

**Wo stehen Ostdeutschland und Mitteleuropa heute?
Bemerkungen zu Messung und Vergleich der Produktivität**

Karl-Heinz Paqué*

März 2010

Zusammenfassung

In Politik und Öffentlichkeit wird immer häufiger der Eindruck erweckt, die mitteleuropäischen EU-Mitgliedsländer (Polen, Tschechien, Slowakei, Ungarn und Slowenien) hätten längst Anschluss gefunden an die wirtschaftliche Leistungskraft der westeuropäischen Altmitglieder der Europäischen Union. Gelegentlich wird daraus sogar der Schluss gezogen, die dortige Entwicklung sei ein Beleg für das wirtschaftliche Scheitern der Deutschen Einheit, da der (massiv transfergestützte) Aufbau Ost im Vergleich zur Leistung Mitteleuropas dagegen verblasse. Der Beitrag zeigt, dass diese Sicht auf Fehldeutungen der Statistik beruht. Dies gilt insbesondere für aggregierte, kaufkraftbereinigte Daten der Arbeitsproduktivität, die eine starke Tendenz haben, den verbleibenden Ost/West-Rückstand zu unterzeichnen. Bei richtiger Interpretation

- liegt die Arbeitsproduktivität in Mitteleuropa bei etwa einem Drittel (und nicht, wie oft behauptet, bei Zweidrittel) des deutschen Niveaus,*
- ist die Produktivitätslücke zwischen Ostdeutschland und Mitteleuropa etwa doppelt so groß wie die zwischen Ost- und Westdeutschland,*
- leidet die mitteleuropäische Industrie in ähnlicher Weise wie die ostdeutsche an einem Mangel an Innovationskraft.*

Eine erklärungsbedürftige Ausnahme in Mitteleuropa bildet Slowenien, das in der wirtschaftlichen Leistungskraft die Liga Mitteleuropas durchweg und mit Abstand anführt. Ungeklärt bleiben schließlich Merkwürdigkeiten der EUROSTAT-Statistiken.

* Lehrstuhl für Volkswirtschaftslehre, insb. Internationale Wirtschaft, Otto-von-Guericke-Universität Magdeburg, Postfach 4120, D-39016 Magdeburg. Kontakt: paque@ovgu.de.

0 Einleitung

Dieser kurze Beitrag behandelt die Messung und Interpretation der wirtschaftlichen Leistungskraft. Es geht dabei um eine konkrete Fallgruppe: diejenigen Länder Mitteleuropas, die Mitglieder der Europäischen Union sind, also - von Nord nach Süd – Polen, Tschechien, die Slowakei, Ungarn und Slowenien. Wo stehen diese Länder heute, und zwar im Vergleich zu den westlichen Nachbarn Deutschland und Österreich, und innerhalb Deutschlands im Vergleich zu West und Ost?

Anlass für den Beitrag sind häufige Missgriffe, was die Auswahl der einschlägigen Daten betrifft, und gängige Missverständnisse, was deren Interpretation angeht. Der Beitrag versucht in dieser Hinsicht, Klarheit zu schaffen. Er tut dies in drei Teilen. Zunächst werden gesamtwirtschaftliche Statistiken präsentiert und analysiert (Teil 1). Dann folgt eine sektorale Disaggregation, die eine differenziertere Deutung zulässt (Teil 2). Zum Schluss wird zusammengefasst und nach Erklärungen gesucht (Teil 3).

1 Das gesamtwirtschaftliche Bild

Tabelle 1 zeigt die beiden Maße der wirtschaftlichen Leistungskraft, die häufig als Startpunkt für den Ost-West-Vergleich verwendet werden. Es sind das Bruttoinlandsprodukt (BIP) pro Erwerbstätigen und pro Einwohner, und zwar jeweils zu Kaufkraftparitäten berechnet. Die Tabelle zeigt für das Jahr 2007 die Ergebnisse für die fünf mitteleuropäischen Länder sowie Österreich und Deutschland, und zwar als Index mit Deutschland gleich 100.

Die Botschaft von Tabelle 1 ist eindeutig: 20 Jahre nach dem Fall des Eisernen Vorhangs haben vier von fünf mitteleuropäischen Ländern ein BIP pro Erwerbstätigen als Maß für die gesamtwirtschaftliche Arbeitsproduktivität, das etwa bei Dreiviertel – zwischen 70 und 80 Prozent – des deutschen Niveaus liegt. Lediglich Polen hinkt ein Stück zurück, aber selbst Polen hat schon fast Zweidrittel des deutschen Niveaus erreicht. Beim BIP pro Kopf ist der Abstand – außer bei Tschechien – etwas größer, und bei drei Ländern (Polen, Slowakei und Ungarn) sogar deutlich größer. Dies liegt vor allem an der unterschiedlichen Erwerbsbeteiligung (siehe Tabelle 2): Es sind ge-

nau diese drei Länder, deren Beschäftigungsquote besonders niedrig und deren Arbeitslosenquote besonders hoch ausfällt. Allerdings bleibt festzuhalten: Selbst im Pro-Kopf-BIP fällt keines der Länder deutlich unter die 50-Prozent-Marke (Polen nur knapp!). Und Slowenien und Tschechien bleiben in der Nähe der 75-Prozent-Marke.

