

Schrader, Klaus; Laaser, Claus-Friedrich

Working Paper

Die Krise in Südeuropa oder die Angst vor dem Dominoeffekt: Griechenland, Portugal und Spanien im Krisentest

Kieler Diskussionsbeiträge, No. 500/501

Provided in Cooperation with:

Kiel Institute for the World Economy – Leibniz Center for Research on Global Economic Challenges

Suggested Citation: Schrader, Klaus; Laaser, Claus-Friedrich (2012) : Die Krise in Südeuropa oder die Angst vor dem Dominoeffekt: Griechenland, Portugal und Spanien im Krisentest, Kieler Diskussionsbeiträge, No. 500/501, ISBN 3-89456-329-X, Institut für Weltwirtschaft (IfW), Kiel

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/55517>

Standard-Nutzungsbedingungen:

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

Terms of use:

Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.

You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.

If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.



Kieler **Diskussionsbeiträge**



**Die Krise in Südeuropa oder
die Angst vor dem Dominoeffekt.
Griechenland, Portugal und
Spanien im Krisentest**

Klaus Schrader und Claus-Friedrich Laaser

Nr. 500/501 | Januar 2012

Institut für Weltwirtschaft Kiel

Web: www.ifw-kiel.de

Dr. Klaus Schrader

Institut für Weltwirtschaft
24100 Kiel
Telefon: +49/431/8814-280
E-Mail: klaus.schrader@ifw-kiel.de

Dr. Claus-Friedrich Laaser

Institut für Weltwirtschaft
24100 Kiel
Telefon: +49/431/8814-463
E-Mail: claus-friedrich.laaser@ifw-kiel.de

KIELER DISKUSSIONSBEITRÄGE

Herausgegeben vom Institut für Weltwirtschaft
24100 Kiel
Tel: +49/431/8814-1; Website: <http://www.ifw-kiel.de>

Schriftleitung:

Prof. Dr. Harmen Lehment
Tel: +49/431/8814-232; E-Mail: harmen.lehment@ifw-kiel.de

ISSN 0455-0420

ISBN 3-89456-329-X

© Institut für Weltwirtschaft an der Universität Kiel 2012.

Alle Rechte vorbehalten. Ohne ausdrückliche Genehmigung des Verlages ist es auch nicht gestattet, das Werk oder Teile daraus in irgendeiner Form (Fotokopie, Mikrofilm oder einem anderen Verfahren) zu vervielfältigen oder unter Verwendung elektronischer Systeme zu verarbeiten oder zu verbreiten.

Inhalt

1	Einleitung	3
2	Die wirtschaftliche Entwicklung in Griechenland, Portugal und Spanien	4
2.1	Unterschiedliche Entwicklungspfade	4
2.2	Wachstum auf tönernen Füßen	12
2.3	Auf dem Schuldengipfel	15
2.4	Die Krise auf dem Arbeitsmarkt	21
2.5	Wettbewerbsfähig durch (reale) Abwertung?	26
2.6	Wohlstandssichernde Beschäftigungsstrukturen?	30
3	Außenwirtschaftliche Integration und internationale Wettbewerbsfähigkeit	34
3.1	Leistungsbilanzen in der Schieflage	34
3.2	Die internationale Wettbewerbsfähigkeit auf dem Prüfstand	44
4	Perspektiven für Südeuropa	54
4.1	Eine Krisenbilanz	54
4.2	Notwendige Strukturreformen	58
4.3	Am Scheideweg	64
	Anhang	66
	Literatur	69

Die Autoren danken Vincent Meisner für seine wertvolle Unterstützung bei der Datensammlung und Helga Huß für die Erstellung des Manuskripts. Die redaktionelle Bearbeitung haben dankenswerterweise Ilse Büxenstein-Gaspar und Kerstin Stark durchgeführt.

1 Einleitung

Auslöser der globalen Finanzkrise im Jahr 2008 war ein tiefgreifender Vertrauensverlust auf den Finanz- und Kapitalmärkten: Anleger bekamen Zweifel, ob die teilweise phantastischen Zinsversprechen eingehalten würden und ob sie überhaupt das den Finanzintermediären anvertraute Kapital jemals zurückbekämen. Nicht viel anders ist es bei der gegenwärtigen Staatsschuldenkrise in der Eurozone, nur dass in diesem Fall eher als konservativ geltende Anlagen in Staatsschuldverschreibungen aufgrund unerwarteter Ausfallrisiken in Verruf gekommen sind. Plötzlich wird die Ausgabenpolitik einzelner Staaten, die sich vor kurzem noch zu günstigen Konditionen scheinbar grenzenlos verschulden konnten, kritisch hinterfragt. Die Bonität von immer mehr Mitgliedern der Eurozone, die bislang gerne als Stabilitätsgemeinschaft gesehen wurde, wird in Zweifel gezogen. Sogar die Möglichkeit des Staatsbankrotts wird bei einzelnen Mitgliedern nicht länger ausgeschlossen, was wiederum Anlass zu Wetten auf das Scheitern gefährdeter Schuldenstaaten gibt. Diese Wetten können ihrerseits zur Abwärtsspirale eines Landes beitragen.

Die wachsende Unsicherheit über die Zahlungsfähigkeit einzelner Länder schlägt sich auf den Finanz- und Kapitalmärkten in höheren Zinsen nieder, da die enthaltenen Risiko- und Ausfallprämien steigen. Diese Reaktion der Märkte ist keinesfalls irrational, wenn auf Grundlage ökonomischer Fundamentaldaten und tatsächlicher Problemlagen „Wackelkandidaten“ identifiziert und entsprechende Zinssignale ausgesendet werden. Zweifel an der Rolle der Märkte kommen jedoch auf, wenn die Risikoeinschätzungen auf mehr oder weniger interessengeleiteten Marktgerüchten beruhen und „Dominoeffekte“ an die Wand gemalt werden. Doch auch in solchen Fällen sollten die Märkte nicht automatisch zu Sündenböcken gestempelt werden: Dass ganze Volkswirtschaften heruntergeredet werden können, ist oftmals weniger gewinnsüchtigen Spekulanten zuzuschreiben, als vielmehr den Regierungen, die ihre Stabilitätsversprechen brechen und die Folgen verantwortungsloser Finanz- und Wirtschaftspolitik verschleiern wollen oder selbst nicht mehr überblicken. Der Spekulation wird in dieser Atmosphäre des Misstrauens und der Hilflosigkeit ein ideales Umfeld bereitet.

Vor diesem Hintergrund soll im vorliegenden Beitrag der Frage nachgegangen werden, wie berechtigt die Angst vor der Krise in Südeuropa ist. Im Fokus stehen Griechenland, Portugal und Spanien, die Gegenstand der laufenden Krisenspekulationen sind und häufig als Dominosteine gesehen werden, die sich gegenseitig zum Umsturz bringen könnten. Im Kern lauten die Befürchtungen: Können diese Länder ihre Probleme jemals aus eigener Kraft bewältigen? Landen die Rettungspakte für Griechenland und Portugal in Fässern ohne Boden? Oder sind Staatspleiten in Südeuropa nur noch eine Frage der Zeit?

Konkret wird in der nachfolgenden Analyse versucht, die tatsächliche wirtschaftliche Situation in den drei Ländern transparent zu machen und das wirtschaftliche Potenzial zur Krisenbewältigung einzuschätzen. Mit einem Vergleich der realwirtschaftlichen Rahmenbedingungen soll geklärt werden, wie gerechtfertigt es ist, diese Länder in einen Topf zu werfen und Dominoeffekte zu unterstellen. In Abschnitt 2 werden die bisherigen Entwicklungslinien Griechenlands, Portugals und Spanien bis zum aktuellen Rand nachgezeichnet sowie Problemfelder identifiziert. In Abschnitt 3 werden ausführlich Ursachen und Ausmaß der außenwirtschaftlichen Schieflage der drei Länder analysiert und ihre internationale Wettbewerbsfähigkeit auf den Prüfstand gestellt. In Abschnitt 4 wird abschließend resümiert, wie ernst die Krise in den einzelnen Ländern einzuschätzen ist. Es wird diskutiert, welche wirtschaftspolitischen Reformen für eine Gesundung der drei Volkswirtschaften geeignet erscheinen.

2 Die wirtschaftliche Entwicklung in Griechenland, Portugal und Spanien

2.1 Unterschiedliche Entwicklungspfade

Vertrauensverlust in der Krise

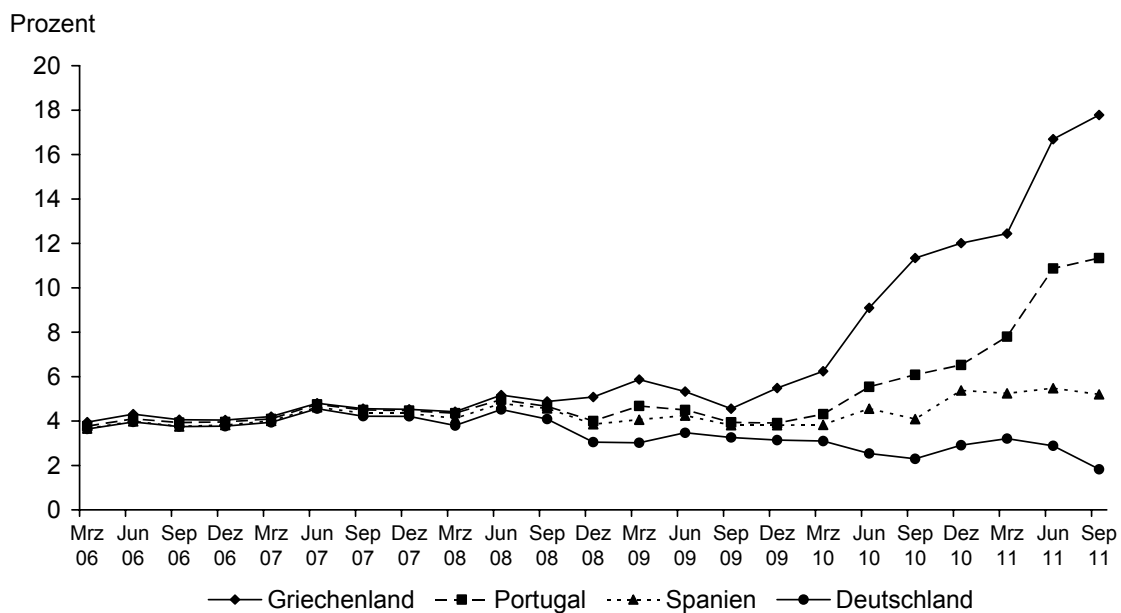
Ein besonders großer Vertrauensverlust hat sich im Verlauf der Krise in *Griechenland* eingestellt: Schon mit Beginn der globalen Finanz- und Wirtschaftskrise im Jahr 2008 begannen sich die langfristigen Zinsen, die das Land auf seine Staatsschulden zu zahlen hatte, vom Verbund mit der Eurogruppe nach oben zu lösen (Abbildung 1). Nach einer kurzen Erholung zum dritten Quartal 2009 setzten die griechischen Zinsen zu einem Höhenflug an – seit dem Überschreiten der 6-Prozent-Marke im ersten Quartal 2010 gab es kein Halten mehr: Die Zinsen stiegen bis in die Nähe der 20-Prozent-Marke.

Damit signalisierten die Märkte, dass sie einen hohen Abschreibungsbedarf bei griechischen Staatsanleihen eingepreist haben. Das Land ist daher seit 2010 praktisch von den internationalen Kapitalmärkten abgeschnitten und wird nur noch durch die Nothilfen von Euro-Ländern und IMF vorläufig vor dem Bankrott bewahrt, ergänzt durch Hilfe der EZB. Die Zahlungsfähigkeit Griechenlands sollte eigentlich über ein von Mai 2010 bis Juni 2013 laufendes Hilfsprogramm mit einem Volumen von 110 Mrd. Euro wieder hergestellt werden (EU-Kommission 2011a) – eine zu optimistische Erwartung, wie sich mit dem im Oktober vereinbarten Schuldenschnitt von 50 Prozent und den aktuellen Erhebungen des Finanzbedarfs zeigt (IMF 2011e). So scheint ein Ende der Rettungsaktionen weiterhin nicht in Sicht.

Einen ebenfalls substantiellen Vertrauensverlust hat *Portugal* erfahren: Das Land büßte spätestens mit dem 1. Quartal 2010 an Vertrauen auf den Kapitalmärkten ein, denn Portugals langfristige Zinsen sind mit einiger zeitlicher Verzögerung ähnlich steil angestiegen wie diejenigen Griechenlands – nur

Abbildung 1:

Langfristige Zinsen in Griechenland, Portugal, Spanien und Deutschland 2006–2011^a



^aZinssätze auf 10-jährige Staatsanleihen zum letzten Monat eines Quartals.

Quelle: ECB (2011); eigene Darstellung.

dass das portugiesische Niveau bislang noch deutlich unter dem griechischen liegt. Dennoch wurde im Mai 2011 ein Hilfspaket von EU und IMF geschnürt, um einen weiteren Absturz zu vermeiden: 78 Mrd. Euro über 3 Jahre bis Juni 2014 (EU-Kommission 2011b) – wobei positiv zu vermerken ist, dass sich im Fall Portugals bisher keine Nothilfedynamik nach griechischem Muster entwickelt hat. Bei der Überprüfung der bisherigen Umsetzung des begleitenden Sparpakets ist die „Troika“ aus Europäischer Kommission, Internationalem Währungsfonds und Europäischer Zentralbank im November 2011 zu einem insgesamt positiven Ergebnis gekommen. Die Troika betont zugleich, dass der weitere Erfolg von einer strikten Implementierung der Strukturreformen abhängt, die Portugal wettbewerbsfähiger machen sollen (IMF 2011d).

Während Portugals Situation teilweise an das griechische Krisenszenario erinnert, ergibt sich für das ebenfalls häufig als Krisenkandidat genannte *Spanien* ein bislang positiveres Bild. Denn Spanien war bis zum aktuellen Rand weitgehend von einer negativen Zinsentwicklung wie in Griechenland und Portugal weit entfernt. Bis Ende Juni 2011 lagen seine langfristigen Zinsen noch deutlich unter der 6-Prozent-Marke, wenn sie sich auch seit Ende 2010 von dem bis dahin geltenden Durchschnittsniveau von 4 Prozent fortbewegt hatten. Somit ist Spaniens Zinsniveau im Vergleich der drei südeuropäischen Länder den deutschen Zinsen, die als Stabilitätsnachweis gelten können, noch am nächsten. Dass sich die deutschen Zinsen seit Ausbruch der globalen Finanzkrise von der zuvor über lange Zeit gültigen 4-Prozent-Marke sogar nach unten bewegt haben, hängt mit der Einschätzung der Investoren zusammen, dass deutsche Staatsanleihen immer noch als Hafen der Stabilität anzusehen sind (vgl. Boysen-Hogrefe 2011). Im Herbst 2011 sind die Zinsen für Spaniens Anleihen parallel zur Entwicklung in Italien weiter gestiegen und haben inzwischen die 6-Prozent-Marke deutlich überschritten.¹

Doch was sind die Ursachen für den Vertrauensverlust, wie ihn insbesondere Griechenland erfährt? Wenn das Vertrauen der Kapitalmärkte in die Solvenz der Schuldner eines Landes – seien sie nun private Wirtschaftssubjekte oder öffentliche Körperschaften – erschüttert ist, liegen dem in der Regel realwirtschaftliche Fehlentwicklungen zugrunde. Durch entsprechende Zinssignale wird dieser Vertrauensverlust signalisiert und auf diesem Wege werden staatliche oder private Misswirtschaft gleichermaßen sanktioniert. Gleichwohl kann man den internationalen Kapitalmärkten auch eine gewisse Volatilität unterstellen, die auf Übertreibungen, Nervosität oder panikartigen Fehleinschätzungen beruht – um zu prüfen, was den Ausschlag gibt, lohnt der vertiefte Blick auf die wirtschaftlichen Fundamentaldaten eines Landes. Daher soll nachfolgend geklärt werden, ob die Märkte mit ihren Zweifeln an der Fähigkeit zur Krisenbewältigung in Südeuropa richtig liegen oder ob Informationsdefizite zu Fehleinschätzungen geführt haben. Eine realwirtschaftliche Analyse Griechenlands, Portugals und Spaniens soll darüber Aufschluss geben.

Die europäische Integration als Chance

Es ist offensichtlich in Vergessenheit geraten, dass Griechenland, Portugal und Spanien jeweils ihre spezifischen Probleme haben und keines dem anderen gleicht. So werden in der aktuellen Diskussion häufig signifikante Entwicklungsunterschiede übersehen, die schon seit dem Beitritt Griechenlands zur Europäischen Gemeinschaft (EG) im Jahr 1981 sowie Portugals und Spaniens Beitritt im Jahr 1986 zu beobachten sind.

Der Beitritt der drei südeuropäischen Länder zur EG, der heutigen Europäischen Union (EU), war eine Zäsur: Mit diesen drei Ländern fand die erste Erweiterung der EG statt, bei der Volkswirtschaften mit einem deutlich niedrigeren Pro-Kopf-Einkommen als im Durchschnitt Westeuropas aufgenommen wurden. Die drei Länder begehrteten zwar seit Mitte der 1970er Jahre eine Teilhabe am europäischen Integrationsprozess, nachdem jedes von ihnen sein autoritäres Regime abgeschüttelt hatte. Ihr wirtschaftlicher Entwicklungsstand war aber bis zu diesem Zeitpunkt weit hinter dem der reichen

¹ Ende November betragen die Zinsen für zehnjährige spanische Staatsanleihen 6,593 Prozent (Financial Times Deutschland 2011).

Kernstaaten der EG zurückgeblieben² – nicht zuletzt deshalb, weil korporativistische Wirtschaftssysteme als Teil der langjährigen autoritären Herrschaft in Portugal und Spanien die Wirtschaft verkrustet hatten. Griechenland mangelte es zudem nicht nur wegen des repressiven Obristenregimes zwischen 1967 und 1974, sondern aufgrund einer traditionell wenig offenen Wirtschaft an der notwendigen Dynamik.³

Doch gerade aufgrund ihrer autoritären Vergangenheit wurde der Beitrittswunsch der drei Länder seitens der EG trotz wirtschaftlicher Bedenken mit einem deutlichen Wohlwollen aufgenommen. Dahinter stand letztlich ein politisches Argument: Die damaligen EG-Mitgliedstaaten hegten den Wunsch, den noch jungen Demokratisierungsprozess in Südeuropa zu unterstützen. Man wollte darüber hinaus verhindern, dass sich ihre neuen politischen Entscheidungsträger nach dem Abschütteln der autoritären Herrschaft in Richtung Ostblock orientieren.⁴

Trotz dieser Gemeinsamkeit zeichnete sich schon damals ein wesentlicher Unterschied zwischen den drei Ländern ab: Die völlig unterschiedliche Bereitschaft, die Herausforderungen und Chancen, die mit dem EG-Beitritt verbunden waren, anzugehen und zu ergreifen. Denn der Beitritt zum Gemeinsamen Markt hieß wie auch heute: Öffnung bisher abgeschotteter Märkte, Zulassen von Konkurrenz aus den anderen EG-Staaten, Erstellung wettbewerbsfähiger Angebote auf dem größeren Gemeinschaftsmarkt, Bereitschaft zu Reformen und umfassenden Strukturwandel. Eine große Flexibilität von Politik und Wirtschaft war damit für eine erfolgreiche Integration unerlässlich.

Griechenland ließ hier eine entsprechende Bereitschaft weitestgehend vermissen, nicht nur in der Phase bis zum Beitritt, sondern auch danach. Die griechische Wirtschaftspolitik zielte selbst nach dem Beitritt mehr auf Erhaltung traditioneller, nicht wettbewerbsfähiger Strukturen. Sie stand zum Teil in offenem Widerspruch zur Beitrittsakte und den Bestimmungen des EWG-Vertrages. Selbst öffentliche Rügen durch die Kommission und Verstoßverfahren vor dem Europäischen Gerichtshof vermochten nur wenig zu ändern. Erst die sich abzeichnende Wirtschafts- und Währungsunion in Gestalt des Vertrages von Maastricht brachte ab den frühen 1990er Jahren erste Ansätze einer Strukturanpassung in Griechenland (vgl. Laaser 1997: 147–149).

Anders das Verhalten der wirtschaftspolitischen Entscheidungsträger in *Portugal* und insbesondere in *Spanien*. Zwar war in Portugal das Staatsziel des Übergangs zum Sozialismus anfangs noch in der neuen Verfassung von 1976 verankert, doch wurde es ab 1982 relativiert und 1989 abgeschafft, so dass ein wichtiges Hindernis für die marktwirtschaftliche Entwicklung beseitigt wurde. Sicherlich können weder Portugal noch Spanien als ordnungspolitische Musterländer gelten, etwa hinsichtlich der nur zögerlichen Abschaffung von Handelsmonopolen oder der nur langsamen Öffnung der Dienstleistungsmärkte. Aber durch die Privatisierung unrentabler Staatsbetriebe, Aufgabe der staatlichen Industrielenkung und Deregulierungsmaßnahmen am Kapital- und Arbeitsmarkt bald nach dem Beitritt konnten beide Länder das Vertrauen ausländischer Investoren gewinnen – ein Boom ausländischer Direktinvestitionen war die Folge. Insofern setzten sich beide Länder mit ihrer eher wirtschaftsfreundlichen Politik von Griechenland ab, so dass sie rasch Vorteile aus der Integration in den Gemeinsamen Markt durch überdurchschnittliche Wachstumsraten und Beschäftigungsgewinne ziehen konnten. Spanien und mit einigem Abstand auch Portugal begannen gegenüber den anderen EU-Staaten aufzuholen. Griechenland verzeichnete zunächst sogar einen Rückgang des relativen Pro-Kopf-Einkommens und konnte erst ein Jahrzehnt später Anschluss gewinnen.⁵

² Das Pro-Kopf-Einkommen betrug 1980, also kurz vor dem griechischen Beitritt, in Griechenland 40 Prozent, in Portugal 23 Prozent und in Spanien 53 Prozent des EG-9-Durchschnitts, wenn es in laufenden Preisen und Wechselkursen gemessen wird. Selbst in Kaufkraftparitäten betrug es in Griechenland nur 58 Prozent, in Portugal 54 Prozent und in Spanien 74 Prozent des EG-9-Durchschnitts (Schrader und Laaser 1994: 143, 163).

³ Vgl. ausführlich Schrader und Laaser (1994: 142–144) und Laaser (1997: 2–4).

⁴ Das geht aus dem 1976 und 1978 veröffentlichten Stellungnahmen der Europäischen Kommission zu den Beitrittsanträgen hervor (siehe Laaser 1997: 3).

⁵ Zusammenfassend vgl. Laaser (1997: 147–151, ferner ausführlich 65–87).

Aufholen ohne Einzuholen?

Was ist aus diesen frühen Anzeichen unterschiedlicher Nutzung der Integrationsvorteile des Gemeinsamen Marktes geworden? Aufschluss gibt die aktuelle Einkommenshierarchie der EU: Im Ranking der Pro-Kopf-Einkommen aller Mitgliedstaaten auf der Basis von Kaufkraftstandards (Abbildung 2) weisen alle drei Länder im Jahr 2010 bezogen auf den Durchschnitt der EU-15 weiterhin unterdurchschnittliche Einkommenswerte auf, und zwar in derselben Reihenfolge wie bei ihrem EG-Beitritt. Doch erreicht *Spanien* 91 Prozent des Durchschnitts der EU-15, was auch dem Wert der EU-27 entspricht. Spanien liegt damit zwar noch 6 Prozentpunkte hinter dem reicheren Nachbarn Frankreich, hat aber bereits Italien um einen Prozentpunkt überholt – Spanien ist damit kein armes Land mehr und präsentiert sich stattdessen als ein erfolgreicher Aufholer. *Griechenland* hat hingegen noch einen deutlichen Abstand zu Spanien, es kam im Jahr 2010 auf 80 Prozent. Und wie in den achtziger Jahren des vergangenen Jahrhunderts bildet *Portugal* mit weiteren 7 Prozentpunkten Abstand das Schlusslicht. Denn Portugal konnte seine ursprünglichen Integrationsgewinne nicht halten, mehr noch: Mit Slowenien hat das erste der im Jahr 2004 beigetretenen osteuropäischen Visegrad-Länder Portugal schon deutlich überholt, und zwar um 6 Prozentpunkte. Auch die Tschechische Republik, das nächste Visegrad-Land, ist an Portugal bis auf einen Prozentpunkt herangerückt.

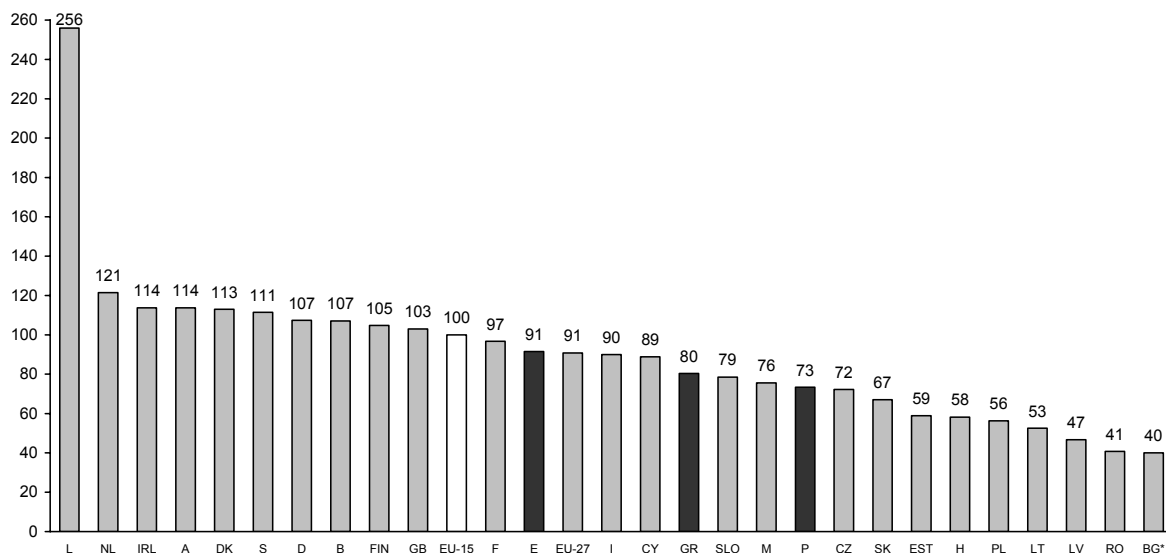
Die Erosion der Anfangserfolge Portugals wird noch deutlicher, wenn man die Veränderung der relativen Pro-Kopf-Einkommen im letzten Jahrzehnt betrachtet (Abbildung 3). Das Land war im Jahr 2000, als es auf ein Niveau von 70 Prozent des EU-15-Durchschnitts kam, noch dicht bei Griechenland, das mit 73 Prozent ein nur wenig höheres relatives Pro-Kopf-Einkommen erreichte. Danach wurde diese positive Entwicklung allerdings unterbrochen – bis 2004 fiel Portugal um zwei weitere Prozentpunkte zurück. Es dauerte bis zum Ausbruch der globalen Wirtschaftskrise im Jahr 2008, dass Portugal wieder die 70-Prozent-Marke erreichte. Zwar konnte das Land in den Krisenjahren bis zum aktuellen Rand auf nunmehr 73 Prozent aufholen, dies war aber nicht einer robusten Wirtschaftsstruktur geschuldet, sondern dem Umstand, dass die realwirtschaftlichen Auswirkungen der Krise für die reicheren EU-15-Volkswirtschaften weitaus härter waren. Ein Land, das wie Portugal auf den Weltmärkten nur relativ schwach präsent ist, hatte bei dem globalen Nachfrageeinbruch weniger zu verlieren als dynamische Exportnationen. In der Konsequenz bedeutet dies zugleich, dass die globale Erholung an einem solchen Land vorbeigeht.

Der Hintergrund des stagnierenden Aufholprozesses in Portugal war eine allmählich nachlassende Wettbewerbsfähigkeit, die spätestens Mitte der 1990er Jahre sichtbar wurde. Die OECD (2008a: 71, 74–75) verweist darauf, dass die Integration Portugals in die Weltwirtschaft über den Waren- und Dienstleistungshandel und über ausländische Direktinvestitionen ab dem Jahr 1995 Schwächetendenzen zeigte. Portugal büßte auf den Weltmärkten Marktanteile ein, da insbesondere seine preisliche Wettbewerbsfähigkeit sank, das Produktivitätswachstum zurückging und die Produktspezialisierung nicht ausreichend der sich wandelnden Nachfrage angepasst wurde. Vor allem auf den Märkten, auf denen die Transformationsländer Mittel- und Osteuropas stark aufholten, traten die größten Marktanteilsverluste Portugals auf.

Ursprünglich – bis zum Beginn der 1990er Jahre – war Portugal nach seiner erfolgreichen Integration in die EU sogar eine Art „Angststandort“ gewesen. Zahlreiche Produktionen vorwiegend einfacherer Natur wurden aus den Kernregionen der EU in Form verlängerter Werkbänke nach Portugal ausgelagert. Portugal hatte sich damit für die Standorte in der Kern-EU zu einem ernstzunehmenden Wettbewerber entwickelt. Das Land erlebte ähnlich wie Spanien einen starken Zufluss an langfristigen Kapital, das zum überwiegenden Teil aus privaten Direktinvestitionen bestand – es gab einen ausgesprochenen Investitionsboom. Portugal konnte daher ein vergleichsweise hohes reales Wachstum erzielen, so im Fünfjahreszeitraum 1985 bis 1990 in Höhe von 4,6 Prozent. Das war etwas mehr als Spanien mit 4,4 Prozent und beinahe das Dreifache, das Griechenland in dieser Periode realisierte.⁶

⁶ Vgl. Schrader und Laaser (1994: 191, 210) und Laaser (1997: 132–133).

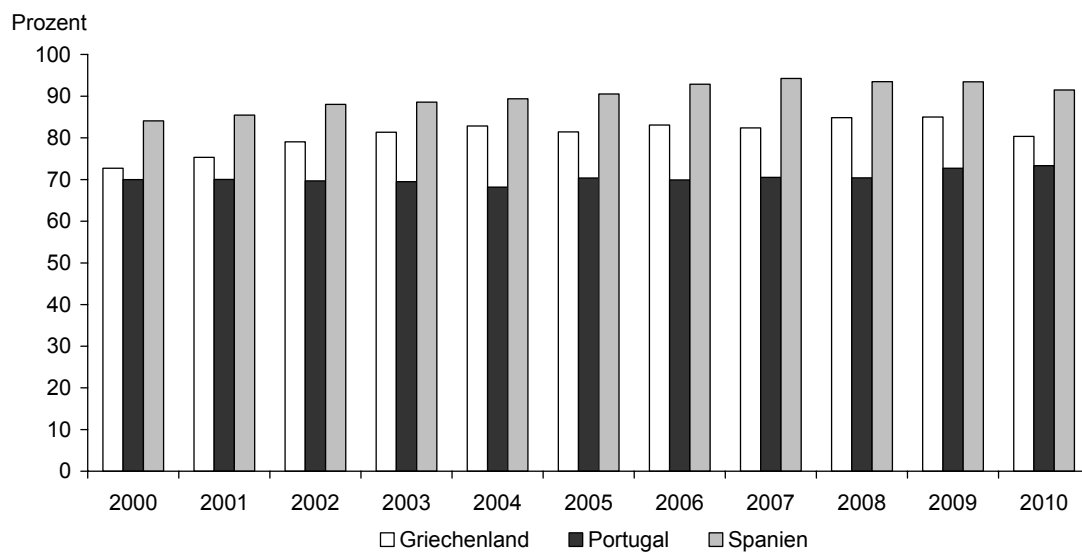
Abbildung 2:

Ranking der relativen Pro-Kopf Einkommen in den EU-Staaten 2010^a

*Bulgarien (BG): Wert für 2009. — ^aPro-Kopf-Einkommen in Prozent des durchschnittlichen Pro-Kopf-Einkommens der EU-15-Staaten auf Basis von Kaufkraftstandards. — A = Österreich, B = Belgien, BG = Bulgarien, CY = Zypern, CZ = Tschechische Republik, D = Deutschland, DK = Dänemark, E = Spanien, EST = Estland, F = Frankreich, FIN = Finnland, GB = Vereinigtes Königreich, GR = Griechenland, H = Ungarn, I = Italien, IRL = Irland, L = Luxemburg, LT = Litauen, LV = Lettland, M = Malta, NL = Niederlande, P = Portugal, PL = Polen, RO = Rumänien S = Schweden, SK = Slowakei, SLO = Slowenien.

Quelle: EUROSTAT (2011a); eigene Darstellung und Berechnungen.

Abbildung 3:

Entwicklung der relativen Pro-Kopf-Einkommen in Griechenland, Portugal und Spanien 2000–2010^a

^aPro-Kopf-Einkommen in Prozent des durchschnittlichen Pro-Kopf-Einkommens der EU-15-Staaten auf Basis von Kaufkraftstandards.

Quelle: EUROSTAT (2011a); eigene Darstellung und Berechnungen.

Doch mit der Integration der Transformationsstaaten Mittel- und Osteuropas in die europäische und internationale Arbeitsteilung erwuchs Portugal seinerseits eine starke Standortkonkurrenz, an die Portugal besonders viele Marktanteile verlor (OECD 2008a: 74–75).⁷ Portugal büßte nach Berechnung der OECD (2008a: 21–25) gleichzeitig einen großen Teil seines früheren Produktivitätswachstums ein, das bis in die frühen 1990er Jahre ein Aufholen beim Pro-Kopf-Einkommen ermöglicht hatte. Dabei war es vor allem ein Verlust an totaler Faktorproduktivität, der negativ zu Buche schlug. So gewannen die Transformationsländer Werkbankproduktionen, die im Gegenzug in Portugal verloren gingen – eine Standortoffensive Portugals blieb aus.⁸

Ganz anders verhielt es sich beim Nachbarn *Spanien*. Hier kam es zu einem stetigen Aufholprozess beim relativen Pro-Kopf-Einkommen, das bis auf 94 Prozent des EU-15-Durchschnitts anstieg. Erst die globale Finanz- und Wirtschaftskrise brachte diesen Prozess zum Stillstand und leitete einen leichten Rückgang ein. Die OECD (2008b: 11, 22–26) verweist in diesem Zusammenhang auf einen bis zum Ausbruch der Krise über 14 Jahre ununterbrochen verlaufenden Prozess starken Wachstums in Spanien, der erst mit dem krisenbedingten Zusammenbruch der Bauindustrie nach dem Platzen der Immobilienblase und dem Rückgang des privaten Konsums als weiterer Folge der Krise ein Ende fand. Bestimmend für das starke Wachstum war den Berechnungen der OECD zufolge vor allem eine bessere Nutzung des Produktionsfaktors Arbeit, weniger allerdings ein starkes Produktivitätswachstum. Des Weiteren verweist die OECD auf eine im Zeitablauf signifikante Verbesserung des Bildungssystems und eine entsprechende Vergrößerung des Humankapitalstocks. Dieser stellt nach Ansicht der OECD (2008b: 11) eine Stärke Spaniens dar und sollte eine Wiederaufnahme des Aufholprozesses erleichtern, sofern bestehende Strukturschwächen wie Wettbewerbsbeschränkungen auf verschiedenen Gütermärkten und am Arbeitsmarkt beseitigt werden. Der bisherige Aufholprozess Spaniens gegenüber Italien und Frankreich deutet jedenfalls auf strukturelle Stärken des Landes hin, die seine Position in der europäischen Einkommenshierarchie rechtfertigen.

Und *Griechenland*? Auch in Griechenland konnte beim relativen Pro-Kopf-Einkommen in den ersten Jahren nach der Aufnahme in die Eurozone zunächst ein deutlicher Aufholprozess beobachtet werden. Mit nur einer kurzen Unterbrechung im Jahr 2005 stieg das relative Pro-Kopf-Einkommen Griechenlands von 73 Prozent im Jahr 2000 bis zum Krisenjahr 2009 auf 85 Prozent. Denn die griechische Wirtschaft war anfänglich von den Auswirkungen der globalen Finanz- und Wirtschaftskrise weniger betroffen, weil sie aufgrund eines überraschend geringen Grads der Öffnung gegenüber den Weltmärkten von globalen Konjunkturschwankungen weniger betroffen.⁹ Der krisenbedingte Zusammenbruch der Warenmärkte berührte Griechenland auch insofern weniger, da es traditionell vor allem als Dienstleistungsexporteur in Erscheinung tritt (OECD 2009: 25). Anfänglich waren zudem die traditionellen Empfängerländer griechischer Exporte auf dem Balkan selbst noch weniger von der Wirtschaftskrise in Mitleidenschaft gezogen worden, so dass die griechischen Exporte auch 2008 relativ stabil blieben (OECD 2009: 18). Eine tiefe Wirtschaftskrise Griechenlands zeichnete sich für die meisten Beobachter zu diesem Zeitpunkt noch nicht ab.

Der Absturz

Der Verlauf der hier beschriebenen Aufholprozesse der drei südeuropäischen Volkswirtschaften zeigt, dass Griechenland und Spanien bis zur Krise die relativ wohlhabenden EU-15-Länder zwar nicht einholen, aber merklich zu ihnen aufschließen konnten. Nur Portugal erweckte schon früh den Eindruck

⁷ Vgl. zum wirtschaftlichen Transformationsprozess ausführlich Schrader (1999: 191–212).

⁸ 2006 lag das Niveau der Lohnstückkosten in Portugal über demjenigen aller mittel- und osteuropäischen Transformationsländer und war schneller gewachsen als in den meisten von ihnen (OECD 2010b: 26).

⁹ Normalerweise zeichnen sich kleinere Volkswirtschaften durch einen überdurchschnittlichen Grad an Offenheit aus. Die Relation der Summe von Exporten und Importen zum BIP ist jedoch in Griechenland mit 28 Prozent kaum halb so groß wie in anderen kleinen OECD-Ländern (OECD 2009: 25).

eines potenziellen Krisenkandidaten. Dies spiegelt sich auch im Wirtschaftswachstum der drei Länder während der 2000er Jahre bis zur beginnenden Krise im Jahr 2008 wider (Abbildung 4).

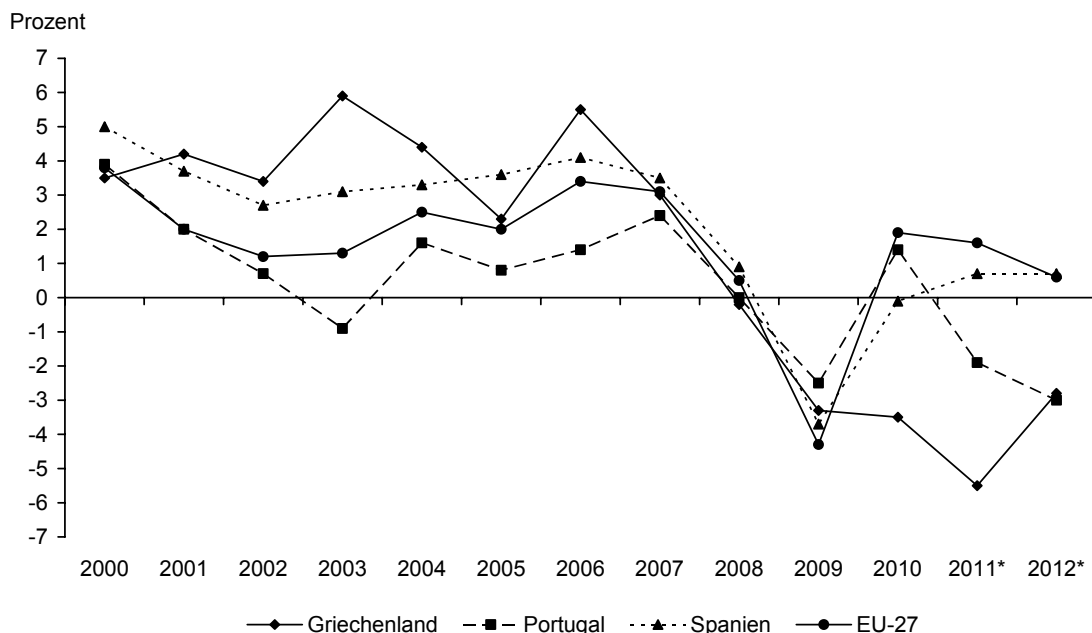
So war das reale Wachstum *Griechenlands* im europäischen Vergleich überraschend hoch. Insbesondere seit 2001 wuchs Griechenland deutlich rascher als die EU-27, 2003 erreichte Griechenland sogar einen Zuwachs von fast 6 Prozent – mehr als das Vierfache des EU-Durchschnitts (Abbildung 4). Erst die Rezession im Gefolge der griechischen Schuldenkrise beendete dieses Wachstumswunder, auch wenn die griechische Zuwachsrates des BIP im ersten Krisenjahr 2008 noch doppelt so hoch wie in der EU-27 war (1,0 versus 0,5 Prozent) und die Schrumpfungsrates im Jahr 2009 mit – 2 Prozent nur die Hälfte des EU-Durchschnitts betrug. Nach der globalen Krise jedoch kam Griechenland bildlich gesprochen nicht mehr auf die Beine. Als es anderenorts 2010 wieder aufwärts ging, verdoppelte sich in Griechenland die BIP-Schrumpfungsrates nochmals auf –4,5 Prozent. Diese antizyklische Entwicklung zeigt, dass die griechische Wirtschaft in der globalen Krise offensichtlich mangels Masse weniger zu verlieren hatte, dann jedoch umgekehrt weniger Wachstumspotenzial vorhanden war, als es wieder aufwärts ging.¹⁰

Auch der Ausblick für Griechenland lässt kein Ende des Absturzes erwarten: die EU-Kommission (2011c: 105) prognostiziert nach einer Schrumpfung der Wirtschaftsleistung um voraussichtlich 5,5 Prozent im laufenden Jahr auch für 2012 eine mit 3 Prozent lediglich etwas geringere Schrumpfungsrates – mit der vagen Aussicht einer leichten Erholung zum 4. Quartal 2012. Hier schlägt negativ zu Buche, dass die EU insgesamt in eine rezessive Phase gerät und daher für eine Erholung Griechenlands keine Unterstützung durch die europäische Konjunktur zu erwarten ist.

