

Breuss, Fritz

Working Paper

Warum wächst die Wirtschaft in Österreich rascher als in Deutschland?

WIFO Working Papers, No. 280

Provided in Cooperation with:

Austrian Institute of Economic Research (WIFO), Vienna

Suggested Citation: Breuss, Fritz (2006) : Warum wächst die Wirtschaft in Österreich rascher als in Deutschland?, WIFO Working Papers, No. 280, Austrian Institute of Economic Research (WIFO), Vienna

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/128818>

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.

**Warum wächst die Wirtschaft
in Österreich rascher als
in Deutschland?**

Fritz Breuss

Warum wächst die Wirtschaft in Österreich rascher als in Deutschland?

Fritz Breuss

WIFO Working Papers, Nr. 280
Oktober 2006

Warum wächst die Wirtschaft in Österreich rascher als in Deutschland?¹

Fritz Breuss

WIFO und Europainstitut, WU-Wien

Kurzfassung

Deutschland und Österreich, unterschiedlich große Nachbarn mit gleicher Sprache sind zwar immer noch eng miteinander wirtschaftlich verflochten. Dank EU-Mitgliedschaft, Ostöffnung und EU-Erweiterung hat sich Österreich aber zunehmend von Deutschland emanzipiert. Seit Anfang der neunziger Jahre zieht Österreich im Wirtschaftswachstum Deutschland mit einem Vorsprung von rund ½ Prozentpunkt pro Jahr davon. Dafür gibt es eine Reihe von Gründen. (1) Der Hauptgrund dürfte in den Lasten der Deutschen Einheit zu finden sein. (2) Zum anderen konnte Deutschland offensichtlich weniger gut als Österreich die durch die fortschreitende Integration Europas (Binnenmarkt und Währungsunion) und durch die Erweiterung der EU neu eröffneten Chancen ausschöpfen. Bereits die Ostöffnung hat für Österreich ein neues „windows of opportunities“ geöffnet, das es reichlich genutzt hat. (3) Teilweise dürfte auch die asymmetrische Architektur der Makropolitik der WWU Deutschland (zu hohe Realzinsen, SWP-Fiskalregeln) mehr Probleme bereiten als Österreich. (4) Letztlich könnten auch die negativen strukturellen Folgen der Globalisierung (Outsourcing etc.), die von Sinn mit der These von der „Basar-Ökonomie“ charakterisiert werden, ein Grund für das schwache Wachstum in Deutschland sein. Da der Globalisierungseffekt aber gleichermaßen für Österreich gilt, kann die Wachstumsdifferenz zwischen beiden Ländern durch diese These nicht erklärt werden.

Abstract

Germany and Austria, neighbours of different size with the same language are still strongly interwoven economically. Due to EU membership, the opening-up of Eastern Europe and EU enlargement, however, Austria increasingly emancipated from Germany. Since the beginning of the nineties Austria hurries ahead of Germany concerning GDP growth by around ½ percentage point per year. This is based on several reasons. (i) The major reason seems to be the burden of German unification. (ii) Obviously, Germany was less successful than Austria in profiting from the new chances offered by progressive integration in Europe (Single Market and EMU) and the EU enlargement. (iii) The asymmetric architecture of macro-policy of EMU seems to cause more troubles for Germany (too high real interest rates, the SGP fiscal rules) than for Austria. (iv) Finally, the negative structural consequences of globalisation (outsourcing etc.), a process which is characterized by Sinn with the “Bazar economy” hypothesis might be a reason for the poor economic performance of Germany. However, the globalisation effect is felt to the same degree also in Austria. This hypothesis is therefore unsuitable to explain the growth differential between both countries.

JEL Classification: O47, O52, O57, P52

Keywords: Deutschland, Österreich, Wirtschaftsvergleich, Globalisierung

¹ Dieser stark überarbeitete Beitrag basiert auf einem Vortrag des Autors mit dem Titel „Eine vergleichende Analyse für Deutschland und Österreich innerhalb der erweiterten und harmonisierten Europäischen Union und in der Weltwirtschaft“, gehalten auf der Konferenz: „Die Rolle Deutschlands in der Europäischen Union“, Jahreskolloquium des Arbeitskreises Europäische Integration (AEI) e.V. in Berlin am 17.-18. November 2005.

Inhaltsverzeichnis

1. Einleitung	2
2. Die makroökonomische Position Deutschlands und Österreichs	3
2.1 Auch andere Erfolgreiche kann es treffen – Der Fall Japan	3
2.2 Durch Wiedervereinigung an politischer und ökonomischer Größe gewonnen	4
2.3 Der Preis der Wiedervereinigung ist ein Knick im Wachstumspfad	5
2.4 Wohlstandsverringerung als Folge schwachen Wachstums	8
2.5 Das Leben in der Euro-Zone	9
2.5.1 Zwei Netto-Zahler in den EU-Haushalt	10
2.5.2 Ist die EZB-Zinspolitik adäquat für Deutschland und Österreich?	13
2.5.3 Die „Zwangsjacke“ SWP – Für Deutschland enger als für Österreich	18
2.6 Makroökonomische Bilanz – Nach Durststrecke zieht die Konjunktur an	20
2.7 Einseitige konjunkturelle Abhängigkeit Österreichs von Deutschland	22
2.8 Wachstumsfaktoren und Probleme mit der Überalterung der Bevölkerung	28
2.8.1 Wachstumsfaktoren	28
2.8.2 Langfristige Perspektiven beider Länder angesichts einer alternden Bevölkerung ...	34
3. Die Stellung beider Länder in der erweiterten Union und in der Welt	36
3.1 Deutschland Exportweltmeister?	36
3.2 Ist der deutsche Exportboom „pathologisch“?	38
3.3 Unterschiedliche regionale Streuung des Außenhandels	39
3.4 Mehr Handel zwischen Mitgliedern der Eurozone?	43
3.5 Rapide Verbesserung in der Handels- und Leistungsbilanz	46
3.5 Grad der Globalisierung und internationale Wettbewerbsfähigkeit	48
3.6 Wie gut prognostizieren internationale Wettbewerbsfähigkeits-Rankings das Wirtschaftswachstum?	51
3.7 Der Wirtschaftsstandort Deutschland und Österreich	54
3.7.1 Steuerwettbewerb	55
3.7.2 Hochlohnländer	57
4. Ist Deutschland eine Basar-Ökonomie?	58
4.1 Die zugrunde liegende Theorie	59
4.2 Die Empirie	64
4.3 Leider ist Deutschland noch keine „Basar-Ökonomie“	69
5. 15 Jahre Deutsche Einheit – ein neues Transferproblem?	71
5.1 Trotz massiver Transfers wenig Impulse aus Ostdeutschland	71
5.2 Ostdeutschland versus Transformationsländer	73
6. EU-Erweiterung 2004 – Österreich und Deutschland die Hauptgewinner	74
6.1 Die Erwartungen ex ante - Modellsimulationen	74
6.2 Die bisherigen Erfahrungen – Deutschland und Österreich schützen weiterhin ihren Arbeitsmarkt	77
7. Schlussfolgerungen	78
Literatur	81

1. Einleitung

Deutschland und Österreich, unterschiedlich große Nachbarn mit gleicher Sprache, beide EU-Mitglieder, sind zwar immer noch eng miteinander wirtschaftlich verflochten. Dank EU-Mitgliedschaft, Ostöffnung und EU-Erweiterung hat sich Österreich aber zunehmend von Deutschland emanzipiert. Deutschland ist Gründerstaat der EWG, Österreich ist der EU erst 1995 beigetreten. Seit Anfang der neunziger Jahre zieht Österreich im Wirtschaftswachstum Deutschland mit einem Vorsprung von rund $\frac{1}{2}$ Prozentpunkt pro Jahr davon. Dafür gibt es eine Reihe von Gründen. (1) Der Hauptgrund dürfte in den Lasten der Deutschen Einheit zu finden sein. Deutschlands Rolle in Europa und in der Welt ist durch die Wiedervereinigung politisch bedeutsamer geworden. Dem politisch positiven Schock steht ein ökonomisch eher negativer Schock, der mit den Lasten der Wiedervereinigung einherging, gegenüber. (2) Zum anderen konnte Deutschland offensichtlich weniger gut als Österreich die durch die fortschreitende Integration Europas (Binnenmarkt und Währungsunion) und durch die Erweiterung der EU neu eröffneten Chancen ausschöpfen. Österreich war in derselben Periode politisch und ökonomisch nur mit positiven Schocks gesegnet. Die Ostöffnung hat seit 1989 für Österreich ein neues „windows of opportunities“ geöffnet, das zuvor seit dem Zweiten Weltkrieg in der Phase des Kalten Krieges geschlossen war. Der EU-Beitritt und die EU-Erweiterung haben Österreich zusätzliche Möglichkeiten eröffnet, die es reichlich genutzt hat. (3) Teilweise dürfte auch die asymmetrische Architektur der Makropolitik der WWU Deutschland (zu hohe Realzinsen, SWP-Fiskalregeln) mehr Probleme bereiten als Österreich. (4) Letztlich könnten auch die negativen strukturellen Folgen der Globalisierung (Outsourcing etc.), die von Hans-Werner Sinn mit der These von der „Basar-Ökonomie“ charakterisiert werden, für das schwache Wachstum in Deutschland mitverantwortlich sein. Da der Globalisierungseffekt aber auch in ähnlichem Ausmaß in Österreich wirkt, kann die Wachstumsdifferenz zwischen beiden Ländern durch diese These nicht erklärt werden.

In diesem Beitrag wird mit Hilfe eines Wirtschaftsvergleichs beider Länder versucht, die Hintergründe des Wachstumsvorsprungs Österreichs herauszuarbeiten. Zu diesem Zweck gibt es folgende Gliederung: In Kapitel 2 wird die makroökonomische Position Deutschlands und Österreichs anhand einiger wichtiger Kennzahlen (BIP pro Kopf, Wirtschaftswachstum, Arbeitsmarkt, Steuerlast) dargestellt. Dabei wird auch auf die wirtschaftspolitischen Implikationen der Mitgliedschaft in der Euro-Zone eingegangen (Konsequenzen einer einheitlichen Geldpolitik und strikter Fiskalregeln), die gegenseitigen konjunkturellen Abhängigkeiten untersucht und die langfristigen Wachstumsaussichten beider Länder diskutiert. Das Kapitel 3 beschäftigt sich dann mit der Stellung beider Länder in der EU und in der Welt. Hier wird die

Rolle beider Länder anhand von Daten über Handel und Direktinvestitionen und damit die Folgen der Globalisierung beleuchtet. Dabei spiegelt sich natürlich das Größenverhältnis beider Nachbarländer im Ausmaß von 1:10. Auch die Frage nach der Qualität des Wirtschaftsstandorts beider Länder wird aufgeworfen. Kapitel 4 beschäftigt sich mit einer von Prof. Hans-Werner Sinn immer wieder kolportierten These, wonach Deutschlands schlechte Wirtschaftsperformance der letzten Jahre darauf zurückzuführen sei, dass sich Deutschland zunehmend zu einer „Basar-Ökonomie“ entwickelt hätte. In Kapitel 5 werden die wirtschaftlichen Konsequenzen von 15 Jahren Deutscher Einheit beleuchtet. Viele sehen in den Lasten der Wiedervereinigung eine der Hauptursachen für das Zurückbleiben Deutschlands im Wirtschaftswachstum und in der Beschäftigungsentwicklung. In diesem Zusammenhang wird die Frage aufgeworfen, ob nicht die ökonomischen Folgen von 15 Jahren Deutscher Einheit analog zu jenen im Zusammenhang mit dem alten Transferproblem nach dem Ersten Weltkrieg – allerdings mit anderen Vorzeichen – interpretiert werden könnte. Im Kapitel 6 wird schließlich dargelegt, welche Länder von der letzten EU-Erweiterung profitieren. Dazu zählen – wenn man den einschlägigen Modellberechnungen glauben darf - auf jeden Fall Deutschland und noch stärker Österreich. Im letzten Kapitel werden kurze Schlussfolgerungen aus dem Wirtschaftsvergleich Deutschland-Österreich gezogen.

2. Die makroökonomische Position Deutschlands und Österreichs

In diesem Kapitel wird ganz kurz die makroökonomische Entwicklung in beiden Ländern im internationalen Kontext beschrieben. Es geht nicht darum, sehr detailliert die aktuelle Konjunkturlage zu beschreiben – obwohl gerade in jüngster Zeit beide Länder von einem überraschend kräftigen Konjunkturaufschwung profitieren - , sondern die wirtschaftliche Entwicklung in beiden Ländern soll etwas längerfristig betrachtet werden, um zu verstehen, warum Deutschland im letzten Jahrzehnt – ökonomisch gesehen - zum „kranken“ Mann der EU geworden ist.

2.1 Auch andere Erfolgreiche kann es treffen – Der Fall Japan

Auch in der Vergangenheit sehr erfolgreiche Volkswirtschaften können plötzlich in eine Phase der Stagnation verfallen. Bestes Beispiel ist Japan. Die japanische Volkswirtschaft ist zwischen 1961 und 1990 mit rund 6% pro Jahr real rund doppelt so rasch gewachsen als die USA, aber auch als Deutschland und Österreich. Dann kam Anfang der neunziger Jahre der plötzliche Absturz von den hohen Wachstumsraten. Japan schlitterte zunächst wegen der hauseigenen Finanz- und Immobilienkrise und dem Platzen der Aktienblase in eine Rezession, die dann noch durch die Asienkrise 1998 verstärkt wurde. Als Ergebnis durchlitt Japan über ein Jahrzehnt eine veritable und anhaltende Stagnation. Rückläufige bzw. niedrige

Wachstumsraten des realen BIP führten zu einer Verdoppelung der zuvor mit rund zwei Prozentpunkten extrem niedrigen Arbeitslosenquote. Da gleichzeitig die Inflation negative Wachstumsraten aufwies, war die Situation einer Deflation gegeben. Als Gegenmaßnahmen wurde zum einen eine keynesianisch inspirierte staatliche Ausgabenpolitik verfolgt, die von einer Nullzinspolitik begleitet war. Aber auch dieser policy mix führte zu keiner nennenswerten Stimulierung der Inlandsnachfrage. Das einzige was stieg, war die Staatsverschuldung - die Schuldenquote erreichte bis zum Jahr 2005 einen Wert von 161% des BIP. Zusätzlich war die Geldpolitik angesichts der Liquiditätsfalle mit ihrem Latein am Ende. Erst seit 2003 erholt sich die japanische Volkswirtschaft wieder, pendelte sich aber – im historischen Vergleich - auf einem sehr niedrigen Wachstumspfad von rund 2 ½% jährlichem BIP-Zuwachs ein. Japan hat einen Wachstumsknick erlebt, obwohl alle Wachstumsindikatoren dagegen sprachen. Die steigenden Ausgaben für Forschung und Entwicklung (F&E) von über 3% des BIP deuten auf die führende Rolle Japans hinsichtlich Innovationen und technischem Fortschritt. Der anhaltend hohe Überschuss in der Leistungsbilanz ist nicht zuletzt das Ergebnis einer hohen internationalen Wettbewerbsfähigkeit.

2.2 Durch Wiedervereinigung an politischer und ökonomischer Größe gewonnen

Deutschland ist aus ganz anderen Gründen seit Anfang der neunziger Jahre ebenfalls in eine Wachstumskrise geraten. Obwohl – wie noch gezeigt wird – mehrere Faktoren dazu beigetragen haben, dürfte doch die Wiedervereinigung einer der Hauptgründe gewesen sein. Zwar hat das geeinte Deutschland sowohl politisch als auch ökonomisch international an Statur gewonnen. Nicht zuletzt hängt dies mit der Zunahme an Größe zusammen.

Durch die Wiedervereinigung ist Deutschland flächenmäßig um 44% größer geworden, hat seine Einwohnerzahl um rund ¼ vergrößert und es hat die gesamtwirtschaftliche Wirtschaftsleistung um 10 1/2% gesteigert (siehe *Tabelle 1*). Mit einer Einwohnerzahl von 82,5 Millionen (Neue Länder 16,9 Millionen – ein Rückgang seit 1991 um 1,2 Millionen; alte Länder – ein Bevölkerungszuwachs seit 1991 um 3,7 Millionen) hat das wiedervereinigte Deutschland die anderen „großen“ EU-Mitgliedstaaten Frankreich, Italien und Großbritannien mit jeweils rund 60 Millionen weit hinter sich gelassen. Auch was die Wirtschaftsleistung anlangt, liegt Deutschland mit 1/5 von EU-25 weit an der Spitze. Frankreich und Großbritannien tragen nur zu 15% und Italien mit 13% zum BIP von EU-25 bei.

Deutschland ist sowohl was die Einwohner als auch die absolute Wirtschaftsleistung (BIP) anlangt rund 10-mal größer als Österreich. Die Größe Deutschlands spiegelt sich natürlich auch in einem 10-mal größeren Weltmarktanteil im Außenhandel und in der Beteiligung an der Internationalisierung (Globalisierung) der Wirtschaft – gemessen am Anteil der FDI's an

den Weltdirektinvestitionen (siehe *Tabelle 1*). Dabei geht die Welthandelsintegration zu rund der Hälfte in beiden Ländern auf den Handel mit anderen EU-Mitgliedstaaten zurück.

Tabelle 1: Wirtschaftlicher Größenvergleich – Deutschland und Österreich

	Fläche	Ein- wohner	BIP	BIP pro Kopf	Handel mit der EU-15 In % des Gesamt- handels		Weltmarktanteile in %			
	In 1.000 km ²	In Mio.	In Mrd. KKS ¹⁾	In KKS ¹⁾	Ex- porte	Im- porte	Exporte	Nach FDI- Beständen ²⁾		
							Inkl. Intra- EU	Exkl. Intra- EU	Ex- porte	Im- porte
	2005	2005	2005	2005	2005		2005		2004	
Deutschland	352	82,48	2087	25310	63,4	64,1	11,5	6,1	8,7	3,9
Österreich	84	8,22	236	28967	69,4	79,0	1,5	0,7	0,7	0,7
EU-15	3236	386,10	9822	25320						
EU-25	3975	460,19	10798	23370						
	<i>In % von EU-25</i>									
Deutschland	8,86	17,92	19,33	108,30						
Österreich	2,11	1,79	2,19	123,95						

¹⁾ KKS = Kaufkraftstandards; ²⁾ FDI = Foreign Direct Investment (ausländische Direktinvestitionen).
Quellen: AMECO-Datenbank der Europäischen Kommission; UNCTAD (2005).

2.3 Der Preis der Wiedervereinigung ist ein Knick im Wachstumspfad

Vorweg sei auf folgende Probleme verwiesen. Bei der Analyse und dem internationalen Vergleich von Wirtschaftswachstum gibt es mehrere Dinge zu beachten. Zum einen wachsen Staaten mit raschem Bevölkerungswachstum – wie z.B. die USA – rascher als Länder mit stagnierender Bevölkerung. Daher ist sowohl ein Vergleich des Wachstums des realen BIP als auch jenes des BIP pro Kopf sinnvoll (siehe diese Unterscheidung in *Tabelle 2*).

Zum anderen gab es im Übergang der Wiedervereinigung statistische Probleme, das reale BIP von Deutschland-West und Gesamtdeutschland richtig zu berechnen. Beim folgenden Vergleich der unterschiedlichen Perioden enthält z.B. die Periode 1990-1999 für Deutschland (aber auch für die Aggregate der EU) eine Mischung aus Daten von Deutschland-West (bis inklusive 1991) und dem vereinigten Deutschland (ab 1992).

Wenn man die Entwicklung Deutschlands vor und nach der Wiedervereinigung 1990 vergleicht und sie mit Ländern in Beziehung stellt, die diesen politischen und wirtschaftlichen „Schock“ nicht zu verkraften hatten, so ergibt sich folgendes Bild (siehe *Abbildung 1* bzw. *Tabelle 2*):

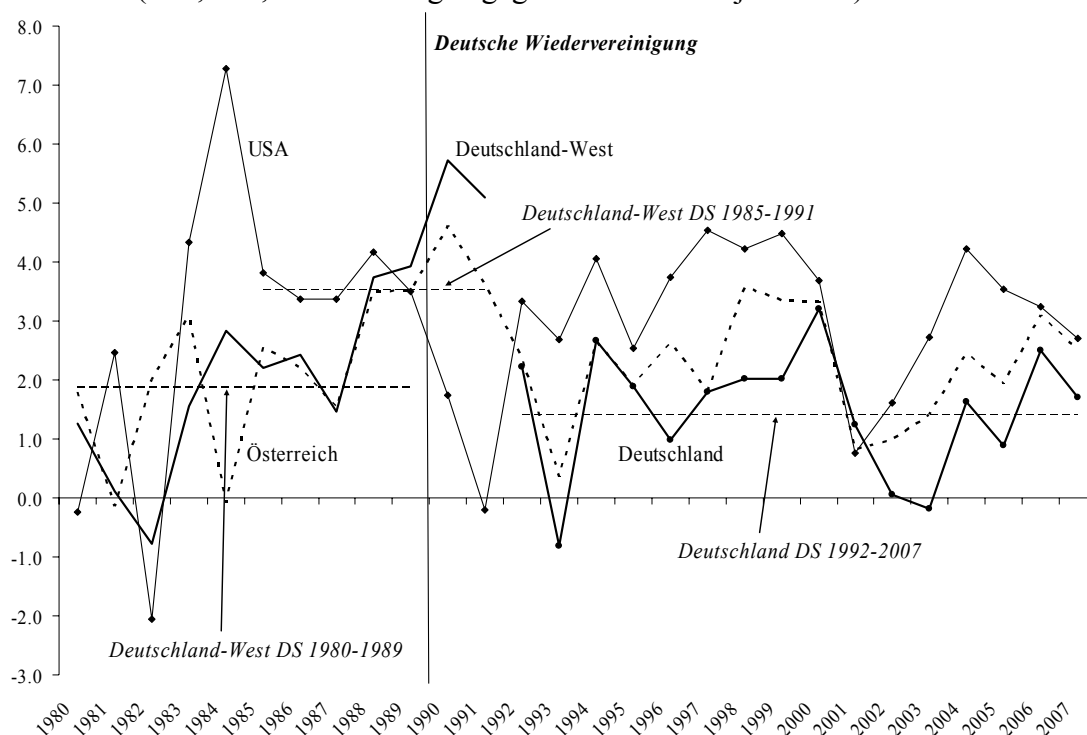
Tabelle 2: Wirtschaftswachstum – Deutschland und Österreich im Vergleich mit EU und USA

	1980-1989	1990-1999	2000-2007	1985-1991	1992-2007
<i>BIP, real (Veränderung gegen das Vorjahr in %)</i>					
Deutschland ¹⁾	1,87	2,36	1,19	3,51	1,40
Österreich	1,99	2,69	1,95	3,07	2,14
USA	3,00	3,12	2,81	2,83	3,26
EU-15 ²⁾	2,28	2,13	2,00	2,95	2,03
Euro-Zone ²⁾	2,28	2,16	1,83	3,09	1,88
EU-25 ²⁾	-	-	2,10	-	2,34
<i>BIP pro Kopf, real (Veränderung gegen das Vorjahr in %)</i>					
Deutschland ¹⁾	1,75	1,77	1,14	2,82	1,20
Österreich	1,90	2,19	1,47	2,70	1,71
USA	2,03	1,87	1,79	1,80	2,13
EU-15 ²⁾	2,01	1,78	1,51	2,58	1,64
Euro-Zone ²⁾	1,98	1,78	1,34	2,69	1,48
EU-25 ²⁾	-	-	1,71	-	2,03

¹⁾ Vor bis einschließlich 1991 Daten für Westdeutschland; ab 1992 Daten für das vereinte Deutschland.

²⁾ Jeweils konsolidiert mit den Daten für Deutschland (vor 1991 nur Westdeutschland, ab 1992 Gesamtdeutschland); die Periode 1990-1999 ist eine Mischung von Daten aus West- und Gesamtdeutschland.

Quelle: AMECO-Datenbank der Europäischen Kommission.

Abbildung 1: Wirtschaftswachstum – Deutschland und Österreich, 1980-2007
(BIP, real, Veränderungen gegenüber dem Vorjahr in %)

DS = Durchschnitt

Quelle: Eigene Darstellung mit Daten der AMECO-Datenbank der Europäischen Kommission.

- Deutschland ist vor der Wiedervereinigung (1980-1989) mit 1,9% pro Jahr (gemessen am realen BIP) bzw. – unter Berücksichtigung der Bevölkerungsdynamik – mit 1,8% pro Jahr (gemessen am realen BIP pro Kopf) gewachsen. Gemessen an der Entwicklung des BIP pro Kopf bedeutet dies ein um rund $\frac{1}{4}$ Prozentpunkt pro Jahr geringeres durchschnittliches jährliches Wirtschaftswachstum als in den USA in derselben Periode bzw. ein um 0,15 Prozentpunkte schwächeres als in Österreich.
- In der Phase vor und während des Übergangs zur Wiedervereinigung (1985-1991) ist das westdeutsche BIP real um 3,5% (BIP pro Kopf 2,8%) und damit rascher gewachsen als jenes der USA. Auch Österreich konnte von dem plötzlichen Nachholbedarf an Konsumgütern in den neuen Bundesländern (indirekt über Exporte nach Deutschland) kräftig von der Wiedervereinigung partizipieren. Das spiegelt sich in BIP-Wachstumsraten von über 3% in dieser Periode.
- Nach der anfänglichen Wachstumseuphorie kurz nach der Wiedervereinigung stellte sich Ernüchterung ein. Das Wirtschaftswachstum des vereinigten Deutschland verlangsamte sich zwischen 1992-2007 auf durchschnittliche Wachstumsraten von 1,4% (BIP, real) bzw. 1,2% (BIP pro Kopf). In derselben Periode verzeichneten die USA wegen eines lang anhaltenden Konjunkturaufschwungs ein doppelt so rasches jährliches Wirtschaftswachstum. Auch in Österreich waren die durchschnittlichen Wachstumsraten um $\frac{1}{2}$ Prozentpunkt (BIP pro Kopf) bzw. um rund $\frac{3}{4}$ Prozentpunkte (BIP, real) höher als in Deutschland in dieser Periode.
- Der Wachstumseinbruch betrug in Deutschland zwischen 1980-1989 (vor der Wiedervereinigung) und in der Periode nach der Wiedervereinigung (1992-2007) $\frac{1}{2}$ Prozentpunkt (bezogen auf das jährliche Wachstum des realen BIP bzw. BIP pro Kopf). In Ländern, die keinen „Wiedervereinigungsschock“ zu verdauen hatten – wie z.B. das Referenzland USA – hat sich das durchschnittliche jährliche Wirtschaftswachstum um rund $\frac{1}{10}$ Prozentpunkt (BIP pro Kopf) bzw. um $\frac{1}{4}$ Prozentpunkt (BIP) beschleunigt. In Österreich, das über eine starke Außenhandelsverflechtung mit dem großen Nachbarn Deutschland „indirekt“ vom Wiedervereinigungsschock profitierte, hat sich das durchschnittliche Wachstum des realen BIP ebenfalls um $\frac{1}{10}$ Prozentpunkt beschleunigt, nur gemessen am BIP pro Kopf hat es um $\frac{2}{10}$ Prozentpunkte abgenommen.

Dass sowohl Deutschland als auch Österreich das „Lissabon-Ziel“ bezüglich des Wirtschaftswachstums (jährlich 3% Wachstum des realen BIP) bei weitem verfehlen, ergibt sich aus der bisherigen Wachstumsentwicklung. Wie aus *Tabelle 2* hervorgeht, liegen beide Länder in der „Lissabon-Periode“ 2000-2007 mit 1,2% (Deutschland) bzw. 2% (Österreich) weit

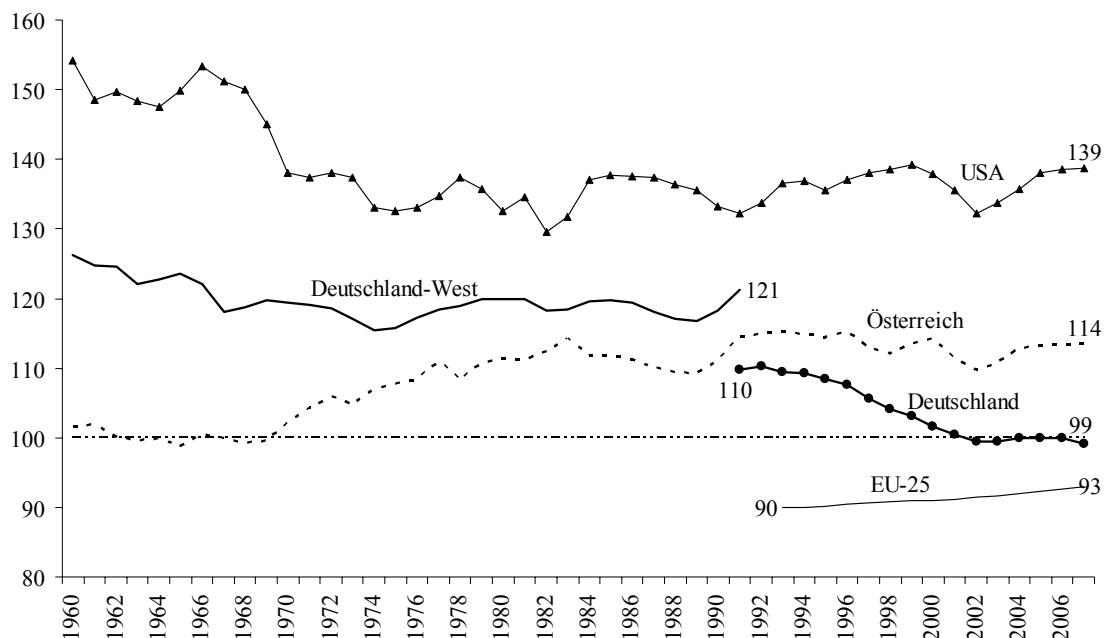
unter den Lissabon-Vorgaben. Ausgedrückt in BIP pro Kopf sind die Wachstumsraten entweder gleich niedrig (im Falle Deutschlands) bzw. noch weiter darunter (im Falle Österreichs).

2.4 Wohlstandsverringerung als Folge schwachen Wachstums

Der Wachstumsknick – vorwiegend als Folge der Wiedervereinigung – ist in Deutschland nicht ohne Folgen für die längerfristige Entwicklung des Wohlstandsniveaus geblieben. Misst man den Wohlstand einer Volkswirtschaft am BIP pro Kopf (zu Vergleichszwecken werden dafür anstelle der aktuellen Wechselkurse, Kaufkraftstandards – KKS – verwendet), so erhält man folgendes Bild (siehe *Abbildung 2*):

- Gemessen relativ zum Niveau von EU-15 hat Westdeutschland in den sechziger und siebziger Jahren leichte Einbussen erlitten. In den achtziger Jahren stagnierte das Niveau des BIP pro Kopf auf rund 120 Prozent von EU-15. In Österreich, das von einem relativ niedrigen Nachkriegsniveau startete, hat sich das BIP pro Kopf im Zuge eines raschen Aufholprozesses stetig nach oben entwickelt. Vor der Wiedervereinigung lag das Wohlstandsniveau in Westdeutschland nur noch um rund 8 Prozentpunkte über jenem in Österreich. Auch in den USA hat sich – relativ zu EU-15 – das Wohlstandsniveau bis Anfang der neunziger Jahre verringert.

Abbildung 2: Wohlstandsentwicklung: Deutschland, Österreich, EU und USA, 1960-2007 (BIP pro Kopf zu KKS¹⁾, EU-15 = 100)



¹⁾ KKS = Kaufkraftstandards.

Im Jahr 1991 gibt es einen Bruch in den Zeitreihen; dadurch liegt das Niveau der Berechnungen von 1991-2007 um jeweils rund 2 Prozentpunkte höher als nach der Berechnung 1960-1991.

Quelle: Eigene Darstellung mit Daten der AMECO-Datenbasis der Europäischen Kommission.

- Vor der Wiedervereinigung zählte Westdeutschland zu einem der reichsten Länder. Im Jahr 1988 lag das BIP pro Kopf zu Kaufkraftstandards (KKS) um 17 Prozentpunkte über dem Durchschnitt von EU-15. Deutschland war hinter Luxemburg das zweitreichste Land der EU. Österreich – damals noch kein EU-Mitglied – hätte mit einem Einkommensniveau, das um 9 Prozentpunkte über dem Durchschnitt von EU-15 lag, den fünften Rang der damals fiktiven EU-15 eingenommen.
- Durch die Wiedervereinigung hat Deutschland (rein statistisch) eine deutliche Wohlstandseinbusse erlitten. Das durchschnittliche Einkommensniveau im vereinigten Deutschland sank um rund 7-10 Prozentpunkte (je nachdem welche Ausgangsbasis man heranzieht) und nahm seit 1990 kontinuierlich ab (siehe *Abbildung 2*). Derzeit liegt das Einkommensniveau Deutschlands ungefähr im Durchschnitt von EU-15. Österreich hat dagegen bis Ende der neunziger Jahre stetig aufgeholt und stagniert seither auf einem Einkommensniveau, das um rund 14 Prozentpunkte über dem Durchschnitt von EU-15 liegt. Österreich ist derzeit (nach Daten von Eurostat für das Jahr 2005) das fünftreichste Land der EU hinter Luxemburg, Irland, den Niederlanden und Dänemark (wobei das BIP pro Kopf der beiden letztgenannten nahezu gleich wie Österreich um rund 23 Prozentpunkte über dem Niveau von EU-25 liegt). Deutschland liegt um 8 Prozentpunkte über dem Niveau von EU-25 und belegt damit nur den 11. Platz.
- Durch die kräftige Wachstumsbeschleunigung konnten die USA ihr Wohlstandsniveau seit Anfang der neunziger Jahre wieder deutlich steigern und liegen derzeit um rund 40 Prozentpunkte über dem Durchschnitt von EU-15 bzw. um 46 Prozentpunkte über jenem von EU-25.

2.5 Das Leben in der Euro-Zone

Beide Länder sind Gründungsmitglieder der der Wirtschafts- und Währungsunion (WWU), die mit der dritten Stufe am 1. Jänner 1999 in Kraft getreten ist. Voraussetzung dafür war die Erfüllung der Konvergenzkriterien laut EG-Vertrag („Maastrichter Konvergenzkriterien“). Österreich hatte bereits durch seine seit Anfang der 80er Jahre fixe Bindung des Schilling an die DM (in Österreich „Hartwährungspolitik“ genannt) den Währungsunions-Test, wie er von Mundell's Theorie der „Optimalen Währungsräume“ verlangt wird, bestanden. Es hat damit demonstriert, dass ein kleines Land mit der Entwicklung eines großen und wirtschaftlich mächtigen Nachbarn wirtschaftlich mithalten kann, wenn es das Instrument des Wechselkurses durch freiwillige Wechselkursfixierung aus der Hand gibt. Es hat damit im bilateralen Fall die wirtschaftlichen Bedingungen der WWU „simuliert“ und den Test bestanden. Deutschland

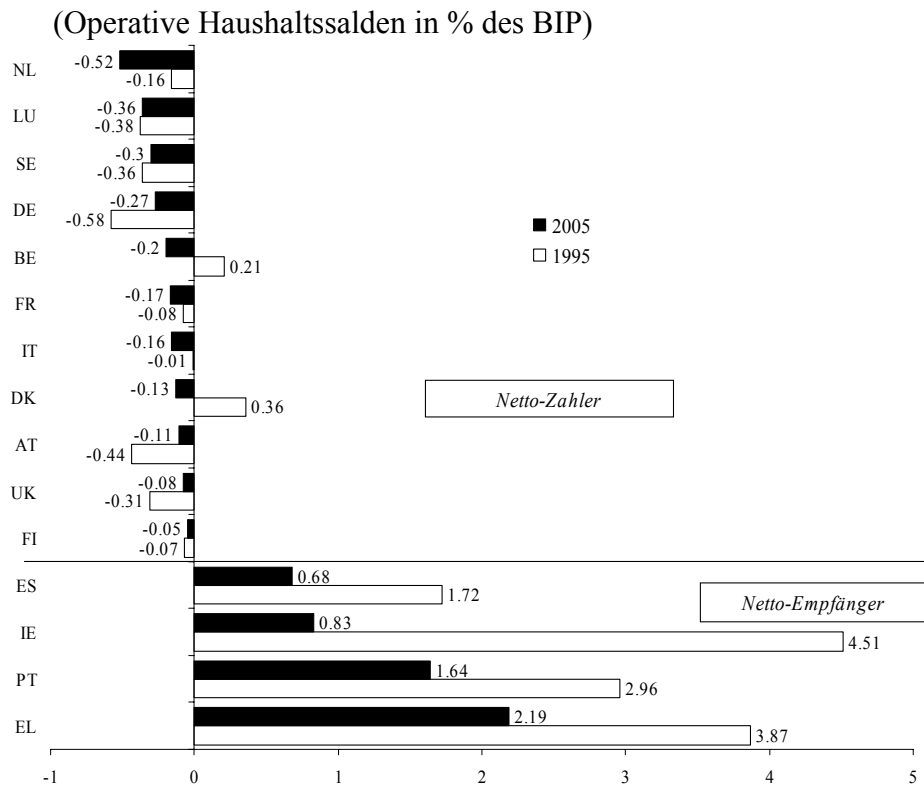
(vertreten durch Finanzminister Theo Waigl) hatte anlässlich der Verhandlungen über die Konstruktion der wirtschaftspolitischen Architektur der WWU vehement darauf bestanden, die Fiskalkriterien (3%-Defizitgrenze für das Budget und tragfähiger Schuldenstand) noch zu verschärfen. Daher kam es zur Vereinbarung über den Stabilitäts- und Wachstumspakt (SWP) im Juni 1997. Die WWU basiert auf einer „asymmetrischen wirtschaftspolitischen Architektur“: Die Geldpolitik wird zentral für die Euro-Zone von der Europäischen Zentralbank (EZB) gestaltet. Die Fiskalpolitik und viele übrige Bereiche der Wirtschaftspolitik (Beschäftigung etc.) werden dezentral - aber koordiniert - von den EU-Mitgliedstaaten durchgeführt. Daher wurde anfänglich seitens der französischen Regierung der Wunsch nach einer „Wirtschaftsregierung“ als Gegengewicht zur mächtigen EZB ventiliert. Als Ersatz dafür wurde die informelle „Euro-Gruppe“ installiert, die im bisherigen Primärrecht der EG gar nicht erwähnt ist (nur im nicht ratifizierten Verfassungsvertrag wäre sie erstmals verankert worden). Die Verschärfung der Fiskalregeln war seitens Deutschlands ursprünglich als Abwehr des „unsicheren Kantonisten“ Italien gedacht. Als Ironie der Geschichte kann man es ansehen, dass nicht Italien, sondern Deutschland in den letzten fünf Jahren ununterbrochen die Ziele des SWP verfehlte².