Kurzum: ein überaus beeindruckendes Bild. Dies gilt vor allem dann, wenn man bedenkt, dass im Jahr 2007 Ostdeutschland – allerdings ohne Kaufkraftkorrektur – im BIP pro Erwerbstätigen noch knapp unter 80 Prozent und im BIP pro Kopf bei knapp über 70 Prozent des Niveaus von Gesamtdeutschland lag. Da stellt man sich schon die Frage: Hat denn der Aufbau Ost in Deutschland gar nichts gebracht?

Es lohnt sich, das statistische Bild etwas aufzurauen. Interessant ist vor allem, welche Rolle die Kaufkraftparitätenberechnung in dem Ergebnis spielt. Die Intuition besagt: Das Preisniveau in Mitteleuropa ist niedriger als in Deutschland und Österreich, und dies beeinflusst die Ergebnisse. Die Frage ist: wie stark? Die Antwort lautet: sehr stark. Tabelle 3 zeigt die nationalen Preisniveaus, die von EUROSTAT der Berechnung zugrunde gelegt werden, mit Deutschland auf 100 normiert. Das Ergebnis beeindruckt: Die Preisniveaus von Polen, Tschechien und der Slowakei liegen sehr nahe beieinander, und zwar bei 57 bzw. 58 Prozent des deutschen Niveaus; Ungarn findet sich leicht darüber (bei 61 Prozent), Slowenien deutlich darüber (72 Prozent), aber noch immer weit unter Deutschland (und dem Nachbarn Österreich).

Tabelle 4 zeigt, wie sich die Ergebnisse verändern, wenn in Euro – und nicht zu Kaufkraftparitäten – verglichen wird, also zum laufenden Wechselkurs. Das BIP pro Erwerbstätigen findet sich jetzt für die Vierergruppe (Polen, Tschechien, Slowakei und Ungarn) wieder eng beieinander - bei rund um 40 Prozent, für Slowenien bei 57 Prozent des deutschen Niveaus. Pro Einwohner wird der Abstand zu Deutschland noch drastischer. Auch die Größenordnung des Abstands zu Ostdeutschland ist bemerkenswert: Ohne Korrektur mit Kaufkraftparitäten liegt Ostdeutschland im BIP pro Erwerbstätigen etwa doppelt so hoch wie seine östlichen Nachbarn Polen und Tschechien.

Kurzum: Will man wirtschaftliche Leistungskraft international vergleichen, so ist es auf aggregierter Ebene von größter Bedeutung, ob man Kaufkraftparitäten verwendet

oder nicht. Die Frage ist damit zunächst einmal von der empirischen auf die theoretische Ebene zurückgeschoben. Sie lautet: Was ist das sinnvollere Maß? Wie sollen wir die Länder vergleichen? Die Antwort lautet: Es kommt darauf an, was genau wir erfassen wollen, den Lebensstandard oder die Leistungskraft. Ist es der Lebensstandard, sind Kaufkraftparitäten sinnvoll; ist es die Leistungskraft, sind sie es nicht. Ich werde im Folgenden erläutern, warum dies so ist.

Startpunkt dabei ist das sogenannte Balassa/Samuelson-Modell aus der Außenwirtschaftstheorie.¹ Es unterstellt eine Wirtschaft mit zwei Sektoren, die zwei unterschiedliche Güter herstellen: handelbare und nicht-handelbare. Wir nennen die beiden Sektoren im Folgenden „Industrie“ und „Dienstleistungen“, erstere weltmarktorientiert, letztere binnenmarktorientiert. Der Balassa/Samuelson-Effekt sieht nun wie folgt aus: Ein Produktivitätsfortschritt in der Industrie führt zu einem höheren Preisniveau der Dienstleistungen. Dies geschieht dadurch, dass eine Zunahme der physischen Grenzproduktivität der Arbeit bei gegebenem Weltmarktpreis des Industriegutes die Nachfrage nach Arbeit in der Industrie erhöht; dies zieht die Löhne nach oben und führt bei (perfekter) intersektoraler Mobilität der Arbeitskräfte zu einem Wanderungsdruck vom Dienstleistungssektor zur Industrie. Ist die Nachfrage nach Dienstleistungen hinreichend preisunelastisch, führt dies zu einem höheren Preis der Dienstleistungen, damit zu einer höheren Wertgrenzproduktivität der Arbeit im Dienstleistungssektor und damit auch dort zu einem höheren Lohn. Das Endergebnis im neuen Gleichgewicht: In beiden Sektoren sind die Löhne gestiegen, und in beiden Sektoren ist die Wertproduktivität der Arbeit gestiegen, allerdings in der Industrie durch Zunahme der physischen Produktivität bei konstanten Weltmarktpreisen, im Dienstleistungssektor durch steigende (lokale) Preise bei konstanter physischer Produktivität.

