



## Policy Brief Nr. 1, August 2009

# Verstärkt die „Große Rezession“ das Auseinanderdriften der Wettbewerbsfähigkeit in der EU?

### Fritz Breuss

Jean Monnet Professor an der WU-Wien und WIFO  
Leiter des FIW-Projektes

Gerade zum 10-Jahresjubiläum hatte die Wirtschafts- und Währungsunion (WWU) angesichts der „Großen Rezession“ 2009 ihre Feuertaufe zu bestehen. Im Großen und Ganzen ist ihr das auch gut gelungen. Die Einführung des Euro hat aber die latenten Wettbewerbsschwächen einiger Mitgliedstaaten des Euro-Raumes – der bisher größtenteils aus alten EU-Mitgliedstaaten besteht - offen gelegt. Kurz nach den EU-Erweiterungen 2004 und 2007 haben Malta, die Slowakei, Slowenien und Zypern den Euro eingeführt. Von den 27 Mitgliedstaaten der EU sind bereits 16 im Euro-Raum. In naher Zukunft ist mit einer Vergrößerung des Euro-Raumes zu rechnen. Das anhaltende Auseinanderdriften der Wettbewerbsfähigkeit zwischen den neuen und den alten EU-Mitgliedstaaten könnte sich zu einem erheblichen Problem für die Gestaltung einer einheitlichen Geldpolitik im erweiterten Euro-Raum entwickeln.

Hier wird speziell die Problematik der unterschiedlichen Wettbewerbsfähigkeit innerhalb der erweiterten Union, gemessen an den relativen Arbeitskosten beleuchtet und Schlussfolgerungen angesichts der gegenwärtigen „Großen Rezession“ gezogen.

### Inhaltsverzeichnis

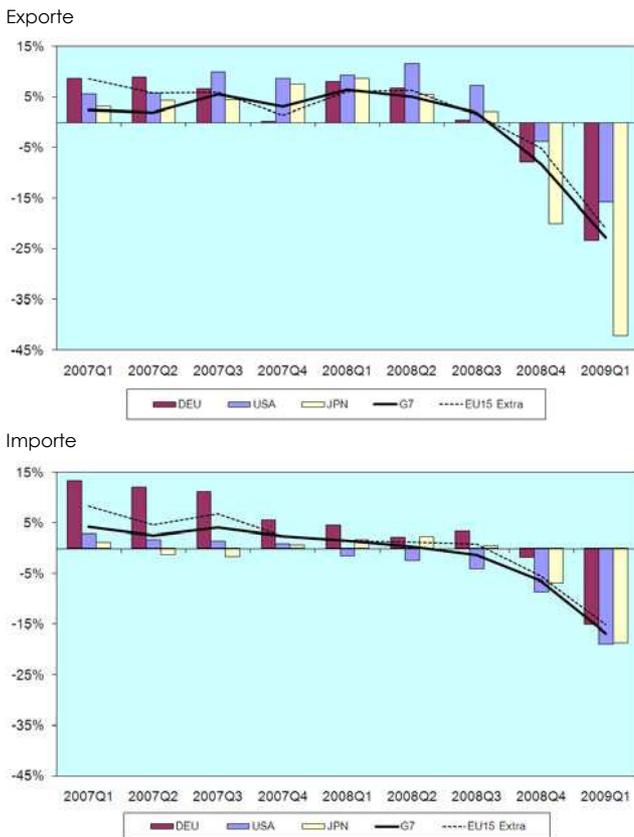
<b>1. Die „Große Rezession“ und ihre Spuren im Welthandel.....</b>	<b>2</b>	2.6 <i>Nachlassende Wirkung des Balassa-Samuelson-Effekts.....</i>	<b>7</b>
1.1 <i>Anhaltender Einbruch im Welthandel.....</i>	2	2.7 <i>Arbeitskosten ein Spiegelbild des Entwicklungsniveaus.....</i>	8
1.2 <i>Erholung in Sicht?.....</i>	3	2.8 <i>Beeinträchtigung des „Europäischen Konjunkturzyklus“?.....</i>	9
<b>2. Gefahren durch das Auseinanderdriften der Wettbewerbsfähigkeit in der erweiterten EU?.....</b>	<b>4</b>	2.9 <i>Schwindet der relative Kostenvorteil Deutschlands angesichts der Großen Rezession?.....</i>	9
2.1 <i>Die Ausgangslage.....</i>	4	<b>3. Niedrige Arbeitskosten allein machen ein Land noch nicht „wettbewerbsfähig“ .....</b>	<b>10</b>
<i>10 Jahre WWU: Eine vorläufige Bilanz.....</i>	<i>5</i>	3.1 <i>Wie es die Manager sehen.....</i>	10
2.2 <i>Welcher reale Wechselkurs?.....</i>	6	3.2 <i>Internationale Wettbewerbsfähigkeit – Eine „gefährliche Obsession“?.....</i>	10
2.3 <i>Weltweite Wettbewerbsfähigkeit Europas nicht überragend.....</i>	6	<b>4. Schlussfolgerungen.....</b>	<b>11</b>
2.4 <i>Negative Folgen für die Leistungsbilanz.....</i>	6	<b>5. Literaturverzeichnis.....</b>	<b>11</b>
2.5 <i>Positiver Zusammenhang von Aufwertung und Wirtschaftswachstum?.....</i>	7		

# 1. Die „Große Rezession“ und ihre Spuren im Welthandel

## 1.1 Anhaltender Einbruch im Welthandel

Die OECD (2009A) hat in ihrem jüngsten Bericht über die Entwicklung des Welthandels festgestellt, dass der Einbruch im Welthandel im 1. Quartal 2009 ungebremsst weitergegangen ist (siehe Abbildung 1).

**Abbildung 1:** Dramatischer Einbruch des Welthandels  
Reale Veränderungen gegen das Vorjahresquartal in %



Q.: OECD (2009A), S. 2

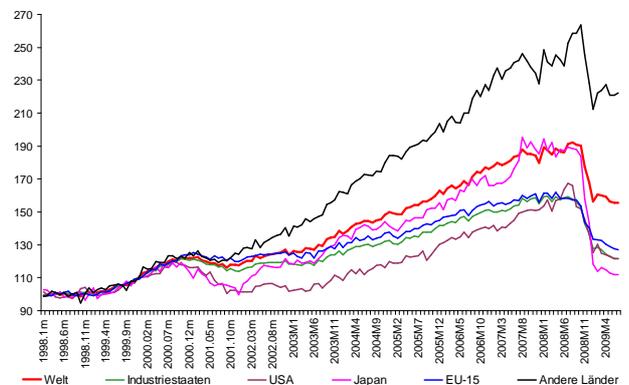
Die realen Exporte der G7-Staaten schrumpften im 1. Quartal 2009 um 22,8% und die realen Importe um 16,8% gegenüber dem Vorjahr<sup>1</sup>. Am stärksten war der Rückgang in Japan (Exporte -42,1%, Importe -18,7%; Deutschland -23,3% und -15,1%). Aufgrund gesunkener Handelspreise sind die nominellen Warenexporte

<sup>1</sup> Francois und Woerz (2009) versuchen zu erklären, warum der Welthandel viel stärker eingebrochen ist als die Produktion. Die Erklärungen reichen von der allgemeinen Kreditklemme (hat besonders die US-Importe betroffen) bis zum Verfall der Weltmarktpreise und damit einem Auseinanderlaufen von realen und nominellen Handelsströmen. Für Araújo und Martins (2009) ist die im Zuge der Globalisierung stärkere Synchronisierung der nationalen Handelsströme verantwortlich für den unüblich starken Kollaps des Welthandels.

der OECD insgesamt (in USD gemessen) um -30,2% geschrumpft (Dienstleistungsexporte um -17,2%). Die entsprechenden Rückgänge für die Importe belaufen sich auf -30,7% für Waren und -15,9% für Dienstleistungen.

Ein ähnliches Bild zeichnet der „World Trade Monitor“ des CPB in Den Haag (siehe Abbildung 2). Nach einem lang anhaltenden und nur durch geringe Schwankungen unterbrochenen Anstieg des Welthandels und jenes in den wichtigsten Handelsregionen, kam es zum kaskadenartigen Abbruch seit Ende 2008. Anlässlich der Präsentation des World Trade Reports 2009 (siehe WTO, 2009) hat die WTO am 22. Juli 2009 ihre Prognose über den Rückgang des Welthandels im Jahr 2009 von -9% auf -10% herunter revidiert.