2.5.1 Zwei Netto-Zahler in den EU-Haushalt

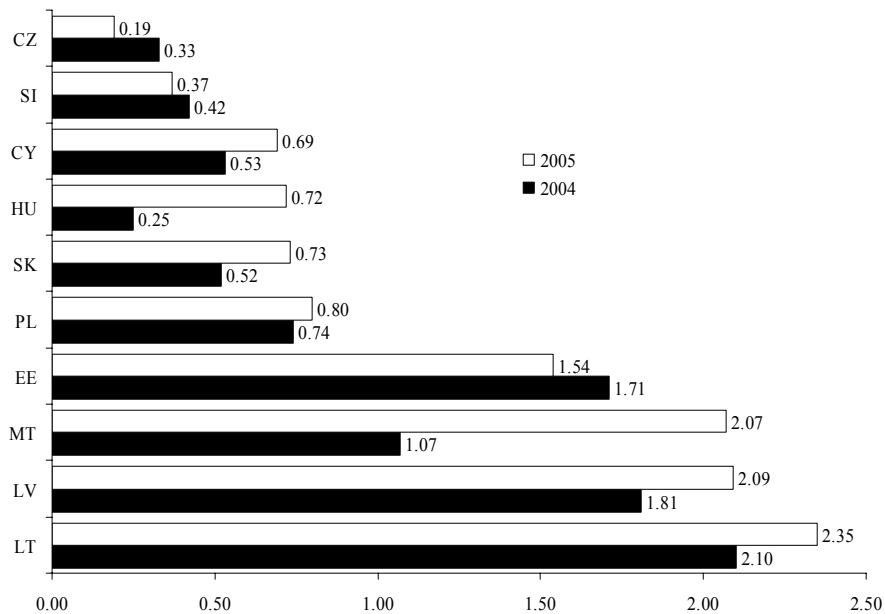
Entsprechend dem Artikel 2 EG-Vertrag gehört Solidarität („...den wirtschaftlichen und sozialen Zusammenhalt und die Solidarität zwischen den Mitgliedstaaten zu fördern.“) zu einer der Hauptaufgaben der EU. Diese wird hauptsächlich über die einheitliche Regional- bzw. Strukturpolitik verwirklicht. Nach dem Prinzip der Umverteilung von den reichen Ländern zu den armen, noch wenig entwickelten Kohäsionsländern soll eine Angleichung (Konvergenz) des Lebensstandards erreicht werden. Neben den Ausgaben für Strukturpolitik sind jene für die Gemeinsame Agrarpolitik (GAP) die zweitwichtigste Ausgabenkategorie des EU-Haushalts.

Beide Länder sind Netto-Zahler, d.h. sie zahlen mehr in den EU-Haushalt ein als sie über Transfers im Rahmen der GAP und für Mittel der Regionalpolitik zurückbekommen (siehe *Abbildung 3a*). Dabei bestimmen hauptsächlich die Transfers aus den Regionalfonds, ob ein Land Netto-Zahler oder Netto-Empfänger ist. Letztlich sind die „reichen“ EU-Mitgliedstaaten Netto-Zahler und die „armen“ Netto-Empfänger – allen voran die alten vier Kohäsionsländer Griechenland, Irland, Portugal und Spanien.

² Die OECD erstellt jährlich einen Wirtschaftsbericht über die Euro-Zone (siehe OECD, 2005A).

Abbildung 3a: EU-Haushalt: Netto-Zahler (-) und Netto-Empfänger (+) in EU-15

Europäische Kommission (2006C), S. 138.

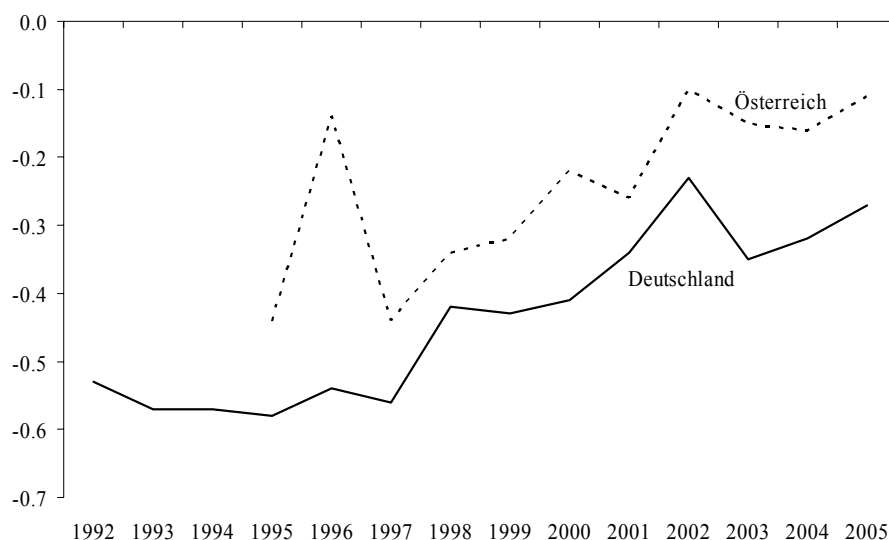
Abbildung 3b: EU-Haushalt: 10 neue EU-Mitgliedstaaten - Netto-Empfänger (+)
(Operative Haushaltssalden in % des BIP)

Europäische Kommission (2006C), S. 138.

Dasselbe gilt natürlich für die 10 neuen EU-Mitgliedstaaten, die allesamt als Ziel-1-Länder derzeit Netto-Empfänger sind (siehe *Abbildung 3b*). Die Finanzierung der neuen Mitgliedstaat-

ten erfolgt größtenteils durch eine Umschichtung der Strukturfondsmittel von den alten zu den neuen EU-Mitgliedstaaten. Gemessen an der Veränderung der Netto-Zahlungen zwischen 2004 und 2005 machte dieser Umverteilungseffekt rund 850 Mio.€ aus. Von den Gesamtausgaben (Ausführung) des EU-Haushalts im Jahr 2005 von 104,8 Mrd.€ (von denen 96 Mrd.€ den EU-Mitgliedstaaten zugerechnet wurden - Aufteilung) gingen 87 Mrd.€ (oder 89,4%) an die alten 15 EU-Mitgliedstaaten und 9 Mrd.€ (oder 10,6%) an die 10 neuen EU-Mitgliedstaaten (siehe Europäische Kommission, 2006C, S. 20). 227 € pro Kopf wurden für die alten EU-Mitgliedstaaten ausgegeben, 123 € pro Kopf für die neuen.

Abbildung 4: Deutschland und Österreich – Netto-Zahler in den EU-Haushalt (Operative Haushaltssalden in % des BIP)



Quelle: Europäische Kommission (2006C), S. 138.

Deutschland und Österreich waren in den letzten Jahren Netto-Zahler im Ausmaß von rund ½% des BIP. In beiden Ländern hat aber die Netto-Zahlerlast über die Jahre abgenommen, sie ist aber in Deutschland immer noch größer als in Österreich (siehe *Abbildung 4*). In Deutschland ist der Rückgang durch die Zunahme der Mittel für die Ziel-1-Förderung der neuen Bundesländer zu erklären, in Österreich (das mit dem Burgenland auch eine Ziel-1-Region hatte) resultiert die abnehmende Netto-Belastung daher, dass es in zunehmendem Ausmaß Mittel aus dem Topf „Ländliche Entwicklung“ lukriert hat. Unter diesem Titel kann Österreich auch weiterhin seine Bergbauern fördern. Laut Aufteilung der Mittel für den „ländlichen Raum“ durch die Kommission vom 12. September 2006 erhält Österreich 3,9 Mrd.€ (und damit um 0.6 Mrd.€ mehr als in der Siebenjahresperiode 2000-2006), Deutschland 8,1 Mrd.€. Österreich liegt damit bei der Ausschöpfung dieser Budgetmittel an 7. Stelle aller EU-25-Mitgliedstaaten, nach Polen (13,2 Mrd€), Italien (8,3 Mrd.€), Deutschland (8,1 Mrd.€), Spa-

nien (7,2 Mrd.€), Frankreich (6,4 Mrd.€), Portugal (3,9 Mrd.€). Insgesamt schüttet der EU-Haushalt unter diesem Titel 77,7 Mrd.€ in der Periode 2007-2013 aus.

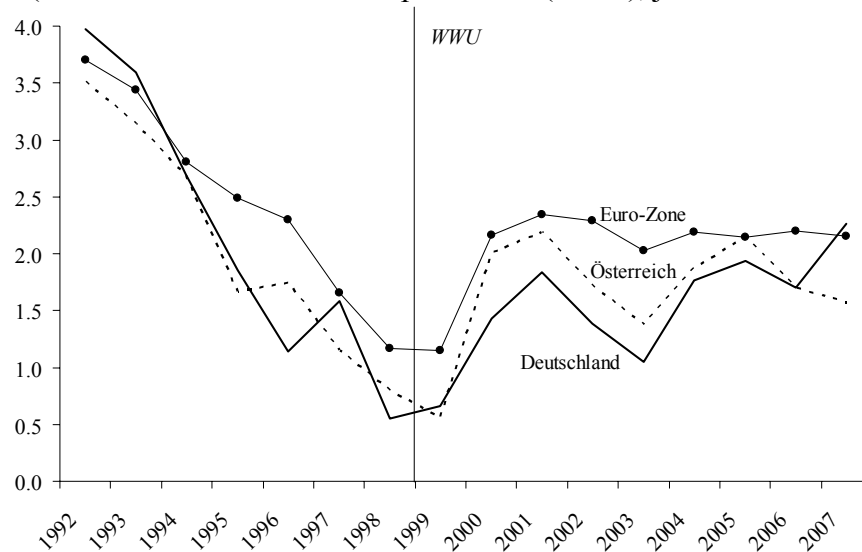
Bei den Verhandlungen über den Finanzrahmen für die Periode 2007-2013 waren beide Länder (zusammen mit den anderen wichtigen Netto-Zahlern) vehement dafür eingetreten, die Ausgaben für die erweiterte Union auf 1% des BNI (Brutto-Nationaleinkommen) zu beschränken, nachdem die Kommission in ihren Vorschlag vom Februar 2004 noch 1,27% des BNI dafür vorgesehen hatte. In der interinstitutionellen Vereinbarung haben sich der Rat (vertreten durch den österreichischen Finanzminister unter österreichischer Ratspräsidentschaft), die Kommission und das Europäische Parlament am 17. Mai 2006 (ABl., C139/1, vom 14. Juni 2006) – in leicht abgeänderter Form des Kompromisses der britischen Ratspräsidentschaft vom Dezember 2005 - auf ein Ausgabenvolumen von 864,3 Mrd.€ oder 1,048% des Bruttonationaleinkommens für EU-27 für die Periode 2007-2013 geeinigt. Die Ausgaben für „Nachhaltiges Wachstum“ steigen gegenüber der Siebenjahresfinanzperiode 2000-2006 relativ stark (sie dienen der Erfüllung der „Lissabon-Ziele“), jene für die „Nachhaltige Bewirtschaftung und den Schutz der natürlichen Ressourcen“ (worunter die Ausgaben für die Gemeinsame Agrarpolitik – GAP – fallen) steigen nur relativ schwach.

2.5.2 Ist die EZB-Zinspolitik adäquat für Deutschland und Österreich?

Die kurzfristigen Nominalzinssätze werden von der EZB über den Hauptrefinanzierungssatz zentral für die ganze Euro-Zone festgelegt. De facto konvergierten sie in der Vergangenheit zu den deutschen Kurzfristzinssätzen. Die Sätze für die kurzfristigen Zinsen sind für alle Mitglieder der Euro-Zone einheitlich. Die Realzinssätze sind unterschiedlich und ergeben sich aus der unterschiedlichen Inflationsentwicklung in den Ländern der Euro-Zone. Und diese war in Deutschland und Österreich immer günstiger als im Durchschnitt der Euro-Zone (siehe *Abbildung 5*).

Die Realzinssätze waren in Deutschland und Österreich – sowohl die kurz- als auch die langfristigen - vor Beginn der WWU jeweils niedriger als in der Euro-Zone. Seit dem Start der WWU lagen sie immer darüber, wobei der „Überschuss“ in Deutschland bei beiden Zinssätzen jeweils größer war als in Österreich (siehe *Abbildung 6*).

Abbildung 5: Inflationsentwicklung in Deutschland und Österreich vor und nach Beginn der WWU, 1992-2005
(Harmonisierter Verbraucherpreisindex (HVPI), jährliche Veränderung in %)



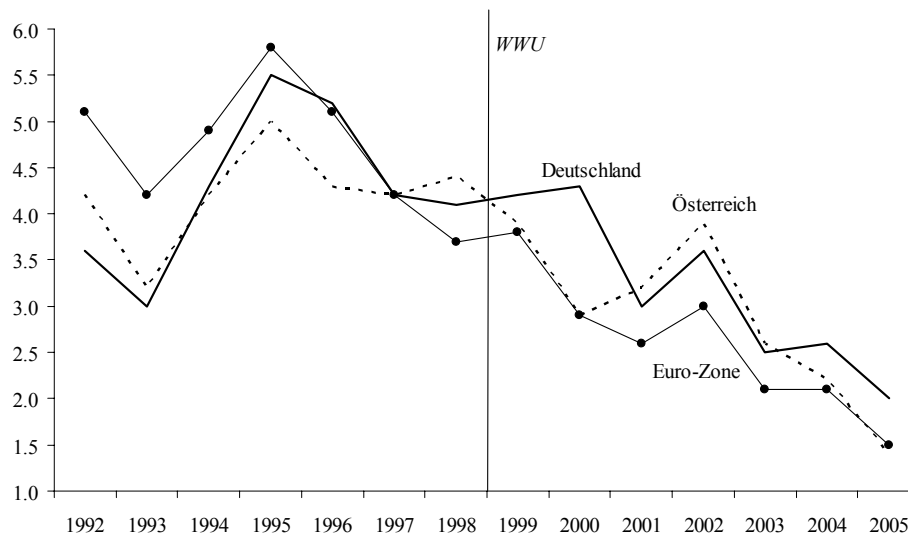
Inflationsdifferenzen zur Euro-Zone in Prozentpunkten:

1992-1998: Deutschland -0,3, Österreich -0,4;

1999-2005: Deutschland -0,6 Österreich -0,4.

Quelle: Eigene Darstellung mit Daten der AMECO-Datenbank der Europäischen Kommission.

Abbildung 6: Zinssatzentwicklung in Deutschland und Österreich, 1992-2005
(Langfristige Realzinssätze, in %)



Zinssatzdifferenzen zur Euro-Zone in Prozentpunkten:

1) Langfristige Realzinssätze: 1992-1998: Deutschland -0,4, Österreich -0,5;

1999-2005: Deutschland +0,6, Österreich +0,3.

2) Kurzfristige Realzinssätze: 1992-1998: Deutschland -0,8, Österreich -1,0;

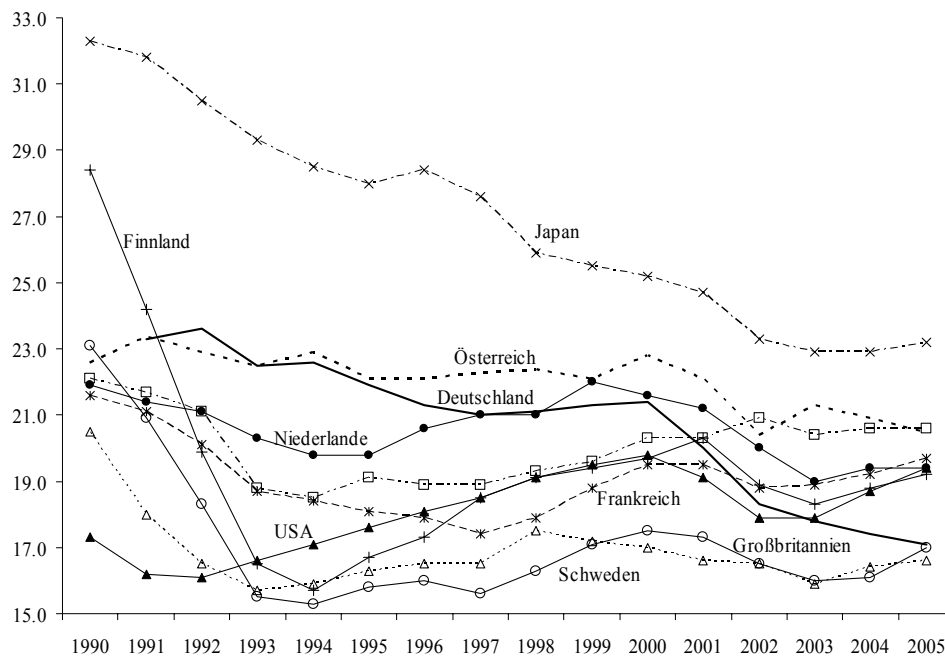
1999-2005: Deutschland +0,7, Österreich +0,2.

Quelle: Eigene Darstellung mit Daten der AMECO-Datenbank der Europäischen Kommission.

Als Folge davon dürften auch die Investitionen in Deutschland (etwas schwächer in Österreich) stärker als notwendig seitens der Geldpolitik beeinträchtigt worden sein. In vielen

Europäischen Ländern sind die Investitionsquoten³ in den letzten Jahren gesunken, teilweise auch infolge der Einsparungen des öffentlichen Sektors im Zuge der Erfüllung der Fiskalkriterien für den Eintritt in die WWU.

Abbildung 7a: Investitionsquoten ausgewählter hoch entwickelter Industriestaaten (FDI-Exporteure)
(Brutto-Anlageinvestitionen in % des BIP %)

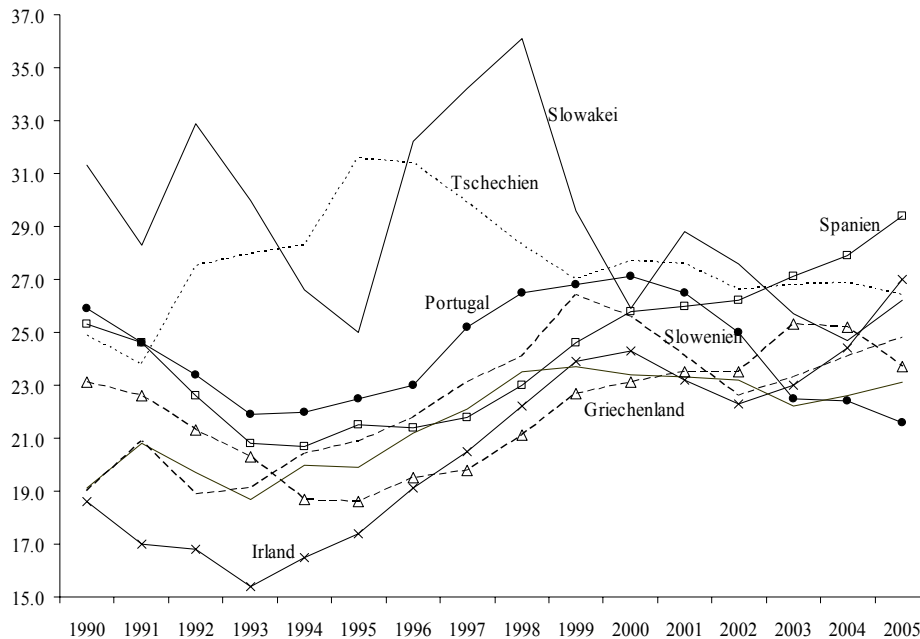


Quelle: Eigene Darstellung mit Daten der AMECO-Datenbank der Europäischen Kommission.

Im Zuge der Globalisierung hat sich – und das ist schön zu dokumentieren – eine Verschiebung der Investitionstätigkeit abgespielt. Hoch entwickelte Industriestaaten mit hohem Lohnniveau (FDI-Exporteure) haben ihre Investitionen im Inland seit Anfang der 90er Jahre zurückgenommen (siehe *Abbildung 7a*), ärmere Länder bzw. Kohäsionsländer (FDI-Importeure), konnten ihre Investitionen – wenn auch nicht durchgehend – steigern (siehe *Abbildung 7b*). Die USA mit einem großen Heimatmarkt sind davon weniger stark betroffen, als etwa Deutschland, wo die Investitionsquote stark gesunken ist. In Österreich war dieser Trend nicht so stark ausgeprägt. Bei den privaten Investitionen zeigt sich ein ähnliches Bild wie bei den Investitionsquoten von Brutto-Anlageinvestitionen insgesamt.

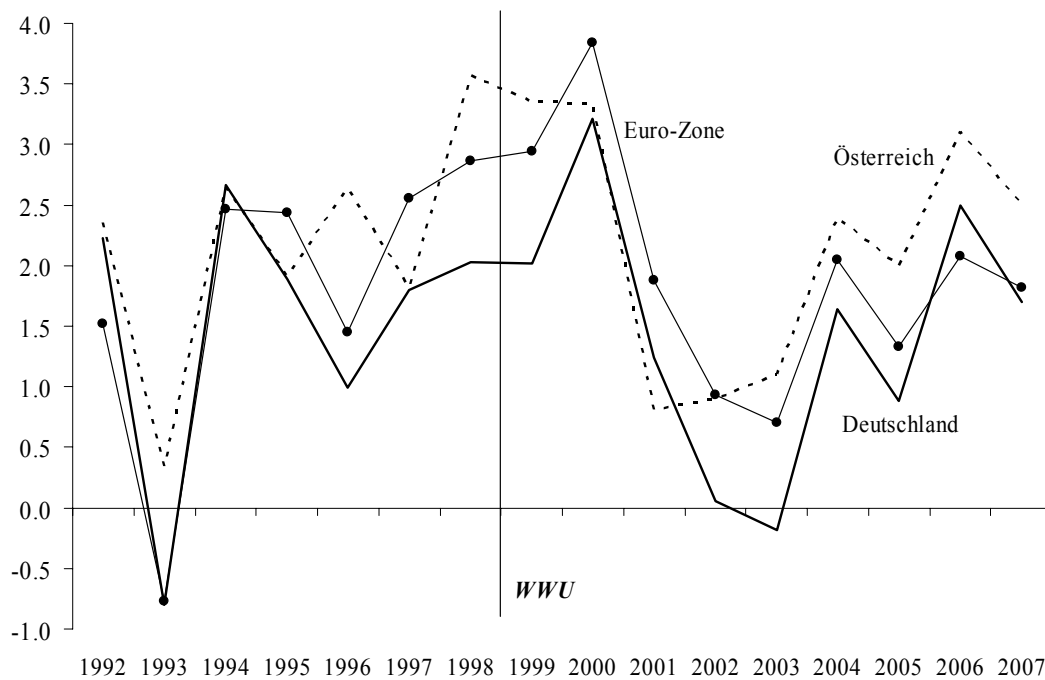
³ Die in den letzten zehn Jahren sinkenden Investitionsquoten in Deutschland (ein Phänomen, das viele europäische Länder zu verzeichnen haben) haben natürlich auch andere Gründe. Einen davon sieht Sinn (2005A) in den Folgen der Globalisierung – in seiner Diktion im Verhalten Deutschlands als „Basar-Ökonomie“ – d.h. in der Auslagerung vieler Aktivitäten in Niedriglohnländer.

Abbildung 7b: Investitionsquoten ausgewählter ärmerer Industriestaaten bzw. Transformationsländer (FDI-Importeure)
(Brutto-Anlageinvestitionen in % des BIP %)



Quelle: Eigene Darstellung mit Daten der AMECO-Datenbank der Europäischen Kommission.

Abbildung 8: Wirtschaftswachstum in Deutschland und Österreich vor und nach Beginn der WWU, 1992-2005
(BIP, real, jährliche Veränderung in %)



Wachstumsdifferenzen (reales BIP) zur Euro-Zone in Prozentpunkten:

1992-1998: Deutschland -0,3, Österreich +0,4;

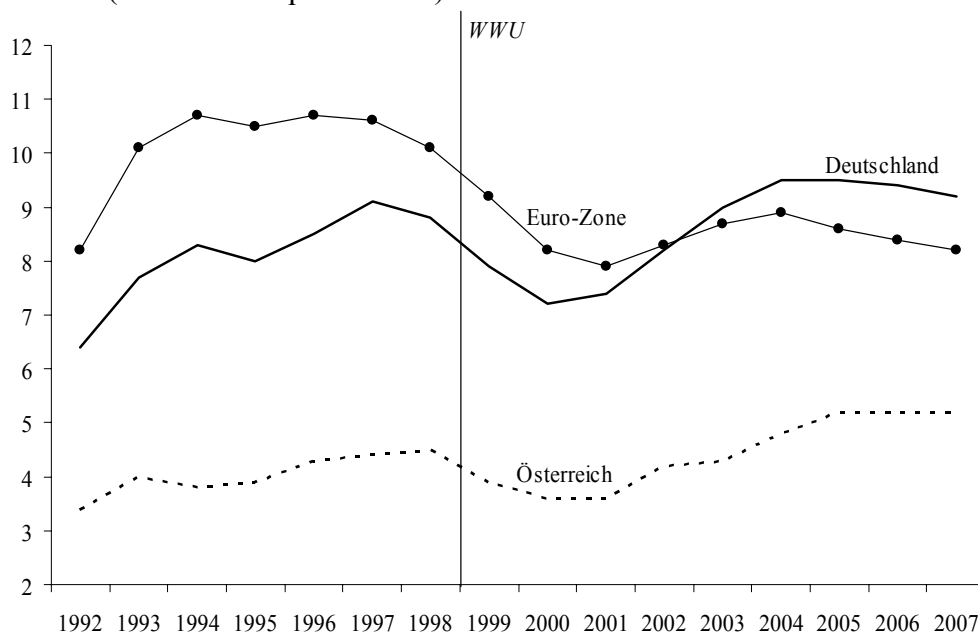
1999-2005: Deutschland -0,7 Österreich +0,0.

Quelle: Eigene Darstellung mit Daten der AMECO-Datenbank der Europäischen Kommission.

Das Wirtschaftswachstum (gemessen am jährlichen prozentuellen Zuwachs des realen BIP) war denn auch in Deutschland geringer als in der Euro-Zone (zwischen 1992-1998 um 0,3 Prozentpunkte, seit Beginn der WWU 1999-2005 um 0,7 Prozentpunkte niedriger). In Österreich hat sich der Wachstumsvorsprung gegenüber der Euro-Zone von 0,4 Prozentpunkten in der Siebenjahresperiode vor Beginn der WWU auf 0,1 Prozentpunkte nach 1999 verringert (siehe *Abbildung 8*). Sowohl vor der Euro-Einführung als auch danach, ist Österreichs Wirtschaft rascher gewachsen als die deutsche: zwischen 1992-1998 um 0,6 Prozentpunkte pro Jahr, zwischen 1999-2005 um 0,8 Prozentpunkte.

Die unterschiedliche Wachstumsentwicklung spiegelt sich natürlich auch am Arbeitsmarkt. In beiden Ländern ist die Arbeitslosenquote seit Beginn der WWU gestiegen, in der Euro-Zone ist sie eher gesunken bzw. hat stagniert. Allerdings ist sie in Österreich nur weniger als halb so hoch wie in der Euro-Zone und in Deutschland (siehe *Abbildung 9*). Durch den überraschenden Konjunkturboom dürfte sie 2006 und vielleicht auch 2007 in Deutschland erstmals merklich zurückgehen.

Abbildung 9: Arbeitsmarktentwicklung in Deutschland und Österreich vor und nach Beginn der WWU, 1992-2005
(Arbeitslosenquoten in %)



Arbeitslosenquoten - Differenzen zur Euro-Zone in Prozentpunkten:

1992-1998: Deutschland -2,0, Österreich -6,0;

1999-2005: Deutschland -0,2 Österreich -4,3.

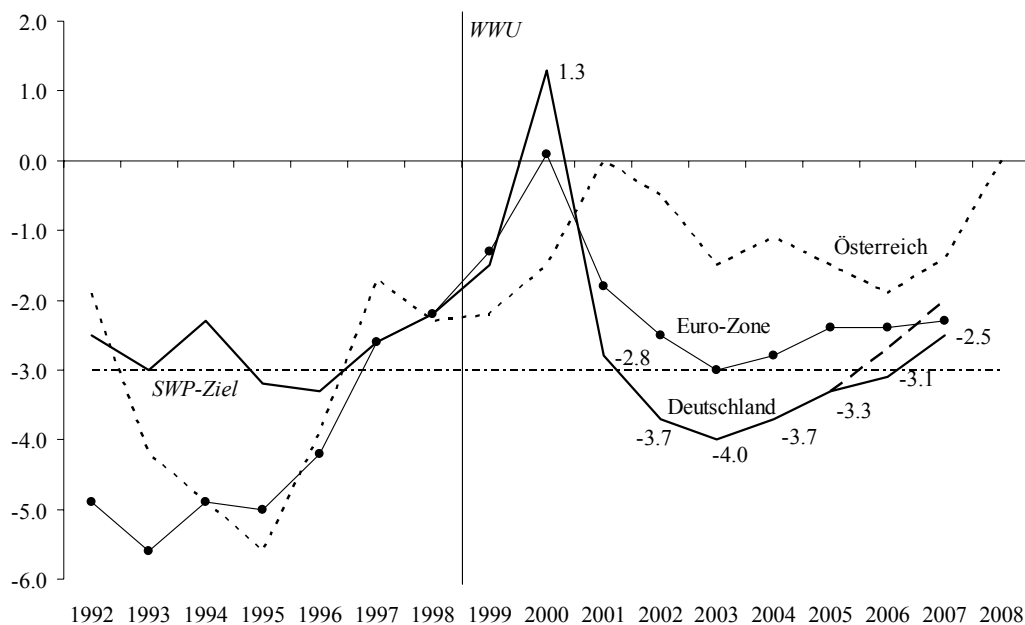
Quelle: Eigene Darstellung mit Daten der AMECO-Datenbank der Europäischen Kommission.

Während in den letzten Jahren die Zahl von Deutschen, die in Österreich Arbeit suchen zugenommen hat, ist umgekehrt die Zahl von Österreichern, die in Deutschland arbeiten gesunken. Laut Daten der Bundesagentur für Arbeit waren Ende 1999 rund 64.100 Österreicher in Deutschland beschäftigt. Bis zum Jahr 2005 sank diese Zahl auf 54.800. Laut Hauptverband der österreichischen Sozialversicherung waren Ende 1999 in Österreich 20.100 Deutsche Arbeitskräfte gemeldet. Bis Ende 2005 hat sich diese Zahl mehr als verdoppelt (50.800) und ist auch im Jahr 2006 weiter auf 57.600 gestiegen. Offensichtlich nutzen immer mehr arbeitslose Deutsche die günstigere Lage auf dem österreichischen Arbeitsmarkt, um hier – wenn auch zu niedrigeren Löhnen als in Deutschland – eine Beschäftigung zu erhalten.

2.5.3 Die „Zwangsjacke“ SWP – Für Deutschland enger als für Österreich

Nach einer überraschenden „Budgetsanierung“ im Jahr 2000 in Deutschland bzw. 2001 in Österreich hat sich die Budgetlage in beiden Ländern verschlechtert. In Deutschland viel dramatischer als in Österreich (siehe *Abbildung 10*). Die wundersame Budgetsanierung (Überschüsse im Staatshaushalt) in Deutschland und Österreich in den Jahren 2000 bzw. 2001 resultiert hauptsächlich aus den Einmalerträgen aus dem Verkauf (Versteigerungen) der UMTS-Lizenzen, die laut Eurostat im Jahr der Einnahme ins Budget verbucht werden mussten.

Abbildung 10: Mehr oder weniger große Probleme mit dem SWP: Deutschland und Österreich
(Budgetsalden (net lending) des Gesamtstaates in % des BIP)



Budgetentwicklung relativ zur Euro-Zone (in Prozentpunkten des BIP):
1992-1998: Deutschland +1,5, Österreich +0,7;

1999-2005: Deutschland -0,6 Österreich +0,8

Deutschland verletzte die Budgetziele des Stabilitäts- und Wachstumspaktes (SWP) über nahezu 5 Jahre; im Jahr 2006 dürfte es konjunkturbedingt in Folge der lebhaften Steuereinnahmen zu einem Defizit des Staatshaushalts von unter 3% des BIP kommen (strichlierte Linie). Österreich will laut eigenem Stabilitätsprogramm im Jahr 2008 einen ausgeglichenen Staatshaushalt. Sowohl in Deutschland als auch in Österreich haben die hohen Einnahmen aus dem Verkauf (Versteigerung) der UMTS-Lizenzen im Jahr 2001 vorübergehend zu einem Budgetüberschuss beigetragen.

Quelle: Eigene Darstellung mit Daten der AMECO-Datenbank der Europäischen Kommission.

2002 rutschte Deutschlands Staatshaushalt anhaltend über die Grenze eines Defizits von 3% des BIP, die laut SWP zu einem Verfahren beim übermäßigen Defizit (VÜD) führt. Dies fällt zusammen mit dem Wachstumseinbruch und der anhaltenden Wachstumsschwäche in Deutschland (siehe *Abbildung 8*). Vier Jahre in Folge gelang es der deutschen Regierung nicht, das Defizit des Staatshaushalts unter die 3%-Marke zu drücken. Lediglich durch das konjunkturbedingt starke Steueraufkommen dürfte es im Jahr 2006 erstmals gelingen, das SWP-Ziel wieder einzuhalten. Der ECOFIN-Rat hat am 10. Oktober 2006 das VÜD gegen Deutschland, das vor über drei Jahren eingeleitet wurde, auf Eis gelegt, nachdem der deutsche Finanzminister Steinbrück für 2006 eine Neuverschuldung von 2,6% des BIP angekündigt hatte. Für das Jahr 2007 war ohnehin vorgesehen, den Staatshaushalt einnahmenseitig (vor allem durch die Anhebung des MWSt-Satzes um 3 Prozentpunkte) zu sanieren (siehe *Abbildung 10*).

In der Zwischenzeit hat die Verletzung der SWP-Regeln durch die beiden großen Euro-Zone-Mitglieder Deutschland und auch zeitweise durch Frankreich zu mehreren Konsequenzen geführt:

(1) Zum einen kam es zum Streit zwischen Kommission und Ecofin über die richtige Interpretation der Schlussfolgerungen im Verfahren beim übermäßigen Defizit (Entscheidung des Rates vom 25. November 2003). Daraufhin hat die Kommission gegen den Rat vor dem EuGH am 27. Jänner 2004 Klage eingebracht.

(2) Der EuGH hat am 13. Juli 2004 im Falle dieses Verfahrens bei einem übermäßigen Defizit (VÜD) geurteilt und die Kompetenzen zwischen Kommission und Rat geklärt (EuGH, 2004): „Der Gerichtshof erklärt die Klage für unzulässig, soweit die Kommission beantragt, die Nichtannahme der Entscheidungen, Deutschland und Frankreich in Verzug zu setzen, durch den Rat für nichtig zu erklären. Dagegen erklärt der Gerichtshof die vom Rat angenommenen „Schlussfolgerungen“ für nichtig, mit denen der Rat die Verfahren bei einem übermäßigen Defizit aussetzt und die von ihm zuvor an jeden dieser beiden Mitgliedstaaten gerichteten Empfehlungen zur Korrektur des übermäßigen Defizits ändert.“

- (3) Die Kommission hat daraufhin nicht das VÜD gegen Frankreich und Deutschland neuerlich aufgerollt, sondern ausgesetzt, basierend auf den Aussagen beider Länder, dass sie ihre Budgets zeitgerecht in Ordnung bringen würden.
- (4) Stattdessen hat die Kommission eine Reform des SWP angeregt, die dann tatsächlich mit den beiden Verordnungen vom 27. Juni 2005 in Kraft trat: Verordnung (EG) Nr. 1055/2005 des Rates zur Änderung der Verordnung (EG) Nr. 1466/97 über den Ausbau der haushaltspolitischen Überwachung und der Überwachung und Koordinierung der Wirtschaftspolitiken und die Verordnung (EG) Nr. 1056/2005 des Rates zur Änderung der Verordnung (EG) Nr. 1467/97 über die Beschleunigung und Klärung des Verfahrens bei einem übermäßigen Defizit.
- (5) Die wichtigsten Eckpunkte der Reform lassen sich kurz wie folgt zusammenfassen (Details siehe Breuss, 2006C, 2006D): Das mittelfristige Ziel für die Defizitgrenze von 3% Defizit des BIP bleibt bestehen. Es sollen nunmehr mehr länderspezifische Ausnahmen erlaubt sein bzw. die jeweilige Wirtschaftslage in den EU-Mitgliedstaaten stärker bei der Beurteilung, ob ein übermäßiges Defizit vorliegt, berücksichtigt werden können (z.B. für Deutschland würden darunter auch die Lasten der Wiedervereinigung fallen). Die Kommission und der Rat sollen nach dem reformierten SWP bei der Beurteilung des Vorliegens eines übermäßigen Defizits die langfristige Tragfähigkeit (Nachhaltigkeit) der Staatsfinanzen, d.h. die Entwicklung der Staatsschuld stärker als bisher berücksichtigen. Weiters sollen die Fristen für die Korrektur eines übermäßigen Defizits erstreckt werden.

