

Makroökonomische Ungleichgewichte aus verteilungspolitischer Sicht: Die Diskussionen zum EU-Scoreboard am Beispiel von Leistungsbilanzen und Lohnstückkosten

Johannes Schweighofer

1. Einleitung

Makroökonomische Ungleichgewichte werden in der EU spätestens seit Ausbruch der Finanz- und Wirtschaftskrise intensiver diskutiert; im Rahmen der hochrangigen Task Force unter van Rompuy, der Debatten zum so genannten *Six Pack* und zuletzt anlässlich der Erörterungen zur Entwicklung eines Frühwarnsystems. Ungleichgewichte werden dabei v. a. als Problem der preislichen Wettbewerbsfähigkeit der einzelnen Länder gesehen, nicht aus dem Blickwinkel von Verteilungsproblemen zwischen Kapital und Arbeit und zwischen verschiedenen Ländern. Dies soll hier geschehen. Zuerst werden die neuen institutionellen Regelungen vorgestellt (Kapitel 2); dann die unterschiedlichen Wachstumsmodelle erörtert (Kapitel 3); das allgegenwärtige Konzept der Wettbewerbsfähigkeit kritisch beleuchtet (Exkurs); und schließlich die zwei zentralen ökonomischen Größen, die Leistungsbilanzen und die Lohnentwicklung, aus verteilungspolitischer Sicht in den Kontext der Ungleichgewichte gestellt (Kapitel 4 und 5). Es wird die Entwicklung der Länder im Zentrum, allen voran Deutschland (DE) und Österreich (AT), aber auch in den Niederlanden (NL) und Frankreich (FR) mit jener der südlichen Peripherie, nämlich Griechenland (EL), Spanien (ES), Portugal (PT) und Italien (IT), verglichen.

Vorangestellt seien noch zwei allgemeine Bemerkungen zu den wirtschaftspolitischen Debatten in der EU: (1) Diese haben spätestens seit dem Binnenmarktpolitikprogramm und dem Maastrichter Vertrag eine deutliche „*markoliberaler Schlagseite*“, politisch werden die Interessen der Unternehmerseite permanent gegenüber jenen der ArbeitnehmerInnen bevorzugt. Im Kern sind die Diskussionen zu wirtschaftspolitischen Fragen stark ideologisch überfrachtet, man würde sich häufig den US-amerikanischen Pragmatismus wünschen. Dies alles hängt auch mit der folgenden Fehlkonstruktion zusammen: die „*Säckelwarte*“ in der EU, also die im ECOFIN versammelten FinanzministerInnen, die sich ja eigentlich um die Budgets kümmern sollten (was sie nicht wirklich tun, wie an der mangelnden Wirksamkeit des Stabilitäts- und Wachstumspaktes abzulesen ist), maßen sich die Zuständigkeit für die gesamte Wirtschaftspolitik an – dies stellt ein folgenschweres und fatales Missverständnis dar! Dies wird auch an den Diskussionen zur effektiveren wirtschaftspolitischen Koordinierung, die primär die Länder mit den hohen Budget- und Leistungsbilanzdefiziten an den Pranger stellen, deutlich und dabei verkennt, dass diese Koordinierung sinnvoller Weise nicht primär restriktiv sein sollte, sondern ex-ante und pro-aktiv Wachstum und Beschäftigung fördern müsste (siehe etwa Angelo, Schweighofer 2001). (2) Wer mehr Europa will, der muss die Europäische Kommission (EU-KOM) stärken, daran führt kein Weg vorbei! Vor allem bei der Überwachung der Umsetzung von gemeinsam getroffenen Vereinbarungen. Wer jedoch jemals mit einem der vielen arroganten, abgehobenen Technokraten dieser Institution mit ihrem ideologisch doch recht marktliberalen Geschwafel zu tun hatte, dem ist bei diesem Gedanken nicht sonderlich wohl zumute.

2. EU-Diskussionen zu makroökonomischen Ungleichgewichten

In der EU wurden spätestens seit 2008/2009 eingehendere Diskussionen zu makroökonomischen Ungleichgewichten als Ursache für die Finanz- und Wirtschaftskrise geführt¹ – ins Zentrum der Debatten rückte der Mainstream das vermeintliche Auseinanderdriften der Wettbewerbsfähigkeit (verdeutlicht an der Entwicklung der Leistungsbilanzen und Lohnstückkosten).² Dabei ist der Begriff der „Ungleichgewichte“ ein äußerst schillernder – ein Umstand, der seinen Niederschlag auch in der sehr vagen und sehr breiten Definition der EU-Verordnung (VO) zu den Ungleichgewichten findet („*adversely affecting ... the proper functioning of the economy ...*“, siehe Kapitel 2.1); sie wendet sich eigentlich an ein alltags-sprachliches Verständnis, dass in der Wirtschaft eine „*nachhaltige Störung*“ vorliege, die ja eigentlich den Effekt des Ungleichgewichtes beschreibt.³

2.1. Zwei Verordnungen

Die Diskussionen zur neuen „*economic governance*“ in der EU dauerten im Wesentlichen von der Einrichtung einer hochrangigen Task Force unter van Rompuy (März 2010) bis zur Verabschiedung des Legislativpaketes zum so genannten *Six Pack* (November 2011). Zwei Verordnungen in diesem Paket beziehen sich auf die Verhinderung und Korrektur (EU 2011c) von makroökonomischen Ungleichgewichten und Maßnahmen zur Erzwingung der Umsetzung von Korrekturen (EU 2011a)⁴. Mit dem zweiten Europäischen Semester werden die Beschlüsse 2012 erstmals in der Realität angewandt – der erste „*Frühwarnbericht*“ der EU-KOM zu den makroökonomischen Ungleichgewichten wurde am 14. Februar 2012 präsentiert (siehe Kapitel 2.3 nachfolgend), anschließend diskutiert der ECOFIN diesen Bericht, im Juni kann er im Falle einer EU-KOM-Empfehlung ein „*excessive imbalance procedure* (EIP)“ gegen einen MS starten. An den bisherigen Diskussionen von Ungleichgewichten in der EU fällt insbesondere auf, wie intransparent und undemokratisch das Verfahren ablief (siehe Klatzer/Schlager 2011 für eine umfassendere Einschätzung der Vorschläge zur Europäischen Wirtschaftsregierung): Die Debatten wurden praktisch ausschließlich im ECOFIN-Rahmen hinter verschlossenen Türen geführt (im Wirtschaftspolitischen Ausschuss, WPA und in dessen Untergruppe LIME; dabei wurde die EZB einbezogen)⁵; darüber hinaus wurde am Ende des Prozesses das Europäische Parlament (EP, *Committee on Economic and Monetary Affairs*) eingebunden – allerdings wurden mit einem „*Trick*“ die EP-Diskussionen auf einem relativ unkonkreten Niveau gehalten, weil viele Fragen erst mit der konkreten Auswahl der Indikatoren des *Scoreboard* (siehe nachfolgendes Kapitel 2.2.) beantwortet werden konnten, dieses aber erst nach Abschluss der EP-Beratungen am 8. November vom ECOFIN beschlossen wurde.

Worum geht es im Kern bei den zwei Verordnungen zu den makroökonomischen Ungleichgewichten? Es handelt sich im Prinzip um ein Verfahren, das ähnlich konstruiert ist wie jenes im Bereich der haushaltspolitischen Überwachung, mit folgenden Elementen:

- Frühzeitige Identifikation von externen und internen makroökonomischen Ungleichgewichten an Hand eines Indikatoren-Sets (*Scoreboard*), das Schwellenwerte festlegt, gemeinsam mit einer umfassenden ökonomischen Bewertung der Lage (Artikel 5 „*In-depth-review*“).⁶
- Werden schwerwiegende Ungleichgewichte festgestellt, dann kann der „*korrektive Arm*“ des EIP-Verfahrens gemäß Art. 121 (4) AEUV begonnen werden, d. h. der Mitgliedstaat (MS) muss klarlegen, wie er die identifizierten Ungleichgewichte zu beseitigen gedenkt.

- Bei zwei aufeinanderfolgenden Verfehlungen werden Sanktionen gegen den betreffenden EURO-MS verhängt (zuerst unverzinsliche Einlage von 0,1% des BIP, dann Strafzahlung); der Rat agiert in diesem Verfahren auf Vorschlag der EU-KOM, allerdings mit „*reverse quality majority voting*“ - der Ratsbeschluss auf Vorschlag der EU-KOM gilt, wenn der Rat die EU-KOM-Empfehlung nicht mit qualifizierter Mehrheit innerhalb von 10 Tagen ablehnt.⁷
- Das EP konnte einige wesentliche Verbesserungen in den beiden VO durchsetzen, nicht an alle haben sich EU-KOM und ECOFIN schlussendlich gehalten: etwa den Verweis im Zusammenhang mit der Wahl der Indikatoren auf die Notwendigkeit einer „*nominal and real convergence inside and outside the euro area*“ (Erwägungsgrund 10, VO 1176/2011); Länder mit Leistungsbilanzüberschüssen sollten ihre Binnennachfrage und das Wachstumspotential stärken (Erwägungsgrund 17); in der VO sollen nationale Praktiken und Institutionen der Lohnfindung respektiert werden (Artikel 1 (3)); im *Scoreboard* sollten auch Investitionen, „*non-price competitiveness*“ und die Entwicklung von Wachstum, Beschäftigung, Produktivität und F&E Berücksichtigung finden (Artikel 4 (3 und 4)); mehrfache Anforderung zur Veröffentlichung (Artikel 3 (1), 4 (6 und 7), 5 (3), 6 (2)); im „*Corrective action plan*“ (Artikel 8 der VO) soll der MS auch die sozialen Folgen und die beschäftigungspolitische Leitlinien berücksichtigen.

2.2. Scoreboard

Der ECOFIN hat am 8. November 2011 das *Scoreboard* (Indikatorenset zur Feststellung von makroökonomischen Ungleichgewichten, siehe Übersicht 1 unten) beschlossen, nachdem dieses praktisch ausschließlich hinter verschlossenen Türen (im Rahmen des EPC/LIME, unter ECB-Beteiligung) verhandelt wurde und eindeutig die Vorgaben in der VO (siehe Artikel 4 (3)) bzw. die Vorstellungen des EP (Europäisches Parlament 2010) missachtet wurden. Der zentrale politische Diskussionspunkt am ECOFIN war die Forderung von DE, AT, SE, SL und NL, dass Leistungsbilanzüberschüsse anders („*asymmetrisch*“) zu behandeln seien wie –defizite, d. h. sie dürften nicht mit Sanktionen belegt werden; die Überschuss-Länder setzten sich schließlich (gegen ES u. a.) durch.⁸

Auf den Leistungsbilanzsaldo und die Lohnstückkosten wird in Kapitel 4 und 5 näher eingegangen. Zu den anderen Indikatoren und Schwellenwerten kann Folgendes aus ökonomischer Sicht festgehalten werden:

- Es ist offensichtlich, dass die im gegenwärtigen *Scoreboard* genannten Indikatoren und Schwellenwerte⁹ nur eine mehr oder minder „*willkürliche*“ Auswahl (es fehlt ein klares theoretisches Konzept) von ökonomischen Größen darstellt, die das Potenzial haben, frühzeitig mögliche Störungen anzuzeigen: Störungen im Bereich der privaten und öffentlichen Verschuldungsdynamik; bei der Bildung von spekulativen Blasen (bei Immobilien, bei der Kreditvergaben); und Störungen im Verhältnis zu anderen Ländern. Auf die Notwendigkeit einer „kontextuellen“ ökonomischen Interpretation wird mehrfach hingewiesen, nicht nur im Falle von „*catching-up-countries*“ und bei der Berücksichtigung von länderspezifischen institutionellen Gegebenheiten (DG ECFIN 2011, Heinen 2011). Hinzu kommt, dass viele ökonomische Zusammenhänge unklar sind, Kausalitäten in unterschiedliche Richtungen gedacht und argumentiert werden können und die Interpretation einfacher Sachverhalte (*Was sagt uns ein Leistungsbilanzdefizit?*) nicht eindeutig ist; es kommt häufig auf den Kontext und den zeitlichen Verlauf an.

- Darüber hinaus bestehen strukturelle Probleme der Auswahl: (1) Die Indikatoren sind vergangenheitsbezogen, mit beschränkter Aussagekraft für die Zukunft. (2) Feste Indikatorensätze können zu politischem Vermeidungsverhalten führen. (3) Durch die zeitliche Verzögerung von Indikatorenanalyse, Politikempfehlung und Sanktionen entsteht zwangsläufig ein „Zeitinkonsistenz-Problem“ (Heinen 2011).

