχνολογίες και εναλλακτικές πηγές ενέργειας²⁵, χρησιμοποιώντας το δείκτη τιμών αργού πετρελαίου ως δείκτη των ενεργειακών τιμών για να ελέγξουν τις επιδράσεις στις γερμανικές εξαγωγές. Τα αποτελέσματα δείχνουν ότι υπάρχει συσχέτιση, καθώς μια αύξηση της τιμής του πετρελαίου κατά 1% οδηγεί σε αύξηση των εξαγωγών κατά 0,07%. Τέλος, στο μοντέλο τους εξετάστηκαν και οι παράγοντες α) R&D δαπάνης (ως μέτρο αύξησης της ποιότητας²⁶) και β) δραστηριότητας ΑΞΕ^{27 28} για τις επιπτώσεις των οποίων όμως στις εξαγωγές δεν καταλήγουν σε οικονομετρικά ασφαλή συμπεράσματα.

Σε μια οικονομετρική ανάλυση της η Neumann (2019) επιχειρεί να συμβάλει σε αυτή τη συζήτηση για τον καθοριστικό παράγοντα των Γερμανικών εξαγωγών, τόσο εντός όσο και εκτός της ONE, αν δηλαδή σχετίζεται περισσότερο με τη ξένη ζήτηση ή με την ανταγωνιστικότητα τιμών. Τα αποτελέσματα για την περίοδο 1995 ως 2014 δείχνουν ότι οι Γερμανικές εξαγωγές είναι πολύ ευαίσθητες στην ξένη δραστηριότητα (ζήτηση). Η Γερμανία επωφελήθηκε από την δυναμική της μεγέθυνσης των εμπορικών εταιρών της (εντός και εκτός ONE) και η υψηλή εισοδηματική ελαστικότητα ζήτησης για της Γερμανικές εξαγωγές υποδηλώνει ισχυρή μη-τιμολογιακή ανταγωνιστικότητα. Με άλλα λόγια, η υψηλή εισοδηματική ελαστικότητα ζήτησης για της Γερμανικές εξαγωγές αντικατοπτρίζει την τεχνολογική εξειδίκευση της χώρας σε προηγμένα και υψηλής ποιότητας τεχνολογικά προϊόντα, για τα οποία η παγκόσμια ζήτηση αυξήθηκε σημαντικά. Παράλληλα δεν ανιχνεύεται σημαντική επίδραση της πραγματικής συναλλαγματικής ισοτιμίας στις εξαγωγές εντός ONE. Ωστόσο, επιβεβαιώνεται μια σταθερή σχέση της πραγματικής συναλλαγματικής ισοτιμίας και των εξαγωγών εκτός ONE, η οποία εξηγεί σε ποσοστό από 12% ως 17% τις προβλέψεις για εξαγωγική μεγέθυνση. Συνεπώς, το συμπέρασμα είναι ότι η

²⁵ Πέρα από την ποιότητα, τα τελευταία χρόνια τα γερμανικά προϊόντα χαρακτηρίζονται και ως ενεργειακά αποδοτικά. Η Γερμανία εξελίσσεται σε έναν παγκόσμιο ηγέτη ενεργειακά αποδοτικών προϊόντων.

²⁶ Η ποιοτική διαφοροποίηση και η διάθεση του καταναλωτή να πληρώσει υψηλότερη τιμή για υψηλότερη ποιότητα (που δεν αντικατοπτρίζεται στο REER), έχει τονιστεί από τις αρχές της δεκαετίας του 1990 (δες Grossman and Helpman, 1991, για τη σημασία της καινοτομίας στην αύξηση της ποιότητας των προϊόντων). Οι Frenkel και Zimmermann ενσωματώνουν το ποσοστό ακαθάριστης δαπάνης για R&D επί του ΑΕΠ σε σχέση με το αντίστοιχο ποσοστό σε επίπεδο ΟΟΣΑ στη μελέτη τους, ως υπόδειξη ποιοτικότερων προϊόντων.