2.6 Makroökonomische Bilanz – Nach Durststrecke zieht die Konjunktur an

In Deutschland wird zwar für das Jahr 2006 ein höheres Wirtschaftswachstum erwartet als im Jahr 2005. Größtenteils geht dies auf Vorzieheffekte (Anstieg des privaten Konsums) wegen der ab 2007 höheren Mehrwertsteuer (MWSt. - Anhebung des Regelsatzes um 3 Prozentpunkte von 16% auf 19%) zurück. Fast alle Wirtschaftsprognosen (siehe z.B. die Gemeinschaftsdiagnose, 2006) gehen aber davon aus, dass die Mehrwertsteuererhöhung im Jahr 2007 zu einer Kaufzurückhaltung führen wird, was das Wachstum des realen BIP verlangsamen wird (siehe *Tabelle 3*). Die Erhöhung der MWSt. bewirkt eine Beschleunigung der Inflation um kurzfristig bis zu 1 Prozentpunkt (siehe Gemeinschaftsdiagnose, 2006, S. 36). Die etwas bessere Wirtschaftsentwicklung könnte zu einer leichten Verringerung der Arbeitslosenquote auf 9 bzw. sogar leicht unter 9 Prozentpunkte beitragen. Begünstigt durch die hohen Steuereinnahmen 2006 und infolge der massiven Steuererhöhung ab 2007 dürfte es Deutschland gelingen, die Phase der über fast fünf Jahre dauernden Überschreitung der Ziele des Stabilitäts- und Wachstumspaktes (Defizit des Gesamtstaates von 3% des BIP) bereits 2006 zu überwinden.

Die hohe Wettbewerbsfähigkeit sowohl innerhalb der Euro-Zone als auch international trägt dazu bei, dass der Überschuss in der Leistungsbilanz weiter leicht ansteigt.

Tabelle 3: Makroökonomische Indikatoren – Deutschland und Österreich

	2000-2007 Jahres- durch- schnitt	2005	2006	2007
Deutschland				
BIP, real (Wachstumsrate in %)	1,2	0,9	2,5	1,7
Inflationsrate (HVPI ¹⁾ ; %-Veränderung)	1,7	1,9	2,0	2,3
Arbeitslosenquote (in %)	8,7	9,5	9,0	8,9
Budgetdefizit Gesamtstaat (in % des BIP)	-2,7	-3,3	-2,6	-2,5
Schuldenstand, brutto (in % des BIP)	64,2	67,7	67,0	69,0
Handelsbilanzsaldo ²⁾ (in % des BIP)	+6,2	+7,1	+6,3	+7,0
Leistungsbilanzsaldo ²⁾ (in % des BIP)	+2,3	+3,9	+3,3	+4,1
Österreich				
BIP, real (Wachstumsrate in %)	2,0	1,9	3,1	2,5
Inflationsrate (HVPI ¹⁾ ; %-Veränderung)	1,8	2,1	1,6	1,7
Arbeitslosenquote (in %)	4,5	5,2	5,0	5,0
Budgetdefizit Gesamtstaat (in % des BIP)	-1,2	-1,5	-1,6	-1,3
Schuldenstand, brutto (in % des BIP)	64,1	62,9	62,4	61,6
Handelsbilanzsaldo ²⁾ (in % des BIP)	+0,6	+1,1	+1,5	+1,4
Leistungsbilanzsaldo ²⁾ (in % des BIP)	-0,1	+1,2	+1,3	+1,2

¹⁾ HVPI = harmonisierter Verbraucherpreisindex.

²⁾ Handelsbilanz = Saldo von Exporten und Importen von Waren; Leistungsbilanz = Saldo von Exporten und Importen von Waren und Dienstleistungen (inklusive Faktoreinkommen und Transfers).

Quellen: Frühjahrsprognose 2006, Europäische Kommission Brüssel, 24. April 2006 (AMECO-Datenbank); Wifo Prognose für 2006 und 2007: Konjunkturaufschwung hat voll eingesetzt – auch 2007 robustes Wachstum, Oktober 2006; Interimsprognosen von OECD und Europäischer Kommission vom September 2006, sowie der Prognose vom IMF (2006).

In Österreich fällt die makroökonomische Bilanz bezüglich des Wirtschaftswachstums, der Inflationsrate und des Budgetdefizits günstiger aus als in Deutschland. Etwas niedriger ist in Österreich auch die gesamtstaatliche Verschuldung und wesentlich besser ist die Lage auf dem Arbeitsmarkt mit einer Arbeitslosenquote von nur rund 5%. Der positive Saldo in der Leistungsbilanz ist in Deutschland größer als in Österreich.

Insgesamt scheint sich die Konjunktur in der EU – vor allem Dank der lebhaften Konjunktur-entwicklung in Deutschland (Bonus der Fußballweltmeisterschaft und Vorzieheffekte wegen der Anhebung der MWSt.) – im Jahr 2006 besser zu entwickeln als in den USA und auch weit besser als noch in den Frühjahrsprognosen erwartet. Auf Grund der aktuell besseren Entwicklung haben internationale Institutionen (OECD und Europäische Kommission) im September 2006 bereits nach oben revidierte Interimsprognosen bzw. neue Prognosen (IMF, 2006) vorgelegt, die in *Tabelle 3* berücksichtigt wurden.

2.7 Einseitige konjunkturelle Abhängigkeit Österreichs von Deutschland

Auf Grund des wirtschaftlichen Größenverhältnisses hängt Österreich konjunkturell eindeutig von Deutschland ab. Wirtschaftspolitische Impulse und Schocks übertragen sich über die Außenhandels- und Kapitalverflechtung auf Österreich. Die Abhängigkeit in die umgekehrte Richtung ist bei einem Größenverhältnis von 1:10 vernachlässigbar klein.

Ähnlich wie im Fall Irlands, das durch die Integration in die EG seine zuvor hohe einseitige Abhängigkeit von Großbritannien lockern konnte, würde man vermuten, dass auch Österreich durch den EU-Beitritt und vor allem durch die neuen Marktchancen in Osteuropa nach der Ostöffnung und EU-Erweiterung seine einseitige Abhängigkeit von Deutschland lockern und durch eine mehr europaweite ersetzen konnte.

Tabelle 4: Österreichs wirtschaftliche Verflechtung mit Deutschland und konjunkturelle Abhängigkeiten

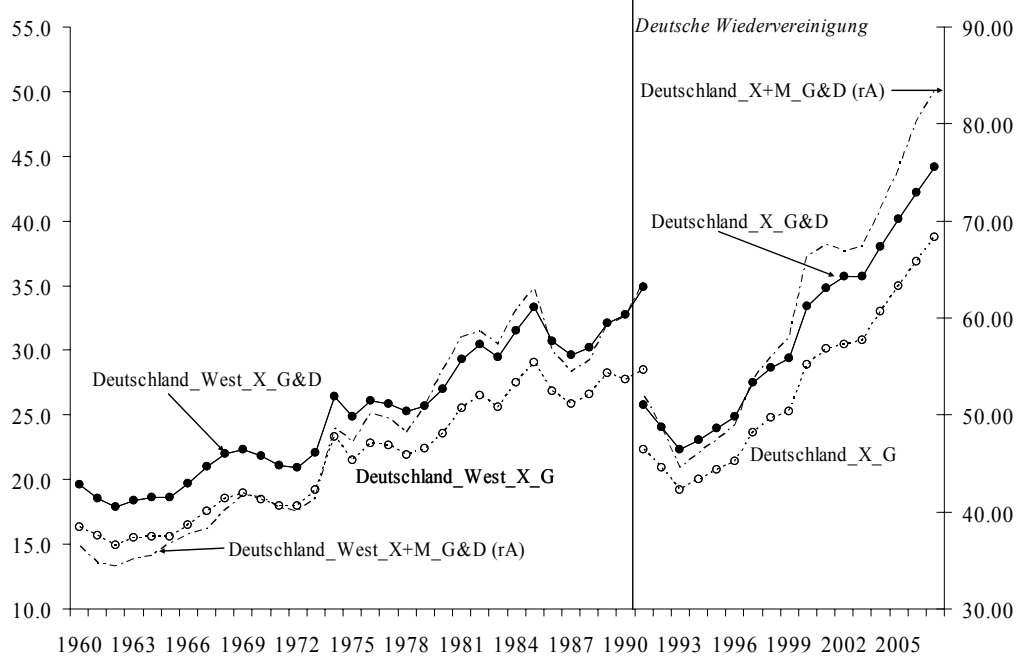
Abhängigkeiten

(I) Wirtschaftliche Verflechtung						
(1) Über den Außenhandel mit Gütern						
			1972	1990	2004	
Exporte: Österreich nach Deutschland						
In % der Gesamtexporte			23,6	37,4	32,2	
In % des BIP			4,4	9,3	12,3	
Importe: Österreich aus Deutschland						
In % der Gesamtimporte			42,6	44,0	43,0	
In % des BIP			10,7	13,0	16,6	
(2) Über Direktinvestitionen - Bestände						
			1990	1995	2000	2003
Aktiv: Österreich nach Deutschland						
In % der Direktinvestitionen gesamt			24,4	19,4	19,0	16,1
In % des BIP			0,7	1,1	2,7	3,5
Passiv: Österreich aus Deutschland						
In % der Direktinvestitionen gesamt			38,2	41,9	46,8	39,9
In % des BIP			2,7	3,8	8,1	8,4
(II) Konjunkturelle Abhängigkeiten						
(1) Konjunkturgleichlauf: Österreich - Deutschland						
	Statische Korrelation			Dynamische Kohärenz ²⁾	Delay ³⁾ (Quartale)	Granger-Kausalität ⁴⁾ (p-Werte)
	Kontemporär	Maximum ¹⁾				
1972-1989	0,60	0,60	(0)	0,66	-0,75	0,01
1990-2005	0,72	0,75	(1)	0,76	0,63	0,80
1972-2005	0,62	0,62	(0)	0,68	0,43	0,00
(2) Transmission deutscher struktureller Schocks nach Österreich ⁵⁾						
			Angebot	Nachfrage	Geldpolitik	Durchschnitt
1972-1989			0,37	0,36	0,77	0,46
1990-2005			0,35	0,21	0,89	0,42
1972-2005			0,36	0,28	0,83	0,44
1990-2005/1972-1989			0,95	0,58	1,16	0,91

¹⁾ Die Zahlen in Klammern geben die Anzahl der Leads (+) bzw. Lags (-) von Österreich relativ zu Deutschland in Quartalen an, bei der die maximale Korrelation vorliegt.

- 2) Bei Konjunkturzyklusfrequenzen (d.h. von 6 bis 32 Quartalen).
- 3) (+)(-): Österreich läuft Deutschland konjunkturell vor (nach).
- 4) Nullhypothese: Deutschland ist nicht Granger-kausal für Österreich. Wenn die p-Werte $< 10\%$ (kritischer Wert) wird die Nullhypothese verworfen.
- 5) Kumulierte Effekte auf das Niveau des österreichischen BIP nach 10 Jahren relativ zu den jeweiligen deutschen Effekten, ermittelt mittels Simulationen mit Impulsantwortfunktionen.
- Quelle: Fenz-Schneider (2006), S. 31, 33, 36, 41.

Abbildung 11: Außenhandels- und Exportquoten: Deutschland, 1960-2007
(Export von Gütern und Dienstleistungen in % des BIP)



X = Exporte; G&D = Güter und Dienstleistungen; G = Güter; X+M = Außenhandelsquote (X+M in % des BIP); rA = rechte Achse; Daten laut VGR.

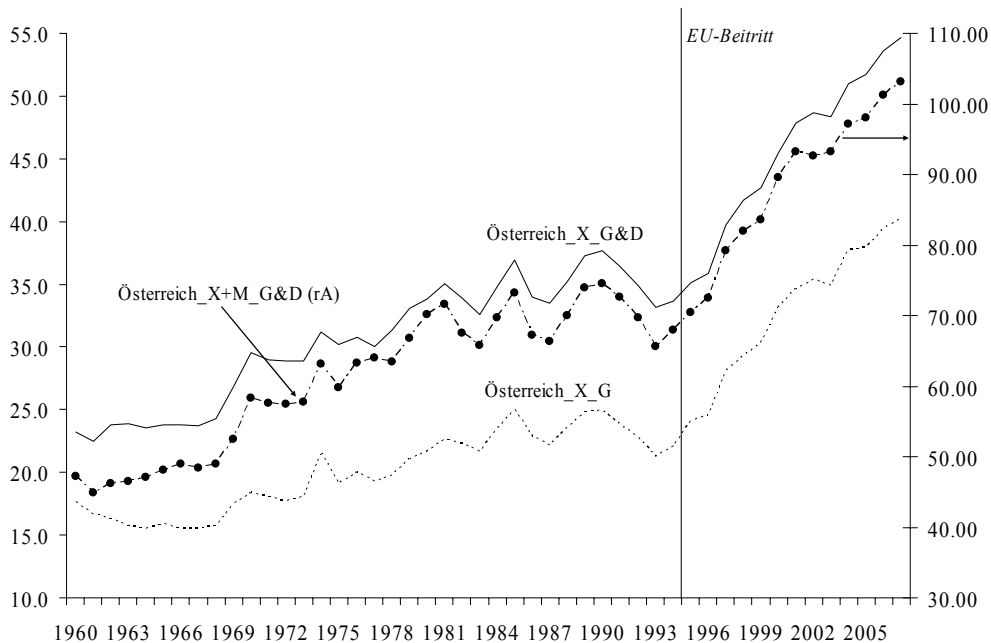
Quelle: Eigene Darstellung mit Daten der AMECO-Datenbank der Europäischen Kommission.

(I) Wirtschaftliche Verflechtung:

(1) Anstieg des Handels bei gleichzeitiger Änderung der Regionalstruktur:

- Zum einen hat die Globalisierung ganz allgemein und die europäische Entwicklung im speziellen (Ostöffnung, Vertiefung der EU-Integration – Binnenmarkt, WWU und EU-Erweiterung) zu einem Anstieg der Außenhandelsverflechtung in beiden Ländern geführt. Beide Länder haben seit Mitte der Neunziger Jahre einen steilen Anstieg ihrer Außenhandelsquoten (Exporte in % des BIP bzw. Exporte plus Importe in % des BIP) erfahren (siehe die *Abbildungen 11* und *12*). D.h. die Warenexporte haben sich mehr als zwei Mal schneller entwickelt als das BIP. In Deutschland kam es wegen der Wiedervereinigung zu einem Bruch in der Entwicklung, der aber gegen Ende der Neunziger Jahre wieder aufgeholt wurde. Der Anstieg in den Neunziger Jahren war in beiden Ländern etwa gleich stark. Der Offenheitsgrad, gemessen an der Außenhandelsquote (Export plus Importe in % des BIP) liegt in Österreich mit 103% weit vor Deutschland (83%).

Abbildung 12: Außenhandels- und Exportquoten: Österreich, 1960-2007
(Export von Gütern und Dienstleistungen in % des BIP)



X = Exporte; G&D = Güter und Dienstleistungen; G = Güter; X+M = Außenhandelsquote (X+M in % des BIP); rA = rechte Achse; Daten laut VGR.

Quelle: Eigene Darstellung mit Daten der AMECO-Datenbank der Europäischen Kommission.

- Dem absoluten Anstieg des Außenhandels steht – insbesondere in Österreich eine starke Reorientierung der Außenhandelsströme gegenüber (siehe mehr dazu in Kapitel 3.3). Dazu hat vor allem die Ostöffnung seit 1989 beigetragen. Diesen Trend konnte auch der EU-Beitritt im Jahr 1995 nicht stoppen. Im Handel mit Deutschland – dem Haupthandelspartner Österreichs - ist dies eindrucksvoll zu belegen. Nach den Freihandelsabkommen zwischen der EFTA und der EG im Jahre 1973 und dem damit verbundenen Abbau der Handelshemmnisse bis Mitte 1977 hat der Handel mit Deutschland stetig zugenommen. Der Exportanteil (Exporte Österreichs nach Deutschland in % der Gesamtexporte von Waren⁴) stieg von 23,6% im Jahr 1972 auf 37,4% 1990. Nach dem Höhepunkt 1990 sank er auf 32,2% im Jahr 2004 (siehe *Tabelle 4*). Im gleichen Zeitraum stieg aber der Export Österreichs mit Deutschland absolut an. Die Exportquote (Exporte Österreichs nach Deutschland in % des BIP) stieg von 4,4% 1972 auf 9,3% 1990 und 12,3% 2004 (siehe *Tabelle 4*).

⁴ Für Dienstleistungen gibt es - aufgeteilt nach Regionen - keine längeren Zeitreihen. Laut Fenz-Schneider (2006, S. 29) hat sich seit 1992 der Dienstleistungsexport weniger dynamisch entwickelt als die Güterexporte. Während die Dienstleistungsexporte nach Deutschland 1992 noch 2/3 der Güterexporte ausmachten (hauptsächlich wegen der starken Reiseverkehrseinnahmen), sank dieses Verhältnis bis 2004 auf unter 50%. Die gesamten Dienstleistungsexporte Österreichs beliefen sich 2004 auf 33% der Warenexporte.

Gleichzeitig hat sich der Handel mit den mittel- und osteuropäischen Ländern (MOEL⁵) seit 1990 stark beschleunigt. Die Exportanteile, die von 1972 (13,9%) bis 1990 (10,4%) gesunken waren, stiegen bis 2004 auf 18,9% an. Hinter dieser regionalen Verschiebung der österreichischen Exportströme von West- nach Osteuropa steht ein stetiger Anstieg des absoluten Außenhandels mit beiden Regionen. Allerdings war der Anstieg der Exporte nach Deutschland von 1990 bis 2004 mit rund 3 Prozentpunkten des BIP schwächer als die Ausfuhren in die MOEL (+4,6 Prozentpunkte) und auch als der Anstieg der Exportquoten der gesamten österreichischen Exporte (1972 18,7%, 1990, 24,8% und 2004 38,2%; siehe Fenz-Schneider, 2006, S. 31).

(2) *Zunahme der Internationalisierung über Direktinvestitionen:*

- Deutschland nimmt bei den Direktinvestitionen in Österreich mit einem Anteil von 40% eine dominierende Stellung ein. Der Anteil der passiven Direktinvestitionen aus Deutschland hat seit dem österreichischen EU-Beitritt auch noch zugenommen, schwankt aber jährlich recht stark und stagnierte zuletzt auf rund 40% (siehe *Tabelle 4*). Aktivseitig sind die Direktinvestitionen Österreichs in Deutschland seit 1990 stetig gesunken und wurden – ähnlich den Exporten – umgelenkt in die neuen „emerging markets“ in Osteuropa. Absolut gesehen sind sowohl die aktiven als auch die passiven Direktinvestitionen mit Deutschland, stärker noch aktiv mit den MOEL seit 1990 gestiegen. Während die aktiven Direktinvestitionen Österreichs mit Deutschland von 24,4% der gesamten Direktinvestitionen im Jahr 1990 auf 16,1% im Jahr 1990 sanken, stieg der Anteil mit den MOEL von 11% 1990 über 28% 1995, 30,1% 2000 bis 36,8% 2003 (siehe Fenz-Schneider, 2006, S. 33). Das entsprach einem Anstieg, gemessen am österreichischen BIP von 0,3% 1990 über 1,5% 1995, 4,3% 2000 bis 8,1% im Jahr 2003.

(II) *Konjunkturelle Abhängigkeiten:*

(1) *Konjunkturgleichlauf: Österreich - Deutschland:*

- Prinzipiell gibt es ein hohes und relativ stabiles Ausmaß an Synchronisation der Konjunkturentwicklung in Deutschland und Österreich (siehe *Abbildung 8*). Das Ausmaß der Synchronisation ersieht man zum einen aus der anhaltend hohen statischen kontemporären Korrelation von 0,6 im Durchschnitt der Periode 1972-2005 (siehe *Tabelle 4, II, I*). Fenz-Schneider (2006) haben bei der Messung des Gleichklangs der Konjunkturverläufe beider Volkswirtschaften sinnvollerweise unterschieden in eine Periode vor (1972-1989) und eine nach der Wiedervereinigung (1990-2005). In der zweiten Periode war der Zusammenhang mit einem Korrelationskoeffizienten von 0,7 sogar leicht höher als in der Vorperiode (0,6).

⁵ Fenz-Schneider (2006, S. 33) zählen zu den MOEL folgende Staaten: Albanien, Bosnien-Herzegowina, Bulgarien, Estland, Kroatien, Lettland, Litauen, Republik Moldau, Mazedonien, Polen, Tschechische Republik, Rumänien, Russland, Serbien und Montenegro, Slowakische Republik, Slowenien, Ukraine, Ungarn, Weißrussland.

Dieselben Zusammenhänge erhält man auch mit dem Maß der dynamischen Kohärenz (Gleichlauf für verschiedene Frequenzen der Zeitreihen in einer Spektralanalyse; siehe Fenz-Schneider, 2006, S. 35 für eine Beschreibung dieser Methode).

- Bemerkenswert ist der Wechsel in der „Konjunkturführerschaft“: In der ersten Periode ist die österreichische Konjunktur der deutschen rund 1 Quartal nachgehinkt, in der zweiten Periode läuft Österreich der deutschen Konjunktur um rund 1 Quartal voraus (siehe *Tabelle 4, II, I*). Fenz-Schneider (2006, S. 36) warnen aber, dass man dies nicht als eine „Entkopplung“ Österreichs interpretieren dürfte; es könnte auch darin begründet sein, dass der Zweig der Automobilzulieferungen stärker geworden ist und dieser zunehmend nach dem Prinzip des just-in-time agieren muss. Auch eine Analyse mit Granger-Kausalitätstest liefert ähnliche Ergebnisse. Das deutsche BIP-Wachstum war demnach nur in der ersten Periode Granger-kausal für das österreichische. In der zweiten „führte“ eben Österreich die deutsche Konjunktur.

(2) *Transmission deutscher struktureller Schocks nach Österreich:*

- Wie übertragen sich nun Schocks in Deutschland auf Österreich? Zur Beantwortung dieser Frage verwenden Fenz-Schneider (2006, S. 37 ff.) ein VAR-Modell (VAR = Vektorautoregressives Modell), das im Wesentlichen drei makroökonomische Variablen (BIP, HVPI-Inflationsrate und kurzfristiger Zinssatz) aus den jeweils anderen Variablen und ihren verzögerten Werten erklärt. Das Modell besteht aus je einem Länderblock für Deutschland und Österreich. Diese Analyse wird mit Quartalsdaten für die Periode 1972-2005 unter folgenden restriktiven Annahmen durchgeführt: (a) die österreichische Wirtschaft hat keinen Einfluss auf Deutschland; (b) die Transmission (Übertragung) deutscher Effekte auf Österreich erfolgt direkt (keine Berücksichtigung indirekter Effekte über Drittländer); (c) Österreich und Deutschland üben keinen Einfluss auf die Weltwirtschaft aus. Als Proxy für das internationale Umfeld wurden das Wachstum des BIP der USA und die Beschleunigung der Inflationsrate des HWWA-Rohstoffindex verwendet. Das Modell wurde wieder für die beiden Unterperioden (vor und nach der Wiedervereinigung) geschätzt.
- Zur Analyse der Übertragung (Transmission) deutscher struktureller Schocks auf Österreich werden im Rahmen des VAR-Modells von Fenz-Schneider (2006, S. 38) drei Schocks mittels Simulationen mit Impulsantwortfunktionen untersucht, die in Deutschland entstehen und auf Österreich übertragen werden: (1) Ein Angebotsschock liegt vor, wenn sowohl die Reaktion von BIP und Inflation als auch die von BIP und Zinsen negativ korreliert sind. (2) Ein Nachfrageschock ist gegeben, wenn die Reaktionen von BIP und Inflation sowie BIP und Zinsen jeweils positiv korreliert sind. (3) Ein geldpolitischer Schock ist

durch eine positive Korrelation von BIP und Inflation sowie eine negative Korrelation von BIP und Zinsen identifiziert.

- Prinzipiell gibt es eine starke Transmission deutscher Schocks auf Österreich. Die Reaktion des österreichischen BIP auf einen deutschen Schock ist im Durchschnitt über alle drei Schocks 0,44 mal so stark wie die Reaktion des deutschen BIP (siehe *Tabelle 4, II, 2*). D.h. ein positiver Schock in Deutschland in Höhe von 1% des BIP führt in Österreich im Durchschnitt zu einem Anstieg des BIP von 0,4% (Übertragungsmultiplikator).
- Das Ausmaß der Übertragung deutscher Schocks variiert sehr stark. Am stärksten sind geldpolitische Schocks. Sie haben von 0,77 in der ersten Periode auf 0,89 in der zweiten um rund 16% zugenommen (siehe *Tabelle 4, II, 2*). Zum einen ist dafür die österreichische Hartwährungspolitik seit Anfang der 80er Jahre verantwortlich (Bindung des Schilling an die DM), zum zweiten die einheitliche Geldpolitik in der Euro-Zone seit 1999. Die Übertragung von Angebotsschocks ist viel geringer und über die Zeit mit rund 0,36 ziemlich konstant geblieben. Die Übertragung von deutschen Nachfrageschocks (dahinter steckt auch die Fiskalpolitik) hat sich von 0,36 auf 0,21 (-40%) am deutlichsten abgeschwächt⁶.
- Die österreichischen Konjunkturschwankungen werden aber auch beeinflusst von der Stärke der Amplitude der deutschen Schocks. Deren Streuung ging laut Fenz-Schneider (2006, S. 42) von der ersten zur zweiten Periode (nach der deutschen Wiedervereinigung) um rund 1/3 zurück. Besonders ausgeprägt ist der Rückgang der Volatilität von geldpolitischen Schocks (sie wurden halbiert). Der Rückgang bei Angebotsschocks (-11%) und bei Nachfrageschocks (-30%) war geringer. Nimmt man beide Effekte zusammen (Rückgang der Volatilität der deutschen Schocks und die Abschwächung der Transmission), so ergibt sich eine Reduktion des Einflusses der deutschen Schocks auf die österreichische Konjunktur um rund 40%. Hauptgrund ist der halbierte Einfluss der Nachfrageschocks. Hier hat offensichtlich eine Abkoppelung in der Fiskalpolitik stattgefunden – Deutschland hatte Problem mit dem SWP, Österreich nicht.
- Eine Zerlegung der Konjunkturentwicklung (BIP-Wachstums) in Österreich in internationale, deutsche und österreichische Schocks (siehe Fenz-Schneider, 2006, S. 44) führt zu folgenden Erkenntnissen: Nach einer stark durch internationale negative Schocks (erster Ölpreisschock – 1973/74 und zweiter Ölpreisschock – 1979/80) charakterisierten Phase der

⁶ Eigene Simulationen wirtschaftspolitischer Schocks mit dem OEF-Weltmodell bestätigen im Wesentlichen die VAR-Analyse von Fenz-Schneider (2006). Ein Fiskalschock in Deutschland (Nachfrageschock) im Ausmaß von 1% des BIP (dynamischer BIP-Multiplikator in Deutschland anfänglich 0,8) führt in Österreich verzögert nur zu einem Impuls von 0,1%-0,2% des BIP. Ein geldpolitischer Schock im Ausmaß eines 1%-igen Anstiegs der kurzfristigen Zinsen in der Euro-Zone führt zu einem Rückgang des BIP in Deutschland von 1% nach 2 Jahren, in Österreich zu einer Reduktion von -0,7% des BIP.

siebziger und achtziger Jahre profitierte Österreich am Beginn der deutschen Wiedervereinigung von einem starken positiven deutschen Schock (siehe die *Abbildungen 1* und *30*). Während in der Folge die internationalen Schocks (Ostöffnung, EU-Beitritt) für Österreich eher positiv ausfielen, ging seit dem Jahr 2002 von Deutschland ein dämpfender Einfluss aus.

- Insgesamt zeigt die Analyse von Fenz-Schneider (2006, S. 46), dass internationale und deutsche Schocks zunehmend an Bedeutung für die österreichische Konjunkturschwankungen gewinnen, erklären sie doch mittlerweile jeweils etwas mehr als ein Viertel der Fluktuationen im österreichischen Wachstum. Die Bedeutung inländischer Schocks ist auf unter die Hälfte gesunken. Zum einen heißt dies, dass es keinen Rückgang des Einflusses Deutschlands auf die Wirtschaftsentwicklung in Österreich gibt und dass die zunehmende Internationalisierung und Globalisierung bzw. die immer stärkere Integration in die erweiterte EU die Bedeutung inländischer Schocks verringert. Zum anderen impliziert dies, dass der Spielraum für nationale Wirtschaftspolitik zur aktiven Konjunkturstabilisierung abnimmt. Damit nimmt – wie dies auch in der wirtschaftspolitischen Architektur der WWU vorgesehen ist – die Notwendigkeit einer stärkeren Koordination der Wirtschaftspolitik in der EU, aber auch weltweit zu.

2.8 Wachstumsfaktoren und Probleme mit der Überalterung der Bevölkerung

Fast alle Industriestaaten leiden unter dem zunehmenden Problem der Überalterung der Bevölkerung und der damit verbundenen Kostenlawine (Gesundheits- und Altenbetreuungskosten). Zudem stellt der erwartete Bevölkerungsschwund in vielen Ländern die Volkswirtschaften vor große Probleme. Die damit verbundenen Einbussen an wirtschaftlicher Effizienz und Verlangsamung des Wirtschaftswachstums bei steigender staatlicher Budgetbelastung kann – wenn schon nicht durch Zuwanderung – durch eine autonome Politik der Wachstumsstimulierung im Sinne der modernen endogenen Wachstumstheorie (teilweise) kompensiert werden.

2.8.1 Wachstumsfaktoren

Anhand einer allgemeinen neoklassischen Produktionsfunktion mit Humankapital und endogenem technischen Fortschritt werden in der Folge für beide Länder die Wachstumsfaktoren diskutiert⁷:

$$Y_t = TFP_t K^{1-\alpha} (h^w N^w)^\alpha \quad (1)$$

Y ist die Produktion (Potential-Output) oder BIP; TFP ist der „technische Fortschritt“ bzw. die gesamte Faktorproduktivität (total factor productivity); K ist der Bestand an Sachkapital;

⁷ Für eine detaillierte Darstellung dieser Zusammenhänge, siehe Carone et al. (2006), S. 82 ff. Über eine Diskussion der Bestimmungsgründe des Wirtschaftswachstums, siehe auch Breuss (2006B), S. 90 ff.

h^w ist der durchschnittliche Bestand an Humankapital der im Erwerbsleben stehenden Bevölkerung; N^w ist die Bevölkerung im erwerbsfähigen Alter; t ist ein Zeitindex.

Das Niveau des Brutto-Inlandsprodukts (BIP) hängt also ab vom Einsatz von Sachkapital, von Humankapital (Arbeit) und vom technischen Fortschritt. Das Sachkapital (K) wird über die jährlichen Zuwächse an Nettoinvestitionen plus dem abgeschrieben alten Kapitalstock gebildet. Der durchschnittliche Bestand an Humankapital (h^w) ergibt sich aus dem Bestand an altem Humankapital minus Abschreibung plus dem Zugang an junger arbeitsfähiger Bevölkerung. Die Bevölkerung im erwerbsfähigen Alter (N^w) ergibt sich aus dem Bevölkerungsbestand der Vergangenheit unter Berücksichtigung einer Abgangsrate plus dem Zugang an jugendlicher Bevölkerung.

Sowohl der durchschnittliche Bestand an Humankapitalausstattung einer Volkswirtschaft (h^w) als auch der technische Fortschritt (TFP) hängen funktional ab vom Bildungsniveau beim Eintritt in das Erwerbsleben (Sekundär- oder Tertiärausbildung), dem Jugendanteil an der Bevölkerung und der Rate der Abschreibung von altem Humankapital. Zusätzlich hängt der technische Fortschritt (TFP) auch noch von der Forschungsquote (F&E-Ausgaben in % des BIP) ab.

Im Folgenden diskutieren wir anhand der Daten für zwei der Wachstumsfaktoren – nämlich Humankapital (Bildung) und technischer Fortschritt (Forschungsquote) das künftige Wachstumspotential beider Länder.

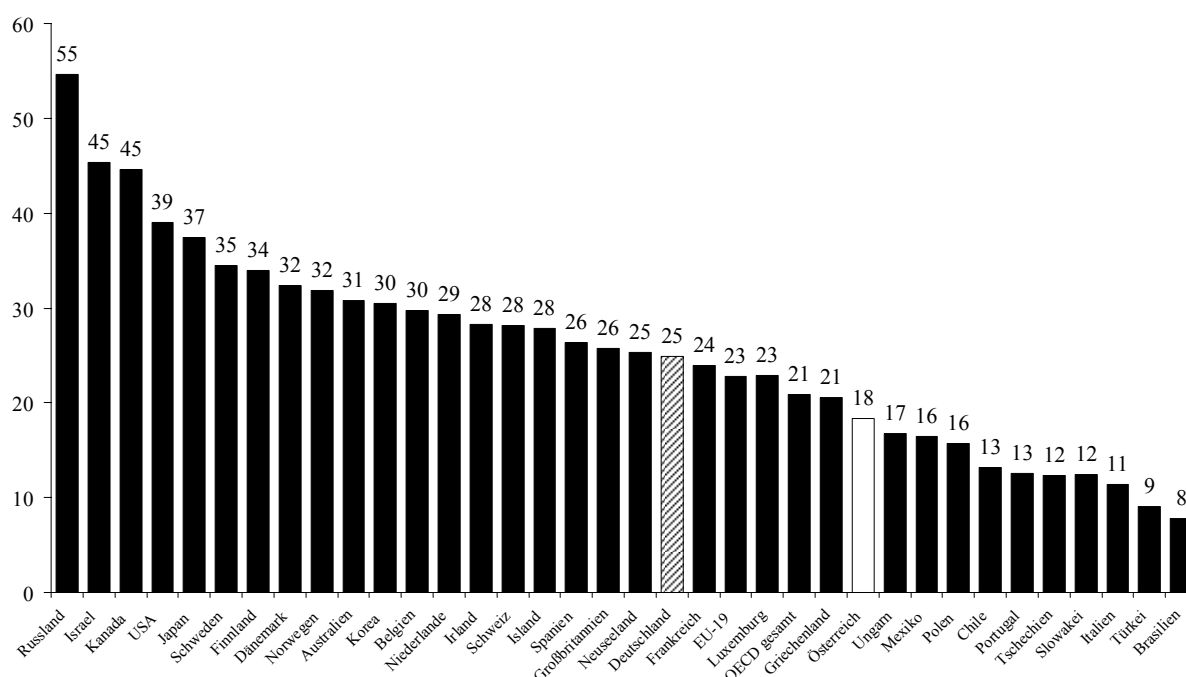
Humankapital – Bildung:

Bildung ist für hoch entwickelte Länder mit hohem Lohnniveau ein wichtiges Instrument, um weiterhin im globalen Wettbewerb bestehen zu können. Mit Bildung auf allen Stufen – Primär (Grundschule), Sekundär (Mittelschule) und Tertiär (Hochschule) – wird Humankapital kreiert, das im modernen Produktions- und Dienstleistungsprozess immer wichtiger wird. Aghion-Howitt (2005) vertreten sogar die These, dass Länder (wie die meisten europäischen), die den technologischen Führern (wie die USA) nachhinken, vorrangig in die Tertiärausbildung investieren müssen, um zu den Führernationen aufzuholen.

Der jüngste Bildungsbericht der OECD (siehe OECD, 2006B) konstatiert in beiden Ländern noch beträchtliche Defizite im Bereich der tertiären Qualifikation. Diese umfasst die Hochschul- bzw. Universitätsbildung. Abschlüsse der Hochschulen, Fachhochschulen, Fachakademien, Schulen des Gesundheitswesens, Fachschulen, Berufsakademien und Verwaltungsfachhochschulen. Während andere Länder wie z.B. Frankreich, Irland, Japan und Spanien in den letzten Jahren deutlich aufholten, fiel Deutschland in der Qualifikation im Tertiärbereich

zurück. Laut jüngster Erhebung liegt Deutschland mit einer AkademikerInnenquote von 25% unter den 30 OECD-Ländern an 18. Stelle, Österreich ist mit einer Akademikerquote von 18% noch weiter abgeschlagen (22. Stelle; siehe *Abbildung 13*). Auch bei den Spitzenqualifikationen (Typ-A nach OECD-Einteilung), also im Falle von Abschlüssen von Hochschulen und Fachhochschulen ist Deutschland auf eine Quote von derzeit 15% (Österreich nur 8%) zurückgefallen.

