



ZUR ENTWICKLUNG DER EINKOMMENSUNGLEICHHEIT ZWISCHEN EU-MITGLIEDSTAATEN

Michael Dauderstädt

Abstract (deutsch)

Die Einkommensunterschiede zwischen den EU-Mitgliedstaaten haben in den letzten 20 Jahren tendenziell abgenommen, vor allem vor der Finanzkrise. Aufgeholt hat vor allem Mittel- und Osteuropa, während Südeuropa ab 2009 zurückfiel. Aufholendes Wachstum kann und sollte durch eine Wirtschaftspolitik gefördert werden, die die Binnennachfrage nicht vernachlässigt, Kapitalmärkte stabilisiert und in Forschung, Bildung und Gesundheit investiert.

Abstract (english)

In the last two decades, income disparities between EU member states tended to decline, in particular before the financial crisis. While Central and Eastern Europe caught up with the EU average, Southern Europe fell behind after 2009. Catch-up growth can and should be fostered by an economic policy that does not neglect domestic demand, stabilizes capital markets and invests in research, education and health

Die EU (bzw. ihre Vorgänger EWG und EG) weist seit langem große Einkommensunterschiede zwischen ihren Mitgliedstaaten (gemessen am durchschnittlichen Prokopfeinkommen) auf. Dazu haben vor allem die Erweiterungen beigetragen, in deren Zug neue Mitgliedstaaten mit deutlich niedrigerem Einkommensniveau aufgenommen wurden: zuerst Irland (1972), dann die Süderweiterung (1981, 1986) und schließlich die Osterweiterungen (1990 Ostdeutschland, 2004, 2007 und 2013).

Die Annäherung der Einkommensniveaus ist als Ziel der EU in den Verträgen verankert. Wichtigstes Instrument waren und sind die EU-Fonds, die aber relativ klein dimensioniert sind (weniger als 0,5% des EU-BIP). Die Erfolgsbilanz der Kohäsionspolitik der EU (dokumentiert in regelmäßigen Berichten der Kommission) war aber bescheiden. Das lässt die Frage offen, ob ohne sie die Einkommensschere noch größer wäre. Im Folgenden soll die Entwicklung der Einkommensunterschiede beschrieben, ihre Ursachen beleuchtet und mögliche Politiken zu ihrer Verringerung diskutiert werden.

1. GRÖÖE UND ENTWICKLUNG DER EINKOMMENSUNGLEICHHEIT ZWISCHEN DEN MITGLIEDSTAATEN

Größe und Entwicklung der Einkommensungleichheit zwischen den Mitgliedstaaten hängen auch von der Wahl der Indikatoren ab. Das betrifft einmal das Einkommen selbst (Markteinkommen, verfügbares Einkommen, BIP) und seine Umrechnung in Euro. Umgerechnet zu Wechselkursen sind die Einkommensunterschiede deutlich größer als zu Kaufkraftstärken (KKS), da die Kaufkraft in den ärmeren Ländern höher (und das Preisniveau niedriger) ist (vgl. Tabelle 2; Prokopfeinkommen). Aber



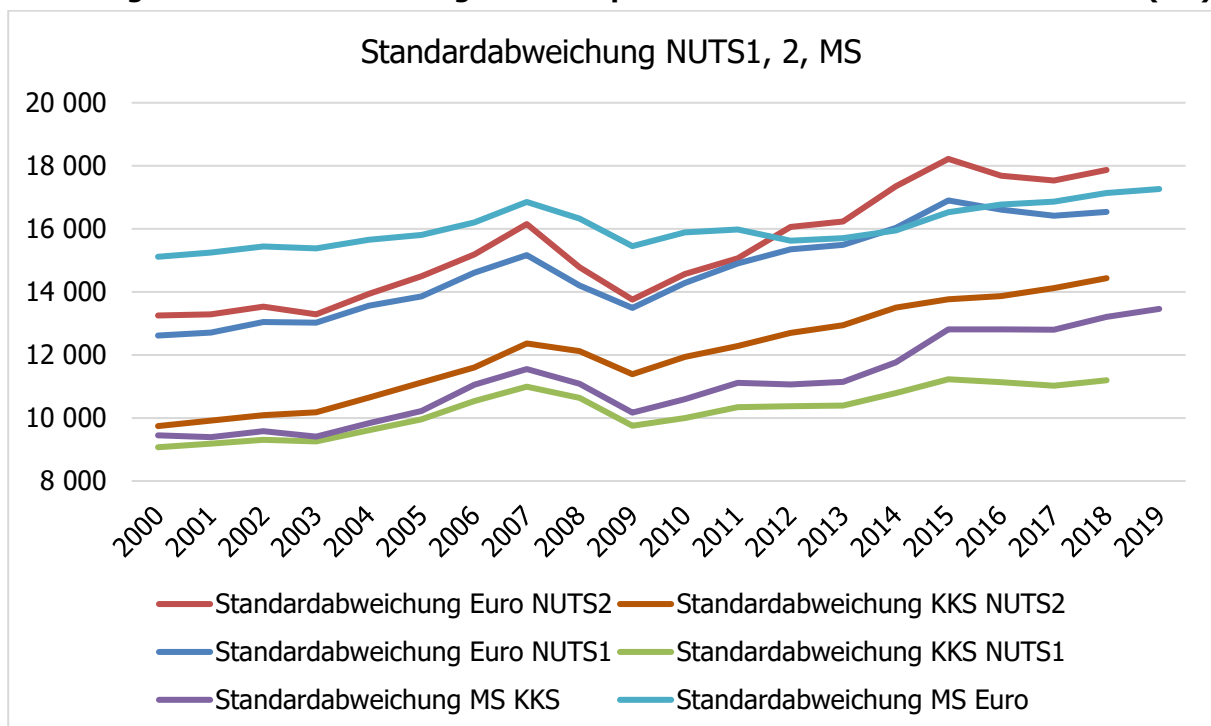
auch die Wahl der Indikatoren der Ungleichheit (wie z.B. Quintilverhältnis, Standardabweichung, Variationskoeffizient, Gini) beeinflusst das Ergebnis.

1.1. Das Paradox relativer und absoluter Ungleichheit

So ist in bestimmten Zeiträumen und für bestimmte Ländergruppen Betakonvergenz zu beobachten, also ein stärkeres Wachstum der ärmeren Länder, womit sich Indikatoren der relativen Ungleichheit (z.B. Quintilverhältnisse) verbessern. Gleichzeitig mangelt es aber an Sigmakonvergenz, d.h. die Streuung der Einkommen nimmt – außer in der Krise - nicht ab (siehe Abbildung 1). Damit verbunden sind oft gegenläufige Entwicklungen der absoluten Ungleichheit (also z.B. des absoluten Abstands zwischen den Einkommen) und der relativen Ungleichheit (also etwa ein Anstieg des Einkommens gemessen in Prozent des EU-Durchschnitts).¹

Abbildung 1 zeigt die Entwicklung der Standardabweichung zwischen den Prokopfeinkommen der Mitgliedstaaten sowie der Regionen auf dem NUTS 1- und NUTS2-Niveau. Überall ist ein Anstieg außer in der Phase 2007-2009 zu beobachten. Offensichtlich brachen in der Finanzkrise die Einkommen der ärmeren Länder Mittelosteuropas (MOE) weniger stark ein als die der relativ reicheren. Wie oben erwähnt liegt die Standardabweichung für die in Kaufkraftstärken (KKS) gemessenen Einkommen unter der für die zu Euro mit Wechselkursen errechneten Einkommen. Die Ungleichheit hat auf der NUTS2-Ebene am stärksten zugenommen, was für wachsende regionale Disparitäten spricht.

Abbildung 1: Standardabweichung des Prokopfeinkommens in der EU-28 2000-2019 (in€)