**Abbildung 2:** Welthandel – Absturz regional unterschiedlich  
Exporte: Volumen, saisonbereinigt, 1998=100



Q.: World Trade Monitor, CPB, Den Haag (Link auf FIW homepage: <http://www.fiw.ac.at/index.php?id=445>)

**Abbildung 3:** Welthandel – jetzt stärkerer Einbruch als 1929



Q.: Eichengreen und O'Rourke (2009) <http://www.voxeu.org/index.php?q=node/3421>

Barry Eichengreen und Kevin H. O'Rourke (2009), die laufend einen aktualisierten Vergleich der Entwicklung während der Großen Depression seit 1929 mit jenem der gegenwärtigen „Großen Rezession“<sup>2</sup> seit 2008 an-

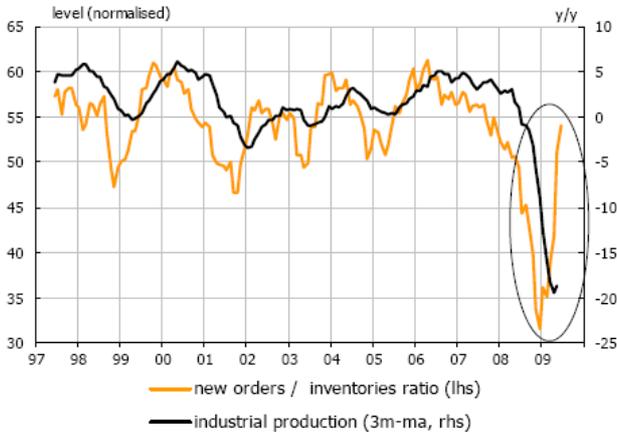
<sup>2</sup> Diese Unterscheidung - die gegenwärtige Finanz- und Wirtschaftskrise ist eine „Große Rezession“ im Gegensatz zur „Großen Depression“ 1929 - stammt von Paul Krugman (2009). Man kann nach der üblichen Definition einer Depression die gegenwärtige Entwicklung in man-

stellen, kommen zum Schluss, dass der Einbruch im Welthandel gegenwärtig steiler ist als 1929 (siehe Abbildung 3). Dagegen verläuft der Rückgang des Weltoutputs bisher in einem nahezu gleichen Tempo wie 1929.

### 1.2 Erholung in Sicht?

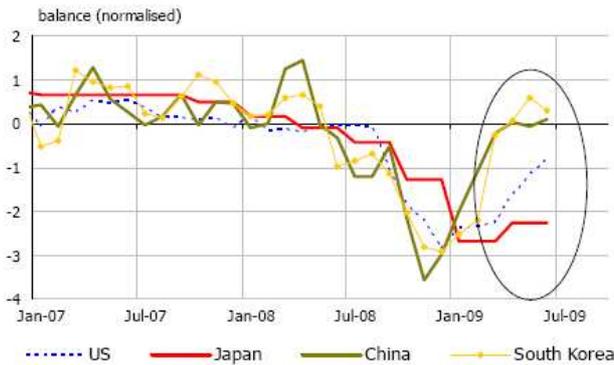
Obwohl das 1. Quartal 2009 einen nie gekannten Einbruch im BIP des Euro-Raumes (rund -5% gegenüber dem Vorjahr) brachte, sehen die Auguren der Europäischen Kommission (siehe Melander et al., 2009) bereits deutliche Anzeichen einer Erholung der Konjunktur in Europa. Die Auftragslage in der Industrie hat sich deutlich verbessert (siehe Abbildung 4).

Abbildung 4: Entwicklung von Aufträgen und Industrieproduktion im Euro-Raum



Q.: Melander et al., 2009, S. 2.

Abbildung 5: Geschäftsklima in ausgewählten Ländern

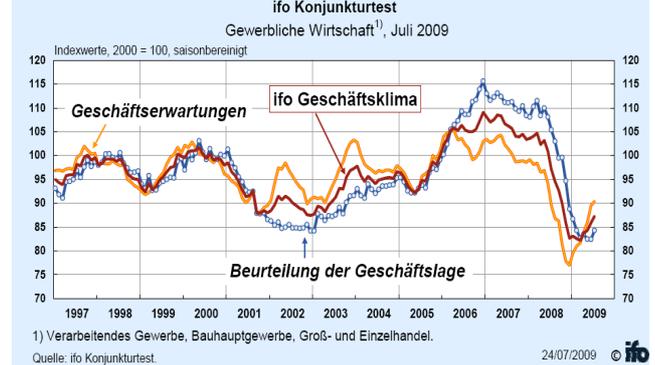


Q.: Melander et al., 2009, S. 2.

chen OECD-Ländern aber durchaus auch als Depression bezeichnen. Eine Rezession liegt nach der NBER-Definition vor, wenn das reale BIP 2 Quartale hintereinander schrumpft. Für eine Depression gibt es keine allgemein gültige Definition; aus den vielen Definitionen destillierte The Economist, December 30th 2008 folgende Konsensdefinition: eine Depression liegt demnach vor, wenn das reale BIP um mehr als 10% schrumpft oder wenn der Rückgang des realen BIP mehr als 3 Jahre anhält.

Auch das Geschäftsklima hat in einigen Ländern deutlich angezogen (siehe Abbildung 5). Ähnliche Meldungen kommen vom ifo-Institut für Wirtschaftsforschung in München. Deren Geschäftsklimaindex für Deutschland hat sich in jüngster Zeit aufgehellt (siehe Abbildung 6). Auch der für die EU und den Euro-Raum von der GD ECFIN der Europäischen Kommission monatlich erhobene Economic Sentiment Indicator (ESI) hat sich im Juli deutlich und zum vierten Mal hintereinander verbessert (siehe Abbildung 7).

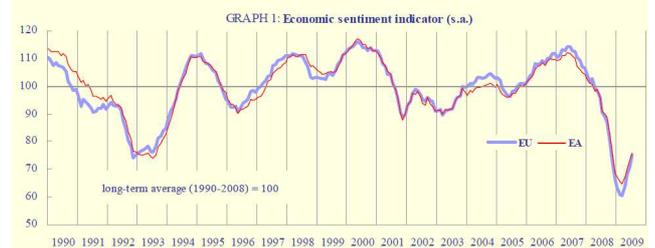
Abbildung 6: ifo Geschäftsklima Deutschland



Quelle: ifo Konjunkturtest. 24/07/2009 © ifo

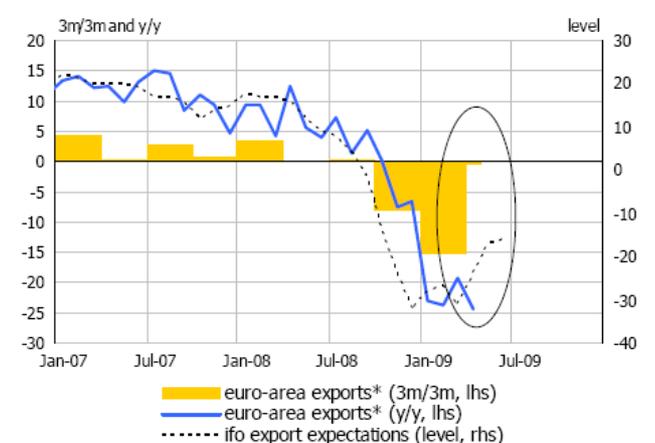
Q.: CES ifo Group, München: <http://www.cesifo-group.de/portal/page/portal/ifoHome/a-winfo/d1/index/10indexgsk>

Abbildung 7: ESI – Economic Sentiment Indicatoren für die EU und den Euro-Raum zeigen seit März nach oben



Q.: Business and Consumer Survey Results, July 2009, European Commission; EA = Euro-Raum [http://ec.europa.eu/economy\\_finance/db\\_indicators/db\\_indicators8650\\_en.htm](http://ec.europa.eu/economy_finance/db_indicators/db_indicators8650_en.htm)

Abbildung 8: Exporte des Euro-Raumes und Exporterwartungen in Deutschland



\* nominal values, excluding intra-euro area trade

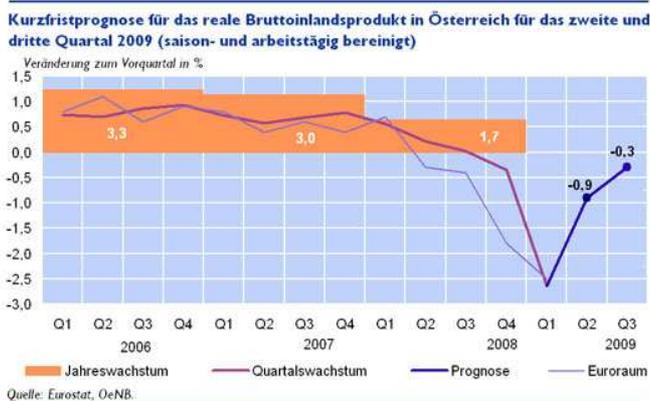
Q.: Melander et al., 2009, S. 3.

Laut Europäischer Kommission sind zwar die Exporte des Euro-Raumes bis zuletzt stark gesunken. Für Deutschland zeigen die Exporterwartungen aber bereits wieder nach oben (siehe Abbildung 8).

Laut der jüngsten Konjunkturbefragung durch die Industriellenvereinigung im IV-Konjunkturbarometer (siehe IV, 2009) scheint sich auch die österreichische Industrie auf tiefem Niveau – dem tiefsten seit dem Zweiten Weltkrieg - zu stabilisieren.

