

Der Euro - Wie man ihn nutzt und wie man ihn ausnutzt

von

Heiner Flassbeck

WuM, Dezember 2001

Die Geschichte des Euro ist eine Geschichte wie aus dem richtigen Leben. Von Anfang an gab es Steuermänner, Mitfahrer und Trittbrettfahrer. Und von Anfang an, wollte immer keiner das gewesen sein, was er doch ganz offensichtlich war. Typisch auch für Geschichten aus dem Leben: Sie dauern meist schon viel länger, als die Beteiligten denken. Angefangen hat es nämlich schon Anfang der 70er Jahre damit, daß einige Länder ihren Wechselkurs zur D-Mark fixierten und spätestens von Anfang der 80er Jahre bis zur offiziellen Einführung des Euro im Januar 1999 nicht mehr änderten. Insbesondere die Niederlande und Österreich gehörten zu dieser Gruppe. Richtig spannend wurde es aber, als sich 1987 der größte Handelspartner Deutschlands und der Motor der europäischen Einigung, Frankreich, entschloß, seine Währung und seine Geldpolitik dem Steuermann Deutschland ein für allemal anzuvertrauen. Spätestens seit dieser Zeit läßt sich ohne weiteres an entscheidenden Indikatoren ablesen, wer in Europa welche Rolle gespielt hat, unter welchen Umständen das Europäische Währungssystem ein Erfolg werden kann und woran es scheitern könnte.

Entscheidend für das reibungslose Funktionieren eines Währungssystems mit absolut festen Wechselkursen und relativ geringer Mobilität der Arbeitskräfte, wie es das Euro-System darstellt, ist ein flexibler Ausgleich der Wettbewerbsfähigkeit zwischen den Volkswirtschaften. Das geht nur mithilfe der Anpassung der Löhne. Was im Falle der Währungsunion zwischen West- und Ostdeutschland gründlich schief gegangen ist (s. Wirtschaft und Markt 7/2000), darf in Europa nicht schiefgehen, weil eine massive Umverteilung von den Gewinnern zu den Verlierern über Einkommenstransfers in Europa politisch schlicht nicht vorstellbar ist. Schon die vergleichsweise geringen Summen, die jetzt über die Brüsseler Konten von den Begüterten zu den Ärmern fließen, würden die Union zerreißen, wenn Deutschland seine Rolle als Steuermann nicht auch finanziell sehr ernst nähme.

Nur über flexible Löhne also läßt sich das außenwirtschaftliche Gleichgewicht der beteiligten Volkswirtschaften auf Dauer sicherstellen, wenn die Wechselkurse verschwunden sind. Genaue gesagt, es geht um flexible Lohnstückkosten. Das ist einfacher, als es klingt und hat mir der vielbeschworenen Flexibilität der Löhne zur Herstellung von Vollbeschäftigung, wie sie von einigen ökonomischen Theoretikern gepredigt wird, nichts zu tun. Die einfache Regel zur Erhaltung der Wettbewerbsfähigkeit in einer offenen, dem internationalen Wettbewerb ohne Wechselkurs ausgesetzten Volkswirtschaft ist nichts anderes als eine Aufforderung zu vernünftigen Verhalten. Nicht mehr und nicht weniger werden verlangt, als die Einsicht, daß man auf Dauer nicht über die eigenen Verhältnisse leben kann.

Konkret: Die nationalen Lohnsteigerungen sind dem nationalen Produktivitätsfortschritt so anzupassen, daß die heimischen Kosten nicht dauernd beschleunigt steigen und damit nicht stärker zunehmen als bei den Handelspartnern, die sich vernünftig verhalten. Diese Regel ist universal, sie gilt für Arme wie für Reiche, die sich einem Währungsregime ohne Wechselkursänderungen unterwerfen. Um ein Beispiel zu geben: Wenn in einem technologisch aufholenden Land wie Portugal die Produktivität jedes Jahr um 5 % zulegt, in einem an der Spitze des technischen Fortschritts marschierenden Land wie Deutschland die Produktivität aber nur

noch um 3 % zu steigern ist, dann können die ausbezahlten Löhne in Portugal um 7 % steigen, ohne die Wettbewerbssituation zu beeinträchtigen, in Deutschland aber nur um 5 %. Die Lohnstückkosten würden dann in beiden Ländern um 2 % pro Jahr zunehmen (7 minus 5 bzw. 5 minus 3) und die Unternehmen müßten genau diese Kostensteigerung in den Preisen weitergeben, um auch die Gewinne in den vollen Genuß der Produktivitätszunahme kommen zu lassen. Da die Lohnstückkosten die mit Abstand wichtigste Kostenkomponente für die gesamte Volkswirtschaft sind, stiegen die Preise am Ende überall um 2 % und auch die Europäische Zentralbank könnte nicht klagen. Real gerechnet würde das ärmere Portugal aufholen, denn die Reallöhne steigen genauso schnell wie die Produktivität, ohne daß es beim Handel, wo nominal gerechnet wird, zwischen den Ländern zu dauerhaften Verzerrungen käme.