Quelle: Eurostat (NAMA_10R_2GDP) und eigene Berechnungen

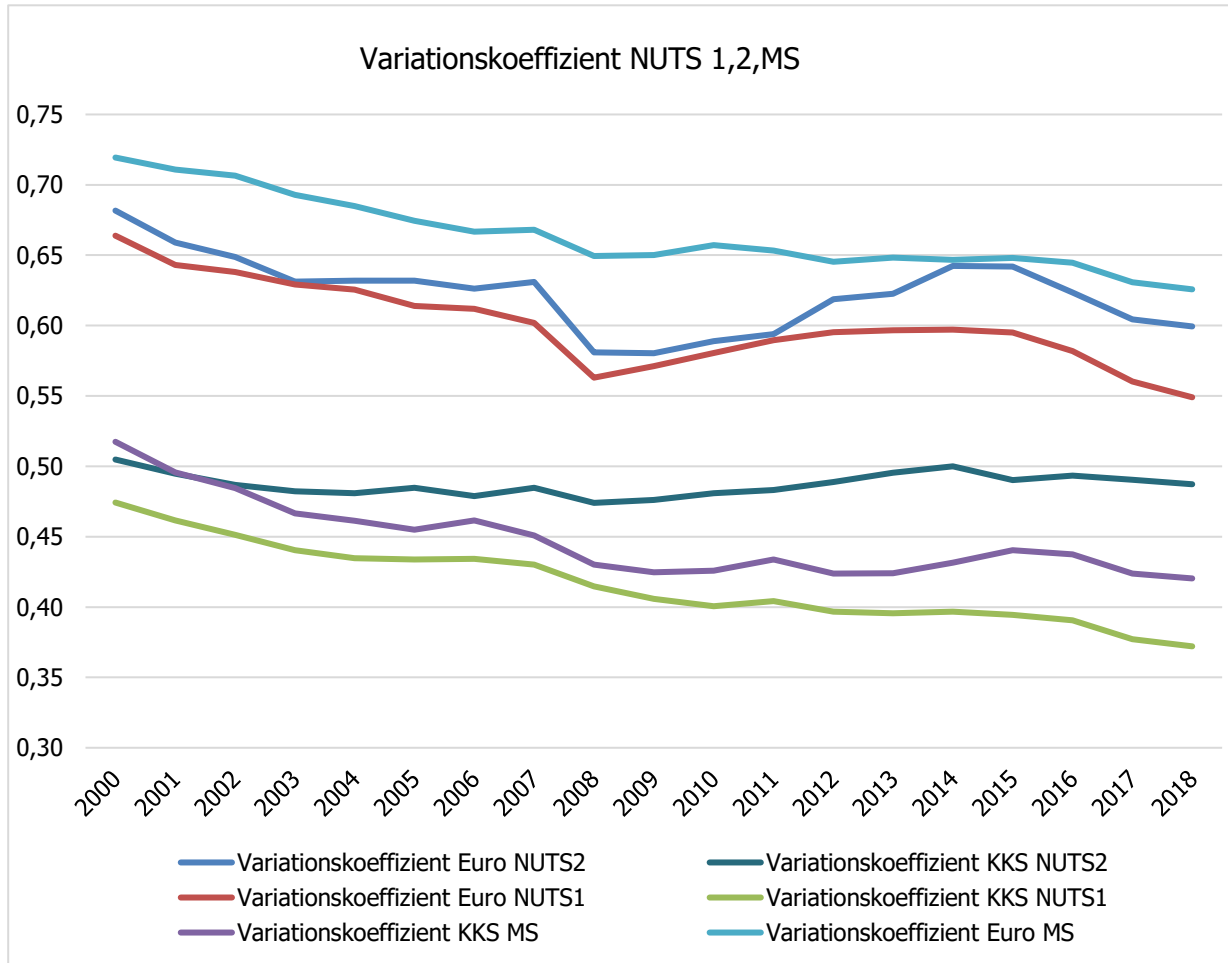
Bemerkungen: MS= Mitgliedstaaten; bei NUTS 1 und 2 fehlen bis 2014 Daten für Frankreich und allgemein für 2019

¹ Vgl. dazu ausführlicher [Dauderstädt 2020](#), allgemeiner: Islam 2003



Wählt man dagegen Indikatoren der relativen Ungleichheit wie den Variationskoeffizienten (=Standardabweichung/Mittelwert) oder das Verhältnis des höchsten zum niedrigsten Einkommen, so ergibt sich ein anderes Bild, wie die Abbildung 2 und Abbildung 3 zeigen. Beim Variationskoeffizienten (Abbildung 2) ist für die Mitgliedstaaten und NUTS1 ein fast stetiger Rückgang zu beobachten, aber auch hier zeigt sich die stärkere Einkommensdisparität auf der NUTS2-Ebene. Die Ungleichheit ging bis 2008 stärker zurück, danach schwächte sich der Konvergenzprozess ab. Die Wertenniveaus für Einkommen in KKS und in Euro weisen den erwarteten Unterschied (niedriger in KKS) auf.

Abbildung 2: Variationskoeffizient des Prokopfeinkommens in der EU-28 2000-2019

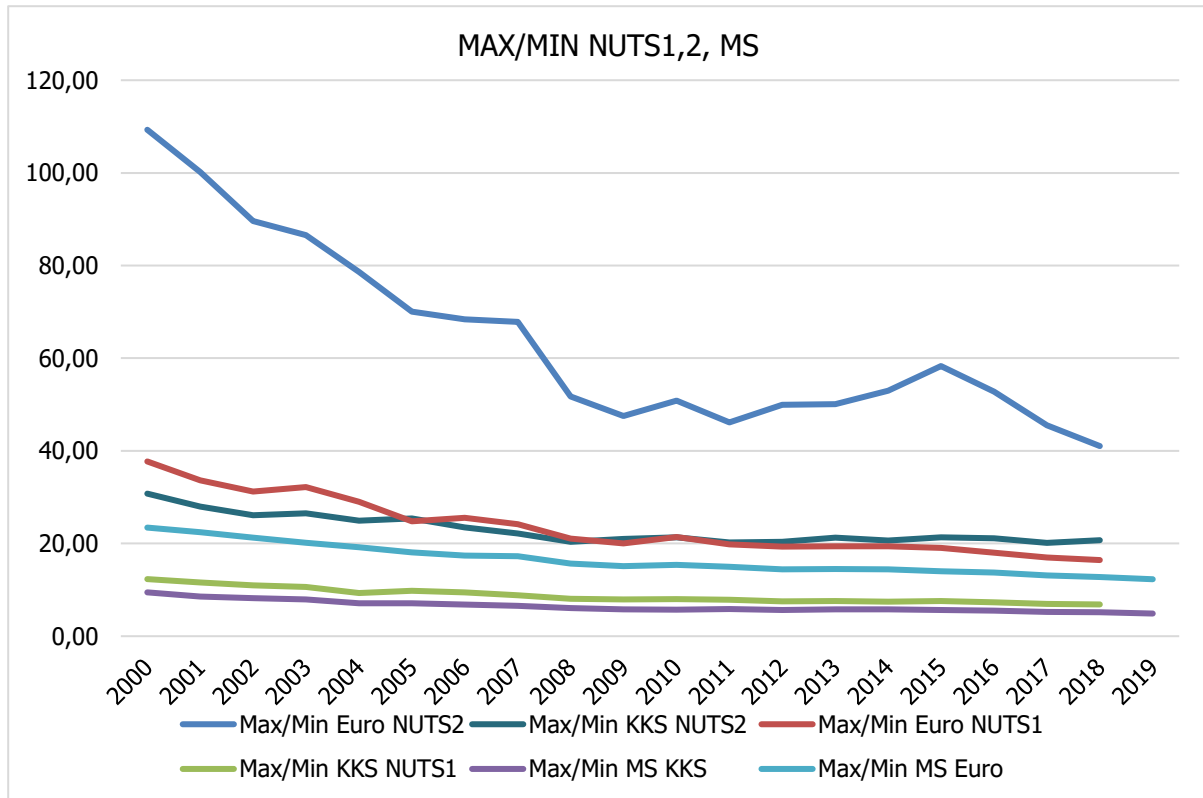


Quelle: Eurostat (NAMA_10R_2GDP) und eigene Berechnungen

Bemerkungen: MS= Mitgliedstaaten; bei NUTS 1 und 2 fehlen bis 2014 Daten für Frankreich und allgemein für 2019

Wählt man als Indikator das Verhältnis des höchsten zum niedrigsten Einkommen, so ergibt sich ein ähnliches Bild, wie Abbildung 3 zeigt. Auffällig ist hier der sehr hohe Wert für NUTS 2, der das Verhältnis zwischen der reichsten und der ärmsten Subregion der EU zeigt. Das waren 2000 Inner London West mit einem Prokopfeinkommen von 142.100€ und Nord-Est in Rumänien mit 1.600€; 2018 hatte Inner London West sein durchschnittliches Prokopfeinkommen auf 213.400€ gesteigert, aber die nun ärmste bulgarische Region Severozapaden lag immerhin schon bei 5.200€. Wie man daran sieht, hat der absolute Abstand weiter zugenommen (von 141.500€ 2000 auf 208.200€ 2018). Auf eine Grafik mit Max-Min, die diese Entwicklung zeigen würde, wurde verzichtet.



Abbildung 3: Max-Min-Verhältnis des Prokopfeinkommens in der EU-28 2000-2019

Quelle: Eurostat (NAMA_10R_2GDP) und eigene Berechnungen

Bemerkungen: MS= Mitgliedstaaten; bei NUTS 1 und 2 fehlen bis 2014 Daten für Frankreich und allgemein für 2019

Ein weiterer oft verwendeter Indikator der relativen Ungleichheit ist das Quintilverhältnis (S80/S20-Verhältnis), das angibt, wievielfach höher die Einkommen des reichsten Fünftels der Bevölkerung als die des ärmsten ist. In der Tabelle 1 wurden einmal die Einkommen in Euro und KKS betrachtet und die EU-Bevölkerungsquintile (jeweils ca. 100.000.000 Personen) mit unterschiedlichen Methoden konstruiert. Summiert man die Mitgliedstaaten (bzw. Teile davon) auf, um auf die 20% der EU-Bevölkerung zu kommen, so vernachlässigt man die Unterschiede innerhalb der Mitgliedstaaten. Analog werden bei der Konstruktion der Quintile aus NUTS1 oder NUTS2-Regionen die Disparitäten innerhalb der Regionen ausgeblendet. Die Haushaltsebene berücksichtigt sowohl die Einkommensunterschiede innerhalb wie die zwischen den Mitgliedstaaten, da sie auf die nationalen Quintile zurückgreift² (wobei aber auch die Unterschiede innerhalb der Quintile ignoriert werden).

