

Großbritannien, Europa und die USA – was kann Kontinentaleuropa aus dem angelsächsischen Modell lernen? Teil I

Von Heiner Flassbeck und Friederike Spiecker | 11.10.2013 (editiert am 25.05.2016)

In der Serie unserer Länderberichte wollen wir uns, wie immer gestützt auf einen umfassenden empirischen Vergleich, die Frage stellen, wie Großbritannien im Vergleich zu den wichtigsten Euro-Ländern Frankreich und Deutschland dasteht, wobei die USA so weit wie möglich mit einbezogen werden sollen. Es ist ja bemerkenswert, dass der englische Premier David Cameron vor kurzem [triumphierend \(Youtube-Video, ab 1'50"\) davon sprach](#) (hier entsprechend als Text), dass seine konservative Politik es erlaubt hätte, das Land aus der Krise zu führen, und dass alle, die ihn für seine Austeritätspolitik kritisiert hätten, den Rückzug antreten sollten ("It is time for them to explain that they were wrong and we were right.").

Die Wirtschaftsentwicklung in Großbritannien lässt sich in den vergangenen fünfzehn Jahren grob in zwei Phasen unterteilen. Bis zum Ausbruch der globalen Finanzkrise stand das Land, gemessen an den traditionellen Indikatoren (vgl. Abbildung 1 und 2), gut da: Das Wachstum war hoch und die Arbeitslosigkeit war in den Jahren von 2000 bis 2008 mit einer Quote von im Schnitt 5% gegenüber den 1990er Jahren (mit durchschnittlich 8%) deutlich gesunken. Doch 2008 brach die britische Wirtschaft noch stärker ein als die kontinentaleuropäische und erholte sich nur wenig, obwohl das Land nicht der Europäischen Währungsunion angehört und seine Währung, das britische Pfund, im Zuge der Krise deutlich abwertete.

