

Wochenbericht

Königin-Luise-Straße 5
14195 Berlin

Tel. +49-30-897 89-0
Fax +49-30-897 89-200

www.diw.de
postmaster@diw.de

DIW Berlin

Wirtschaft Politik Wissenschaft

2. EY

Technischer Fortschritt bei Klopstock & Co – Elektronischer Handel mit antiquarischen Büchern und seine Folgen

Björn Frank
bfrank@diw.de

Der Handel mit antiquarischen Büchern hat durch das Internet – zumindest aus Kundensicht – eine Umwälzung erfahren wie kaum eine andere Branche. In einer ersten empirischen Untersuchung der Preiswirkungen eines digitalen Marktplatzes für antiquarische Bücher konnte nicht festgestellt werden, dass Antiquare, die ganz oder überwiegend über das Internet verkaufen, günstiger anbieten und damit Druck auf die Preise ausüben. Dies stimmt nicht mit Ergebnissen neuerer Studien über die Wirkungen des E-Commerce in anderen Märkten überein. Überraschend ist auch, dass die Preisstreuung bei antiquarischen Büchern nach wie vor hoch ist; dieser Befund steht allerdings in Einklang mit Beobachtungen des E-Commerce für andere Märkte.

Der E-Commerce ist dadurch gekennzeichnet, dass Produkte über das Internet angeboten (und typischerweise auch bestellt) werden. Damit sind für potentielle Käufer verschiedene Anbieter eines Produktes „nur einen Mausklick“ voneinander entfernt; daher rührt auch das Schlagwort vom „Death of Distance“.¹ Kostet der Preisvergleich gar nichts, dann ist zu erwarten, dass – bei gleicher Qualität – alle Nachfrager beim günstigsten Anbieter kaufen; der Wettbewerb würde zu einem einheitlichen, gerade noch kostendeckenden Preis führen. Nun mag auch die Nutzung des Internets Zeit und (gerade in Deutschland) Geld kosten, aber das ist verschwindend wenig im Vergleich zu dem Aufwand, der erforderlich ist, um reale Distanzen zwischen Ladengeschäften in verschiedenen Stadtteilen oder gar Städten zu überwinden. Die ökonomischen Folgen scheinen a priori klar zu sein. Indes bestätigen die bisher vorliegenden empirischen Studien die Erwartungen nicht ohne weiteres, sondern führen zu einem viel differenzierteren Bild von den Wettbewerbseffekten des Internets und machen weiteren Forschungsbedarf deutlich.

Der antiquarische Buchhandel ist ein Markt, der sich durch das Internet aus Kundensicht besonders stark gewandelt hat. Es liegt daher nahe zu vermuten, dass die Wirkungen des E-Commerce, die im Markt für antiquarische Bücher zu beobachten sind, Erkenntnisse über E-Commerce im Allgemeinen vermitteln.

Nr. 13-14/2002

69. Jahrgang / 28. März 2002

Inhalt

Technischer Fortschritt bei
Klopstock & Co –
Elektronischer Handel mit
antiquarischen Büchern und
seine Folgen Seite 213

Großbritannien auf dem Weg
zum Euro? Seite 218

Deutsches
Institut f. Wirtschaftsforschung

28. März 2002

Zeitschriften

¹ Frances Cairncross: The Death of Distance 2.0: How the Communications Revolution Will Change our Lives.
2. Aufl., London: Texere, 2001.

Bis vor etwa fünf Jahren waren Antiquare für große Teile ihres Angebotes Quasi-Monopolisten. Potentielle Käufer, denen der Preis eines Buches im Laden oder im Katalog zu hoch erschien, konnten zu meist nicht damit rechnen, diesen Titel später noch einmal angeboten zu bekommen. In kaum einem anderen Markt war es so schwierig, einen Überblick über alternative Angebote zu erlangen und Preise zu vergleichen.

Dass einzelne Antiquare begannen, ihre Kataloge online zugänglich zu machen, war noch ein vergleichsweise kleiner Beitrag zur Erhöhung der Markttransparenz. Die einschneidende Veränderung war dagegen die Gründung des Zentralverzeichnisses Antiquarischer Bücher (ZVAB). Dieser 1996 ins Leben gerufene elektronische Marktplatz ermöglicht das gleichzeitige Durchsuchen aller Datenbanken der angeschlossenen Antiquare. Nach langsamem Start sind mittlerweile mehr als 1 000 Antiquare – darunter nahezu alle im deutschsprachigen Raum führenden – beteiligt, wenngleich nicht immer mit ihrem kompletten Bestand. Insgesamt werden auf diese Weise über 5 Millionen Bücher angeboten.²

Diese Erhöhung der Markttransparenz geht so weit, dass von einer Änderung der Marktform – dem Übergang von monopolistischer zu polypolistischer Konkurrenz – gesprochen werden kann. Aus ökonomischer Sicht ist daher zu erwarten, dass sich Höhe und Streuung der Angebotspreise verringern. Im Folgenden wird dargestellt, was in dieser Hinsicht bislang tatsächlich zu beobachten war. Diese Ergebnisse werden dann Erkenntnissen gegenübergestellt, zu denen Studien über andere Märkte gelangen.

Preisstreuung

Die Preisunterschiede zwischen den Antiquariaten sind nach wie vor beachtlich. Die Abbildung zeigt als Beispiel die am 11. März 2002 für das maßgebliche Verzeichnis der Gemälde von Lovis Corinth in der ersten Auflage von 1958 verlangten Preise. Hinsichtlich der Preisstreuung ist das Beispiel durchaus repräsentativ. In einer weitergehenden statistischen Analyse von 268 Titeln zeigt sich, dass die durchschnittliche Ersparnis durch Kauf beim günstigsten Anbieter gegenüber einem zufällig ausgewählten Anbieter – bzw. gegenüber dem Durchschnittspreis für das jeweilige Buch – etwa 50 % beträgt.³

Diese Preisstreuung, die in Anbetracht der einfachen Vergleichsmöglichkeiten überraschend hoch ist, mag teilweise durch Spezifika des Marktes zu erklären sein. So setzen die Antiquare den Preis für jeweils nur ein Exemplar jedes Buches fest, und zwar zu unterschiedlichen Zeitpunkten und ohne

dass sie automatisch registrieren, wenn sie unterboten werden. Allerdings könnten die später festgesetzten Preise auch höher sein, sofern ein Antiquar hofft, dass Angebote der Konkurrenz „weggekauft“ werden, so dass er danach zum Zuge kommt. Dennoch würde man erwarten, dass die Preisstreuung unter dem Einfluss des Internets im Zeitablauf geringer wird. Von Anfang bis Mitte des vergangenen Jahres konnte dies aber – bei der beschriebenen Stichprobe von 268 Titeln – nicht festgestellt werden.⁴

In dieser Hinsicht weisen antiquarische Bücher Ähnlichkeiten mit anderen elektronisch gehandelten Produkten auf. So fand Bailey⁵ bei konventionellen Händlern von Büchern und CDs eine geringere Preisstreuung als im Internet; nur bei Software gab es im Internet kleinere Preisunterschiede. Nun könnte man darin zwar Übergangsphänomene vermuten, solange nur wenige „Pionierkonsumenten“ das Internet zum Preisvergleich nutzen.⁶ Die Ergebnisse der Studien, die Baileys Ansatz mit neueren Daten und teilweise für andere Märkte folgen,⁷ unterstützen diese Hypothese aber nur vereinzelt. Allerdings besteht hier ein methodisches Problem:⁸ Wenn im Internet Angebote mit hohen Preisen gefunden werden, so folgt daraus nicht unbedingt, dass zu diesen Preisen tatsächlich nennenswerte

Erhöhung der Markttransparenz ...

... dennoch große Preisunterschiede

² Vgl. <http://www.zvab.com>. Das ZVAB ist nicht konkurrenzlos; die meisten Antiquare sind in mehreren Marktplätzen vertreten; vgl. für eine Übersicht <http://www.sfb.at>. Im angelsächsischen Raum ist www.abebooks.com mit 35 Mill. Büchern Marktführer.

³ Die statistischen Angaben beruhen auf einer gemeinsamen Arbeit mit Guntram Hepperle (Universität Hohenheim). Vgl. Björn Frank und Guntram Hepperle: The Internet's Impact on the Market for Antiquarian Books: Some Unexpected Empirical Results. In: Thorsten Wichmann (Hrsg.): Economics and the Internet II. Proceedings from the 4th Berlin Internet Economics Workshop, Norderstedt 2002, S. 59–63; verfügbar auch unter <http://www.berlecon.de/services/en/iew4/papers/paper21.pdf>. Es wurden nur Exemplare in vergleichbar guter Erhaltung einbezogen, also solche ohne Bibliotheksstempel, Stockflecken etc. Erfahrungsgemäß sind die Beschreibungen der Antiquare in dieser Hinsicht glaubwürdig, zumal sie sonst mit Rücksendungen rechnen müssten.

⁴ In Ergänzung zu der von Frank und Hepperle erhobenen Stichprobe vgl. hierzu Beate Hoffmeier: Preiswirkungen des Internets. Theoretische Grundlagen und empirische Evidenz. Diplomarbeit an der Universität Hohenheim, Oktober 2001.

⁵ Joseph P. Bailey: Intermediation and Electronic Markets: Aggregation and Pricing in Internet Commerce. Ph. D. Thesis, MIT 1998 (<http://www.rhsmith.umd.edu/lbpp/jbailey/pub/phdthesis.pdf>), S. 89.