In Österreich dürften die massiven Interventionen des Staates (Konjunkturprogramme und Steuersenkungen)<sup>3</sup> die Rezession zumindest auf tiefem Niveau stabilisiert haben. Laut OeNB-Konjunkturindikator vom Juli 2009 (siehe OeNB, 2009) wird sich die österreichische Konjunktur im Jahresverlauf stabilisieren, d.h. das reale BIP wird weniger stark sinken als im 1. Quartal 2009 (-2,6% gegen das Vorquartal; -2,7% gegenüber dem Vorjahresquartal). Für das 2. Quartal wird mit einem Rückgang von -0,9% (-3,8% gegenüber dem Vorjahr) und für das 3. Quartal mit nur -0,3% (-4,1%) gerechnet. Das würde implizieren, dass die „Große Rezession“ – zumindest in Österreich - nicht wie vielfach befürchtet, in einer L-Form ausklingt, sondern dass mit einem v-förmigen Verlauf der Erholung gerechnet werden kann (siehe Abbildung 9).

Abbildung 9: V-förmige Konjunkturerholung?



Q.: OeNB (2009).

<sup>3</sup> Eine Analyse der gesamtwirtschaftlichen Auswirkungen der österreichischen Konjunkturpakete I und II und der Steuerreform 2009 findet man in Breuss, Kaniovski und Schratzenstaller (2009); siehe auch Köhler-Töglhofer und Reiss (2009).

## 2. Gefahren durch das Auseinanderdriften der Wettbewerbsfähigkeit in der erweiterten EU?

### 2.1 Die Ausgangslage

Die Einführung des Euro entzog Ländern, die zuvor gerne ihre Wettbewerbschwäche durch rasche Abwertungen ihrer Währungen kompensierten, diese Option. Diese Unsitte hat das ganze Binnenmarktprojekt gefährdet und führte zur Schaffung der Wirtschafts- und Währungsunion mit der Einführung des Euro. Die zuvor als „Hartwährungsländer“ apostrophierten Länder um den DM-Block spielen seit 1999 tatsächlich ihre Wettbewerbsfähigkeit voll aus. Das gilt insbesondere für Deutschland und Österreich, deren Lohnstückkosten<sup>4</sup> relativ zur Entwicklung in den Partnerländern des Euro-Raumes-16 (dieser Indikator wird als realer effektiver Wechselkurs bezeichnet) in den letzten 10 Jahren kumuliert um fast 16% bzw. um fast 7% sanken (siehe Abbildung 10).

Dagegen sind die Lohnstückkosten in den letzten 10 Jahren in den früher als „Weichwährungsländern“ bezeichneten Ländern in der Regel gestiegen und haben somit deren Wettbewerbsfähigkeit beeinträchtigt. Dies gilt insbesondere für Italien, Portugal und Spanien, deren realer effektiver Wechselkurs (die relativen Lohnstückkosten) kumuliert um 12%, 11% bzw. 12% gestiegen sind. Überraschend ist der Anstieg in den Niederlanden um 9%, weniger überraschend die Wettbewerbsverschlechterung in Irland um fast 17%.

Belgien-Luxemburg, Finnland sowie Frankreich konnten ihre Wettbewerbsfähigkeit seit 1999 in etwa stabilisieren. Von den vier neuen Mitgliedern des Euro-Raumes seit der EU-Erweiterung 2004 haben sich Malta und Slowenien mit einem kumulierten Anstieg in der letzten Dekade von jeweils rund 4% gut gehalten. Zypern wertete real um rund 10% ab, die Slowakei hat ihre Wettbewerbsfähigkeit seit 1999 um kumuliert über 60% verschlechtert.

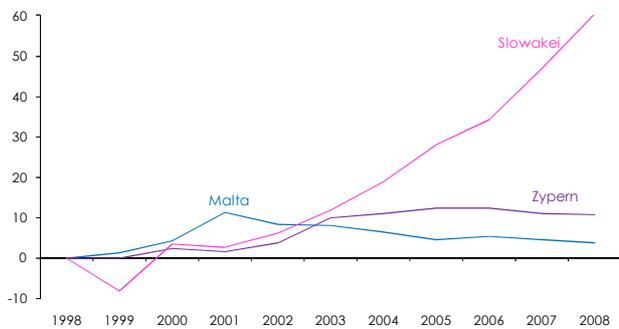
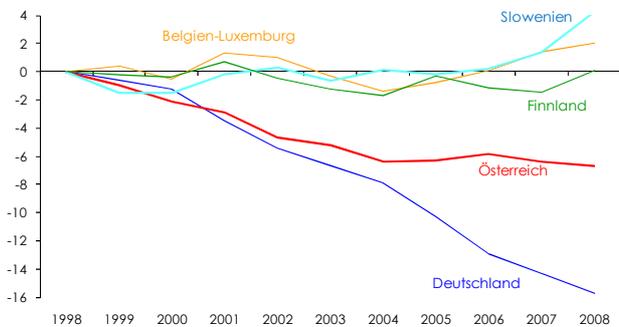
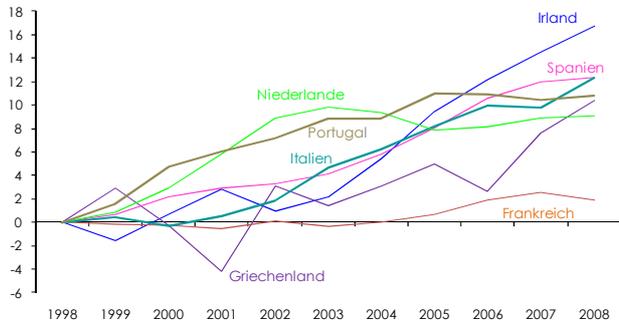
Die Länder, die noch nicht dem Euro-Raum angehören entwickelten sich sehr unterschiedlich (siehe Abbildung 11). Von den drei Euro-outs der alten EU haben Großbritannien (-9%) und Schweden (-7%) seit

<sup>4</sup> In der Definition der Lohnstückkosten steckt im Zähler die Entwicklung der Pro Kopf-Löhne und im Nenner jene der Arbeitsproduktivität wie folgt: Lohnstückkosten (oder unit labour costs, ULC) =  $(L/B)/(Y/B)$ ; L = Lohn- und Gehaltssumme (hier für die Gesamtwirtschaft); B = Beschäftigte; Y = reales BIP. Die ULCs der einzelnen Länder werden dann in Beziehung gesetzt zum gewogenen Durchschnitt der 15 Handelspartner des Euro-Raums-16. In den so gemessenen relativen ULCs (oder im realen effektiven Wechselkurs: REER\_EA15) bzw. der relativen Wettbewerbsfähigkeit der Länder des Euro-Raumes spiegeln sich nur die Lohnkosten und die Produktivitäten. In den Ländern, die nicht dem Euro-Raum angehören, spielt auch noch der Wechselkurs zum Euro in die Beurteilung der Wettbewerbsfähigkeit eine Rolle.

1999 ihre Wettbewerbsposition eindeutig verbessert, Dänemark seine aber stark verschlechtert (+10%).

**Abbildung 10:** Wettbewerbsfähigkeit innerhalb des Euro-Raums  
Effektiver Wechselkurs, real

Veränderung gegenüber 1998 in %



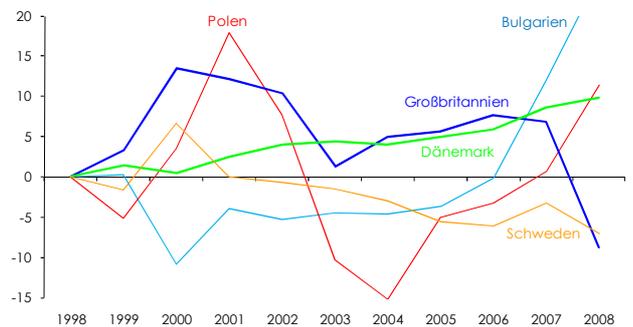
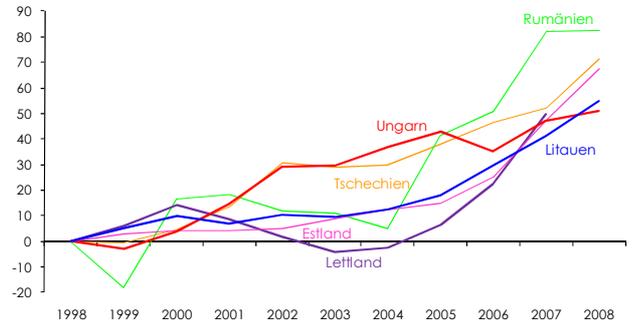
Q: Eurostat. Deflationiert mit den Lohnstückkosten gegenüber den 15 Handelspartnern im Euro-Raum 16.