Soweit die Theorie. Sie ist von größter praktischer Bedeutung, denn wir beobachten im internationalen Querschnitt einen überaus stabilen Zusammenhang zwischen dem Niveau der Industrieproduktivität einerseits und dem Preisniveau der (lokalen) Dienstleistungen. Der Balassa-Samuelson-Effekt hat dabei als Erklärung höchste Plausibilität. Das Standardbeispiel: In einem sogenannten Industrieland ist der Friseur teuer, in einem sogenannten Entwicklungsland ist er billig. Es liegt sehr nahe,

¹ Balassa (1964), Samuelson (1964). Eine moderne formale Darstellung bei Harms (2008), S. 285-290.

dies darauf zurückzuführen, dass in einem Industrieland die (große) Industrie aufgrund des dort hohen technischen Niveaus und des hohen Kapitaleinsatzes hohe Löhne zahlt, die sich in der geschilderten Weise auf den (lokalen) Dienstleistungssektor übertragen.²

Für den internationalen Vergleich von Lebensstandards hat die Balassa-Samuelson-Theorie weitreichende Folgen: Will man wissen, wie sich der „reale“ Lebensstandard zwischen zwei Ländern mit unterschiedlichem Pro-Kopf-Einkommen entwickelt, so bietet sich an, die Preiswirkung auf lokale Dienstleistungen „herauszufiltern“, denn sie geht ja zu Lasten der Konsumenten im Industrieland im Vergleich zum Entwicklungsland. Im Kern tut die Umrechnung zu Kaufkraftparitäten nichts anderes: Sie unterstellt einen repräsentativen Warenkorb und prüft, inwieweit sich das Preisniveau dieses Warenkorbes systematisch zwischen Ländern unterscheidet. Das immer wiederkehrende Ergebnis dabei ist: Der internationale Abstand im Lebensstandard zwischen Arm und Reich wird kleiner, und zwar beträchtlich. So auch, nicht überraschend, zwischen West- und Mitteleuropa: Wie aus Tabelle 2 ersichtlich, geht es bei einem Preisniveau Mitteleuropas von, sagen wir, 60 Prozent des Westens um einen Faktor von 1,7, mit dem das marktnotierte BIP multipliziert werden muss.

Soweit, so gut. Für die Messung des Lebensstandards der Konsumenten vor Ort im internationalen Vergleich mag dies alles Sinn machen. Messen wir damit aber auch die wirtschaftliche Leistungskraft? Die Antwort lautet eindeutig: nein. Warum? Weil erst die zusätzliche Leistungskraft der Wirtschaft die Preissteigerung der lokalen Dienstleistungen induziert; dadurch entsteht echte Wertschöpfung, denn die Dienstleistungen werden in einem ökonomischen Sinn knapper, und das darf bei der Messung der Steigerung der Leistungskraft im Zuge der wirtschaftlichen Entwicklung nicht einfach einer „Bereinigung“ zum Opfer fallen. Es ist die Konsequenz der Präferenzen der Bewohner, die als Ergebnis ihres gestiegenen Einkommens auch lokale Güter nachfragen, die in Ressourcenkonkurrenz zu den handelbaren Gütern stehen. Bei einer Umrechnung zu Kaufkraftparitäten wird dieser Teil der „Leistung“ in Abzug

² Es gibt andere Varianten der „Übertragung“, die aber im Ergebnis für uns auf das Gleiche hinauslaufen. Siehe Harms (2008), a.a.O.

gebracht. Dies mag für die Messung des Lebensstandards noch angemessen sein³. Für die Messung der Leistungskraft ist es abwegig.

Ein extremes Beispiel – nur um des Argumentes willen – macht dies deutlich. Ein Inselstaat sei von eigenartigen Menschen bewohnt, und zwar von extremen Asketen, die nur eines nachfragen: Land auf ihrer Insel. Unglücklicherweise gehört das gesamte Land aber ausschließlich Ausländern. Alle Inselbewohner arbeiten in einer Industriefabrik, in der handelbare Güter (Fischkonserven) für den inländischen Konsum und für den Export produziert werden; importiert wird nichts, das heißt die Exporteinnahmen verschwinden in Form von Gold- oder Währungsreserven bei der Zentralbank (pathologischer Merkantilismus). In diesem Land kommt es nun zu einem massiven Produktivitätsfortschritt in der Exportindustrie. Die Folge: Es entsteht dort ein zusätzliches Einkommen, das ausschließlich die Nachfrage nach inländischem Land erhöht, das – weil im Angebot völlig unelastisch – im Preis steigt. Das Ergebnis: Die ausländischen Eigentümer des inländischen Landes werden reich, dank des Produktivitätsfortschritts im Inland. Der Lebensstandard im Inland bleibt konstant, weshalb eine Deflationierung des gestiegenen Einkommens mit dem gestiegenen Konsumentenpreisindex im Inland gerechtfertigt ist. Aber bleibt auch die Leistungskraft konstant? Offensichtlich nicht, weil letztlich die gestiegene Produktivität der inländischen Industrie einen Preisanstieg ermöglicht, der allein die Ausländer bereichert.

Zugegeben, ein absurder Fall, aber lehrreich. Man könnte ihn in karikaturistischer Analogie zu Bhagwhati's berühmtem „immiserizing growth“⁴ als „stuck-in-misery-growth“ bezeichnen. Bei „Immiserizing growth“ führt das inländische Wachstum zu einer derart deutlichen Verschlechterung der Terms-of-Trade, dass das Inland nach dem Wachstum schlechter dasteht als vor dem Wachstum. Bei unserem „stuck-in-misery-growth“ kaprizieren sich die Inländer in ihrer Nachfrage auf ein Gut, das im Angebot völlig unelastisch ist und ausschließlich Vermögenserträge im Ausland generiert.

³ Auch in dieser Hinsicht gibt es konzeptionelle Probleme, die allerdings für das Thema dieses Papiers von minderer Bedeutung sind.