So einfach funktioniert theoretisch eine Welt ohne Wechselkurse und ist doch so schwer praktisch zu realisieren. Die Abbildung zeigt die tatsächliche Entwicklung der Lohnstückkosten seit 1987, dem Jahr des französischen Beitritts, in einer Reihe von Ländern, die heute Mitglied der Währungsunion sind. Alles ist in Euro ausgedrückt, weil hier Länder, die ihren Wechselkurs nach 1987 noch geändert haben, wie Spanien, Irland oder Finnland, zusammengewürfelt sind mit solchen, die ihn seitdem gehalten haben, wie die Niederlande und Frankreich. Trotz der unterschiedlichen Ausgangsposition, spätestens seit 1997 ist der Wechselkurs überall fest, so daß die Veränderungen der Position der einzelnen Länder zuletzt nur noch die interne Kostenposition widerspiegeln. Dieser empirische Befund ist zunächst leicht zu lesen: Machen wir einmal Deutschland und Frankreich, die eine bemerkenswert ähnliche mittlere Entwicklung aufweisen, zum Maßstab, dann hat jeder, der über der Linie dieser beiden Länder liegt, ein Problem, weil er an Wettbewerbsfähigkeit gegenüber den "Großen" verloren hat, und jeder, der darunter liegt, hat einen Vorteil im Handel erzielt. Die Länder mit geringeren Lohnstückkostensteigerungen haben praktisch "abgewertet" und es dürfte ihnen gelungen sein, den anderen Marktanteile abzujagen .

So weit, so gut. Vertrackt wird die Geschichte allerdings dadurch, daß es bei festen Wechselkursen sehr schwer ist, ein einmal verlorenes Terrain wieder zurückzugewinnen. Solange in Deutschland und Frankreich die Lohnstückkosten nahezu konstant bleiben, wie in den vergangenen Jahren, müßten in Spanien die Lohnstückkosten für einige Jahre absolut sinken, um sich der deutschen Kurve anzunähern. Aber selbst wenn es gelänge, auf den deutsch-französischen Pfad einzuschwenken, würde Spanien zwar keine weiteren Marktanteile verlieren, den einmal verzeichneten Marktanteilsverlust durch die starke reale Aufwertung Ende der 80er und Anfang der 90er Jahre, hätte es aber noch nicht wettgemacht. Dazu müßte die spanische Kurve in Zukunft solange und so tief "unter" die deutsch-französische tauchen, wie sie vorher darüber hinaus geschossen ist. Das ließe sich nur durch eine tiefe Depression und eine Deflation bewerkstelligen, die - wie der Fall Argentiniens gerade zeigt - am Ende mehr Schaden anrichten würde, als durch die Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit zu gewinnen ist. Umgekehrt: Wollten Frankreich oder Deutschland die gegenüber Finnland verlorenen Marktanteile wiedergewinnen, müßten sie in gleicher Weise mit einem Rückgang der Lohnstückkosten und Deflation arbeiten. Das werden sie nicht tun, weil der potentielle Wettbewerbsgewinn eines großen Landes gegenüber einem kleinen Land den Aufwand nicht lohnt, aber das Prinzip ist immer das gleiche.

Kleine Länder mit hohem Exportanteil können in dieser Welt systematisch die großen "ausbeuten", indem sie ihre Lohnsteigerungen bewußt unterhalb des oben beschriebenen wettbewerbsneutralen Pfades halten. Das haben etwa die Niederlande und Irland über lange Zeit getan und sind damit gut gefahren, weil die großen Länder zunächst auf die aggressive Konkurrenz nicht mit eigenem Gürtel-enger-Schnallen reagiert haben. Erst als in Deutschland

Anfang der 90er Jahre unter dem Motto "Standortwettbewerb" begann, die Methoden der kleinen Länder zu kopieren, zeigte sich, wie problematisch ein Festkurssystem werden kann, wenn die Wirtschaftspolitik die innere Logik dieses Systems nicht begreift und ihre Koordinationsaufgabe nicht wahrnimmt. Nicht nur die Tatsache, daß die Kommission in Brüssel und der Europäische Rat die erkennbaren Fehlentwicklungen in Spanien und Portugal auf der einen Seite und in Finnland und Irland auf der anderen bei der Festlegung der Wechselkurse Anfang 1999 ignoriert haben, sondern auch ihre offensichtliche Abneigung, sich mit der Frage der Beobachtung und Beeinflussung der Lohnentwicklung auseinanderzusetzen, birgt einen ungeheuren Sprengstoff für die Zukunft.

