

Editorial

Sicher ist nur die Unsicherheit

„There is certainly a certain uncertainty“ – so trefflich umschrieb eine Vertreterin der EU-Kommission – wenn auch in unfreiwilliger Komik – die aktuelle Lage anlässlich der jüngsten OECD-Prognosesitzung. Tatsächlich wird das internationale Konjunkturbild (noch) stärker von Unsicherheiten geprägt als üblich. War der Ölpreisanstieg nur vorübergehend oder müssen wir mit permanent höheren Energiekosten rechnen? Werden die asiatischen Zentralbanken weiterhin bereit sein, das gigantische Zahlungsbilanzdefizit der USA zu finanzieren? Wird es in China nach dem Höhenflug zu einer harten Landung kommen? Platzen die Immobilienpreisblasen in den USA und Großbritannien, die wesentlich für die Konsumbereitschaft der dortigen Haushalte verantwortlich waren? Werden die europäischen Exporteure den hohen Euro-Kurs verkraften? Dieser kleine Auszug aus der aktuellen Liste der Fragen, welche die zukünftige Wirtschaftsentwicklung maßgeblich beeinflussen, demonstriert eindrucksvoll die gegenwärtige Labilität der Konjunkturlage.

Globale Risiken

Angesichts dessen fiel die Konjunktorentwicklung im vergangenen Jahr global gesehen äußerst positiv aus, sieht man von der wieder einmal enttäuschenden *Performance* der Eurozone ab. So wuchs die US-Wirtschaft, angetrieben durch eine expansive Wirtschaftspolitik, mit knapp 4½ Prozent enorm, und die Wachstumsrate Japans fiel in Relation zum vorangegangenen Jahrzehnt mit gut 2½ Prozent ebenfalls recht kräftig aus. China läuft mit einem BIP-Zuwachs von knapp 10 Prozent weiterhin auf Hochtouren, und auch andere Länder außerhalb der OECD verzeichneten deutliche Zuwachsraten.

Offensichtlich sind außerhalb der Eurozone Mechanismen wirksam, welche den Konsumenten und Investoren die Unsicherheit nehmen, Zuversicht geben und sie zum Konsumieren und Investieren veranlassen. Einer dieser Mechanismen ist beispielsweise in einigen Ländern im Höhenflug der Immobilienpreise zu finden. Mit dem Vermögenszuwachs der Haushalte

steigt auch deren Konsumbereitschaft, was in den USA bereits zu einem Absinken der Sparquote auf einen nur noch knapp positiven Wert geführt hat.

Der wahrscheinlich entscheidendste Unterschied zwischen der Eurozone und dem Rest der Welt dürfte aber in der der Wirtschaftspolitik zugrunde liegenden Philosophie liegen. In den USA und Japan waren nach der globalen Stagnation zu Beginn dieses Jahrzehnts offensichtlich sowohl die Geld- als auch die Haushaltspolitik bestrebt, den Konsumenten und Investoren zu signalisieren, dass man nicht gewillt sei, tatenlos dem Schlitzen in eine Rezession zuzusehen, sondern dass man bereit ist, aktiv – auch um den Preis vorübergehend steigender Haushaltsdefizite – dagegen anzukämpfen. Das Bemühen der Wirtschaftspolitik war daher darauf gerichtet, die Zuversicht von privaten Haushalten und Unternehmen in Schwung zu halten.

Dagegen dominiert in der EU die in den „Grundzügen der Wirtschaftspolitik“ und anderen Vereinbarungen, allen voran dem Stabilitäts- und Wachstumspakt, festgeschriebene Prämisse der „Stabilität“ (die gemessen an den Resultaten dieser Politik wohl auch als „Stagnation“ verstanden werden könnte), flankiert von kostensenkenden Flexibilisierungsmaßnahmen. Das Verhängnisvolle an dieser Politik ist nicht alleine die unmittelbare Dämpfung aller wesentlichen Komponenten der Binnennachfrage (der Konsum wird durch die schwache Einkommens- und Arbeitsmarktentwicklung gebremst, die öffentlichen Investitionen durch den Zwang zur Haushaltskonsolidierung und private Investitionen durch die von Inflationsangst geprägte Geldpolitik und eben durch die Konsumschwäche), sondern dazu kommen die Verstärkung dieser dämpfenden Effekte durch einen Verlust der Zuversicht und des Vertrauens, durch eine Verstärkung der Unsicherheit.