Die Tabelle 1 zeigt, dass mit der Körnung (Wahl kleinerer Regionen) die Unterschiede zunehmen. Im Zeitablauf nimmt die Ungleichheit aber immer ab, außer für NUTS 2, wo eine leichte Zunahme zu beobachten ist, die sich mit den oben vorgestellten Daten deckt. Die S(80/S20-Quote hat außerdem den Vorteil gegenüber einem Max-Min-Vergleich, dass hier nicht die Ausreißer (nach oben z.B. bei den Mitgliedstaaten Luxemburg, bei den Regionen London) das Bild dominieren, da jeweils die obersten bzw. untersten 20 Prozent erfasst werden.

² Mit diesem Ansatz schätzt der Autor die EU-weite Ungleichheit seit 2007, zuletzt [Dauderstädt 2020](#).



Tabelle 1: Quintilverhältnisse der Einkommen in der EU

Regionalansatz	ausgeblendet	2000	2010	2018/19
Mitgliedstaaten KKS	Einkommensunterschiede innerhalb der Mitgliedstaaten	3,1	2,02	1,8
Mitgliedstaaten		5,48	3,81	3,15
NUTS 1 KKS	Einkommensunterschiede innerhalb der NUTS1-Regionen			2,48
NUTS 1				4,02
NUTS2 KKS	Einkommensunterschiede innerhalb der NUTS2-Regionen	4	2,8	2,77
NUTS2				4,49
Haushalte KKS	Einkommensunterschiede innerhalb nationalen Quintile		6,99	5,87
Haushalte			9,48	8,45/7,9
Nachrichtlich: USA-States	Einkommensunterschiede innerhalb der Bundesstaaten			1,69

Quelle: Eurostat (NAMA_10R_2GDP) und eigene Berechnungen; für die Haushalte Dauderstädt 2020.

Bemerkungen: Da die Daten für Frankreich für NUTS1 und NUTS2 bis 2014 fehlten, sind hier für 2000 und 2010 nur Daten für NUTS2 in KKS angegeben, die aus einer früheren Studie des Autors stammen, als Eurostat solche Daten noch im Netz hatte.

1.2. Aufholendes Wachstum

Aufholendes Wachstum, also höhere Wachstumsraten der ärmeren Länder relativ zu den reicheren (=Betakonvergenz) verringert zwar nicht sofort die absoluten Einkommensabstände, ist aber doch eine notwendige Bedingung für die langfristige (Sigma-)Konvergenz (Islam, 2003). Aber auch hier ergeben sich für die EU und wichtige Ländergruppen und Zeiträume sehr unterschiedliche Befunde.

Tabelle 2: Einkommensniveaus und Wachstumsraten von Ländergruppen der EU (2000-2019)

	2000	2008	2019	2000-2008	2008-2019	2000-2019
	Prokopfeinkommen (in € - nicht KKS)			Wachstum (in %)		
Nordwest	29.133	32.254	34.550	10,7	7,1	18,6
MOE (NMS)	6.419	9.634	12.813	50,1	33,0	99,6
GPS	19.900	22.858	23.079	14,9	1,0	16,0
Irland	33.281	36.769	60.084	16,2	55,4	80,5
	Prokopfeinkommen (in € KKS)			Wachstum (in %)		
Nordwest	23.929	29.692	35.649	24,1	20,1	49,0
MOE (NMS)	8.776	15.538	23.509	77,1	51,3	167,9
GPS	18.207	25.163	27.025	38,2	7,4	48,4
Irland	26.455	34.971	61.990	32,2	77,3	134,3

Quelle: Eurostat und eigene Berechnungen

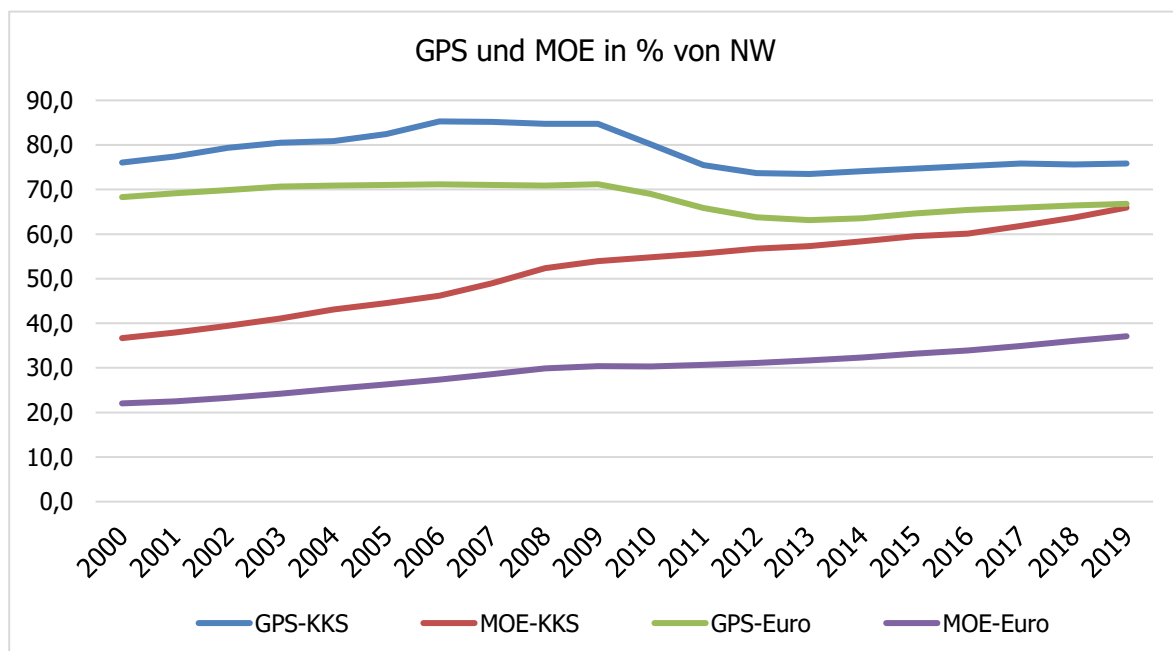
Bemerkung: Nordwest = alte EU15 + EFTA-Erweiterung; GPS ist Griechenland, Portugal, Spanien; MOE bzw. NMS sind die neuen Mitgliedstaaten Mittelosteuropas der 3 Osterweiterungen 2004, 2007 und 2013.



Wie Tabelle 2 zeigt, wiesen die ärmeren östlichen Mitgliedstaaten zwischen 2000 und 2019 mit 99,6% (und 167,9% in KKS!) ein deutlich höheres Wachstum als der reichere Kern der EU (18,6% bzw. 49% in KKS) auf, wobei der absolute Einkommensabstand gemessen in Wechselkursen nur leicht, in KKS deutlich abnahm³. Der mediterrane Süden blieb dagegen hinter dem reicheren Nordwesten zurück, wobei Spanien, Portugal und Griechenland (GPS) bis 2008 mit 14,9% (in KKS sogar 38,2%) noch ein etwas höheres Wachstum als der Kern (10,7% bzw. in KKS 24,1%) aufwiesen. Der einzige wirklich dramatische Aufholprozess gelang Irland ab etwa 1990, als sein Prokopfeinkommen in 10 Jahren von 70% des damaligen Durchschnitts der EU-15 auf etwa 120% wuchs und auch ab 2000 trotz schon hohen Einkommens weiter deutlich schneller wuchs als das der anderen reicheren Mitgliedstaaten.

Abbildung 4 zeigt das bekannte Muster des relativ höheren Einkommensniveaus in KKS und den kontinuierlichen Aufholprozess der neuen östlichen Mitgliedstaaten (MOE). Griechenland, Portugal, Spanien dagegen fallen ab 2009 relativ zurück.

Abbildung 4: Aufholprozesse gemessen in KKS (Prokopfeinkommen in Euro und KKS der aufholenden Region in Prozent des Prokopfeinkommens der „Zielregion“ (= reicher Nordwesten der EU))



Quelle: Eurostat und eigene Berechnungen; GPS ist Griechenland, Portugal, Spanien; MOE bzw. NMS sind die neuen Mitgliedstaaten Mittelosteuropas der 3 Osterweiterungen 2004, 2007 und 2013

Wie man sieht (nochmal verdeutlicht in Tabelle 3), ist das Niveau in Wechselkursen niedriger und die Dynamik bei MOE etwas schwächer (kompensiert durch Wechselkursanpassung), bei GPS stärker (da in GPS reale/interne Abwertung).

³ Der Befund hängt auch von der Zusammensetzung der Ländergruppen ab. Ein EU-Süden inklusive des stagnierenden Italiens fiel deutlich zurück, während der Nordwesten ohne Italien auch seinen absoluten Abstand von den ärmeren Gruppen (zumindest in Wechselkursen) beibehält.

