

WSI-Standortbericht 2001: Eine makroökonomische Perspektive

Eckhard Hein
Bernd Mülhaupt
Achim Truger

Nachdem die Debatte um den „Standort Deutschland“ im Jahr 2000 aufgrund der günstigen Konjunkturentwicklung fast gänzlich verstummt war, ist nach der jüngsten Korrektur der Wachstumserwartungen für dieses und die folgenden Jahre mit einem Wiederaufblühen der Debatte zu rechnen. Unabhängig von diesen kurzfristigen Diskussionszyklen geht auch der diesjährige Standortbericht von einer langfristig orientierten Betrachtung des aus den Teilindikatoren Produktivitäts- und Beschäftigungsentwicklung zusammengesetzten Indikators „Leistungsfähigkeit der deutschen Wirtschaft im internationalen Vergleich“ aus. Im Mittelpunkt steht diesmal ein internationaler Vergleich wesentlicher makroökonomischer Erklärungs- und Einflussfaktoren der so definierten Standortqualität. Es zeigt sich, dass die eher durchschnittliche deutsche Entwicklung in den 90er Jahren auf solche makroökonomischen Faktoren zurückgeführt werden kann, namentlich auf eine schwache Entwicklung der Binnennachfrage bedingt durch eine Umverteilung zu Lasten der Lohneinkommen, eine relativ hohe Zins-Wachstumsrelation, sowie eine konjunkturell destabilisierende und strukturell wenig wachstumsförderliche Finanzpolitik.

1 Einführung

Die Debatte um den „Standort Deutschland“ folgte auch in den vergangenen Jahren dem üblichen Muster: Nach dem konjunkturellen Aufschwung zum Ende des letzten Jahrzehnts war die Standortdebatte im Herbst letzten Jahres wie vorhersehbar fast gänzlich verstummt – in einer Handelsblatt-Umfrage (15. 9. 2000) erteilten Deutschlands Manager dem Standort sogar Bestnoten. Ebenso vorhersehbar führten die jüngsten Korrekturen der Wachstumserwartungen bereits zu dem Ruf nach (weiteren) „strukturellen“ Reformen am Standort Deutschland.

Wir wollen auch im diesjährigen Standortbericht unabhängig von solchen kurzfristigen Diskussionszyklen eine langfristig orientierte Betrachtung der „Leistungsfähigkeit der deutschen Wirtschaft im internationalen Vergleich“, unserem Indikator für die Qualität des Wirtschaftsstandortes Deutschland, vornehmen. Im Mittelpunkt steht diesmal ein internationaler Vergleich wesentlicher makroökonomischer Erklärungs- und Einflussfaktoren. Dabei wird deutlich, dass die Ursachen für die eher durchschnittliche deutsche Entwicklung im letzten Jahrzehnt zum einen in solchen makroökonomischen Faktoren und weniger in strukturellen Verwerfungen zu suchen sind. Zum anderen ergeben sie sich aus dem stockenden Aufholprozess

Ostdeutschlands, der in unserem Beitrag nicht weiter thematisiert werden kann. Der speziellen Situation Ostdeutschlands ist dafür im vorliegenden Heft ein eigener Beitrag von Joachim Ragnitz gewidmet.

2 Die Entwicklung der „Leistungsfähigkeit der deutschen Wirtschaft im internationalen Vergleich“ in den 90er Jahren

Genauso wie im vergangenen Standortbericht ziehen wir wieder den – nun leicht modifizierten – Indikator „Leistungsfähigkeit der deutschen Wirtschaft im internationalen Vergleich“ als erstes Kriterium für die Standortqualität heran. In diesen Indikator gehen die Entwicklung der Arbeitsproduktivität als Kennziffer für die Effizienz des Produktionsfaktoreinsatzes, hier des Arbeitseinsatzes, und die Beschäftigungsquote als Kennziffer für den Nutzungsgrad der zur Verfügung stehenden Produktionsfaktoren, hier des Arbeitsvolumens, ein.¹ Die Arbeitsproduktivität wird anhand des Bruttoinlandsprodukts zu Kaufkraftstandards pro Erwerbstätigen gemessen. Den Nutzungsgrad des vorhandenen Arbeitsvolumens messen wir anhand der Beschäftigungsquote, die den Anteil der Erwerbstätigen an den zivilen Erwerbspersonen angibt. Beide Indikatoren werden für Deutschland (D), Frankreich (F),

Großbritannien (GB), die USA und Japan (J) jeweils in Relation zu dem Niveau der Werte für die EU (EU-15) in *Tabelle 1* angegeben. Das arithmetische Mittel beider Kennziffern ergibt jeweils unseren Indikator „Leistungsfähigkeit im internationalen Vergleich“. Anhand der Werte in *Tabelle 1* lassen sich also Aussagen darüber formulieren, wie sich die so definierte Leistungsfähigkeit gegenüber der durchschnittlichen Leistungsfähigkeit der EU-Staaten darstellt und entwickelt.

Ausgehend von einer im Vergleich zur EU überdurchschnittlichen Leistungsfähigkeit der westdeutschen Wirtschaft vor der Wiedervereinigung ging diese Kennziffer mit dem Anschluss der neuen Länder zu Beginn der 90er Jahre deutlich zurück, um

¹ Zur Begründung der Determinanten vgl. Heise/Mülhaupt/Schäfer/Truger (2000).

Dr. Eckhard Hein ist Leiter des Referats Konjunkturforschung und allgemeine Wirtschaftspolitik im WSI in der Hans Böckler Stiftung.

e-mail: Eckhard-Hein@boeckler.de

Bernd Mülhaupt ist Leiter des Referats Wirtschaftswachstum unter qualitativen und quantitativen Aspekten im WSI in der Hans Böckler Stiftung.

e-mail: Bernd-Muelhaupt@boeckler.de

Dr. Achim Truger ist Leiter des Referats Steuer- und Finanzpolitik im WSI in der Hans Böckler Stiftung.

e-mail: Achim-Truger@boeckler.de

sich in der ersten Hälfte dieses Jahrzehnts aber wieder zu erholen und nun etwa auf EU-Durchschnitt zu liegen. Diese Erholung ist jedoch lediglich auf eine deutliche Verbesserung der komparativen Erwerbstätigenproduktivität, getragen durch den Produktivitäts-Aufholprozess Ostdeutschlands in den ersten Jahren nach der Vereinigung, zurückzuführen. Die komparative Beschäftigungsperformanz hat sich hingegen in der zweiten Hälfte der 90er Jahre eher etwas verschlechtert und auch der Produktivitätsaufholprozess gegenüber dem EU-Durchschnitt hat sich deutlich verlangsamt, da der Aufholprozess Ostdeutschlands in dieser Phase zum Stillstand kam.