Abbildung 13: AkademikerInnenquote – Tertiärausbildung im internationalen Vergleich, 2004 (Anteil der Universitäts- und Fachhochschulabsolventen in % der 25-64 Jährigen)



Quelle: OECD (2006B), S. 39 (Table A1.3a)

Tabelle 5: Ausgaben für Bildung und Weiterbildung: Deutschland und Österreich

	Ausgaben öffentlich und privat				Jährliche Ausgaben pro Schüler/Student in USD			Lehrer- gehälter
	Öffent- lich und privat in % des BIP	Öffentlich		Privat in % des BIP	Grund- schule	Mittel- schule	Uni- versi- täts- ausbil- dung	Pro Jahr in USD
		In % des BIP	1995= 100					
Österreich	5,5	5,2	108	0,3	7139	8943	12344	33138
Deutschland	5,3	4,4	106	0,9	4624	7173	11594	47165
OECD	5,9	5,2		0,7	5450	6962	12254	33345

Quellen: OECD (2005C), S. 66; OECD (2006B), S. 186, 205.

Auch die künftigen Perspektiven für eine rasche Anhebung der Akademikerquote werden von der OECD nicht gut eingeschätzt. Bis zum Jahr 2015 prognostiziert die OECD (2006B, Table A11.1, S. 166) auf Grund des demographischen Wandels, dass die Zahl der Hochschulabsolventen in Deutschland um 4% und in Österreich nur um 2% steigen wird (OECD-Durchschnitt -3%; aber in den USA +13%, Schweden +17%, Großbritannien +13%, Schweiz +8%). Im Sekundärbereich (Matura, Lehre etc.) werden die Absolventenzahlen in Deutschland um 14% und in Österreich um 12% sinken (OECD-Durchschnitt -6%), im Primärbereich der Ausbildung (Pflichtschule) betragen die prognostizierten Rückgänge 14% für Deutschland und 15% für Österreich (OECD-Durchschnitt -6%). Die Rückgänge in der Primär- und Sekundärqualifikation hängen ursächlich mit dem Rückgang der Bevölkerung (geburtenschwache Jahrgänge) zusammen. Damit verbunden sind auch demografisch bedingte Rückgänge der Ausgaben für die Bildung zwischen 2005-2105 im Ausmaß von 9% in Deutschland, 10% in Österreich und 6% im OECD-Durchschnitt.

In beiden Ländern muss die tertiäre Bildungsbeteiligung in den nächsten Jahren stark steigen um den Anschluss an die internationale Entwicklung zu finden und die Herausforderungen der Globalisierung zu meistern. Neue Studienlehrgänge im Rahmen des Bologna-Prozesses (Bachelor/Master-Studiengänge) können hier dazu beitragen und auch helfen die Vergleichbarkeit und Anrechenbarkeit auf EU-Ebene zu verbessern und so für junge Menschen zu helfen auf dem „europäischen“ Arbeitsmarkt flexibel zu agieren. Die Bildungsausgaben liegen in Deutschland mit 5,3% und in Österreich mit 5,5% unter dem OECD-Durchschnitt von 5,9%. Während sie in Deutschland seit 2003 unverändert geblieben sind, sanken sie in Österreich sogar (siehe *Tabelle 5*).

Die Ausgaben pro Schüler/Studenten liegen in Österreich weit über dem OECD-Durchschnitt und auch über jenen in Deutschland (siehe *Tabelle 5*). Auch die Bezahlung der Lehrer liegt zumindest in Deutschland weit über dem OECD-Durchschnitt.

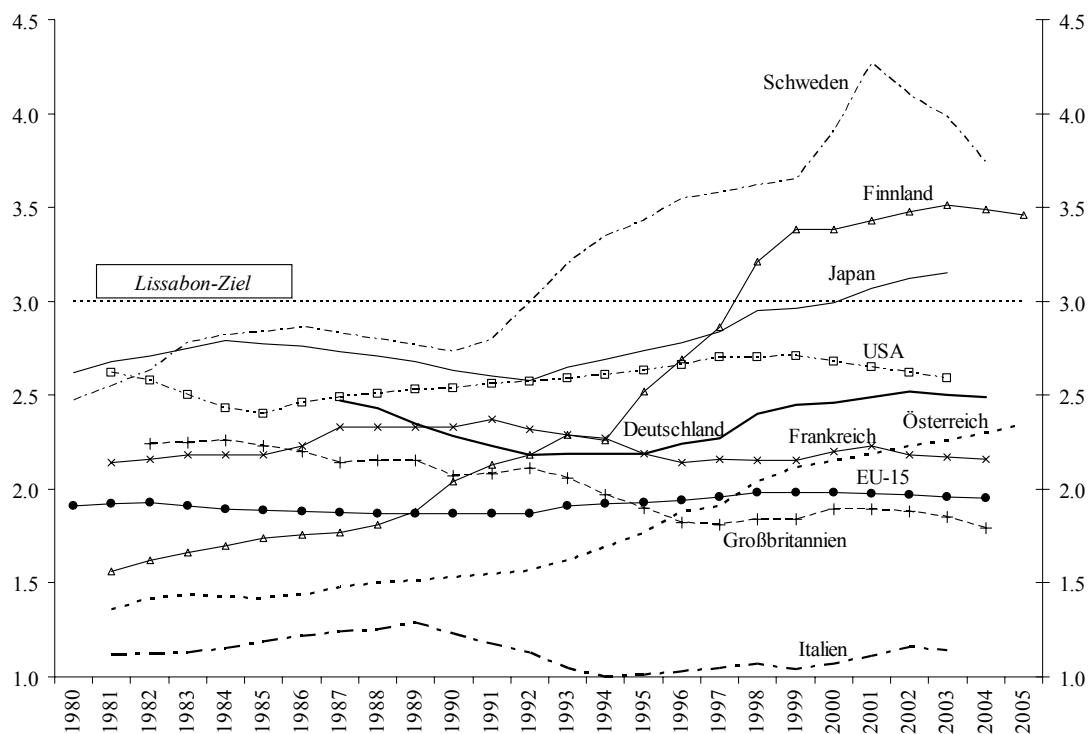
Das jüngste Ranking der 500 weltbesten Universitäten 2006 von der Shanghai Jiao Tong Universität (<http://ed.sjtu.edu.cn/ranking.htm>) stellt den Universitäten in Deutschland und Österreich nicht gerade ein gutes Zeugnis aus. Während als erste deutschsprachige Universität die ETH Zürich den Rang 27 einnimmt, scheint die erste deutsche Universität – die Universität München – erst auf Rang 51 auf. Es folgen auf Rang 54 die Technische Universität München, 66 Universität Heidelberg, 85 Universität Göttingen, 93 Universität Freiburg. Die Universitäten über den Rängen 100 werden im Paket gereiht. Die Universität Wien rangiert im Jahr 2006 nur im Bereich der Ränge 151-200 (sie wurde nach der Ausgliederung der Medizinischen Universität gleich um 100 Ränge zurückgestuft; 2005 Rang 85). Die übrigen Univer-

sitäten sind wie folgt gereiht: Innsbruck und Medizinische Universität Wien 201-300; Universität Graz und Technische Universität Wien 301-400; Medizinische Universität Graz bzw. Innsbruck auf den Rängen 401-500.

Technischer Fortschritt:

Ein weitere – wenn nicht der wichtigste – Wachstumsfaktor für moderne Industrieländer ist das, was man als „technischen Fortschritt“ bezeichnet. Darunter subsumiert man alle Faktoren, die dazu beitragen, dass die gesamtwirtschaftliche Produktivität (Total Factor Productivity – TFP) einer Volkswirtschaft steigt. Ein wichtiger Indikator dafür ist z.B. die Forschungsquote, d.h. die Ausgaben für Forschung und Entwicklung (F&E-Quote) in % des BIP.

Abbildung 14: Ausgaben für Forschung und Entwicklung: Ausgewählte Länder
(Bruttoinlandsausgaben für F&E in % des BIP)



Quelle: Eurostat: Lissabon-Strategie: Strukturindikatoren, Nr. 6

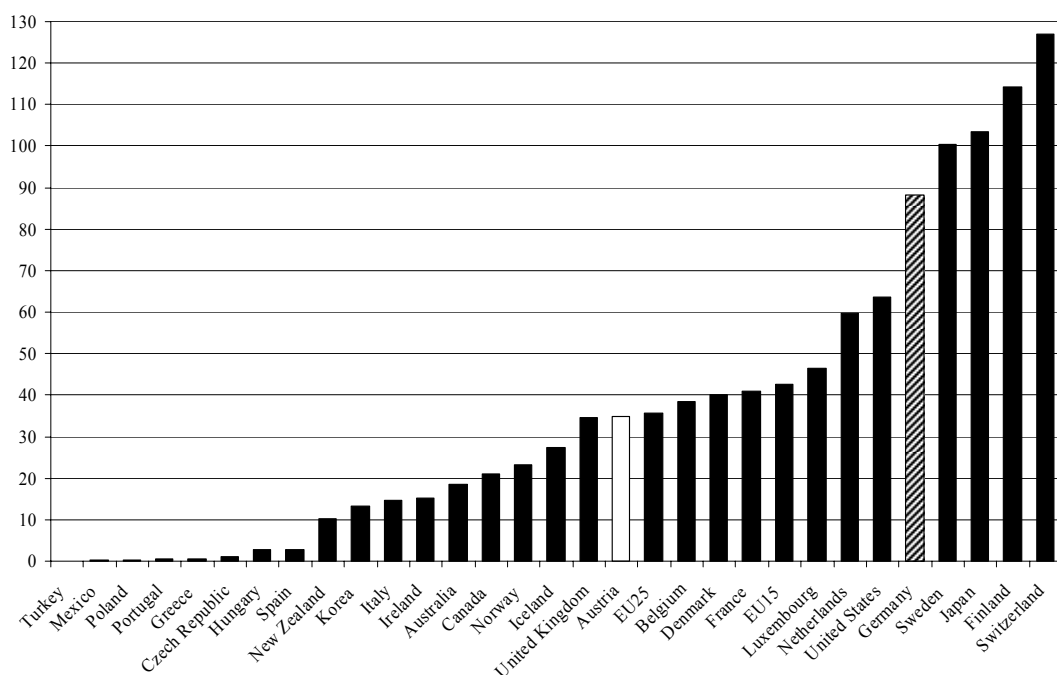
Aus *Abbildung 14* ersieht man, dass beide Länder hier zum einen weit entfernt vom Lissabon-Ziel von F&E-Ausgaben im Ausmaß von 3% des BIP sind, dass aber beide über dem EU-15-Durchschnitt liegen. Tendenziell erlebten beide Länder einen Aufholprozess in den letzten Jahren. In Österreich war der Anstieg der F&E-Quote stärker als in Deutschland. Das dürfte nicht zuletzt mit dem EU-Beitritt 1995 und der neuen Möglichkeit, an den Forschungsrahmenprogrammen der EU teilzunehmen, zusammenhängen. Damit erklärt sich auch ein Teil des Wachstumsvorsprungs gegenüber Deutschland (siehe Breuss, 2005A). Schweden und

Finnland liegen innerhalb der EU weit über dem Lissabon-Ziel. Dass die F&E-Quote nicht die alleinige Erklärung für unterschiedliches Wirtschaftswachstum ist, lässt sich am Beispiel Großbritanniens demonstrieren. Die F&E-Quote Großbritanniens ist seit Anfang der neunziger Jahre stetig gesunken. Dennoch wächst Großbritannien in diesem Zeitraum rascher als der EU-Durchschnitt.

Deutschland mag zwar niedrigere F&E-Quoten aufweisen als manche andere Länder. Was Innovationen anlangt liegt Deutschland aber weit voran. Gemessen an den Patenten pro Einwohner – und zwar an solchen Patenten, die in den drei wichtigsten Patentämtern der Welt (EPO, JPO und USPTO), die so genannten Triade-Patente, angemeldet wurden - liegt Deutschland nach der Schweiz, Finnland, Japan und Schweden am hervorragenden 5. Platz. Österreich liegt mit einem 13. Platz nur im Mittelfeld der OECD-Länder (siehe *Abbildung 15*).

Der Anstieg der Forschungsquote in beiden Ländern trägt theoretisch zur Steigerung des Wachstumspotentials beider Volkswirtschaften bei. Noch ungenügend im internationalen Vergleich ist die Heranbildung von Humankapital – insbesondere was die tertiäre Qualifikation anlangt.

Abbildung 15: Anzahl an Triade-Patenten pro Mill. Einwohnern, 2002
(Patente angemeldet beim EPO, JPO und USPTO)



EPO = European Patent Office; JPO = Japanese Patent Office; USPTO = US Patent and Trademark Office.

Quelle: OECD (2006A).

2.8.2 Langfristige Perspektiven beider Länder angesichts einer alternden Bevölkerung

Wie in den meisten Industriestaaten (Ausnahmen sind Frankreich, Irland und die USA) müssen sich Deutschland und Österreich – neben einer Verringerung der Bevölkerung – auf die Probleme einer Überalterung der Bevölkerung einstellen. Zu diesem Themenblock gibt es bereits zahlreiche Studien verschiedenster internationaler Organisationen (OECD, EU, IMF, Weltbank). Hier beziehen wir uns auf die Arbeiten der „Aging Working Group“ des „EU’s Economic Policy Committee“ (EPC-AWG), im speziellen auf die langfristigen Prognosen der Arbeitsproduktivität und der Wachstumsraten des BIP-Potentialoutputs, berechnet mit der Produktionsfunktionsmethode. Ausgangspunkt ist eine neoklassische Produktionsfunktion wie in Gleichung (1).

Aufgrund diese Produktionsfunktionsansatzes finden Carone et al. (2006, S. 90) folgende langfristigen Einflüsse auf die Arbeitsproduktivität (Niveaueffekte nach 50 Jahren):

- (1) *Sachkapitalbildung* (Anstieg von K): Der Anstieg der Investitionsquote (I/Y) um einen Prozentpunkt führt langfristig zu einem Anstieg der Arbeitsproduktivität um 2,4 Prozentpunkte.
- (2) *Bildung* (Humankapital h^w): Der Anstieg der generellen Ausbildung um ein Jahr führt zu einem Anstieg der langfristigen Arbeitsproduktivität um 12,8 Prozentpunkte.
- (3) *Forschungsquote* (F&E-Quote, TFP): Der Anstieg der F&E-Quote um einen Prozentpunkt des BIP erhöht die langfristige Arbeitsproduktivität um 17,7 Prozentpunkte.
- (4) *Erwerbsfähige Bevölkerung* (N^w): Die Verringerung des Wachstums der erwerbsfähigen Bevölkerung um einen Prozentpunkt (dies entspricht einem Rückgang des Anteils jugendlicher Erwerbstätigen an den Gesamterwerbstätigen um 20 Prozentpunkte) senkt die Arbeitsproduktivität um 8,7 Prozentpunkte.

Beide Volkswirtschaften müssen mit folgenden langfristigen Trends bezüglich Bevölkerung und Arbeitsmarkt rechnen (siehe *Tabelle 6*):

- (1) Die Bevölkerung und die erwerbsfähige Bevölkerung schrumpfen bis 2050 (Ausnahme Österreich bei der Bevölkerung). Bis in die 20iger Jahre des 21. Jahrhundert kommt es noch zu einem Anstieg, dann schrumpft wegen der Überalterung die Bevölkerung, insbesondere die erwerbsfähige Bevölkerung.
- (2) Die strukturelle Arbeitslosigkeit wird infolge des sinkenden Arbeitskräfteangebots sinken.

Tabelle 6: Einige Fakten zur langfristigen Entwicklung in Deutschland und Österreich

	Bevölkerung (in 1.000)			Erwerbsfähige Bevölkerung Alter 15-64 (in 1.000)			Arbeitslosenquote ^{*)} (in %)		
	2003	Höhepunkt	2050	2003	Höhepunkt	2050	2003	2020	2050
Deutschland	82537	83500 (2020)	77742	82537	55682 (2003)	44975	9,9	7,0	7,0
Österreich	8067	8510 (2029)	8170	8067	5607 (2012)	4698	4,3	3,4	3,4
EU-25	454649	471553 (2027)	453755	454649	311039 (2011)	259102	9,3	6,4	6,1
EU-15	380448	400632 (2029)	388280	380448	259033 (2011)	221300	8,2	6,1	6,1
Euro-Zone-12	306686	321057 (2026)	308397	306686	208974 (2011)	174211	9,0	6,5	6,4

^{*)} NAIRU = non-accelerating inflation rate of unemployment (strukturelle Arbeitslosenquote)

Quelle: Carone et al. (2006), S. 33, 36.

Daraus und aus den Projektionen über die Wachstumsfaktoren Arbeitsproduktivität, Erwerbsbeteiligung, Überalterung und dem damit verbundenen Rückgang der Produktivität sowie die Kapitalintensität erhalten Carone et al. (2006) folgende Ergebnisse für das langfristige Wirtschaftswachstum und die Entwicklung des BIP pro Kopf in beiden Ländern (siehe *Tabelle 7*):

Tabelle 7: Langfristige Wachstumsperspektiven: Deutschland und Österreich

	K/L	L	Y/L	TFP	Y (BIP)	BIP pro Kopf	BIP pro Kopf relativ zu EU-15	
	2004-2050 (durchschnittliches jährliches Wachstum in %)						2004	2050
Deutschland	0,5	-0,2	1,6	1,1	1,3	1,5	101	95
Österreich	0,6	-0,2	1,7	1,1	1,5	1,5	116	112
EU-25	0,6	-0,1	1,8	1,2	1,7	1,7	92	97
EU-15	0,6	-0,1	1,7	1,1	1,6	1,6	100	100
Euro-Zone-12	0,6	-0,1	1,6	1,1	1,5	1,5	99	96

K/L = Kapitalintensität (capital deepening); L = Beschäftigung; Y/L = Arbeitsproduktivität; TFP = total factor productivity.

Bisherige Entwicklung der Arbeitsproduktivität (1973-2003):

Deutschland: +1,5%, Österreich +2,1%, EU-15 +1,7%.

Quelle: Carone et al. (2006), S. 39, 40, 41, 42.

(1) Österreich wird auch bis 2050 seinen Wachstumsvorsprung bezüglich des BIP-Wachstums vor Deutschland im Ausmaß von rund 2/10 Prozentpunkten halten. Infolge des Bevölkerungsrückgangs bzw. der unveränderten Bevölkerung in Österreich ergibt sich daraus mit 1,5% dieselbe durchschnittliche Wachstumsrate des BIP pro Kopf für die Periode 2004-2050.

(2) Das Wohlstandsniveau (BIP pro Kopf) wird in Deutschland relativ zum Durchschnitt von EU-15 weiter um rund 6 Prozentpunkte schrumpfen, während es in Österreich lediglich um rund 4 Prozentpunkte fallen wird.

- (3) Durch das sinkende Angebot an erwerbsfähiger Bevölkerung (schrumpfender Beschäftigung) wird der Arbeitsmarkt entlastet, was zu einer Reduktion der Arbeitslosigkeit führt.
- (4) Insgesamt finden Carone et al. (2006, S. 3), dass langfristig die Wachstumsraten des realen BIP (BIP pro Kopf) von derzeit rund 2 1/2% (2 1/4%) pro Jahr in der EU-25 auf die Hälfte (1 1/2%) in der Periode 2041-2050 fallen werden. Ähnliches gilt für Deutschland und Österreich.
- (5) Änderungen in der Annahme über die Erwerbsbeteiligung (Beschäftigungsquoten) führen zu größeren Änderungen als Variationen in der Annahme des Anteils von Teilzeitbeschäftigung (d.h. Annahmen über die durchschnittlich geleisteten Arbeitsstunden pro Arbeitskraft).
- (6) Der negative Effekt einer Änderung in der Annahme über die Altersstruktur ist sehr gering, obwohl davon ausgegangen werden kann, dass die Arbeitsproduktivität einer Arbeitskraft ab dem Alter von 55 Jahren abnimmt. Um einen dramatischen Rückgang der Arbeitsproduktivität zu generieren wäre es notwendig, einen sehr starken Abfall in der Arbeitsproduktivität älterer Arbeitskräfte anzunehmen. Eine derartige Annahme ist auf Grund vorliegender Evidenz nicht wahrscheinlich.
- (7) Änderungen in den Annahmen über die TFP-Wachstumsraten beeinflussen die Wachstumsraten des BIP bzw. BIP pro Kopf sehr stark.
- (8) Nimmt man eine starke Konvergenz der Produktivitätsniveaus der 10 neuen EU-Mitgliedstaaten an, ändern sich die Ergebnisse für diese Länder, für die EU-15 aber kaum.

3. Die Stellung beider Länder in der erweiterten Union und in der Welt

Hier wird die Stellung Deutschlands und Österreichs in der globalen Welt und in der EU dargestellt. Dazu werden Kennzahlen über den Außenhandel und die Direktinvestitionen verwendet. Letztlich werden die Standortvor- und -nachteile beider Länder diskutiert.

3.1 Deutschland Exportweltmeister?

Deutschland kämpft jährlich mit den USA um den ersten Platz als größter Exporteur in der Welt. In den letzten Jahren schaffte es Deutschland zum „Exportweltmeister“ (*Tabelle 8*). Dazu muss man folgende Einschränkungen machen:

- Deutschland liegt beim Export von Waren an 1. Stelle, gefolgt von den USA und China. Japan wurde bereits auf den 4. Platz verdrängt. Die Wirtschaftskraft (gemessen am absoluten BIP zu KKS) der USA (jene Japans) ist aber um fast fünf Mal (bzw. eineinhalb Mal) größer als jene Deutschlands. Laut IMF-Schätzungen liegt das absolute BIP Chinas von 2225 Mrd. USD zwischen jenem von Deutschland und Großbritannien, bei einer Bevölkerung, die 16 Mal größer ist als jene Deutschlands. Österreich nimmt als kleines Land den

22. Rang ein. Bei den Importen rangieren die USA unangefochten an 1. Stelle, was sich auch in ihrem hohen und anhaltenden Leistungsbilanzdefizit spiegelt.

Tabelle 8: Die 10 größten Exporteure von Waren und kommerziellen Dienstleistungen, 2004 (Handel jeweils mit der Welt (inkl. Intra-EU-Handel), in Mrd. USD)

	Exporteure				Importeure			
	Waren	Rang	DL ¹⁾	Rang	Waren	Rang	DL ¹⁾	Rang
Deutschland	912,3	1	133,9	3	716,9	2	193,0	2
USA	818,8	2	318,3	1	1525,5	1	260,0	1
China	593,3	3	62,1	9	561,2	3	71,6	8
Japan	565,8	4	94,9	5	454,5	6	134,0	4
Frankreich	448,7	5	109,5	4	465,5	4	96,4	5
Niederlande	358,2	6	73,0	8	319,3	8	72,4	7
Italien	349,2	7	82,0	7	351,0	7	80,6	6
Großbritannien	346,9	8	171,8	2	463,5	5	136,1	3
Kanada	316,5	9	46,8	14	279,8	10	55,9	10
Belgien	306,5	10	49,3	11	285,5	9	48,3	13
.....								
Österreich	117,4	22	48,3	12	117,8	17	47,1	14
Russland	183,5	14	20,2	27	96,3	24	32,8	19
Indien	75,6	30	39,6	16	97,3	23	40,9	15
Türkei	63,1	34	23,8	26	97,5	22	10,3	37

¹⁾ DL = kommerzielle Dienstleistungen.

Quelle: WTO, International Trade Statistics, Genf 2005.

- Beim Export von kommerziellen Dienstleistungen rangiert Deutschland hinter den USA und Großbritannien an 3. Stelle. Österreich nimmt hier (dank des hohen Anteils an touristischen Dienstleistungen) die 12. Stelle ein. Im Gegensatz zu den USA, importiert Deutschland mehr Dienstleistungen (hauptsächlich im Tourismus⁸) als es solche exportiert, weswegen sich in der Dienstleistungsbilanz ein Defizit ergibt.
- Deutschland scheint komparative Vorteile im Handel mit Waren zu haben (die Handelsbilanz ist hoch positiv) und komparative Nachteile im Handel mit Dienstleistungen (hier übersteigen die Importe die Exporte). Daher ist der Überschuss in der Handelsbilanz gut doppelt so hoch wie in der Leistungsbilanz (siehe *Tabelle 3*). In Österreich scheint das Umgekehrte zu gelten. Österreich hat komparative Vorteile im Handel mit Dienstleistungen (hauptsächlich im Tourismus) und eher komparative Nachteile im Handel mit Waren,

⁸ Das Ifo-Institut in München beklagt die Tatsache, dass die Deutschen „Tourismusweltmeister“ sind. Mit einem Import touristischer Dienstleistungen in Höhe von 73,2 Mrd. Dollar lag Deutschland im Jahr 2005 vor den USA, die auf 69,2 Mrd. Dollar kamen, und das, obwohl in den USA dreieinhalb Mal so viele Menschen wie in Deutschland leben. Prof. Hans-Werner Sinn sieht die Ursache dafür, warum Deutsche touristische Dienstleistungen eher im Ausland als im Inland konsumieren in den zu hohen Lohnkosten und hohen staatlichen Transfers in Deutschland (siehe Ifo Standpunkt, 1. August 2006).

obwohl sich auch hier die Lage verbessert hat. Seit 2002 weist Österreich eine leicht positive Handelsbilanz aus, dasselbe gilt auch für die Leistungsbilanz (siehe *Tabelle 3*).

- In beiden Ländern hat aber grundsätzlich die internationale Handelsverflechtung stark zugenommen – einerseits wegen der verstärkten Globalisierung der Weltwirtschaft, andererseits wegen der vertieften Integration in Europa (Binnenmarkt, WWU) und der EU-Erweiterung. Das ersieht man aus dem Anstieg der Exportquote, einem Trend, der sich seit Anfang der neunziger Jahre beschleunigt hat. Ähnliches gilt in abgeschwächter Form für die Importquoten (siehe die *Abbildungen 11* und *12*).

3.2 Ist der deutsche Exportboom „pathologisch“?

Im Zusammenhang mit der Charakterisierung der deutschen Volkswirtschaft als „Basar-Ökonomie“ vertritt Professor Hans-Werner Sinn die These, dass der deutsche Exportboom nichts anderes als „pathologisch“ wäre (siehe Sinn, 2006, S. 3-4). Das Argument geht wie folgt: Der Export wächst nicht trotz, sondern wegen der hohen Löhne (insbesondere für einfache Arbeit) in Deutschland so schnell. Aus dem gleichen Grund schrumpft die Produktion im Inland, was zur Wachstumsverlangsamung insgesamt führt. Die Arbeitslosigkeit steigt. Die zu hohen Löhne für einfache Arbeit führte zur Stilllegung von arbeitsintensiven Sektoren (wie Textil, Bekleidung, Leder, Möbel etc.) und damit zum Schrumpfen von Wertschöpfung im Inland. Die Wertschöpfung wurde dadurch stärker in den Exportsektoren konzentriert, die aber, weil sie sehr kapitalintensiv sind, nicht alle freigesetzten Arbeitskräfte der für den Inlandsmarkt produzierenden Sektoren aufsaugen konnten. Dann folgt das Mantra von Sinn, nämlich, dass nur durch eine durch den internationalen Wettbewerb (bzw. bei einer Lohnfindung bei freiem Wettbewerb am Arbeitsmarkt) erzwungene Senkung des Lohnniveaus Deutschland effizient auf die Kräfte der Globalisierung reagieren hätte können. Insgesamt wäre das BIP stärker gewachsen und die Arbeitslosigkeit wäre nicht so stark angewachsen. Dass das Sinken des Lohnniveaus die einzige Antwort von hoch entwickelten Industriestaaten ist, ist etwas zu einfach. Die Erkenntnis, dass durch die Einbindung in die globalisierte Wirtschaft, Hochlohnländer sich auf humankapital- und forschungsintensive Produkte spezialisieren und die Niedriglohnbranchen den Entwicklungsländern überlassen sollen, ist eine alte Erkenntnis der Außenhandelstheorie. Im Übrigen reagieren die deutschen (und auch österreichischen) Firmen durchaus wettbewerbskonform und lagern Produktionsteile mit hohem Lohnanteil ins billigere Ausland (vor allem in die neuen EU-Mitgliedstaaten) aus. Durch die Auslagerung (Outsourcing) von Wertschöpfung kommt es zu einer Verringerung der Fertigungstiefe im Inland, ein – in Zeiten zunehmender Globalisierung – zunehmend in allen hoch entwickelten Industriestaaten, nicht nur in Deutschland festzustellender Trend. Mit der Frage,

ob Deutschland eine „Basar-Ökonomie“ ist, werden wir uns im Kapitel 4 gesondert beschäftigen.

3.3 Unterschiedliche regionale Streuung des Außenhandels

Aus der Analyse der regionalen Verflechtung im Außenhandel mit Waren lassen sich für beide Staaten folgende Schlussfolgerungen ableiten (siehe die *Tabellen 9 bis 11*):

- Deutschland als großes Land und „Exportweltmeister“ ist stärker in den Welthandel integriert als Österreich. Rund 63% der Exporte Deutschlands gehen in die Mitgliedstaaten der EU-25; Österreich exportiert bereits rund 71% seiner Gesamtexporte in die Staaten von EU-25. Die Europakonzentration ist generell höher in Österreich als in Deutschland. Mit den außereuropäischen Ländern handelt Deutschland stärker als Österreich (siehe *Tabelle 9*).
- Die wichtigsten Handelspartner in der EU-15 sind für Deutschland Frankreich und Großbritannien, gefolgt von Italien und den Niederlanden. Für Österreich ist Deutschland der wichtigste Handelspartner, gefolgt von Italien, Frankreich und Großbritannien (siehe *Tabelle 10*).

Tabelle 9: Die wichtigsten Handelspartner Deutschlands und Österreichs in der Welt (Exportanteile in % der Gesamtexporte von Waren, 2005)

Deutschland	Export- anteile	Österreich	Export- anteile
EU-15	54,8	EU-15	58,5
10 neue EU-Mitgliedstaaten	8,6	10 neue EU-Mitgliedstaaten	12,6
EU-25	63,4	EU-25	71,2
USA	8,8	USA	5,6
Schweiz	3,8	Schweiz	4,5
China	2,7	Russland	1,8
Russland	2,2	China	1,3
Japan	1,7	Japan	1,1
Türkei	1,6	Türkei	0,8
Norwegen	0,7	Norwegen	0,3
Indien	0,5	Indien	0,3

Quellen: OECD, Monthly Statistics of Foreign Trade (FTMS), Paris (Wifo-Datenbank); Deutsche Bundesbank: Zahlungsbilanz.

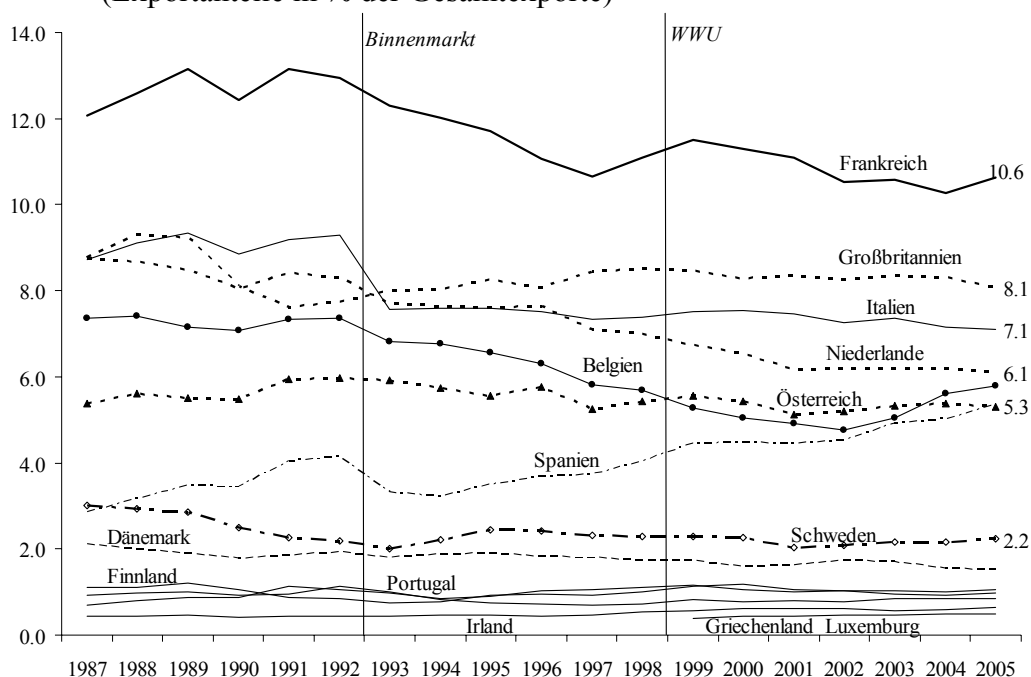
- Die gegenseitige Abhängigkeit ist – bedingt durch die unterschiedliche Ländergröße – asymmetrisch (siehe *Tabelle 10*). Während Deutschland für Österreich als großer Nachbar (mit einem Exportanteil von 32%) der wichtigste Einzelhandelspartner ist, rangiert Österreich als Handelspartner Deutschlands innerhalb von EU-15 mit 5 1/2% Exportanteil erst an sechster Stelle.

Tabelle 10: Die wichtigsten Handelspartner Deutschlands und Österreichs in EU-15
(Exportanteile in % der Gesamtexporte von Waren, 2005)

Deutschland	Export- anteile	Österreich	Export- anteile
<i>EU-15</i>	54,8	<i>EU-15</i>	58,5
<i>davon:</i>		<i>davon:</i>	
Frankreich	10,2	Deutschland	31,8
Großbritannien	7,9	Italien	8,6
Italien	6,9	Frankreich	4,2
Niederlande	6,1	Großbritannien	4,1
Belgien	5,6	Spanien	2,8
Österreich	5,4	Niederlande	1,8
Spanien	5,1	Belgien	1,7
Schweden	2,2	Schweden	1,1
Dänemark	1,6	Dänemark	0,7
Finnland	1,1	Finnland	0,5
Portugal	0,9	Griechenland	0,5
Griechenland	0,8	Portugal	0,4
Irland	0,6	Irland	0,2
Luxemburg	0,5	Luxemburg	0,2

Quellen: OECD, Monthly Statistics of Foreign Trade (FTMS), Paris (Wifo-Datenbank); Deutsche Bundesbank: Zahlungsbilanz.

Abbildung 16: Deutschland: Die Handelspartner in EU-15: 1987-2005
(Exportanteile in % der Gesamtexporte)

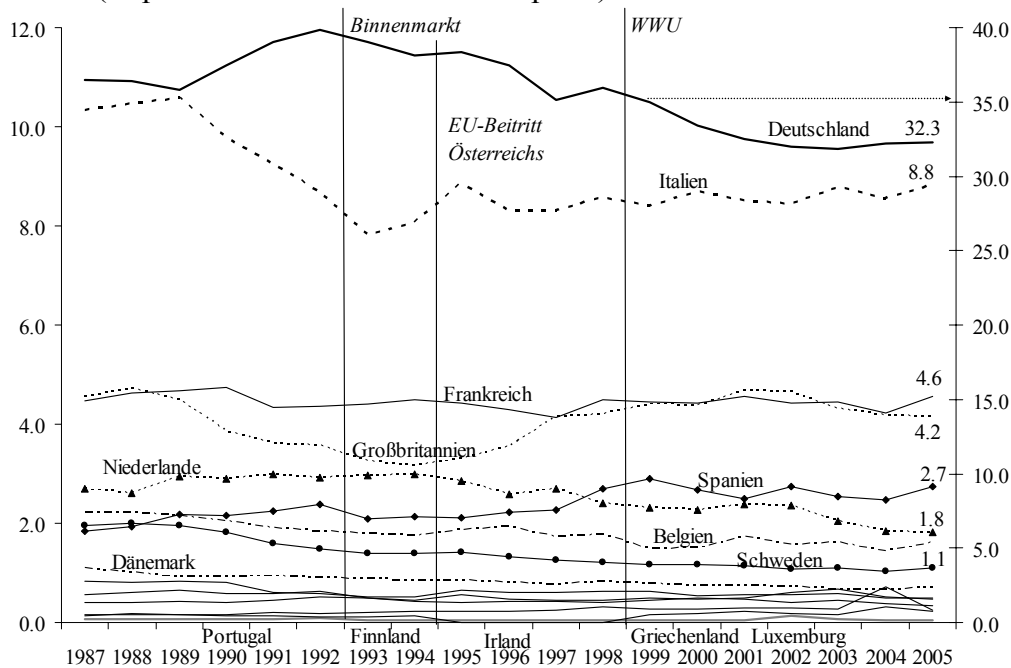


OECD, Monthly Statistics of Foreign Trade (FTMS), Paris (Wifo-Datenbank).

- Im Zeitablauf hat aber der Handel Deutschlands mit Frankreich und mit den meisten EU-15-Partnerländern abgenommen. Lediglich mit Spanien ist ein Zuwachs festzustellen. Mit Großbritannien und Österreich stagnieren die Exportanteile (siehe *Abbildung 16*).

- Der zeitliche Verlauf der regionalen Exportentwicklung Österreichs zeigt eine unterschiedliche Entwicklung: mit Deutschland hat der Handel anteilig seit Anfang der 90er Jahre abgenommen. Diesen Trend konnte auch der EU-Beitritt im Jahr 1995 nicht stoppen (siehe *Abbildung 17*).
- Mit den übrigen Partnerländern in EU-15 ist der Handelsanteil nahezu unverändert geblieben.

