

Feigl, Georg; Zuckerstätter, Sepp

Research Report

Wettbewerbs(des)orientierung

WWWforEurope Policy Paper, No. 2

Provided in Cooperation with:

WWWforEurope - WelfareWealthWork, Wien

Suggested Citation: Feigl, Georg; Zuckerstätter, Sepp (2013) : Wettbewerbs(des)orientierung, WWWforEurope Policy Paper, No. 2, WWWforEurope, Vienna

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/125629>

Standard-Nutzungsbedingungen:

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

Terms of use:

Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.

You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.

If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.



Wettbewerbs(des)orientierung

Policy Paper no 2

**Authors: Georg Feigl, Sepp Zuckerstätter
(Kammer für Arbeiter und Angestellte für Wien)**

April 2013

Authors: Georg Feigl, Sepp Zuckerstätter (Kammer für Arbeiter und Angestellte für Wien)

Wettbewerbs(des)orientierung

Policy Paper no 2

This paper can be downloaded from www.foreurope.eu

The WWWforEurope Policy Paper series is a working paper series that is open to policy makers, NGO representatives and academics that are interested in contributing to the objectives of the project. The aim of the paper series is to further the discussion on the development of a new and sustainable growth path in Europe.



Funded under Socio-economic Sciences & Humanities

THEME SSH.2011.1.2-1

*Socio-economic Sciences and Humanities Europe
moving towards a new path of economic growth
and social development - Collaborative project*

Materialien zu Wirtschaft
und Gesellschaft Nr. 117

Herausgegeben von der Abteilung Wirtschaftswissenschaft und Statistik
der Kammer für Arbeiter und Angestellte
für Wien

Wettbewerbs(des)orientierung

Georg Feigl, Sepp Zuckerstätter

September 2012

Die in den Materialien zu Wirtschaft und Gesellschaft
veröffentlichten Artikel geben nicht unbedingt die
Meinung der AK wieder.

Die Deutsche Bibliothek – CIP-Einheitsaufnahme

Ein Titeldatensatz für diese Publikation ist bei
der Deutschen Bibliothek erhältlich.

ISBN 978-3-7063-0442-9

© Kammer für Arbeiter und Angestellte für Wien
A-1041 Wien, Prinz-Eugen-Straße 20-22, Tel: (01) 501 65, DW 2283

Inhaltsverzeichnis

Abstract	1
1. Einleitung	2
2. Die Bedeutung der Exporte für die wirtschaftliche Gesamtnachfrage	4
2.1. Die Exportquote: Eine falsche Maßzahl für falsche Argumente	4
2.1.1. Österreich	6
2.1.2. Deutschland	7
2.1.3. Wer kauft die Waren und Dienstleistungen aus der Eurozone?	8
2.2. Ökonomische Konsequenzen der Wettbewerbsorientierung	8
3. Relevanz und Interpretation von Leistungsbilanzsalden	11
3.1. Zusammensetzung der Leistungsbilanz	11
3.1.1. Leistungsbilanz nicht nur durch Exporte determiniert	12
3.1.2. Relative Nachfrage und Leistungsbilanzsaldo	14
3.1.3. Vermögen(seinkommen) irrelevant für Leistungsbilanz-Entwicklung?	15
3.2. Determinanten der Leistungsbilanzentwicklung	17
3.3. Relevanz der Leistungsbilanzentwicklung innerhalb der Eurozone	20
3.3.1. Exkurs: Sind dauerhafte LB-Überschüsse erstrebenswert?	21
4. Lohnstückkosten als überschätzte Determinate preislicher Wettbewerbsfähigkeit	23
5. Wettbewerbsorientierung als strategischer Fokus in der europäischen Wirtschaftspolitik	32
6. Zusammenfassende Schlussfolgerungen	35
7. Anhang	37
Literaturverzeichnis	41

Abstract

Wettbewerbsorientierung bzw. -fähigkeit wurde nach der Finanz- und Wirtschaftskrise abermals zum dominierenden wirtschaftspolitischen Leitmotiv in Europa. Die vorliegende Analyse behandelt die Frage, inwieweit dies ökonomisch gerechtfertigt erscheint. Ausgehend von der nach wie vor in fast allen europäischen Staaten festzustellenden Dominanz der Inlandsnachfrage wird argumentiert, dass durch eine einseitige Wettbewerbsorientierung das ökonomisch Wesentliche aus dem Blickfeld gerät. Das gilt auch für den Abbau der Leistungsbilanzungleichgewichte vor allem innerhalb der Eurozone, wo der Wettbewerbsfokus zu einer Überschätzung der Bedeutung der Warenexporte und deren Preise bei Unterschätzung von Gesamtnachfrage- und Vermögenseinkommensentwicklung führt.

Wir zeigen, dass insbesondere mit einem verengten Blick auf „wettbewerbsfähige“ Lohnstückkosten weder die tatsächlich beobachteten Preissteigerungen noch die Exportentwicklung adäquat erklärt werden kann. Mittels Zerlegung der inländischen Preisentwicklung in Lohn-, Gewinn- und Steuerstückkosten für ausgewählte Mitgliedsländer der Eurozone kommen wir zum Ergebnis, dass die Gewinnentwicklung in den acht Jahren vor der Wirtschaftskrise in der Eurozone den stärksten Anteil hatte. Insgesamt führt das zum Ergebnis, dass die Reformen in der europäischen Wirtschaftspolitik mehr auf einen wirkungsmächtigen Mythos denn eine wirksame wirtschaftspolitische Strategie abzielen.

1 Einleitung¹

Die Krise zeigte die Notwendigkeit einer qualitativ neuen Stufe der wirtschaftspolitischen Koordinierung auf. Im Zuge der Debatten über die Neuausrichtung der europäischen wirtschaftspolitischen Steuerung stand – neben den Staatsfinanzen – ein Thema im Mittelpunkt: (preisliche) Wettbewerbsorientierung bzw. -fähigkeit. Die übliche Erzählung, die zB die Basis für den im März 2011 verabschiedeten Euro-Plus-Pakt bildete, lautet in etwa wie folgt: Die sukzessiv abnehmende Wettbewerbsfähigkeit in den peripheren Staaten – ausgelöst durch zu hohe Lohnsteigerungen – führte zu hohen Leistungsbilanzdefiziten und somit Finanzierungsproblemen, die als Krisenverstärker wirkten und nun zu anhaltender Wachstumsschwäche führen. Spiegelbildlich wird als Krisenlösung ein Wiedergewinn der Wettbewerbsfähigkeit durch reale oder sogar nominelle Lohnsenkungen gefordert, um sich dem wirtschaftspolitisch erfolgreichen „role model Deutschland“ anzunähern.

Diese verkürzte wirtschaftswissenschaftliche und -politische Debatte fällt hinter den Diskussionsstand Anfang der 1990er zurück. Paul Krugman bezeichnete damals die verstärkte strategische Ausrichtung der europäischen Wirtschaftspolitik auf „die Wettbewerbsfähigkeit“ zur Bekämpfung der Wachstums- und Beschäftigungsschwäche als „gefährliche Obsession“ (Krugman, 1994 S. 28). Erstens sei das Konzept unbrauchbar, da Unternehmen und keine Nationen in einem wirtschaftlichen Wettbewerb stehen. Eine Übertragung auf Volkswirtschaften – die insbesondere nicht vom Markt verschwinden können – ergäbe wenig Sinn. Dem Begriff fehle eine klare Definition, sodass er nur als schlechtes Substitut für die nach Krugman eigentlich relevante Frage, nämlich jene nach der Produktivitätsentwicklung, verwendet wird. Zweitens sei das Konzept gefährlich, da es zu falschen Ableitungen für die Wirtschaftspolitik führe.

Trotz dieser und ähnlicher Warnungen wurde die Wettbewerbsfähigkeit weiter in das Zentrum der europäischen Politik gerückt, bis er im Rahmen der sogenannten Lissabon-Strategie das tragende Leitmotiv (Stichwort „EU als wettbewerbsfähigster Wirtschaftsraum der Welt“) wurde (van Apeldoorn, 2002).

Spätestens mit der Krise wurde dieses Leitmotiv diskursiv nationalisiert. Nun geht es um die Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit jedes einzelnen Mitgliedstaates. Damit wird allerdings statt Kooperation in erster Linie Konkurrenz zwischen den Staaten der Gemeinschaft mit entsprechenden Desintegrationstendenzen gefördert, denn Wettbewerbsfähigkeit ist per se nur ein relatives Ziel. Eine Verbesserung des einen Akteurs führt zu schlechteren Chancen der „Konkurrenz“. Was in einem einzelnen Markt durchaus als Mechanismus zur gesamtwirtschaftlichen Produktivitätssteigerung dienen kann, funktioniert nicht für ganze Volkswirtschaften. Diese können nicht einfach vom „Markt“ verschwinden wie einzelne Unternehmen, wenn sie der Konkurrenz unterliegen.

In diesem Artikel wird gezeigt, dass „Wettbewerbsfähigkeit“ ein fehlgeleiteter wirtschaftspolitischer Orientierungspunkt ist und sich die gängige Wettbewerbs-Erzählung (in der Folge als Wettbewerbsorientierung (WBO) bezeichnet) bei näherer Betrachtung ökonomisch als

¹ Dieser Beitrag basiert auf einem Vortrag bei der Jahrestagung der Keynes-Gesellschaft in Linz am 21.2.2012 und wird in überarbeiteter und gekürzter Form im Band 6 der Keynes-Gesellschaft von Jürgen Kromphard im Metropolis-Verlag erscheinen.

Wir danken Stefan Fittner, Markus Marterbauer, Michael Mesch, Manuel Melzer, Miriam Rehm, Oliver Prausmüller und Simon Sturm für wertvolle Kommentare und Anregungen.

wenig plausibel herausstellt. Der Gang der Argumentation ist wie folgt: Abschnitt 1 zeigt, dass beim wirtschaftspolitischen Konzept der Wettbewerbsorientierung die gesamtwirtschaftliche Bedeutung der Exporte überschätzt wird. Diese stellen – insbesondere auf europäischer Ebene – immer noch den deutlich kleineren Teil der Nachfrage dar.

Damit im Zusammenhang steht das im zweiten Abschnitt behandelte Problem der Wettbewerbsargumentation in Form einer einseitigen, verkürzten Interpretation von Leistungsbilanzsalden (LBS). Da der Exportanteil an der Gesamtnachfrage überschätzt wird, folgt eine Vernachlässigung der zweiten Seite der LB – nämlich der Importe. Zudem wird die Einnahmenseite der LB oft auf den Warenhandel reduziert. Somit bleiben Dienstleistungsexporte, laufende Transfers und vor allem Vermögenseinkommen unterbelichtet. Beide Verkürzungen finden im Begriff „Exportüberschuss“ als vermeintliches Synonym für einen positiven LBS ihre verdichtete Ausdrucksform. Angesichts der Relevanz nachfrageseitiger Determinanten der LBS wäre allerdings „Importdefizit“ der passendere Ausdruck.

Abschnitt 3 wird die Ableitung der WBO-Position, Exportüberschüsse bzw. -defizite wären vor allem auf unterschiedliche Lohnstückkostenentwicklungen zurückzuführen, kritisch beleuchtet. Es wird argumentiert, dass die Relevanz der preislichen Wettbewerbsfähigkeit insbesondere für die Exportentwicklung innerhalb der Eurozone überschätzt wird. Wir zeigen anhand der Zerlegung von BIP-Deflatoren in Lohn-, Gewinn- und Steuerstückkosten, dass auch die Relevanz der Lohnstückkostenentwicklung für die preisliche Wettbewerbsfähigkeit selbst überschätzt wird.

Letztlich werden in Abschnitt 4 die ersten Erfahrungen mit dem neuen europäischen Verfahren zu makroökonomischen Ungleichgewichten – und hier speziell das sogenannte *Scoreboard* – mit unseren Ergebnissen kontrastiert, ehe in Abschnitt 5 zusammenfassende Schlussfolgerungen gezogen werden.

Was im Rahmen dieses Artikels nicht geleistet wird, ist eine neue kohärente Erzählung für ein alternatives europäisches wirtschaftspolitisches Leitmotiv anstelle des dekonstruierten Wettbewerbs-Mythos oder für die Leistungsbilanzungleichgewichte in der Eurozone und deren Überwindung zu präsentieren. Dafür sind die Sachverhalte zu komplex bzw. der Wirtschaftsraum zu groß und zu verschieden. Punktuell werden wir aber Ansatzpunkte anführen, die sich zwangsläufig aus unserer Argumentation ergeben.

2 Die Bedeutung der Exporte für die wirtschaftliche Gesamtnachfrage

Die erste zu beleuchtende Annahme der WBO ist die große gesamtwirtschaftliche Bedeutung der Exporte, die sich an hohen bzw. ständig steigenden Exportquoten manifestiere. Diese These weist mehrere Dimensionen auf. Neben dem quantitativen Aspekt der Exportentwicklung ist das Verhältnis zu bzw. die Wechselwirkung mit dem binnenorientierten Teil der Ökonomie relevant. Weiters könnte die qualitative Bedeutung im wirtschaftspolitischen Diskurs näher beleuchtet werden – worauf wir im Rahmen dieser Arbeit jedoch weitgehend verzichten werden.

2.1. Die Exportquote: Eine falsche Maßzahl für falsche Argumente

Zwei Gruppen von Schlagzeilen prägen die Debatte um die Bedeutung der Exporte vor allem in Deutschland, aber auch in Österreich. Erstens die Frage, wer gerade „Exportweltmeister“ ist, und zweitens die Frage nach der Bedeutung des Außenhandels, gemessen am Wert der Exporte im Vergleich zum BIP.

Auf die erste Art von Ranglistenfetischismus (vgl. kritisch Zuckerstätter, 2011; Asenbaum, 2012) soll hier nicht eingegangen werden. Warum die absolute Höhe der Erträge von ins Ausland verkauften Waren im Vergleich zu anderen Staaten ein Maß für wirtschaftlichen Erfolg sein sollte, lässt sich nur schwer erklären (vgl. Abschnitt 1.2). Hier liegt offenbar ein schwerwiegender Fall einer unzulässigen Übertragung von einzelwirtschaftlichem Kalkül (je höher der Umsatz, umso besser für das Unternehmen) auf ganze Volkswirtschaften vor. Während aber selbst beim Vergleich von Unternehmen jeder zugestehen würde, dass es nur begrenzt von Interesse ist, den Umsatz einer Bank mit jenem eines Stahlwerks zu vergleichen, ist man hier bei Staaten weniger anspruchsvoll.

Auf die zweite damit verbundene Debatte über die Exportquote wird hier – obwohl an der Relevanz dieser Zahl durchaus ebenso gezweifelt werden kann – dennoch eingegangen, da sie im Wettbewerbsfähigkeitsdiskurs eine zentrale Rolle spielt. Zunächst ist allerdings die Frage zu stellen, wie die Exportquote zu berechnen ist, denn die häufig verwendete Maßzahl – das Verhältnis der Exporte zum BIP – ist bei näherer Betrachtung für Analysen ungeeignet, unter anderem da es sich um eine unechte Quote handelt. In die Basisgröße BIP gehen die Exporte nämlich eigentlich nur als Saldo aus Importen und Exporten ein. Spätestens wenn man typische Handelsnationen wie Hong Kong oder Singapur mit Exporten von über 200% des BIP oder selbst die europäischen Beispiele Luxemburg und Irland mit über 100% betrachtet,² sollte der Fehler in der Interpretation auffallen.

Aussagen wie: „jeder zweite Euro wird im Export verdient“ sind trotzdem im wirtschaftspolitischen Diskurs nicht nur in Österreich fest verankert. So schreibt etwa die Industriellenvereinigung in einer Broschüre: „fast 60% des Wohlstands [werden] durch Exporte erwirtschaftet“ (Industriellenvereinigung, 2011).

Der numerische Hintergrund dieser Aussage besteht in der einfachen Division der Exporte durch das Bruttoinlandsprodukt (die 2011 in Österreich 56% ergab). Selbst bei Übertragung einzelwirtschaftlichen Denkens sollte der Unsinn dieser Interpretation auffallen. Exporte entsprechen Umsätzen, während das BIP die Wertschöpfung abbildet. Wenn von „verdienen“ die

² Vgl. Datenbank der Weltbank (Zugriff 27.7.2012).

Rede ist, müsste wohl die Nettowertschöpfung der Exporte in den Zähler eingehen. Oder man interpretiert die Aussage etwas frei als auf den Absatz abzielend, dann müsste die gesamtwirtschaftliche Endnachfrage bzw. Letztverwendung im Nenner stehen.

Sofern es nur um eine Darstellung der relativen Bedeutung von Exporten geht, kann man in erster Annäherung die Exporte ins Verhältnis zu den in einer Volkswirtschaft erzielten Umsätzen setzen, um zumindest konzeptionell gleichwertige Größen miteinander zu vergleichen. Das Ergebnis kann als Indikator für die Bedeutung der Exporte für die Gesamtnachfrage interpretiert werden, unter der Annahme, dass die (preisgewichtete) Umschlagshäufigkeit der exportierten Güter jener der Gesamtwirtschaft entspricht. Daraus ergäbe sich beispielsweise die zumindest logisch korrekte Aussage, dass in Österreich die Exporte 27% der erzielten gesamtwirtschaftlichen Umsätze betragen.³

Ökonomisch aussagekräftiger ist der Anteil der Exporte an der volkswirtschaftlichen Letztverwendung, daher Inlandsverwendung (Konsum und Bruttoinvestitionen) plus Exporte. In Österreich beträgt der Exportanteil an der Letztverwendung resp. Gesamtnachfrage 37%, in der Eurozone hingegen nicht einmal halb so viel (vgl. 2.1.3).

Einschränkend ist allerdings anzumerken, dass das voraussetzt, dass der Anteil der importierten Vorleistungen bei den drei Kategorien der volkswirtschaftlichen Letztverwendung Exporten, Konsum und Bruttoinvestitionen gleich ist. Tatsächlich ist der Anteil der importierten Vorleistungen bei den Exporten größer und nimmt im Zeitverlauf rascher zu. Für das Jahr 2002 berechnet etwa Bayerl (2008) einen Importgehalt der Exporte von 40% gegenüber 34% beim Konsum der privaten Haushalte. Zu fast gleichen Ergebnissen kommen auch Kaniowski et al. (2006) in ihrer Studie auf Basis des Jahres 2000. Die Bedeutung des Anteils der Exporte für das BIP wird also auch mit dem Verhältnis von Exporten zur Letztverwendung überschätzt. Hinsichtlich des Zeitverlaufs kann beispielsweise auf das Jahresgutachten 2004/2005 des deutschen Sachverständigenrates (2004 S. 476) hingewiesen werden, demgemäß in nur elf Jahren (1991-2002) der Importgehalt deutscher Exporte von 26,7 auf 38,8 Prozent gestiegen ist.

Schließlich lassen sich – unter Vernachlässigung von Unschärfen der Input-Output-Tabelle sowie eventuell abweichenden Anteilen der Gütersteuern und Subventionen – Wertschöpfungs-Exportquoten berechnen. Kombiniert man die Daten von Bayerl mit den Hauptergebnissen der VGR gemäß Statistik Austria, so ergibt sich für Österreich eine Wertschöpfungs-Exportquote von 29% für das Jahr 2002. In Deutschland lag sie im gleichen Jahr sogar unter 23% (Sachverständigenrat, 2004 S. 476).

³ Die Gesamtumsätze (ohne Bankdienstleistungen aber einschließlich steuerfreier Umsätze) betrugen 2008 gemäß Umsatzsteuerstatistik 620,7 Mrd Euro, die Gesamtexporte dieses Jahres laut VGR 167,6 Mrd Euro.

Tabelle 1: Varianten der Exportquotenberechnung und ihre Ergebnisse für Österreich

VARIANTE	QUOTE	ECHTE QUOTE (DAHER GESAMTANTEILE = 100%)
Exporte/BIP	56% (2011)	NEIN
Exporte/Gesamtumsätze	27% (2008)	JA
Exporte/volkswirt. Endnachfrage	37% (2010)	JA
Wertschöpfung der Exporte im Inland/BIP	29% (2002)	JA

Quelle: eigene Darstellung und Berechnung basierend auf VGR, Umsatzsteuerstatistik und Bayerl (2008).