Portugals stockender Aufholprozess wird ebenfalls durch seine Wachstumskurve illustriert – das unterdurchschnittliche Wirtschaftswachstum in den 2000er Jahren ist augenfällig (Abbildung 4). Diese

Abbildung 4:

Reales Wirtschaftswachstum in Griechenland, Portugal und Spanien im Vergleich zur EU-27: 2000–2012



*Schätzungen von EUROSTAT.

Quelle: EUROSTAT (2011a); eigene Darstellung und Berechnungen.

¹⁰ In Abschnitt 3 wird auf diese Defizite der außenwirtschaftlichen Integration Griechenlands ausführlich eingegangen.

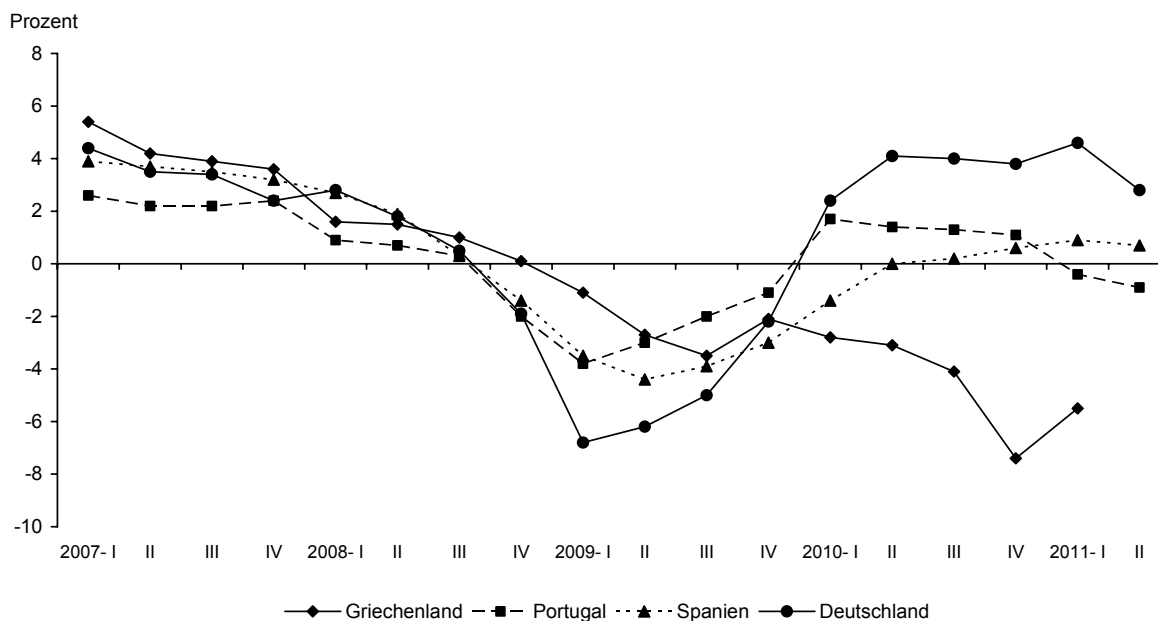
Wachstumsschwäche – mit einem ersten Tiefpunkt im Jahr 2003, als die portugiesische Wirtschaftsleistung schrumpfte, während es anderenorts aufwärts ging – steht für eine Wirtschaft, die in den 90er Jahren den Anschluss verloren hatte. Während der Krise im Jahr 2009 schrumpfte Portugal, wie Griechenland, weniger als der EU-Durchschnitt und es folgte, wie in den anderen EU-Ländern, aber anders als in Griechenland, eine leichte Erholung im Jahr 2010.

Im Rückblick auf die 2000er Jahre bildet Portugal allerdings einen starken Kontrast zu seinem iberischen Nachbarn *Spanien*. Dessen BIP wuchs bis zur globalen Finanz- und Wirtschaftskrise deutlich rascher als im Durchschnitt der EU-27, wenn auch weniger stark als Griechenland in diesen Jahren. Erst mit der 2008 beginnenden Krise brach auch in Spanien die Wachstumskurve ab. Doch auch hier setzte 2010 die Erholung ein, wenn auch wesentlich zögerlicher als in den anderen EU-Ländern.

Die gesamtwirtschaftliche Verfassung der drei Länder vor und nach der globalen Krise kann noch besser beurteilt werden, wenn der Wachstumsverlauf nach Quartalen betrachtet wird. Ein Vergleich zur Exportnation Deutschland, die von der Krise besonders heftig betroffen war, danach aber überraschend schnell wieder durchstartete, dient dabei als Beispiel für eine gelungene Krisenbewältigung. In dieser Quartalsdarstellung wird noch deutlicher, dass Griechenland im zweiten und dritten Quartal 2008 viel weniger vom Zusammenbruch der Weltmärkte betroffen war und sogar noch eine positive Wachstumsrate aufwies, als es in Deutschland sowie Spanien und Portugal schon bergab ging (Abbildung 5). Und als die griechische Wirtschaft ab dem 4. Quartal 2008 zu schrumpfen begann, war dies nur ein Sechstel des deutschen Rückgangs; auch die weitere Schrumpfung lag unter den deutschen Werten. Dafür verharrte die griechische Wirtschaft auf dieser vermeintlichen Talsohle, als ab dem 1. Quartal 2010 die deutsche Wirtschaft schon wieder zögerlich zu wachsen begann. An Stelle einer Erholung fand in Griechenland ein weiterer Abrutsch statt – auf die globale Krise folgte eine griechische Krise, die weiter anhält.

Abbildung 5:

Reales Wirtschaftswachstum in der Krise: Griechenland, Portugal und Spanien nach Quartalen im Vergleich zu Deutschland 2007–2011^a



^aVeränderung zur Vorjahresperiode in Prozent.

Quelle: EUROSTAT (2011a); eigene Darstellung und Berechnungen.

Auf griechische Verhältnisse deutet auch das Quartalswachstum in Portugal hin. Dies ist seit dem 1. Quartal 2011 nach einer Erholungsphase im Jahr 2010 wieder in den negativen Bereich gerutscht. Bei dieser Entwicklung macht sich die geringe Binnennachfrage als Folge der portugiesischen Sparprogramme bemerkbar; einem Anstieg des Exports ist es zu verdanken, dass keine griechischen Dimensionen bei den Schrumpfungsraten entstanden (vgl. EU-Kommission 2011c: 147). Doch der Ausblick der EU-Kommission (2011c: 147) bleibt pessimistisch bis ins nächste Jahr: Die Nachfrage von privaten Haushalten und Staat wird angesichts der Sparbemühungen und der sinkenden Kaufkraft schwach bleiben. Die einsetzende Rezession in der EU verhindert zudem, dass ein Ausgleich über die Exportentwicklung erfolgen kann. Die erwartete Konsequenz für Portugal: eine griechische Schrumpfungsraten im Jahr 2013.

Spanien schließlich schien sich Quartal um Quartal aus der Krise herauszuarbeiten, wenn auch auf einem sehr flachen Wachstumspfad. Aber Spanien leidet immer noch unter den Nachwirkungen der Immobilienkrise – die privaten Haushalte müssen nachweisbar ihre Verschuldung und ihren Konsum zurückführen – und die rekordverdächtige Arbeitslosigkeit schränkt ebenfalls die Binnennachfrage ein. So ist das leichte Wachstum dem spürbar gewachsenen Export, insbesondere im 1. Quartal 2011, zu verdanken. Doch hinter der weiteren Entwicklung stehen viele Fragezeichen: Ein möglicherweise härterer Sparkurs der neuen Regierung ist für die Entwicklung im Jahr 2011 nicht berücksichtigt; die Exportkonjunktur kann sich aufgrund der rezessiven Tendenzen in der EU abschwächen (EU-Kommission 2011c: 108–09).

Im Vergleich der Wachstumspfade der drei Länder wird aber sehr deutlich, dass die Wachstumsentwicklung untereinander wenig korreliert ist und auch mit der Entwicklung in Deutschland kaum etwas gemein hat – von dem ganz groben Bild des Einbruchs im Zuge der globalen Finanzkrise abgesehen. Das deutet darauf hin, dass die drei südeuropäischen Länder sehr unterschiedlich in die internationale Arbeitsteilung integriert sind und entsprechend unterschiedlich auf EU- und Weltkonjunktur reagieren. Dies wiederum bedeutet, dass die drei Länder kaum die gleichen Wachstumstreiber aufweisen dürften.

2.2 Wachstum auf tönernen Füßen

Vor dem Hintergrund des Niedergangs ist insbesondere die griechische Wachstumsgeschichte zu hinterfragen. Bei genauer Betrachtung waren die überdurchschnittlichen Wachstumsraten und das Aufholen Griechenlands beim relativen Pro-Kopf-Einkommen kein Zeichen der Stärke oder zunehmender Wirtschaftskraft. Denn nach dem Eintritt in die Europäische Währungsunion hat Griechenland systematisch über seine Verhältnisse gelebt – durch exzessiven, auslandsfinanzierten Konsum. Das zeigt sich sehr deutlich an der griechischen Konsumquote, die seit 2000 durchgehend im 90-Prozent-Bereich des BIP lag. Dabei war es nicht allein der griechische Staat, der seinen Konsum exzessiv ausdehnte, sondern auch die Bürger.¹¹ Deren Konsumausgaben betragen bis 2009 mehr als 70 Prozent des BIP.¹²

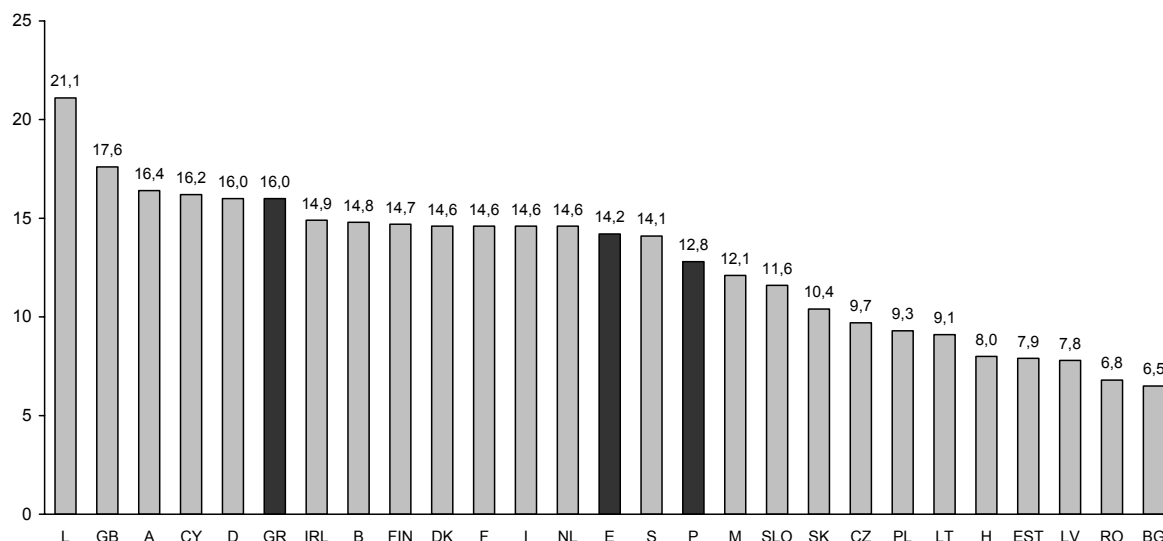
Wie sehr Griechenland über seine Verhältnisse gelebt hat, illustriert Abbildung 6: Im Durchschnitt des Jahres 2010 lagen die privaten Konsumausgaben je Einwohner – gerechnet in Kaufkraftstandards – mit 16 000 Euro genauso hoch wie in Deutschland.¹³ Griechenland liegt damit in der Spit-

¹¹ Die Inlandsnachfrage überstieg in Griechenland seit 2000 das BIP regelmäßig um über 10 Prozent (vgl. Schrader und Laaser 2010a: 541–542).

¹² Als Referenzwert: Die Konsumquote deutscher Haushalte lag 2009 etwa 15 Prozentpunkte niedriger (vgl. Schrader und Laaser 2010a: 542).

¹³ Es sei in diesem Zusammenhang daran erinnert, dass sich die Pro-Kopf-Einkommen Deutschlands und Griechenlands in 2010 – ebenfalls in Kaufkraftstandards gerechnet – auf 107 bzw. 80 Prozent des Durchschnitts der EU-15 beliefen (vgl. Abbildung 2).

Abbildung 6:
Private Konsumausgaben in den EU 27-Staaten 2010^a



^aPrivate Konsumausgaben in Kaufkraftstandards je Einwohner in 1 000 Euro. — Zu den Kurzbezeichnungen der Länder siehe Abbildung 2.

Quelle: EUROSTAT (2011a); eigene Darstellung und Berechnungen.

zengruppe in der EU an 5. Stelle hinter Luxemburg, dem Vereinigten Königreich und nur knapp hinter Österreich und Zypern; die privaten Konsumausgaben lagen in Spanien dagegen nur bei 14 200 Euro und in Portugal bei gerade einmal 12 800 Euro.¹⁴

Dies enttäuscht die Erwartung, dass die privaten Haushalte in Griechenland bereits im Zuge der globalen Wirtschaftskrise ihren Konsum signifikant heruntergeschraubt hätten. Zwar liegen die Konsumausgaben griechischer Haushalte im Jahr 2010 tatsächlich niedriger als zu Beginn der Krise im Jahr 2008, als der Pro-Kopf-Konsum bei 17 000 Euro in Kaufkraftstandards lag. Dieser Wert aus 2008 erstaunt aber insofern, als die griechischen Haushalte in jenem Jahr im Ranking der Konsumausgaben in den EU-27-Staaten hinter Luxemburg mit 21 600 Euro und direkt hinter dem Vereinigten Königreich mit 17 700 Euro auftauchten.¹⁵ So haben die griechischen Haushalte bis 2010 den Gürtel tatsächlich etwas enger geschnallt, konkret: um 4 Prozent, was durch das hohe Ausgangsniveau allerdings relativiert wird.¹⁶

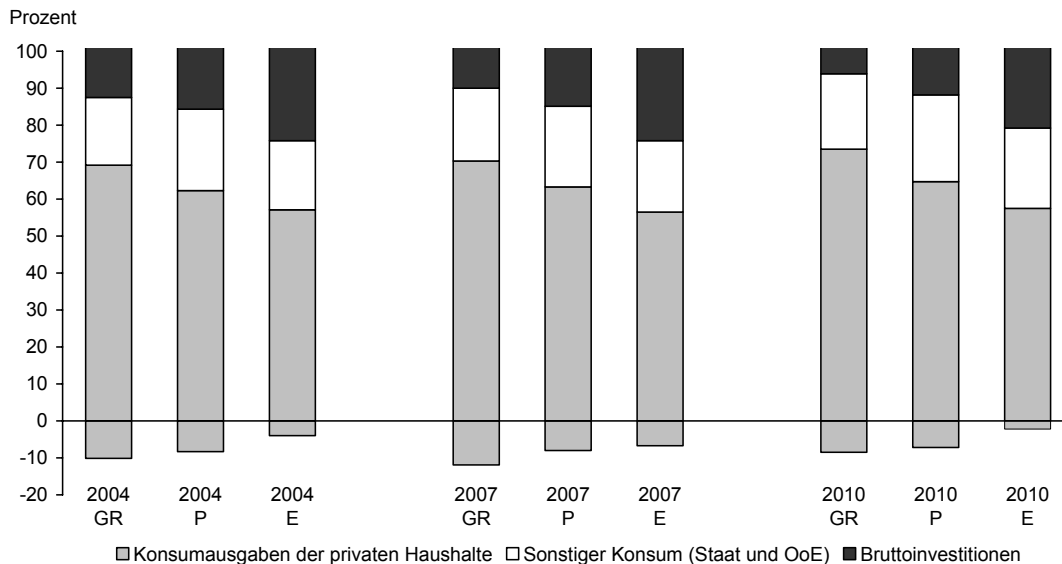
Diese Konsumlastigkeit Griechenlands ist im Vergleich mit Portugal und Spanien ungewöhnlich hoch (Abbildung 7). Portugal hatte in den 2000er Jahren einen meist um 7 Prozentpunkte niedrigeren privaten Konsum aufzuweisen; in 2010 waren es sogar 10 Prozentpunkte. Allerdings war der portugiesische Staatskonsum etwa 3 Prozentpunkte höher, so dass per saldo der Abstand zu Griechenland insgesamt kleiner war. Spanien zeigt hingegen die deutlichsten Unterschiede gegenüber Griechenland bei der Verwendung des Sozialprodukts: Während der Anteil des Staatskonsums in ähnlichen Größenordnungen wie in Griechenland lag (2010: 21,7 versus 20,4 Prozent), war der private Konsum mit

¹⁴ Die Umrechnung von Euro auf Basis von Kaufkraftparitäten in eine künstliche gemeinsame Währung (den Kaufkraftstandard KKS) beseitigt die Wirkung von Preisniveauunterschieden zwischen den Ländern. Dies ermöglicht einen Vergleich des BIPs und seiner Komponenten zwischen den EU-Ländern ohne Verzerrung durch Preisniveauunterschiede. Das heißt, bei Kaufkraftstandards wird berücksichtigt, dass lokale nicht-handelbare Güter- und Dienstleistungen in ärmeren Ländern deutlich günstiger erworben werden können. Für denselben Euro bekommt man dort wesentlich mehr als in reichen Ländern.

¹⁵ Nach Daten von Eurostat (2011a) für 2008, die auch Abbildung 6 für 2010 zugrunde liegen.

¹⁶ Nach Angaben der HSA (2011a) hat sich der Rückgang im ersten und zweiten Quartal 2011 fortgesetzt.

Abbildung 7:

Struktur des Bruttoinlandsprodukts in Griechenland, Portugal und Spanien 2004–2010^a (in Prozent des BIP)

^aGR = Griechenland, P = Portugal, E = Spanien; OoE = Organisationen ohne Erwerbscharakter.

Quelle: EUROSTAT (2011a); eigene Darstellung und Berechnungen.

rund 57 Prozent weitaus niedriger als der griechische. Zudem war die gesamtwirtschaftliche Investitionsquote in Spanien stets deutlich höher als in Portugal, der Abstand zu Griechenland war nochmals größer. Selbst nach dem Einbruch der Investitionstätigkeit im Gefolge der Wirtschaftskrise änderte sich an diesem Ranking nichts. Vor diesem Hintergrund wird verständlich, dass insbesondere der private und staatliche Konsum die treibenden Kräfte des Wachstums im *Griechenland* der 2000er Jahre waren. Noch 2009 attestierte die OECD (2009: 9–10, 19) Griechenland, dass es zu Beginn der Krise recht gut dagestanden hätte – dank kräftiger Lohnschübe, EU-Hilfen, geringe Abhängigkeit vom Außenhandel und staatlichen Sparprogrammen, die über das Planungsstadium nicht hinausgekommen waren.¹⁷

Im Fall *Portugals* kann eigentlich keine Wachstumsgeschichte erzählt werden, da über die 2000er Jahre nur ein unterdurchschnittliches Wachstum zu beobachten war. Auch die OECD (2008a: 9–10, 20–21, 123) kommt zu dem Schluss, dass das Land den Strukturwandel in der Weltwirtschaft versäumt hat. Insbesondere in den Industrien haben sich die Lohnstückkosten zugunsten konkurrierender Standorte entwickelt, in Portugal wuchsen die Löhne zu lange stärker als die Produktivität. So hat Portugal allmählich sein Wachstumsmodell aus der Frühphase der Zugehörigkeit zur EU, das auf exportgeleitetem Wachstum fußte, eingebüßt. Spätestens seit der Krise hat es das Vertrauen ausländischer Investoren und die mühsam erreichte fiskalische Stabilität verloren, ohne dass die Binnenachfrage einen Ausgleich schaffen konnte. Positiv kann allerdings vermerkt werden, dass die portugiesische Wachstumsgeschichte der achtziger und neunziger Jahre lediglich einen neuen Anfang finden muss. Es bedarf keines Wechsels der Wachstumsphilosophie wie in Griechenland.

Spanien schließlich hat den Vorteil, dass es mehrere Wachstumsquellen hatte, von denen allerdings einige versiegt sind. Prominente Wachstumstreiber in den 2000er Jahren waren fraglos der Woh-

¹⁷ Die Ausrichtung des griechischen Exports auf die Balkanstaaten, von der OECD noch als weiterer Wachstumsfaktor angeführt, ist aus heutiger Sicht eher als eine Determinante der griechischen Fehlentwicklungen einzustufen (vgl. Abschnitt 3.2).

nungsbau und der private Konsum – der Güterexport kam als traditionelles Standbein Spaniens hinzu. Günstige Finanzierungsbedingungen und reichlich verfügbare Arbeitskräfte begünstigten ein überdurchschnittliches Wachstum. Nach der Finanzkrise fehlt jedoch das billige Geld für Bau und Konsum, im Gegenteil muss ein nicht unbeträchtlicher Schuldenberg abgebaut werden (siehe nachfolgenden Abschnitt). Auch die Regierung hat durch eine expansive Finanzpolitik zu Beginn der Krise ihr Pulver verschossen. Es bleibt die Hoffnung auf eine anziehende Exportkonjunktur, mit der die rapide angestiegene Arbeitslosigkeit reduziert werden könnte. Doch setzt dies wettbewerbsfähige Lohnkosten und einen insgesamt flexibleren Arbeitsmarkt voraus (siehe Abschnitt 2.4) (vgl. OECD 2008b: 11–15, 26).

2.3 Auf dem Schuldengipfel

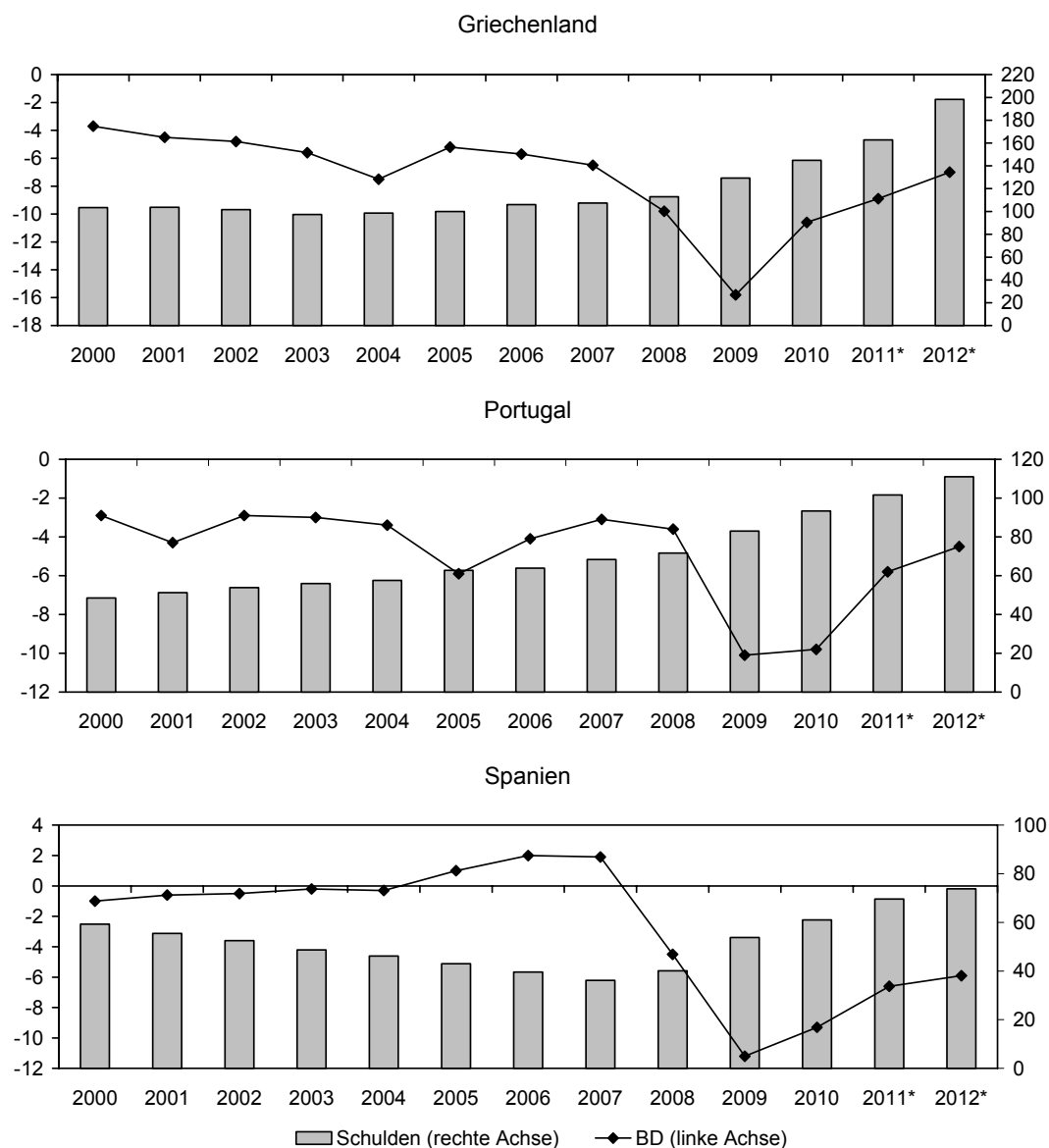
Der Staat als Sünder

Mit dem Phänomen des ausufernden auslandsfinanzierten Konsums, nicht nur des staatlichen, sondern insbesondere des privaten, ist ein Kardinalproblem *Griechenlands* beschrieben. Das Land hat über Jahre hinweg seit der Aufnahme in die Eurozone über seine Verhältnisse gelebt und dadurch eine Staatsverschuldung aufgebaut, die teilweise unter Verschleierung der tatsächlichen Haushaltssituation entstand. Ende 2010 übersprang der Schuldenstand die Marke von 140 Prozent des BIP; nach der jüngsten Schätzung des EU-Kommission dürfte er Ende 2011 mehr als 160 Prozent betragen (Abbildung 8), was auch einer Projektion des IMF (2011a: 49) mit einem Wert von 166 Prozent entspricht. Damit ist die Einhaltung des Maastrichtkriteriums für den Schuldenstand in Höhe von 60 Prozent des BIP in unerreichbare Ferne geraten, zumal auch das laufende Haushaltsdefizit kaum mehr beherrschbar scheint: die aktuelle Entwicklung legt nahe, dass eher ein Defizit von 9 Prozent, wie von der EU-Kommission geschätzt, erreicht wird, als von 7,5 Prozent, wie vom IMF (2011a: 49) noch im Sommer erwartet wurde.

Portugal erreichte mit einem Schuldenstand von 93 Prozent des BIP im Jahr 2010 einen deutlich niedrigeren Wert, der allerdings aufgrund des deutlichen Überschreitens der Maastricht-Grenze Anlass zu Besorgnis gibt, zumal die Schätzungen von EU-Kommission (2011c) und IMF (2011b) für 2011 mit Werten von 102 bzw. 106 Prozent ein Überspringen der 100-Prozent-Marke befürchten lassen. Es stimmt allerdings hoffnungsfroh, dass eine Rückführung des Haushaltsdefizits auf einen Wert von 6 Prozent im Jahr 2012 zumindest erreichbar scheint. Aber auch im Falle Portugals bleibt abzuwarten, ob wie vom IMF (2011b: 10) erwartet, ab 2013 wieder ein maastrichtkonformer Haushalt zustande kommt – die EU-Kommission ist in ihrer aktuellen Prognose deutlich pessimistischer. Denn bisher unterscheidet sich Portugal zwar in Bezug auf Schulden- und Defizitniveau von Griechenland, nicht aber hinsichtlich der negativen Entwicklung bei den Staatsfinanzen. Eine Trendwende kann nur die strikte Einhaltung des von den internationalen Kapitalgebern geforderten Sparkurses bringen (IMF 2011b: 9–14).

Spaniens Schuldenstand ist dagegen noch recht komfortabel. Mit einer Quote von 61 Prozent des BIP Ende 2010 – damit noch nah am Maastricht-Kriterium – war es deutlich niedriger verschuldet als etwa Deutschland mit 83 Prozent. Wenn man zudem die staatlichen Budgetdefizite und den Aufbau der Staatsschulden im zeitlichen Verlauf betrachtet, so hebt sich Spanien besonders deutlich vom Problemfall Griechenland ab: In den Jahren 2005–2007 wurde sogar ein Budgetüberschuss erwirtschaftet und der Schuldenstand bis unter die Marke von 40 Prozent des BIP gedrückt – eine Entwicklung, die erst durch die globale Finanz- und Wirtschaftskrise gestoppt und umgekehrt wurde (Abbildung 8). So ist nach den Empfehlungen des IMF (2011c: 19–21) nunmehr auch Spanien zu harten Einschnitten in seinen Staatsbudgets gezwungen.

Abbildung 8:
Haushaltsdefizit und Schuldenstand in Griechenland, Portugal und Spanien 2000–2012^a



*Schätzungen der Europäischen Kommission. — ^aBD = Budgetdefizit als Finanzierungssaldo des Staates (gemäß Defizitverfahren) in Prozent des BIP; Schulden = Bruttoschuld des Staates (konsolidiert) in Prozent des BIP.

Quelle: EU-Kommission (2011c); EUROSTAT (2011b); eigene Darstellung und Berechnungen.

Vor dem Hintergrund des staatlichen Finanzgebarens in den drei Ländern erscheint das Misstrauen der Kapitalmärkte gegenüber Griechenland vollkommen gerechtfertigt zu sein. Auch im Falle Portugals sind die Bedenken nachvollziehbar, doch ist eine Trendwende zum Besseren wahrscheinlicher als in Griechenland. Spanien erscheint hingegen in diesem Drei-Länder-Vergleich fast als ein Musterknabe, der seine Staatsfinanzen trotz der Belastungen in jüngster Vergangenheit nicht in eine vergleichbare Schieflage manövriert hat. In der aktuellen Staatsschuldenkrise wäre es daher verfehlt, Spanien in eine gemeinsame Kategorie mit Griechenland oder Portugal einzuordnen. Die Schuldenprobleme Spaniens sind andere.

Private Schuldenmacher

Wenn die Analyse der Schuldensituation der drei Länder um die Verschuldung der privaten Haushalte erweitert wird, zeigt sich, dass Spaniens und Portugals Schuldenprobleme weitere Facetten haben. Während in Griechenland der Staat der Hauptschuldensünder ist, haben sich in Portugal und Spanien stattdessen die privaten Haushalte in hohem Maße verschuldet (Abbildung 9a).¹⁸ Die ausstehenden Kreditsummen der privaten Haushalte und privaten Organisationen ohne Erwerbscharakter beliefen sich Ende 2010 in absoluten Werten in Portugal auf 142 Mrd. Euro und in Spanien auf 879 Mrd. Euro, gegenüber nur 134 Mrd. Euro in Griechenland. Bezogen auf das BIP kommen Spanien und Portugal mit 83 bzw. 82 Prozent auf eine deutlich höhere „Privatschuldenquote“ als Griechenland, das hier mit 58 Prozent¹⁹ nur europäisches Mittelmaß ist, das heißt nur knapp 2 Prozentpunkte über dem Durchschnitt des Euro-16 Raums liegt.

Ein wesentlicher Teil der privaten Verschuldung sind in allen Ländern die Wohnungsbaukredite. Ende 2010 entfielen auf diese in Spanien mehr als 75 Prozent, in Portugal mehr als 80 Prozent, dagegen in Griechenland nur knapp 60 Prozent der privaten Verschuldung. Zum Vergleich: Im Euro-16-Raum betrug dieser Anteil fast 72 Prozent.²⁰ Die Krisenerscheinungen in Spanien wurzeln nicht zuletzt in diesem Anstieg der privaten Verschuldung (Abbildung 9b). Durch billige Kredite, insbesondere auch internationaler Geldgeber, wurde die Nachfrage nach Wohneigentum stark angefacht, so dass eine Preisspirale in Gang kam. Die Wohnungspreise stiegen zwischen 1995 und 2007 im Durchschnitt um jährlich 10 Prozent. Mit dem Ausbruch der Finanzkrise versiegte der Kreditstrom, die Immobilienpreise brachen ein und die Baunachfrage schrumpfte erheblich. Die daraus resultierende staatliche Stützung der Nachfrage und des Bankensektors brachte zusätzlich die Staatsfinanzen in eine Schieflage (vgl. dazu etwa Stein 2011: 203). So besteht die Gefahr, dass ein weiterer Preisverfall mit einer nennenswerten Zahl von Privatinsolvenzen einhergehen und auch die spanischen Banken belasten würde, während die Handlungsmöglichkeiten des Staates begrenzt wären. Hinzu kommt: Nicht nur die privaten Haushalte in Spanien sind durch die Immobilienblase mit Schulden belastet. Auch die Nichtbanken-Unternehmen haben in stärkerem Maße als Unternehmen in anderen Euroraumländern einen Schuldenberg angehäuft. Deutlich wird das nicht zuletzt beim Sektor Bau- und Immobilienwirtschaft – gewissermaßen der anderen Marktseite der Immobilienblase. Das Platzen der Blase hat dazu geführt, dass dieser Sektor mit 70 Prozent die schlechteste Relation zwischen Schulden und Vermögenswerten unter den nicht-finanziellen Unternehmen in Spanien aufweist und ungünstiger dasteht als die vergleichbarer Unternehmen im übrigen Euroraum. Besonders drückend erscheinen die Schulden, wenn man sie in Relation zu den durch die Krise eingebrochenen Gewinnen setzt. Die Schuldensituation der Immobilienwirtschaft ist allerdings nicht singulär: Auch die Industrie und der Tourismussektor – einer der Nutznießer des Baubooms – weisen ungünstigere Schuldenquoten im Vergleich zu anderen Euroraumländern auf (OECD 2010a: 25–26). Unter diesen Umständen verwundert es nicht, dass sich die Verschuldung der spanischen Nichtbanken-Unternehmen im Verhältnis zum BIP seit dem Jahrtausendwechsel drastisch erhöht hat: Quasi mit der Einführung des Euros stieg die Relation der Schulden zum BIP von 47 Prozent steil an und verdoppelte sich bis 2008 nahezu (Abbildung 10).

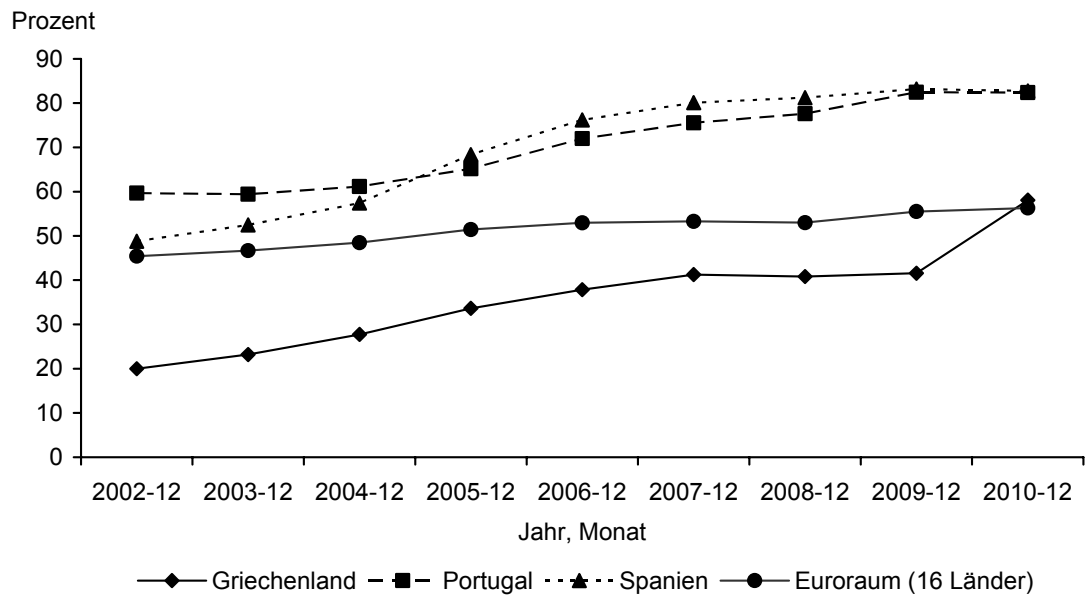
¹⁸ Die der Abbildung 9a zugrunde liegenden Werte geben die Bestände der Konsum-, Wohnungsbau- und sonstigen Kredite an private Haushalte und private Organisationen ohne Erwerbscharakter wieder, die von inländischen Banken laut der Bilanzstatistik der Monetären Finanzinstitute vergeben wurden. Die Daten werden von den nationalen Zentralbanken der Europäischen Zentralbank gemeldet. Sie werden u.a. von der Deutschen Bundesbank (2011a) auf Monatsbasis bereitgestellt.

¹⁹ Die von der Deutschen Bundesbank (2011a) bereitgestellte Datenreihe der privaten Verschuldung weist für Griechenland allerdings einen Sprung zwischen Mai und Juni 2010 auf, als der Wert von 97,3 auf 132,7 Mrd. Euro hochschnellt, nachdem dieser seit Anfang 2008 mit einigen Schwankungen zwischen 95 und 102 Mrd. Euro gependelt hatte und nach Juni 2010 praktisch konstant blieb. Hinter diesem Strukturbruch, der sich im übrigen bei allen Teilkomponenten des Schuldenstands zeigt, ist offenbar eine Neubewertung der privaten Schulden bei griechischen Banken zu vermuten. Vor diesem Ereignis lag die griechische Privatschuldenquote deutlich unter dem Wert für den Euro-16-Raum.

²⁰ Errechnet auf Grundlage der disaggregierten Basisdaten aus Deutsche Bundesbank (2011a).

Abbildung 9a:

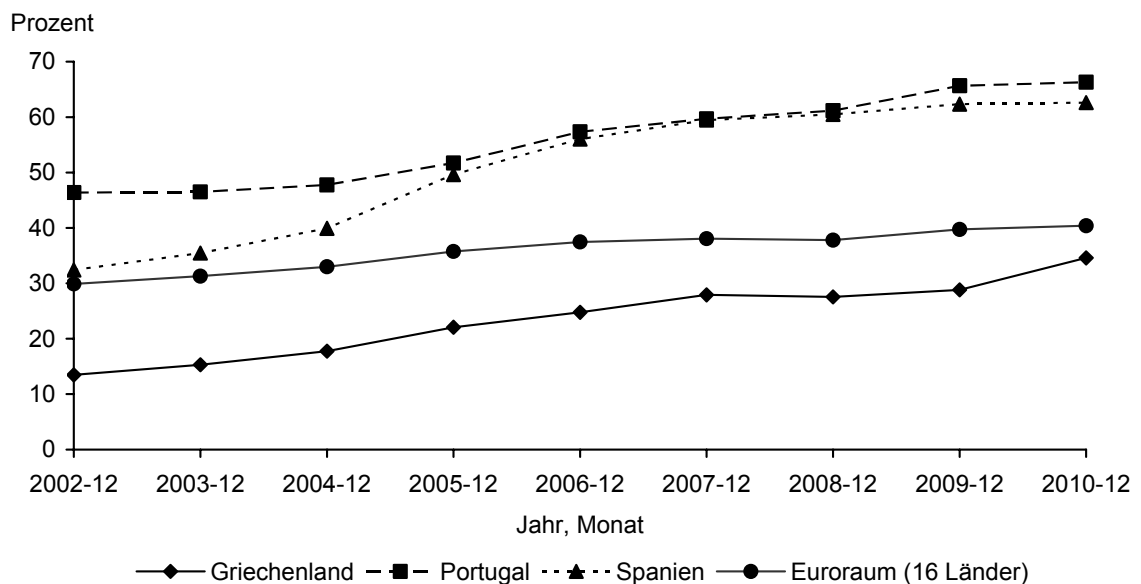
Private Verschuldung in Griechenland, Portugal, Spanien und im Euroraum 2002–2010 (in Prozent des BIP)



Quelle: Deutsche Bundesbank (2011a); EUROSTAT (2011a); eigene Zusammenstellung und Berechnungen.