Die große Problematik des Auseinanderdriftens der Wettbewerbsfähigkeit spielt sich in den neuen EU-Mitgliedstaaten ab, die noch nicht Mitglieder des Euro-Raumes sind. Alle diese Staaten haben seit 1999 massiv real aufgewertet und haben damit ihre Wettbewerbsfähigkeit dramatisch verschlechtert.

Am geringsten war der kumulierte Aufwertungseffekt seit 1999 in Polen (rund +11%). Extrem stark haben real aufgewertet: Rumänien (+82%), Lettland (+79%), Tschechien (+71%), Estland (+68%), etwas weniger Litauen (+55) und Ungarn (+51%). Bulgarien (+25%) wertete bis 2005 real ab und seit 2006 stark auf.

**Abbildung 11:** Wettbewerbsfähigkeit der nicht an der WWU teilnehmenden EU-Länder gegenüber dem Euro-Raum  
Effektiver Wechselkurs, real

Veränderung gegenüber 1998 in %



Q: Eurostat. Deflationiert mit den Lohnstückkosten gegenüber den 15 Handelspartnern im Euro-Raum 16.

**10 Jahre WWU: Eine vorläufige Bilanz**

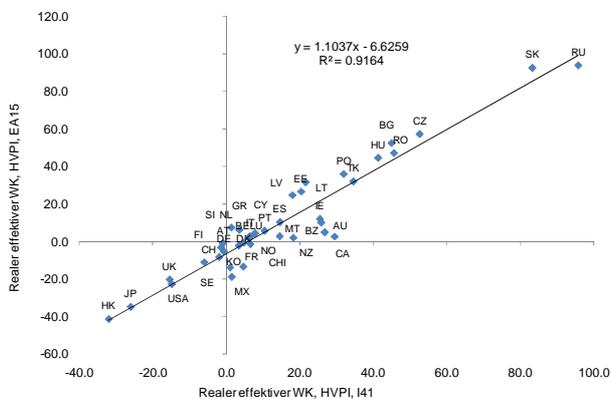
10 Jahre nach der Vollendung der Europäischen Wirtschafts- und Währungsunion (WWU) ist eine ambivalente Bilanz zu ziehen (siehe Breuss, 2009A). Zum einen trug die Einführung des Euro zur Preisstabilisierung bei, der Euro etablierte sich neben dem Dollar als zweite Weltwährung. Die Schaffung der Währungsunion begünstigte auch den Handel innerhalb des Euro-Raums. Zum anderen blieb der erwartete Wachstumsbonus bisher aus. Das Wirtschaftswachstum war im Euro-Raum verhaltener als in Ländern, die nicht dem Euro-Währungsgebiet angehören. Trotz der komplizierten, asymmetrischen wirtschaftspolitischen Architektur der WWU haben die Institutionen während der internationalen Finanzkrise gut und rasch zusammengearbeitet und versucht, durch ein möglichst koordiniertes Vorgehen den Schaden für den Finanzsektor und die Konjunktur abzufedern. Für manche Länder außerhalb des Euro-Raums hat die gemeinsame Währung in der Krise an Attraktivität gewonnen. Island stellte nicht zuletzt wegen der offensichtlichen Schutzschildfunktion des Euros im Juli 2009 einen Antrag auf Mitgliedschaft in der EU. Modellsimulationen (siehe Breuss, 2009A, S. 76) belegen, dass das reale BIP in Österreich durch die WWU-Mitgliedschaft seit 1999 um kumuliert +3,1 Prozentpunkte gestiegen ist, das entspricht einem jährlichen BIP-Zuwachs von 0,3 Prozentpunkten.

## 2.2 Welcher reale Wechselkurs?

Für die Berechnung des realen effektiven Wechselkurses (oder der relativen Preise in einheitlicher Währung) gibt es viele Variationen. Zum einen kann man die relative preisliche Wettbewerbsfähigkeit mit Verbraucherpreisen, Exportpreisen oder Lohnstückkosten messen. Zum anderen gibt es reale Wechselkurse im „engeren“ Sinne (d.h. wie bisher nur bezogen auf die Handelspartner des erweiterten Euro-Raumes) oder solche im „weiteren“ Sinne (d.h. im Vergleich mit einer großen Zahl von Handelspartnern. Für die Beurteilung der Wettbewerbsfähigkeit im Außenhandel sind Lohnstückkosten eher repräsentativ als Verbraucherpreise, da letztere größtenteils inländische Güter (teilweise nicht handelbare) beinhalten. In der Praxis liegen für die Berechnung von unterjährigen (z.B. monatlichen) Indikatoren des realen Wechselkurses nur Daten für die Verbraucherpreise vor, im Falle von Quartalsindikatoren bzw. Jahresindikatoren gibt es Lohnstückkosten. Diesen wird hier der Vorzug gegeben.

Wie Abbildung 12 demonstriert, spielt die Frage, eines engeren Handelspartnerkreises oder eines weiteren keine große Rolle, da die 27 EU-Mitgliedstaaten ohnehin den größten Teil ihres Handels untereinander abwickeln. Es gibt eine hohe Korrelation zwischen dem realen Wechselkurs für den Euro-Raum (EA15) und jenem für 41 Industriestaaten (I41).

**Abbildung 12:** Hohe Korrelation zwischen realen Wechselkursen im engeren und weiteren Sinne  
Effektiver Wechselkurs, real  
Veränderung gegenüber 1998 in %

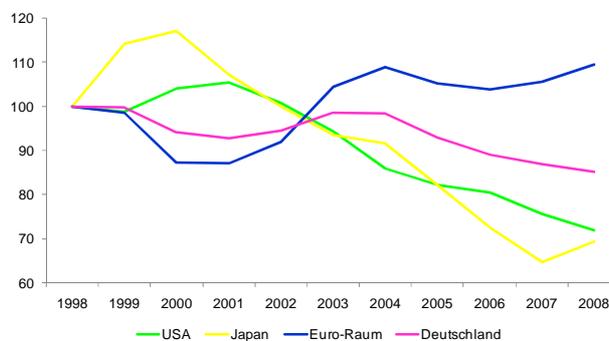


Q: Eurostat. Realer effektiver Wechselkurs, deflationiert mit den den Verbraucherpreisen, einmal gegenüber den 15 Handelspartnern im Euro-Raum 16 (im engeren Sinn) und einmal gegenüber 41 Industriestaaten (inkl. BRICs; im weiteren Sinn).

## 2.3 Weltweite Wettbewerbsfähigkeit Europas nicht überragend

Obwohl gerade die ursprüngliche Lissabon-Strategie<sup>5</sup> zum Ziel hatte, Europa bis zum Jahr 2010 zum „wettbewerbsfähigsten Wirtschaftsraum“ der Welt zu machen, sprechen die Indikatoren für die preisliche Wettbewerbsfähigkeit eine andere Sprache (siehe Abbildung 13). Mit Ausnahme Deutschlands hat sich die relative Wettbewerbsposition des Euro-Raumes, gemessen an den relativen Lohnstückkosten nach einer anfänglichen Verbesserung seit 2002 im Zuge der Aufwertung des Euro deutlich verschlechtert. Dagegen haben Japan und die USA seit 1999 stark real abgewertet.

**Abbildung 13:** Europa insgesamt wettbewerbschwach – mit Ausnahme Deutschlands  
Relative Wettbewerbsposition (effektiver Wechselkurs, real)



Q: OECD (2009B); deflationiert mit den Lohnstückkosten in der Industrie gegenüber 42 Industrieländern.

## 2.4 Negative Folgen für die Leistungsbilanz

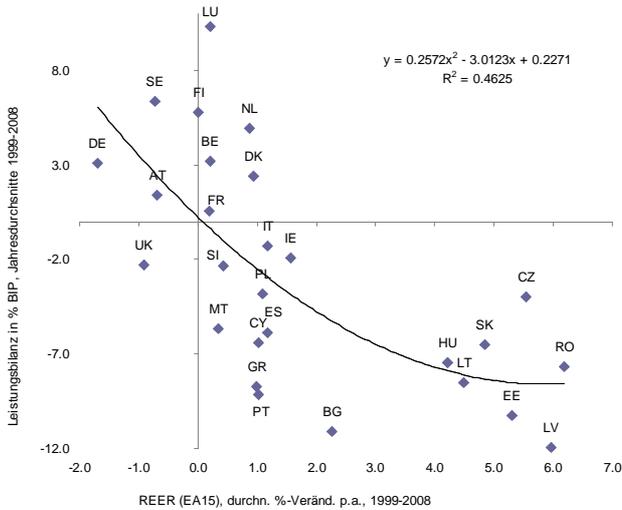
Die anhaltende reale Aufwertung, d.h. eine Beeinträchtigung der preislichen Wettbewerbsfähigkeit hat natürlich eine Verschlechterung der Leistungsbilanz zur Folge (siehe Abbildung 14).