Von den anderen hier betrachteten Volkswirtschaften weisen Frankreich und Japan eine rückläufige Leistungsfähigkeit im internationalen Vergleich auf. Eine deutliche Verbesserung der komparativen Leistungsfähigkeit zeigen die USA und Großbritannien. Getragen wird die Entwicklung in beiden Ländern durch eine Verbesserung bei beiden relevanten Kennziffern. Diese Beobachtung legt die Vermutung nahe, dass hierfür eine gemeinsame Ursache verantwortlich ist. Diese könnte u.E. in der langfristigen Entwicklung der effektiven Nachfrage und ihrer Komponenten zu suchen sein.

3

Makroökonomische Ursachen für die differenzierte Entwicklung der Leistungsfähigkeit

Dass die relativ gute Beschäftigungsperformanz der US-Ökonomie und das Zurückbleiben der großen kontinental-europäischen Länder, insbesondere Deutschlands, nicht auf deregulierte und dynamische Arbeitsmärkte dort, sowie verkrustete Arbeitsmärkte hier zurückzuführen ist, hat mittlerweile eine Reihe von Untersuchungen gezeigt (Baker/Schmitt 1999; Kalmbach 2000). Demnach sind vielmehr makroökonomische Erklärungsfaktoren für die geringere Arbeitslosigkeit in den USA verantwortlich. Hierzu zählen eine expansive Geldpolitik, die auf einen Rückgang der NAIRU² unter die Mitte der 90er Jahre geschätzten Werte vertraute und bei Erreichen dieser Werte nicht auf Restriktionskurs umschaltete, eine langfristig orientierte Fiskalpolitik sowie eine hohe Konsum-

Tabelle 1: Leistungsfähigkeit der deutschen Wirtschaft im internationalen Vergleich

Jahr	D	F	GB	USA	J	EU-15
A: Produktivität* (BIP in KKS/Erwerbstätige, EU-15 = 100)						
1991	91,9	118,9	89,2	127,0	94,6	100
1995	97,7	111,6	88,4	127,9	93,0	100
2000	100,0	107,7	94,2	134,6	90,4	100
1991–2000	97,7	111,3	93,2	131,8	93,2	100
B: Beschäftigungsquote (Erwerbstätige/zivile Erwerbsbevölkerung, EU-15 = 100)						
1991	102,8	98,6	99,3	101,5	106,6	100
1995	102,8	98,9	102,2	105,7	108,5	100
2000	100,2	98,0	103,0	104,6	103,9	100
1991–2000	101,9	98,3	102,0	104,8	107,3	100
C: Leistungsfähigkeit im internationalen Vergleich [(A+B)/2, EU-15 = 100]						
1991	97,4	108,8	94,3	114,3	100,6	100
1995	100,3	105,3	95,3	116,8	100,8	100
2000	100,1	102,9	98,6	119,6	97,2	100
1991–2000	99,8	104,8	97,6	118,3	100,3	100

Nachrichtlich: 1990 wies die alte Bundesrepublik Deutschland folgende Werte auf: Produktivität (A): 105,6, Beschäftigungsquote (B): 103,1, Leistungsfähigkeit im internationalen Vergleich (C): 104,4, EU-15 = 100.

*Der Produktivitätsvergleich wird durch unterschiedliche Arbeitszeiten pro Erwerbstätigen verzerrt, KKS: Kaufkraftstandard

Quelle: Europäische Kommission (2000), SVR (2000), eigene Berechnungen

WSI Hans Böckler
Stiftung

bereitschaft der privaten Haushalte, die durch den Aktienmarktboom gespeist wurde. Dem stand in den Ländern der EU in der zweiten Hälfte der 90er Jahre eine zwar leicht abnehmende aber auf deutlich höherem Niveau liegende private Sparneigung sowie eine restriktive Haushalts- und teilweise auch Geldpolitik gegenüber, mit der die Maastricht-Kriterien für die Qualifikation zur Europäischen Währungsunion erreicht werden sollten (Marterbauer/Walterskirchen 1999).

Makroökonomische, die effektive Nachfrage beeinflussende, Faktoren sind u.E. aber auch für die Produktivitätsentwicklung verantwortlich. So postuliert das von Kaldor (1966) popularisierte Verdoorn-Gesetz einen positiven Zusammenhang zwischen der Wachstumsrate der Arbeitsproduktivität als abhängiger Variable und der Wachstumsrate der durch die effektive Nachfrage bestimmten Produktion als unabhängiger Variable. Begründet wird dieser Zusammenhang mit steigenden Skalenerträgen in der Produktion, insbesondere von industriellen Gütern. Ist hiermit ein eher kurzfristiger, direkter Einfluss der Güternachfrage auf die Arbeitsproduktivität benannt, so hat ebenfalls Kaldor (1957) mit seiner „Technischen Fortschrittsfunktion“ einen längerfristigen, indirekt wirkenden Zusammenhang aufgezeigt: Bei kapitalgebundenem technischen Fortschritt nimmt demnach die Wachstumsrate der Arbeitsproduktivität mit der Wachstumsrate der Kapitalintensität, allerdings unterpropor-

tional, zu.³ Entscheidungen über die Erweiterungen des Kapitalstocks (Nettoinvestitionen) sind nun in einem erheblichen Umfang durch die Entwicklung der effektiven Nachfrage determiniert, wie empirische Arbeiten zur Investitionstätigkeit zeigen (Bond/Jenkinson 1996). Darüber hinaus ist häufig hervorgehoben worden, dass die effektive Nachfrage einen großen Einfluss auf die Diffusion von Innovationen, den strukturellen Wandel sowie auf Produktivitätsaufholprozesse von Ländern und Regionen hat (Abramovitz 1986; Madison 1982).

Eine Sichtweise der Leistungsfähigkeit im internationalen Vergleich als nachfragedeterminiert wird durch einen Blick auf die in Tabelle 2 aufgeführten Wachstumsraten des realen Bruttoinlandsproduktes und der gesamtwirtschaftlichen Nachfrageaggregate bestätigt. Die USA und Großbritannien, als Ökonomien mit einer Verbesserung ihrer Leistungsfähigkeit über die 90er Jahre, weisen in diesem Zeitraum auch

² NAIRU: Non-Accelerating-Inflation-Rate-of-Unemployment. Die NAIRU ist die Arbeitslosenquote, bei der die Inflationsrate durch die Situation am Arbeitsmarkt nicht beschleunigt wird. Sie stellt daher die Arbeitslosenquote dar, bei der die Verteilungsansprüche von Arbeitnehmern und Unternehmen wechselseitig kompatibel und daher nicht inflationstreibend sind.

³ Ähnliche Zusammenhänge werden in der neuen Wachstumstheorie thematisiert, nach der das Produktivitätswachstum von den Investitionen in Forschung und Entwicklung oder in Humankapital abhängt (z.B. Arnold 1995).