Hausgemachte Unsicherheit in der Eurozone

So ist es kein Wunder, wenn z. B. in Deutschland nach Arbeitsmarktreform, Pensionsreform, Steuerreform und Reform des Gesundheitswesens die Lebensplanung so vieler Menschen durcheinander gewirbelt wurde, dass deren Verunsicherung die Sparquote in die Höhe treibt. Und damit hält sich naturgemäß auch die Investitionsbereitschaft der Unternehmer in engen Grenzen, da sie zumindest im eigenen Land keinen rosigen Absatzchancen entgegenblicken. Wenn nun die offizielle EU-Politik diesen Leuten erklärt, die matte Darbietung der europäi-

schen Wirtschaft sei auf zu wenig und zu langsame Reformen zurückzuführen, und daher seien umso mehr Reformen zur Verbesserung des Funktionierens der Märkte notwendig, so dürfte dies wohl kaum die notwendige Stärkung der Zuversicht der Wirtschaftssubjekte mit sich bringen.

Eine solche Politik der verstärkten Dosierung einer erwiesenermaßen unwirksamen Medikation¹ wird folglich das grundlegende europäische Problem nicht lösen können. Denn wie etwa die Zahlungsbilanz und die beachtliche Entwicklung der Gewinne zeigen, ist die mangelnde Wettbewerbsfähigkeit nicht das zentrale europäische Problem – im Gegenteil, die nur langsam wachsende deutsche Wirtschaft wurde sogar wieder einmal „Exportweltmeister“! Das grundlegende Problem ist vielmehr der Mangel an Binnennachfrage. Die Unternehmen sehen keine Veranlassung, ihre durchaus hohen Gewinne zu investieren, und die verunsicherten Privathaushalte sparen aus Ungewissheit über die zukünftige Entwicklung.

Ganz wesentlich trägt dazu bei, dass die Rezepte der offiziellen Wirtschaftspolitik in der EU vergessen haben, dass es in der Wirtschaft Kreislaufzusammenhänge gibt und daher einseitige, angebotsorientierte, auf betriebswirtschaftlichen Kalkülen basierende Lösungen keine befriedigenden Resultate bringen können. Wenn etwa Löhne – wie in einzelwirtschaftlicher Sicht – ausschließlich als (unerwünschter und damit möglichst zu minimierender) Kostenfaktor betrachtet werden und dabei vernachlässigt wird, dass die Einkommen der Unselbstständigen den größten Bestandteil der Binnennachfrage ausmachen, dürfte man sich eigentlich nicht darüber wundern, wenn die heimische Nachfrage nicht anspringen will. Es liegt eben im Wesen einer Marktwirtschaft begründet, dass die Summe der für Einzelunternehmen optimalen Bedingungen *nicht* das gesamtwirtschaftliche Optimum ergibt, sondern dass makroökonomische Zusammenhänge berücksichtigt werden müssen.

Der Siegeszug mikroökonomischen Denkens über eine gesamthaft-systemische makroökonomische Betrachtungsweise kann somit durchaus einen wesentlichen Teil der Probleme der Eurozone erklären. Allerdings scheint mittlerweile kaum mehr Erklärungsbedarf dafür zu bestehen. Denn langsam dürfte die zögerliche und immer wieder von Rückschlägen geprägte wirtschaftliche Erholung zur Normalität werden. Während bis vor kurzem noch ein unmittelbar bevorstehender Aufschwung prognostiziert wurde (und das seit Jahren!), so scheinen die Ansprüche inzwischen deutlich zurückgeschraubt worden zu sein.