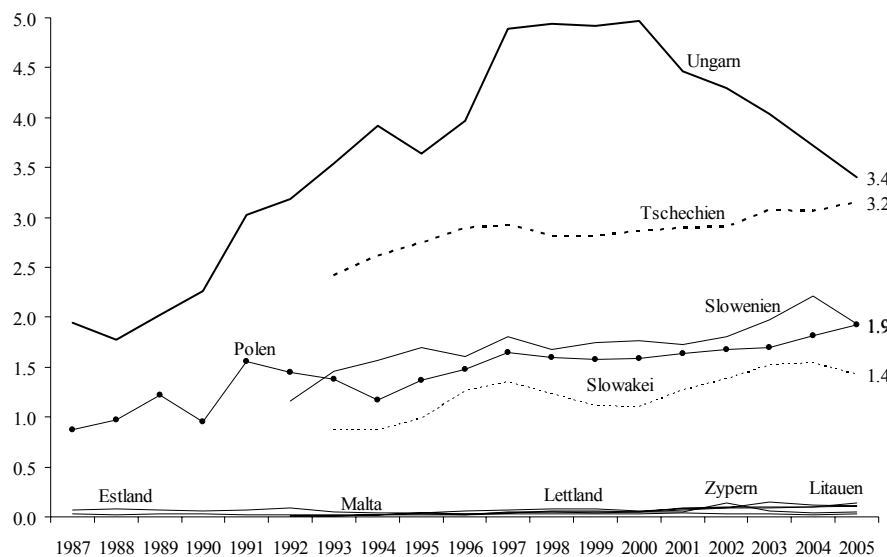
Abbildung 17: Österreich: Die Handelspartner in EU-15: 1987-2005
(Exportanteile in % der Gesamtexporte)



Quelle: OECD, Monthly Statistics of Foreign Trade (FTMS), Paris (Wifo-Datenbank).

- Im "Ostgeschäft", d.h. im Handel mit den neuen Mitgliedstaaten ist Österreich anteilmäßig stärker engagiert als Deutschland (siehe *Tabelle 11*). Insgesamt liefert Österreich fast 13% seiner Exporte in die 10 neuen EU-Mitgliedstaaten (8 davon liegen in Osteuropa), Deutschland exportiert in diese Region nur rund 9% seiner Exporte.
- In beiden Ländern spielen die unmittelbaren Nachbarn die größte Rolle als Handelspartner. Für Deutschland sind dies in der Reihenfolge Polen, Tschechien und Ungarn, für Österreich Ungarn, Tschechien und Slowenien.

Abbildung 19: Österreich: Die Handelspartner in den neuen EU-Mitgliedstaaten: 1987-2005 (Exportanteile in % der Gesamtexporte)



Quelle: OECD, Monthly Statistics of Foreign Trade (FTMS), Paris (Wifo-Datenbank).

3.4 Mehr Handel zwischen Mitgliedern der Eurozone?

Von der Einführung des Euro erhoffte man sich Handelgewinne aus dem innereuropäischen Handel, genauer aus dem Handel zwischen den Mitgliedern der Euro-Zone. Der Wegfall der Umtauschkosten bzw. der Absicherung des Währungsrisikos verringert die Transaktionskosten und müsste theoretisch zu mehr Handel und mehr Wohlstand führen. Letzterer Effekt sollte sogar für jene Länder größer sein, die einen höheren Grad an Offenheit aufweisen und das sind meist die kleinen offenen Volkswirtschaften (siehe *Kollmann (2004)*).

Auf Grund mehrerer einschlägiger Studien von *Rose (2000, 2001)* bzw. *Rose-van Wincoop (2001)*, in denen er ökonometrisch nachwies, dass die Teilnahme an einer Währungsunion ganz allgemein den Handel verdreifacht (+235%) spricht man im Zusammenhang mit der positiven Beziehung zwischen der Teilnahme an einer WWU und dem Intra-Eurozonenhandel von „*Rose-Effekten*“ (siehe hierzu *Baldwin, 2005, 2006*) für einen kritischen Literaturüberblick; zur Problematik des ökonometrischen Ansatzes von *Rose*, siehe *Persson (2001)*).

Die bisherigen Studien zu diesem Thema (für einen Überblick, siehe auch *Baldwin, 2006*), die meist mit einem Gravitationsmodell-Ansatz arbeiten um die bilateralen Handelsströme zu messen und die Teilnehmer von den Nichtteilnehmern an der Euro-Zone mit einer Dummy-Variable trennen, haben folgende Ergebnisse gebracht:

(1) Studien mit positiven Euro-Handelseffekten:

(1a) *Micco et al.* (2003): Außer den negativen Effekten für Griechenland können alle Länder der Euro-Zone mit hohen Zuwächsen im Intra-Eurozonenhandel rechnen (Österreich +15%, Deutschland +17%, Spanien sogar +25%).

(1b) *Flam-Nordström* (2003): Die bilateralen Exporte (Intra-Eurozonen-Handel) stiegen um 15%, jener von Eurozonenländern mit Nichtteilnehmern an der Euro-Zone um 8%, jener von Nichtteilnehmern mit Teilnehmern an der Euro-Zone um 7,5%.

(1c) *Faruquee* (2004): Portugal und Finnland haben Rückgänge im Handel mit den anderen Eurozonen-Partnern (-1% bis -2%) verzeichnet; die übrigen Länder hohe Steigerungen im Intra-Eurozonenhandel: Österreich +8%, Deutschland +10%, Niederland und Spanien +13%; die übrigen durchschnittliche Zuwächse von 7-8%.

(1d) *Baldwin* (2006): Er findet, dass die 3 Länder (Dänemark, Großbritannien und Schweden), die nicht Mitglieder der Eurozone sind, keinen Handelsverlust erlitten haben. Im Gegenteil, ihr Handel mit der Eurozone expandierte seit 1999 um 7%. Darüber hinaus findet Baldwin, dass die Handelsschaffung der Mitgliedsländer der Eurozone mit +9% bescheiden war. Die Tatsache positiver externer Handelsschaffung und bescheidener interner Handelsschaffung innerhalb der Eurozone impliziert laut Baldwin, dass der Beitritt zur Eurozone nur geringe zusätzliche positive Effekte für die Exporte der "outs" hätte. Weil die Eurozone bereits existiert und rund $\frac{3}{4}$ des BIP von EU-25 ausmacht, ist der Zusatzgewinn für Neueintretende sehr klein. Der Exportgewinn beträgt nur die Differenz zwischen +9% und +7%, also nicht mehr als zusätzlich 2 Prozentpunkte.

Der Zusatzhandelseffekt (pro-trade effect) der Eurozone bewirkte eine geringe bis gar keine Konvergenz in den Preisen, trotz des Zuwachses des Handelsvolumens. Die Reduktion der Handelskosten durch Einführung des Euro war nicht primär verantwortlich für den Pro-trade-Effekt, sondern er wurde durch den Export neuer Güter in den Markt der Eurozone verursacht. Die Reduktion der Fixkosten dürfte dafür verantwortlich gewesen sein. Der Eurozonen-Handelseffekt variiert stark zwischen den Mitgliedstaaten. Spanien scheint der größte Gewinner zu sein, während Griechenland kaum profitierte oder sogar verlor. Der Pro-Handelseffekt variiert auch stark über die Sektoren. Die Hauptgewinne gab es in Sektoren mit hohen Produktivitätssteigerungen wie Maschinen und Transportmitteln und Chemie. Nahrungs- und Genussmittel waren die größten Gewinner, das könnte aber auch mit Sondereffekten (MWSt-Hinterziehung und Schmuggel – Zigaretten) zu tun haben.

(2) *Studien mit keinen signifikanten Euro-Handelseffekten:*

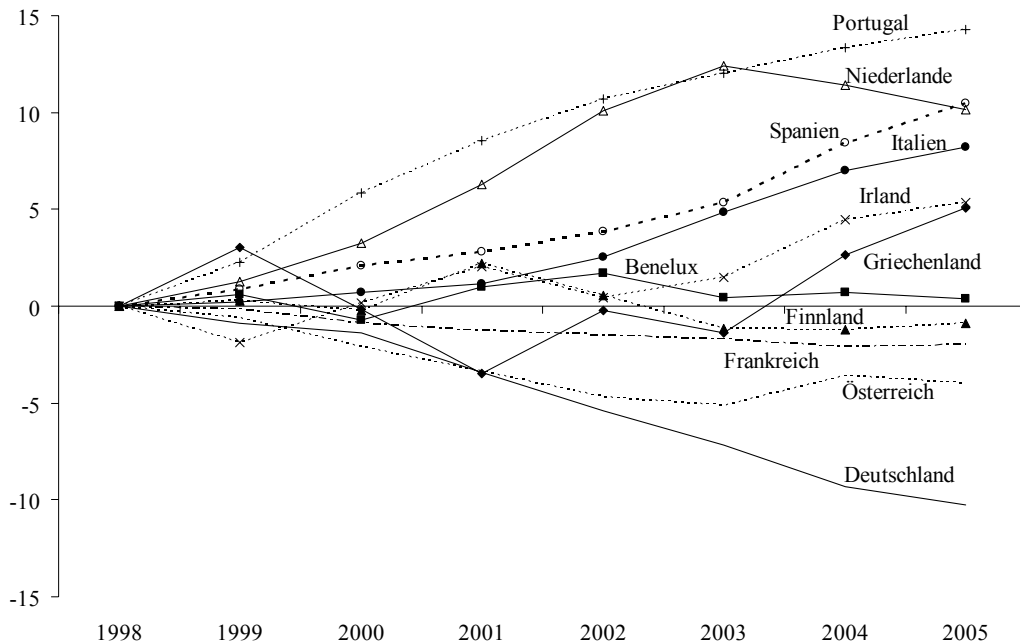
Berger-Nitsch (2005) finden, dass die Euro-Handelseffekte nicht signifikant unterschiedlich im Vergleich zu den allgemeinen Integrationseffekten in der EU seit dem Zweiten Weltkrieg

waren (siehe zu den Handelseffekten auf Grund der zunehmenden Integration seit den sechziger Jahren in der EU auch *Badinger-Breuss* (2004)).

Ein Blick auf die statistische Entwicklung der Exporte der Länder der Euro-Zone mit den Partnern der Euro-Zone seit 1999 zeigt allerdings, dass bei den Exportanteilen (Anteile der Euro-Zonenexporte in % der Gesamtexporte) kein signifikanter Anstieg zu verzeichnen ist.

Die relativ guten Ergebnisse bezüglich des Intra-EU-Handels in allen Studien im Falle Deutschlands und Österreichs sind nicht zuletzt auch auf die Zunahme der Wettbewerbsfähigkeit (relative Arbeitsstückkosten) innerhalb der Euro-Zone zurückzuführen.

Abbildung 20: Wettbewerbsfähigkeit innerhalb der Euro-Zone
(Lohnstückkosten in einheitlicher Währung relativ zu EUR12; kumulierte Veränderungen in % gegenüber 1998)



Ein Anstieg/Sinken des Indexes bedeutet eine Verschlechterung/Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit.

Quelle: Eigene Darstellung mit Daten von „Price and Cost Competitiveness“, Europäische Kommission, Wirtschaft und Finanzen.

Kurz nach Beginn der WWU bis Ende 2001 hat der Euro gegenüber dem US-Dollar (rund 20%) und gegenüber dem Yen (rund 25%) abgewertet. Seit Anfang 2002 (seit Einführung des Euro als gesetzliches Zahlungsmittel) verzeichnet der Euro eine stetige Aufwertung des Euro. Es hat den Anschein, als ob die Devisenmärkte den Euro zunächst nur als „virtuelle“ Währung betrachteten und erst seit 2002 als „echte“ Weltwährung wahrnehmen. Dieses Grundmuster ist etwas schwächer ausgeprägt gegenüber den europäischen Drittwährungen.

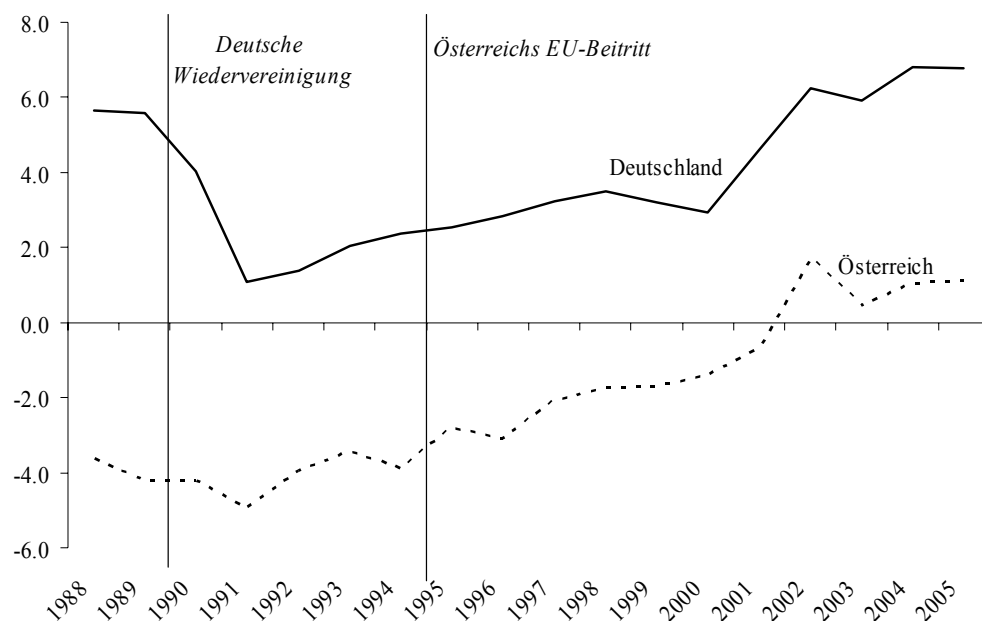
Hinter dieser Entwicklung der nominellen Wechselkurse kristallisierte sich aber ein bereits vorher prognostiziertes Muster der Entwicklung der realen Wechselkurse (gemessen an den

relativen Lohnstückkosten in einheitlicher Währung) heraus. Die Länder des DM-Blocks (die so genannten „Hartwährungsländer“) haben seit Fixierung der Wechselkurse bzw. der Einführung des Euro ihre preisliche Wettbewerbsfähigkeit deutlich steigern können (insbesondere Deutschland und Österreich). Jene Länder, die vor Beginn der WWU durch Abwertungen gegenüber den Partnern in der EU Wettbewerbsvorteile lukrierten (die so genannten „Weichwährungsländer“) haben seit 1999 deutlich an preislicher Wettbewerbsfähigkeit innerhalb der Euro-Zone eingebüßt (insbesondere die Mittelmeerländer Italien, Portugal und Spanien; siehe *Abbildung 20*).

3.5 Rapide Verbesserung in der Handels- und Leistungsbilanz

Obwohl von einigen verteuert (siehe die Sinn'sche Philosophie vom „pathologischen Exportboom“), weisen doch beide Länder seit Mitte der neunziger Jahre einen deutlichen Trend zur stetigen Verbesserung der Handels- (siehe *Abbildung 21*) und Leistungsbilanzen (siehe *Abbildung 22*) auf. Deutschland hat durch die Wiedervereinigung einen deutlichen Dämpfer erlitten. Es gehörte vor 1990 zum Kreis jener Länder, die stets hohe Überschüsse in beiden Bilanzen aufwiesen. Die Wiedervereinigung führte zu einem Einbruch im Netto-Warenexport und –Dienstleistungsexport. Hauptgrund war der Ausfall des Handels mit Russland, von dem Ostdeutschland ehemals hauptsächlich profitierte.

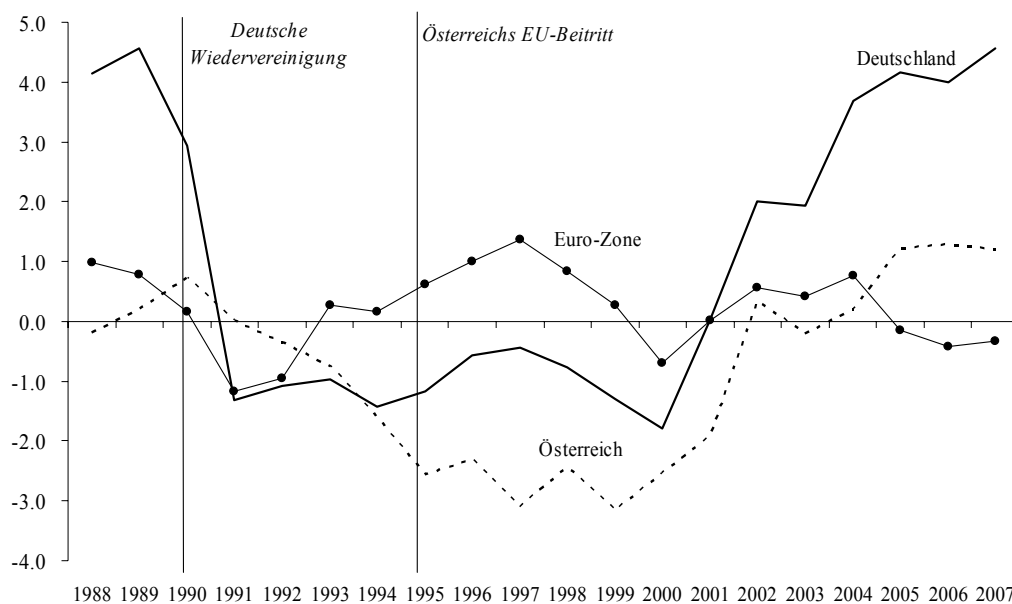
Abbildung 21: Handelsbilanzen in Deutschland und Österreich: 1988-2007
(Handelsbilanz-Salden in % des BIP)



Quelle: IFS – International Financial Statistics (Wifo-Datenbank).

Sowohl in der Handelsbilanz, also auch in der Leistungsbilanz schrumpfte der Überschuss um rund fünf Prozentpunkte des BIP. Dennoch blieb die Handelsbilanz immer noch positiv (ein Zeichen für die starken komparativen Vorteile Deutschlands im Warenverkehr), während die Leistungsbilanz erstmals mit über 1% des BIP negativ bilanzierte. Während sich die Lage im Warenhandel nach der Wiedervereinigung rasch und stetig verbesserte, blieb die Leistungsbilanz rund 10 Jahre lang mit rund 1% des BIP negativ. Auch diese Entwicklung deutet darauf hin, dass Deutschland gerade nicht eine „Basar-Ökonomie“ ist, sonst hätte diese Entwicklung gerade umgekehrt verlaufen müssen.

Abbildung 22: Leistungsbilanzen in Deutschland und Österreich: 1988-2007
(Leistungsbilanz-Salden in % des BIP)



Quelle: OECD (2006C).

Während in Deutschland durch die Wiedervereinigung mit einem großen politischen und ökonomischen Schock fertig werden musste, erlebte Österreich – angefangen mit der Ostöffnung 1989 – nur positive ökonomische Schocks. Der wichtigste nach der Ostöffnung war der EU-Beitritt 1995. Die neuen Exportchancen durch die Ostöffnung seit 1989 und der Zugang zum erweiterten Markt der EU hat auch Österreichs Position in der Handels- und Leistungsbilanz stetig verbessert. Im Gegensatz zu Deutschland wies Österreich traditionell ein hohes Defizit in der Handelsbilanz aus (ein Zeichen, dass es wenig komparative Vorteile im Warenhandel hatte), das meist durch die hohen Einnahmen aus dem Tourismus kompensiert wurde (ein Zeichen der größeren komparativen Vorteile im Dienstleistungshandel im Vergleich zum Warenhandel). Seit Anfang der neunziger Jahre hat allerdings der Tourismuszustrom nachge-

lassen, zusätzlich haben die Netto-Zahlungen in den EU-Haushalt die Leistungsbilanz mit rund ½% des BIP jährlich belastet. Seit dem Jahr 2000 hat sich aber, zum einen durch den Intra-Euro-Zonenhandel in Folge des Beitritts zur Euro-Zone 1999, aber hauptsächlich wegen des boomenden Handels mit den mittel- und osteuropäischen Ländern (MOEL), die 2004 Mitglieder der EU wurden, die Lage in der Handels- und Leistungsbilanz merklich verbessert.

3.5 Grad der Globalisierung und internationale Wettbewerbsfähigkeit

Interessanterweise reiht die Zeitschrift *Foreign Policy* (siehe www.foreignpolicy.com) in ihrer Liste der 20 am stärksten globalisierten Länder („The Global Top 20“) Österreich (mit Rang 9) noch weit vor Deutschland (Rang 18)⁹. Dieses Ranking ist das Ergebnis aus vier Indikatoren: politische, technologische, personelle und ökonomische Globalisierung. Größe allein spielt bei der Beurteilung, welches Land mehr oder weniger globalisiert ist, also nicht die Hauptrolle. In den „Top 20“-Ländern finden sich nur fünf große Länder (6. Kanada, 7. USA, 12. Großbritannien, 15. Frankreich und 18. Deutschland). Die Plätze vor Österreich nehmen ein: 1. Irland, 2. Singapur, 3. Schweiz, 4. Niederlande, 5. Finnland, 6. Kanada, 7. USA, 8. Neuseeland und 9. Österreich).

Andererseits spiegelt sich die Größe Deutschlands natürlich darin, dass es über viele multinationale Firmen verfügt, während dies in Österreich nicht der Fall ist. In der Liste der 500 größten Firmen der Welt („FORTUNE Global 500“) ist Deutschland mit 35 Firmen vertreten, die die Ränge 7 bis 456 einnehmen. Unter den ersten 30 größten Firmen der Welt ist Deutschland mit 4 Firmen vertreten (7. Daimler-Chrysler, 16. Allianz, 17. Volkswagen, 22. Siemens). Österreich weist im Jahr 2005 nur eine Firma unter den Global 500 auf, nämlich die OMV auf Platz 334.

„Globalisierung“ spiegelt sich statistisch in der Verflechtung mit der Weltwirtschaft durch a) direkten Außenhandel von Gütern und Diensten (wurde bereits unter Punkt 3.1-3.3 behandelt) und b) durch ausländische Direktinvestitionen (FDI = Foreign Direct Investments).

Wie aus *Tabelle 12* hervorgeht investieren die Unternehmen in beiden Ländern vorrangig in den Ländern der erweiterten EU-25. Österreichs Unternehmen investieren bereits etwa gleich viel in die neuen 10 EU-Mitgliedstaaten wie in die 15 alten EU-Mitgliedstaaten. Deutsche Unternehmen investieren noch relativ mehr in den alten EU-Mitgliedstaaten.

⁹ Nach dem „Globalisierungsindex“ der ETH Zürich in Zusammenarbeit mit A.T. Kearney liegt Österreich sogar an 6. Stelle und Deutschland am 20. Platz (siehe Der Standard, Donnerstag, 17. August 2006, S. 19).

Tabelle 12: Ausländische Direktinvestitionen (FDI) – Deutschland und Österreich, 2004-2005 (FDI-Ströme in Mrd.€)

	Intra-EU-15	10 EU-Neue	Intra-EU-25	Extra-EU-25	Gesamt
	(1)	(2)	(3)=(1)+(2)	(4)	(5)=(3)+(4)
<i>FDI-Abflüsse bzw. Exporte</i>	2004				
Deutschland	-0,2	2,8	2,6	-1,0	1,6
Österreich	1,7	1,2	2,9	3,0	5,9
EU-25			211,3	128,9	340,2
<i>FDI-Abflüsse bzw. Exporte</i>	2005				
Deutschland	21,7	3,7	25,4	11,3	36,7
Österreich	2,8	0,8	3,6	3,8	7,4
EU-25			354,5	152,5	507,0
<i>FDI-Zuflüsse bzw. Importe</i>	2004				
Deutschland	-13,0	0,3	-12,7	0,6	-12,1
Österreich	2,4	0,1	2,5	0,5	3,0
EU-25			162,7	56,9	219,6
<i>FDI-Zuflüsse bzw. Importe</i>	2005				
Deutschland	20,0	3,8	23,8	2,4	26,2
Österreich	6,3	0,0	6,3	0,9	7,2
EU-25			324,4	69,8	394,2

Deutschland wies im Jahr 2004 zum ersten Mal negative FDI-Zuflüsse aus. Die speziellen Gründe dafür sind in UNCTAD (2005), S. 85 aufgezählt.

Quellen: Eurostat, Direktinvestitionsverflechtung der EU25, Pressemitteilung, 97/2006, 18. Juli 2006; Deutsche Bundesbank und Oesterreichische Nationalbank, Zahlungsbilanz; Deutsche Bundesbank (2006A, 2006B); UNCTAD (2005).

Sowohl Deutschland als auch Österreich haben sich gleich nach der Ostöffnung 1989 in Osteuropa stark mit Firmengründungen und Kooperationen (ausländische Direktinvestitionen) engagiert. Gemessen an den seit der Ostöffnung kumulierten FDI-Beständen in den 8 neuen EU-Mitgliedstaaten in Mittel- und Osteuropa ist Deutschland mit einem Anteil von 19% hinter den Niederlanden mit 22% der zweitwichtigste Investor. Österreich ist mit 8% der drittwichtigste (siehe EZB, 2005, S. 14). Für Österreich – mehr noch als für Deutschland hat sich durch die Ostöffnung ein Fenster der Möglichkeiten aufgetan, das in Zeiten des „Eisernen Vorhanges“ geschlossen war.

Österreich ist laut Daten der Oesterreichischen Nationalbank (OeNB) in Kroatien, Slowenien und Bulgarien jeweils der wichtigste Investor mit Anteilen von 27%, 23,3% und 17,5%. In Rumänien liegt Österreich an 2. Stelle mit einem Anteil an den gesamten FDI-Zuströmen von

12,2%. In der Slowakei, Tschechien und Ungarn liegt Österreich auf dem guten 3. Platz mit FDI-Anteilen von 14,2%, 11,8% und 11,2%. In Polen ist Österreich die Nr. 5 mit einem Anteil von 4,0%. In der Ukraine nimmt Österreich nur den 9. Platz (FDI-Anteil 3,8%) ein und in den drei baltischen Staaten hält Österreich jeweils den 10. Platz mit Anteilen 1,1% (Lettland), 3,1% (Litauen) und 4,1% (Estland). In den baltischen Staaten dominieren die skandinavischen Länder Finnland und Schweden als Investoren. Während Deutschland eher in den neuen EU-Mitgliedstaaten dominiert (Marktanteil an Direktinvestitionsbeständen in MOEL-5 20,6%, Österreich 9,6%) liegt Österreich bei den neuen Beitrittskandidaten Bulgarien (18,2%, Deutschland 7,7%), Rumänien (15,7% gegen 8,6%) und den Westbalkanländern (mit rund 1/3; Deutschland zwischen 10%-20%) voran (siehe Sieber, 2006, S. 618.).

Tabelle 13: Bilaterale FDI-Ströme und -Bestände – Deutschland und Österreich, 2004-2005

	FDI-Ströme (Abflüsse bzw. Exporte) und FDI-Bestände (aktiv)			
	Bilaterale FDI-Ströme (Mio.€), 2005	In % der Gesamt-FDI-Ströme	FDI-Ströme gesamt (Mio.€), 2005	FDI-Ströme gesamt, in % des BIP
DE mit AT	4591	12,61	36395 (DE)	1,62 (DE)
AT mit DE	1610	21,54	7473 (AT)	3,04 (AT)
	Bilaterale FDI-Bestände (Mio.€), 2004	In % der Gesamt-FDI-Bestände	FDI-Bestände gesamt (Mio.€), 2004	FDI-Bestände gesamt, in % des BIP ^{*)}
DE mit AT	21204	3,64	582577 (DE)	26,29 (30,8) (DE)
AT mit DE	7448	14,97	49765 (AT)	20,99 (23,3) (AT)
				(40,9 = EU-25)
	FDI-Ströme (Zuflüsse bzw. Importe) und FDI-Bestände (passiv)			
	Bilaterale FDI-Ströme (Mio.€), 2005	In % der Gesamt-FDI-Ströme	FDI-Ströme gesamt (Mio.€), 2005	FDI-Ströme gesamt, in % des BIP
DE mit AT	1402	5,34	26264 (DE)	1,17 (DE)
AT mit DE	3362	44,99	7172 (AT)	3,03 (AT)
	Bilaterale FDI-Bestände (Mio.€), 2004	In % der Gesamt-FDI-Bestände	FDI-Bestände gesamt (Mio.€), 2004	FDI-Bestände gesamt, in % des BIP ^{*)}
DE mit AT	12288	2,33	527172 (DE)	23,79 (12,9) (DE)
AT mit DE	17306	37,81	45765 (AT)	19,31 (21,6) (AT)
				(31,7 = EU-25)

DE = Deutschland; AT = Österreich

^{*)} Die Ziffern in Klammer beziehen sich auf die FDI-Bestände in % des BIP von DE und AT im Jahr 2005 (Quelle: UNCTAD, 2005).

Quellen: Eurostat, Direktinvestitionsverflechtung der EU25, Pressemitteilung, 97/2006, 18. Juli 2006; Deutsche Bundesbank und Oesterreichische Nationalbank, Zahlungsbilanz; Deutsche Bundesbank (2006A, 2006B); UNCTAD (2005).

Deutschland ist für Österreich mit einem Anteil von 45% an den FDI-Zuflüssen bzw. 38% der FDI-Beständen der mit Abstand wichtigste ausländische Investor (siehe *Tabelle 13*). Umge-

kehrt stammen nur 5% der gesamten deutschen FDI-Zuflüssen (bzw. 2% der FDI-Bestände) aus Österreich. Auch exportseitig ist die Relation ähnlich: Deutschland ist für Österreich ein wichtigerer Markt für FDI als umgekehrt Österreich für Deutschland. Diese Asymmetrien sind einfach in der unterschiedlichen Größe beider Nachbarn begründet.

Tabelle 14: Grenzüberschreitende Firmenzusammenschlüsse (M&A) – Deutschland und Österreich, 2002-2004 (in Mio.USD)

	Verkäufe			Käufe		
	2002	2003	2004	2002	2003	2004
Deutschland	46605	25158	35868	45110	19669	18613
Österreich	38	2115	1787	1848	1744	5810
Welt	369789	269988	380598	369789	296998	380598
EU	208785	126018	178772	214293	121208	164677
<i>In % Welt</i>						
Deutschland	12,60	8,47	9,42	12,20	6,62	4,89
Österreich	0,01	0,71	0,47	0,50	0,59	1,53
<i>In % EU</i>						
Deutschland	22,32	19,96	20,06	21,05	16,23	11,30
Österreich	0,02	1,68	1,00	0,86	1,44	3,53

Quelle: UNCTAD (2005), S. 325.

Im Zuge der zunehmenden Globalisierung und wechselseitigen Investitionstätigkeit kommt es immer wieder zu grenzüberschreitenden Firmenzusammenschlüssen (Mergers and Acquisitions – M&A). Wie *Tabelle 14* zeigt, scheint das Jahr 2002 – zumindest für Deutschland – ein vorläufiger Höhepunkt gewesen zu sein, während die M&A-Aktivitäten in Österreich bis zuletzt steigende Tendenz aufwiesen. Die Anteile an den M&A-Aktivitäten weltweit unterstreichen wieder die unterschiedliche Ländergröße und damit Bedeutung im Weltmaßstab: Deutschland ist an den weltweiten M&A-Aktivitäten mit rund 1/5 beteiligt, Österreich mit nur rund 1%.

3.6 Wie gut prognostizieren internationale Wettbewerbsfähigkeits-Rankings das Wirtschaftswachstum?

Es gibt seit mehreren Jahren zahlreiche Institutionen, die jährlich die Länder der Welt entsprechend ihrer globalen Wettbewerbsfähigkeit bewerten. Seit 1979 publiziert das World Economic Forum (WEF, 2005) in Genf und seit 1989 das International Institute for Management Development (IMD, 2005) in Lausanne jährlich ihre Bewertungen der erfassten Länder hinsichtlich ihrer internationalen Wettbewerbsfähigkeit und den Hemmnissen für das Wirtschaftswachstum. Daneben gibt es das Fraser Institute (2005) und die Heritage Foundation (2005). Diese beiden bewerten – was ihrer Meinung nach die Hauptfaktoren für Wachstum

sind – die Freiheit einer Volkswirtschaft (bzw. inwieweit die Marktwirtschaften frei agieren können).

Das WEF (2005) erfasst derzeit 117 Länder mit dem Ziel deren Stärken und Schwächen bezüglich internationaler Wettbewerbsfähigkeit und die Aussichten auf künftiges Wachstum zu erfassen. Dabei werden drei Indizes erfasst (siehe auch die Beschreibung in Ochel-Röhn, 2006, S. 48): (1) den Growth Competitiveness Index (GCI), entwickelt von Jeffrey Sachs, (2) den Business Competitiveness Index (BCI), entwickelt von Michael Porter und den Global Competitiveness Index (Global-CI), entwickelt von Xavier Sala-i-Martin. Im Folgenden wird hier auf den GCI Bezug genommen. Er misst die nationale Wettbewerbsfähigkeit. Die Hauptfaktoren für das Wachstumspotential einer Volkswirtschaft sind Technologie, die öffentlichen Institutionen und die Qualität des makroökonomischen Umfelds. Der GCI wird auf Basis von 35 Unterindizes (siehe die Auflistung in Ochel-Röhn, 2006, S. 49) berechnet.

Das IMD (2005) bewertet die internationale Wettbewerbsfähigkeit von 51 Staaten (und 9 Regionen). Das zu Grunde liegende Konzept ähnelt jenem des WEF. Das Ranking des IMD basiert auf 241 Wettbewerbskriterien.

Das Fraser Institute (2005) publiziert seinen Economic Freedom of the World Index (EFW Index) seit 10 Jahren. Das Hauptziel ist die Erfassung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit auf Basis von wirtschaftlicher Freiheit und wie gut sie gesetzlich abgesichert ist (mehr oder weniger gut und frei funktionierende Marktwirtschaft).

Die Heritage Foundation (2005) verfolgt mit ihrem Index of Economic Freedom dieselben Ziele wie der EFW. Dabei werden 50 unabhängige Faktoren herangezogen, die wiederum in 10 Faktoren, die die wirtschaftliche Freiheit messen sollen, unterteilt sind (Details siehe Ochel-Röhn, 2006, S. 50).

Die Rankings der vier Institutionen hinsichtlich der internationalen (globalen) Wettbewerbsfähigkeit fallen sehr unterschiedlich aus (siehe *Tabelle 15*):

1) Unter den ersten 20 gereihten Ländern kommen praktisch nur hoch entwickelte Industriestaaten vor. Von den neuen EU-Mitgliedstaaten (mit wesentlich niedrigerem Lohnniveau als die alten EU-Mitgliedstaaten) taucht Ungarn beim Fraser-Ranking erst auf Platz 16, Tschechien gar erst auf Platz 20 beim Heritage-Ranking auf.

2) Deutschland und Österreich rangieren im Mittelfeld der 30 aufgelisteten Länder: Österreich erhält erstmals den 9. Platz nach Fraser, Deutschland kommt erstmals auf den 13. Platz nach

dem WEF¹⁰. Nach dem Durchschnitt aus dem Ranking der vier Institutionen rangiert Österreich (14. Platz) knapp vor Deutschland (16. Platz).

Tabelle 15: Globale Wettbewerbsfähigkeit in internationalen Rankings für 30 Länder

Rang	WEF GCI 2006	IMD 2005	Fraser 2003	Heritage 2005	Durchschnitt
1	Finnland	USA	Neuseeland	Luxemburg	USA
2	USA	Island	Schweiz	Irland	Schweiz
3	Schweden	Kanada	USA	Neuseeland	Dänemark
4	Dänemark	Finnland	Großbrit.	Großbrit.	Island
5	Island	Dänemark	Kanada	Dänemark	Australien
6	Schweiz	Schweiz	Irland	Island	Finnland
7	Norwegen	Australien	Australien	Australien	Neuseeland
8	Australien	Luxemburg	Luxemburg	Schweiz	Kanada
9	Niederlande	Irland	Österreich	USA	Luxemburg
10	Japan	Niederlande	Dänemark	Schweden	Großbrit.
11	Großbrit.	Schweden	Island	Finnland	Irland
12	Kanada	Norwegen	Niederlande	Kanada	Schweden
13	Deutschland	Neuseeland	Finnland	Niederlande	Niederlande
14	Neuseeland	Österreich	Deutschland	Deutschland	Österreich
15	Korea	Japan	Belgien	Österreich	Norwegen
16	Österreich	Großbrit.	Ungarn	Belgien	Deutschland
17	Portugal	Deutschland	Norwegen	Italien	Japan
18	Luxemburg	Belgien	Schweden	Norwegen	Belgien
19	Irland	Korea	Japan	Spanien	Spanien
20	Spanien	Frankreich	Spanien	Tschechien	Ungarn
21	Frankreich	Tschechien	Portugal	Ungarn	Korea
22	Belgien	Ungarn	Korea	Slowakei	Portugal
23	Tschechien	Spanien	Frankreich	Portugal	Tschechien
24	Ungarn	Slowakei	Griechenl.	Japan	Frankreich
25	Slowakei	Portugal	Tschechien	Polen	Italien
26	Griechenl.	Türkei	Italien	Frankreich	Slowakei
27	Italien	Griechenl.	Slowakei	Korea	Griechenl.
28	Polen	Italien	Mexiko	Griechenl.	Polen
29	Mexiko	Mexiko	Polen	Mexiko	Mexiko
30	Türkei	Polen	Türkei	Türkei	Türkei

Quellen: Ochel-Röhn (2006), S. 51 auf Grund der Originalquellen: WEF-World Economic Forum (2005); GCI = Growth Competitiveness Index; IMD – International Institute for Management Development (2005); Fraser Institute (2005); Heritage Foundation (2005).