Obwohl der Saldo der Leistungsbilanz nicht nur durch relative Preise bestimmt wird, gibt es für die 27 EU-Mitgliedstaaten über die letzten 10 Jahre einen nicht-linearen negativen Zusammenhang. Rund 46% der Entwicklung des Leistungsbilanzsaldos wird durch den realen Wechselkurs erklärt, mehrheitlich sind aber anderen Faktoren (relative Nachfrage, Qualitätsfaktoren etc.) am Werk.

Dennoch erkennt man aus Abbildung 14 eines der Hauptprobleme der neuen EU-Mitgliedstaaten. Sie weisen ausnahmslos ein hohes Defizit in ihren Leistungsbilanzen aus.

<sup>5</sup> In der Neuauflage der Lissabon-Strategie im Jahre 2005 ist dieses hehre Ziel zwar gefallen. Seither beschränkt man sich auf die beiden Ziele „Wachstum und Beschäftigung“. Dennoch geistert die Vorstellung von der Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit Europas immer noch in den Lissabon-Konzepten herum. Zu Überlegungen der Lissabon-Strategie Post 2010, siehe Breuss (2008, 2009C) und das Positionspapier der Sozialpartner (2009).

**Abbildung 14:** Leistungsbilanzgleichgewichte und realer effektiver Wechselkurs in EU-27  
Jahresdurchschnitte 1999-2008

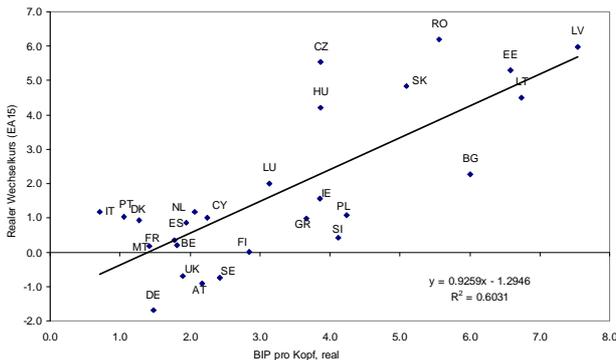


Q: IMF, Eurostat. Realer effektiver Wechselkurs, deflationiert mit den Lohnstückkosten gegenüber den 15 Handelspartnern im Euro-Raum 16.

### 2.5 Positiver Zusammenhang von Aufwertung und Wirtschaftswachstum?

Eigentlich würde man erwarten, dass Länder, die ihre preisliche Wettbewerbsfähigkeit anhaltend verschlechtern, weil sie real aufwerten über eine Verschlechterung des Außenbeitrags eine Dämpfung der gesamtwirtschaftlichen Wirtschaftsleistung zu gewärtigen hätten.

**Abbildung 15:** Hohe Korrelation zwischen realer effektiver Aufwertung und BIP pro Kopf  
Durchschnittliche jährliche Wachstumsraten 1999-2008



Q: Eigene Berechnungen mit Daten der AMECO-Datenbank (Europäische Kommission).

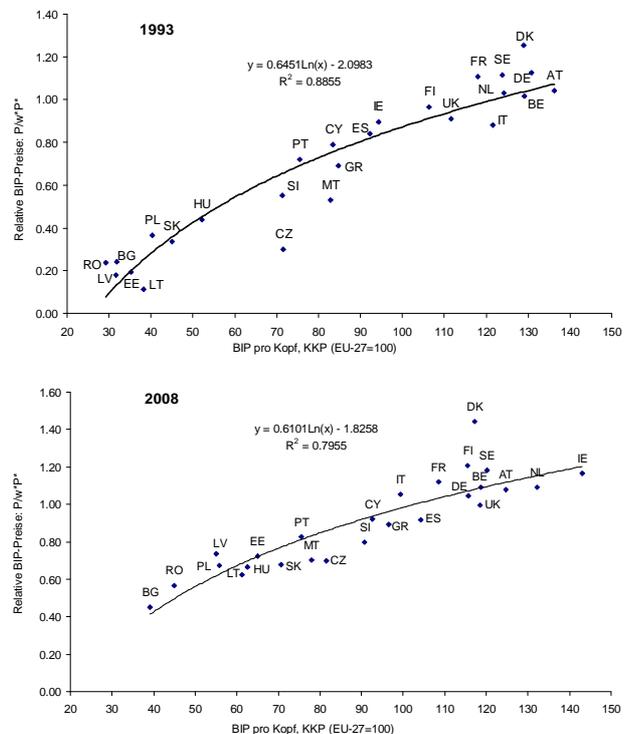
Dass dem nicht immer so sein muss hat schon Japan vorexerziert. Im Falle der erweiterten Union, die nunmehr aus zwei heterogenen Gruppen von Ländern hinsichtlich ihres Entwicklungsniveaus besteht, spiegelt sich in der hohen positiven Korrelation zwischen der Entwicklung des realen Wechselkurses (Aufwertung)

und dem Wachstum des BIP pro Kopf<sup>6</sup> (siehe Abbildung 15) in den letzten 10 Jahren der Balassa-Samuelson-Effekt.

### 2.6 Nachlassende Wirkung des Balassa-Samuelson-Effekts

Der Balassa-Samuelson-Effekt (B-S), 1964 von beiden Autoren unabhängig voneinander publiziert, wurde im Zusammenhang mit der Ostöffnung wiederentdeckt. In zahlreichen Studien über die Transformationsländer Osteuropas wurden damit Vorhersagen über die im Zuge des Aufholprozesses notwendigen realen Aufwertungen gemacht<sup>7</sup>. Demnach erwartete man auf Grund des BS-Effekts in den MOEL - je nach Studie - Aufwertungen in der Größenordnung von 1% bis 10%.

**Abbildung 16:** Balassa-Samuelson-Effekte, 1993 und 2008  
EU-27 (ohne Luxemburg)



Q.: Eigene Berechnungen mit Daten der AMECO-Datenbank (Europäische Kommission)

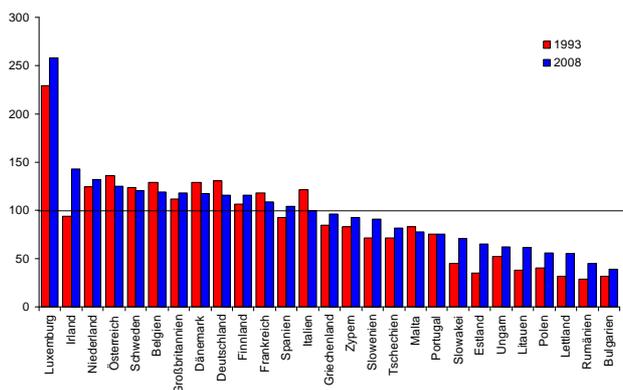
<sup>6</sup> Der positive Zusammenhang ergibt sich aber nur, wenn man die Transformationsländer in Osteuropa (neue EU-MS) einbezieht. Für die 12 Mitglieder des Euro-Raumes gibt es praktisch keinen solchen Zusammenhang, weil sie bereits ein ähnliches Entwicklungsniveau aufweisen.

<sup>7</sup> In European Commission (2002B) findet man eine umfangreiche Zusammenstellung von empirischen Studien zum Balassa-Samuelson-Effekt; siehe auch Breuss (2006), S. 283-284 (Kapitel 8.2.3 und Anhang 8.2).

Der B-S-Effekt postuliert, dass die relativen Preise (jene von nicht-handelbaren Gütern zu handelbaren) durch Produktivitätsdifferenzen in beiden Sektoren erklärt werden. Weiters wird die Kaufkraftparitätentheorie für handelbare Güter unterstellt. Daraus kann man eine positive Beziehung zwischen den relativen Preisen in einheitlicher Währung (d.h. der reale Wechselkurs) und dem BIP pro Kopf ableiten (siehe Breuss, 2006, S. 259-260).

Wie Aus Abbildung 16 hervorgeht, ist dieser positive (nichtlineare) Zusammenhang sehr robust. Länder mit niedrigen BIP pro Kopf (die neuen EU-Mitgliedstaaten) wandern im Zuge des Aufholprozesses in Richtung der reichen Länder (alte EU-Mitgliedstaaten). Während in letzteren die Wechselkurse bereits mit den Kaufkraftparitäten übereinstimmen (d.h. die relativen Preise in einheitliche Währung liege nahe bei 1), sind die Wechselkurse der neuen EU-Mitgliedstaaten noch weit entfernt von den Kaufkraftparitäten, d.h. ihre relativen Preise liegen weit unter 1.

Abbildung 17: Mäßiger Aufholprozess der neuen EU-Mitgliedstaaten BIP pro Kopf, KKP, EU-27 = 100, 1993 und 2008



Q.: AMECO-Datenbank (Europäische Kommission)

Man erkennt aber auch aus Abbildung 17, dass sich im Zuge des Aufholprozesses der B-S-Effekt abgeschwächt hat. Im Vergleich von 1993 – kurz nach dem Start des Transformationsprozesses – mit 2008 erkennt man, dass zum einen die BIPs pro Kopf (relativ zu EU-27) zugenommen haben und es damit auch zu einer Annäherung an die Kaufkraftparitäten gekommen ist. Die B-S-Kurve von 2008 liegt oberhalb jener von 1993 und die Elastizität (d.h. die Steigung der Kurve) hat sich verflacht (von 0,65 auf 0,61).

