

# **Die internationale Wettbewerbsfähigkeit der europäischen Wirtschaft und Standortfaktoren**

**Fritz Breuss**

Europainstitut  
an der Wirtschaftsuniversität Wien  
Fritz.Breuss@wu-wien.ac.at

Beitrag zum Buch:

*„Die Rolle der erweiterten Europäischen Union in der Welt“*  
P.-Ch. Müller-Graf (Hrsg.)

Schriftenreihe des Arbeitskreises Europäische Integration e.V.  
Band 57, Nomos-Verlag,  
Baden-Baden, 2006  
S. 73-113

## Inhalt

<b>1. Einleitung .....</b>	<b>3</b>
<b>2. Internationale Wettbewerbsfähigkeit – Eine gefährliche Obsession?.....</b>	<b>3</b>
<b>3. Die Lissabon-Strategie (L-S) .....</b>	<b>5</b>
3.1 Die Ziele von Lissabon und Göteborg .....	6
3.2 Ziele und Widersprüche in der L-S .....	7
3.3 L-S – Was wurde bisher erreicht? .....	9
3.4. Welchen Sinn machen Vergleiche mit den USA? .....	13
<b>4. Was bestimmt das Wirtschaftswachstum? .....</b>	<b>20</b>
4.1 Determinanten des Wirtschaftswachstums – Ein Überblick .....	21
4.2 Komponenten des Wirtschaftswachstums - Ein theoretische Einführung .....	22
4.3 Effekte auf das langfristige Produktivitätswachstums .....	24
4.4 Die Komponenten des Wirtschaftswachstum in der EU und in den USA .....	25
Exkurs: Binnenmarktreform und Produktivitätswachstum .....	26
4.3 Kann die EU bis 2010 die L-Ziele erreichen?.....	27
<b>5. Europa als Wirtschaftsstandort.....</b>	<b>28</b>
5.1 Europa im Durchschnitt ungünstig, der Standort einzelner EU-Mitgliedstaaten gut.....	29
5.2 Europa als Welthandelsmacht .....	33
5.3 Hat der Euro den Intra-EU-Handel beschleunigt? .....	36
5.4 Bringt uns die EU-Erweiterung näher ans Lissabon-Ziel?.....	37
<b>6. Schlussfolgerungen.....</b>	<b>37</b>
<b>Literatur:.....</b>	<b>38</b>

### **Kurzfassung**

Die EU hat sich mit der Lissabon-Strategie bis 2010 ehrgeizige Ziele gesetzt. Die Union soll zum wettbewerbsfähigsten Wirtschaftsraum der Welt, der am schnellsten wächst und auch die hohen Sozialstandards beibehält, werden. Zusätzlich sollte die Wirtschaftsentwicklung auch umweltschonend, also nachhaltig sein. Zum einen steuert die Union zu viele Ziele auf einmal an, zum anderen widersprechen sie sich teilweise. Zudem ist bereits zur Halbzeit abzusehen, dass die hochgesteckten Ziele nicht erreicht werden können. Man sollte sich daher auf nur wenige Ziele, z.B. auf die Schaffung von Arbeitsplätzen und Wirtschaftswachstum konzentrieren. Internationale Wettbewerbsfähigkeit ist ohnehin ein sehr dehnbarer Begriff ohne konkreten Inhalt. Trotz des allerorten vorgebrachten Pessimismus' wegen der Nichterfüllung der Lissabon-Ziele für die EU insgesamt muss man doch feststellen, dass aggregierte Vergleiche EU-USA nicht immer sinnvoll sind. Der Durchschnitt der EU trägt in den meisten Fällen. Die EU ist sehr heterogen aus Ländern zusammengesetzt, von denen vor allem viele Kleinstaaten eine bessere Performance aufweisen als die USA, während die schlechte Bilanz einiger großer Länder den Durchschnitt drückt. Insgesamt ist die EU aber auf dem richtigen Weg, eine wirtschaftliche Großmacht zu werden, eine „soft power“ ist sie ohnehin schon.

### **Abstract**

With the Lisbon agenda the European Union has given itself a very ambitious goal until 2010. The Union should become the most competitive economic area in the world with the fastest growth and should also keep its high social standards. In addition the economic development should care for the environment and hence be sustainable. On the one hand, the Union targets too many goals at once; on the other hand the goals are partly incompatible with each other. Already the mid-term review shows that the ambitious goals will not be attainable. It would therefore be wise to concentrate on only a few goals –e.g. on the creation of jobs and growth. The notion international competitiveness is vague and without significant substance. In spite of the widely uttered pessimism that the Lisbon goals will not be attainable for the EU in total, one must, however, confess that an aggregate comparison EU-USA is not always meaningful. The EU average masks often. The EU is rather heterogeneous composed of countries, of which many small countries in particular perform better than the USA. The bad performance of other – mostly large EU member states – depress the EU average statistically. All in all the Union is on the right track to become an economic superpower; she is already a “soft power”.

JEL Classification: F02, F15, F4

Keywords: Wettbewerbsfähigkeit, Lissabon-Strategie, Europäische Integration

## 1. Einleitung

Nach einem lang anhaltenden Konjunkturaufschwung mit dauerhaft hohen Wachstumsraten in den USA hat sich die EU, die gerade erst mit der Wirtschafts- und Währungsunion ein ökonomisch welthistorisches Experiment begonnen hatte, in Lissabon im März 2000 für die nächste Dekade das strategischen Ziel gesetzt, der am schnellsten wachsende Wirtschaftsraum der Welt zu werden. Das wäre als Ziel schon ambitioniert genug. Zusätzlich wurde – wie schon im Delors-Weißbuch von 1993 – dieses Ziel mit Wettbewerbsfähigkeit und auch noch mit einer Stärkung des europäischen Sozialmodells verknüpft. Diese politischen Ambitionen laufen auf ein Wettrennen zwischen den größten Wirtschaftsräumen hinaus, wie es in populärwissenschaftlichen Abhandlungen immer wieder - z.B. von Thurow (1992) mit seinem „Kopf-an-Kopf“-Rennen zwischen den USA, Europa und Japan - heraufbeschworen wird. Krugman (1999) spricht in diesem Zusammenhang vom „Mythos vom globalen Wirtschaftskrieg“. Man könnte auch den Größenwahn der kommunistischen Machthaber der fünfziger Jahre (z.B. Chruschtschow) beschwören, die der UdSSR damals auch als Ziel vorgaben, die USA in diversen Produktionssparten (z.B. in der Stahlproduktion) innerhalb eines Jahrzehnts die USA zu überholen.

In diesem Beitrag wird im 2. Kapitel zunächst die Problematik des Begriffs „internationale Wettbewerbsfähigkeit“ von Staaten kritisch beleuchtet. Im 3. Kapitel wird die Lissabon-Strategie unter verschiedenen Aspekten behandelt. Zunächst werden die Ziele der Lissabon-Strategie sowie ihre Widersprüche aufgezeigt. Es folgt eine kurze Bilanz des bisher Erreichten oder besser Nicht-Erreichten anhand der Ergebnisse des Kok-Berichtes von 2004.

Abschließend wird gefragt, welchen Sinn überhaupt Vergleiche EU-USA machen. Das 4. Kapitel beschäftigt sich mit den Faktoren, die das Wirtschaftswachstum bestimmen. Nach einem kurzen theoretischen Exkurs in die Wachstumstheorie werden die unterschiedlichen Entwicklungen in den USA und in der EU besprochen. Inwieweit die EU-Erweiterung hilfreich sein kann, den Wachstumsvorsprung der USA aufzuholen, wird im 5. Kapitel, in dem der Wirtschaftsstandort Europa unter die Lupe genommen wird, eher skeptisch behandelt. Schlussfolgerungen beschließen diesen Beitrag.

## 2. Internationale Wettbewerbsfähigkeit – Eine gefährliche Obsession?

Das schwache Wachstum in Europa und damit verbunden die hohe Arbeitslosigkeit hat viele Ursachen. Am wenigsten dürfte dafür die mangelnde Wettbewerbsfähigkeit Europas verantwortlich sein. Diese Vorstellung, obwohl von allen politischen Führern der Welt immer

wieder leicht im Munde geführt, wird dadurch nicht richtiger. Sie geht von der falschen Vorstellung aus, dass einzelne Staaten vergleichbar mit großen multinationalen Firmen sind, die auf dem Weltmarkt miteinander im Wettstreit liegen. Krugman (1994, 1996, 1999) spricht in diesem Zusammenhang von einer „gefährlichen Obsession“. Die Wettbewerbsfähigkeit eines Landes zu definieren ist viel schwieriger als die eines Unternehmens. Eine Firma ist vereinfacht gesprochen „wettbewerbsfähig“, wenn sie überlebt. Der Begriff „Wettbewerbsfähigkeit“ macht streng genommen nur Sinn auf Firmenebene. Bei einem Staat ist die Sache schwieriger. Der Saldo der Handels- oder Leistungsbilanz allein sagt noch nicht alles über die Wettbewerbsfähigkeit aus. Man könnte mit Laura Tyson (ehemalige Vorsitzende des US-Wirtschaftsrates) Wettbewerbsfähigkeit definieren als „unsere Fähigkeit, international wettbewerbsfähige Güter und Dienstleistungen zu produzieren und unseren Bürgern gleichzeitig einen nicht nur stabilen, sondern zudem steigenden Lebensstandard zu ermöglichen“ (Krugman, 1999, S. 25). Übersetzt würde dies eine positive Leistungsbilanz bei steigendem BIP pro Kopf bedeuten. Man könnte aber auch einfach „Produktivität“ meinen, wenn man von „Wettbewerbsfähigkeit“ von Staaten spricht. Dies gilt umso mehr für Staaten mit geringer Außenhandelsabhängigkeit – wie die USA und auch die EU als ganzes.

Der von Lester Thurow (1992) heraufbeschworene „Wirtschaftskrieg“ zwischen der Triade USA, Europa und Japan (den seiner Meinung nach Europa gewinnen wird) – und überhaupt der internationale Handel – ist aber kein Nullsummenspiel. Es ist eben nicht so, dass der Erfolg der USA zu Lasten der anderen Staaten (EU und Japan) geht. Vielmehr gibt es eine vielfältige gegenseitige Abhängigkeit mit positiven und negativen spillovers. Ein hohes Wirtschaftswachstum in den USA ist gut für Europa und Japan und vice versa. Am besten wäre daher nicht der Drang einzelner Staaten oder Regionen – wie in der Lissabon-Strategie -, die schnellst wachsende Wirtschaftsregion der Welt zu werden, sondern es könnte durchaus Sinn machen, wenn die Triade kooperieren würde, um gemeinsam ein hohes Wirtschaftswachstum zu erzielen. Neben der Produktivität kann natürlich auch die Wechselkurspolitik eines Landes die preisliche Wettbewerbsfähigkeit (die Terms of Trade) beeinflussen. Durch Abwertung gewinnt es zwar auf der Exportseite einen kurzfristigen Vorteil verliert aber importseitig wegen eines steigenden Inflationsdrucks und damit eines Kaufkraftverlustes im Inland.

Krugman (1999) befürchtet, dass die Obsession der Verfolgung des Ziels international am wettbewerbsfähigsten zu sein, zu mehr Protektionismus führen könnte. Dies ist zwar durch die Überwachung im Rahmen der WTO weitestgehend gebannt, aber – wie die anhaltenden

„Mini-Handelskriege“ zwischen den USA und der EU belegen, nicht ganz von der Hand zu weisen (siehe Breuss, 2004).

Dennoch suchen sich multinationale Firmen natürlich jene Staaten als Produktionsstandorte aus, in denen die Bedingungen (Löhne, Steuern, Ausbildung der Arbeitskräfte, Absatzmärkte) am günstigsten sind. Globalisierung spielt sich eben nicht nur im Bereich des internationalen Handels, sondern auch bei Direktinvestitionen ab. Und hier spielen „Standortvorteile“ von Ländern eine große Rolle. Daher wird im Laufe dieses Beitrags auch an Hand von Indikatoren die „globalen Wettbewerbsfähigkeit“ auf Länderebene – und nicht für die EU als gesamte Wirtschaftsregion – untersucht. Dabei zeigt sich, dass die EU eben aus einem Gebilde heterogener Staaten besteht und dass eine aggregierte Betrachtungsweise nicht unbedingt sinnvoll ist.

Letztlich muss man sich natürlich auf fragen, welche Theorie zur Erklärung des Standortwettbewerbs (z.B. zur Erklärung des Steuerwettbewerbs) am besten geeignet ist, Heckscher-Ohlin, die neoklassische Theorie des Außenhandels oder die Ansätze der New Economic Geography of Trade (siehe z.B. Breuss, 2003).

### **3. Die Lissabon-Strategie (L-S)**

Die EU kämpft auf mehreren Ebenen um mehr Wachstum und Beschäftigung. Einerseits hat sie mit der Wirtschafts- und Währungsunion (WWU) 1999 ein Jahrhundertprojekt ohne vergleichbares Vorbild gestartet. Da aber die EU kein Bundesstaat à la USA ist, muss sie mit einer komplizierten wirtschaftspolitischen Architektur (siehe Breuss, 2002) zu Recht kommen. Die Geldpolitik wird zentral von der EZB für den Euroraum gestaltet, die Fiskalpolitik ist weiterhin dezentral in der Kompetenz der Mitgliedstaaten und muss daher mühsam über viele Prozesse und Instrumente, von denen der Stabilitäts- und Wachstumspakt (SWP) das wichtigste Instrument ist, kooperativ gesteuert werden. Der SWP hat zwar im Namen auch das Wort „Wachstumspakt“ stehen, in der bisherigen Praxis war davon eher das Gegenteil zu spüren. Parallel zur Fortentwicklung der WWU verfolgt die EU eine ungebremste Erweiterungspolitik. Zwar kann man erwarten, dass die neuen Mitgliedstaaten – wie noch gezeigt wird – geringfügige Wachstumsimpulse bringen werden, doch wird die EU auch mit jeder künftigen Erweiterung, weil es sich um immer ärmere Staaten handelt, statistisch gesehen im Durchschnitt „ärmer“. Um diese diversen Entwicklungen positiv zu bündeln, haben sich die Staats- und Regierungschefs auf dem Gipfel des Europäischen Rates vom 23.-24. März 2000 in Lissabon eine ambitionierte Strategie verordnet.

### 3.1 Die Ziele von Lissabon und Göteborg

In den Schlussfolgerungen des Europäischen Rates von Lissabon am 23. und 24. März 2000 wurde das folgende neue strategische Ziel der Union für das kommende Jahrzehnt (bis 2010) festgelegt: *“das Ziel, die Union zum wettbewerbsfähigsten und dynamischsten wissensbasierten Wirtschaftsraum in der Welt zu machen – einem Wirtschaftsraum, der fähig ist, ein dauerhaftes Wirtschaftswachstum mit mehr und besseren Arbeitsplätzen und einem größeren sozialen Zusammenhalt zu erzielen“* (Europäischer Rat, 2000, S. 2)

Auf dem Europäischen Rat in Göteborg wurden am 15. und 16. Juni 2001 diese Ziele noch ergänzt um eine Strategie für eine nachhaltige Entwicklung. In den Schlussfolgerungen (Europäischer Rat, 2001, S. 4) halten die Staats- und Regierungschefs fest: Eine „nachhaltige Entwicklung, also die Erfüllung der Bedürfnisse der derzeitigen Generation, ohne dadurch die Erfüllung der Bedürfnisse der künftigen Generationen zu beeinträchtigen, ist ein grundlegendes Ziel der Verträge.“ Hiezu ist es erforderlich, die *„Wirtschafts-, Sozial- und Umweltpolitik so zu gestalten, dass sie sich gegenseitig verstärken“*.

Die Begründung der Strategie für mehr Wachstum, wie sie in den Schlussfolgerungen von Lissabon angeführt werden, macht auch aus Sicht der modernen Wachstumstheorie durchaus Sinn. Unter anderem wird folgendes vorgeschlagen (Europäischer Rat, 2000, S. 3 ff.): Schaffung einer Informations- und Wissensgesellschaft durch Investitionen in Humankapital („e-Europe-Aktionsplan; Bildung und Ausbildung), Schaffung eines europäischen Raums der Forschung und Innovation, Schaffung eines günstigen Umfelds für das Gedeihen von kleinen und mittleren Unternehmen (KMUs), Wirtschaftsreformen für eine wirkliche Vollendung des Binnenmarktes (insbesondere da dieser im Dienstleistungsbereich noch ausständig ist; daher die Dienstleistungsrichtlinie von 2004), effiziente und integrierte Finanzmärkte (Aktionsrahmen für Finanzdienstleistungen bis 2005), Koordinierung der makroökonomischen Politik sowie Qualität und Nachhaltigkeit der öffentlichen Finanzen, Entwicklung einer aktiven Beschäftigungspolitik, Modernisierung des sozialen Schutzes, Förderung der sozialen Integration<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> Interessanterweise gleichen sich diese Argumente jenen, wie sie vor rund einer Dekade im „Delors-Weissbuch“ (1993) von Jacques Delors für die Förderung von mehr „Wachstum, Wettbewerbsfähigkeit und Beschäftigung“ vorgebracht wurden. Darin wurden, basierend auf derselben Diagnose – Zurückbleiben Europas im Wirtschaftswachstum und in der Beschäftigung gegenüber den USA – dieselben Konzepte zur Therapie der „Eurosclerose“ angepriesen.