Abbildung 1

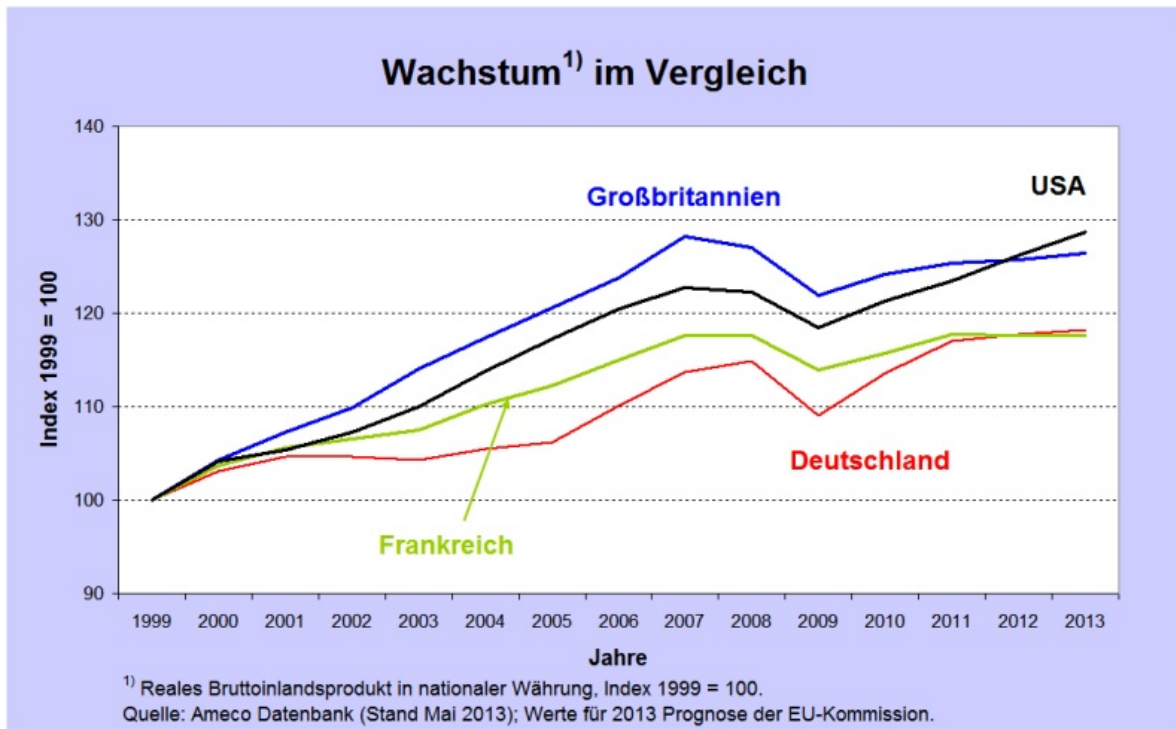
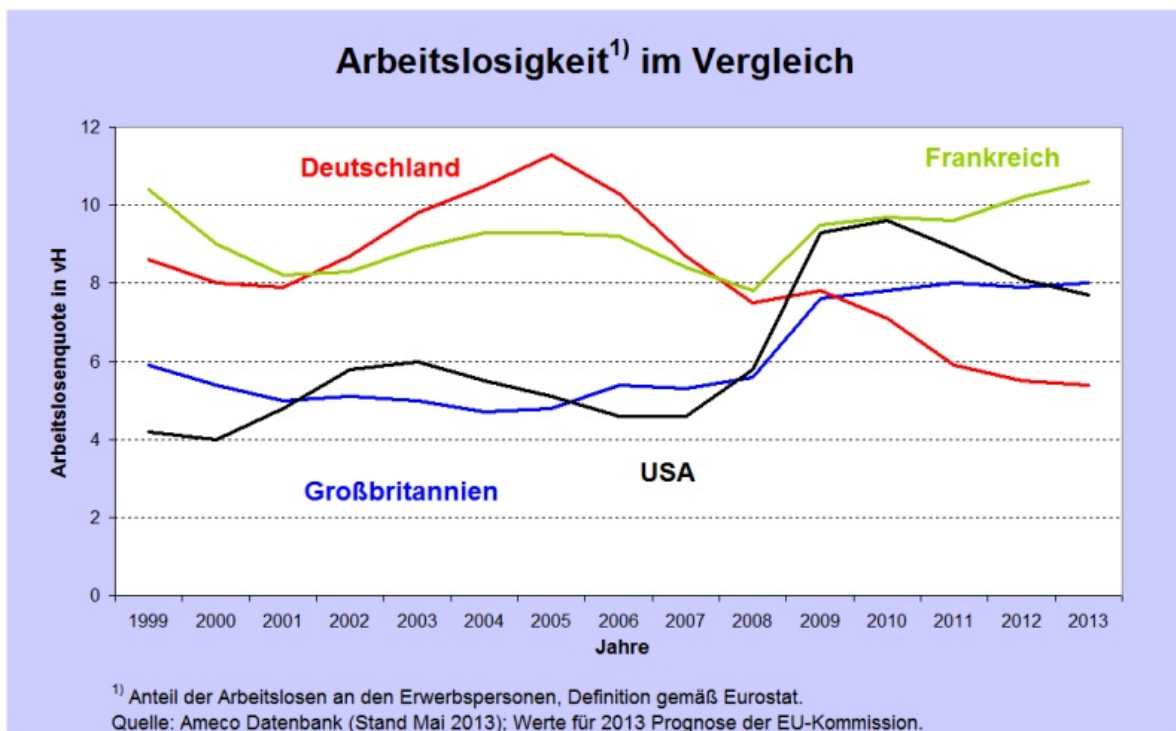