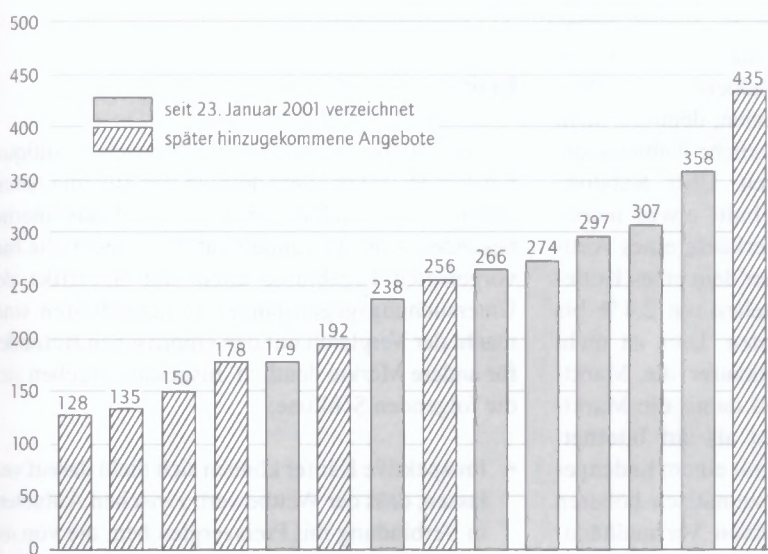
⁶ Ähnlich Jeffrey R. Brown und Austan Goolsbee: Does the Internet Make Markets More Competitive? Evidence from the Life Insurance Industry. John F. Kennedy School of Government Research Working Paper Series RWP00-007, Harvard 2000 ([http://ksgnotes1.harvard.edu/research/wpapers/nf/rwp/RWP00-007/\\$File/rwp00_007_brown.pdf](http://ksgnotes1.harvard.edu/research/wpapers/nf/rwp/RWP00-007/$File/rwp00_007_brown.pdf)).

⁷ Vgl. Sanjay Gosain und Zoonky Lee: The Internet and the Reshaping of the Music CD Market. In: Electronic Markets, Vol. 11 / 2001, Nr. 2, S. 140–145; Michael J. Lee: A Comparative Analysis of Pharmaceutical Pricing, mimeo 2000 (<http://www.berlecon.de/services/en/iew3/papers/lee.pdf>); Michael R. Ward: Inferring Competition from Prices: Evidence from Online Grocery Markets, mimeo 2002 (<http://ux6.cso.uiuc.edu/~ward1/groceries4.pdf>); Richard Friberg, Matthias Ganslandt und Mikael Sandström: Pricing Strategies in E-Commerce: Bricks vs. Clicks. The Research Institute of Industrial Economics, Working Paper No. 559, Stockholm 2001 (<http://www.iui.se/wp/wp559/iuiwp559.pdf>); siehe auch James V. Koch und Richard J. Cebula: Price, Quality, and Service on the Internet: Sense and Nonsense. In: Contemporary Economic Policy, Vol. 20 / 2002, S. 25–37, insbesondere S. 34 mit weiteren Quellen.

⁸ Vgl. Erik Brynjolfsson und Michael D. Smith: Frictionless Commerce? A Comparison of Internet and Conventional Retailers. In: Management Science, Vol. 46 / 2000, S. 563–585, oder <http://ecommerce.mit.edu/papers/friction/friction.pdf>.

Preisstreuung bei antiquarischen Büchern im Internet am Beispiel des Verzeichnisses der Gemälde von Lovis Corinth (1958)

Stand 11. März 2002; Preise in Euro¹



1 Auf ganze Beträge gerundet.

Quellen: Zentrales Verzeichnis Antiquarischer Bücher (<http://www.zvab.com>); Berechnungen des DIW Berlin.

DIW Berlin 2002

Mengen verkauft werden. Brynjolfsson und Smith gewichten die Preise deshalb mit dem Marktanteil der Händler.

Auch für den Fall des Handels mit antiquarischen Büchern könnte die effizienzsteigernde Wirkung des Internets darin bestehen, dass zu teure Anbieter auf ihren Büchern sitzen bleiben. Dies ist für das vorliegende Beispiel geprüft worden, indem aus dem Angebot vom März 2002 jene Bücher herausgegriffen wurden, die schon im Januar 2001 im ZVAB verzeichnet waren (Abbildung). Dies sind in der Tat überwiegend die Angebote mit den höheren Preisforderungen. Es wurden allerdings (was aus der Abbildung nicht ersichtlich ist) seit Januar 2001 vier Exemplare verkauft, von denen drei relativ teuer waren (192 Euro, 332 Euro und 348 Euro); nur das vierte war zum Zeitpunkt des Kaufes (durch den Verfasser) mit 26 Euro das günstigste Angebot. Jedoch ist nicht bekannt, ob die unvorteilhaften Käufe über das Internet oder auf anderen Wegen zustande kamen.

Generell ist festzustellen, dass es offensichtlich auf einigen Märkten einzelnen Anbietern gelingt, trotz der verbesserten Vergleichsmöglichkeiten über das Internet höhere Preise zu erzielen als ihre Konkurrenten. Untersuchungen zeigen, dass dies selbst bei homogenen Gütern wie neuen Büchern in Ländern ohne Preisbindung der Fall ist.⁹ Unter anderem spielt

hierfür die Reputation eine Rolle, wobei die Käufer von der Bekanntheit des Verkäufers oder von spezifischeren Informationen auf die Wahrscheinlichkeit einer reibungslosen Verkaufsabwicklung schließen. Zudem können die Anbieter das Internet dafür nutzen, Profile der Kunden zu erstellen und diese dann mit maßgeschneiderten Informationen, z. B. bedarfsgerechten Buchempfehlungen, zu binden. Ob sich durch solche Strategien auf Dauer teurere Anbieter am Markt halten können, hängt sicher von den Besonderheiten des jeweiligen Marktes ab. Für den Handel mit antiquarischen Büchern ist dies allerdings zu vermuten, da hier Reputationseffekte und eine persönliche Beziehung von Kunden und Verkäufern eine relativ starke Rolle spielen.

Preishöhe

Auch wenn sich die Preise für dasselbe Buch in vergleichbarer Qualität weiterhin so deutlich unterscheiden können, wie es das Beispiel in der Abbildung zeigt, so ist dennoch die Hypothese plausibel, dass die Preise im Durchschnitt sinken. Daher wurde nach Anhaltspunkten dafür gesucht, dass diese Entwicklung vom Internet-Handel angestoßen wird. Für die Anbieter der 268 untersuchten Buchtitel ist mittels einer Unternehmensbefragung die relative Bedeutung des Internet-Handels für den jeweiligen Antiquar festgestellt worden.¹⁰ Dazu gehörten auch zwei der Anbieter des Verzeichnisses der Gemälde von Lovis Corinth. Der mit 150 Euro drittgünstigste Anbieter hat zwar ein Ladengeschäft, macht aber 63 % seines Umsatzes über das Internet. Für einen mit 274 Euro erheblich teureren Anbieter hat das Internet dagegen mit einem Umsatzanteil von 25 % eine deutlich geringere Bedeutung. Allerdings sind diese zwei Beobachtungen noch nicht besonders aussagekräftig.

Die Preise für verschiedene, unterschiedlich wertvolle Buchtitel können nicht unmittelbar miteinander verglichen werden. Um zu einer statistisch abgesicherten Aussage zu gelangen, wird hier also nicht die absolute Höhe der Preise betrachtet, sondern für jedes einzelne Exemplar das Verhältnis des Preises zum durchschnittlichen Preis des Titels. Ein Wert von beispielsweise 62 heißt dann, dass der Preis um 38 % unter dem Durchschnitt der anderen Preise dieses Buches liegt. Beim Verzeichnis von Corinths Gemälden trifft das auf das drittgünstigste Angebot (150 Euro) zu.

⁹ Zu den vergleichsweise hohen Preisen bei Amazon vgl. etwa Karen Clay, Ramayya Krishnan und Eric Wolff: Pricing Strategies on the Web: Evidence from the Online Book Industry, mimeo 2001 (<http://www.nber.org/~confer/2001/ecom01/clay.pdf>), oder Brynjolfsson und Smith, a. a. O.

¹⁰ Da einige dieser Titel von mehreren der antwortenden Antiquare (die Rücklaufquote betrug 29 %) angeboten wurden, liegen der statistischen Analyse 674 Beobachtungen zugrunde.

Um einigermaßen verlässliche relative Preise errechnen zu können, wurden nur solche Bücher in die Analyse einbezogen, die mindestens fünfmal (in vergleichbarer Qualität) angeboten wurden. Prüft man den statistischen Zusammenhang zwischen diesen relativen Preisen und verschiedenen Charakteristika der anbietenden Antiquariate,¹¹ so findet man, dass Antiquare, die einen höheren Anteil ihrer Umsätze über das Internet erzielen, dennoch nicht billiger sind. Dies gilt auch für solche Anbieter, die ausschließlich online verkaufen. Über Kataloge verkaufte Bücher sind im Schnitt etwas teurer. Liegt der Anteil der Katalogverkäufe eines Antiquars um 10 Prozentpunkte über dem eines Kollegen, dann sind statistisch gesehen um 2,4 % bis 3,3 % höhere Preise zu erwarten. Dies ist nicht überraschend, da für Katalogkäufer die Markttransparenz meist geringer und damit die Marktmacht des Anbieters höher ist als auf Internet-Marktplätzen. Bei Antiquaren mit einem Ladengeschäft sind dagegen keine systematisch höheren Preise festzustellen als bei reinen Versandhändlern, obwohl auch für Ladenkunden typischerweise die Möglichkeiten des Preisvergleichs sehr eingeschränkt sind. Ausgeglichen wird dies wahrscheinlich dadurch, dass Ladeninhaber mit etwas höheren Kosten der Lagerhaltung kalkulieren müssen und daher Interesse an einem schnelleren Umsatz ihrer Bücher haben.