Abbildung 9b:

Private Immobilienkredite in Griechenland, Portugal, Spanien und im Euroraum 2002–2010 (in Prozent des BIP)

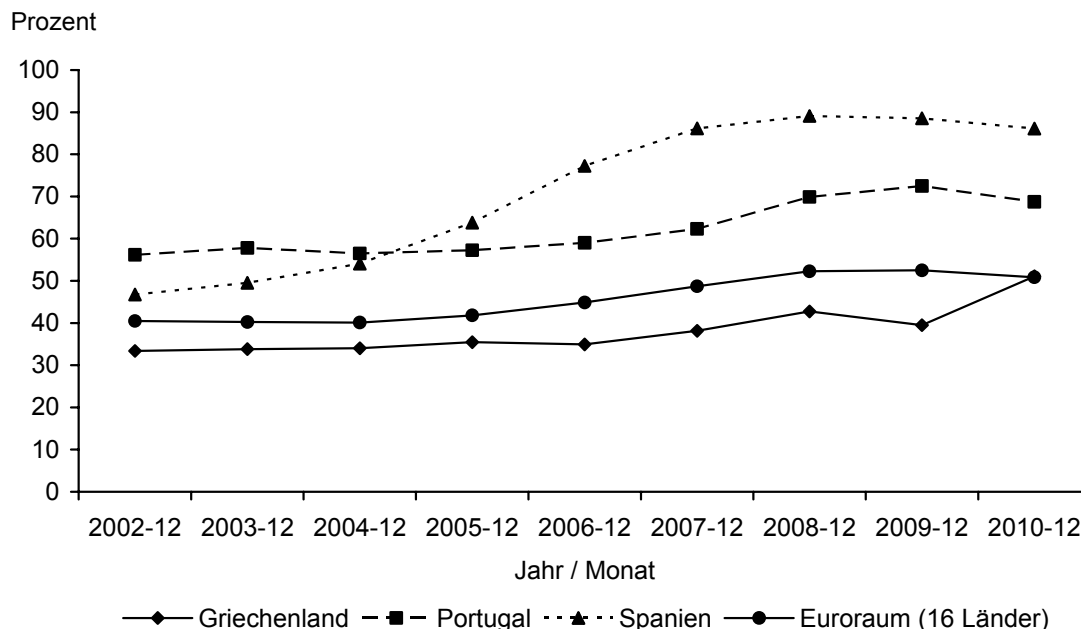


Quelle: Deutsche Bundesbank (2011a); EUROSTAT (2011a); eigene Zusammenstellung und Berechnungen.

Seither ist sie nur mäßig zurückgegangen. Der Unternehmenssektor trägt damit substantiell zu den Risiken der hohen Privatverschuldung in Spanien bei. Dagegen sind die Schuldenverläufe der Unternehmen in Griechenland und Portugal gegenüber der Entwicklung im Euroraum weitgehend unauf-

Abbildung 10:

Verschuldung der nicht-finanziellen Kapitalgesellschaften in Griechenland, Portugal und Spanien im Vergleich zum Euroraum 2002 bis 2010 (in Prozent des BIP)



Quelle: Deutsche Bundesbank (2011a); EUROSTAT (2011a); eigene Zusammenstellung und Berechnungen.

fällig.²¹ Allerdings ist der Schuldenstand in Relation zum BIP in Portugal stets um rund 15 bis 20 Prozentpunkte höher. Vor dem Hintergrund der portugiesischen Wachstumsschwäche ist das eine Belastung.

Weniger wurde dagegen bislang bemerkt, dass sich auch die portugiesischen Haushalte in erheblichem Maß für den Erwerb von Wohneigentum verschuldet haben. Die portugiesische Immobilienkreditquote bezogen auf das BIP war allerdings schon 2002 mit 46 Prozent deutlich höher als das spanische Pendant (Abbildung 9b). Sie ist bis 2010 um 20 Prozentpunkte und damit etwas langsamer als beim iberischen Nachbarn angewachsen. Das historisch hohe Niveau an Immobilienkrediten in Portugal kann damit erklärt werden, dass bereits in den 90er Jahren – während einer Phase der Liberalisierung und eines zunehmenden Bankenwettbewerbs – der Zugang zu günstigen Privatkrediten leichter wurde. Hinzu kam, dass Immobilienkredite für Niedriglohnbezieher staatlich subventioniert wurden und geburtenstarke Jahrgänge in das für einen Immobilienkauf typische Alter kamen. Aufgrund einer restriktiven Mietgesetzgebung fehlte zudem ein Angebot erschwinglicher Mietwohnungen (vgl. Farinha 2007: 179–180). So hat Portugal zwar keine Immobilienblase erlebt, jedoch werden bei einer ungünstigen Einkommensentwicklung viele Hauseigentümer Finanzierungsprobleme bekommen. Die spanische Immobilienkreditquote hat sich zwischen 2002 und 2010 von 32 auf 63 Prozent nahezu verdoppelt. Portugal und Spanien liegen damit hinsichtlich der Immobilienkredite weit über dem Durchschnitt des Euro-16-Raums. Hier ist die entsprechende Quote am aktuellen Rand mehr als 20 Prozentpunkte niedriger und seit 2002 auch nur um 10 Prozentpunkte gestiegen. Hingegen teilt Griechenland dieses spezielle iberische Problem nicht – die griechische Immobilienkreditquote lag 2010 mit 35 Prozent noch unter dem Durchschnitt der Euro-16-Zone.

²¹ Griechenland weist von Mitte 2010 einen Sprung nach oben auf (Abbildung 10), der vermutlich auf eine Neubewertung zurückzuführen ist (vgl. Fußnote 19). Es ist wahrscheinlich, dass die Kurve der Verschuldung in Griechenland über den gesamten Betrachtungszeitraum eher deckungsgleich mit der Kurve des Euroraums war, statt unter ihr zu liegen.

Verschuldung im Ausland

Die Verschuldung gewinnt eine besondere Qualität, wenn diese gegenüber ausländischen Gläubigern besteht. Die Ressourcen eines Landes reichen dann offensichtlich nicht aus, Konsum- und Investitionswünsche gänzlich aus eigenen Mitteln zu finanzieren. Die dazu benötigten ausländischen Anleger müssen, ebenso wie die inländischen, darauf vertrauen können, dass sich eine Anlage rentiert und im Zweifel auch wieder repatriierbar ist. Letztlich herrscht ein Wettbewerb um internationale Kapitalgeber und günstige Finanzierungsbedingungen, bei dem das Vertrauen in die Solidität der Schuldner eine gewichtige Rolle spielt. Zum Beispiel müssen ausländische Investoren auf attraktive Standortbedingungen, eine hohe Ertragskraft ihrer Investitionen und Vermögenssicherheit vertrauen können; die Vergabe von Immobilienkrediten setzt die Wertstabilität des Finanzierungsobjekts und eine gesicherte Einkommenssituation des Schuldners voraus; bei Konsumentenkrediten ist ebenfalls die Einkommensstabilität des Schuldners, neben pfändbaren Vermögenswerten, entscheidend; der Staat als Schuldner muss glaubhaft machen, dass die Bedienung seiner Kredite durch steuerliche Ertragskraft, verwertbare Vermögenswerte oder u.U. durch eine restriktive Ausgabenpolitik gesichert ist. Eine Nettoauslandsverschuldung muss letztendlich durch den Nettoexport von Waren und Dienstleistungen refinanziert werden, eine starke Exportbasis ist also notwendig (siehe Abschnitt 3.1). Wenn ein Land jedoch nicht die notwendige Exportbasis, ausreichend marktfähige Vermögenswerte, gesicherte Einkommen und eine stabilitätsorientierte Wirtschafts- und Finanzpolitik hat, ist der schon beschriebene Vertrauensverlust die Folge, der den Zugang zu den internationalen Kapitalmärkten versperren kann – mit der Konsequenz noch weitreichenderer Sparmaßnahmen und Einkommenskürzungen oder sogar eines Staatsbankrotts.

In Hinblick auf die drei südeuropäischen Länder ist festzustellen, dass Griechenland und insbesondere Portugal in höherem Maße als Spanien gegenüber dem Ausland verschuldet sind, jedenfalls, wenn man den Schuldenstand Ende 2010 in Beziehung zum BIP dieses Jahres setzt.²² In Prozent des BIP lag der Brutto-Schuldenstand (also nicht saldiert um eigene Forderungen) gegenüber dem Ausland in Griechenland bei 179 Prozent des eigenen BIP und in Portugal sogar bei 232 Prozent. Spanien lag mit etwa 164 Prozent unter diesen Werten und reichte nahe an Deutschland heran, das eine Auslandsverschuldung von 157 Prozent aufwies (Tabelle 1).²³

Die Struktur der Auslandsverschuldung spiegelt recht gut die unterschiedliche Schuldenproblematik der drei Länder wider. In *Griechenland* ist der Sektor Staat der größte Schuldner gegenüber dem Ausland mit 82 Prozent des BIP zum Jahresende 2010, signifikant ist zudem die Auslandsverschuldung der griechischen Geschäftsbanken, während die Privaten keine Rolle spielen (Tabelle 1). Die Gesamtauslandsverschuldung in Höhe von 179 Prozent des BIP reiht sich zwischen Portugal und Spanien ein. Die Solvenz des Staates ist daher im Fall Griechenlands für die ausländischen Gläubiger entscheidend – der bereits eingetretene Ramschstatus griechischer Staatsanleihen ist ein vernichtendes Urteil über die bisherige griechische Politik.

²² In absoluten Werten reichen Griechenland und Portugal mit Auslandsschulden von knapp 550 bzw. 530 Mrd. US-Dollar natürlich nicht an das weitaus größere Spanien mit gut 2,3 Bill. US-Dollar heran (vgl. Tabelle 1).

²³ Deutschland wird hier als Vergleichsmaßstab gewählt, weil die Statistik der Weltbank (2011), auf der Tabelle 1 beruht, für den Euroraum einen offenbar saldierten Wert ausweist, also Schulden gegenüber Gebietsfremden nur außerhalb der Eurozone. Denn der dort angegebene Wert von 14,5 Bill. US-Dollar entspricht nur knapp 60 Prozent des Schuldenstandes, der sich ergibt, wenn man die Schuldenstände der einzelnen Eurozonen-Mitglieder (ohne Zypern, das in der Weltbankstatistik fehlt) addiert. Dass Deutschland in Relation zum BIP nur unwesentlich geringer gegenüber dem Ausland verschuldet ist als Spanien kann mit Deutschlands intensiver Einbindung in die weltwirtschaftliche Arbeitsteilung erklärt werden, die zahlreiche Kapitalverflechtungen über die Grenzen mit sich bringt. Zudem ist in Deutschland die Nettovermögensposition positiv, und zwar mit insgesamt über 1 Bill. Euro; für den Sektor Unternehmen (ohne Banken) und Privatpersonen ist der positive Saldo mit 1,16 Bill. Euro sogar noch höher; es ist der Auslandsverschuldung des deutschen Staates (mit rund 841 Mrd. Euro) zu verdanken, dass der Gesamtwert niedriger ist (Stand Ende 4. Quartal 2010) (vgl. Deutsche Bundesbank 2011b: 96–97).

Tabelle 1:

Bruttoschuldenstand Griechenlands, Portugals und Spaniens gegenüber Gläubigern aus dem Ausland Ende 2010^a

Schuldner	Griechenland	Portugal	Spanien
Gebietskörperschaften (Staat)	82	56	28
Zentralbanken	38	35	5
Geschäftsbanken	51	99	72
Andere Sektoren ^b	7	30	42
Unternehmen im Zuge von Direktinvestitionen	1	12	18
Bruttoschuldenstand insgesamt	179	232	164
Nachrichtlich: Bruttoschuldenstand insgesamt in Mill. US-\$ in lfd. Preisen	546 060	529 817	2 314 854

^aIn Prozent des BIP 2010. — ^bNichtbanken, Nichtfinanzunternehmen, Haushalte, Organisationen ohne Erwerbscharakter.

Quelle: Weltbank (2011); eigene Darstellung.

In *Portugal* zeigt sich eine andere Struktur der Auslandsverschuldung: Die Geschäftsbanken als größter Schuldner kommen mit ihrem Schuldenstand auf fast 100 Prozent des BIP. Hier dürften sich die billigen Immobilienkredite für jedermann widerspiegeln. Ein Forderungsausfall aufgrund von Einkommensverlusten und steigender Arbeitslosigkeit wäre ein ernstes Problem für das portugiesische Bankensystem. Zudem würden Privatinsolvenzen drohen, da sich wohl zum Zwecke des Immobilienerwerbs auch private Haushalte nicht unerheblich im Euro-Raum verschuldet haben. Die Skepsis der Auslandsgläubiger gilt aber auch dem portugiesischen Staat, der durch eine solidere Finanzpolitik Glaubwürdigkeit zurückgewinnen muss.

Spaniens Problem liegt hingegen auch bei der Auslandsverschuldung weniger beim Sektor Staat. Aufgrund der Immobilienprobleme sind mit 72 Prozent die Geschäftsbanken größte Schuldner, gefolgt von den Privaten mit 42 Prozent – der größte Anteil im Vergleich der drei Länder. Ein Preisverfall bei Immobilien und Einkommenskürzungen oder -ausfällen bei den Privaten aufgrund der rezessiven Wirtschaftslage dürfte für ausländische Gläubiger die größte Sorge sein.

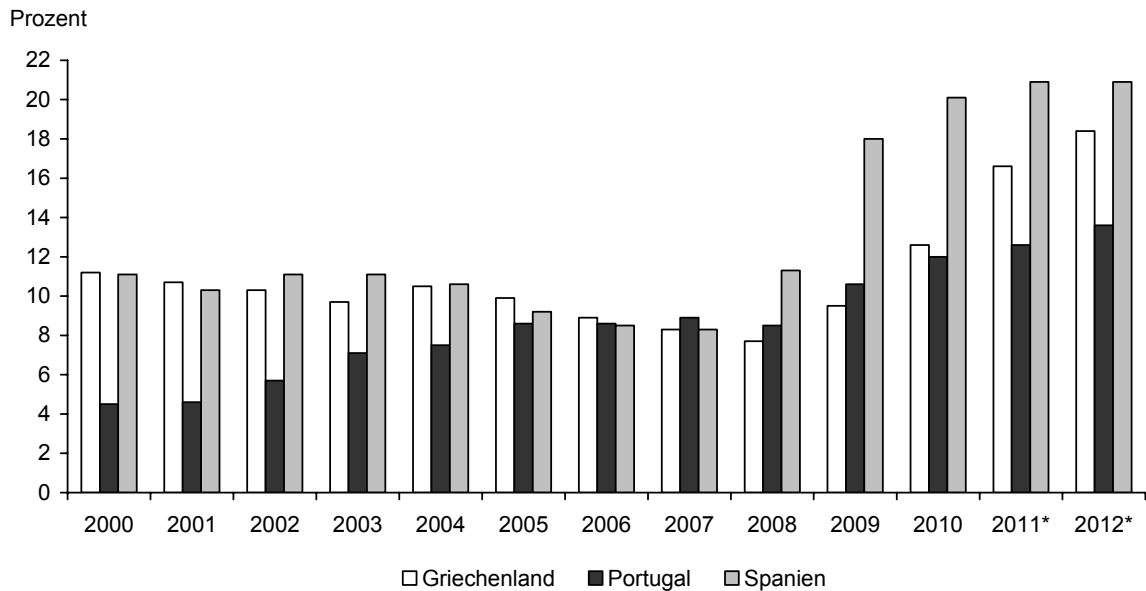
2.4 Die Krise auf dem Arbeitsmarkt

Anstieg der Arbeitslosigkeit

Ein weiteres Problem, das sich im Zuge der Krise in allen drei südeuropäischen Ländern sukzessive verschärft hat, ist die Arbeitslosigkeit. Besonders betroffen ist Spanien: Ende 2010 überschritt die harmonisierte Arbeitslosenquote in Spanien die 20-Prozent-Marke; die aktuelle Prognose der Europäischen Kommission (2011c) für das laufende Jahr unterstellt sogar noch einen weiteren Anstieg um fast einen Prozentpunkt (Abbildung 11). Bis zum Beginn der globalen Wirtschaftskrise im Jahr 2008 war Spanien auf dem besten Weg, von den langjährigen zweistelligen Arbeitslosenquoten auf Dauer herunterzukommen. So sank die Arbeitslosenquote in Spanien von über 11 Prozent im Jahr 2000 auf etwas mehr als 8 Prozent im Jahr 2007. Erst danach sprang die Arbeitslosenquote in Spanien quasi aus dem Stand in Richtung der 20-Prozent-Marke. Ein wichtiger Grund dafür war der Einbruch in der zuvor boomenden Bauwirtschaft und bei den Immobiliendienstleistern aufgrund des Platzens der Immobilienblase, diese konnten sich seither nicht mehr erholen (IMF 2010a: 8; OECD 2010a: 92).²⁴

²⁴ In seinem neuesten Bericht hält der IMF (2011c: 15) fest, dass dieser Teil des spanischen Wachstumsmodells – auf der Basis eines Kredit- und Baubooms Beschäftigung und teilweise im Ausland aufgenommene Finanzmittel-Ressourcen intensiv in die Produktion nicht-handelbarer Güter zu lenken – nicht länger tragfähig erscheint.

Abbildung 11:
Arbeitslosigkeit in Griechenland, Portugal und Spanien 2000–2012^a



*Schätzungen der Europäischen Kommission für die Jahre 2011 und 2012. — ^aHarmonisierte Arbeitslosenquoten in Prozent.

Quelle: EU-Kommission (2011c); EUROSTAT (2011c); eigene Darstellung und Berechnungen.

Zudem war Spanien als ein entwickeltes Industrieland wie Deutschland vom Nachfrageeinbruch auf den Weltmärkten besonders stark betroffen. Hier zeigte sich die größere Anfälligkeit einer international etwas stärker integrierten Volkswirtschaft gegenüber globalen Konjunkturbewegungen.

Im spanischen Fall kommt noch erschwerend hinzu, dass der Arbeitsmarkt immer noch wie seit den 80er Jahren als wenig anpassungsfähig und flexibel eingestuft werden muss. Die spanischen Arbeitsmarktprobleme zeigen sich insbesondere in einer hohen strukturellen Arbeitslosigkeit, die stets weit über dem EU-15-Durchschnitt lag, und mit ausgeprägten Reallohnrigiditäten einherging, die auf nahezu perfekt inflationsindexierte Löhne zurückzuführen sind. Die spanischen Unternehmen können unter diesen Bedingungen auf Nachfrageeinbrüche nicht mit Lohnanpassungen reagieren. Ihnen verbleibt nur – soweit es der gesetzliche Kündigungsschutz zulässt – die Freisetzung von Arbeitskräften bzw. von vornherein eine defensive Beschäftigungsstrategie, die weniger auf Stammkräfte als vielmehr auf überdurchschnittlich viele Zeitarbeiter setzt (vgl. IMF 2010a: 8–9, 63–71). Zudem liegt ein besonderes Problem des spanischen Arbeitsmarktes in der exorbitant hohen Jugendarbeitslosigkeit: Die Arbeitslosenquote bei den unter 25-Jährigen erreichte im Jahresdurchschnitt 2010 fast 42 Prozent, das ist jeweils doppelt so hoch wie im Durchschnitt der EU-27 und wie die gesamte Arbeitslosenquote in Spanien (siehe Abbildung A4 im Anhang). Zwar erkennt der IMF (2011c: 25–26) an, dass die 2010 ergriffenen Reformen des spanischen Arbeitsmarktes in die richtige Richtung gehen würden, mahnt aber zugleich weitere Reformschritte an. So sei weder die Inflationsindexierung noch der Vorrang von allgemeinverbindlichen Regional- oder Sektortarifverträgen nachhaltig eingeschränkt worden – dem größten Hindernis für einen neuerlichen Beschäftigungsaufbau.²⁵ Zudem verweist der IMF darauf, dass der inflexible Arbeitsmarkt und die herrschenden Reallohnrigiditäten dazu geführt haben, dass

²⁵ Zu den gleichen Erkenntnissen und Schlussfolgerungen kommt auch Jaumotte (2011), die aber insbesondere die Liberalisierung des Kündigungsschutzes für unbefristete Beschäftigte als vordringliche Reform ansieht.

Spanien traditionell eine höhere Inflationsrate als der Durchschnitt der Eurozone aufwies und damit Probleme mit der preislichen Wettbewerbsfähigkeit bekam (IMF 2011c: 25–26).

Im Vergleich mit Spanien scheint das Krisenland *Griechenland* zumindest im Hinblick auf die Arbeitsmarktsituation sogar besser dazustehen. Bis zum Jahr 2007 lagen die beiden Länder bei der Arbeitslosenquote gleich auf und bis 2010 stieg die griechische Quote, ganz anders als die spanische, auf „nur“ 13 Prozent an. Daraus sollte allerdings nicht der Schluss gezogen werden, dass die griechischen Arbeitsmarktinstitutionen effizienter seien. Im Gegenteil beklagt die OECD (2007: 85–90, 2009: 45–46) seit Jahren das hohe Maß an Inflexibilität auf dem griechischen Arbeitsmarkt. Traditionell zählt die griechische Arbeitslosenquote zu den höchsten im OECD-Raum, insbesondere aufgrund einer hohen Frauen- und Jugendarbeitslosigkeit. Mit fast 33 Prozent ist die Arbeitslosenquote bei den unter 25-Jährigen deutlich höher als im Durchschnitt der EU-27 (Abbildung A4 im Anhang). Wiederholt werden differenzierte Mindestlöhne, dezentrale Lohnverhandlungen und ein Abbau des Kündigungsschutzes angemahnt.

Der IMF (2010b: 4, 14) verweist zudem darauf, dass Griechenland mit dem öffentlichen Dienst einen allgemeinen Lohntreiber hat, was in weiten Teilen der Wirtschaft zu preislichen Wettbewerbsproblemen geführt hat. Doch die preisliche Wettbewerbsfähigkeit ist nur ein Teil des griechischen Problems: Griechenland hat nahezu keine international wettbewerbsfähigen Industriezweige – insbesondere fehlen solche, die technologisch höherwertige Produkte mit höherer Einkommenselastizität herstellen (vgl. Abschnitt 3.2). So wird die griechische Arbeitslosigkeit weiter steigen – bis 2011 wohl im Jahresdurchschnitt auf 17 Prozent – und die bestehenden strukturellen Schwächen der griechischen Wirtschaft weiter offenlegen. Ein Strukturwandel hin zu technologisch hochwertigen Produkten kann sich nur über einen langen Zeitraum vollziehen. Um die Arbeitslosigkeit einzudämmen, bleibt daher erst einmal nur die Verbesserung der preislichen Wettbewerbsfähigkeit bei jenen Gütern und Dienstleistungen, die weniger anspruchsvoll sind.

Die Arbeitslosigkeit in *Portugal* hat währenddessen in den letzten 10 Jahren einen noch anderen Verlauf als die griechische oder spanische genommen. Noch im Jahr 2000 war die Arbeitslosenquote in Portugal mit nur 4,5 Prozent weniger als halb hoch wie in den anderen beiden Ländern. Sie stieg dann aber stetig an, wobei sich dieser Anstieg mit Beginn der globalen Wirtschaftskrise im Jahre 2008 nur unwesentlich beschleunigte – so als ob Portugal in dieser Krise nur wenig zu verlieren hätte. Bis zum Jahr 2010 erreichte das Land eine Arbeitslosenquote, die etwa dem griechischen Niveau mit 12 Prozent entsprach; die Prognose der Europäischen Kommission unterstellt für das laufende Jahr mit 12,6 Prozent nur einen moderaten weiteren Anstieg, der sich 2012 um einen weiteren Prozentpunkt festsetzen soll (Abbildung 11).

Bei dieser Entwicklung zeigt sich wiederum der schleichende, aber kontinuierliche Verlust an Wettbewerbsfähigkeit des Landes, nachdem es im Standortwettbewerb mit den Reformstaaten Mittel- und Osteuropas nach und nach den Kürzeren zog und per saldo Produktionen an osteuropäische und auch asiatische Standorte verlor. Auch der nur verhaltene Anstieg der Arbeitslosigkeit nach Ausbruch der globalen Krise passt in dieses Bild: Es gab nicht mehr so viele Arbeitsplätze, die von dem starken Rückgang der Auslandsnachfrage hätten in Mitleidenschaft gezogen werden können. Das Kernproblem Portugals in diesem Zusammenhang besteht darin, dass es die Politik in den 2000er Jahren versäumt hat, die Arbeitsmarktregulierung und die Sozialpolitik den Herausforderungen der Globalisierung anzupassen. Die gestiegene Zahl der Langzeitarbeitslosen steht für fehlende Arbeitsanreize aufgrund einer zu großzügigen sozialen Absicherung – kein adäquater Lohnabstand –, eines weitgehenden Kündigungsschutzes und unterlassener Initiativen zur Höherqualifizierung der portugiesischen Arbeitnehmerschaft. Dass die Reallöhne schneller als die Produktivität in vielen Bereichen stiegen, komplettiert das Bild fehlender Anpassungsfähigkeit (OECD 2008a: 34–36, 123). Ein überdurchschnittlich hoher Anteil von befristeten Arbeitsverhältnissen, insbesondere bei Geringqualifizierten, war eine Reaktion der Arbeitgeber auf diese misslichen Rahmenbedingungen. Diese verlorene Dekade für den portugiesischen Arbeitsmarkt wirkt sich in der aktuellen Krise umso mehr aus: Zeit-

Arbeitnehmer werden freigesetzt, Jüngeren gelingt nicht der Einstieg in den Arbeitsmarkt, die Arbeitslosenquote bei den unter 25-Jährigen ist mit fast 28 Prozent deutlich höher als im EU-27-Schnitt (Abbildung A4 im Anhang) und qualifizierte Arbeitskräfte sind aufgrund der Bildungsversäumnisse Mangelware. Daher wird ein weiterer Anstieg der Langzeitarbeitslosigkeit für wahrscheinlich gehalten (OECD 2010b: 35–38).

Zu teure Standorte?

Die Integration in die europäische und internationale Arbeitsteilung birgt sowohl Chancen als auch Risiken: Der europäische Binnenmarkt und die liberalisierten Weltmärkte eröffnen ein riesiges Absatzpotenzial. Gelingt es, die Produktionsstandorte eines Landes in globale Wertschöpfungs- und Lieferketten zu integrieren, winkt die Teilhabe an größeren Globalisierungsgewinnen. Doch ist im Zuge der Globalisierung auch die Standortkonkurrenz gewachsen, die Verlagerbarkeit von Arbeitsplätzen hat zugenommen.²⁶ Vor diesem Hintergrund haben Standorte wie Griechenland, Portugal und Spanien nur die Chance im Wettbewerb um Arbeitsplätze zu bestehen, wenn sie ein günstiges Verhältnis von Lohnkosten und Produktivität aufweisen; das heißt, dass ihre Lohnstückkosten wettbewerbsfähig sein müssen. Doch wie haben sich diese vor und nach der Krise entwickelt?

In dieser Hinsicht zeigt sich ein wenig erfreuliches Bild. Bis zum Ausbruch der globalen Krise haben sich die Lohnstückkosten in allen drei betrachteten Ländern ungünstig entwickelt, jedenfalls wenn man sie mit dem Verlauf dieses Indikators in Deutschland vergleicht (Abbildung 12).²⁷ Deutschland wurde als Referenzland gewählt, da die Lohnstückkosten der deutschen Gesamtwirtschaft seit dem Jahrtausendwechsel zunächst konstant blieben und dann bis zum Ausbruch der Krise im Jahr 2008 sogar um 3 Prozentpunkte sanken.²⁸ In Griechenland und Spanien nahmen die Lohnstückkosten in der Gesamtwirtschaft dagegen in den Jahren 2000 bis 2007 um jeweils 30 Prozent zu; der etwas geringere Anstieg in Portugal von 21 Prozent ist lediglich darauf zurückzuführen, dass das Land nach 2005 ein wesentlich schwächeres Wachstum als die beiden anderen südeuropäischen Volkswirtschaften aufwies.^{29,30}

Nicht nur der Anstieg der Veränderung der Lohnstückkosten ist indes eine Gemeinsamkeit der drei südeuropäischen Volkswirtschaften. Eine weitere Gemeinsamkeit besteht darin, dass der entsprechende Trend bis weit zurück in die 90er Jahre des vergangenen Jahrhunderts reicht. So zeigt die OECD (2011c: 33) in einer längerfristigen Analyse für *Griechenland*, die bis ins Jahr 1990 zurückgeht, dass die griechischen Lohnstückkosten stetig stark gestiegen sind und sich mehr als verdreifacht haben, während sie sich in Portugal, das als Vergleich herangezogen wurde, etwas mehr als verdoppelten.

²⁶ Vgl. hierzu Schrader und Laaser (2009).

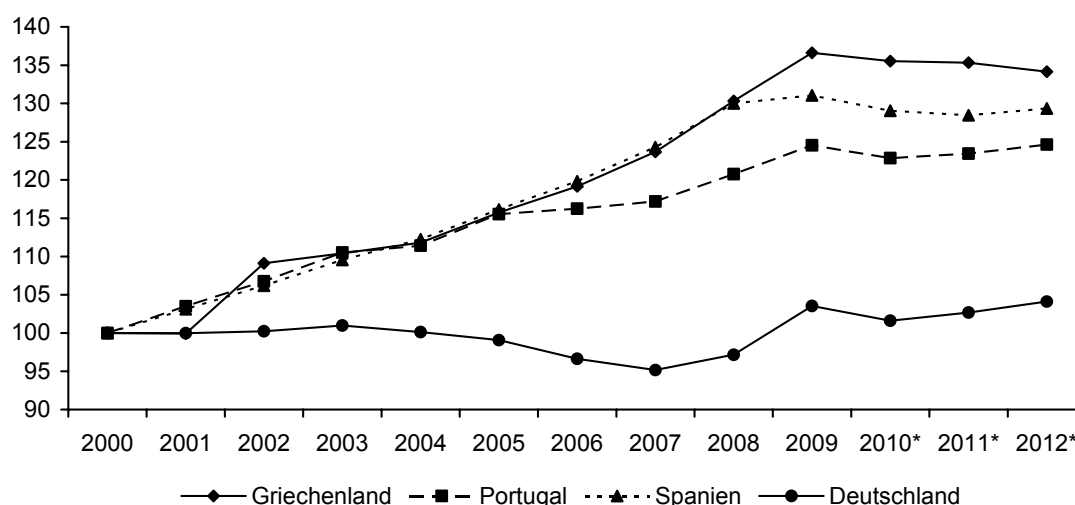
²⁷ Die in Abbildung 12 verwendeten nominalen Lohnstückkosten sind zu verstehen als Quotient aus den gesamtwirtschaftlichen Lohnkosten, also der Lohnsumme, und dem realen Bruttoninlandsprodukt (vgl. OECD 2011a). Sie sind als absolute Werte in Indexform dargestellt. Dieser Indikator wurde analog zu dem von OECD und IMP in ihren Länderberichten verwendeten Lohnstückkostenkonzept gewählt.

²⁸ Im Jahr 2007, kurz vor der Krise, betragen sie sogar nur 95 Prozent des Ausgangswerts von 2000 (Abbildung 12). Dank gesteigerter Produktivität, Arbeitsmarktreformen, Lohnzurückhaltung und erfolgreich bewältigtem Strukturwandel konnte Deutschland seit 2000 seine vormalige Wachstumsschwäche überwinden und zu einem Wachstumstreiber in Europa werden (vgl. Boss et al. 2009; Boysen-Hogrefe und Groll 2010; Boysen-Hogrefe et al. 2011).

²⁹ Die OECD (2010b: 24) führt den etwas moderateren Anstieg in Portugal auf das vorangegangene Jahrzehnt wachstumsschwacher Jahren mit sukzessive steigender Arbeitslosigkeit zurück, was zumindest in der Industrie den Kostenanstieg etwas gebremst habe. Sie betont aber zugleich, dass daraus nicht der Schluss gezogen werden dürfe, dass Portugal den Trend der realen Aufwertung und Verschlechterung der preislichen Wettbewerbsfähigkeit gebrochen habe.

³⁰ Ähnliche Differentiale ergeben sich, wenn man den Euroraum als ganzes heranzieht. Zwischen 2000 und 2009 sind nach einer OECD-Analyse die Lohnstückkosten in Griechenland um 20 Prozentpunkte mehr gewachsen als im Euroraum insgesamt (OECD 2011c: 33).

Abbildung 12:

Entwicklung der Lohnstückkosten in Griechenland, Portugal, Spanien und Deutschland 2000–2012^a

*Schätzungen für die Jahre 2011 und 2012 sowie für Spanien für 2010 auf der Basis von EUROSTAT. —
^a2000 = 100; nominale Lohnstückkosten = Lohnsumme / reales BIP.

Quelle: EUROSTAT (2011a); OECD (2011a); eigene Darstellung und Berechnungen.

In *Portugal* ist der Zuwachs über die Gesamtperiode seit 1990 daher zwar nicht ganz so dramatisch, aber die Lohnstückkosten begannen ebenfalls weit vor der Jahrtausendwende zu steigen, nämlich Mitte der 90er Jahre. Seither haben die Lohnstückkosten nicht nur in der portugiesischen Industrie, sondern auch in der Gesamtwirtschaft deutlich stärker zugenommen als in den Volkswirtschaften im Zentrum Europas. Selbst der etwas schwächere Anstieg seit 2006 hat den schleichenden Verlust der Wettbewerbsfähigkeit des Standorts Portugal nicht stoppen oder gar umkehren können. Dabei spielten schwache Produktivität und unzureichende Lohnzurückhaltung, insbesondere in wettbewerbsarmen Sektoren gleichermaßen eine Rolle (OECD 2010b: 24–26, 48).

Schließlich weist auch *Spanien* schon seit Mitte der 90er Jahre ein schwaches Produktivitätswachstum auf, das sich in deutlich stärker wachsenden Lohnstückkosten niederschlug – damit höher als in anderen großen Volkswirtschaften wie in Deutschland oder im Nachbarland Frankreich. In Spanien war davon besonders die Industrie betroffen (OECD 2010a: 28–29). Bis zur Krise hat Spanien daher einen ähnlichen Anstieg der Lohnstückkosten erfahren.

Mit dem Ausbruch der Krise 2008 stiegen in allen Ländern die Lohnstückkosten deutlich, auch in Deutschland. Hinter diesem Anstieg stand allerdings im Fall Deutschlands ein zyklisches Phänomen des Produktivitätswachstums: In der scharfen Rezession ging die Produktion zurück, zugleich wurde über Kurzarbeit versucht, später wieder dringend benötigte Fachkräfte zu halten. Damit verringerte sich zwangsläufig die Produktivität, was auch in Deutschland einen Anstieg der Lohnstückkosten um 6 Prozentpunkte im Jahr 2009 zur Folge hatte.

In den drei südeuropäischen Ländern dürften es allerdings eher die in Abschnitt 2.4 dargestellten Inflexibilitäten am Arbeitsmarkt gewesen sein, die in der Anfangszeit der Krise für den Anstieg der Lohnstückkosten verantwortlich waren. So vermerkt auch der IMF (2011c: 9–10) in seiner Analyse zum spanischen Arbeitsmarkt, dass der Lohnanstieg im Jahr 2010 gebremst wurde, nachdem Lohnkürzungen im öffentlichen Sektor zum Tragen kamen, zugleich die Produktivität anstieg und die gesamtwirtschaftlichen Lohnstückkosten leicht nachgaben. Der IMF betont zugleich, dass trotz dieses Rückgangs das Niveau der Lohnstückkosten aufgrund des fortwährenden Anstiegs in den vorangegangenen Jahren zu hoch sei und die Wettbewerbsfähigkeit belaste. Zudem wird bemängelt, dass die

Lohnzurückhaltung schon Anfang 2011 wieder nachließ. Zumindest deutet sich in Abbildung 12 ab 2009 eine Abflachung des Anstiegs und ab 2010 ein leichter Rückgang der spanischen Lohnstückkosten an, der allerdings mit –2 Prozent nur genau so groß war wie in Deutschland, mithin die relative Wettbewerbsfähigkeit nach der Dekade des steilen Anstiegs nicht verbessert hat. Ähnlich verhält es sich in Portugal. Auch hier gingen die Lohnstückkosten um 1½ Prozentpunkte zurück, das überhöhte Niveau infolge des jahrelangen Anstiegs belastet die portugiesische Wettbewerbsfähigkeit aber nach wie vor.³¹ Griechenland schließlich schaffte es erst 2010 umzusteuern, nachdem es bis 2009 im Vergleich der drei Länder mit 137 Prozent im Jahr 2009 (2000 = 100) den stärksten Anstieg der Lohnstückkosten erfahren hatte; der Rückgang war bisher aber nur leicht. Die OECD (2011c: 33) bemerkt in diesem Zusammenhang, dass in den beiden Hauptkrisenjahren die Lohnstückkosten in Griechenland ungefähr 20 Prozentpunkte stärker gestiegen seien als im Euroraum insgesamt, so dass der Rückgang 2010 zunächst nicht mehr ist als der berühmte Tropfen auf dem heißen Stein sei.

In diesem Zusammenhang ist anzumerken, dass nicht jeder Anstieg der Lohnstückkosten per se bedenklich wäre. Wenn sich im Zuge des Strukturwandels die Produktions- und Exportstrukturen hin zu höherwertigen technologieintensiven Gütern wandeln und/oder neue Märkte erschlossen werden, dann wären auch höhere Lohnstückkosten angemessen. Sie sind dann ein Reflex auf das Aufholen eines Landes und Zeichen der Einkommenskonvergenz (vgl. Boysen-Hogrefe et al. 2011: 49). Die aufgezeigten Differenzen in den drei südeuropäischen Ländern sind aber gerade vor dem Hintergrund des unbewältigten Strukturwandels und des teilweise unattraktiven Exportsortiments der Länder zu sehen, auf die in Abschnitt 3.2 noch näher eingegangen wird.

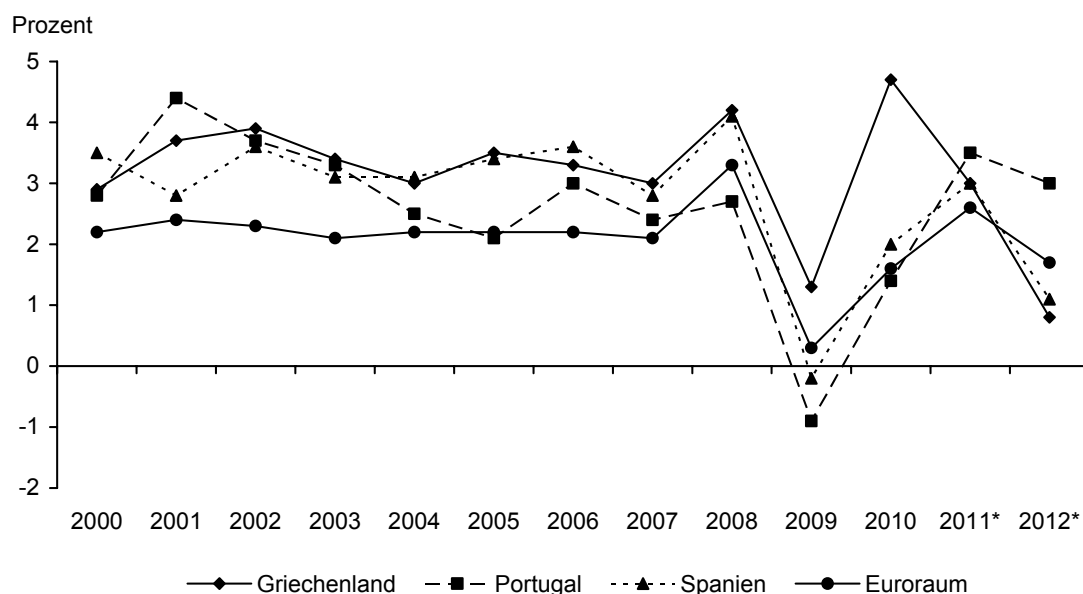
2.5 Wettbewerbsfähig durch (reale) Abwertung?

Fehlende oder verlorengegangene preisliche Wettbewerbsfähigkeit zieht unmittelbar die Frage nach sich: Wie können vor allem Griechenland, Portugal und Spanien wieder wettbewerbsfähiger werden? Seit die drei Länder der Eurozone angehören, fehlt ihnen die Möglichkeit der nominalen Abwertung zur Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit. Diesen Mechanismus gibt es nur bei einer eigenen Währung. Bei sinkender preislicher Wettbewerbsfähigkeit hätte in diesem Fall eine Abwertung der Drachme, des Escudos oder der Peseta gegenüber den Währungen der Haupthandelspartner dafür gesorgt, dass sich Exportprodukte aus den drei Ländern verbilligten; gleichzeitig hatten sich Importe verteuert, so dass weniger ausländische Ressourcen absorbiert worden wären. Die Abwertung hätte letztlich einen Einkommensrückgang bewirkt und ein neues außenwirtschaftliches Gleichgewicht hergestellt.