Zur Umsetzung dieser Strategie wurde eine „neue offene Methode der Koordinierung“ (OMK) vorgeschlagen, die alle bestehenden Prozesse (Luxemburg, Cardiff, Köln) unter der Leitung und Koordinierung des Europäischen Rates verbessern soll. Die OMK hat allerdings weder in den gegenwärtigen Verträgen eine rechtliche Basis, noch wurde sie in den Vertrag über eine Verfassung für Europa (VVE) aufgenommen.

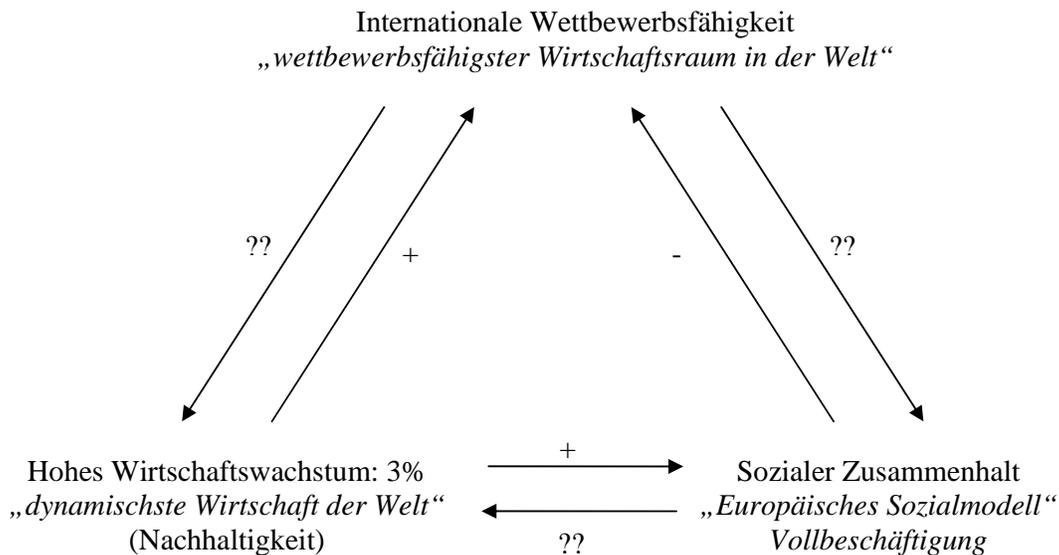
### **3. 2 Ziele und Widersprüche in der L-S**

Die Lissabon-Strategie (L-S) krankt nicht so sehr an ihren Wünschen, sondern an der Überladung mit solchen. Ausgehend von dem Grundziel der Vollbeschäftigung wird gleich eine ganze Palette anderer Ziele, die dann an Hand von 14 Indikatoren mit zahlreichen Unterindikatoren jährlich anlässlich der Frühjahrstagung des Europäischen Rates evaluiert werden (siehe nächstes Kapitel), angestrebt. Wenn man diese Palette von Zielen auf die drei Hauptziele herunter bricht, erkennt man bereits die Widersprüchlichkeit.

Betrachten wir nur einmal die drei Hauptziele – Internationale Wettbewerbsfähigkeit, Wirtschaftswachstum und Sozialer Zusammenhalt (siehe Abbildung 1), so lassen sich aus der Diskussion der möglichen Zusammenhänge folgende Widersprüche aufdecken:

- Ein hohes Wirtschaftswachstum kann positiv mit hoher Wettbewerbsfähigkeit verbunden sein, wenn erstere auch mit einem hohen Produktivitätswachstum einhergeht. Der Zusammenhang in der anderen Richtung ist nicht ganz eindeutig. Ob mehr Wettbewerbsfähigkeit notwendigerweise zu höherem Wirtschaftswachstum führt ist unklar.
- Hohes Wirtschaftswachstum führt in der Regel zu mehr Beschäftigung und auch zu einem stärkeren sozialen Zusammenhalt, weil man sich ein besseres Sozialmodell leisten kann. Ob allerdings der Ausbau des „Europäischen Sozialmodells“ zu mehr Wirtschaftswachstum führt, ist eher umstritten, im Hinblick auf die Herausforderungen der Globalisierung muss man eher einen negativen Einfluss annehmen, weil dadurch die Produktionskosten zu hoch sind und der Standort Europa gefährdet ist.
- Der Zusammenhang von internationaler Wettbewerbsfähigkeit und Europäischem Sozialmodell ist unklar bzw. eher als negativ zu unterstellen. Höhere Sozialstandards in Europa (Sozialmodell) sind mit hohen Lohnnebenkosten und damit mit sinkender internationaler Wettbewerbsfähigkeit gegenüber Ländern verbunden, die niedrigere Sozialstandards aufweisen. Umgekehrt bedeutet hohe internationale Wettbewerbsfähigkeit nicht unbedingt, dass man sich hohe Sozialstandards leisten kann.

- Führt man nun noch die Nachhaltigkeit im Sinne hoher Umweltstandards hinzu, so gilt ähnliches wie mit dem Europäischen Sozialmodell. Hohe Umweltstandards sind zwar wünschenswert, aber mit hohen Kosten und daher mit dämpfenden Einflüssen auf die internationale Wettbewerbsfähigkeit verbunden.



**Abbildung 1:** Ziele und Widersprüche der Lissabon-Strategie

Das Dilemma der L-S besteht also darin, zu viele Ziele auf einmal anzustreben, die mit einer Vielzahl von unüberschaubaren Instrumenten erreicht werden sollen. Es gibt also keine eindeutige Ziele-Instrumente-Zuordnung, etwas, was schon Tinbergen (1956) für eine erfolgreiche Wirtschaftspolitik gefordert hat. Ein Ausweg aus diesem Dilemma wäre eine Zielstraffung oder noch besser eine Beschränkung auf ein Hauptziel – z.B. Vollbeschäftigung. Einen Vorschlag in diese Richtung macht der „Kok-Bericht“ (Kok, 2004, S. 46), wenn er empfiehlt, dass sich die EU und die Mitgliedstaaten auf Wachstum und Beschäftigung konzentrieren sollten, um so den sozialen Zusammenhalt und die nachhaltige Entwicklung – quasi als Nebenziele – zu stützen<sup>2</sup>.

In Zuge der Reform des Stabilitäts- und Wachstumspaktes (SWP) setzt sich nun allmählich die Erkenntnis durch, dass der zweiten Komponente dieses Begriffs, dem „Wachstumspakt“

<sup>2</sup> Ähnliche Vorschläge zur Verbesserung der Wachstumschancen in Europa macht der „Sapir-Bericht“ (siehe Sapir et al, 2004) sowie in einer Reaktion darauf Pelkmans-Casey (2004). Auch die jüngsten (internen) Vorschläge der Europäischen Kommission zielen auf eine Straffung der Ziele ab. In Zukunft sollte sich die EU auf drei Ziele konzentrieren: a) Schaffung von mehr und besseren Arbeitsplätzen, b) Förderung der Wissensgesellschaft und c) den Wirtschaftsstandort der EU attraktiver machen. Vom Hauptziel der L-S, die EU zur „wettbewerbsfähigsten Wirtschaft der Welt“ zu machen, wurde Abstand genommen.

mehr Aufmerksamkeit geschenkt werden muss um. Durch die Berücksichtigung („Herausrechnen“) von „wachstumsförderlichen“ Ausgaben in den Staatshaushalten bei der Evaluierung, ob ein übermäßiges Defizit vorliegt, sollten – wenn schon nicht die Wachstumsziele der L-S aktiv gefördert werden – die Ziele der L-S zumindest nicht durch eine unnötig restriktive Budgetpolitik behindert werden. Damit könnte zwischen dem SWP und der L-S eine sinnvolle „Koordination“ erreicht werden.

### 3.3 L-S – Was wurde bisher erreicht?

Die Antwort ist einfach – relativ wenig. Dies gibt selbst der „Kok-Bericht“ in seiner Zwischenbilanz (Kok, 2004, S. 13-14) zu, obwohl er auch auf einige Erfolge gerade im Bereich der Beschäftigung verweist.

Seit der Verkündung der L-S werden deren Ziele jährlich einmal von der Europäischen Kommission evaluiert und auf dem Frühjahrsgipfel des Europäischen Rates jeweils im März politisch bewertet und Empfehlungen zu deren Weiterentwicklung abgegeben. Eine vorläufige Halbzeitbilanz hat eine Hochrangige Gruppe von Experten und Politikern im sogenannten „Kok-Bericht“ (Kok, 2004) erstellt. Dabei wird jeweils an Hand von 14 Indikatoren und zahlreichen Unterindikatoren die Bilanz erstellt (siehe Tabelle 1).

**Tabelle 1:** Prüfung der Lissabon-Ziele an Hand von 14 Strukturindikatoren

---

<b>Allgemeiner wirtschaftlicher Hintergrund:</b>	
1	BIP pro Kopf
2	Arbeitsproduktivität je Beschäftigten
<b>Beschäftigung:</b>	
3.1	Beschäftigungsquote – insgesamt
3.2	Beschäftigungsquote - weiblich
3.3	Beschäftigungsquote - männlich
4.1	Beschäftigungsquote älterer Erwerbstätiger - insgesamt
4.2	Beschäftigungsquote älterer Erwerbstätiger - weiblich
4.3	Beschäftigungsquote älterer Erwerbstätiger - männlich
<b>Innovation und Forschung:</b>	
5	GERD: Bruttoinlandsausgaben für Forschung und Entwicklung (F&E)
6.1	Bildungsstand der Jugendlichen - insgesamt
6.2	Bildungsstand der Jugendlichen - weiblich
6.3	Bildungsstand der Jugendlichen - männlich
<b>Wirtschaftsreform:</b>	
7	Vergleichende Preisniveaus
8	Unternehmensinvestitionen
<b>Sozialer Zusammenhalt:</b>	
9.1	Armutgefährdungsquote nach sozialen Transfers - insgesamt
9.2	Armutgefährdungsquote nach sozialen Transfers – weibliche Bevölkerung
9.3	Armutgefährdungsquote nach sozialen Transfers – männliche Bevölkerung
10.1	Dispersion der regionalen Beschäftigungsquoten – insgesamt

---

- 
- 10.2 Dispersion der regionalen Beschäftigungsquoten – weibliche Bevölkerung
  - 10.3 Dispersion der regionalen Beschäftigungsquoten – männliche Bevölkerung
  - 11.1 Langzeitarbeitslosenquote - insgesamt
  - 11.2 Langzeitarbeitslosenquote – weibliche Bevölkerung
  - 11.3 Langzeitarbeitslosenquote – männliche Bevölkerung

**Umwelt:**

- 12 Gesamtemissionen von Treibhausgasen
  - 13 Energieintensität der Wirtschaft
  - 14 Verkehr – Güterverkehrsvolumen im Verhältnis zum BIP
- 

Quelle: Kok (2004)

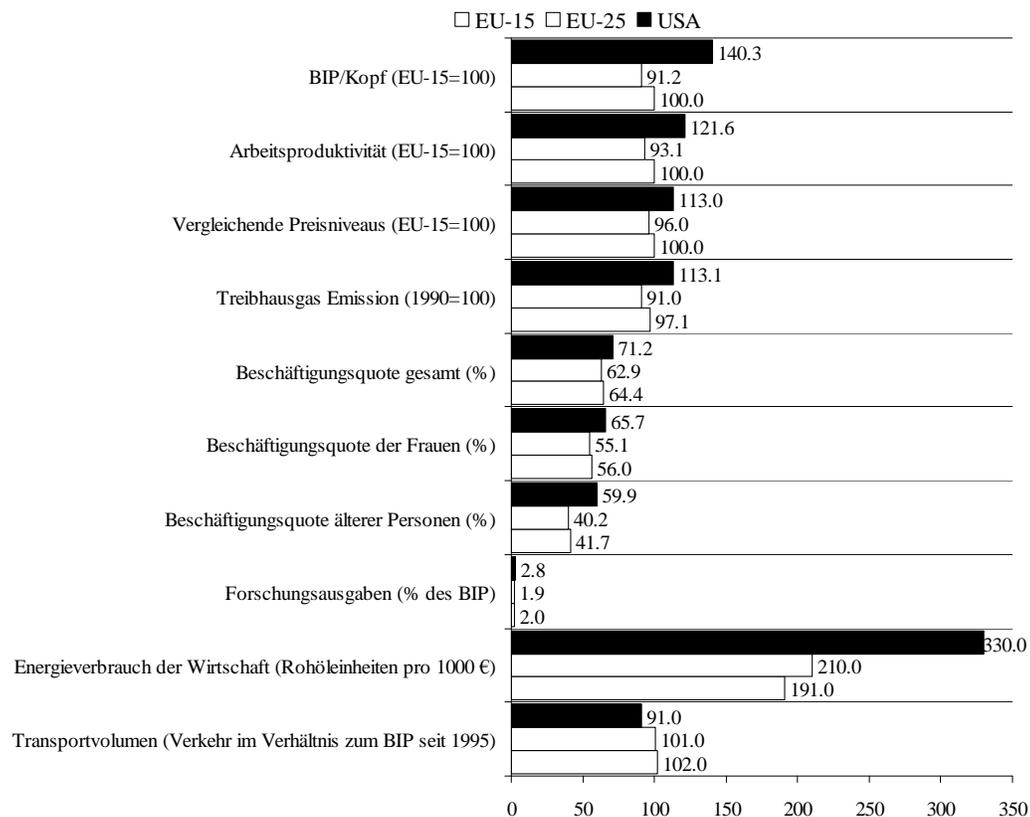
Was bisher erreicht wurde, ist aus Tabelle 2 und aus Abbildung 2 ersichtlich. Die Ausgaben für Forschung und Entwicklung (F&E) liegen im Durchschnitt der EU noch weit vom 3%-Ziel entfernt. Allerdings liegen Finnland (3,4%) und Schweden (4,3%) bereits deutlich voran (siehe Kok, 2004, S. 54), auch vor den USA (2,8%). Auch die angestrebten Beschäftigungsquoten insgesamt und auch jene von Männern und Frauen liegen für den EU-Durchschnitt noch unter den Zielwerten. Aber auch hier gibt es einige Länder, die bereits eine Erwerbsquote von über 70% bzw. nahe daran aufweisen (Dänemark 75,1%, Niederlande 73,5%, Schweden 72,9%, Großbritannien 71,8% und Österreich mit 69,2%). Im Brutto-Inlandsprodukt (BIP) pro Kopf hinkt die EU-15 den USA noch um rund 30% nach. Durch die EU-Erweiterung beträgt der Abstand gar 40%. Allerdings wird auch hier der EU-Durchschnitt verzerrt, da zehn Länder sehr gut positioniert sind und über dem Durchschnitt von EU-15 (Index von 100) liegen: Luxemburg bei 194.6, Irland bei 121.7, Dänemark bei 112.9, Österreich bei 111.4 die Niederlande bei 109.9, Großbritannien bei 108.9, Belgien bei 106.6, Schweden bei 105.6, Frankreich bei 103.8 und Finnland bei 100.6.