Der B-S-Effekt erklärt somit den starken anhaltenden Aufwertungsprozess der meisten neuen EU-Mitgliedstaaten (siehe Abbildung 16). Er impliziert aber auch eine robuste Aussage über die nahe Zukunft. Solange die neuen EU-Mitgliedstaaten das Niveau der alten EU-Mitglieder nicht erreicht haben, ist mit einer weiteren realen Aufwertung ihrer Währungen zu rechnen.

Dass der Aufholprozess nur mühsam vor sich geht, dokumentiert Abbildung 17. 2008 liegen die meisten

neuen EU-Mitgliedstaaten in ihren Einkommensniveaus noch weit hinter dem Durchschnitt von EU-27.

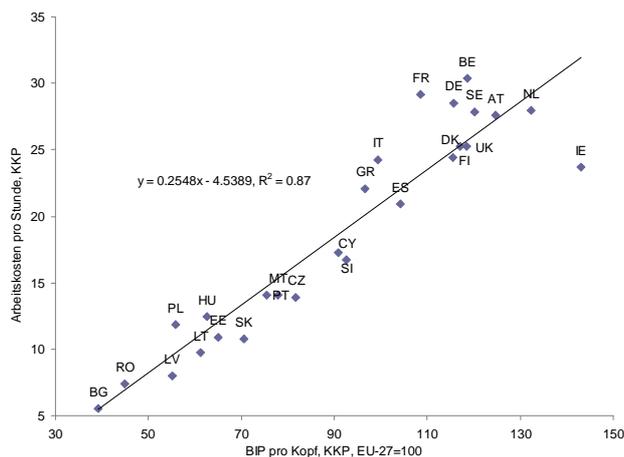
## 2.7 Arbeitskosten ein Spiegelbild des Entwicklungsniveaus

Zwar werten die neuen EU-Mitgliedstaaten real stetig auf. Dennoch liegen die Niveaus der Arbeitskosten in diesen Ländern noch weit unter jenen der alten EU-Mitglieder. Zwischen dem Entwicklungsniveau eines Landes (gemessen am BIP pro Kopf) und dem Niveau der Löhne (Arbeitskosten je Stunde) ist die Korrelation sehr hoch (siehe Abbildung 18).

Solange der Aufholprozess der neuen EU-Mitgliedstaaten noch im Gange ist, bleibt der kostenmäßige Wettbewerbsvorsprung (in absoluten Größen) der alten EU-Mitgliedstaaten aufrecht. Eine Angleichung der Niveaus der Arbeitskosten ist noch in weiter Ferne.

Die zögerliche Erholung von der gegenwärtigen Wirtschaftskrise in vielen osteuropäischen Ländern (siehe die düstere Prognose des wiw; Gligorov, Pöschl und Richter, 2000) könnte den Aufholprozess zusätzlich in die Länge ziehen. Auch die EBRD in London rechnet mit einer weiteren Verschärfung der Rezession in Osteuropa und schätzt, dass Osteuropa zuletzt aus der Krise kommt. Das nicht zuletzt weil den neuen EU-Mitgliedstaaten und den übrigen Ländern Osteuropas (mit Ausnahme Russlands) einfach die Mittel fehlen, um fiskalpolitische gegenzusteuern<sup>8</sup>.

Abbildung 18: Hohe Korrelation zwischen BIP pro Kopf und Arbeitskosten KKP, 2008



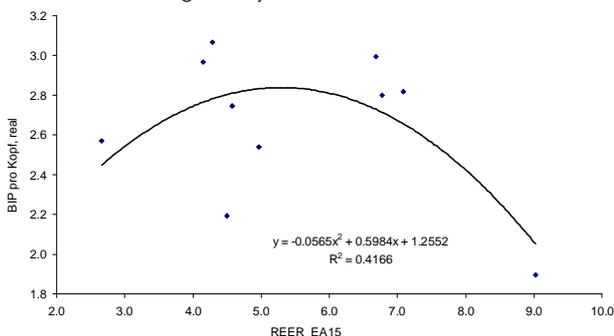
Q.: Arbeitskosten (Statistisches Bundesamt, Deutschland); BIP pro Kopf (AMECO-Datenbank, Europäische Kommission)

<sup>8</sup> Diese Meinung vertritt der Präsident der EBRD, Thomas Mirow anlässlich einer Pressekonferenz in Wien am 24. Juli 2009 (siehe Die Presse online: <http://diepresse.com/home/wirtschaft/economist/497759/index.do?form=suche.intern.portal>)

## 2.8 Beeinträchtigung des „Europäischen Konjunkturzyklus“?

Die große Erweiterung der EU in den Jahren 2004 und 2007 hat das Ziel einer stärkeren „Europäisierung“ der nationalen Konjunkturzyklen in weite Ferne gerückt (siehe Breuss, 2009B). Während die Streuung der Wachstumsraten des realen BIP pro Kopf im Euro-Raum-12 – zumindest bis 2008 – abgenommen hat (durch die Große Rezession 2009 hat sie wieder zugenommen), ist die Streuung in der EU-27 stetig größer geworden.

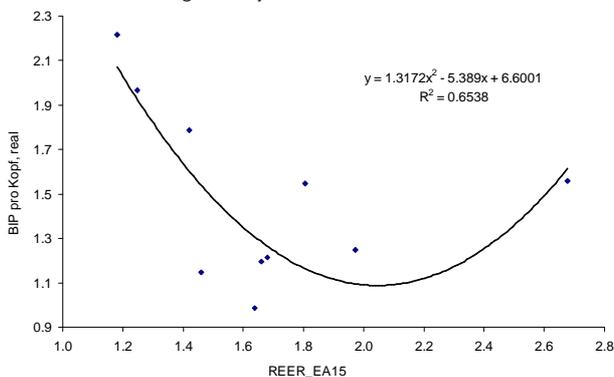
**Abbildung 19:** Negativer Zusammenhang der Streuung von realem effektivem Wechselkurs und BIP pro Kopf (Konjunkturzyklus) für EU-27 Standardabweichungen der jährlichen Wachstumsraten, 1999-2008



Q.: Eigene Berechnungen mit Daten der Europäischen Kommission (Price and Cost Competitiveness); REER\_EA15 = realer effektiver Wechselkurs, deflationiert mit Lohnstückkosten vis à vis 15 EA-Ländern.

**Abbildung 20:** Positiver Zusammenhang der Streuung von realem effektivem Wechselkurs und BIP pro Kopf (Konjunkturzyklus) für Euro-Raum (EA-12)

Standardabweichungen der jährlichen Wachstumsraten, 1999-2008



Q.: Eigene Berechnungen mit Daten der Europäischen Kommission (Price and Cost Competitiveness).

Es stellt sich nun die Frage, inwieweit das Auseinanderdriften der preislichen Wettbewerbsfähigkeit (die unterschiedliche Entwicklung der realen Wechselkurse) diese Entwicklung verstärkt hat. Großzügig interpretiert gibt es einen nichtlinearen negativen Zusammenhang zwischen der Standardabweichung der Entwicklung des BIP pro Kopf und den realen Wechselkursen im letzten Jahrzehnt (siehe Abbildung 19).

D.h. die Streuungen laufen in die entgegengesetzte Richtung.

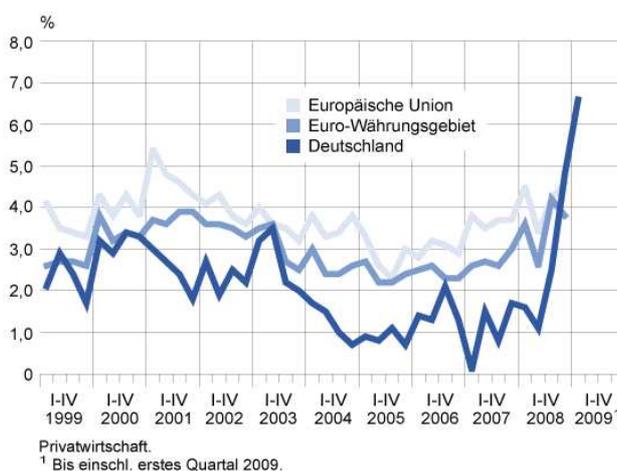
Im Falle des Euro-Raumes-12 gibt es dagegen einen positiven nichtlinearen Zusammenhang der Streuungen beider Variablen (siehe Abbildung 20). D.h. eine Zunahme der Streuung in der Entwicklung der realen Wechselkurse verstärkt die Streuung des „Euroraumkonjunkturzyklus“.