Diesen Weg können die Mitglieder der Eurozone jedoch nicht beschreiten. Ihnen bleibt nur der schmerzhaftere Weg der sogenannten „realen Abwertung“. Bei der nominalen Währungsabwertung bleiben die Preise in heimischer Währung unverändert und niedrigere Exportpreise und höhere Importpreise bilden sich in ausländischer Währung über den veränderten Wechselkurs. Hingegen müssen bei einer realen Abwertung die eigenen Preise und Faktoreinkommen direkt sinken, um die Preisrelation zwischen heimischen und ausländischen Gütern zu senken und dadurch die eigene Wettbewerbsfähigkeit zu erhöhen. Da die in diesem Fall notwendigen nominalen Einkommensenkungen von den Betroffenen unmittelbar wahrgenommen werden, ist der Widerstand der Einkommensbezieher gegen direkte Einkommensanpassungen in der Regel ungleich höher als bei einem schleichenden Kaufkraftschwund im Zuge einer nominalen Abwertung.

³¹ IMF (2011b: 17–18) und OECD (2010b: 24–25) sind unisono der Ansicht, dass eine durchgreifende Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit Portugals noch aussteht; diese musste durch strukturelle Reformen erreicht werden, um das Land aus der Krise zu ziehen und auch gegenüber Mittel- und Osteuropa verlorenes Terrain zurückzugewinnen.

Abbildung 13:

Inflation in Griechenland, Portugal, Spanien und im Euroraum 2000–2012^a

*Schätzungen der Europäischen Kommission für 2011 und 2012. — ^aVeränderungsrate des Jahresdurchschnitts der harmonisierten Verbraucherindizes.

Quelle: EU-Kommission (2011c); EUROSTAT (2011e); eigene Darstellung und Berechnungen.

Bis in das Jahr 2011 hinein war jedoch eine spürbare reale Abwertung in den drei Ländern noch nicht zu beobachten, wie die Entwicklung im Einzelnen zeigt:

Griechenland wies im Vergleich mit Portugal und Spanien in der vergangenen Dekade oft die höchsten Inflationsraten auf, wenn auch die Unterschiede nicht dramatisch waren. Durchgehend war die griechische Inflation höher als der Durchschnittswert im Euroraum. Das hat sich auch in den Jahren der globalen Wirtschaftskrise nicht wesentlich geändert (siehe Abbildung 13). Zwar war auch in Griechenland 2009 ein krisenbedingter Preisrückgang zu beobachten, doch blieb die Inflationsrate relativ deutlich über dem Eurodurchschnitt. Mit dem Ausklingen der akuten Nachfragekrise erreichte das Land 2010 wieder eine Preissteigerungsrate von fast 5 Prozent (Abbildung 13), was nicht für eine reale Abwertung spricht. Nach der Prognose der Europäischen Kommission (2011c: 106) für 2011 und 2012 soll allerdings ein deutlicher Rückgang der griechischen Inflationsrate stattfinden – bis 2012 unter das Niveau der beiden anderen Länder – und der Eurozone.³² So sollen die geplanten Struktur-reformen bereits ab 2012 für eine reale Abwertung sorgen.

Portugal hatte seit den neunziger Jahren nach und nach an preislicher Wettbewerbsfähigkeit verloren, was sich auch anhand der Inflationsentwicklung in Portugal nachvollziehen lässt: Bis ins Vorkrisenjahr 2007 war die portugiesische Inflationsrate höher als im Euroraum – sie bewegte sich dabei jedoch in Richtung Preisniveaustabilität (Abbildung 13).³³ Nach 2004 stiegen damit die Preise im Land langsamer als in Griechenland und in Spanien, zu einem Zeitpunkt also, als bereits zahlreiche Produktionsstandorte abgewandert waren. In der Krise war der Rückgang der Preise in Portugal

³² Dies entspricht auch den Berechnungen des griechischen Statistikamtes: Es zeichnet sich seit Beginn des Jahres ein Rückgang von rund 5 Prozent auf 1,4 Prozent im August ab, was sogar einen Prozentpunkt unter der Eurozone liegt (HSA 2011b).

³³ 1998 und 1999 lag die Inflationsrate sogar beim 1,8-fachen derjenigen in der Euro-16-Zone (Werte von Eurostat zurückgerechnet).

schließlich deutlich ausgeprägter als in der Eurozone, 2009 herrschte sogar eine leichte Deflation. Doch nach den aktuellen Schätzungen der EU-Kommission (2011c: 148) sollen die portugiesischen Preise wieder überdurchschnittlich anziehen. Die Begründung lautet: Hohe Energiepreise und die Überwälzung der Mehrwertsteuererhöhungen auf die Preise. Erst für 2013 soll durch verstärkten Druck auf die Löhne und schwache Binnennachfrage die Inflation deutlich sinken – vorher wird offensichtlich keine reale Abwertung erwartet.

Die spanische Inflationsrate lag bis 2008 wie die griechische deutlich über dem Wert für den Euroraum. Erst im Krisenjahr 2009 war sie mit einem negativen Vorzeichen erstmals niedriger. Der seitdem in 2011 wieder zu beobachtende Preisanstieg wird mit der Entwicklung der Energiepreise und der auslaufenden Lohnmäßigung erklärt (EU-Kommission 2011c: 110). Dennoch werden bis 2013 wieder sinkende Preise in Spanien – billigere Energie, sinkende Binnennachfrage – erwartet.

Damit ist auf Basis der Preisentwicklung bisher in keinem der drei Länder eine nachhaltige reale Abwertung zu beobachten; es besteht nur die Hoffnung, dass dies reformbedingt ab 2012 geschieht. Ein Blick auf die Lohnentwicklung, die maßgeblich die Preisentwicklung beeinflusst, kann weitere Klärung über die Chancen für eine reale Abwertung bringen.

So sind vor allem in *Griechenland*, das eine stark schrumpfende Wirtschaftsleistung und den größten Sanierungsbedarf in den öffentlichen Haushalten aufweist, sinkende Löhne zu erwarten. Die Entwicklung der Lohnkosten in der gewerblichen Wirtschaft Griechenlands zeigt, dass der seit den 2000er Jahren zu beobachtende Aufwärtstrend erst im Jahr 2010 zum Stillstand kam; ein Rückgang ist aber erst für das Jahr 2011 zu erwarten, wobei das Vorkrisenniveau aber wahrscheinlich immer noch überschritten wird (Abbildung 14a).³⁴ Ein Beitrag zur Steigerung der griechischen Wettbewerbsfähigkeit über Lohnanpassungen steht damit noch aus. Die am aktuellen Rand steigende Arbeitslosigkeit signalisiert einen entsprechenden Anpassungsbedarf.

Ein teilweise anderes Bild zeigt sich bei der Lohnentwicklung im öffentlichen Dienst Griechenlands, wo die Lohnkosten nach 2008 gesenkt wurden. Die für 2011 vorgesehenen zusätzlichen Lohnsenkungen, die man 2010 noch vermieden hat, sollten zu weiteren Entlastungen der öffentlichen Haushalte führen. Aufgrund fehlender Haushaltsmittel dürfte eine solche Anpassung unvermeidbar sein (Abbildung 14b). Damit würde der öffentliche Dienst auch seine volkswirtschaftlich schädliche Rolle als Lohnstreiber verlieren.

Realen Abwertungsbedarf hat allerdings auch *Portugal*, dessen Wirtschaft über die Jahre an Wettbewerbsfähigkeit eingebüßt hat und wo die Staatsfinanzen in den letzten Jahren zunehmend in eine prekäre Schieflage geraten sind. Ein solcher Beitrag zur Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit ist allerdings durch die Lohnentwicklung in der gewerblichen Wirtschaft Portugals bis zum aktuellen Rand noch nicht zu beobachten (Abbildung 14a).³⁵ Das Vorkrisenniveau wird weiter überschritten, so dass auch in Portugal angesichts einer wenig ermutigenden Wirtschaftsentwicklung ein Anstieg der bislang noch auf niedrigem zweistelligen Niveau stagnierenden Arbeitslosenquote droht.

Im öffentlichen Dienst Portugals zeichnet sich hingegen ein sichtbarer Trend zu Lohnsenkungen ab (Abbildung 14b), der allerdings hinter den griechischen Einschnitten zurückbleibt bzw. zurückbleiben wird. Denn auf eine Lohnsenkung um 5 Prozent im Jahr 2011 soll nur noch ein Einfrieren der Gehälter bis 2013 folgen (vgl. IMF 2011b: 48). Das muss vor dem Hintergrund der auch in Portugal an Dynamik gewonnenen Staatsschuldenkrise als zu gering erscheinen.

Spanien schließlich hat das Problem, dass die notwendigen Anpassungen auf dem Arbeitsmarkt nicht über die Löhne, sondern über einen massiven Stellenabbau vorgenommen werden. Die offensichtlich zu starren Löhne zeigen sich in einer auch nach der Krise ungebremsten Lohnkostenentwicklung in der gewerblichen Wirtschaft (Abbildung 14a).³⁶ Eine allmähliche Trendwende lässt sich

³⁴ Siehe auch HSA (2011c).

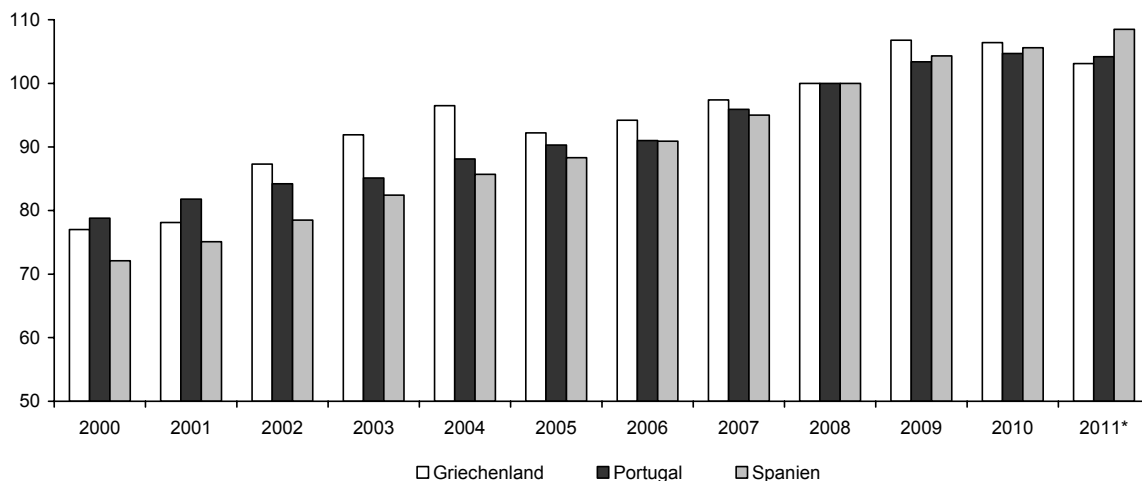
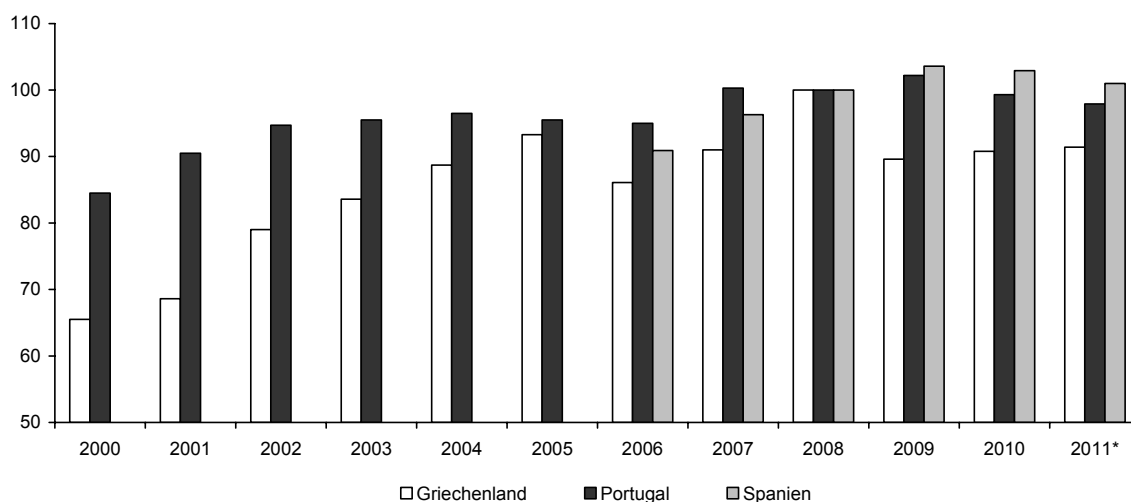
³⁵ Dies zeigen auch die Monatswerte von Statistics Portugal (2011b) und die Jahreswerte der OECD (2011b).

³⁶ Vgl. auch INE (2011).

Abbildung 14:

Die Entwicklung der Lohnkosten in Griechenland, Portugal und Spanien 2000–2011^a

a. Gewerbliche Wirtschaft

b. Öffentlicher Dienst^b

*Saisonbereinigte Werte für das 2. Quartal 2011. — ^aArbeitskostenindex auf Basis der Lohnkosten je geleisteter Arbeitsstunde; 2008 = 100. — ^bWerte für Spanien erst ab 2006 verfügbar.

Quelle: EUROSTAT (2011f); eigene Darstellung.

bei den Löhnen im öffentlichen Dienst Spaniens beobachten, auch wenn sich diese immer noch oberhalb des Vorkrisenniveaus befinden (Abbildung 14b). Die Achillesferse des spanischen Arbeitsmarkts bleibt damit ein Lohnfindungssystem, das nicht in der Lage ist, über differenzierte Lohnabschlüsse einen Beitrag zur Beschäftigungssicherung zu leisten.

Die Lohnentwicklung in allen drei Ländern signalisiert, dass eine reale Abwertung in Gestalt sinkender Löhne offensichtlich schwer fällt. Im Bereich des öffentlichen Dienstes, wo der Staat am ehesten Lohnsetzungskompetenz hat, zeigt sich wenigstens eine Trendwende. Zwar würde es in diesem Bereich schwer fallen, Arbeitskräfte kurzfristig freizusetzen, aber hier wirkt die Macht der leeren Kassen. In der gewerblichen Wirtschaft sieht es anders aus: Die Tarifsysteme versagen offensichtlich darin, beschäftigungssichernde Löhne hervorzubringen – was sich in steigender Arbeitslosigkeit

keit niederschlägt. Aufgrund der bestehenden Lohnniveaus dürften Einschnitte bei den Löhnen im armen Portugal fraglos am schwersten fallen – Griechenland und Spanien haben in dieser Beziehung jedoch eine höhere Schmerzgrenze (vgl. im Anhang Abbildung A1 zur Entwicklung der Jahreslöhne).

2.6 Wohlstandssichernde Beschäftigungsstrukturen?

Von der Globalisierung profitieren nur die Volkswirtschaften, die auf den Weltmärkten knappe Güter und Dienstleistungen mit einem möglichst hohen eigenen Wertschöpfungsanteil anbieten können. Hochentwickelte Industrieländer rechtfertigen daher ihren Einkommensvorsprung mit der Produktion humankapital- bzw. technologieintensiver Güter und Dienstleistungen. In gleicher Weise müssen sich Griechenland, Portugal und Spanien fragen lassen, ob sie über Wirtschaftsstrukturen verfügen, die ihrem Einkommensniveau entsprechen. Vor allem Spanien hat gemessen am Pro-Kopf-Einkommen stark aufgeholt, aber auch Griechenland ist im EU-Vergleich kein armes Land mehr. Insofern sollten beide Länder auch über eine relativ hoch entwickelte Produktionsstruktur verfügen. Einen Einblick geben die sektoralen Beschäftigungsstrukturen der drei Länder, wie sie in Tabelle 2 auf Basis der tatsächlich geleisteten Arbeitsstunden dargestellt sind. Als Vergleichsmaßstab dient die Beschäftigungsstruktur der EU-27.

Griechenland und Portugal sind traditionell von der Landwirtschaft geprägte Länder, noch in den 80er Jahren arbeiteten dort etwa 30 Prozent der Beschäftigten – in Spanien hingegen waren es schon damals 10 Prozentpunkte weniger, trotz einer ebenfalls langen landwirtschaftlichen Tradition.³⁷ Seitdem ist in allen drei Ländern die Landwirtschaft zwar stark geschrumpft, der zweistellige Beschäftigungsanteil in Griechenland und Portugal liegt aber weiterhin deutlich über dem EU-27-Durchschnitt; Spaniens Beschäftigung in der Landwirtschaft ist hingegen nach wie vor geringer als im Durchschnitt der EU.

Aber auch die Industrie war nicht der Gewinner des Strukturwandels in den drei Ländern, auch hier schrumpfte der Beschäftigungsanteil. So war Griechenland im Vergleich zu Portugal und Spanien seit jeher ausgesprochen schwach industrialisiert, während Portugal immer den höchsten Anteil der Industriebeschäftigten hatte. Diese Reihenfolge blieb bis zum aktuellen Rand trotz Schrumpfung unverändert. Während in Griechenland der Industrieanteil in den 10-Prozent-Bereich gewandert ist – deutlich unter dem EU-27-Durchschnitt –, hat Portugal den EU-Durchschnitt gehalten, Spaniens Industrie weist weiterhin einen deutlich geringeren Beschäftigungsanteil als die portugiesische auf. Darüber hinaus arbeiten in den sekundären Sektoren der iberischen Länder überdurchschnittlich viele Beschäftigte im Bau, der in Griechenland nur durchschnittlich vertreten ist. Hier machen sich die regen Bauaktivitäten in den 2000er Jahren bemerkbar, die jetzt allerdings zu einem Teil der Krise geworden sind.

Doch sagen diese Beschäftigungsanteile der Industrie in den drei Ländern wenig über die Qualität und damit den Entwicklungsstand der industriellen Fertigung aus. Um dies beurteilen zu können, wird auf ein Konzept nach Donges et al. (1982: 55–57) zurückgegriffen. Danach stehen am unteren Ende der industriellen Entwicklung arbeitsintensive Industriezweige, vornehmlich Konsumgüterindustrien, deren Produkte eine geringe bis mittlere Einkommenselastizität der Nachfrage aufweisen; dazu zählen Nahrungs- und Genussmittel, Textilien, Lederwaren, Keramik und Glas, Spielwaren, Möbel, Schmuck sowie einfache Metallerzeugnisse. Auf einem höheren Entwicklungsstand sind sach- und humankapitalintensive Investitionsgüterindustrien angesiedelt, die eine vergleichsweise hohe Einkommenselastizität der Nachfrage aufweisen. Wenig über den Entwicklungsstand sagen hingegen Anteile von Industrien aus, die häufig mit dem Vorhandensein natürlicher Ressourcen verknüpft sind, wie Eisen- und Stahlerzeugung, Chemie und Petrochemie sowie Holzverarbeitung.

³⁷ Zu den Beschäftigungsstrukturen in den 70er Jahren bis in die 90er Jahre vgl. ausführlich Laaser (1997: 90–98).

Tabelle 2:

Sektorale Beschäftigungsstrukturen in Griechenland, Portugal, Spanien und der EU-27 2000–2009^a

	Griechenland			Portugal			Spanien			EU-27		
	2000	2004	2009	2000	2004	2007 ^b	2000	2004	2009	2000	2004	2009
Primärer Sektor	17,7	13,0	12,9	13,3	11,9	11,2	7,8	6,7	5,9	10,1	8,7	7,6
Land- und Forstwirtschaft	16,0	11,5	11,5	12,0	10,8	10,1	6,6	5,7	4,9	8,4	7,3	6,3
Fischerei und Fischzucht	0,7	0,6	0,5	0,4	0,3	0,4	0,5	0,4	0,3	0,2	0,1	0,1
Bergbau und Gewinnung von Steinen und Erden	0,3	0,3	0,3	0,4	0,3	0,4	0,2	0,2	0,2	0,5	0,4	0,4
Energie- und Wasserversorgung	0,7	0,6	0,6	0,5	0,4	0,4	0,5	0,4	0,5	1,0	0,9	0,8
Sekundärer Sektor	19,0	19,7	19,2	31,6	29,0	27,0	29,5	29,3	24,0	26,6	25,6	23,9
Herstellung von Waren	11,9	11,8	11,1	19,5	17,8	16,4	18,2	16,2	13,4	19,0	17,8	15,8
Bau	7,1	7,9	8,1	12,1	11,2	10,6	11,3	13,1	10,6	7,6	7,8	8,1
Tertiärer Sektor	63,0	67,4	68,3	53,8	57,6	61,8	62,9	63,9	70,2	63,4	65,8	68,4
Handel, Instandhaltung und Reparatur von Kraftfahrzeugen und Gebrauchsgütern	20,3	22,2	22,7	16,3	17,7	16,7	16,3	16,2	16,6	15,1	15,4	15,4
Beherbergungs- und Gaststätten	7,3	7,3	7,3	5,7	6,4	6,2	7,0	7,4	7,9	4,3	4,7	4,8
Verkehr und Nachrichtenübermittlung	7,8	6,4	4,9	3,6	3,8	4,0	5,8	5,8	6,2	6,4	6,2	6,2
Kreditinstitute und Versicherungen (ohne Sozialversicherung)	2,4	2,3	2,5	1,8	1,6	1,8	2,2	2,0	2,1	2,8	2,7	2,7
Grundstücks- u. Wohnungswesen, Vermietung bewegl. Sachen, Erbringung von unternehmensbezogenen Dienstleistungen	4,8	6,3	7,4	5,7	6,3	9,0	8,2	8,9	10,2	10,1	11,1	12,4
Öffentliche Verwaltung, Verteidigung, Sozialversicherung	7,9	8,5	8,3	6,0	6,5	5,9	7,2	6,9	7,5	6,6	6,8	6,7
Erziehung und Unterricht	3,4	3,9	4,3	5,1	5,1	5,2	4,3	4,2	4,7	5,3	5,5	5,8
Gesundheits-, Veterinär- und Sozialwesen	3,9	4,5	4,8	5,0	5,3	6,9	5,3	5,6	7,1	7,4	7,8	8,4
Erbringung von sonst. öffentlichen und persönl. Dienstleistungen	3,6	3,9	3,9	2,5	2,8	3,9	4,0	4,2	5,0	4,1	4,3	4,5
Private Haushalte	1,6	2,1	2,2	2,1	2,1	2,2	2,6	2,7	2,9	1,3	1,4	1,5

^aAnteile der Sektoren an der Beschäftigung insgesamt in Prozent, auf Basis von geleisteten Arbeitsstunden. — ^bWerte für Portugal sind nur bis 2007 verfügbar.

Quelle: EUROSTAT (2011g); eigene Zusammenstellung und Berechnungen.

Auf die drei Länder angewandt ergibt sich folgendes Bild:³⁸ In den siebziger und achtziger Jahren war in Griechenland und Portugal die Dominanz arbeitsintensiver (Konsumgüter-)Industrien augenfällig, während Investitionsgüter schwach vertreten waren (vgl. Laaser 1997: 97). Der Entwicklungsstand war also relativ niedrig. Der Blick auf das heutige Griechenland zeigt, dass sich dort seitdem wenig geändert hat: Nahrungs- und Genussmittel (2,8 Prozent), Textilien und Bekleidung (1,4 Prozent) und Metallerzeugung und -bearbeitung (1,2 Prozent) dominieren die schwache industrielle Basis von 11 Prozent – als ob die Zeit stehen geblieben wäre. Portugal, obwohl mit einer deutlich größeren Industrie (16,4 Prozent) ausgestattet, präsentiert sich allerdings auch nicht als modernes Industrieland: Textilien und Bekleidung (3,7 Prozent), Nahrungs- und Genussmittel (2,2 Prozent) sowie Möbel/Schmuck/Musikinstrumente (1,2 Prozent) erinnern stark an Griechenland und liegen, wie auch im Fall Griechenlands über dem Durchschnitt der EU-27 – der etwas höherwertige Metallbereich (1,9 Prozent) ist hingegen unterdurchschnittlich repräsentiert. Investitionsgüterindustrien, wie Fahrzeug- und Ma-

³⁸ Nachfolgend genannte Daten basieren auf EUROSTAT (2011g).

schienenbau sowie Elektrotechnik sind besonders in Griechenland, aber auch in Portugal weiterhin Mangelware, eine Weiterentwicklung hat kaum stattgefunden. Allerdings ist im Fall Portugals anzumerken, dass der geringe industrielle Entwicklungsstand des Landes besser mit dem relativ geringen Pro-Kopf-Einkommen harmoniert als das zurückgebliebene Entwicklungsniveau der griechischen Industrie, das mit einem vergleichsweise hohen Pro-Kopf-Einkommen einhergeht.

Spanien sticht in diesem Drei-Länder-Vergleich etwas hervor: Hier wird die industrielle Struktur stärker von Investitionsgüterindustrien geprägt, wie dem Fahrzeugbau (1,4 Prozent) und dem Maschinenbau (1,0 Prozent); auch Metallerezeugnisse haben einen vergleichsweise hohen Anteil (2 Prozent) – die größte Gruppe sind allerdings auch hier Nahrungs- und Genussmittel (2,3 Prozent). Damit ist das Gewicht der Investitionsgüterindustrien Spaniens zwar näher am EU-Durchschnitt, ein hochentwickeltes Industrieland hätte allerdings stärker ausgeprägte Schwerpunkte bei den humankapitalintensiven Industriezweigen. Auch im Fall Spaniens darf daher der Hinweis nicht fehlen, dass sich die Einkommen schneller entwickelt haben als das industrielle Entwicklungsniveau.

Das strukturelle Bild aller drei Länder würde entscheidend gewinnen, wenn sich dort hochwertige Dienstleistungsstrukturen herausgebildet hätten, die das jeweilige Einkommensniveau rechtfertigen könnten. Denn idealtypisch entwickelt sich der Wohlstand eines Landes mit dem Wandel zu einer Dienstleistungsgesellschaft („Drei-Sektoren-Hypothese“). Insbesondere die hohen Dienstleistungsanteile an der Beschäftigung in Griechenland und Spanien, die im 70-Prozent-Bereich liegen, könnten vordergründig für mehr Wohlstand durch Tertiärisierung sprechen und würde Griechenlands industrielle Rückstände und seinen überdurchschnittlich großen Agrarbereich vergessen machen.

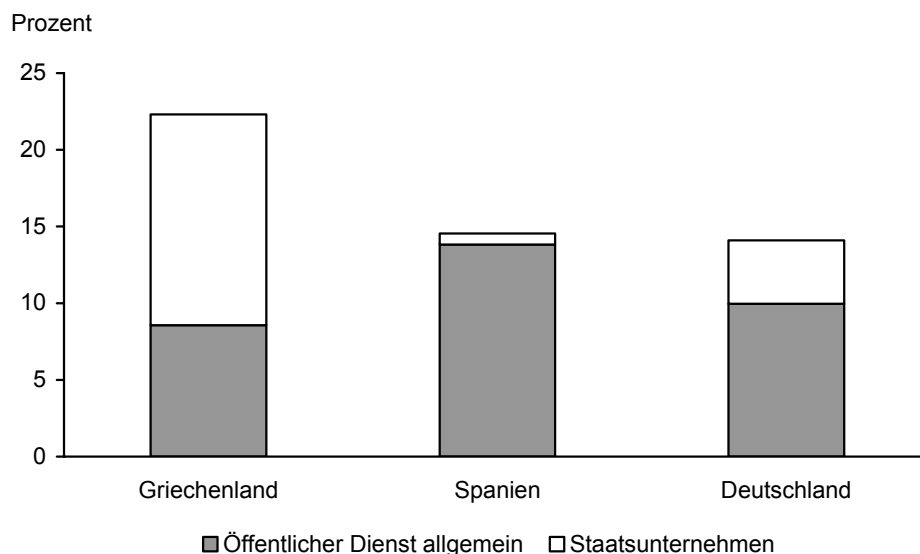
Im Rückblick auf die siebziger und achtziger Jahre waren die Dienstleistungssektoren aller drei Länder noch weniger von produktions- bzw. unternehmensbezogenen Dienstleistungen geprägt – allein solche rechtfertigen allgemein ein überdurchschnittliches Einkommensniveau aufgrund höherer Qualifikationsanforderungen –, sondern vielmehr von Handel und Tourismus mit geringen Einkommen und geringen Qualifikationsanforderungen. Daran hat sich wenig geändert:

- In Griechenland sind die Bereiche Handel und Tourismus mit einem Beschäftigungsanteil von 30 Prozent noch stärker geworden und liegen damit um 10 Prozentpunkte über dem EU-Durchschnitt. Zugenommen haben auch Immobiliendienstleistungen und unternehmensbezogene Dienstleistungen, die aber mit 7,4 Prozent deutlich weniger stark als im Durchschnitt der EU vertreten sind. Überdurchschnitt stark ist hingegen die öffentliche Verwaltung geblieben, unterdurchschnittlich ist der Bereich „Verkehr und Nachrichtenübermittlung“ geworden – ein früheres „Markenzeichen“ der Handelsflottenation Griechenland.
- Portugals Dienstleistungsstruktur ist ebenfalls handels- und tourismusintensiv (etwa 23 Prozent) geblieben, wenn auch nicht so ausgeprägt wie in Griechenland. Auffällig ist der starke Zuwachs bei Dienstleistungen mit Immobilien- und Unternehmensbezug (9 Prozent), doch wird hier der EU-Durchschnitt weiterhin unterschritten.
- Auch in Spanien wurden die meisten Dienstleistungs-Arbeitsstunden weiterhin in den Bereichen Handel und Tourismus geleistet (24,5 Prozent), was sogar einen Zuwachs während der letzten 10 Jahren bedeutet. Ein weiterer, aber höherwertiger Beschäftigungsschwerpunkt sind mit mehr als 10 Prozent die Immobilien- und Unternehmensdienstleistungen – jedoch ist offen, ob aufgrund der Immobilienkrise gerade hier Anpassungen drohen. Schließlich ist die öffentliche Verwaltung etwas stärker als im EU-Durchschnitt vertreten, jedoch nicht auffällig.

Damit präsentieren sich weder Spanien noch Griechenland oder Portugal als hochentwickelte Dienstleistungsgesellschaften. Aufgrund der Wertigkeitsstrukturen in den Dienstleistungssektoren lassen sich überdurchschnittliche Einkommen nicht zwingend rechtfertigen.

Schließlich kann die Qualität der Beschäftigungsstrukturen auch nach der Größe des staatlichen Anteils beurteilt werden. Je größer der Staatsanteil oder die Staatskontrolle, desto weniger ist eine marktgerechte Allokation des Faktors Arbeit zu erwarten. In der öffentlichen Diskussion wird ins-

Abbildung 15:

Beschäftigung im öffentlichen Sektor Griechenlands, Spaniens und Deutschlands 2008^a

^aFür Portugal liegen bei der ILO keine vergleichbaren Daten für die Beschäftigung in den Staatsunternehmen vor; im öffentlichen Dienst im engeren Sinne waren 2007: 12,9 Prozent der portugiesischen Beschäftigten nach ILO-Abgrenzung tätig.

Quelle: ILO (2011); eigene Darstellung und Berechnungen.

besondere Griechenland dafür kritisiert, dass die Staatsbediensteten ein übergroßes Gewicht an der Beschäftigung hätten. Tabelle 2 zeigt zwar tatsächlich einen überdurchschnittlichen Anteil der öffentlichen Verwaltung bei den geleisteten Arbeitsstunden, eine dramatische Höhe erreicht dieser aber nicht. Abbildung 15 kann diesen scheinbaren Widerspruch auflösen: Im Jahr 2008 wiesen sowohl Spanien als auch das zum Vergleich herangezogene Deutschland einen größeren Anteil des öffentlichen Dienstes im engeren Sinne an der Beschäftigung auf, nämlich 14 bzw. 10 Prozent, als Griechenland mit weniger als 9 Prozent.³⁹

Das Bild ändert sich jedoch, wenn auch die im Staatseigentum befindlichen Unternehmen einbezogen werden; das heißt Unternehmen, die marktfähige Produkte oder Dienstleistungen herstellen und sich mehrheitlich im Eigentum und unter Kontrolle des Staates befinden. Dann steigt der „Staatsanteil“ an der Beschäftigung in Griechenland auf über 22 Prozent oder über eine Million Beschäftigte und überragt damit Spanien und Deutschland deutlich. Dieses große Gewicht der Staatsunternehmen hat wie der Blick auf die Entwicklung in den 2000er Jahren zeigt (Abbildung A2 im Anhang) allerdings in Griechenland Tradition. Im letzten verfügbaren Jahr 2008 wird sogar ein Rekordniveau der direkten und indirekten öffentlichen Beschäftigung ausgewiesen. Dies ist ein Sonderproblem Griechenlands, das auf die in der Vergangenheit offensichtlich mangelhaften Privatisierungsanstrengungen zurückzuführen ist.

³⁹ Abbildung 15 stellt die Beschäftigung in der Abgrenzung der ILO dar, die nicht nur den eigentlichen öffentlichen Dienst, sondern auch die Sozialversicherungen und andere nicht marktfähige Institutionen, die vom Staat kontrolliert und finanziert werden, berücksichtigt. Portugal lag mit einem Beschäftigungsanteil des öffentlichen Dienstes im engeren Sinne von fast 13 Prozent relativ nahe an Spanien. Es wurde in der Abbildung nicht berücksichtigt, weil die ILO-Statistik für Portugal keine Daten zu den Staatsunternehmen enthält.

3 Außenwirtschaftliche Integration und internationale Wettbewerbsfähigkeit

3.1 Leistungsbilanzen in der Schieflage

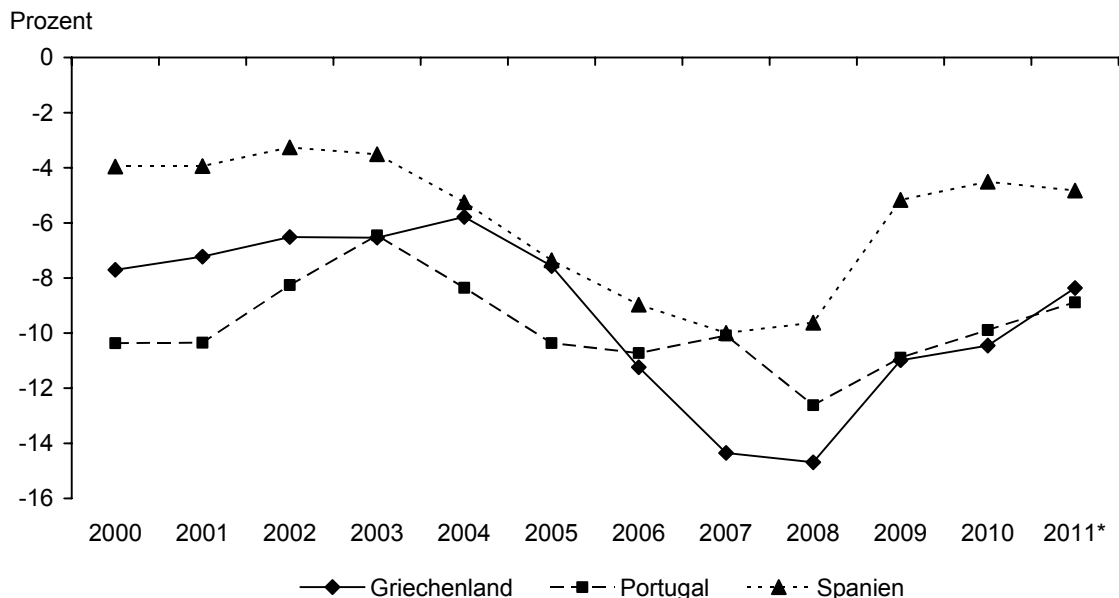
Die Ursachen der Leistungsbilanzdefizite

Leistungsbilanzdefizite sind für die drei südeuropäischen Länder nicht die Ausnahme, sondern schon seit Jahrzehnten die Regel. Bereits vor dem Beitritt zur damaligen EG in den achtziger Jahren bestand diese Schieflage; die europäische Integration in den Folgejahren und die Einführung des Euro nach der Jahrhundertwende haben daran nichts geändert. Im Gegenteil: Es fällt auf, dass vor der Euro-Einführung die Defizite noch einmal abgebaut werden konnten, danach aber schrittweise bis auf zweistellige Anteile am Bruttoinlandsprodukt anwuchsen (vgl. Abbildung 16). Im Vergleich zeigen sich zwischen den drei Ländern allerdings deutliche Unterschiede: Anders als Griechenland und Portugal hat Spanien über Jahre mit einem Defizit im 4-Prozent-Bereich eine ausgeglichene Leistungsbilanz zumindest in Sichtweite gehabt; obwohl auch in Spanien während des vergangenen Jahrzehnts das Defizit zwischenzeitlich bis auf 10 Prozent anwuchs, konnte es bis zum aktuellen Rand wieder in den 4-Prozent-Bereich zurückgeführt werden. Die Ausschläge in Griechenland und Portugal waren hingegen dramatischer – in Griechenland bis fast 15 Prozent – und selbst im Jahr 2011 ist ein Verharren der Leistungsbilanzdefizite im 8-Prozent-Bereich wahrscheinlich.

Die Hauptursache für die außenwirtschaftlichen Ungleichgewichte der drei Länder liegt in den stark defizitären *Handelsbilanzen*: Die Warenimporte übersteigen deutlich den Export von Waren (Abbildung 17). Zwar nahmen in allen Ländern vom Jahr 2000 bis zum Beginn der Krise im Jahr 2008 die

Abbildung 16:

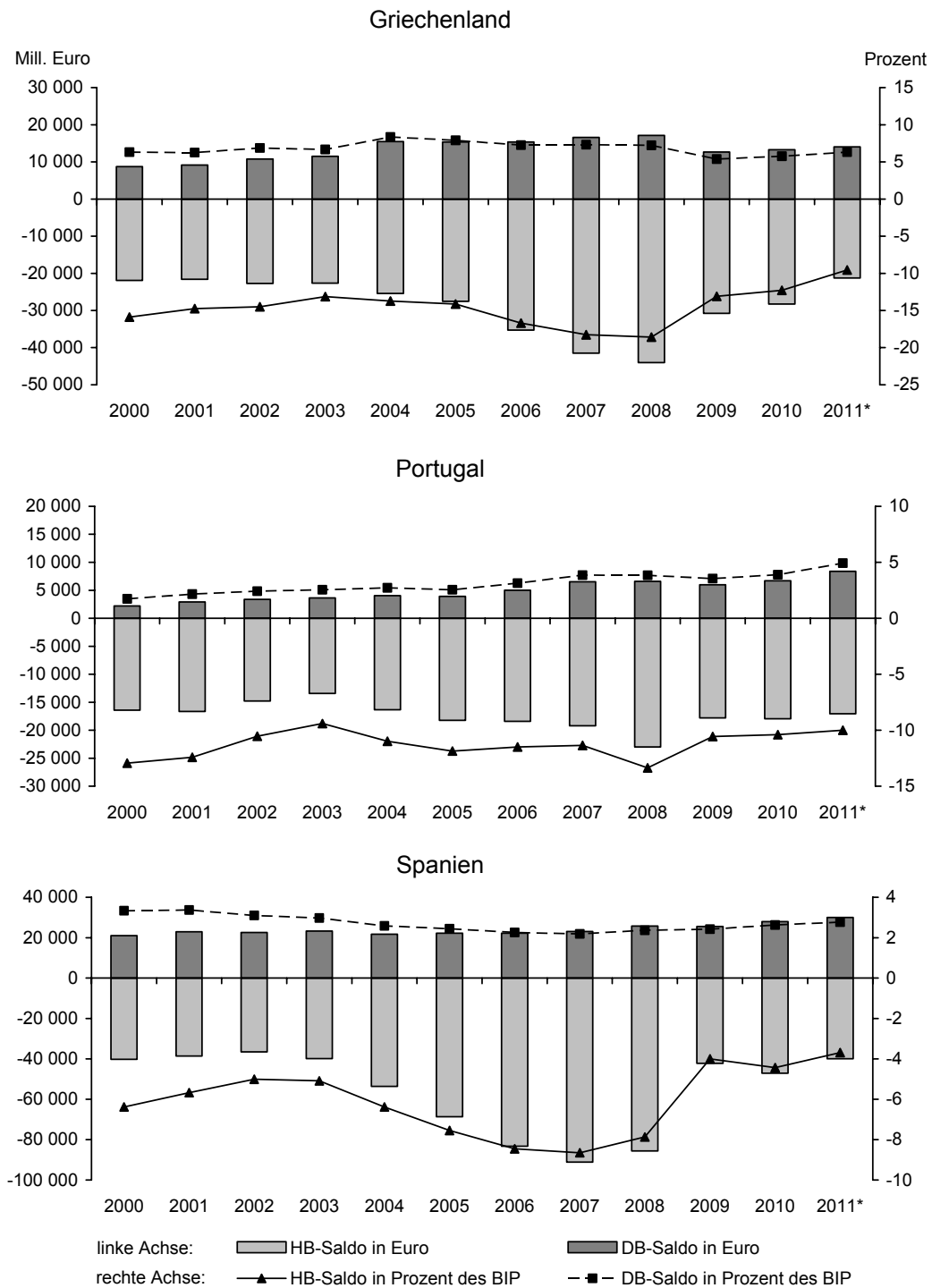
Leistungsbilanzsalden Griechenlands, Portugals und Spaniens 2000–2011^a (in Prozent des BIP)



*Schätzungen des IMF.

Quelle: EUROSTAT (2011h); IMF (2011f); eigene Darstellung und Berechnungen.

Abbildung 17:
Waren- und Dienstleistungshandel Griechenlands, Portugals und Spaniens 2000–2011^a



*Schätzungen für 2011 des EIU. — ^aHB = Handelsbilanzsaldo, DB = Dienstleistungsbilanzsaldo.