In der Folge werden wir auf die regionale Zusammensetzung der Endnachfrage von Österreich, Deutschland und der Eurozone insgesamt genauer eingehen, die insbesondere im Rahmen der wirtschaftspolitischen Diskussion über die makroökonomischen Ungleichgewichte in der Eurozone eine wichtige Rolle spielt. Wir werden uns aufgrund der besseren Datenverfügbarkeit auf den Indikator der Endnachfrage-Exportquote beschränken. Für die empirische Arbeit hat sie den wesentlichen Vorteil gegenüber der echten Wertschöpfungs-Exportquote, dass relativ einfach eine Zeitreihe (theoretisch auch quartalsweise) über die gesamte Euro-Periode (und darüber hinaus) ermittelt werden kann. Wenn man auf die Wertschöpfung abzielt, besteht der Nachteil in der Verzerrung durch unterschiedliche Importgehalte (sowie ferner die quantitativ kaum relevante Nicht-Berücksichtigung der ins BIP eingehenden Lagerveränderung).

2.1.1. Österreich

2010 betrug die Inlandsnachfrage in Österreich 270 Mrd Euro, die Exporte laut VGR (Güter und Dienstleistungen) 156 Mrd Euro. In Summe entfielen daher 37% der Gesamtnachfrage von 428 Mrd Euro auf Exporte. Da für die Exporte nach VGR keine detaillierte Ziellandaufteilung verfügbar ist, wird in der Folge angenommen, dass sich die Exportzahlen nach der VGR gleich wie jene gemäß Zahlungsbilanzstatistik der OeNB aufteilen.

Tabelle 2 zeigt die Gesamtnachfrage nach Gütern und Dienstleistungen für Österreich in kumulierter Darstellung. Es ist ersichtlich, dass 63% der Güter im Inland nachgefragt werden. Zählt man die deutsche Nachfrage nach Gütern und Dienstleistungen aus Österreich dazu, so steigt der kumulierte Anteil an der Endnachfrage bereits auf mehr als drei Viertel. 84% der Güter und Dienstleistungen aus Österreich werden in der Eurozone abgesetzt. Neun Zehntel der Endnachfrage entfällt auf den EU-Binnenmarkt (EU-27). Nimmt man nun noch europäische Staaten dazu, die nicht zur EU gehören, wie die EWR-Staaten (insbesondere die Schweiz), so beträgt die Endnachfrage nach Gütern und Dienstleistungen aus Österreich innerhalb Europas 94%. Nur 6% werden in den Rest der Welt exportiert – vor allem in die USA, den Nahen und Mittleren Osten sowie die aufstrebenden Ökonomien Asiens.

Beispielhaft können folgende Details hervorgehoben werden: Der chinesische Markt ist für Österreich in etwa gleich bedeutend wie der polnische oder der niederländische. Punkto einzelne Länder ist Italien – weit nach Deutschland – der zweitwichtigste Markt für Österreich (Anteil 2,6%), gefolgt von der Schweiz, USA und Frankreich.

Tabelle 2: Kumulierte Endnachfrage nach Gütern und Dienstleistungen aus Österreich nach Ländern und Ländergruppen

	PARTNER	LB-DATEN	NACHFRAGE GEM. VGR	IN % DER GESAMTNACHFRAGE	KUMULIERT
Inland	Inlandsnachfrage in Österreich		270.943	63%	63%
	Deutschland	51.202	52.630	12%	76%
	Italien	10.843	11.145	3%	78%
	Frankreich	5.737	5.897	1%	80%
	Spanien	2.340	2.405	1%	80%
Euro-17		84.815	87.180	20%	84%
	Vereinigtes Königreich	4.947	5.085	1%	85%
	Tschechische Rep.	5.190	5.335	1%	86%
	Polen	3.449	3.545	1%	87%
	Ungarn	4.573	4.700	1%	88%
EU-27 ohne Euro-17		24.353	25.032	6%	90%
EU-27		109.168	112.212	26%	90%
	Schweiz	8.172	8.400	2%	92%
	Extra EU-Europa	18.580	19.098	4%	94%
Europa		127.748	131.310	31%	94%
	USA	6.229	6.403	1%	96%
Amerika		9.490	9.755	2%	96%
	Naher und Mittlerer Osten	2.778	2.855	1%	97%
	China	3.551	3.650	1%	98%
Asien		12.116	12.454	3%	99%
Afrika		1.788	1.838	0%	100%
Ozeanien		844	868	0%	100%
Welt außer AT		152.486	156.737	37%	
Gesamtnachfrage			427.681		

Quelle: OeNB, Statistik Austria, eigene Berechnungen.

2.1.2. Deutschland

Analog lässt sich auch die Nachfrage nach deutschen Gütern und Dienstleistungen zerlegen. Die Inlandsnachfrage in Deutschland betrug 2010 laut VGR 2.367 Mrd Euro. Die Exporte nach VGR betrugen 1.152 Mrd Euro, womit sich ein für ein so großes Land wie Deutschland überraschend hoher Auslandsanteil an der Gesamtnachfrage von 33% ergibt. Hier spiegelt sich nicht zuletzt die schwache Entwicklung der Binnennachfrage im letzten Jahrzehnt wider (vgl. Abb. 4 auf Seite 13).

In den deutschen Daten ist der Unterschied zwischen den Zahlungsbilanz- und den VGR-Daten geringer. Die Exporte nach Zahlungsbilanz sind mit 1.162 Mrd Euro minimal höher als nach VGR. Die Aufteilung der Nachfrage bleibt praktisch unverändert.

Tabelle 5 im Anhang zeigt die geographische Aufteilung der Endnachfrage für Produkte und Dienstleistungen aus Deutschland. Wiederum ist die inländische Verwendung die größte Nachfragekategorie. Sie ist in Deutschland aufgrund der Größe noch ein wenig ausgeprägter als in Österreich. Das Inland kommt auf einen Anteil von 67%. Nimmt man die restliche Eurozone hinzu, so kommt man auf 80% der Nachfrage. Der gesamte EU-Binnenmarkt ist für 86% der Endnachfrage verantwortlich, Europa insgesamt für 90%. Damit entfällt ein relativ hoher Anteil von 10% auf den Rest der Welt. Man erkennt, dass Deutschland bis zu einem gewissen Grad die Funktion des „Tores zur Welt“ für andere Staaten übernimmt.

Außerhalb Europas entfällt der Löwenanteil der Nachfrage mit 2,5% auf die USA bzw. rund 5% auf Asien. China trägt etwa 1,7% zur deutschen Gesamtnachfrage bei und liegt damit noch hinter der Schweiz und auch knapp hinter Österreich.

2.1.3. Wer kauft die Waren und Dienstleistungen aus der Eurozone?

2010 betrugen die Exporte aus der Eurozone 2.065 Mrd Euro. Die Inlandsnachfrage betrug 9.124 Mrd Euro. Gemessen an den insgesamt endnachgefragten Gütern und Dienstleistungen ergibt das einen Anteil von 82%. Die Wirtschaft der Eurozone ist damit deutlich stärker geschlossen als jene Deutschlands.

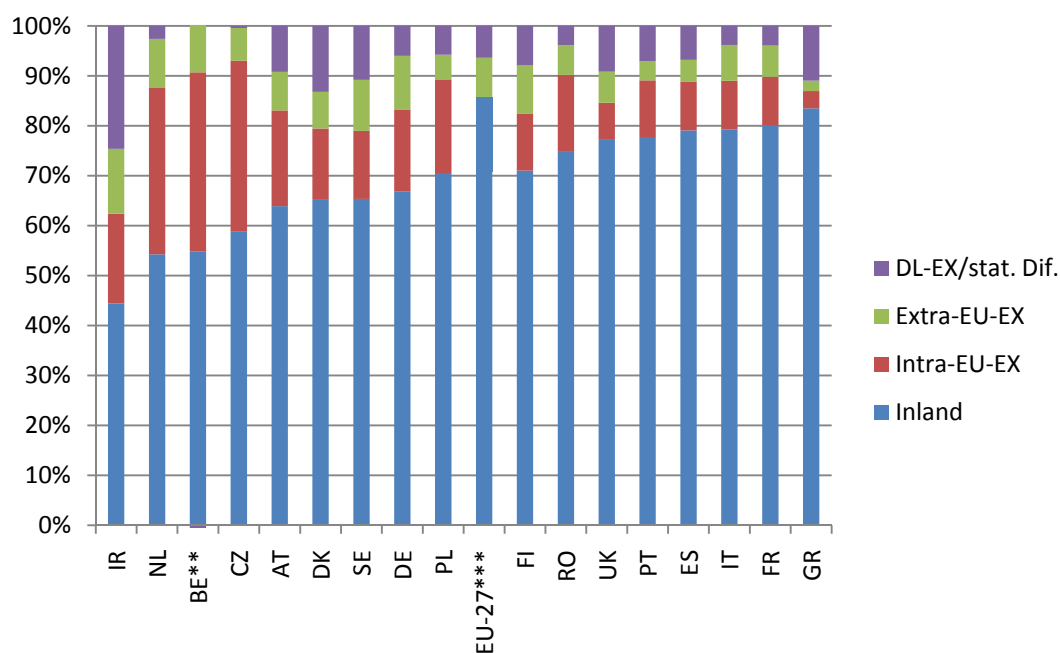
Die Abweichung der Zahlungsbilanzstatistik von der VGR Statistik ist in der Eurozone mit 14 Mrd Euro zwar ebenfalls relativ gering, allerdings groß genug, um eine Abrundung des Anteils der Binnennachfrage auf 81% zu bewirken. Bezieht man die zehn EU-Mitgliedstaaten ohne Euro mit ein, so ergibt sich ein Binnenmarktanteil von 87%. Da die EZB Europa insgesamt nicht ausweist, kann nur aus den angeführten Partnerländern Schweiz und der Russischen Föderation geschlossen werden, dass der Anteil Europas jedenfalls über 89,5%, vermutlich also deutlich über 90% liegt. Chinas Anteil liegt mit gerade einmal 1% noch hinter der Schweiz mit 1,4%.

2.2. Ökonomische Konsequenzen der Wettbewerbsorientierung

Auf Basis der weitgehenden Geschlossenheit der Wirtschaft der Eurozone sowie der EU-27 insgesamt ist der bereits in der Einleitung umrissene starke wirtschaftspolitische Fokus der EU-Institutionen auf „Wettbewerbsfähigkeit“ nur bedingt nachvollziehbar. Selbst aus neomerkantilistischer Perspektive (Becker, et al., 2007) sollte erkennbar sein, dass beispielsweise ein Nachfrageeinbruch in jenem Gebiet, das deutlich mehr als 80% der Nachfrage generiert, selbst durch ein stark steigendes Nachfragewachstum im außereuropäischen Raum, mit einem derzeitigen Anteil unter 10%, kaum zu kompensieren ist (vgl. für ausgewählte Staaten Abbildung 1). Auch die in den letzten Jahren zu beobachtenden Zuwächse der BRIC-Staaten lassen sich nur deshalb so imposant darstellen,⁴ weil sie ausgehend von einem niedrigen Niveau hohe prozentuelle Steigerungen aufweisen.

⁴ Jüngst etwa in der Tageszeitung „Die Presse“ (2012).

Abbildung 1: Zusammensetzung der Endnachfrage einzelner EU-Staaten 2010



Quelle: EK (Ameco-Datenbank Aug. 2012), eigene Berechnungen. *Die Aufteilung der Endnachfrage ist hier nur in Inland und Warenexporte gemäß Außenhandelsstatistik möglich, sodass eine nicht zuordenbare Restkategorie bestehend aus Dienstleistungsexporten und statistischen Unterschieden verbleibt. **Nicht abgebildete negative statistische Differenz von 14,4%, die größer ist als die Dienstleistungsexporte von 10,5% der Endnachfrage. ***Die Daten für die EU-27 werden nicht direkt erhoben, sondern ergeben sich durch Addition der MS –der Großteil der Dienstleistungsexporte müsste ebenfalls dem Inland zugerechnet werden.

Diese Relationen dürfen nicht außer Acht gelassen werden, will man wirtschaftspolitische Fehler vermeiden. Beispielsweise könnte es zu falschen Einschätzungen hinsichtlich des Erfolges der europäischen Budgetkonsolidierungspläne sowie der auf Exportwachstum durch Lohnzurückhaltung ausgerichteten Strukturreformen führen, wenn die Wachstumseffekte von Extra-EU-Exporten zu hoch eingeschätzt werden.

Bereits ab 1990 finden sich in Anschluss an das von Marglin und Bhaduri (1990) ausgearbeitete analytische Modell Folgearbeiten vor allem post-keynesianischer AutorInnen (zB Stockhammer, 2007), die den Nettoeffekt einer auf Wettbewerbsfähigkeit durch Lohnzurückhaltung ausgerichteten Wirtschaftspolitik analysieren. Dieser wird ermittelt, indem das Ausmaß des negativen Effekts auf den Inlandskonsum geschätzt und den zu erwartenden positiven Effekte auf Profite und Exporte gegenübergestellt wird. Während – vor allem in Abhängigkeit der Größe des Anteils der Binnennachfrage an der Gesamtnachfrage – die Resultate für einzelne Mitgliedstaaten gemischt sind, ergibt sich für die Eurozone als Ganzes klar eine Schwächung von Wachstum und Beschäftigung durch eine auf Lohnzurückhaltung ausgerichtete Wettbewerbsorientierung (vgl. Onaran/Stockhammer 2012). Die mittlerweile zwei Jahrzehnte lang forcierte Strategie hatte demnach bereits vor der Krise ihre negativen Spuren hinsichtlich Wachstums, Beschäftigung und Verteilung hinterlassen.

Diese Strategie hat zum Aufbau und zur Verschärfung der Finanz- und Wirtschaftskrise in der Eurozone unmittelbar beigetragen. Hein, Horn, van Treeck und andere skizzieren die Herausbildung von zwei unterschiedlichen Wachstumsmodellen als Reaktion auf die chronische Nachfrageschwäche (Hein, 2012; Horn, et al., 2009): Einerseits ein kreditgetriebenes in Län-

dern wie Spanien (und der damit einhergehenden Immobilienblase), andererseits ein exportgetriebenes wie vor allem in Deutschland. Diese Unterschiede führten in Folge zu erheblichen Divergenzen in der Eurozone, die sich unter anderem in einem kontinuierlichen Aufbau von Leistungsbilanzungleichgewichten und somit Auslandsvermögen bzw. -schulden widerspiegeln.

Am Ende dieses Abschnitts sei an die 2004/05 aufgeflamnte Debatte über Deutschland als „Basarökonomie“ erinnert. Insbesondere Hans Werner Sinn interpretierte damals die auch in den Exportsektoren steigende Importverflechtung, die bei zunehmender Integration sowohl zu erwarten als auch gewollt ist, als Zeichen wirtschaftlicher Schwäche. Demgemäß sei Deutschland trotz der Exportüberschüsse als nicht „wettbewerbsfähig“ einzustufen, da immer größere Teile der Wertschöpfungskette ausgelagert werden müssten, um noch gegen die Konkurrenz bestehen zu können. Die Empirie (vgl. Abschnitt 1.1 oder etwa Foster, et al., 2011) zeigt zwar tatsächlich eine zunehmende Verflechtung der Wertschöpfungsketten. Wir ziehen daraus allerdings einen gänzlich anderen Schluss als Sinn: Exporte sind eben auch nur eine Nachfragekategorie, die weder besonders förderungs- noch verdammungswürdig ist bzw. „besser“ zu bewerten wäre als etwa Inlandsinvestitionen. Für sich genommen lässt ihr Anteil an der Endnachfrage daher auch keine Aussage über Erfolg oder Misserfolg einer wirtschaftlichen Entwicklung zu. Vielmehr sind die spezifischen Bedingungen zu analysieren, die zu einer Veränderung der Exportquote führen. Insbesondere gilt das für die Wechselwirkungen mit der Importquote.

3 Relevanz und Interpretation von Leistungsbilanzsalden

Das zweite Argument für die scheinbar notwendige WBO ist die These, nur durch Wettbewerbsfähigkeit ließen sich außenwirtschaftliche Erfolge herbeiführen, die ihren Ausdruck in Form von LB-Überschüssen zeigen. Bevor auf die Bedeutung der Leistungsbilanzsalden (LBS) eingegangen wird, ist zunächst jedoch zu klären, was darunter genau verstanden wird. Nicht nur in der öffentlichen Debatte werden Zahlungs-, Leistungs- und Handelsbilanz oft als Synonyme verwendet, obwohl sie hierarchisch geordnet sind. Die Handelsbilanz ergibt gemeinsam mit der Dienstleistungs- und Einkommensbilanz sowie den laufenden Transfers die LB. Letztere stellt wiederum gemeinsam mit der Kapitalbilanz sowie ferner den Vermögensübertragungen und der statistischen Differenz die – definitorisch immer ausgeglichene – Zahlungsbilanz dar.

3.1. Zusammensetzung der Leistungsbilanz

Von der quantitativen Bedeutung dominiert in der LB wie erwartet der Warenhandel: In der Eurozone entfielen 2011 von 2,9 Bio Euro Einnahmen knapp 1,8 Bio Euro bzw. drei Fünftel auf Warenexporte. Jeweils nicht ganz ein weiteres Fünftel betrugen Dienstleistungsexporte und Einnahmen aus Erwerbs- und Vermögenseinkommen, während gerade einmal 3% aus laufenden Übertragungen stammen. Ausgabenseitig ändert sich am Bild nur wenig – lediglich die laufenden Übertragen schlagen mit 7% stärker zu Buche, während Dienstleistungsimporte bzw. Erwerbs- und Vermögenseinkommen einen um jeweils rund 2% schwächeren Anteil aufweisen. Für die Eurozone ergab sich insgesamt ein minimal negativer LBS von 3 Mrd Euro, der sich aus Überschüssen bei den Dienstleistungen von 61 Mrd Euro, 32 Mrd Euro bei den Erwerbs- und Vermögenseinkommen und 5 Mrd Euro im Warenhandel sowie einem Defizit von 101 Mrd Euro bei den laufenden Übertragungen zusammensetzt.

Tabelle 3: Leistungsbilanz der Eurozone, in Mrd Euro

2011	EINNAHMEN	ANTEIL	AUSGABEN	ANTEIL	SALDEN
Warenhandel	1773,8	61%	1769,1	60%	4,7
Dienstleistungen	550,1	19%	489,0	17%	61,1
Erwerbs- und Vermögenseinkommen	513,9	18%	482,2	16%	31,7
Laufende Übertragungen	92,7	3%	193,4	7%	-100,7
	2930,5		2933,7		-3,2
1998	Einnahmen	Anteil	Ausgaben	Anteil	Saldo
Warenhandel	784,4	61%	675,4	54%	109,0
Dienstleistungen	231,9	18%	233,0	19%	-1,1
Erwerbs- und Vermögenseinkommen	198,5	16%	227,3	18%	-28,8
Laufende Übertragungen	63,0	5%	110,1	9%	-47,1
	1277,8		1245,8		32,0

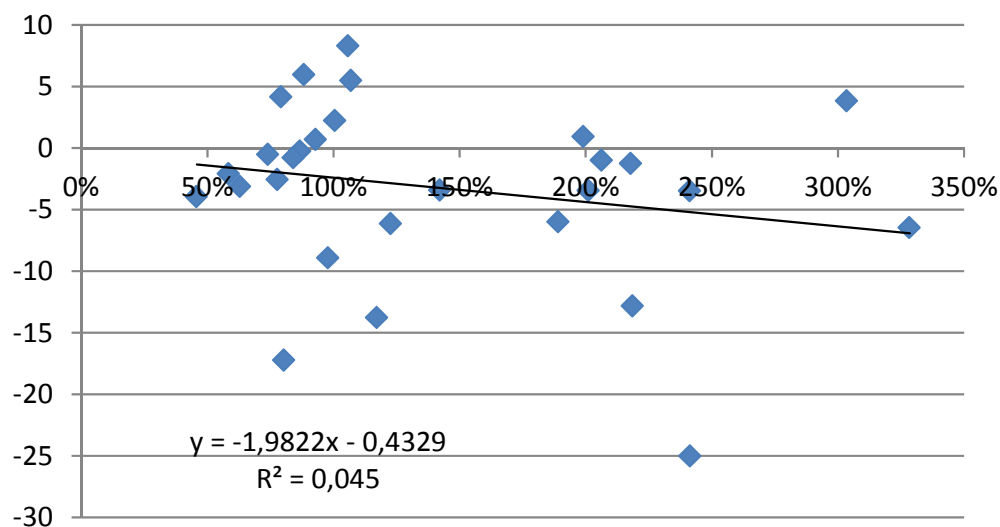
Quelle: EZB-Monatsberichte 7/2012 und 7/2002.