⁴ Bhagwhati (1958).

Die Konsequenz liegt auf der Hand: Es ist grundsätzlich unangemessen, unter Verwendung von kaufkraftbereinigten Daten der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung auf die wirtschaftliche Leistungskraft eines Landes zu schließen. Leider geschieht dies häufig und an prominenter Stelle, gerade auch mit Blick auf Mitteleuropa: So jubelt das Jahrbuch von Eurostat⁵, dass die mitteleuropäischen Volkswirtschaften kaum noch einen nennenswerten Rückstand auf den Westen haben – nach dem Motto: Aufholprozess abgeschlossen. Und Hans-Werner Sinn zögert nicht, in einer jüngsten Bewertung des Aufbau Ost („Der verpatzte Kaltstart“)⁶ die kaufkraftbereinigten Statistiken des Pro-Kopf-Einkommens in Mitteleuropa als Beleg dafür zu verwenden, dass Mitteleuropa Ostdeutschland inzwischen in der wirtschaftlichen Leistungskraft erreicht hat.

Richtig ist dagegen die folgende Deutung der gesamtwirtschaftlichen Fakten (mit Blick auf die Tabellen 1, 3 und 4): Was die gesamtwirtschaftliche Leistungskraft – gemessen an der Arbeitsproduktivität – betrifft, steht Mitteleuropa etwa bei 40 Prozent Westdeutschlands und 50 Prozent Ostdeutschlands. Ausnahme: Slowenien, das sich bei 55 Prozent West- und 72 Prozent Ostdeutschlands findet. Genau deshalb liegt auch das Preisniveau noch ganze 40 Prozent – für Slowenien 30 Prozent – unter dem Niveau Deutschlands. Im Sinne der Balassa/Samuelson-Theorie formuliert: Die Wertschöpfung, die Mitteleuropa im Weltmarkt erzielt, reicht bisher aus, um immerhin ein Preisniveau der lokalen Güter von 60 Prozent des Westens (Slowenien: 70 Prozent) zu erreichen. Immerhin, aber mehr auch nicht. Die Konsequenz: Der Lebensstandard ist erheblich näher am Westen als die Leistungskraft.

Wichtig ist es übrigens, die verbleibenden Lücken zum Westen in ihrer zeitlichen Dimension richtig zu interpretieren. Denn die 60 Prozentpunkte Leistungskraft und die viel kleinere Lücke im Lebensstandard (sagen wir: rund 30 Prozentpunkte) beschreiben die gleichen Zeiträume der Entwicklung. Unterstellt man zum Beispiel, dass Mitteleuropa in zwei Dekaden die Lücke der Leistungskraft schließt, dann wird es auch zwei Dekaden brauchen, um die Lücke des Lebensstandards zu schließen, denn im Zuge der Schließung der ersteren schließt sich automatisch auch die letztere, denn die Dienstleistungen werden teurer – pari passu mit der Steigerung der Arbeitsproduktivität in der Industrie. Also: Die Wachstumsrate des Lebensstandards fällt zwin-

⁵ Eurostat (2009), Kapitel 2.

⁶ Sinn (2009).

gend niedriger aus als die Wachstumsrate der Leistungskraft. Und daraus folgt: In zeitlicher Dimension erweist sich der Unterschied in den Lücken von Lebensstandard und Leistungskraft als eine Art statistische Illusion.

2 Sektorale Disaggregation

Die Balassa/Samuelson-Theorie legt nahe, nicht nur auf gesamtwirtschaftliche Statistiken zu schauen, sondern auch auf sektoral disaggregierte Daten. Tabelle 5 zeigt aus der Industrie- und Dienstleistungsstatistik von EUROSTAT die Wertschöpfung pro Erwerbstätigen in der privaten Wirtschaft, und zwar für 2007, normiert auf das jeweilige deutsche Niveau (gleich 100). Es sind acht Sektoren in der Tabelle zu sehen: Bergbau, Verarbeitendes Gewerbe, Bauwirtschaft, Energie, Handel, Gastgewerbe, Transport und Kommunikation sowie sonstige Dienstleistungen. Tabelle 6 zeigt ergänzend die Beschäftigungsanteile der Sektoren; die beiden größten sind das Verarbeitende Gewerbe und der Handel. Man beachte: Es fehlen durchweg die Land- und Forstwirtschaft und die Finanzdienstleistungen, deren Produktivitätsstatistiken schwer mit den anderen Sektoren vergleichbar sind; und es fehlt ferner – logischerweise – der Staat.

Das Ergebnis ist verblüffend: Fast in allen Sektoren – und allemal im Verarbeitenden Gewerbe und im Handel – ist der Abstand der Arbeitsproduktivität zu Deutschland noch größer als auf gesamtwirtschaftlicher Ebene (Tabelle 4). Summiert man über die acht Sektoren, steht Polen nur mehr bei 35 (nicht mehr bei 37), Tschechien bei 38 (nicht mehr bei 41), die Slowakei bei 40 (nicht mehr bei 42), Ungarn bei 34 (nicht mehr bei 43) und Slowenien bei 53 (nicht mehr bei 57). Wo liegt der Grund für diese Diskrepanz? Hauptsächlich wohl darin, dass die Land- und Forstwirtschaft, die Finanzdienstleistungen und der Staat in Tabelle 5 nicht vorkommen, wohl aber in den Daten der Tabelle 4 enthalten sind. Vor allem der Sektor Staat steht natürlich unter Verdacht, die Lücke „künstlich“ zu verkleinern, da beim Staat die Produktivität an den Lohnkosten gemessen wird, die typischerweise im öffentlichen Dienst höher liegen als in anderen Sektoren, nicht zuletzt wegen des relativ hohen Qualifikationsniveaus der staatlichen Bediensteten. Dies ist aber derzeit noch Spekulation.