Quelle: EUROSTAT (2011h); EIU (2011a, 2011b, 2011c); eigene Darstellung und Berechnungen.

Exporte kontinuierlich zu – in Griechenland sogar um fast 80 Prozent,⁴⁰ in Portugal und Spanien um 44 bzw. 54 Prozent –, die Importe legten aber noch stärker zu: mehr als 93 Prozent in Griechenland, 43 Prozent in Portugal sowie 68 Prozent in Spanien. Damit erreichte das Handelsbilanzdefizit bis 2008 in Griechenland mit fast 19 Prozent des BIP und in Portugal mit mehr als 13 Prozent einen Spitzenwert, in Spanien erreichte es bereits in den Jahren 2006/2007 mit etwa 8,5 Prozent seinen deutlich niedrigeren Höchststand. Die Trendwende im Jahr 2009 mit einer Rückführung der Handelsbilanzdefizite ist allerdings keineswegs als Zeichen für eine höhere Wettbewerbsfähigkeit zu werten: In den drei Ländern brach die Importnachfrage mit Rückgängen zwischen 20 und 28 Prozent ein, gleichzeitig schrumpfte aber auch der Export – wenn auch weniger stark.

Es kann daher als ein Hoffnungszeichen angesehen werden, dass sich diese Form der „passiven Sanierung“ über eine Bilanzverkürzung, was einer Schrumpfung der Wirtschaftstätigkeit gleichkommt, nicht weiter fortgesetzt hat. In Griechenland hat der Export bei nach wie vor schrumpfenden Importen wieder angezogen, so dass ein Handelsbilanzdefizit von weniger als 10 Prozent greifbar ist. In Spanien und Portugal wuchsen seit 2010 ebenfalls wieder die Warenexporte, auch ist ein erneuter Anstieg des Warenimports zu beobachten. Letzteres muss keineswegs als negativ angesehen werden, ist doch die wieder eingetretene Bilanzverlängerung als ein Wiedererstarken der außenwirtschaftlichen Integration anzusehen. Diese sollte sich im Fall Portugals jedoch in einem weitaus stärkeren Exportwachstum niederschlagen, da das Handelsbilanzdefizit des Landes im zweistelligen Bereich verharret. Hingegen befindet sich das 4-Prozent-Defizit Spaniens auf dem niedrigsten Niveau der letzten 10 Jahre.

Eine Einordnung des Exportpotenzials der drei südeuropäischen Länder fällt leichter, wenn ihre Exportintensitäten im Vergleich zu einem exportstarken Land wie Deutschland betrachtet werden (Abbildung 18a). Im Warenhandel sind alle drei Länder weit von der deutschen Exportintensität entfernt, die in den letzten Jahren im 40-Prozent-Bereich lag und nach dem Einbruch im Krisenjahr 2009 im laufenden Jahr 2011 wieder dieses Niveau erreichen wird. Zumindest tendenziell ist letzteres auch in Südeuropa zu beobachten, jedoch auf wesentlich niedrigerem Niveau: Portugal und Spanien werden beim Warenexport ihr Vorkrisenniveau, gemessen sowohl in absoluten Werten als auch als Anteil am BIP, im Jahr 2011 wohl übertreffen. Ihre Exportintensitäten bleiben aber mit Werten von 25 bzw. 19 Prozent deutlich hinter dem deutschen Wert zurück. Beide liegen sogar weiter deutlich unter dem Durchschnittswert für die EU-27 von 33 Prozent. Für Portugal und Spanien verbleibt somit ein relativ großes Aufholpotenzial, allerdings ist ihre Exportbasis erheblich stärker als die griechische. Die weiterhin schrumpfende griechische Wirtschaft erreicht nach den vorliegenden Schätzungen 2011 immer noch nicht das Exportvolumen des Vorkrisenjahrs 2008; der Anstieg der Exportquote auf fast 10 Prozent ist demnach insbesondere auf das schrumpfende Sozialprodukt zurückzuführen. Für 2012 lassen die Schätzungen für Griechenland gleichfalls keinen Exportschub erwarten, das Land wird im Vergleich mit Portugal und Spanien seine außerordentliche Schwäche im Warenexport beibehalten – von der Erholung der Weltmärkte konnte die griechische Wirtschaft mangels Masse nur in geringem Maß profitieren.

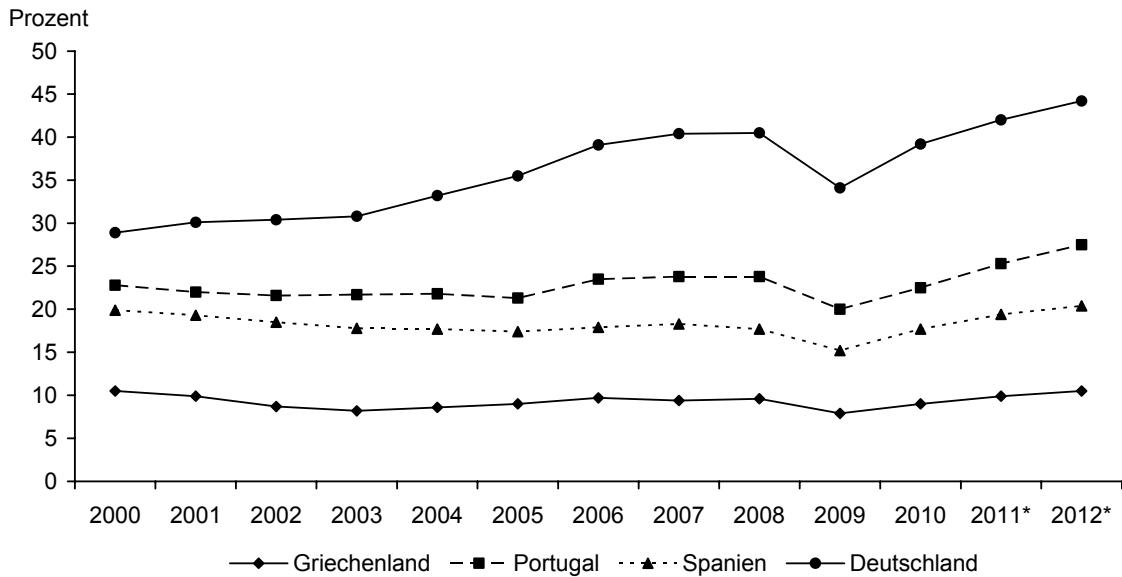
Den Handelsbilanzdefiziten Griechenlands, Portugals und Spaniens stehen seit jeher Überschüsse in der *Dienstleistungsbilanz* gegenüber (Abbildung 17). Diese sind besonders in Griechenland stark ausgeprägt, wo während der letzten 10 Jahre Überschüsse von bis zu mehr als 8 Prozent des BIP erreicht wurden; die spanischen und portugiesischen Überschüsse im 3- bis 4-Prozent-Bereich waren wesentlich geringer. Hier zeigt sich eine der wenigen Stärken der griechischen Wirtschaft, jedoch fehlt es dem Dienstleistungsexport an Dynamik: Selbst 2011 wird das Vorkrisenniveau wohl nicht wieder erreicht werden, der Überschuss verharret wahrscheinlich im 6-Prozent-Bereich. Ein deutlich höherer

⁴⁰ Die vergleichsweise starke Zunahme in Griechenland muss vor dem Hintergrund des niedrigen Ausgangswerts gesehen werden. Das Land ist viel weniger in die internationale und selbst europäische Arbeitsteilung eingebunden als andere europäische und außereuropäische OECD-Länder (OECD 2009: 25).

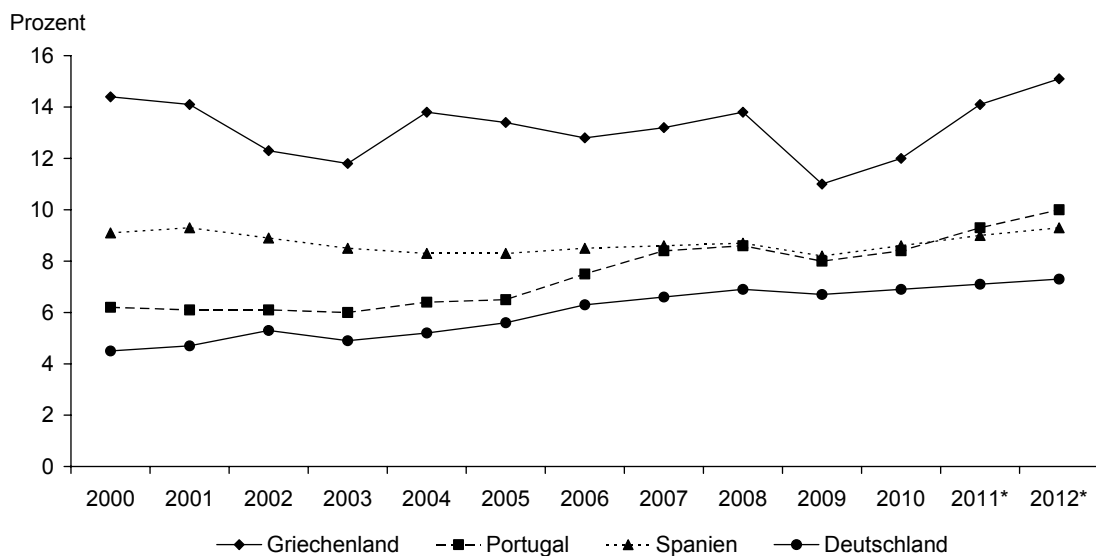
Abbildung 18:

Exportintensitäten Griechenlands, Portugals und Spaniens im Vergleich zu Deutschland 2000–2012
(in Prozent des BIP)

a. Warenexporte



b. Dienstleistungsexporte



*Schätzungen von Eurostat.

Quelle: EUROSTAT (2011d); eigene Darstellung und Berechnungen.

Beitrag zum Ausgleich des ungleich größeren Handelsbilanzdefizits ist nicht zu erwarten. Die Haupteinnahmequellen bei den griechischen Dienstleistungsexporten – Transportdienstleistungen und Tourismus – hängen entweder an der Weltkonjunktur oder stehen unter hartem Konkurrenzdruck anderer Mittelmeerländer.⁴¹ Ein anderes Bild zeigt sich in Portugal: Der Dienstleistungsexport hat im

⁴¹ Vgl. im Einzelnen Abschnitt 3.2.

vergangenen Jahrzehnt zunehmend an Gewicht gewonnen, so dass trotz ebenfalls steigender Importe der Überschuss von weniger als 2 Prozent im Jahr 2000 auf wahrscheinlich 5 Prozent im Jahr 2011 steigen wird. Die globale Nachfrageschwäche während der Wirtschaftskrise hat diese stetige Aufwärtsentwicklung nur kurz unterbrechen können. In Spanien ist der Überschuss im Dienstleistungshandel bis 2010 gegenüber dem Jahr 2000 von 3,3 auf 2,6 Prozent zurückgegangen, er liegt aber 0,4 Prozentpunkte über dem Vorkrisenniveau. Doch hat Spanien sein größeres Potenzial ohnehin im Warenhandel.

Die vergleichsweise starke Position der drei Länder im Dienstleistungshandel spiegelt sich entsprechend in den Exportintensitäten wider: Die griechische Dienstleistungsexportintensität lässt mit einem Wert von 14 Prozent eine traditionelle griechische Stärke erkennen (Abbildung 18b) – im Vergleich erreicht Deutschland nur eine Quote im 7-Prozent-Bereich. Portugal und Spanien bewegen sich ebenfalls oberhalb des deutschen Niveaus, erreichen aber bei weitem nicht die griechischen Exportwerte. Diese griechische „Erfolgsbilanz“ verliert aber dadurch wieder an Glanz, dass Griechenland im Gegensatz zu den drei anderen Ländern auch 2011 allenfalls das Vorkrisenniveau, in absoluten Werten gemessen, erreichen wird.

Eine weitere Ursache für die bisherigen Leistungsbilanzdefizite liegt in allen drei Ländern im *Abfluss von Erwerbs- und Vermögenseinkommen*: Vor allem in Portugal und Griechenland wuchsen die Defizite in den 5- bzw. 4-Prozent-Bereich hinein; wenigstens das spanische Defizit betrug zuletzt nur noch 2 Prozent (Abbildung 19). Hier macht sich die wachsende Zinslast aufgrund der gestiegenen Verschuldung Portugals und Griechenlands auf den internationalen Kapitalmärkten bemerkbar. Demgegenüber wird das relativ weniger stark verschuldete Spanien weitaus geringer belastet.⁴² Die Überschüsse Portugals und Griechenlands in der Übertragungsbilanz, wo EU-Zahlungen verbucht sind, bilden ein zu geringes Gegengewicht. Gleiches gilt für die positiven Salden bei den Vermögensübertragungen, die ebenfalls Zahlungen der EU enthalten.

Probleme mit der Finanzierung

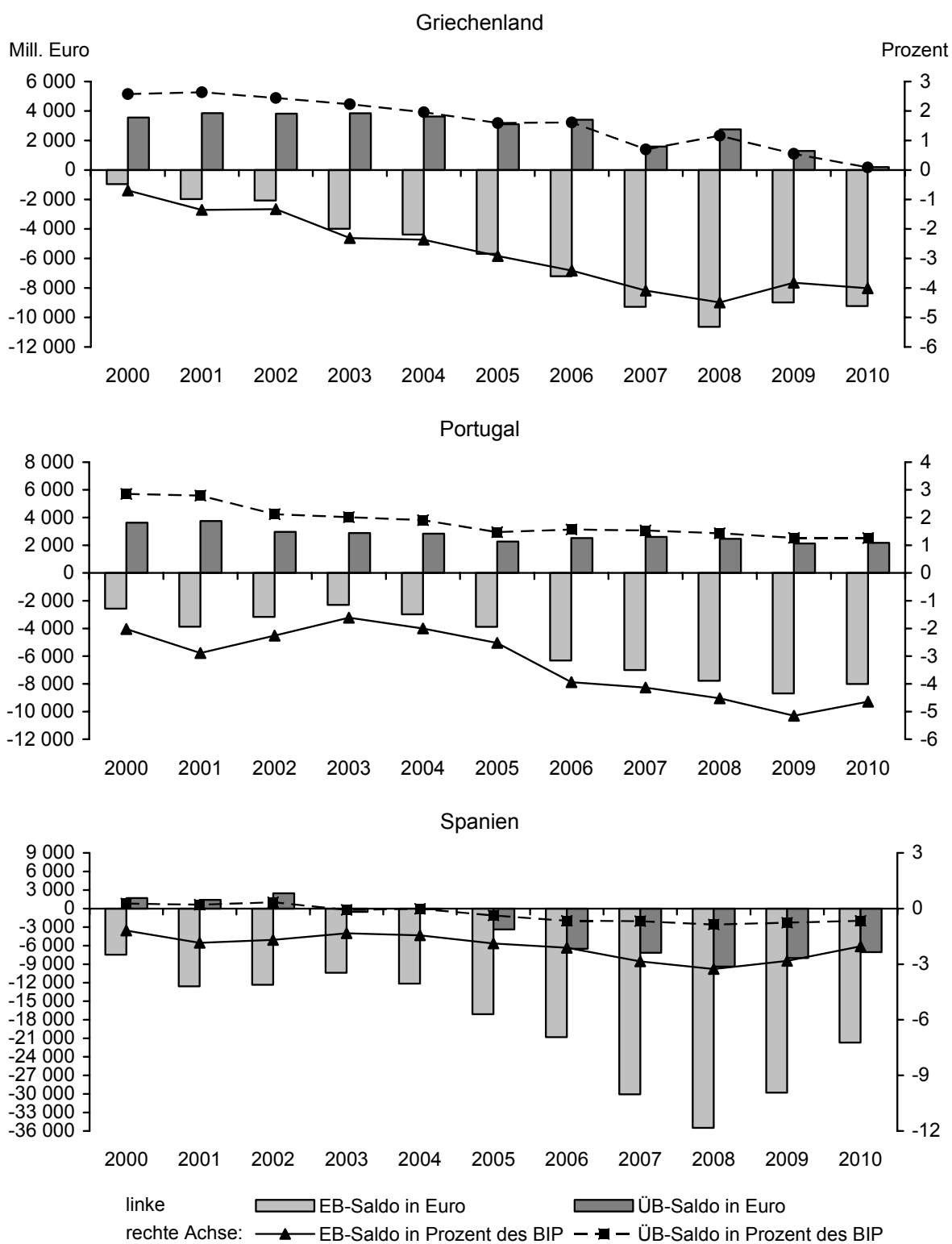
Für Griechenland, Portugal und Spanien sind Leistungsbilanzdefizite keine neue Erfahrung, sie gehörten in den letzten Jahrzehnten zum Profil dieser Volkswirtschaften und sind daher für sich genommen kein Alarmsignal. Denn die drei südeuropäischen Länder gehören innerhalb der EU noch zu den Volkswirtschaften mit Entwicklungsrückständen. Aufgrund der in aufholenden Volkswirtschaften normalerweise höheren Grenzleistungsfähigkeit des Kapitals gegenüber den reifen Industrienationen attrahieren solche Volkswirtschaften reale Ressourcen aus dem Ausland. Der eigentliche Grund zur Beunruhigung entsteht vielmehr aus der Frage nach den Finanzierungsmöglichkeiten für die gegenwärtigen Defizite. Hier zeigen sich weitere Unterschiede zwischen Spanien auf der einen Seite sowie Griechenland und Portugal auf der anderen Seite (Abbildung 20).⁴³

Im Fall Spaniens ist der Finanzierungsbedarf im Vergleich zum Vorkrisenniveau um etwa die Hälfte gesunken. Dies wurde durch die „aktive“ Sanierung der Handelsbilanz ebenso begünstigt wie durch geringere Zinszahlungen; einen kleinen Beitrag zum Abbau des Leistungsbilanzdefizits leistete des Weiteren der gegenüber dem Vorkrisenniveau von 2007 wieder etwas gewachsene Überschuss in der Dienstleistungsbilanz. Entlastend wirkt ferner der Überschuss bei den Vermögensübertragungen aufgrund dort verbuchter EU-Transfers. Hingegen hat der gestiegene Wohlstand Spaniens dazu geführt, dass die Übertragungsbilanz insgesamt einen negativen Saldo aufweist und das Leistungsbilanzdefizit damit erhöht: Zahlungen an die EU und in geringerem Umfang Gastarbeiterüberweisungen sind der Grund. Der verbliebene, stark gesunkene Finanzierungsbedarf von 4 Prozent des BIP konnte weitgehend über die Kapitalmärkte gedeckt werden; einen kleinen Beitrag dazu leisteten zuletzt aus-

⁴² Vgl. die Erörterung der Auslandsschulden in Abschnitt 2.4, vgl. auch Tabelle 1.

⁴³ Zu den Ausführungen über die Zahlungsbilanzentwicklung in den drei Ländern vgl. auch: Bank of Greece (2011), Banco de Portugal (2011) und Banco de España (2011).

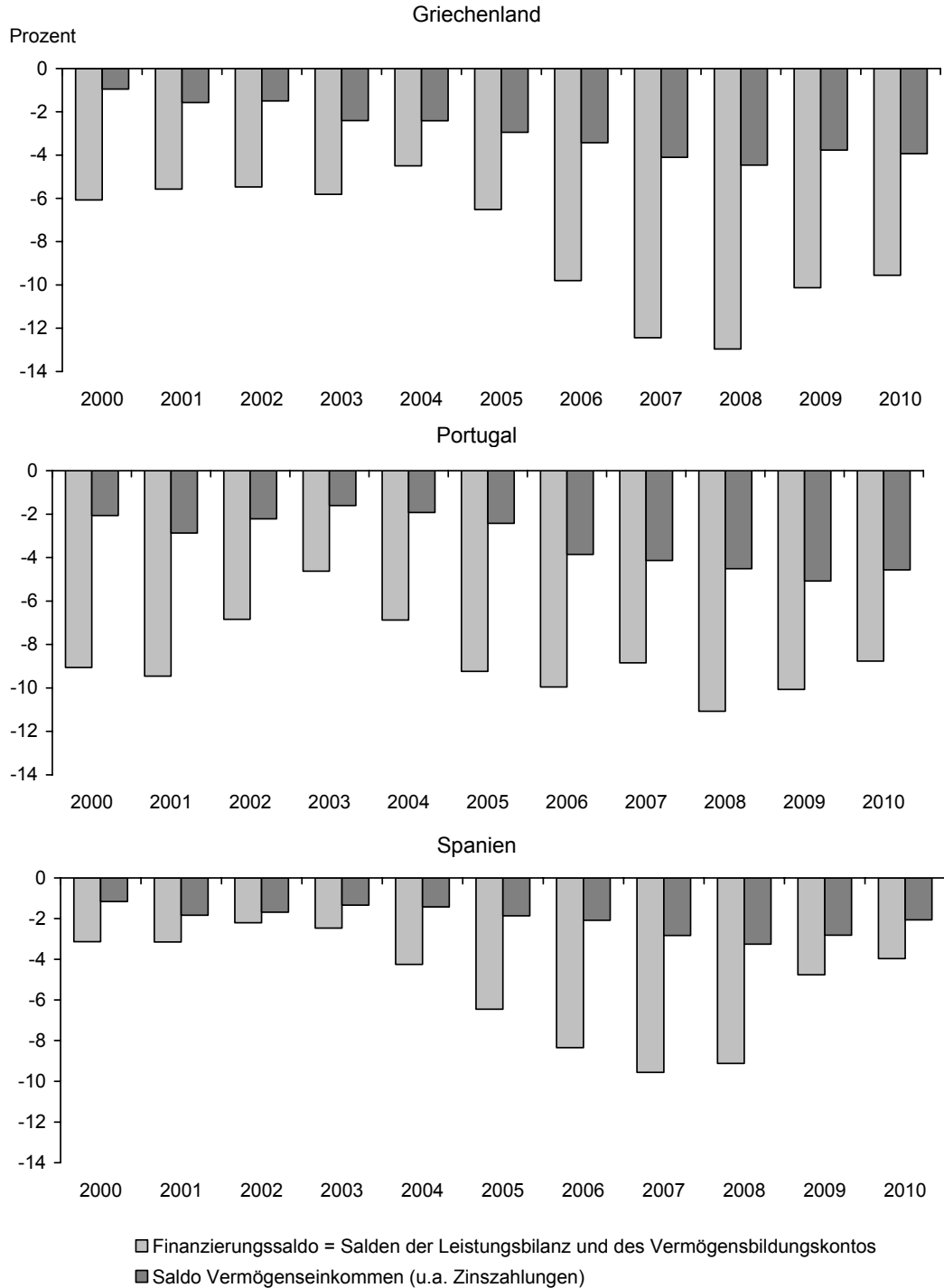
Abbildung 19:
Einkommens- und Übertragungsbilanzsalden Griechenlands, Portugals und Spaniens 2000–2010^a



^aEB = Einkommensbilanz, ÜB = Übertragungsbilanz.

Quelle: EUROSTAT (2011h); eigene Darstellung und Berechnungen.

Abbildung 20:
Finanzierungssaldo und Saldo der Vermögenseinkommen in Griechenland, Portugal und Spanien 2000–2010
(in Prozent des BIP)



Quelle: EUROSTAT (2011h); eigene Darstellung und Berechnungen.

ländische Direktinvestitionen in Spanien, die hier traditionell bedeutend sind. Damit spielt Spanien in einer anderen Liga als Griechenland und Portugal, deren Finanzierungsbedarf aufgrund unzureichender Quellen zu Gegenfinanzierung problematische Dimensionen angenommen hat.

So sind die Finanzierungsprobleme Griechenlands in seiner Zahlungsbilanz gut abzulesen: Trotz eingeleiteter „passiver“ Sanierung der Handelsbilanz und einem leicht gestiegenen Überschuss in der Dienstleistungsbilanz verbleibt ein Finanzierungssaldo, der deutlich über dem Durchschnitt der 2000er Jahre liegt. Der Überschuss in der Übertragungsbilanz wirkt kaum entlastend, da er im Jahr 2010 nur noch weniger als 1 Prozent des Leistungsbilanzdefizits betrug. Einen größeren Deckungsbetrag für das Leistungsbilanzdefizit leistete der Überschuss bei den Vermögensübertragungen, wo Zahlungen der EU den Ausschlag gaben: Der Überschuss belief sich 2010 auf immer noch fast 10 Prozent des Leistungsbilanzdefizits. Doch auch hier ist ein negativer Trend zu beobachten, da Griechenland offensichtlich zunehmend die Mittel für eine Ko-Finanzierung von EU-Projekten fehlten. Hingegen betrug der negative Saldo bei den Vermögensübertragungen 2010, vornehmlich aufgrund von Zinszahlungen, fast 40 Prozent des Leistungsbilanzdefizits. Gegenüber dem Jahr 2000 hat sich dieser Anteil mehr als vervierfacht. Diese Entwicklungen erklären, warum der Finanzierungsbedarf Griechenlands mit fast 10 Prozent des BIP so hoch ist.

Die Gegenfinanzierung des griechischen Leistungsbilanzdefizits konnte weder durch den Zufluss von Direktinvestitionen, der bis 2010 fast versiegte und 2011 ins Minus drehte, noch über Marktkredite geleistet werden. Hier spiegelt sich der immense Vertrauensverlust Griechenlands auf den internationalen Finanz- und Kapitalmärkten wider: So sind seit 2010 sogar Abflüsse bei den Portfolioinvestitionen zu beobachten, da ausländische Anleger verstärkt griechische Staatsanleihen verkauften und nur die EZB in nennenswertem Umfang als Käufer auftrat. Daher sind die Kredite von EU und IMF an den griechischen Staat zur Hauptfinanzierungsquelle des griechischen Finanzierungsdefizits geworden, die bis Juli 2011 bereits 65 Mrd. Euro betrugen (vgl. EU-Kommission 2011a) – das Gesamtpaket von EU und IMF beläuft sich – bisher – auf 110 Mrd. Euro, mit dem Griechenland bis Juni 2013 unterstützt werden soll. Damit ist Griechenland de facto von den Kapitalmärkten abgekoppelt und hängt stattdessen am Tropf der internationalen Gemeinschaft – aufgrund seiner gegenwärtigen Verfassung wird es aus eigener Kraft ohne eine nachhaltige Entlastung nicht wieder zahlungsfähig werden.

In eine vergleichbare Schieflage bei der Finanzierung des Leistungsbilanzdefizits ist mittlerweile auch Portugal geraten: Der Finanzierungsbedarf Portugals befand sich 2010 mit fast 9 Prozent des BIP zwar wieder auf Vorkrisenniveau, jedoch kann von einer Entwarnung nicht die Rede sein. Das portugiesische Finanzierungsdefizit ist damit weniger als 1 Prozentpunkt vom hohen griechischen Wert entfernt. Portugal ähnelt Griechenland inzwischen nicht nur in der Höhe des Finanzierungsbedarfs, sondern zunehmend auch hinsichtlich der Finanzierung seines Defizits. Im Verlauf des Jahres 2010 fiel es der portugiesischen Regierung immer schwerer, auf den internationalen Finanz- und Kapitalmärkten Anleihen zu erschwinglichen Konditionen zu platzieren, ausländische Investoren mieden Portugal. So wurde auch für Portugal von EU und IMF ein Hilfspaket im Mai 2011 geschnürt, das über drei Jahre ein Gesamtvolumen von 78 Mrd. Euro umfasst. Bis 2014 soll mit abnehmenden Kreditbeträgen die portugiesische Finanzierungslücke geschlossen werden (vgl. IMF 2011b: 6; EU-Kommission 2011b).

Defizitabbau: Mehr Hoffnung als Perspektive?

Der Vergleich der Leistungsbilanzen Griechenlands, Portugals und Spaniens zeigt, dass nur Spanien ein aus eigener Kraft beherrschbares Defizitproblem hat. Hier hat eine „aktive Sanierung“ der Handelsbilanz längst begonnen, der Finanzierungsbedarf zur Deckung des Leistungsbilanzdefizits konnte nach der Krise 2008/2009 schon wieder signifikant zurückgeführt werden. Der Zugang Spaniens zu den Finanz- und Kapitalmärkten ist angesichts des positiven Trends nicht ernsthaft in Frage gestellt, das spanische Leistungsbilanzdefizit ist beherrschbar.

Völlig anders stellt sich die Situation in Griechenland und Portugal dar, die ihre Leistungsbilanzdefizite bislang nicht unter Kontrolle bringen konnten. Eine „passive Sanierung“ der Handelsbilanzen dieser Länder hat letztendlich hohe Folgekosten infolge des Verzichts auf Teilhabe an der internationalen Arbeitsteilung. Zudem erweisen sich die Zinslasten als ein kaum zu bewegendem Mühlstein, der die Leistungsbilanz ins Minus zieht. Gegenwärtig können beide Länder ihre Defizite aus eigener Kraft nicht länger finanzieren. Daher liegt die Frage auf der Hand, wie die Leistungsbilanzprobleme dieser beiden Krisenländer nachhaltig in den Griff zu bekommen sind. Antworten finden sich in den aktuellen Bestandsaufnahmen des IMF.

Griechenland soll danach sein Leistungsbilanzdefizit bis 2016 auf ein Niveau von etwa 4 Prozent des BIP absenken – dies würde dem aktuellen Niveau des spanischen Leistungsbilanzdefizits entsprechen. Schlüssel zum Erfolg soll der Überschuss in der Dienstleistungsbilanz sein, der von 2010 bis 2016 um etwa 120 Prozent steigen soll. Gleichzeitig soll das Handelsbilanzdefizit um 12 Prozent zurückgehen – dabei ist ein Ende der „passiven Sanierung“ unterstellt, die Exporte müssten dafür allein um mehr als 50 Prozent steigen (Abbildung 21a). Auf diese Weise soll sich im Handel mit Dienstleistungen und Gütern ein Überschuss in Höhe von 1,5 Prozent des BIP bis 2016 einstellen. Eine Entlastung über Transfers wird nicht erwartet, das Defizit bei den Vermögenseinkommen wird sogar auf etwa 6 Prozent des BIP anwachsen (vgl. IMF 2011a: 56, 80).

Der IMF begründet seinen positiven Ausblick für das Krisenland Griechenland wie folgt: Das griechische Leistungsbilanzdefizit soll aufgrund einer steigenden Nachfrage nach griechischen Exportgütern und insbesondere aufgrund der positiven Entwicklung des Tourismus zurückgeführt werden. Das heißt, der IMF sieht im Ausbau des Exports touristischer Dienstleistungen die Lösung des Leistungsbilanzproblems. Das wahrscheinlich geringere BIP-Wachstum soll kurzfristig ebenfalls zu einem geringeren Defizit im Verhältnis zum BIP beitragen – ein statistischer Effekt, bei dem ein überdurchschnittliches Exportwachstum unterstellt wird (vgl. IMF 2011a: 9). Das heißt auch, dass Griechenlands Wachstum zukünftig weniger von der Binnennachfrage, sondern vielmehr von der Exportnachfrage getragen werden müsste. Entscheidend für die prognostizierte Erholung der griechischen Wirtschaft auf mittlere Sicht müssten allerdings Strukturreformen der griechischen Regierung sein, die erst teilweise in Angriff genommen wurden (siehe Kasten 1 im Abschnitt 4).

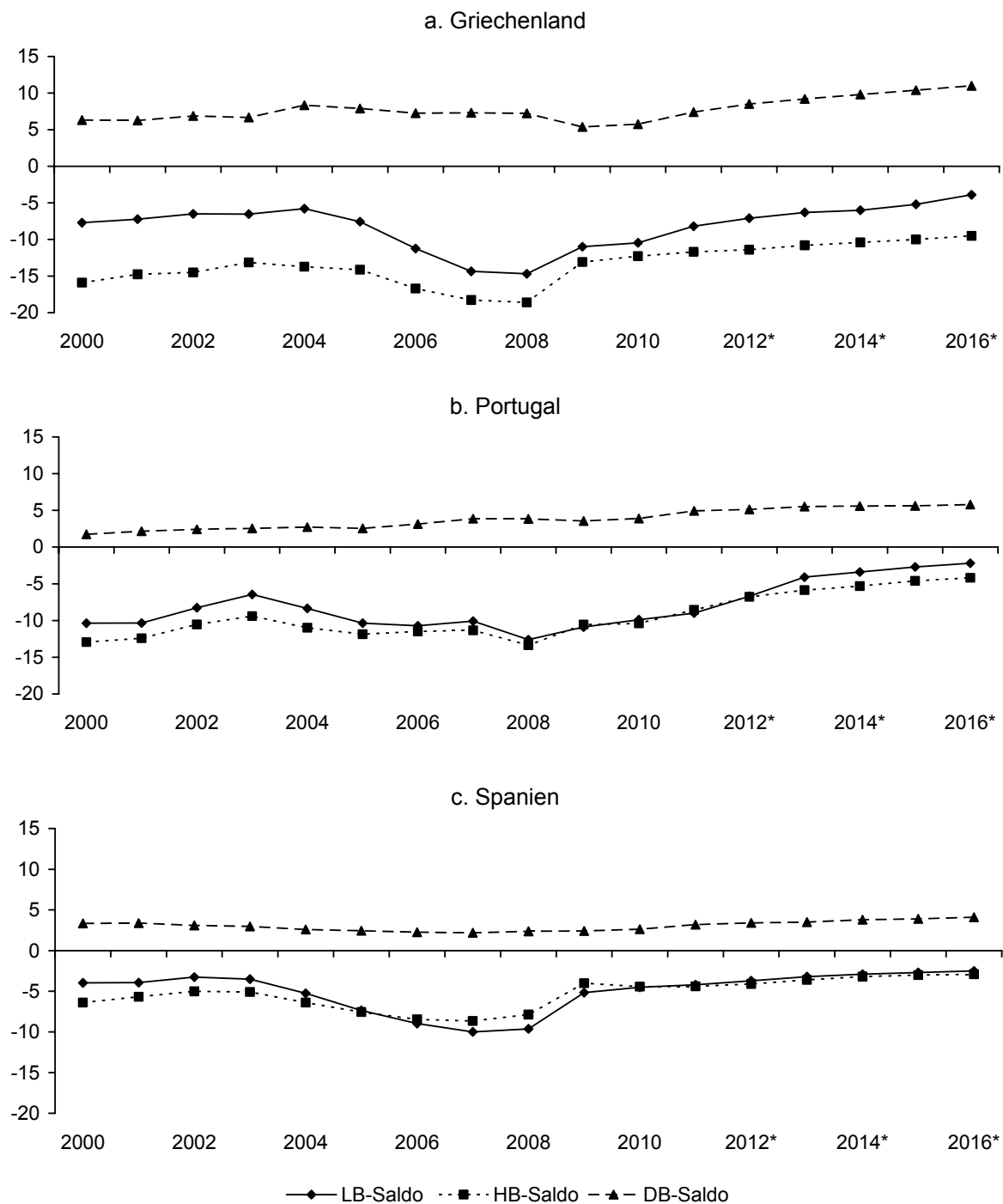
Portugals Ausweg aus der Krise führt hingegen nach Einschätzung des IMF (2011b: 4, 10, 29), über die Handelsbilanz. Das Defizit im Warenhandel soll zwischen 2010 und 2016 von 10 Prozent auf etwa 2 Prozent des BIP zurückgehen – die Exporte müssten bei einem nur mäßigen Anstieg der Importe um 160 Prozent steigen. Unterstützend soll zudem ein Anstieg des Dienstleistungsüberschusses auf fast 6 Prozent des BIP wirken (Abbildung 21b). Hingegen bleibt das Defizit in der Einkommensbilanz weitgehend erhalten, Transfers wirken im fast gleichen Umfang wie bisher entlastend. Am Ende des Prognosezeitraums sieht der IMF das portugiesische Leistungsbilanzdefizit sogar unterhalb des spanischen Defizits bei 2,2 Prozent des BIP.

Diese optimistische Prognose für Portugal ist allerdings an Voraussetzungen geknüpft. So bemerkt der IMF (2011b: 4), dass der erhebliche Rückgang der Arbeitsproduktivität seit Mitte der 90er Jahre und eine Konzentration auf nicht-handelbare Dienstleistungen Ursache des Leistungsbilanzdefizits waren. Der IMF (2011b: 10) verspricht sich daher durch „wettbewerbsfördernde Strukturreformen“ eine höhere Produktivität und damit ein stärkeres Exportwachstum. Zugleich sollen durch eine geringere Binnennachfrage die Importe stärker begrenzt werden. So ist auch in Portugal die Regierung in der Pflicht, die geforderten Strukturreformen umzusetzen, damit die prognostizierte Erholung Wirklichkeit werden kann (siehe Kasten 2 im Abschnitt 4).

Spanien wird nach Einschätzung des IMF (2011c: 11, 49) auch zukünftig kein Problemfall sein. Anknüpfend an die schon positiven Entwicklungen in 2010 wird ein moderater Anstieg des Dienstleistungsüberschusses und ein weiter sinkendes Handelsbilanzdefizit erwartet. Bei einer Ausweitung der Warenexporte um mehr als 60 Prozent wird der IMF-Prognose zufolge das spanische Leistungsbilanzdefizit im Jahr 2016 im Bereich von 2,5 Prozent des BIP liegen (Abbildung 21c).

Abbildung 21:

IMF-Projektionen zur Entwicklung des Außenhandels in Griechenland, Portugal und Spanien 2000–2016
(in Prozent des BIP)



*Schätzungen des IMF.

Quelle: IMF (2011a, 2011b, 2011c); eigene Darstellung und Berechnungen.

Obwohl die wirtschaftliche Situation Spaniens nicht mit der tiefen Krise Griechenlands und der krisenhaften Entwicklung in Portugal vergleichbar ist, besteht aber dort gleichfalls ein wirtschaftspolitischer Umsteuerungsbedarf. Die Achillesferse der spanischen Wirtschaft ist ohne Frage die hohe zweistellige Arbeitslosigkeit, die nicht zuletzt das Ergebnis eines ineffizienten Arbeitsmarktregimes ist. So wird als entscheidende Ursache für die spanische Beschäftigungsmisere die mangelnde Lohnflexibilität gesehen, die bei schrumpfender Nachfrage nur eine Anpassung über den Abbau der Beschäftigung erlaubt. Entsprechend sollten Reformen die stärkere Dezentralisierung des Lohnfindungsprozesses fördern und den Schutz unbefristeter Arbeitsverhältnisse zurückführen. Die Sozialpartner sollten zudem bewogen werden, auf eine Lohnindexierung zu verzichten und sich stattdessen an den Arbeitskosten wichtiger Handelspartner zu orientieren. Darüber hinaus wird der Abbau von Marktzutrittsbarrieren, insbesondere für Neugründungen, angemahnt und auf die unzureichenden FuE- und Innovationsaktivitäten hingewiesen. Ein besonderes Problem stellen zudem Ineffizienzen im universitären Bereich sowie die geringen Einkommensaussichten für Hochqualifizierte dar (vgl. IMF 2011c: 25–28.).

3.2 Die internationale Wettbewerbsfähigkeit auf dem Prüfstand

Ob die optimistische Prognose des IMF zur Leistungsbilanzentwicklung der beiden Krisenländer Griechenland und Portugal eintreffen werden, hängt entscheidend von der Wettbewerbsfähigkeit griechischer und portugiesischer Exporteure auf den Weltmärkten ab. Während des Globalisierungsbooms in den 2000er Jahren sind beide Länder mehr als Nettoimporteur denn als wettbewerbsfähige Anbieter begehrter Güter und Dienstleistungen in Erscheinung getreten. Daher wird im Folgenden detailliert geklärt, über welche Art von Exportpotenzial sie überhaupt verfügen und inwieweit eine größere Teilhabe an den Globalisierungsgewinnen langfristig vorstellbar ist. Anhaltspunkte dafür liefert eine Analyse ihrer Spezialisierungsmuster im Außenhandel. Im Fall des von der Krise weniger betroffenen Spaniens wird in gleicher Weise untersucht, warum das Land günstigere Entwicklungsperspektiven als Griechenland und Portugal aufweist.

Die richtige Spezialisierung im Warenhandel?

Die Schwächen des griechischen Außenhandels resultieren daraus, dass die Wirtschaft des Landes die Chancen einer intensiveren internationalen und europäischen Arbeitsteilung, die sich im Zuge der Globalisierung auftraten, nicht genutzt hat. Während des letzten Jahrzehnts ist es vielen aufholenden Volkswirtschaften gelungen, über die Integration in globale Produktionsnetzwerke und den damit verbundenen Technologietransfer die Wettbewerbsfähigkeit der heimischen Standorte und der Anteil höherwertiger Produktionen zu erhöhen. Selbst ein ohnehin schon exportstarkes Industrieland wie Deutschland konnte von der dynamisch wachsenden Vernetzung der Weltmärkte weiter profitieren und seinen Außenhandel erheblich ausweiten: Die deutsche Exportquote stieg auf mehr als 40 Prozent des BIP im Jahr 2008. Trotz des krisenbedingten Einbruchs beim weltweiten Export im Jahr 2009 zeichnet sich 2011 mit einem Anteil der Warenexporte von 42 Prozent am BIP schon wieder eine neuerliche Rekordmarke für Deutschland ab (Abbildung 18).