Methodisch ähnelt diese Untersuchung Arbeiten, die für andere Märkte reine Internet-Händler mit so genannten hybriden Händlern – also solchen, die gleichzeitig mehrere Vertriebsformen nutzen – vergleichen. Die Ergebnisse unterscheiden sich allerdings deutlich. Für fast alle anderen untersuchten Märkte wurde gefunden, dass reine Internet-Händler günstiger anbieten; zu ähnlichen Ergebnissen gelangten Studien, die Preise reiner Internet-Händler mit Preisen im konventionellen Einzelhandel vergleichen.¹² Offensichtlich befindet sich der Markt für antiquarische Bücher noch in einer Anpassungsphase, in deren Verlauf die reinen Internet-Händler bemerken, dass sie ihre Preisvorstellungen teilweise nicht durchsetzen können, da sie nicht auf Messen, in Läden oder über gedruckte Kataloge verkaufen. Aufgrund der Tatsache, dass ein Antiquar meist jeden Titel nur einmal verkauft, dauern Lernprozesse länger als bei Massenprodukten.

Langfristig könnte sich also durchaus noch eine preisliche Differenzierung zwischen reinen Internet-Antiquaren und ihren hybriden Wettbewerbern ergeben. Ob dies in erster Linie dadurch geschieht, dass Erstere billiger werden, oder dadurch, dass Letztere ihre Preise stärker erhöhen können, ist nicht klar. Einerseits erschließt das ZVAB dem Antiquariatsbuchhandel sicherlich auch neue Käufernischen, so dass die Nachfrage erhöht wird.

Andererseits hängt es von demographischen und (lese-)kulturellen Entwicklungen ab, welche Menge alter Bücher den Antiquaren künftig zum Kauf angeboten wird, d.h. ob die Knappheit ab- oder zunimmt.¹³

Fazit

Die Beschäftigung mit dem elektronischen Antiquariatshandel ist vor allem deshalb von allgemeinerem Interesse, weil sich dieser Markt durch das Internet besonders stark gewandelt hat. Dass nicht alle hier vorgelegten Ergebnisse allein auf Spezifika des Untersuchungsgegenstandes zurückzuführen sind, macht der Vergleich mit den empirischen Befunden für andere Märkte deutlich. Insgesamt ergeben sich die folgenden Schlüsse:

- Prospektive Käufer können sich nicht darauf verlassen, dass der Wettbewerb zwischen Anbietern in Verbindung mit Preisvergleichen, die von anderen Kunden angestellt werden, zu einer Annäherung der Preise verschiedener Anbieter führt. Eigene Preisvergleiche lohnen sich im Internet eher noch mehr als im normalen Einzelhandel. Dies gilt für typische Konsumgüter ebenso wie für antiquarische Bücher, und zwar nicht nur wegen der regelmäßig beobachteten Streuung der Preise, die unerwartet hoch ist. Die Erträge der Recherche im Internet gehen mit geringeren Suchkosten als im konventionellen Einzelhandel einher, auch wenn nicht in allen Märkten der Preisvergleich so dramatisch erleichtert worden ist wie im Antiquariatsbuchhandel durch die Gründung des ZVAB.
- Für die Anbieter ist festzuhalten, dass Aufbau von Reputation ebenso belohnt wird wie innovative Nutzungen des Internets zur Präsentation des Angebotes, wobei man sich im Fall des antiquarischen Buchhandels durchaus Verbesserungen vorstellen könnte – beispielsweise wären eingescannte Einbände für viele Kunden von großem Interesse.

¹¹ Erhoben wurden u. a. auch das Gründungsjahr als Proxy-Variabel für die Geschäftserfahrung, die Bedeutung von Katalogverkäufen und ob ein Ladengeschäft betrieben wird. Für Details vgl. Frank und Hepperle, a. a. O.

¹² Vgl. neben der zur Preisstreuung schon zitierten Literatur zum ersten Ansatz Fang-Fang Tang, Ding Lu und Hoong Pok Ho: Paradox of Online Trading: Evidence and Interpretation (<http://www.ntu.edu.sg/nbs/ae/WP-series/wp2000-03.pdf>); Fang-Fang Tang und Xiaolin Xing: Will the Growth of Multi-channel Retailing Diminish the Pricing Efficiency of the Web? In: Journal of Retailing, Vol. 77/2001, S. 319–33, verfügbar auch unter <http://www.ntu.edu.sg/nbs/ae/WP-series/wp2000-02.pdf>; zum zweiten Ansatz ferner Florian Zettelmeyer, Fiona Scott Morton und Jorge Silva-Risso: Cowboys or Cowards: Why Are Internet Car Prices Lower? NBER Working Paper 8667, Dezember 2001 (<http://www.nber.org/papers/w8667>).

¹³ Hofheinz, a. a. O., konnte in ihrer Untersuchung vom vergangenen Jahr im ZVAB noch keine Anzeichen für sinkende Preise finden.

Internet-Antiquare nicht günstiger

Dies gilt nicht für Internet-Anbieter auf anderen Märkten

- Für die empirische Wirtschaftsforschung schließlich sind noch nicht alle Fragen hinsichtlich der ökonomischen Wirkungen abschließend beantwortet. Die bisher gewonnenen Erkenntnisse bedürfen der Absicherung insbesondere durch Untersuchungen der digitalen Märkte für weitere Güter. Zudem ändern sich für den E-Commerce

ständig die technischen Bedingungen (z. B. Internet-Penetration oder Zahlungssysteme), und gleichzeitig entstehen neue Institutionen (wie Neuerungen auf Marktplätzen und Auktionsplattformen). Ein weites Feld anregender neuer Forschungsfragen ist daher zu erwarten.

Großbritannien auf dem Weg zum Euro?

Gustav A. Horn
ghorn@diw.de

Joachim Volz
jvolz@diw.de

Mit dem Ausscheren aus dem Wechselkurssystem des Europäischen Währungssystems (EWS) im Jahre 1992 und der sich anschließenden Abwertung des Pfund Sterling um 20 % ist Großbritannien einen eigenen Weg bei der Integration in den europäischen Markt gegangen.¹ Nicht zuletzt aus grundsätzlichen Bedenken, die sich aus der Beschränkung der parlamentarischen Budgethoheit durch den Vertrag von Maastricht ergaben, beteiligte sich das Vereinigte Königreich nicht am Konvergenzprozess zur Währungsunion. Ökonomisch war dies für das Land nicht von Schaden. Denn im Laufe der 90er Jahre kam es – anders als in den meisten EU-Ländern – zu einem mehrere Jahre anhaltenden kräftigen Aufschwung, wobei von 1993 bis 1998 das durchschnittliche Wirtschaftswachstum mit etwa 3 % deutlich über dem in Westeuropa insgesamt – rund 2 % – lag.

Diese positiven Erfahrungen mit der geld- und währungspolitischen Autonomie nach 1992 machen die Zurückhaltung Großbritanniens im Hinblick auf eine mögliche Einführung des Euro verständlich. Dies gilt umso mehr, als die Europäische Zentralbank vor allem in den ersten Jahren aus britischer Sicht ein zu hohes Zinsniveau herbeiführte.²

Folgt man den jüngsten Umfragen, dann hat die Einführung des Euro zum Jahresbeginn die Sympathien für eine Währungsunion in Großbritannien verstärkt. Für den Beitritt zur Währungsunion müssen mehrere Voraussetzungen gegeben sein. Zum Ersten müssen die Kriterien des Vertrags von Maastricht erfüllt sein und zum Zweiten auch die Prüfkriterien, die von der britischen Regierung festgelegt wurden. Erst danach wird ein Referendum zur Beitrittsfrage stattfinden. Die Analyse zeigt, dass Großbritannien derzeit ohne große Schwierigkeiten die Kriterien erfüllen würde.