Keine Spekulation ist, dass im größten Sektor, dem Verarbeitenden Gewerbe, der Abstand zu Deutschland in allen Ländern (außer Ungarn) größer ist als im Durchschnitt. Nun ist das Verarbeitende Gewerbe im Sinne der Balassa/Samuelson-Theorie jener Sektor, der typischerweise handelbare Güter herstellt, also der „Produktivitätsmotor“. Die Statistiken zeigen: Genau dieser Motor ist noch relativ schwach, mit einer Produktivität von nur rund einem Drittel des deutschen Niveaus in Polen, Tschechien, Ungarn sowie in der Slowakei und selbst in Slowenien nicht mehr als 44 Prozent. Ostdeutschland (nicht in der Tabelle) liegt inzwischen bei fast 80 Prozent des gesamtdeutschen Niveaus. Also: Im Verarbeitenden Gewerbe erreicht nur Slowenien die Hälfte des Produktivitätsniveaus Ostdeutschlands; der Rest Mitteleuropas liegt darunter.

Noch extremer ist der Rückstand bei den Arbeitskosten. Tabelle 7 zeigt sie in gleicher sektoraler Disaggregation, wieder normiert auf das deutsche Niveau. Im Verarbeitenden Gewerbe liegen Polen und die Slowakei bei rund 20 Prozent, Tschechien und Ungarn bei etwa 25 und Slowenien bei 39 Prozent des deutschen Niveaus. Allerdings fällt dieses außerordentlich hoch aus, wohl aufgrund der enthaltenen Lohnnebenkosten. Der Abstand zu Österreich (96 Prozent des deutschen Niveaus) macht stutzig. Dies gilt umso mehr, als die deutschen Daten natürlich Ostdeutschland mit berücksichtigen, also eine Region, wo das Lohnniveau gut 30 Prozent niedriger liegt als im Westen. Hier kommen gewisse Zweifel an den EUROSTAT-Lohndaten auf, zumal in Tabelle 5 Österreich ein höheres Produktivitätsniveau aufweist als Gesamtdeutschland, und zwar wahrscheinlich gerade wegen des Ostens.

Merkwürdig ist auch, dass die Daten für Mitteleuropa sektorale Lohnstückkosten und auch gesamtwirtschaftliche Lohnquoten implizieren, die extrem niedrig liegen. Dies bedeutet: Die Unternehmer- und Kapitaleinkommen müssten extrem hoch sein. Dies wiederum würde sich wahrscheinlich in einer starken Ungleichverteilung der persönlichen Einkommen niederschlagen, soweit – plausiblerweise – die Bezieher von Unternehmer- und Kapitaleinkünften zu den relativ Wohlhabenden der Gesellschaft gehören. Tabelle 8 bestätigt eine solche Vermutung nicht. Sie zeigt übliche Maße der Einkommensungleichheit: Gini-Koeffizienten und durchschnittliche Log-Abweichungen. Danach liegt nur Polen ungewöhnlich hoch; die anderen Länder weisen Grade der

Ungleichheit auf, die in der Größenordnung von Deutschland und Österreich liegen. Kurzum: Die EUROSTAT-Daten geben einige Rätsel auf.

3 Resümee und Erklärungsversuche

„Politik beginnt mit der Betrachtung der Realität.“ So formulierte Kurt Schumacher. Mit Blick auf die wirtschaftliche Leistungskraft Ostdeutschlands und Mitteleuropas ist man geneigt, ihn zu paraphrasieren: „Wissenschaft beginnt mit der Betrachtung der Realität.“ Diese Realität ist lange genug durch Statistiken, die nicht passen, verdeckt worden. Eine davon ist die Verwendung von Kaufkraftparitäten. Sie suggeriert ein Ausmaß an Konvergenz der Leistungskraft, das es nicht gibt.

Das wahre Ausmaß der Konvergenz der Arbeitsproduktivität, gemessen als Wertschöpfung pro Erwerbstätigen, ist im Folgenden nochmals zusammengefasst, jeweils in Relation zum gesamtdeutschen Niveau:

- Gesamtwirtschaftlich haben Polen, Tschechien, die Slowakei und Ungarn etwa 40 Prozent erreicht, Slowenien 56 Prozent.
- In der gesamten privaten Wirtschaft ist der Abstand etwas größer: Polen und Ungarn haben dort rund 35 Prozent erreicht, Tschechien und die Slowakei rund 40 Prozent, und Slowenien gut 53 Prozent.
- Im Verarbeitenden Gewerbe fällt der Abstand noch größer aus: für Polen und die Slowakei 30 Prozent, für Tschechien 32, Ungarn 34 und Slowenien 44 Prozent.