An Griechenland scheint der Globalisierungsboom jedoch weitgehend vorbeigegangen zu sein. Wie die Zahlungsbilanzstatistik zeigt, ist die griechische Exportquote seit dem Beitritt des Landes zur Währungsunion in einem Bereich von 10 Prozent des BIP verblieben, ein Exportschub war nicht zu sehen. Fast noch schwerer wiegt, dass sich die ausgeprägtesten Defizite bei der technologischen Wertigkeit der griechischen Exporte zeigen.

Ob eine Volkswirtschaft auf den dynamisch wachsenden Weltmärkten bestehen kann, hängt letztlich von der Qualität und der Wettbewerbsfähigkeit der Exportpalette eines Landes ab. Für rohstoffarme, industrialisierte Länder ist entscheidend, dass die technologische Wertigkeit des Exports und

damit die Wertschöpfung im eigenen Lande relativ hoch sind. Einen systematischen Einblick verschafft eine Analyse der Exporte und Importe nach Faktorintensitäten. Eine solche Klassifikation wird aus der Produktzyklushypothese abgeleitet. Sie besagt, dass hoch entwickelte Länder komparative Vorteile bei technologie- und humankapitalkapitalintensiven Gütern („Schumpeter-Güter“) haben, während sich weniger entwickelte Länder auf die Produktion von rohstoffintensiven Gütern („Ricardo-Güter“) und von arbeits- und kapitalintensiven Gütern („Heckscher-Ohlin-Güter“) spezialisieren. Bei den „Schumpeter-Gütern“ kann zudem nach mobilen und immobilen Gütern differenziert werden: Selektionskriterium ist der räumliche Zusammenhang zwischen Forschung und Produktion. Eine Trennung von Forschung und Produktion ist bei den mobilen Gütern mit vergleichsweise geringen Kosten möglich, während diese bei den immobilen Gütern aufgrund des Ausmaßes der Komplementaritäten nur schwer durchführbar ist. Das bedeutet, dass der Wissenstransfer bei den mobilen „Schumpeter-Gütern“ relativ leicht ist, diese also auch leichter zu imitieren sind, was bei den immobilen „Schumpeter-Gütern“ schwerer fällt. Denn bei immobilen „Schumpeter-Gütern“ kann ein Unternehmen nicht nur die Produktionsstätte ins Ausland verlagern. Es muss darüber hinaus zumindest große Teile der Forschung und Entwicklung mit verlagern. Immobiler „Schumpeter-Güter“ sind daher stärker standortgebunden und besonders humankapitalintensiv (vgl. Heitger et al. 1992: 43–45).⁴⁴

Generell liegt der Schwerpunkt des Exports hochentwickelter Industrieländer bei mobilen und insbesondere immobilen Schumpeter-Gütern (MSI, ISI). Deutschland ist ein Musterbeispiel für ein hochentwickeltes Industrieland, das gerade bei diesen Güterarten komparative Wettbewerbsvorteile aufweist und dort mit einem Anteil von etwa 64 Prozent im Durchschnitt der Jahre 2005 bis 2009 seinen Exportschwerpunkt hat – dabei entfielen fast 44 Prozent des Exports auf die besonders hochwertigen immobile Schumpeter-Güter (Tabelle 3). Hingegen waren die Güter am unteren Ende der technologischen Entwicklungsskala nur mit einem Anteil von 27 Prozent vertreten.

Der griechische Export bietet ein im Vergleich zu Deutschland diametrales Bild: Dieser bestand im betrachteten Zeitraum zu etwa 55 Prozent aus rohstoff- und arbeitsintensiven Gütern, während weniger als 27 Prozent technologieintensiv war. Zwar ist dieser Anteil, der im Jahr 2000 noch unter 20 Prozent lag, über das letzte Jahrzehnt sukzessive gestiegen, jedoch wurde kein Niveau erreicht, wie es für ein – gemessen am Pro-Kopf-Einkommen und vor allem am Pro-Kopf-Konsum – höher entwickeltes Land wie Griechenland zu erwarten wäre. So hat Griechenland seine Wettbewerbsvorteile, ablesbar an positiven RCA-Werten, nach wie vor bei rohstoff-, arbeits- und kapitalintensiven Gütern.

Wie wenig die griechische Exportstruktur derjenigen eines hochentwickelten Industrielands entspricht, verdeutlicht auch der Blick auf die aufholenden EU-Neumitglieder in Mittel- und Osteuropa, die auf dem Europäischen Binnenmarkt zu ernsthaften Wettbewerbern um hochwertige Produktionen geworden sind. Wenn die Berechnungen aus Tabelle 3 zum Beispiel für die Tschechische Republik und für Ungarn durchgeführt werden, ergibt sich selbst hier ein für Griechenland ungünstiger Vergleich: Der Anteil technologieintensiver Exporte liegt in der Tschechischen Republik bei 54 Prozent, in Ungarn bei 64 Prozent, dominiert von immobilen Schumpeter-Gütern, bei denen beide Länder mittlerweile Wettbewerbsvorteile haben. Hier machen sich ausländische Direktinvestitionen bemerkbar, die tschechische und ungarische Standorte auf hohem Niveau in internationale Produktionsnetzwerke eingebunden haben – insbesondere in der Automobilindustrie.⁴⁵ Eine solche Investitionstätigkeit fand in Griechenland in viel zu geringem Maße statt, was auf das Fehlen einer industriellen Tradition als auch auf wenig attraktive Rahmenbedingungen für Investoren hindeutet. Eine mit Griechenland vergleichbare Exportstruktur weist hingegen beispielsweise Lettland auf⁴⁶ – mit dem Unterschied, dass dieses EU-Land im Jahr 2010 ein Pro-Kopf-Einkommen von 47 Prozent des EU-15-Durchschnitts aufwies, während des griechische bei 80 Prozent lag.

⁴⁴ Siehe Übersicht A1 im Anhang zu der Klassifikation des Außenhandels nach Faktorintensitäten.

⁴⁵ Vgl. Laaser und Schrader: (2009: 8).

⁴⁶ Vgl. Schrader und Laaser (2010b).

Tabelle 3:

Die Außenhandelsstruktur und internationale Wettbewerbsfähigkeit Griechenlands, Portugals und Spaniens im Vergleich zu Deutschland nach Faktorintensitäten^{a,b} 2005–2009

	Deutschland	Griechenland	Portugal	Spanien
Rohstoffintensiv				
Exporte	9,7	32,9	18,1	22,3
Importe	27,5	28,4	30,4	30,0
RCA	-1,04	0,16	-0,53	-0,29
Arbeitsintensiv				
Exporte	17,3	22,0	38,8	18,4
Importe	18,4	18,1	21,1	17,6
RCA	-0,06	0,20	0,61	0,05
Kapitalintensiv				
Exporte	9,3	18,6	10,8	12,6
Importe	9,9	14,1	10,1	8,6
RCA	-0,06	0,29	0,07	0,39
Mobile Schumpeter-Güter				
Exporte	20,0	8,4	13,5	11,2
Importe	19,7	11,4	14,5	15,4
RCA	0,02	-0,31	-0,07	-0,32
Immobilie Schumpeter-Güter				
Exporte	43,7	18,1	18,8	35,5
Importe	24,6	27,9	23,9	28,4
RCA	0,58	-0,43	-0,24	0,23

^aIn Prozent der Gesamtexporte bzw. Gesamtimporte (Spezialhandel) auf Basis revidierter Daten nach EUROSTAT (2010), soweit nach SITC klassifiziert; Durchschnittswerte für die Jahre 2005–2009. — ^bDie RCA-Werte für i Warengruppen wurden nach der folgenden Formel berechnet: $RCA_i = \ln[(\text{Export}_i : \text{Import}_i) : (\sum \text{Export}_i : \sum \text{Import}_i)]$; zu den Güterarten siehe Kasten im Anhang.

Quelle: EUROSTAT (2010); eigene Zusammenstellung und Berechnungen.

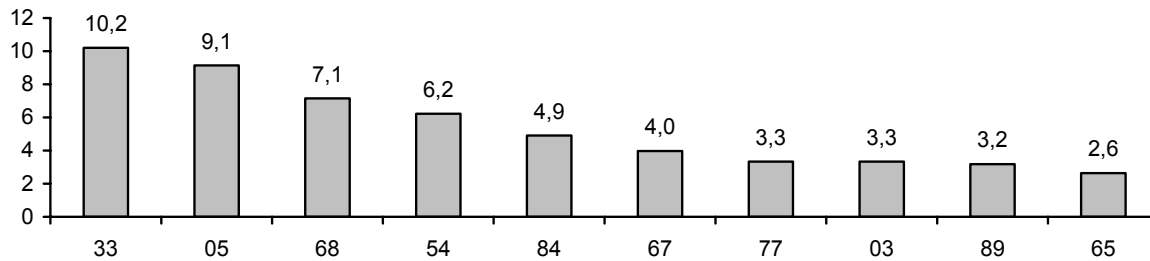
Die geringe Technologieintensität spiegelt sich entsprechend bei den 10 wichtigsten Warengruppen des griechischen Exports wider: Im Jahr 2010 waren die beiden wichtigsten Gruppen „Mineralölprodukte“ – vornehmlich Kraftstoffe – sowie „Obst und Gemüse“ (Abbildung 22). Ein relativ hohes Gewicht von Eisen- und Nichteisenmetallen komplettiert dieses Bild. Zu dem ebenfalls gewichtigen Export von pharmazeutischen Produkten – diese zählen prinzipiell zu den „Schumpeter-Gütern“ – muss angemerkt werden, dass es sich hierbei überwiegend um die Produktion von Generika handelt. Es handelt sich damit um eine reine Werkbankproduktion, die jederzeit verlagert werden könnte. Darüber hinaus wird diese Liste statt von anspruchsvollen Industriegütern durch Güter wie Fisch und Textilien geprägt, die in der Technologieskala weit unten rangieren.

Im Rückblick bis zum Vorkrisenjahr 2007 erweist sich diese Struktur der wichtigsten Exportgüter als überraschend stabil: Auf die Hauptexportgüter „Kraftstoffe“ und „Obst und Gemüse“ entfiel durchgehend ein Anteil von fast 20 Prozent. Allerdings war zwischenzeitlich das Volumen des Warenexports von 2008 auf 2009 um fast 20 Prozent zurückgegangen – 2010 setzte mit einem Exportanstieg um etwa 11 Prozent eine Erholung ein, das 2008er Niveau wurde aber noch nicht wieder erreicht. Dies wird wohl erst im Jahr 2011 der Fall sein, doch geht mit dieser Erholung keine strukturelle Verbesserung einher, eher im Gegenteil: Zwar stiegen die Exporte bis Juli 2011 um mehr als 40 Prozent im Vorjahresvergleich, allerdings gab insbesondere der Export von Mineralölprodukten (Kraftstoffen) dafür den Ausschlag – dieser wuchs alleine im Juli 2011 um 530 Prozent im Vergleich zum Vorjahresmonat (vgl. HSA 2011f, g) und konnte aufgrund der insgesamt schmalen Exportbasis die griechische

Abbildung 22:

Sektorale Exportstrukturen Griechenlands, Portugals und Spaniens 2010 (in Prozent)

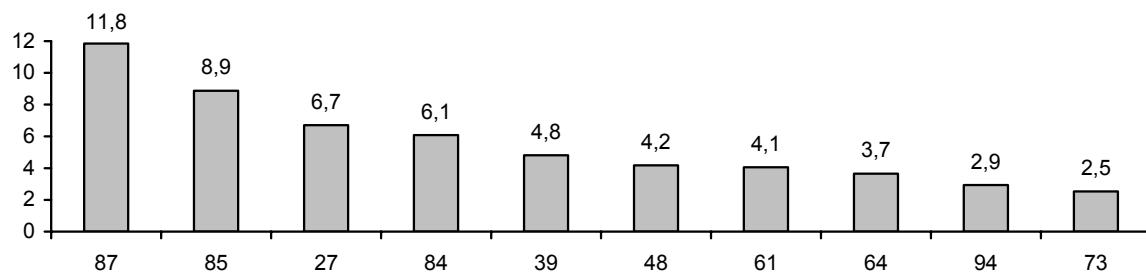
a. Griechenland: Top 10-Exportgüter 2010



SITC Codes Griechenland:

33 Erdöl, Erdölerzeugnisse und verwandte Waren	67 Eisen und Stahl
05 Gemüse und Früchte	77 Elektrische Maschinen, Apparate, Geräte und Einrichtungen etc.
68 NE-Metalle	03 Fisch, Krebstiere etc.
54 Medizinische und Pharmazeutische Erzeugnisse	89 Verschiedene bearbeitete Waren
84 Bekleidung und Bekleidungszubehör	65 Garne, Gewebe etc.

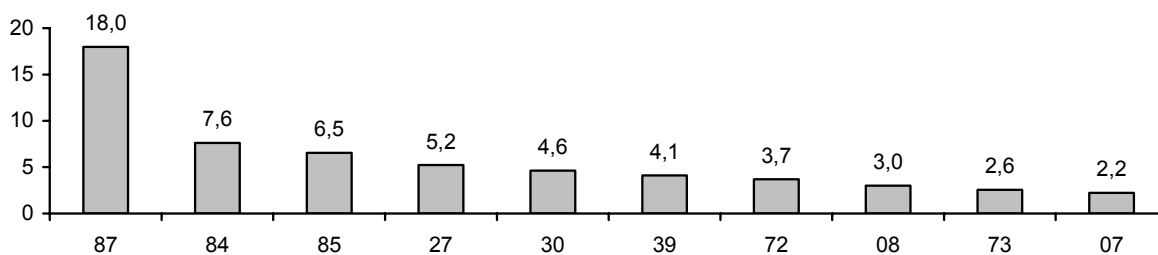
b. Portugal: Top 10-Exportgüter 2010



CN Codes Portugal:

87 Nicht schienengebundene Landfahrzeuge, Teile davon und Zubehör	48 Papier und Pappe und Waren daraus
85 Elektrotechnische Waren, Geräte der Bild- und Tontechnik sowie Teile und Zubehör dafür	61 Bekleidung und Bekleidungszubehör
27 Erdöl, Erdölerzeugnisse und verwandte Waren	64 Schuhe
84 Kernreaktoren, Kessel, Maschinenbauprodukte und Teile davon	94 Möbel, Beleuchtung, Fertigbau
39 Kunststoffe und Waren daraus	73 Waren aus Eisen oder Stahl

c. Spanien: Top 10-Exportgüter 2010



Warengruppen Spanien:

87 Nicht schienengebundene Landfahrzeuge, Teile davon und Zubehör	39 Kunststoffe und Waren daraus
84 Kernreaktoren, Kessel, Maschinenbauprodukte und Teile davon	72 Eisen und Stahl
85 Elektrotechnische Waren, Geräte der Bild- u. Tontechnik sowie Teile u. Zubehör dafür	08 Früchte
27 Erdöl, Erdölerzeugnisse und verwandte Waren	73 Waren aus Eisen und Stahl
30 Pharmazeutische Produkte	07 Gemüse

Quelle: HSA (2011d); Statistics Portugal (2011a); Spanish Chambers of Commerce (2011); eigene Darstellung und Berechnungen.

Exportentwicklung dominieren. Hier mag die Preisentwicklung bei Erdöl und Weiterverarbeitungsprodukten daraus zu einer vom allgemeinen Außenhandeltrend abweichenden Entwicklung geführt haben.

Im Vergleich zu Griechenland scheint Portugal zunächst nur unwesentlich wettbewerbsfähiger im Handel mit hochwertigen Industriegütern zu sein, wenn auch Exportanteile und RCA-Werte höher als die griechischen sind (Tabelle 3). Mehr als die Hälfte des portugiesischen Exports ist, wie der griechische, rohstoff- und arbeitsintensiv. Doch zeigen sich im Einzelnen beachtenswerte Unterschiede: Portugal weist anders als Griechenland keine komparativen Vorteile bei rohstoffintensiven Gütern auf, der portugiesische Exportschwerpunkt liegt mit fast 40 Prozent des Exports vielmehr bei arbeitsintensiven Gütern, wo Portugals Wettbewerbsvorteile zu liegen scheinen. Dazu passt ein positiver RCA-Wert bei mobilen Schumpeter-Gütern, die ebenfalls nur begrenzte Anforderungen an den Faktor Arbeit stellen. Portugals Wettbewerbsstärken liegen offensichtlich nicht bei Produkten, die eine eigene Technologiebasis bzw. eine besonders hochwertige Humankapitalausstattung erfordern. Vielmehr scheint Portugal arbeits- und damit lohnintensive Teile internationaler Wertschöpfungsketten zu attrahieren, was in vielen Fällen auf eine Werkbankfertigung hinauslaufen dürfte – ein schon seit Jahrzehnten zu beobachtendes Merkmal der portugiesischen Exportwirtschaft.⁴⁷ Darüber hinaus steht das Land auch bei immobilien Schumpeter-Gütern etwas besser als Griechenland da, jedoch hat das Land anders als Spanien – wie noch zu zeigen ist – nicht die Schwerpunktverlagerung auf anspruchsvollere Produktionen geschafft. Das vergangene Jahrzehnt ist unter diesem Aspekt eher eine Periode des Stillstands und zum Teil sogar Rückschritts.

Die dennoch vorhandenen Hoffnungszeichen im Fall Portugals konkretisieren sich, wenn die Exportstatistik nach den wichtigsten Produktgruppen gefiltert wird (Abbildung 22): Im Jahr 2010, wie auch in den Vorjahren, dominierten Produkte des Fahrzeugbaus und der Elektrotechnik, die auch am aktuellen Rand maßgeblich zur positiven Exportentwicklung beitrugen (vgl. Statistics Portugal 2011b).⁴⁸ Diese Produkte gehören zu den Gruppen, die sich durch einen überdurchschnittlichen Technologiegehalt auszeichnen. Der Export von Mineralölprodukten (Treibstoffe) erscheint dabei als „rohstoffintensiver Ausreißer“.

In diesem Ranking fallen an vierter Stelle ferner noch Produkte des Kessel-, Maschinen- und mechanischen Apparatebaus auf, während Produkte wie Schuhe und Textilien für Portugals Wettbewerbsfähigkeit bei arbeitsintensiven Produkten stehen. Insgesamt zeigt sich im portugiesischen Export ein höheres Entwicklungsniveau als im griechischen. Allerdings war die strukturelle Entwicklung auch in Portugal mehr von Stillstand denn von Dynamik geprägt. Als weitere Pluspunkte in Vergleich zu Griechenland sind die mehr als 2,5mal so hohe Exportintensität (Abbildung 18) – damit sogar höher als die spanische – sowie ein fast doppelt so hohes Exportvolumen zu sehen. Insofern bestehen in Portugal zumindest die Voraussetzungen für ein exportgeleitetes Wachstum, mit dem die Zahlungsbilanzprobleme des Landes überwunden werden können.

Hinzu kommt, dass sich in Portugal die Einkommens- und Konsumententwicklung weniger weit von den realwirtschaftlichen Grundlagen als in Griechenland entfernt hat: Das relative Pro-Kopf-Einkommen Portugals lag im Jahr 2010 gemessen am Durchschnittseinkommen der EU-15: 9 Prozent unter dem griechischen, die Konsumausgaben pro Kopf waren 20 Prozent niedriger als in Griechenland (Abbildungen 2 und 6). Dennoch gilt auch für Portugal, dass sich Pro-Kopf-Einkommen und Konsum dank niedrigverzinsten Kredite schneller als das Wertschöpfungspotenzial und die internationale Wettbewerbsfähigkeit der portugiesischen Volkswirtschaft entwickeln konnten. Für Portugal könnte eine Orientierung an der wirtschaftlichen Entwicklung in den mittel- und osteuropäischen EU-Ländern die Maßstäbe gerade rücken.

⁴⁷ Vgl. Laaser (1997: 119–123).

⁴⁸ Alleine die Automobilproduktion stieg in den ersten sieben Monaten des Jahres 2011 um etwa 34 Prozent im Vorjahresvergleich, wobei fast die gesamte Produktion in den Export ging (vgl. WKO 2011).

Portugals Nachbarland Spanien weist hingegen bereits Außenhandelsstrukturen auf, wie sie für ein entwickeltes Industrieland kennzeichnend sind. Der spanische Exportschwerpunkt liegt mit einem Anteil von 35 Prozent bei immobilien Schumpeter-Gütern, bei denen Spanien während der letzten Jahre sukzessive an internationaler Wettbewerbsfähigkeit gewonnen hat, wie die gestiegenen RCA-Werte zeigen (Tabelle 3). Damit einhergehend ist Spaniens Wettbewerbsfähigkeit am anderen Ende der Technologieskala zurückgegangen, auch wenn Spanien nach wie vor ein bedeutender Agrar-exporteur ist. Zudem hat der Export von weniger anspruchsvollen mobilen Schumpeter-Gütern an Bedeutung verloren, während der Anteil kapitalintensiver Produkte stabil geblieben ist und diese steigende RCA-Werte aufweisen.

Diese Einschätzung bestätigt sich bei einem Blick auf die 10 wichtigsten Exportgruppen Spaniens (Abbildung 22): Es dominiert der Export von Kraftfahrzeugen und dazugehörigen Teilen, was angesichts der Integration spanischer Standorte in die Wertschöpfungsketten global agierender Automobilhersteller nicht verwundern kann. Technologisch anspruchsvollere Produkte des Maschinenbaus und der Elektroindustrie fügen sich in diese Struktur ebenfalls ein, die sich in den letzten Jahren als relativ stabil erwiesen hat. Das spanische „Top 10-Exportranking“ unterscheidet sich damit besonders deutlich von den rohstoffgeprägten Exportschwerpunkten Griechenlands; die Gemeinsamkeiten mit Portugal sind, trotz aller Unterschiede bei der technologischen Qualität des Exports, wesentlich größer.

Die richtigen Handelspartner?

Globalisierungsgewinner können nur die Länder sein, die nicht nur die „richtige“ Produktpalette auf den Weltmärkten anbieten, sondern dabei auch auf den Märkten größerer, besonders dynamisch wachsender Volkswirtschaften präsent sind. Dazu gehören mittlerweile die BRIC-Staaten – Brasilien, Russland, Indien und China – sowie vornehmlich asiatische, aber auch lateinamerikanische Schwellenländer. Auf diesen beiden Gruppen von Märkten sind Portugal und Griechenland mit Anteilen von 5 bzw. 6 Prozent ihres Gesamtexports nur schwach vertreten, Spanien ist dort mit einem Anteil von 8 Prozent etwas stärker engagiert (Tabelle 4). Zieht man das wesentlich exportstärkere Deutschland mit einem Anteil von 16 Prozent als „Benchmark“ heran, erscheint die Präsenz aller drei südeuropäischen Ländern auf diesen überaus dynamisch wachsenden und damit profitablen Märkten als viel zu gering (Abbildung 23). Als Erklärung kann das Spezialisierungsmuster der Südeuropäer dienen: Aufholende Länder fragen in der Regel stärker Investitions- und hochwertige Gebrauchsgüter nach, dagegen weniger Landwirtschaftsprodukte oder industrielle Massengüter – insbesondere Griechenland und Portugal sind daher für solche Länder eher unattraktive Handelspartner.

Wie nicht anders zu erwarten, liegt der Schwerpunkt der Außenhandelsströme aller drei Länder auf dem Europäischen Binnenmarkt. Doch gibt es dabei sichtbare Unterschiede: Griechenlands exportiert im Vergleich zu Portugal und Spanien im geringerem Umfang in die relativ wohlhabenden EU-15-Staaten. Hingegen spielen die EU-Neumitglieder für Griechenland eine ungewöhnlich große Rolle als Exportmärkte. Offensichtlich ist die rohstoff- und arbeitsintensive Exportpalette des Landes auf den Märkten ärmerer EU-Mitglieder wesentlich wettbewerbsfähiger als auf den höher entwickelten EU-Märkten. Hier macht sich die schwache Integration griechischer Unternehmen in europäische Wertschöpfungsketten bemerkbar, die den Austausch hochwertiger Industriegüter befördern würden. Zudem erweist sich die geographische Randlage Griechenlands mit weniger entwickelten Volkswirtschaften in der unmittelbaren Nachbarschaft in dieser Beziehung als nachteilig. Bei einem Blick auf die Landkarte erscheint das nachvollziehbar, bleibt aber doch erstaunlich im Hinblick auf die ausgeprägte Konzentration komplementärer griechischer Dienstleistungen im Bereich Transport, insbesondere Seeverkehr. Abgerundet wird dieses eher ungünstige Bild der griechischen Handelsbeziehungen durch einen relativ intensiven Austausch mit Ländern aus der Gruppe „Sonstige“, die in der Regel zu den weniger entwickelten Volkswirtschaften zählen.

Tabelle 4:

Die regionalen Außenhandelsstrukturen Griechenlands, Portugals und Spaniens^a 2007–2010

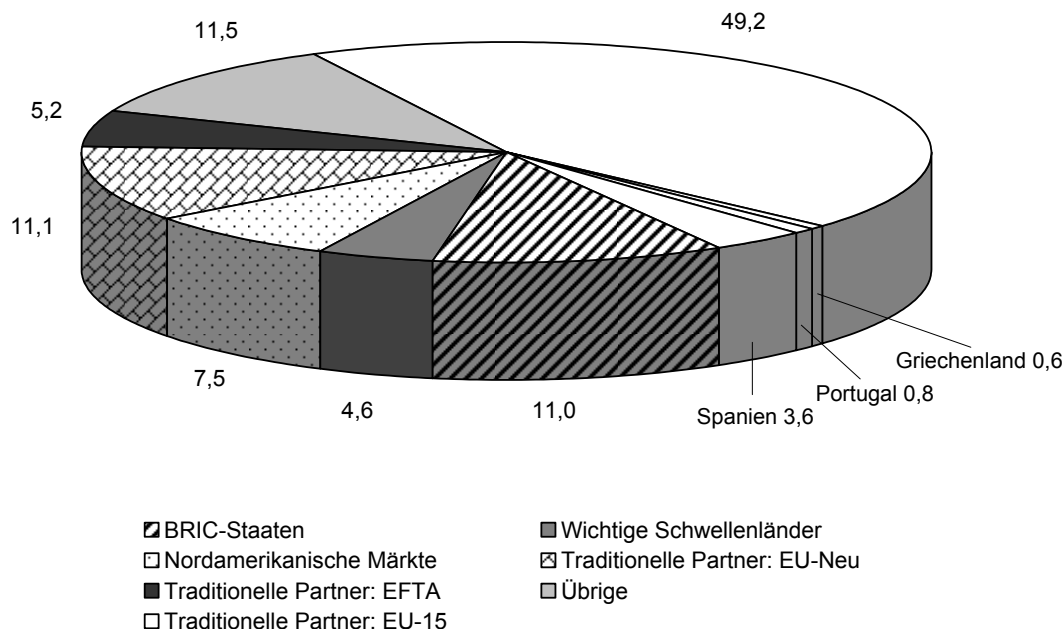
	Exporte				Importe			
	2007	2008	2009	2010	2007	2008	2009	2010
<i>Griechenland</i>								
BRIC-Staaten ^b	3,4	3,5	3,0	3,7	12,7	14,4	13,5	17,5
Wichtige Schwellenländer ^c	1,2	1,0	1,1	2,1	5,6	4,1	6,9	5,6
Nordamerikanische Märkte ^d	4,5	5,4	5,4	4,6	2,5	3,1	3,1	2,7
EU-15	44,2	41,7	41,9	41,8	50,5	48,4	50,0	44,9
Deutschland	11,7	10,7	11,5	10,9	12,5	11,8	12,0	10,5
Italien	10,9	11,6	11,5	10,8	11,4	11,4	11,2	9,9
EU-Neumitglieder ^e	21,4	23,6	21,6	21,3	5,9	6,1	6,5	6,4
Bulgarien	6,3	7,4	6,7	6,5	1,5	1,9	1,8	2,0
Zypern	6,6	6,9	7,2	7,1	1,1	1,1	1,3	1,1
EFTA	0,9	1,7	2,2	1,2	2,1	2,0	1,9	2,1
Sonstige	24,4	23,1	24,8	25,3	20,8	22,0	18,1	20,8
Nachrichtlich:								
Gesamt in Mill. EUR	17 148	17 937	14 686	16 248	57 320	62 945	49 804	47 721
<i>Portugal</i>								
BRIC-Staaten ^b	1,8	2,1	2,3	2,7	5,6	5,6	5,5	6,1
Wichtige Schwellenländer ^c	3,7	4,3	1,5	2,0	1,9	2,1	1,8	2,0
Nordamerikanische Märkte ^d	5,0	3,9	3,6	4,1	1,8	1,9	1,9	1,9
EU-15	74,7	71,7	72,2	71,6	74,5	72,5	76,2	73,4
Deutschland	12,9	12,8	13,0	13,0	13,9	13,3	13,2	13,9
Frankreich	12,6	11,8	12,4	11,8	8,7	8,1	8,3	7,3
Spanien	28,7	27,9	27,2	26,2	31,1	30,8	32,8	31,2
EU-Neumitglieder ^e	2,4	2,8	2,8	3,1	1,8	1,9	2,4	2,3
EFTA	1,0	1,1	1,2	1,1	1,9	1,7	1,8	1,6
Sonstige	11,4	14,2	16,3	15,5	12,6	14,2	10,4	12,7
Angola	4,4	5,8	7,1	5,2	0,6	0,6	0,3	1,0
Nachrichtlich:								
Gesamt in Mill. EUR	38 294	38 847	31 697	36 762	59 927	64 194	51 379	57 053
<i>Spanien</i>								
BRIC-Staaten ^b	3,7	4,2	3,8	4,7	11,3	12,0	11,4	12,9
Wichtige Schwellenländer ^c	3,6	3,3	3,8	3,8	5,8	5,8	5,6	5,9
Nordamerikanische Märkte ^d	4,4	4,4	4,0	4,0	3,8	4,5	4,5	4,3
EU-15	66,7	64,5	65,0	63,4	56,8	52,2	53,6	49,3
Deutschland	10,8	10,5	11,1	10,5	15,3	13,9	13,4	11,7
Frankreich	18,8	18,2	19,3	18,3	12,3	11,1	11,7	10,7
Portugal	8,6	8,8	9,2	8,9	3,3	3,3	3,6	3,8
EU-Neumitglieder ^e	4,3	4,5	4,4	4,4	3,2	3,3	4,1	4,5
EFTA	2,1	1,9	2,2	2,3	1,8	1,8	2,2	2,0
Sonstige	15,1	17,2	16,8	17,4	17,2	20,5	18,6	21,1
Nachrichtlich:								
Gesamt in Mill. EUR	185 023	189 228	159 890	185 799	285 038	283 388	206 116	238 082

^aAnteile in Prozent der Gesamtex-/importe (Spezialhandel). — ^bBrasilien, China, Indien, Russland. — ^cArgentinien, Chile, Mexiko, Indonesien, Malaysia, Singapur, Südkorea, Taiwan, Thailand, Vietnam. — ^dKanada, Vereinigte Staaten. — ^eBulgarien, Estland, Lettland, Litauen, Malta, Polen, Rumänien, Slowakei, Slowenien, Tschechische Republik, Ungarn, Zypern.

Quelle: Statistics Portugal (2011b); Spanish Chambers of Commerce (2011); HSA (2011f); eigene Zusammenstellung und Berechnungen.

Abbildung 23:

Deutscher Außenhandel nach Ländergruppen 2010 (Anteile in Prozent des Gesamtexports)



Quelle: Statistisches Bundesamt (2011); eigene Darstellung und Berechnungen.

Portugal und Spanien unterhalten hingegen wesentlich intensivere Handelsbeziehungen zu den EU-15-Partnern, auch wenn der traditionelle Nachbarschaftshandel auf der iberischen Halbinsel dieses Bild verzerrt. Doch während der spanische Absatzmarkt für Portugal dominiert, ist Spanien wesentlich stärker mit anderen Kern-EU-Ländern verflochten – die Austauschbeziehungen der Automobilindustrie hinterlassen hier ebenso ihre Spuren wie die enge Anbindung an die wirtschaftlichen Zentren in Zentraleuropa wie die sogenannte „Eurobanane“. Anders als für Griechenland spielt der Handel mit den Neumitgliedern aus Mittel- und Osteuropa für die iberischen Länder nur eine untergeordnete Rolle. Als Gemeinsamkeit aller drei südeuropäischen EU-Mitglieder ist schließlich die große Bedeutung Deutschlands als Handelspartner festzustellen.

So bleibt festzuhalten, dass Spanien, neben einer vielversprechenden Exportpalette, am ehesten die „richtigen“ Handelspartner im Vergleich der drei Länder hat – trotz aller Defizite auf den außereuropäischen Märkten. Portugals enge Bindung an Spanien birgt Risiken und Chancen, eine stärkere regionale Diversifizierung der portugiesischen Außenhandelsbeziehungen würde die Aussicht auf Globalisierungsgewinne fraglos verbessern. Das setzt allerdings eine stärkere Integration in globale industrielle Wertschöpfungsketten voraus. Doch erscheint Portugal trotz einer vergleichbaren geographischen Randlage in dieser Beziehung besser aufgestellt zu sein als Griechenland. Hier signalisieren die gegenwärtige Produktpalette und die regionalen Handelsbeziehungen weniger günstige Entwicklungsperspektiven. Griechenland dürfte ohne einen tiefgreifenden industriellen Strukturwandel nicht in der Lage sein, mit international wettbewerbsfähigen Industrieprodukten sein Handelsbilanzdefizit aktiv zurückzuführen. Dies braucht aber Zeit und Investitionen – und letztere brauchen attraktive Rahmenbedingungen.

Dienstleistungen als Entwicklungsmotor?

Das griechische Exportpotenzial im Warenhandel scheint aufgrund der schmalen Industrialisierung des Landes und der unzureichenden Präsenz auf wichtigen Produkt- und Regionalmärkten zu schwach, um die entscheidenden Wachstumsimpulse zu setzen und zum Abbau des Leistungsbilanzdefizits substantiell beizutragen. Die griechischen Hoffnungen müssen daher kurz- und mittelfristig auf dem Dienstleistungsexport ruhen. Hingegen wird dem Dienstleistungshandel in Portugal lediglich eine Nebenrolle zugeschrieben, in Spanien werden sogar noch weniger Impulse erwartet. In diesen beiden Ländern kommt es auf die Entwicklung des Warenhandels an (Abbildung 21). Entsprechend steht der griechische Dienstleistungshandel im Mittelpunkt der nachfolgenden Betrachtungen.

Im Vergleich der Dienstleistungsexporte Griechenlands, Portugals und Spaniens ergeben sich deutliche strukturelle Unterschiede (Tabelle 5). In *Griechenland* bilden die Transportleistungen mit einem Anteil von mehr als 54 Prozent mittlerweile den Exportschwerpunkt; dabei handelte es sich 2010 zu über 90 Prozent um Einnahmen aus der Seeschifffahrt. Dieser Dienstleistungsbereich hat im Verlauf der 2000er Jahre immer größere Exportüberschüsse erwirtschaftet und damit unmittelbar von der Intensivierung des Welthandels profitieren können. Die Kehrseite dieser Medaille ist allerdings eine starke Konjunkturabhängigkeit, wie der Nachfrageeinbruch auf den Weltmärkten 2009 mit einem starken Rückgang der Exporte zeigte. Bis 2010 war es noch nicht gelungen, das Niveau der Vorkrisenjahre 2007/08 wieder zu erreichen. Eine Rezession im Euroraum, wie für das Jahr 2012 prognostiziert, würde sich erneut negativ bemerkbar machen.

Das zweite Standbein des griechischen Dienstleistungsexports sind Reiseverkehrsleistungen, worunter Ausgaben ausländischer Reisender für Leistungen zum persönlichen Gebrauch und Verbrauch zählen. Auf diese vornehmlich touristischen Dienstleistungen entfielen im Jahr 2010 fast 34 Prozent der Dienstleistungsexporte. Damit einhergehend wurde in diesem Bereich ein etwas höherer Exportüberschuss als im größeren Transportsektor generiert. Doch muss angemerkt werden, dass der Tourismus seit dem Jahr 2000, als auf ihn noch fast die Hälfte der Dienstleistungsexporte entfiel, sukzessive an Bedeutung verloren hat. Der Transportbereich ist wesentlich schneller als der Reiseverkehr gewachsen, der in absoluten Werten nur stagniert. So ist das Exportergebnis beim Reiseverkehr im Jahr 2010 in absoluten Werten sogar unterhalb des Niveaus von 2008.

Tabelle 5:

Struktur des Dienstleistungsexports Griechenlands, Portugals und Spaniens 2000 und 2010^a

Dienstleistungsgruppen	Griechenland		Portugal		Spanien	
	2000	2010	2000	2010	2000	2010
Transportleistungen	41,2	54,1	16,0	26,6	16,1	16,8
Reiseverkehr	47,9	33,8	58,2	43,3	56,8	42,4
Sonstiges	10,9	12,1	25,8	30,1	27,1	40,8
darunter						
Kommunikationsleistungen	1,4	1,1	1,8	2,7	1,3	1,7
Bauleistungen	1,2	1,9	1,7	2,9	1,1	3,4
Versicherungsleistungen	0,9	1,1	0,7	0,6	0,4	0,9
Finanzdienstleistungen	0,6	0,4	2,6	0,9	2,6	3,7
EDV- und Informationsleistungen	0,5	1,3	0,8	1,6	3,9	5,2
Patente und Lizenzen	0,0	0,2	0,3	0,2	0,8	0,7
Sonstige unternehmensbezogene Dienstleistungen	4,8	5,4	15,2	18,7	15,3	23,1

^aAnteile in Prozent des gesamten Dienstleistungsexports.

Quelle: EUROSTAT (2011h); eigene Zusammenstellung und Berechnungen.

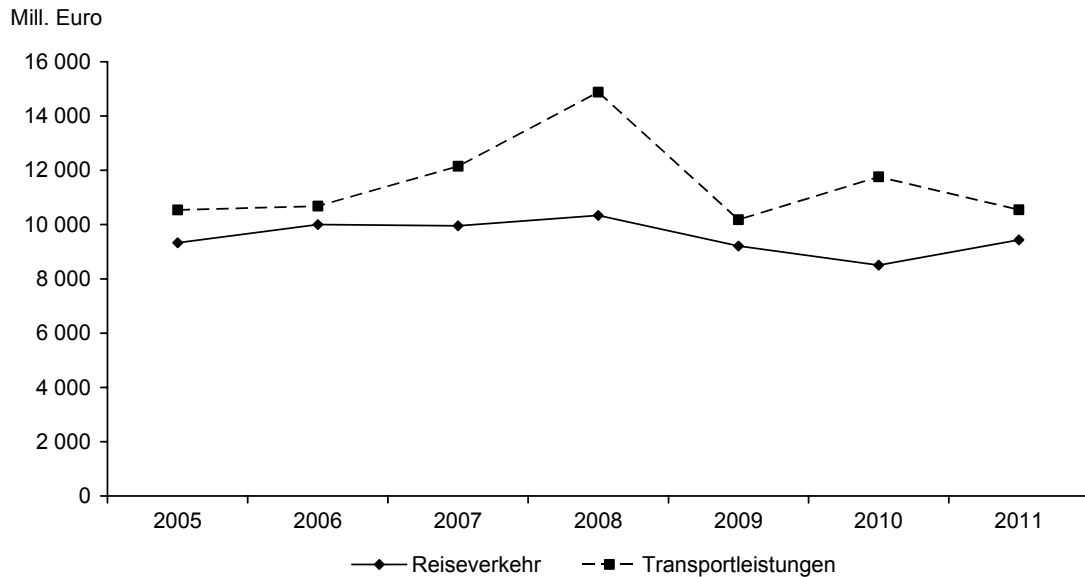
Schwächen weist Griechenland zudem bei unternehmensbezogenen Dienstleistungen auf, die in der Regel höhere Qualifikationsanforderungen an die Erbringer stellen, aber auch mit höheren Einkommen verbunden sind: Bei diesen gibt es ein traditionelles Handelsdefizit. Die Ausnahme bilden nur die weniger anspruchsvollen Bauleistungen mit einem leichten Überschuss, während insbesondere Versicherungsdienstleistungen und „Patente und Lizenzen“ die höchsten Defizite aufweisen. Der gesamte Bereich der unternehmensbezogenen Dienstleistungen konnte sich über die 2000er Jahre hinweg nicht zu einem Exportstandbein entwickeln und spielt nach wie vor nur eine untergeordnete Rolle in der griechischen Dienstleistungswirtschaft.

In Portugal und Spanien sind Transportleistungen und der Reiseverkehr ebenfalls Schwergewichte im Dienstleistungsexport, wenn auch die Transportleistungen einen wesentlich geringeren Anteil haben als in Griechenland. Doch fällt hier, insbesondere beim spanischen Export, eine breitere Streuung auf. In Spanien entfallen mittlerweile mehr als 40 Prozent der Dienstleistungsexporte auf einen weiten Bereich unternehmensbezogener Dienstleistungen, wobei aufgrund eines relativ großen Exportanteils und Überschusses die EDV- und Informationsdienstleistungen eine größere Bedeutung haben. Der über die Jahre gewachsene Überschuss bei Bauleistungen kann angesichts der dynamischen Entwicklung des spanischen Bausektors in den 2000er Jahren nicht überraschen – zumal infolge des Nachfrageeinbruchs im Inland freie Kapazitäten bestehen. Auch in Portugal hat diese Branche an Gewicht gewonnen, die portugiesischen Dienstleistungsexporture erwirtschafteten aber einen größeren Überschuss in dem sehr heterogenen Bereich sonstiger unternehmensbezogener Dienstleistungen. Trotz dieser Entwicklungen hängt der Exportüberschuss im Dienstleistungshandel Portugals und Spaniens weiterhin vom Reiseverkehr ab, der über die 2000er Jahre – anders als in Griechenland – gewachsen ist, trotz eines temporären Einbruchs im Jahr 2009.

