



OESTERREICHISCHE NATIONALBANK

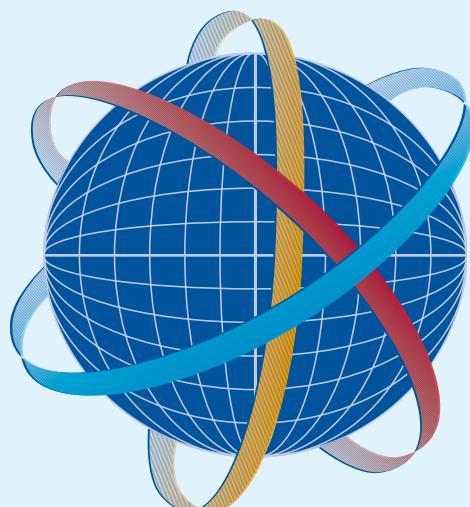
Stabilität und Sicherheit.

34. VOLKSWIRTSCHAFTLICHE TAGUNG 2006

34TH ECONOMICS CONFERENCE 2006

Globalisierung:
Chancen und Herausforderungen
für die Welt, Europa und Österreich

Globalization:
Opportunities and Challenges
for the World, Europe and Austria



INHALT

CONTENTS

KLAUS LIEBSCHER

Tagungseröffnung	4
------------------	---

RODRIGO DE RATO Y FIGAREDO

A Rising Tide Lifts All Boats: How Europe, by Promoting Growth, Can Help Itself and Help the World	10
---	----

MALCOLM D. KNIGHT

Globalisation and Financial Markets	18
-------------------------------------	----

KLAUS LIEBSCHER

Introduction	28
--------------	----

OTMAR ISSING

Globalization, EMU and the Euro	32
---------------------------------	----

KLAUS-LIEBSCHER-PREIS / KLAUS LIEBSCHER AWARD

48

WOLFGANG SCHÜSSEL

Ansprache	50
-----------	----

Tagungsblock Globalisierung/Globalization Panel

WOLFGANG DUCHATCZEK

Introductory Remarks	60
----------------------	----

ALAN M. TAYLOR

Globalization: A Historical Perspective	64
---	----

KARL AINGER

How Globalization Works: Seventeen Theses on Its Impact on Trade, FDI, Income and Welfare	82
--	----

CHRISTIAN DE BOISSIEU

Europe and Globalization: Some Reflections about the Main Challenges	92
--	----

HEINER FLASSBECK

Exchange Rate Management in Developing Countries: The Need for a Multilateral Solution in a Globalized Economy	100
---	-----

DENNIS J. SNOWER

Globalization Challenges for the Euro Area	112
--	-----

Kamingespräch/Evening Discussion

KARL-HEINZ GRASSER

Kamingespräch	122
---------------	-----

Tagungsblock Wirtschaftspolitik/Economic Policy Panel

ROBERT HOLZMANN

Globalization, Integration, Demography and Austria	134
--	-----

MARTIN BARTENSTEIN

Keine Angst vor der Globalisierung	152
------------------------------------	-----

RUDOLF HUNDSTORFER

Globalisierung fair gestalten	156
-------------------------------	-----

CHRISTOPH LEITL

Globalisierung: Ängste – Hoffnungen – Zuversicht	160
--	-----

MARIA KUBITSCHEK

„Schreckgespenst“ Globalisierung	178
----------------------------------	-----

MARKUS BEYRER

Standort Österreich: Dank Europa „fit“ für die Globalisierung	184
---	-----

BERNHARD FELDERER

Statement bei der Podiumsdiskussion zur Wirtschaftspolitik	192
--	-----

JOSEF CHRISTL

Concluding Remarks	196
--------------------	-----

DIE VORTRAGENDEN/SPEAKERS

	200
--	-----

KLAUS LIEBSCHER
GOUVERNEUR
OESTERREICHISCHE NATIONALBANK



Tagungseröffnung

Sehr geehrte Damen und Herren!

Ich begrüße Sie zur 34. Volkswirtschaftlichen Tagung der Oesterreichischen Nationalbank und heiße Sie alle hier in Wien sehr herzlich willkommen.

Ich freue mich über die wieder so große Zahl an Teilnehmern um am Meinungsaustausch mit den vielen namhaften internationalen und österreichischen Experten, die wir für diese Tagung gewinnen konnten, mitzuwirken. Wir alle erwarten, von deren Expertise und Ansichten zum diesjährigen Tagungsthema „*Globalisierung: Chancen und Herausforderungen für die Welt, Europa und Österreich*“ lernen zu können und sehe ich daher einer angeregten Diskussion dieses wichtigen Themas während der nächsten beiden Tage mit großem Interesse entgegen. Ich möchte mich auch gleich im Voraus bei allen Vortragenden und bei den Teilnehmern der Podiumsdiskussionen sowie bei allen Mitarbeitern der Oesterreichischen Nationalbank, die an der Vorbereitung dieser Tagung gearbeitet haben, sehr herzlich bedanken.

Es ist mir eine besondere Freude, unsere Vortragenden des heutigen Vormittags, Herrn Rodrigo de Rato y Figaredo, Geschäftsführenden Direktor des Internationalen Währungsfonds, Herrn Malcolm Knight, Generaldirektor der Bank für Internationa-
nen Zahlungsausgleich, sowie Herrn Otmar Issing, Mitglied des Direktoriums der Europäischen Zentralbank, ganz besonders herzlich zu begrüßen.

Eine besondere Auszeichnung für die Oesterreichische Nationalbank ist es auch, dass der Bundeskanzler und EU-Ratsvorsitzende Dr. Wolfgang Schüssel trotz seiner zahlreichen an-
derweitigen Verpflichtungen wieder

Zeit gefunden hat, sich an die Teilnehmer der diesjährigen Volkswirtschaftlichen Tagung zu wenden.

Ich freue mich auch sehr, Herrn Bundesminister Dr. Bartenstein und die Spalten der Sozialpartnerschaft morgen für den österreichbezogenen, wirtschaftspolitischen Teil der Volkswirtschaftlichen Tagung begrüßen zu dürfen.

Mein herzlicher Gruß gilt aber auch den zahlreichen anwesenden Botschaftern aus einer ganzen Reihe von Ländern, anderen Vertretern der diplomatischen Korps hier in Wien und den Medienvertretern des In- und Auslands, die unsere Einladung wieder so zahlreich angenommen haben.

Last, but not least möchte ich noch ein weiteres Mitglied des Direktoriums der Europäischen Zentralbank, Frau Dr. Gertrude Tumpel-Gugerell, sehr herzlich begrüßen.

Wie in den vergangenen Jahren setzt sich auch die diesjährige Volkswirtschaftliche Tagung wieder mit einem zugleich aktuellen wie brisan-
ten Thema auseinander: der *Globalisierung* und den mit dieser einhergehenden *Chancen und Herausforderungen für die Welt, Europa und Österreich*.