3) Es gibt keine einheitliche Rangordnung der einzelnen Rankings. Es gibt teilweise starke Abweichungen in den Rankings zwischen den vier Institutionen. Für Deutschland sind die

¹⁰ Nach dem Ranking der globalen Wettbewerbsfähigkeit 2006-2007 (neuer GCI) (siehe WEF, 2006) sind die Schweiz (1. Platz), Finnland (2. Platz) und Schweden (3. Platz) die drei wettbewerbsfähigsten Länder der Welt. Es folgen Dänemark, Singapur, USA, Japan, Deutschland (8. Platz) und erst an 17. Stelle Österreich. Interessanterweise ändern sich die Ränge innerhalb eines Jahres sehr stark. So rückte die Schweiz vom 4. Platz im Jahr 2005 an die 1. Stelle 2006, die USA verschlechterten ihr Ranking vom 1. Platz auf die 6. Stelle. Deutschland (vom 6. auf den 8. Platz) und Österreich (vom 15. auf den 17. Platz) verloren jeweils 2 Ränge. Die Rangordnung ist nunmehr nicht mehr leicht mit jener in Tabelle 15 vergleichbar, weil das WEF (2006, S. 5) den GCI umbenannt hat: früher hieß er Growth Competitiveness Index, nunmehr wird die Wettbewerbsfähigkeit von Ländern mit dem „Global Competitiveness Index“ (GCI) bewertet. Er basiert auf 9 Unterindikatoren („Säulen“): Institutionen, Infrastruktur, Makroökonomie, Gesundheit und Primärausbildung, Tertiärausbildung (Hochschulen) und Weiterbildung, Markteffizienz, Technologie, Innovationen bezüglich der Geschäftstätigkeit, Innovationen.

Abweichungen zwischen dem höchsten und dem niedrigsten Ranking der vier Rankings mit 4 Plätzen nicht sehr groß, für Österreich mit sieben Plätzen bereits größer. Am kleinsten sind die Abweichungen für Australien (1), am größten für Luxemburg (18), Irland (17), Schweden (15) und Japan (14). Auch für Finnland sind die Platzunterschiede mit 12 Rängen sehr groß.

4) Die Rankings sind sehr ähnlich für die OECD-Länder im Falle von WEF und IMD und jene von Fraser und Heritage.

5) Über die Datenqualität und Gewichtung der einzelnen verwendeten Faktoren zur Ermittlung der Indizes könnte man streiten bzw. sich Verbesserungen vorstellen (siehe Ochel-Röhn, 2006, S. 59).

Mit keinem der Wettbewerbsindizes ist es möglich, die großen Wachstumsunterschiede zwischen den erfassten Ländern signifikant zu erklären (siehe Ochel-Röhn, 2006, S. 52 ff.). Obwohl die beiden Indizes von WEF und IMD explizit darauf abzielen, das künftige Wachstumspotential der erfassten Volkswirtschaften zu erfassen, sind die Zusammenhänge dieser Indizes (Index-Werte von 2001) und dem durchschnittlichen Wachstum des realen BIP pro Kopf zwischen 2000-2004 (im Falle einer Querschnittsregression) zum einen (im Falle des GCI des WEF) nur leicht positiv, aber insignifikant, zum anderen (im Falle des IMD-Index) sogar leicht negativ (!). Eigene Querschnittsregressionen zwischen dem neuen GCI-2006 (Scores laut WEF, 2006) und dem durchschnittlichen Wirtschaftswachstum 2000-2007 ergeben einen signifikant „negativen“ Zusammenhang! Etwas besser fällt der Zusammenhang zwischen dem Fraser-Index aus dem Jahr 1980 und dem durchschnittlichen Wirtschaftswachstum zwischen 1980-2004 aus: er ist positiv und auch signifikant. Dagegen gibt es wiederum beim Heritage-Index (von 1995) und dem durchschnittlichen Wirtschaftswachstum zwischen 1995-2004 keinen klaren Zusammenhang.

3.7 Der Wirtschaftsstandort Deutschland und Österreich

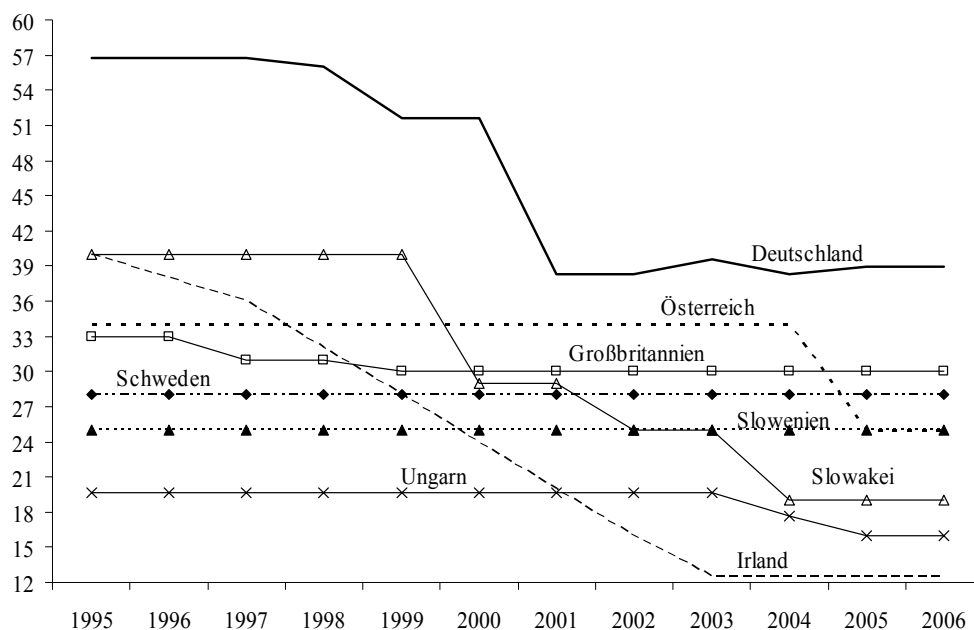
Vielfach wird beklagt (siehe z.B. Sinn, 2005A, 2005B), dass Deutschland als Industriestandort wegen der hohen Lohnkosten und Steuern eigentlich passé wäre. Dasselbe könnte man auch für Österreich behaupten. Dem widersprechen aber die Einschätzungen der internationalen Rating-Agenturen, die die internationale Wettbewerbsfähigkeit und damit implizit auch die Standortqualität bewerten. Hier liegen Deutschland und Österreich im vorderen Mittelfeld aller Industriestaaten. Selbst ausgeprägte Hochlohn- und Hochsteuerländer wie etwa die Schweiz oder Finnland und Schweden rangieren dagegen noch weiter vorne. Die neuen EU-Mitgliedstaaten, von denen man vermutet hätte, dass sie wegen niedriger Löhne und Steuern die Nase vorne hätten, rangieren weit hinter den hoch entwickelten Industriestaaten (siehe *Tabelle 15*). Offensichtlich zählen als Standortqualität nicht nur (Arbeits)kosten und Steuern,

sondern viele andere harte (Ausbildungsqualität der Arbeitskräfte, Infrastruktur) und weiche Faktoren (Rechtssicherheit, Rechtsstaatlichkeit)¹¹.

3.7.1 Steuerwettbewerb

Zwar spielen Steuern nicht die alleinige Rolle bei der Standortentscheidung von Unternehmen. Dennoch hat sich seit der Ostöffnung und EU-Erweiterung so etwas wie ein Steuerwettbewerb eingestellt. Insbesondere im Bereich der Unternehmenssteuern haben die alten EU-Mitgliedstaaten versucht, sich den Gegebenheiten in den neuen EU-Mitgliedstaaten anzugleichen. Das gilt auch für Deutschland und Österreich. Österreich hat seinen Körperschaftsteuersatz im Jahr 2005 von zuvor 34% auf 25% gesenkt um mit den Nachbarstaaten (Stichwort Slowakei mit einer Flat-tax-Rate von 19% auf alle Steuerarten) mithalten zu können. Deutschland ist erst verzögert in diesen Steuerwettbewerb eingetreten (siehe *Abbildung 23*). Als Folge davon sind in letzter Zeit zahlreiche deutsche Unternehmer nach Österreich abgewandert.

Abbildung 23: Entwicklung der Unternehmensteuersätze (in %), 1995-2005

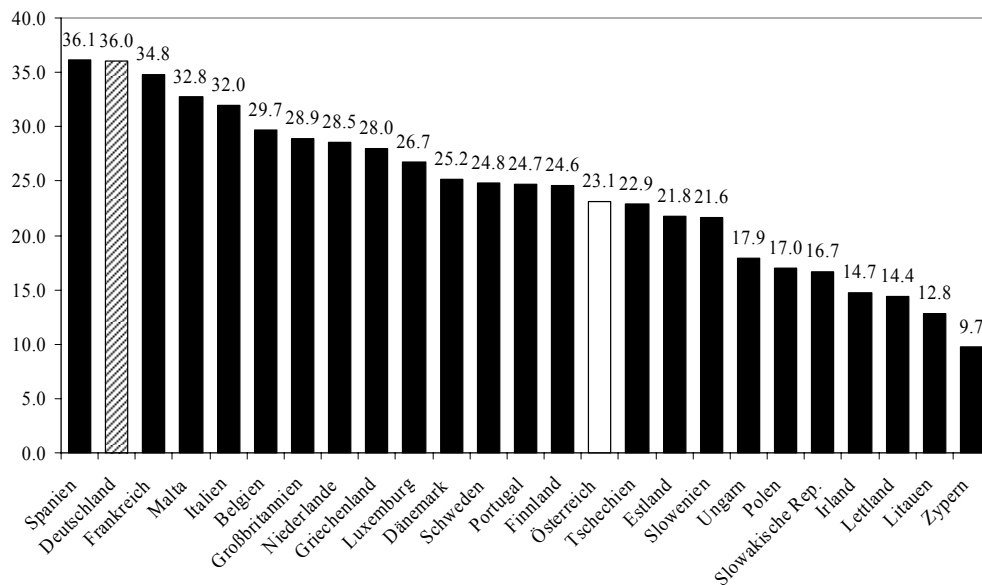


Quellen: Institute for Fiscal Studies; Office of Tax Policy Research, University of Michigan; national tax laws.

¹¹ Interessanterweise hat sich Österreich zum Beispiel im Bereich der Umweltindustrie viel stärker positioniert als Deutschland. Nach einer Vergleichstatistik der Europäischen Kommission (GD Nachhaltige Entwicklung; siehe Frankfurter Allgemeine Zeitung, Montag, 28. August 2006, S. 14) liegt Österreich beim Umsatz der Umweltindustrie im Jahr 2004 mit 3,7% des BIP nach Dänemark an 2. Stelle der EU-Mitgliedstaaten; Deutschland rangiert mit 2,1% an 10. Stelle (Durchschnitt von EU-25 2%)

Da sich Unternehmer bei ihren Standortentscheidungen nicht nur für einzelne Steuersätze interessieren, sondern für die gesamte Steuerbelastung durch die unterschiedlichen Steuersysteme in den einzelnen Ländern, wird in internationalen Vergleichen zunehmend die so genannte “effektive durchschnittliche Steuerbelastung von Unternehmen“¹² ermittelt.

Abbildung 24: Effektive Steuerbelastung im internationalen Vergleich, 2005
(Effektive Unternehmensteuersätze in %)



Quelle: ZEW, Mannheim (homepage: http://www.zew.de/de/topthemen/meldung_show.php?LFDNR=584&KATEGORIE=TOP)

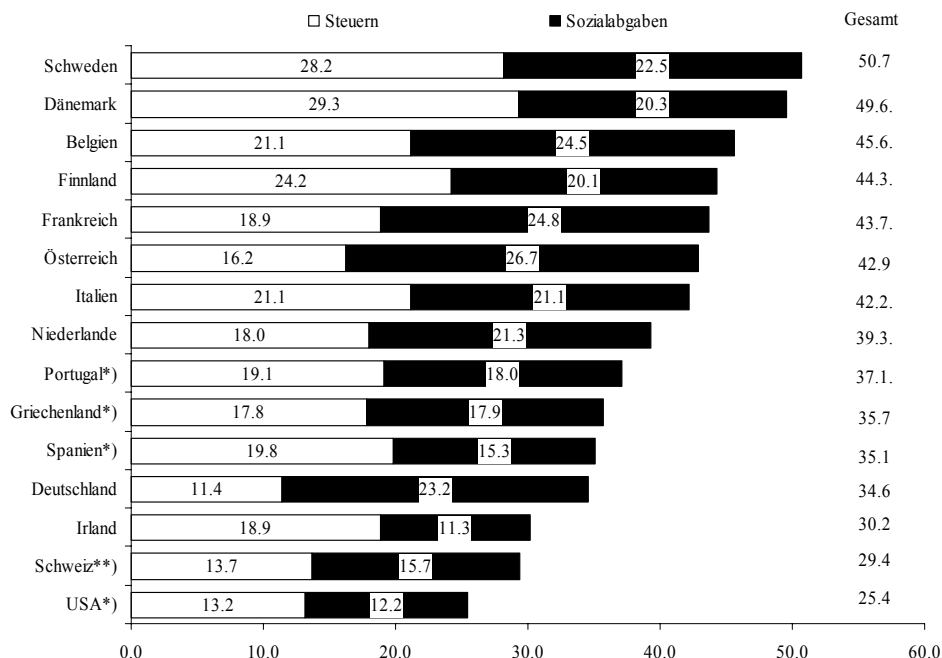
Das Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung (ZEW) Mannheim hat Berechnungen der effektiven Steuerbelastung von Unternehmen in der Europäischen Union für das Jahr 2005 vorgenommen. Deutschland belastet demnach Unternehmensgewinne effektiv mit 36 Prozent. Der Durchschnittswert der anderen EU-Staaten beträgt 23,7 Prozent. Selbst wenn man die Niedrigsteuerstandorte der neuen Mitgliedstaaten außer Acht lässt, wird der Handlungsbedarf deutlich: Standorte wie Österreich oder Skandinavien unterbieten Deutschland bei der Belastung von Unternehmen inzwischen um mehr als zehn Prozentpunkte (siehe *Abbildung 24*).

¹² Die effektive Durchschnittsteuerbelastung (Effective Average Tax Rate, EATR) gibt die prozentuale Kürzung der Rendite eines modellhaften Investitionsprojekts durch die Steuerzahlungen an. Die Berechnung basiert auf dem Ansatz von Devereux-Griffith (2003) und berücksichtigt neben sämtlichen Steuertarifen auch die Bemessungsgrundlagen wie beispielsweise unterschiedliche Abschreibungsvorschriften. Die unterstellte Modellinvestition besteht zu gleichen Teilen aus Maschinen, Industriegebäuden, Patenten, Finanzanlagen und Vorräten. Die Modellinvestition wird von einem Unternehmen in der Rechtsform einer Kapitalgesellschaft vorgenommen und erwirtschaftet annahmegemäß eine Vorsteuerrendite von 20 Prozent. Als Finanzierungswege werden gleich gewichtet thesaurierte Gewinne, die Ausgabe neuer Anteile sowie Fremdkapital berücksichtigt (zu einer Diskussion dieser Methoden, siehe auch Breuss-Schatzenstaller, 2005).

Für Deutschland ist daher die Reform der Unternehmensbesteuerung, die für 2008 vorgesehen ist, zur Festigung des Wirtschaftsstandortes vordringlich.

Andererseits liegt die gesamte Abgabenlast in Deutschland mit 34,6% des BIP deutlich unter jener Österreichs (42,9%). Deutschland zählt damit insgesamt nahezu zu den Niedrigsteuermärkten Irland (30,2%) und Schweiz (29,4%). Die USA liegen mit einer Abgabenquote von insgesamt 25,4% am unteren Ende der OECD-Staaten (siehe *Abbildung 25*). Allerdings liegt die Hauptlast in Deutschland bei den so genannten Lohnnebenkosten¹³. Der größte Teil der gesamten Abgabenquote entfällt auf Sozialabgaben, in Österreich ist dieses Verhältnis etwas ausgewogener.

Abbildung 25: Abgabenquoten in internationalen Vergleich, 2004
(Steuern und Sozialabgaben in % des BIP)



*) 2003; **) 2002; Deutschland Aufteilung in Steuern und Sozialabgaben von 2003.

Quellen: OECD (2005B) und Kurier, 12.9.2006, S. 19.

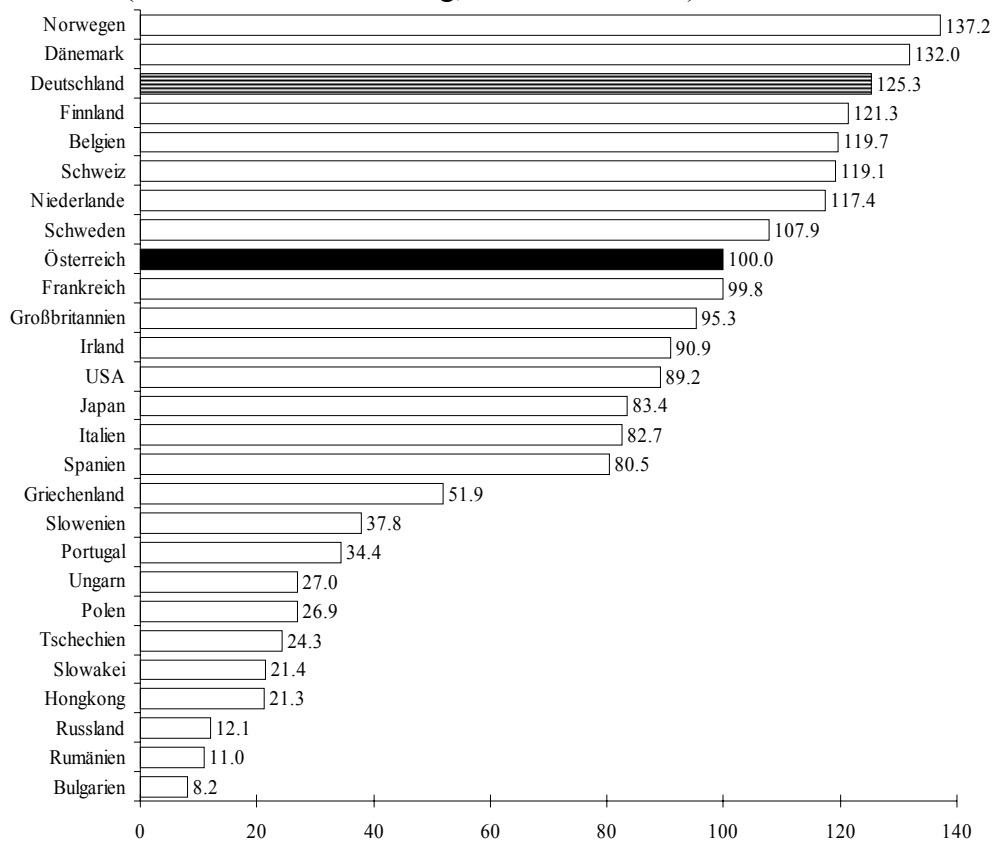
3.7.2 Hochlohnländer

Hoch entwickelte Industriestaaten mit einem hohen BIP pro Kopf sind auch Länder mit hohen Löhnen und Arbeitskosten. Das gilt natürlich auch für Deutschland und Österreich. Allerdings liegt hier Deutschland noch um einiges vor Österreich, obwohl das österreichische BIP pro Kopf (siehe *Tabelle 1* und *Abbildung 2*) höher ist als das deutsche.

¹³ Zu ähnlichen Aussagen über die Entwicklung von Arbeitskosten und Lohnnebenkosten in Deutschland, siehe die Pressemitteilung des Statistischen Bundesamtes vom 31. August 2006 mit dem Titel „Arbeitskosten 2004: 33 Euro Nebenkosten auf 100 Euro Lohn“.

Deutschland ist zwar wegen des hohen gewerkschaftlichen Organisationsgrad immer noch ein Hochlohnland. Die Arbeitskosten je Stunde in der Sachgütererzeugung betrugen 2005 in Deutschland 26,9 €, in Österreich 21,4 €, in den USA 19,1 € und in Großbritannien 20,4 €. In den neuen EU-Mitgliedstaaten machen sie im Durchschnitt nur rund $\frac{1}{2}$ der Kosten in Österreich aus (siehe Guger, 2006, S. 656). Wie der internationale Lohnkostenvergleich ausgewählter Länder zeigt, liegt Deutschland um rund 25% über dem Kostenniveau Österreichs, die USA liegen um 10% unter dem österreichischen Niveau (siehe *Abbildung 26*).

Abbildung 26: Arbeitskosten in der Sachgütererzeugung im internationalen Vergleich, 2005
(In einheitlicher Währung, Österreich = 100)



Quelle: Guger (2006), S. 657.

4. Ist Deutschland eine Basar-Ökonomie?

In einer Reihe von Beiträgen hat Hans-Werner Sinn, Präsident des Ifo-Instituts in München die Wirtschaftskrise in Deutschland mit der These von der „Basar-Ökonomie“ und dem „pathologischen Exportboom“ zu erklären versucht (siehe Sinn, 2005A, 2005B, 2006). Die deutsche Volkswirtschaft ist einerseits Exportweltmeister im Güterhandel bzw. Vizeweltmeister im Dienstleistungshandel, was auf eine ungebrochene internationale Wettbewerbsfähigkeit schließen lässt. Andererseits gibt es kaum Wirtschaftswachstum und hohe Arbeitslosigkeit.

Sinn interpretiert das Nebeneinander von Wirtschaftskrise und Exportboom als ein strukturelles Problem und ergeht sich in Superlativen der Stigmatisierung der deutschen Volkswirtschaft (siehe die Aufzählung solcher Attribute in Schmid, 2006, S. 5): „pathologischer Supernova-Effekt“ (der dem Sterben eines Sterns vorausgeht), „gesamtwirtschaftlicher Verarmungseffekt“ (wegen des Hochlohnlandes Deutschland); die Gefahr einer „Kernschmelze“, sofern der deutsche Arbeitsmarkt nicht flexibler wird und die Löhne sinken.

Abgesehen von der Widerlegung dieser Negativzeichnung der Stärken der deutschen Wirtschaft durch die aktuell blendende Konjunkturentwicklung im Jahr 2006, lassen sich auch viele Zweifel an der Doppelthese von der „Basar-Ökonomie“ und dem „pathologischen Exportboom“ anbringen.

4.1 Die zugrunde liegende Theorie

Nach Sinn (siehe die Einführung zur Sonderausgabe des ifo Schnelldienstes 1/2006, S. 1) krankt die deutsche Volkswirtschaft einzig und allein am Faktum der „zu hohen Löhne“. In Deutschland gäbe es deswegen einen „pathologischer Exportboom“, weil der Export nicht trotz, sondern wegen der hohen Löhne so schnell wächst. Aus dem gleichen Grund (zu hohe Löhne) schrumpfen die Inlandssektoren, das gesamtwirtschaftliche Wachstum lahmt und die Arbeitslosigkeit steigt. Die große Spanne zwischen den hohen deutschen und den niedrigen ausländischen Löhnen für einfache (ungelernte) Arbeit hat zum Schrumpfen der arbeitsintensiven Industriebranchen in Deutschland geführt. Die in diesen Sektoren gebundenen Produktionsfaktoren wandern in die kapitalintensiven Exportsektoren, die am ehesten mit der hohen Lohnspanne zurechtkamen. Die daraus folgende Überspezialisierung führt zu einer Verringerung der Fertigungstiefe der Industrie zugunsten einer vermehrten Auslagerung (Outsourcing) der Vorproduktion im Ausland („Basar-Ökonomie“ bzw. wie Krugman (1995) es nannte, ein „Aufbrechen der Wertschöpfungskette“ im Zuge der Globalisierung). Ein übermäßiger Anstieg der Wertschöpfung im Export in Relation zum BIP und ein übermäßiger Anstieg der Exportmengen in Relation zur Wertschöpfung im Export sind die Folgen. Beide Phänomene werden zwar als richtige Reaktion auf die zunehmende Globalisierung angesehen. Die hohen und starren Löhne, die auf die Marktgegebenheiten der Globalisierung nicht reagieren, haben den Exportboom jedoch über jenes Maß hinaus getrieben, das bei flexiblen und markträumenden Löhnen der Fall gewesen wäre. Der Exportboom wird daher mit dem Attribut „pathologisch“ belegt! Deutschland sollte sich also nach Sinn nicht rühmen „Exportweltmeister“ zu sein, sondern – so gewinnt man den Eindruck – sich eher dafür schämen!

Sinn und seine Anhänger (siehe die Beiträge im Ifo-Sonderheft 1/2006 zum Thema „Pathologischer Exportboom“¹⁴) stützen ihre „pathologische“ Argumentation im Wesentlichen auf rigide außenhandelstheoretische Überlegungen. Diese Überlegungen stammen allesamt von US-amerikanischen Ökonomen und wurden teilweise schon in den siebziger Jahren entwickelt (z.B. Brecher, 1974A, 1974B), worauf andere Autoren später aufbauten (siehe z.B. Krugman, 1995 und Davis, 1998; aufbauend auf diesen Arbeiten auch Seidel, 2005). Im Wesentlichen geht es um die Beschreibung der Zusammenhänge von Arbeitsmarktverhalten und Außenhandel angesichts zunehmender Globalisierung. Dabei wird unterschieden zwischen einem „US-amerikanischen Modell“ mit einem flexiblen Arbeitsmarkt (d.h. mit flexiblen Löhnen) und einem „Europäischen Modell“ mit einem rigiden Arbeitsmarkt und mehr oder weniger starren (und hohen) Löhnen.

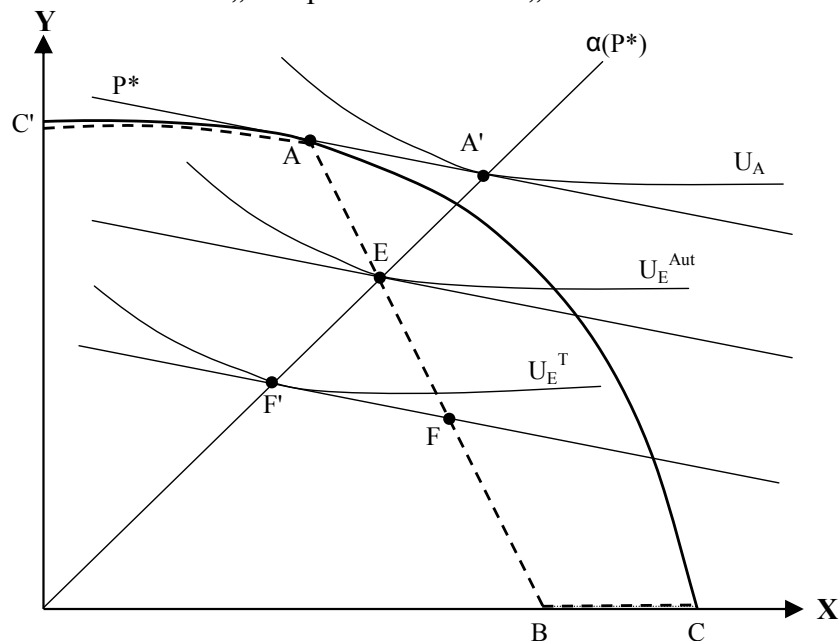
Die Theorie von Davis (1998), aufbauend auf Arbeiten von Brecher (1974A, 1974B) ist der Prototyp einer allgemeinen Erklärung der Interaktion von Außenhandel und Entwicklung am Arbeitsmarkt in einer integrierten globalisierten Weltwirtschaft. Er entwickelt einen „globalen Ansatz“, der im Rahmen eines allgemeinen Gleichgewichtsmodells eine einheitliche Erklärung für mehrere Phänomene der globalisierten Wirtschaft theoretisch erfassen will: (1) viele Industriestaaten des entwickelten „Nordens“ sind konfrontiert (geschockt) mit dem Eintritt neuer Handelspartner seitens des unterentwickelten „Südens“ oder seitens neuer Industriestaaten. (2) Wie gehen die Staaten des „Nordens“ mit diesen Schocks um? Dies hängt davon ab, wie ihre Arbeitsmärkte organisiert sind.

Davis (1998) entwickelt eine einfache 2-Länder-Welt, mit Amerika als einer Wirtschaft mit flexiblen Löhnen und Europa als einer Wirtschaft mit vielen Institutionen (Gewerkschaften, Mindestlöhnen bzw. ganz allgemein mit rigiden Löhnen). Seine vereinheitlichte Theorie vereinigt die Erkenntnisse von drei Außenhandelstheorien: (a) die Heckscher-Ohlin-Theorie (H-O) reduziert er auf eine negative Beziehung von relativem Güterpreis (Preis eines skill-intensiven Gutes relativ zu einem unskill-intensiven Gut) und der relativen Faktorausstattung (skilled Produktionsfaktor – ausgebildete Arbeit (Humankapital) zu unskilled (einfache) Arbeit). (b) das Stolper-Samuelson-Theorem (S-S) ist eine negative Beziehung zwischen relativen Faktorpreisen (Faktorpreis der einfachen Arbeit relativ zum Lohn für gelernte Arbeit) und dem relativen Güterpreis. (3) verknüpft werden nun die Beziehungen von H-O und S-S mit den von Brecher (B) eingeführten unterschiedlichen Lohnregimen (Mindestlöhne in „Europa“ und Marktgleichgewichtslöhne in „Amerika“): die Arbeitslosigkeit hängt danach positiv von der relativen Faktorausstattung ab.

¹⁴ Die Sinn'sche These wird aber auch von mehreren Ökonomen heftig kritisiert: Siehe u.a. Hahlen (2006), Pflüger (2006) und Piper (2006).

Mit diesen drei theoretischen Beziehungen kann Davis (1998) nun zeigen, wo die Unterschiede zwischen dem „amerikanischen“ und dem „europäischen“ Modell liegen. Im Fall flexibler Löhne („Amerika“) entspricht die relative Faktorausstattung der Vollbeschäftigungssituation. Diese bestimmt dann die Löhne, Preise und Arbeitslosigkeit (die in diesem Fall Null ist). Im Fall eines Mindestlohnes (rigide Löhne; „Europa“), der höher ist als der Marktlohn in einer integrierten Weltwirtschaft, sinkt das relative Güterpreisniveau. Wenn Firmen, die im internationalen Wettbewerb stehen, höhere als die Marktlöhne zahlen müssen, muss sich dies auch in den Preisen widerspiegeln. Wenn der Mindestlohn bindend ist, wird der entsprechende Güterpreis nur erreicht, wenn die relative Knappheit (relativ zum Gleichgewicht bei flexiblen Löhnen) jenes Gutes steigt, das mit ungelernter Arbeit erzeugt wird. Dies geschieht nur, wenn ein genügend große Menge an ungelernter Arbeit arbeitslos ist.

Abbildung 27: Autarkie und Freihandel im Falle unterschiedlicher Modelle des Arbeitsmarktes: „Europäisches“ versus „Amerikanisches“ Modell.



Quelle: Davis (1998), S. 483.

Was passiert, wenn Amerika und Europa miteinander Handel betreiben? Es wird davon ausgegangen, dass beide Länder in allen Kategorien gleich sind (Faktorausstattung, Technologie, Präferenzen). Der einzige Unterschied liegt im Arbeitsmarkt: Amerika hat flexible Löhne, Europa einen Mindestlohn (rigide Löhne) w^* . *Abbildung 27* stellt die wesentlichen Unterschiede dieser 2-Länder-, 2-Güter- und 2-Faktorwelt à la Heckscher-Ohlin dar. Die Produktionsmöglichkeitenkurve ($C'C$) ist für beide Länder gleich.

Autarkie: In Europa mit seinem Mindestlohn w^* gibt es einen Gleichgewichtspreis P^* (relativer Güterpreis von X , dem Gut, das mit gelernter Arbeit erzeugt wird zu Y , dem Gut, das mit ungelernter Arbeit hergestellt wird). Das Konsumverhältnis beider Güter Y zu X zum Preis P^* ist durch $\alpha(P^*)$ gegeben. Bei Vollbeschäftigung wäre die Produktion in Europa beim Preis P^* im Punkt A und die Nachfrage wäre im Punkt A' gegeben. Das impliziert einen Nachfrageüberschuss für Gut X , was tendenziell zum Anstieg von P führt und damit – im Falle eines flexiblen Lohnregime – den Lohn für ungelernte Arbeit unter den Mindestlohn drücken müsste ($w < w^*$). Da in Europa die Löhne rigide auf dem Mindestlohn verharren, kommt es zu einer Freisetzung von ungelernter Arbeit, d.h. zu Arbeitslosigkeit. Bei fixierten Güterpreisen P^* entspricht diese Anpassung dem umgekehrten *Rybczynski-Theorem*. Die Produktion in Europa schrumpft bei verringertem Faktoreinsatz und angesichts von bindenden Mindestlöhnen auf die Produktionsmöglichkeitenkurve AB . Das Autarkiegleichgewicht in Europa (Produktion und Konsum) liegt im Punkt E , in dem das beschränkte Angebot genau der Nachfrage zu Preisen P^* entspricht. Die Verschiebung der Produktion in Europa von A nach E spiegelt die Verringerung des Faktoreinsatzes (ungelernte Arbeit), die notwendig ist, um den Nachfrageüberschuss AA' zu beseitigen. Im Gegensatz dazu impliziert das Autarkiegleichgewicht, dass $P > P^*$ einem Lohn für ungelernte Arbeit $w < w^*$ entspricht (nicht eingezeichnet). D.h. in Amerika gibt es keine Arbeitslosigkeit. Zudem ist zu beachten, dass die Wohlfahrt (gemessen am Nutzen konsumierter Güter) in Autarkie in den USA höher ist als in Europa: $U_A > U_E^{Aut}$.

Freihandel: Was passiert, wenn beide Länder miteinander Freihandel betreiben? Um den Mindestlohn w^* beizubehalten, muss Europa im Handelsgleichgewicht weiterhin den Preis P^* aufrecht erhalten. Zum Preis P^* ist das Netto-Angebot Amerikas AA' . Wenn Europa im Handelsgleichgewicht zu diesen Preisen handeln will, muss die Produktion in Europa zum Punkt F wandern und der Konsum in F' liegen. D.h. die Nachfrage in Europa $F'F$ entspricht im Gleichgewicht dem Angebot Amerikas AA' . Dies impliziert einen weiteren Verlust an Beschäftigung in Europa im Ausmaß von EF . Dadurch zeigt sich der große Unterschied im Arbeitsmarkt zwischen Amerika und Europa. Das Verharren auf hohen Löhnen (w^*) in Europa hat bereits in Autarkie eine Arbeitslosigkeit im Ausmaß von AE verursacht. Nach Öffnung der Märkte und durch den Handel mit Amerika verdoppelt sich in Europa die Arbeitslosigkeit (sie steigt um EF). Aber auch Amerika zahlt einen Preis für die Vollbeschäftigung: die Reallöhne der ungelernten Arbeiter sind niedriger als in Europa ($w < w^*$). Wenn aber Handel zwischen beiden Ländern aufgenommen wird, erzielen die amerikanischen Arbeiter im Handelsgleichgewicht die gleich hohen Löhne wie ihre europäischen Kollegen ohne

dass es zu Arbeitslosigkeit in Amerika kommt. Der Grund dafür, dass es bei Handel trotzdem zu keiner Arbeitslosigkeit kommt folgt aus der (theoretischen) Tatsache, dass der Handel nur zu einheitlichen relativen Güterpreisen stattfindet, dass beide Länder diversifiziert bleiben und dass die Produzenten die Bedingung erfüllen müssen, dass Preise gleich sind den Stückkosten. Die Aufnahme des Handels hat die europäischen Arbeiter gezwungen, die Last hoher Arbeitslosigkeit zu tragen, um nicht nur ihre eigenen hohen Löhne beizubehalten, sondern auch noch jene in den USA. Die Folge starrer (und hoher) Löhne in Europa ist nicht nur eine Verdoppelung der Arbeitslosigkeit, sondern auch eine weitere Verringerung der Handelsgewinne, d.h. eine Verringerung der Wohlfahrt bzw. ein geringerer Nutzen als selbst in Autarkie ($U_E^T \prec U_E^{Aut}$).

Darüber hinaus erzielt Davis (1998) mit seinem „globalen Ansatz“ weitere interessante Implikationen der Globalisierung: (1) Wenn der unterentwickelte „Süden“ (mit ungelernter Arbeit) auf den Weltmarkt eintritt, steigt die Arbeitslosigkeit in Europa. Das Festhalten Europas an hohen (rigiden) Löhnen isoliert Amerika vom Schock des Neueintritts neuer Welthandelspartner. (2) Eine Immigration von Arbeitskräften aus dem „Süden“ führt zu einem Anstieg der Einkommen in Amerika und verringert die Einkommen in Europa, während die Arbeitslosigkeit in Europa weiter steigt.

Die Hauptbotschaft ist die Folgende: Selbst wenn Arbeitsmärkte stark nationale Charakteristika aufweisen und z.B. durch starke Gewerkschaften abgeschottet werden, ist eine Isolierung nicht mehr möglich, wenn Länder über Außenhandel an der Globalisierung teilnehmen.

Sinn überträgt nun diese abstrakt außenhandelstheoretischen Erkenntnisse auf die Realität der sehr stark außenhandelsabhängigen Bundesrepublik Deutschland¹⁵. Dabei wird der Begriff des „pathologischen Exportbooms“ in Kombination mit der „Basar-Ökonomie“ verknüpft. Schmid (2006) bietet für das Phänomen eines „pathologischen Exportbooms“ zwei unterschiedliche Deutungen:

(1) *Makroökonomische Deutung*: Der pathologische Exportboom wird im Rahmen einer Basar-Ökonomie oder im Rahmen einer Makroökonomie erzeugt, deren Mikrofundierung auf einer Wertschöpfungskette bei Vollbeschäftigung basiert.