Maastricht-Kriterien im Kern erfüllt

Bei der Bildung der ursprünglichen, aus elf Ländern bestehenden Europäischen Währungsunion (EWU) im Jahre 1999, die ein Jahr später um Griechenland als zwölftes Land erweitert wurde, war die Einhaltung der so genannten Maastricht-Kriterien eine entscheidende Voraussetzung für den Beitritt. Aus der Sicht der EWU-Länder wird dies nach den Verträgen auch für die künftige Ausweitung der Währungsunion gelten. Unbedeutende Abweichungen von einzelnen der vorgegebenen Maßstäbe dürften zwar hingenommen werden. So hatten schon bei der ersten Qualifizierungsrunde Italien und Finnland die Zwei-Jahres-Frist für einen stabilen Kurs ihrer Währung (Lira bzw. Finnmark) bis zum 1. Januar 1999 nicht ganz erfüllt; dem wurde indes nur eine geringe Bedeutung zugemessen. Auch im Hinblick auf Großbritannien wurde bereits die Möglichkeit einer Ausnahme von dieser Bestimmung diskutiert. Jedoch will man prinzipiell an den festgelegten Vorgaben festhalten, um das Vertrauen in den Euro zu stärken und keine Präzedenzfälle – insbesondere für die künftigen EU-Mitglieder aus Ost- und Mitteleuropa – zu schaffen.³

Im Vergleich zu den anderen großen Volkswirtschaften der Europäischen Union hat Großbritannien die finanzpolitischen Kriterien in vorbildlicher Weise erfüllt. Es weist sowohl beim Finanzierungssaldo wie auch beim Schuldenstand bessere Werte auf als alle großen und auch die meisten kleineren EWU-Länder (Tabelle 1). Großbritannien hat in der letzten Wachstumsphase sogar deutliche Haushaltsüberschüsse gebildet, so dass in der gegenwärtigen konjunkturellen Schwächephase Spielräume zur Stimulierung bestehen. Auch bei der Inflationsrate, dem aus ökonomischer Sicht bedeutsamsten Kriterium, wurde die vorgegebene Hürde klar überwunden; schon seit einiger Zeit bewegt sich die britische Teuerungsrate (Anstieg des harmonisierten Verbraucherpreisindex) im europäischen Vergleich am unteren Ende.

¹ Zwar hat auch Italien damals noch einmal kräftig abgewertet. In den Folgejahren hat es allerdings einen völlig anderen wirtschaftspolitischen Kurs verfolgt, um die Maastricht-Kriterien zu erfüllen.

² Zur Kritik aus britischer Sicht vgl. UK Central Bank: Official Hits out at Economic Policy in Eurozone. In: Financial Times vom 24. Januar 2002.

³ Vgl. Stellungnahme des Bundesbank-Vizepräsidenten Stark: EWU-Beitrittskriterien nicht lockern. In: Deutsche Bundesbank, Auszüge aus Presseartikeln Nr. 5 vom 24. Januar 2002.

Tabelle 1

Entwicklung der Maastricht-Kriterien seit 1995

	Deutschland	Frankreich	Italien	EWU	Großbritannien
Entwicklung der öffentlichen Haushalte					
Bruttoschulden ¹					
1995	57,1	54,0	123,3	72,9	51,8
1996	59,8	57,1	122,1	75,4	52,3
1997	61,0	59,3	120,2	75,3	50,8
1998	60,9	59,7	116,4	73,7	47,6
1999	61,3	58,7	114,6	72,7	45,7
2000	60,3	57,6	110,5	70,2	42,8
2001	61,4	57,0	109,4	69,5	38,7
Finanzierungssaldo ¹					
1995	-3,5	-5,5	-7,6	-5,1	-5,8
1996	-3,4	-4,1	-7,1	-4,3	-4,4
1997	-2,7	-3,0	-2,7	-2,6	-2,2
1998	-2,2	-2,7	-2,8	-2,2	0,4
1999	-1,6	-1,6	-1,8	-1,3	1,1
2000	-1,3	-1,4	-1,5	-0,8	2,0
2001	-2,7	-1,9	-1,4	-1,4	1,3
Entwicklung der Verbraucherpreise ²					
Veränderung gegenüber dem Vorjahr in %					
1995	-	1,8	5,4	2,5	2,6
1996	1,2	2,1	4,0	2,3	2,5
1997	1,5	1,3	1,9	1,6	1,8
1998	0,6	0,7	2,0	1,1	1,6
1999	0,6	0,6	1,7	1,1	1,3
2000	2,1	1,8	2,6	2,3	0,8
2001	2,4	1,8	2,7	2,7	1,2
Entwicklung der langfristigen Zinssätze					
in %					
1995	6,8	7,5	11,9	8,6	8,2
1996	6,2	6,3	9,2	7,2	7,8
1997	5,7	5,6	6,7	6,0	7,0
1998	4,6	4,8	4,9	4,7	5,5
1999	4,5	4,9	4,7	4,7	5,1
2000	5,3	5,9	5,6	5,4	5,3
2001	4,8	5,4	5,2	5,0	4,9

1 In % des Bruttoinlandsprodukts; Abgrenzung gemäß dem Vertrag von Maastricht. Finanzierungssaldo ohne Sondereinnahmen aus der Vergabe von Mobilfunklizenzen. 2001 Schätzung des DIW Berlin.

2 Harmonisierter Verbraucherpreisindex.

Quellen: EZB; Europäische Kommission; Eurostat; OECD; Statistisches Bundesamt.

DIW Berlin 2002

Der langfristige Zinssatz liegt seit einigen Jahren nahe am Durchschnittssatz der EWU-Länder, so dass es auch hier kein Problem gibt. Das letzte der Kriterien, nämlich das einer mindestens zweijährigen Wechselkursstabilität gegenüber dem Euro und der Teilnahme am Wechselkursmechanismus, ist allerdings nicht erfüllt, obwohl sich der Kurs des Pfundes gegenüber dem Euro zuletzt etwas stabilisiert hat (Tabelle 2). Zudem wird er aufgrund der defizitären Außenhandelsbilanz fast einhellig für überhöht gehalten, so dass eine deutliche Abwertung über kurz oder lang nicht unwahrscheinlich ist. Alles in allem dürfte aus der Sicht der EWU-Länder dennoch kein ernsthaftes Hindernis für den Beitritt Großbritanniens bestehen.

Wechselkurs-Kriterium nicht erfüllt

Tabelle 2

Entwicklung des Wechselkurses zwischen Pfund Sterling und Euro bzw. ECU¹

Pfund je Euro	
1995	0,83
1996	0,81
1997	0,69
1998	0,68
1999	0,66
2000	0,61
2001	0,62

1 Bis Dezember 1998.

Quelle: EZB.

DIW Berlin 2002

Kasten 1

Die Maastricht-Konvergenz-Kriterien

- Der Finanzierungssaldo der öffentlichen Haushalte darf maximal 3 % des Bruttoinlandsprodukts betragen.
- Der Bruttoschuldenstand der öffentlichen Haushalte soll 60 % des Bruttoinlandsprodukts nicht überschreiten.
- Die Inflationsrate darf nicht um mehr als 1,5 Prozentpunkte über dem Durchschnitt der Inflationsraten der drei Länder mit dem niedrigsten Preisanstieg liegen.
- Der langfristige nominale Zinssatz darf den Durchschnitt bei den Ländern mit den niedrigsten Sätzen nicht um mehr als 2 Prozentpunkte überschreiten.
- Der Wechselkurs der jeweiligen Währung soll innerhalb des Europäischen Währungssystems – also heute de facto gegenüber dem Euro – mindestens zwei Jahre stabil gewesen sein.

Testkriterien der britischen Regierung weniger klar

Nicht ganz eindeutig ist das Bild aus der Sicht der britischen Regierung. Die bis Anfang 1997 im Amt befindlichen konservativen Regierungen standen einem Beitritt zur Europäischen Währungsunion von jeher ablehnend gegenüber. Hier hat sich mit dem Antritt der Labour-Regierung im Frühjahr 1997 ein Wandel vollzogen. Dies schlägt sich auch in einer aktiveren Beteiligung an der Diskussion um die Perspektiven und den Reformbedarf in der EU nieder.⁴ Allerdings sah man in den vergangenen Jahren, dass der Zeitpunkt für einen Beitritt noch nicht gekommen sei, obwohl die Maastricht-Kriterien weitgehend erfüllt waren. Nach wie vor bestehen Bedenken, die sich gegen die Einschränkung der Budgethoheit des Parlaments durch den Vertrag von Maastricht und den Stabilitäts- und Wachstumspakt richten. Nicht zuletzt, um Zeit für einen Wandel der öffentlichen Meinung zu gewinnen, hat sich die Regierung dafür entschieden, einem Beitrittsantrag auf jeden Fall ein Referendum vorangehen zu lassen. Bevor es zu einem solchen Referendum kommt, muss klar sein, dass ein Beitritt im „nationalen wirtschaftlichen Interesse“ liegt. Hierzu wurden fünf wirtschaftliche Testfragen formuliert (Kasten 2).

Diese Kriterien sind allerdings von relativ hohem Allgemeinheitsgrad, so dass eine eindeutige Antwort auf die Fragen schwer fallen dürfte. Dies erhöht freilich auch den Entscheidungsspielraum für die Regierung.

Unter den fünf Kriterien ist das erste Kriterium von besonderer Bedeutung. Kann nämlich die Frage nach der Synchronität der Konjunkturzyklen positiv beantwortet werden, so hat dies grosso modo positive Wirkungen auf die anderen Prüfsteine: Da der britische Wirtschaftsraum international gesehen klein

ist, würde ein „Beiseitestehen“ bei flexiblem Pfundkurs und hoher Volatilität des Zinssatzes ohne eine Bindung an den Euro wohl weder die Investitionsneigung ausländischer Investoren noch die Rolle der „City of London“ stärken. Dies gilt umso mehr, als alles dafür spricht, dass der Euro eine stabile und weltweit rasch akzeptierte Währung sein wird. Die Flexibilität und die Anpassungsfähigkeit der britischen Wirtschaft im Sinne der angebotstheoretischen Argumentation werden im internationalen Vergleich infolge der seit den 80er Jahren durchgeführten „umfassenden“ Reformen im arbeitsmarktpolitischen und sozialpolitischen Bereich als sehr hoch angesehen. Insofern dürften sich die positiven Effekte auf Wachstum und Beschäftigung, die gemeinhin einer engeren Bindung im Integrationsraum zugeschrieben werden, auch im Falle Großbritanniens entfalten.