Tabelle 2: Durchschnittliche jährliche Wachstumsraten des realen Bruttoinlandsproduktes und der gesamtwirtschaftlichen Nachfrageaggregate von 1991 bis 2000 (in %)

	D	F	GB	USA	J	EU-15
BIP	1,9	1,8	2,2	3,2	1,3	2,0
Konsum, privat	2,0	1,4	2,4	3,5	1,4	1,9
Konsum, staatlich	1,2	2,0	1,4	0,7	1,9	1,4
Bruttoanlageinvestitionen	1,6	1,3	3,1	6,1	0,4	2,0
Exporte	5,5	5,8	5,4	6,8	4,4	6,0
Importe	5,5	4,4	5,7	8,9	3,3	5,5

Quelle: Europäische Kommission (2000)

WSI Hans Böckler
Stiftung**Tabelle 3: Bereinigte Lohnquote (in %)***

	D	F	GB	USA	J	EU-15
1991	68,4	70,4	76,1	68,7	71,8	71,6
1995	68,4	69,3	72,5	67,2	73,4	69,1
2000	65,9	68,0	73,5	67,0	71,7	68,3
1991–2000	67,9	69,4	73,4	67,3	72,5	69,7

* Einkommen aus unselbständiger Arbeit als Anteil am BIP zu Faktorkosten

Quelle: Europäische Kommission (2000)

WSI Hans Böckler
Stiftung**Tabelle 4: Reale langfristige Zinssätze (in %)***

	D	F	GB	USA	J	EU-15
1991	4,9	5,5	2,0	4,6	4,2	4,5
1995	4,9	5,5	5,3	4,4	3,8	5,4
1999	3,7	3,8	2,6	4,0	2,3	3,0
1991–1999	4,0	4,6	4,0	4,4	2,7	4,3

* Langfristiger Nominalzinssatz korrigiert um die Veränderung des Preisdeflators der privaten Konsumausgaben

Quelle: Europäische Kommission (2000), eigene Berechnungen

WSI Hans Böckler
Stiftung

eine im Durchschnitt höhere Wachstumsrate des BIP auf als der Referenzstandard EU. Frankreich und Japan als Ökonomien, deren Leistungsfähigkeit zurückgeht, zeigen Wachstumsraten unterhalb des EU-Durchschnitts. Deutschland mit einer in etwa konstanten und auf dem EU-Durchschnitt liegenden Leistungsfähigkeit weist über die 90er Jahre ein etwa gleiches BIP-Wachstum wie die EU auf und bleibt daher hinter den USA und Großbritannien zurück.

Die Nachfrageschwäche der deutschen Ökonomie konzentriert sich auf den privaten Konsum und insbesondere die Bruttoanlageinvestitionen. Bei beiden großen Aggregaten der Binnennachfrage weisen die angelsächsischen Länder deutlich höhere Wachstumsraten über die 90er Jahre auf als die Bundesrepublik, wobei der Vorsprung der USA bei der Wachstumsrate der Bruttoanlageinvestitionen besonders ausgeprägt ist. Die Bundesrepublik konnte diese Binnennachfrageschwäche auch nicht durch eine größere Exportdynamik kom-

pensieren. Die Wachstumsrate der deutschen Exporte liegt etwa im Mittelfeld der hier untersuchten Volkswirtschaften, genauso wie die der Importe.

Die Ursachen für die ausgeprägte Binnennachfrageschwäche in Deutschland können hier nicht im Einzelnen analysiert werden. Allerdings gibt ein kurzer Blick auf die Entwicklung der funktionalen Einkommensverteilung (*Tabelle 3*) sowie auf die der langfristigen Realzinssätze (*Tabelle 4*) bereits einige erste Hinweise; mögliche finanzpolitische Ursachen werden dann im folgenden Abschnitt diskutiert. Von einer Veränderung der funktionalen Einkommensverteilung gehen bekanntlich widersprüchliche Einflüsse auf die effektive Nachfrage und hier besonders auf die Investitionen aus (Bhaduri/Marglin 1990). So bedeutet ein Rückgang der Lohnquote einerseits eine Schwächung der gesamtwirtschaftlichen Konsumnachfrage, da die marginale Konsumquote aus Lohneinkommen deutlich höher ist als die aus Gewinneinkommen (Bowles/Boyer 1995),

wodurch ceteris paribus gleichzeitig die Investitionen in Mitleidenschaft gezogen werden, soweit sie sich am Auslastungsgrad der bestehenden Produktionskapazitäten orientieren. Andererseits ist ein Rückgang der Lohnquote jedoch auch mit einer Senkung der Lohnstückkosten verbunden und verbessert somit die preisliche internationale Wettbewerbsfähigkeit der inländischen Produzenten, solange es nicht zu einer korrigierenden Wechselkursbewegung kommt. Zudem bedeutet eine Senkung der Lohnstückkosten eine Erhöhung der Profitmargen, wodurch wiederum ceteris paribus die Investitionen stimuliert werden. Die Auswirkungen einer Veränderung der funktionalen Einkommensverteilung auf die private Investitionstätigkeit hängen nun von der Stärke des über die Konsumnachfrage vermittelten Akzeleratoreffektes und des über die Lohnstückkosten direkt gegebenen bzw. über die Auslandsnachfrage vermittelten Kosteneffektes ab. Zusätzlich spielt für die private Investitionstätigkeit die Entwicklung des langfristigen Realzinssatzes eine, wenn auch deutlich geringere, Rolle, indem er die Opportunitäts- bzw. Finanzierungskosten einer Realinvestition anzeigt und durch seine Einflüsse auf den cash-flow oder den Wert des Unternehmens am Aktienmarkt dessen Zugang zu externen Finanzierungsmitteln auf imperfekten Kapitalmärkten beeinflusst.

Tabelle 3 zeigt nun für Deutschland insbesondere in der zweiten Hälfte der 90er Jahre einen deutlichen Rückgang der bereinigten Lohnquote, wohingegen diese in den Ländern mit steigender Leistungsfähigkeit in dieser Zeit in etwa konstant blieb (USA) oder sogar anstieg (GB).⁴ Die Länder mit abnehmender Leistungsfähigkeit und unterdurchschnittlichem BIP-Wachstum sind in der zweiten Hälfte der 90er Jahre ebenfalls von einem Rückgang der bereinigten Lohnquote betroffen. Dies deutet auf die Dominanz des Akzeleratoreffektes einer Verteilungsänderung in dieser Phase hin. Dieser für Deutschland ne-

4 Bei der Interpretation der Daten für die funktionale Einkommensverteilung ist insbesondere für die erste Hälfte der 90er Jahre eine gewisse Zurückhaltung angebracht, da Lohnquoten erhebliche Schwankungen über den Konjunkturzyklus zeigen und i.d.R. in einer Rezession ein lokales Maximum aufweisen. Großbritannien und die USA befanden sich nun bereits 1991 in einer Rezession, wohingegen sich diese in Deutschland und Frankreich erst 1993 durchsetzte.

gative Akzeleratoreffekt konnte nicht durch den gegenläufigen Kosteneffekt kompensiert werden, wie die skizzierten Entwicklungen von Bruttoanlageinvestitionen und Exportwachstum zeigen.