Wie ein Blick in die Tagespresse oder auf die Sachbuch-Bestsellerlisten zeigt, ist die Globalisierung zu einem allgegenwärtigen Thema geworden, das unter verschiedenen, bei weitem nicht bloß ökonomischen Blickwin-
keln betrachtet wird. Die Flut an Stellungnahmen zu diesem Themen-
kreis ist in den letzten Jahren so stark angewachsen, dass sogar die wieder-
holt getätigte Aussage, der Begriff der Globalisierung wäre zu einem Klischee verkommen, selbst beinahe schon klischeehaft klingt. Diese breite

Aufmerksamkeit bedeutet aber nicht, dass man sich mit dem Thema der Globalisierung nicht mehr weiter auseinandersetzen sollte. Im Gegenteil, ich bin überzeugt, dass der Dialog und Diskussionen zu diesem Problemkreis absolut notwendig sind, um Argumente auszutauschen, mögliche Missverständnisse zu beseitigen und allenfalls auch gemeinsame Positionen zu entwickeln.

Wir haben versucht, den vielen Erscheinungsformen der Globalisierung durch eine möglichst umfassende Schwerpunktsetzung Rech-

nung zu tragen. Davon zeugt ja auch bereits der Titel der Tagung, der in seiner dreifachen geografischen Fokussierung auf

die Bedeutung unterschiedlicher – nationaler, europäischer und globaler – Perspektiven verweist. Auch der Aufbau dieser Volkswirtschaftlichen Tagung versucht den unterschiedlichen Aspekten und Perspektiven gerecht zu werden.

Der erste Tagungsblock ist den großen, langfristigen Trends gewidmet, die mit der Globalisierung einhergehen und die letztlich die gesamte Weltwirtschaft betreffen. In diesem Teil werden wir Ausführungen zu den Auswirkungen der Globalisierung auf das Wirtschaftswachstum, auf die Finanzmärkte im Allgemeinen und die Rolle des Euro im Besonderen hören.

Im Anschluss daran folgt ein wissenschaftlicher Vortrag, der die Globalisierung aus einer historischen

Perspektive betrachtet. Dazu hat sich dankenswerterweise der renommierte Professor Alan Taylor von der University of California, Davis, bereit erklärt.

Die daran anschließende Podiumsdiskussion behandelt zentrale, mit der Globalisierung in Zusammenhang stehende Themenkomplexe: die starke Zunahme in den Handelsströmen und in den Direktinvestitionen; die Konsequenzen der Globalisierung für die Arbeitsmärkte und für die Lohn- und Steuerstrukturen sowie die spezifischen Probleme bzw. Herausforderungen der Globalisierung.

Morgen wird der Fokus sodann stärker auf den letzten Teil des Tagungstitels – d. h. auf die wirtschaftspolitischen Implikationen für Österreich – gerichtet. Ein wirtschaftspolitischer Übersichtsvortrag von Professor Robert Holzmann von der Weltbank wird sich mit den Auswirkungen von Globalisierung und Integration auf Österreich beschäftigen. In einer daran anschließenden Podiumsdiskussion werden führende wirtschaftspolitische Akteure ihre Positionen zu diesem Thema darlegen und mit den Tagungsteilnehmern diskutieren. Ich denke, auf diese Debatte können wir schon ebenso gespannt sein wie auf die Referate davor.

Meiner Ansicht nach besteht kein Zweifel, dass Österreich in besonderer Weise von der Globalisierung im Allgemeinen und der Ostöffnung im Besonderen profitiert hat. Seit Mitte der Siebzigerjahre konnte Österreich seine Warenexporte von rund 20% auf beinahe 40 % des BIP verdoppeln, wobei die Hälfte des Zuwachses innerhalb der letzten zehn Jahre statt-



gefunden hat. Die österreichische Leistungsbilanz schloss im Jahr 2005 mit einem Plus von 3 Mrd EUR, womit sich ein seit Jahren beobachtbarer Trend zur Aktivierung der Leistungsbilanz weiter fortsetzte.

Bemerkenswert ist dabei auch, dass die österreichische Exportwirtschaft ihren Radius deutlich erweitert hat. Der Anteil der Exporte in die zentral- und osteuropäischen Länder und auch in die „restliche Welt“ ist seit Anfang der Neunzigerjahre stetig angewachsen. Dabei konnte Österreich im Jahr 2005 mit acht der zehn neuen EU-Mitgliedsstaaten Handelsüberschüsse erzielen, was sich auch insgesamt in einem deutlichen und stark wachsenden Ausfuhrüberschuss mit diesen Ländern niederschlägt. Bekanntermaßen haben einige österreichische Unternehmen – insbesondere im Bereich der Finanzdienstleistungen – in Zentral- und Osteuropa geradezu eine Vorreiterrolle inne. Ein ähnliches Bild ergibt sich auch bei den ausländischen Direktinvestitionen, die im Jahr 2005 ebenfalls einen neuen Rekordwert erreicht haben. Die Stärke des Exportsektors war auch daran beteiligt, dass die österreichische Konjunkturentwicklung in den letzten Jahren besser verlaufen ist als in manchen unserer Nachbarstaaten.

In Anbetracht dieser Erfolgsbilanz ist es doch erstaunlich, dass ein nicht unbeträchtlicher Teil der österreichischen Bevölkerung der Globalisierung immer noch mit großer Skepsis begegnet.

Das bringt mich zum zweiten Grund, warum ich Auseinandersetzungen mit dem Thema der Globalisierung für so zentral erachte: dem breiten Spektrum an oft recht kon-

troversiellen Positionen. Ein bedenkenswertes Faktum in diesem Zusammenhang ist, dass die Sichtweise breiter Teile der Öffentlichkeit und die Sichtweise der Fachwelt auseinanderklaffen.

So hat etwa eine in jüngerer Zeit durchgeführte europaweite Umfrage festgestellt, dass zwar beinahe zwei Drittel der Befragten der Globalisierung positiv gegenüberstehen, das verbleibende Drittel allerdings negativ gestimmt ist. Demgegenüber kann man wohl mit Fug und Recht behaupten, dass die überwiegende Mehrheit der Ökonomie die Globalisierung im Prinzip positiv einschätzt. Hier scheint sich also eine Kluft zwischen „Globophorie“ auf der einen Seite und „Globophobia“ auf der anderen Seite aufzutun. Ich hoffe, dass Veranstaltungen wie diese Volkswirtschaftliche Tagung dazu beitragen können, durch Diskussion und Meinungsaustausch diese Kluft zu überwinden.

Die Gründe für die Vorbehalte mancher Menschen gegenüber der Globalisierung sind zweifellos mannigfaltig. Der erste Faktor, den ich erwähnen möchte, betrifft die unterschiedliche zeitliche und personelle Verteilung der Globalisierungsgevinne. Die immensen Vorteile, die aus dem Abbau von Handelsbeschränkungen herrühren, werden oft erst in der mittleren bis langen Frist deutlich. Die Geschichte des Freihandels selber legt ein beredtes Zeugnis dieser großen Gewinne ab.



Trotz dieser überzeugenden langfristigen Vorteile kann es in der kurzen Frist zu Problemen kommen, die mit den notwendigen Strukturanpassungen zu tun haben. Während alle Mitglieder eines Wirtschaftsraums als Konsumenten unmittelbar von den fallenden Transport- und Informationskosten, den niedrigeren Importpreisen und von der größeren Produktauswahl profitieren, werden sie als Produzenten in unterschiedlichem Ausmaß an den Globalisierungsgewinnen beteiligt sein. Jede Umschichtung der internationalen



Arbeitsteilung bringt es unweigerlich mit sich, dass manche Sektoren an Bedeutung verlieren, während andere einen Aufschwung erleben. Dabei ist es im Übrigen gar nicht so einfach festzustellen, inwieweit die Globalisierung für diese Dynamisierung hauptverantwortlich ist. Vielmehr ist der Strukturwandel sicherlich ebenso auf die produktivitätssteigernden Effekte der neuen Informationstechnologien und auf die Auswirkungen der ökonomischen Deregulierung und der Liberalisierung der Finanzmärkte zurückzuführen. In der Konsequenz haben diese unterschiedlichen Antriebskräfte aber bewirkt, dass der Strukturwandel nunmehr in manchen Bereichen schneller vorstatten geht, als das vielleicht in den Jahrzehnten zuvor der Fall war.