Konjunkturzyklen: Mangelnde Synchronität mit der Entwicklung im Euroraum?

Damit steht die Frage nach dem Gleichlauf der Konjunkturzyklen im Vordergrund. Da in der Währungsunion eine einheitliche Geldpolitik betrieben wird, entstünden bei divergierenden Konjunkturzyklen wirtschaftspolitische Koordinationsprobleme. Ein Gleichlauf, der als ein wesentliches Kriterium für die Optimalität eines gemeinsamen Währungsraums gilt, hängt nicht zuletzt mit den intensiven Handelsbeziehungen im Integrationsraum zusammen.⁵ Von einigen Autoren werden diese jedoch nicht als Voraussetzung für eine Währungsunion angesehen, sondern vielmehr als deren Ergebnis. Insofern kann sich ein gemeinsamer Konjunkturzyklus auch erst

Synchronität der Konjunkturzyklen entscheidend

⁴ Vgl. HM Treasury: Realising Europe's Potential. Economic Reform in Europe, Februar 2002.

⁵ Siehe Barry Eichengreen: Is Europe an Optimum Currency Area? CEPR Discussion Paper No. 4782, London 1990.

Kasten 2

Die Prüfkriterien der britischen Regierung für den Beitritt zur Währungsunion¹

- Sind die Konjunkturzyklen und Wirtschaftsstrukturen in Großbritannien und in der EWU kompatibel, insbesondere im Hinblick auf eine einheitliche Geld- und Zinspolitik?
- Ist die Flexibilität der Wirtschaft groß genug, um mit auftretenden Problemen zurechtzukommen?
- Wird die Attraktivität Großbritanniens für langfristige Investitionsentscheidungen durch eine EWU-Mitgliedschaft erhöht?
- Fördert die Mitgliedschaft in der Währungsunion Großbritanniens Finanzdienstleistungen?
- Wird der Beitritt Wachstum, Beschäftigung und Stabilität langfristig fördern?

¹ Quelle: HMTreasury: UK Membership of the Single Currency. An Assessment of the Five Economic Tests, October 1997, sowie ähnlich formuliert: Erklärung des britischen Schatzkanzlers Gordon Brown

am 27. Oktober 1997 im Unterhaus über Großbritanniens Einstellung zur Währungsunion. In: Britische Botschaft (Hrsg.): Europäische Notizen aus Großbritannien, 5. November 1997.

als Folge einer Währungsunion ergeben.⁶ Dies würde allerdings stärkere Anpassungsprozesse zu Beginn des Beitritts implizieren.

In der Tat war der konjunkturelle Zusammenhang zwischen Großbritannien und den wichtigsten Ländern der EWU lange schwächer als der Zusammenhang zwischen den Ländern der EWU. Als Maß dafür wurden hier die Differenzen zwischen Produktionspotential und tatsächlicher Produktion, die Produktionslücke oder Output-Gap, verwendet.⁷ Für den Zeitraum 1991 bis 2001 war die Korrelation zwischen Großbritannien, den einzelnen EWU-Ländern sowie dem Euroraum insgesamt sehr gering oder sogar negativ (Tabelle 3).⁸ Dagegen war der Konjunkturzusammenhang zwischen den jeweiligen EWU-Ländern in fast allen Fällen deutlich stärker. Zu diesen Unterschieden im Konjunkturzusammenhang dürften einmalige Faktoren wesentlich beigetragen haben. Hierzu gehören der deutsche Vereinigungsboom mit seiner Ausstrahlung auf die Nachbarländer und der monetäre Konvergenzprozess im Vorfeld der Währungsunion. Großbritannien befand sich Anfang der 90er Jahre indes im Sog der USA in einer tiefen Rezession.

Nimmt man dagegen zum Vergleich den Zeitraum 1995 bis 2001, der durch weniger dramatische Ereignisse geprägt wurde, so ergibt sich ein anderes Bild: Hier war der Korrelationskoeffizient Großbritannien/EWU (insgesamt) wesentlich höher (0,68 gegenüber 0,15) und lag im Vergleich zur Korrelation der Konjunkturentwicklung der jeweiligen EWU-Länder mit der des Euroraums insgesamt im mittleren Feld. Insgesamt hat sich der konjunkturelle Zusammenhang zwischen Großbritannien und dem EWU-Raum in der zweiten Hälfte der 90er Jahre wesentlich verstärkt und entspricht inzwischen weitgehend dem zwischen den EWU-Ländern.

Eine wichtige Frage ist, ob die divergierende Konjunkturentwicklung auf unterschiedlichen wirtschaftspolitischen Strategien basiert. Dies ist anhand von Indikatoren für die Geld- und die Finanzpolitik untersucht worden. Der unterschiedlichen konjunkturellen Entwicklung entsprachen vielfach auch divergierende kurzfristige Zinssätze. Von 1992 bis Mitte der 90er Jahre war die Geldpolitik in Großbritannien vor dem Hintergrund der Rezession wesentlich expansiver als in Kerneuropa und unterstützte damit den Aufschwung. Bei sich weiter festigender Aufwärtsentwicklung ging die Bank of England allmählich auf einen Bremskurs (Abbildung 1).

Die Variabilität der Zinssätze, gemessen an der Standardabweichung (Tabelle 4), war dabei in Großbritannien spürbar geringer als für den Euroraum insgesamt. Die Ursache hierfür besteht vor allem in der De-Inflationspolitik vieler Länder im Vorfeld der Währungsunion. Das zeigt sich besonders im Fall Italiens und Portugals, wo die Inflationsraten mit am stärksten zurückgeführt werden mussten. Vergleicht man dagegen die Entwicklung der britischen Zinssätze mit denen in Deutschland, das als Stabilitätsanker für den Euroraum keine De-Inflationspolitik benötigte, zeigt sich kaum ein Unterschied in der Zinsvariabilität. Der Zusammenhang mit der Konjunkturentwicklung lässt sich anhand der Kreuzkorrelation der kurzfristigen Zinssätze mit der Produktionslücke aufzeigen. Hier zeigen sich markante Unterschiede. In Großbritannien besteht eine signifikant positive Korrelation zwischen dem Geldmarktzins und dem Output-Gap. Diese besteht vom aktuellen Quartal bis hin zu Verzögerungen von

⁶ Siehe Jeff Franckel and Andrew Rose: The Endogeneity of Optimal Currency Area. CEPR Discussion Paper No. 1473, London 1996.

⁷ OECD: Economic Outlook.

⁸ Eine Ausnahme bildeten lediglich Finnland und Irland.

Annäherung bei den
Konjunkturzyklen

Tabelle 3

Korrelationskoeffizienten für den Output-Gap¹ 1991 bis 2001 und 1995 bis 2001

	1991 bis 2001	1995 bis 2001
Großbritannien gegenüber den EWU-Ländern und Euroraum		
Deutschland	0,00	0,41
Frankreich	0,18	0,67
Italien	0,05	-0,46
Spanien	0,05	0,74
Niederlande	0,37	0,60
Belgien	-0,20	0,64
Österreich	-0,13	0,68
Finnland	0,90	0,89
Griechenland	0,15	0,58
Portugal	0,03	0,80
Irland	0,75	0,79
Euroraum	0,15	0,68
EWU-Länder gegenüber Euroraum		
Deutschland	0,88	0,87
Frankreich	0,88	0,96
Italien	0,66	-0,21
Spanien	0,91	0,94
Niederlande	0,76	0,62
Belgien	0,90	0,92
Österreich	0,88	0,82
Finnland	0,38	0,79
Griechenland	0,82	0,65
Portugal	0,84	0,61
Irland	0,49	0,91

¹ Differenz zwischen aktuellem Bruttoinlandsprodukt und dem Produktionspotential.

Quellen: OECD; Berechnungen des DIW Berlin.

DIW Berlin 2002

Britische Geld- und Finanzpolitik flexibler

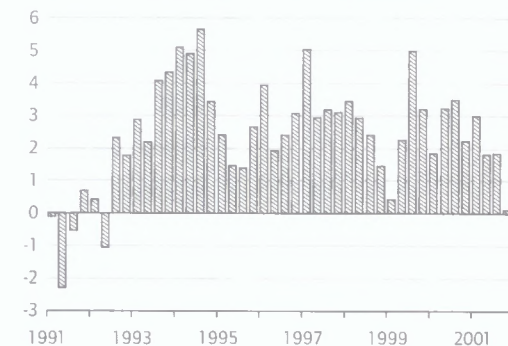
fünf Quartalen, wobei der maximale Wert mit 0,42 bei einer Verzögerung von drei Quartalen auftritt. Für Deutschland lässt sich ein solcher Zusammenhang hingegen nicht signifikant nachweisen. Dies spricht dafür, dass die englische Geldpolitik stärker auf konjunkturelle Schwankungen reagiert hat als die deutsche.