Auch von der Zinsentwicklung gingen im Deutschland der 90er Jahre keine, den negativen Akzeleratoreffekt der Umverteilung kompensierenden, Effekte auf Investitionen und BIP-Wachstum aus. Zwar fielen in Deutschland, genauso wie in den anderen hier betrachteten Ländern mit Ausnahme Großbritanniens, die langfristigen Realzinssätze in der Tendenz. Auch liegt das Realzininsniveau in Deutschland im Durchschnitt der 90er Jahre am unteren Rand der hier verglichenen Länder, wenn man von Japan absieht. Wie *Tabelle 5* zeigt, ist allerdings die Differenz zwischen langfristigem Realzinssatz und der Wachstumsrate des realen BIP in Deutschland im Durchschnitt der 90er Jahre deutlich höher als in den USA und weist auch keinen solch ausgeprägten Rückgang wie z.B. in den USA und in Großbritannien auf. Hierdurch wird eine stärkere Umverteilung zu Gunsten der Rentierseinkommen und eine stärkere Wirkung der hierdurch ausgelösten Wachstumsbremse signalisiert.

4

Finanzpolitik und volkswirtschaftliche Leistungsfähigkeit

Die Finanzpolitik ist von großer Bedeutung für die effektive Nachfrage. Über die Ausgabenseite geht durch staatlichen Konsum und öffentliche Investitionen ein unmittelbarer Einfluss auf die gesamtwirtschaftliche Konsum- und Investitionsnachfrage aus, der dann in der Folge Multiplikatoreffekte hat. Über die Einnahmenseite lässt sich der private Konsum stärken, indem mittels progressiver Steuern zugunsten von Haushalten mit geringen und mittleren Einkommen und damit entsprechend hoher marginaler Konsumneigung umverteilt wird. Darüber hinaus gehen gerade von den öffentlichen Investitionen auch angebotsseitig wichtige Effekte aus. Öffentliche Infrastrukturinvestitionen sind eine zentrale Voraussetzung für private Investitionen und schaffen so Rahmenbedingungen für langfristiges Wachstum.

Die Finanzpolitik der 90er Jahre in den hier betrachteten Staaten war insgesamt –

Tabelle 5: Zins-Wachstums-Differenzen*

	D	F	GB	USA	J	EU-15
1991	-0,1	4,5	3,5	4,8	0,4	2,8
1995	3,2	3,8	2,5	1,7	2,3	3,8
1999	2,2	1,0	0,5	-0,1	2,0	0,7
1991-1999	2,2	3,0	1,9	1,2	1,4	2,4

*Differenz zwischen dem langfristigem Realzinssatz (in %) und der Wachstumsrate des realen BIP (in %).

Quelle: Europäische Kommission (2000), eigene Berechnungen

WSI Hans Böckler Stiftung

Tabelle 6: Entwicklung des gesamtstaatlichen Budgetsaldos (in % des BIP)

	D	F	GB	USA	J	EU-15
1991	-3,0	-2,4	-2,8	-5,0	2,9	-4,6
1995	-3,3	-5,6	-5,8	-3,1	-3,6	-5,0
1999	-1,4	-1,8	1,3	1,0	-7,7	-1,3
jährl. Veränd. in %-Punkten 1991-1999	0,2	0,1	0,5	0,8	-1,3	0,4

Quelle: Europäische Kommission (2000), eigene Berechnungen

WSI Hans Böckler Stiftung

mit der Ausnahme Japans – wenig expansiv. Zumindest die zweite Hälfte der 90er Jahre stand deutlich im Zeichen der Haushaltskonsolidierung (*Tabelle 6*).⁵ In der EU insgesamt nahm der Anteil des gesamtstaatlichen Budgetdefizits am BIP von 1991 bis 1999 jährlich um etwa 0,4 Prozentpunkte ab, in Frankreich und Deutschland um 0,1 bzw. 0,2 Prozentpunkte. Großbritannien und den USA gelangen ein jährlicher Abbau der Nettoneuverschuldung um 0,5 bzw. 0,8 Prozentpunkte und schließlich 1999 sogar Budgetüberschüsse.

Aus der Tatsache, dass gerade die USA und Großbritannien mit besonders erfolgreicher Konsolidierungspolitik eine überdurchschnittliche Entwicklung von privatem Konsum und Bruttoanlageinvestitionen aufweisen, darf man jedoch nicht den Schluss ziehen, eine restriktive Finanzpolitik sei nachfrage- und wachstumssteigernd. Die ökonomische Verträglichkeit einer Konsolidierungspolitik hängt entscheidend von ihrer konjunkturellen Dosierung ab; in der Hochkonjunktur wirkt sie Überhitzungsgefahren entgegen und ist stabilisierend, in der Rezession hingegen wirkt sie destabilisierend. Tatsächlich haben die USA und Großbritannien in den 90er Jahren erfolgreich eine antizyklische Fiskalpolitik praktiziert, während Deutschland, Frankreich und die EU-15 Staaten insgesamt eindeutig eine prozyklische Fiskalpolitik betrieben haben. *Tabelle 7* stellt von 1991 bis 1999 jeweils die Potenzialabweichung des BIP und den strukturellen Budgetsaldo als Anteil am BIP gegenüber. Die USA und Großbritannien nahmen Anfang bis Mitte der 90er Jahre bei stark unteraus-

gelasteten Kapazitäten strukturelle Defizite von mehr als 5 % des BIP in Kauf. Erst als die negative Potenzialabweichung Mitte der 90er Jahre abnahm, wurden die Defizite schrittweise abgebaut, bevor dann bei deutlich positiver Potenzialabweichung Ende der 90er Jahre strukturelle Budgetüberschüsse erzielt wurden.

Für Frankreich dagegen zeigt sich von 1995 bis 1997 ein markant prozyklisches Verhalten. Ähnlich verlief die Entwicklung in Deutschland und der EU insgesamt, wobei dort bereits die Rezession von 1993 durch prozyklisches Verhalten verschärft wurde: Trotz einer negativen Veränderung der Potenzialdifferenz um 3 Prozentpunkte von 1992 auf 1993 wurde dort in einer Größenordnung von 1% (Deutschland) des BIP und 0,5% (EU-15) konsolidiert. Die japanische Fiskalpolitik schließlich war zwar eindeutig antizyklisch ausgerichtet und hat damit zur Stabilisierung der japanischen Wirtschaft beigetragen, entfaltete angesichts der tiefen Krise jedoch offenbar keine durchschlagende Wirkung (Krugman 1999, S. 60ff).