Doch werden in Portugal und Spanien vom Dienstleistungsexport nicht die entscheidenden Wachstumsimpulse für die zukünftige Entwicklung erwartet – anders als in Griechenland. So ruhen aktuell viele Hoffnungen in Griechenland auf einem wachsenden Dienstleistungsexport, insbesondere im Tourismus. Denn während sich in den ersten drei Quartalen des Jahres 2011 beim Schwergewicht Transportleistungen ein Rückgang der Einnahmen abzeichnete, stiegen die Einnahmen aus dem Reiseverkehr im Vorjahresvergleich wieder an (Abbildung 24). Beim Transport macht sich damit die relativ hohe Konjunktur reagibilität bemerkbar, während beim Tourismus eine zunehmende Zahl ausländischer Touristen den Dienstleistungsexport beflügelt hat. Diese Entwicklung dürfte aber kein Selbstläufer sein: Die Unruhen in Nordafrika können für die griechische Tourismusbilanz ein Sonder-effekt gewesen sein. Auch ist zu berücksichtigen, dass im Gegensatz zur Dienstleistungsbilanz der Zentralbank der Umsatzindex für den Tourismussektor des Statistischen Amtes in der ersten Hälfte 2011 im Vorjahresvergleich noch nicht wieder gestiegen ist (siehe Abbildung A3 im Anhang). Dieser Index erfasst auch die Umsätze durch einheimische Touristen, die angesichts der spürbarer werdenden Krise ihren Konsum einschränken mussten. Denn es waren griechische Nachfrager, die zu 70 Prozent im letzten Jahrzehnt – auch infolge steigender Pro-Kopf-Einkommen – zum Wachstum des Fremdenverkehrs beigetragen hatten (vgl. McKinsey and Company 2011: 39).

Darüber hinaus kämpft der griechische Tourismussektor weiterhin mit strukturellen Defiziten: Die Tourismussaison ist relativ kurz, da auf die Sommermonate konzentriert; die Pro-Kopf-Ausgaben der Touristen sind geringer als in vergleichbaren Zielländern; es fehlen gezielte Angebote für kaufkräftigere Reisende mit kulturellen Interessen oder mit dem Wunsch nach Gesundheitsleistungen, auch außerhalb der Hauptsaison; eine differenzierte Vermarktung des Reiseziels Griechenland in europäischen Kernländern und aufholenden Volkswirtschaften findet nicht statt; der Konferenztourismus ist zu schwach entwickelt (ebenda, 39ff.). Ohne Lösungen für diese strukturellen Probleme dürfte es unwahrscheinlich sein, dass Griechenland die entscheidenden Wachstumsimpulse in den nächsten Jahren durch den Export touristischer Dienstleistungen erfährt.

Abbildung 24:
Einnahmen aus Reiseverkehr und Transport in Griechenland 2005–2011^a



^aAuf Basis der ersten drei Quartale jeden Jahres in Millionen Euro.

Quelle: Bank of Greece (2011); eigene Darstellung und Berechnungen.

4 Perspektiven für Südeuropa

4.1 Eine Krisenbilanz

Der Vergleich der wirtschaftlichen Entwicklung in Griechenland, Portugal und Spanien zeigt deutlich, dass aus realwirtschaftlicher Sicht kein Dominoeffekt zu erwarten ist. Zwar sind alle drei Länder gegenwärtig von krisenhaften Entwicklungen ihrer Wirtschaft und Staatsfinanzen betroffen. Jedoch gibt die vorgelegte Analyse keinen Hinweis darauf, dass im Fall des Zusammenbruchs eines dieser Länder quasi automatisch die anderen wie die Dominosteine ebenfalls umfallen würden. Denn die zu beobachtenden Krisenmuster und -historien sind sehr unterschiedlich, ebenso wie das Problemlösungspotenzial in den einzelnen Ländern. Zu einer Kettenreaktion könnte es nur kommen, wenn eine Hysterie auf den Märkten um sich greifen würde, die keine differenzierte Betrachtung mehr zuließe – dann wären aber auch weitere Volkswirtschaften über den Kreis der hier betrachteten Länder hinaus bedroht. Einer solchen Hysterie lässt sich am besten dadurch vorbeugen, dass der Blick für die unterschiedlichen Krisenursachen und die unterschiedlichen Entwicklungspotenziale geschärft wird. Die vorgelegte Analyse Griechenlands, Portugals und Spaniens soll durch fundierte Bewertungen zu einer so verstandenen Krisenprävention beitragen. Es ergaben sich zusammenfassend für die einzelnen ökonomischen Indikatoren folgende Kriseneinschätzungen:

Zinsentwicklung: Die langjährigen Zinsen für Staatsanleihen spiegeln die Unterschiede bei den realwirtschaftlichen Problemen wider. Griechenlands Wirtschaft ist im Ländervergleich als die schwächste einzuschätzen, es folgt mit Abstand Portugal und mit noch größerem Abstand Spanien. Das Ranking der Zinsniveaus ist entsprechend, auch die Zinsentwicklung ist aufgrund der unterschiedlichen Krisenverläufe rational nachvollziehbar.

Integration in den Europäischen Binnenmarkt: Der Rückblick auf die EU-Integration der drei Länder seit den 80er Jahren zeigt, dass Fehlentwicklungen aufgetreten sind, die bis heute nachwirken und die gegenwärtige Krise miterklären können. Griechenland hat es von Beginn an versäumt, wettbewerbsfähige Wirtschaftsstrukturen zu entwickeln, die auf dem Europäischen Binnenmarkt bestehen können. Portugal startete als harter Konkurrent um Produktionsstandorte, verpasste aber den Strukturwandel, der durch die Öffnung Mittel- und Osteuropas und die zunehmende Globalisierung der Märkte erforderlich wurde. Spanien durchlief die europäische Integration als Hoffnungsträger für einen schnellen Aufholprozess gegenüber den reichen Kernländern der EU, der sich von Griechenland und Portugal deutlich unterschied. Der frühere Glanz Spaniens ist infolge von Produktivitätsschwächen, der Immobilienkrise und einer zunehmend unattraktiven Standortpolitik verblasst.

Wachstumsmodelle: Das relativ starke Wachstum der griechischen Volkswirtschaft während der letzten 10 Jahre war das Ergebnis einer expandierenden Binnennachfrage, von der Angebotsseite gab es kaum Impulse. Der Konsum mit geliehenem Geld hat zu einem Lebensstil oberhalb des eigentlich eng begrenzten Einkommenspotenzial Griechenlands geführt. Ohne einen ständigen Geldstrom von außen fehlt Griechenland daher ein tragfähiges Wachstumsmodell. Portugals früher stärker angebotsorientierte Wirtschaftspolitik ist zunehmend erodiert, exportgeleitetes Wachstum fand zuletzt immer weniger statt. Hier ist die Rückbesinnung auf die früheren Erfolgsrezepte notwendig, auch wenn diese nicht zu schnellen Einkommenssprüngen führen. Dagegen konnte Spanien auf einer relativ soliden industriellen Basis allmählich aufholen, bis die Verlockung des schnellen Geldes im Immobilienboom die nachhaltige Entwicklung unterbrach und das Regierungshandeln die Attraktivität des spanischen Produktionsstandorts zunehmend schmälerte. Auch hier ist eine Rückbesinnung erforderlich, denn das Wachstumspotenzial ist groß genug, um die gegenwärtige Talsohle aus eigener Kraft zu durchschreiten.

Schuldenberge: Jedes der drei Länder hat ein Schuldenproblem, jedoch mit großen Unterschieden hinsichtlich Ausmaß und Struktur. In Griechenland hat der Staat einen unkontrollierbaren Schuldenberg aufgehäuft, der nicht zuletzt durch ausländische Kredite rasant gesteigert wurde. Ohne Nothilfen von außen wäre der griechische Staat längst insolvent. Auch in Portugal hat sich der Staat in einem schleichenden Prozess zum Schuldensünder entwickelt, der sich immer weiter von den Haushalts- und Verschuldungskriterien des Maastrichtvertrags entfernt hat – obwohl Portugal von griechischen Schuldendimensionen noch deutlich entfernt ist. Ohne Rettungshilfen hätte aber auch hier schon die Zahlungsunfähigkeit gedroht. Hinzu kommt eine traditionell hohe Verschuldung von privaten Haushalten und Unternehmen, die zwar ohne große Dynamik ist, in der Krise aber immer stärker zur Bedrohung wird. Eine vergleichsweise hohe Auslandsverschuldung der portugiesischen Geschäftsbanken rundet dieses Schuldengemälde ab. Weniger dramatisch ist die Staatsverschuldung in Spanien, die allen Sünden der letzten Jahre zum Trotz immer noch beherrschbar scheint und unterhalb der deutschen liegt. Dramatisch ist hingegen die private Verschuldung. Nach der Euro-Einführung haben Haushalte und Unternehmen mit großer Dynamik Kredite, insbesondere im Ausland, aufgenommen, deren Lasten jetzt die Leistungsfähigkeit der Schuldner übersteigen – eine große Welle privater Insolvenzen droht.

Arbeitsmarktkrise: Griechenlands Arbeitslosenquote bewegt sich infolge des Nachfragezusammenbruchs auf ein Rekordniveau von 20 Prozent zu. Den Arbeitsmarktinstitutionen fehlt die Flexibilität für eine beschäftigungsfördernde Lohnpolitik, eine Verlagerung der Beschäftigung in exportorientierte Bereiche ist aufgrund bisher überdeckter Strukturschwächen nur bedingt möglich – attraktive Produkte und Dienstleistungen fehlen und Fachkräfte sind knapp. Hinzu kommt, dass die jahrelange Lohnführerschaft des öffentlichen Dienstes einen entscheidenden Anteil am Auseinanderlaufen von Löhnen und Produktivität hatte, was den Beschäftigungsaufbau im Privatsektor empfindlich behinderte. Spaniens Arbeitslosigkeit bewegt sich längst auf dem 20-Prozent-Niveau, da die Arbeitsnachfrage in der Gemengelage von Immobilienkrise und globaler Wirtschafts- und Finanzkrise weggebrochen ist und die Löhne in Spanien mittlerweile zu weit von einem Markträumungspreis entfernt sind. Hier

haben die Tarifvertragsparteien versagt und der Staat hat es versäumt, durch seine Gesetzgebung die Flexibilität auf dem spanischen Arbeitsmarkt zu erhöhen. Das spanische Krisenventil für die Unternehmen besteht daher im Beschäftigungsabbau. Portugal komplettiert dieses Bild zunehmender Massenarbeitslosigkeit noch nicht, aber die mittlerweile im zweistelligen Bereich angekommene Arbeitslosenquote signalisiert schwerwiegende Probleme: Der Abstand zwischen Sozialtransfers und Arbeitseinkommen ist zu gering, die Qualifizierung der Arbeitnehmerschaft wurde vernachlässigt, die Lohnentwicklung ist nicht produktivitätsorientiert und die gesetzlichen Rahmenbedingungen behindern einen nachhaltigen Beschäftigungsaufbau.

Beschäftigungsdefizite: Griechenland fehlen hochwertige, international wettbewerbsfähige Beschäftigungsstrukturen. In der Industrie mangelt es an Arbeitsplätzen mit hohen Anforderungen an das Humankapital, ebenso wie im Dienstleistungsbereich, wo eine Konzentration auf Handel und Tourismus stattfand. Die vergleichsweise attraktiven Arbeitsbedingungen im öffentlichen Dienst und in den Staatsunternehmen, die mehr als ein Fünftel der Arbeitsplätze bereitstellen, behinderten den Aufbau wettbewerbsfähiger Beschäftigung im Privatsektor. Portugal weist in Industrie und Dienstleistungen mit Griechenland vergleichbare Strukturdefizite auf, wenn auch hier eine breitere industrielle Basis erkennbar ist. Portugals frühere Fokussierung auf arbeitsintensive Produktionen ist aufgrund der gewachsenen Konkurrenz aus Osteuropa und Asien eher zum Nachteil geworden. Die industrielle Beschäftigung Spaniens umfasst hingegen einen größeren Anteil von Arbeitsplätzen in höherwertigen Industrien, nicht zuletzt in der Investitionsgüterproduktion – ein Defizit an Arbeitsplätzen für höher Qualifizierte ist aber auch in Spanien erkennbar. Der Beschäftigungsschwerpunkt im Baugewerbe und den Immobiliendienstleistungen erweist sich nach dem Platzen der Immobilienblase als eine Achillesferse des spanischen Arbeitsmarkts.

Erhöhung der Wettbewerbsfähigkeit: Im Rückblick zeigt sich, dass ein seit Mitte der 90er Jahre stetiger Anstieg der Lohnstückkosten Griechenland um seine preisliche Wettbewerbsfähigkeit gebracht hat, woran sich bis zum Jahr 2009 nichts geändert hat. Aber auch in Portugal und Spanien hat das Auseinandergehen von Produktivitäts- und Lohnentwicklung die Wettbewerbsfähigkeit bis 2005 bzw. 2008 schrittweise gemindert. Da in einer Währungsunion die preisliche Wettbewerbsfähigkeit nicht über eine nominale Abwertung gesteigert werden kann, bleibt nur die reale Abwertung, d.h. einheitliche Preise und Löhne. In Griechenland und Spanien lässt die Preisentwicklung allenfalls eine leichte nominale Abwertung erkennen, in Portugal ist diese etwas stärker. Bei der Lohnentwicklung ist erst am aktuellen Rand eine allmähliche Mäßigung erkennbar. Doch selbst wenn die preisliche Wettbewerbsfähigkeit gesteigert würde, bliebe zumindest in Griechenland und Portugal zweifelhaft, ob hochwertige Güter und Dienstleistungen überhaupt angeboten werden könnten – dazu fehlte es an einer entsprechenden Humankapitalbasis. Bei standardisierten arbeitsintensiven Gütern mit geringen Anforderungen an die Beschäftigten ist wiederum sehr fraglich, ob beide Länder im Preiswettbewerb mit Billiganbietern aus Schwellenländern mithalten können.

Leistungsbilanzdefizite: Nach der Euro-Einführung stiegen in allen drei Ländern die Leistungsbilanzdefizite bis zur Krise auf zweistellige Werte deutlich an; am stärksten in Griechenland, aber ausgeprägt auch in Portugal, weniger nachhaltig nur in Spanien. Als Hauptursache kann das jeweilige Defizit in der Handelsbilanz gelten, auf das im Krisenjahr 2009 mit einer deutlichen Rückführung der Importe reagiert wurde und erst am aktuellen Rand auch mit einem Wiederanstieg des Exports. Problematisch bleibt, dass im Warenhandel die Exportintensitäten der drei Länder unter dem EU-Durchschnitt verharren und daher ein Aufschwung auf den Weltmärkten kaum entlastend wirken kann. Eine Entlastung für die Leistungsbilanz kommt dagegen in allen drei Ländern von den Überschüssen der Dienstleistungsbilanz, die in Griechenland am höchsten sind. Doch fehlt es dort, wie auch in Portugal, an der notwendigen Dynamik, um das Handelsbilanzdefizit ausgleichen zu können; in Spanien spielt der Dienstleistungsexport im Vergleich zum Warenhandel weiterhin nur eine Nebenrolle. Die Leistungsbilanzen Griechenlands und Portugals werden zudem durch die Zinszahlungen für

die gestiegenen Auslandsschulden belastet, wovon Spanien aufgrund seines relativ geringen Schuldenstands weniger berührt ist.

Finanzierungsprobleme: Der Vertrauensverlust in die griechische Zahlungsfähigkeit angesichts hoher Finanzierungslasten hat das Land von den Finanz- und Kapitalmärkten abgeschnitten – weder Marktkredite noch Direktinvestitionen tragen zur Finanzierung bei. Auch die traditionellen EU-Transfers sorgen nicht für die notwendige Entlastung, so dass die Rettungsmaßnahmen von EU und IMF gegenwärtig die Hauptfinanzierungsquelle Griechenlands sind. Portugal hat aufgrund eines mittlerweile vergleichbaren Finanzierungsdefizits einen ähnlichen Vertrauensverlust erfahren und reiht sich hinter Griechenland als Empfänger von Rettungszahlungen ein. Jedoch ist es von Vorteil, dass in Portugal ohne langwierige öffentliche Inszenierungen ein innenpolitischer Konsens über notwendige Einschnitte erreicht wurde, wodurch die Rettungsmaßnahmen „geräuschloser“ initiiert werden konnten. Spanien spielt in einer anderen Liga, da die Finanzierungskosten geringer sind und der Zugang zu den Finanz- und Kapitalmärkten erhalten blieb – hier herrscht immer noch Hoffnung auf eine Krisenbewältigung aus eigener Kraft.

IMF-Projektionen zum Abbau der Leistungsbilanzdefizite bis 2016: Griechenland soll nach IMF-Einschätzungen durch einen rapide steigenden Dienstleistungsüberschuss, vornehmlich von der Expansion des Tourismus getragen, sowie durch einen leichten Handelsbilanzüberschuss seine Leistungsbilanz aus der Schieflage führen. Damit wird ein neues exportgeleitetes Wachstumsmodell unterstellt, das aber erst das Ergebnis umfangreicher Strukturreformen sein kann. Ohne diese wäre die vorgelegte Projektion Makulatur. Eine ähnlich positive Entwicklung wird für Portugal angenommen, nur dass der Warenexport noch dynamischer als die Ausfuhr der Dienstleistungen wachsen soll. Voraussetzungen auch hier sind ein Produktivitätssprung und eine Anpassung der Binnennachfrage, was weitreichende Reformen nötig macht. Nur Spanien wird nicht als Problemfall betrachtet, wenn auch Arbeitsmarktreformen zur Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit angemahnt werden. Hier wird eine kräftige Ausweitung des Warenexports unterstellt, der das Leistungsbilanzdefizit in akzeptable Regionen zurückführen soll.

Spezialisierung im Warenhandel: Griechenlands Exportstruktur und Wettbewerbsvorteile entsprechen nicht dem Muster eines hochentwickelten Industrielandes – das relativ hohe griechische Einkommensniveau ist mit dem relativ niedrigen industriellen Entwicklungsniveau nicht konsistent. Der Anteil technologieintensiver Exporte ist sehr gering, der Export ist zu rohstoff- und arbeitsintensiv und es fehlt die Integration in hochwertige internationale Wertschöpfungsketten. Portugal hat Wettbewerbsvorteile bei arbeitsintensiven Produkten und zeigt Ansätze für die Integration in internationale Produktionsnetzwerke mit technologieintensiver Fertigung. Das im Vergleich zu Griechenland niedrigere portugiesische Einkommensniveau konveniert besser mit seiner industriellen Entwicklung. Jedoch ist es für Portugal von Nachteil, in Konkurrenz zu Anbietern aus Mittel- und Osteuropa sowie aus Asien zu stehen, statt auf insgesamt höherem Technologieniveau zu produzieren. Dies hat hingegen Spanien geschafft, das in hochwertige Netzwerke – vor allem im Fahrzeugbau – eingebunden ist, und damit den strukturellen Gegenentwurf insbesondere zu Griechenland darstellt.

Wahl der Handelspartner: Alle drei Länder unterhalten zu geringe Handelskontakte mit dynamisch wachsenden Volkswirtschaften, wie den BRIC-Staaten oder asiatischen Schwellenländern. Es fehlt offensichtlich ein für aufholende Länder attraktives Warenangebot. Stattdessen weisen sie die Gemeinsamkeit auf, dass der EU-Binnenmarkt das Hauptabsatzgebiet ist, mit Deutschland als wichtigem Handelspartner. Griechenland handelt jedoch insgesamt in relativ geringem Umfang mit dem reichen Kern-EU-Ländern, was ebenfalls Rückschlüsse auf eine mangelnde Attraktivität des griechischen Exports zulässt – ganz anders als Spanien. Portugal ist es trotz EU-Integration nicht gelungen, sich vom Außenhandel mit dem Nachbarland Spanien unabhängiger zu machen.

Struktur des Dienstleistungshandels: Griechenland weist unter den drei Ländern den höchsten Überschuss im Dienstleistungshandel auf, der von Seetransporten und Tourismus geprägt ist. Von Nachteil ist allerdings die hohe Konjunkturreakibilität der Transporte, der griechische Tourismus gilt

daher als Hoffnungsträger. Doch sind auch hier die Möglichkeiten aufgrund eines wegbrechenden Inlandstourismus und einer im internationalen Vergleich überholten touristischen Infrastruktur begrenzt. Hinzu kommt, dass die erzielbaren Einkommen im Tourismus wesentlich niedriger als bei hochwertigen unternehmensbezogenen Dienstleistungen liegen, die in Griechenland nur schwach vertreten sind. Spanien und Portugal haben zwar ebenfalls Schwerpunkte beim Tourismus und Transport, jedoch kommt eine breite Palette unternehmensbezogener Dienstleistungen dazu, insbesondere in Spanien.

4.2 Notwendige Strukturreformen

Der Krisentest für Griechenland, Portugal und Spanien hat gezeigt, dass deutliche Unterschiede in Ausmaß und Struktur der Wirtschafts- und Finanzprobleme in diesen Ländern bestehen. Gemeinsam ist allen drei Ländern, dass sie ihre Staatshaushalte und ihre Staatsverschuldung wieder in Einklang mit den Stabilitätskriterien von Maastricht bringen müssen. Dies gilt insbesondere für Griechenland und Portugal, die nur gegen harte Auflagen Nothilfen von den Euroländern und dem IMF zur Haushaltsfinanzierung erhalten. Aber auch Spanien ist angesichts eines schwächer werdenden Standings auf den internationalen Finanz- und Kapitalmärkten in der Pflicht, seine Staatsfinanzen wieder ins Gleichgewicht zu bringen. Jedoch können sich die notwendigen Reformen nicht auf fiskalpolitische Maßnahmen beschränken, da diese zwar richtigerweise an den Krisensymptomen ansetzen, aber nicht die eigentlichen Problemursachen korrigieren können – Sparmaßnahmen oder die Steigerung des Steueraufkommens sind notwendige, aber keine hinreichenden Schritte zur Krisenbekämpfung. Denn alle drei Länder weisen – und das in unterschiedlichem Umfang – grundlegende Defizite bei ihrer volkswirtschaftlichen Leistungsfähigkeit auf, die das Ergebnis jahrzehntelanger struktureller Fehlentwicklungen sind. Daher bedarf es, wie auch in den Rettungsaufgaben für Griechenland und Portugal vorgegeben, einschneidender Strukturreformen, um wieder auf einen steileren Wachstumspfad zu gelangen. Nur so wird ein dauerhafter Verzicht auf Hilfen möglich und nur so kann das staatliche und private Ausgabenniveau aus eigener Kraft finanziert werden, an das man sich in den letzten Jahren dank staatlicher und privater Kredite gewöhnen konnte.

Nachfolgend sind die Strukturreformen dargestellt, mit denen mittel- und langfristig die bisherigen Fehlentwicklungen korrigiert werden könnten. Sie sind keineswegs neu, sondern werden teilweise seit Jahren von Organisationen wie der OECD oder dem IMF vergeblich eingefordert. Griechenland und Portugal mussten sich zu solchen Strukturreformen im Rahmen der Rettungspakte verpflichten, für Spanien gibt es vor dem Hintergrund der aktuellen Probleme entsprechende Empfehlungen. Die Darstellung beschränkt sich auf unverzichtbare Kernmaßnahmen, die keinesfalls einen Anspruch auf Vollständigkeit erheben können.

Griechenland

Wettbewerbsfähige Arbeitsplätze und Beschäftigungsanreize: Die griechische Regierung hat sich gegenüber dem IMF zu Arbeitsmarktreformen verpflichten müssen, die zu einer Ausweitung der privaten Arbeitsnachfrage führen sollen (Kasten 1). Die Reformen würden zu einer flexibleren Arbeitsverhältnisse und Arbeitszeiten zur Folge haben, zum anderen eine dezentrale Lohnfindung erleichtern, die letztlich auch die Leistungsfähigkeit einzelner Unternehmen berücksichtigen würde. Auf diese Weise ließen sich die nicht-wettbewerbsfähigen Lohnkosten reduzieren und gleichzeitig die Arbeitsproduktivität erhöhen; durch Teilzeitmodelle ließe sich zudem die unterdurchschnittliche Erwerbsquote griechischer Frauen erhöhen. Doch kann der Staat hier nur einen gesetzlichen Rahmen vorgeben, den die Tarifvertragsparteien ausfüllen müssen. Dazu bedarf es allerdings einer in Griechenland bislang nicht sehr verbreiteten Konsenskultur bei Arbeitgeber- und Arbeitnehmerorganisationen, die sich erst entwickeln muss.

Kasten 1:

Die griechischen Pläne für Strukturreformen im Überblick

- Kosteneinsparungen und Preiserhöhungen in Staatsunternehmen, orientiert an internationalen Standards.
- Produktivitätssteigerungen durch Privatisierung und Konzessionierung in bislang staatlich kontrollierten Schlüsselbereichen; explizit genannt: Häfen, Flughäfen, Energie und Immobilien; geplante Einnahmen: 5 Mrd. Euro bis Ende 2011, 15 Mrd. Euro bis Ende 2012 und 50 Mrd. Euro bis Ende 2015 auf Basis aktueller Schätzungen der Veräußerungswerte. 2012 sollen die gesellschaftsrechtlichen Voraussetzungen für den Verkauf von Unternehmensanteilen geschaffen sowie die notwendigen Gesetze zur Immobilienverwertung verabschiedet sein. Zur Durchführung der Privatisierung soll ein Privatisierungsfonds geschaffen werden.
- Aufbau eines funktionstüchtigen Arbeitsmarktes zur Erhöhung der Wettbewerbsfähigkeit und zur Unterstützung von Arbeitskräftewanderungen im Bereich handelbarer Güter und Dienstleistungen. Bisherige Maßnahmen: Anpassungen bei den Mindestlöhnen, Verbesserung des Schlichtungsverfahrens sowie geringere Eintritts- und Austrittskosten. Angestrebt wird: Stärkung von betrieblichen Lohnvereinbarungen, flexiblere Arbeitszeiten und Zeitverträge zur Kostenreduzierung sowie Zeitverträge für Jugendliche unterhalb des Mindestlohns; Absenkung der Sozialbeiträge zur Erhöhung der Nettoeinkommen (bei gleichzeitiger Erhöhung der Einkommensgrenze in der Sozialversicherung zur Gegenfinanzierung).
- Abbau von Investitions- und Exporthindernissen: Umsetzung eines Investitionsbeschleunigungsverfahrens, das noch im 3. Quartal 2011 bei einem Großprojekt zum Tragen kommen soll, schnellere und einfachere Genehmigungsverfahren.
- Liberalisierung der Dienstleistungsmärkte: leichter Zugang zu regulierten Berufen (z.B. Taxifahrer, Apotheker, Rechtsanwälte); geringere Lizenzgebühren im Transportgewerbe; mehr Wettbewerb und bessere Leistungen im Energiebereich, z.B. durch Preisfreigaben oder Entflechtungsmaßnahmen.
- Beseitigung von Wachstumshindernissen in Schlüsselsektoren: Vereinfachung von Investitionen in die touristische Infrastruktur; Identifikation von Hemmnissen in anderen Bereichen mit Wachstumspotenzial.

Quelle: IMF (2011a: 80–99); eigene Zusammenstellung.

Der griechische Staat kann hingegen Empfehlungen der OECD (2010c: 11–12) umsetzen, die auf eine aktivierende Arbeitsmarktpolitik, insbesondere für arbeitslose Jugendliche und Frauen gerichtet sind. Dabei geht es um Verbesserungen bei der Arbeitsvermittlung, eine Konzentration der Förderung auf Qualifizierungsmaßnahmen sowie eine stärkere Konditionierung der Arbeitslosenunterstützung – was in anderen OECD-Ländern längst Praxis ist. Eine weitere staatliche Handlungsoption ist eine Absenkung des Mindestlohns für Jugendliche, der OECD und IMF zufolge offensichtlich ein Beschäftigungshindernis darstellt. Arbeitsanreize können darüber hinaus durch einkommenswirksame Senkungen der Sozialbeiträge resultieren. Doch besteht das Problem, dass die griechische Regierung diese Maßnahmen erst im laufenden Jahr in Angriff genommen bzw. rechtlich umgesetzt hat. Kurzfristig dürften daher keine arbeitsfördernden Wirkungen zu erwarten sein, zumal die praktische Umsetzung in Griechenland erfahrungsgemäß länger dauern kann, wenn sie überhaupt erfolgt.⁴⁹

⁴⁹ So kommt die OECD (2011e) in einer aktuellen Untersuchung der griechischen Ministerialbürokratie zu dem niederschmetternden Schluss, dass die Verwaltung kaum in der Lage ist, Gesetze und Verordnungen problemadäquat zu entwickeln und umzusetzen.

Produktivitätssteigerungen durch Privatisierung: Die im internationalen Vergleich geringe Produktivität der griechischen Wirtschaft wird, wohl zu Recht, auf den hohen Anteil von Staatsunternehmen zurückgeführt (vgl. etwa McKinsey and Company 2011: 27; IMF 2011a: 84). Produktivitätssteigerungen durch Privatisierung sind daher naheliegend. Doch auch hier ist nicht mit schnellen Ergebnissen zu rechnen, da politische Widerstände zu überwinden sind und potente private Eigentümer erst noch gefunden werden müssen. Dabei muss es sich erweisen, ob die griechischen Staatsunternehmen überhaupt attraktiv genug sind, um einen Käufer zu finden und restrukturiert werden können. Wie die Erfahrungen in Mittel- und Osteuropa zeigen, kann zudem eine effizient arbeitende Privatisierungsinstitution nicht aus dem Boden gestampft werden. Daher ist auch die Berücksichtigung größerer Privatisierungserlöse im aktuellen Staatshaushalt mit größter Unsicherheit verbunden. Absichtserklärungen, so ernst sie auch gemeint sein mögen, sollten nicht mit Privatisierungserfolgen verwechselt werden.

Produktivitätssteigerungen durch mehr Wettbewerb: Die Produktivitätsprobleme Griechenlands können nicht alleine durch Privatisierungsmaßnahmen gelöst werden. Vielmehr muss eine breit angelegte Marktöffnung hinzukommen, die den Zutritt von Wettbewerbern auf bislang abgeschottete Märkte fördert (vgl. auch IMF 2011c: 36). Konzessionen für Private in bislang staatlich kontrollierten Bereichen sind ein ebenso wichtiger und richtiger Schritt wie die Aufgabe staatlicher Marktzutrittsregulierungen in vielen Dienstleistungsbereichen. Dem Staat bleibt letztlich keine Alternative zur Abschaffung jahrzehntelanger, geldwerter Privilegien, will er den Wettbewerb in Gang bringen – auch wenn eine entschädigungslose, ad hoc Quasi-Enteignung der Pfründeinhaber problematisch sein mag.

Staatliches Handeln ist auch beim Abbau von bürokratischen Investitionshindernissen für Inländer und Ausländer gefordert, um wieder Investoren anzulocken. Wenn die griechische Strukturkrise überwunden werden soll, muss praktisch ein neuer Kapitalstock aufgebaut werden. Damit würde sich auf vielen de facto abgeschotteten Märkten zugleich der Wettbewerb intensivieren. Produktivitätssteigerungen in wettbewerbsarmen Branchen könnten auf die gesamte griechische Wirtschaft abstrahlen und so auch an anderen Stellen die Produktivität fördern. Reformen in dieser Richtung bedingen allerdings einen Kulturwandel in der griechischen Staatsbürokratie: An die Stelle von staatlichen Einrichtungen zur Verhinderung und willkürlicher Selektion von Investitionsvorhaben müsste ein investitionsfreundlicher Servicebetrieb treten. Der Wettbewerb müsste durch eine unabhängige Wettbewerbsaufsicht gesichert und hergestellt werden, die nicht nur Private zum Wettbewerb anhält, sondern auch Behörden und Gesetzgeber zu wettbewerbskonformem Verhalten bewegt.⁵⁰ Auch diese Baustelle ist mittel- bis langfristiger Natur, doch kann die Regierung durch einen raschen „Baubeginn“ wenigstens schon einmal die Fundamente für diese Umbaumaßnahmen errichten.

Produktivitätssteigerungen durch Humankapitalbildung: Die Voraussetzung für ein hohes Arbeits-einkommen ist eine entsprechend hohe Qualifikation, denn Fachkräfte sind global ein knapper Faktor. Übertragen auf die griechische Volkswirtschaft bedarf es eines effizienten, in allen Stufen hochwertigen Bildungssystems, um ein hohes Qualifikationsniveau der Erwerbsbevölkerung zu erreichen, das auch ein hohes Pro-Kopf-Einkommen rechtfertigt. Die OECD (2010c: 13–14) unterbreitet entsprechende Reformvorschläge, die dem griechischen Bildungssystem zu einem Qualitätssprung verhelfen könnten – kindliche Früherziehung, mehr Verantwortung für Schulen und Lehrer, verbesserte Lehrpläne und private Universitäten sind einschlägige Stichworte. Dies würde eine Bildungslandschaft entstehen lassen, von der auch innovationsorientierte, griechische Dienstleistungs- und Industrieunternehmen profitieren könnten. Damit würden sich auch andere Vorschläge der OECD (2010c: 15–16) erübrigen, die auf einen staatlichen Nachhilfeunterricht in Sachen Innovationsverhalten und Weiterqualifizierung hinauslaufen würden. Der griechische Staat kann allerdings durch eine klare Priorisierung des Bildungsbereichs im Staatshaushalt den notwendigen, langfristigen Strukturwandel einleiten: Genau hier sollte nicht gespart werden.

⁵⁰ Vgl. dazu auch OECD (2010c: 17–18).

Produktivitätssteigerung in Schlüsselbereichen: Ein Manko vieler griechischer Unternehmen ist die geringe internationale Wettbewerbsfähigkeit und eine damit einhergehende zu starke Orientierung auf den jetzt schwächelnden griechischen Heimatmarkt. Die Forderung nach einem Umsteuern auf ein Modell exportgeleiteten Wachstums muss in den einzelnen Branchen verwirklicht werden, die Unternehmen müssen ihre Strategien ändern und für sich völlig neue Märkte erschließen. Das ist sicherlich keine Staatsaufgabe, aber McKinsey and Company (2011: 39–59) zeigt für Schlüsselbereiche auf, wo der Staat diese Prozesse unterstützen kann: (1) Tourismus: u.a. Beseitigung von Investitionshemmnissen und beschleunigte Genehmigungsverfahren; Verbesserung der regionalen Seehafen- und Flughafeninfrastruktur sowie der überregionalen und internationalen Verkehrsverbindungen; Aufwertung von Sehenswürdigkeiten; Ausbildung von Fremdenverkehrsexperten. (2) Energiesektor: u.a. Förderung von Energiesparmaßnahmen; investitionsfördernde Preisstellungsmöglichkeiten; Verbesserung des Energiemix. (3) Lebensmittelindustrie: u.a. Einführung von Herkunftszertifikaten für griechische Produkte bzw. Schutz bestehender Herkunftsbezeichnungen. (4) Getreidewirtschaft: u.a. Unterstützung von Zertifizierungsvorhaben; Nutzung staatlicher Flächen; Einführung agrarwirtschaftlicher Studiengänge und Errichtung eines Instituts zur Förderung von Produktivität und Innovation. (5) Groß- und Einzelhandel: u.a. Maßnahmen zur Öffnung von Märkten und zur Förderung des Wettbewerbs; Abschaffung von Handelsprivilegien und -verboten.

Portugal

Förderung wettbewerbsfähiger Beschäftigung: Portugals Standortvorteile basierten lange Jahre auf international wettbewerbsfähigen Arbeitskosten, so dass arbeitsintensive Produktionen ins Land gelockt werden konnten. Dieser Wettbewerbsvorteil ist offensichtlich verloren gegangen, wie die Entwicklung der Lohnstückkosten und der Arbeitslosigkeit zeigen. Daher müssen auch in Portugal Arbeitsmarktreformen Schwerpunkt der Erneuerung der strukturellen Rahmenbedingungen sein. Gegenüber dem IMF musste die portugiesische Regierung daher Reformzusagen machen, die erhöhte Anreize zur Arbeitsaufnahme und eine größere Flexibilität der Arbeitsverhältnisse zur Folge haben sollen (Kasten 2). Bei der Reform der Arbeitslosenversicherung, die im internationalen Vergleich als großzügig gilt, geht es um eine Verringerung des Lohnabstands: Arbeit soll sich mehr lohnen als Arbeitslosigkeit. Die vereinbarten Maßnahmen erscheinen aber nicht sehr weitgehend zu sein (Stichwort: Besitzstandswahrung), der Kreis der Anspruchsberechtigten wird aus Gerechtigkeitsgründen potenziell sogar erhöht – das soziale Netz soll ausgedehnt statt eingengt werden.⁵¹ Eine nachhaltige Erhöhung des Lohnabstands ist so nicht zu erreichen.

Zielführender sind Maßnahmen zur Flexibilisierung der Beschäftigungsverhältnisse (Kündigungsschutz), um Einsteigern die Aufnahme einer Dauerbeschäftigung zu erleichtern, und die Möglichkeit von Lohnabschlüssen auf Unternehmensebene, um wirtschaftlich tragfähige Löhne zu finden. Beschäftigungsfördernd ist sicherlich auch der (noch recht defensive) Verzicht auf Erhöhungen der Mindestlöhne, die sich wohl als Einstellungshindernis erwiesen haben. Auch die Ausweitung von Qualifizierungsmaßnahmen im Rahmen der aktiven Arbeitsmarktpolitik setzt an einer Wurzel der portugiesischen Arbeitsmarktp Probleme an – dem zu geringen Ausbildungsstand von Jugendlichen und Langzeitarbeitslosen. Aber diese Maßnahmen kosten Geld, das bei den Unterstützungsleistungen nicht eingespart werden soll, so dass die Gegenfinanzierung offen erscheint. Sicherlich gibt es Widersprüche und Ungerechtigkeiten in Portugals System der Arbeitslosenunterstützung, aber ob deren Beseitigung angesichts leerer Kassen und steigender Arbeitslosigkeit Priorität haben sollte, ist zu bezweifeln.

⁵¹ Auch die OECD (2010b: 42) unterbreitete bereits diesen großzügig anmutenden Vorschlag. Dabei geht es um mehr Gerechtigkeit zwischen älteren Langzeitarbeitslosen und bisher nicht anspruchsberechtigten Arbeitnehmern in volatilen Arbeitsverhältnissen.

Kasten 2:

Die portugiesischen Pläne für Strukturreformen im Überblick

- Überlegungen zu Einsparungen und eine bessere Kontrolle durch das Finanzministerium bei den Staatsunternehmen bis Ende 2011 bzw. Anfang 2012.
- Privatisierung von Staatsunternehmen – insbesondere in den Bereichen Transport, Kommunikation, Energie und Versicherungen – schrittweise bis 2013 im Wert von 5 Mrd. Euro.
- Rationalisierungsmaßnahmen im Gesundheitswesen.
- Arbeitsmarktreformen: Absenkung der Kündigungskosten; Reform der Arbeitslosenversicherung mit mäßigen Kürzungen des Arbeitslosengeldes (Laufzeit, Deckelung, degressive Auszahlungen) bei Besitzstandswahrung, aber gleichzeitig Absenkung der Zugangsvoraussetzungen für Unterstützungszahlungen (kürzere Beitragsperiode) und verstärkte Qualifizierungsmaßnahmen; keine Erhöhung des Mindestlohns, wenn die Wirtschaftslage dies nicht erlaubt; Erleichterung von dezentralen Lohnvereinbarungen.
- Absenkung der Lohnnebenkosten bei wettbewerbsneutraler Gegenfinanzierung.
- Stärkung des Wettbewerbs: Abbau des Staatseinflusses auf privaten Güter- und Dienstleistungsmärkten, dabei Aufgabe spezieller staatlicher Einflussmöglichkeiten („Goldene Aktie“); Marktöffnung und Subventionskürzungen im Energiebereich; Liberalisierung des Telekommunikationsmarktes; Liberalisierung der Berufsordnungen, auch in Hinblick auf ausländische Dienstleister; Reform des Wettbewerbsgesetzes mit einer größeren Unabhängigkeit der Wettbewerbsaufsicht.
- Steigerung von Flexibilität und Produktivität, etwa durch Förderung der Arbeitsmobilität, Verbesserungen im Bildungswesen und Entbürokratisierung.

Quelle: IMF (2011b: 46–60); eigene Zusammenstellung.