Ein ähnlicher Befund ergibt sich auch für die finanzpolitischen Indikatoren. Für den Zeitraum 1991 bis 2001 ist die Standardabweichung bei den öffentlichen Haushaltssalden für Großbritannien deutlich größer als für den Euroraum insgesamt (3,60 gegenüber 2,01). Dies liegt auch daran, dass Großbritannien konjunkturbedingten Veränderungen des Defizits der öffentlichen Haushalte bewusst nicht entgegenwirkte. Großbritannien ist auch gegenwärtig bestrebt, seine andersartige finanzpolitische Strategie den EWU-Ländern näher zu bringen.⁹ Ähnliche oder noch größere Schwankungen ergeben sich allerdings auch für diejenigen EWU-Länder, die zu Beginn der 90er Jahre hohe Defizite aufwiesen, wie Griechenland, Italien, Belgien und Finnland. Hierin spiegelt sich in diesem Fall aber

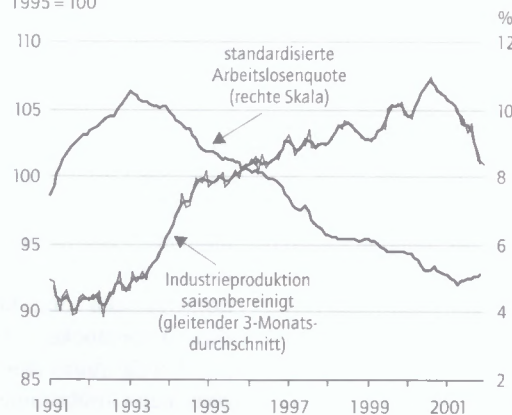
Abbildung 1

Großbritannien**Reales Bruttoinlandsprodukt**

Saisonbereinigt; Veränderung in % gegenüber Vorquartal¹

**Industrieproduktion und Arbeitslosenquote**

1995 = 100

**Kurz- und langfristige Zinsen**

¹ Auf Jahresbasis hochgerechnet.

Quellen: OECD; Berechnungen des DIW Berlin.

DIW Berlin 2002

⁹ Vgl. HM Treasury, a. a. O.: „In the UK the fiscal policy framework, based on the golden rule and the sustainable investment rule, is ensuring sound public finances over the medium term, while supporting monetary policy over the cycle and delivering sustainable investment in public services. The Government believes a similar approach is appropriate for the EU fiscal policy framework and supports a prudent interpretation of the Stability and Growth Pact which takes into account the economic cycle, sustainability and the important role of public investment.“

Tabelle 4

Variabilität¹ der kurzfristigen Zinssätze und der Salden der öffentlichen Haushalte

	Kurzfristige Zinssätze ² 1994 bis 2001	Haushaltssalden	
		1991 bis 2001	1995 bis 2001
Deutschland	0,85	1,30	1,58
Frankreich	1,24	1,69	1,49
Italien	2,58	4,15	2,75
Spanien	2,18	2,37	2,36
Niederlande	0,84	2,28	2,02
Belgien	0,97	3,01	1,73
Österreich	0,76	1,59	1,65
Finnland	1,02	4,35	3,73
Griechenland	–	4,95	3,60
Portugal	2,83	1,72	1,13
Irland	1,20	2,70	2,17
Euroraum	1,22	2,01	1,79
Großbritannien	0,83	3,60	3,04

¹ Gemessen an der Standardabweichung für den jeweiligen Zeitraum.

² Für 1991 bis 1993 liegen keine vergleichbaren Daten vor.

Quellen: OECD; Berechnungen des DIW Berlin.

DIW Berlin 2002

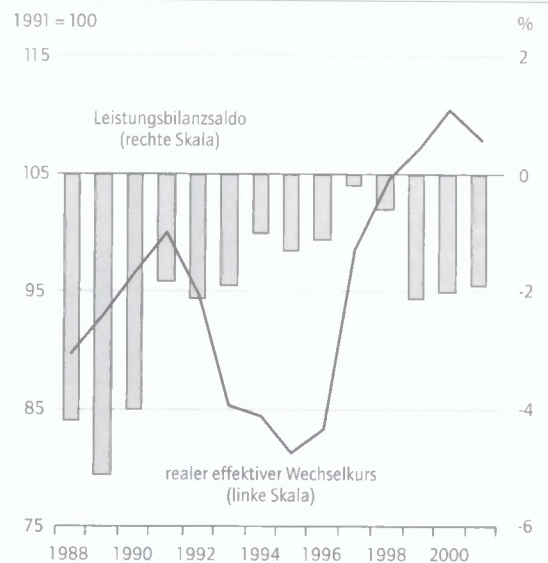
vor allem der Konsolidierungsprozess im Vorfeld der Währungsunion. Ein Vergleich für den Zeitraum 1995 bis 2001 mit den Standardabweichungen für Großbritannien und den Euroraum zeigt, dass die Variabilität in beiden Fällen etwas abgenommen hat; zudem haben sich auch die Extremabweichungen innerhalb des Euroraums spürbar verringert.

Die Ergebnisse belegen, dass sich der Konjunkturzyklus Großbritanniens nicht mehr sehr von dem des Euroraums unterscheidet. Allerdings scheint Großbritanniens Wirtschaftspolitik erheblich flexibler auf konjunkturelle Schwankungen zu reagieren, als dies bei der Wirtschaftspolitik im Euroraum der Fall ist.

Konvergenz der Lohnstückkostenentwicklung

Ob die britische Geld- und Fiskalpolitik ohne größere realwirtschaftliche Friktionen in die Wirtschaftspolitik des bisherigen Euroraums integriert werden kann, hängt im Wesentlichen davon ab, ob sich auch der Lohnbildungsprozess anpasst. Divergenzen zwischen der Lohnstückkostenentwicklung eines Landes und dem Rest des Währungsraums führen zu einer Veränderung der relativen Wettbewerbspositionen. Entweder verlieren die Unternehmen bei einem höheren Lohndruck an Wettbewerbsfähigkeit, weil sie höhere Preise verlangen müssen, oder aber sie müssen, wenn sie die Preise bei hohen Lohnsteigerungen auf dem Wettbewerbsniveau lassen, Gewinneinbußen hinnehmen. Die Wettbewerbsposition spiegelt sich letztlich in der Leistungsbilanzentwicklung (Abbildung 2).

Abbildung 2

Leistungsbilanzsaldo¹ und realer effektiver Wechselkurs² in Großbritannien 1988 bis 2001


¹ In % des Bruttoinlandsprodukts.

² Dollar-Basis. Entwicklung gegenüber 22 Industrieländern.

Quelle: Europäische Kommission.

DIW Berlin 2002

Entscheidend für die jüngste Passivierung der Leistungsbilanz Großbritanniens war denn auch, dass die Löhne und die Lohnstückkosten seit 1996 als Spätfolge des Booms kräftiger als im Euroraum gestiegen sind (Tabelle 5), nachdem die Lohnsteigerung in den EWU-Ländern zu Beginn der 90er Jahre noch wesentlich höher waren. Bei zeitweise sogar überschüssiger Ausschöpfung des Verteilungsspielraums (Abbildung 3) – und zwar noch stärker als in Frankreich¹⁰ – erhöhte sich die Lohnquote von 1996 an (Abbildung 4) rasch, und der Index der Lohnstückkosten lag 1998 – von der Basis 1991 aus gesehen – zum ersten Mal wieder über dem Stand im EWU-Raum. Dieser Entwicklung entsprach eine starke Zunahme der Nachfrage der privaten Haushalte und der Importe (Tabelle 6). Da zudem der Pfundkurs noch stieg, lag der reale effektive Wechselkurs des Pfundes gegenüber den anderen Industrieländern seit 1997 deutlich über dem Niveau zu Beginn der 90er Jahre (Abbildung 5).

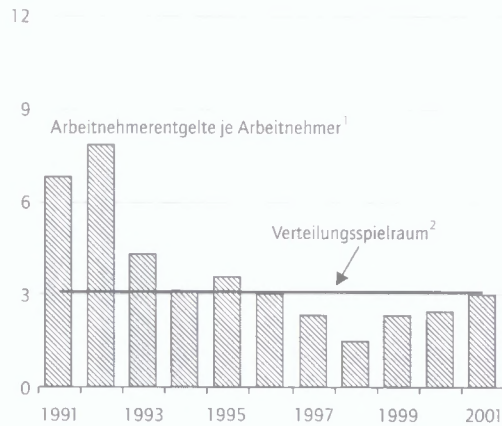
In einer Währungsunion sind nationale Beggar-my-Neighbour-Strategien über Abwertungen nicht mehr möglich; ein vergleichsweise stärkerer Anstieg der

¹⁰ Vgl.: Lohnzurückhaltung – ein Beitrag zu mehr Beschäftigung? Bearb.: Camille Logeay und Joachim Volz. In: Wochenbericht des DIW Berlin, Nr. 50/2001. Dies gilt selbst dann, wenn man für Großbritannien nicht den anvisierten Inflationswert der EZB (1,5 %), sondern den der Bank of England (2,5 %), an dem sich die britische Geldpolitik orientiert, heranzieht.