Während die Wirtschaft außerhalb der Eurozone boomt, wird in Österreich die im Jahr 2004 erzielte Wirtschaftswachstumsrate von zwei Prozent, die noch vor wenigen Jahren als unterdurchschnittlich bezeichnet worden wäre, von der Politik und in den Medien als großartiger Wachstumsschub bejubelt – und das bei einer (in absoluten Zahlen) Rekordarbeitslosigkeit, ohne dass sich in diesem Jahr die Arbeitslosenrate auch nur einen Zehntel Prozentpunkt abwärts bewegt hätte.

Auch die Statistik wird unsicherer

Zusätzlich zu all diesen Unsicherheiten scheint in jüngerer Vergangenheit auch die Verunsicherung über Zahlen und Daten zuzunehmen. Aus verschiedensten Gründen mehren sich die Indizien, dass die Wirtschaftsstatistiken zunehmend Mühe haben, die Realität abzubilden. Und es ist logisch, dass die Seriosität des Diskurses um die geeigneten wirtschaftspolitischen Maßnahmen durch eine Vergrößerung der Interpretationsspielräume der Statistiken nicht gerade gefördert wird. In der Folge sollen einige dieser Diskussionen der jüngeren Vergangenheit skizzenhaft in Erinnerung gerufen werden:

Die praktische Unmöglichkeit der exakten Messung des Outputpotenzials führt zu ausweglosen Diskussionen über Auslastungsgrad, Knappheit, Inflationsgefahr und angemessene Geldpolitik (Stichwort: Taylor-Regel).

Dass der oft strapazierte Vergleich der wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit von EU und USA anhand des BIP pro Kopf ein Vergleich von Äpfeln mit Birnen ist und dass ein Vergleich der Stundenproduktivität, welcher freiwillige (Präferenz für mehr Freizeit) sowie erlittene (Arbeitslosigkeit) Unterschiede im Arbeitseinsatz herausfiltert, wesentlich präzisere Einblicke liefert, sollte sich mittlerweile herumgesprochen haben.² Dies wird aber weiterhin von vielen ebenso ignoriert wie unterschiedliche gesellschaftliche Wertesysteme (neben der bereits angeführten unterschiedlichen Bewertung von Freizeit gegenüber Arbeitszeit etwa auch bezüglich Sozial- und Gesundheitssystem sowie Umweltschutz, Sicherheit etc.) und andere Unterschiede in den Statistiken (Berücksichtigung der Qualitätsverbesserung bei der Inflationsermittlung, Erfassung der Militärausgaben als Investition oder Konsum ...).

Die Umstellung der realen Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung auf verkettete Volumenindizes war in Japan wesentlich mitverantwortlich dafür, dass das BIP-Wachstum im Vorjahr

deutlich schwächer ausfiel, als prognostiziert worden war. In Deutschland erwartet man von der bevorstehenden Umstellung auf diese Berechnungsmethode dagegen eher eine Aufwärtsrevision, zumindest für die Werte früherer Jahre (2000-2002).

Stichwort Deutschland: Hier sei auch an die Diskussion über Arbeitstageffekte und Saisonbereinigung erinnert.³ Rund ein Drittel (!) der deutschen Wirtschaftswachstumsrate des Jahres 2004 ist der wundersamen Vermehrung der Arbeitstage zu verdanken.

Schon seit längerer Zeit schwindet die Aussagekraft der Außenhandelsstatistiken, insbesondere durch die schwierige Erfassbarkeit der Außenhandelspreise. Dadurch werden von verschiedenen Institutionen unterschiedliche Ergebnisse präsentiert (Statistik Austria, OeNB).