Rahmenbedingungen für mehr Wettbewerb: Auch in Portugal haben Staat und staatliche Privilegien für einen kleinen Kreis Auserwählter bislang Märkte abgeschottet und damit einen effizienzfördernden Wettbewerb unterbunden. Die geplanten Maßnahmen zur Marktöffnung, Eindämmung des Staatseinflusses und der Stärkung der Wettbewerbsbehörden gehen daher in die richtige Richtung. Auch die von der OECD (2010b: 127) angemahnten vereinfachten Genehmigungsverfahren und rechtlichen Abläufe würden den Marktzutritt erleichtern.⁵²

Produktivitätssteigerungen durch Privatisierung: Wie in Griechenland tritt auch in Portugal der Staat immer noch als Unternehmer auf, eine Privatisierung staatlicher Unternehmen zur Steigerung der Produktivität ist daher naheliegend. Allerdings sind die Privatisierungspläne nicht sehr ehrgeizig, vielleicht deshalb auch realistisch. Doch diese Zögerlichkeiten mit der gegenwärtig schlechten Aufnahme­fähigkeit der Finanzmärkte zu begründen, setzt ein Wertsteigerungspotenzial von Staatsunternehmen voraus, das in Frage zu stellen ist – zumal empfohlen wird, dass der Staat erst einmal die Profitabilität seiner Unternehmen erhöhen soll (vgl. OECD 2010b: 127).

Produktivitätswachstum durch Qualitätssteigerungen: Wie dargestellt, sind portugiesische Unternehmen häufig nicht angemessen in Wachstumsbereichen der Industrie und des Dienstleistungssektors vertreten – stattdessen dominieren Niedrigproduktivitätsbereiche. Auch hier kann der Staat nur durch verbesserte Rahmenbedingungen einen Wandel herbeiführen: Entbürokratisierung, Verbesserung der Bildungslandschaft und Vermarktung als „Qualitätsstandort“ für Industrie und Dienstleistungen sind die Handlungsoptionen. Mit Blick auf die industriellen Wertschöpfungsketten sollte um höherwertige

⁵² Die OECD (2010b: 104–105) konstatiert dank eines Entbürokratisierungs- und Verwaltungsvereinfachungsprogramms (SIMPLEX) Erfolge beim Abbau bürokratischer Hürden seit 2004. Jedoch erweisen sich die Kommunalbehörden weiterhin als Bremsen bei den Genehmigungsverfahren.

Produktionsschritte geworben werden, in Dienstleistungsbereichen, wie dem Tourismus, sollte ein Qualitätssprung gefördert werden und die Dienstleistungsmärkte sollten generell wettbewerbsstarken Anbietern geöffnet werden (vgl. OECD 2010b: 96–97). Aber dies sind alles unternehmerische Herausforderungen, die auch in Portugal der Staat nur erleichtern kann.

Spanien

Spanien ist anders als Griechenland und Portugal nicht auf Nothilfen von EU und IMF angewiesen, so dass es keine Reformverpflichtungen wie diese Länder eingehen musste. Jedoch steht das Land vor dem Scherbenhaufen eines Wachstumsmodells, das in den 2000er Jahren durch billige Kredite, einen Immobilienboom und eine Expansion nicht-handelbarer Dienstleistungen mit geringer Produktivität gekennzeichnet war. Der Kreditfluss ist jedoch mittlerweile versiegt, die Immobilienblase ist geplatzt, die Staatsfinanzen sind in eine Schieflage geraten, und die Arbeitslosigkeit hat eine rekordverdächtige Höhe erreicht. Auch wenn Spanien immer noch in einer anderen Liga als Griechenland und Portugal spielt, muss hier die Politik unter dem Druck der Krise ebenfalls gegensteuern – entsprechende Empfehlungen von IMF und OECD liegen auch für Spanien auf dem Tisch.

Wie schon die Analyse zeigt, hat Spanien durchaus Potenzial für ein exportgeleitetes Wachstum, doch müssen die Rahmenbedingungen nachjustiert werden. Das heißt insbesondere, dass die Entwicklung der Arbeitskosten bei weiteren Produktivitätszuwächsen begrenzt werden muss. Dann erst entstehen für die Arbeitgeber wieder die notwendigen Anreize, Arbeitsplätze zu schaffen, statt angesichts eines untragbaren Lohndrucks auf Beschäftigungsabbau zu setzen. Entscheidend wird die Ausgestaltung des Lohnfindungsprozesses und des Kündigungsschutzes sein.

Vor den Reformen der Jahre 2010/11 galten folgende Rahmenbedingungen: (1) Kollektivvereinbarungen auf nationaler Ebene, die als Untergrenze für Verhandlungen auf Branchen- und Regional-ebene dienen; (2) automatische Übernahme der Abschlüsse für die gesamte Branche bzw. Region, auch für nicht an den Verhandlungen Beteiligte; (3) restriktiver Umgang mit Ausnahmeregelungen für notleidende Unternehmen; (4) Inflationsindexierung der Löhne mit ständigen Anpassungen; (5) hoher Kündigungsschutz für Dauerbeschäftigte bei gleichzeitig hohen Abfindungszahlungen im Entlassungsfall und einer leichteren Kündbarkeit von Zeitvertragsbeschäftigten.⁵³

Dieses System wurde als Reaktion auf die Krise in einer ersten Reform im September 2010 angepasst: Leichtere Kündbarkeit von Dauerbeschäftigten bei wirtschaftlichen Schieflagen; geringere Abfindungen bei als „ungerechtfertigt“ deklarierten Entlassungen; restriktiverer Einsatz von Zeitbeschäftigten durch höhere Abfindungszahlungen und einer auf maximal 3 Jahre ausdehnbaren Vertragslaufzeit; flexiblere Ausnahmen von Kollektivverträgen.⁵⁴ Im Juni 2011 folgte eine Reform der kollektiven Lohnfindung: Vorrang von Unternehmenstarifen; begrenzte Verlängerungsmöglichkeiten von Tarifverträgen bei fehlender Einigung über einen neuen Vertrag; weitere Erleichterung für Ausnahmen vom Kollektivvertrag.⁵⁵

Die weiter gestiegene Arbeitslosigkeit und die trüben Aussichten auf Besserung zeigen jedoch, dass die bisher eingeleiteten Arbeitsmarktreformen keinen Durchbruch zu einer neuen Beschäftigungsdynamik gebracht haben. Schon vor ihrer Verabschiedung galten die jüngsten Reformen aus Sicht des IMF als unzureichend. Diese Forderung nach Nachbesserungen offenbart gleichzeitig auch Reformdefizite: Die Unternehmen sollen noch mehr Spielraum bei der Lohnsetzung erhalten, die Inflationsindexierung soll von den Tarifpartnern durch eine Orientierung an Produktivität und Wettbewerbsfähigkeit ersetzt werden, die immer noch hohen Abfindungszahlungen für Dauerbeschäftigte sollen weiter gesenkt werden und schließlich sollen die arbeitsmarktpolitischen Rahmenbedingungen verbessert werden. Letzteres umfasst eine marktgerechtere Qualifizierung von Beschäftigten, die Förderung

⁵³ Vgl. Jaumotte (2011: 8–9).

⁵⁴ Vgl. etwa OECD (2010a: 101–102).

⁵⁵ Vgl. IMF (2011c: 25).

der Jugenderwerbstätigkeit, den Einsatz privater Arbeitsvermittler und einen angemessenen Lohnabstand.⁵⁶

Nur wenn Arbeitsmarktreformen, die zu einer spürbaren Absenkung der Lohnkosten führen, rasch und konsequent durchgeführt werden, ist beim spanischen Kernproblem, der Massenarbeitslosigkeit, eine zeitnahe Entspannung vorstellbar. Dabei mag Deutschlands Weg von zweistelligen Arbeitslosenquoten zum europäischen Beschäftigungsmotor durchaus als Vorbild dienen, da letztendlich Lohnverzicht bei gleichzeitig wachsender Produktivität der Schlüssel zum Erfolg war.⁵⁷ Auch in Spanien sollten allerdings Verbesserungen bei den sonstigen Rahmenbedingungen hinzu kommen, um das Produktivitätswachstum zu steigern. Die Handlungsoptionen ähneln in großen Teilen den Reformempfehlungen für Griechenland und Portugal. Dazu zählen: Niedrigere Marktzutrittsschranken, auch auf regionaler Ebene, bei unternehmensbezogenen Dienstleistungen und im Einzelhandel; Liberalisierung der Ladenöffnungszeiten; Erleichterung von Unternehmensneugründungen; mehr Kompetenzen und Unabhängigkeit für die Wettbewerbsaufsicht; Förderung der Humankapitalbildung und Beseitigung von Beschäftigungshindernissen von Hochqualifizierten; eine Optimierung des Bildungswesens in allen Stufen; Förderung von Forschung und Entwicklung, die zu Innovationen insbesondere in technologischen „High End“-Bereichen führen; mehr Wettbewerb im Vermietungswesen zur Förderung der regionalen Mobilität (vgl. IMF 2011c: 27–28; OECD 2011d).

4.3 Am Scheideweg

Die Wirtschafts- und Finanzkrise hat in Griechenland, Portugal und Spanien die teilweise jahrzehntelang verschleppten Strukturdefizite schonungslos aufgedeckt und die Solvenz zumindest zweier dieser Länder mehr oder weniger in Frage gestellt. Die „Märkte“ haben die Annahme fallen lassen, dass die Mitgliedschaft in der Eurozone eine Art Qualitätssiegel für eine funktionstüchtige Marktwirtschaft ist, in der strenge Stabilitätskriterien befolgt werden. Nach einer langen Phase des Ignorierens struktureller Fehlentwicklungen und ungerechtfertigter Vertrauensvorschüsse gibt es erst jetzt eine kritische Auseinandersetzung mit den wirtschaftlichen Realitäten in sogenannten Krisenländern. Es gilt nicht länger als ein Tabubruch, über Staatsbankrotte, Schuldenschnitte oder den Ausstieg aus dem Euro offen zu diskutieren. Dabei sollte allerdings an die Stelle der bisher dominierenden realitätsfremden Schönfärberei keinesfalls eine ungerechtfertigte Hysterie treten, durch die alle Länder, die krisenhafte Entwicklungen durchlaufen, undifferenziert in einen Topf geworfen würden.

Der hier durchgeführte Krisentest hat sehr deutlich gezeigt, dass sich Griechenland, Portugal und Spanien in Struktur und Ausmaß der Krisenerscheinungen und Krisenursachen zum Teil erheblich unterscheiden. Der Blick auf die realwirtschaftliche Basis dieser Länder zeigt, dass die Angst vor einem Dominoeffekt unbegründet ist. Griechenland ist ohne Frage der größte Problemfall, hier muss die Wirtschafts- und Finanzpolitik, begleitet von einem politischen und gesellschaftlichen Mentalitätswechsel, neu definiert werden; Portugal ist zwar weiterhin nicht mit Griechenland gleichzusetzen, die negativen Entwicklungen insbesondere am aktuellen Rand erfordern jedoch ein schnelles und entschiedenes Gegensteuern; Spaniens Wirtschaft steckt fraglos ebenfalls in der Krise, doch erreicht die bestehende Schieflage keine griechischen oder auch nur portugiesischen Dimensionen.

Allen drei Ländern ist gemeinsam, dass sie in den kommenden Jahren ihre Probleme nur durch ein stetiges Wirtschaftswachstum in den Griff bekommen können. Dieses Wachstum kann aber nicht erneut aus einem expandierenden staatlichen und privaten Konsum oder einer neuen Welle von Immobilienspekulationen resultieren, da billige Kredite nicht länger zur Verfügung stehen. Das neue Wachstum kann vor dem Hintergrund der verbliebenen Möglichkeiten nur exportbasiert sein. Dazu

⁵⁶ Vgl. IMF (2011c: 26).

⁵⁷ Vgl. ausführlich Bencek und Schrader (2011).

müssen die dafür notwendigen Strukturreformen umgesetzt werden. Dann können auch diese Länder eine wesentlich höhere Globalisierungsrendite auf den internationalen Güter- und Dienstleistungsmärkten als in der Vergangenheit erzielen.

Die Erfahrungen der Vergangenheit lassen jedoch vermuten, dass die Umsetzung tiefgreifender Reformen schwierig wird: Politische Widerstände und administrative Unzulänglichkeiten stellen ebenso wie Partikularinteressen bislang Privilegierter große Hürden dar. Denn die gestellten Reformaufgaben gehen tief an die bisherige Substanz und erinnern insbesondere im Fall Griechenlands an die Transformationsprozesse in Mittel- und Osteuropa während der neunziger Jahre. Aber anders als in der Vergangenheit sind Länder wie Griechenland und Portugal angesichts einer prekären Situation der Staatsfinanzen, in der ein Staatsbankrott nicht länger ausgeschlossen werden kann, und aufgrund des Wegfalls bisheriger Wachstumstreiber unter einem extremen Zugzwang. Die mittlerweile unverzichtbaren Hilfen von IMF und Eurogruppe sind zu Recht an strenge Reformauflagen gebunden, denn ohne eine solche Konditionierung wäre die Verwirklichung weitreichender Strukturreformen sehr unwahrscheinlich. Doch darf der Reformzwang nicht gelockert werden. Wenn erst einmal die Hoffnung auf das Entstehen einer wie auch immer gearteten Transferunion mit leistungsstarken Gebern entstände, würde der Reformdruck rapide sinken und einem „transferbasierten Wachstumsmodell“ der Vorzug gegeben.

Hilfe zur Selbsthilfe durch den Verbund von Nothilfen und Reformauflagen kann im Griechenland aber trotzdem das Ziel einer sich selbst tragenden Erholung verfehlen. Die Feststellung der OECD, dass die griechische Administration wahrscheinlich gar nicht in der Lage ist, Reformen mit Aussicht auf Erfolg durchzuführen, erfordert offensichtlich weitere, administrative Unterstützungsleistungen. Selektive Beratung durch internationale Organisationen alleine dürfte nicht ausreichend sein. Ein Neuanfang wäre vielmehr mit der Einrichtung einer nationalen Deregulierungsagentur zu erreichen, die mit weitgehenden Kompetenzen gegenüber der nationalen und regionalen Staatsbürokratie ausgestattet die Umsetzung des Reformprozesses übernehmen könnte. Diese Agentur müsste eigenverantwortlich handeln können und über eine angemessene Ausstattung mit einheimischen und internationalen Fachleuten verfügen. Ein Expertengremium ähnlich der deutschen Deregulierungskommission der späten achtziger Jahre könnte die Arbeit der Agentur kritisch begleiten und gegebenenfalls „nachjustieren“.

Sollten Griechenland, Portugal und Spanien die hier beschriebenen Wege der Krisenbewältigung einschlagen, wäre mittel- bis langfristig ein Pfad nachhaltigen Wirtschaftswachstums erreichbar, Einkommenszuwächse wären wieder möglich. Doch sollte in der gegenwärtigen Situation den handelnden Akteuren bewusst sein, dass der Reformprozess erst einmal zu weiteren Einkommensverlusten führen wird. Eine gesellschaftliche Akzeptanz solch einschneidender Maßnahmen ist nur dann wahrscheinlich, wenn die Aussicht auf Erfolg des Reformkurses und das Fehlen einer bequemeren Alternative glaubhaft vermittelt werden können. Zudem könnte mit einem entschiedenen Reformkurs das auf den internationalen Finanz- und Kapitalmärkten verloren gegangene Vertrauen schrittweise zurück gewonnen werden, was den Strukturwandel wesentlich erleichtern würde. Es liegt jetzt an den drei Ländern, ihre Hausaufgaben zu machen.

Anhang

Übersicht A1:

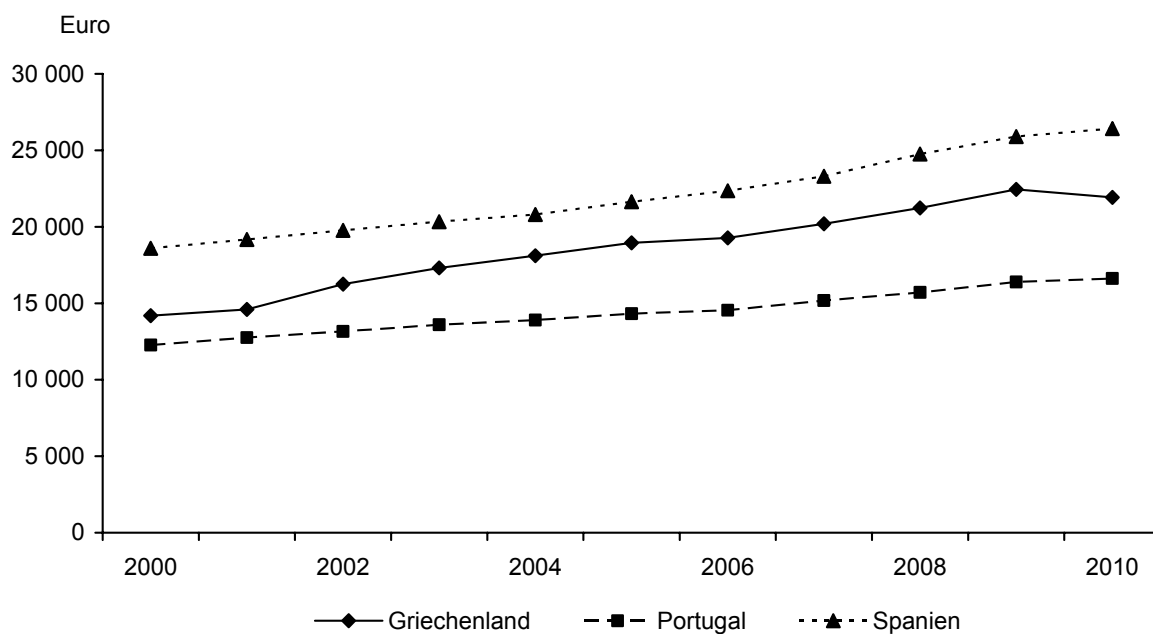
Zuordnung von Gütern nach dem internationalen Warenverzeichnis für den Außenhandel (SITC) zu den spezifizierten Güterarten^a

Güterarten	Bezeichnung nach SITC rev. 2
Rohstoffintensive Güter	0, 2 ohne 26, 3 ohne 35, 4, 56, 57
Arbeitsintensive Güter	26, 6 ohne 62, 67, 68, 8 ohne 87
Kapitalintensive Güter	1, 35, 53, 55, 62, 67, 68, 793
Erzeugnisse der mobilen Schumpeter-Industrien	51, 52, 58, 59, 75, 76, 77
Erzeugnisse der immobilien Schumpeter-Industrien	54, 71, 72, 73, 74, 78, 791, 792, 87

^aDie dargestellte Zuordnung basiert auf SITC rev. 2 und wurde für die Berechnungen entsprechend in SITC rev. 3 konvertiert.

Quelle: Klodt (1987: 29–37); Heitger et al. (1992: 43–45); eigene Zusammenstellung.

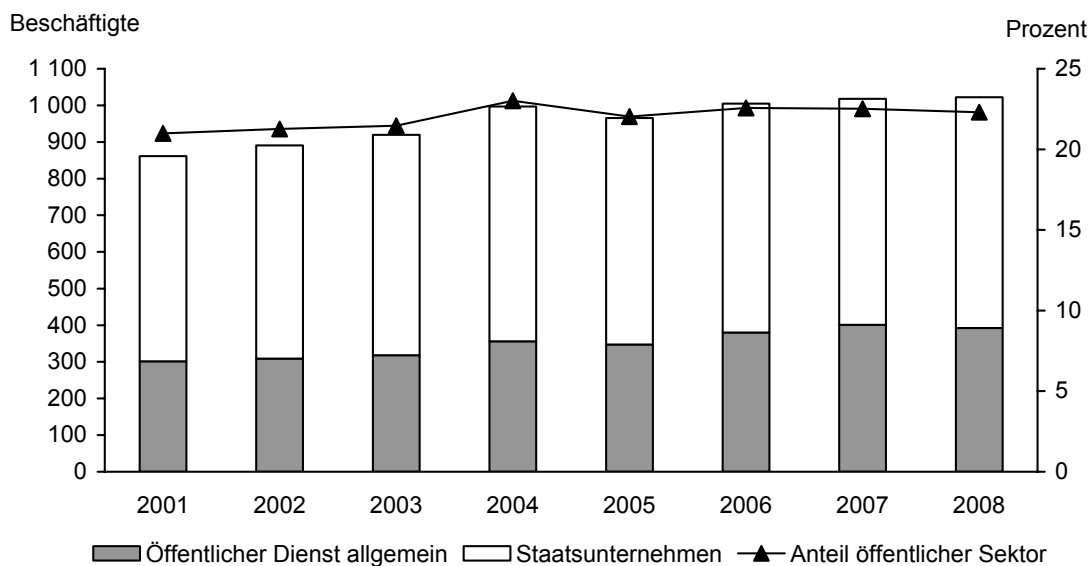
Abbildung A1:
Die Lohnentwicklung in Griechenland, Portugal und Spanien 2000–2010^a



^aDurchschnittlicher Jahreslohn eines ganzjährig vollzeitbeschäftigten Arbeitnehmers.

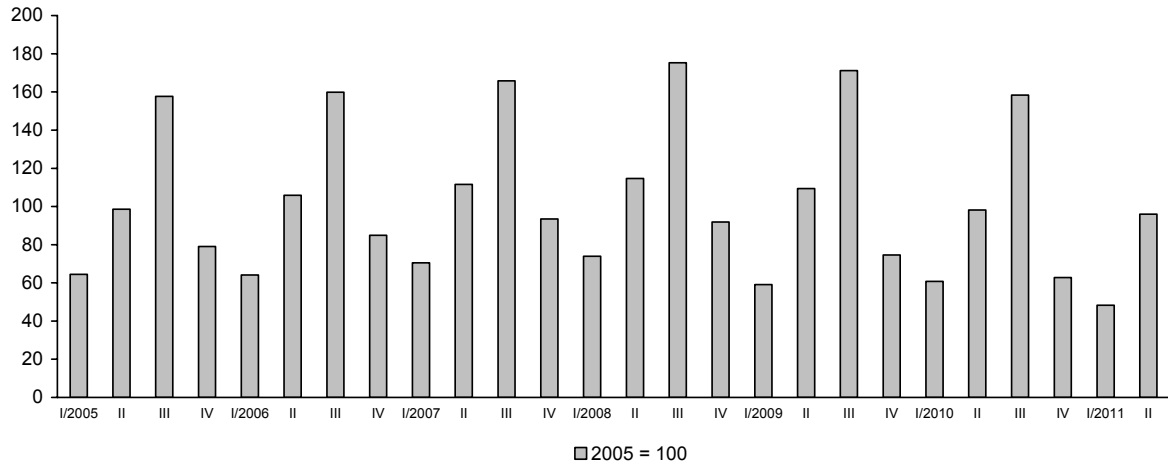
Quelle: OECD (2011b); eigene Darstellung.

Abbildung A2:
Beschäftigung im öffentlichen Sektor Griechenlands 2001–2008



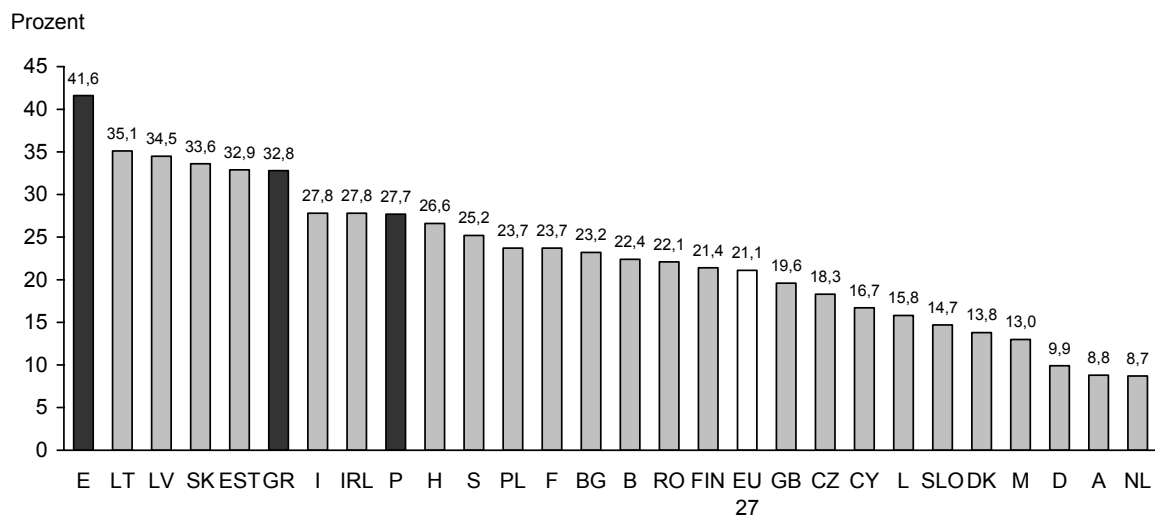
Quelle: ILO (2011); eigene Darstellung und Berechnungen.

Abbildung A3:

Die Umsatzentwicklung im griechischen Tourismussektor 2005–2011^a^aTurnover Index in Tourism Sector von der HSA.

Quelle: HSA (2011e); eigene Darstellung und Berechnungen.

Abbildung A4:

Arbeitslosenquoten in den EU-27-Staaten bei Arbeitnehmern unter 25 Jahren 2010^a^aHarmonisierte Arbeitslosenquoten im Jahresdurchschnitt; Arbeitnehmer von 15–24 Jahren. — Zu den Kurzbezeichnungen der Länder siehe Abbildung 2.

Quelle: EUROSTAT (2011c); eigene Darstellung und Berechnungen.

Literatur

- Banco de España (2011). Balance of Payments and International Investment Position. Via Internet am 18.08.2011 <http://www.bde.es/webbde/en/estadis/bpagos/balpag.html>.
- Banco de Portugal (2011). Balance of Payments Statistics. Via Internet am 17.08.2011 [http://www.bportugal.pt/PAS/sem/src/\(S\(f0i5kt45p3cww355wjaxi045\)\)/Analise.aspx?book=%7b425F8B3C-98B8-4FFB-AD1F-6046FA127BE9%7d&Token=396377C5-2019-4E6C-9549-22BA681836EC](http://www.bportugal.pt/PAS/sem/src/(S(f0i5kt45p3cww355wjaxi045))/Analise.aspx?book=%7b425F8B3C-98B8-4FFB-AD1F-6046FA127BE9%7d&Token=396377C5-2019-4E6C-9549-22BA681836EC).
- Bank of Greece (2011). Statistics: Balance of Payments, Greece. Via Internet am 16.08. und 22.11.2011 <http://www.bankofgreece.gr/Pages/en/Statistics/externalsector/balance/default.aspx>.
- Bencek, D., und K. Schrader (2011). El modelo de mercado laboral alemán: ¿un ejemplo para Europa? (Das deutsche Arbeitsmarktmodell: Ein Vorbild für Europa?). *Cuadernos del Mercado de Trabajo* 7: 110–119.
- Boss, A., J. Dovern, K.-J. Gern, N. Jannsen, C.-P. Meier, B. van Roye und J. Scheide (2009). Ursachen der Wachstumsschwäche in Deutschland 1995–2005. Kieler Beiträge zur Wirtschaftspolitik 2. Institut für Weltwirtschaft, Kiel.
- Boysen-Hogrefe, J. (2011). Was kostet der Eurobond? IfW-Fokus 102. Via Internet am 01.11.2011 <http://www.ifw-kiel.de/medien/fokus/2011/ifw-fokus-102>.
- Boysen-Hogrefe, J., und D. Groll (2010). The German Labour Market Miracle. *National Institute Economic Review* 214: R38–R50.
- Boysen-Hogrefe, J., D. Groll, B. van Roye und J. Scheide (2011). Weltkonjunktur im Frühjahr 2011: Konjunktur im Euroraum kommt nur schwer in Fahrt. *Kieler Diskussionsbeiträge* 488/89. Institut für Weltwirtschaft, Kiel.
- Deutsche Bundesbank (2011a). Bilanzstatistik der MFIs (Monetären Finanzinstitute): Bestandsangaben / 1.1.3.2. Private Haushalte. Via Internet am 18.08.2011 und 23.11.2011 http://www.bundesbank.de/statistik/statistik_eszb_zeitreihen.php.
- Deutsche Bundesbank (2011b). Zahlungsbilanzstatistik: II. Außenwirtschaftliche Bestandsstatistiken, 9. Vermögensstatus der Bundesrepublik Deutschland gegenüber dem Ausland, Stand vom 11.8.2011. Via Internet am 31.08.2011 http://www.bundesbank.de/statistik/statistik_aussenwirtschaft_tabellen.php#tab2vermoe.
- Donges, J.B., et al. (1982). The Second Enlargement of the European Community: Adjustment Requirements and Challenges for Policy Reform. *Kieler Studien* 171, Tübingen.
- ECB (European Central Bank) (2011). Monetary and financial statistics: Long term interest rates.
- EIU (Economist Intelligence Unit) (2011a). EIU Country Report Greece. London, June 2011.
- EIU (Economist Intelligence Unit) (2011b). EIU Country Report Portugal. London, June 2011.
- EIU (Economist Intelligence Unit) (2011c). EIU Country Report Spain. London, July 2011.
- EU-Kommission (2011a). The Greek Loan Facility. Via Internet am 25.08.2011 http://ec.europa.eu/economy_finance/eu_borrower/greek_loan_facility/index_en.htm.
- EU-Kommission (2011b). Programme for Portugal. Via Internet am 25.08.2011 http://ec.europa.eu/economy_finance/eu_borrower/portugal/index_en.htm.
- EU-Kommission (2011c). European Economic Forecast – Autumn 2011. *European Economy* 6/2011. Brüssel (provisional version).
- EUROSTAT (2010). Comext. CD-Rom. Edition November. Luxemburg.
- EUROSTAT (2011a). Statistiken, Jährliche Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen: BIP und Hauptkomponenten. Via Internet am 01.07.2011, 14.09.2011 und 10.11.2011 http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/national_accounts/data/database.
- EUROSTAT (2011b). Statistiken: Staatsdefizit und -verschuldung. Via Internet am 11.11.2011 http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/euroindicators/national_accounts/database.

- EUROSTAT (2011c). Statistiken: Beschäftigung und Arbeitslosigkeit, Arbeitslosenquoten, Jahresdurchschnitte, nach Geschlecht und Altersgruppe. Via Internet am 08.07.2011 und 06.12.2011 http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/employment_unemployment_ifs/data/database.
- EUROSTAT (2011d). Statistiken. Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen: Jährliche Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen: Exporte und Importe nach EU-Ländern/Drittländern. Luxemburg. Via Internet am 01.07.2011 http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/national_accounts/data/database.
- EUROSTAT (2011e). Statistiken. Jährliche Inflationsrate. Via Internet am 08.07.2011 <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&init=1&plugin=1&language=de&pcode=tsieb060>.
- EUROSTAT (2011f). Indizes von Arbeitskosten – Löhne und Gehälter. Via Internet 09.11.2011 http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/labour_market/labour_costs/database.
- EUROSTAT (2011g). Statistiken: Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen: Erwerbstätigkeit nach 60 Wirtschaftsbereichen. Via Internet am 21.11.2011 http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/national_accounts/data/database.
- EUROSTAT (2011h). Zahlungsbilanzstatistiken nach Ländern. Via Internet am 09.06.2011 http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/balance_of_payments/data/database.
- Farinha, L. (2007). Indebtedness of Portuguese Households: Recent Evidence based on the Household Wealth Survey 2006–2007. In Banco de Portugal, *Financial Stability Report 2007*, Lissabon: 129–152.
- Financial Times Deutschland (2011). Schuldenkrise: Lage am europäischen Anleihemarkt verschärft sich. 23. November.
- Heitger, B., K. Schrader und E. Bode (1992). Die mittel- und osteuropäischen Länder als Unternehmensstandort. Kieler Studien 250, Tübingen.
- HSA (Hellenical Statistical Authority) (2011a). Press Release: Quarterly National Accounts: 2nd Quarter 2011 (provisional). Piräus, 8–9 September 2011.
- HSA (Hellenical Statistical Authority) (2011b). Press Release: Harmonized Index of Consumer Prices: August 2011. 07.09.11. Piräus.
- HSA (Hellenical Statistical Authority) (2011c). Labour Cost Inxed. Via Internet am 07.11.2011 http://www.statistics.gr/portal/page/portal/ESYE/PAGE-themes?p_param=A0199&r_param=DKT06&y-param=2010_00&mytabs=stika.
- HSA (Hellenical Statistical Authority) (2011d). Greek Exports and Imports by Country for 2010. Datenlieferung vom September 2011, Piräus.
- HSA (Hellenic Statistical Authority) (2011e). Turnover Index in Tourism Sector. Via Internet am 29.11.2011 http://www.statistics.gr/portal/page/portal/ESYE/PAGE-themes?p_param=A2099.
- HSA (Hellenic Statistical Authority) (2011f). Press Release: Commercial Transactions of Greece (Estimations): May 2011. 25.07.11., Piräus.
- HSA (Hellenic Statistical Authority) (2011g). Press Release: Commercial Transactions of Greece (Estimations): July 2011. 09.09.11., Piräus.
- ILO (International Labor Organisation) (2011). Public Sector Employment. Via Internet am 05.10.2011 <http://laborsta.ilo.org/STP/guest>.
- IMF (International Monetary Fund) (2010a). Spain: Staff Report for the Article IV Consultation. IMF Country Report 10/254, July 2010. Washington, D.C.
- IMF (International Monetary Fund) (2010b). Greece: Staff Report on Request for Stand-By Arrangement. IMF Country Report 10/110, May 2010. Washington, D.C.
- IMF (International Monetary Fund) (2011a). Greece: Fourth Review Under the Stand-By Arrangement and Request for Modification and Waiver of Applicability of Performance Criteria. IMF Country Report 11/175, July 2011. Washington, D.C.
- IMF (International Monetary Fund) (2011b). Portugal: Request for a Three-Year Arrangement Under the Extended Fund Facility. IMF Country Report 11/127. June 2011. Washington, D.C.

- IMF (International Monetary Fund) (2011c). Spain: Staff Report for the 2011 Article IV Consultation. IMF Country Report 11/215, July 2011. Washington, D.C.
- IMF (International Monetary Fund) (2011d). Statement by the EC, ECB, and IMF on the Second Review Mission to Portugal. Press Release 11/416, November 16, Washington, D.C.: Via Internet am 25.11.2011 <http://www.imf.org/external/np/gec/pr/2011/pr11416.htm>.
- IMF (International Monetary Fund) (2011e). Statement by IMF Managing Director Christine Lagarde on Greece. Press Release 11/393, November 2, Washington, D.C.: Via Internet am 05.11.2011 <http://www.imf.org/external/np/sec/pr/2011/pr11393.htm>.
- IMF (International Monetary Fund) (2011f). World Economic Outlook Database, October 2011. Via Internet am 07.11.2011 <http://www.imf.org>.
- INE (Instituto Nacional de Estadística) (2011). INEbase: Quarterly Labour Cost Survey. Via Internet am 07.11.2011 <http://www.ine.es/jaxiBD/tabla.do?per=03&type=db&divi=ETCL&idtab=56>.
- Jaumotte, F. (2011). The Spanish Labor Market in a Cross-Counting Perspective. IMF Working Paper WP 11/11, Washington, D.C.
- Klodt, H. (1987). *Wettlauf um die Zukunft: Technologiepolitik im internationalen Vergleich*. Kieler Studien 206, Tübingen.
- Laaser, C.-F. (1997). *Ordnungspolitik und Strukturwandel im Integrationsprozeß – Das Beispiel Griechenlands, Portugals und Spaniens*. Kieler Studien 287. Tübingen.
- Laaser, C.-F., und K. Schrader (2009). The Global Competition for Jobs in the Economic Crisis. Working Paper 297. Warsaw School of Economics, Warschau.
- McKinsey and Company (2011). Greece 10 Years Ahead. Defining Greece's new growth model and strategy. Executive summary, September, Athen.
- OECD (Organisation for Economic Co-operation and Development (2007). OECD Economic Surveys: Greece. 2007/5, May, Paris.
- OECD (Organisation for Economic Co-operation and Development (2008a). OECD Economic Surveys: Portugal, 2008/9, June, Paris.
- OECD (Organisation for Economic Co-operation and Development (2008b). OECD Economic Surveys: Spain. 2008/19, Supplement, November, Paris.
- OECD (Organisation for Economic Co-operation and Development (2009). OECD Economic Surveys: Greece. 2009/15, July 2008, Paris.
- OECD (Organisation for Economic Co-operation and Development (2010a). OECD Economic Surveys: Spain. 2010/19, December, Paris.
- OECD (Organisation for Economic Co-operation and Development (2010b). OECD Economic Surveys: Portugal, 2010/16, September, Paris.
- OECD (Organisation for Economic Co-operation and Development (2010c). Greece at a Glance: Policies for a Sustainable Recovery. March 2010, Paris.
- OECD (Organisation for Economic Co-operation and Development (2011a). iLibrary: Main Economic Indicators, Labour, Unit labour costs – annual indicators. Via Internet am 18.11.2011 http://stats.oecd.org/BrandedView.aspx?oecd_bv_id=mei-data-en&doi=mei-lab-data-en.
- OECD (Organisation for Economic Co-operation and Development (2011b). StatExtracts: Labour. Via Internet am 08.11.2011 <http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=DECOMP%20>.
- OECD (Organisation for Economic Co-operation and Development (2011c). OECD Economic Surveys: Greece. 2011/14, August, Paris.
- OECD (Organisation for Economic Co-operation and Development (2011d). OECD Perspectives: Spain Policies for a Sustainable Recovery, October, Paris.
- OECD (Organisation for Economic Co-operation and Development (2011e). Greece: Review of the Central Administration. OECD Public Governance Reviews, 2. December, Paris.

- Schrader, K. (1999). *Ordnungspolitische Weichenstellungen für eine marktwirtschaftliche Entwicklung in mittel- und osteuropäischen Reformländern*. Kieler Studien 297. Tübingen.
- Schrader, K., und C.-F. Laaser (1994). *Die baltischen Staaten auf dem Weg nach Europa: Lehren aus der Süderweiterung der EG*. Kieler Studien 264. Tübingen.
- Schrader, K., und C.-F. Laaser (2009). Globalisierung in der Wirtschaftskrise: Wie sicher sind die Jobs in Deutschland? Kieler Diskussionsbeiträge 465, Institut für Weltwirtschaft, Kiel.
- Schrader, K., und C.-F. Laaser (2010a). Den Anschluss nie gefunden: Die Ursachen der griechischen Tragödie. *Wirtschaftsdienst* 90 (8): 540–547.
- Schrader, K., und C.-F. Laaser (2010b). Tiger oder Bettvorleger? Die baltischen Staaten nach der Krise. Kieler Diskussionsbeiträge 485, Institut für Weltwirtschaft, Kiel.
- Spanish Chambers of Commerce (2011). Foreign Spanish Trade Database. Via Internet am 24.11.2010 und 08.08.2011 <http://customs.camaras.org>.
- Statistics Portugal (2011a). International Trade—Exports up by 14,9 % and Imports by 0,2 %. Press Release, September 9, 2011. Via Internet am 27.09.2011 <http://www.ine.pt>.
- Statistics Portugal (2011b). Wage Index – Time Series. Via Internet am 07.11.2011 <http://www.ine.pt>.
- Statistisches Bundesamt (2011). Außenhandel: Zusammenfassende Übersichten für den Außenhandel (vorläufige Ergebnisse). Fachserie 7, Reihe 1, i.d.F. v. 18.05.2011, Wiesbaden.
- Stein, J.L. (2011). The Diversity of Debt Crises in Europe. *Cato Journal Spring/Summer* 31 (2): 199–215.
- Weltbank (2011). Quarterly External Debt Statistics (QEDS) Database. Via Internet am 9./10. und 24.08.2011 <http://go.worldbank.org/4GWXECHWY0> und <http://databank.worldbank.org>.
- WKO (Wirtschaftskammer Österreich) (2011). Portugals Autoproduktion auf Wachstumskurs. Via Internet am 27.09.11 www.wko.at/wk/format_detail.wk?angid=1&stid=631344&dstid=624.

485. Tiger oder Bettvorleger? Die baltischen Staaten nach der Krise
Klaus Schrader und Claus-Friedrich Laaser
Kiel, November 2010. 30 S. 9 Euro.
- 486./487. Weltkonjunktur und deutsche Konjunktur im Winter 2010
Kiel, Dezember 2010. 62 S. 18 Euro.
- 488./489. Weltkonjunktur im Frühjahr 2011
Kiel, März 2011. 53 S. 18 Euro.
- 490./491. Deutsche Konjunktur im Frühjahr 2011
Kiel, März 2011. 44 S. 18 Euro.
- 492./493. Weltkonjunktur und deutsche Konjunktur im Sommer 2011
Kiel, Juni 2011. 46 S. 18 Euro.
- 494./495. Weltkonjunktur im Herbst 2011
Kiel, Oktober 2011. 54 S. 18 Euro.
- 496./497. Deutsche Konjunktur im Herbst 2011
Kiel, Oktober 2011. 35 S. 18 Euro.
- 498./499. Weltkonjunktur und deutsche Konjunktur im Winter 2011
Kiel, Dezember 2011. 57 S. 18 Euro.
- 500./501. Die Krise in Südeuropa oder die Angst vor dem Dominoeffekt.
Griechenland, Portugal und Spanien im Krisentest
Klaus Schrader und Claus-Friedrich Laaser
Kiel, Januar 2012. 72 S. 18 Euro.