¹⁵ Sinn leitet aus diesen außenhandelstheoretischen Spezialfällen für Deutschland die Begriffe von der „Basar-Ökonomie“ in Kombination mit dem „pathologischen Exportboom“ ab. Die von Davis (1998) entwickelten außenhandelstheoretischen Fälle sind derartige Spezialfälle, dass man eher von pathologischer Theorie sprechen kann, die man nicht auf ein einzelnes Land (in einer bestimmten Phase der Entwicklung) anwenden sollte ohne ihre allgemeine Gültigkeit für eine Vielzahl von Ländern empirisch getestet zu haben. Zudem verwendet er als Basis seiner theoretischen Überlegungen das Heckscher-Ohlin-Modell, das im empirischen Test mehrfach falsifiziert wurde (siehe Breuss, 2003, Kapitel 5).

(2) *Außenhandelstheoretische Deutung*: Ein pathologischer Exportboom ist gekennzeichnet durch den gleichzeitigen Auftritt eines boomenden Exportvolumens und sinkenden Volkseinkommens bzw. Beschäftigung.

Im Falle der makroökonomischen Deutung (1) der Anomalien einer Basar-Ökonomie inklusive des pathologischen Exportbooms wird das Mundell-Fleming-Modell, also ein Keynesianisches Modell einer offenen Volkswirtschaft mit Nominallohnrigidität herangezogen. Eine Belebung der Exportnachfrage hat nur positive Effekte für die Volkswirtschaft. Sie führt zu steigender Produktion (reales BIP) und einer Zunahme an Beschäftigung. Bei gegebenem Nominallohnsatz steigt das Volkseinkommen nach einem Anstieg der Beschäftigung und über Multiplikator- und Akzeleratorprozesse Konsum und Investitionen und letztlich wiederum das BIP. Obwohl die steigende Inlandsnachfrage zu mehr Importen führt, ergibt sich letztlich ein Überschuss in der Handels- und Leistungsbilanz (Marshall-Lerner-Bedingung). Selbst bei Nominallohnrigidität gibt es also keinen „pathologischen Export“ sondern eine positive Korrelation zwischen Export, Volkseinkommen (und BIP) und Beschäftigung.

Bei der außenhandelstheoretischen Deutung (2) eines pathologischen Exportbooms in Kombination mit der Basar-Ökonomie stützt sich die Argumentation auf die außenhandelstheoretischen Prozesse angesichts nichtflexibler Faktormärkte, vor allem aber der Arbeitsmärkte (siehe die beispielhafte Beschreibung des Modells von Davis, 1998). Laut Sauernheimer (2006) hängen die Thesen vom „pathologischen Exportboom“ und der „Basar-Ökonomie“ zusammen: Mit dem Trend zur Basar-Ökonomie ist ein sinkender Anteil der heimischen Wertschöpfung am Export gemeint. Allerdings ist die These von der „Basar-Ökonomie“ nichts anderes als eine alternative (in der Wortwahl ungeschickte) Beschreibung für den wachsenden Offenheitsgrad der Volkswirtschaften als Folge zunehmender Globalisierung. Gerade der wachsende Offenheitsgrad ist ein Charakteristikum der deutschen (auch der österreichischen) Volkswirtschaft (siehe Sauernheimer, 2006, S. 12). Das Phänomen der „Basar-Ökonomie“ kann auch als ein Indiz für die erfolgreiche Integration der deutschen Wirtschaft in die internationale Arbeitsteilung (Globalisierung) gesehen werden (siehe Piper, 2006).

4.2 Die Empirie

Johann Hahlen (2006), Präsident des Statistischen Bundesamtes bestätigt, dass Deutschland in den letzten Jahren „Exportweltmeister“ war. Die deutschen Exporte haben sich zwischen 1994 und 2004 im Wert mehr als verdoppelt und sind im Durchschnitt jährlich um 7,6% gewachsen. Hahlen (2006) kritisiert nur indirekt und sehr diplomatisch die Sinn'schen Thesen von der Basar-Ökonomie und dem pathologischen Exportboom. Die amtliche Statistik zeigt, dass der Außenbeitrag der deutschen Volkswirtschaft (also die Differenz von realen Exporten

und Importen) seit 2000 jährlich zwischen 1,1% und 1,9% zum realen Wachstum des BIP beigetragen hat. Hahlen (2006) bestätigt Sinn's Thesen insofern, als er feststellt, dass der hohe Außenbeitrag in den Jahren 2000 bis 2004 begleitet war von sehr geringen, teilweise sogar negativen Wachstumsbeiträgen der Brutto-Anlageinvestitionen im Inland. D.h. ein positiver Außenbeitrag bzw. ein Leistungsbilanzüberschuss führt zu Kapitalexporten, d.h. zu Direktinvestitionen im Ausland. Im gleichen Zeitraum ist die Zahl der erwerbstätigen Personen in Deutschland gesunken: sie lag 2004 mit 38,9 Millionen niedriger als 2000 mit 39,1 Millionen. Ein Exportboom ist also kein Garant für die Lösung der Wachstums- und Arbeitsmarktprobleme in Deutschland.

Ein möglicher „Basar-Effekt“ ist laut Hahlen (2006, S. 27) aus der Außenhandelsstatistik nicht ablesbar. Eine Ware gilt definitionsgemäß in der Außenhandelsstatistik nur dann als ausländische Ware (über Importe bezogene Vorleistungen aus dem Ausland oder ausgelagerte Wertschöpfungsbestandteile inländischer Produktion), wenn sie vollständig im Ausland hergestellt wird. Erfolgt dagegen, der letzte wesentliche Be- oder Verarbeitungsvorgang in Deutschland (wie z.B. in der Endfertigung „deutscher“ Autos), so wird sie in der Statistik zu einer Ware deutschen Ursprungs, selbst dann, wenn der größte Teil der Wertschöpfung im Ausland erbracht wurde. Der in der Außenhandelsstatistik ausgewiesene wertmäßige Anteil von Waren ausländischen Ursprungs betrug 2004 17% am Gesamtexport (im Jahr 1991 erst 10,5%). Dieser Anteil umfasst nur die aus reiner Handelstätigkeit (Import-Export-Handel) resultierenden Ausfuhren von Waren ausländischen Ursprungs, nicht aber den in den Exporten aus inländischer Produktion enthaltenden ausländischen Vorleistungsanteil.

Lediglich mit Hilfe von Input-Output-Tabellen lässt sich der „Basar-Effekt“ nachweisen, weil diese zwischen Vorleistungen aus inländischer Produktion und importierten Vorleistungen unterscheiden. Mit Zeitreihen von Input-Output-Tabellen für 1991 bis 2000 des Statistischen Bundesamtes (gegliedert nach 71 Gütergruppen) findet Hahlen (2006, S. 28) folgendes Ergebnis: Seit Mitte der neunziger Jahre findet eine Verlagerung vorgelagerter Wertschöpfungsketten ins Ausland statt. Der in den deutschen Exporten von Waren und Dienstleistungen enthaltene ausländische Wertschöpfungsanteil stieg von 30% in 1995 auf 39% im Jahr 2002. Nach Warengruppen gibt es große Unterschiede. Vom seit Mitte der neunziger Jahre anhaltenden deutschen Exportboom hat aber auch die inländische Wirtschaft profitiert. Der Beitrag der Exporte zum BIP stieg von 16% im Jahr 1995 auf 21% im Jahr 2002 an¹⁶. Das

¹⁶ Nach Sinn (2005A, S. 11) liegt pro Exporteinheit die durchschnittliche inländische Wertschöpfung bei 61%, die marginale Wertschöpfung bei 45%, die Elastizität beträgt also 0,74 (0,45/0,61). D.h., dass für 1% mehr Wertschöpfung im Exportsektor 1,35% (1/0,74) mehr exportiert werden muss. Die arbeitsintensiven Teile der Wertschöpfungskette werden ins Ausland verlagert und kommen als billige importierte Zwischenprodukte ins Inland zurück.

verarbeitende Gewerbe gehört zu den Gewinnern des Exportbooms, wenn auch durch Outsourcing und Offshoring Anteile der Wertschöpfungskette bei den Exportgütern an die inländischen Dienstleistungsbereiche ans Ausland verloren gingen. Die in den Exporten enthaltene inländische Bruttowertschöpfung wurde im Jahr 2000 noch zur Hälfte von verarbeitenden Produktionsbereichen erwirtschaftet. Die Dienstleistungsbereiche steuern in Deutschland weniger als im vergleichbaren Ausland zur Bruttowertschöpfung bei.

Abschließend resümiert Hahlen (2006, S. 29), dass die amtliche Statistik nicht über geeignete Daten verfüge, zu überprüfen, wie sich die deutsche Wirtschaft (ihr Außenhandel und die Produktionsstrukturen) bei einem anderen (als dem hohen) deutschen Lohnniveau entwickelt hätte (dazu bedürfte es geeigneter Modellsimulationen mit Input-Output- oder allgemeinen Gleichgewichtsmodellen). Die in der deutschen Input-Output-Tabelle erfassten 71 Produktionsbereiche sind zu hoch aggregiert, um die These vom „pathologischen Exportboom“ in Kombination mit jener von der „Basar-Ökonomie“ zu verifizieren oder falsifizieren zu können.

Falk-Wolfmayr (2005) untersuchen für die Periode 1995-2000 für sieben EU-Mitgliedstaaten die Auswirkungen von Outsourcing auf die gesamte Beschäftigung im Heimatland. Der Import von Vorleistungen aus Niedriglohnländern dürfte demnach zu einer Verringerung der Beschäftigung um 0,25% pro Jahr führen. Diese Zusammenhänge gelten nur für Vorleistungsimporte aus Niedriglohnländern, nicht für skill-intensive Branchen wie Maschinen, elektrische Apparate, optische Geräte und Fahrzeuge.

Das Phänomen der Sinn'schen „Basar-Ökonomie“ – wenn man das allgemeine Phänomen der mit der Globalisierung einhergehenden Outsourcing von arbeits- und daher lohnintensiven Aktivitäten von Industrie- bzw. Hochlohnländern so nennen will - ist natürlich nicht nur auf Deutschland beschränkt. Im Vergleich mit sieben EU-Mitgliedstaaten finden Falk-Wolfmayr (2005, S. 447) dass dieses Phänomen in Österreich (Anteil der importierten Vorleistungen in % der Bruttoproduktion im Jahr 2000) mit 14% höher war als in Deutschland (8,4%). Der EU-7-Durchschnitt lag mit 8,8% auch noch höher als in Deutschland. Dasselbe Verhältnis gilt auch, wenn man die Vorleistungsimporte aufspaltet in solche aus Hochlohnländern (z.B. die EU-Partnerländer sowie andere OECD-Länder) und Niedriglohnländer (neue EU-Mitgliedstaaten und asiatische Länder). Der Importanteil von Vorprodukten aus Hochlohn-Ländern (Niedriglohnländer) betrug im Jahr 2000 in Österreich 11,7% (2,3%), in Deutschland (6,4% bzw. 2,2%) und im EU-7-Durchschnitt 7,2% bzw. 1,6%. Tatsächlich hat zwischen 1995 und 2000 das Outsourcing (gemessen am Zuwachs der Importe von Vorleistungen)

gerade im Falle der Importe aus Niedriglohnländer dramatisch zugenommen: in Österreich +12,6%, in Deutschland +11,3% und im EU-7-Durchschnitt +9%.

Der Sachverständigenrat (2004, S. 354 ff.) beschäftigte sich in seinem Jahresgutachten 2004/05 ebenfalls kritisch mit den Thesen der „Basar-Ökonomie“. Die Bewertung fällt zwiespältig aus¹⁷. Einerseits werden die Resultate von Hahlen (2006) bestätigt, andererseits wird auch auf die Beschäftigung schaffende Wirkung des „pathologischen Exportbooms“ hingewiesen. Mittels Input-Output-Analyse kommt der Sachverständigenrat (2004, S. 364) zu folgenden Schlussfolgerungen:

- (1) Die exportinduzierte inländische Bruttowertschöpfung (die Bruttowertschöpfung direkt im verarbeitenden Gewerbe und indirekt über Vorleistungen) nahm zwischen 1995 und 2000 um 29,9% zu und übertraf damit den Zuwachs der Wertschöpfung des Verarbeitenden Gewerbes insgesamt (+10,8%)¹⁸.
- (2) Die boomende Exporttätigkeit hat im Zeitraum 1995 bis 2000 ein Plus an Arbeitsplätzen von 300.000 gebracht. Diese Entwicklung steht im krassen Gegensatz zur Beschäftigungsentwicklung im Verarbeitenden Gewerbe insgesamt. Dort sind im gleichen Zeitraum 445.000 Arbeitsplätze verloren gegangen.
- (3) Die Beschäftigung im Verarbeitenden Gewerbe hing im Zeitraum 1991 bis 2000 in fast allen Industriebranchen zunehmend von der Exporttätigkeit ab. Nur in vier Wirtschaftsbereichen sank der Anteil der exportinduzierten Erwerbstätigen an denjenigen der gesamten Beschäftigung. Im Jahr 2000 war in 20 der 31 betrachteten Wirtschaftsbereiche mehr als die Hälfte aller Beschäftigten direkt oder indirekt vom Export abhängig. In den restlichen Wirtschaftszweigen überkompensierten die negativen Beschäftigungseffekte die gestiegen positiven Beschäftigungseffekte im Inland.

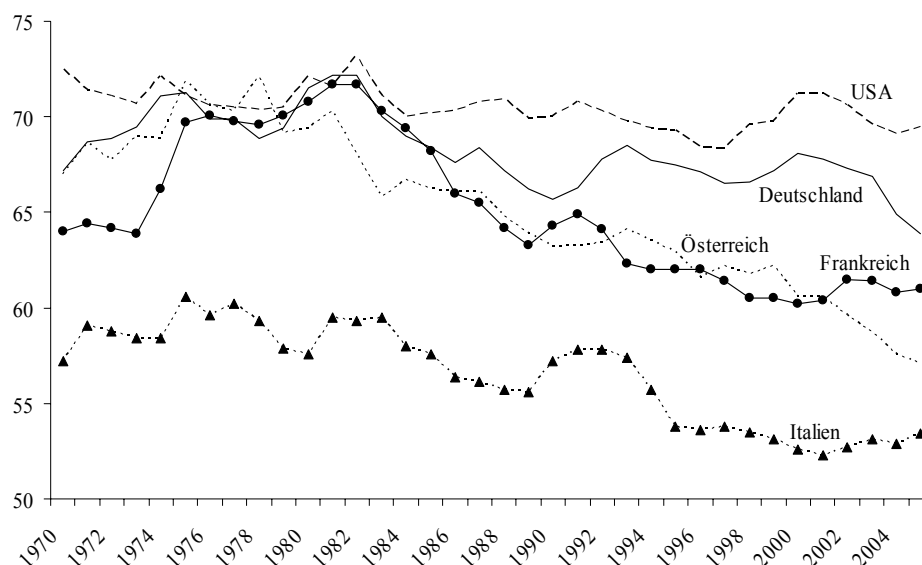
Deutschland (aber auch Österreich) sind Hochlohnländer. Die Lohnrigidität ist natürlich eine Folge des hohen gewerkschaftlichen Organisationsgrades. Eine von vielen (auch von Sinn) geforderte rasche Lohnanpassung nach unten ist weder direkt leicht möglich, noch realistisch. Die Firmen haben aber Strategien entwickelt, wie sie die Lohnkosten auf indirekte Weise an die globalen Gegebenheiten anpassen können. Dazu zählt zum einen das Abgehen von fixen Arbeitsverträgen zugunsten von rollierenden Verträgen für unbefristete Praktikantenjobs, was

¹⁷ Ähnliche nicht eindeutige Ergebnisse finden Wolfmayr et al. (2006) auch für Österreich.

¹⁸ Demgegenüber ist der Anteil der Brutto-Wertschöpfung des verarbeitenden Gewerbes am Wert seiner eigenen Produktion in Deutschland von über 38% 1991 auf 33% im Jahr 2001 gesunken. Diese von Sinn (2005A, S. 12) als „Basar-Effekt“ bezeichnete Entwicklung ist aber auch außerhalb Deutschlands festzustellen. In der EU (ohne Deutschland) sank der entsprechende Anteil im selben Zeitraum von knapp 34% auf 31%. Im Durchschnitt der Länder USA, Japan, Frankreich und Großbritannien ist der Brutto-Wertschöpfungsanteil hingegen mit rund 36% nahezu unverändert geblieben (Sinn, 2005A, S. 12).

vor allem junge Akademiker betrifft. Die davon betroffenen Beschäftigten werden auch mit dem Begriff neues „Prekariat“ bezeichnet, also unsichere (teilweise auch sozialrechtlich schlecht abgesicherte), kurzfristige Arbeitsverträge mit einer weit unter dem Durchschnitt für vergleichbare Qualifikation liegenden Entlohnung. Damit sparen sich (vor allem Großfirmen) Arbeitskosten auf dem Umweg. Zunehmend wird von deutschen Multinationalen Firmen auch die Möglichkeit ausgeschöpft, die Arbeitszeit im Betrieb bei gleichem Lohn zu verlängern. Verbunden mit letzterer Strategie ist auch oftmals die Erpressung der Gewerkschaften, dass im Falle der Nichtzustimmung, die Arbeitsplätze eben ins Ausland verlagert werden. Beide Strategien zusammen genommen ermöglichen deutschen, aber auch österreichischen Firmen, zumindest zum Teil, die notwendige Lohnanpassung indirekt zu erreichen. Zudem ergibt sich aus der Mischkalkulation (hohe Löhne im Inland kombiniert mit Niedriglöhnen im Ausland) insgesamt ein Lohnmix, der auch deutsche und österreichische Unternehmen am internationalen Markt wettbewerbsfähig macht.

Abbildung 28: Bereinigte Lohnquoten¹⁾ ausgewählter Länder, 1970-2005



¹⁾ Arbeitnehmerentgelte in % des Volkseinkommens, bereinigt um die Verschiebungen der unselbstständig Beschäftigten an den Erwerbstätigen gegenüber dem Basisjahr 1970. Deutschland: bis 1990 mit Westdeutschland zurückverkettet.

Quelle: Wifo auf Basis von Daten der AMECO-Datenbank der Europäischen Kommission.

Seit Anfang der achtziger Jahre ist in den Industrieländern im Zuge der zunehmenden Globalisierung eine Tendenz sinkender Lohnquoten zu verzeichnen (siehe *Abbildung 28*). Dies ist ein genereller Trend, der in Österreich sogar noch ausgeprägter ist als in Deutschland. Interessantweise ist dieser Effekt in den USA am geringsten. Das Spiegelbild zu sinkenden Lohnquoten sind steigende Gewinnquoten. Dahinter steckt ein immer wieder vermuteter

Umverteilungseffekt von den Arbeitnehmern zu den Arbeitgebern. Oder anders gewendet: die Unternehmen sind Globalisierungsgewinner und die Arbeitnehmer Globalisierungsverlierer.

4.3 Leider ist Deutschland noch keine „Basar-Ökonomie“

Der Name „Basar-Ökonomie“ für Phänomene der Globalisierung (Verlagerung von arbeitsintensiven Wertschöpfungsanteilen von Hochlohnländern in Niedriglohnländer; d.h. eine zunehmende Auffächerung der Wertschöpfungskette) ist völlig deplaziert. Unter Basar versteht man im allgemeinen eher den Handel oder allgemein ausgedrückt den Bereich der Dienstleistungen. Gerade im Bereich der Dienstleistungen ist der Wertschöpfungsanteil in Deutschland wesentlich geringer als dies in vergleichbar hoch entwickelten Volkswirtschaften der Fall ist (siehe *Tabelle 16*).

Tabelle 16: Die Größe des Dienstleistungssektors in ausgewählten OECD-Ländern, 2003

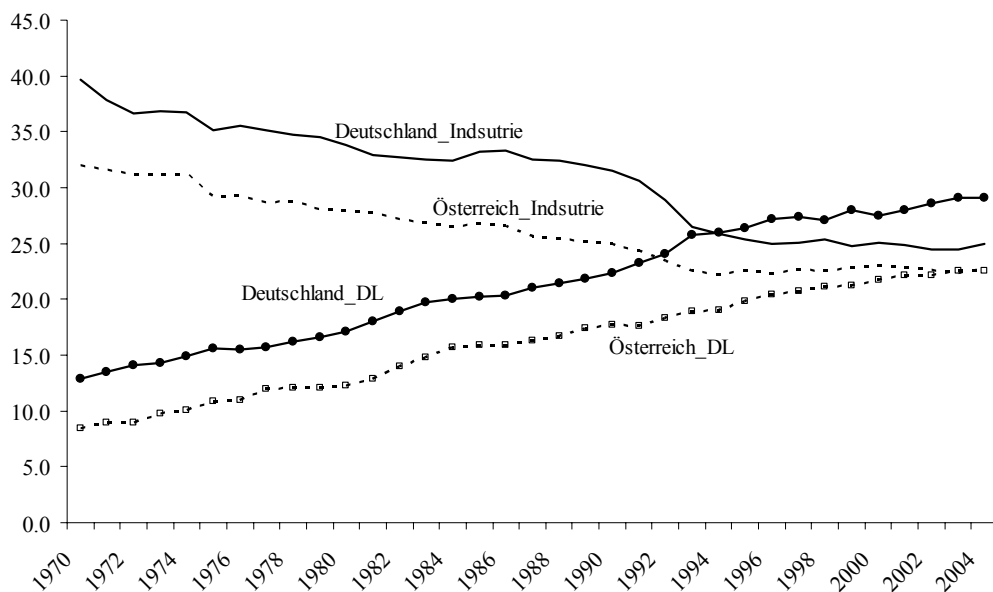
	Wertschöpfung (BIP) des Dienstleistungssektors am gesamten BIP in %	Anteil der Beschäftigten im Dienstleistungssektor in % der Gesamtbeschäftigten
Österreich	60,4	63,2
Belgien	68,6	76,0
Finnland	58,5	68,7
Frankreich	67,9	73,9
Deutschland	65,3	70,4
Griechenland	64,5	60,9
Irland	50,0	65,8
Italien	66,4	66,5
Luxemburg	92,7	77,2
Niederlande	67,5	77,7
Portugal	63,0	59,7
Spanien	63,9	65,3
Australien	64,7	74,2
Kanada	60,7	76,5
Großbritannien	68,6	80,6
USA	71,5	81,1
Euro-Zone	65,6	68,3
OECD insgesamt	66,4	71,4

Quelle: Vogt (2005), S. 5

Wäre Deutschland eine Basar-Ökonomie im richtigen Wortsinne, so müsste sein Dienstleistungssektor viel größer sein als er tatsächlich ist. Wie der internationale Überblick in *Tabelle 16* zeigt, liegt Deutschland mit einem Wertschöpfungsanteil von 65,3% und einem Beschäftigungsanteil von 70,4% im Dienstleistungssektor unter dem Durchschnitt der OECD-Länder (66,4% bzw. 71,4%). Österreich ist nach dieser Statistik noch weniger eine Basar-Ökonomie als Deutschland, liegen doch die Dienstleistungsanteile bei 60,4% und 63,2%. Von den 16 in

Tabelle 16 erfassten Ländern liegen sieben Länder im Dienstleistungsanteil (bezogen auf seinen Beitrag zur Gesamtwertschöpfung) vor Deutschland und bezogen auf den Beschäftigungsanteil liegen sogar acht Länder vor Deutschland. Bezogen auf den Entwicklungsstand (BIP pro Kopf) liegt Deutschland auf der „Regressionsgerade“, d.h. es ist nur ein durchschnittliches „Basar-Land“. Viele andere Industriestaaten in Europa oder in Amerika müsste man viel eher Basar-Ökonomien bezeichnen als Deutschland (siehe Vogt, 2005, S. 6).

Abbildung 29: Sektorale Beiträge zur Wertschöpfung: Deutschland und Österreich
(Anteile der Industrie (inkl. Energie) und private Dienstleistungen an der Gesamtwertschöpfung in %)



DL = private Dienstleistungen (Banken, Versicherungen und sonstige Geschäftsdienstleistungen)
Quelle: OECD Factbook 2006 (OECD, 2006A).

Letztlich bewegen sich aber beide Volkswirtschaften im Sinne der Drei-Sektoren-Hypothese in die richtige Richtung. Danach verlieren mit zunehmender Entwicklung der Primärsektor (Bergbau und Landwirtschaft) sowie der Sekundärsektor (Industrie, Energie) an Bedeutung. Gleichzeitig wandelt sich ein Land von der Agrar- und Industrie- letztlich zur Dienstleistungsgesellschaft. Daher nimmt der Anteil des Tertiärsektors (private Dienstleistungen von Handel bis Banken und Versicherungen) an der gesamtwirtschaftlichen Wertschöpfung zu. Der Sekundärsektor war in Deutschland traditionell bedeutender als in anderen Ländern (auch als in Österreich). Er ist in den letzten 35 Jahren um rund 15 Prozentpunkte geschrumpft (siehe *Abbildung 29*). Der Dienstleistungssektor hat gleichzeitig zunehmend an Bedeutung gewonnen, obwohl Deutschland im internationalen Vergleich immer noch weit hinter der „Norm“ einer „Basar-Ökonomie“ zurück liegt.

5. 15 Jahre Deutsche Einheit – ein neues Transferproblem?

Man kann die im Zuge der Deutschen Wiedervereinigung notwendig gewordenen Transfers von West- nach Ostdeutschland ökonomisch auch als eine Neuauflage des klassischen Transferproblems der 20er Jahre interpretieren. Beim klassischen Transferproblem handelte es sich um die möglichen ökonomischen Folgen der Reparationszahlungen, die die Siegermächte nach dem Ersten Weltkrieg dem Deutschen Reich auferlegten. Zwischen den berühmten Ökonomen Keynes (1929) und Ohlin (1929) wurde damals die Frage diskutiert, ob das Deutsche Reich in der Lage sein würde, die für einen längeren Zeitraum zu leistenden Transferzahlungen zu bewerkstelligen. Dogmengeschichtlich interessant ist, dass Keynes bei seiner Argumentation eher die Preiseffekte betonte und nahm damit eher eine „klassische Position“ ein, während Ohlin auch Einkommenseffekte berücksichtigte und damit als Vorläufer der so genannten Keynesianischen Transfertheorie angesehen werden kann (siehe , Jahrchow-Rühmann, 2000, S. 137). Keynes glaubte, dass die monetäre Belastung der Reparationszahlungen für Deutschland größer wäre als die dadurch im Ausland geschaffene Nachfrage und dass es seine Terms of Trade verschlechtern (d.h. abwerten) müsste. Ohlin glaubte dagegen, dass Deutschland die Reparationssummen (entweder durch höhere Steuern oder Einsparungen) aufbringen würde und dass mit diesen Transfers an die Siegermächte deren Kaufkraft (Einkommen) so stark steigen würde, dass diese wieder vom Deutschen Reich ausreichend Waren kaufen könnten (d.h. dass es zu Exporten Deutschlands an die Siegermächte kommen würde), sodass der monetäre Transfer durch den realen Rücktransfer ausgeglichen werden würde.

5.1 Trotz massiver Transfers wenig Impulse aus Ostdeutschland

Die Deutsche Wiedervereinigung hat ebenfalls Transfers von West nach Ost notwendig gemacht. Diese wurden hauptsächlich durch Anhebung der Steuern finanziert (7%iger Zuschlag zur Einkommensteuer und Anhebung des MWSt-Satzes auf 16%). Daraus resultierten Netto-Transfers von anfänglich (1991) rund 56 Mrd.€ bis zu 83 Mrd.€ in jüngster Zeit (letzte verfügbare Daten aus 2003). Dies entsprach rund 52% des BIP von Ostdeutschland im Jahr 1991 und sank auf knapp über 30% im Jahr 2003. Bezogen auf die Wirtschaftsleistung Westdeutschlands entspricht dies einem Anteil von rund 4% des BIP in beiden Jahren. Hochgerechnet auf den gesamten Zeitraum seit der Vereinigung beliefen sich die Brutto-Transfers auf rund 1,3 Billionen €. Zieht man die in den ostdeutschen Ländern geleisteten Abgaben in Höhe von geschätzten 300 Mrd. € ab, bleibt ein Nettotransfer von rund 980 Mrd.€ übrig. Von den Brutto-Transfers von 1280 Mrd.€ in der 13-Jahresperiode 1991-2003 entfielen 160 Mrd.€ auf Ausgaben für den Ausbau der Infrastruktur, 90 Mrd.€ auf Wirtschaftsförderung, 630 Mrd.€

auf sozialpolitische motivierte Ausgaben (Rente, Arbeitsmarkt, Kindergeld, BAföG), 295 Mrd.€ ungebundene Zuweisungen (Fonds deutsche Einheit (1991-1994) – 62 Mrd.€, Rest Umsatzsteuerergänzungsanteile, Länderfinanzausgleich etc., 105 Mrd.€ für sonstige Ausgaben; siehe Sachverständigenrat, 2004, S. 466).

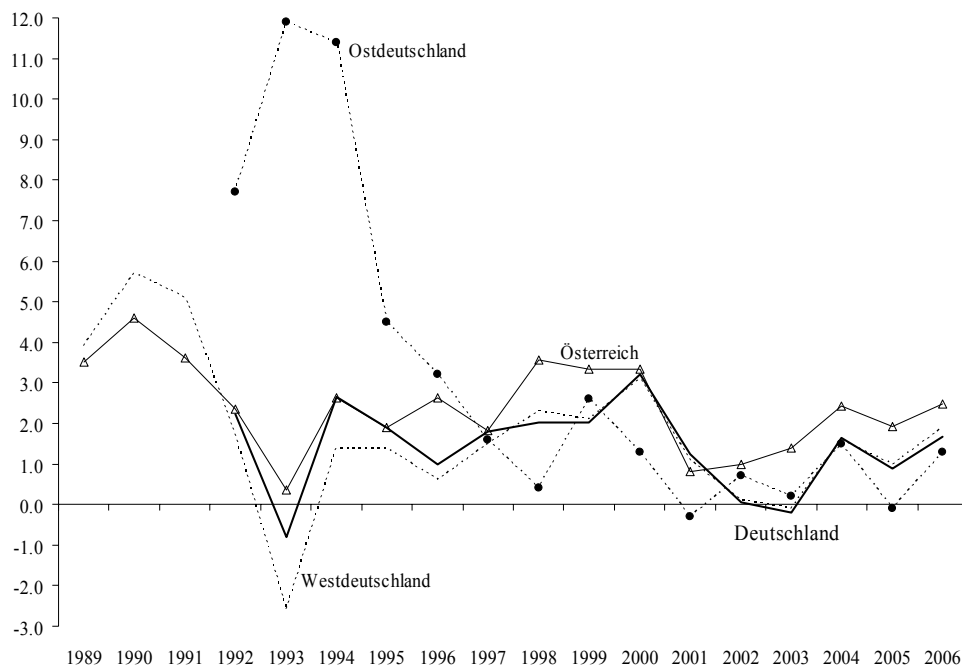
Zusätzlich genießt Ostdeutschland seit Beginn den Ziel-1-Status für die höchste Förderwürdigkeit aus dem EU-Haushalt. Seit 1991 unterstützt die EU im Rahmen ihrer Strukturförderung den wirtschaftlichen Aufbau in den neuen Ländern und Berlin-Ost. Die Mittel der EU-Strukturfonds ergänzen und verstärken die Programme des Bundes und der Länder. In der Förderperiode 2000-2006 standen für Deutschland insgesamt rund 33 Mrd.€ (zu Preisen 2004) aus den Europäischen Strukturfonds zur Verfügung. Der Schwerpunkt liegt in den neuen Ländern, die als so genannte Ziel-1-Gebiet die höchste Förderstufe aufweisen (siehe BMVBW, 2005, S. 38).

Anfänglich wurden diese Transfers für Pensionen und den Aufbau einer Sozialversicherung verwendet, was die Kaufkraft der ostdeutschen Bevölkerung stärkte. In den ersten Jahren nach der Wiedervereinigung kam es zum Konsum- und Präferenzschock: ostdeutsche Konsumenten kauften nur noch Westwaren und vermieden Ostwaren. Dadurch wurde ein Realtransfer seitens Westdeutschlands ausgelöst, der – weil der plötzliche Zusatzbedarf nicht vollständig durch eigene Produkte gedeckt werden konnte, auch die Nachbarstaaten als Zulieferer stimulierte: Österreich, Frankreich und die Niederlande. Es kam zu einem Boom des Wirtschaftswachstums in Westdeutschland und Österreich in den Jahren der Vereinigung 1990/1991 (siehe *Abbildung 30*). Auf Grund der zunehmenden Transfers von West nach Ost boomte dann auch die Wirtschaft in Ostdeutschland in den Jahren 1992-1994. Seit 1995 hat sich das Wirtschaftswachstum in Ostdeutschland – trotz anhaltend hoher massiver Transferzahlungen - deutlich abgeschwächt und lag einige Jahre sogar unter jenem von Westdeutschland. Ostdeutschlands schwache Wirtschaftsleistung hat somit insgesamt das gesamtdeutsche BIP-Wachstum gedämpft. Im Sinne der Transfertheorie müsste man eigentlich von einem Fehlschlag à la Keynes sprechen. Im Gegensatz zur Keynes-Interpretation des klassischen Transferproblems konnte aber Westdeutschland seine Währung nicht mehr abwerten, da bei der Wiedervereinigung eine Fixierung der Wechselkurse von 1:1 von West- zu Ost-Mark vereinbart wurde. Viele Ökonomen (z.B. Sinn-Sinn, 1993) kritisierten schon relativ früh diese Fixierung der Wechselkurse mit gleichzeitiger rascher gewerkschaftlich ausgehandelter Anpassung der Löhne in Ostdeutschland an die Kollektivertragslöhne in Westdeutschland, obwohl diese Lohnentwicklung der Produktivitätsentwicklung stark davonzog (siehe BMVBW, 2005, S. 146). Als Folge davon waren die Arbeitsstückkosten in Ostdeutschland viel zu hoch

und kaum konkurrenzfähig (siehe auch Hughes Hallett-Ma-Melitz, 1996). Das Wachstum der Arbeitsproduktivität (reales BIP je Erwerbstätigen) betrug im Zeitraum 1992-2004 in den neuen Ländern (Ostdeutschland) 5,1% pro Jahr, in den alten Ländern (Westdeutschland) nur 0,8% im selben Zeitraum. Lässt man die Anfangsperiode mit den überdurchschnittlich hohen Zuwachsraten (1992 +23%, 1993 +14,8%, 1994 +8,8%) unberücksichtigt, so betrug der Wachstumsvorsprung der neuen vor den alten Ländern in der Entwicklung der Arbeitsproduktivität pro Jahr zwischen 1995-2004 rund einen Prozentpunkt (+2% gegen knapp +1% in Westdeutschland; siehe BMVBW, 2005, S. 142).

Nach der Befriedigung und allmählichen Sättigung mit westlichen Konsumgütern kam es in einer zweiten Welle zu Investitionen in Infrastruktur (Bau) und Aufbau von neuen Produktionskapazitäten privater westdeutsche Firmen (Auto etc.) und ausländischer Direktinvestoren im Zuge der Abwicklung (Privatisierung) der volkseigenen Betriebe der DDR im Rahmen der Treuhandanstalt (THA; gegründet im Sommer 1990).

Abbildung 30: Wirtschaftswachstum seit der Deutschen Einheit
(BIP, real, jährliche Veränderung in %)



Quellen: AMECO-Datenbank der Europäischen Kommission; Ost- und Westdeutschland 1992-2004: BMVBW (2005), S. 142; 2005-2006: Gemeinschaftsdiagnose (2006), S. 26.

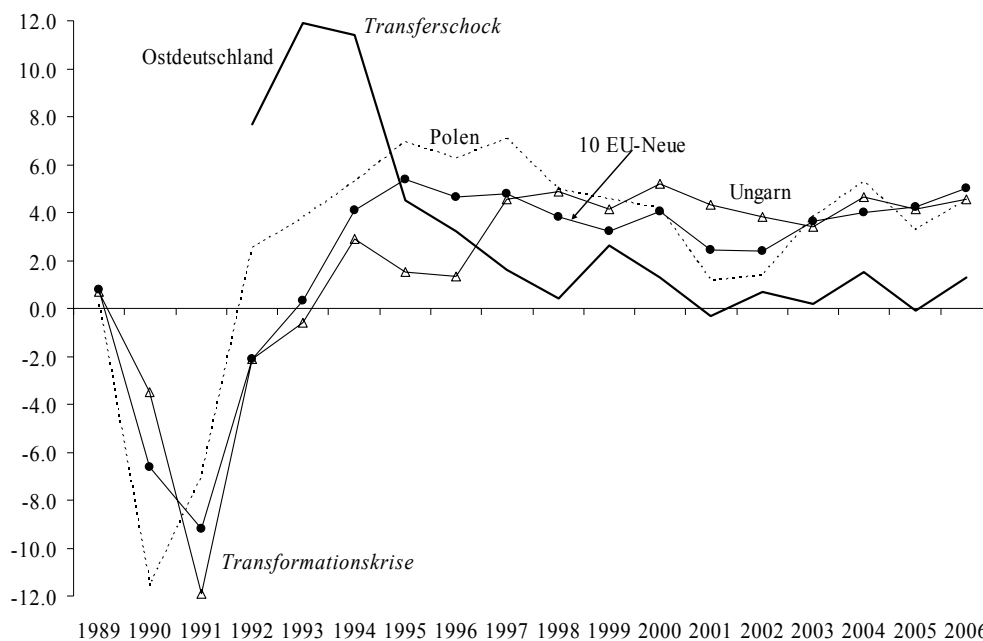
5.2 Ostdeutschland versus Transformationsländer

Interessant ist ein Vergleich der gesamtwirtschaftlichen Performance von typischen Transformationsländern (z.B. Ungarn und Polen), nachdem sie die Fesseln des Kommunismus im Jahr 1989 abstreifen konnten. Die ehemals kommunistischen Länder mussten sich aus eigener

Kraft auf die Marktwirtschaft umstellen. Sie erlebten daher am Beginn eine drastische Transformationskrise mit Produktionseinbussen, einem Inflationsschock und hoher Arbeitslosigkeit. Dagegen war Ostdeutschland privilegiert. Es erhielt aus Westdeutschland in Form massiver Transfers eine Anstoßhilfe. Diese bewirkte zwar anfänglich einen Wachstumsschub, verpuffte aber zusehends. Der Vergleich der Wirtschaftsentwicklung Ostdeutschlands mit den beiden Transformationsländern Ungarn und Polen zeigt eine markante inverse Entwicklung (siehe *Abbildung 31*). Während die Transformationsländer nach dem negativen Anfangsschock relativ hohe Wachstumsraten erzielten, hat sich die Entwicklung in Ostdeutschland nach dem positiven Anfangsschock deutlich abgeschwächt und in einigen Jahren sogar zum Nullwachstum geführt.