## 2.9 Schwindet der relative Kostenvorteil Deutschlands angesichts der Großen Rezession?

Es ist noch zu früh zu beurteilen, ob die gegenwärtige „Große Rezession“ wieder zu einer Annäherung der relativen Arbeitskostenpositionen in der EU führt. Erste Anzeichen dafür ortet das Statistische Bundesamt für Deutschland (siehe Abbildung 21).

Aufgrund vorläufiger Daten für das 1. Quartal 2009 steigen die Arbeitskosten je geleistete Stunde in Deutschland stark an, während sie sich im übrigen Europa eher mäßig entwickeln. Dahinter könnten die im Vorjahr angesichts der Inflationswelle (aus heutiger Sicht) zu hohen Lohnabschlüsse stecken. Ähnliche „überhöhte“ Lohnabschlüsse gab es auch in Österreich. Angesichts des Ausfalls der Auslandsnachfrage, sind die hohen Reallöhne allerdings geradezu ein Konjunktur-Geschenk zur Ankurbelung der Inlandsnachfrage.

**Abbildung 21:** Der Arbeitskostenvorteil Deutschlands schwindet Arbeitskosten je geleistete Stunde Veränderung gegenüber Vorjahr in %



Q.: Statistisches Bundesamt, Wiesbaden (homepage: <http://www.destatis.de/jetspeed/portal/cms/>)

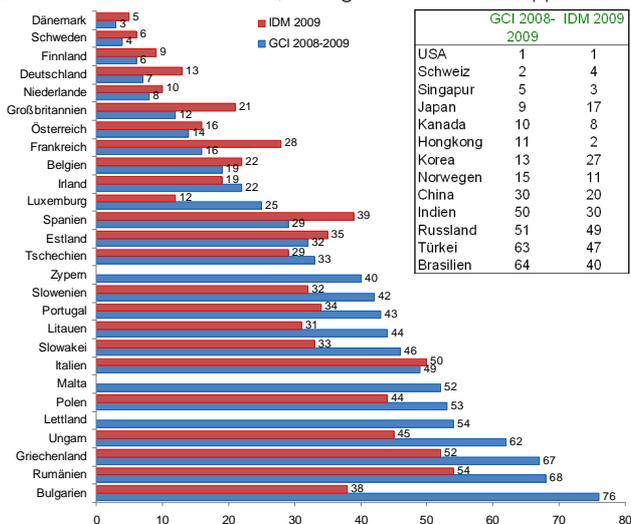
### 3. Niedrige Arbeitskosten allein machen ein Land noch nicht „wettbewerbsfähig“

#### 3.1 Wie es die Manager sehen

Die jährlichen Bewertungen der internationalen (globalen) Wettbewerbsfähigkeit von Staaten durch die beiden prominenten Managementinstitute, IDM in Lausanne und World Economic Forum in Genf demonstrieren regelmäßig, dass das Ranking der Wettbewerbsfähigkeit eher negativ oder gar nicht mit dem Niveau der Arbeitskosten korreliert ist. Hochpreis- und Hochlohnländer wie Finnland, die USA und die Schweiz liegen regelmäßig auf den ersten Plätzen, während die neuen EU-Mitgliedstaaten trotz niedriger Einkommens- und Lohnkostenniveaus weit abgeschlagen die hinteren Ränge einnehmen (siehe Abbildung 22).

Im „World Competitiveness Scoreboard 2009“ des IMD (2009) rangieren die USA an 1. Stelle, gefolgt von Hongkong und Singapur. Die Schweiz liegt bereits an 4. Stelle, Dänemark und Schweden an 5. und 6. Stelle. Deutschland liegt an 13., Österreich an 16. Stelle. Das erste neue EU-Mitgliedsland ist Slowenien an 32. Stelle, gefolgt von der Slowakei. Ein ähnliches – wenn auch mit dem GCI nicht vollständig übereinstimmendes – Ranking macht der „Global Competitiveness Report 2008-2009“ des World Economic Forum (2008). Hier rangieren wiederum die USA an 1. Stelle, gefolgt von der Schweiz, Dänemark, Schweden, Singapur und Finnland.

Abbildung 22: Globale Wettbewerbsfähigkeit 2008-2009 – EU-27-Länder: Hochlohnländer voran, Niedriglohnländer im Schlepptau



Q.: IMD (2009), World Economic Forum (2008); GCI = Global Competitiveness Index.

Das IDM hat heuer zusätzlich in einem „Stress Test on Competitiveness 2009“ ermittelt, welchen Ländern es am besten gelingen könnte, die gegenwärtige Finanz- und Wirtschaftskrise zu bewältigen. Hier purzeln die Rankings gegenüber dem „World Competitiveness Scoreboard 2009“ stark durcheinander. Die USA fallen auf den 28. Platz, Deutschland auf den 24. und die Schweiz auf den 6. Platz zurück. In den vorderen Rängen bleiben Dänemark (Platz 1) und Singapur (Platz 2). Österreich bleibt auf dem guten Platz 14. Die vorderen 10 Ränge nehmen nur noch Kleinststaaten ein.

#### 3.2 Internationale Wettbewerbsfähigkeit – Eine „gefährliche Obsession“?

Obwohl internationale Wettbewerbsfähigkeit oft gemessen und vielfach interpretiert wird, ist die Vorstellung, dass einzelne Staaten vergleichbar mit großen multinationalen Firmen sind, die auf dem Weltmarkt miteinander im Wettstreit liegen, problematisch. Krugman (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.

Trotz dieser begrifflichen Querelen wurden in jüngster Zeit zahlreiche Versuche unternommen, den Begriff Wettbewerbsfähigkeit näher zu präzisieren (siehe z.B. Aiginger, 1998<sup>10</sup>, 2006; Aiginger-Landesmann, 2002). Dennoch verwenden internationale Organisationen (z.B. die OECD und die EU) ähnliche Definitionen wie Laura Tyson. Aiginger (2006)<sup>11</sup> hat versucht, vom

<sup>9</sup> Bereits Porter (1990, S. 6 ff.) hat betont, dass der Begriff „wettbewerbsfähige Volkswirtschaft“ eigentlich sinnlos ist, da eine Volkswirtschaft nicht in allen Wirtschaftssektoren wettbewerbsfähig sein kann.

<sup>10</sup> Aiginger (1998) bereichert den Begriff der dynamischen Wettbewerbsfähigkeit von Ländern noch um einen Qualitätsindikator, gemessen an den Einheitswerten der Exporte.

<sup>11</sup> Das Journal of Industry, Competition and Trade (2006) widmet ein ganzes Spezialheft den verschiedenen Begriffen/Definitionen internationaler Wettbewerbsfähigkeit.

Krugman-Begriff loszukommen und eine sinnvolle Definition von „Wettbewerbsfähigkeit“ anzubieten. Danach sollte sie identifiziert werden mit einer wohlfahrtssteigernden Möglichkeit von Volkswirtschaften mit positiven externen Effekten.

Die Europäische Kommission (2002A, S. 4) verwendet in ihren jährlichen Berichten zur Wettbewerbsfähigkeit folgende Definition: „Wettbewerbsfähigkeit wird als dauerhafter Anstieg der Realeinkommen und der Lebensstandards in Regionen oder Staaten, bei einem Arbeitsplatzangebot für alle, die eine Beschäftigung suchen, verstanden“. Der Zusammenhang (Korrelation) zwischen dem Anstieg der Realeinkommen pro Kopf und dem Zuwachs der Arbeitsproduktivität ist sehr hoch. Daher sieht die Europäische Kommission im Competitiveness Report 2002 die „Produktivität als Schlüssel zur Wettbewerbsfähigkeit der europäischen Volkswirtschaften und Unternehmen“ an. Im jüngsten Wettbewerbsbericht der Europäischen Kommission (siehe Peneder, 2009) wird insofern auf die Kritik des Begriffs der gesamtwirtschaftlichen Wettbewerbsfähigkeit eingegangen, als nun Wettbewerbsfähigkeit der einzelnen Sektoren analysiert wird.

Die Methodologie zur Bewertung der Wettbewerbsfähigkeit von Nationen hat sich auch im World Economic Forum (WEF), das jährlich einen „Global Competitiveness Report“ herausbringt, gewandelt. Die Definition stützt sich in den letzten Jahren auf wachstumstheoretische Grundlagen, also auf Indikatoren, die für das Wirtschaftswachstum wichtig sind. In Zusammenarbeit mit Jeffrey Sachs und John McArthur wurde ein Growth Competitiveness Index (GCI) entwickelt, der die Fähigkeit der Länder aufzeigen soll, mittel- bis langfristig ein nachhaltiges Wirtschaftswachstum zu gewährleisten.

## 4. Schlussfolgerungen

Am Ende ihres 10-jährigen Bestehens hat die Wirtschafts- und Währungsunion (WWU) ihre Feuertaufe bestanden.