Übersicht 1: Scoreboard - Makroökonomische Ungleichgewichte			
	Indikator	Datentransformation	Schwellenwert
Externe Ungleichgewichte	Leistungsbilanzsaldo (in % des BIP)	Gleitender Durchschnitt über die letzten 3 Jahre	"+6%/-4% des BIP"
	Nettoauslandsvermögen/-verschuldung (in % des BIP)		"-35% des BIP"
	Exportmarktanteil	Veränderung über 5 Jahren in %	"-6%"
	Nominelle Lohnstückkosten	Kumulierte Veränderung über 3 Jahre in %	"+9% für EURO-MS +12% für Nicht-EURO-MS"
	Realer effektiver Wechselkurs (basierend auf HVPI-Deflator, relativ zu 35 Industrieländer)	Veränderung über 3 Jahre in %	"+/- 5% für EURO-MS +/- 11% für Nicht-EURO-MS"
Interne Ungleichgewichte	Verschuldung des Privatsektors	Absolut, in % des BIP	"+160% des BIP"
	Öffentliche Verschuldung	Absolut, in % des BIP	"+60% des BIP" (als ergänzender Indikator)
	Kreditaufnahme des (nicht-finanziellen) Privatsektors	Jährliche Kreditaufnahme in % des BIP	"+15%"
	Immobilienpreise	Veränderungen relativ zum EUROSTAT-VPI	"+6%"
	Arbeitslosenquote	Gleitender Durchschnitt über die letzten 3 Jahre, in % (LFS)	"+10%" (wird kontextuell analysiert, d.h. Indikator reicht nicht aus um weitere Schritte einzuleiten)
	Finanzsektor (EU-KOM soll bis Ende 2012 Vorschläge vorlegen)		

- Was ebenfalls auffällt, wenn etwa ein mögliches *Scoreboard* auf den Zeitraum 2001-2010 (DG ECFIN 2011) bzw. 2006-2010 (Heinen 2011) konkrete Anwendung findet: In etwa der Hälfte der Jahre werden die Schwellenwerte überschritten (obwohl diese in den beiden genannten Quellen unterschiedlich definiert werden). Das legt den Schluss nahe, dass

diese Werte eher zu eng definiert worden sind, weil viele der Werte im deutlichen zeitlichen Abstand zur Krise 2008/2009 liegen, also mit dieser nichts zu tun haben können.

- Die einzige Größe, die das Beschäftigungssystem direkt adressiert, ist die Arbeitslosenquote: Obwohl politisch natürlich zu begrüßen, scheint sie ein wenig isoliert im *Scoreboard* zu sein.
- Sicherlich nicht zufällig konnte keine Einigung auf einen Indikator erzielt werden, der die Risiken von Störungen, die direkt aus dem Finanz-/Bankensektor herrühren, dingfest machen würde. Dabei waren ja bekannter Weise die Entwicklungen am Finanzsektor die Hauptursache für die Krise 2008/2009.

2.3. Der erste Frühwarnbericht der EU-KOM („Alert Mechanism Report“, AMR)

Nach mehreren Verzögerungen – ursprünglich sollte der AMR gemeinsam mit dem jährlichen Wachstumsbericht im November 2011 veröffentlicht werden – präsentierte die EU-KOM am 14. Februar 2012 schließlich ihren ersten Frühwarnbericht zu den makroökonomischen Ungleichgewichten. Positiv kann erwähnt werden:

- Die erste ökonomische Beurteilung der EU-KOM in Hinblick auf das Vorliegen von makroökonomischen Ungleichgewichten in den MS fiel relativ moderat und ausgewogen aus: Es wurden 10 Indikatoren zu externen und internen Ungleichgewichten behandelt (in Tabelle 2, siehe EU-COM 2012, p. 4; siehe unten), dazu weitere 18 zusätzliche Indikatoren berücksichtigt (in Tabelle 3, siehe EU-COM 2012, p. 5). Dem „*economic reading*“ des *Scoreboard* wurde breiter Raum gegeben. Zudem wurde auf Aspekte der „*non-price competitiveness*“, der Produktivität und der Konvergenz bzw. des „*catching-up*“ eingegangen.
- Es wurde sowohl eine horizontale/themenspezifische als auch eine länderweise Darstellung gewählt, wodurch ein ziemlich umfassender Eindruck der ökonomischen Lage in den EU-Ländern entsteht.
- Bei der Verschuldungslage der Länder wurde nicht nur auf die öffentlichen Haushalte fokussiert, sondern auch der Privatsektor berücksichtigt; zudem wurde auch die Problematik der externen Verschuldung angesprochen.

Demgegenüber ist kritisch zu beurteilen:

- Die Behandlung der Arbeitslosigkeit erscheint ein wenig isoliert von den übrigen Analysen. Offensichtlich hatten die AutorInnen Schwierigkeiten, die Themen Soziale Sicherheit und Arbeitsmarkt integrativ zu betrachten, allem Anschein nach kam man aus politischen Gründen „*nur*“ einem Wunsch des Europäischen Parlamentes nach. Welche Auswirkungen diese einseitige Ausrichtung der Wirtschaftspolitik auf Defizitquoten, Schuldenstände und, ganz allgemein, Kosten hat, ist täglich auf den Straßen von Athen, Lissabon und Madrid zu sehen.
- Bei den Löhnen werden nur die nominellen Lohnstückkosten berücksichtigt, wodurch Unterschiede in den Inflationsraten, die doch von Land zu Land in der Vergangenheit erheblich waren, aus dem Blickfeld geraten. Deshalb sollten in Zukunft bei den zusätzlichen Indikatoren die realen Lohnstückkosten Berücksichtigung finden.
- Zu den Daten ist zu sagen, dass man sich offensichtlich bei der Verfügbarkeit an jener Variable mit der größten zeitlichen Verzögerung orientiert hat, weil alle Daten bis zu einem bestimmten Zeitpunkt vorhanden sein mussten; dieser Zeitpunkt ist offensichtlich das Jahr 2010. Diese Vorgangsweise führt dazu, dass etwa die Daten zur Arbeitslosigkeit, aber

Table 2: The MIP scoreboard for 2010

Year 2010	External imbalances and competitiveness						Internal imbalances					
	3 year average of Current Account Balance as % of GDP	Net International Investment Position as % of GDP	% Change (3 years) of Real Effective Exchange Rate with HIPC deflators	% Change (5 years) in Export Market Shares	% Change (3 years) in Nominal ULC	% y-o-y change in deflated House Prices	Private Sector Credit Flow as % of GDP	Private Sector Debt as % of GDP	Public Sector Debt as % of GDP	3 year average of Unemployment		
Thresholds	-4/+6%	-35%	±5% & ±11%	-6%	+9% & +12%	+6%	15%	160%	60%	10%		
BE	-0.6	77.8	1.3	-15.4	8.5	0.4	13.1	233	96	7.7		
BG	-11.1	-97.7	10.4	15.8	27.8	-11.1	-0.2	169	16	7.5		
CZ	-2.5	-49.0	12.7	12.3	5.1	-3.4	1.7	77	38	6.1		
DK	3.9	10.3	0.9	-15.3	11.0	0.5	5.8	244	43	5.6		
DE	5.9	38.4	-2.9	-8.3	6.6	-1.0	3.1	128	83	7.5		
EE	-0.8	-72.8	5.9	-0.9	9.3	-2.1	-8.6	176	7	12.0		
IE	-2.7	-90.9	-5.0	-12.8	-2.3	-10.5	-4.5	341	93	10.6		
EL	-12.1	-92.5	3.9	-20.0	12.8	-6.8	-0.7	124	145	9.9		
ES	-6.5	-89.5	0.6	-11.6	3.3	-3.8	1.4	227	61	16.5		
FR	-1.7	-10.0	-1.4	-19.4	7.2	5.1	2.4	160	82	9.0		
IT	-2.8	-23.9	-1.0	-19.0	7.8	-1.4	3.6	126	118	7.6		
CY	-12.1	-43.4	0.8	-19.4	7.2	-6.6	30.5	289	62	5.1		
LV	-0.5	-80.2	8.5	14.0	-0.1	-3.9	-8.8	141	45	14.3		
LT	-2.3	-55.9	9.1	13.9	0.8	-8.7	-5.3	81	38	12.5		
LU	6.4	96.5	1.9	3.2	17.3	3.0	-41.8	254	19	4.9		
HU	-2.1	-112.5	-0.5	1.4	3.9	-6.7	-18.7	155	81	9.7		
MT	-5.4	9.2	-0.6	6.9	7.7	-1.6	6.9	212	69	6.6		
NL	5.0	28.0	-1.0	-8.1	7.4	-3.0	-0.7	223	63	3.8		
AT	3.5	-9.8	-1.3	-14.8	8.9	-1.5	6.4	166	72	4.3		
PL	-5.0	-64.0	-0.5	20.1	12.3	-6.1	3.8	74	55	8.3		
PT	-11.2	-107.5	-2.4	-8.6	5.1	0.1	3.3	249	93	10.4		
RO	-6.6	-64.2	-10.4	21.4	22.1	-12.1	1.7	78	31	6.6		
SI	-3.0	-35.7	2.3	-5.9	15.7	0.7	1.8	129	39	5.9		
SK	-4.1	-66.2	12.1	32.6	10.1	-4.9	3.3	69	41	12.0		
FI	2.1	9.9	0.3	-18.7	12.3	6.8	6.8	178	48	7.7		
SE	7.5	-6.7	-2.5	-11.1	6.0	6.3	2.6	237	40	7.6		
UK	-2.1	-23.8	-19.7	-24.3	11.3	3.4	3.3	212	80	7.0		

Note: (1) Cut-off date 30 January 2012; * Programme countries (IE, EL, PT, RO). LV ended its BoP assistance programme on 19 January 2012 but remains under post-programme surveillance.

Table 3: Additional indicators used in the economic reading of the MIP scoreboard, 2010

Year 2010	% y-o-y growth of real GDP	Gross fixed capital formation as % GDP	Gross domestic expenditure on R&D as % GDP	Current Account balance as % of GDP, BoP data	Net lending/borrowing vs. ROW as % of GDP, BoP data	Net external debt as % GDP	FDI Inflows as % GDP	Net Trade Balance of energy/products as % GDP	% Change (3 years) in REER vs. EA (17)	% y-o-y change in Export Shares, Volumes	% y-o-y growth of Labour Productivity	% y-o-y growth of Employment	% Change (10 years) in Nominal ULC	% Change (10 years) in Effective ULC vs. EA (17)	% Change (3 years) in Nominal house Prices	Residential Construction as % GDP	Private Sector Debt as % GDP, consolidated data	Financial Liabilities of fin. sector, non-consolidated y-o-y growth
BE	2.3	20.2	2.0	1.5	1.3	-121.8	5.7	na	1.9	-5.6	1.4	0.8	22.5	4.0	6.3	na	130.6	-2.1
BG	0.2	23.5	0.6	-1.3	-0.5	43.6	4.9	-5.9	:	3.9	6.4	-5.9	72.9	:	-11.8	4.3	151.2	-2.2
CZ	2.7	24.4	1.6	-3.1	-2.2	0.5	3.4	-3.5	:	3.0	4.5	-0.9	27.1	:	4.0	4.4	71.6	2.5
DK	1.3	17.2	3.1	5.5	5.6	25.4	-2.4	1.1	:	-10.4	3.6	-2.0	34.5	:	-14.1	4.2	244.1	7.8
DE	3.7	17.5	2.8	5.7	5.7	-5.8	1.4	-2.9	-1.4	-0.7	3.2	0.5	4.3	-16.7	3.6	5.3	111.8	0.0
EE	2.3	18.8	1.6	3.6	7.2	24.1	8.1	-1.5	8.0	7.7	7.4	-4.1	73.8	42.4	-44.5	3.3	na	-10.1
IE	-0.4	11.5	1.8	0.5	0.1	-295.9	12.7	na	-5.2	-12.4	4.0	-4.2	28.7	9.4	-33.8	3.0	292.8	5.9
EL	-3.5	16.6	na	-10.1	-9.2	97.4	0.1	-4.2	5.1	-11.7	-1.7	-1.9	36.6	13.7	2.8	4.8	124.1	8.5
ES	-0.1	22.9	1.4	-4.6	-4.0	91.7	1.8	-3.0	1.0	-6.8	2.6	-2.3	29.2	8.5	-9.9	7.5	213.9	-1.8
FR	1.5	19.3	2.3	-1.7	-1.7	23.5	1.3	-2.4	-0.1	-6.0	1.4	0.2	22.6	3.7	0.0	6.1	137.4	2.9
IT	1.5	19.7	1.3	-3.5	-3.5	51.3	0.4	-3.4	0.8	-4.7	2.3	-0.7	30.5	11.5	2.3	5.3	125.4	1.4
CY	1.1	18.6	0.5	-9.9	-9.7	18.4	3.3	na	0.6	-5.8	1.1	0.0	32.8	9.2	-6.5	6.0	289.0	-7.6
LV	-0.3	19.5	0.6	3.0	4.9	33.5	1.6	-4.8	:	2.9	4.7	-3.7	86.0	:	-46.8	2.0	135.8	-0.1
LT	1.4	16.3	0.8	1.5	4.2	39.4	2.1	-7.2	:	2.5	6.9	-5.2	28.6	:	-32.9	1.9	76.7	0.0
LU	2.7	18.4	1.6	7.7	7.1	-3312.0	386.0	na	1.8	-18.8	0.8	1.7	37.5	16.6	5.0	3.4	201.6	10.0
HU	1.3	18.0	1.2	1.1	2.9	60.3	1.4	-5.0	:	-2.9	0.9	0.0	53.7	:	1.4	2.5	134.8	3.2
MT	2.9	17.7	0.6	-3.9	-2.2	-176.2	12.8	na	3.6	-2.0	0.6	2.2	32.9	11.2	7.4	2.8	164.7	18.5
NL	1.7	18.2	1.8	6.6	5.8	30.7	-1.7	-2.9	-0.9	-4.6	2.2	-0.3	24.2	6.8	-3.8	5.0	222.0	7.0
AT	2.3	20.5	2.8	3.0	3.1	30.2	1.0	-3.0	0.2	-1.2	1.7	0.9	13.2	-2.8	5.6	4.2	149.7	-1.5
PL	3.9	19.9	0.7	-4.6	-2.8	33.5	1.9	na	:	-3.8	3.5	0.6	12.8	:	na	2.6	71.1	13.5
PT	1.4	19.8	1.6	-10.0	-8.9	84.4	0.6	na	-2.1	-8.8	3.0	-1.5	24.9	4.8	6.3	3.8	224.4	10.2
RO	-1.6	24.0	0.5	-4.0	-3.7	38.3	1.8	-2.2	:	2.4	0.2	-1.8	225.5	:	na	na	76.7	4.5
SI	1.4	21.6	2.1	-0.8	-0.8	31.7	0.8	-5.1	3.3	-2.3	4.0	-1.7	52.2	30.4	-2.6	3.2	118.4	-3.4
SK	4.2	22.2	0.6	-3.5	-1.9	23.9	0.6	na	12.8	2.4	5.7	-2.0	33.9	15.7	-1.2	2.7	69.0	1.6
FI	3.6	18.8	3.9	1.8	1.9	28.5	2.9	-2.9	2.1	-8.0	5.1	-1.5	21.8	3.2	8.9	6.5	155.0	19.0
SE	5.6	17.8	3.4	6.7	6.5	62.3	-0.3	-1.7	:	-0.7	4.4	1.1	15.6	:	13.3	3.2	221.0	2.1
UK	2.1	14.9	1.8	-3.3	-3.1	46.3	2.2	na	:	-5.7	1.9	0.3	30.0	:	-2.1	3.1	na	8.0