In mittel- bis langfristiger Perspektive sind nicht nur Ausmaß und konjunkturelle Dosierung der Budgetdefizite wichtig, son-

⁵ Abweichend von den vorherigen Abschnitten wurden Daten aus OECD (2000) verwendet, da in den Daten der EU-Kommission einige der hier interessierenden Indikatoren nicht für alle betrachteten Länder und Jahre enthalten sind. Darüber hinaus wurden nur Daten bis zum Jahr 1999 wegen der Sonderentwicklung der Netto-Neuverschuldung in Deutschland im Jahr 2000 durch die Versteigerungserlöse der UMTS-Lizenzen berücksichtigt.

Tabelle 7: Entwicklung von BIP-Potenzialabweichung und strukturellem Budgetsaldo (in % des BIP)

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
D	1,7	1,2	-1,9	-1,3	-1,1	-1,9	-2,1	-1,7	-1,8
	-3,3	-3,1	-2,2	-1,8	-2,7	-2,4	-1,6	-1,2	-0,5
F	0,5	0,0	-2,4	-2,2	-2,3	-3,1	-3,2	-2,1	-1,2
	-2,6	-4,2	-5,0	-4,6	-4,6	-2,8	-1,7	-1,8	-1,3
GB	-1,4	-4,0	-3,7	-1,8	-1,4	-1,0	0,2	0,4	0,3
	-2,0	-4,2	-5,9	-5,8	-5,0	-3,8	-2,1	0,2	1,1
USA	-2,5	-1,8	-1,6	-0,2	-0,2	0,2	0,7	1,2	1,3
	-4,3	-5,3	-4,5	-3,6	-3,0	-2,2	-1,1	0,0	0,7
J	2,8	1,1	-0,7	-1,8	-2,3	0,9	1,0	-2,9	-3,8
	2,5	1,2	-1,5	-1,9	-3,1	-4,4	-3,5	-4,2	-6,0
EU 15	1,2	0,2	-2,6	-2,2	-1,9	-2,5	-2,4	-1,8	-1,4
	-5,2	-4,9	-4,3	-3,9	-4,1	-3,	-1,4	-1,3	-0,6

Die jeweils obere Zeile für ein Land gibt die Potentialabweichung, die jeweils untere Zeile den strukturellen Budgetsaldo an.
 Quelle: OECD (2000); eigene Berechnungen

WSI Hans Böckler
Stiftung

Tabelle 8: Durchschnittliche jährliche reale Wachstumsraten gesamtstaatlicher Ausgaben- und Einnahmenkomponenten (1991–1999)¹

	D	F	GB	USA	J	EU-15
Ausgaben insgesamt	1,8	1,9	1,1	1,8	3,0	1,3
– Staatskonsum ²)	-0,9	0,5	5,3	-0,1	1,3	0,2
– Sozialtransfers	3,7	2,2	2,0	4,0	4,7	2,3
– Investitionen ³)	-2,4	-0,2	-2,3	3,0	4,3	-0,9
– Zinszahlungen	4,1	2,7	2,1	-0,5	0,7	-0,4
Einnahmen insgesamt	2,3	2,1	2,3	4,3	-0,7	2,3
– indirekte Steuern	2,5	2,6	3,1	3,0	2,4	3,4
– direkte Steuern	2,0	6,2	2,9	6,1	-5,8	2,8
– Unternehmen	1,9	3,2	7,3	6,3	-7,3	5,1
– private Haushalte	1,9	7,2	1,8	6,1	-4,9	2,2
– SV-Beiträge	2,5	0,1	2,2	3,4	3,0	1,6
nachr.: Anzahl						
öffentlich Beschäftigter	-1,7	0,9	0,6	1,3	0,6	0,0

¹ deflationiert mit dem Deflator des privaten Konsums

² deflationiert mit dem Deflator des Staatskonsums

³ deflationiert mit dem Deflator der öffentlichen Investitionen

Quelle: OECD (2000); eigene Berechnungen

WSI Hans Böckler
Stiftung

dern auch die Struktur der öffentlichen Einnahmen und Ausgaben. *Tabelle 8* zeigt die Entwicklung der zentralen staatlichen Ausgaben- und Einnahmenkomponenten.⁶ Japan hat aufgrund der immer wieder aufgelegten Konjunkturprogramme eine Sonderentwicklung durchlaufen, es weist eine deutlich höhere Wachstumsrate der realen Staatsausgaben und eine negative Wachstumsrate der realen Einnahmen auf. Gemeinsam haben sowohl die USA als auch die EU-Staaten ein nur moderates reales Ausgabenwachstum. Dagegen stiegen die realen Einnahmen insgesamt in den USA wachstumsbedingt fast doppelt so stark wie in der EU.

Ausgabeseitig fallen bei den USA neben dem konsolidierungsbedingten Rückgang der Zinszahlungen vor allem der starke Anstieg der Sozialtransfers – trotz Boom und Rückgang der Arbeitslosigkeit – um real 4% pro Jahr und der deutliche Anstieg

der besonders wachstumsförderlichen öffentlichen Investitionen um jährlich real 3% auf. In den EU-Staaten weist nur Deutschland einen ähnlich hohen Anstieg der Sozialtransfers, allerdings bei deutlich gestiegener Arbeitslosigkeit, auf. Die öffentlichen Investitionen sind in allen EU-Ländern real rückläufig, wobei Deutschland und Großbritannien mit real –2,4 bzw. –2,3% den dramatischsten Rückgang zu verzeichnen hatten.⁷ Die Wachstumsraten der staatlichen Ausgabekomponenten passen recht gut zu der sehr viel besseren Wachstumsperformanz der USA und dem Anstieg der Leistungsfähigkeit der US-Wirtschaft in den 90er Jahren. Die Verbesserung der britischen Leistungsfähigkeit ist mit den Ausgabestrukturentwicklungen dagegen nicht ohne weiteres in Einklang zu bringen; dort fällt nur der real sehr stark um 5,3% angestiegene Staatskonsum auf, während alle anderen Ausgabekomponen-

ten sich deutlich unterdurchschnittlich entwickelten.

Die Interpretation der Einnahmenseite ist schwieriger, da die Einnahmenentwicklung – anders als die Ausgabenentwicklung, bei der nur die Sozialtransfers automatisch konjunkturell variieren –, stark von der konjunkturellen Situation und der Wachstumsentwicklung abhängig ist und auf Ebene der aggregierten Daten eine Zuordnung zu endogenen und politisch gesteuerten Veränderungen schwer fällt. Dennoch lässt sich wieder ein bemerkenswerter Unterschied zwischen der EU – mit Ausnahme Frankreichs – und den USA ausmachen: In den USA hat es eine deutliche Verlagerung von den indirekten zu den direkten Steuern gegeben, während die EU-Staaten eine umgekehrte Entwicklung durchlaufen haben. Da direkte Steuern und hier besonders die Unternehmensteuern üblicherweise eine sehr viel größere Aufkommenselastizität aufweisen als indirekte Steuern (Hesse 1998, S. 208 ff.), spiegelt ihr relativer Bedeutungsverlust eindeutig politische Maßnahmen entweder der Senkung direkter Steuern oder der bewussten Umschichtung der Steuerlast auf indirekte Steuern wider.