**Tabelle 2:** Die wichtigsten Ziele der Lissabon-Strategie und das bisher Erreichte in EU-15

	<b>Ziele 2000-2010</b>	<b>Bisher erreicht</b>
Forschung und Entwicklung (F&E), Gesamtausgaben in % des BIP	3%	2%
Beschäftigungsquoten		
- Gesamt	70%	64,4%
- Altersgruppe 55-64 Jahre	50%	40,1%
- Frauen	60%	55,6%
BIP pro Kopf	Abstand zu USA verringern	EU= 72% von USA
Wachstum, Arbeitsproduktivität		EU = 0,5%-1% USA = 2%
Wirtschaftswachstum	3%	2000-2005 = 2%

Quelle: Vierter Bericht der Europäischen Kommission für die Frühjahrstagung des Europäischen Rates, 20.2.2004

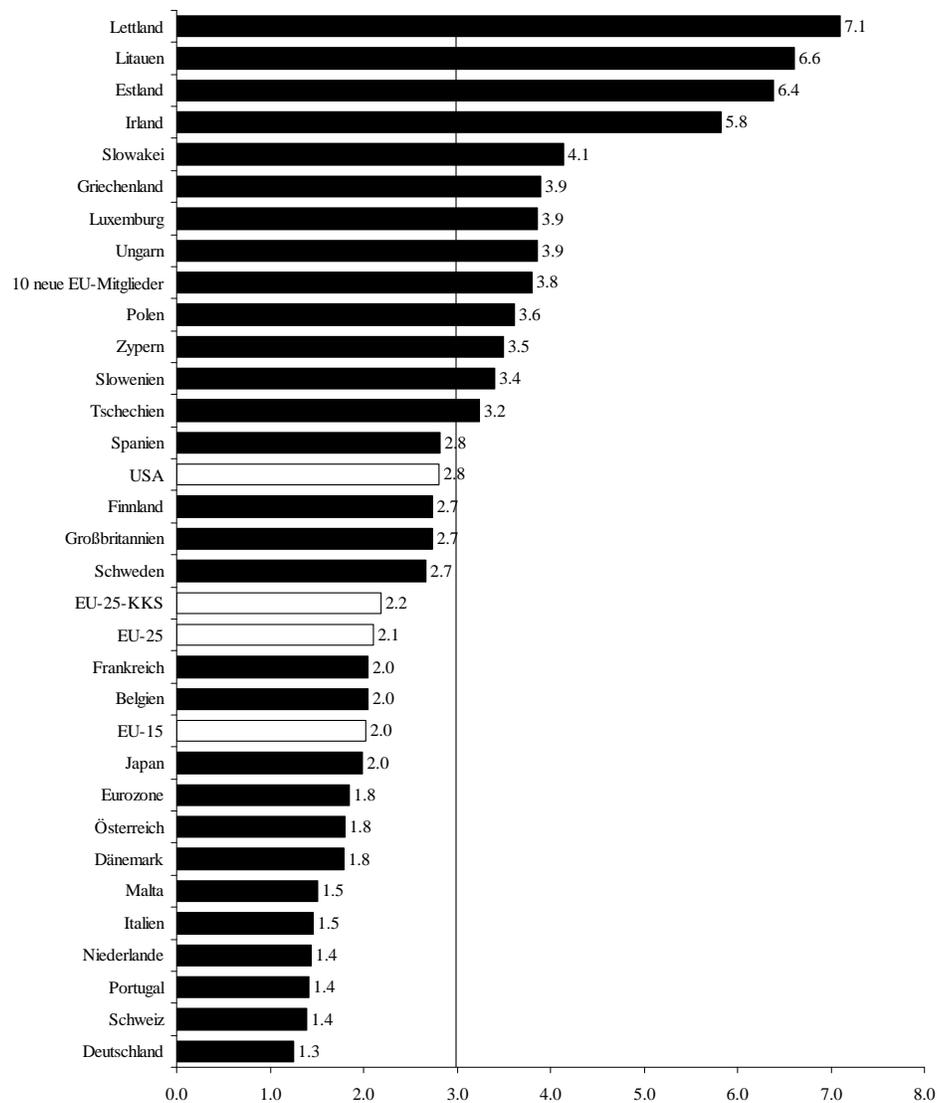
Diese Aussagen werden auch durch die neuesten Daten der OECD vom 11. Jänner 2005 für das Jahr 2002 bestätigt. Danach ist – gemessen am BIP pro Kopf zu Kaufkraftparitäten Luxemburg das reichste Land aller 30 Mitgliedstaaten der OECD, Irland folgt auf dem vierten, Österreich auf dem fünften, Dänemark auf dem siebenten und die Niederlande auf dem achten Rang. Dazwischen liegen Norwegen (Rang 2), die USA (Rang 3) und die Schweiz (Rang 5). Die übrigen EU-Mitgliedstaaten nehmen dann die Ränge 11 (Großbritannien), 12 (Belgien), 13 (Schweden), 15 (Finnland), 16 (Frankreich), 18 (Italien), 19 (Deutschland) und 20 (Spanien) ein. Die neuen Mitgliedstaaten liegen nur in der Gruppe der Niedrigeinkommensländer.



**Abbildung 2:** Die wichtigsten Indikatoren der Lissabon-Strategie: Vergleich EU-USA, 2004  
Quelle: Kok (2004)

Wie die aktuellsten Prognosen internationaler Organisationen (IMF, OECD), aber auch der Europäischen Kommission bis 2006 zeigen (siehe Abbildung 3), sind die Aussichten, das Lissabon-Ziel für das Wirtschaftswachstum bis 2010 (3%) im Durchschnitt der EU zu erreichen, nicht sehr gut. Nur die neuen Mitgliedstaaten Mittel- und Osteuropas wachsen schneller als 3%. Von den alten EU-Mitgliedstaaten liegen nur Griechenland und Irland über der geforderten Benchmark. Aber selbst die USA dürften in naher Zukunft die Lissabon-

Marke von 3% Wirtschaftswachstum nicht erreichen. Besonders bitter ist, dass das größte EU-Mitgliedsland, Deutschland am langsamsten wachsen wird. Das dämpft auch die Entwicklung in den anderen Mitgliedern der Union, die sehr stark im Außenhandel von der Nachfrageentwicklung in Deutschland abhängen. Ein ähnliches Bild zeigen die Prognosen der OECD (2004, S. 36) für die zweite Hälfte der Lissabon-Periode, von 2006-2009. Danach wird das reale BIP der Eurozone um durchschnittliche jährlich 2.4% wachsen (nach 1.8% zwischen 2000-2006). Wiederum liegen von den alten EU-Mitgliedstaaten nur Griechenland (3.3%) und Irland (4.2%) über der 3%-Benchmark; die meisten neuen Mitgliedstaaten werden auch in der zweiten Halbzeit voran liegen. Auch für die USA rechnet die OECD mit einer Beschleunigung des Wirtschaftswachstums auf 3.3%, nach 2.8% in der Periode 2000-2006.

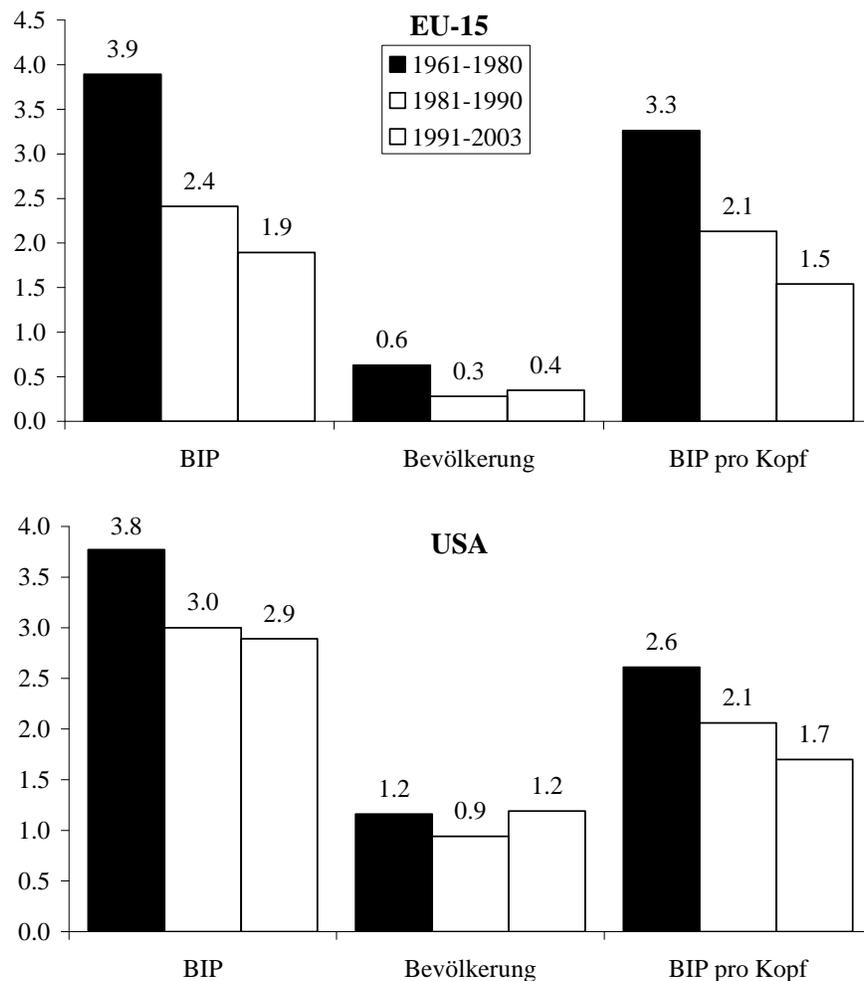


**Abbildung 3:** Wirtschaftswachstum 2000-2006  
(Reales BIP, durchschnittliches jährliches Wachstum in %)

Quelle: Eigene Darstellung, basierend auf Daten der Europäischen Kommission, AMECO Datenbank (Herbstprognose 2004)

### 3.4. Welchen Sinn machen Vergleiche mit den USA?

Obwohl in der L-S nicht explizit der Vergleich mit den USA angesprochen wird, ist es doch immer wieder üblich, die am weitesten fortgeschrittene und größte Volkswirtschaft der Erde als Benchmark heranzuziehen. Dabei offenbaren sich nicht nur Rückstände der EU, sondern auch durchaus viele Schwächen und Ungleichgewichte in den USA, die es so in der EU insgesamt nicht gibt. Im Folgenden werden einige makroökonomische Variablen der EU bzw. einiger EU-Mitgliedstaaten im längerfristigen Verlauf – möglichst ab Anfang der sechziger Jahre – mit der Entwicklung in den USA, aber gelegentlich auch mit Japan verglichen.



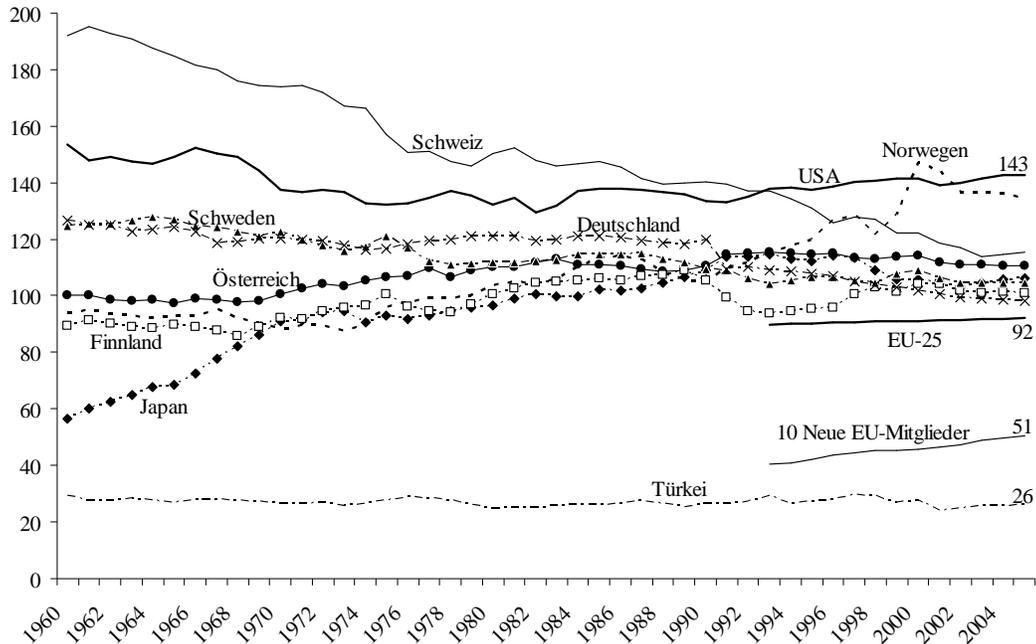
**Abbildung 4:** Komponenten des Wachstums des realen BIP 1960-2003  
(Reales BIP, durchschnittliches jährliches Wachstum in %)

Quelle: Ameco-Datenbank der Europäischen Kommission.

Wenn man das Wirtschaftswachstum der EU mit jenem der USA vergleicht, ist es instruktiv nicht nur die Wachstumsraten des absoluten realen BIP, sondern auch jene des BIP pro Kopf zu vergleichen (siehe Abbildung 4). Dabei zeigt sich, dass in beiden Regionen die

Wachstumsraten im Durchschnitt von 10-Jahresperioden abgenommen haben. Sie waren am höchsten in den sechziger und siebziger Jahren und haben sich in den achtziger und neunziger Jahren verlangsamt, in den USA in den neunziger Jahren kaum, in der EU relativ stark. Der Wachstumsabstand der EU zu den USA betrug in den neunziger Jahren einen ganzen Prozentpunkt. Berücksichtigt man aber das höhere Wachstum der Bevölkerung in den USA, so verkleinert sich der Wachstumsabstand zu den USA deutlich. Das reale BIP pro Kopf lag in der EU in den neunziger Jahren nur um 2/10 Prozentpunkte zurück, während es in den achtziger Jahren gleich auf war und im Durchschnitt der sechziger und siebziger Jahre sogar um 0,7 Prozentpunkte über jenem der USA gelegen hatte.

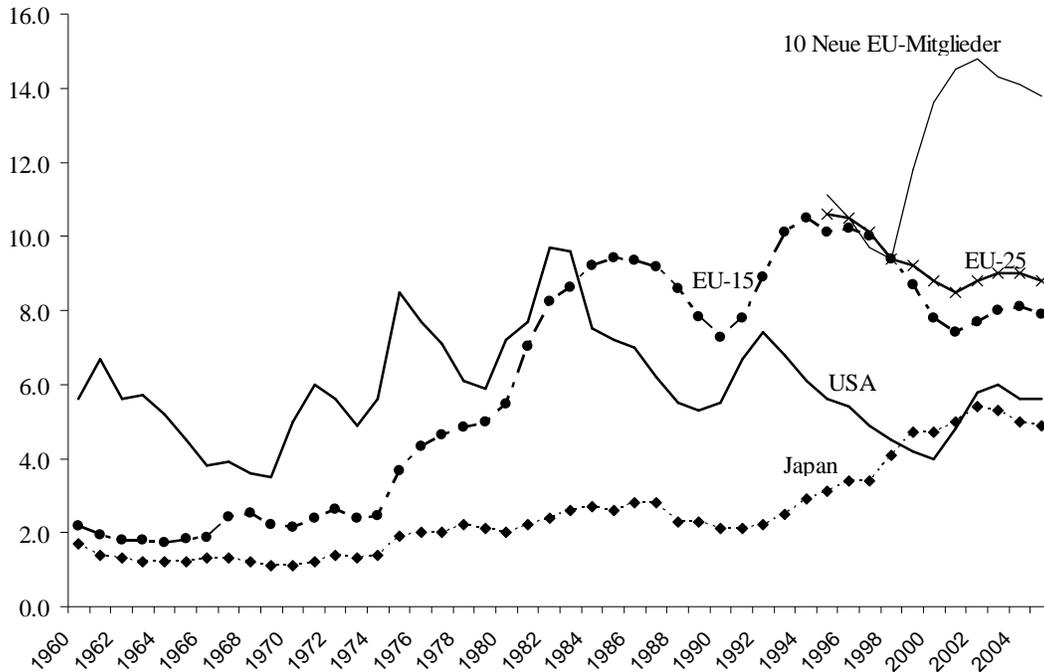
Der Wohlstand einer Volkswirtschaft wird üblicherweise mit dem BIP pro Kopf zu Kaufkraftparitäten (die Europäische Kommission nennt sie Kaufkraftstandards) gemessen. In Abbildung 5 ist die längerfristige Entwicklung einiger ausgewählter Länder dargestellt. Die USA, die zusammen mit der Schweiz in den sechziger Jahren zu den reichsten Ländern zählten, haben bis Mitte der achtziger Jahre eine leichte Dämpfung erfahren, ihr BIP pro Kopf ist aber seither wieder stetig nach oben gerichtet. Dagegen hat die Schweiz ihren hohen Vorsprung praktisch eingebüßt. Japan hat in den sechziger und siebziger Jahren einen dramatischen Aufholprozess durchgemacht, ist aber durch die lang anhaltende Stagnation in den neunziger Jahren wieder zurückgefallen. Norwegen ist durch seinen Ölreichtum zum zweitreichsten OECD-Staat – hinter Luxemburg – avanciert. Durch die EU-Erweiterung im Mai 2004 ist die EU-25 im Durchschnitt gegenüber der EU-15 um rund acht Prozentpunkte „ärmer“ geworden. Das ergibt sich statistisch aus der Tatsache, dass die neuen Mitgliedstaaten trotz eines beachtlichen Aufholprozesses seit Anfang der neunziger Jahre noch um rund 50 Prozentpunkte unter dem Durchschnitt von EU-15 liegen. Was auf die EU durch die Integration der Türkei, die nur rund  $\frac{1}{4}$  des BIP pro Kopf von EU-15 aufweist, diesbezüglich zukommt, ersieht man aus Abbildung 5.