Die in den schrumpfenden Sektoren Beschäftigten sind also am stärksten gefordert, sich neu zu orientieren und zu qualifizieren. Hierbei kommt zweifellos den Arbeitsmärkten eine besondere Rolle zu.

Eine Flexibilität fördernde Organisation muss dazu beitragen, die Umschichtungen und Wiedereingliederungen möglichst reibungslos zu gestalten. Ein dynamischer und innovationsfreudiger Unternehmenssektor ist ebenfalls ein zentraler Faktor, wenn es darum geht, die Hinwendung zu neuen Produktionszweigen und Sektoren zu erleichtern. In weiterer Folge kann hier aber auch die Wirtschaftspolitik ordnend und unterstützend eingreifen, um Hilfestellung bei den notwendigen Anpassungen zu leisten. Das reicht von einer effizienten Organisation der Arbeitsplatzsuche über Angebote an Aus- und Weiterbildungsmaßnahmen bis hin zur Bereitstellung sozialstaatlicher Strukturen. Da die Gesellschaft als Ganzes von der Globalisierung profitiert, scheint die Unterstützung und gegebenenfalls Kompensation der Verlierer aus Effizienz- wie aus Gerechtigkeitsgesichtspunkten geboten zu sein.

Eine besondere Bedeutung kommt in diesem Zusammenhang zweifelsfrei dem Bildungssystem zu. In immer stärkerem Ausmaß wird es notwendig sein, hier vorausschauend zu agieren, die Berufsbilder und Qualifikationen der Zukunft frühzeitig zu erkennen und flexible Ausbildungsmöglichkeiten anzubieten.

Die Globalisierung, die Liberalisierung der internationalen Handelsbeziehungen und die rasante Zunahme der Güterströme ist primär ein realwirtschaftlicher Prozess. Das

bedeutet nun aber nicht, dass die Geldpolitik nicht auch direkt und indirekt von diesen Vorgängen betrofen wäre, und schon gar nicht, dass die Notenbanken diese Entwicklungen nicht sorgfältig beobachten würden. Eine Reihe von Untersuchungen hat etwa gezeigt, dass die Globalisierung die Inflationsentwicklung durch niedrigere Importpreise und Wettbewerbsintensivierung beeinflussen kann. In jedem Fall aber entbindet die Globalisierung die Notenbanken nicht von ihrer zentralen Aufgabe, für eine stabilitätsorientierte, berechenbare und transparente Geldpolitik zu sorgen. Ein makroökonomisch stabiles Umfeld ist eine wesentliche Voraussetzung, um die Vorzüge einer dynamischen Wirtschaft voll auszuschöpfen und Strukturanpassungen zu erleichtern.

Die Gründung der Europäischen Währungsunion und die erfolgreiche Einführung des Euro waren in meinen Augen wichtige Schritte, nicht nur für den europäischen Integrationsprozess, sondern auch für die Positionierung unseres Kontinents in einer globalisierten Welt.

Diese Positionierung erfordert aber auch zusätzliche Maßnahmen, vor allem durch weitere Strukturreformen. Globaler Wettbewerb sollte nicht als Gefahr, sondern als Chance gesehen werden, unsere eigene Wettbewerbsfähigkeit zu steigern und die Reichweite unserer österreichischen und europäischen Exporte von Waren und Dienstleistungen zu vergrößern. Reformstillstand oder nur defensive Strategien sind in meinen Augen

kurzsichtig und bringen weder Wachstum noch Arbeitsplätze. In diesem Kontext begrüße ich daher auch die Fortschritte unter der österreichischen Präsidentschaft für eine mögliche Vereinbarung zur Dienstleistungsrichtlinie. Verbesserungen des Wettbewerbs im Bereich der Dienstleistungen sind ein wesentlicher Schritt zur Komplettierung des Binnenmarktes.

Die Globalisierung ist somit ein vielschichtiger, aber insgesamt begrüßenswerter Prozess, von dem zahlreiche positive Impulse ausgehen und



der in Summe – für Österreich, für Europa und für die Welt – Wohlstandszuwächse mit sich bringt.

Gewiss können im Rahmen dieser Volkswirtschaftlichen Tagung bei weitem nicht alle Fragen und Aspekte, die der Prozess der Globalisierung aufwirft, erschöpfend abgehandelt werden. Dennoch hoffe ich, dass es uns auch heuer wieder gelungen ist, ein sehr umfassendes und anspruchsvolles Programm zu diesem aktuellen Themenkreis anzubieten. In diesem Sinne wünsche ich Ihnen allen einen interessanten und erfolgreichen Tagungsverlauf. ☙

RODRIGO DE RATO Y FIGAREDO
MANAGING DIRECTOR
INTERNATIONAL MONETARY FUND



A Rising Tide Lifts All Boats: How Europe, by Promoting Growth, Can Help Itself and Help the World

Thank you very much. It is a pleasure to be with you today, and to spend some time in this beautiful city, and in the country of Mozart. The Irish playwright, George Bernard Shaw said that he learned from Mozart to say important things in a conversational way. I do want to talk about some important things today: the challenges facing the global economy, and those facing Europe. But I will try to do so in a conversational way: I think that people, including me, learn more from conversations than from lectures.

Let me start with the issue of globalization. Globalization has already caused enormous changes in the global economy, and has produced great benefits. You have already seen some of these benefits in Austria, which has been doing well in recent years, with higher growth and lower unemployment than euro area averages – because of its rapidly developing trade and financial ties with Central and Eastern Europe. More broadly, the world has seen huge changes in real sector conditions – the global transfer of goods, services, technology and jobs, and in recent decades we have been experiencing financial globalization, with the beginning of the emergence of a global savings pool. This is allowing the allocation of world savings to more productive and diversified investments. But globalization has also increased risks, and we need to recognize these if we are to make globalization work for us.

There are a number of risks to the global economy at present, notably, the risk that high and volatile oil prices begin to adversely affect global growth and inflation and the risks of an avian flu pandemic. On the latter, I would stress the need for countries in both Europe as well as other parts of the world to prepare business continuity plans, especially for the financial sector, that would ensure the



continuing functioning of the system. I am concerned that some countries, especially in Eastern Europe, may not be sufficiently prepared.

One risk that has emerged, in large part because of financial globalization, is the growing global economic imbalances that threaten the world's prosperity. We see a large deficit in the current account of the balance of payments of the United States – almost 6½ percent of GDP in 2005, and expected to be as high again this year. And we see large surpluses in the external accounts of other countries, including oil exporters such as Russia and Saudi Arabia, Japan and the emerging market countries of Asia, especially China. Global current account imbalances of this

magnitude would not have been possible without financial globalization.