Note: (1) 'na' refers to data not available for the moment. (2) Cut-off date is 30 January 2012; * Programme countries (IE, EL, PT, RO). LV ended its BoP assistance

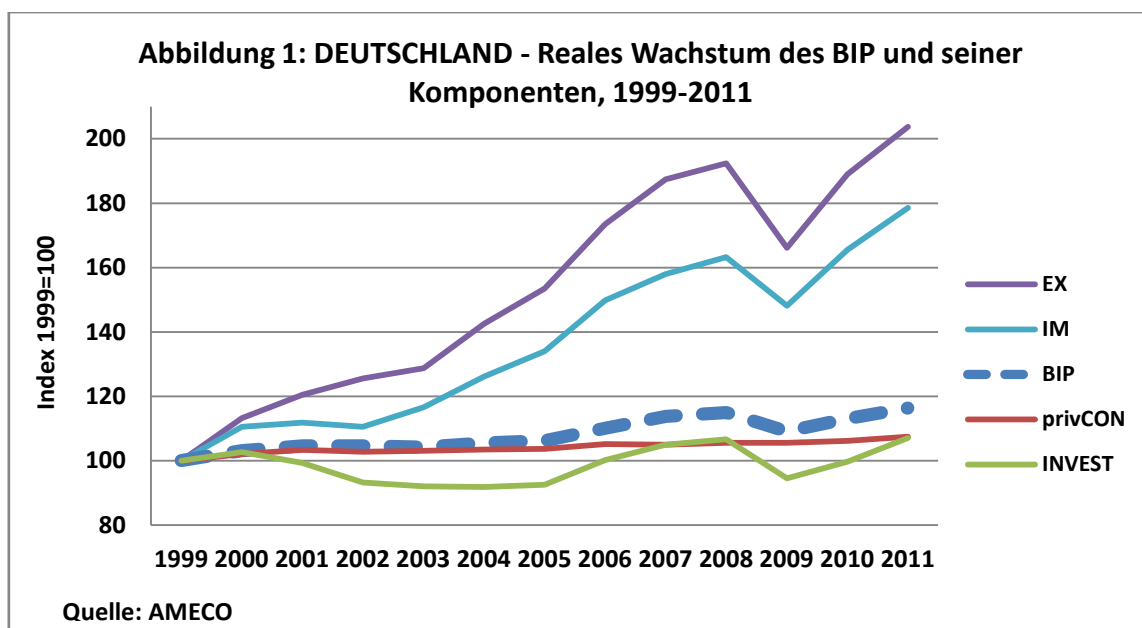
nicht nur diese, nicht mehr aktuell sind! Es ist jedoch offensichtlich, dass eine gegenwärtig nicht mehr aktuelle Analyse für die aktuelle politische Debatte irrelevant ist!

- Dass die so genannten Programmländer EL, PT, IE und RO nicht berücksichtigt werden bei der Analyse der makroökonomischen Ungleichgewichte ist ebenfalls kritisch zu sehen - aus dem oben bereits angesprochenen selektiven Zugang der Troika (COM, IWF und EZB) zu den wirtschaftspolitischen Problemen dieser Länder; wie gesagt: Arbeitslosigkeit und soziale Sicherheit bleiben damit unterbelichtet, die WählerInnen werden sich bei den nächsten Wahlen bei den europaskeptischen Parteien dafür bedanken!
- Nicht ganz nachvollziehbar ist die Auswahl der Länder, für die die EU-KOM eine „in-depth-analysis“ beabsichtigt: BE, BG, DK, ES, FR, IT, CY, HU, SL, FI, SE und UK. Auf Grund welcher Kriterien werden diese Länder näher analysiert, warum nicht andere? Aus dem vorangegangenen Text erschließt sich diese Wahl jedenfalls nicht.

3. Welche Wachstumsmodelle, mit welchen Verteilungskonsequenzen?

Die Länder des EURO-Raumes haben in der Vergangenheit nach unterschiedlichen Wachstumsmodellen gewirtschaftet – welche Verteilungsimplicationen damit verbunden sind, soll im Folgenden behandelt werden. Im Wesentlichen werden die Länder im Zentrum (DE, AT, NL, FR) mit jenen in der südlichen Peripherie (EL, IT, ES, PT) verglichen.

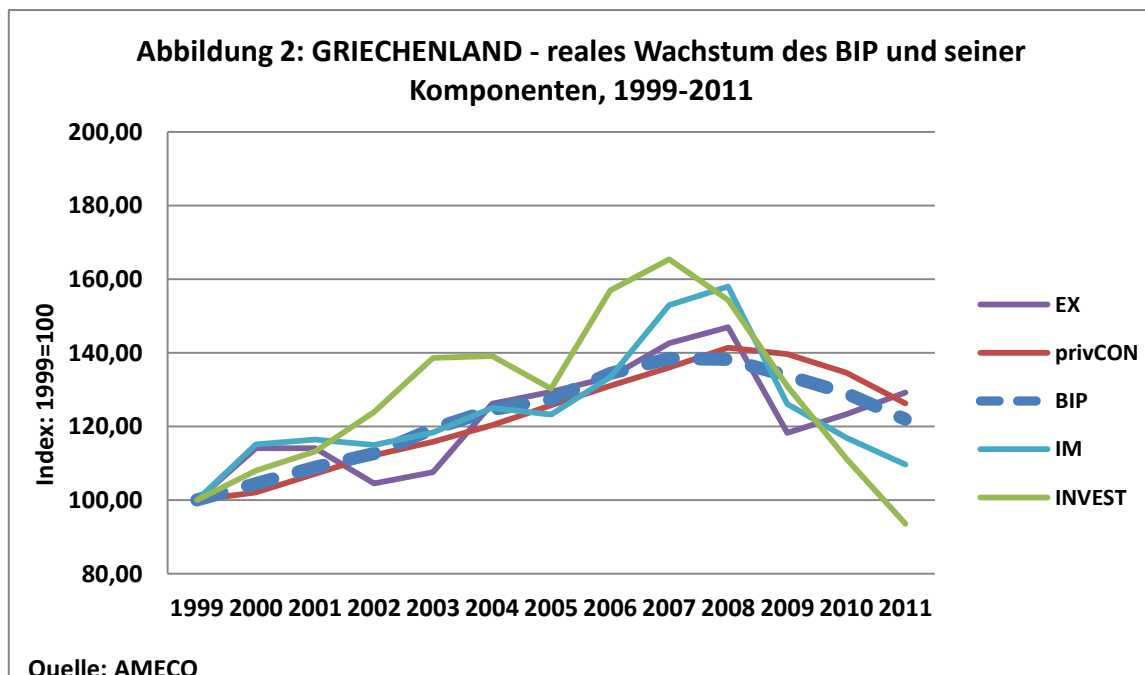
Den Ausgangspunkt stellt die Wachstumsperformance¹⁰ der EURO-Länder im Zeitraum 1999-2011 dar¹¹ (siehe für DE und EL Abbildung 1 und 2 nachfolgend). Was zuallererst auffällt ist



das relativ schwache reale Wachstum beim „Exportweltmeister“ Deutschland, bei dem der Index 2011 den Wert 116,3 erreichte (das BIP stieg um 16,3% gegenüber dem Ausgangsniveau) und damit unter dem EURO17-Durchschnitt von 118,2 lag, nur PT und IT schnitten noch deutlich schlechter ab (unter 110). Dieses Ergebnis steht in auffallendem Gegensatz zum mancherorts zur Schau gestellten Triumphgehabes in Deutschland.¹² EL lag nach drei Rezessionsjahren noch immer bei 121,9 Indexpunkten (2008 sogar bei 138,2), AT bei 124,4,

ES sogar bei 129,9. Belgien, die Niederlande und Frankreich kamen nahe an den EURO17-Durchschnitt heran. Die Welt außerhalb des EURO entwickelte sich uneinheitlich, JP und DK lagen bei 110 Punkten, US und UK bei 123, nur SE wuchs mit einem Indexanstieg auf 133 besonders stark. Nimmt man als Wohlstandsindikator das BIP pro Kopf, dann zeigt sich ebenfalls ein, relativ zum EURO17-Durchschnitt, sehr schwaches Wachstum in DE (bis zur Krise, danach verbesserte sich die Lage), eine negative Entwicklung insbesondere in IT (das etwa 10% Punkte seit 1999 verlor), aber auch in PT und FR; Griechenland konnte bis zur Krise mehr als 10% Punkte an Wohlstandsniveau gegenüber dem Durchschnitt aufholen (von ca. 60% auf 70,7%), hat aber seither beinahe wieder den gesamten Zugewinn eingebüßt (ein erfolgreiches Krisenmanagement der EU lässt grüßen)¹³. Die größten Zuwächse zwischen 1999-2011 konnte FI mit 13,4% erzielen, AT mit etwa 7%.

Woher kommt nun das Wachstum? Beleuchten wir zunächst die Entwicklung in DE und AT: Ein Großteil des Wachstum kam von der Exportseite¹⁴ (auch die Nettoexporte waren in den letzten 12 Jahren deutlich positiv), der private Konsum entwickelte sich unterdurchschnittlich, besonders schwach wuchsen die Investitionen. Dieses exportgetriebene Wachstum¹⁵ kann nicht verallgemeinert werden, weil durch die Spezialisierung etwa der Franzosen auf rote Autos und der Deutschen auf gelbe zwar die Gesamtnachfrage durch Kostenvorteile und bessere Berücksichtigung der Konsumentenpräferenzen gesteigert, aber die Produktnachfrage gerade in gesättigten Märkten eben nicht unbeschränkt erhöht werden kann: Daher ist das, was DE, AT und NL vorführen, zumindest teilweise eine „*beggar my neighbour-policy*“ – im öffentlichen Diskurs ist allerdings nur von der hohen Wettbewerbsfähigkeit und den Exporterfolgen dieser Länder die Rede! Hinzu kommt der Umstand, dass – wenn alle EURO-Länder auf Lohnzurückhaltung setzen – sich der Vorteil wieder zu einem erheblichen Teil neutralisieren würde (diese so verstandene Wettbewerbsfähigkeit ist eben ein relatives Konzept, siehe Gros 2010).