Die Schwierigkeit der exakten Erfassung der Außenhandelsströme zeigt sich auch darin, dass die OECD beim Aggregieren ihrer nationalen Zahlungsbilanzen für die ganze Welt zu einem kumulierten Defizit (gegenüber dem Mond?) kommt, das in der jüngsten OECD-Prognose für das Jahr 2005 immerhin mit 127 Mrd. US-Dollar beziffert wird.

Die Gesundheitsreform in den Niederlanden wird dort im kommenden Jahr auf Grund statistischer Umstellungen zu einer negativen Inflationsrate von 3 Prozent führen (ohne dass tatsächlich irgend etwas billiger geworden wäre); auf Grund des Gewichtes der Niederlande im Korb bedeutet dies in der gesamten Eurozone eine Verminderung der Preissteigerungsrate um 0,2 Prozentpunkte.

Für Österreich wies eine Studie des WIFO⁴ nach, dass die Beschäftigung in Österreich zwischen 2000 und 2003 nicht um 51.000 gestiegen ist, wie die administrative Beschäftigungsstatistik suggeriert, sondern praktisch konstant geblieben ist, wenn sie um verzerrende institutionelle Veränderungen bereinigt wird. Die korrigierten Werte passen auch viel besser zum realen Konjunkturbild.

Nachfragewachstum und Glaubwürdigkeit

Neben den großen globalen ökonomischen Unsicherheiten (Rohstoffpreise, Wechselkurse ...) steht also die von der Euro-Wirtschaftspolitik geförderte Verunsicherung der Wirtschaftssubjekte, und dazu kommt noch, dass die Wirtschaftsstatistiken immer weniger Klarheit darüber geben, wo man überhaupt gerade steht. Dies ist eine denkbar ungünstige Ausgangsposi-

tion für die dringend notwendige Anhebung der europäischen Binnennachfrage. Die große Herausforderung für die Politik besteht also darin, die Zuversicht der Wirtschaftssubjekte soweit zu stärken, dass die Unternehmen wieder bereit sind zu investieren und die Haushalte wieder bereit sind zu konsumieren.

Dazu bedarf es zu allererst einer Politik, die glaubhaft auf Wachstum von BIP und Beschäftigung gerichtet ist. Auf europäischer Ebene wäre dies eine Wirtschaftspolitik, die unter Berücksichtigung der Kreislaufzusammenhänge die Nachfrage stimuliert, flexibel reagiert und alle Akteure der Wirtschaftspolitik zu einer aktiven Verfolgung des Wachstums- und Beschäftigungszieles verpflichtet. Haushalts-, Geld- und Lohnpolitik müssen also ihrer Verantwortung bezüglich des Wachstums der Gesamtnachfrage gerecht werden. Selbstverständlich ist auch eine entsprechende Koordinierung der einzelnen Bereiche der Makro-Politik notwendig.⁵

Auf nationaler Ebene wäre ein konsensuales Leitbild für die Zukunft der Wirtschaft und der Gesellschaft hilfreich. Viele Chancen zu einer solchen nationalen Dynamisierung der Wachstumspolitik wurden in den letzten Jahren vertan (zuletzt mit einer Steuerreform, die nicht die wünschenswerten Impulse brachte). Möglicherweise liegt eine weitere Chance in den nationalen Aktionsplänen zur Umsetzung der Lissabon-Strategie für Wachstum und Beschäftigung, deren Einrichtung beim Ratgipfel in Luxemburg beschlossen wurde.

Für die Stärkung des Vertrauens ist auch die Glaubhaftigkeit der Wirtschaftspolitik unerlässlich. Eine Politik, die versucht, eine Ideologie und Bestrebungen um eine Machtumverteilung als ökonomische Notwendigkeiten zu verkaufen, wird die Wirtschaftssubjekte nicht dauerhaft überzeugen können. Zu offensichtlich ist es, dass hinter Zielen wie Nulldefizit, radikale Marktöffnung, Liberalisierung von Dienstleistungen, Ausverkauf der ÖIAG, Verlagerung von umlage- zu kapitaldeckungsfinanziertem Pensionssystem kaum makroökonomische Ratio zu finden ist, sondern dass damit primär eine Umverteilung der gesellschaftlichen Machtverhältnisse angestrebt wird, die von den Bürgern leicht an ihren personellen Begleiterscheinungen (wie Umfärbungen und Postenschacher) identifiziert werden kann.