Tabelle 3: Relatives Prokopfeinkommen MOE und GPS (in Prozent des Nordwestes) in 2000, 2019 sowie Veränderung

Messweise	Region	2000	2019	Differenz (prozentuale Veränderung der Quote)
Wechselkurs	MOE	22,0	37,1	15,1 (68,3%)
	GPS	68,3	66,8	-1,5 (-2,2%)
KKS	MOE	36,7	65,9	29,3 (79,8%)
	GPS	76,1	75,8	-0,3 (-0,4%)

Quelle: Eurostat und eigene Berechnungen; GPS ist Griechenland, Portugal, Spanien; MOE bzw. NMS sind die neuen Mitgliedstaaten Mitteleuropas der 3 Osterweiterungen 2004, 2007 und 2013

Diese Verläufe stellen letztlich Varianten des „Paradoxes“ dar, dass absolute und relative Ungleichheit bzw. Sigma- und Betakonvergenz in der (oft Jahrzehnte langen) Anfangsphase des Aufholprozesses unterschiedliche Vorzeichen aufweisen. Mathematisch ist das leicht zu zeigen. In Tabelle 4 werden zwei Länder verglichen, wobei Land B ein fünfmal so hohes Prokopfeinkommen wie Land A aufweist, aber nur ein Wachstum von 2% p.a. im Gegensatz zu 5% p.a. für Land A. Das impliziert Betakonvergenz. Die Ausgangsverhältnisse sind nicht untypisch für die EU.

Tabelle 4: Zahlenbeispiel für Betakonvergenz und Indikatoren

Zeit/Jahr	BIP/Kopf Land A (5% Wachstum)	BIP/Kopf Land B (2% Wachstum)	Differenz B-A	Quotient B/A
0	1000	5000	4000	5
1	1050	5100	4050	4,9
10	1551	5975	4424	3,9
24	3072	7884	4813	2,6
56	14636	14859	223	1

Am Beispiel erkennt man, dass trotz des aufholenden Wachstums der absolute Abstand der Einkommen noch 24 Jahre zunimmt, bevor er abzunehmen beginnt und nach 56 Jahren Gleichstand erreicht wird. Der Indikator des relativen Verhältnisses (Quotient) und damit alle oben erwähnten Quantilverhältnisse zeigen dagegen ab Jahr 1 sinkende Ungleichheit an. Jenseits des konkreten Beispiels gilt:

- Ende des Aufholprozesses bei $T_{\text{Gleichstand}} = \ln(Y_{0B}/Y_{0A}) / \ln(G_A/G_B)$ sowie
- Maximaler absoluter Einkommensabstand bei $T_{\text{max}} = \ln(Y_{0B} \times \ln G_B / Y_{0A} \times \ln G_A) / \ln(G_A/G_B)$

mit Y_{0B}/Y_{0A} = Verhältnis der Einkommen für Land A und B zu Beginn und G_A/G_B = Verhältnis der Wachstumsfaktoren (= 1+ Wachstumsrate) für Land A und B.

1.3. Vergleich mit den USA

Die EU als Staatenbund und integrierter Binnenmarkt ähnelt etwas den USA, zumal sie im Euroraum auch über eine einheitliche Währung verfügt. Viele Autoren haben daher die Einkommensverteilung in den beiden großen Wirtschaftsräumen verglichen, so etwa auch B. Milanovic (2011; 176 ff. (Vignette 3.3) und einige jüngere Analysen, wie Filauro und Parolin 2018. Sie alle zeigen, dass die

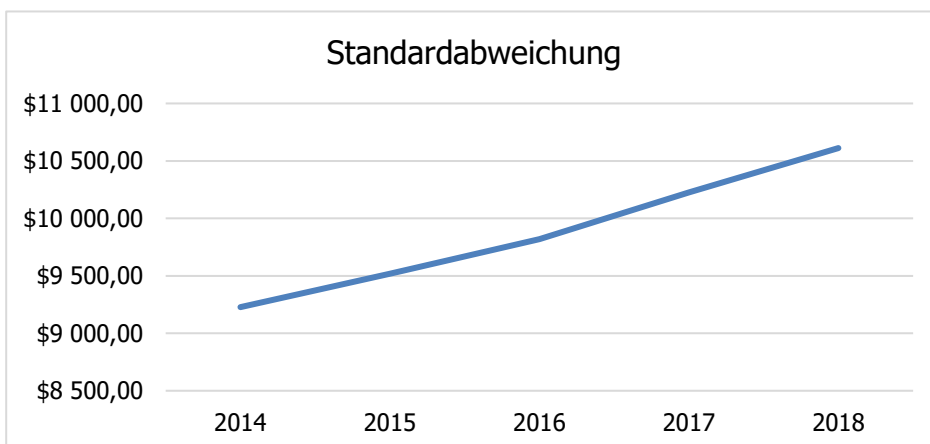


amerikanische Ungleichheit viel stärker als die europäische durch die Ungleichheit innerhalb der US-Bundesstaaten statt der zwischen ihnen verursacht ist. Sie hat in den letzten Jahrzehnten seit 1980 stark zugenommen. Letzteres gilt auch für die Ungleichheit in den meisten europäischen Ländern, während die zwischenstaatliche Ungleichheit in der EU relativ zurückgegangen ist.

Gemessen am Gini ist die europaweite Ungleichheit (ohne KKS) ähnlich hoch wie die Ungleichheit in den USA, in KKS etwas niedriger. Für die S80/S20 -Quote gilt dagegen, dass der europäische Wert (ohne KKS) vor 2008 höher als der amerikanische und 2010-2016 auf dem gleichen Niveau lag, wenn man für die USA den Wert dieses Indikators von 9,4 annimmt, den der Human Development Report von UNDP angibt.

Die Konvergenz zwischen den Bundesstaaten der USA war eine der ersten Gegenstände der Konvergenzforschung mit dem klassischen Beitrag von Barro und Sala-i-Martin (1992), die eine jährliche Aufholrate von 2% festgestellt hatten. Neuere Arbeiten von Ram (2020), Ganong und Shoag (2015) sowie Heckelman (2013) stellen eine Verlangsamung dieser Konvergenz fest. Abbildung 5 zeigt zwischen 2014 und 2018 ebenfalls keine Sigmakonvergenz, sondern eine zunehmende Streuung. Indikatoren der relativen Ungleichheit blieben aber fast konstant (z.B. der Variationskoeffizient mit 0,17). Für das Verhältnis Max (reichster Bundesstaat Washington D.C.) zu Min (ärmster Bundesstaat Mississippi) war ein leichter Anstieg des Quotienten (relative Ungleichheit) und eine starke Zunahme des Einkommensabstandes zu beobachten (+16,6%).

Abbildung 5: Einkommensstreuung in den USA



Quelle: Wikipedia und eigene Berechnungen

Bestimmt man das Quintilverhältnis, indem man das reichste und ärmste US-Bevölkerungsfünftel durch (ggf. anteilige) Akkumulierung der jeweils reichsten und ärmsten Bundesstaaten bildet, so ergibt sich ein Wert von 1,69 für 2018. Wie in Tabelle 2 erwähnt, werden dabei die (in den USA ja höheren) Einkommensunterschiede innerhalb der Bundesstaaten vernachlässigt, weswegen der Wert auch sehr viel niedriger ausfällt als der auf Personen bezogene Wert (9,4).

2. ZU DEN URSACHEN DER UNGLEICHHEIT

Die Ursachen der Ungleichheit reichen historisch weit zurück und wirken über Pfadabhängigkeiten bis in die Gegenwart hinein. Im Fall Osteuropas zählen dazu vor allem auch die Jahrzehnte der Planwirtschaft, die nach anfänglichen Wachstumserfolgen in der 1950er und 1960er Jahren dann strukturelle Probleme aufhäufte. Ergiebiger und relevanter ist daher die Frage, welche Faktoren in den letzten Jahrzehnten aufholendes Wachstum unterstützt bzw. behindert haben. Eine spezifische, aber wichtige Teilfrage ist dabei, ob die EU-Mitgliedschaft (Marktintegration plus Hilfen aus den



Fonds) sich positiv ausgewirkt hat. Angesichts der unterschiedlichen Wachstumsverläufe kann diese Frage nicht generell bejaht werden ([Dauderstädt 2014](#)).