**Abbildung 5:** BIP pro Kopf zu Kaufkraftstandards, 1960-2005  
(EU-15 = 100)

Quelle: Ameco-Datenbank der Europäischen Kommission.

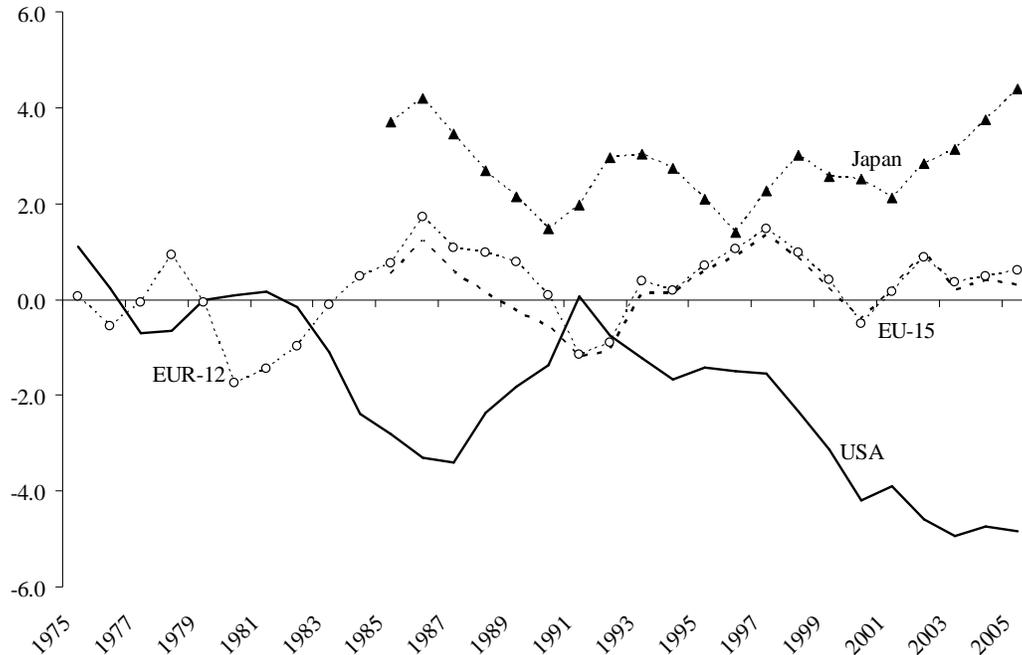
In der Entwicklung auf dem Arbeitsmarkt ist Mitte der achtziger Jahre eine Wende eingetreten. In den sechziger und siebziger Jahren war die Arbeitslosenquote in den USA höher als in der EU, seither ist das Bild umgekehrt (siehe Abbildung 6). Bereits seit Ende der siebziger Jahre ist die Arbeitslosenquote in der EU ständig gestiegen, während sie seit Mitte der achtziger Jahre in den USA gesunken ist. Dies hat natürlich auch mit der unterschiedlichen Entwicklung des Wirtschaftswachstums in dieser Phase zu tun (siehe Abbildung 4). Aber auch seit Mitte der neunziger Jahre hat sich die Lage auf dem Arbeitsmarkt in der EU verbessert. Die hohe Arbeitslosigkeit in den neuen EU-Mitgliedstaaten führt dazu, dass statistisch gesehen, die Arbeitslosenquote in EU-25 deutlich über jener von EU-15 liegt.



**Abbildung 6:** Arbeitslosenquoten in der Triade, 1960-2005 (in %)

Quellen: Ameco-Datenbank der Europäischen Kommission und OECD.

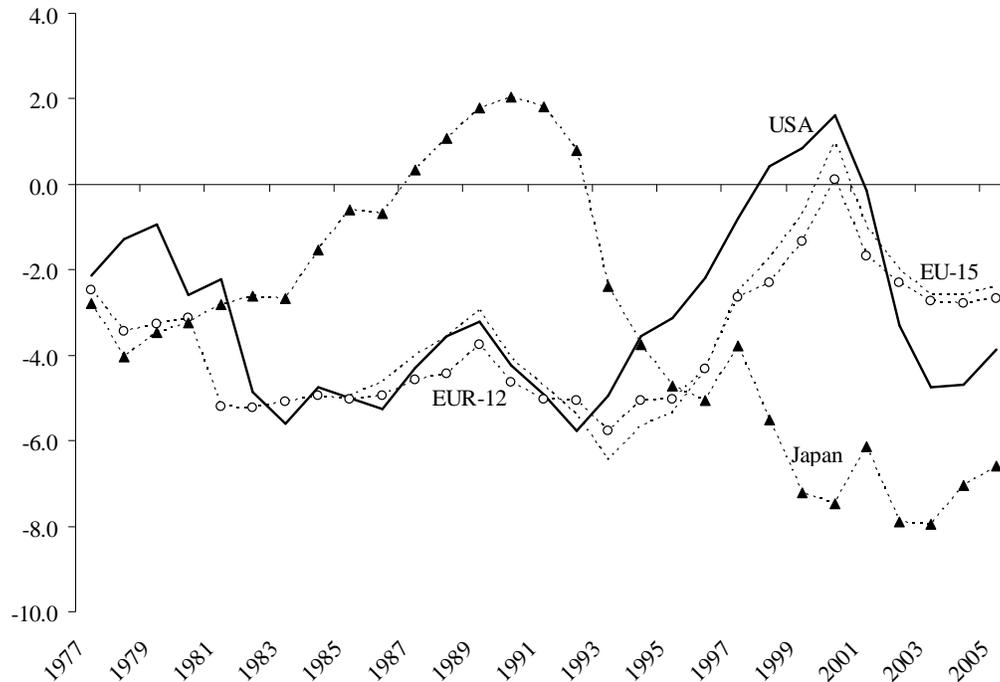
Während der externe Sektor der EU insgesamt (Handels- und Leistungsbilanzsalden) annähernd im Gleichgewicht ist (ausgeglichene Leistungsbilanz; siehe Abbildung 7), weisen sowohl die USA als auch Japan starke Ungleichgewichte auf. Die USA kämpfen seit Anfang der neunziger Jahre mit einem zunehmenden Defizit in der Leistungsbilanz, während Japan immer Überschüsse aufweist. Wie im Kapitel 2 ausgeführt, würde eine oberflächliche Betrachtung dieser Außenhandelssalden (sie spiegeln die komparativen Vorteile von Ländern wider) zur Aussage verleiten, dass die USA eigentlich nicht international wettbewerbsfähig sind, Japan sehr stark wettbewerbsfähig ist und die EU diesbezüglich eine neutrale Position einnimmt. Man erkennt daraus schon das Dilemma mit dem Begriff „internationale Wettbewerbsfähigkeit“. Sie kann eben nicht alleine an den Salden der Leistungsbilanz festgemacht werden, sondern muss auch an Hand anderer Indikatoren (Wohlstand eines Landes, gemessen am BIP pro Kopf und Produktivität) bewertet werden.



**Abbildung 7:** Leistungsbilanzen in der Triade, 1975-2005  
(Salden in % des BIP)

Quellen: Ameco-Datenbank der Europäischen Kommission und OECD.

Auch die Entwicklung des Staatshaushalts verläuft in der Triade sehr unterschiedlich (siehe Abbildung 8). Die USA weisen immer wieder (Mitte der achtziger Jahre und auch in jüngster Zeit) das Phänomen der „Twin Deficits“ auf. D.h. die USA haben gleichzeitig ein hohes Defizit im Staatshaushalt als auch in der Leistungsbilanz. Interessanterweise ist das Verlaufsmuster der Budgetsalden in der EU sehr ähnlich jenem der USA. Ganz konträr entwickelte sich der Staatshaushalt in Japan. Wegen der eine Dekade anhaltenden Stagnation in den neunziger Jahren und des Versuchs, die Krise mittels expansiver Fiskalpolitik zu meistern, explodierte das Defizit im Staatshaushalt auf zuletzt rund 8% des BIP, während die Schuldenquote in der EU und in den USA mit 60%-70% des BIP eine ähnliche Dimension erreichte.

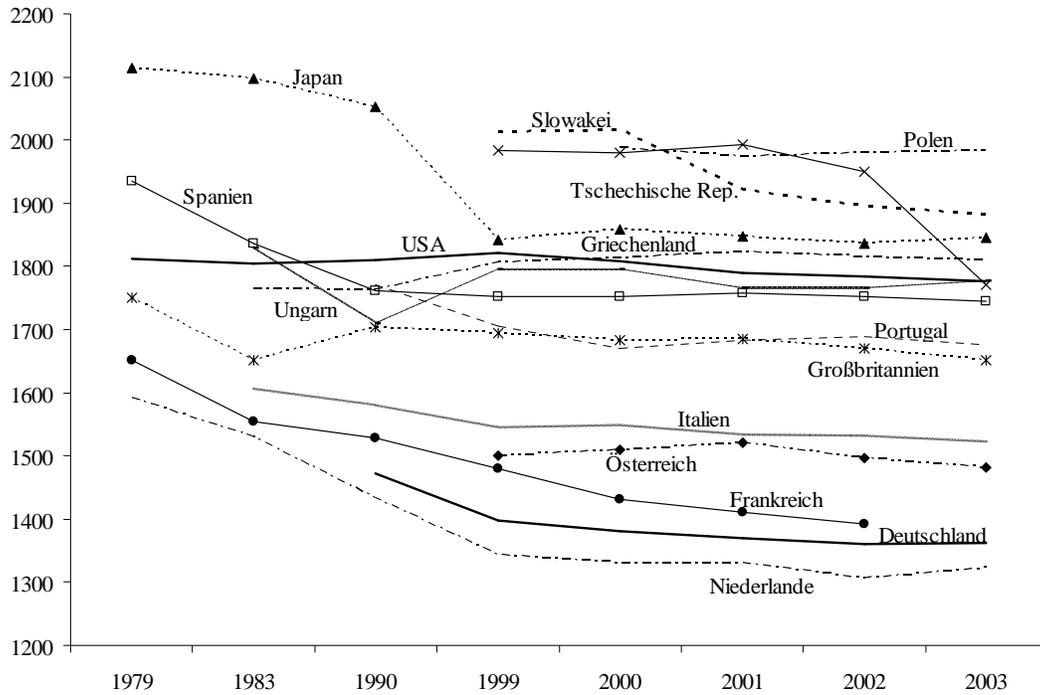


**Abbildung 8:** Budgetsituation in der Triade, 1977-2005  
(Salden in % des BIP)

Quellen: Ameco-Datenbank der Europäischen Kommission und OECD.

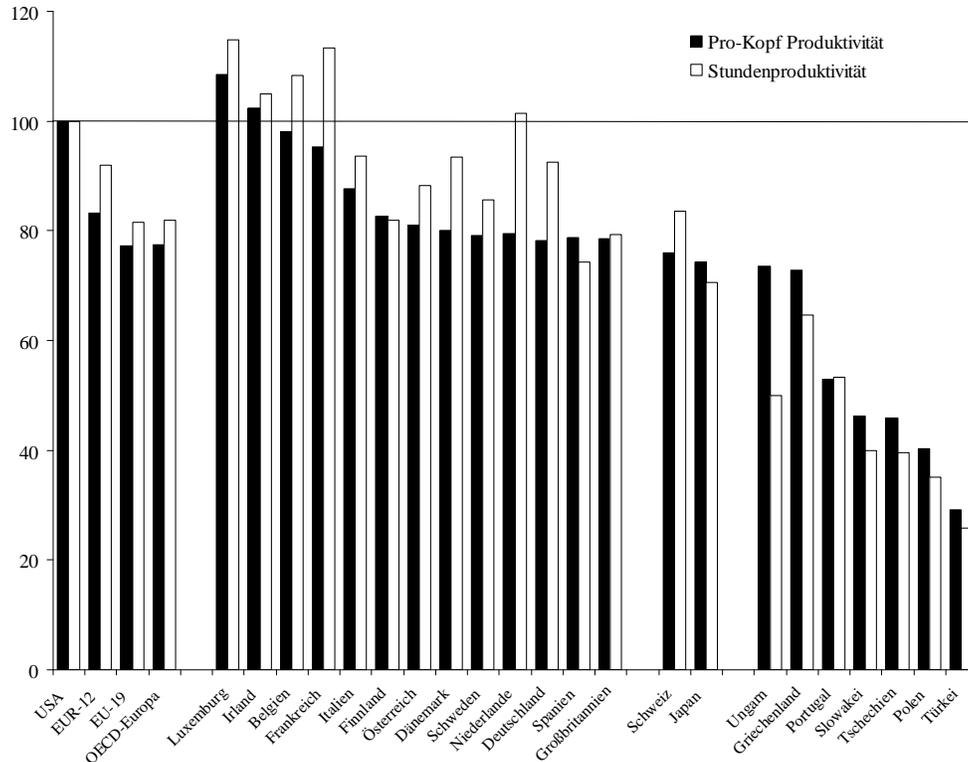
Die interne Stabilität, gemessen an der Entwicklung des Preisauftriebs ist in der EU mit einer Inflationsrate von rund 2% vergleichbar hoch wie in den USA. In Japan hat die lange Stagnation sogar zu rückläufigen Inflationsraten in den letzten Jahren geführt.

Vergleiche EU-USA sind nicht nur im makroökonomischen Bereich nicht immer sehr aufschlussreich, sie verzerren auch das Bild, wenn man in der Analyse des Arbeitsmarktes nur von der Entwicklung der Beschäftigten ausgeht. Bedingt durch verschiedene Ursachen (Tradition, Arbeitsrecht, unterschiedliche Präferenzen) arbeiten die Beschäftigten in den einzelnen Ländern unterschiedlich lange. Wie aus Abbildung 9 hervorgeht, arbeitet man in den USA, in Japan, aber auch in einigen neuen EU-Mitgliedstaaten (Polen, Slowakei, Tschechische Republik und Ungarn) und auch in den ärmeren alten EU-Ländern Griechenland und Portugal erheblich länger pro Jahr als in den reicheren EU-Ländern Deutschland, Frankreich, Italien, Niederlande und Österreich. In letzteren Ländern ist auch der Sozialstandard sehr viel höher als in den Ländern mit längeren Arbeitszeiten.



**Abbildung 9:** Geleistete Arbeitsstunden pro Beschäftigten und Jahr  
 Quelle: OECD: Employment Outlook, Paris 2004.

Daher ist es bei Vergleichen der Arbeitsproduktivität notwendig, nicht nur die Pro-Kopf Produktivität heranzuziehen, sondern auch die Stundenproduktivität (siehe Abbildung 10). Hier zeigt sich denn auch, dass der große Vorsprung der USA nur im Bereich der Pro-Kopf Produktivität liegt, nicht aber bei der Stundenproduktivität (siehe auch Blanchard, 2004).