Vergleicht man Anteile und Saldo mit jenen unmittelbar vor Einführung des Euro, so ändert sich an den Relationen auf der Einnahmenseite kaum etwas, während auf der Ausgaben-seite ein bedeutend geringerer Anteil der Warenimporte festzustellen ist (54 statt 60 %). Dementsprechend ergibt sich für den Saldo ein stark verändertes Bild: ein deutlich positiverer Saldo im Warenhandel führte 1998 trotz Defiziten in allen anderen Kategorien zu einem LB-Überschuss von 32 Mrd Euro.

3.1.1. Leistungsbilanz nicht nur durch Exporte determiniert

Zur Annäherung an die Frage, ob die Wettbewerbsfähigkeit via Exportentwicklung die Unterschiede in den LBS-Entwicklung erklären kann, wird der Zusammenhang in Folge näher analysiert. Der erste oberflächliche Vergleich der Leistungsbilanzen der Jahre 1998 und 2011 zeigte bereits, dass eine Bestimmung von LBS über eine Analyse der Warenimporte und -exporte wohl hinausgehen muss, auch wenn diese absolut betrachtet beide Seiten der LB dominieren. Insbesondere die Zuspitzung, die Entwicklung der LBS entspräche im Wesentlichen jener der Warenexporte, ist eine unzulässige Verkürzung. Betrachtet man die Dynamik der Exporte sowie des LBS in der EU-27, wird diese These rasch erhärtet.

Abbildung 2: Zusammenhang kumuliertes nominelles Exportwachstum (in %, horizontale Achse) und Entwicklung des Leistungsbilanzsaldos (in % des BIP, vertikale Achse) in der EU-27 vor der Krise (2007 gegenüber 1998):

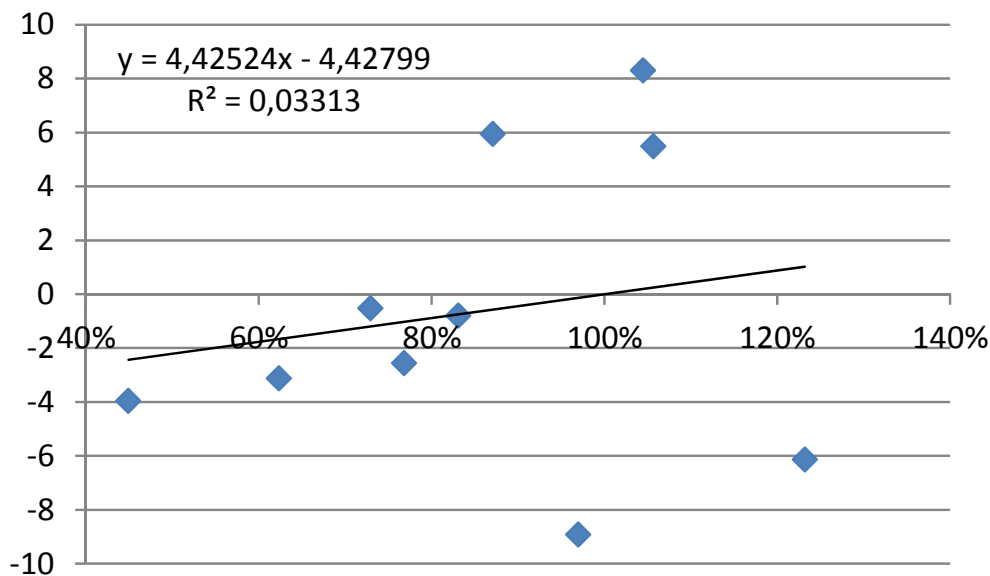


Quelle: Europäische Kommission (AMECO-Datenbank 17.7.2012) , eigene Berechnungen.

Der Zusammenhang ist de facto nicht vorhanden, große Abweichungen von der Trendlinie sind die Regel. Zudem ist die Linie paradoxerweise negativ geneigt, daher gehen größere Exportzuwächse tendenziell mit einer Verschlechterung der LB einher. Auf den zweiten Blick scheint das Bild allerdings von den neuen Mitgliedstaaten verzerrt, deren Aufholprozess sowohl ein besonders starkes Exportwachstum als auch eine Verschlechterung der LB begründet (insbesondere Bulgarien, Rumänien und die baltischen Staaten).

Beschränkt man die Analyse deshalb auf die 11 Länder, die bereits beim Start der Eurozone 1999 mit dabei waren und lässt Luxemburg außen vor,⁵ so ergibt sich zumindest der zu erwartende Zusammenhang. Dieser ist allerdings weiterhin extrem schwach, was sich an den Beispielen Spanien und Irland besonders illustrieren lässt: Beide weisen die größte LB-Verschlechterung auf, obwohl sie gleichzeitig Spitzenwerte bei den Exportzuwächsen verzeichnen.

Abbildung 3: Zusammenhang Exportwachstum (in %, horizontale Achse) und Entwicklung des Leistungsbilanzsaldos (in % des BIP, vertikale Achse) in den Erstteilnahimestaaten an der Eurozone* vor der Krise (2007 gegenüber 1998):



Quelle: Europäische Kommission (AMECO-Datenbank 17.7.2012). *ohne Luxemburg, eigene Berechnungen.

Während im Falle Spaniens der Großteil des Unterschiedes trotzdem auf die Güter- und Dienstleistungsbilanz zurückzuführen ist (konkret 69,6 Mrd der insgesamt um 99,5 Mrd Euro schlechteren LB), ist im Falle Irlands der Unterschied in anderen Bereichen zu suchen. Hier hat sich die Güter- und Dienstleistungsbilanz um knapp 8 Mrd Euro verbessert, während sich die LB insgesamt um rund 11 Mrd Euro verschlechtert hat.⁶

Das andere Extrem bildet Deutschland mit einer Verbesserung des LBS von -0,8% des BIP im Jahr 1998 auf 7,5% 2007. Der Großteil dieser Entwicklung geht wie in Spanien auf das Konto der Güter- und Dienstleistungsbilanz (143,1 von insgesamt 197,3 Mrd Euro). Die Veränderung ist jedoch nicht nur auf die überdurchschnittliche Exportentwicklung zurückzuführen, sondern auch auf das besonders schwache Importwachstum.

Die Salden der Güter- und Dienstleistungsbilanz sind definitorisch durch Exporte und Importe bestimmt, weshalb eine einseitige Betrachtung zu Fehlschlüssen führen muss. Wenn

⁵ Mit Luxemburg wäre die Regressionsgerade horizontal. Die geringe Größe und der minimale BIP-Anteil von knapp 0,5% an der Eurozone bzw. die dort besonders hohen Exportzuwächse von rund 200 % bei nahezu unverändertem LBS sprechen dafür, das Land als nicht vergleichbaren Ausreißer zu entfernen.

⁶ Alle Werte abermals AMECO-Datenbank der EU-Kommission (Zugriff 17.7.2012)

man trotzdem sprachlich und inhaltlich zuspitzen möchte, so scheint es in diesen Fällen semantisch angebrachter, von „deutschen Importdefiziten“ statt von Exportüberschüssen bzw. „spanischen Importüberschüssen“ zu sprechen um die Unterschiede in der außenwirtschaftlichen Entwicklungen begreifbar zu machen. Diese sprachliche Verschiebung könnte zudem den Analysefokus vielleicht stärker auf die Nachfrage als wesentliche Determinante der Importe legen. Das gilt im besonderen Maße für die Entwicklung innerhalb der EU bzw. der Eurozone, da hier Wechselkurseffekte eine geringere bzw. keine Rolle spielen können.

Insgesamt sprechen diese Indizien klar gegen die Wettbewerbsfähigkeitsthese, denn nur bei einem klaren Zusammenhang zwischen Exportentwicklung und LBS bei gleichzeitig kaum feststellbaren Unterschieden bei der Importentwicklung wäre diese zu halten.

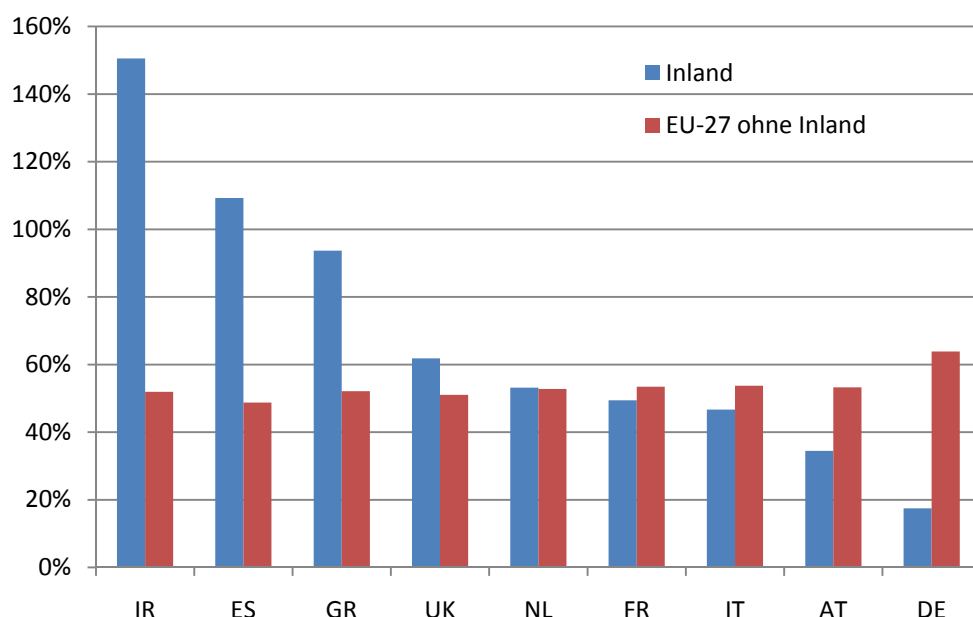
3.1.2. Relative Nachfrage und Leistungsbilanzsaldo

Wenn der Inlandsanteil an der Gesamtnachfrage deutlich größer ist als der Exportanteil, und wenn die Entwicklung der Inlandsnachfrage gleichzeitig das Importwachstum bestimmt, dann müsste auch die Entwicklung der Handelsbilanzsalden stärker von den Importen denn von den Exporten abhängen. In diesem Abschnitt werden wir deshalb diese Gegenthese zum Mythos der wettbewerbs- bzw. exportgetriebenen LB vertiefen.

Die relativen Unterschiede in der Nachfrageentwicklung zwischen den großen Volkswirtschaften der EU sollten diesen Zusammenhang besonders deutlich zeigen. In diesem Fall sollten sich nämlich Auswirkungen auf die Intra-EU/Eurozonen-Exporte der anderen Mitgliedstaaten beobachten lassen, die den LB-Effekt der Inlandsnachfrage verstärken. Dies gilt insbesondere für Deutschland, das mit einem Anteil von über 20% am BIP der EU-27 bzw. 27% der Eurozone gemeinsam mit Frankreich (16/21%), Italien (13/17%) und Spanien (8/11%) bzw. GB (14/-%) eine dominierende Stellung einnimmt.⁷ Betrachtet man aus dieser Perspektive die Nachfrageentwicklung einzelner EU-Staaten, so erhält man ein weiteres Indiz für die unterschiedliche Entwicklung der Salden der Güter- und Dienstleistungsbilanzen.

⁷ Werte gemäß nominellen BIP-Ergebnissen 2011 von EUROSTAT (Stand 16.4.2012)

Abbildung 4: Inlandsnachfrageentwicklung vor der Krise (2007 gegenüber 1998)



Quelle: Europäische Kommission (AMECO-Datenbank 7.8.2012), eigene Berechnungen.

Angesichts der schwächsten Nachfrageentwicklung aller Mitgliedstaaten sind die Importdefizite Deutschlands wenig verwunderlich. Im Umkehrschluss kann das teilweise die steigenden Exporte Deutschlands erklären, da es spiegelbildlich kein anderes Land mit einer so stark wachsenden potenziellen Nachfrage nach seinen Intra-EU-Exporten geben kann. Umgekehrt verhält es sich in Spanien und Irland, wo die Binnennachfrage besonders stark zugelegt hat, wodurch sich insbesondere für die große spanische Volkswirtschaft das niedrigste Marktwachstumspotenzial für seine Intra-EU-Exporte ergibt.

Vergleicht man zwischen den Erstmitgliedern der Eurozone (ohne Luxemburg) die Bandbreite der Wachstumsdifferenzen von Binnennachfrage und Exporten, so ist sie bei der Binnennachfrage mit 17% in Deutschland und 151% in Irland deutlich größer als bei den Exporten mit einem Minimum von 46% in Frankreich und einem Maximum von 123 % in Irland (vgl. Abb. 3). Alleine deshalb ist es auf den ersten Blick nicht nachvollziehbar, warum ökonomische Erklärungsversuche der Leistungsbilanzunterschiede innerhalb der Eurozone vor allem auf die Exportperformance und nicht auf die unterschiedliche Nachfrageentwicklungen fokussieren. Es gibt allerdings auch Ausnahmen wie zB einen Blog-Beitrag des britischen „Economist“ (2012), der hervorhebt, dass in Deutschland die Importanteile am Intra-Eurozonen-Handel weit stärker variieren als die Exportanteile,⁸ oder bereits zuvor Horn et al. (2009).

3.1.3. *Vermögen(seinkommen) irrelevant für Leistungsbilanzentwicklung?*

Ein zweiter Forschungsbias bei den Ungleichgewichten der LBS besteht darin, dass die Erwerbs- und Vermögenseinkommen sowie die laufenden Transfers zumeist aus der Analyse

⁸ 1995 betrugen beide etwa 27%. In Folge stieg der Exportanteil nur geringfügig auf rund 28% an, während der Importanteil auf rund 23% zurückging.

ausgeklammert werden. Die Größe dieser Lücke wird jedoch spätestens beim Beispiel Irland deutlich, wo im Zeitraum 1998 bis 2007 sowohl der stärkste Import- als auch Exportzuwachs zu beobachten ist. An dieser Stelle wird daher zumindest auf die Einkommensbilanz etwas näher eingegangen. Diese setzt sich zusammen aus den Erwerbseinkommen (ohne Überweisungen der MigrantInnen, die zu den laufenden Transfers gezählt werden) sowie den Vermögenseinkommen, die wiederum nach ihrer Entstehung in Einkommen aus Direktinvestitionen (Beteiligungskapital und Kredite), Wertpapieranlagen (Aktien/Investmentzertifikate und Schuldverschreibungen) und übrige Vermögen gegliedert werden.

Tabelle 4: Einkommensbilanz der Eurozone 2011, in Mrd Euro

2011	EINNAHMEN	ANTEIL	AUSGABEN	ANTEIL	SALDEN
Erwerbseinkommen	25,1	5%	12,3	3%	12,8
Vermögenseinkommen	488,8	95%	469,9	97%	18,9
Direktinvestitionen	264,8	52%	175,0	36%	89,8
<i>Beteiligungskapital</i>	239,8	47%	153,1	32%	86,7
<i>davon reinvestiert</i>	65,5	13%	53,1	11%	12,4
<i>Kredite</i>	25,0	5%	21,9	5%	3,1
Wertpapieranlagen	138,5	27%	228,0	47%	-89,5
<i>Aktien u. Investmentzertifikate</i>	35,9	7%	96,3	20%	-60,4
<i>Schuldverschreibungen</i>	102,6	20%	131,7	27%	-29,1
Übrige Vermögenseinkommen	85,5	17%	66,8	14%	18,7
Summe	513,9	100%	482,2	100%	31,7

Quelle: EZB-Monatsberichte 7/2012.

Für die Eurozone insgesamt spielen die Erwerbseinkommen mit Einnahmen von 25 Mrd Euro bzw. Ausgaben von 12 Mrd Euro 2011 eine untergeordnete Rolle. Es dominieren somit die Vermögenseinkommen, und hier wiederum jene aus direktem Beteiligungskapital (240 Mrd Euro Einnahmen, 153 Mrd Euro Ausgaben) sowie Schuldverschreibungen (103 Mrd Euro Einnahmen, 132 Mrd Euro Ausgaben).

Irland ist bei der Einkommensbilanz einzigartig, da hohe Vermögenseinkommen aus Direktinvestitionen an das Ausland gehen (zuletzt 22 % des BIP⁹). Das dürfte in erster Linie auf die besonders niedrigen Unternehmenssteuern zurückzuführen sein die die Verlagerung von Unternehmensteilen nach Irland attraktiv machte. Diese Position verschlechterte aber auch wesentlich den irischen LBS: Das Defizit bei den Vermögenseinkommen aus Direktinvestitionen stieg von 12% im Jahr 1998 auf 19% des BIP 2002 an.¹⁰ Nicht zu vernachlässigende Änderungen der Einkommensbilanz waren aber nicht nur in Irland zu beobachten. So drehte der Saldo in Deutschland von einem Defizit von 22 Mrd Euro 1998 in einen Überschuss von

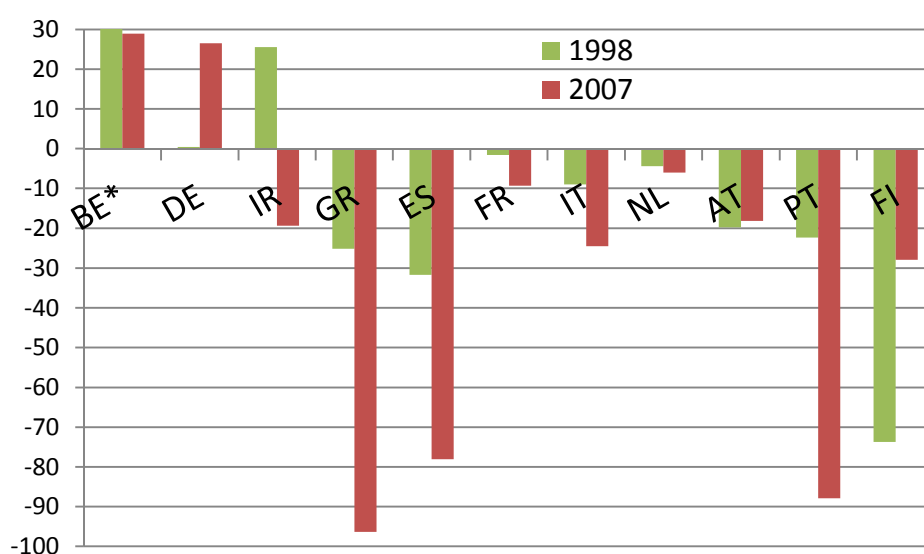
⁹ Einkommensdaten StatCentral.ie, BIP-Daten gemäß AMECO-Datenbank (Zugriff 17.7.2012)

¹⁰ Die Entwicklung des Saldos der laufenden Übertragungen spielt mit einer Verschlechterung von +1,2% des BIP auf -0,5% hingegen nur eine untergeordnete Rolle.

42 Mrd Euro 2007, während in Spanien eine Verschlechterung von -5 auf -25 Mrd Euro zu beobachten war.

Ein Grund für die geringe Aufmerksamkeit für die Einkommensbilanz liegt wohl auch darin begründet, dass die kumulierten LBS der Vergangenheit selbst den Einkommenssaldo beeinflussen. LB-Defizite sind zu finanzieren und gehen mit wachsenden Auslandsverpflichtungen einher, die ceteris paribus die in den Folgejahren an das Ausland zu zahlenden Vermögenseinkommen erhöhen. Abbildung 5 zeigt die Veränderung der Nettoinvestitionsposition (Saldo aus Vermögensbeständen des Auslandes im Inland und vica versa) der größeren Euroländer bis zur Krise.

Abbildung 5: Nettoinvestitionsposition in % des BIP



Quelle: Eurostat (20.7.2012), eigene Berechnungen. *Belgien: erstverfügbarer Wert von 2003 statt 1998.

Die Beispiele Deutschland und Spanien zeigen besonders deutlich, wie die LB-Salden die Nettoinvestitionsposition beeinflusst und diese wiederum auf die LB-Salden in der Teilbilanz der Vermögenseinkommenssalden rückwirkt. Es gibt aber auch erhebliche Abweichungen (wie zB die Niederlande oder in manchen Jahren Irland), die veranschaulichen, dass Bewertungsgewinne oder -verluste der Vermögensbestände sogar wesentlicher sein können als die Entwicklung der LB.