Abbildung 2

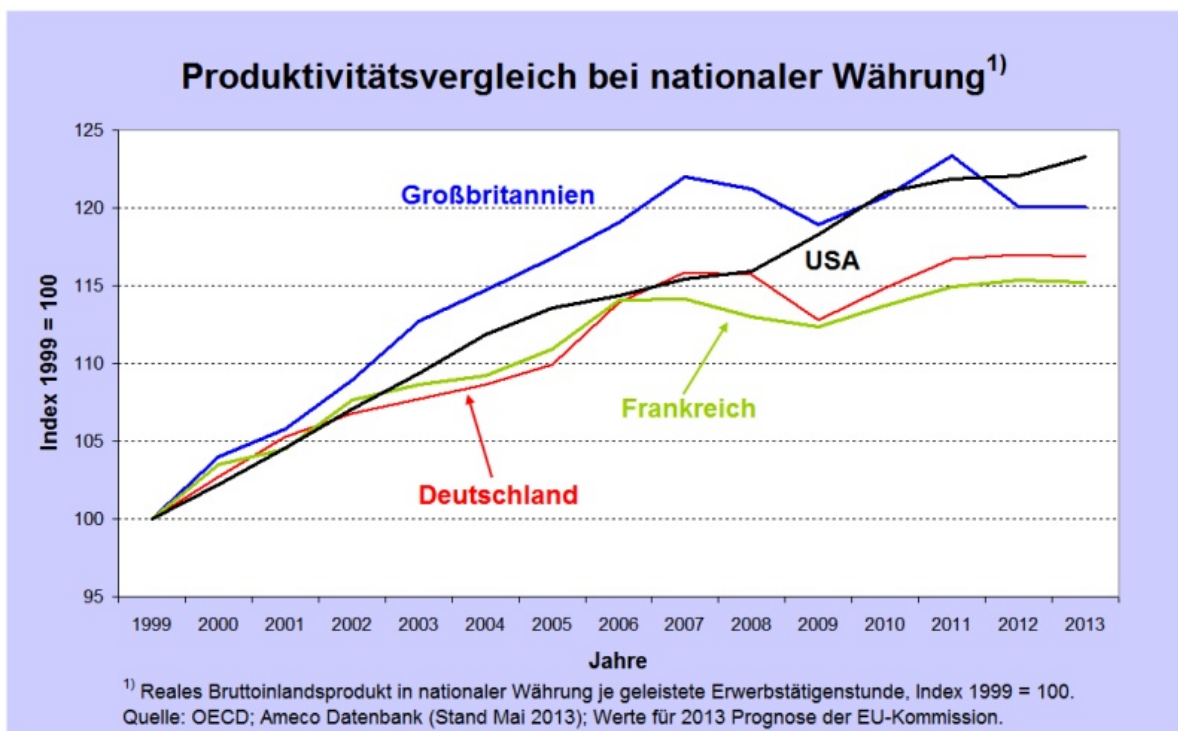


Die vorherige Regierung in London hatte zunächst auf die Krise mit einem massiven expansiven Fiskalprogramm reagiert, bei dem das [Defizit im britischen Staatshaushalt](#) 2009 auf über elf Prozent stieg. Nachdem aber eine konservativ-liberale Koalition die Wahlen gewonnen hatte, wurde – gegen die Warnung vieler britischer onomen – Austerität, also der Versuch einer Konsolidierung des Staatshaushaltes auch mitten in der Rezession, zum obersten Prinzip erhoben. Das Ergebnis war zunächst ein „triple dip“ für die britische Wirtschaft (gemäß Quartalsdaten, die hier nicht dargestellt

sind), also ein zweimaliges Zurückfallen in die Rezession nach der ersten schwachen Erholung. In diesem Jahr wird das Niveau der realen britischen Wirtschaftskraft noch immer unter dem des Jahres 2008 liegen, also dem Niveau, das unmittelbar vor der Krise erreicht worden war. Die Arbeitslosigkeit verharrt bei 8 Prozent, was fünf Jahre nach dem Beginn der Rezession ein Alarmsignal ersten Ranges sein sollte.

Betrachtet man die Entwicklung der Produktivität (pro Stunde in nationaler Währung), stand Großbritannien vor der Finanzkrise nicht schlecht da, hatte es doch von 1999 bis 2007 eine ordentliche jährliche Zuwachsrate der Produktivität von im Schnitt 2 ½ Prozent (im Vergleich zu 1,9 Prozent in Deutschland, 1,7 Prozent in Frankreich und 1,8 Prozent in den USA) zu verzeichnen (vgl. Abbildung 3).