²⁷ Μελέτη της Bundesbank (2006) απέδειξε εμπειρικά τη σύνδεση μεταξύ των Γερμανικών ΑΞΕ και των εμπορικών ροών με τα νέα μέλη της Ε.Ε.. Τα αποτελέσματα επέδειξαν ότι η αύξηση των γερμανικών ΑΞΕ στα νέα κ-μ είναι συμπληρωματική της αύξησης εισαγωγών και εξαγωγών προς τα κ-μ αυτά. Παράλληλα οι Γερμανικές ΑΞΕ αυξήθηκαν και προς τις BRIC από τα μέσα της δεκαετίας του 1990.

²⁸ Οι ΑΞΕ μπορούν να χωριστούν αδρά σε εκείνες που αναζητούν να αυξήσουν το μερίδιο αγοράς τους στην περιοχή επένδυσης και σε εκείνες που αναζητούν να επενδύσουν στο εξωτερικό προκειμένου να μειώσουν τα κόστη παραγωγής πχ με πρόσβαση σε φθηνότερο εργατικό δυναμικό. Οι πρώτες λειτουργούν ως υποκατάσταση των εξαγωγών, ενώ οι δεύτερη κατηγορία ως ενισχυτική των εξαγωγών.

πραγματική συναλλαγματική ισοτιμία δεν αποτελεί τον κυριότερο εξηγητικό παράγοντα της επιτυχίας των Γερμανικών εξαγωγών.

Συμπερασματικά, μοιάζει εμπειρικά να τεκμηριώνεται πληρέστερα η εξάρτηση των γερμανικών εξαγωγών από παράγοντες που δεν αφορούν το διεθνή ανταγωνισμό στη βάση της τιμής. Από τη δεκαετία του 1990 η επίδραση των σχετικών τιμών στις εξαγωγές είναι μικρότερη, πιθανώς υποδηλώνοντας μια αλλαγή στην συμπεριφορά τιμολόγησης ή στο εξαγωγικό μείγμα προϊόντων (Stahn, 2006). Όπως αναφέρουν οι Vaccaro and Tober (2017) οι γερμανικές εξαγωγές δεν θεωρούνται ευαίσθητες σε μεταβολές κόστους και τιμών, αφού αφορούν εξειδικευμένα αγαθά υψηλής προστιθέμενης αξίας, στα οποία μειώσεις κόστους και ανταγωνισμός τιμών διαδραματίζουν περιορισμένο ρόλο. Τα παραπάνω αντικατοπτρίζονται και στη διαχρονική εξέλιξη της πραγματικής αποτελεσματικής συναλλαγματικής ισοτιμίας (REER) της Γερμανίας από τη δεκαετία του 1980 ως και το 2010. Όπως φαίνεται και στο διάγραμμα που ακολουθεί, η REER κινείται οριακά κάτω από το 100 για τα έτη 1985, 2000, 2001. Μέχρι το 2010 η ανταγωνιστικότητα της Γερμανίας δε μπορεί να αποδοθεί σε ανταγωνισμό τιμών.

Διάγραμμα 12: Η διαχρονική εξέλιξη της πραγματικής αποτελεσματικής συναλλαγματικής ισοτιμίας (REER) της Γερμανίας



Πηγή: Στοιχεία Παγκόσμιας Τράπεζας στο <https://data.worldbank.org/indicator/PX.REX.REER?locations=DE>, πρόσβαση 11-12-21

Ωστόσο, την τελευταία δεκαετία (2010 ως 2020) η REER μειώνεται και οριστικά βρίσκεται κάτω από το 100. Πάντως μπορούμε να παρατηρήσουμε μεγαλύτερη σταθεροποίηση της γερμανικής REER εντός ONE και αύξηση της ανταγωνιστικότητας από το 2010 και έπειτα. Τα παραπάνω δημιουργούν πρόσφορο έδαφος για να

διερευνηθούν περαιτέρω τα συμφέροντα της Γερμανίας ως προς την ΟΝΕ μας και οι αποκλειστικές εξηγήσεις κόστους/τιμών/ νέο-μερκαντιλιστικού καθεστώτος μοιάζουν αδύναμες.

ΕΡΓΑΣΙΑ ΣΕ ΕΞΕΛΙΞΗ. ΔΕΝ ΕΠΙΤΡΕΠΕΤΑΙ Η ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΚΗ ΑΝΑΦΟΡΑ

Βιβλιογραφία

Abelshausen, W. (1982). Ansätze 'korporativer Marktwirtschaft' in der Korea-Krise der frühen fünfziger Jahre. Vierteljahreshefte für Zeitgeschichte 30 (4): 715-756.