**Abbildung 10:** Arbeitsproduktivität 2002 – EU und USA  
(Pro Kopf und Stundenproduktivität)

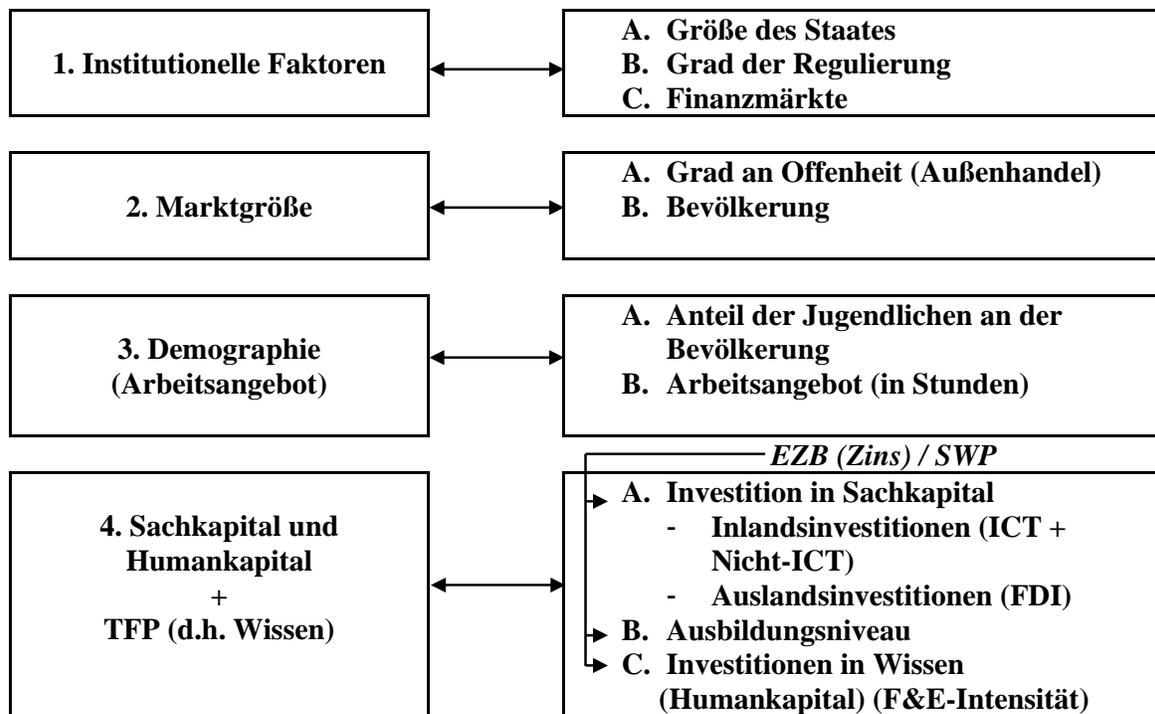
Quelle: OECD.

#### 4. Was bestimmt das Wirtschaftswachstum?

Die ökonomische Literatur zum Thema „Bestimmungsgründe des Wirtschaftswachstums“ ist sehr umfangreich. Während in der traditionellen Wachstumstheorie die Faktoren Kapital und Arbeit im Vordergrund standen und der technische Fortschritt als unbeeinflussbar exogen angenommen wurde (Solow-Swan-Modell), geht die moderne (endogene) Wachstumstheorie mehr und mehr den Ursachen für die Schaffung des technischen Fortschritts als Hauptmotor des Wachstums moderner Volkswirtschaften nach. Im Folgenden wird zunächst auf die Bestimmungsgründe des Wirtschaftswachstums ganz allgemein eingegangen. Dann wird das Wirtschaftswachstum in seine Komponenten zerlegt und dessen Entwicklung in der EU mit jener der USA verglichen. Zum Abschluss wird über Modellsimulationen der Europäischen Kommission berichtet die zeigen, welche Faktoren wie viel zum künftigen Wirtschafts- bzw. Produktivitätswachstum beitragen können.

#### 4.1 Determinanten des Wirtschaftswachstums – Ein Überblick

Das Wachstum einer Volkswirtschaft kann von einer Vielzahl von Faktoren beeinflusst werden (siehe Abbildung 11). Zum einen gibt es institutionelle Faktoren wie die Größe des Staates (je größer, umso leichter können Firmen Skalenerträge ausschöpfen), der Grad der Regulierung bzw. Deregulierung (liberalere Märkte sollten wachstumsförderlich sein). Wichtig für eine funktionierende Marktwirtschaft ist ein gut geölter Finanzmarkt (siehe USA; aber auch in der Eurozone wird der Finanzmarkt immer dichter). Ein weiterer Einflussbereich ist die Marktgröße eines Landes. Der Grad an Offenheit (die Außenhandelsintensität) kann zum Wachstum beitragen und auch eine große Anzahl von Verbrauchern im Inland, weil das Land bevölkerungsreich ist.



**Abbildung 11:** Hauptdeterminanten des Wirtschaftswachstums

EVB = Europäische Zentralbank; FDI = Foreign Direct Investment; F&E = Forschung und Entwicklung; ICT = Information and Communication Technology; SWP = Stabilitäts- und Wachstumspakt; TFP = Total Factor Productivity (gesamtwirtschaftliche Produktivität).

Quelle: Denis-McMorrow-Röger (2004), S. 41.

Die Demographie und damit die Struktur und Qualität des Arbeitsangebots determiniert auch das Wachstum einer Volkswirtschaft. Zum einen führt ein stetiger Rückgang des Anteils der Jugendlichen an der Bevölkerung (Alterungsproblem) zu einer Dämpfung des Wirtschaftswachstums weil Jüngere mehr neue Technik anwenden als Alte und zum anderen bestimmt die Zahl der geleisteten Stunden das Produktionspotential. Neben dem Faktor Arbeit

spielt Sachkapital, Humankapital und der technische Fortschritt eine wichtige Rolle für das Produktionspotential einer Volkswirtschaft. Der Bestand an Sachkapital erhöht sich, wenn investiert wird, der Humankapitalstock steigt, wenn das Ausbildungsniveau steigt. Investitionen in Innovationen, F&E sowie Ausbildung führen auch zu einer Steigerung des technischen Fortschritts. Die Entwicklung der Investitionen sowohl in Sach- als auch in Humankapital wird sowohl durch die Geldpolitik (Zinssätze beeinflussen die Investitionsentscheidungen) und auch durch die Wirtschafts- bzw. Fiskalpolitik (z.B. über den Umgang mit dem Stabilitäts- und Wachstumspaktes – SWP; siehe z.B. Europäische Kommission, 2004a; Breuss, 2002) beeinflusst. Daher wird in der Diskussion um die Reform des SWP immer wieder davon gesprochen, mehr die zweite Komponente – der „Wachstumspakt“ – in den Vordergrund zu rücken, in dem wachstumsförderliche Staatsausgaben von der Defizitrechnung ausgeklammert werden sollen.

#### 4.2 Komponenten des Wirtschaftswachstums - Ein theoretische Einführung

Das Wirtschaftswachstum kann man in der Tradition der umfangreichen neuen endogenen Wachstumstheorie für die Zwecke der Analyse der Lissabon-Strategie wie folgt mit einem einfachen Modellansatz erläutern (siehe Denis-McMorrow-Röger, 2004, S. 63-66): Die Produktion einer Volkswirtschaft wird mit einer Cobb-Douglas Produktionsfunktion bestimmt<sup>3</sup>:

$$Y = K^\alpha (L.A)^{(1-\alpha)} \quad (1a)$$

Der Output (das reale BIP,  $Y$ ) wird produziert mit dem Einsatz von Sachkapital ( $K$ ) und Arbeitsvolumen (Köpfe mal geleistete Stunden;  $L$ ). Der technische Fortschritt ( $A$ ) wird hier als arbeitsausweitend angenommen.  $\alpha$  und  $(1-\alpha)$  sind die Produktionselastizitäten.

Die Stundenproduktivität kann nun zerlegt werden in zwei Effekte: a) Kapitalintensität (Kapitalvertiefung) und b) Technologie, indem man Gleichung (1) durch  $L$  dividiert:

$$Y/L = (K/L)^\alpha A^{(1-\alpha)} \quad (1b)$$

Die Arbeitsproduktivität wird also entweder durch Kapitalvertiefung ( $K/L$ ) oder durch die Akkumulation von technischem Wissen ( $A$ ) erhöht. Sowohl Sachkapital als auch Humankapital stellen Bestände dar, die durch entsprechende Investitionen erhöht werden können. Sachkapital (sowohl dieses als auch Humankapital wird ausgedrückt pro Stunde) entwickelt sich nach folgender Kapitalakkumulationsgleichung:

$$\dot{K}_L = I/L - (\delta - n)K_L, \text{ wobei } K_L \equiv K/L \quad (2)$$

<sup>3</sup> Eine ähnliche Analyse im Zusammenhang mit der Bewertung der Lissabon-Strategie macht Kohler (2004).

und  $\delta$  die Abschreibungsrate ist und  $n$  ist die Wachstumsrate der geleisteten Arbeitsstunden. Wichtig für die Akkumulation des Bestandes an Sachkapital sind Investitionen. Für das Humankapital (Wissenskapital) wird folgende Wissensproduktionsfunktion spezifiziert:

$$\dot{A} = B \left( \frac{RD}{Y} \right)^{\gamma} (EDU^{\kappa} Ydeprat^{\psi}) A^{\phi} \quad (3)$$

Das (technische) Wissen steigt durch Investitionsaktivitäten von privaten Haushalten und Firmen. Es hängt positiv ab von der Forschungsintensität von Firmen (F&E-Ausgaben in % des BIP – Variable:  $RD/Y$ ) und dem Ausbildungsniveau ( $EDU$ ) der Arbeitskräfte. Das durchschnittliche Niveau der Ausbildung wird korrigiert um die Zeit, die seit der Aneignung des Wissens verstrichen ist. Damit wird die Altersstruktur berücksichtigt. Als einfacher Index für den Anteil der Jugendlichen an der Bevölkerung wird dafür  $Ydeprat$  verwendet. Wenn man davon ausgeht, dass Humankapital über die Zeit abgeschrieben wird (Vergessensfaktor), folgt daraus, dass jüngere Arbeitskräfte eine höhere Kapazität haben, neue Ideen und technologische Entwicklungen zu schaffen bzw. aufzunehmen. Die Variable  $B$  berücksichtigt sonstige Effizienzfaktoren. Z.B. können dies solche Einflüsse sein wie Deregulierung, die Struktur der Finanzmärkte und die Marktgröße.

Denis-McMorrow-Röger (2004, S. 64) formulieren dann zum empirisch-ökonomischen Test folgende einfachen Spezifikationen für den allgemeinen Effizienzterm  $B$  in der Wissensproduktionsfunktion:

$$B = REG^{\chi} OPEN^{\phi} POP^{\theta} FIN^{\kappa} \quad (4)$$

Die allgemeine Effizienz ist eine Funktion von Maßstäben für Regulierung ( $REG$ ), für die Marktgröße, angenähert durch die Hilfsgrößen Offenheitsgrad ( $OPEN$ ) und Bevölkerung ( $POP$ ) und eine Reihe von Finanzmarktindikatoren ( $FIN$ ).

Es stellt sich in Gleichung (3) die Frage, ob das Niveau der Investitionen in Human- oder Wissenskapital zu einem andauernden Anstieg der Wachstumsrate von Wissen ( $A$ ) führt ( $\phi = 1$ ) oder ob es ein abnehmendes Grenzprodukt von Wissenskapital gibt ( $\phi < 1$ ), was allgemein nun eher in der modernen Wachstumstheorie angenommen wird.

Im Folgenden werden noch zwei Gleichungen zur Bestimmung von Investitionen in Sachkapital ( $I$ ) und in Wissenskapital ( $RD$ ) mit denselben Einflussfaktoren wie für  $B$  spezifiziert:

$$I = iy(REG, OPEN, POP, FIN)Y \quad (5a)$$

und

$$RD = rdy(REG, OPEN, POP, FIN)Y \quad (5b)$$

Letztlich kann man die Entwicklung der Arbeitsproduktivität aus der Änderung ihrer fundamentalen Einflussfaktoren von Sach- und Humankapital bestimmen. Das langfristige Niveau der Arbeitsproduktivität ist daher durch folgende Gleichung definiert:

$$\ln\left(\frac{\dot{Y}}{L}\right) = \ln(\dot{A}(\dots)) + \frac{\alpha}{1-\alpha}(iy(\dots) - (n + \delta + \pi)) \quad (6)$$

wobei  $\dot{A}(\dots)$  und  $iy(\dots)$  Funktionen sind, die in den Gleichungen (3) und (5a) definiert wurden. Denis-McMorrow-Röger (2004, S. 66 ff.) schätzen nun die Parameter für die Gleichungen (4) bis (6), allerdings mit unterschiedlichem Erfolg.

### 4.3 Effekte auf das langfristige Produktivitätswachstums

Aufbauend auf den theoretischen Erkenntnissen des vorhergehenden Abschnitts kann man die Frage beantworten, welche Wachstumsfaktoren langfristig die Arbeitsproduktivität (als wichtigsten Indikator für die „Wettbewerbsfähigkeit“ eines Landes) beeinflussen und in welcher Größenordnung dies geschieht. Dabei stützen wir uns auf die Simulationen von Denis-McMorrow-Röger (2004) mit ihrem ECFIN-Modell (siehe Tabelle 3). Das Modell wurde mit Parametern kalibriert, die aus den Schätzungen der Bestimmungsgründe für das Wirtschaftswachstum aus den Gleichungen des vorherigen Abschnitts gewonnen wurden. Ein Teil der in diesem Modell berücksichtigten Faktoren kann man auch als „Lissabon-Simulationen“ bezeichnen. Es handelt sich um die Einflussfaktoren Deregulierung (Punkt 2), Investition in F&E (Punkt 3) sowie Humankapital (Punkt 4) und Marktintegration durch vollkommene Verwirklichung des Binnenmarktes (Punkt 6).

Dabei zeigt sich, dass Investitionen in F&E und Ausbildung (Punkte 3 und 4) herausragende Bedeutung für das Wachstum der Arbeitsproduktivität und damit auch für das Wirtschaftswachstum insgesamt haben. Das Überalterungsproblem (Punkt 5) hat einen negativen Einfluss. Auch Deregulierung (Punkt 2) ist wachstumsförderlich, ebenso Investitionen in Sachkapital (Punkt 1). Verstärkte Integration in der EU (durch Binnenmarkt und Euro-Teilnahme) führt über einen steigenden Intra-EU-Handel auch zu mehr Wachstum (Punkt 6). Eine Zunahme der Kapitalvertiefung (Kapitalintensität, gemessen an der Zunahme der geleisteten Arbeitsstunden) dämpft hingegen das Wachstum der Produktivität (Punkt 7). Vom Konvergenzprozess (Punkt 8) gibt es auch Wachstumsimpulse.

**Tabelle 3:** Was beeinflusst langfristig die Arbeitsproduktivität?  
(ECFIN-Modell-Simulationen)

Hauptdeterminanten	Effekte auf das Wachstum der Arbeitsproduktivität	
	Jährliche Wachstumsrate in %	Langfristiger Niveaueffekt in %-Punkten
<b>Investitionen in Sachkapital und Regulierung (Kapitalintensität)</b>		
<b>1. Investitionen in Sachkapital</b> ( permanenter Anstieg der Investitionsquote um 1%)	0.05	1.8
<b>2. Regulierung</b> (EU erreicht Deregulierungsniveau der USA – Fraser-Index)	0.15	5.0
<b>Investitionen in Wissen (Humankapital) (TFP)</b>		
<b>3. F &amp; E</b> ( permanenter Anstieg der F&E-Ausgaben um 1 Prozentpunkt des BIP)	0.60	18.0
<b>4. Ausbildung</b> ( permanenter Anstieg des durchschnittlichen Ausbildungsniveaus der Arbeitskräfte um 1 Jahr)	0.45	13.0
<b>5. Überalterung</b> ( permanenter Rückgang des Anteils der Jugendlichen an der Bevölkerung um 10%-Punkte)	-0.25	-6.8
<b>6. Offenheit und Marktgröße</b> ( permanenter Anstieg des Intra-EUR-12 Handels um 10%-Punkte)	0.10	3.0
<b>Geleistete Arbeitsstunden (Kapitalintensität)</b>		
<b>7. Arbeitsstunden</b> ( permanenter Anstieg um 1%)	-0.25	-6.8
<b>Catching-up (Konvergenz)</b>		
<b>8. Aufholprozess (Konvergenz)</b>	0.07	2.0

Quelle: Denis-McMorrow-Röger (2004), S. 48.

#### 4.4 Die Komponenten des Wirtschaftswachstum in der EU und in den USA

Ein Vergleich der Entwicklung des Wachstums des realen BIP und ihrer Komponenten seit Mitte der sechziger Jahre zwischen der EU und den USA führt zu folgenden Schlüssen (siehe Tabelle 4):

- (1) Das durchschnittliche Wachstum des realen BIP war in den sechziger und siebziger Jahren in der EU höher als in den USA. Dasselbe gilt für die Entwicklung der Arbeitsproduktivität.
- (2) Erst seit Anfang der achtziger Jahre ziehen die USA davon. Ihr BIP-Wachstum ist größer. Allerdings ist die Entwicklung der Stundenproduktivität in beiden Regionen ähnlich. Der Vorsprung der USA resultiert hauptsächlich aus dem stärkeren Arbeitseinsatz (sowohl was die Zahl der Beschäftigten als auch die geleisteten Stunden anlangt).