Trotz der komplizierten, asymmetrischen wirtschaftspolitischen Architektur der WWU haben die Institutionen während der internationalen Finanzkrise gut und rasch zusammengearbeitet und versucht, durch ein möglichst koordiniertes Vorgehen den Schaden für den Finanzsektor und die Konjunktur abzufedern. Insbesondere die zentral von der EZB gestaltete Geldpolitik hat vorbildlich gehandelt, die Zinsen rasch gesenkt und dem Bankensektor in Europa genügend Liquidität zur Verfügung gestellt.

Für manche Länder außerhalb des Euro-Raums hat die gemeinsame Währung in der Krise an Attraktivität gewonnen. Island stellte nicht zuletzt wegen der offensichtlichen Schutzschildfunktion des Euros im Juli 2009 einen Antrag auf Mitgliedschaft in der EU.

Die Einführung des Euro hat die latenten Wettbewerbschwächen einiger Mitgliedstaaten des Euro-

Raumes – der bisher vor allem aus alten EU-Mitgliedstaaten besteht – offen gelegt. In naher Zukunft ist mit einer Vergrößerung des Euro-Raumes zu rechnen. Kurz nach den EU-Erweiterungen 2004 und 2007 haben Malta, die Slowakei, Slowenien und Zypern den Euro eingeführt. Von den 27 Mitgliedstaaten der EU sind bereits 16 im Euro-Raum. Das anhaltende Auseinanderdriften der Wettbewerbsfähigkeit zwischen den neuen und den alten EU-Mitgliedstaaten könnte sich zu einem erheblichen Problem für den Zusammenhalt und die Adäquanz einer einheitlichen Geldpolitik im erweiterten Euro-Raum entwickeln.

Die Analyse dieser Problematik zeigt, dass der Hauptgrund für das Auseinanderklaffen der kostenmäßigen Wettbewerbsfähigkeit (gemessen an den relativen Arbeitskosten) die Heterogenität der erweiterten Union mit 27 Mitgliedstaaten ist. Solange die neuen Mitgliedstaaten ihren Einkommensrückstand zu den alten nicht annähernd aufgeholt haben – und das kann noch lange dauern – wird der Intra-EU-Handel auch im einheitlichen Binnenmarkt noch maßgeblich durch die Unterschiede in den Produktionskosten bestimmt werden. Die gegenwärtige „Große Rezession“ wird diese Problematik eher noch verschärfen, weil sie den notwendigen Aufholprozess der neuen EU-Mitgliedstaaten weiter verzögert.

## 5. Literaturverzeichnis

- Aiginger, K., „A framework for evaluating the dynamic competitiveness of countries“, *Structural Change and Economic Dynamics*, Vol. 9, 1998, 159-188.
- Aiginger, K., „Competitiveness: From a Dangerous Obsession to a Welfare Creating Ability with Positive Externalities“, *Journal of Industry, Competition and Trade*, Vol. 6, No. 2, June 2006, S. 161-177.
- Aiginger, K., Landesmann, M., *Competitive Economic Performance: The European View*, WIFO Working Papers, No. 179, June 2002.
- Araújo, S., Martins, J. O., „The Great Synchronisation: What do high-frequency statistics tell us about the trade collapse?“, *VoxEU*, 8 July 2009 (<http://www.voxeu.org/index.php?q=node/3751>).
- Breuss, F., *Monetäre Außenwirtschaft und Europäische Integration*, Frankfurt am Main: Peter Lang Verlag, 2006.
- Breuss, F., „Die Lissabon-Strategie – Post 2010: Wie soll es weitergehen?“, in: *Die Zukunft der Wirtschaftspolitik der EU: Beiträge zum Diskussionsprozess „Lissabon Post 2010“*, Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit (BMWA), Wien, Oktober 2008, S. 127-173.
- Breuss, F. (2009A), „10 Jahre WWU – Erfolge, Schwächen und Herausforderungen“, *WIFO-Monatsberichte* 1/2009, S. 61-84.
- Breuss, F. (2009B), „Mangelnde ‚Europäisierung‘ der nationalen Konjunkturzyklen als Risiko für den Euro-Raum“, *WIFO-Monatsberichte* 2/2009, S. 125-138.

- Breuss, F. (2009C), „Economic Governance und der Lissabon-Prozess“, Wirtschaftspolitische Blätter, Sonderausgabe „EU-Integration“, 2009, S. 67-88.
- Breuss, F., Kaniowski, S., Schratzenstaller, M., Gesamtwirtschaftliche Auswirkungen der Konjunkturpakete I und II und der Steuerreform 2009, vorläufiger Endbericht im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft, Familie und Jugend, Juni 2009.
- Eichengreen, B., O'Rourke, H.K., „A Tale of Two Depressions“, VoxEU, 4 June 2009 (<http://www.voxeu.org/index.php?q=node/3421>)
- Europäische Kommission (2020A), „Produktivität: Schlüssel zur Wettbewerbsfähigkeit der europäischen Volkswirtschaften und Unternehmen“, Mitteilung der Kommission an den Rat und das Europäische Parlament, KOM(2002) 262 endgültig, Brüssel, 21.5.2002.
- European Commission (2002B), The EU Economy: 2002 Review, European Economy, No. 6, European Commission, Brussels, 2002.
- Francois, J.F., Woerz, J., „The Big Drop: Trade and the Great Recession“, VoxEU, May 2009 (<http://www.voxeu.org/index.php?q=node/3527>).
- Gligorov, V., Pöschl, J., Richter S. et al., „Where Have All the Shooting Stars Gone?“, Economic Prospects for Central, East and Southeast Europe: Current Analysis and Forecasts 4, wiiw, Vienna, July 2009
- IDM, The World Competitiveness Scoreboard 2009, International Institute for Management Development (IMD), Lausanne 2009 (<http://www.imd.ch/>).
- IV, „Industriekonjunktur: Unmittelbar vor Bodenbildung“, Industriellenvereinigung, Pressekonferenz, Wien, 23. Juli 2009 (<http://www.iv-net.at/b1997>).
- Köhler-Töglhofer, W., Reiss, L., „Die Effektivität fiskalischer Wachstums- und Konjunkturbelebungsmaßnahmen in Krisenzeiten“, Geldpolitik und Wirtschaft, OeNB, 2009, (1), S. 83-106.
- Krugman, P.R. , „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, 21-42
- Krugman, P.R. (2009), „The Great Recession versus the Great Depression“, The New York Times, Wednesday, July 22, 2009 (online: <http://krugman.blogs.nytimes.com/2009/03/20/the-great-recession-versus-the-great-depression/>)
- Melander, A., Orellana, M., Paternoster, D., Stierle, M., „At a turning point? Assessing the first positive signals for the eur-area economy“, European Commission, ECFIN Economic Brief, Issue 4, July 2009.
- OECD (2009A), „Trade flows' collapse continues in first quarter 2009“, Paris, 15 July 2009.
- OECD (2009B), Economic Outlook, No. 85, July 2009.
- OeNB, „Österreichs Konjunktur stabilisiert sich auf tiefem Niveau: Ergebnisse des OeNB-Konjunkturindikators vom Juli 2009, Wien, 24. Juli 2009.
- Peneder M. (Ed.), Sectoral Growth Drivers and Competitiveness in the European Union, European Commission, Brussels 2009.
- Porter, M., The Competitiveness Advantage of Nations, Free Press: New York, 1990.
- Sozialpartner, Die Lissabon-Strategie nach 2010: Positionspapier der österreichischen Sozialpartner, Die Sozialpartner Österreich (Wirtschaftskammer Österreichs, Bundesarbeitskammer, Österreichischer Gewerkschaftsbund, Landwirtschaftskammer Österreich), Wien, April 2009.
- The World Economic Forum, The Global Competitiveness Report 2008-2009, Geneva 2008 (<http://www.weforum.org/en/index.htm>).
- WTO, World Trade Report 2009: Trade Policy Commitments and Contingency Measures, Geneva 2009.

**Autor:** Fritz Breuss  
Jean Monnet Professor an der WU-Wien und WIFO  
Leiter des FIW-Projektes  
Telefon: 798 26 01 / 220  
Email: [Fritz.Breuss@wifo.ac.at](mailto:Fritz.Breuss@wifo.ac.at)

**Impressum:**  
Die Policy Briefs erscheinen in unregelmäßigen Abständen zu aktuellen außenwirtschaftlichen Themen. Herausgeber ist das Kompetenzzentrum „Forschungsschwerpunkt Internationale Wirtschaft“ (FIW). Das FIW wird im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft, Familie und Jugend (BMWFJ) im Rahmen der Internationalisierungsoffensive von drei Instituten (WIFO, wiiw, WSR) betrieben. Es bietet den Zugang zu internationalen Außenwirtschafts-Datenbanken, eine Forschungsplattform und Informationen zu außenwirtschaftsrelevanten Themen.  
Für die Inhalte der Policy Briefs sind die AutorInnen verantwortlich.  
FIW Webseite: <http://www.fiw.ac.at/>  
Projektbüro  
c/o WIFO  
Postfach 91  
A-1103 Wien  
Telefon: 728 26 01 / 333 (oder 334)