⁶ Die Angaben über die Entwicklung des Staatskonsums weichen teilweise erheblich von den auf Daten der EU-Kommission beruhenden Angaben in *Tabelle 2* ab. Dies ist durch den leicht veränderten Betrachtungszeitraum, vor allem aber durch die Verwendung unterschiedlicher Deflatoren, zu erklären.

⁷ In Deutschland erhöhten sich die Investitionen 1991 gegenüber 1990 einigungsbedingt stark, so dass sich gegenüber dem Jahr 1990 auch 1999 noch ein leichter jährlicher Anstieg der öffentlichen Investitionen feststellen ließ. Das Niveau der Investitionen war 1999 in Deutschland jedoch gemessen als Anteil am BIP mit nur 1,8% gegenüber 3,2% in den USA sehr niedrig.

Dagegen hat man in den USA solche Maßnahmen offenbar unterlassen. Zwar hängt die genaue Nachfragewirkung einer Umschichtung zu den indirekten Steuern von der genauen Ausgestaltung ab, tendenziell dürfte eine Verschiebung zu den indirekten Steuern aufgrund ihrer regressiven Effekte die Nachfrage jedoch eher schwächen. Hinsichtlich der Auswirkungen auf die unterschiedliche Entwicklung der Leistungsfähigkeit innerhalb der EU-Länder lassen sich auf Basis der Daten kaum Aussagen treffen. Eine gewisse Plausibilität hat die Vermutung, dass die deutliche Umschichtung weg von den Sozialversicherungsbeiträgen in Frankreich mit der dort vergleichsweise guten Beschäftigungsentwicklung in Zusammenhang stehen könnte.⁸

5

Außenwirtschaftliche Risiken?

Nachdem bisher die binnenwirtschaftlichen Nachfrageaggregate als Determinanten der deutschen Leistungsfähigkeit im Mittelpunkt standen, soll abschließend kurz analysiert werden, ob sich in den vergangenen Jahren außenwirtschaftliche Risiken entwickelt haben. Deutschland weist traditionell ein relativ großes Defizit bei den grenzüberschreitenden Dienstleistungen und bei den laufenden Übertragungen auf (ausführlich Heise/Mülhaupt/Schäfer/Truger 2000). Um ein außenwirtschaftliches Gleichgewicht zu erreichen, sollte im Außenhandel ein entsprechend großer Überschuss erzielt werden. Voraussetzung dafür sind Unternehmen, die international wettbewerbsfähig sind. Um dies zu prüfen, ist es sinnvoll, die Entwicklung insbesondere des Außenhandels in den letzten Jahren grob nachzuzeichnen.

In den unmittelbar auf die Wiedervereinigung folgenden Jahren war der traditionell stark positive Saldo der Leistungsbilanz tief in die roten Zahlen gerutscht. 1989 war für das frühere Bundesgebiet noch ein Überschuss von 107 Mrd. DM ausgewiesen worden, bereits 1991 wurde ein (gesamtd deutsches) Defizit in Höhe von 30 Mrd. DM ermittelt (Tabelle 9). Ausschlaggebend hierfür war die vereinigungsbedingte drastische Reduzierung des Exportüberschusses im Außenhandel.

In den folgenden Jahren hat sich das Defizit in der Leistungsbilanz bis auf 5 Mrd.

Tabelle 9: Wichtige Posten der Zahlungsbilanz Deutschlands von 1991 und von 1996 bis 2000 (Salden) (Mrd. DM)

	1991	1996	1997	1998	1999	2000
Leistungsbilanz	- 30,4	- 12,0	- 4,7	- 11,8	- 32,9	- 45,0
Außenhandel ¹⁾	21,9	98,5	116,5	127,0	127,5	109,3
Dienstleistungen	- 24,8	- 55,3	- 58,7	- 66,7	- 80,4	- 86,7
E-u.-V-Einkommen	33,1	1,4	- 2,4	- 12,7	- 16,0	- 2,4
lfd. Übertragungen	- 57,8	- 51,3	- 52,7	- 53,3	- 50,4	- 52,8
Kapitalbilanz ²⁾	12,6	23,6	- 0,1	32,1	- 69,1	19,5

1) Ohne Ergänzungen zum Warenhandel

2) Kapitalbilanz. Kapitalexport: –

Quelle: Deutsche Bundesbank (1999-2001).

WSI Hans Böckler
Stiftung

Tabelle 10: Die Entwicklung der realen Warenexporte (Spezialhandel) der deutschen Unternehmen im Vergleich zum Warenexport der Industrieländer und zum Welthandel von 1995 bis 2000 (Veränderungen zum Vorjahr in %)

	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Ausfuhrvolumen						
Deutschland ¹⁾	9,0	7,6	12,2	8,1	4,6	13,5
Ausfuhrvolumen (Waren)						
der Industrieländer ²⁾	9,8	5,7	10,9	4,3	4,9	12,7
Welthandel in Waren ²⁾	9,1	6,5	10,1	4,2	5,3	12,4

1) Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung

2) Jahresgutachten 1999/2000. Angabe für das Jahr 2000 aus: Die deutsche Zahlungsbilanz für das Jahr 2000, in: Deutsche Bundesbank, Monatsbericht März 2001, S. 64.

1) World Economic Outlook, IMF, verschiedene Ausgaben.

Quelle: Deutsche Bundesbank (1999-2001), IMF (2000, 2001), SVR (1999, 2000)

WSI Hans Böckler
Stiftung

DM im Jahr 1997 zurückgebildet. Seitdem ist es wieder deutlich größer geworden und hat mit 45 Mrd. DM im letzten Jahr seinen bisher höchsten Stand erreicht. Die Gründe für die erneute Verschlechterung sind im Wesentlichen externer Natur. Sie liegen in der Entwicklung der Weltkonjunktur, der Preise für Rohöl und sonstige Rohstoffe sowie der Wechselkurse.

1998 drückte die Finanzkrise in Südostasien auf das globale Wirtschaftswachstum und bremste die Expansion des deutschen Exports. Gleichzeitig führten stark sinkende Preise für Rohöl und andere Rohstoffe zu einem kräftigen Anstieg der realen Importe. Nur die Verbesserung beim Verhältnis der Ausfuhrpreise zu den Einfuhrpreisen, den Terms of Trade, ließ den wertmäßigen Außenhandelsüberschuss über sein Vorjahrsniveau hinaus steigen.