2.1. Wachstumspfade und ihre Treiber

Blicken wir zuerst auf die Erfolgsgeschichten Irland und Osteuropa:

- Irland gelang es – u.a. durch Steuerdumping und das dadurch angeregte *transfer pricing* - massiv ausländische Direktinvestitionen und auch fiktive Wertschöpfung auf sein Territorium zu ziehen. Eine mittelfristige Folge war, dass zwar das BIP stark anstieg, aber das Bruttonationaleinkommen hinterherhinkte und die Lohnquote stark einbrach ([Dauderstädt 2001](#)). Längerfristig ergaben sich aber weitere Nachfrageimpulse und Preissteigerungen (von 92% des EU-Durchschnitts 1995 auf 119,5% 2008), die zwar kurzfristig in der Finanzkrise korrigiert wurden, aber letztlich den Aufholerfolg untermauerten.
- Osteuropa folgte partiell dem irischen Weg durch Attraktion von Teilen internationaler Wertschöpfungsketten (vor allem der deutschen Industrie), erreichte aber nie die Attraktivität Irlands und auch nicht das Volumen (1 Mio USD/Arbeitsplatz in Irland). Die starke Abwanderung aus Osteuropa in die West-EU hat einerseits Einkommen geschaffen (Überweisungen) und erhöhte rechnerisch das Prokopfeinkommen (nicht höheres BIP, aber weniger Köpfe), entzog den Volkswirtschaften aber auch Arbeitskraft. Auch für Osteuropa war eine höhere Inflation und Verschuldung im Ausland Teil des Aufholprozesses: Das Preisniveau stieg im ungewichteten Durchschnitt von 48,6% des EU-Durchschnitts im Jahr 2000 auf 67% 2019. Die Leistungsbilanz wurde zwischen 2000 und 2008 zunehmend defizitär und die Nettoauslandsposition verschlechterte sich um 40 Prozentpunkte des BIP (vgl. Abbildung 6 und Abbildung 7 unten). Die Finanzkrise bremste auch in MOE den Aufholprozess deutlich ab (siehe Tabelle 2).

Griechenland, Spanien und Portugal hatten niedrigere Wachstumsraten, auch weil sie schon von einem gut doppelt so hohen Niveau starteten. Vor allem Griechenland hatte schon den EG-Beitritt nicht gut überstanden (es fiel nach 1981 relativ zur Alt-EU zurück), während Spanien und Portugal ab dem Beitrittsjahr 1986 langsam aufholten (auch dank günstigerer Weltmarktbedingungen). Nach 2000 profitierten alle drei vom Euro (niedrigere Realzinsen, Kapitalzuflüsse). Da ihr Wachstum höher war als im EU-Zentrum, zogen sie Kapitalzuflüsse von dort an, die dazu beitrugen die Kreditexpansion im Süden zu finanzieren. Die Finanzkrise brachte diesen so finanzierten Aufholprozess zum Stocken und das Versagen der EU angesichts der Staatsschuldenpanik 2010 mit den anschließend aufgezwungenen Austeritätsprogrammen warf die Länder massiv zurück.

Ärmere Länder sind primär ärmer, weil die Produktivität niedriger ist. Bei gegebener Produktivität hängt das Wachstum noch vom Arbeitsinput ab. In der Regel arbeiten in armen Mitgliedstaaten die Beschäftigten mehr Stunden pro Jahr (teilweise über 2000) als die in den reicheren Ländern (dort oft unter 1400). Aber die Arbeitslosigkeit ist oft höher und die Beschäftigungsquote niedriger. Außerdem verlieren sie oft gut qualifizierte und risikofreudigere Menschen durch Abwanderung an Hochlohnländer, die umgekehrt von einem solchen Humankapitalzuwachs profitieren können. Die Produktivität ist in ärmeren Ländern aus verschiedenen Gründen niedriger:

- Angebotsseitig ist der volkswirtschaftliche Kapitalstock kleiner, sowohl der physische (Infrastruktur, Anlagen etc.) als auch der *intangible* (Bildung, Marken, Marktverbindungen, Patente etc.), was den Output(wert) pro Beschäftigte oder Stunde senkt.



- Aber das Wachstum und die Produktivität hängen nicht nur vom Kapitalstock und Arbeitsinput ab. Auch die Nachfrageseite bestimmt den Output, primär durch höhere Auslastung der Kapazitäten und höhere Beschäftigung. Damit steigt in der Regel auch die Produktivität. Da Produktivität aber Wertschöpfung (=Wert des Outputs minus Wert des Inputs) pro Arbeitsinput ist, hängt sie auch von den Preisen der Vor- und Endprodukte ab. Sinken die Preise der Vorprodukte (z.B. Rohstoffe), so steigt die Wertschöpfung, wenn die Konkurrenz nicht die Weitergabe der niedrigeren Kosten in die Outputpreise erzwingt. Analog steigern höhere Outputpreise (wenn z.B. die Nachfrage steigt) die Wertschöpfung und die Produktivität.

Angebot und Nachfrage können quasi im Gleichschritt wachsen, wenn neue Angebote auf den Markt gebracht und nachgefragt werden. Eventuell braucht es da eine Starthilfe per Kredit, aber mittelfristig schließen sich die Kreisläufe, wenn der neue Anbieter seine Einnahmen verausgabt und so bei den alten Anbietern (und seinen „neuen“ Nachfragern) die zusätzlichen Einkommen entstehen, um seine Produkte zu erwerben. Solche neuen Angebote können innovativ sein, aber auch traditionelle Produkte für neue Kunden, die dazu bisher keinen Zugang hatten. Sowohl die angebotsseitigen als auch die nachfrageseitigen Wachstumstreiber hängen in offenen Volkswirtschaften von weiteren Faktoren ab, worauf im folgenden Abschnitt eingegangen wird.

2.2. Wachstum in offenen Volkswirtschaften

Die oben gemachten Überlegungen gelten auch für geschlossene Volkswirtschaften. Sie können durch Investitionen in Anlagen, Knowhow und Bildung, flankiert durch eine kluge Sicherung der Nachfrage wachsen (wie es auch die geschlossene Weltwirtschaft tut). Eine Öffnung für Waren, Arbeit und Kapital, wie sie für EU-Mitgliedstaaten verbindlich ist, eröffnet zusätzliche Wachstumschancen, birgt aber auch Risiken.

Internationaler Handel erlaubt eine Spezialisierung, die Output und Produktivität erhöht. Vollbeschäftigung folgt aber nicht automatisch. Kapitalmarktintegration erlaubt zusätzliche Investitionen, da sie externe Finanzierungsquellen eröffnet. Sie ermöglicht aber auch Kapitalflucht. Arbeitsmarktintegration erlaubt den Zugang zusätzlicher Arbeitskräfte und die Abwanderung zu besseren Beschäftigungsmöglichkeiten, die auch Rücküberweisungen in die Herkunftsländer gestatten. In der amerikanischen Debatte (Ganong und Shoag 2015; Ram 2020) wird die abnehmende Konvergenzgeschwindigkeit u.a. auf mangende Mobilität aufgrund des teuren Immobilienmarktes in den reicheren Regionen zurückgeführt.

Unter diesen Bedingungen tritt der Begriff der „Wettbewerbsfähigkeit“ und „Standortattraktivität“ in den Vordergrund. Er wird häufig verkürzt als Kostenvorteil verstanden, der durch niedrige Löhne und Steuern zu erzielen ist und so die preisliche Wettbewerbsfähigkeit der Exporte und die Profitabilität von Investitionen im Land sichert. In der Tat haben viele ärmere Länder mit solchen Kostenvorteilen die Industrialisierung eingeleitet (Textilindustrie vor allem) oder umgekehrt eine Deindustrialisierung erfahren, weil andere Standorte günstiger wurden (z.B. Deutschland in den 1970er und 1980er Jahren oder Portugal in den 1990er Jahren). Die Kostenvorteile können auch durch Abwertung der Währung erzielt und behauptet werden – ein Weg, der in der Eurozone verbaut ist und im Bedarfsfall⁴ durch schwierige reale Abwertungen ersetzt werden müsste. Entscheidend ist es jedoch, aus der auf solchen Kostenvorteilen beruhenden Wettbewerbsfähigkeit herauszuwachsen und nicht in einer *middle-*

⁴ Dessen Eintreten sehr umstritten ist (siehe unten pro und contra Südwachstumsmodell).

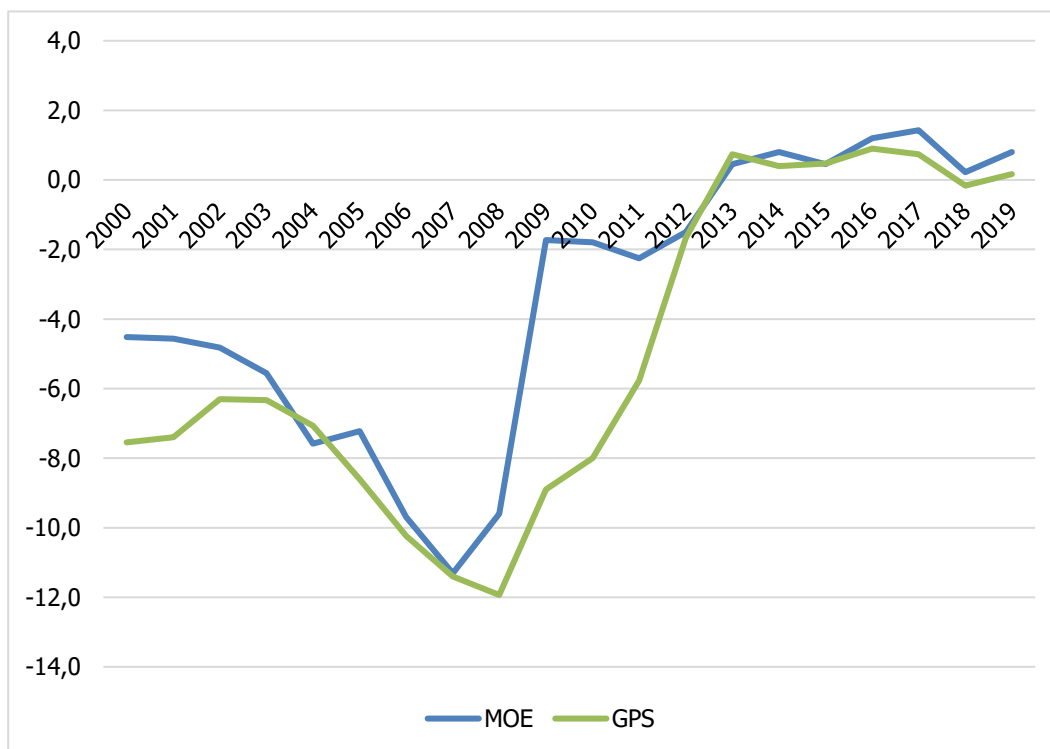


income trap zu geraten, in der die Ökonomie für einfache Produktionen zu teuer und für komplexe nicht bereit ist.