Im Vergleich dazu die Entwicklung in Griechenland, Spanien und Portugal: In den ersten beiden Ländern war das Wachstum bis zur Krise getragen vom privaten Konsum und von der Investitionsnachfrage (in PT v.a. vom Konsum). Diese Länder scheinen nicht darauf angewiesen zu sein, ihr Wachstum primär über den Export zu stimulieren – dargestellt wird das allerdings v. a. als Problem der mangelnden Wettbewerbsfähigkeit. Erwähnt werden muss allerdings in diesem Zusammenhang, dass die Entwicklung von Investitionen und Konsum etwa in ES und EL kurz vor der Krise deutliche Zeichen eines spekulativen und kreditgetriebenen „Hyperwachstums“ aufwies.

Welche Auswirkungen hatten diese unterschiedlichen Wachstumsstrategien auf die jeweilige Lohnentwicklung? Die Reallöhne (*Real Compensation per Employee, Total Economy*) sind im EURO17-Raum von 1999-2011 um 7,9% gestiegen; in DE bis 2010 nur um ca. 3,6%, erst im letzten Jahr kam es zu einem leichten Nachziehen der Löhne; in ES ebenfalls nur um ca. 3%. In EL, FR, PT und AT stiegen die Reallöhne im genannten Zeitraum zwischen 8-10%. UK, SE und FI konnten demgegenüber Zuwächse von 18-25% verzeichnen! Sind die Verteilungsspielräume also genützt worden? Gemessen an den realen Lohnstückkosten (*Ratio of compensation per employee to nominal GDP per person employed*) zeigt sich, dass in den letzten 12 Jahren von den allermeisten Ländern keine verteilungspolitisch neutrale Lohnpolitiken betrieben wurden: Interessanter Weise befinden sich ES, EL, AT und DE in einem sehr ähnlichen Indexbereich von 92,3-96,7, also einem leichten Rückgang (siehe weiterführend Kapitel 5.1).

Die Beschäftigungsquote (BQ) konnte in DE (1999-2010) um beachtliche 5,9%Pkte auf 71,1% erhöht werden, in Vollzeitäquivalenten (VZÄ) waren es jedoch nur 2,8%Pkte. In EL das umgekehrte Bild: Die BQ stieg nur um 3,7%Pkte auf 59,6%, aber in VZÄ betrug die Zunahme immerhin 4%Pkte. In AT stieg BQ nur moderat an (3,1%Pkte), die Entwicklung in VZÄ stagnierte überhaupt. In ES erhöhte sich die Quote um 4,8%Pkte (in VZÄ nur um 1,9%). Insbesondere zur deutschen Entwicklung muss natürlich noch hinzugefügt werden, dass zwar die Beschäftigung in Köpfen gemessen gestiegen ist, aber vor allem im expandierenden Niedriglohnssektor (der mittlerweile 20% der Gesamtbeschäftigung ausmacht) und bei prekären Beschäftigungsformen.

Abschließend zur Verteilungssituation in den genannten Ländern und gemessen am Gini-Koeffizienten (OECD 2011): Es zeigt sich, dass die aktuellen Haushaltseinkommen nach der Umverteilung durch den Staat im Vergleich zur Mitte der 1980er Jahre etwa in DE deutlich ungleicher verteilt sind (der Koeffizient stieg von ca. 0,25 auf 0,30); umgekehrt die Entwicklung etwa in EL, wo der Gini-Koeffizient von 0,33 auf 0,31 fiel. In AT, ES und PT kam es zu einem leichten Anstieg auf 0,26, 0,31 bzw. 0,35.

Exkurs Konzept Wettbewerbsfähigkeit

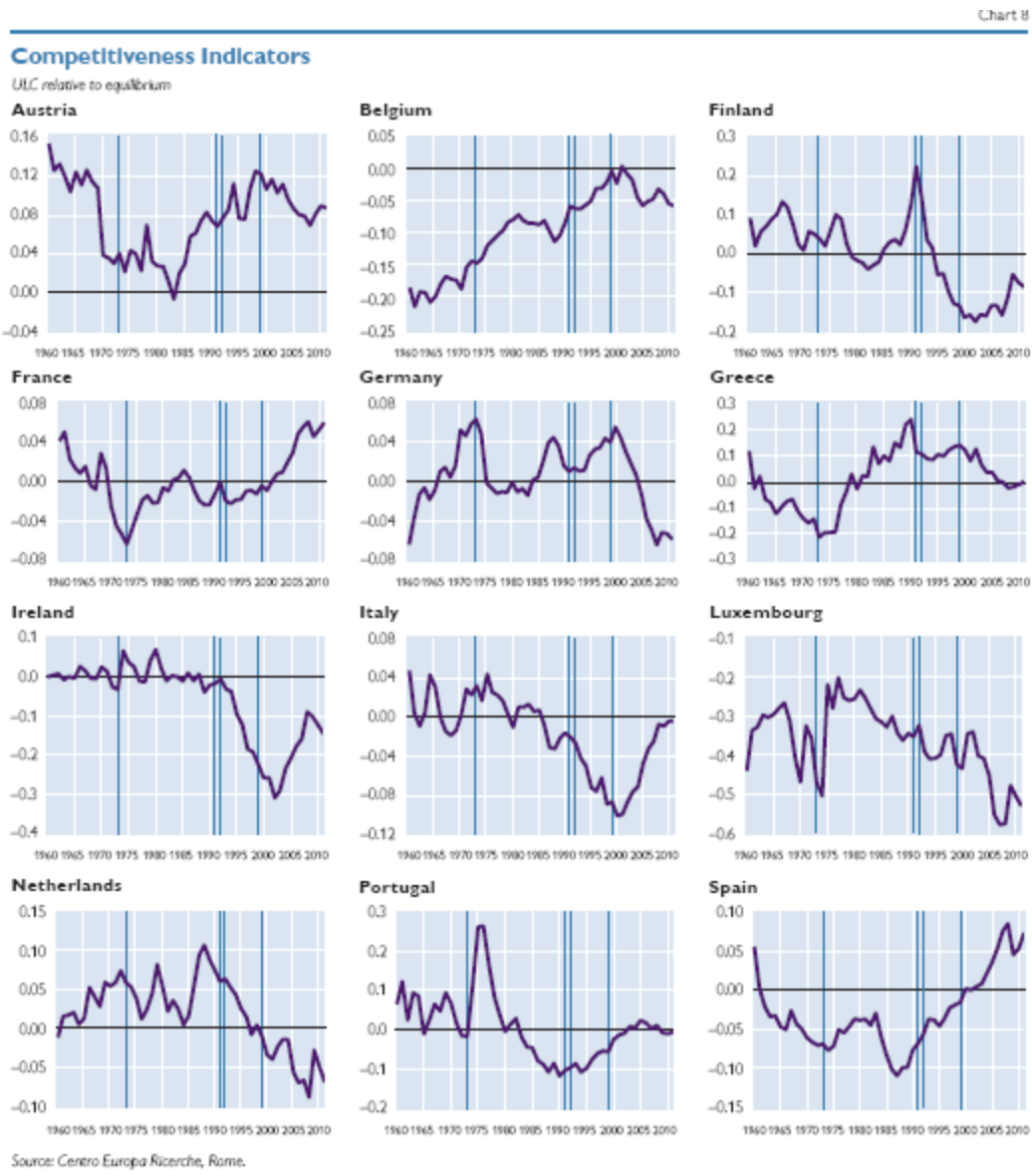
Die Vorstellung, dass die „*Wettbewerbsfähigkeit einzelner Staaten*“ verbessert werden müsste, ist in aller Munde. Damit werden die Interessen der Unternehmensseite in den Mittelpunkt gestellt, andere relevante Faktoren wie Ungleichheit, Arbeitslosigkeit, Investitionen, Wachstum, Ressourcenverbrauch, etc. treten dagegen in den Hintergrund. Darüber hinaus werden auch innerhalb des Konzeptes der Wettbewerbsfähigkeit einseitig die Lohnkosten hervorgehoben – obwohl doch, bei neutraler Betrachtung der Sachlage, völlig klar sein müsste, dass eine längerfristig orientierte Strategie von fortgeschrittenen Industrieländern nur auf Innovation, Forschung und Entwicklung ausgerichtet sein kann, will sie Erfolg haben!

Aber wie so oft im EU-Diskurs wird dieser ideologisch geführt, Scheinargumente vernebeln die offensichtlichsten Sachverhalte.

Spätestens seit Michael Porters „*Competitive Advantage*“ (1985) wissen wir, dass die Wettbewerbsfähigkeit von Unternehmen von vielen Faktoren wie den örtlichen Standortbedingungen (Infrastruktur, Ausbildungs- und Technologiestandards, Fleiß und Präzision der MitarbeiterInnen), den Nachfrageverhältnissen und der Wettbewerbsintensität am Heimmarkt, etc. abhängt; die Lohnhöhe ist dabei nur eine Größe unter vielen! Auch Paul Krugman (Krugman 1994) hat vor beinahe 2 Jahrzehnten eine Attacke gegen die Verwechslung von Unternehmen mit Staaten geritten (Anlass war übrigens eine Rede von Jacques Delors am ER von Kopenhagen, bei dem er die mangelnde Wettbewerbsfähigkeit der Länder der EG hervorhob). Daniel Gros (Gros 2010) weist unter ähnlichem Titel wie Krugman ebenfalls darauf hin, dass Wettbewerbsfähigkeit ein relatives Konzept ist (was der eine verliert, gewinnt der andere) und es auf die Zusammenschau von Produktivität und Löhnen ankommt, wobei er im Falle von EL, ES und IE anmerkt, dass die Löhne und Gehälter in diesen Ländern durch spekulative Booms in der Binnennachfrage in die Höhe getrieben wurden. Besonders interessant sind die Hinweise von Collignon (2011) auf konzeptionelle Fehler beim Gebrauch des Begriffes der Wettbewerbsfähigkeit: (1) Eine Benchmark Leistungsbilanz mache in einer Währungsunion keinen Sinn, weil letztlich kein Mitgliedstaat „*can run out of reserves of its own euro currency*“ (dieses Argument setzt allerdings die EZB als „*lender of last resort*“ voraus). (2) Lohnstückkosten (NLUC) sollten in Niveaus gemessen werden; zudem machen sie nur einen Sinn gemeinsam mit der Kapitalproduktivität (im Gleichgewicht, effiziente Märkte vorausgesetzt, entsprechen die Grenzprodukte den jeweiligen Preisen): Er entwickelt daraus eine „*equilibrium unit labour cost relation*“ und leitet daraus einen etwas anderen Wettbewerbsindikator ab (der etwa EL bei den NULC 2009-2010 „*im Gleichgewicht*“ zeigt; siehe Abbildung 3).

Auch auf der Ebene der Empirie sind die Zusammenhänge, insbesondere aber die Kausalitäten zwischen der Entwicklung von Löhnen, Preisen, Produktivität, Realzinsen und dem Wachstum von Exporten, Inlandsnachfrage, BIP und Beschäftigung wie so oft in der Ökonomie alles andere als klar – das zeigt auch ein Blick auf die Entwicklung verschiedener Länder in verschiedenen Perioden: Es gab einen nur sehr schwachen, negativen Zusammenhang zwischen der Veränderung der realen effektiven Wechselkurse (auf Lohnstückkostenbasis, REER) und den Veränderungen der Leistungsbilanzsalden bzw. der Exporte für die EU27 Länder in den Jahren 1999-2010 (REER „*erklärt*“ im ersten Fall nur 19,2% und im zweiten nur 9,4% der Varianz). Dies wird auch in GD ECFIN (2010) bestätigt - hinzu kommt ein „*falsches*“ Vorzeichen: REER und Exporte sind positiv korreliert. Auslandsnachfrage und preisliche Wettbewerbsfähigkeit erklären in dieser Analyse der GD ECFIN nur 55% der Exportperformance. Aspekte der „*non-price competitiveness*“ wie Produktqualität, Technologievorsprung, Spezialisierungsvorteile, etc. sind ebenfalls hoch relevant.¹⁶

Abbildung 3: Ein anderes Konzept der Wettbewerbsfähigkeit nach Stefan Collignon



4. Leistungsbilanzen

In den bisherigen EU-Diskussionen zu den makroökonomischen Ungleichgewichten wurden Leistungsbilanzdefizite (v.a. der Peripherieländer EL, ES, PT) und –überschüsse (v. a. der Länder im Zentrum NL, DE, AT, FI) vor allem aus dem Blickwinkel der Wettbewerbsfähigkeit diskutiert! Hier soll den Implikationen für die Verteilung von längerfristigem Wohlstand zwischen den EURO-Ländern nachgegangen werden.