Insgesamt deuten diese Indizien darauf hin, dass Vermögenseinkommen und –bestände nicht ohne Weiteres ausgespart werden können, will man die LBS untersuchen, auch wenn es einen langfristigen Zusammenhang gibt. Gerade im Zuge der Debatte um innereuropäische Ungleichgewichte lohnt ein genauerer Blick, da ohne Vermögensbestände weder krisenhafte Zuspitzungen noch ihre Entspannung bzw. die Rolle der Zinsentwicklung zu erfassen ist.

3.2. Determinanten der Leistungsbilanzentwicklung

Nachdem sich die gemäß Wettbewerbsfähigkeitsthese behauptete Bestimmung der LBS durch die Exporte in Abschnitt 2.1 nicht zeigte, wird in Folge die Frage angeschnitten, was

stattdessen die Entwicklung der LBS erklären kann. Will man dieser Fragestellung gerecht werden, müssten nun zwangsläufig ausführliche, mehrdimensionale und für jedes einzelne Land spezifische Analysen folgen. Im Rahmen dieser Arbeit kann dies nicht geleistet werden, weshalb wir lediglich einzelne Punkte herausgreifen, die wir für in der Regel unterbeleuchtet halten.

Die Annahme, dass das Verhältnis von importierten und exportierten Güter- und Dienstleistungen in einem gemeinsamen Markt langfristig von Preisunterschieden bestimmt sein sollte (vgl. Krugman, et al., 2003), erscheint uns für die konkrete Bestimmung der mittelfristigen Handelsbilanzen wenig geeignet. So lange in der Praxis perfekte Märkte immer noch die Ausnahme darstellen (vgl. Schettkat, 2012) ist braucht es dafür weitergehende Analysen. Oligopolistische Märkte, rigide Angebots- und Nachfragestrukturen, pfadabhängige Entwicklung, regionale Spezialisierungen, Transport- und Informationskosten sind nur einige der Gründe, die gegen einen allzu direkten Zusammenhang sprechen.

Regionale, historische und kulturelle Spezialisierungen bilden den ersten Faktor. Neuere Studien kommen zu dem Ergebnis, dass diese strukturellen Effekte einen wesentlichen Teil der LB-Entwicklung erklären können (vgl. Gaulier, et al., 2012; Simonazzi, et al., 2012). Es gibt kaum Mitgliedstaaten, deren Nachbarstaaten nicht die wichtigsten Handelspartner sind. Kommt eine gemeinsame oder ähnliche Sprache oder historische Verflechtungen hinzu, so erhöht sich der Erklärungsgehalt von räumlicher und sprachlicher Nähe. Beispielsweise wird die unverändert hohe Dominanz Deutschlands in Österreichs LB ebenso wenig mit Preisen erklärt werden können wie jene Spaniens in Portugals LB. Ähnliches wird für die relativen Exporterfolge Österreichs in den ehemaligen Kronländern gelten. Kaum jemand wird etwa annehmen, dass portugiesische Unternehmen vom osteuropäischen Aufholprozess stärker profitiert hätten, wenn ihre ohnehin niedrigeren Preise langsamer gestiegen wären als jene österreichischer Unternehmen.

Nachfrageentwicklung wäre ein weiteres Thema. Wie bereits im vorigen Abschnitt angedeutet, kann die Entwicklung der relativen Nachfrage jene der LB zT erklären. Schröder (2011) kommt in einer Analyse sogar zum Ergebnis, dass zumindest für Deutschland und die USA dieser Faktor wesentlich relevanter ist als die relative Preisentwicklung. Gaulier et al. (2012) kommen anhand einer Grobeinteilung der Mitgliedstaaten der Eurozone in binnen- und exportorientierter Sektor ebenso auf eine Bestimmung der LBS vornehmlich durch einen positiven Nachfrageschock anstelle eines preisinduzierten Angebotseffekts in den jetzigen Krisenstaaten. Dieser Ansatz könnte zB erklären, warum sich in Spanien in der Krise trotz verlangsamten Exportwachstums die Handelsbilanz von -70 Mrd Euro 2007 auf +17 Mrd Euro gemäß aktueller Kommissionsprognose für 2012 verbessern kann.

Ein spezifischer Nachfragefaktor sind unterschiedliche Elastizitäten. Für den Energiebereich lässt sich etwa feststellen, dass die Preiselastizität kurz- und mittelfristig gering ist: In Ländern mit hohem Anteil fossiler Energieträger – wie es tendenziell in Südeuropa der Fall ist – wird die Handelsbilanz bei einem Energiepreisanstieg stärker belastet. In Spanien, wo die Energie-Importabhängigkeit vor der Krise bei etwa 80% gegenüber grob 53% im EU-Durchschnitt lag, stieg alleine das Handelsbilanzdefizit im SITC-Abschnitt 3 (der in erster Li-

nie aus fossilen Energieträgern besteht) von 1,8% des BIP im Jahr 2003 auf 3,7% 2008,¹¹ also in jenen Jahren, die von besonders massiven Rohstoffpreisanstiegen gekennzeichnet waren.¹²

Ein eng mit Elastizitäten in Zusammenhang stehendes weiteres nachfrageseitiges Thema sind Präferenzen und deren Homogenität. Wenn zB die Nachfrage nach deutschen PKWs aufgrund vermuteter höherer Qualität oder höherem Statuswert als Demonstrationsgut steigt, würden auch geringere Preissteigerungen der ohnehin günstigeren italienischen oder französischen Konkurrenz wenig Unterschied machen. Die Nachfrage wäre daher preisunelastisch. Auch werden die Exportchancen von Portugal oder Griechenland im Automobilmarkt mangels Angebot nicht preislich gesteigert werden können. Qualitätsunterschiede werden deshalb als ein weiterer entscheidender Faktor für die Entwicklung der LBS angesehen (vgl. (Simonazzi, et al., 2012). Insbesondere im Dienstleistungssektor ist nach Hay (2012 S. 474ff.) nicht davon auszugehen, dass deren Exporte in Analogie zum Export von einfachen Standardgütern bestimmt werden bzw. eine Liberalisierungspolitik die zB von der EU-Kommission erhofften Effekte bringen können.

Für die Gesamtwirtschaft gilt gemäß der sogenannten Marshall-Lerner-Bedingung, dass sich der LBS dann durch Preisanpassungen verbessert, wenn die Nachfrage von Importen und Exporten preiselastisch ist. Empirische Untersuchungen kommen allerdings zu dem Ergebnis, dass diese Bedingung allgemein nicht erfüllt wird (Boyd, et al., 2001). Steigende Importpreise als Folge einer Währungsabwertung könnten zudem indirekt über Zweitrundeneffekte die preisliche Wettbewerbsfähigkeit verschlechtern, insbesondere bei einer überdurchschnittlich starken Energieabhängigkeit oder allgemein ungünstigen Importstruktur (wie das beispielsweise in Griechenland der Fall ist, siehe Mozart 2012). Ebenfalls spezifisch für Griechenland stellten ÖkonomInnen der dortigen Nationalbank fest, dass zudem die Exporte langfristige Preis inelastisch sind (Athanasoglou, et al., 2010). Auch die spanische Zentralbank konstatiert eine geringe Preiselastizität hinsichtlich einer Veränderung des LBS für Spanien (Banco de España, 2012 S. 45). Es wäre demnach zu erwarten, dass Leistungsbilanzungleichgewichte angebotsseitig über die Preise kaum korrigiert werden können.

Während sich die bisherige Argumentation ausschließlich auf die „realwirtschaftliche“ Seite konzentrierte, wird abschließend auf die mögliche „finanzwirtschaftliche“ Determinierung der LBS eingegangen. Da in der Zahlungsbilanz die Kapitalbilanz im Wesentlichen die Kehrseite der LB ist und Kapitalströme einer Eigenlogik unterliegen, lässt sich a priori nicht bestimmen, welche Wirkungszusammenhänge bestehen. Beispielsweise sieht Erber (2012) den Handelsbilanzsaldo im Wesentlichen „von Unterschieden in der Wachstumsdynamik“ bestimmt, die in Europa vor der Krise erst durch Kapitalimporte einerseits bzw. spiegelbildliche -exporte andererseits ermöglicht wurden. Die Deutsche Bundesbank argumentierte noch 2007 affirmativ, dass das „Anwachsen der Leistungsbilanzposition [...] aus der verstärkten Integration und einer zunehmenden Effizienz in der grenzüberschreitenden Kapitalallokation resultieren“ kann (Deutsche Bundesbank, 2007 S. 39).

Zudem ist anzunehmen, dass alleine der deutlich größere und volatilere Umfang der Kapitalströme nicht zu vernachlässigende Auswirkungen hat (vgl. Priewe, 2011). Unterstellt man beispielsweise kurzfristig orientierte Finanzmärkte, kann es zu einem spekulativen Zustrom von Kapital kommen, der nationale Finanzmärkte überhitzen bzw. Blasen bilden könnte. Das

¹¹ Eigene Berechnungen basierend auf Werten von Eurostat.

¹² Zusätzlich beeinflusst dieser Effekt dort indirekt auch die allgemeine Preisentwicklung, sodass auch höhere Exportpreissteigerungen in diesen Ländern zu erwarten sind.

gilt insbesondere dann, wenn es gleichzeitig zu einer mehr oder weniger vollständigen Deregulierung kommt, wie sie beispielsweise von Vernengo und Pérez-Caldentey (2012) für die Eurozone – mit besonders starker Ausprägung in der Peripherie – festgestellt wird.

Gabrisch und Staehr (2012) argumentieren in einer Untersuchung des Zusammenhangs zwischen Lohnstückkosten- und Leistungsbilanzentwicklung, dass ihr auf den ersten Blick paradoxes Ergebnis einer Bestimmung der Lohnstückkostenentwicklung durch die LBS auf Kapitalströme zurückzuführen wäre. Kapitalimportüberschüsse, die bei einem asymmetrischen Boom insbesondere in einem gemeinsamen Wirtschafts- und Währungsraum zu erwarten sind und vor der Krise vom Zentrum in die Peripherie auch zu beobachten waren, müssen saldenmechanisch zu Leistungsbilanzdefiziten führen. Sie beflügeln gleichzeitig die Preis- und Lohnentwicklung. Mittelfristig führen die Zahlungen an die ausländischen Eigentümer auch über die Einkommensbilanz dazu führen, dass sich die Leistungsbilanz verschlechtert.

Eine andere These lautet, dass alternde Gesellschaften wie die deutsche internationale Ersparnisse bilden, um trotz des zu erwartenden Produktionsrückganges durch eine schrumpfende Erwerbsbevölkerung das Konsumniveau der PensionistInnen stabilisieren zu können. Demnach würden LB-Überschüsse die notwendige Folge geplanter Kapitalexporte zur Aufstockung der Auslandsvermögen sein. Allerdings ist in diesem Fall einerseits zu berücksichtigen, dass damit innereuropäische Ungleichgewichte zumindest nicht rational erklärt werden können den Europa altert synchron. Andererseits ist diese Form der Alterssicherung mit höheren Risiken verbunden ist (zB langfristiger Wechselkurs, Solvenz oder Stabilität solch transnationaler impliziter Generationenverträge).

Insgesamt ist festzuhalten, dass die Entwicklung der Leistungsbilanzsalden durch unzählige Faktoren bestimmt ist, die sich nicht auf den einen wesentlichen Faktor reduzieren lassen – insbesondere nicht auf eine wie immer geartete Wettbewerbsfähigkeit. Vergleichsweise relevanter dürften zumindest in der Eurozone relative Nachfrageentwicklungen bei kurz- und mittelfristig relativ starren Nachfragestrukturen, Finanzmarktderegulierung und die Veränderung von Vermögen sein. Wie in Folge gezeigt wird, darf diese reichlich unbestimmte Erkenntnis trotzdem nicht vorausgesetzt werden, wenn es um wirtschaftspolitische Schlussfolgerungen insbesondere für die Eurozone geht.

3.3. Relevanz der Leistungsbilanzentwicklung innerhalb der Eurozone

Die Popularität der WBO wurde im Laufe der Finanz- und Wirtschaftskrise in der Eurozone von der wachsenden Überzeugung genährt, dass persistente LB-Ungleichgewichte zwischen ihren Mitgliedstaaten die Krise vertiefen. Rasch wurden Befürchtungen laut, die Eurozone könnte sogar auseinanderbrechen, sollte ein Ausgleich nicht bald wiederhergestellt werden (Flassbeck, et al., 2009). Die Auslandsverschuldung könne ein Niveau erreichen, dass sich auf den internationalen Kapitalmärkten nicht mehr nachhaltig finanzieren ließe. Das scheint zumindest dann denkbar, wenn die Eurozone nicht als eine einheitliche Wirtschaft, sondern als Zusammenschluss von im Kern weiterhin eigenständigen Volkswirtschaften gesehen wird, die auch wieder getrennt werden können.

Spätestens mit den Hilfskrediten an Griechenland im Frühjahr 2010 wurde das Finanzierungsproblem – bzw. genau betrachtet der Teilaspekt öffentliche Verschuldung – erkannt. Für Griechenland mag diese Verkürzung zulässig sein. Die wachsenden Probleme in Irland und Spanien waren hingegen durch Kapitalimporte bzw. steigende Verschuldung des privaten

Sektors verursacht. In Deutschland veranlasste dies das Institut für Makroökonomie und Konjunkturforschung (Horn, et al., 2010), eine Reform des Stabilitäts- und Wachstumspaktes zur Eindämmung der Auslandsfinanzverpflichtungen vorzuschlagen. Die Neuverschuldungsgrenze des Staates von 3% des BIP sollte durch eine Grenze für den LBS von max. 2% des BIP ersetzt werden. Sieht man von der statistischen Diskrepanz und den Vermögensübertragungen ab, so ergibt sich aus der Zahlungsbilanz eine Neuverschuldungs- bzw. Überschüsse-Grenze der heimischen privaten und öffentlichen Sektoren gegenüber dem Ausland von zusammen ebenfalls 2% des BIP. In der Analyse ähnlich argumentiert die Ratingagentur Standard & Poor's (2012): „...*the current crisis is not exclusively a budgetary crisis of excessive public debt and deficits, but that it's also a balance-of-payments crisis. This has been our view for some time ...*“.

Im Prozess der Reform der wirtschaftspolitischen Steuerung in der EU wurde dieses Thema aufgegriffen, indem nun auch makroökonomische Ungleichgewichte überwacht werden (siehe Abschnitt 4). Die Grenzen fallen hier allerdings deutlich großzügiger aus, sodass bei permanenten LB-Defiziten bzw. -überschüssen in Höhe von fast 4 bzw. 6% des BIP eine langfristige Stabilisierung noch nicht gesichert erscheint. Auch ein Vergleich mit der nun gültigen Grenze für die öffentliche Neuverschuldung von 0,5% des BIP zeigt, dass der alte Grundsatz des prinzipiell anzustrebenden außenwirtschaftlichen Gleichgewichts aus dem magischen Vier- bis Vieleck der Wirtschaftspolitik weit weniger eng ausgelegt wird.

3.3.1. Exkurs: Sind dauerhafte LB-Überschüsse erstrebenswert?

Vor allem in den Überschussländern besteht die Annahme, ein hoher dauerhafter LB-Überschuss sei volkswirtschaftlich erstrebenswert. Dies ist relativ bemerkenswert angesichts der Tatsache, dass LB-Überschüsse zunächst nichts anderes als ein Konsum- oder Investitionsverzicht im Inland gemessen an den Produktions- und Einkommensmöglichkeiten darstellt. Zugespitzt formuliert entsprechen dauerhafte LB-Überschüsse einem dauerhaften „Leben unter den Verhältnissen“ zugunsten des Aufbaus zumindest theoretisch dauerhafter Vermögen. Allerdings sind diese „Lebensverhältnisse“ ungleich verteilt, denn zumeist sind es vor allem die ArbeitserbringerInnen, die mittels – oft nicht gerade freiwilligen – Lohn- und Konsumverzichts die Bedingungen für LB-Überschüsse schaffen (vgl. Becker, et al., 2007).

Was auch immer die Gründe für die Popularität der neo-merkantilistischen Vorstellung dauerhafter LB-Überschüsse war, bildete sie die Basis für die politisch asymmetrische Behandlung der LB-Ungleichgewichte auf europäischer Ebene. Ausgeblendet blieb dabei eine Analyse, wie realistisch oder erstrebenswert die Umsetzbarkeit sein kann.

Aus europäischer Perspektive sind dauerhafte Überschüsse mit dem außereuropäischen Raum praktisch kaum möglich. LB-Überschüsse werden zu einer Wechselkursanpassung führen, die die LB tendenziell wieder ausgleicht. Will die europäische Politik trotzdem dauerhafte Überschüsse erzielen, muss sie – wie in China oder der Schweiz – Wechselkurse zumindest zum Teil fixieren oder den freien Kapitalverkehr auf eine andere Art einschränken. Selbst auferlegte rechtliche Schranken sowie politische Kräfteverhältnisse lassen diese Einschränkungen zumindest derzeit noch wenig realistisch erscheinen.

Aus der Perspektive einzelner Staaten der Eurozone sind mittelfristige LB-Überschüsse zwar möglich, allerdings nur bei gleichzeitigen LB-Defiziten anderer Mitgliedstaaten. Langfristig ist es jedoch äußerst zweifelhaft, dass diese Position haltbar ist. Politisch tragen neo-

merkantilistische Strategien einzelner Staaten zu einer Erosion regionaler Kohäsion bei, wie etwa Becker bereits am Beispiel des südamerikanischen MERCOSUR beschreibt (ebd. S. 5). Ökonomisch ergeben sich wie bereits in Abschnitt 3.1.3 erwähnt aus LB-Überschüssen saldenmechanisch notwendige Kapitalexporte – und damit ein langfristiger Aufbau von Finanzaktiva. Damit steigt die Krisenanfälligkeit bzw. das Risiko, die mit den wachsenden Vermögen verbundenen Einkommensansprüche nicht mehr durchsetzen zu können. Realeinkommensverluste sind die Folge, in schweren Krisen auch Forderungsabschreibungen bzw. „Zwangsschenkungen“ (Schäfer, 2011). Damit werden die ehemaligen Importdefizite zugunsten der Ersparnisbildung im Ausland nutzlos. Der geplante höhere zukünftige Wohlstand über den nationalen Produktionsmöglichkeiten bleibt aus.

Zusätzlich sind negative Rückkoppelungseffekte zu erwarten, etwa dass Abschreibungen großer Forderungen im Ausland auch Bank- und Unternehmensbilanzen im Inland gefährden, die weitere Kreise ziehen können (vgl. Mozart, 2012). Ist das Krisenland mit Zahlungsproblemen noch dazu ein wichtiger Handelspartner, so ist mit einem schockartigen Einbruch der Exportnachfrage zu rechnen. Innerhalb der Eurozone sind zudem indirekte Ansteckungseffekte zu erwarten, weil dritte Handelspartner ebenso negativ beeinträchtigt werden können. Werden diese Risiken bereits vorzeitig miteinkalkuliert, so erweist sich der Versuch, dauerhaft hohe LB-Überschüsse aufrechtzuerhalten, letztlich als nicht nachhaltige, kontraproduktive wirtschaftspolitische Strategie.