You may ask, why should Europe worry about these imbalances? The European Union's external accounts are more or less in balance and the euro is generally considered to be close to its equilibrium value. And Europe does not have America's problems with low household savings, which, together with budget deficits, lies at the root of its deficit. Under these circumstances, it is tempting for prosperous citizens of Europe to sit in their comfortable houses and



look out of their windows with a sense of calm, perhaps sipping a glass of wine, untroubled by the turbulent skies outside. I believe that the comfort Europeans currently enjoy is precarious, and the sense of calm is in reality a dangerous complacency. Let me explain why I think this.

Global imbalances must eventually unwind. The risk is that they will be unwound in an abrupt and disorderly way. For example, there could be an abrupt fall in the rate of consumption growth in the United States, perhaps triggered by developments in the housing market. Or a disorderly adjustment might be triggered by developments in financial markets. Recent changes in exchange rates are in the right direction to help aid the adjustment process and, so

far, have been orderly. But if investors become suddenly unwilling to hold U.S. financial assets at prevailing exchange rates and interest rates, this could lead to an abrupt depreciation of the U.S. dollar and increases in U.S. interest rates. The global financial market disruptions and downturn that could ensue would have serious consequences for European countries as well as for others. The fact that the euro area's current account has been stable while imbalances have grown elsewhere is no assurance that it can escape the fallout from a disorderly adjustment – especially given the major international role of the euro. And Europe stands to lose a great deal from a global recession, still more if it was accompanied by a resurgence of protectionism. In these circumstances, no house would be a safe refuge against the storm.

Second, Europe has problems of its own. The first of these is low growth. Growth in the euro area was only about 1¼ percent in 2005, and the IMF projects that it will remain at about 2 percent in 2006. Europe's key economic challenge is to raise its growth and employment performance while preserving social cohesion. Social cohesion is already under pressure. Symptoms include growing hostility toward further European integration and globalization. A falling working age population and rising aging-related spending will cause further problems. At present, there are less than four people in the age range 15–65 for every one over 65. By 2050, that ratio could be closer to two to one. The fiscal consequences of this could be profound. If fiscal measures are not taken, deficits and debt could spiral out of control; if taxes are

increased, economic growth could grind to a halt. The combination of these things – low growth, social conflict, an aging population, the potential for a serious worsening of fiscal positions – suggest that Europe's house is less secure, and its position much less comfortable, than is supposed. If you look more closely at the European standing in the window, you notice the graying hair, the carpet that has not been replaced in years, the absent or rebellious children.

I believe that Europe can surmount its problems. The key to doing so is the pursuit of policies that will raise growth. Growth is the tide that lifts all boats. Increasing potential and actual growth will reduce the fiscal crunch and ease the problems associated with an aging population. It will take the sting out of social discontent. And by helping to rebalance global demand it can also make a significant contribution to solving the problem of global economic imbalances. With the right steps, Europe can both assure its own future, and reduce the risks to the world.

The task then is to identify and follow through on policies that will raise growth. The IMF has been arguing for structural reforms, including product market reform, financial sector reform and labor market reform, and also for fiscal consolidation. I would like to make the case for these today, and to demonstrate the linkages between them.

Europe's recent experience with structural reform, and especially with labor market reform, has not been happy. I believe that it is important not to be overly discouraged by recent events, and I will return to this issue in a few minutes. However, there are

other reforms that can be pursued without serious risk of social disruption, and some of these, including trade, product market and financial sector reform can actually make the more controversial reforms easier.

For example, there is powerful evidence that reforms in product markets are complementary to labor market reform. Extensive research by the IMF and OECD has shown that excessive product market regulation suppresses the beneficial effects of labor market liberalization because firms, protected from new competition, just appropriate the gains as profits. The corollary to this is that if labor market reform is preceded or accompanied by product market reform, the payoff in terms of employment gains is much greater. This seems also to be borne out by country experience. Some of the countries that have been most ambitious in their liberalization of labor markets – notably Denmark, the Netherlands and the United Kingdom – also undertook major liberalization of product markets over the same period. For example, Denmark and the Netherlands began liberalizing utilities in the early 1990s, and the Netherlands loosened competition regulation and lengthened shop opening hours in 1996. Over the course of two decades, from 1979 to 1997, the United Kingdom engaged heavily in privatization, reducing the share of GDP produced by public companies from 12 percent to 2 percent.

Of course, product market reform is also valuable for its own sake. A recent European Commission economic paper defines product market reforms as reduction in tariff and legal barriers, opening up of markets

to competition, measures to create a more business-friendly environment, and measures that seek to reduce the state's involvement in the economy, in so far as this distorts or interferes with market competition. Based on this definition, it is clear that product market reforms lie at the heart of the European vision. The European Union began with the reduction in trade barriers. The Single Market Program was a comprehensive exercise in product market reforms. The Lisbon strategy aims to boost both labor utilization and productivity.

Why is product market reform so important? Obviously, product market reforms can directly increase productivity and raise growth by reducing companies costs – for example, through a reduced administrative burden or lower barriers to trade. But there are also powerful indirect effects. The increased competition that results from a level playing field between businesses creates incentives for companies to use their resources more efficiently. The possibility of new entrants to product markets also forces businesses to innovate to stay ahead of their competitors. And of course, the possibility of bankruptcy or takeover concentrates minds wonderfully.

Turning now to financial sector reform, I'm sure that you are well aware of the financial sector's importance for the health of the overall economy. But you might be surprised at the extent to which less efficient financial services have contributed to the productivity growth gap between the United States and Europe in the period since 1996. Productivity has grown by about 1 percent a year more in the U.S. than in Europe. And al-

most half of this difference is accounted for by differences in productivity in financial services. Most of the remainder, incidentally, is accounted for by retail trade – which reinforces the arguments for product market reform I have already made.

Why have productivity increases in European financial institutions been so much lower than in their American counterparts? I invite your views on this, but I would suggest that one reason is that European banks are less exposed to competition, in part because of limited progress in integration of the financial sector. For example, payments and clearing and settlements systems remain fragmented, making cross-border business and trading expensive. Concerns over maintaining national ownership and differences in regulatory and supervisory frameworks have also held up cross-border mergers. The problems also appear to be worst at the level of retail banking. Certainly, cross-border activity has been limited in this area. This suggests that a major push for reform in this area is necessary.

Part of this push for reform could be in the area of greater integration, and I very much support Jean-Claude Trichet's recent call for a stronger push on this. More financial integration should enhance competition, improve efficiency, lower the cost of capital, and improve monetary transmission. Some progress has been made, and much has been done at the EU level to advance the integration of national markets since European Monetary Union. But effective implementation is still needed and work has barely begun on differences in taxation and legal systems – espe-

cially commercial and consumer protection law – that have impeded financial integration. Making progress will require establishing a level playing field for financial institutions to compete and innovate, to the benefit of consumers and investors.

I mentioned regulatory and supervisory differences. I am not suggesting that Europe should have one super regulator or supervisor. But I am pleased that the program of the Austrian Presidency underscores that „attention will be paid to further improving supervision of cross-border institutions, improving stability and crisis management arrangements.“ Indeed, some further centralization of supervisory powers – supported by legal and regulatory changes at the national level – will be necessary not only to improve crisis management but also to create a level playing field for competition and reduce the reporting burden on financial institutions. Baron Lamfalussy characterized Europe's institutional setup to manage financial stability as a „mind-boggling patchwork.“ There is a clear need for a more systematic approach to collaboration on supervision, including a centralized repository for up-to-date information on systemically important financial institutions.