**Tabelle 4:** Aufspaltung der Wachstumsraten des realen BIP: EU-15 und USA: 1966-2002

		1966- 1970	1971- 1980	1981- 1990	1991- 1995	1996- 2000	1996- 2002
<b>EU-15</b>							
BIP	(Y)	5.0	3.2	2.4	1.7	2.6	2.2
Arbeit	(L)	-0.7	-0.6	0.1	-0.7	1.1	0.9
(Arbeitsstunden)	(H)	(-0.9)	(-0.9)	(-0.6)	(-0.5)	(-0.3)	(-0.3)
(Beschäftigte)	(Be)	(0.2)	(0.3)	(0.7)	(-0.2)	(1.4)	(1.2)
Arbeitsproduktivität		5.6	3.8	2.2	2.4	1.6	1.4
(Stunden)	(Y/L)						
(TFP)	A	(3.8)	(2.4)	(1.5)	(1.4)	(1.2)	(0.9)
(Kapitalintensität)	(K/L)	(1.8)	(1.4)	(0.7)	(1.0)	(0.4)	(0.5)
<b>USA</b>							
BIP	(Y)	3.4	3.2	3.1	2.4	4.0	3.2
Arbeit	(L)	1.6	1.6	1.7	1.3	2.4	1.5
(Arbeitsstunden)	(H)	(-0.8)	(-0.5)	(-0.1)	(0.2)	(0.4)	(0.2)
(Beschäftigte)	(Be)	(2.4)	(2.1)	(1.8)	(1.1)	(2.0)	(1.3)
Arbeitsproduktivität		1.8	1.6	1.4	1.0	1.6	1.7
(Stunden)	(Y/L)						
(TFP)	A	(1.2)	(1.1)	(1.1)	(0.8)	(1.2)	(1.1)
(Kapitalintensität)	(K/L)	(0.6)	(0.5)	(0.3)	(0.2)	(0.4)	(0.6)

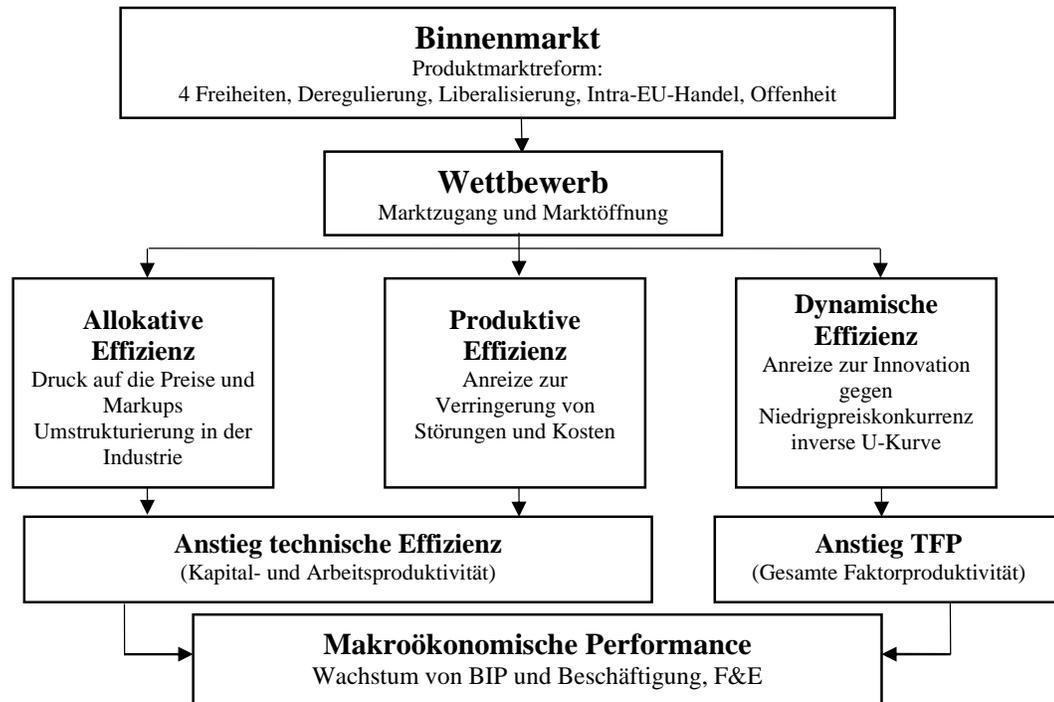
Quelle: Denis-McMorrow-Röger (2004), S. 10.

### **Exkurs: Binnenmarktreform und Produktivitätswachstum**

Die Schaffung des gemeinsamen Markts innerhalb der EU durch Implementierung der vier Freiheiten hat keine unmittelbare Auswirkung auf Wachstum und Beschäftigung, sondern generiert seine Effekte im Wesentlichen durch eine Erhöhung des Wettbewerbs. Erst über indirekte Effekte wie die Steigerung der allokativen Effizienz, der produktiven Effizienz und der dynamischen Effizienz kann es zu Steigerungen der Produktivität und damit letztlich zu mehr Wachstum des realen BIP und der Beschäftigung kommen (siehe Abbildung 12). Um dies zu erreichen, müssten auch die Ausgaben für F&E und Bildung steigen.

Wie Abbildung 12 illustriert, gibt es mehrere denkbare Transmissionskanäle, über welche der Binnenmarkt mittelbar zu einer Verbesserung der makroökonomischen Performance beitragen kann. Ein stärkerer Wettbewerb senkt die Markups (Preisaufläge der Unternehmen auf die Grenzkosten) und ermöglicht eine effizientere Ressourcenallokation und eine höhere Produktivität der Produktionsfaktoren Kapital und Arbeit (allokative Effizienz). Ein höherer Wettbewerbsdruck generiert Anreize für das Management zu einer Kostensenkung und einer Optimierung des Auslastungsgrades in der Produktion (produktive Effizienz). Schließlich geht der überwiegende Teil der Literatur davon aus, dass Wettbewerb auch die dynamische Effizienz steigert, d.h. Anreize für F&E Tätigkeiten und Innovationen verstärkt und dadurch den technologischen Fortschritt (das Wachstum der gesamtwirtschaftlichen Effizienz, TFP =

total factor productivity) beschleunigt. In letzter Zeit gibt es zunehmend Hinweise auf einen inversen U-förmigen Zusammenhang zwischen Wettbewerb und Innovationen (siehe Aghion et al., 2002); dementsprechend gibt es zwischen einem zuwenig und einem zuviel einen optimalen Grad an Wettbewerb.



**Abbildung 12:** Marktreform und ihre Einfluss auf das Wirtschaftswachstum  
Quelle: Europäische Kommission (2004b), S. 204.

Die Reduktion der Preise in Richtung Grenzkosten erhöht die Güternachfrage und somit auch die Nachfrage nach Produktionsfaktoren, generiert folglich positive Effekte auf Beschäftigung und Investitionen. Für eine ausführliche Diskussion der Transmissionskanäle des Binnenmarktes und die Effekte auf die makroökonomische Performance siehe Nicodème-Sauner-Leroy (2004), Griffith-Harrison (2004), OECD (2002, S. 155-161) und GEM (2004).

### 4.3 Kann die EU bis 2010 die L-Ziele erreichen?

Nach allen Prognosen (siehe Abbildung 3) und bisherigen Analysen (siehe auch Kohler, 2004) kann man davon ausgehen, dass die zentralen Ziele der L-S bis 2010 nicht erreichbar sein werden. Sowohl ein Wirtschaftswachstum von 3% als auch die angepeilte F&E-Quote von 3% des BIP sind bis dahin nicht verwirklichtbar. Auf dem europäischen Arbeitsmarkt gibt es zwar Fortschritte, aber die hochgesteckten Ziele bezüglich der Erwerbsquoten insgesamt,

sowie für Frauen und Männer liegen noch nicht in Reichweite. Auch der Kok-Bericht (Kok, 2004, S. 12) spricht in seiner Zwischenbilanz der L-S nur von einem „gemischten Bild“.

Das BIP pro Kopf der EU liegt derzeit rund 30 Prozentpunkte unter jenem der USA. 1/3 dieser Lücke erklärt sich durch das niedrigere Produktivitätsniveau und 2/3 durch einen geringeren Arbeitseinsatz (niedrigere Erwerbsquote und weniger geleistete Arbeitsstunden als in den USA). Laut Denis-McMorrow-Röger (2004, S. 60) muss die EU ihre Hauptaugenmerk darauf richten, ihre Produktivität und auch das Beschäftigungsniveau zu steigern, um längerfristig ein höheres Wachstum zu ermöglichen. Andererseits könnte man auch argumentieren, dass die EU zu ihren Anfängen zurückkehren sollte. In den sechziger und siebziger Jahren war die Performance der EU durchwegs besser als jene in den USA (siehe Tabelle 4). In sektoraler Betrachtung zeigt sich, dass die Produktivitätslücken in der EU gegenüber den USA in den Dienstleistungssektoren am größten und im Industriebereich am niedrigsten sind. Allerdings sticht eine große Lücke im Bereich der ITC-Branchen heraus (siehe Europäische Kommission, 2004b, S. 173). Gegeben den gegenwärtigen Produktivitätsrückstand der EU gegenüber den USA kommen Denis-McMorrow-Röger (2004, S. 60) zum Schluss, dass selbst dann, wenn alle angebotsseitigen Reformen der L-S (Stärkung der Funktionsweise des Binnenmarktes durch weitere Deregulierung und Liberalisierung im Bereich der Dienstleistungen, Produktmarktintegration, Verbesserung des Bestands an Humankapital, Verbesserung des Investitionsklimas, das auch mehr F&E-Investitionen ermöglicht) greifen würden, das potentielle Wachstum des realen BIP der EU nur um  $\frac{1}{2}$  bis  $\frac{3}{4}$  Prozentpunkte pro Jahr innerhalb der nächsten 5-10 steigerbar sein würde. Dies reicht aber nicht aus, um die L-Ziele bis 2010 zu erreichen.

Damit verbleibt noch die Frage nach einem der ursprünglich in der L-S aufgestellten Hauptziele – die internationale Wettbewerbsfähigkeit. Wie wir bereits einleitend festgestellt haben, ist dieses Ziel mangels genauer Definition kaum bis gar nicht erreichbar. Daher wird in der „schlankeren“ Version der L-S, wie sie derzeit diskutiert wird, dieses Ziel auch nicht mehr in den Vordergrund gerückt. Im Folgenden wird gezeigt, wie widersprüchlich die entsprechenden Indikatoren sind.

## **5. Europa als Wirtschaftsstandort**

Neben der internationalen Wettbewerbsfähigkeit spielt sowohl innerhalb Europas durch die Ostöffnung und EU-Erweiterung, als auch weltweit durch die Globalisierung ein Standortwettbewerb statt. Multinationale Firmen suchen sich jene Staaten als

Produktionsstandorte aus, in denen die Produktionsbedingungen (Löhne, Steuern, Ausbildung der Arbeitskräfte, Absatzmärkte) am günstigsten sind. Globalisierung spielt sich eben nicht nur im Bereich des internationalen Handels, sondern auch bei Direktinvestitionen ab. Im Folgenden wird an Hand verschiedenster Indikatoren die Standortqualität der einzelnen Länder beleuchtet. Man sollte dabei die EU nicht als homogene Region betrachten, sondern ihre einzelnen Mitgliedstaaten. Dann zeigt sich, dass „die EU“ durchaus sehr wettbewerbsfähige Mitgliedstaaten aufweist, die mit den USA mithalten können.

### **5.1 Europa im Durchschnitt ungünstig, der Standort einzelner EU-Mitgliedstaaten gut**

Einer der bekanntesten Indikatoren über internationale Wettbewerbsfähigkeit ist jener des World Economic Forum (WEF, 2004). Darin wird jährlich anhand zahlreicher Indikatoren die globale Wettbewerbsfähigkeit von einer Vielzahl von Staaten bewertet. Im Wesentlichen werden vom WEF die Länder bezüglich ihrer internationalen Wettbewerbsfähigkeit an Hand von zwei Indikatoren gereiht:

- (1) *Der Wachstumswettbewerbsindex* (The Growth Competitiveness Index – GCI), der wiederum aus 3 Indizes zusammengesetzt ist: (a) Ein Index über das makroökonomische Umfeld; (b) Ein Index über öffentliche Institutionen und (c) Ein Technologieindex.

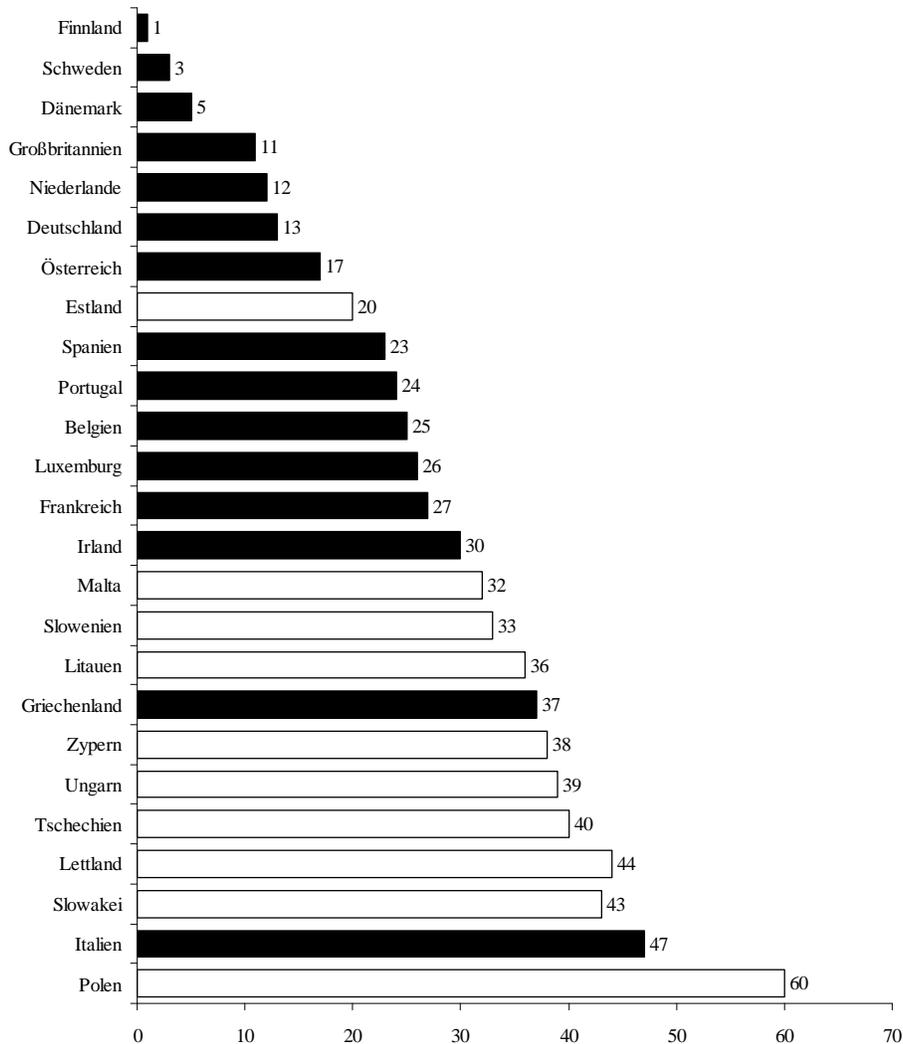
Der GCI spiegelt das mittelfristige makroökonomische Potential für ein anhaltendes Wachstum wider. Die drei Unterindikatoren sind – auch aus der Sicht der modernen Wachstumstheorie – entscheidend für die nationale Wettbewerbsfähigkeit eines Landes.

- (2) *Der Geschäftsindex der Wettbewerbsfähigkeit* (The Business Competitiveness Index – BCI). Dieser spiegelt die mikroökonomischen Bedingungen für das laufende, aber anhaltende Produktivitätsniveau wider.

Zwischen dem GCI und dem BCI besteht eine hohe Korrelation, sodass im Folgenden im Wesentlichen die Reihung nach dem GCI herangezogen wird.