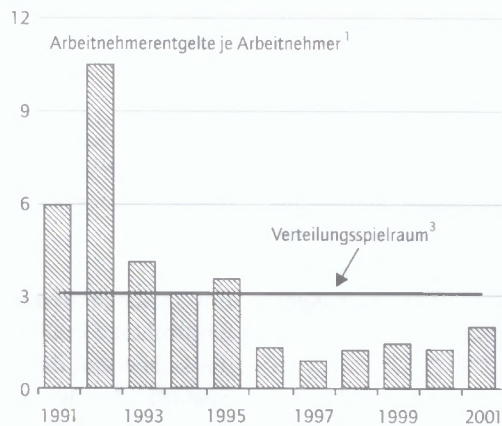
Abbildung 3

Verteilungsspielraum 1991 bis 2001

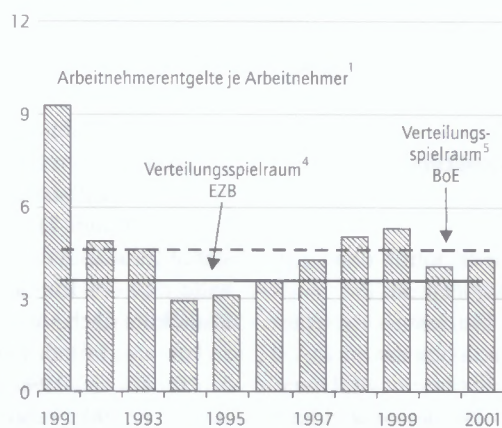
EWU



Deutschland



Großbritannien

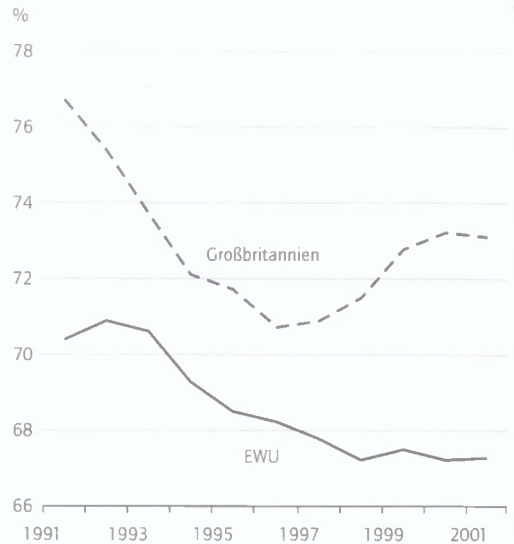


- ¹ Veränderung gegenüber dem Vorjahr in %.
- ² Inflationswert 1,5 % plus Arbeitsproduktivitätsdurchschnitt über die 90er Jahre 1,6 %.
- ³ Inflationswert 1,5 % plus Arbeitsproduktivitätsdurchschnitt über die 90er Jahre 1,5 %.
- ⁴ Inflationswert 1,5 % plus Arbeitsproduktivitätsdurchschnitt über die 90er Jahre 2,1 %.
- ⁵ Inflationswert 2,5 % (Bank of England) plus Arbeitsproduktivitätsdurchschnitt über die 90er Jahre 2,1 %.

Quellen: Europäische Kommission; EZB;
Berechnungen des DIW Berlin.

DIW Berlin 2002

Abbildung 4

Bereinigte Lohnquote¹ 1991 bis 2001¹ Gesamtwirtschaft.

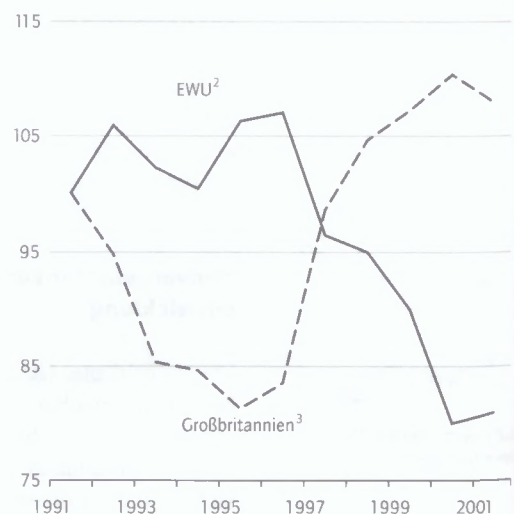
Quelle: Europäische Kommission.

DIW Berlin 2002

Abbildung 5

Realer effektiver Wechselkurs¹ 1991 bis 2001

1991 = 100

¹ Dollar-Basis.² Gegenüber 11 Industrieländern.³ Gegenüber 22 Industrieländern.

Quelle: Europäische Kommission.

DIW Berlin 2002

Lohnstückkosten kann dann nicht durch nominale Abwertungen ausgeglichen werden. Im Vorfeld eines möglichen EWU-Beitritts müssen sich die britische Wirtschafts- und insbesondere Lohnpolitik dabei

Tabelle 5

Einkommen aus unselbständiger Arbeit und gesamtwirtschaftliche Lohnstückkosten
1991 bis 2001

	EWU		Großbritannien		EWU		Großbritannien	
	Einkommen aus unselbständiger Arbeit				Lohnstückkosten ¹			
	nominal	real ²	nominal	real ²	nominal	real	nominal	real
	Veränderung gegenüber dem Vorjahr in %				1991 = 100			
1991	6,8	1,5	9,3	1,3	100,0	100,0	100,0	100,0
1992	7,8	2,9	4,9	0,2	104,8	100,7	102,3	98,3
1993	4,3	0,1	4,6	1,3	108,0	100,4	102,9	96,4
1994	3,1	-0,4	2,9	1,0	108,4	98,1	101,9	94,3
1995	3,6	0,2	3,1	0,0	110,0	97,0	103,7	93,5
1996	3,0	0,3	3,6	0,5	111,5	96,5	105,8	92,3
1997	2,3	0,2	4,3	1,9	112,0	95,4	108,8	92,3
1998	1,5	0,0	5,0	2,2	112,3	94,0	112,5	92,7
1999	2,3	1,0	5,3	3,7	113,6	94,1	117,2	94,1
2000	2,5	0,3	4,1	3,4	114,7	93,8	119,7	94,5
2001	3,0	0,5	4,3	2,7	117,7	94,1	122,8	94,8

¹ Einkommen aus unselbständiger Arbeit je Arbeitnehmer zu Bruttoinlandsprodukt je Beschäftigten.

² Deflationiert mit den Verbraucherpreisen.

Quelle: Europäische Kommission.

DIW Berlin 2002

daran ausrichten, dass mittelfristig der durchschnittliche Lohnstückkostenanstieg der EWU nicht überschritten wird.

Problem des „richtigen“ Pfundkurses

Im Falle eines Beitritts Großbritanniens zur Währungsunion ist ein Umstellungskurs des Pfundes zum Euro anzustreben, der mittelfristig als wettbewerbsgerecht angesehen werden kann. Hinsichtlich eines solchen „richtigen“ Pfundkurses für den Beitritt kann es nur Annäherungen geben. Hierbei können Lohnstückkostendivergenzen und die Entwicklung der Leistungsbilanz Anhaltspunkte liefern. Gegenwärtig ist das Pfund gegenüber dem Euro stark, gegenüber dem Dollar aber eher schwach (Abbildung 5). Zu einem Ausgleich der Leistungsbilanz ist es Mitte der 90er Jahre gekommen, als der

reale effektive Wechselkurs um fast 20 % unter dem Niveau von 1991 oder sogar rund 25 % unter dem heutigen Niveau lag. Danach stellten sich wieder hohe Defizite ein. Bei einem gegenwärtigen Kurs von 1,60 bis 1,65 Euro je Pfund erscheint infolgedessen eine kräftige Abwertung zur Stärkung der britischen Wirtschaft erforderlich. Diverse jüngere Studien kommen anhand der Entwicklung von Kaufkraftparitäten oder anderer Indikatoren wie auch mittels des Einsatzes verschiedener Modelle je nach Annahmen zu einem „Gleichgewichtskurs“ von 1,04 bis 1,53 Euro je Pfund, wobei die Mehrzahl der Ergebnisse bei 1,30 bis 1,46 liegt.¹¹ Dies bedeutete eine Abwertung von bis zu 20 %.

¹¹ Vgl. Übersicht in: OECD Economic Survey United Kingdom 2002, S. 158.

Deutliche Abwertung erforderlich

Tabelle 6

Entwicklung der Komponenten des Bruttoinlandsprodukts in Großbritannien 1991 bis 2001
Reale Veränderung in % gegenüber dem Vorjahr

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Privater Verbrauch	-1,5	0,6	3,2	3,3	1,9	3,8	3,8	3,8	4,2	4,1	4,1
Öffentlicher Verbrauch	3,0	0,7	-0,7	1,0	1,7	1,2	0,1	1,5	2,8	1,9	2,4
Bruttoanlageinvestitionen	-8,2	-0,9	0,3	4,7	3,1	4,7	7,1	13,2	0,9	4,9	1,1
Exporte	-0,1	4,3	4,4	9,2	9,0	8,2	8,3	3,0	5,4	10,3	0,8
Importe	-4,5	6,8	3,3	5,7	5,4	9,6	9,7	9,6	8,9	10,9	2,8
Bruttoinlandsprodukt	-1,4	0,2	2,5	4,7	2,9	2,6	3,4	3,0	2,1	3,0	2,4

Quellen: OECD; ONS; Berechnungen des DIW Berlin.

DIW Berlin 2002

Beitritt kein ökonomisches Risiko

Die Analyse der verschiedenen Kriterien macht deutlich: Aus ökonomischer Sicht ist der Beitritt Großbritanniens zum gemeinsamen Währungsraum weder für die bisherigen Mitglieder noch für Großbritannien selbst ein hohes Risiko.