Abelshausen, W. (2016). Deutsche Wirtschaftspolitik zwischen europäischer Integration und Weltmarktorientierung. In Das Bundeswirtschaftsministerium in der Ära der Sozialen Marktwirtschaft: Der deutsche Weg der Wirtschaftspolitik, edited by Werner Abelshausen, 482-581. Berlin: de Gruyter.

Ahmed, A. M. A. Appendino, and M. Ruta (2015). "Depreciations without exports? Global value chains and the exchange rate elasticity of exports", World Bank Policy Research Working Paper No. 7390.

Arbatli, E. and H. H. Hong (2016). Singapore's Export Elasticities: A Disaggregated Look into the Role of Global Value Chains and Economic Complexity. IMF Working paper WP/16/52.

Baccaro, L. and J. Pontusson (2016). Rethinking Comparative Political Economy: The Growth Model Perspective. Politics and Society 44 (2): 175-207.

Baccaro, L. and C. Benassi (2017). Throwing out the ballast: Growth models and the liberalization of German industrial relations. Socio-Economic Review. 15. 85-115. 10.1093/ser/mww036.

Baccaro, L. and J. Pontusson (2018). Comparative Political Economy and Varieties of Macroeconomics. MPIfG Discussion Paper 18/10, Max Planck Institute for the Study of Societies, Cologne.

Baccaro, L. and J. Pontusson (2021). European Growth Models Before and After the Great Recession. In A. Hassel, & B. Palier (Eds.), Growth and Welfare in Advanced Capitalist Economies: How Have Growth Regimes Evolved? (pp. 98-134). Oxford: Oxford University Press. <http://hdl.handle.net/21.11116/0000-0007-E3FF-A>.

Baccaro, L. and J. Pontusson, J. , H. Jonas (2019). Social blocs and growth models: An analytical framework with Germany and Sweden as illustrative cases. <https://archive-ouverte.unige.ch/unige:116600>.

Bibow, J. (2012). The Euro Debt Crisis and Germany's Euro Trilemma. Working Paper No. 721. Levy Economics Institute of Bard College.

Blanchard, O. and T. Philippon (2004). The Quality of Labor Relations and Unemployment. Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=559203> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.559203>.

Danninger, S. & Joutz, F. (2007). What Explains Germany's Rebounding Export Market Share?. CESifo Working Paper Series 1957, CESifo.

Darvas, Z. (2012). Intra-Euro rebalancing is inevitable, but insufficient. Bruegel Policy Contribution 2012/15.

De Grauwe, P. (2012). In search of symmetry in the Eurozone. Policy Brief No. 268, CEPS.

de Soyres, F., E. Frohm, V. Gunnella and E. Pavlova (2018). Global value chains and export elasticities: All linkages matter, 09 October 2018 <https://voxeu.org/article/global-value-chains-and-export-elasticities-all-linkages-matter>.

Dustmann, C., B. Fitzenberger, U. Schönberg and A. Spitz-Oener (2014). From sick man of Europe to economic superstar: Germany's resurgent economy. Journal of Economic Perspectives 28 (1): 167-188. Available at: <https://doi.org/10.1257/jep.28.1.167>.

Flassbeck, H. and C. Lapavitsas (2013). The Systemic Crisis of the Euro – True Causes and Effective Therapies. STUDIEN, Berlin: Rosa-Luxemburg-Stiftung.

Frenkel, M. and L. Zimmermann (2020). What Drives Germany's Exports?. International Journal of Management and Economics, 56(2), 99-108. <https://doi.org/10.2478/ijme-2020-0013>.

Gabrisch, H. and K. Staehr (2014). The Euro Plus Pact: cost competitiveness and external capital flows in the EU countries. Working Paper Series No. 1650. Frankfurt: European Central Bank.

Garton Ash, T. (1993). In Europe's Name: Germany and the Divided Continent, New York: Random House.

Gaulier, G. and V. Vicard (2012). The signature of Euro Area imbalances. Mimeo. Paris: Banque de France.

Fröhlich, S. (2017). Berlin's New Pragmatism in an Era of Radical Uncertainty. Washington: Transatlantic Academy.