Gemessen am GCI (siehe Abbildung 13) liegt Finnland von 104 erfassten Ländern an der Spitze. Die USA nehmen den 2. Rang ein. Dann folgt bereits Schweden auf Platz 3 und Dänemark auf Platz 5. Japan, von dem man auf Grund der permanent hohen Überschüssen in der Handels- und Leistungsbilanz annehmen würde, dass es extrem wettbewerbsfähig sein sollte, nimmt hier nur den 9. Rang ein. Dazwischen liegen auf Rang 4 Taiwan, auf Rang 6 Norwegen, auf Rang 7 Singapur und auf Rang 8 die Schweiz. Interessant ist weiters, dass die neuen EU-Mitgliedstaaten – obwohl diese auf Grund ihrer niedrigen Lohnkosten (siehe Abbildung 14) und niedriger Unternehmenssteuern (siehe Abbildung 15) eigentlich sehr wettbewerbsfähig sein sollten – nur auf den hinteren Rängen rangieren. Noch am besten

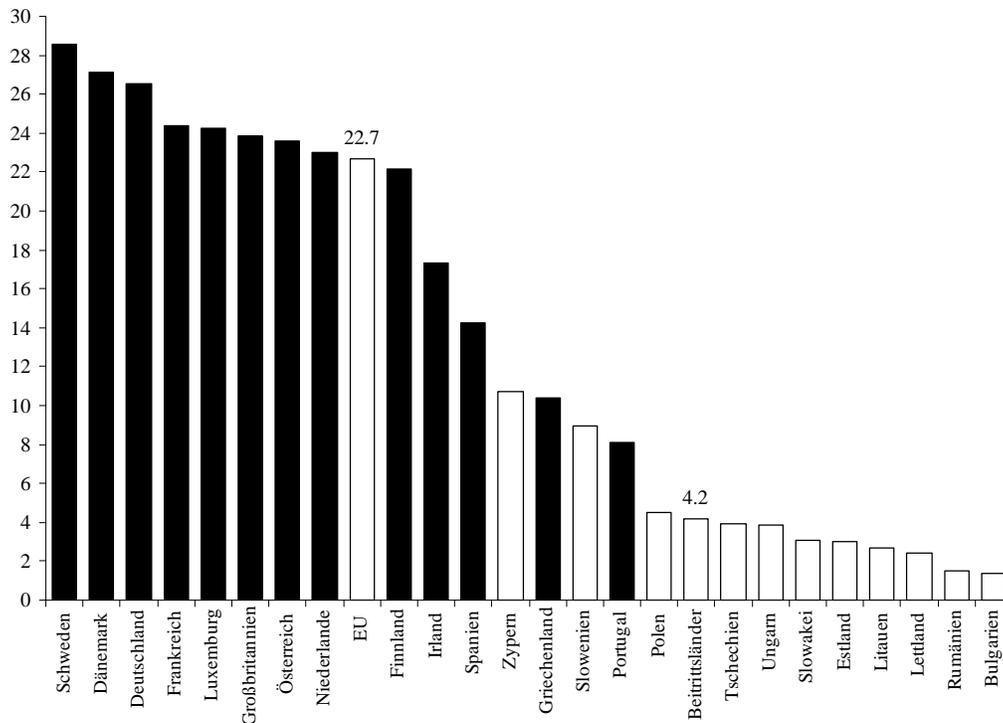
schneidet Estland (Rang 20) ab, liegt aber weit hinter anderen „reichen“ Hochlohnländern wie Deutschland und Österreich. Die anderen neuen EU-Mitgliedstaaten rangieren nur auf den Rängen 30 und folgende.



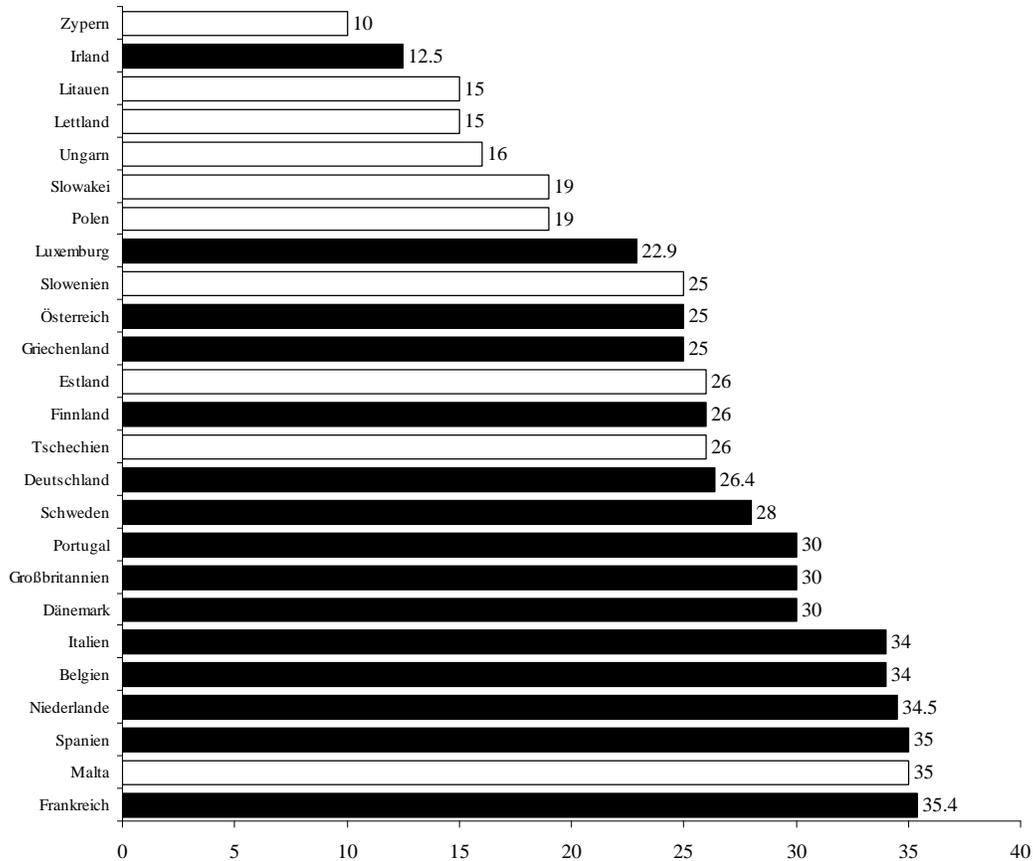
**Abbildung 13:** Globale Wettbewerbsfähigkeit 2004-2005 (Reihung der EU-Mitglieder)  
Quelle: World Economic Forum (WEF, 2004).

Allerdings weisen die neuen EU-Mitgliedstaaten am Beginn der EU-Mitgliedschaft auf Grund diverser günstiger Ausnahmeregelungen im Bereich der Unternehmensbesteuerung für ausländische Investoren äußerst günstige Anreize auf (siehe Jacobs-Spengel-Finkenzeller-Roche, 2004). Auch die neuen heraufstrebenden Volkswirtschaften China (46. Rang) und Russland (70. Rang) liegen weit abgeschlagen hinter den hoch entwickelten Industriestaaten.

Diese kurze Darstellung unterstreicht einmal mehr, dass der Begriff der „internationalen Wettbewerbsfähigkeit“ ein vielschichtiger ist und daher kaum als ein einzelnes Hauptziel in der L-S verfolgt werden kann.



**Abbildung 14:** Arbeitskosten pro Stunde – Industrie und Dienstleistungen, 2002 (in €).  
Quelle: Labour Costs in the EU, Eurostat news release 23/2003, March 3, 2003.



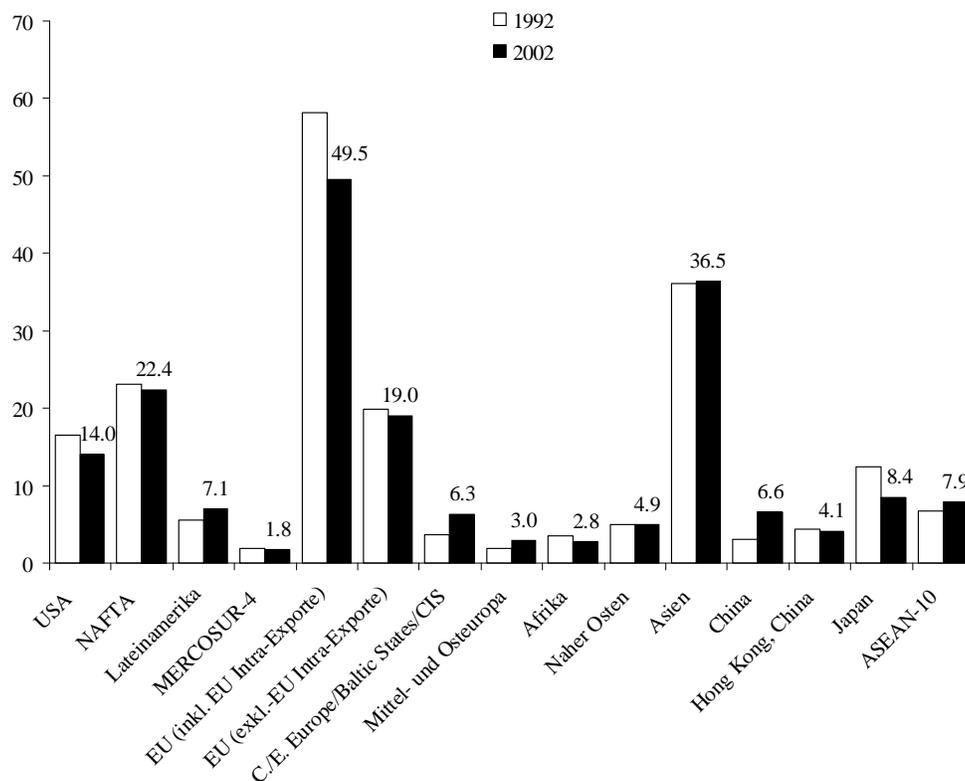
**Abbildung 15:** Körperschaftsteuersätze in EU-25 ab 2005 (KöSt in %)

Quelle: Österreichisches Institut für Wirtschaftsforschung (Wifo), Wien.

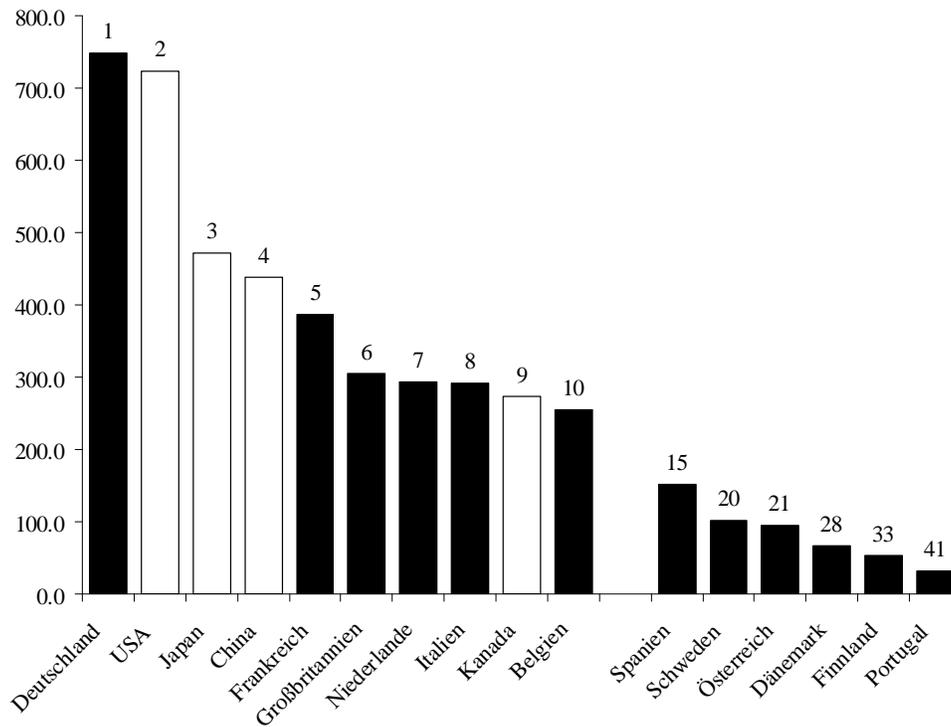
Auch gemessen am „2005 Index of Economic Freedom“ (The Heritage Foundation/Wall Street Journal) liegen die EU-Mitgliedstaaten gut platziert: Luxemburg (Platz 3), Estland (4), Irland (5), Großbritannien (7), Dänemark (8), Deutschland (18) und Österreich (19). Die USA liegen hier nur am 12. Platz. Auf den vorderen Plätzen liegen auch außereuropäische Länder (Hongkong, 1. Platz, Singapur, 2. Platz, Neuseeland, 5. Platz ex equo mit Irland). Der „Economic Freedom“ Index wird aus 50 Indikatoren gebildet, die in 10 Faktorgruppen zusammengefasst werden: (1) Handelspolitik, (2) Fiskalpolitische Belastung, (3) Einflussnahme der Regierung auf die Wirtschaft, (4) Geldpolitik, (5) Kapitalströme und FDI, (6) Bankwesen und Finanzmarkt, (7) Löhne und Preise, (8) Eigentumsrechte, (9) Regulierungsdichte, (10) Informelle Marktaktivitäten (Schwarzarbeit). Dieser Index spiegelt die „internationale Wettbewerbsfähigkeit“ der Länder auf eine etwas komplexere Art ab, als dies geschieht, wenn man sich auf nur einen oder wenige Indikatoren stützt.

## 5.2 Europa als Welthandelsmacht

In Abwandlung an eine Aussage des früheren Kommissionspräsidenten Jacques Delors anlässlich der Befreiung Kuwaits im Jahr 1991 kann man zwar der Meinung sein, dass die EU auf der internationalen Bühne militärpolitisch gesehen immer noch eine Maus und politisch ein Zwerg ist, handelspolitisch ist sie eine Weltmacht (siehe Abbildung 16). Die EU unterhält ein weit verzweigtes Netzwerk von Handels- und Kooperationsabkommen mit allen Ländern und Regionen der Welt (neben Europa z.B. mit den AKP, den Anden-Staaten, Mexiko, Südafrika etc.; siehe Breuss, 2003, S.326). Die EU-Exporte machen bereits 19% an den gesamten Weltexporten aus, jene der USA nur 14% und jene Japans gar nur 8,4%. Dabei sind die Intra-EU-Exporte nicht berücksichtigt. Aber selbst wenn man einzelne Länder betrachtet, liegt Europa gut positioniert. Deutschland war im Jahr 2003 mit 748,3 Mrd. USD absolut gesehen „Exportweltmeister“ vor den USA mit 723,8 Mrd. USD und Japan mit 471,8 Mrd. USD. Ein ähnliches Ergebnis wird für das Jahr 2004 erwartet (siehe Abbildung 17). Lediglich im Dienstleistungsexport liegen die USA mit 287,7 Mrd. USD weit vor Großbritannien mit 143,4 Mrd. USD und Deutschland mit 115,6 Mrd. USD weit an der Spitze (siehe Abbildung 18).

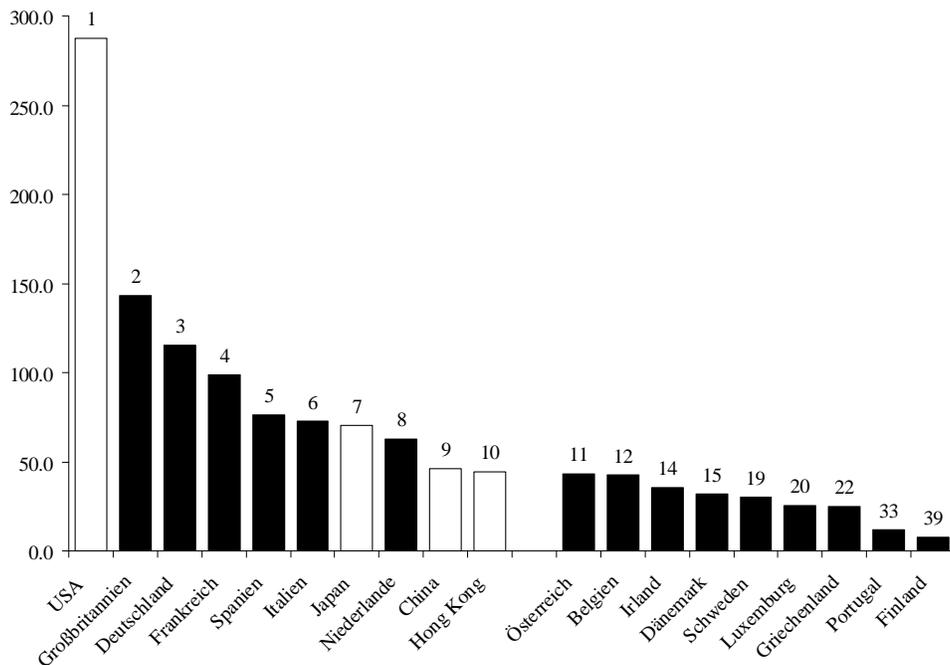


**Abbildung 16:** Weltexporte, Waren nach Regionen  
(Anteile in % der Weltexporte, exkl. EU-Intra-Exporte)  
Quelle: WTO (2004).