Bei einer vor allem an der internationalen Wettbewerbsfähigkeit der nationalen Volkswirtschaften ausgerichteten Wirtschaftspolitik in den großen Ländern, droht das gesamte Modell der Währungsunion in eine deflationäre Falle zu laufen. Standortwettbewerb, ob über Steuer-senkung oder die Löhne, läuft darauf hinaus, daß jeder versucht, den anderen zu unterbieten. Da das logischerweise nicht gelingen kann, ist die Folge der Anstrengungen jedes Landes in diese Richtung eine Spirale nach unten bei den Preisen und den Mengen. Die gegenwärtige Rezession ist unmittelbar die Folge einer schwachen Binnennachfrage in Europa und vor allem in Deutschland dem Denken in Kategorien von Exporterfolg und Standortwettbewerb geschuldet. Mit dem Ende des Booms in den USA war daher das Ende des Aufschwungs in Europa die logische Folge.

Die Währungsunion braucht zu einem Erfolg zwingend eine vollkommen andere Ausrichtung der Wirtschaftspolitik. Die Bedeutung des internationalen Handels und der globalen Marktanteile muß zurücktreten hinter der der Expansion der Binnennachfrage. Europa ist eine sehr große und sehr weitgehend geschlossene Volkswirtschaft, konzentriert sie sich auf den Export zu Lasten der Binnennachfrage, wedelt der Schwanz mit dem Hund. Ein radikales Umdenken in den drei großen Bereichen ist unumgänglich. Die Geldpolitik muß angesichts ihres Gewichts und ihrer Reaktionsfähigkeit die Führungsrolle bei der Nachfrage- und Konjunktursteuerung übernehmen. Wie in den USA sollte das immer dann eine Selbstverständlichkeit sein, wenn für Europa insgesamt die Preisstabilität nicht akut bedroht ist. Die Preisstabilität ist aber genau dann nicht akut bedroht, wenn von Seiten der Lohnentwicklung keine Fehlentwicklung zu erkennen ist. Bleiben die Lohnzuwächse für das gesamte Währungsgebiet im Rahmen der Produktivitätszunahme zuzüglich der von der Zentralbank tolerierten Inflationsrate, sind alle anderen Einflüsse, wie Ölpreisschocks, Nahrungsmittelverteuerungen oder konjunkturelle Engpässe unerheblich, weil sie lediglich die statistisch registrierte Inflationsrate temporär berühren, nicht aber zu einer wirklichen Inflationierung führen.

Der Finanz- und Wirtschaftspolitik kommt daneben die Rolle des Liberos zu, früher nannte man das anschaulich "Ausputzer". Wann immer die Zinspolitik versagt, weil die Erwartungen der Unternehmen schon zu pessimistisch sind, bleibt nur eine aktive Finanzpolitik, die, selbstverständlich unter Hinnahme höherer Defizite, unmittelbar die Gewinne der Unternehmen verbessert. Hier versagt die europäische Finanzpolitik derzeit auf ganzer Linie. Fast noch wichtiger als diese Ausputzerrolle aber ist die des Schiedsrichters und des Moderators zwischen den beteiligten nationalen Entscheidungsträgern, die der Europäische Rat der Finanzminister wahrzunehmen hat. Er muß die nationale Entwicklung der "realen Wechselkurse" (also der relativen Lohnstückkosten) überwachen, rechtzeitig Fehlentwicklungen analysieren und die Regierungen und die Sozialpartner auf die Konsequenzen aufmerksam machen, die längerfristige Abweichungen von der Lohnregel in beiden Richtungen haben. Hier kann nicht einmal von einem Versagen des Europäischen Rates die Rede sein, eine ernsthafte Auseinan-

dersetzung mit diesen Schicksalsfragen hat es von Beginn der Währungsunion an schlicht nicht gegeben.

Lesen Sie im nächsten Heft, warum die Europäische Zentralbank ihre wichtigste Aufgabe nicht angemessen erfüllt und Welch' traurigen Part die Europäische Kommission spielt.