Abbildung 3



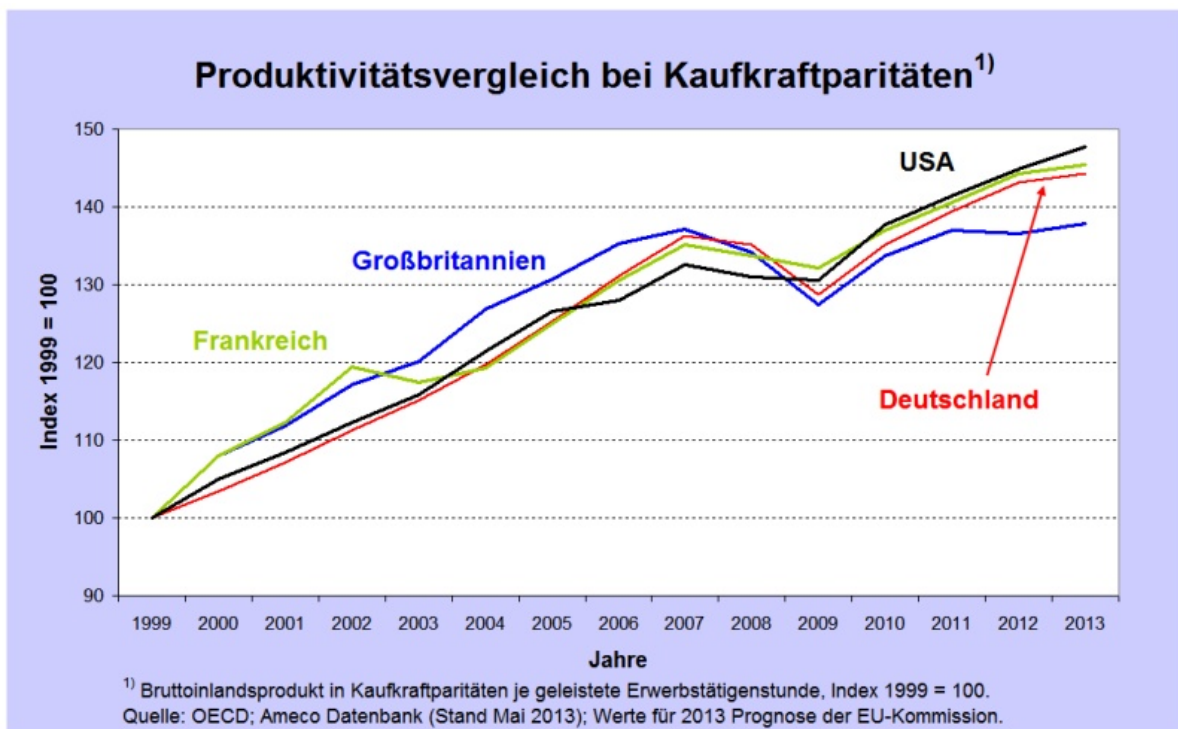
Seit der Krise hat Großbritannien aber nicht mehr viel in Sachen Produktivität auf die Beine gestellt: Das Niveau ist 2013 leicht niedriger als zum Höhepunkt 2007. Dagegen konnten Deutschland und Frankreich nach der Krise Boden wieder gutmachen und gegenüber dem Höhepunkt von vor der Finanzkrise leicht zulegen, die USA sogar deutlich.

Nun mag man dem internationalen Vergleich der Produktivität anhand der Daten, die mit dem realen Bruttoinlandsprodukt auf Basis der jeweiligen *nationalen* Währung berechnet werden, misstrauen. Einer solchen Rechnung liegt nämlich die nationale Preisbereinigung zugrunde. Wie nimmt sich die Produktionsleistung eines Landes aber unter Berücksichtigung seines Wechselkurses aus? Eigentlich sollte das in der relativen Betrachtung der Länder untereinander keinen Unterschied machen, zumindest dann nicht, wenn die Wechselkursänderungen die Unterschiede in der Inflationsentwicklung zwischen den Ländern auf Dauer einigermaßen korrekt widerspiegeln. Denn dann müsste die Preisbereinigung, mit deren Hilfe man die reale Entwicklung des Bruttoinlandsprodukts aus der nominalen (in nationaler Währung) berechnet, ungefähr zum gleichen Ergebnis beim Ländervergleich führen wie

eine Berechnung in einheitlicher Währung.

Die Devisenmärkte sorgen aber kurz- und sogar mittelfristig nicht dafür, dass internationale Inflationsdifferenzen in der Bewertung von Währungen korrekt widergespiegelt werden. Um also einen Eindruck zu bekommen, wie sich die Produktivität bei einem für alle Länder gleichen Maßstab für die Produktionsleistung, dem Bruttoinlandsprodukt, entwickelt hat, genügt es nicht, einfach das Bruttoinlandsprodukt ausgedrückt in ein und derselben Währung (z.B. Euro) zu verwenden. Stattdessen bietet es sich an, die Wirtschaftskraft ausgedrückt in Kaufkraftparitäten zur Berechnung der Stundenproduktivität heranzuziehen. Das Ergebnis dieser Überlegung ist in Abbildung 4 zu sehen.