Der Rückstand der Arbeitsproduktivität ist also noch beachtlich, und dies selbst dann, wenn man ihn, wie hier, durch Vergleich der Wertschöpfung pro Erwerbstätigen ermittelt. Pro Arbeitsstunde ist er durchweg noch größer, weil in Mitteleuropa länger gearbeitet wird und die Teilzeitarbeit eine sehr viel geringere Rolle spielt als im Westen (siehe Tabelle 2). So liegt die Teilzeitquote (Anteil der Beschäftigten mit Teilzeitarbeit) in Deutschland und Österreich bei rund ein Viertel, in Mitteleuropa durchweg unter zehn Prozent. Es zeigt sich hier der gleiche Unterschied wie innerhalb Deutschlands zwischen dem Westen und dem Osten, wo deutlich länger gearbeitet wird.

Insgesamt fällt auf, dass die Unterschiede zwischen den mitteleuropäischen Ländern – bis auf Slowenien – moderat bis klein ausfallen. Auch dies übrigens ein Phänomen, das wir aus Ostdeutschland kennen, wo die Unterschiede zwischen den Ländern kleiner ausfallen als in der Öffentlichkeit vermutet wird. Schaubild 1 zeigt die Arbeitsproduktivität aller deutschen Länder. Das Bild ist eindeutig: Der Club der ostdeutschen Länder liegt hinten; und er liegt viel dichter zusammen als die westdeutschen Länder, und zwar für 2008 zwischen 75 (Thüringen) und 82 Prozent (Sachsen-Anhalt) des gesamtdeutschen Niveaus

An anderer Stelle habe ich ausführlich begründet, wo genau ich die Ursachen für den recht einheitlichen innerdeutschen Produktivitätsrückstand des Ostens orte.⁷ In einem Schlagwort: Es gibt eine innerdeutsche Innovationslücke, die ostdeutsche Industrie ist noch immer eine verlängerte Werkbank des Westens, und zwar praktisch überall im Osten. Dies zeigen vor allem Daten zur F&E-Tätigkeit von Unternehmen. So lag im Jahr 2006 der Anteil des Personals, das in Forschung und Entwicklung tätig ist, im Westen in etwa doppelt so hoch wie im Osten (0,88 vs. 0,42 Prozent).

Es ist bemerkenswert, dass sich eine ähnliche „Innovationslücke“ zwischen West- und Mitteleuropa auftut, allerdings in noch deutlicherer Größenordnung. Tabelle 9 zeigt einige Daten für 2006. Danach kam beim Anteil des F&E-Personals 2006 nur Slowenien mit 0,40 Prozent an das ostdeutsche Niveau (0,42 Prozent) heran; Polen (mit 0,12 Prozent), die Slowakei (mit 0,20) und selbst Tschechien (mit 0,32 Prozent) lagen zum Teil weit darunter. Alle gemeinsam lagen noch weit unter dem EU-Schnitt von 0,51 Prozent und noch viel weiter unter dem Niveau von Deutschland und Österreich (mit jeweils über 0,80 Prozent). Ergänzende Statistiken der Tabelle stützen dieses Bild: Ob F&E-Ausgaben als Anteil des BIP oder Patentbewerbungen, stets bleibt ein substantieller Rückstand zum Westen. Bei den Patentbewerbungen im Bereich der sogenannten Hochtechnologie ist der Abstand besonders deutlich. Hier hat Mitteleuropa gerade erst angefangen, Fuß zu fassen.

All dies zeigt recht klar: Die strukturellen Probleme Mitteleuropas ähneln sehr stark denen Ostdeutschlands – zwei Dekaden nach dem Fall des Eisernen Vorhangs. Die Gemeinsamkeiten überwiegen die Unterschiede. Ostdeutschland ging den Weg des

⁷ Paqué (2009).

revolutionär schnellen Wandels, vor allem wegen der innerdeutschen Mobilität der Menschen. Die alte Industrie verschwand, eine neue entstand – effizient, aber noch mit Zügen einer verlängerten Werkbank des Westens. In Mitteleuropa lief der Wandel evolutionär – mit einer Industrie, die sich über Jahre bei niedrigen Löhnen auf den Weltmarkt einstellen konnte. Alternativen dazu gab es weder in Ostdeutschland noch in Mitteleuropa. Die Wege waren bedingt durch die spezifische Situation. Das Ergebnis ist weder in Ostdeutschland noch in Mitteleuropa eine schnelle Konvergenz zum Westen. Es zeigt sich, dass der Flurschaden der Abschottung vom Weltmarkt durch die Planwirtschaft sowjetischen Typs tiefe Spuren hinterlassen hat. Eine neue, innovationskräftige Industrie aufzubauen – und zwar „auf Augenhöhe“ zum Westen – wird noch Jahrzehnte dauern.

Interessant dabei ein Sonderfall: Slowenien. In der Zwischenkriegszeit war es eher ein Agrar- als ein Industrieland. Es lässt heute in praktisch allen Statistiken die ehemals stolze Industrieregion Tschechien hinter sich. Das liefert einen wichtigen Hinweis: Slowenien war nie Teil der abgeschotteten Arbeitsteilung innerhalb des planwirtschaftlichen Sowjetsozialismus. Es war stattdessen Teil von Titos Jugoslawien – mit ineffizienter Arbeiterselbstverwaltung, aber durchaus mit einer gewissen Integration in die Weltmärkte, jedenfalls stärker als im sowjetorientierten „Ostblock“. Ein weiteres Indiz für den Flurschaden der Abschottung. Und vielleicht eine Anregung für künftige Forschung.