Let me now return briefly to labor market reform. The words may make some in Europe wince. Metternich once said that „When Paris sneezes, Europe catches cold.“ Well 2006 is not 1789 or 1830. So I hope that the events of this spring do not have a chilling effect on employment reform across the continent. They should not, because notwithstanding the recent French experience, many European countries have had great

success with labor market reform, and have managed to tackle structural problems in employment, without undermining social solidarity. In particular, the liberalization of part-time and temporary employment, and the phase-out of early retirement schemes in some European countries have improved labor utilization. But more needs to be done if Europe is to enjoy sustained strong growth.

The IMF has been recommending for some time a number of steps which will improve labor utilization. With regard to pensions, we would



recommend raising statutory retirement ages and adjusting actuarial regimes to promote intergenerational equity and help the sustainability of pension plans. Improving the targeting of social benefits for the unemployed can also increase labor utilization. For example, unemployment benefits could be set at generous levels but limited in duration, and long-term unemployment benefits can be linked to active search and the performance of socially useful work. Using income tax credits rather than high minimum wages can also promote higher employment.

Employment protection legislation is obviously the most contentious area at the moment. I have some sympathy with those who would lose out from reform, and would urge govern-

ments to find ways of ameliorating the social costs of reform on them. But we should also remember that almost one in ten of the labor force in Europe cannot find a job. Among the young the ratio is twice as high. These figures would be significantly lower if restrictions on hiring and firing were reduced. For example, recent IMF research suggests that merging permanent and fixed-term employment contracts into a single contract, with severance pay based on the duration of employment, would lower the structural unemployment rate in



France by two percentage points. Both justice and logic require that we continue to look for creative solutions to the problem of unemployment in Europe.

I said earlier that growth would help to ease the fiscal crunch that many European governments face. Let me talk a bit more about fiscal policy. With some important exceptions, the budgets of most countries are not in bad shape. But demographic changes are going to impose significant challenges for most of them. The European Policy Committee's Working Group on Aging Populations estimates that Europe's population will begin to fall around 2010, and that the effects of this over time will be additional public expenditure of about 4 percent of GDP. We in the IMF put

the costs somewhat higher, in part because we add an assumption for costs of long-term health care, and in part because of different growth assumptions: we think it is important not to assume higher employment and productivity growth unless measures are in place to secure it – the kind of measures that I have already talked about.

With regard to what fiscal policy should be pursued, there is general agreement that it will also be important to place Europe's public finances on a sustainable footing, that governments should be reducing rather than raising debt now, and that the target should be broadly balanced fiscal positions by 2010. There is also agreement that steady consolidation of about $\frac{1}{2}$ percent of GDP per annum is necessary to achieve this objective. The problem is that while agreeing to the objectives, most governments have not proposed the measures necessary to achieve them. It's a bit like agreeing that you need to lose weight, but then buying the same groceries as you did the week before. Obviously this is something we are talking to European governments about.

Governments should also become more transparent about their fiscal policies. In particular, we think it is important that governments deepen public understanding of the longer-term issues facing countries and the policies needed to address them. Some of the things we would recommend are debating stability plans in parliaments alongside budgets and strengthening auditing agencies.

This is a long agenda, but there is high payoff from structural and fiscal reform. Most of the benefits will accrue directly to European citizens.

There is a clear payoff from higher growth, higher productivity, higher employment and sustainable budget positions. I think there will also be a payoff in terms of social peace. It may sound paradoxical to urge greater reform to lessen public discontent, but you have to ask what is the counterfactual? Does anyone really think that slow growth and a gradual relative decline would not have social costs? And I would also note that the temporary pain of many of the measures that I have set out – especially in the areas of product market reforms and financial sector reforms – will be felt most acutely in boardrooms, and company directors are not particularly likely to rush to the barricades.

There is also an international dimension. While Europe has not been at the center of the problem in terms of widening external imbalances, it should be part of the solution. At our recent Spring Meetings in Washington, the IMF's governors gave me a mandate to pursue multilateral consultations in which issues will be taken up comprehensively and collectively with several members of the IMF at once and, where relevant, with entities formed by groups of members. These multilateral consultations will be something new for the IMF and for our members, and they will be an important vehicle for anal-

ysis and consensus-building. They will enable the Fund and members to address vulnerabilities that affect individual members and the global financial system within a framework that helps overcome some of the hurdles to individual action by emphasizing the benefits of joint action, with benefits for all.

Joint action will be especially important in addressing global imbalances. Neither changes in Asian exchange rates nor fiscal adjustment in the United States alone can defuse the problem of global imbalances. What is needed is a coordinated international effort to rebalance growth and demand. Europe can play an important part in this. Structural reforms which address supply-side constraints – especially in non-traded goods – and which raise domestic demand will revitalize growth. If growth and demand are higher in Europe, this will ease some of the burden of global adjustment arising from lower demand in the United States. Action by Europe will also make action by others politically easier. And of course, the higher employment and growth that would result from structural reforms would be very much in Europe's own interest. By helping itself, Europe can also help the world. I hope that it will do so.



MALCOLM D. KNIGHT

GENERAL MANAGER AND CHIEF EXECUTIVE OFFICER

BANK FOR INTERNATIONAL SETTLEMENTS



Globalisation and Financial Markets

Introduction

I am delighted to have been invited to participate in this 34th Economics Conference of the Oesterreichische Nationalbank. Austria has an exceptional history of contributing to economic thought and that makes Vienna a very fitting venue for a conference on the opportunities and challenges of globalisation. In particular, I hope this conference will provide the opportunity to discuss how advances in corporate finance impact on the way economic, financial and structural policies are formulated and implemented in international financial markets. These advances emphasise the roles of incentives and control in financial decision-making, and they highlight the importance of each country's domestic legal system and institutions. Thus they build on the insights of the great Austrian economist Joseph Schumpeter in seeing the evolution of national institutions as a key element in the process of "creative destruction" that constitutes the central dynamic of economic growth and development.

In my comments this morning, I want to address the question: Do industrial countries' national institutions still matter in our globalised financial system? And if so, why?

Only a few decades ago, long after Schumpeter undertook his great work, cross-border trade in financial instruments was still very effectively discouraged by the authorities of most countries. Back in the 1970s, only a handful of countries – particularly the United States and my own country, Canada – were exceptions to the prevailing world of tight controls on international capital flows. But since then many countries, motivated by

the promise of benefits to be derived from open capital accounts, have markedly reduced barriers. We have come to refer to these liberalisations of international transactions in financial instruments, collectively, as "financial globalisation".

Over the same period, our general understanding of the role of financial mechanisms in both advanced and emerging market economies has also undergone a process of evolution. For example, we have come to appreciate the importance for the development of equity markets of the ways in which securities laws treat questions such as: what information needs to be made public, and who is liable if false information is provided, or meaningful information is not disclosed. Given the narrow financial border between my home country and the United States, I am very aware of the relevance of these issues as well. While it is often emphasised that globalisation has consequences for the terms offered to attract foreign capital, it is less frequently acknowledged that globalisation also affects incentives for residents of a country to continue to hold the preponderant portion of their financial assets at home. This has been another striking lesson that I have drawn, over the years, from the Canadian experience with financial globalisation.