Was sind die Bestimmungsgründe für Leistungsbilanzüberschüsse bzw. –defizite¹⁷ im EURO-Raum nach herkömmlicher Lesart (Breuss 2011a, b, DG ECFIN 2010b, Ederer 2010, Rünstler 2011): Nach Beitritt zur Währungsunion konnten die südlichen Peripherieländer mit erheblich günstigeren Zinsen rechnen, dies habe einen bereits laufenden „catching-up“-Prozess angetrieben, der natürlich mit höheren Inflationsraten verbunden gewesen sei; ein Um-

stand, der in der Folge zu ständig niedrigeren Realzinsen geführt habe (die EZB hielt das Zinsniveau für Deutschland auf zu hohem, für Spanien auf zu niedrigem Niveau), die wiederum Investitionen und Konsum angeheizt hätten - in manchen Ländern wie ES führte eine spekulative Immobilienblase zu einem exzessiven Bauboom. Die gesamte Entwicklung habe in erheblichem Ausmaß ausländisches Kapital angezogen, weil einerseits die Investitionen in aufholenden Ökonomien höhere Renditen versprachen, andererseits etwa in Deutschland die nationalen Ersparnisse nicht genügend produktive Investitionsprojekte fanden (effiziente Kapitalmärkte werden bei dieser Argumentation vorausgesetzt). Insgesamt seien jedoch zu viele Mittel in unproduktive Verwendungen geflossen, sodass die Produktivitätszuwächse nicht Schritt halten konnten mit den erheblichen Lohnsteigerungen, ein Umstand, der zu massiven Verlusten in der Wettbewerbsfähigkeit geführt habe. Die Peripherieländer hätten sich nicht an die neuen Gegebenheiten im EURO-System (Stichwort: Lohnfindungssysteme) angepasst, das gesamte System sei an Finanzierungsgrenzen gestoßen.¹⁸

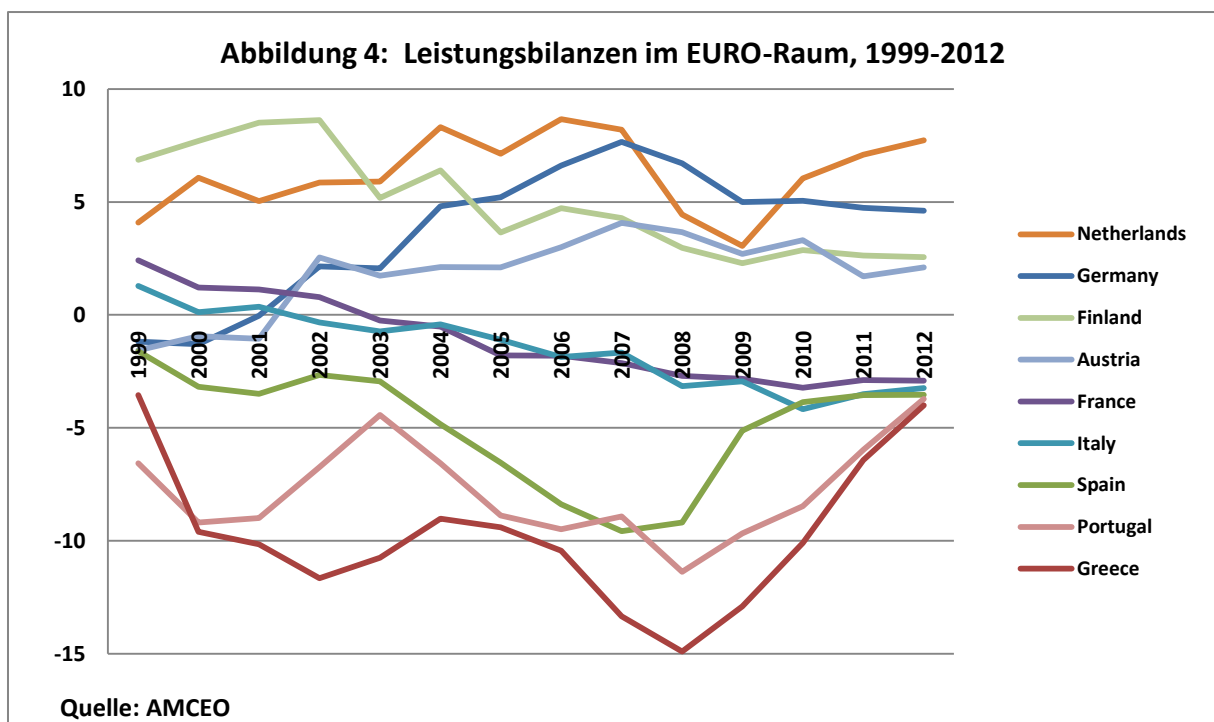
Eine etwas kritischere Sicht der Dinge (siehe etwa Marterbauer 2011, Dullien 2010) weist darauf hin, dass Defizite in den einen Ländern zumindest zum Teil die Kehrseite von Überschüssen in anderen sind, d. h. wenn man die Ungleichgewichte beseitigen möchte, die Exportüberschüsse etwa in DE und AT verstärkt in Inlandsnachfrage in diesen Ländern umgesetzt werden müsste (durch Unterstützung von Investitionen im Inland, durch höhere Lohnabschlüsse, etc.). Aus keynesianischer Sicht werden auch Zweifel an der Annahme von vorwiegend rational gefällten Investitions- und Konsumententscheidungen vorgebracht. Schließlich die grundsätzliche Kritik an der ausschließlichen Interpretation von Leistungsbilanzdefiziten als Ausdruck der Wettbewerbsschwäche (Krugman 1994, Collignon 2011).

Ein Blick auf die Daten zeigt folgende Entwicklung: Wie Abbildung 4 unten zeigt, haben sich in EL, PT und ES (nicht so in IT) bis zur Krise 2008 erhebliche Leistungsbilanzdefizite aufgebaut, denen Überschüsse in NL, DE, FI und AT gegenüberstehen (seither überwiegen wieder Konvergenztendenzen). Dementsprechend hat sich die Nettoauslandsverschuldung bis 2009 deutlich erhöht: PT 109%, ES 92% und EL 85% des BIP (DG ECFIN 2011, p. 16). Ein etwas anderes Bild zeigt sich bei der Entwicklung der Exportanteile am Weltexport (über die letzten 5 Jahre): Besorgniserregend ist die Entwicklung eigentlich nur in IT und FR mit permanent hohen Anteilsverlusten im Zeitraum 2001-2009, ES und PT verloren nur 2008/2009 etwa 13% bzw. 7,1/9,1%, EL nur 2009 13,7% , nachdem es 2001-2004 jährlich zwischen 50,8 und 73,1 Anteilsgewinne erzielen konnte.

Ist der Kapitalzufluss in EL, ES, PT tatsächlich mehrheitlich „unproduktiv“ verwendet worden? Obwohl in diesen Ländern (mit Ausnahme von PT) die Investitionen erheblichen zum BIP-Wachstum beigetragen haben, konnte der Anteil der Bruttoanlageinvestitionen am BIP (ohne Wohnbau) nur in ES um 2,4% Punkte zwischen 2000-2007 erhöht werden. Es wurden auch die Ausgaben für F&E zwischen 1999-2010 deutlich ausgeweitet, in EL die öffentlichen Bildungsausgaben. Dementsprechend konnte die gesamtwirtschaftliche Stundenproduktivität von 1999-2009 in PT etwas (von etwa 52 auf 57% des EURO-Durchschnittes), in EL schon deutlicher (von ca. 63 auf 70%) erhöht werden; es bestehen jedoch weiterhin große Abstände zum Durchschnitt; in ES verringerte sich im genannten Zeitraum der Abstand gegenüber dem Durchschnitt von ca. 90 auf 97%.¹⁹

Was heißt das alles aus Sicht der Verteilung von Wohlstand zwischen Peripherie und Kern? Gemessen am BIP pro Kopf konnte Griechenland bis zur Krise doch deutlich aufholen (von ca. 60 auf 71% des EURO-Durchschnittes), Spanien marginal (von 80 auf 82%), Portugal ver-

lor deutlich (von 60 auf 57%), ebenso IT. D. h. das Wachstumsmodell der südlichen Peripherie war nicht derart „katastrophal“, wie von manchen dargestellt. Hohe Leistungsbilanzdefizite von über 10% über mehrere Jahre sehen zwar dramatisch aus, aber die Ökonomen können die Frage nach einer absoluten Grenze der Auslandsverschuldung nicht wirklich benennen (150% oder 200% des BIP werden manchmal angeführt, eine Grenze, von der die genannten Länder doch noch deutlich entfernt sind). Solange der Zinsendienst für das zur Verfügung gestellte Kapital geleistet werden kann, scheint kein akutes Problem zu bestehen (die Finanzierungsprobleme bestanden ja auch etwa in EL auf Seiten der öffentlichen Haushalte). Kritisch bleibt anzumerken, dass die Länder der südlichen Peripherie mehr Mittel für die Steigerung der Produktivität einsetzen hätten müssen, um die Defizite in der Leistungsbilanz mittelfristig doch wieder etwas zu reduzieren – diese Anpassung hat jetzt offensichtlich die Krise vorgenommen, auf relativ schmerzliche Art und Weise!

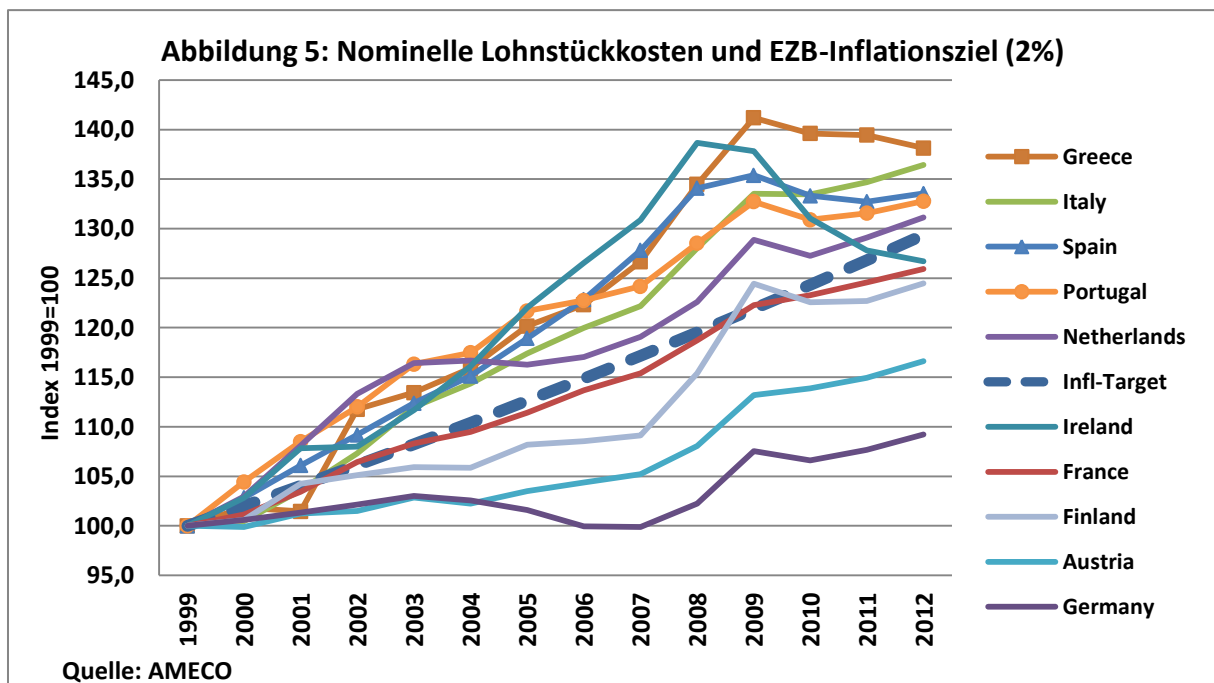


5. Lohnentwicklung

Die adäquate Beurteilung der offiziellen Statistiken ist ja nicht nur im Falle von Griechenland ein nicht ganz müheloses Unterfangen. Deshalb beginnt dieses Kapitel mit einem Erfahrungsbericht eines Griechen (eines auch bei uns bekannten Krimiautors), um die „Mikroebene“, als vielleicht verlässlichere Informationsquelle, ins Blickfeld zu bekommen (Markaris 2011): „Parallel zum Parlament mit seinen sieben politischen Parteien existiert bei uns in Griechenland ein weiteres, außerparlamentarisches System mit vier Parteien: ...“. So beginnt die Schilderungen über den Alltag der Griechen im dritten Jahr einer tiefen, nicht enden wollenden Krise und die Suche nach ihren Ursachen. Markaris erkennt diese in einer, in vier Teile/Parteien zerfallenden Gesellschaft: (1) Die „Partei der Profiteure“, der Unternehmer, Ärzte, Bauern angehören, die seit 30 Jahren Teil eines Klientelsystems sind, in dem sie mit den Vertretern der jeweiligen Regierungsparteien Nehmen (Bau- und Beschaffungsaufträge, Steuerhinterziehung, Agrarsubventionen) und Geben (Wahlkampfunterstützung, Spenden)

in feiner Balance halten. (2) Die „Partei der Märtyrer“ sind jene kleinen und mittleren Unternehmer, Arbeitnehmer und Freiberufler, die in der Krise besonders „draufzahlen“, obwohl oder weil sie hart arbeiten und regelmäßig Steuern zahlen. Sie sind die Mehrheit und dennoch gelingt es ihnen nicht, Koalitionen zu schmieden, die ihre Ausbeutung beenden würde. (3) Die „Partei des Molochs“ rekrutiert sich aus dem griechischen Staatsapparat und seinen Betrieben (Beamte, Funktionäre, Parteikader, Gewerkschafter im öffentlichen Dienst). (4) Und schließlich die „Partei der Aussichtslosen“, der jungen Arbeitslosen mit Uni-Abschluss, das sind laut Markaris die großen Verlierer von heute. Profiteure und Moloch gegen Märtyrer und Aussichtslose, entlang dieser Linien verlaufen die wahren Verteilungskämpfe in Griechenland, zumindest, wenn man dem Bericht von Petros Markaris Glauben schenken möchte – und was spräche dagegen?