Literatur

Balassa, B., „The Purchasing Power Parity Doctrine: A Reappraisal“. *Journal of Political Economy* 72 (1964), S. 584-596.

Bhagwhati, J., „Immiserizing Growth: A Geometrical Note“. *Review of Economics and Statistics* 25 (1958), S. 201-205.

Eurostat, *Europe in Figures – Eurostat Yearbook 2009*. European Commission. Brussels 2009.

Harms, P., *Internationale Makroökonomik*. Tübingen 2009.

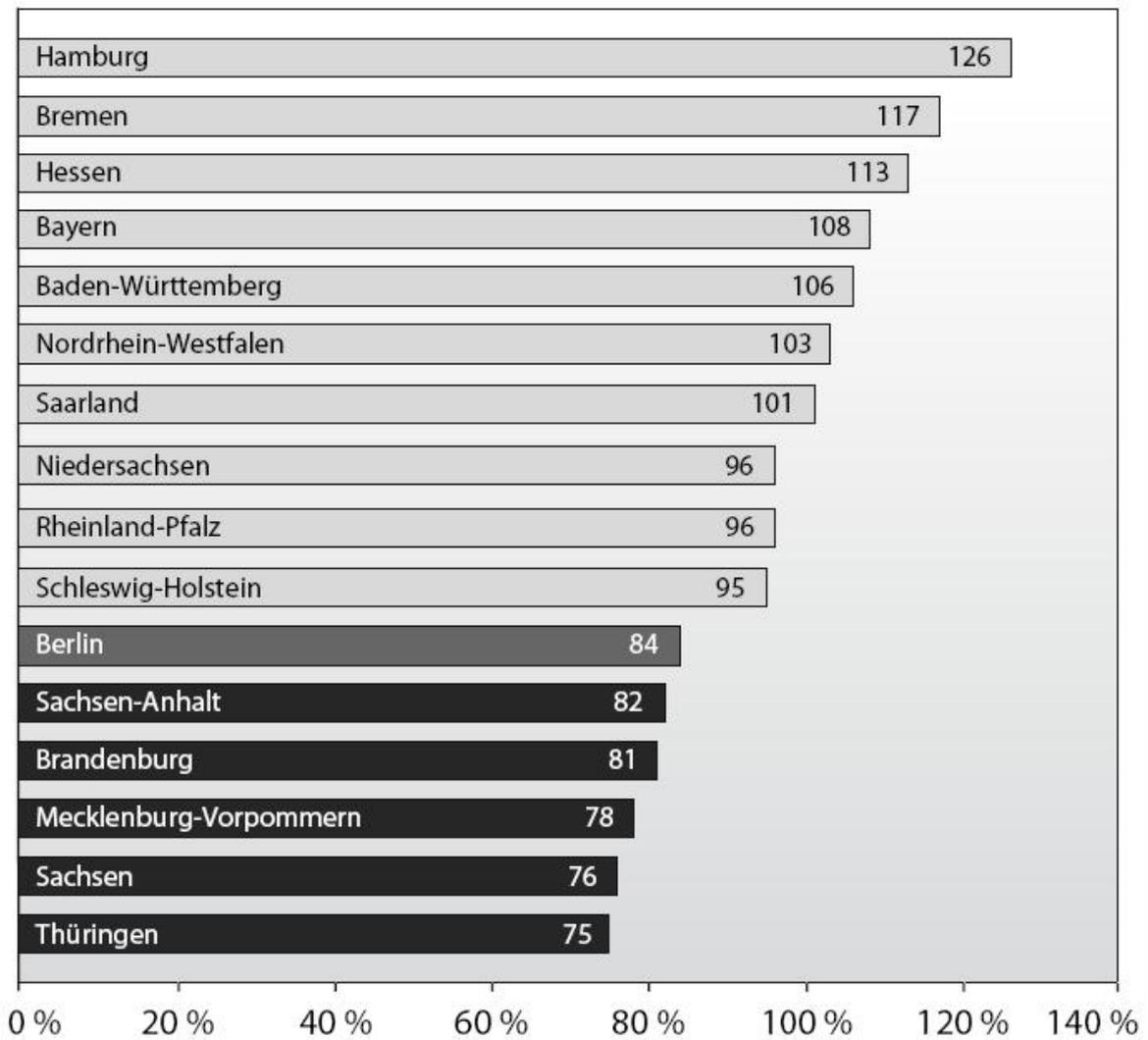
Paqué, K.-H., *Die Bilanz. Eine wirtschaftliche Analyse der Deutschen Einheit*. München 2009.

Samuelson, P., „Theoretical Notes on Trade Problems“. *Review of Economics and Statistics* 46 (1964), S. 145-154.

Sinn, H.-W., „Der verpatzte Kaltstart“. *Frankfurter Allgemeine Sonntagszeitung* vom 8. November 2009.