**Abbildung 17:** Die wichtigsten Welthandelsmächte, 2003  
(Warenexporte in Mrd. USD, Ränge)

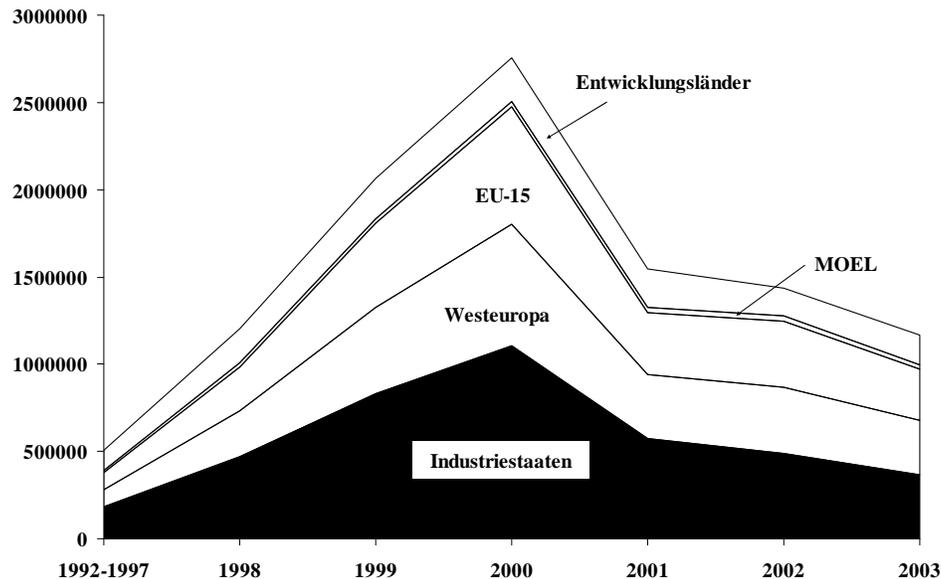
Quelle: WTO (2004).



**Abbildung 18:** Die wichtigsten Welthandelsmächte, 2003  
(Dienstleistungsexporte in Mrd. USD, Ränge)

Quelle: WTO (2004).

Der Standort für die Ansiedelung bzw. Aktivitäten multinationaler Firmen kann in Westeuropa gar nicht so schlecht sein, wie dies von Pessimisten immer wieder kolportiert wird. Das geht aus den Erhebungen der UNCTAD (2004) über die ausländischen Direktinvestitionen (Foreign Direct Investments, FDI) hervor. Danach fließen die meisten FDI in die Industriestaaten, davon insbesondere nach Westeuropa bzw. in die EU.



**Abbildung 19:** FDI-Zuflüsse (Importe) nach Regionen, 1992-2003  
(Foreign Direct Investment, Mrd. USD)

Quelle: UNCTAD (2004).

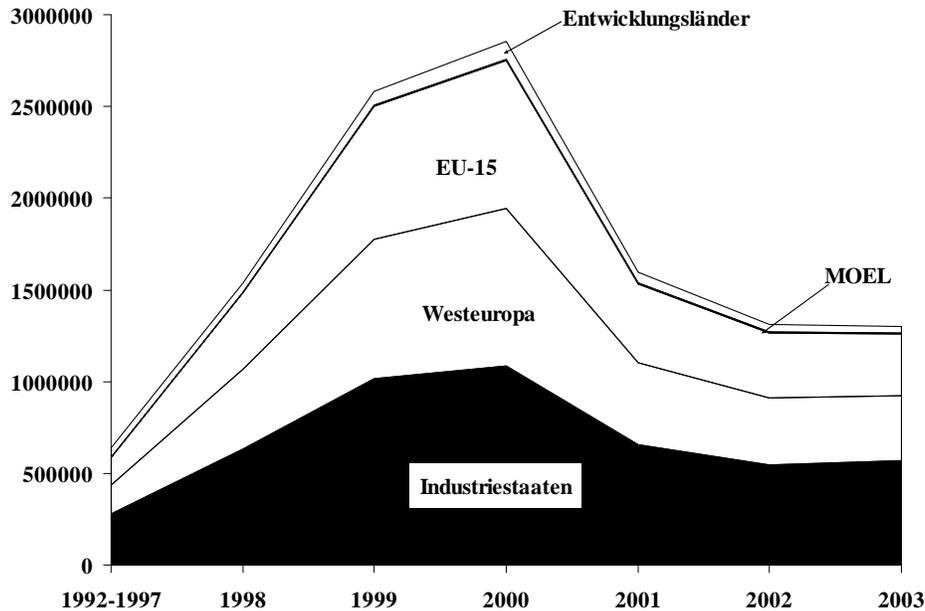
Von den weltweiten FDI-Zuflüssen (Importe) von 559,576 Mrd. USD saugten im Jahr 2003 366,573 Mrd. USD die Industriestaaten auf, davon 295,154 Mrd. USD die EU-15. Nur 172,033 Mrd. USD gingen in die Entwicklungsländer und in die MOEL gar nur 20,970 Mrd. USD (siehe Abbildung 19).

Von den weltweiten FDI-Abflüssen (Exporte) von 612,201 Mrd. USD kamen im Jahr 2003 569,577 von den Industrieländern, davon 336,994 Mrd. USD von EU-15. Aus den LCD kamen nur 35,591 Mrd. USD an FDI. Die MOEL konnten nur 7,034 Mrd. USD an FDI exportieren (siehe Abbildung 20).

Das demonstriert, dass der größte Teil der Aktivitäten multinationaler Firmen immer noch innerhalb der reichen Industriestaaten abgewickelt wird, dass also die Globalisierung innerhalb der eigenen Grenzen stattfindet. Die Nord-Süd-Aktivitäten sind dagegen nach wie vor sehr gering.

Die FDI-Ströme im Jahr 2003 verteilten sich im wesentlichen auf die folgenden Länder (UNCTAD, 2004, S. 81): Im FDI-Export dominieren die USA mit 152 Mrd. USD, gefolgt

von Luxemburg mit 96 Mrd. USD und Frankreich mit 97 Mrd. USD. Großbritannien exportierte 55 Mrd. USD, Belgien 37 Mrd. USD. Die EU-25 exportierte insgesamt FDIs von 340 Mrd. USD, also mehr als doppelt so viel wie die USA. Bei den FDI-Importeuren liegt Luxemburg mit 88 Mrd. USD voran, gefolgt von Frankreich mit 47 Mrd. USD und die USA mit 30 Mrd. USD. Nach Deutschland fließen nur 13 Mrd. USD. Weit mehr gingen nach Spanien (26), Irland (25) und die Niederlande (20). Insgesamt fließen in die EU-25 308 Mrd. USD, also zehn Mal so viel wie in die USA.



**Abbildung 20:** FDI-Abflüsse (Exporte) nach Regionen, 1992-2003  
(Foreign Direct Investment, Mrd. USD)

Quelle: UNCTAD (2004).

### 5.3 Hat der Euro den Intra-EU-Handel beschleunigt?

Mehr Integration durch die Verwirklichung des Binnenmarktes, aber insbesondere die Vertiefung durch die Einführung des Euro sollte den Intra-EU-Handel intensiviert haben. Erste Studien bestätigen dies. Nach Faruquee (2004, S. 13) dürften die Handelsgewinne durch die Einführung des Euro im Durchschnitt 6% bis 9 ½% betragen haben. Die Zuwächse im Intra-EU-Handel fallen dabei länderweise sehr unterschiedlich aus. Die Niederlande und Spanien dürften mit rund 13% mehr Exporten mit Eurozonen-Partnerländer am meisten profitiert haben. Es folgen Frankreich, Belgien, Italien, Österreich und Deutschland mit Zuwächsen von 7% bis 9%. Irland hat nur einen Zuwachs von 6% zu verzeichnen. Zu den Verlierern mit leichten Rückgängen ihrer Intra-EU-Exporte dürften Portugal und Finnland zählen. Die Erfahrungen mit dem Euro sind allerdings noch zu kurz, um ein abschließendes

Urteil darüber zu fällen. Allerdings kann man von der Wirtschafts- und Währungsunion – sollte sie einmal auf alle 25 oder mehr EU-Mitgliedstaaten ausgedehnt werden - einen deutlichen Impuls auf den Intra-EU-Handel und damit möglicherweise auch auf das Wirtschaftswachstum erwarten<sup>4</sup>.

#### **5.4 Bringt uns die EU-Erweiterung näher ans Lissabon-Ziel?**

Die Hoffnung, dass die EU-Erweiterung einen genügend starken Impuls auf das Wirtschaftswachstum der gesamten Union bringen würde, dürfte sich nach allen bisherigen Schätzungen nicht erfüllen. Nach Berechnungen von Breuss (2005) sind die Wachstumsimpulse zwar für einige EU-Mitgliedstaaten – insbesondere für Österreich und Deutschland – mit rund ¼ Prozentpunkt pro Jahr höherem realen BIP-Wachstum nicht unerheblich, für die EU-15 insgesamt aber mit nur 1/10 Prozentpunkt pro Jahr sehr bescheiden. Zudem kommt, dass durch die Integration von wirtschaftlich sehr heterogenen Staaten mit hoher Arbeitslosigkeit (siehe Abbildung 6) und großen Budgetproblemen die Aufgabe der Erfüllung der L-Ziele – wie auch der Kok-Bericht (Kok, 2004, S, 13) bestätigt - sogar noch erschwert hat.

### **6. Schlussfolgerungen**

Die Lissabon-Ziele wurden bisher klar verfehlt und sind auch bis 2010 kaum erreichbar. Dennoch kann man beruhigt feststellen, dass die L-Ziele nicht der Weisheit letzter Schluss sind. Insbesondere gilt es die Inkompatibilität von Zielen und Instrumenten zu bereinigen. Man sollte sich auf ganz wenige erreichbare Ziele konzentrieren, z.B. auf mehr Beschäftigung und mehr Wachstum. Die EU und ihre Mitgliedstaaten brauchen aber den Vergleich mit den USA und Japan nicht zu scheuen, sofern man nicht nur auf das Wirtschaftswachstum alleine starrt. Man könnte auch dem „Europäischen Traum“ à la Rifkin (2004) folgen und sich damit begnügen, dass das Europa bzw. die EU eine „*leise Supermacht*“ ist. Die EU ist nicht als ganzes mit den USA vergleichbar: Einige Mitgliedstaaten sind besser, einige schlechter als die USA. Man kann diese Heterogenität auch als Wettbewerbsvorteil – insbesondere in der erweiterten Union – ansehen.

---

<sup>4</sup> Für eine Analyse des Einflusses der europäischen Integration auf den Intra-EU-Handel nach dem Zweiten Weltkrieg, siehe Badinger-Breuss (2004).

### Literatur:

- Aghion Ph., Bloom, N., Blundell, R., Griffith, R., Howitt, P. (2004): "Competition and Innovation: An Inverted U Relationship", The Institute for Fiscal Studies (IFS), WP02/04, February 2002.
- Badinger, H., Breuss, F. (2004): "What Has Determined the Rapid Post-War Growth of Intra-EU Trade?", *Weltwirtschaftliches Archiv (Review of World Economics)*, Vol. 140. No. 1, 2004, 31-51.
- Blanchard, O. (2004): *The Economic Future of Europe*, MIT and NBER, Cambridge, Massachusetts, May 2004.
- Breuss, F. (2002): „Die wirtschaftspolitische Architektur der WWU“, *WIFO-Monatsberichte* 9/2002, 581-607.
- Breuss, F. (2003): *Reale Außenwirtschaft und Europäische Integration*, Peter Lang – Europäischer Verlag der Wissenschaften: Frankfurt am Main, 2003.
- Breuss, F. (2004): "WTO Dispute Settlement: An Economic Analysis of four EU-US Mini Trade Wars – A Survey", *Journal of Industry, Competition and Trade*, Vol. 4, Issue 4, December 2004, 275-315.
- Breuss, F. (2005): „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.
- Delors-Weissbuch (1993): *Wachstum, Wettbewerbsfähigkeit, Beschäftigung: Herausforderungen der Gegenwart und Wege ins 21. Jahrhundert*, Kommission der Europäischen Gemeinschaften, KOM(93) 700 endg., Brüssel, 5. Dezember 1993.
- Denis, K. McMorro, W. Röger (2004): "An analysis of EU and US productivity developments", *European Economy, Economic Papers*, European Commission, No. 208, July 2004.
- Europäische Kommission (2004a): "EMU after 5 Years", *European Economy, Special Report* 1/2004.
- Europäische Kommission (2004b): "The EU Economy 2004 Review", *European Economy* No. 6, 2004.
- Europäischer Rat (2000): *Schlussfolgerungen des Vorsitzes*, Europäischer Rat, Lissabon, 23. und 24. März 2000.
- Europäischer Rat (2001): *Schlussfolgerungen des Vorsitzes*, Europäischer Rat, Göteborg, 15. und 16. Juni 2001.
- Faruquee, H. (2004): *Measuring the Trade Effects of EMU*, IMF Working Paper, No. 154, WP/04/154, Washington, August, 2004.
- GEM (2004): *A New International Macroeconomic Model*, IMF, Washington, January 2004.
- Griffith, R., Harrison, R. (2004): "The link between product market reform and macro-economic performance", *European Economy*, No. 209, August 2004, Special Report No. 3, August 2004.
- Jacobs, O.H., Spengel, Ch., Finkenzeller, M., Roche, M. (2004): „Company Taxation in the New EU Member States: Survey of the Tax Regimes and Effective Tax Burdens for Multinational Investors“, Ernst&Young and Centre for European Economic Research (ZEW), Second Edition, Frankfurt am Main/Mannheim, July 2004.
- Kohler, W. (2004): "The Lisbon Goal of the EU: What does it mean? – Can it be achieved?", Paper presented at the Diplomatic Academy of Vienna – 40<sup>th</sup> Anniversary Symposium "A Changing Europe in a Changing World", June 24-25, 2004 (revised version, September 2004).
- Kok, W. (2004): *Die Herausforderung annehmen: Die Lissabon-Strategie für Wachstum und Beschäftigung*, Bericht der Hochrangigen Sachverständigengruppe unter Vorsitz von Wim Kok, Brüssel, 3. November 2004.

- Krugman, P.R. (1994): "Competitiveness: A Dangerous Obsession", *Foreign Affairs*, Vol. 73, No. 2, 1994, 28-44.
- Krugman, P.R. (1996): "Making Sense of the Competitiveness Debate", *Oxford Review of Economic Policy*, Vol. 12, No. 3, 1996, 17-25.
- Krugman, P.R. (1999): "Internationale Wettbewerbsfähigkeit – eine gefährliche Obsession", in: P.R. Krugman, *Der Mythos vom Globalen Wirtschaftskrieg: Eine Abrechnung mit den Pop-Ökonomen*, Campus, Frankfurt am Main, 1999, S. 21-42
- Nicodème, G. Sauner-Leroy, J.-B. (2004): "Product market reforms and productivity: a review of the theoretical and empirical literature on the transmission channels", *European Economy, Economic Papers*, European Commission, No. 218, December 2004.
- OECD (2002): "Product market competition and economic performance", *OECD Economic Outlook*, No. 72, Paris, December 2002, 339-351.
- OECD (2004): *Economic Outlook 75*, Paris, June 2004.
- Pelkmans, J., Casey, J.-P. (2004): "Can Europe Deliver Growth? The Sapir Report and Beyond", *BEEP briefing no 6*, January 2004.
- Rifkin, Jeremy (2004): *Der Europäische Traum: Die Vision einer leisen Supermacht*, Campus-Verlag, Frankfurt am Main, 2004.
- Sapir, A., Aghion Ph., Bertola G., Hellwig M., Pisani-Ferry J., Rosati D., Vinals J., Wallace H. (2004): *An Agenda for a Growing Europe: The Sapir Report*, Oxford University Press: Oxford-New York 2004.
- Thurow, L. C. (1992): *Head to Head: The Coming Economic Battle among Japan, Europe and America*, New York: Morrow, 1992 (deutsche Ausgabe: *Kopf and Kopf: Wer siegt im Wirtschaftskrieg zwischen Japan, Europa und Amerika?*, Frankfurt: Econ-Verlag, 1993).
- Tinbergen, J. (1956): *Economic Policy: Principles and Design*, Amsterdam, 1956.
- UNCTAD (2004): *World Investment Report 2004: The Shift Towards Services*, Geneva, 2004.
- World Economic Forum (2004): "The Global Competitiveness Report 2004-2005", *World Economic Forum (WEF)*, Geneva, Autumn 2004.
- WTO (2004): *International Trade Statistics 2004*, World Trade Organization, Geneva 2004.