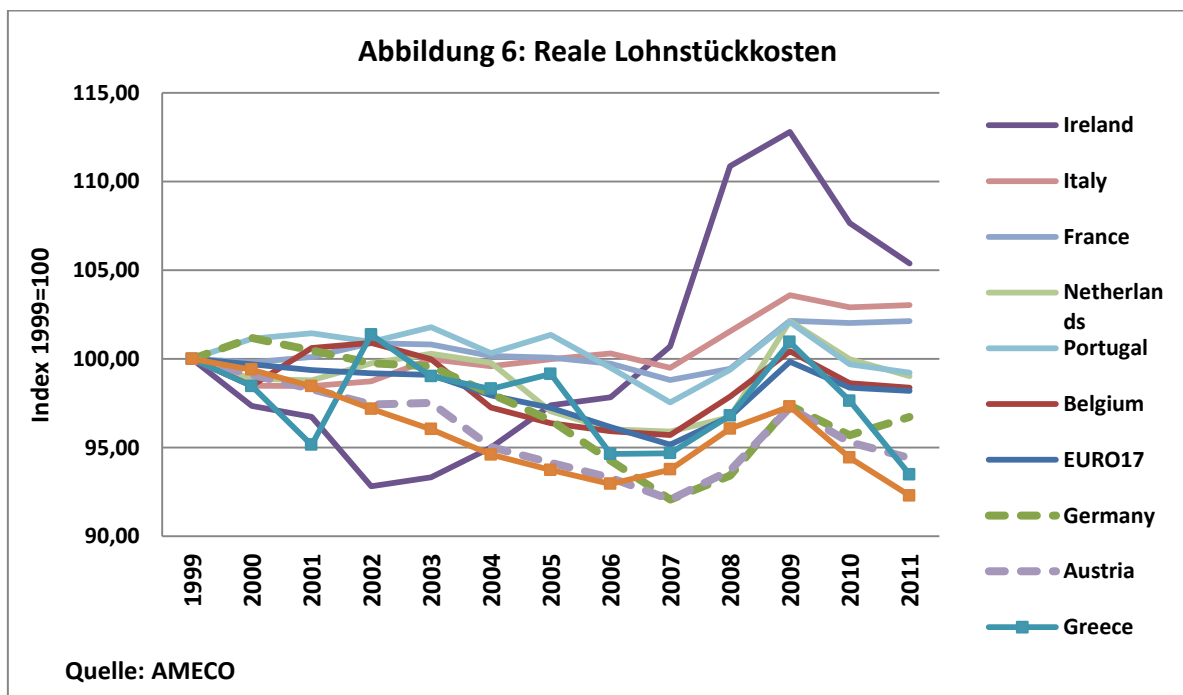
5.1. Lohnstückkosten



Die südliche Peripherie habe „über ihre Verhältnisse“ gelebt, so das gängige Argument. Als Beleg wird die Entwicklung der Lohnstückkosten, also die Entwicklung der nominellen Löhne/Gehälter im Verhältnis zur Arbeitsproduktivität angeführt. In einer Vorversion zum *Scoreboard* (siehe DG ECFIN 2011b) wird dargelegt, dass ES, EL, IT und PT etwa in der Hälfte der Jahre von 2001-2010 den Schwellenwert von +9% überschritten haben. Wie Abbildung 5 oben zeigt, sind die nominellen Lohnstückkosten in der südlichen Peripherie tatsächlich deutlich stärker angestiegen als etwa in DE und AT. Wenn die Lohnstückkosten als Maß für die preisliche Wettbewerbsfähigkeit genommen werden – was häufig der Fall ist, aber nur einen Teil der Wahrheit widerspiegelt, wenn man sich die relativ geringe Bedeutung der Lohn- im Vergleich zu den Gesamtkosten etwa in der Sachgütererzeugung vor Augen führt – dann haben EL, IT, ES und PT bis zum Ausbruch der Krise 25-35% an „Wettbewerbsfähigkeit“ gegenüber DE verloren²⁰. Allerdings muss an dieser Stelle darauf verwiesen werden, dass

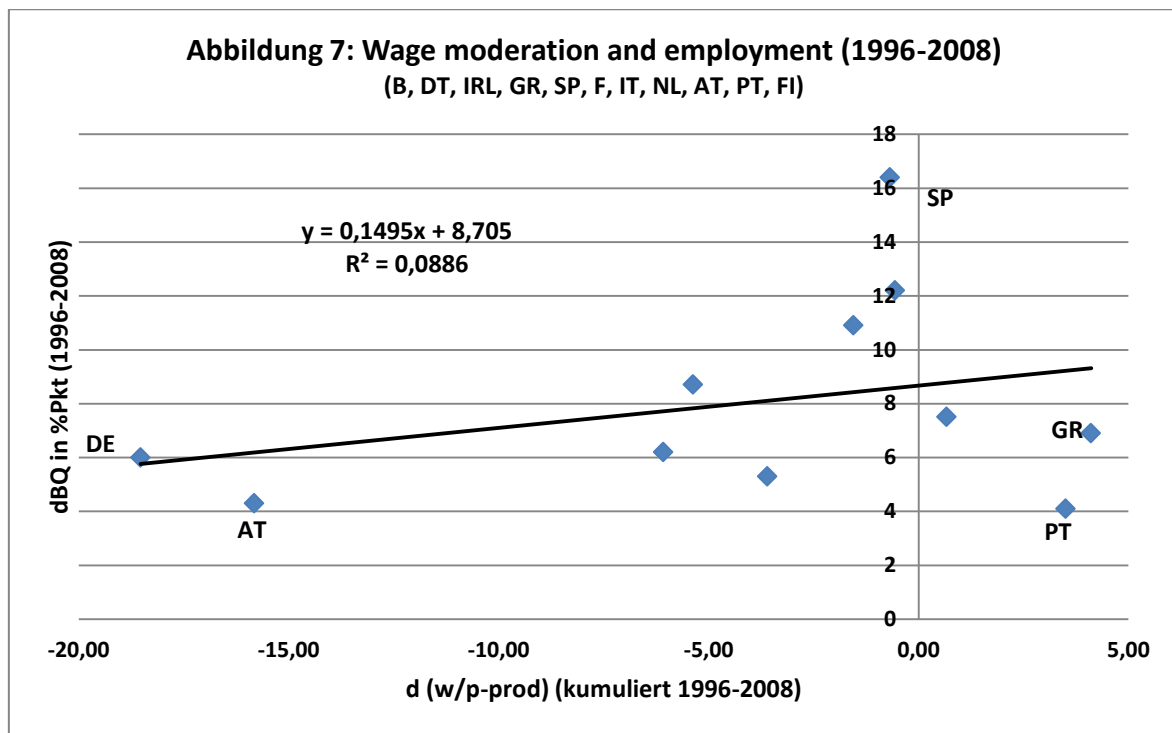
insbesondere DE, aber auch AT in ihrer Lohnentwicklung doch deutlich unterhalb des EZB-Inflationszieles von 2% bleiben, also vorhandenen Lohnspielräume ungenutzt blieben. Letztlich ist die gesamte Entwicklung auch von Unterschieden in den nationalen Inflationsraten begründet, weil etwa die „catching up“-Länder EL (durchschnittlich 3,5% im Zeitraum 1999-2011) und ES (3%) eine etwa doppelt so hohe Preissteigerung haben als etwa DE (1,7%; siehe DG ECFIN 2011a). Die Lohnzuwächse in der Peripherie sind damit auch getrieben von einer hohen (Konsum-)Nachfrage und von relativ hohen Inflationsraten.

Dies zeigt sich in der nachfolgende Abbildung 6. Darüber hinaus wird deutlich, dass die Sozialpartner in den meisten Länder im EURO-Raum keine verteilungsneutrale Lohnpolitik betreiben: Diese würde mittelfristig anstreben, dass sich die Reallöhne im Gleichschritt mit der Produktivität entwickeln (früher hat man in Österreich in diesem Zusammenhang von der so genannten Benya-Formel²¹ gesprochen) und so gewährleisten, dass die Lohnentwicklung im Einklang mit einem Matching von Arbeitsangebot und –nachfrage und einer fairen und effizienten Allokation der Ressourcen steht. Aber diese unbefriedigende Lohnentwicklung ist ja von den Gewerkschaften nicht frei gewählt, sondern Ausdruck der Machtverschiebung hin zu den Unternehmen (Stichwort: Globalisierung, technischer Fortschritt, etc.). Jedenfalls relativiert sich die Aussage zur Entwicklung der nominellen Lohnstückkosten in EL und ESP doch deutlich, wenn die höheren Inflationsraten mitberücksichtigt werden!



Abschließend soll noch kurz auf die Frage eingegangen werden, ob sich Lohnzurückhaltung, also das Zurückbleiben der Reallöhne hinter der Produktivität, für die Beschäftigung positiv auswirkt (wie es der deutsche Sachverständigenrat unterstellt): In der nachfolgenden Abbildung 7 zeigt sich ein leicht positiver Zusammenhang, d. h. je weniger(!) Lohnzurückhaltung desto höher der Anstieg der Beschäftigungsquote²². Der Zusammenhang ist nicht signifikant, was am niedrigen R² (d.h. es besteht eigentlich kein Zusammenhang), aber auch an der Abhängigkeit von der Periodenabgrenzung (werden die Jahre 2009-2011 eingeschlossen, dann

zeigt sich ein leicht negativer Zusammenhang) zu erkennen ist (siehe die ähnlichen Ergebnisse bei Meager/Speckesser 2011).



Was folgt daraus für die vorliegende Diskussion: Obwohl Griechenland und Spanien wie andere Länder auch ihre Verteilungsspielräume nicht ausgenutzt haben, werden sie mit Verweis auf die Entwicklung der nominellen Lohnstückkosten an den (Wettbewerbs-)Pranger gestellt. Es sollten demgegenüber auch die realen Stückkosten Beachtung finden.