4 Lohnstückkosten als überschätzte Determinante preislicher Wettbewerbsfähigkeit

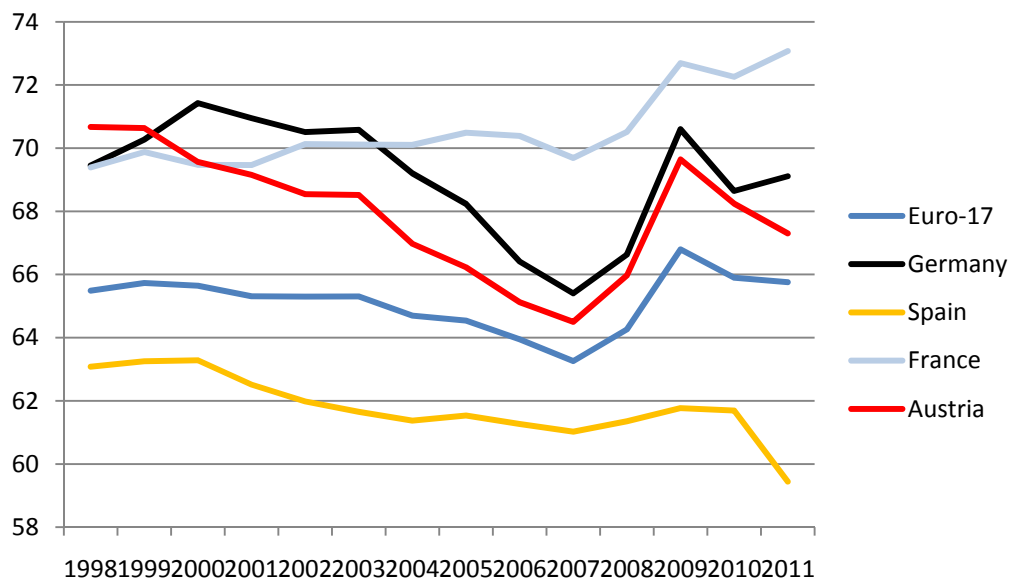
Ein wesentlicher Teil des Mythos der WBO beruht auf der These, die Lohnstückkosten würden Wettbewerbsfähigkeit und Exporterfolg bestimmen. Wie bereits in Abschnitt 2.2 ausführlich behandelt, ist die Exportpreisentwicklung eines Landes aber nur einer von vielen Faktoren, die den LBS beeinflussen. Dieser Faktor wird selbst wiederum von mehreren Größen bestimmt: Wechselkurs, Material-, Arbeits- und Finanzierungskosten, Mark-up und indirekte Produktionssteuern. Gesamtwirtschaftlich betrachtet betrug der Anteil der Bruttolöhne und –gehälter am BIP in der Eurozone zuletzt weniger als die Hälfte. Wie hoch der Arbeitskostenanteil in den Exportpreisen ist, lässt sich hingegen allgemein nicht ermitteln. Da aber zB der Sachgüterbereich eine hohe Exportquote bei einem eher unterdurchschnittlichen heimischen Personalanteil aufweist (in Spanien 2007 beispielsweise nur mehr 13,1%, siehe Gutiérrez Calderón, et al., 2011 S. 23), erscheint eine differenzierte Betrachtung notwendig.

Die Debatte über die Unterschiede zwischen den Auswirkungen von Lohnentwicklungen im exportorientierten Sektor und dem Binnensektor wird derzeit aber eher nur auf Nebenschauplätzen geführt. Ein Bereich ist der in der Außenhandelstheorie bekannte Balassa-Samuelson-Effekt, der höhere Inflationsraten für Länder mit hohem Produktivitätszuwachs in einer Konvergenzphase voraussagt. In der politischen Debatte wäre es zumindest wünschenswert, wenn die Einflüsse der Lohnentwicklungen im Exportsektor und in den wachsenden Dienstleistungssektoren bzw. im öffentlichen Sektor getrennt betrachtet würden. Geht die Erhöhung der gesamtwirtschaftlichen Lohnstückkosten etwa großteils auf den binnenorientierten, kaum durch Importe substituierbaren Teil der Volkswirtschaft zurück, wie das zumindest in Spanien der Fall gewesen sein dürfte (Gaulier, et al., 2012), so könnte eine undifferenzierte Betrachtung zu Fehlschlüssen hinsichtlich der preislichen Wettbewerbsfähigkeit des Exportsektors führen.

Obwohl der Anteil der inländischen Arbeitskosten gerade in der Exportgüterindustrie also tendenziell sinkt, wird der Entwicklung der Lohnstückkosten sowohl in der Ökonomie – von NeoklassikerInnen wie von einigen ihrer KritikerInnen (bspw. Vernengo, et al., 2012) – als auch in Politik und Medien ein exklusiver Stellenwert zugeschrieben, während insbesondere die Gewinnmargen ausgeklammert bleiben. Zudem erfolgt (ähnlich der politischen Debatte über die Staatschuldenquoten) eine Verkürzung auf den Zähler, während der ebenfalls beeinflussbare Nenner – in diesem Fall die Produktivitätsentwicklung – weitgehend ausgeklammert bleibt.

Methodisch ergibt sich für makroökonomische Analysen das Problem, dass sich Lohnstückkosten konzeptionell mit der Lohnquote weitgehend ident ist (Marterbauer, et al., 2002). In ökonomischen Modellen unterscheidet sich ihre Rolle jedoch wesentlich. Lohnstückkosten passen gut in neoklassische, angebotsorientierte und mikrofundierte Modelle. Die Bedeutung der Lohnquote liegt hingegen auf der Nachfrageseite, und die sie wird vor allem in postkeynesianischen bzw. neokaleckianischen Makromodellen verwendet.

Abbildung 6: Entwicklung der bereinigten Lohnquote 1998-2011*



Quelle: EK (AMECO-Datenbank 7.8.2012), eigene Berechnungen. *Anteil der Arbeitnehmerentgelte am NIP zu Faktorkosten, bereinigt um die Veränderung der Beschäftigungsstruktur nach 1998.

Dieser Zusammenhang erklärt die von den ökonomischen Denkschulen relativ unabhängige Tendenz zur Überbetonung der Lohnstückkosten. Während neoklassisch betrachtet zumindest auf den ersten Blick in allen Ländern zu hohe Lohnstückkosten ein Problem darstellen, ist in heterodoxen Ansätzen (unter der realistischen Annahme höherer Konsumneigung von Lohneinkommen) eine sinkende Lohnquote – die bei niedriger Inflation mit geringen Lohnstückkostenzuwächsen Hand in Hand geht – das zu adressierende makroökonomische Problem (vgl. Ederer, et al., 2009). Spätestens in der öffentlichen Diskussion bzw. in der Politikberatung wird der Unterschied aber unkommunizierbar, denn eine auf den Begriff Lohnstückkosten aufbauende Argumentation wird wohl kaum Überzeugungskraft für das eigene Modell erlangen können, da damit mehrheitlich angebotsseitige Denkmuster aktiviert werden (vgl. Lakoff, et al., 2009).

Einer der Stehsätze in der aktuellen Debatte zu zwischenstaatlichen Ungleichgewichten bzw. Wettbewerbsfähigkeit in der Union, exemplarisch geäußert vom damaligen Präsident der EZB (Trichet, 2009), lautet etwa: *“The correction within a monetary union can and must be achieved through lower unit labour costs”*. In der politischen Debatte wird dieser Argumentationsfaden dann implizit weitergesponnen, sodass die ArbeitnehmerInnen, insbesondere aber die Gewerkschaften, mit ihren „unangemessenen“ Forderungen als die Schuldigen der Krise identifiziert werden.¹³

Während Fragen von Schuld oder Unschuld zumindest nicht zum klassischen Forschungsprogramm der Ökonomie gehören, spielen sie in der politischen Auseinandersetzung eine

¹³ So schreibt etwa das Wall Street Journal Deutschland: „Gesetze, die den Einfluss der Gewerkschaften zurückdrängen, wollen EU, Europäische Zentralbank und Internationaler Währungsfonds in vielen Südstaaten der Eurozone durchsetzen. Ihnen geht es um die Umkehr dessen, was sie als eine der wesentlichsten Krisenursachen beschreiben: Mit der Einführung des Euro sind die Löhne und Gehälter in einer Weise gestiegen, dass Griechenland, Portugal, Spanien und Italien nicht mehr wettbewerbsfähig sind – verglichen mit Deutschland und anderen Kernländern der Eurozone.“ (Wall Street Journal Deutschland, 2012)

zentrale Rolle. Immerhin stellt sich bei jedem Vorschlag zur Flexibilisierung rigider Arbeits- und Produktmarktstrukturen die alte Frage des *“cui bono?”*. Bevor also allzu rasch die Standarderklärung der aktuellen Krise übernommen wird, lohnt es sich, empirisch zu überprüfen, ob denn tatsächlich überzogene Umverteilungsforderungen der ArbeitnehmerInnen die typische Entwicklung vor der Krise waren.

In der Folge wird daher eine Zerlegung der Preissteigerungen in die Beiträge der einzelnen Verteilungskomponenten vorgenommen. Dabei wird der BIP-Deflator von der Euro-Einführung bis 2007 in die Beiträge der nominellen Lohnstückkosten, der nominellen „Gewinnstückkosten“ sowie ferner der nominellen „indirekten Nettosteuerstückkosten“ zerlegt – ein Verfahren, das beispielsweise auch von der EZB in ihren Monatsberichten verwendet wird.

Als Vergleichsszenario wird der Entwicklung des BIP-Deflators der hypothetische Verlauf einer verteilungsneutralen und dem Preisstabilitätsziel der EZB (Inflationsrate auf mittlere Sicht unter, aber nahe 2%; EZB 2012) entsprechenden Kostenentwicklung gegenübergestellt. „Verteilungsneutral“ meint in diesem Zusammenhang prozentuell gleich hohe Zuwächse der einzelnen einkommensseitigen BIP-Komponenten (Löhne, Gewinne, indirekte Steuern) im Ausmaß des tatsächlichen realen Wirtschaftswachstums, sodass der jeweilige BIP-Anteil im Beobachtungszeitraum konstant bleibt. Letzterer umfasst die Entwicklung nach 1999 bis vor Ausbruch der Wirtschaftskrise, daher bis 2007. Eine genauere Beschreibung der Zerlegung ist im Anhang zu finden (Siehe Tabelle 7).

Betrachtet werden Deutschland, Frankreich, Spanien und Griechenland sowie einleitend die Eurozone insgesamt. Es zeigt sich, dass die Preissteigerung in der Eurozone mit 2,03% pro Jahr (kumuliert 17,47%) gemessen am BIP-Deflator praktisch der Zielvorstellung der EZB (kum. 17,17%) entsprach. Vom Ziel der Verteilungsneutralität wich die Entwicklung in der Eurozone insgesamt allerdings deutlich ab. So lag der Inflationsbeitrag der Lohnstückkosten mit kumuliert 6,09 Prozentpunkten um 2,4pp unter der zulässigen Steigerung, während die Gewinnstückkosten mit 9,32pp Inflationsbeitrag um 2,7pp über der zulässigen Steigerung lagen.

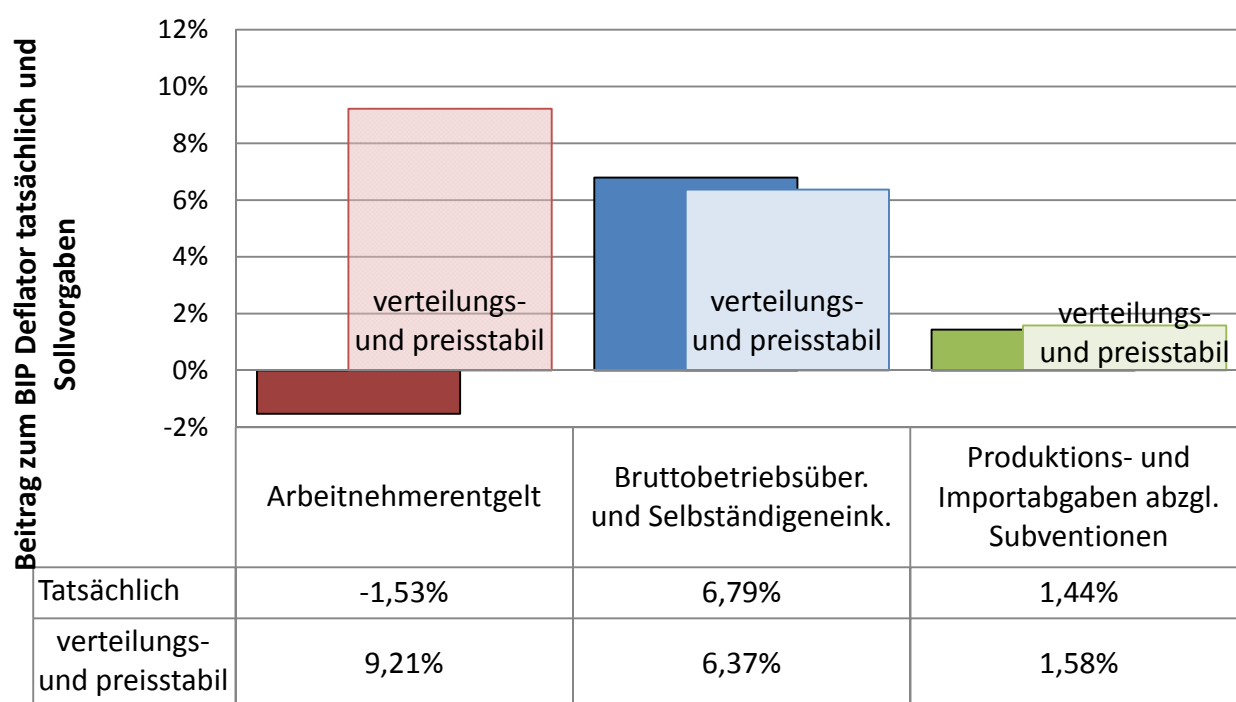
Hinter dieser Entwicklung standen bekanntermaßen Unterschiede in den einzelnen Staaten. Würde die gängige, mehr oder weniger explizite Schuldzuweisung der VerfechterInnen der Wettbewerbsorientierung zutreffen, so wäre zu erwarten, dass in Ländern mit „strukturell“ starken Gewerkschaften auch hohe Inflationsbeiträge der Lohnstückkosten zu beobachten sind. Die Länder des „Hartwährungskerns“ sollten hingegen geringe Lohnstückkostenzuwächse aufweisen, sodass sich in Summe eine stabile Entwicklung der Preise ergab. Zudem würde diese „Erzählung von den bösen Gewerkschaften“ erwarten lassen, dass die Gewinneinkommen in den Weichwährungsländern sinken, denn schließlich müssten durch Umverteilungsdruck ihre Kosten steigen und andererseits ihre Preise durch den Wettbewerb von außen vorgegeben sein.

Ein Problem bei der Bewertung der Lohnzuwächse mittels Deflatorenzerlegung kann durch den Beschäftigungsstruktureffekt entstehen: Steigt das Verhältnis zwischen unselbständig und selbständig Beschäftigten, so steigen die gesamtwirtschaftlichen Lohnstückkosten stärker als das Lohnniveau. Würde man diesen Struktureffekt bei den Beschäftigten bereinigen, entstünde ein neues Problem beim „subjektlosen“ Faktor Kapital sowie bei den indirekten Steuern. In Folge werden wir deshalb keine Strukturbereinigung durchführen. Vor allem in den nunmehrigen Krisenländern wird die Ausnutzung des Verteilungsspielraums durch die Arbeitnehmer

damit überschätzt, da dort der Anteil der unselbständig Beschäftigten deutlich gestiegen ist (vgl. Abbildung 11 im Anhang).¹⁴

Beginnend mit dem Beispiel Deutschland (Abbildung 7) als „härtester Kern des Hartwährungskerns“, lässt sich diese Geschichte noch aufrechterhalten. Der preisstabile kumulierte Anstieg des BIP-Preisindex von 17,2% wurde mit einem tatsächlichen Preisanstieg von lediglich 6,7% deutlich verfehlt. Diese massive Abweichung nach unten ist auf den tatsächlichen deflationären Beitrag der Lohnstückkostenentwicklung von -1,5pp zurückzuführen. Der verteilungsneutrale und preisstabile Wert wäre bei +9,2 Prozentpunkte gelegen. Die Entwicklung der Gewinneinkommen trug hingegen mit +6,8pp fast exakt im Ausmaß des verteilungsneutralen und preisstabilen Zuwachses (6,4pp) zur Preissteigerung bei bzw. lag sogar leicht darüber. Deutschland war somit durch Lohnzurückhaltung bei gleichzeitiger Gewinnsteigerung gekennzeichnet.

Abbildung 7: Inflationsbeiträge Deutschland 2000-2007

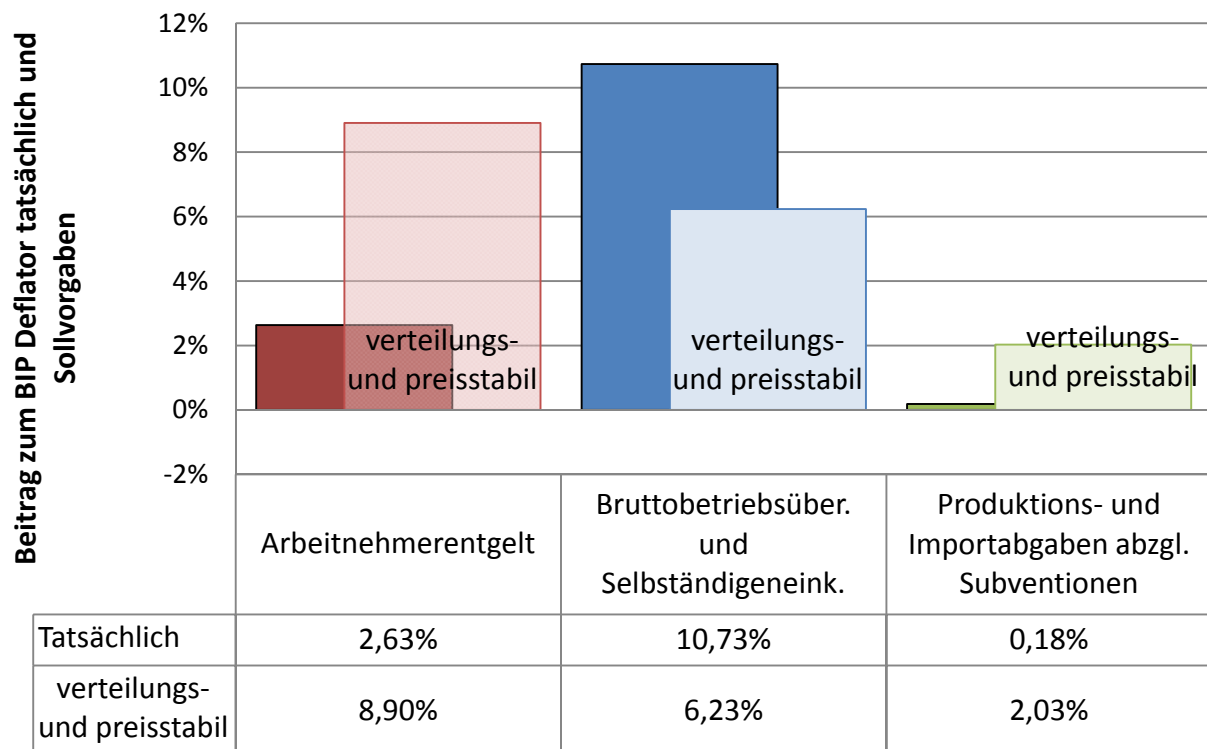


Quelle: Eurostat (20.12.2011), eigene Berechnungen.

Eine ähnliche – aber weniger radikale – Entwicklung war in Österreich zu beobachten.

¹⁴ Hierfür könnten vor allem drei Gründe verantwortlich sein (vgl. Feigl, 2008 S. 26ff.): Erstens der Ausbau des gegenüber Nordeuropas zT noch unterentwickelten öffentlichen Sektors. Zweitens der noch nicht vollständig vollzogene Übergang von Selbständigen aus der Landwirtschaft in die unselbständige Beschäftigung in anderen Sektoren, der beispielsweise in Österreich Ende der 1980er-Jahre weitgehend abgeschlossen bzw quantitativ nicht mehr von Bedeutung war. Und drittens durch andere sektorale Verschiebungen, zB ein überdurchschnittlich stark wachsender Bausektor mit unterdurchschnittlicher Selbständigenquote.