Hassel, A. (2014). The paradox of liberalization—understanding dualism and the recovery of the German political economy. British Journal of Industrial Relations 52 (1): 57-81. Available at: <https://doi.org/10.1111/j.1467-8543.2012.00913.x>.

Höpner, M. (2019). The German Undervaluation Regime Under Bretton Woods: How Germany Became the Nightmare of the World Economy. Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=3333760> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3333760>.

Lapavitsas, C., A. Kaltenbrunner, D. Lindo, J. Meadway, J. Michell, J. Paineira, E. Pires, J. Powell, A. Stenfors, N. Nuno (2011). Breaking up: A Route Out of The Eurozone Crisis. Research on Money and Finance Occasional Report.

Leigh, D., W. Lian, M. Poplawski-Ribeiro and V. Tsyrennikov (2015). Exchange rates and trade flows: disconnected?. Chapter 3 in World Economic Outlook, IMF.

Marin, D. (2010). Germany's super competitiveness. Available at: <http://www.voxeu.org/index.php?q=node/5212>.

Maull, W., (1990). Germany and Japan: The new civilian powers. Foreign Affairs 69 (5): 91-106. Available at: <https://doi.org/10.2307/20044603>.

Menz, G. (2005). Old bottles—new wine: The new dynamics of industrial relations. German Politics 14 (2): 196-207. Available at: <https://doi.org/10.1080/09644000500154524>.

Mertens, D. (2017). Putting 'Merchants of Debt' in Their Place: The Political Economy of Retail Banking and Credit-Based Financialisation in Germany Au - Mertens, Daniel. New Political Economy 22 (1): 12-30.

Neumann, H. (2020). The determinants of German exports – an analysis of intra- and extra-EMU trade, International Review of Applied Economics, 34(1), 126-145, DOI: 10.1080/02692171.2019.1654983.

Ochsenfeld, F. (2017). Mercantilist dualization: the introduction of the euro, redistribution of industry rents, and wage inequality in Germany, 1993-2008. <https://doi.org/10.1093/ser/mwx026>.

Priewe, J. (2011). European imbalances and the crisis of the European Monetary Union. Mimeo. Hochschule für Technik und Wirtschaft Berlin.

Racy, J. C., P. R. Vartanian and B. D. P. Vendruscolo (2019). German Exports, Economic Growth and Foreign Demand: An Analysis of the Period 2000–2017. *International Journal of Business, Economics and Management*, Conscientia Beam 6 (6): 335-354.

Sanchez, J.L.D and A. Varoudakis (2013). Growth and competitiveness as factors of Eurozone external imbalances. Policy Research Working Paper 6732. Washington, DC: World Bank.

Sinn, H.W. (2012). Wir sitzen in der Falle. *Frankfurter Allgemeine Zeitung*, 18 February.

Scharpf, F. W. (2018). International Monetary Regimes and the German Model. MPIfG Discussion Paper 18/1.

Schumpeter, J.A. (1943). *Capitalism, Socialism and Democracy*. London: Unwin, όπως το παραθέτουν οι Storm, S. and C. W. M. Naastepad. (2015) .Crisis and Recovery in the German Economy: The Real Lessons. *Research Papers in Economics*.

Schröder, E. (2011). Trade balances in Germany and the United States: Demand dominates price. Term Paper for Advanced Macroeconomics. Department of Economics, New School for Social Research, New York.

Sinn, H.W. (1996). International implications of German unification (No. w5839). National Bureau of Economic Research.

Stahn, K. (2006). Has the Impact of Key Determinants of German Exports Changes? Results from Estimations of Germany's Intra euro-area and Extra-euro area Exports. *Deutsche Bundesbank*, Discussion Paper 07/2006.

Storm, S. and C. W. M. Naastepad (2015). Crisis and Recovery in the German Economy: The Real Lessons. *Research Papers in Economics*.

Szabo, S.F. (2017). *German Politics & Society* 35 (3): 38-54. Published by: Berghahn Books Stable URL: <https://www.jstor.org/stable/10.2307/48561492>.

Tober, T. (2021). The launch of EMU and German export interests, *Socio-Economic Review*. mwab054, <https://doi.org/10.1093/ser/mwab054>.

Von Hook, J. C. (2004). *Rebuilding Germany: the Creation of the social market economy, 1945-1957*. Cambridge University Press.