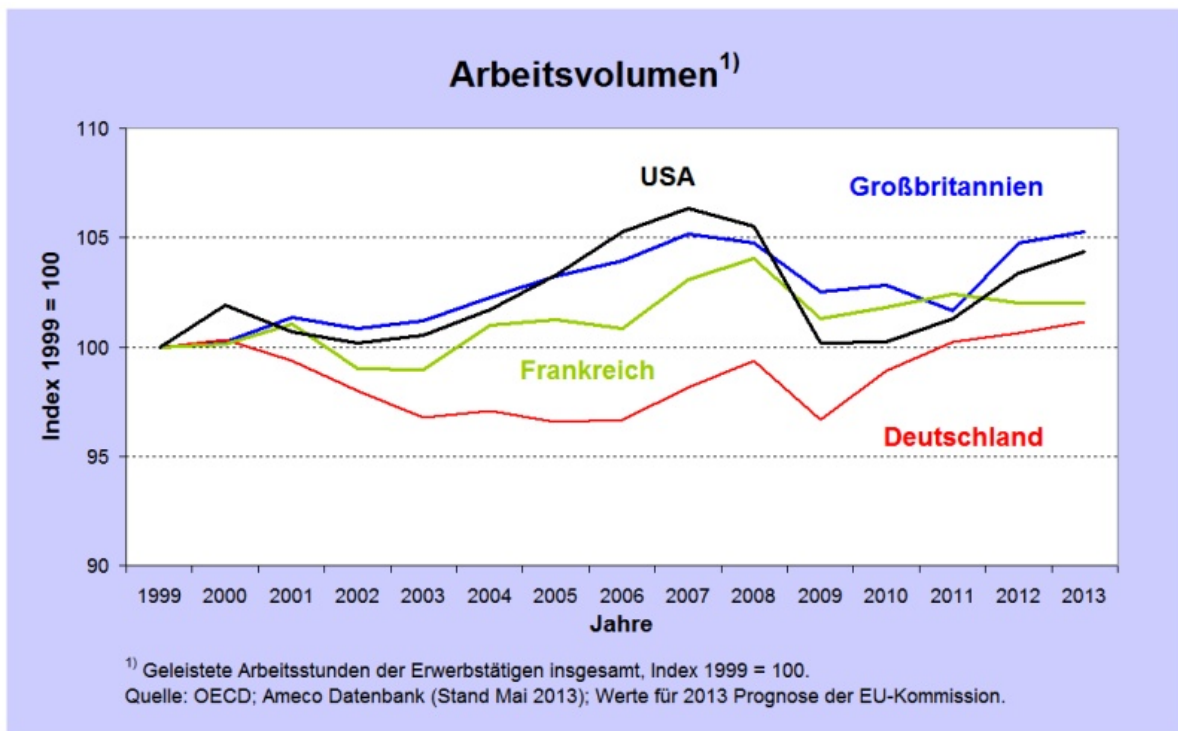
Abbildung 4



Die Stärke der britischen Produktivitätsentwicklung vor und ihre Schwäche seit der Finanzkrise zeigen sich auch und gerade bei dieser Berechnungsmethode: Großbritannien hat zwar gemäß dieser Rechnung sein Vorkrisenniveau bei der Produktivität wieder eingeholt, aber das Land hinkt der Entwicklung in den drei anderen Ländern inzwischen klar hinterher. Interessant ist nebenbei bemerkt, dass der Abstand zwischen Deutschland und Frankreich einerseits und den USA andererseits bei dieser Betrachtungsweise erheblich geringer ist (nur um die 3 Prozentpunkte) als auf Basis der nationalen Preisbereinigung (um die 7 Prozentpunkte) (man beachte aber den unterschiedlichen Maßstab in der Grafik).

Nun hat neben der schwachen Produktivitätsentwicklung die Zahl der insgesamt geleisteten Arbeitsstunden der Erwerbstätigen (das sog. Arbeitsvolumen) zwischen 1999 und heute in Großbritannien nur wenig zugenommen (vgl. Abbildung 5).