Das schwierigste Problem stellt aus heutiger Sicht die Festsetzung eines adäquaten, d. h. auf Dauer weder die EWU noch Großbritannien belastenden Umstellungskurses des Pfundes dar. Klar ist, dass dieser deutlich unter dem zurzeit am Markt herrschenden Kurs liegen muss. In allen übrigen Bereichen hat Großbritannien – wenn zum Teil auch wider Willen – bereits einen erheblichen Konvergenzpro-

zess im Hinblick auf Europa vollzogen. Mit einem Beitritt zur Währungsunion müsste Großbritannien seine Zielinflationsrate etwas niedriger, auf höchstens 2,0 % statt 2,5 %, festsetzen. In den vergangenen Jahren hätte dies jedoch keine weiteren gravierenden Konsequenzen gehabt, da selbst die relativ hohen Lohnzuwächse in Großbritannien mit diesem Stabilitätsziel vereinbar waren und die am Harmonisierten Verbraucherpreisindex gemessenen tatsächlichen Inflationsraten auch den Stabilitätsvorstellungen der EZB entsprachen.

Das entscheidende Hindernis für Großbritannien auf dem Weg in die europäische Integration ist eher politischer Natur und entzieht sich damit zumindest teilweise der ökonomischen Debatte.

Aus den Veröffentlichungen des DIW Berlin Sonderhefte

Erscheinen als neue Folge wieder seit 1948.

- Nr. 160 **Arbeits- und Betriebszeiten in Deutschland: Analysen zu Wettbewerbsfähigkeit und Beschäftigung.** Von Frank Stille und Rudolf Ziener. 153 S. 1997. (3-428-09209-0). Euro 38,-/sFr 67,-.
- Nr. 161 **Transformation des Wirtschaftssystems in den mittel- und osteuropäischen Ländern: Außenwirtschaftliche Bedingungen und Auswirkungen.** Von Dieter Schumacher, Harald Trabold und Christian Weise (Hrsg.). 435 S. 1997. (3-428-09239-2). Euro 76,-/sFr 131,-.
- Nr. 162 **Energiepreise als Standortfaktor für die deutsche Wirtschaft.** Von Jochen Diekmann, Manfred Horn und Hans-Joachim Ziesing. 220 S. 1997. (3-428-09333-X). Euro 62,-/sFr 107,-.
- Nr. 163 **Sonderregelungen zur Vermeidung von unerwünschten Wettbewerbsnachteilen bei energieintensiven Produktionsbereichen im Rahmen einer Energiebesteuerung mit Kompensation.** Von Stefan Bach, Michael Kohlhaas, Barbara Praetorius, Bernhard Seidel und Rudolf Ziener. 224 S. 1998. (3-428-09378-X). Euro 62,-/sFr 107,-.
- Nr. 164 **Gesamtwirtschaftliche und regionale Effekte von Bau und Betrieb eines Halbleiterwerkes in Dresden.** Von Heike Belitz und Dietmar Edler. 127 S. 1998. (3-428-09450-6). Euro 56,-/sFr 97,-.
- Nr. 165 **Umwelt und empirische Sozial- und Wirtschaftsforschung. Beiträge und Diskussionsberichte zu einer Tagung der Projektgruppe „Das Sozio-oekonomische Panel“ am Deutschen Institut für Wirtschaftsforschung.** Hrsg. von Jürgen Schupp und Gert Wagner. 199 S. 1998. (3-428-09457-3). Euro 62,-/sFr 107,-.
- Nr. 166 **Evaluierung wettbewerbsorientierter Fördermodelle – Das Regionalprogramm für strukturschwache ländliche Räume in Schleswig-Holstein.** Von Martin Gornig und Kathleen Toepel. 166 S. 1998. (3-428-09477-8). Euro 58,-/sFr 100,-.
- Nr. 167 **Auswirkungen der Europäischen Währungsunion auf die deutsche Wirtschaft.** Von Sebastian Dullien und Gustav A. Horn. 95 S. 1999. (3-428-10017-4). Euro 52,-/sFr 90,-.
- Nr. 168 **E-Commerce – Erfolgsfaktoren von Online-Shopping in den USA und in Deutschland.** Von Brigitte Preißl und Hansjörg Haas unter Mitarbeit von Christian Rickert. 112 S. 1999. (3-428-10076-X). Euro 56,-/sFr 97,-.
- Nr. 169 **Der Beitrag ausländischer Investoren zum Aufbau wettbewerbsfähiger Wirtschaftsstrukturen in den neuen Bundesländern.** Von Heike Belitz, Karl Brenke und Frank Fleischer. 115 S. 2000. (3-428-10233-9). Euro 58,-/sFr 100,-.
- Nr. 170 **Geld, Banken und Staat in Sozialismus und Transformation.** Von Mechthild Schrooten. 201 S. 2000. (3-428-10243-6). Euro 74,-/sFr 128,-.
- Nr. 171 **Wie entwickeln sich die Gewinne in Deutschland? Gewinnaussagen von Bundesbank und Volkswirtschaftlicher Gesamtrechnung im Vergleich.** Von Bernd Görzig und Claudius Schmidt-Faber. 84 S. 2001. (3-428-10504-4). Euro 46,-/sFr 81,-.
- Nr. 172 **Internationale Entwicklungstendenzen nationaler Steuersysteme – von der direkten zur indirekten Besteuerung?** Von Stefan Bach, Wolfgang Scheremet, Bernhard Seidel und Dieter Teichmann. 270 S. 2001. (3-428-10718-7). Euro 74,-/sFr 128,-.

1000-mal nachgefragt: Daten des Sozio-oekonomischen Panels

Das Sozio-oekonomische Panel (SOEP) ist eine repräsentative Längsschnittstudie privater Haushalte in der Bundesrepublik Deutschland. Im März 2002 ging beim SOEP, das im DIW Berlin angesiedelt ist, der 1 000. Datennutzungsantrag ein. Das SOEP ist Teil der Infrastruktur für sozial- und wirtschaftswissenschaftliche Forschung und damit gewissermaßen ein „Großgerät“, vergleichbar mit einer Einrichtung wie dem Berliner Elektronenspeicherring BESSY, die viele Physiker nach Berlin lockt. Allerdings haben es die Nutzer der SOEP-Daten wesentlich einfacher: Sie brauchen nicht nach Berlin zu kommen, denn die Daten werden in anonymisierter Form direkt an Forscher aus aller Welt weitergegeben. Inzwischen basieren weltweit mehr als 2 500 wissenschaftliche Veröffentlichungen auf dem Datensatz des SOEP. Die Nachfrage steigt nach wie vor, und der Nutzerkreis wird zunehmend breiter: Datennutzungswünsche aus dem In- und Ausland kommen vermehrt aus den Bereichen Soziologie, Politikwissenschaften, Pädagogik, Sozialpsychologie, Sozialmedizin, Geographie etc.

Der 1 000. Datennutzungs-Vertrag wurde mit Dr. Rosalia Vazquez-Alvarez abgeschlossen. Sie forscht am University College Dublin, Institute for the Study of Social Change, Dublin/Irland, und verwendet die Daten für eine Studie zum Thema „Bildung, Ungleichheit und Gesundheit“.

Im SOEP werden private Haushalte seit 1984 in Westdeutschland und seit 1990 auch in Ostdeutschland einmal jährlich zum Thema „Leben in Deutschland“ befragt. Nach der Aufstockung der Stichprobe im Jahre 2000 stehen jetzt anonymisierte Informationen für über 20 000 Personen in etwa 12 000 Haushalten zur Verfügung.

Der SOEP-Datensatz wird wissenschaftlichen Forschungseinrichtungen kostenlos zur Verfügung gestellt. Die Themenschwerpunkte sind:

- Erwerbsbeteiligung und berufliche Mobilität
- Gesundheit, Lebenszufriedenheit und Zukunftsorientierung
- Einkommens- und Wohnsituation
- Regionalanalysen in West- und Ostdeutschland
- Integrationsprozesse bei Zuwanderern und Ausländern.

Mehr Informationen zum SOEP unter www.diw.de/soep oder direkt beim Leiter des SOEP, Gert G. Wagner, Tel. +49-30-897 89-283, gwagner@diw.de

Impressum

Herausgeber

Prof. Dr. Klaus F. Zimmermann (Präsident)
Dr. Gustav A. Horn
Dr. Kurt Hornschild
Wolfram Schrettl, Ph. D.
Dr. Bernhard Seidel
Prof. Dr. Gert G. Wagner
Dr. Hans-Joachim Ziesing

Redaktion

Kurt Geppert
Dörte Höppner
Jochen Schmidt
Dieter Teichmann

Pressestelle

Dörte Höppner
Tel. +49-30-897 89-249
presse@diw.de

Verlag

Verlag Duncker & Humblot GmbH
Carl-Heinrich-Becker-Weg 9
12165 Berlin
Tel. +49-30-790 00 60

Bezugspreis

Jahrgang Euro 108,-/sFR 182,-
Einzelnummer Euro 10,-/sFR 18,-
Zuzüglich Versandkosten
Abbestellungen von Abonnements
spätestens 6 Wochen vor Jahresende

ISSN 0012-1304

Bestellung unter www.diw.de

Druck

Druckerei Conrad GmbH
Oranienburger Str. 172
13437 Berlin

**Der nächste Wochenbericht
erscheint am 11. April 2002**