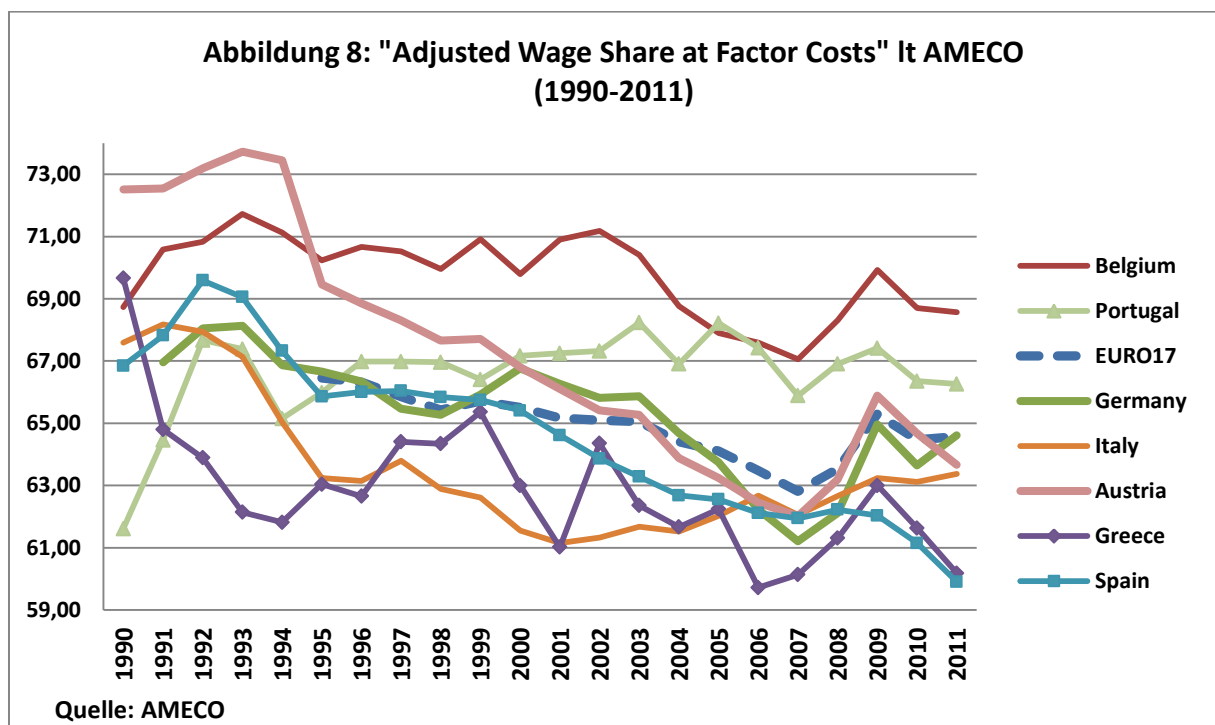
5.2. Lohnquoten

Die Entwicklung der Lohnquote gibt die Veränderungen in der funktionalen Einkommensverteilung zwischen Arbeit und Kapital wieder. Aus Sicht der Wachstumstheorie wird häufig von einer langfristigen Konstanz der Lohnquote ausgegangen – ein Bild, das v. a. die US-amerikanische Entwicklung widerspiegelt. In Europa stiegen die Anteile der Arbeitseinkommen bis Anfang der 1980er Jahre, seither sanken sie in der Mehrzahl der EU-Länder, aber auch in Japan²³. Mit der Lohnquote sind erhebliche Messprobleme verbunden, weil international vergleichbare Daten zum Volkseinkommen fehlen, weil langfristig der Anteil der Selbstständigen an allen Beschäftigten abnimmt (eine Entwicklung, die seit Mitte der 1990er Jahre in Österreich zum Stillstand gekommen ist), weil Arbeitseinkommen der Selbstständigen schwer zu erfassen sind und weil Managereinkommen die Entwicklung der Lohnneinkommen nach oben hin verzerren (siehe etwa Krämer 2011, Duenhaupt 2011, Chalupek/Russinger/Zuckerstätter 2008).²⁴

Nach herkömmlicher Sicht waren folgende Faktoren für den Rückgang der Lohnquote seit Anfang der 1980er Jahre verantwortlich (siehe etwa DG EMPL 2007, kritisch dazu etwa Stockhammer 2009): Technologischer Fortschritt und Globalisierung, Produkt- und Arbeitsmarktregulierungen; diese Einflussgrößen wirken für Niedrigqualifizierte anders als für

Hochqualifizierte - letztere werden etwa von der technologischen Entwicklung bevorzugt. Andere Verweisen auf die Rolle von steigender Arbeitslosigkeit für die Machtverteilung zwischen Gewerkschaften und Arbeitgebern, auf diese Machtverteilung hat sich natürlich die Globalisierung ebenfalls ausgewirkt (Stockhammer 2009).

Was lässt sich nun aus der langfristigen Entwicklung der Lohnquoten, wie in Abbildung 8 dargestellt, für die Verteilungswirkungen von makroökonomischen Ungleichgewichten folgern? Die Länder können in drei Gruppen eingeteilt werden, wenn der lange Zeitraum 1990-2011 betrachtet wird: (1) Länder mit einer steigenden (insbes. PT) bzw. de facto konstanten Lohnquote (NL, FR, BE, US, UK, DK und JP); (2) Länder mit einem mittleren Rückgang um 5%Pkte (DE, ES, IT); (3) schließlich Länder mit einem deutlichen Rückgang der Quote um 9%Pkte (EL, AT, FI). Aus dieser Gruppierung der empirischen Entwicklung lässt sich keine sinnvolle Unterscheidung zwischen exportorientierten und nicht-exportorientierten Wachstumsstrategien ableiten. Zieht man die relativ heterogene Gruppe der Länder PT, ES, FR, UK und US in Betracht, bei denen der private Konsum einen überdurchschnittlichen Beitrag zum Wachstum lieferte, dann finden sich diese vor allem in der Gruppe mit de facto konstanten Lohnquoten; das erscheint auch naheliegend, weil der private Konsum ja bekanntlich durch höhere Lohnzuwächse befördert wird. Daraus folgt, ebenfalls einleuchtend und naheliegend, dass die allzu starke Exportorientierung die funktionale Einkommensverteilung tendenziell zu Lasten der ArbeitnehmerInnen verschiebt!



6. Schlussfolgerungen

In den Diskussionen zu den makroökonomischen Ungleichgewichten auf EU-Ebene werden in einseitiger Weise Fragen der (preislichen) Wettbewerbsfähigkeit, und hier wiederum die Lohnentwicklung, in den Mittelpunkt gestellt. Rückt man demgegenüber die Konsequenzen unterschiedlicher Wachstumsstrategien für die Verteilung von Wohlstand zwischen den ein-

zelen EURO-Ländern und zwischen Arbeit und Kapital ins Zentrum der Betrachtung, dann können folgende Schlüsse gezogen werden:

- Generell zeigt sich, dass eine exportorientierte Wachstumsstrategie, wie sie etwa DE, AT und NL verfolgen, tendenziell die Interessen der ArbeitnehmerInnen benachteiligt. Dies steht in auffallendem Gegensatz zur gegenwärtigen Schieflage in den wirtschaftspolitischen Diskussionen auf EU-Ebene, in denen Deutschland mit Verweis auf die (vermeintliche) ökonomische Stärke den Ton angibt. Die arbeitnehmerfeindlichen Auswirkungen zeigen sich an folgenden Entwicklungen:
- Beim BIP-Wachstum schneiden ES und (bis zur Krise) EL, nicht jedoch PT und IT, besser ab als AT, NL und DE; dies gilt für EL bis 2008 auch in Bezug auf das BIP pro Kopf; DE hat 2010 ein Wohlstandsniveau (relativ zum EURO-Durchschnitt) erreicht, das es 1993 schon hatte.
- Der privater Konsum ist in EL und ES real um 20% stärker gestiegen als in DE und NL; die Reallöhne sind in EL bis 2009 enorm angestiegen, seither zeigt sich eine deutliche Konvergenz zum Durchschnitt (in ES fand die gegenteilige Entwicklung statt). EL, PT (und NL) haben bis 2010 eine verteilungsneutrale Lohnpolitik (konstante RULC) verfolgt, Spielräume, die in DE, AT und ES nicht ausgenützt wurden.
- In Griechenland, Portugal und Spanien entstanden bis zur Krise hohe Leistungsbilanzdefizite, die jedoch 2011 wieder auf um 5% reduziert werden konnten. Mit diesen Defiziten wurden jedoch auch Investitionsprojekte finanziert, die in PT, EL und ES zur Erhöhung der Stundenproduktivität führten; auch wurden F&E- (ES) und Bildungsausgaben (EL) erhöht.
- In Deutschland und (weniger) in Österreich stieg der Gini-Koeffizient seit Mitte der 1980er Jahre, in Spanien und Griechenland fiel er hingegen. Die Lohnquote entwickelt sich besonders vorteilhaft in PT.
- Die Beschäftigungsquote in Vollzeitäquivalenten stieg in EL deutlich, in ES und DE mäßig an, in AT stagnierte sie.
- Insgesamt war die Entwicklung in den Ländern der südlichen Peripherie weniger katastrophal, als dies oft in den Medien dargestellt wird. Insbesondere aus Verteilungssicht können sie den Vergleich mit dem Zentrum durchaus aufnehmen. Was nicht heißt, dass etwa in Griechenland und Spanien nicht viele Entwicklungen in die falsche Richtung liefen bzw. ineffiziente und korrupte Strukturen bestanden.
- Das vom ECOFIN verabschiedete *Scoreboard* jedenfalls weist in asymmetrischer Weise die Notwendigkeit zur Anpassung der südlichen Peripherie zu. Das ist ein ökonomischer und vor allem politischer Schaden für die EU.

Literatur

- Angelo, S., Schweighofer, J. (2001), Makroökonomische Koordinierung auf EU-Ebene. Aktuelle Diskussionen zur Koordinierung von Geld-, Fiskal-, Lohn- und Beschäftigungspolitiken, in: Kurswechsel 3/2001.
- Arpaia, A., Pichelmann, K. (2008), Falling Wage Shares: a Common Trend? Beitrag präsentiert anlässlich des Workshop „Dimensionen der Ungleichheit in der EU“, OeNB, AK Wien, 8. September 2008
- Breuss, F. (2011a), EU-Wirtschaftsregierung. Eine notwendige aber nicht hinreichende Bedingung für das Überleben der Eurozone und des Euro, in: FIW Policy Brief Nr. 12, August 2011.

- Breuss, F. (2011b), Makroökonomische Ungleichgewichte, in: Wirtschaftspolitische Blätter 3/2011.
- Chalupek, G., Russinger, R., Zuckerstätter, S. (2008), Strukturveränderungen und funktionale Einkommensverteilung in Österreich, in: Wirtschaft und Gesellschaft, 34. Jahrgang (2008), Heft 1, Wien.
- Collignon, St (2011), A New Growth Strategy for Europe, Diskussionsbeitrag zur Volkswirtschaftlichen Tagung der OeNB, 24. Mai 2011, Wien.
- DG ECFIN (2010a), Assessing the sources of non-price competitiveness, in: Quarterly Report on the EURO Area, Volume 9 No 2, Brussels, 2010.
- DG ECFIN (2010b), Surveillance of Intra-Euro-Area, Competitiveness and Imbalances, European Economy 1/2010.
- DG ECFIN (2011a), Assessing the Links between Wage Setting, Competitiveness, and Imbalances, Note for the attention of the Economic Policy Committee, June 2011, Brussels.
- DG ECFIN (2011b), Scoreboard for the Surveillance of Macroeconomic Imbalances: Suggestion for the initial Design. Note for the attention of the Economic Policy Committee, 14 October 2011, Brussels.
- DG EMPL (2007), The Labour Income Share in the European Union, in: Employment in Europe 2007, Brussels.
- DG EMPL (2011), Wages, Productivity and Macro Economic Outcomes, Commission discussion paper, ADHOC/15/260511/EN, Brussels.
- Duenhaupt, P. (2011), The impact of Financialization on Income Distribution in the USA and Germany: A proposal for a New Adjusted Wage Share, in: IMK Working Paper 7/2011.
- Dullien, S. (2010), Ungleichgewichte im Euro-Raum. Akuter Handlungsbedarf auch für Deutschland. Expertise im Auftrag der Abteilung Wirtschafts- und Sozialpolitik der Friedrich-Ebert-Stiftung, Bonn.
- Ederer, St. (2010), Ungleichgewichte im Euro-Raum, in: Wifo Monatsberichte 7/2010.
- Essl, S., Katterl, A. (2011), Das „Sixpack“ der EU. Die wirtschaftspolitische Governance Europas und die Stabilität des Euro – wie alles besser wird!? Vortrag im Rahmen des Forum Finanz am 5. Juli 2011.
- Europäisches Parlament (2010), Bericht mit Empfehlungen an die Kommission zur Verbesserung der Economic Governance und des Stabilitätsrahmens in der Union, vor allem im Euroraum (2010/2099(INI)), A7-0282/2010, 11. 10. 2010.
- EU (2011a), Regulation No 1174/2011 of the European Parliament and of the Council of 16 November 2011 on enforcement measures to correct excessive macroeconomic imbalances in the euro area, Official Journal of the European Union L 306/8-11, 23.11.2011.
- EU (2011b), Regulation No 1175/2011 of the European Parliament and of the Council of 16 November 2011 amending Council Regulation (EC) No 1466/97 on the strengthening of the surveillance of budgetary positions and the surveillance and coordination of economic policy, Official Journal of the European Union L 306/12-24, 23.11.2011.
- EU (2011c), Regulation No 1176/2011 of the European Parliament and of the Council of 16 November 2011 on the prevention and correction of macroeconomic imbalances, Official Journal of the European Union L 306/25-32, 23.11.2011.
- EU-COM (2012), Report from the Commission, Alert Mechanism Report, Report prepared in accordance with Article 3 and 4 of the Regulation on the prevention and correction of macro-economic imbalances, COM(2012) 68 final, Brussels, 14. 2. 2012.
- Griller, St. (2011), Die neuen Bestimmungen zur Vermeidung übermäßiger Defizite und makroökonomischer Ungleichgewichte sowie der Euro-Plus-Pakt. Eine erste juristische Analyse

se der Kompetenzgrundlagen und der vorgesehenen Verfahren, Vortrag gehalten an der WU anlässlich einer Veranstaltung zu „Europäischen Wirtschaftsregierung“, 6. Mai 2011, Wien.