1999 erholte sich die Weltkonjunktur, allerdings blieb in der EU, auf die über die Hälfte der deutschen Ausfuhren entfällt, das Wirtschaftswachstum verhalten. Mit Beginn des Jahres hatten die Öl- und Rohstoffpreise wieder zu klettern begonnen. Verstärkt wurde ihr Anstieg durch die Aufwertung des US-Dollar. Die Terms of Trade verschlechterten sich mit der Folge, dass der Ausfuhrüberschuss kaum größer ausfiel als im Vorjahr.

Die rasante Verteuerung des Rohöls setzte sich bis Ende 2000 fort. Die Welthandelsorganisation (WTO 2001, S. 8) beziffert den weltweiten Anstieg des Rohölpreises im Jahr 2000 auf knapp 60% (Dollarbasis), gleichzeitig wertete der US-Dollar gegenüber dem Euro im Jahresvergleich um fast 14% auf. Die Verschlechterung der Terms of Trade war so stark, dass sie letztlich für das große Defizit im Außenhandel des letzten Jahres verantwortlich ist. Denn die Ausfuhrbedingungen waren günstig, und die deutschen Exportunternehmen haben sie genutzt. Der Aufschwung der US-Wirtschaft hatte auf alle wichtigen Handelszentren ausstrahlt. Zusätzlich begünstigt wurden die Exporte durch die fortgesetzte Abwertung des Euro. Laut Bundesbank steigerten die deutschen Exportunternehmen ihre Ausfuhrmengen um 13,5 %; sie haben also auch im letzten Jahr ihre Marktanteile vergrößert. Gleichzeitig nahmen die realen

⁸ Eine Umstellung der Sozialversicherung von der Beitrags- auf eine stärkere Steuerfinanzierung wurde häufig mit positiven Beschäftigungswirkungen in Verbindung gebracht (OECD 1994, S. 251ff.).

Tabelle 11: Lohnkosten je Produkteinheit¹⁾ in Deutschland und in wichtigen Vergleichsländern 1991 und von 1996 bis 2000 (1995 = 100)

	1991	1996	1997	1998	1999	2000
D	88,2	100,2	99,4	99,4	100,0	99,8
F	95,3	101,3	101,7	102,2	102,8	103,0
EU-11 ²⁾	91,4	101,6	101,9	101,9	103,2	103,7
GB	94,3	102,1	105,1	109,7	113,9	116,8
J	96,6	96,6	97,3	99,3	97,5	95,6
USA	93,5	100,7	102,3	104,6	106,6	108,7

1) Arbeitsentgelt je Arbeitnehmer in Relation zum Bruttoinlandsprodukt in Preisen von 1995 je Erwerbstätigen (jeweils Inlandskonzept) in nationaler Währung. 2) EU-11 ohne Luxemburg.

Quelle: Statistisches Bundesamt (2001, 2001a). Europäische Kommission (2000); eigene Berechnungen

WSI Hans Böckler Stiftung

Tabelle 12: Direktinvestitionen¹⁾ 1991 und von 1996 bis 2000 (Mrd. DM)

	1991	1996	1997	1998	1999	2000
Deutsche Direktinvestitionen im Ausland ²⁾	- 38,1	- 76,4	- 72,5	-155,9	- 201,6	- 103,1
Ausländische Direktinvestitionen in Deutschland	7,8	9,9	21,2	42,7	102,7	373,8
Saldo ²⁾	- 30,2	- 66,5	- 51,2	- 113,2	- 99,0	+ 270,7

1) Abgrenzung 1996 geändert. 2) Kapitalexport: –

Quelle: Deutsche Bundesbank (1999-2001)

WSI Hans Böckler Stiftung

Einfuhren um 10,5 % zu; in realer Rechnung hat sich folglich ein deutlicher Exportüberschuss ergeben. Nominal aber stiegen die Einfuhren mit über 21 % merklich schneller als die Ausfuhren (17 %), so dass sich das Defizit in der genannten Größe ergab.

Die Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Wirtschaft zeigt sich auch im Vergleich der realen Entwicklung des deutschen Exports mit der der Industrieländer insgesamt und mit der des Welthandelsvolumens (Tabelle 10). In vier der zurückliegenden sechs Jahre hat die reale Ausfuhr deutlich schneller zugenommen als der Warenexport der Industrieländer insgesamt und auch als der Welthandel; es sind merklich Marktanteile zurück gewonnen worden. Die Entwicklung des Außenhandels im letzten Jahrzehnt gibt keinen Grund, an der *ability to sell* der deutschen Exportwirtschaft zu zweifeln. Sie setzte freilich ein Zurückbleiben der Binnen-nachfrage voraus. Die Konkurrenzfähigkeit der deutschen Unternehmen beruhte nämlich maßgeblich auf der für sie günstigen Entwicklung der Arbeitskosten.

Tabelle 11 zeigt, dass sich die in nationalen Währungen berechneten nominalen Lohnstückkosten seit 1995 mit Ausnahme des deflationsgeplagten Japans in keinem anderen wichtigen Handelspartnerland für die Unternehmen günstiger entwickelt ha-

ben als in Deutschland. Noch erheblich deutlicher fällt der Vorsprung der deutschen Exportunternehmen aus, wenn man die Abwertung der D-Mark bzw. des Euro mit in den Blick nimmt: Das britische Pfund hat in diesem Zeitraum gegenüber der heimischen Währung um 10 % und der US-Dollar sogar um 20 % an Wert gewonnen.

Als weiteres Kriterium für die Qualität eines Wirtschaftsstandorts wird häufig die *ability to attract* genannt, die Fähigkeit, ausländisches Kapital anzuziehen. Die im Vergleich zu den deutschen Direktinvestitionen im Ausland geringe Investitionstätigkeit von Ausländern in Deutschland wurde über viele Jahre als Beleg für die Unattraktivität des heimischen Standorts dargestellt. Für die letzten Jahre weist die Statistik jedoch aus, dass der Zustrom erheblich schneller zugenommen hat als der Abfluss von Investitionskapital (Tabelle 12). Im vergangenen Jahr ergab sich sogar ein positiver Saldo in der Rekordhöhe von über 270 Mrd. DM. Allerdings ist die Statistik der Direktinvestitionen schon seit längerem eine dubiose Argumentationsbasis, weil sie zunehmend durch Großfusionen geprägt wird. So führte 1998 die Übernahme von Chrysler durch Daimler Benz zu einem erheblichen Abfluss von Kapital, und hinter dem enormen Zufluss im vergangenen Jahr in Höhe von fast 375 Mrd.