Abbildung 5



Wieder sind die beiden Phasen vor und nach der Finanzkrise deutlich zu erkennen. Von 1999 bis 2007 stieg das Arbeitsvolumen jedes Jahr um durchschnittlich 0,6 Prozent. Dann folgten zwei deutliche Rückgänge bis 2011 und anschließend eine Erholung bis heute, so dass das Niveau von vor der Krise wieder erreicht wurde. Das ergibt über den gesamten Zeitraum gesehen eine Steigerung von gut 5 Prozent. In den USA war das Bild ähnlich. In Frankreich fand bis zur Finanzkrise nur ein kleinerer Zuwachs als in Großbritannien statt; der Rückfall in der Krise war ähnlich stark und die anschließende Erholung bis heute extrem schwach. Das für seine "Arbeitsmarkterfolge" so gefeierte Deutschland hat hingegen von Anfang des betrachteten Zeitraums an am schlechtesten abgeschnitten: Hier sank das Arbeitsvolumen bis zum Jahr 2006 um über 3 Prozent, nahm dann bis zur Finanzkrise wieder etwas zu, ohne das Ausgangsniveau von 1999 zu erreichen, und fiel in der Krise erneut auf das niedrige Niveau von 2006 zurück. Seither ist eine deutliche Erholung festzustellen: Die geleisteten Arbeitsstunden haben in Deutschland seit dem Tiefpunkt 2009 bis heute um insgesamt $4\frac{1}{2}$ Prozent zugenommen. Allerdings ist damit das Ausgangsniveau von 1999 nur minimal überschritten worden.

Das Arbeitsvolumen ist deshalb eine interessante Größe, weil es nicht nur ein Schlaglicht auf die Lage am Arbeitsmarkt wirft, sondern zusammen mit dem Stundenlohn auch die Einkommenssituation der Beschäftigten charakterisiert. Läuft es beim Stundenlohn nicht so gut, brummt jedoch das Arbeitsvolumen, kommt rein rechnerisch insgesamt womöglich immer noch eine Steigerung der gesamten Arbeitseinkommen heraus. Wachsen beide Größen nicht oder nehmen sie sogar ab, stagniert bzw. sinkt logischerweise das Einkommen der Beschäftigten, was die verfügbaren Einkommen nach unten zieht und sich im privaten Konsum niederschlagen dürfte. Und umgekehrt: Wächst beides (Stundenzahl und Stundenlohn), ist es um die verfügbaren Einkommen und damit die Grundlage für den privaten Verbrauch gut bestellt. Das gilt für eine nominale Betrachtung wie für eine reale.

Entscheidend ist die Frage, ob und, wenn ja, wie die beiden Größen Arbeitsvolumen und (nominaler oder realer) Stundenlohn zusammenhängen: Gibt es Argumente, die für einen Gleichlauf beider

Größen (oder deren Wachstumsraten) sprechen, oder eher welche, die eine gegensätzliche Entwicklung wahrscheinlich machen? Aus neoklassischer Sicht ist die Antwort völlig klar: gegenläufig. Die Idee dahinter: Wenn der (reale) Stundenlohn sinkt oder nur schwach wächst im Vergleich zur Produktivität, dann ist die Kostensituation der Unternehmen so günstig, dass sie Beschäftigte neu einstellen, das Arbeitsvolumen also wächst. Schöpft die Entwicklung der realen Stundenlöhne den Produktivitätszuwachs hingegen aus oder geht gar darüber hinaus, sind die Unternehmen aufgrund der stärkeren Belastung mit Lohnkosten zögerlicher mit Neueinstellungen oder entlassen sogar Beschäftigte. Das Arbeitsvolumen geht also zurück oder steigt zumindest tendenziell weniger als bei einer moderaten Lohnpolitik.

Mit der neoklassischen Vorstellung im Hinterkopf kommen dann Aussagen zustande wie etwa diese: Entwickeln sich die Stundenlöhne moderat im Vergleich zur Produktivität, entsteht kein Nachfrage-mangel, weil die Neueinstellungen die Lohnsumme passend zur Produktivitätsentwicklung wachsen lassen.

Wie es sich tatsächlich verhalten hat, lesen Sie in Kürze in Teil II dieser Serie.

Über den Autor

Veröffentlicht am: 11.10.2013 | Editiert am: 25.05.2016

Erschienen unter:

<https://makroskop.eu/2013/10/abo-artikel-grossbritannien-europa-und-die-usa-was-kann-kontinentaleuropa-aus-dem-angelsaechsischen-modell-lernen-teil-i/>