- Gros, D. (2010), Europe's Competitiveness Obsession, CEPS Commentary, 5 June 2010.
- Heinen, N. (2011), Makroökonomische Koordinierung. Was kann ein Scoreboard-Ansatz leisten? In: Deutsche Bank Research, EU-Monitor 78, 13. Januar 2011.
- Klatzer, E., Schlager, Ch. (2011), Europäische Wirtschaftsregierung – ein stille neoliberale Revolution, in Kurswechsel 1/2011, 61-81.
- Krämer, H. (2011), Die Entwicklung der funktionalen Einkommensverteilung und ihrer Einflussfaktoren in ausgewählten Industrieländern 1960-2010, IMK Study 1/2011, Mai 2011.
- Krugman, P. (1994), Competitiveness: A dangerous Obsession, in: Foreign Affairs, March/April 1994.
- Markaris, P. (2011), In Athen gehen die Lichter aus, in: Die Zeit, 1. Dez. 2011.
- Marterbauer, M. (2011), Der Industriestandort und das Problem des Leistungsbilanzüberschusses, in: 2011 90 Jahre Konstituierung der Arbeiterkammern „Zukunft gestalten - Visionen denken, Wien 2011.
- Meager, N., Speckesser, St. (2011), Wages, productivity and employment: A review of theory and international data, European Employment Observatory, Thematic expert ad-hoc paper, Institute for Employment Studies, May 2011.
- Obwexer, W. (2011), Die neuen Bestimmungen zur Vermeidung übermäßiger Defizite und makroökonomischer Ungleichgewichte sowie der Euro-Plus-Pakt. Eine erste juristische Analyse der inhaltlichen Um- und Neuorientierung, Vortrag gehalten an der WU anlässlich einer Veranstaltung zu „Europäischen Wirtschaftsregierung“, 6. Mai 2011, Wien.
- OECD (2009), Real Wages, Productivity and the Determinants of the Labour Share: A Structural Approach, Working Party No. 1 on Macroeconomic and Structural Policy Analysis, ECO/CPE/WP1(2009)6.
- OECD (2011), Divided we stand. Why inequalities keeps rising. Paris 2011
- Rünstler, G. (2011), Zur Dynamik der Divergenz im Euro-Raum, in: Wirtschaftspolitische Blätter 3/2011.
- Stockhammer, E. (2009), Determinants of functional income distribution in OECD countries, Studie im Auftrag der Hans-Böckler Stiftung, IMK Studies 5/2009, September 2009.

Anmerkungen

¹ Herr Trichet wurde offensichtlich schon vor der Krise nicht müde, im Rahmen des ECOFIN wieder und wieder Graphiken mit Abbildungen zur Entwicklung der Lohnstückkosten zu zeigen verbunden mit dem Hinweis, doch die Gefahren der sich auseinander entwickelnden Wettbewerbsfähigkeit nicht zu unterschätzen (wie Insider – etwa Thomas Wieser in der ZIB2 im Jänner 2012 – berichten).

² Breuss (2011a, b) weist in diesem Zusammenhang darauf hin, dass die Hoffnung, nach Eintritt in die Währungsunion entstünde für die beteiligten Staaten ein „Europäischer Konjunkturzyklus“, sich nicht erfüllte; daher ist auch die einheitliche Geldpolitik der EZB vor besonderen Herausforderungen gestellt. Diese Argumentation hat nur bedingt mit der Entwicklung der Wettbewerbsfähigkeit zu tun.

³ In der ökonomischen Diskussion gibt es eine lange Tradition, in Kategorien von Ungleichgewichten versus Gleichgewichten zu denken: Ein Gleichgewicht stellt dabei einen Zustand dar, bei dem die Wirtschaftssubjekte keinen Anlass haben, ihr Verhalten zu ändern (Gleichgewicht heißt also nicht notwendigerweise „Markträumung“; nur im extremen Fall des allgemeinen Gleichgewichtes – in diesem Fall existiert ein Preisvektor, der auf allen Märkten die Überschussnachfrage auf 0 setzt – fallen beide Begriffe zusammen); es gibt stationäre und dynamische, kurz- und langfristige, partielle und totale Gleichgewichte. Ungleichgewichte haben häufig mit

Nicht-Markträumung zu tun – in diesem Sinn wurde der Begriff etwa von Keynes, Malinvaud und Rothschild verwendet, beispielsweise bei der Erklärung des Phänomens der Arbeitslosigkeit.

⁴ Eine dritte Verordnung (EU 2011b) behandelt u. a. Fragen der Überwachung und der wirtschaftspolitischen Koordinierung, wovon die beiden genannten VO ebenfalls betroffen sind.

⁵ Vom österreichischen BMF wurden eigentlich nur eine dürre Pressemeldung zu den Ergebnissen der ECOFIN-Tagung am 8. November 2011 http://www.bmf.gv.at/wipoeuint/institutionendereu/ratdereuecofinrateu_622/aktuelleergebnisse_679/ergebnissederecofin_12272/ecofinratam8november2011/_start.htm und ein Vortrag vor dem Forum Finanz von Essl/Katterl (2011) veröffentlicht. Das deutsche BMF schaffte immerhin einen 6-Seiter zu den Ungleichgewichten: http://www.bundesfinanzministerium.de/DE/BMF_Startseite/Publikationen/Monatsbericht_des_BMF/2011/12/analysen-und-berichte/b02-neue-EU-Verfahren-Vermeidung-Korrektur-makrooekonomischer-Ungleichgewichte/Neue-EU-Verfahren-Vermeidung-Korrektur-makrooekonomischer-Ungleichgewichte.html

⁶ Artikel 2 der VO 1176/2011 definiert, wahrscheinlich nicht zufällig, Ungleichgewichte eher vage: „any trend ... adversely affecting ... the proper functioning of the economy of a Member State or the economic and monetary union, or of the Union as a whole“; „excessive imbalances“ sind dementsprechend „severe“!

⁷ Manche Europarechtlicher wie Griller (2011) und Obwexer (2011) bezweifeln, ob diese Machtverschiebung hin zur EU-KOM vereinbar mit EU-Primärrecht ist!

⁸ Überschüsse in der Leistungsbilanz sind für Kommissar Rehn unproblematisch, wenn sie Ausdruck der Wettbewerbsfähigkeit von Unternehmen in funktionierenden Märkten sind und wenn Länder auf Grund der zukünftigen demographischen Veränderungen heute sparen möchten (Leistungsbilanzüberschüsse als Export von Gegenwarts- und Import von zukünftigem Konsum); siehe den entsprechenden Brief vom 4. November 2011 an den ECOFIN-Rat.

⁹ Meist werden vergangenheitsbezogene, empirische Werte der Verteilungen (Quartile) und Verweise auf die ökonomische Literatur als Begründung für die Auswahl der Schwellenwerte herangezogen.

¹⁰ Unzulässiger Weise wird hier das BIP-Wachstum mit einer Zunahme des Wohlstandes gleichgesetzt, was bekanntlich ab einem bestimmten Entwicklungsniveau nicht mehr korrekt ist. Um die Argumentation nicht allzu sehr zu überfrachten, werden alle Aspekte von „*Beyond Growth*“ vernachlässigt, auch wenn damit die Gefahr von Fehlschlüssen nicht ausgeschlossen werden kann.

¹¹ Wenn nicht anders erwähnt, wird mit Indizes gearbeitet, bei denen die Werte für 1999 auf 100 gesetzt werden, um verschiedene Entwicklungen, unter Vernachlässigung der Ausgangsniveaus(!), vergleichbar zu machen. Die Daten sind entweder der AMECO-Datenbank der DG ECFIN oder von EUROSTAT entnommen. Es muss darauf hingewiesen werden, dass sehr viele empirische Ergebnisse bzw. die daran anschließenden Schlussfolgerungen von der Periodenabgrenzung abhängig sind; manchmal ändert sich sogar das Ergebnis, wenn nur ein Jahr zusätzlich in Betracht gezogen wird – darauf weisen viele Studien (wie sie etwa im Literaturverzeichnis zu finden sind) nicht oder nicht ausreichend hin!

¹² Dies gilt auch für die längerfristige Entwicklung des BIP pro Kopf: 1993 lag der Wert in DE bei 113,9 (EU-RO17=100), 2011 bei 115,1% - also praktisch kein Zugewinn gegenüber dem Durchschnitt!

¹³ An dieser Stelle sind einige Einschränkungen anzubringen: (1) EL und PT befinden sich, gemessen am BIP pro Kopf, auf einem Entwicklungsniveau von etwa 50% von jenem in DE oder NL, ein Aufholprozess wäre also durchaus nichts Ungewöhnliches (im Falle von EL fand dieser ja auch noch bis vor kurzem statt). (2) Das Ausmaß an informeller Ökonomie (Schwarzarbeit) ist in den südlichen Peripherieländern mit 20-30% weit größer als im Zentrum und im Norden der EU, wo die Werte zwischen 8-17% liegen. Das Problem von nicht aussagekräftigen öffentlichen Statistiken ist ja bekanntlich im Falle von EL besonders virulent. (3) Das vergleichsweise hohe Wachstum in ES ist auch auf ein Bevölkerungswachstum von 15% zurückzuführen, das BIP pro Kopf stieg nur um ca. 7%.

¹⁴ Zum Teil hohe Leistungsbilanzüberschüsse haben DE, NL, AT, BE, aber auch die nordischen Staaten, hohe Defizite weisen EL, ES und PT auf (im Minus liegen aber etwa auch US, UK und FR). Siehe dazu weiterführend Kapitel 4.

¹⁵ Etwa 2/3 der Exporte der EURO-Länder sind intra-EURO!

¹⁶ Hinzu kommt, dass Lohnzurückhaltung (Zurückbleiben der Löhne hinter der Produktivität) auch offensichtlich die Beschäftigungsentwicklung nicht befördert; siehe Meager/Speckesser (2011) und Kapitel 5.1.

¹⁷ Abgesehen von Teilbilanzen erfasst die Leistungsbilanz Importe und Exporte von Waren und Dienstleistungen, die Kapitalbilanz (als „Kehrseite“ zum Ausgleich der Zahlungsbilanz, abgesehen von Vermögensübertragungen und Restposten) die Änderungen von Forderungen und Verbindlichkeiten gegenüber dem Ausland (alles als Stromgrößen erfasst). Der Wert der Leistungsbilanz entspricht der Veränderung des Nettoauslands-

vermögens (oder dem „*net foreign investment*“; Bestandsgrößen). Ein weiterer wichtiger Zusammenhang besagt, dass der Saldo aus Ersparnissen und Investitionen der Leistungsbilanz entspricht $S-I=CA$ (was im Inland nicht investiert wird, geht als Kapitalexport ins Ausland!). Siehe dazu einführend etwa Krugman/Obstfeld, *International Economics*, 8th Edition, 2009.

¹⁸ Zusätzlich werden noch unterschiedliche Konjunkturzyklen als Ursache von Leistungsbilanzungleichgewichten genannt.

¹⁹ In der Sachgütererzeugung verlief die Entwicklung in den Peripherieländer ungünstiger im Vergleich etwa zu DE und AT.

²⁰ Diese Entwicklung spiegelt sich auch im Sachgüter- und Dienstleistungsbereich wider. Die Lohnentwicklung im öffentlichen Sektor kann nicht das Problem sein, dazu ist er mit rund 8% der Gesamtbeschäftigung in EL oder 12% in ES zu klein! DE hat übrigens einen höheren Anteil an öffentlich Beschäftigten als EL.

²¹ Der deutsche Sachverständigenrat hat demgegenüber mehrfach in seinen Empfehlungen an die deutschen Bundesregierungen gefordert, dass die Entwicklung der Reallöhne so lange hinter der Produktivität zurückbleiben sollte, bis es keine Arbeitslosigkeit mehr gibt.

²² Dieser positive Zusammenhang würde sich noch verstärken, wenn mit einer BQ in VZÄ gearbeitet werden würde, weil die Performance mit diesem Indikator gemessen in DE und AT besonders mäßig ausgefallen ist.

²³ Arpaia/Pichelmann (2008) argumentieren gegen einen „*common trend*“ in Richtung eines langfristigen Rückganges der Lohnquoten; dafür ist aus ihrer Sicht die Entwicklung zu heterogen.

²⁴ Der hier verwendete „*Adjusted wage share*“ aus der AMECO Datenbank liefert zwar international vergleichbare Daten, aber kein Volkseinkommen (er enthält Abschreibungen, Produktions- und Importabgaben an den Staat und Subventionen, Inlandskonzept). Dementsprechend weichen die Werte je nach Berechnungsmethode in den einzelnen Jahren erheblich ab, die Entwicklungstendenz ist jedoch häufig sehr ähnlich (siehe Krämer 2011, S.64f, Meager/Speckesser 2011, p.37). Die Beurteilung der Entwicklung ist in extremem Ausmaß abhängig von der Periodenabgrenzung (was auch mit der Konjunkturabhängigkeit der Lohnquotenentwicklung zu tun hat).