Schaubild

Schaubild 1 : Arbeitsproduktivität in den Ländern (2008)*



* Bruttowertschöpfung pro Arbeitsstunde, in Prozent des gesamtdeutschen Niveaus
Datenquelle: Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen der Länder

Tabellen

Tabelle 1: BIP im Jahr 2007 (zu Kaufkraftparität)

	BIP pro Erwerbstätigen	BIP pro Einwohner
Polen	64	47
Tschechien	70	72
Slowakei	73	60
Ungarn	70	56
Slowenien	80	78
Österreich	98	112
Deutschland	100	100

Quelle: Eurostat

Tabelle 2: Arbeitsmarktstatistik im Jahr 2007 (in %)

	PL	CZ	SK	H	SLO	A	D
Beschäftigungsquote	57	66	61	57	68	71	69
Teilzeitquote	9	5	3	4	9	23	26
Arbeitslosenquote	10	5	11	7	5	4	8

PL	Polen	SLO	Slowenien
CZ	Tschechien	A	Österreich
SK	Slowakei	D	Deutschland
H	Ungarn		

Quelle: Eurostat

Tabelle 3: Preisniveaus im Jahr 2007

	Preisniveaus 2007 (Deutschland=100)
Polen	58
Tschechien	58
Slowakei	57
Ungarn	61
Slowenien	72
Österreich	98
Deutschland	100

Quelle: [Eurostat](#)

Tabelle 4: BIP im Jahr 2007 (in Euro), Deutschland=100

	BIP pro Erwerbstätigen	BIP pro Einwohner
Polen	37	27
Tschechien	41	42
Slowakei	42	35
Ungarn	43	34
Slowenien	57	56
Österreich	111	111
Deutschland	100	100
D-West	103	106
D-Ost	79	72

Quelle: [Eurostat](#)

Tabelle 5: Wertschöpfung pro Erwerbstätigen in der privaten Wirtschaft im Jahr 2007 (ohne Finanzdienstleistungen und Land- und Forstwirtschaft ; Deutschland=100)

	PL	CZ	SK	H	SLO	A	D
Gesamt	35	38	40	34	53	107	100
Bergbau	48	47	35	14	45	183	100
Verarbeitendes Gewerbe	30	32	30	36	44	113	100
Energie	28	52	43	29	37	108	100
Baugewerbe	42	40	41	28	58	137	100
Handel	33	42	47	35	74	103	100
Gastgewerbe	45	46	50	37	92	149	100
Transport/Kommunikation	36	41	36	41	54	109	100
Sonst. Dienstleistungen	40	37	38	26	52	114	100

PL	Polen	SLO	Slowenien
CZ	Tschechien	A	Österreich
SK	Slowakei	D	Deutschland
H	Ungarn		

Quelle: Eurostat

Tabelle 6: Anteil an der gesamten Beschäftigung in der privaten Wirtschaft im Jahr 2007 in %
(ohne Finanzdienstleistungen und Land- und Forstwirtschaft) in %

	PL	CZ	SK	H	SLO	A	D
Bergbau	2	1	1	0	1	0	0
Verarbeitendes Gewerbe	33	38	41	30	39	26	33
Energie	2	2	4	2	2	1	1
Baugewerbe	10	11	7	9	13	11	7
Handel	28	20	21	23	19	25	22
Gastgewerbe	3	4	2	5	5	10	6
Transport/Kommunikation	10	10	11	10	9	10	9
Sonst. Dienstleistungen	13	14	13	20	13	18	21

PL	Polen	SLO	Slowenien
CZ	Tschechien	A	Österreich
SK	Slowakei	D	Deutschland
H	Ungarn		

Quelle: Eurostat

Tabelle 7: Arbeitskosten pro Beschäftigten in der privaten Wirtschaft im Jahr 2007
(ohne Finanzdienstleistungen und Land- und Forstwirtschaft; Deutschland=100)

	PL	CZ	SK	H	SLO	A	D
Bergbau	39	32	22	28	55	107	100
Verarbeitendes Gewerbe	20	26	21	25	39	96	100
Energie	25	28	23	30	43	113	100
Baugewerbe	26	35	26	24	46	113	100
Handel	29	44	36	35	69	120	100
Gastgewerbe	45	58	48	48	104	173	100
Transport/Kommunikation	32	41	34	43	63	127	100
Sonst. Dienstleistungen	34	48	37	36	68	128	100

PL	Polen	SLO	Slowenien
CZ	Tschechien	A	Österreich
SK	Slowakei	D	Deutschland
H	Ungarn		

Quelle: Eurostat

Tabelle 8: Einkommensungleichheit

	Gini-Koeffizient	Durchschnittl. Log-Abweichung
Polen	0,37	0,26
Tschechien	0,27	0,12
Slowakei	0,27	0,13
Ungarn	0,29	0,16
Slowenien	-	-
Österreich	0,30	0,16
Deutschland	0,27	0,13

Quelle: OECD. [Factbook](#) 2009

Tabelle 9: Forschung und Entwicklung in privater Wirtschaft im Jahr 2006

	PL	CZ	SK	H	SLO	A	D	EU
F&E -Personal (%) *	0,12	0,32	0,20	0,25	0,40	0,82	0,83	0,51
F&E -Ausgaben (%) **	0,18	1,02	0,21	0,48	0,96	1,66	1,77	1,17
Patentbewerbungen *** -normal	2,8	7,0	5,8	6,3	29,5	180,0	269,3	101,3
-Hochtechnologie	0,4	0,8	0,4	0,2	0,3	6,7	15,4	6,5

*	aller Erwerbstätigen
**	des Bruttoinlandsprodukts
***	pro Mio. Einwohner

PL	Polen	SLO	Slowenien
CZ	Tschechien	A	Österreich
SK	Slowakei	D	Deutschland
H	Ungarn		

Quelle: [Eurostat](#)