Es geht also langfristig viel mehr um strukturelle Wettbewerbsfähigkeit, die auf einer Optimierung der Exportpalette und regionalen Exportmarktstruktur (Exporte in wachsende Wirtschaften statt in stagnierende oder schrumpfende) und auf ständigen Qualitätsverbesserungen beruht, die die preisliche Konkurrenz schwächen oder umgehen (so z.B. die Masse der deutschen Exporte im Maschinen- und Fahrzeugbau).

In der Diskussion um die Eurokrise unterschieden einige Beobachter zwischen Volkswirtschaften und Wachstumsmodellen, die auf Exportüberschüsse (der sparsame Norden) und denen, die auf (obendrein schuldenfinanzierten) Binnenkonsum (der unvorsichtige Süden) setzten. Das erste Modell hat sich als (bisher) tragfähig erwiesen, das zweite scheiterte (zunächst) in der Finanzkrise und der anschließenden, im Süden von der Troika erzwungenen Sparpolitik. Während die erste Gruppe Exportüberschüsse erzielte und parallel Kapital exportierte (und damit Vermögen gegenüber dem Ausland aufbaute), wies die zweite Gruppe Leistungsbilanzdefizite auf, die durch Kreditexpansion im Inland finanziert wurden, die sich auch auf Interbankenkredite stützte, die dann in der Finanzkrise einbrachen. Abbildung 6 zeigt den Umschwung:

Abbildung 6: Zahlungsbilanz von Ost- und Südeuropa 2000-2019 (in % des BIP)



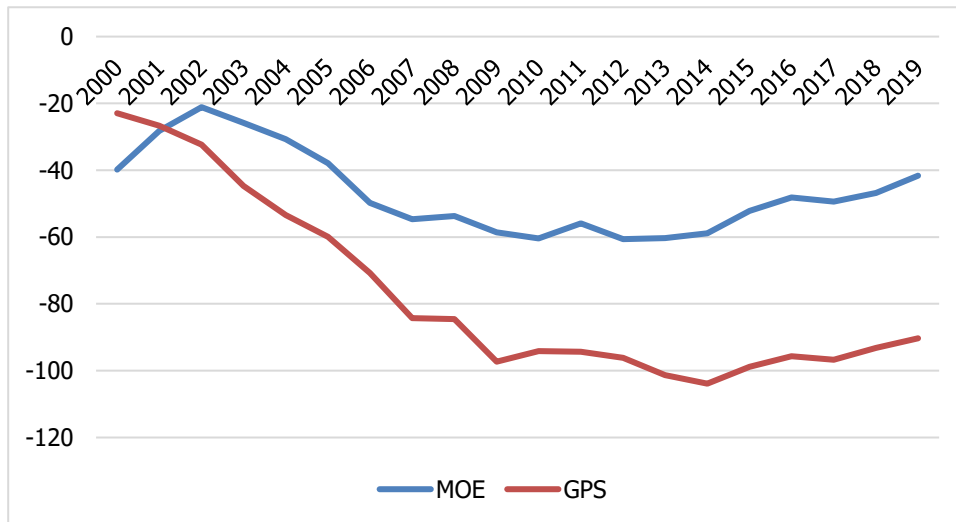
Quelle: Eurostat und eigene Berechnungen

Unter dem Gesichtspunkt der Außenbilanz unterschied sich das Wachstumsmodell des Südens nicht viel von dem des Ostens, der allerdings meist noch eine – allerdings kaum genutzte – Abwertungsoption hatte. Trotzdem konnte der Osten seinen Aufholprozess fortsetzen – wenn auch langsamer. Wie Abbildung 7 zeigt, war seine durch Defizite verursachte Auslandsvermögensposition (Schuldenaufbau) weniger negativ (60% des BIP) als die des Südens (100% des BIP). Die unterschiedliche Aufholgeschwindigkeit vor und nach der Finanzkrise in der gesamten Peripherie zeigt die Bedeutung stabiler Kapitalmärkte in der EU, vor allem in der Eurozone. Höhere Renditen in der Peripherie und die dadurch ausgelösten Kapitalzuflüsse dorthin sind wegen der günstigeren



Wachstumsbedingungen normal. Es muss darum gehen die Verwundbarkeit gegenüber plötzlichen Kapitalabflüssen zu reduzieren, u.a. durch einen Lender of last Resort-Mechanismus, der in der Eurozone fehlt(e).

Abbildung 7: Auslandsvermögensposition (in% des BIP)



Quelle: Eurostat und eigene Berechnungen

Ein Wachstumsmodell wie das der Südländer, das sich auf die Binnennachfrage stützt, ist daher nicht prinzipiell zum Scheitern verdammt (Dauderstädt 2016; S.5ff.). Einige der oft gehörten Kritikpunkte entpuppen sich bei näherem Hinsehen als schlecht begründet, wie die folgende Übersicht zeigt:

Contra Süd-Wachstumsmodell	Pro Süd-Wachstumsmodell
Die Außenhandelsdefizite resultieren aus zu hohen Lohnstückkosten, die die Wettbewerbsfähigkeit untergraben haben (weshalb eine reale Abwertung durch Lohnsenkungen notwendig ist).	De facto wuchsen die Exporte des Südens weiter stark und seine Weltmarktanteile blieben erhalten, was gegen eine nachlassende Wettbewerbsfähigkeit spricht. Die Importüberschüsse sind vielmehr ein Nebeneffekt der stark steigenden Binnennachfrage (höher als in den Partnerländern).
Die Inflation (Teil der Lohnstückkosten) war zu hoch.	Wie oben schon gezeigt, sind reale Aufwertungen durch höhere Inflation als in den reicheren Ländern und/oder nominelle Aufwertungen der eigenen Währung (soweit noch vorhanden) notwendiger Bestandteil jeden Aufholprozesses, da etwa die Einkommen im nontradable Sektor (z.B. Friseur) nur durch Preissteigerungen am Wachstum teilhaben können (Balassa-Samuelson-Effekt).



<p>Inbesondere der schuldenfinanzierte Immobilienboom war nicht nachhaltig.</p>	<p>Eine Blase ist zwar in der Tat gefährlich, aber grundsätzlich ist es in einer Währungsunion normal, wenn in einer wachsenden Volkswirtschaft Menschen mit steigenden Einkommen ihren Immobilienerwerb mit (auch ausländischen) Krediten finanzieren, die sie aus ihrem (wachsenden) Einkommen bedienen können. Die Kredite werden eher dadurch notleidend, dass Gläubiger in einer Finanzmarktkrise in Panik geraten und Sparpolitiken zu Arbeitslosigkeit und sinkenden Einkommen führen.</p>
---	---

Letztlich dient Wachstum der Wohlfahrt der Bevölkerung, also primär deren Konsummöglichkeiten. Die meisten Modelle weisen für größere Volkswirtschaften deshalb auch *wage-led growth* (nicht: *profit-led growth*) aus. Zwar können – vor allem in kleineren, offenen Volkswirtschaften – niedrige Löhne und sonstige lokale Kosten (die ja immer auch Einnahmen lokaler Bevölkerungsteile sind) Exporte und Direktinvestitionen ankurbeln, aber auf Dauer entsteht kein Wachstum, wenn die Einkommen großer Teile der Bevölkerung stagnieren.

Hier sei noch ein kurzes Gedankenexperiment gewagt (das im Falle Ostdeutschlands auch tendenziell verwirklicht wurde): Das Einkommensniveau eines ärmeren Landes könnte schnell auf das Niveau des reicheren Referenzraumes (z.B. EU-Durchschnitt) gebracht werden, indem alle Preise und Einkommen verdoppelt werden (wenn das Niveau vorher die Hälfte der reicheren Gruppe ausmachte). Was wären die Folgen?