The Globalisation of Finance

During the 1980s, capital account liberalisation came to be seen as an essential, and even inevitable, step on the path to economic development, analogous to the earlier reductions in barriers to international trade in goods and services. But the financial crises that erupted during the 1990s

in the Nordic countries, east Asia, Russia, and Latin America – which were often associated with periods of rapid liberalisation of the domestic financial system and the opening up of the capital account – prompted some commentators to go so far as to suggest that open capital markets could actually be detrimental to economic development. I think this assessment is simplistic. Instead, the episodes of instability that often occurred as capital accounts were liberalised during the 1990s warn us that we must consider the quality of a country's institutions and how they need to change in order to manage a complex transformation to free international financial transactions that ultimately can lead to major improvements in a country's economic efficiency. And the characteristics that seem to matter most are those related to the execution of enforceable contracts and those that ensure clear property rights and the integrity of the associated legal processes.

New Financial Products

The global financial system of today is vastly more accessible by companies and households than it was twenty years ago, or even a decade ago. The financial marketplace offers greatly enhanced risk management properties, particularly for credit risk pools.

For example, over the past five years the trade in credit risk transfer instruments, such as credit default swaps and asset-backed securities, has made possible the sharing of credit risks among often geographically dispersed firms and households on a scale never witnessed before. Both the scope and scale of involvement of non-financial companies and households in cross-border financial transactions are unprecedented.

Important retail financial products are now produced and marketed globally in a manner that is closely analogous to the supply chain we are so familiar with for the production and distribution of goods like automobiles or personal computers. For example, mutual fund companies market equity funds to their global clients that feature not only stocks listed on the exchanges of advanced economies, but also equity portfolios in more than two dozen emerging market countries. Such mutual funds are frequently managed separately by specialist asset management companies. And much of the communication among firms at various points in this financial supply chain is conducted at arm's length, through sequences of market transactions.

As a result, the internationalisation of finance has heightened the need for close cooperation among those involved in supervision and those responsible for national financial infrastructures, as well as those who oversee critical elements of the global financial infrastructure. The global financial infrastructure, in turn, incorporates a number of specialized cross-border clearing and settlement mechanisms, such as the continuously linked settlement sys-



tem which is designed to eliminate credit risk in the settlement of large transactions in foreign exchange.

But, as Schumpeter would immediately recognise, financial globalisation is a work in progress: it is constantly evolving through the interaction of the financial markets, institutions and legal systems in individual countries with the analogous systems at the international level.

For example, even with “globalised markets” in their present state, most capital-poor countries seem only to be able to raise a small fraction of the financing for capital investment that they might be able to employ productively. By contrast, the residents of capital-rich countries, in the aggregate, continue to hold large proportions of their total financial assets as exposures to obligors resident in their own country. This persistently high degree of ‘home bias’ is rather surprising. One would, for example, expect it to elicit negative comment in a corporate risk management audit. For me, this challenge of global risk management comes into even sharper focus at the present juncture because of the fact that net international capital flows are going in the “wrong” direction – that is, net financial savings from “capital-poor” emerging market countries are currently flowing in large amounts to finance “capital-rich” advanced countries.

Good Financial Reporting and the “Basel Process”

How does one judge a corporation’s financial performance in our globalised world? International initiatives such as the Basel Capital Accord and, in the accounting sphere, Inter-

national Financial Reporting Standards, have drawn wide support in many countries because they carry the promise of improving markets’ ability to distinguish strong financial performance from financial performance that is weak. This in turn underpins the proposition that choices among regulatory regimes matter because of the way they influence the character of private sector transactions in free and open markets.

The reworking of the Basel capital framework for ensuring the financial soundness of private sector banks operating in global markets is a case close to home – at least it is close to my home at the Bank for International Settlements (BIS) in Basel, Switzerland. Basel II is a package of cooperatively agreed and reasoned solutions to common issues in establishing norms and standards of bank soundness. Announced in June 2004, it was developed by experts on banking supervision and regulation from a number of countries, and the process was organised by the Basel Committee on Banking Supervision. One of the purposes of the extensive involvement of the BIS with the Basel Committee is to host its Secretariat and facilitate the exchange of views and information to the community of financial supervisors, standard setters, and policymakers.

The scale and breadth of the central banking and supervisory communities served by the BIS have both grown in recent years, with the addi-



tion of new BIS shareholding member central banks, and with the increased participation of financial sector supervisors, such as those allied with the International Association of Insurance Supervisors (IAIS) and the International Association of Deposit Insurers (IADI). Academics and practitioners participate in BIS activities as well. We are all elements of a “variable geometry” that has come to be referred to as the “Basel process”. Over the last few years, the coherence of the efforts I have mentioned has been further enhanced by the



coordinating role played by the Financial Stability Forum, where finance ministries, central banks and financial supervisors from a number of countries, as well as key international financial institutions, are each represented at a high level.

Consequences of Globalisation for the Organisation of Finance

The relationship between institutional reform and economic development that I have just described is, of course, not novel. It is, indeed, fully consistent with Joseph Schumpeter’s evolutionary view of economic growth and development. Thorstein Veblen, a North American social thinker in the early part of the 20th century, expressed the timelessness of the challenge we continue to

face: “*Institutions are products of the past process, are adapted to past circumstances, and, are therefore never in full accord with the requirements of the present*”.

Over the past ten years, we have come to understand better the primacy of legal and regulatory frameworks that ensure enforcement of contracts in fostering the complex process of financial development. Meanwhile, we have also come to question the extent to which the choice of financial contracts may reflect the character of underlying agency costs; namely, the costs incurred by an organisation because of the divergent objectives of various stakeholders. This has led us to an analysis of many aspects of financial globalisation that is, to a greater extent than before, rooted in the tradition of the old institutionalists. Attention is paid to the character of agents involved in a given financial activity, as well as to institutional structures themselves.

“Twin Agency” and the Role of National Institutions in Global Finance

Rene Stulz, a well-known professor of finance, has considered this issue in several recent interesting papers. Specifically, he lays out an analytical framework that is useful for explaining why a country’s international border seems to matter for the location of various financial transactions and investments, even after the legal and institutional barriers to them have been dismantled. That this is the case can be attributed to the fact that corporate finance involves a “twin agency” problem. The problem arises in cases where there is a rational concern on the part of outside investors

in a company that a significant portion of the firm's return on capital could potentially be siphoned off by corporate insiders or by tax authorities. This work suggests that perceived weaknesses in the corporate governance mechanism or the legal framework in foreign countries serve to explain at least some of the incentives for wealth owners to continue to hold their assets in their home country. Thus, this approach provides an explanation for the role of a country's border as a barrier to international investment, even after capital controls have been removed.

Traditional analyses of the determinants of a country's international capital account transactions have largely overlooked these sorts of agency-based explanations of the composition of cross-border financial flows. Too often, commentators have instead focused on the so-called "hot money" character of portfolio capital flows into equity markets. This means that we have become conditioned to be more optimistic about the capacity of a country to finance its external position over time if it has attracted foreign direct investment (i.e. controlling equity), as opposed to portfolio purchases.

Let me be clear about my view on this. In many circumstances there are very strong rationales for direct foreign investment transactions. Such transactions provide mechanisms that relate to information transfers that could not take place with portfolio capital flows. To give just one example, many foreign direct investments accommodate transfers of information related to proprietary technologies. Such considerations can create powerful incentives for foreign direct

investment, even in the presence of the sorts of agency problems that can act as strong disincentives for international flows of portfolio equity and debt.