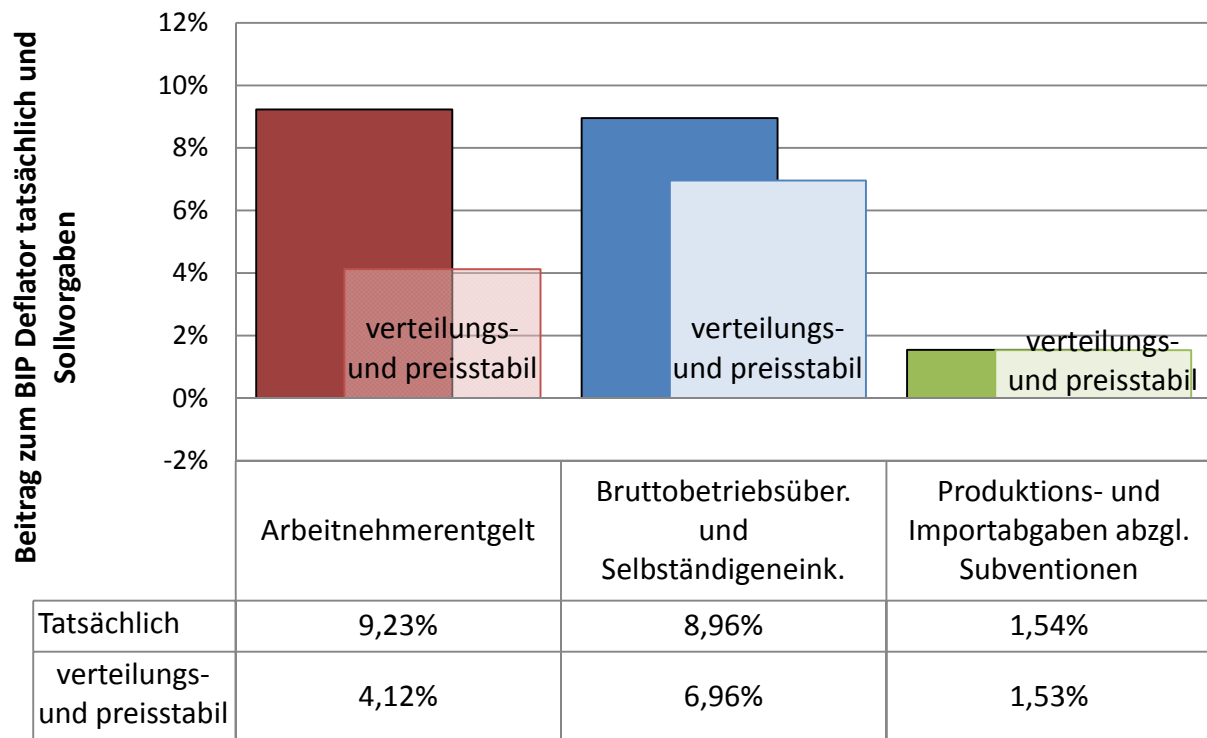
Abbildung 8: Inflationsbeiträge Österreich 2000-2007



Quelle: Eurostat (20.12.2011), eigene Berechnungen.

Als Gegenbeispiel sei zunächst Griechenland herangezogen (Abbildung 9). Hier kam es zu einem Anstieg der Lohnstückkosten mit einem Inflationsbeitrag von 9,2pp, während 4,1pp zielkonform gewesen wären. Interessanterweise lag allerdings auch der Inflationsbeitrag der Gewinnstückkosten über seinem Zielwert, womit zumindest der preisdämpfende Effekt der Konkurrenz im Binnenmarkt offenbar nicht ausreichte, um die Preise zu stabilisieren.

Abbildung 9: Inflationsbeiträge Griechenland 2000-2007

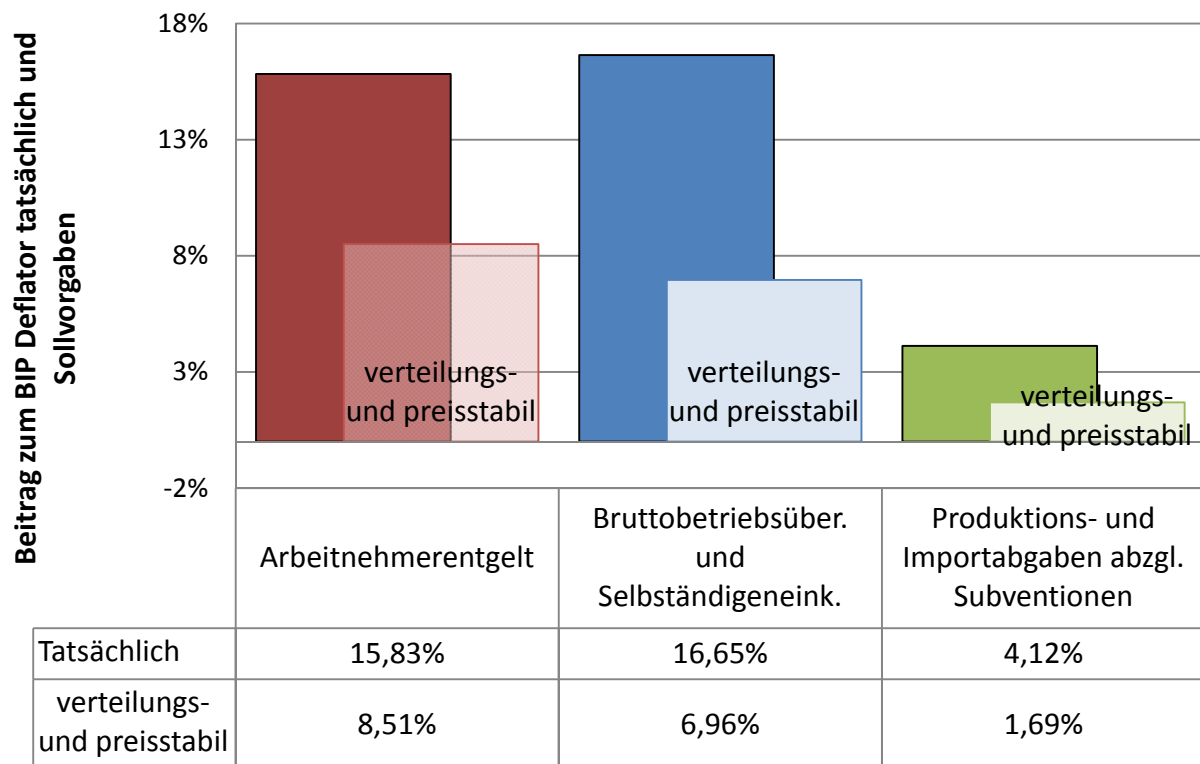


Quelle: Eurostat (20.12.2011), eigene Berechnungen.

Allerdings ist zu bedenken, dass der Anteil der Unselbständigen in Griechenland stark gestiegen ist, womit die Steigerung der Lohnstückkosten nach oben verzerrt ist – der Beitrag der reinen Lohnstückkostensteigerung dürfte deutlich geringer gewesen sein.

Wesentlich schlechter passt allerdings die spanische Entwicklung ins Bild:

Abbildung 10: Inflationsbeiträge Spanien 2000-2007



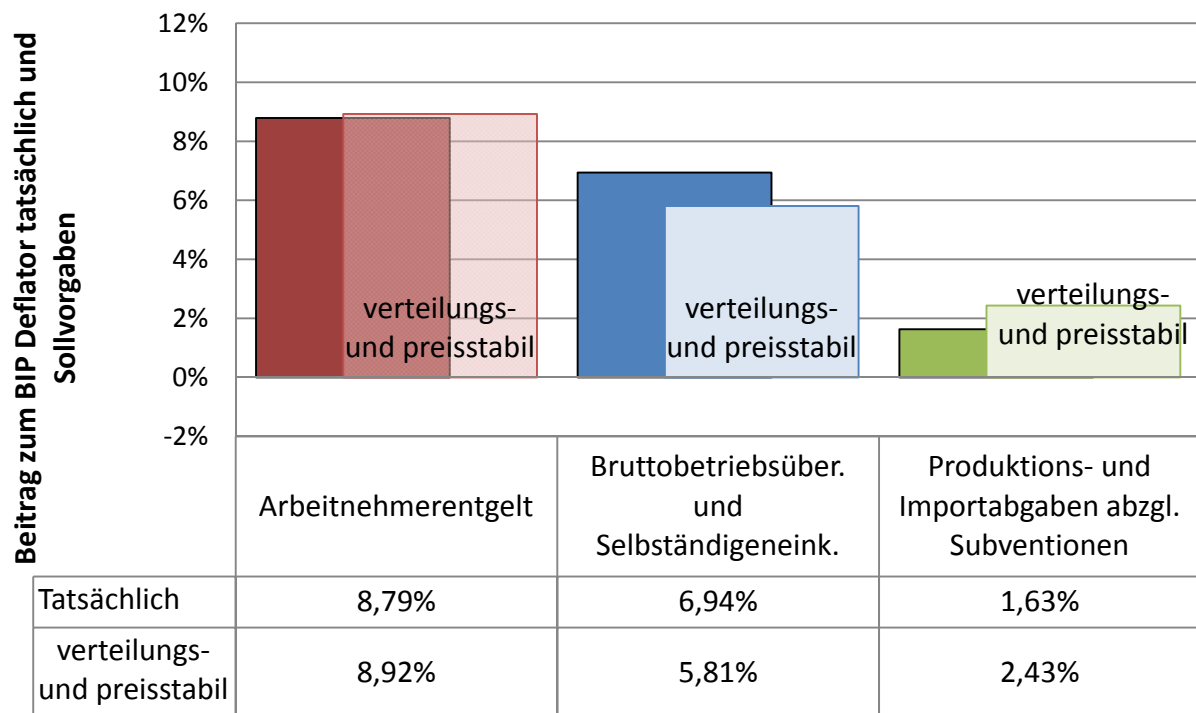
Quelle: Eurostat (20.12.2011), eigene Berechnungen.

Zwar lag der Inflationsbeitrag der Löhne mit 15,8pp deutlich über dem Ziel von 8,5pp. Noch deutlicher wichen allerdings die Gewinneinkommen vom Soll-Pfad ab: Ihr Inflationsbeitrag lag mit 16,6pp noch stärker über dem Zielwert von 7pp.

Per Saldo kam es also in Spanien während dieser Phase zu einem Sinken der Lohnquote (vgl. Abbildung 6). Damit stellt sich die Frage, ob den spanischen Gewerkschaften tatsächlich eine noch stärkere Lohnzurückhaltung abverlangt hätte werden sollen um sowohl Gewinnzuwächse als auch Preisstabilität zu gewährleisten. Und ferner, wie dieser immense Reallohnverlust gegenüber den Mitgliedern zu verantworten gewesen wäre.

Als Musterbeispiel stabilitätsorientierter Einkommensentwicklung kann Frankreich angesehen werden (Abbildung 11). Sowohl die Lohn- als auch die Gewinnstückkosten lagen praktisch genau auf den durch Verteilungsneutralität und Inflationsziel vorgegebenen Werten. Gleichzeitig zeigt sich am französischen Beispiel auch, dass dies keine hinreichende Bedingung für tatsächliche Stabilität ist. Wenn in wichtigen Nachbarländern gleichzeitig die Nachfrage durch eine schlechte Lohnentwicklung relativ reduziert wird, kann das trotzdem zu einer nachhaltigen Schwächung des LBS führen.

Abbildung 11: Inflationsbeiträge Frankreich 2000-2007



Quelle: Eurostat (20.12.2011), eigene Berechnungen.

Insgesamt ergibt sich daher das Bild, dass die Lohnzuwächse sowohl deutlich über wie auch unter dem verteilungsneutralen bzw. mit dem Inflationsziel der EZB kompatiblen Spielraum lagen. An dieser Stelle sei an Abbildung 4 erinnert, wo die Entwicklung der Inlandsnachfrage gezeigt wurde. Auch wenn kein 1:1 Zusammenhang zwischen nomineller Lohnentwicklung und Inlandsnachfrage besteht, so ist ein solcher zu erkennen, während umgekehrt im Rückblick auf Abschnitt 2.1.1. der Zusammenhang Lohnstückkosten- und Exportentwicklung deutlich geringer zu sein scheint.

Andererseits lässt sich aus der Deflatorenzerlegung aber schließen, dass die Gewinne ausnahmslos stärker gestiegen sind, als es mit diesem Spielraum vereinbar gewesen wäre. Das gilt insbesondere für Spanien, wo der Faktor Gewinnzuwächse von Gutiérrez und Luengo eingehender untersucht wurde (2011), aber auch für Deutschland (Sturn/van Treeck 2012). Das ist überraschend, denn gerade die Einführung des Euro als weiterer Schritt zur Vereinheitlichung des gemeinsamen europäischen Wirtschaftsraumes hätte zu erheblichen Druck auf die Gewinnmargen durch härtere Konkurrenz führen müssen. Dass dies im Aggregat offensichtlich nicht gewirkt hat oder von anderen Faktoren überlagert worden ist, stellt die ökonomische Theorie vor eine gewisse Herausforderung. Eventuell wäre hier an älteren Theorien zB von Josef Steindl anzuknüpfen, der im Rückblick auf die Zeit vor der Großen Depression einen langfristigen „Prozess der zunehmenden Kapitalkonzentration und Oligopolisierung der Märkte“ konstatierte, der zu höheren Gewinnmargen bei gedämpfter Investitionsneigung führe (Guger, 2012).

Abseits von Einzelbeispielen lässt sich konstatieren, dass die Gewinnstückkostenentwicklung sowohl theoretisch als auch empirisch deutlich unterbelichtet ist. Hinsichtlich der LB-Ungleichgewichte ist das besonders unverständlich, denn während steigende Gewinn- und Besitzeinkommen sowohl Handels- als auch die Einkommensbilanz negativ beeinflussen,

sollten Lohnstückkostensteigerungen zumindest ein Stück zu einer Verbesserung der Einkommensbilanz beitragen, da sie kurzfristig auch zu Lasten der Gewinne – und damit dem Vermögenseinkommenstransferpotential ausländischer Unternehmen – gehen.

Mit der Häufung der Fallbeispiele, wo ein Rückgang der Lohnstückkosten zu keiner entsprechenden Preisanpassung führt, häufen sich auch die Analysen, die die Gewinnfrage anlässlich dieser Diskrepanz thematisieren. 2011 gingen beispielsweise in Spanien die Lohnstückkosten um 0,9% zurück, während der BIP-Deflator um 1,4% zulegte, in erster Linie aufgrund Gewinnstückkostenzuwächsen von über 2% (Aragón, et al., 2012 S. 45). Zuletzt verwies auch die spanische Zentralbank auf bislang zu geringe Preisanpassungen angesichts anhaltend sinkender Lohnstückkosten (Banco de España, 2012 S. 34-35). Allerdings wird daraus gefolgert, dass die Arbeitsmarkt- und Strukturreformen eben verstärkt werden müssten – irgendwann würde sich der Effekt schon einstellen. Wenn sich gleichzeitig der Handelsbilanzsaldo von -6,7% des BIP (2007) auf -0,6% 2011 trotz der geringen Preisanpassung deutlich verbessern konnte bzw. für 2012 sogar ein Überschuss prognostiziert wird, scheint einmal mehr die (preis-)wettbewerbsorientierte gegenüber der nachfrageorientierten Interpretation weniger aussagekräftig zu sein.

5 Wettbewerbsorientierung als strategischer Fokus in der europäischen Wirtschaftspolitik

Während sich die bisherige Argumentation auf die Überprüfung der Realitätsnähe grundsätzlicher ökonomischer Annahmen der WBO widmete, werden in diesem Abschnitt einige ihrer realpolitischen Konsequenzen aufgezeigt. Diese manifestieren sich vor allem in den ständig wiederkehrenden entsprechenden wirtschaftspolitischen Empfehlungen der EU-Kommission spätestens seit dem Weißbuch „Wachstum, Wettbewerbsfähigkeit, Beschäftigung“ aus dem Jahr 1993. Ihren bisherigen Höhepunkt fand sie in der Reform der wirtschaftspolitischen Steuerung auf europäischer Ebene (vgl. Rossmann, 2011; Klatzer, et al., 2011), und hier vor allem im neu geschaffenen Verfahren zur Vermeidung und Korrektur makroökonomischer Ungleichgewichte. Dieses stellte bis zu einem gewissen Grad allerdings trotzdem einen Paradigmenwechsel dar, weil damit implizit die zuvor vorherrschende Idee einer optimalen automatischen Marktkorrektur verworfen wird. Eine aktive Korrektur von Ungleichgewichten seitens der Wirtschaftspolitik ergibt nur dann einen Sinn.

Prinzipiell orientierte man sich bei der Ausgestaltung des Makro-Korrekturmechanismus am Defizitverfahren im Rahmen des sogenannten Stabilitäts- und Wachstumspaktes. Im Gegensatz dazu wird aber nicht auf einen zentralen Aspekt wie beispielsweise die nationalen LBS abgestellt (so wie es zB von Horn et al. gefordert wurde, vgl. Abschnitt 3.3), bei dem am ehesten eine Analogie zum öffentlichen Haushaltssaldo besteht. Stattdessen einigten sich die politischen EntscheidungsträgerInnen rasch auf ein sogenanntes *Scoreboard*, das eigentlich als Steuerungsinstrument zur Überprüfung mehrdimensionaler Ziele aus der Unternehmensführung bekannt ist.¹⁵

Es enthält eine externe und eine interne Dimension mit jeweils 5 Indikatoren. Auf der Homepage der EU-Kommission werden bezeichnenderweise davon abweichend die drei Wettbewerbsindikatoren (reale effektive Wechselkurse gegenüber den wichtigsten Handelspartnern, Exportmarktanteile und nominelle Lohnstückkosten) als eigene Dimension für Wettbewerbsfähigkeit dargestellt, so als ob diese sowohl für interne als auch externe Ungleichgewichte letztlich entscheidend wäre. Für jeden dieser Indikatoren sind schließlich Schwellenwerte definiert, deren Überschreitung einen Frühalarm auslösen kann (wobei die Auslösung nicht automatisch erfolgt, sondern von der Kommission nach eigenem Ermessen lediglich unter Berücksichtigung der Indikatoren). Wird dieser bei einem Mitgliedstaat ausgelöst, erfolgt dann in einem zweiten Schritt eine vertiefte Analyse der Kommission, ob tatsächlich schwerwiegende makroökonomische Ungleichgewichte vorliegen, die eine rasche Korrektur durch die jeweilige nationale Regierung erfordern. Werden wiederholt keine geeigneten Maßnahmen getroffen, so kann diese Abweichung auch finanziell sanktioniert werden.

Im Zuge der Gesetzeswerdung konzentrierte sich die Debatte auf die geeigneten Dimensionen und Indikatoren und deren Schwellenwerte. Die LBS standen von Anfang an im Mittelpunkt – insbesondere die Frage, ob LB-Überschüsse als zu korrigierendes Ungleichgewicht oder als Ausdruck von hoher Wettbewerbsfähigkeit zu sehen sind. Mario Draghi (Bowles, 2011 S. 20) äußerte sich – damals noch als Kandidat für die EZB-Präsidenschaft – gegenüber dem EU-Parlament dazu wie folgt:

¹⁵ Dabei werden zunächst Dimensionen definiert (Finanz-, Kunden-, Prozess- und Lerndimension bzw. –perspektive), in denen dann konkrete Ziele und Indikatoren zur Messung des Erfolges bzw. der Zielabweichung definiert werden.

„In my view, it would also make sense for macroeconomic surveillance to have a clear focus on the euro area countries with large current account deficits, significant losses of competitiveness and high levels of public and private debt.“

Daraus wäre implizit zu schließen, dass große Leistungsbilanzüberschüsse kein relevantes Problem darstellen. Ähnlich argumentierten ÖkonomInnen wie Charles Wyplosz (2010)¹⁶ oder die Forschungsabteilung der Deutschen Bank (Deutsche Bank Research, 2011 S. 8)¹⁷.

Im Gegensatz dazu vertreten etwa Horn et al. (2010), „dass nicht nur – wie allgemein gefordert – die Defizitländer, sondern auch die Länder mit Überschüssen einen Strategiewechsel vornehmen müssen“. Aber auch Dullien und Schwarzer (2009), Krugman, Stiglitz – und manchmal sogar Sinn (2009) – positionierten sich ähnlich, zT bereits vor dem Reformprozess.

Ob die Schwellenwerte für Defizite und Überschüsse in der Leistungsbilanz symmetrisch behandelt werden sollten bzw. ob LB-Überschüsse überhaupt sanktioniert werden sollten (und wenn ja, ab welcher Größenordnung), war ein weiterer Streitpunkt. Tendenziell setzte sich dabei vor allem das Europäische Parlament für eine wachstumsfreundlichere Symmetrie ein (vgl. AK Wien, 2011 S. 5), während die nationalen RegierungsvertreterInnen im Europäischen Rat eher nationale neo-merkantilistische Positionen vertraten.