Wäre Ostdeutschland (die neuen Länder) ab 1995 (nach Ende des Transformationsschocks) im Jahresdurchschnitt mit denselben Wachstumsraten gewachsen wie die 10 neuen EU-Mitgliedstaaten (nämlich mit +4% statt mit nur +1,4%), so hätte Deutschland insgesamt ein um 1/3 Prozentpunkte höheres jährliches Wirtschaftswachstum zu verzeichnen gehabt.

Abbildung 31: Ostdeutschland im Vergleich mit einigen Transformationsländern (BIP, real, jährliche Veränderung in %)



Quellen: AMECO-Datenbank der Europäischen Kommission; Ostdeutschland 1992-2004: BMVBW (2005), S. 142; 2005-2006: Gemeinschaftsdiagnose (2006), S. 26.

6. EU-Erweiterung 2004 – Österreich und Deutschland die Hauptgewinner

6.1 Die Erwartungen ex ante - Modellsimulationen

Die EU-Erweiterung vom Mai 2004 ist ein welthistorisches Ereignis, beendet sie doch endgültig die politische Teilung Europas. Ob dieser Schritt auch ökonomisch ebenso bedeutend

sein wird, bleibt abzuwarten. Die EU wurde um 10 neue Mitgliedstaaten auf EU-25 vergrößert. Die EU hat sich damit wie folgt vergrößert: um 23% hinsichtlich ihrer Fläche, um 20% bezüglich der Bevölkerung (auf 451 Millionen) und gemessen am absoluten BIP um 4 ½% zu laufenden Preisen und Wechselkursen bzw. um 9% zu Kaufkraftparitäten (KKP). Allerdings ist durch die Erweiterung das BIP pro Kopf um 8,8% (zu KKP) geschrumpft, was bei künftigen Vergleichen mit den USA im Rahmen der Lissabon-Ziele nicht gerade vorteilhaft ist.

Im Vorfeld der jüngsten EU-Erweiterung gab es zahlreiche ökonomische Studien, die meist mit entweder Weltmodellen (Makro- oder CGE-Modellen) oder mit Einzellandmodellen für einzelne Länder die wirtschaftlichen Auswirkungen abzuschätzen versuchten (für einen Überblick, siehe *Übersicht 17*)¹⁹.

Übersicht 17: Ex-ante-Studien zur EU-Erweiterung

Weltmodelle		Ländermodelle	
CGE-Modelle	Effekte ¹⁾	CGE-Modelle	Effekte ¹⁾
<i>Brown-Deardorff-Djankov-Stern</i> (1997)	CZ 7,3%, HU 6,8%, PL 5,6%, EU 0,2%	Deutschland: <i>Keuschnigg-Keuschnigg-Kohler</i> (1999); <i>Kohler</i> (2000)	0,5% (für MOEL-5)
<i>Baldwin-Francois-Portes</i> (1997)	MOEL-7 1,5%-18,8%, EU 0,2%	Österreich: <i>Keuschnigg-Kohler</i> (1999)	1,3% (für MOEL-10)
<i>Lejour-de Mooij-Nahuis</i> (2001)	MOEL-7 6%, HU 9,6%, PL 8,7%, EU 0,26%	Slowenien: <i>Bayar-Majcen-Mohora</i> (2003)	0,5%-0,8%
		Dänemark: <i>Madsen-Pedersen-Sorensen</i> (2002)	0,08%-1,27% (für 10 MOEL+CY+MA)
Makromodelle	Effekte ¹⁾	Makromodelle	Effekte ¹⁾
<i>Neck-Haber-McKibbin</i> (1999)	Osteuropa 1,6%, EU 0,0%	Österreich <i>Breuss-Schebeck</i> (1998)	1,3% (für MOEL-10)
<i>Breuss</i> (2000)	MOEL-10 17%, EU 2,8%		
<i>EU-Kommission</i> (2001)	MOEL-8 1,3%-2,1%, EU-15 0,5%-0,7%		
<i>Breuss</i> (2001, 2002)	HU 8,4%, PL 8%, CS 5,7%, Osteuropa 3,1%, EU 0,26% ²⁾		

¹⁾ Die Effekte beziehen sich meist auf Einkommenseffekte gemessen am realen Brutto-Inlandsprodukt (BIP). Die Werte geben in der Regel die mittel- bis langfristigen Niveaueffekte des BIP an (kumulierte Abweichungen von der Basislösung, wobei letztere ein Szenario ohne EU-Erweiterung ist).

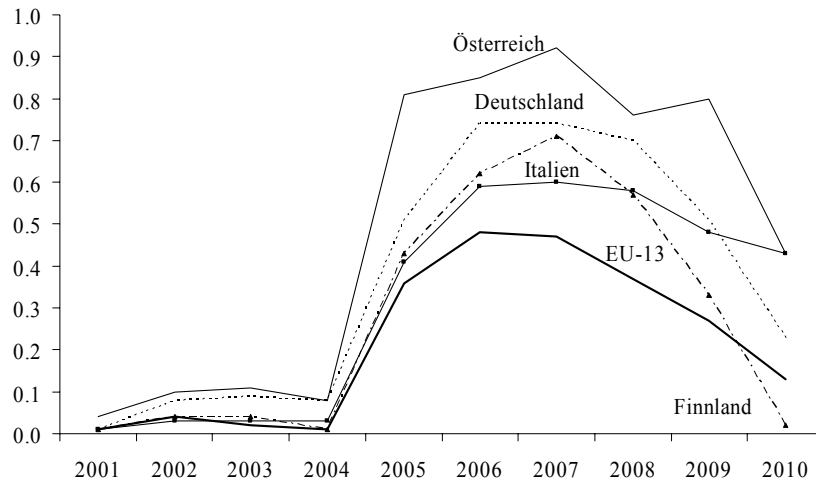
²⁾ Kumulierter Anstieg des realen BIP in den Jahren 2008-2010.

CGE = computable general equilibrium (numerische allgemeine Gleichgewichts-) Modelle;
CS = Tschechische Republik, CZ = (alte) Tschechoslowakei, CY = Zypern, HU = Ungarn, MA = Malta, PL = Polen. MOEL = mittel- und osteuropäische Länder (EU-Beitrittskandidaten).

¹⁹ Einen Überblick mit etwas anderen Studien gibt die Europäische Kommission (2006B), S. 16.

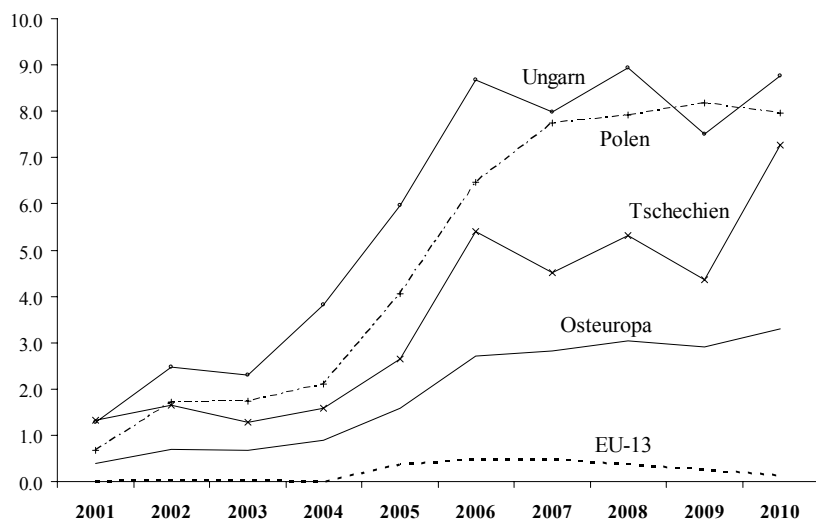
Quelle: Eigene Zusammenstellung (siehe Breuss, 2005B).

Abbildung 32: Volkswirtschaftliche Effekte der EU-Erweiterung in ausgewählten alten EU-Mitgliedstaaten
(Reales BIP, kumulierte Abweichungen von der Basislösung in %)



Quelle: Eigene Simulationen mit dem OEF Weltmakromodell (siehe Breuss, 2002).

Abbildung 33: Volkswirtschaftliche Effekte der EU-Erweiterung in den neuen EU-Mitgliedstaaten
(Reales BIP, kumulierte Abweichungen von der Basislösung in %)



Quelle: Eigene Simulationen mit dem OEF Weltmakromodell (siehe Breuss, 2002).

Der Grundtenor der Studien ist, dass zum einen die EU-Erweiterung 2004 eine „win-win-Situation“ ist. D.h. sowohl die alten EU-Staaten (im Durchschnitt) als auch die neuen Mitgliedstaaten gewinnen. Innerhalb der alten Mitgliedstaaten könnte es einige Verlierer geben (z.B. Spanien, Portugal) – insbesondere jene Staaten, die bisher noch kaum mit den mittel- und osteuropäischen Staaten (MOEL) Handel betrieben haben. Zu den Hauptgewinnern innerhalb der alten EU-Mitgliedstaaten zählen Österreich und Deutschland (siehe *Abbil-*

dung 32). Die neuen Mitgliedstaaten werden sehr wahrscheinlich im Verhältnis von 10:1 gewinnen, d.h. ihre Wachstumsimpulse könnte rund 1% pro Jahr betragen (siehe *Abbildung 33*), während sie im Durchschnitt in den alten Mitgliedstaaten (EU im Durchschnitt) nur rund 0,10% pro Jahr ausmachen. Österreich dürfte fast 2/10 Prozentpunkte pro Jahr von der EU-Erweiterung profitieren, Deutschland etwas weniger.

6.2 Die bisherigen Erfahrungen – Deutschland und Österreich schützen weiterhin ihren Arbeitsmarkt

Eine Evaluierung der bisherigen wirtschaftlichen Entwicklung seit der EU-Erweiterung 2004 sowohl durch die Europäische Kommission (2006B) bestätigt, dass Österreich (siehe auch Breuss, 2006A) und Deutschland die Hauptnutznießer der Erweiterung waren. Sowohl deren Handelsintensität mit den neuen Mitgliedstaaten ist weiter gestiegen. Aber mehr noch haben die Unternehmen in diesen Ländern am raschesten und am meisten die neuen Investitionschancen in den neuen Mitgliedstaaten genutzt. Dies könnte auch daran liegen, dass gerade Deutschland und Österreich die Vorreiter der Beschränkung der Freizügigkeit der Arbeitskräfte waren und auch weiterhin an den Übergangsregelungen festhalten wollen. Dadurch wird eben verstärkt direkt in den neuen Mitgliedstaaten investiert, wodurch zum einen Arbeitsplätze in Deutschland (um 0,7%) und Österreich (um 0,3%; siehe Europäische Kommission, 2006B, S. 65) verloren gehen, andererseits aber die Wettbewerbsfähigkeit der heimischen Firmen gestärkt wird.

In ihrem Zwischenbericht nach zwei Jahren Beschränkung der Freizügigkeit (Übergangsregelung im Beitrittsvertrag von 2003: Aussetzen der Freizügigkeit – Art. 39 EGV - von Arbeitnehmern für die Höchstdauer von 7 Jahren bis spätestens 2011) vom Februar 2006 hat die Europäische Kommission (2006A) die EU-Mitgliedstaaten aufgefordert, diese aufzuheben. Dem Ruf der Kommission werden nun – neben den Ländern, die schon bisher keine Beschränkung hatten (Großbritannien, Irland und Schweden) – weitere Länder (zumindest für sektorale Teilbereiche) folgen: Belgien, Finnland, Griechenland, die Niederlande, Portugal und Spanien.

Der Übergangszeitraum ist im Beitrittsvertrag mit den 10 neuen EU-Mitgliedstaaten nach der Formel „2 plus 3 plus 2“ in drei Phasen unterteilt: Die 1. Phase begann am 1. Mai 2004 mit der letzten EU-Erweiterung und endete am 30. April 2006. Am 1. Mai 2006 begann die 2. Phase des Übergangszeitraums

Deutschland und Österreich haben das Recht in Anspruch genommen, auch in der zweiten Phase (bis April 2009) ihre Arbeitsmärkte abzuschotten. Diese Übergangsregelung bezüglich der Freizügigkeit gilt übrigens auch für Bulgarien und Rumänien, die 2007 der EU beitreten

werden. Eine Beschränkung auch noch in der 3. Phase (1. Mai 2009 bis 30 April 2011) muss mit einer ernsthaften Gefahr bzw. potentiellen Störung der Arbeitsmärkte in Deutschland und Österreich begründet werden.

Alle bisherigen Prognosen über künftige Migrationsströme vom Osten nach dem Westen im Falle eines EU-Beitritts haben gezeigt, dass potentiellen MigrantInnen zum größten Teil die Zielländer Deutschland (über 60%) und Österreich (über 20%) ansteuern würden. D.h. die Arbeitsmärkte dieser Länder wären am stärksten betroffen. Derzeit ist laut Europäischer Kommission (2006A, S. 18) die Bevölkerung in Deutschland wie folgt zusammengesetzt: 89,5% Inländer, 2,8% BürgerInnen aus EU-15, 0,7 aus EU-10 (10 neue EU-Mitgliedstaaten) und der Rest sind Nicht-EU-Ausländer (7%). In Österreich sind die entsprechenden Verhältnisse relativ ähnlich: 89,2%, 1,9%, 1,4% und 7,5%. Im Durchschnitt von EU-15 lauten die entsprechenden Anteile: 92,4%, 2,1%, 0,4% und 5,1%.

Angesichts der Entwicklung in Großbritannien, das nach offiziellen Angaben der Europäischen Kommission (2006A, S. 17) einen Zustrom aus den 10 neuen EU-Mitgliedstaaten von 156.165 Personen zu verzeichnen hatte, laut aktuellen Meldungen aber mehr als doppelt so viele Arbeitskräfte aus EU-10 registriert hat (mehr als 420.000 laut Frankfurter Allgemeine Zeitung, Donnerstag, 24. August 2006, S. 12) - vorrangig aus Polen -, ist die Vorsicht in Deutschland und Österreich berechtigt. Der Preis für die Stabilisierung des Arbeitsmarktes (keine steigende Arbeitslosigkeit durch Vergrößerung des Angebots von Arbeitskräften aus EU-10) ist der Verzicht auf die Lukrierung des „Immigration surplus“, der sich in Deutschland und Österreich dadurch ergäbe, dass mit billigen Arbeitskräften die internationale Konkurrenzfähigkeit und damit das BIP gesteigert werden könnte (siehe Breuss, 2002, 2005B).

7. Schlussfolgerungen

Im Prinzip hinkt zwangsläufig jeder Vergleich der wirtschaftlichen Stellung einer großen und einer kleinen Volkswirtschaft, weil man schwerlich Ungleiches vergleichen kann. Auf Grund der unterschiedlichen Größe entsprechen natürlich auch fast alle Absolutvergleiche (absolutes BIP, Marktanteil in der EU und in der Welt, Anteil an FDI etc.) ungefähr dem Bevölkerungsverhältnis beider Länder im Ausmaß von 1:10. Dennoch kann man große und kleine Länder hinsichtlich ihrer Entwicklung über die Zeit, also bezüglich ihrer wirtschaftlichen Dynamik vergleichen. Daneben gibt es auch qualitative Indikatoren, die von der Größe eines Landes unabhängig sind. Dazu zählen z.B. die Einschätzung des „Glücks“ von Ländern oder ihre „Wettbewerbsfähigkeit“ oder sonstige Strukturindikatoren und qualitative Einschätzungen. In seiner „Weltkarte des Glücks“ hat Adrian White, ein Psychologe der Universität Leicester

Österreich (nach Dänemark und der Schweiz) auf die 3. Stelle gesetzt. Deutschland kommt in dieser Karte erst auf Platz 35 vor. Seriöse „Glücksforscher“ wie Richard Layard (2005) kommen ebenfalls zum Ergebnis, dass in seiner „Glückskurve“ (die den Index der glücklichen und zufriedenen Menschen in Beziehung setzt zum Entwicklungsniveau – gemessen am BIP pro Kopf) die wohlhabenden Länder glücklicher sind als die armen Entwicklungsländer: Österreich liegt danach nur knapp vor Deutschland.

Deutschland ist zweifelsohne die führende Wirtschaftsmacht in der EU und als Mitglied der G7 eine der führenden Wirtschaftsnationen in der entwickelten Welt. Weit größere Wirtschaftsmächte reifen mit China und Indien heran, aber das sind wiederum schon im Hinblick auf die Zahl der Einwohner andere Dimensionen. Beide Länder sind in der EU stark verankert. Deutschland nimmt als Gründerstaat der EWG an allen Integrationsschritten teil. Österreich ist seit 1995 EU-Mitglied und ist wirtschaftlich auch voll in die EU bis hin zur Teilnahme an der WWU integriert.

In der wirtschaftlichen Dynamik unterscheiden sich beide Länder in den letzten 15 Jahren deutlich. Hier hinkt der große Nachbar dem kleinen Österreich nach. Österreichs Volkswirtschaft wächst seit 1992 um mehr als $\frac{1}{2}$ Prozentpunkt rascher als die deutsche. Die Gründe dafür sind vielfältig:

- (1) Einer der Hauptgründe dürfte in den Lasten der Deutschen Einheit zu finden sein.
- (2) Zum anderen konnte Deutschland offensichtlich weniger gut als Österreich die durch die fortschreitende Integration Europas (Binnenmarkt und Währungsunion) und durch die Erweiterung der EU neu eröffneten Chancen ausschöpfen. Bereits die Ostöffnung 1989 hat für Österreich ein neues „windows of opportunities“ geöffnet, das es reichlich genutzt hat. Ob dies auf den berühmten „K&K“-Effekt allein zurückzuführen ist oder nur eine Folge der engen Nachbarschaft mit den fünf MOEL ist, ist schwer festzumachen.
- (3) Teilweise dürfte auch die asymmetrische Architektur der Makropolitik der WWU Deutschland (zu hohe Realzinsen, zu strikte Fiskalregeln im SWP) mehr Probleme bereiten als Österreich. Deutschland könnte dadurch zu einem suboptimalen policy mix gezwungen worden sein, der bei autonom und flexibler gestalteter Geld- und Wirtschaftspolitik möglicherweise vermeidbar gewesen wäre.
- (4) Letztlich könnten auch die negativen strukturellen Folgen der Globalisierung (Outsourcing etc.), die von Hans-Werner Sinn mit der These von der „Basar-Ökonomie“ charakterisiert werden, ein Grund für das schwache Wachstum in Deutschland sein. Da der Globalisierungseffekt aber gleichermaßen für Österreich gilt, kann die Wachstumsdifferenz zwischen beiden Ländern durch diese These kaum erklärt werden.

Die kräftig anziehende Konjunktur des Jahres 2006 lässt die Hoffnung aufkeimen, dass Deutschland wieder den Anschluss an die schnell wachsenden EU-Länder finden wird. Damit könnte Deutschland endlich wieder die einer großen Wirtschaftsmacht zukommende „Lokomotivfunktion“ für die anderen Partnerstaaten übernehmen.

Literatur

- Aghion, Ph., Howitt, P., Appropriate Growth Policy: A Unifying Framework, 2005 Schumpeter Lecture, 20th Annual Congress European Economic Association, Amsterdam, 25 August 2005.
- Badinger, H., Breuss, F., "What Has Determined the Rapid Post-War Growth of Intra-EU Trade?", *Weltwirtschaftliches Archiv* (Review of World Economics), Vol. 140. No. 1, 2004, S. 31-51.
- Baldwin, R., The euro's trade effects, Paper prepared for the ECB Workshop on "What effects is EMU having on the euro area and its member countries?" Frankfurt, 16. Juni 2005 (siehe EZB-Webseite: <http://www.ecb.int/events/conferences/html/emu.en.html>)
- Baldwin, R., In or Out: Does it Matter? An Evidence-Based Analysis of the Euro's Trade Effects, Centre for Comparative European Policy Evaluation, CEPR, London, 2006.
- Baldwin, R.E., Francois, J.F., Portes, R., „The Costs and Benefits of Eastern Enlargement: The Impact on the EU and Central Europe“, *Economic Policy*, Vol. 12, Issue 24, April 1997, 127-176.
- Bayar, A., Majcen, B., Hohora, C., The Effects of Foreign Trade Liberalization and Financial Flows between Slovenia and EU Budgets after the Accession, Paper presented at the International Conference on Policy Modeling (Ecomod 2003), Istanbul, 3-5 July 2003.
- Berger, H., Nitsch, V., Zooming Out: The Trade Effect of the Euro in Historical Perspective, CESifo Working Paper, No. 1435, March 2005.
- BMVBW, Jahresbericht der Bundesregierung zum Stand der Deutschen Einheit 2005, Bundesministerium für Verkehr, Bau- und Wohnungswesen, Berlin, September 2005.
- Brecher, R.A. (1974A), "Minimum Wages Rates and the Pure Theory of International Trade", *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 88, No. 1, February, 1974, 98-116.
- Brecher, R.A. (1974B), „Optimal Commercial Policy for a Minimum Wage Economy“, *Journal of International Economics*, Vol. 4., No. 2, May 1974b, 139-149.
- Breuss, F., "The Role of Time in EU Enlargement", in Arndt, S., Handler, H. (Hrsg.), *Eastern Enlargement: The Sooner, the Better?*, European Academy of Excellence, Austrian Ministry for Economic Affairs and Labour, Wien, 2000, 118-132.
- Breuss, F., „Makroökonomische Auswirkungen der EU-Erweiterung auf alte und neue Mitglieder“, *WIFO-Monatsberichte* 11/2001, S. 655-666.
- Breuss, F., "Benefits and Dangers of EU Enlargement", *Empirica*, Vol. 29, No. 3, 2002, 245-274.
- Breuss, F., *Reale Außenwirtschaft und Europäische Integration*, Peter Lang Verlag, Frankfurt am Main, 2003.
- Breuss, F. (2005A), Austria, Finland and Sweden after 10 Years in the EU: Expected and Achieved Integration Effects, *EI Working Papers*, No. 65, EuropaInstitut an der WU-Wien, March 2005
- Breuss, F. (2005B), EU-Osterweiterung: Ein Wachstumsimpuls für den gesamten Wirtschaftsraum?, in: R. Caesar, K. Lammers und H.-E. Scharrer (Hrsg.), *Europa auf dem Weg zum wettbewerbsfähigsten und dynamischsten Wirtschaftsraum der Welt? – Eine Zwischenbilanz der Lissabon-Strategie*, Nomos-Verlag: Baden-Baden, 2005, 137-163.
- Breuss, F. (2006A), Ostöffnung, EU-Mitgliedschaft, Euro-Teilnahme und EU-Erweiterung: Wirtschaftliche Auswirkungen auf Österreich, *WIFO-Working Papers*, Nr. 270, März 2006.
- Breuss, F. (2006B), Die internationale Wettbewerbsfähigkeit der europäischen Wirtschaft und Standortfaktoren, in: P.-Ch. Müller-Graf (Hrsg.), *Die Rolle der erweiterten Europäischen Union in der Welt*, Schriftenreihe des Arbeitskreises Europäische Integration e.V., Band 57, Nomos-Verlag, Baden-Baden 2006, 73-113.
- Breuss, F., (2006C), *Monetäre Außenwirtschaft und Europäische Integration*, Peter Lang Verlag, Frankfurt am Main, 2006.

- Breuss, F. (ed.) (2006D), *The Stability and Growth Pact: Experiences and Future Aspects*, Springer-Verlag: Wien-New York, 2006.
- Breuss, F., Schebeck, F., "Kosten und Nutzen der EU-Osterweiterung für Österreich", *WIFO-Monatsberichte* 1998, 71(11), 741-750.
- Breuss, F., Schratzenstaller, M., „Unternehmenssteuerwettbewerb und internationale Direktinvestitionen: Ein einführender Literaturüberblick anlässlich der österreichischen Körperschaftsteuerreform“, *WIFO-Monatsberichte* 8/2004, 645-653.
- Brown, D., Deardorff, A., Djankov, S., Stern, R., "An Economic Assessment of the Integration of Czechoslovakia, Hungary, and Poland into the European Union", in Black, St. W. (Hrsg.), *Europe's Economy Looks East. Implications for Germany and the European Union*, Cambridge University Press, Cambridge, U.K., 1997, 23-60.
- Carone, G., Denis, D., Mc Morrow, K., Mourre, G., Röger, W., Long-term labour productivity and GDP projections for the EU25 Member States : a production function framework, *European Economy, European Commission, Economic Papers*, No. 253, Brussels, June 2006.
- Davis, D., "Does European Unemployment Prop Up American Wages? National Labor Markets and Global Trade", *The American Economic Review*, Vol. 88, No 3, June 1998, 478-494.
- Denis, C., Mc Morrow, K., Röger, W., An analysis of EU and US productivity developments, *European Economy, European Commission, Economic Papers*, No. 208, Brussels, July 2004.
- Deutsche Bundesbank (2006A), *Kapitalverflechtung mit dem Ausland*, Frankfurt am Main, April 2006.
- Deutsche Bundesbank (2006B), *Zahlungsbilanz nach Regionen*, Frankfurt am Main, Juli 2006;
- Devereux, M.P., Griffith, R., "Evaluating Tax Policy for Location Decisions", *International Tax and Public Finance*, 10, 2003, 107-126.
- EuGH, Urteil des Gerichtshofes in der Rechtssache C-27/04: Kommission der Europäischen Gemeinschaften/Rat der Europäischen Union, Gerichtshof der Europäischen Gemeinschaften, Pressemitteilung Nr. 57/04, Luxemburg, 13. Juli 2004.
- Europäische Kommission, *The Economic Impact of Enlargement*, Directorate General for Economic and Financial Affairs, *Enlargement Papers*, European Commission, Brussels, Nr. 4, June 2001.
- Europäische Kommission (2006A), Bericht über die Anwendung der im Beitrittsvertrag 2003 festgelegten Übergangsregelungen (Zeitraum 1. Mai 2004 – 30. April 2006), Mitteilung der Kommission an den Rat, das Europäische Parlament, den Europäischen Wirtschafts- und Sozialausschuss und den Ausschuss der Regionen, Brüssel, Februar 2006.
- Europäische Kommission (2006B), *Enlargement, Two Years after: an economic evaluation*, European Commission, *Occasional Papers*, No. 24, May 2006.
- Europäische Kommission (2006C), *Aufteilung der EU-Ausgaben 2005 nach Mitgliedstaaten*, Brüssel, September 2006.
- Eurostat, *Direktinvestitionsverflechtung der EU25*, Pressemitteilung, 97/2006, 18. Juli 2006.
- EZB, *Monatsbericht* 10/2005, Europäische Zentralbank, Frankfurt am Main, 2005.
- Falk, M., Wolfmayr, Y., "Employment Effects of Trade in intermediate Inputs with the EU Member States and Asia", *Aussenwirtschaft*, 60. Jg., Heft IV, December 2005, 441-461.
- Faruquee, H., *Measuring the Trade Effects of EMU*, IMF Working Paper, No. WP/04/154, Washington, August 2004.
- Fenz, G., Schneider, M., "Nimmt der Einfluss Deutschlands auf Österreich ab? Synchronisation und Übertragung von Konjunkturschocks", *Oesterreichische Nationalbank, Geldpolitik & Wirtschaft* Q2/2006, 25-48.

- Flam, H., Nordström, H., Trade Volume Effects of the Euro: Aggregate and Sector Estimates, Institute for International Economic Studies, Stockholm 2003.
- Fraser Institute, Economic Freedom of the World:2005, Annual Report, Vancouver, 2005.
- Gemeinschaftsdiagnose, Die Lage der Weltwirtschaft und der deutschen Wirtschaft im Frühjahr 2006, Arge 6 deutsche wirtschaftswissenschaftliche Forschungsinstitute (DIW, HWWA, Ifo, Kiel, Halle, RWI), 2006.
- Guger, A., "2005 internationale Lohnstückkostenposition unverändert", WIFO-Monatsberichte, 8/2006, 655-663.
- Hahlen, J., „Zum makroökonomischen Umfeld des deutschen Exportbooms – empirische Befunde der amtlichen Statistik“, Ifo-Schnelldienst, Sonderausgabe, 59. Jg., 1/2006, 26-29.
- Heritage Foundation, The 2005 Index of Economic Freedom, Washington D.C., New York, 2005.
- Hughes Hallett, A.J., Ma, Y.; Melitz, J., "Unification and the Policy Predicament in Germany", Economic Modelling, Vol. 13, Issue 4, October 1996, 519-544.
- Ifo, Sonderausgabe zum Thema „Der pathologische Exportboom: These und Stellungnahmen“, ifo Schnelldienst, 1/2006.
- IMD-International Institute for Management Development, World Competitiveness Yearbook 2005, Lausanne, 2005.
- IMF, World Economic Outlook, Washington, September 2006.
- Jarchow, H.-J., Rühmann, P., Monetäre Außenwirtschaft I: Monetäre Außenwirtschaftstheorie, 5. Auflage, UTB 1184, Vandenhoeck & Ruprecht, Göttingen, 2000.
- Keuschnigg, Ch., Keuschnigg, M., Kohler, W., Eastern Enlargement to the EU: Economic Costs and Benefits for the EU Present Member States? Germany, Studie im Auftrag der Europäischen Kommission, Universität Linz und Universität des Saarlandes, Linz, 1999.
- Keuschnigg, Ch., Kohler, W., Eastern Enlargement to the EU: Economic Costs and Benefits for the EU Present Member States. The Case of Austria, European Commission, Study XIX/B1/9801, Brüssel, 1999 (mimeo).
- Keynes, J.M., "The German Transfer Problem", The Economic Journal, Vol. 39, 1929, 1 ff.
- Kohler, W., (2000a), "Wer gewinnt, wer verliert durch die Osterweiterung der EU?", in Hoffmann, L. (Hrsg.), Jahrestagung 1999: Erweiterung der EU, Schriften des Vereins für Socialpolitik, 2000, 274, 27-77.
- Kollmann, R., "Welfare Effects of a Monetary Union: The Role of Trade Openness", Journal of the European Economic Association, Vol. 2, Issue 2-3, April-May 2004, 289-301.
- Krugman, P. (1995), Growing World Trade: Causes and Consequences; Brookings Papers on Economic Activity, Anniversary Issue, Vol. 1, 1995, 327-377 (mit Kommentaren von Richard N. Cooper und T.N. Srinivasan).
- Layard, R., Happiness – The Lessons from a New Science, Penguin Verlag, London, 2005.
- Lejour, A. M., de Mooij, R. A., Nahuis, R., EU Enlargement: Economic Implications for Countries and Industries, CPB Document, No. 011, The Hague, September 2001.
- Madsen, A.D., Pedersen, L.H., Sorensen, M.L., Economic Consequences for Denmark of EU enlargement, Paper presented at the Paper presented at the International Conference on Policy Modeling (Ecomod 2002), Brussels, 4-6 July 2002.
- Micco, A., Stein, E., Ordonez, G., "The currency union effect on trade: early evidence from EMU", Economic Policy, Vol. 18, No. 37, October 2003, 316-356.
- Neck, R., Haber, G., McKibbin, W. J., Macroeconomic Impacts of an EU Membership of Central and Eastern European Economies, Ludwig Boltzmann Institut zur Analyse wirtschaftspolitischer Aktivitäten, Forschungsbericht, Nr. 9917, 1999.
- Ochel, W., Röhn, O., "Ranking of Countries – The WEF, IMD, Fraser and Heritage Indices", CESifo DICE Report 2/2006, 48-60.
- OECD (2005A), Euro Area, OECD Survey 2005, Paris, 2005.
- OECD (2005B), Revenue Statistics 1965-2004, Paris, 2005.

- OECD (2005C), OECD in Figures 2005, Paris, 2005.
- OECD (2006A), Factbook 2006, Paris, 2006.
- OECD (2006B), Education at a Glance: OECD Indicators 2006, Paris, 2006.
- OECD (2006C), Economic Outlook, No. 79, June 2006.
- Ohlin, B., "The Reparation Problem: A Discussion", The Economic Journal, Vol. 39, 1929, 172 ff.
- Persson, T., "Currency union and trade: how large is the treatment effect?", Economic Policy, Vol. 16, No. 33, October 2001, S. 433-448.
- Pflüger, M., "Die These vom 'pathologischen Exportboom' – Einige kritische Anmerkungen", Ifo-Schnelldienst, Sonderausgabe, 59. Jg., 1/2006, S. 19-23.
- Piper, N., "Der Exportboom ist nicht pathologisch", Ifo-Schnelldienst, Sonderausgabe, 59. Jg., 1/2006, S. 9-12.
- Rose, A.K., "One Money, one Market: The Effect of Common Currencies on Trade", Economic Policy, Vol. 15, No. 30, April 2000, 8-43.
- Rose, A.K., "Currency union and trade: the effect is large" Economic Policy, Vol. 16, No. 33, October 2001, 449-461.
- Rose, A.K., van Wincoop, E., "National Money as a Barrier to International Trade: The Real case for Currency Union", The American Economic Review, 91, No. 2, Papers and Proceedings of the Hundred Thirteenth Annual Meeting of the American Economic Association, May 2001, S. 386-390.
- Sachverständigenrat, Erfolge im Ausland – Herausforderungen im Inland, Jahresgutachten 2004/05, Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, Wiesbaden, Dezember 2004.
- Sauernheimer, K., "Export und Wohlfahrt", Ifo-Schnelldienst, Sonderausgabe, 59. Jg., 1/2006, S. 23-26.
- Schmid, M., „Pathologischer Exportboom und Basar-Ökonomie“, Ifo-Schnelldienst, Sonderausgabe, 59. Jg., 1/2006, S. 5-9.
- Seidel, T., „Welfare effects of capital mobility with rigid wages“, Applied Economics Quarterly, Supplement, Beihefte der Konjunkturpolitik 56, 2005, 61-75.
- Sieber, S., "Direktinvestitionen österreichischer Unternehmen in Ost-Mitteuropa", WIFO-Monatsberichte 8/2006, 613-626.
- Sinn, H.-W. (2005A), „Basarökonomie Deutschland: Exportweltmeister oder Schlusslicht?“, Ifo Schnelldienst, Sonderausgabe, 58. Jg. Nr. 6/2005.
- Sinn, H.-W. (2005B), Die Basarökonomie. Deutschland: Exportweltmeister oder Schlusslicht?, Econ-Verlag, München, 2005.
- Sinn, H.-W., „Der pathologische Exportboom“, Ifo Schnelldienst, 59. Jg., 1/2006, S. 3-4.
- Sinn, G., Sinn, H.-W., Kaltstart: Volkswirtschaftliche Aspekte der deutschen Vereinigung, dtv-Beck-Verlag, München, 1993.
- UNCTAD, World Investment Report 2005: Transnational Corporations and the Internationalization of R&D, United Nations Conference on Trade and Development, United Nations, New York and Geneva, 2005.
- Vogt, L., „The EU's Single Market: At Your Service?, OECD Economics Department Working Paper, No. 449, OECD, Paris, 7 October 2005 (ECO/WKP(2005)36).
- WEF-World Economic Forum, The Global Competitiveness Report 2005-2006, Geneva, 2005.
- WEF-World Economic Forum, The Global Competitiveness Report 2006-2007, Geneva, 2006.
- Wolfmayr, Y., Kratena, K., Mayerhofer, P., Stankovsky, J., „Exporte als Beschäftigungs- und Wachstumsmotor“, Kapitel 4.6 des „WIFO Weißbuches „Wachstum und Beschäftigung in Österreich“, WIFO (unpubliziertes Manuskript), September 2006.
- WTO, International Trade Statistics 2005, Geneva, 2005.

© 2006 Österreichisches Institut für Wirtschaftsforschung

Medieninhaber (Verleger), Hersteller: Österreichisches Institut für Wirtschaftsforschung • Wien 3, Arsenal, Objekt 20 • A-1103 Wien, Postfach 91 • Tel. (43 1) 798 26 01-0 • Fax (43 1) 798 93 86 • <http://www.wifo.ac.at/> • Verlags- und Herstellungsort: Wien

Die Working Papers geben nicht notwendigerweise die Meinung des WIFO wieder

Kostenloser Download:

http://publikationen.wifo.ac.at/pls/wifosite/wifosite.wifo_search.get_abstract_type?p_language=1&pubid=27318