- In einer geschlossenen Volkswirtschaft keine (allerdings auch kein realer Wohlstandsgewinn, da ja Produktion und Konsum unverändert sind).
- In einer offenen Volkswirtschaft mit eigener Währung und flexiblen Wechselkursen würde sich die Währung rasch abwerten, womit der relative Abstand wiederhergestellt würde. Die Anpassung ginge wahrscheinlich mit vorübergehend hohen Leistungsbilanzdefiziten und Produktionseinbrüchen und Arbeitslosigkeit einher, weil Importe plötzlich nur noch halb so viel kosten würden.
- In einer Währungsunion (wie im Fall Ostdeutschlands) blieben die Leistungsbilanzdefizite hoch und Produktion und Beschäftigung dauerhaft niedriger. Eine deflatorische Rückkehr (mit wieder halbierten Löhnen und Preisen) wäre langwierig und zäh, wenn überhaupt möglich. Die Importüberschüsse wären auch nur solange möglich, wie entsprechende Kapitalimporte kommen (im Fall Ostdeutschlands durch Transfers aus Westdeutschland).

Untern Strich läuft das auf das *balance-of payments constrained growth* (Thirlwall) hinaus. Dabei hängt die Wachstumsrate von der Elastizität der Nachfrage nach den Exporten des Landes und der Importelastizität ab. Beide können kurzfristig durch Preis- bzw. Wechselkursänderungen beeinflusst werden. Die Härte der Zahlungsbilanzbeschränkung hängt stark vom Zugang zu externer Finanzierung ab (wie man deutlich im Fall der USA sieht). Langfristig spielen aber die qualitativen und strukturellen Determinanten die zentrale Rolle, wie sie oben diskutiert wurden.

3. DIE UNTERSTÜTZUNG AUFHOLENDEN WACHSTUMS IN DER EU

Generell ist die EU im Vergleich gar nicht so schlecht, was die Kohäsion angeht ([Dauderstädt 2014](#)). Sie erzielt höhere Konvergenzraten als viele andere Integrationsräume oder Nationalstaaten. Aber weder Marktintegration noch Regionalpolitik sind Wege zu einem garantierten Aufholerfolg, wie



Süditalien, Ostdeutschland und Teile der EU belegen. Die unterschiedlichen Wachstumspfade und Ergebnisse (siehe oben) weisen darauf hin, dass ein Erfolg nicht nur von den europäischen Rahmenbedingungen und Politiken abhängt, sondern auch von nationalen Maßnahmen. Daher werden im Folgenden diese beiden Ebenen unterschieden, wobei zu bedenken ist, dass die EU-Mitgliedschaft (und erst recht die in der Eurozone) die nationalen Spielräume beschränkt.

3.1. Europäische Ebene

Der Europäische Binnenmarkt garantiert einerseits den Marktzugang der aufholenden Länder zu den kaufkräftigen Märkten der reicheren Länder, was Produktionsverlagerungen in die ärmeren Länder begünstigt hat. Andererseits setzt er die Produzenten der weniger entwickelten Länder dem Konkurrenzdruck der höher entwickelten Länder aus. Er verbietet Subventionen und eine Industriepolitik nach Art der erfolgreichen ostasiatischen „Tigerökonomien“, obwohl er die subventionsähnliche Kostenerleichterung für die Unternehmen durch niedrige Löhne und Steuern toleriert oder - im Rahmen von Austeritätsprogrammen - sogar einfordert. Im Fall Griechenlands hätte die EU in der Krise von 2010 z.B. prüfen können/sollen, ob nicht eine temporäre Einführung von Zöllen die Lage sowohl des griechischen Staatshaushalts als auch der Außenbilanz verbessert hätte und somit sinnvoller gewesen wäre als mit dem Grexit zu drohen und kontraproduktive Sparpolitiken zu erzwingen.

Die Auflagen der Troika für den Süden zeichneten sich u.a. durch inkompatible Ziele (Haushaltskonsolidierung, Leistungsbilanzverbesserung/interne Abwertung, Wachstum) aus: Interne Deflation und Lohnkürzungen senkten die Steuereinnahmen und erschwerten die Haushaltskonsolidierung. Letztere wiederum dämpfte das Wachstum und die Sparpolitik schwächte die für die strukturelle Wettbewerbsfähigkeit wichtigen Ausgaben für Forschung, Bildung und Infrastruktur. Im Ergebnis stieg die Schuldenstandsquote und eine Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit war kaum zu beobachten. Ohnehin sind die – für die südliche Leistungsbilanz auch wichtigen - Schwankungen des Euro-Dollar-Kurses (0,8 \$/€ 2002 auf 1,58 \$/€ 2008) viel bedeutender als die Inflationsdifferenziale in der Eurozone. Die Außenbilanz verbesserte sich nicht durch höhere Exporte, sondern durch das Schrumpfen der Binnennachfrage und Importe.

Generell ist die Wirtschaftspolitik der EU einseitig angebots- und stabilitätsorientiert. Das zeigt sich sowohl in der Geldpolitik (alleiniges Ziel der Preisstabilität) und in der Fiskalpolitik (Maastricht-Kriterien) als auch in den Vorgaben für die nationale Wirtschaftspolitik im Rahmen von gemeinsamen Programmen wie der Lissabon-Strategie, EU2030 oder der *Macroeconomic imbalance procedure*. Die Nachfrageseite bleibt dabei strukturell ausgeblendet oder unterbelichtet. Einheitliche Ziele wie 3% Defizit und 60% Schuldenstand machen keinen Sinn, wenn Länder unterschiedliche Wachstumsraten aufweisen (sollen). Denn nach der Domar-Regel wären diese Zielgrößen nur bei einem nominellen Wachstum von 5% miteinander kompatibel. Die EU sollte stattdessen eine mittlere Inflation (2-6%), vor allem in den ärmeren Ländern, tolerieren und ein nominelles BIP-Wachstum von 4-6% als Ziel anstreben. Dann wären auch Schulden, die ein wichtiger Treiber von Wachstum sind, nachhaltig. Länder, die noch nicht den Euro übernommen haben, sollten nicht gedrängt werden, eine niedrige Inflationsrate zu haben und den Wechselkurs ihrer Währung gegenüber dem Euro fest zu halten, sondern eine maßvolle (reale und/oder nominale) Aufwertung zulassen.

Die EZB und die EU sollten die Staatsschulden aller Mitgliedstaaten der Eurozone garantieren (wie es die EZB verspätet seit 2012 implizit tut), um sie dem Druck der Kapitalmärkte zu entziehen und einen gefährlichen Teufelskreis von Staatsschuldenpanik und Banken Krisen zu vermeiden. Damit ist nicht einer Überschuldung Tür und Tor geöffnet: die Zeit vor der Finanzkrise zeigt, dass Länder auch aus



eigenem Antrieb eine solide Haushaltspolitik betreiben (die im Übrigen nicht durch die Maastricht-Kriterien definiert werden sollte). Wie oben schon erwähnt, gingen hohe Raten aufholenden Wachstums (vor 2008) mit hohen Kapitalzuflüssen einher, die es daher zu stabilisieren und gegen panische Marktbewegungen zu immunisieren gilt.

Die EU-Fonds haben zwar in der Vergangenheit offensichtlich nicht sehr effektiv die Konvergenz gefördert, wie man an den Beispielen Mezzogiorno oder Griechenland oder auch Irland bis 1990 sehen kann. Auch Ostdeutschland zeigt, dass massive Transfers als solche den Aufholprozess nur bedingt zum Erfolg führen. Aber andererseits ist auffällig, dass die – wie oben gezeigt – erfolgreichen MOE-Länder hohe Mittelzuflüsse aus dem EU-Haushalt erhielten -zwischen 1 und 4 Prozent ihres BIP, wie Tabelle 5 zeigt. Aber diese Mittel könnten und sollten gezielter eingesetzt werden.

Jenseits einer expansiveren Makropolitik könnte/sollte die EU eine proaktive Industriepolitik betreiben, die das *upgrading* der Produktions- und Exportstruktur der aufholenden Länder durch Investitionen in Bildung und Forschung sowie öffentliche Beschaffungsprogramme unterstützt. Aber auch Imports substitution kann helfen. So könnte die EU den Aufbau alternativer Energieproduktion – vor allem im sonnigeren Süden – fördern, um sowohl die Energieimporte zu senken und den Klimaschutz zu unterstützen.

Tabelle 5: EU-Haushaltsmittel – Verteilung zwischen Ländern 2018

Staaten	Anteil am BIP in Prozent	Euro pro Kopf	in Mio. Euro
Dänemark	-0,39	-206,4	-1.198,60
Deutschland	-0,39	-161,5	-13.405,90
Österreich	-0,35	-152	-1.346,50
Schweden	-0,32	-149	-1.524,80
Niederlande	-0,31	-142,4	-2.460,50
Vereinigtes Königreich	-0,29	-104,2	-6.946,10
Italien	-0,29	-83,8	-5.059,40
Frankreich	-0,26	-92,4	-6.192,60
Finnland	-0,25	-105,2	-580,3
Irland	-0,12	-64,1	-314,5
Belgien	-0,11	-42,5	-487,6
Luxemburg	0,04	30,1	18,5
Spanien	0,15	39,6	1.856,90
Zypern	0,39	88,9	77,9
Malta	0,41	93,6	46,2
Slowenien	1,17	255,8	532,2
Tschechien	1,22	224,4	2.390,00
Kroatien	1,31	162,2	661,1
Rumänien	1,61	164,6	3.194,20
Portugal	1,66	318,1	3.268,60
Griechenland	1,83	312,6	3.352,00
Slowakei	1,9	308,9	1.683,40
Estland	2,15	407,8	540,3



Polen	2,59	325,1	12.343,10
Bulgarien	3,01	238,6	1.670,10
Lettland	3,31	504,7	969,1
Litauen	3,96	610,4	1.705,50
Ungarn	4,11	532,8	5.207,40

Quelle: Bundeszentrale für politische Bildung

Spätestens seit Corona ist klar, dass die Struktur internationaler Lieferketten besser nicht nur Marktkräften und geopolitischen Kapriolen überlassen werden sollte. Eine Rückverlagerung systemrelevanter Produktionen (z.B. Medikamente) aus Drittländern in die EU wäre eine Gelegenheit bisher benachteiligte Standorte zu fördern.