Die letztliche Entscheidung fiel so aus, dass sowohl Defizite als auch Überschüsse überwacht werden. Während Erstere allerdings bereits bei Unterschreiten von -4% des BIP „Alarm auslösen“, ist das bei Letzteren hingegen erst bei einem Überschreiten von mehr als 6% der Fall.¹⁸ Zudem wird eine qualitative Unterscheidung getroffen, indem festgehalten wird, dass Korrekturmaßnahmen in Ländern mit LB-Defiziten „am dringlichsten“ sind bzw. sich die Bewertung dieser Länder von jener der anderen Staaten unterscheiden kann (EUR-Lex, 2011). Das deutsche Bundesfinanzministerium interpretierte die Verordnung mit Verweis auf Schlussfolgerungen des ECOFIN-Rats so, „dass Mitgliedstaaten wegen ihrer Leistungsbilanzüberschüsse nicht Gegenstand eines Verfahrens ... werden und es gegen sie keine Sanktionen geben wird“ (Bundesministerium für Finanzen, 2011).

Weniger Aufmerksamkeit erhielt die Frage, warum Wettbewerbsfähigkeit eigentlich ein so gewichtiger Faktor bei der Entstehung makroökonomischer Ungleichgewichte, die „das reibungslose Funktionieren der Wirtschafts- und Währungsunion bedrohen“ (ebd. S. 26), sein soll. Zusätzlich wäre zu hinterfragen, ob die Indikatoren reale effektive Wechselkurse gegenüber den wichtigsten Handelspartnern, Exportmarktanteilentwicklung und nominelle Lohnstückkosten geeignet sind, um Wettbewerbsfähigkeit umfassend zu messen. Auch scheint es ökonomisch schwer begründbar, jeden einzelnen Indikator gleichberechtigt neben dem Indikator LBS abzubilden, anstatt sie gemeinsam mit anderen als dessen Subindikatoren zu behandeln.

Das Ergebnis des ersten *Scoreboard*-Berichts deutet darauf hin, dass die Übergewichtung und Messung der Wettbewerbsfähigkeit im Vergleich zu den anderen Indikatoren deplatziert

¹⁶ „...dass Europa nicht die Welt umfasst und dass es nicht gerechtfertigt ist, Deutschland vorzuschreiben, seinen Leistungsbilanzüberschuss zu reduzieren“

¹⁷ „Alternative Ansätze, die eine symmetrische Schwelle für den Saldo der Leistungsbilanz vorschlagen und somit befürworten, auch Länder mit außergewöhnlichen Exporterfolgen zu sanktionieren, verkennen, dass eine Bestrafung von Leistungsbilanzüberschüssen das Ziel höherer Wettbewerbsfähigkeit im Endeffekt konterkarieren würde.“

¹⁸ Dieses Ergebnis ist wohl kein Zufall angesichts eines Überschusses von 5,9% des BIP in Deutschland im ersten Bericht.

sind, nicht zuletzt weil sie paradoxe Ergebnisse liefern. Beispielsweise gehören zu den sechs Ländern, wo zwei der Wettbewerbsindikatoren die Grenzwerte überschritten wurden (vgl. Europäische Kommission, 2012), auch Finnland (mit einem langjährigen soliden LB-Überschuss) sowie die Slowakische Republik (die gleichzeitig das höchste Exportmarktanteilwachstum zu verzeichnen hatte). Zu den Ländern mit einer deutlichen Überschreitung der Warnschwelle eines zu starken Verlusts an Exportmarktanteilen zählen ausgerechnet auch jene Länder, denen gemeinhin hohe Wettbewerbsfähigkeit konstatiert wird (Deutschland, Niederlande, Schweden und Österreich).

Positiv kann hervorgehoben werden, dass die EU-Kommission die Ergebnisse des *Scoreboard* bei der erstmaligen Anwendung sehr pragmatisch handhabte. Negativ formuliert könnte das aber auch als willkürlich bezeichnet werden. In einer Situation, wo in Medien der Fortbestand der Eurozone als offene Frage diskutiert wird, bleibt der Wert eines aufwändigen Verfahrens, das zeitgleich zum Ergebnis kommt, dass letztlich in keinem einzigen Land übermäßige zu korrigierende makroökonomische Ungleichgewichte festzustellen sind, unklar. Angesichts der Gefahr einer verschärften zukünftigen Handhabung sollte auf die Übergewichtung der „*dangerously obsessive compulsion*“ (Hay, 2012 S. 478) Wettbewerbsfähigkeit im Verfahren sicherheitshalber verzichtet werden.

6 Zusammenfassende Schlussfolgerungen

Wirtschaftspolitisch ist zu betonen, dass die WBO für die Eurozone bzw. die EU insgesamt eine falsche Prioritätensetzung darstellt. Wie wir gezeigt haben, wird immer noch der mit Abstand größere Teil der Wirtschaftsleistung durch Aktivitäten im Inland bzw. innerhalb Europas erzielt. Diese entsteht nicht durch größtmögliche Konkurrenz zwischen den Mitgliedstaaten nach dem Prinzip „*survival of the fittest*“ (van Apeldoorn, 2002 S. 172), sondern durch Kooperation bei der Verwirklichung gemeinsamer Ziele wie insbesondere das vertragliche Metaziel „Wohlergehen“ aller EuropäerInnen (vgl. Artikel 3 Abs. 1 des EU-Vertrags).

Intelligentes Wachstum, Beschäftigungssteigerung oder eine Reduzierung der Armutsgefährdung, wie sie in der EU2020-Strategie auf europäischer Ebene als Ziele in der näheren Zukunft definiert wurden, werden nur durch gemeinsame Weiterentwicklung der Gesamtwirtschaft gelingen. Eine einseitige WBO greift zu kurz, da bei einer Fixierung auf den außereuropäischen Raum das ökonomisch Wesentliche aus dem Blickfeld gerät. Zudem kann sie das europäische Projekt selbst gefährden, da sich die Mitgliedstaaten zunehmend als Konkurrenten und nicht als Kooperationspartner begegnen.

Innerhalb der Eurozone wurden etwa beim versuchten Abbau makroökonomischer Ungleichgewichte solche ökonomische und politische Spannungen bereits virulent. Weitgehend unumstritten ist, dass die dauerhaft hohen Leistungsbilanzsalden nun nicht mehr aufrechtzuerhalten sind. Wie wir in Abschnitt 2 gezeigt haben, muss sich dieser Abbau auf mehrere Faktoren stützen, die die LBS bestimmen. Eine koordinierte Nachfrageentwicklung, bestehend aus höheren Masseneinkommen in Ländern mit Importdefiziten und einer Unterbindung von nachfragetreibenden Immobilienblasen, sollte dabei im Mittelpunkt stehen. Flankierend sind weitere Maßnahmen zu treffen, die die LBS abbauen. In den Defizitländern können beispielsweise der Abbau der Abhängigkeit von Energieimporten, die Bekämpfung von übertriebenen Zinsaufschlägen und ein noch höheres Exportwachstum Abhilfe schaffen.

Die durch die WBO induzierte Verengung auf die preisliche Exportfähigkeit greift hingegen zu kurz. Der Exporterfolg hängt nicht nur vom Preis ab, sondern bspw. auch vom relativen Marktwachstum der Absatzmärkte oder von der Palette an Produkten (und deren Qualität). Die kurzfristigen nationalstaatlichen Einflussmöglichkeiten sind hier begrenzt: Ersteres kann bestenfalls in Kooperation mit den Partnerländern verändert werden, Produktsortiment und -qualität nur mittelfristig. Zudem dürfte die Preiselastizität im Außenhandel nicht allzu groß sein, sodass die Wirkung einer preislichen Verbesserung auf den Exportabsatz kurzfristig überschaubar bleibt.

Als noch problematischer stellt sich ein verengter Blick auf die Lohnstückkosten als Teilaspekt der preislichen Wettbewerbsfähigkeit heraus, da diese die tatsächlich beobachtete Preisentwicklung kaum erklären können. Die in Abschnitt 3 durchgeführte Zerlegung der inländischen Preisentwicklung in Lohn-, Gewinn- und Steuerstückkosten für ausgewählte Mitglieder der Eurozone zeigt, dass die Gewinne in den acht Jahren vor der Wirtschaftskrise ihren preis- und verteilungsstabilen Spielraum nicht nur in der Eurozone insgesamt überschritten, sondern in jedem einzelnen der untersuchten Länder.

Ähnlich wie in Folge der Rezession 1993 wählten die europäischen PolitikerInnen trotzdem „Wettbewerbsorientierung“ neuerlich als einen der wesentlichen strategischen Referenzrahmen für die Reformen der wirtschaftspolitischen Steuerung nach der Krise. Das zeigt sich besonders deutlich bei der sogenannten Überwachung der makroökonomischen Ungleichgewichte bzw. noch konkreter im zugehörigen Instrument des *Scoreboard*. Eine stärker-

re nachfrageorientierte Betrachtung der Aggregate der EU/Eurozone, insbesondere in Bezug auf die Lohnentwicklung als wichtigste Nachfragedeterminante, fehlt hingegen.

Es wäre daher zu hoffen, wenn sich zukünftig eine stärkere empirische Orientierung als Grundlage für die europäische Wirtschaftspolitik durchsetzen könnte. Wie bereits Priewe (2011) schlussfolgerte, würde das außenwirtschaftlich eine Reorientierung auf das „Leitbild außenwirtschaftliches Gleichgewicht“ erfordern. Da die Auswirkungen der WBO nicht verteilungsneutral sind, sondern einseitig zu Lasten der ArbeitserbringerInnen in Europa gehen bzw. die sehr viel stärker konzentrierten Kapitaleinkommen begünstigen, ist eine Reorientierung aus der Perspektive dieser großen Bevölkerungsgruppe umso notwendiger.

Es wird sich zeigen, wie lange die bisherige Strategie der Verschärfung der Konkurrenz anstelle der Förderung der Koordinierung zwischen den europäischen Partnern politisch wie ökonomisch Bestand haben kann. Das relativ entschlossene und koordinierte Gegensteuern der europäischen Regierungen nach Ausbruch der Wirtschaftskrise hat aber gezeigt, dass rasche Paradigmenwechsel in Krisenzeiten gar nicht so unwahrscheinlich sind.

7 Anhang

Tabelle 5: Anteile der Länder(gruppen) an der deutschen Gesamtnachfrage 2010

PARTNER				NACHFRAGE IN MIO EURO	IN % DER GESAMTNACHFRAGE	KUMULIERT
Gesamtnachfrage				3.529.266	100,0%	
Inlandsnachfrage Deutschland				2.367.070	67,1%	67,1%
			Frankreich	101.325	2,9%	69,9%
			Niederlande	75.777	2,1%	72,1%
			Italien	64.450	1,8%	73,9%
			Österreich	60.562	1,7%	75,6%
			Griechenland	6.868	0,2%	75,8%
			Irland	7.333	0,2%	76,0%
			Portugal	8.715	0,2%	76,3%
			Spanien	39.109	1,1%	77,4%
		Eurozone		451.916	12,8%	79,9%
			Vereinigtes Königreich	89.631	2,5%	82,4%
			Tschechische Republik	29.595	0,8%	83,3%
			Polen	41.339	1,2%	84,4%
			Dänemark	18.303	0,5%	84,9%
			Andere EU-Länder	230.638	6,5%	86,4%
		EU 27		682.554	19,3%	86,4%
			Schweiz	65.542	1,9%	88,3%
			Russische Föderation	29.559	0,8%	89,1%
			Türkei	17.309	0,5%	89,6%
			Andere europäische Länder	138.521	3,9%	90,3%
		Europa (ohne Deutschland)		821.075	23,3%	90,3%
			Südamerika	24.781	0,7%	91,0%
			USA	87.489	2,5%	93,5%
		Amerika		132.840	3,8%	94,1%
			Länder des nah. u mit. Ostens	32.997	0,9%	95,0%
			China	58.309	1,7%	96,7%
			Südostasiat. Schwellenländer	45.661	1,3%	98,0%
			Japan	17.384	0,5%	98,5%
		Asien		171.594	4,9%	99,0%
		Afrika, Ozeanien und Rest		36.688	1,0%	100,0%
		Exportnachfrage		1.162.196	32,9%	

Quelle: Deutsche Bundesbank, Statistisches Bundesamt, eigene Berechnungen.

Tabelle 6: Anteile der Länder(gruppen) an der Gesamtnachfrage der Eurozone 2010

PARTNER				NACHFRAGE IN MIO EURO	IN % DER GESAMTNACHFRAGE	KUMULIERT
Gesamtnachfrage				11.203.743		
Inlandsnachfrage Eurozone				9.124.390	81,4%	81,4%
			Großbritannien	311.741	2,8%	84,2%
			Schweden	66.284	0,6%	84,8%
			Dänemark	41.328	0,4%	85,2%
			EU ohne Eurozone	664.236	5,9%	87,4%
			EU 27	9.788.626	87,4%	87,4%
			Schweiz	153.505	1,4%	88,7%
			Russland	84.485	0,8%	89,5%
			Amerika			
			Brasilien	34.921	0,3%	89,8%
			Kanada	25.943	0,2%	90,0%
			USA	259.471	2,3%	92,4%
			Asien			
			China	111.403	1,0%	93,3%
			Indien	34.490	0,3%	93,7%
			Japan	47.127	0,4%	94,1%
Exportnachfrage				2.079.353	18,6%	100,0%

Quelle: ECB, EUROSTAT, eigene Berechnungen.

Tabelle 7: Anteile der Unselbständigen an den Erwerbstätigen

	EURO-EINFÜHRUNG 1999	2007	ZUWACHS
Euro-17	84,6%	85,3%	0,7%
Deutschland	89,7%	88,7%	-1,0%
Frankreich	90,6%	91,1%	0,5%
Spanien	83,7%	86,5%	2,8%
Österreich	86,7%	86,6%	-0,1%
Griechenland	60,8%	65,7%	5,0%

Quelle: EK (AMECO-Datenbank 17.7.2012).

Inflationszerlegung

Variablenliste

Y_n	...	Bruttoinlandsprodukt nominell
$L_{U,n}$	...	Summe der Arbeitnehmerentgelte bzw. Bruttoeinkommen aus unselbständiger Arbeit, nominell
$P_{B,n}$	...	Profiteinkommen, genauer Bruttobetriebsüberschuss und -selbständigeneinkommen, nominell
$T_{ind,n}$	...	Indirekte Steuern (Produktionsabgaben abzüglich Subventionen), nominell
Π_Y	...	Preisdeflator des Bruttoinlandsproduktes, (von Jahr t-1 zu Jahr t)
π_Y	...	Relative Differenz des Deflators zum Vorjahr
Y_r	...	Bruttoinlandsprodukt real zu Vorjahrespreisen

Definitionen

$$Y_n = L_{U,n} + P_{B,n} + T_{ind,n}$$

$$Y_n = Y_r * \Pi_Y,$$

Aufbauend auf die Definitionsgleichung der Verteilungsrechnung und der Deflatorgleichung lässt sich nun der Deflator des Bruttoinlandsproduktes definitorisch in Beiträge der einzelnen Einkommenssteigerungen zerlegen:

$$Y_r * \Pi_Y = L_{U,n} + P_{B,n} + T_{ind,n}$$

$$\Pi_Y = \frac{L_{U,n} + P_{B,n} + T_{ind,n}}{Y_r}$$

bei entsprechender Wahl des Basisjahres gilt: $\Pi_{Y,t-1} = 1$

$$\begin{aligned} \pi_{Y,t} &= \frac{L_{U,n} + P_{B,n} + T_{ind,n}}{Y_r} - 1 \\ &= \frac{L_{U,n}}{Y_r} + \frac{P_{B,n}}{Y_r} + \frac{T_{ind,n}}{Y_r} - \left(\frac{L_{U,n,t-1}}{Y_{n,t-1}} + \frac{P_{B,n,t-1}}{Y_{n,t-1}} + \frac{T_{ind,n,t-1}}{Y_{n,t-1}} \right) \\ &= \left(\frac{L_{U,n}}{Y_r} - \frac{L_{U,n,t-1}}{Y_{n,t-1}} \right) + \left(\frac{P_{B,n}}{Y_r} - \frac{P_{B,n,t-1}}{Y_{n,t-1}} \right) + \left(\frac{T_{ind,n}}{Y_r} - \frac{T_{ind,n,t-1}}{Y_{n,t-1}} \right) \end{aligned}$$

$\frac{L_{U,n}}{Y_r}$ sind die nominellen Lohnstückkosten des aktuellen Jahres, $\frac{L_{U,n,t-1}}{Y_{n,t-1}}$ ist die Lohnquote des Basisjahres.

$\frac{P_{B,n}}{Y_r}$ sind die nominellen Gewinnstückkosten des aktuellen Jahres, $\frac{P_{B,n,t-1}}{Y_{n,t-1}}$ ist die Gewinnquote des Basisjahres.

$\frac{T_{ind,r}}{Y_r}$ sind die „Steuerstückkosten“ des aktuellen Jahres, $\frac{T_{ind,r,t-1}}{Y_{n,t-1}}$ ist die Quote der indirekten Steuern im Basisjahr

Verteilungsneutrale Erhöhungen

Eine Lohn- oder Gewinnsteigerung bzw. eine Steigerung der (Netto-)Produktionsabgaben ist verteilungsneutral wenn sie die Anteile am BIP gleich lässt.

$$\frac{L_{U,nt}}{Y_{n,t}} = \frac{L_{U,n,t+1}}{Y_{n,t+1}}, \quad \frac{P_{B,n,t}}{Y_{n,t}} = \frac{P_{B,n,t+1}}{Y_{n,t+1}}, \quad \frac{T_{ind,n,t}}{Y_{n,t}} = \frac{T_{ind,n,t+1}}{Y_{n,t+1}}, \quad \forall t$$

Ex post lässt sich dann feststellen, welche der Verteilungskomponenten einen vergleichsweise dämpfenden und welche einen erhöhenden Einfluss auf die allgemeine Preisentwicklung hatte. So kann man etwa wenn die Profiteinkommen als preistreibend (preisdämpfend) bezeichnen, wenn der erste Term der folgenden Gleichung größer (kleiner) ist als das Produkt auf der rechten Seite:

$$\left(\frac{P_{B,n}}{Y_r} - \frac{P_{B,n,t-1}}{Y_{n,t-1}} \right) \gtrless (\Pi_{Y,t} - 1) * \frac{P_{B,n,t-1}}{Y_{n,t-1}}$$

Analog kann für die anderen Komponenten vorgegangen werden.

Sofern die Preissteigerungen dem Ziel der EZB entsprechen sollen, dürfen die nominellen Stückkosten der Verteilungsaggregate jeweils nur im Ausmaß von 2% ansteigen.