But international portfolio equity holdings can also yield important side benefits to recipient countries. For example, the activities of foreign shareholders can help local economic agents to develop their skills in analysing the financial performance of companies and monitoring corporate management actions. Or a country might take action to increase the



confidence of minority shareholders, both at home and abroad, that they will receive the information they need to make informed investment decisions. As just one example, all shareholders can be given the right to receive information on transactions between an issuing firm and its largest shareholders.

In general, policymakers need to incorporate into their thinking the extent to which improvements in communication and information-processing technologies now drive financial markets. It is not a coincidence that the financial system has come to play a much greater role in resource allocation in both advanced countries and emerging market economies during the past fifteen years. In many countries, this has required an updat-

ing of financial sector rulebooks. The common motivation for such updates has been effective incentives to incorporate the opportunity cost of equity capital in decision processes. In other words, it is important to appreciate that market-based incentives are the common source of interest in the development of economic capital allocation frameworks by market-based economies.

I have no doubt that, in many instances, the decisions taken by central banks, financial supervisors and other financial sector participants have been informed by what has been learned through the Basel process. In the same vein, appreciation of the growing impetus for international financial firms to be managed on a global basis has encouraged invaluable discussions among central banks and financial supervisors in Basel, and at BIS meetings around the world. This helps, for example, to clarify the differing perspectives of home and host supervisors.

Globalisation and Asset Prices

Let me now turn from the consequences of globalisation for the organisation of finance, to its consequences for asset prices and global financial imbalances. Certainly, the picture that emerges from the literature is that globalisation matters. In particular, I would point to the heightened significance of common, even global, determinants of the prices of internationally-traded financial assets; that is, a more consistent pricing of risk exposures across financial markets.

Globalisation has also enhanced the capacity of present pricing to capture both the past, and expectations

about the future. Things that used to develop in the fullness of time happen today, and right now. Diverse views are now routinely collapsed in real time into a global consensus in markets as to both the pricing of risk factors and the way the volatility of those factors should also be priced. The latter development is no doubt a reflection of the now established position of financial options as a core component of systemically-critical cross-border risk transfer mechanisms.

The US Residential Mortgage Market and Global Finance

Let me take one example. Over the last few years, the US residential finance system – the system of mortgage financing of purchases of housing in the United States – has become a primary, and immensely important, mechanism of global financial risk transfer. Foreign investors now finance somewhat more than 10 percent of the more than USD 8 trillion in US residential mortgages through their investments in the debt securities of the US housing agencies, and through their purchases of mortgage-backed and other securities.

This nearly USD 1 trillion investment reflects globalisation on a colossal scale. Interestingly, a key feature of the US system is that the standard US residential mortgage contract incorporates an option that allows the mortgagee to prepay part or all of the principal amount of the mortgage loan at any time. One result of this optionality embedded in US residential mortgages is the creation of a principal prepayment risk for holders of mortgages or mortgage-backed securities that is notoriously difficult

to model. In our now globally-connected financial system, such modelling risk is dispersed among both domestic participants in US mortgage markets and global market investors. In some periods, such as the summer of 2003, transactions undertaken to hedge this prepayment risk were probably a key driver of volatility in global fixed-income markets.

Cross-border balance sheet linkages have also been made much tighter by globalisation. This is a direct consequence of the free movement of capital. The link between financial globalisation and residential property prices is, of course, not just a US phenomenon. What is different in the United States is the sheer size and transparency of the linkage. This exceptional transparency can, in turn, be accounted for by the fact that – through mortgage loan securitisations – US residential finance has become an embedded element of global capital markets.

Global Imbalances, Foreign Investment, and US Residential Finance

According to research by former US Federal Reserve Chairman Alan Greenspan and James Kennedy, also of the Federal Reserve, discretionary extraction of home equity amounted to nearly USD 3 trillion dollars for the period 2000–2004. In a public discussion of his research Chairman Greenspan noted that "... it is difficult to dismiss the conclusion that a significant amount of consumption is driven by capital gains on some combination of both stocks and residences, with the latter being financed by home equity extraction". Thus, by implication, the US current and capi-

tal account positions have, over the last few years, reflected cross-border balance sheet linkages among US households and global investors.

Concluding Remarks: What Would Schumpeter Say?

For many years, the particulars of Joseph Schumpeter's vision that the character of a country's financial system matters for its long-term growth and development were pushed to the sidelines of policy discourse. Simply stated, he would have us focus on the governance of financial activities, and most diligently on the way particular sorts of incentives shape entrepreneurial behaviour. Fortunately, this emphasis on governance



issues is now very much at the centre of public discussion. Lessons have been learned and continue to accumulate, growing out of the experiences of both mature and emerging market economies. Today we have a better understanding of how factors relating to the organisation of an economy – its legal system, accounting rules, disclosure principles and market practices – influence its long-term economic growth. And perhaps not too belatedly, we have also come to appreciate the crucial role of economic institutions in shaping the structure of economic incentives, both nationally and globally.

In closing, I need not look beyond the borders of Austria to illustrate what I have been saying about the role of individual countries in financial

globalisation. Over the past decade, Austrian commercial banks have implemented a comprehensive strategy that has established them as important financial service providers and innovators in the emerging markets of central and eastern Europe. Their ongoing capacity to implement this strategy will reflect the quality of

Austrian institutions. The Austrian case is thus illustrative of my general proposition that, owing to agency costs, differing institutions, and the diversity of national legal systems, individual countries continue to be relevant building blocks of our globalised financial system.



References

- Acemoglu, D., S. Johnson and J. Robinson. 2004.** Institutions as the Fundamental Cause of Long-Term Growth. NBER Working Paper 10481.
- La Porta, R., F. L. de Silanes and A. Shleifer. 2006.** What Works in Securities Laws? In: *The Journal of Finance* 61(1). February. 1–32.
- Rajan, R. 2005.** The Greenspan Era: Lessons for the Future. Paper presented at the Jackson Hole Symposium sponsored by the Federal Reserve Bank of Kansas City.
- Schumpeter, J. A. 1912.** *Theorie der Wirtschaftlichen Entwicklung*. Translation by R. Opie. 1934. *The Theory of Economic Development: An Inquiry into Profits, Capital, Credit, Interest and the Business Cycle*.
- Shleifer, A. and D. Wolfenzon. 2002.** Investor Protection and Equity Markets. In: *Journal of Financial Economics* 66(1). October. 3–27.
- Stulz, R. M. 2005.** The Limits of Financial Globalization. In: *The Journal of Finance* 60(4). August. 1595–1638.
- Veblen, T. B. 1899.** The Theory of the Leisure Class: An Economic Study in the Evolution of Institutions.



KLAUS LIEBSCHER
GOVERNOR
OESTERREICHISCHE NATIONALBANK



Introduction

It is now a great pleasure for me to introduce our next keynote speaker, Mr. Otmar Issing, who is a member of the Executive Board of the European Central Bank and its chief economist since 1998.

Before assuming his position as a member of the Executive Board of the ECB, Professor Issing was a member of the Board of the Deutsche Bundesbank with a seat in the Central Bank Council. Prior to that he held in a 30-years academic career Chairs of Economics at the Universities of Würzburg and Erlangen-Nürnberg.

In 1991 he was awarded an honorary professorship at the University of Würzburg and in addition he also holds various honorary doctorates. From 1988 to 1990 he was one of the “wise men” economic advisors to the German Government. Otmar Issing has published numerous articles in scientific journals and he is also the author of two widely read textbooks on monetary policy. Thus, I am convinced that Otmar Issing is the perfect speaker on the topic “*Globalization and the Euro*.”