DM steht vor allem die Übernahme von Mannesmann durch Vodafone. Der durch diese Fusion ausgelöste Verkauf von deutschen Auslandsbeteiligungen hat darüber hinaus den durch Deutsche getätigten Beteiligungserwerb beeinflusst und damit auch diese Zahlen „verfälscht“. Trotz dieser Einschränkungen: Eine Verschlechterung der *„ability to attract“* ist der deutschen Zahlungsbilanz jedenfalls nicht zu entnehmen.

6

Fazit

Nach dem einigungsbedingten Rückschlag ist die Leistungsfähigkeit der deutschen Wirtschaft im internationalen Vergleich in der ersten Hälfte der 90er Jahre, getragen durch das rasche Produktivitätswachstum in Ostdeutschland, deutlich angestiegen. In der zweiten Hälfte der 90er Jahre kam der Aufwärtstrend in der deutschen Leistungsfähigkeit zum Stehen, weil sich die komparative Beschäftigungsperformanz verschlechterte und der Produktivitätsaufholprozess in Ostdeutschland zum Stillstand kam. Die hinter den angelsächsischen Ländern zurückbleibende Dynamik kann dabei auf die schwache Entwicklung der Binnennachfrage in Deutschland zurückgeführt werden, für die wiederum die Umverteilung zu Lasten der Lohneinkommen sowie das im Vergleich zum BIP-Wachstum relativ hohe Realzinsniveau verantwortlich gemacht werden können.

Die fiskalpolitischen Entwicklungen tragen zur Erklärung der Unterschiede in der Leistungsfähigkeit der verschiedenen Volkswirtschaften bei. Im Gegensatz zu Deutschland und den anderen EU-Staaten haben die USA und Großbritannien eine „nachfrageschonende Konsolidierungspolitik“ (Schulmeister 2000, S. 20 f.) betrieben. Die Nachfrageentwicklung wurde hier durch eine antizyklische Fiskalpolitik stabilisiert. Gleichzeitig scheint die staatliche Ausgaben- und Einnahmenpolitik in den USA über höhere öffentliche Investitionen, ein höheres Wachstum der besonders konsumwirksamen Sozialtransfers und eine Verschiebung der Steuerstruktur hin zu den direkten, höhere Einkommen stärker belastenden Steuern die effektive Nachfrage im Vergleich zu den EU-Ländern auch mittelfristig gestärkt zu haben.

Eine Verminderung der deutschen Standortqualität unter Hinweis auf die Zahlungsbilanz lässt sich nicht behaupten. Die schwächere Entwicklung des Saldos beim Außenhandel in den letzten beiden Jahren geht in erster Linie auf die Verschlechterung der Terms of Trade im Ge-

folge des anhaltenden drastischen Anstiegs der Preise für Rohöl und für andere importierte Energieträger zurück. Die Analyse der realen Entwicklung zeigt, dass die deutsche Exportwirtschaft sogar Marktanteile hinzu gewonnen hat; die *ability to sell* ist also größer geworden. Auch lässt sich

die Behauptung, der Standort Deutschland sei für ausländische Investoren unattraktiv, die *ability to attract* lasse mithin zu wünschen übrig, durch Betrachten der Zahlungsbilanz nicht nachweisen.

LITERATUR

Abramovitz, M. (1986): Catching up, forging ahead, and falling behind, in: Journal of Economic History, 1986, Vol. 46, S. 385-406.

Arnold, L. (1995): Neue Wachstumstheorie: Ein Überblick, in: ifo-Studien, 3/1995, S. 409-444.

Baker, D./Schmitt, J. (1999): Die makroökonomischen Wurzeln der hohen Arbeitslosigkeit in Europa, in: WSI Mitteilungen 12, S. 839-850.

Bhaduri, A./Marglin, S. (1990): Unemployment and the Real Wage: the economic Basis for Contesting Political Ideologies, in: Cambridge Journal of Economics, S. 375-393.

Bond, S./Jenkinson, T. (1996): The Assessment: Investment Performance and Policy, in: Oxford Review of Economic Policy, No. 2, S. 1-29.

Bowles, S./Boyer, R. (1995): Wages, Aggregate Demand, and Employment in an Open Economy: an Empirical Investigation", in: Epstein, G.A., Cambridge.

Deutsche Bundesbank (1999): Monatsbericht März.

Deutsche Bundesbank (2000): Monatsbericht März.

Deutsche Bundesbank (2001): Monatsbericht März.

Europäische Kommission (2000): Europäische Wirtschaft, Nr. 70, Luxemburg.

Heise, A./Mühlhaupt, B./Schäfer, C./Truger, A. (2000): Der Standort Deutschland am Beginn des 21. Jahrhunderts, in: WSI Mitteilungen 6, 53. Jg., S. 337-355.

Hesse, H. (1998): Theoretische Grundlagen der „Fiscal Policy“, 2. Aufl. München.

International Monetary Fund (2000): World Economic Outlook, May, Washington.

International Monetary Fund (2001): World Economic Outlook, May, Washington.

Kaldor, N. (1957): A Model of Economic Growth, in: The Economic Journal, S. 591-624.

Kaldor, N. (1966): Causes of the Slow Rate of Economic Growth of the United Kingdom, Cambridge.

Kalmbach, P. (2000): Höhere Arbeitsmarktflexibilität oder flexiblere Wirtschaftspolitik? Zu den Ursachen der unterschiedlichen Beschäftigungsentwicklung in den USA und in Deutschland, Friedrich-Ebert-Stiftung, Reihe „Wirtschaftspolitische Diskurse“, Nr. 132, Bonn.

Krugman, P. (1999): The Return of Depression Economics, New York, London.

Maddison, A. (1982): Phases of Capitalist Development, New York.

Marterbauer, M./Walterskirchen, E. (1999): Keynesianische oder neoklassische Effekte der Budgetkonsolidierungspolitik in Europa zwischen 1995 und 1997?, in: Heise, A. (Hrsg.) (1999): Makropolitik zwischen Nationalstaat und Europäischer Union, Marburg.

OECD (1994): The OECD Jobs Study: Evidence and Explanations, Part II – The Adjustment Potential of the Labour Market, Paris, Ch. 9, Taxation, S. 239-278.

OECD (2000): Fiscal Position and Business Cycles, Statistics on Micro-computer Diskette, Version December.

Schulmeister, S. (2000): Die unterschiedliche Wachstumsdynamik in den USA und Deutschland in den neunziger Jahren, WIFO Working Papers, Nr. 134, Wien, Oktober.

Statistisches Bundesamt (2001a): Wirtschaft und Statistik, April.

Statistisches Bundesamt (2001): Wirtschaft und Statistik, Februar.

Statistisches Bundesamt (2000): Wirtschaft und Statistik, Oktober.

SVR (1999): Sachverständigenrat zu Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, Jahresgutachten 1999/2000, Baden-Baden.

SVR (2000): Jahresgutachten 2000/01 des Sachverständigenrates zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, Deutscher Bundestag, Drucksache 14/4792.

World Trade Organisation (2001): Annual Report.