3.2. Nationale Ebene

Wie schon erwähnt, hängt der Wachstumserfolg auch davon ab, wie die Länder das internationale Umfeld und europäische Hilfen nutzen. Irland hat das sehr geschickt (wenn auch auf Kosten anderer) gemacht, Griechenland offensichtlich weniger. Die herrschende Meinung, die auch die europäische Wirtschaftspolitik bestimmte, sah vor allem in angebotsorientierten „Reformen“ den Weg zu mehr Wachstum. Diese bestanden vor allem in Liberalisierung von Märkten, insbesondere des Arbeitsmarktes, in der Privatisierung und Deregulierung. Diese Maßnahmen sollten Investitionen (auch von außen) und Exporte ankurbeln. Die – wenig politikprägende – Gegenposition setzte auf Stärkung der Binnennachfrage durch eine produktivitätsorientierte Lohnpolitik, einen starken Sozialstaat (weniger Ungleichheit zumindest der verfügbaren Einkommen) und eine Expansion des non-tradable Sektors.

Regierungen sollten – in Abstimmung mit der Wirtschaft (Unternehmen, Verbänden, Gewerkschaften) und Gesellschaft – sowohl auf der Angebots- wie auf der Nachfrageseite agieren. Auf der Angebotsseite geht es um die Verbesserung des Faktorangebots (Kapitalstock, Infrastruktur, Bildung und Erziehung) und Erhöhung der Produktivität. Dazu gehören in zunehmendem Maße Investitionen in *intangibles* (Marken, Patente, Marktinformation, etc.), die sich bisher vor allem in den hoch entwickelten Ländern konzentrieren, ohne die aber ein Aufholprozess stockt, weil die nationale Wirtschaft in Segmenten niedriger Wertschöpfung verbleibt⁵. Auf der Außenhandelsseite sollten die Exporte möglichst diversifiziert und ihre Werthaltigkeit gesteigert werden, um sie der Preiskonkurrenz zu entziehen. Importsubstitution kann ebenfalls zu mehr Beschäftigung im Inland und Entlastung der Zahlungsbilanz beitragen.

Dabei ist zu beachten, dass die moderne Wirtschaft nicht mehr wie die traditionelle überwiegend von industrieller Massenproduktion, sondern zunehmend von Wertschöpfung geprägt ist, die sich aus der Wertschätzung von Käuferschichten ergibt, die an sozialer Distinktion und einzigartigen Konsumchancen interessiert sind (Reckwitz 2019, Boltanski und Esquerre 2019). Gerade in Südeuropa spielt der Tourismus in seinen vielfältigen Formen (Massen- und Pauschal Tourismus, Individual- und Qualitätstourismus, Langzeitaufenthalte in Ferienwohnungen) eine wichtige Rolle. Hier werden Klima, Landschaft, kulturelles Erbe vermarktet, deren Wert (und damit Preis und Absatzchancen) durch gezielte Strategien (Marketing, *events*, Ansiedlung von Attraktionen wie z.B. Museen, Erschließung durch Straßen und Wanderwege) verbessert werden kann.

⁵ Wie typisch beim Iphone: „Designed in California, assembled in China“. Die Masse der Wertschöpfung verbleibt bei Apple in den USA.



4. AUSBLICK IN DER CORONA-KRISE

Die Corona-Krise dürfte die Divergenzen in der EU noch verschärft haben, da sie die Südländer (bisher – die 2. Welle läuft ja gerade) zumindest ökonomisch stärker getroffen hat als den reicheren Norden. Genaue Zahlen werden erst später zur Verfügung stehen, aber die Einbrüche beim BIP deuten stark darauf hin. Außerdem haben die reicheren Länder, vor allem Deutschland, erheblich größere fiskalische Gegenmaßnahmen ergriffen, die ihre Wirtschaft im Wettbewerb begünstigen und so auch eventuell langfristige Vorteile verschaffen.

Die EU hat erfreulicherweise es in der Krise geschafft, einige wirtschaftspolitische Tabus zu brechen und – wenn auch auf Umwegen – einen Einstieg in eine Fiskalkapazität auf europäischer Ebene geschafft. Der damit verbundene Mitteltransfer könnte den Kohäsionsverlust reduzieren, obwohl nicht unbedingt die ärmsten Länder am meisten profitieren.

Die Krise dürfte auch einen Strukturwandel beschleunigen, der zu mehr Digitalisierung und einer stärkeren öffentlichen Daseinsvorsorge führt. Neben der – oben schon erwähnten – Neuordnung von Lieferketten für systemrelevante Güter bieten sich da Chancen für alternative Wachstumspfade, die vor allem auch für die Entwicklung und Modernisierung der peripheren Länder und Regionen zu nutzen wären. Eine breitere Akzeptanz von mehr binnenmarktorientierten und auf soziale Dienstleistungen setzenden Strategien könnte Wohlstand und Kohäsion stärken, wie selbst das Beispiel Deutschlands in den letzten Jahren zeigt ([Dauderstädt 2019](#)).

LITERATURVERZEICHNIS

- Barro, R. J. und X. Sala-i-Martin (1992) Convergence. *Journal of Political Economy* 100, 223–251
- Boltanski, L. und A. Esquerre (2019) Bereicherung. Eine Kritik der Ware, Frankfurt
- Dauderstädt, M. (2001) Irland, der „keltische Tiger“: Vorbild oder Warnung für ein wachsendes Europa? Ifo Schnelldienst 54/6, 34-41
- Dauderstädt, M. (2014) Konvergenz in der Krise. Europas gefährdete Integration, Berlin (FES) (<http://library.fes.de/pdf-files/id/ipa/10941.pdf>)
- Dauderstädt (2016) Wachstumsstrategien für Südeuropa. Italien, Spanien, Portugal Griechenland, Berlin (FES) (<http://library.fes.de/pdf-files/id/ipa/12344.pdf>)
- Dauderstädt, M. (2019) Deutschlands unabsichtliches soziales Wachstum, spw 2, 18-24
- Dauderstädt, M. (2020), Einkommensungleichheit in der EU, *Wirtschaftsdienst* 8, 628-632
- Filauro, S. und Z. Parolin: Income Inequality in the European Union & United States: A Comparative Decomposition, 2018. <https://osf.io/preprints/socarxiv/g4cd3/>
- Ganong P. und D. Shoag (2015) Why Has Regional Income Convergence in the U.S. Declined? (https://scholar.harvard.edu/files/shoag/files/why_has_regional_income_convergence_in_the_us_declined_01.pdf)
- Heckelman, J.C. (2013), Income Convergence among U.S. states., *The Canadian Journal of economics* 46 (3), 1085-1109
- Islam, N. (2003), What have we learned from the Convergence Debate?, *Journal of Economic Surveys* Vol. 17 No.3, 309-362



Milanovic, B. (2011), *The Haves and the Haves-not. A Brief and Idiosyncratic History of Global Inequality*, New York

Ram, R. (2020), *Income convergence across the U.S. states: further evidence from new recent data*, *Journal of Economics and Finance* (<https://link.springer.com/article/10.1007/s12197-020-09520-w>)

Reckwitz, A, (2019) *Die Gesellschaft der Singularitäten. Zum Strukturwandel der Moderne*, Frankfurt

United Nations (2020) *Human Development Report* <http://hdr.undp.org>

ZUM AUTOR

Dr. Michael Dauderstädt, Friedrich-Ebert-Stiftung

Dr. Michael Dauderstädt studierte Mathematik, Ökonomie und Entwicklungspolitik in Aachen, Paris und Berlin. Er arbeitete für die Deutsche Stiftung für Internationale Entwicklung und ab 1980 für die Friedrich-Ebert-Stiftung (FES) in ihrem Forschungsinstitut, in Lissabon, in der Zusammenarbeit mit Mittel- und Osteuropa und von 2000-2006 als Leiter des Referats Internationale Politikanalyse. Von 2006 bis 2013 leitete er in der FES die Abteilung Wirtschafts- und Sozialpolitik. Seine Hauptarbeitsgebiete sind internationale politische Ökonomie, europäische Integration und die deutsche Wirtschaftspolitik.

Website: www.dauderstaedt.de

Email-Adresse: michael@dauderstaedt.de