Populistisch werden simple Zauberformeln oder aus dem (zumeist englischen) Management-*Speak* entlehnte Begriffe zweckentfremdet in der Makroökonomie verwendet und gaulkeln (unrealistischerweise) einfache Lösungen vor. Polemik, Gags und Provokationen bringen die gewünschten Schlagzei-

len – das seriöse, konstruktive Lösen von Problemen scheint an Legitimationskraft einzubüßen. Diese Entsachlichung zeigt sich an leeren Phrasen, Sprechblasen und Schlagwortorientierung des wirtschaftspolitischen Diskurses als Resultat der immer stärkeren Medienorientierung. Dies ist nicht nur vom intellektuellen Standpunkt aus bedauerlich, sondern es bringt mittel- und längerfristig auch beachtliche Kosten mit sich.

Eine Versachlichung der Diskussion über wirtschaftspolitische Fragen, wie sie traditionell in der Kooperation der Sozialpartner angestrebt wurde, wäre somit dringend vonnöten. Dies könnte sicherlich mehr Sicherheit sicherstellen.

Anmerkungen

- ¹ Diese verfehlte Politik kann vortrefflich mit dem alten – möglicherweise dem Anarcho-Komiker Karl Valentin zuzuschreibenden? – Spruch charakterisiert werden: „Jetzt habe ich das Stuhlbein bereits zum dritten Mal abgeschnitten, und es ist noch immer zu kurz!“
- ² Siehe dazu auch das jüngste Gutachten des Beirats für Wirtschafts- und Sozialfragen, Nr. 80 vom Februar 2005: Die makroökonomische Politik und die Lissabon-Strategie der EU (Wien 2005).
- ³ Vgl. dazu das Editorial in *Wirtschaft und Gesellschaft* Nr. 4/2003.
- ⁴ Lutz, Doris; Walterskirchen, Ewald, *Aktive Beschäftigung in Österreich* (Wien 2004).
- ⁵ Siehe dazu *Beirat für Wirtschafts- und Sozialfragen* (2005).

**„Wirtschaftswissenschaftliche Tagungen
der Arbeiterkammer Wien“
Reihe Band 8**

„US-amerikanisches und EUropäisches Modell“

hrsg. von Michael Mesch und Agnes Streissler

Vorwort

Erich Hödl

Grundzüge eines Europäischen Wirtschaftsmodells

Peter Filzmaier

Vom Wohlfahrtsstaat zur Plutokratie? Geld als Schlüssel des Erfolges im politischen Wettbewerb der USA

Jürgen Hoffmann

Übernimmt EUropa das US-amerikanisches Modell? Varianten des Kapitalismus: Liberale (anglo-amerikanische) und koordinierte (kontinentaleuropäische) Marktwirtschaften unter dem Druck der Globalisierung

Michael Landesmann

Wettbewerbsfähigkeit: USA und EU

Stephan Schulmeister

Das europäische und das amerikanische Modell in der Abfolge von Real- und Finanzkapitalismus

Agnes Streissler

Europa und die USA – Ein Vergleich der Sozialsysteme

Richard Sturn, Franz Pretenthaler

Verteilungskonsequenzen und Effizienzaspekte des Wohlfahrtsstaats: Koordinaten eines Vergleichs alternativer Designs

Wien 2004, 192 Seiten, € 25,-

Bestellungen bei: LexisNexis Verlag ARD Orac, A-1030 Wien, Marxergasse 25
Tel. 01/534 52-0, Fax 01/534 52-140, e-mail: verlag@lexisnexus.at