Verteilungsneutrale und mit dem EZB-Ziel konsistente Erhöhungen erhält man daher dann, wenn in obiger (Un-)Gleichung die tatsächlich beobachtete Preissteigerung durch die Zielvorgabe der EZB ersetzt wird. Es ergibt sich abschließend folgende Relation:

$$\left(\frac{P_{B,n}}{Y_r} - \frac{P_{B,n,t-1}}{Y_{n,t-1}} \right) \gtrless 2\% * \frac{P_{B,n,t-1}}{Y_{n,t-1}}$$

Literaturverzeichnis

- AK Wien. 2011.** *AK-Stellungnahme zum Legislativpaket der Kommission zur Stärkung der wirtschaftspolitischen Steuerung.*
http://akeuropa.eu/_includes/mods/akeu/docs/main_report_de_184.pdf : s.n., 2011.
- Aragón, Jorge, Fernández, Javier und Llopis, Elvira. 2012.** austeridad, recortes y cambio de paradigma: hay alternativas. *Anuario 2012 sociolaboral*. Madrid : Fundación 1º de Mayo, 2012, S. 25-54.
- Asenbaum, Hans. 2012.** Exportweltmeister. *imagine economy – Neoliberale Metaphern im wirtschaftspolitischen Diskurs*, S. 31-37. Wien : Löcker, 2012.
- Athanasoglou, Panayiotis, Backinezos, Constantina und Georgiou, Evangelia. 2010.** Export performance, competitiveness and commodity composition. *Bank of Greece Working Paper Series*. 2010, 114.
- Banco de España. 2012.** INFORME ANUAL 2011. [Online] 2012. [Zitat vom: 24. 07 2012.] <http://www.bde.es/webbde/SES/Secciones/Publicaciones/PublicacionesAnuales/InformesAnuales/11/Fich/inf2011.pdf>.
- Bayerl, Nikolaus. 2008.** Spezialisierungsmuster und Wertschöpfungsintensität der österreichischen Exportwirtschaft. [Online] 2008.
http://wug.akwien.at/MWUG_Archiv/MWUG_0105.pdf.
- Becker, Joachim und Raza, Werner. 2007.** Zur Einführung: Was ist Neo-Merkantilismus heute? *Kurswechsel*. 2007, 4, 3-7.
- Bhaduri, Amit und Marglin, Stephen. 1990.** Unemployment and the Real Wage: The Economic Basis. *Cambridge Journal of Economics*. 1990, 14, S. 375-393.
- Bowles, Sharon. 2011.** DRAFT REPORT on the Council recommendation on the appointment of the President of the European Central Bank (10057/2011 – C7-0134/2011 – 2011/0804(NLE)). [Online] 2011. [Zitat vom: 20. 2 2012.] http://www.europarl.europa.eu/meetdocs/2009_2014/documents/econ/pr/868/868435/868435en.pdf.
- Boyd, Derick, Caporale, Guglielmo Maria und Smith, Ron. 2001.** Real exchange rate effects on the balance of trade: cointegration and the Marshall–Lerner condition. *International Journal of Finance & Economics*. 6, 2001, 3, 187-200.
- Bundesministerium für Finanzen. 2011.** Das neue EU-Verfahren zur Vermeidung und Korrektur makroökonomischer Ungleichgewichte. *Monatsberichte*. 2011, 12.
- Deutsche Bank Research. 2011.** EU-Monitor. *Makroökonomische Koordinierung, Was kann ein Scoreboard-Ansatz leisten?* [Online] 13. 1 2011. [Zitat vom: 20. 02 2012.] http://www.dbresearch.de/PROD/DBR_INTERNET_DE-PROD/PROD0000000000267813.pdf.
- Deutsche Bundesbank. 2007.** Leistungsbilanzsalden und preisliche Wettbewerbsfähigkeit im Euro-Raum. *Monatsbericht*. 2007, Bd. 59, Juni, 35-56.
- Die Presse. 2012.** Europas Ausfuhren nach China wachsen rasant. [Online] 14. 02 2012. [Zitat vom: 20. 02 2012.] <http://diepresse.com/home/wirtschaft/international/732270/Europas-Ausfuhren-nach-China-wachsen-rasant>.
- Economist. 2012.** A just-so German story. *Free exchange*. [Online] 4. 7 2012. http://www.economist.com/blogs/freeexchange/2012/07/euro-crisis-0?fsrc=gn_ep.

- Ederer, Stefan, Marterbauer, Markus und Walterskirchen, Ewald. 2009.** Herausforderungen der Wirtschafts- und Währungsunion. [Buchverf.] Günther Chaloupek und Jürgen Kromphardt. *Finanzkrise und Divergenzen in der Wirtschaftsentwicklung als Herausforderungen für die Europäische Währungsunion. Schriften der Keynes-Gesellschaft - Band 3.* Marburg : Metropolis, 2009, S. 125-146.
- Erber, Georg. 2012.** Irrungen und Wirrungen mit der Leistungsbilanzstatistik. *Wirtschaftsdienst.* 2012, 7, 465-470.
- EUR-Lex. 2011.** L 306. [Online] 23. 11 2011. [Zitat vom: 07. 08 2012.] <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2011:306:0025:0032:DE:PDF>.
- Europäische Kommission. 2012.** MIP Platform - Results. [Online] 2012. [Zitat vom: 10. 08 2012.] http://ec.europa.eu/economy_finance/indicators/economic_reforms/eip/sbh/index.cfm.
- EZB.** [Online] [Zitat vom: 08. Jänner 2012.] http://www.ecb.int/ecb/educational/facts/monpol/html/mp_002.de.html.
- Feigl, Georg. 2008.** *Österreichs Beitritt zur Europäischen Union: Auswirkungen auf die funktionale Einkommensverteilung?* Wien : s.n., 2008.
- Flassbeck, Heiner und Spiecker, Friederike. 2009.** Zwischen Pest und Cholera? *Wirtschaftsdienst.* 2009, 3, 142-143.
- Foster, Neil, Stehrer, Robert und deVries, Gaaitzen. 2011.** Patterns of net trade in value added and factors. [Online] 2011. [Zitat vom: 17. 4 2012.] <http://siteresources.worldbank.org/INTRANETTRADE/Resources/Internal-Training/287823-1256848879189/6526508-1283456658475/737>.
- Gabrisch, Hubert und Staehr, Karsten. 2012.** *The Euro Plus Pact: Competitiveness and Cross-Border Capital Flows in the EU Countries.* im Erscheinen : s.n., 2012.
- Gaulier, Guillaume, Taglioni, Daria und Vicard, Vincent. 2012.** Tradable sectors in Eurozone periphery countries did not underperform in the 2000s. *VOX.eu.* [Online] 2012. [Zitat vom: 19. 07 2012.] <http://www.voxeu.org/article/tradable-sectors-eurozone-periphery>.
- Guger, Alois. 2012.** Wirtschaftsforschung mit internationaler Reputation: Josef Steindl 1912-1993. *WIFO Monatsberichte.* 2012, 6, 481-484.
- Gutiérrez Calderón, Carlos und Luengo Escalonilla, Fernando. 2011.** Competitividad y costes laborales en España. *Estudios de la Fundación.* Noviembre, 2011, 49.
- Hay, Colin. 2012.** The 'dangerous obsession' with cost competitiveness ... and the not so dangerous obsession with competitiveness. *Cambridge Journal of Economics.* 2012, 36, 463-479.
- Hein, Eckhard. 2012.** *Finance-dominated capitalism, re-distribution and the financial and economic crises - a European perspective.* <http://mpira.ub.uni-muenchen.de/35903/> : MPRA Paper No. 35903, 2012.
- Horn, Gustav, et al. 2010.** Euroraum vor der Zerreißprobe? [Online] 04 2010. http://www.boeckler.de/pdf/p_imk_report_48_2010.pdf.
- Horn, Gustav, et al. 2010.** *Reforming the European Stability and Growth Pact: Public Debt is Not the Only Factor, Private Debt Counts as Well.* Düsseldorf : IMK, 2010. IMK Report 51.
- Horn, Gustav, et al. 2009.** *Von der Finanzkrise zur Weltwirtschaftskrise (III).* Düsseldorf : IMK Report 41, 2009.

Industriellenvereinigung. 2011. *Wohlstand, Armut & Umverteilung in Österreich, Mythen und Fakten.* [Online] 11 2011.

Kaniovski, Serguei, Marterbauer, Markus und Kratena, Kurt. 2006. Auswirkungen von Straßenbauinvestitionen auf Wachstum und Beschäftigung. [Online] 6 2006. [http://www.wifo.ac.at/wwa/servlet/wwa.upload.DownloadServlet/bdoc/S_2006_STRASSEN_BAUINVESTITIONEN_26734\\$.PDF](http://www.wifo.ac.at/wwa/servlet/wwa.upload.DownloadServlet/bdoc/S_2006_STRASSEN_BAUINVESTITIONEN_26734$.PDF).

Klatzer, Elisabeth und Schlager, Christa. 2011. Europäische Wirtschaftsregierung – eine stille neoliberale Revolution. *Kurswechsel.* 2011, 1, 61-81.

Krugman, Paul R. 1994. Competitiveness: A Dangerous Obsession. *Foreign Affairs.* 73, 1994, 2, S. 28-44.

Krugman, Paul und Obstfeld, Maurice. 2003. *International Economics. Theory and Policy. Sixth Edition.* s.l. : Addison Wesley, 2003.

Lakoff, George und Wehling, Elisabeth. 2009. *Auf leisen Sohlen ins Gehirn. Politische Sprache und ihre heimliche Macht. (2. Auflage).* Heidelberg : Carl-Auer, 2009.

Marterbauer, Markus und Walterskirchen, Ewald. 2002. *Bestimmungsgründe der Lohnquote.* Wien : WIFO, 2002.

Mozart, Irene. 2012. Der Euroaustritt Griechenlands: Folgen und Alternativen. *Infobrief eu&international.* 2012, 3, 1-7.

Onaran, Özlem und Stockhammer, Engelbert. 2012. Rethinking wage policy in the face of the Euro crisis. Implications of the wage-led demand regime. *International Review of Applied Economics.* 2012, Bd. 26, 2, S. 191-203.

Prieue, Jan. 2011. *Die Weltwirtschaft im Ungleichgewicht. Ursachen, Gefahren, Korrekturen.* Bonn : Friedrich-Ebert-Stiftung, 2011.

Rossmann, Bruno. 2011. Die neue europäische Steuerungsarchitektur – „More oft he same“ statt Paradigmenwechsel. *Wirtschaft und Gesellschaft.* 2011, 2/37, 233-268.

Sachverständigenrat. 2004. Erfolge im Ausland – Herausforderungen im Inland. [Online] 2004. [Zitat vom: 24. 04 2012.] http://www.sachverstaendigenrat-wirtschaft.de/fileadmin/dateiablage/download/gutachten/04_gesa.pdf.

Schäfer, Dorothea. 2011. Das Risiko der Zwangsschenkung. *DIW Wochenbericht.* September, 2011, 37-38.

Schettkat, Ronald. 2012. Abkehr vom Marktfetisch - Neues ökonomisches Denken. *WISO direkt.* 2012, Juni.

Schröder, Enno. 2011. *Trade Balances in Germany and the United States: Demand Dominates Price.* s.l. : New School for Social Research, 2011.

Schwarzer, Daniela und Dullien, Sebastian. 2009. Die Eurozone braucht einen außenwirtschaftlichen Stabilitätspakt. [Online] 2009. [Zitat vom: 20. 02 2012.] http://www.swp-berlin.org/fileadmin/contents/products/aktuell/2009A27_dullien_swd_ks.pdf.

Simonazzi, Annamaria, Ginzburg, Andrea und Nocella, Gianluigi. 2012. *Beyond the short run. Germany and the changing division of labour within the enlarged EU (provisional version).* 2012.

Sinn, Hans Werner. 2009. Falsches Geschäftsmodell . [Online] 2009. [Zitat vom: 20. 02 2012.] http://www.cesifo-group.de/portal/page/portal/ifoHome/B-politik/10echomitarb/_echomitarb?item_link=ifostimme-wiwo-22-06-09.htm.

Standard & Poor's. 2012. The Tide May Be Turning For Eurozone Sovereigns Following Summit, Article Says. [Online] 2012. [Zitat vom: 22. 07 2012.] http://www.google.at/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=2&sqi=2&ved=0CFMQFjAB&url=http%3A%2F%2Fwww.standardandpoors.com%2Fspf%2Fupload%2FRatings_A_PAC%2F120703_EurozoneSummitMR.pdf&ei=GmkMUK6rLYW-0QW_1ozXCg&usg=AFQjCNHi5VDM8BMV6C5csNsk9gnwG8hH0g.

Stockhammer, Engelbert. 2007. Funktionale Einkommensverteilung und aggregierte Nachfrage im Euro-Raum. *Wirtschaft und Gesellschaft*. 2007, Bd. 33, 2, S. 175-198.

Sturn, Simon und van Treeck, Till. 2012. *Income inequality as a cause of the Great Recession? A survey of current debates*. http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_protect/---protrav/---travail/documents/publication/wcms_187497.pdf : International Labour Organization, 2012.

Trichet, Jean-Claude. 2009. The external and internal dimensions of Europe's competitiveness. [Online] 2009. [Zitat vom: 12. 07 2012.] <http://www.ecb.int/press/key/date/2009/html/sp090226.en.html>.

van Apeldoorn, Bastiaan. 2002. *Transnational Capitalism and the Struggle over European Integration*. London/New York : Routledge, 2002.

Vernengo, Matías und Pérez-Caldentey, Esteban. 2012. The euro imbalances and financial deregulation. *real-world economics review*. 2012, 59, 83-104.

Wall Street Journal Deutschland. 2012. *Gewerkschaften verlieren in Krisenländern Einfluss*. [<http://www.wallstreetjournal.de/article/SB10000872396390443404004577576711811289108.html>] 2012.

Wyplosz, Charles. 2010. Deutschland, Leistungsbilanz und Wettbewerbsfähigkeit. *Ökonomenstimme*. [Online] 03. 04 2010. [Zitat vom: 14. 03 2012.] <http://www.oekonomenstimme.org/artikel/2010/04/deutschland-leistungsbilanz-und-wettbewerbsfaehigkeit/>.

Zuckerstätter, Josef. 2011. Plädoyer-gegen-die-Casting-Oekonomie Wirtschaftsrankings im Lichte des Song Contests. [Online] 25. 5 2011. <http://derstandard.at/1304552753468/Plaedoyer-gegen-die-Casting-Oekonomie-Wirtschaftsrankings-im-Lichte-des-Song-Contests>.

„Materialien zu Wirtschaft und Gesellschaft“

sind unregelmäßig erscheinende Hefte, in denen aktuelle Fragen der Wirtschaftspolitik behandelt werden. Sie sollen in erster Linie Informationsmaterial und Diskussionsgrundlage für an diesen Fragen Interessierte darstellen.

Ab Heft 78 sind die Beiträge auch als pdf-Datei zum Herunterladen im Internet

<http://wien.arbeiterkammer.at/online/page.php?P=2842>

Heft 84:	Ist die „europäische Beschäftigungsstrategie“ nach fünf Jahren am Ende? Zur Bewertung des Luxemburg-Prozesses 1998-2002; Aug. 2003
Heft 85:	Vertikale und intraindustrielle Lohnstreuung in Österreich 1980-94; Aug. 2003
Heft 86:	Die Position Österreichs im internationalen Strukturwettbewerb; März 2004
Heft 87:	Geriatrische Langzeitpflege; April 2004
Heft 88:	Vertikale und intraindustrielle Lohn- und Gehaltsstreuung in Österreich 1995-2000; April 2004
Heft 89:	Das österreichische Gesundheitswesen; Aug. 2004
Heft 90:	Am Rande des Arbeitsmarktes. Haushaltsnahe Dienstleistungen in der Diskussion; Nov. 2004
Heft 91:	Ein alternativer Stabilitäts- und Wachstumspakt; Nov. 2004
Heft 92:	Die Verwaltungsausgaben der österreichischen Gemeinden; Feb. 2005
Heft 93:	Register zu „Wirtschaft und Gesellschaft“ 1987-2004 und „Materialien zu Wirtschaft und Gesellschaft“; Jän. 2005
Heft 94:	Finanzausgleich – Wie geht es weiter?; Oktober 2005
Heft 95:	„Die Qualifikationsstruktur der Beschäftigung in Österreich: Die Entwicklungen 1991-2001 und eine Projektion bis 2010?“; Nov. 2005
Heft 96:	Betriebliche Mitbestimmung und Arbeitszufriedenheit; Jänner 2006
Heft 97:	Sozialpartnerschaftliche Politikberatung – Der Beirat für Wirtschafts- und Sozialfragen 1963-2005; Februar 2006
Heft 98:	Die Maastricht-Kriterien und das Trilemma der neuen EU-Mitglieder; Februar 2006
Heft 99:	Gender Budgeting in Europa; November 2006
Heft 100:	The Effects of Globalization on Income Distribution; Februar 2007
Heft 101:	Die Bildungs- und die Berufsstruktur der Beschäftigung in den Wirtschaftsklassen Wiens 1991-2001; März 2007
Heft 102:	Weiterbildung und lebensbegleitendes Lernen – Vergleichende Analysen und Strategievorschläge für Österreich; Oktober 2007
Heft 103:	Renditen betrieblicher Weiterbildung in Österreich; Dezember 2007
Heft 104:	Der Wandel der Branchen- und Berufsstruktur der österreichischen Beschäftigung seit Anfang der 1990er Jahre; Dezember 2007
Heft 105:	Spezialisierungsmuster und Wertschöpfungsintensität der österreichischen Exportwirtschaft; Februar 2008
Heft 106:	Die neue Weltwirtschaftskrise – Ursachen, Folgen, Gegenstrategien; Mai 2009
Heft 107:	Das EU-Budget und der Lissabon-Prozess; November 2009
Heft 108:	Gering qualifiziert in der „Wissensgesellschaft“ – Lebenslanges Lernen als Chance oder Zumutung?; Juli 2010
Heft 109:	Bilaterale Entwicklungsfinanzierung in Europa; Juni 2011
Heft 110:	Ratings in der Krise; November 2011
Heft 111:	Globalisierung und die Zukunft der EU-2020-Strategie; November 2011
Heft 112:	Atypische Beschäftigungsverhältnisse; Jänner 2012
Heft 113:	Europäisches Kräfteressen – Europäische Kräfte messen; Februar 2012
Heft 114:	Was kosten Privatisierungen?; März 2012
Heft 115:	Angestellte, Beamte und der Wandel der Beschäftigungsstruktur in Österreich in der ersten Hälfte des 20. Jahrhunderts; Juni 2012
Heft 116:	Gender Budgeting im Steuersystem, September 2012
Heft 117:	Wettbewerbs(des)orientierung, September 2012

Eigentümer, Verleger, Herausgeber und Vervielfältiger: Kammer für Arbeiter und Angestellte für Wien; alle: 1041 Wien, Prinz Eugen-Straße 20-22, Postfach 534

Project Information

Welfare, Wealth and Work for Europe

A European research consortium is working on the analytical foundations for a socio-ecological transition

Abstract

Europe needs a change: The financial crisis has exposed long neglected deficiencies in the present growth path, most visibly in unemployment and public debt. At the same time Europe has to cope with new challenges ranging from globalisation and demographic shifts to new technologies and ecological challenges. Under the title of Welfare, Wealth and Work for Europe – WWWforEurope – a European research consortium is laying the analytical foundations for a new development strategy that enables a socio-ecological transition to high levels of employment, social inclusion, gender equity and environmental sustainability. The four year research project within the 7th Framework Programme funded by the European Commission started in April 2012. The consortium brings together researchers from 33 scientific institutions in 12 European countries and is coordinated by the Austrian Institute of Economic Research (WIFO). Project coordinator is Karl Aiginger, director of WIFO.

For details on WWWforEurope see: www.foreurope.eu

Contact for information

Kristin Smeral

WWWforEurope – Project Management Office
WIFO – Austrian Institute of Economic Research
Arsenal, Objekt 20
1030 Vienna
wwwforeurope-office@wifo.ac.at
T: +43 1 7982601 332

Domenico Rossetti di Valdalbero

DG Research and Innovation
European Commission
Domenico.Rossetti-di-Valdalbero@ec.europa.eu

Partners

	Austrian Institute of Economic Research	WIFO	Austria
	Budapest Institute	Budapest Institute	Hungary
	Nice Sophia Antipolis University	UNS	France
	Ecologic Institute	Ecologic	Germany
	University of Applied Sciences Jena	EAH Jena	Germany
	Free University of Bozen/Bolzano	FUB	Italy
	Institute for Financial and Regional Analyses	GEFRA	Germany
	Goethe University Frankfurt	GUF	Germany
	ICLEI - Local Governments for Sustainability	ICLEI	Germany
	Institute of Economic Research Slovak Academy of Sciences	IER SAVBA	Slovakia
	Kiel Institute for the World Economy	IfW	Germany
	Institute for World Economics, RCERS, HAS	KRTK MTA	Hungary
	KU Leuven	KUL	Belgium
	Mendel University in Brno	MUAF	Czech Republic
	Austrian Institute for Regional Studies and Spatial Planning	OIR	Austria
	Policy Network	policy network	United Kingdom
	Ratio	Ratio	Sweden
	University of Surrey	SURREY	United Kingdom
	Vienna University of Technology	TU WIEN	Austria
	Universitat Autònoma de Barcelona	UAB	Spain
	Humboldt-Universität zu Berlin	UBER	Germany
	University of Economics in Bratislava	UEB	Slovakia
	Hasselt University	UHASSELT	Belgium
	Alpen-Adria-Universität Klagenfurt	UNI-KLU	Austria
	University of Dundee	UNIVDUN	United Kingdom
	Università Politecnica delle Marche	UNIVPM	Italy
	University of Birmingham	UOB	United Kingdom
	University of Pannonia	UP	Hungary
	Utrecht University	UU	Netherlands
	Vienna University of Economics and Business	WU	Austria
	Centre for European Economic Research	ZEW	Germany
	Coventry University	COVUNI	United Kingdom
	Ivory Tower	IVO	Sweden