On this special occasion, let me just add a few personal words to Otmar Issing in German.

Sie alle kennen Otmar Issings berufliche Karriere und seine herausragenden wissenschaftlichen Leistungen. Aber wussten Sie auch,

- dass Issing früher ausgezeichneter Sportler, d. h. Sprinter war, der für die Olympischen Spiele trainierte?
- dass er mit 50 Jahren die 100-m-Distanz unter 12 Sekunden lief?
- dass er klassische Sprachen studierte, bevor er zum Volkswirtschaftsstudium wechselte?

Mit Otmar Issing verbinden mich viele Jahre der Freundschaft, vor allem auch jene acht Jahre unserer gemeinsamen Mitgliedschaft im EZB-Rat. Nicht nur, dass wir diese acht Jahre in allen Sitzungen stets nebeneinander saßen („I“ neben „L“) und wir uns beide einig waren, alles daran zu setzen, dass diese Sitzordnung auch durch Neuzugänge im EZB-Rat nicht gestört wird – und wir waren „erfolgreich“.

Darüber hinaus waren wir uns auch beruflich, d. h. in vielen Sachfragen, ob zur Geldpolitik oder ande-



ren Themen, die zur Erörterung standen, vielfach einig. Zusätzlich gab es aber auch zwischen Professor Issing und der OeNB selbst immer eine sehr enge Beziehung. So nahm Professor Issing an mehreren Workshops und anderen Veranstaltungen der Österreichischen Nationalbank im Laufe der Jahre teil, wofür ich dir, Otmar, heute sehr herzlich danken möchte. Wir schätzen und schätzten deine Fachmeinung und deinen Rat immer sehr. Eine ganz besondere Beziehung gibt es aber auch zu unserer diesjährigen Volkswirtschaftlichen Tagung.

Denn vor acht Jahren, am 8. Mai 1998, nur einen Tag nach seinem beeindruckenden Kandidaten-Hearing als künftiges Mitglied des EZB-Direktoriums im Europäischen Parlament, sprach Professor Issing bei der

Volkswirtschaftlichen Tagung 1998 über das Thema „Welche geldpolitische Strategie für die EZB?“ Sie alle kennen die Zwei-Säulen-Strategie des Eurosystems, welche uns im EZB-Rat seit 1. Jänner 1999 sehr erfolgreich leitet und die die Handschrift von Professor Issing trägt.

Heute, zehn Tage vor Beendigung seiner achtjährigen Funktionsperiode im EZB-Direktorium – er war das einzige Direktoriumsmitglied der

EZB, das am 1. Juni 1998 für die längstmögliche Funktionsperiode von acht Jahren ernannt wurde – wirkt Professor Issing wieder an unserer Volkswirtschaftlichen Tagung mit.

Anfang und Ende der beeindruckenden Tätigkeit von Professor Issing in der und für die EZB stehen somit ganz im Zeichen der OeNB.

Für diese deine Bereitschaft danke ich dir, lieber Otmar, sehr, sehr herzlich.

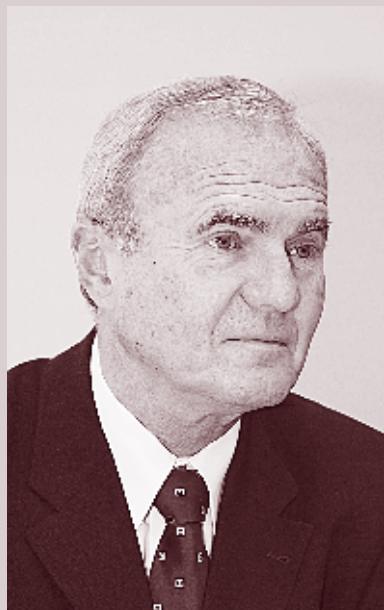




OTMAR ISSING

MEMBER OF THE EXECUTIVE BOARD

EUROPEAN CENTRAL BANK



Globalization, EMU and the Euro

1 Introduction¹

Let me first extend a warm thank to the Oesterreichische Nationalbank (OeNB) for inviting me here today to share a few thoughts on globalization and the role played by the euro and the European and Economic Monetary Union (EMU).

In the last decades, Austria hosted a number of distinguished economists, such as Carl Menger, Friedrich von Wieser, Ludwig von Mises, Joseph Schumpeter, Friedrich von Hayek, who shaped the economic thought worldwide. In the context of this conference, it is useful to mention the “creative destruction” term, coined by Joseph Schumpeter in 1942 at Harvard after his migration to the United States. Schumpeter argued that the process of industrial mutation, which is intrinsic to capitalism, “revolutionizes the economic structure from within, incessantly destroying the old one, incessantly creating a new one.”²

No doubt globalization has a big “destruction” potential. To benefit from the global changes, countries need to be flexible and quick enough at adopting and spreading new technologies, risking in moving into new areas with big market opportunities in the future, which then translates in new jobs and higher economic growth.

The term “globalization” has become one of the most fashionable buzzwords in contemporary political

and economic debate. In an economic context, globalization is associated with the growing economic linkages among countries through trade in goods and services, free cross-border capital flows, and more rapid and widespread diffusion of technology.³ From a historical point of view, this is hardly a new phenomenon,⁴ but over the past few decades this process has accelerated, as the time and costs necessary to connect distinct geographical locations have been drastically reduced. Indeed, geographical distance and national borders are



much less important than previously, allowing firms to operate easily across national and geographical barriers. Multinational corporations, for example, typically manufacture their products in a wide variety of countries and sell to consumers around the world. And investment in financial markets can now be carried out directly on an international basis rather than through intermediaries, owing to economic deregulation and financial liberalization, which have been underpinned by rapid advances

¹ I would like to thank R. De Santis for his valuable contribution. Thanks also to F. Fornari, M. Kremer and R. Pereira.

² Schumpeter (1976, p. 83).

³ See IMF (1997).

⁴ For a historical overview of globalization and its economic implications, see Williamson (1996), and Obstfeld and Taylor (2005).

in information and communication technology.

We can therefore safely conclude that globalization has radically transformed our economic and financial landscapes. What I would like to do today is to discuss the inter-linkages between globalization, EMU and the euro.

Before looking into this challenging issue, let me briefly talk about the creation of EMU in the context of globalization.

2 The Creation of EMU in the Context of Globalization

EMU is the end-point of a long process towards monetary union, which started only a few years after the end of the Second World War. Its origin is rooted in the 1957 Treaty of Rome establishing the European Economic Community. At this point Belgium, France, Germany, Italy, Luxembourg and the Netherlands wished to remove economic barriers among Member States, but wanted to remain within the Bretton Woods system of stable exchange rates.

In 1969, when the Bretton Woods system appeared on the verge of collapse, the European leaders of the time were already thinking about creating their own alternative system of stable exchange rates among the European currencies. Three key initiatives leading towards EMU can be highlighted: the *Werner Report* in 1970, which introduced the concept of the “Snake in the Tunnel” that was later launched before the end of the Bretton Woods system in 1973; the *Euro-*

porean Monetary System in 1979, involving the introduction of the European Currency Unit; and the *Delors Report* in 1989, which is reflected in the Maastricht treaty in 1991. The years since 1969 depict a period of repeated attempts to establish a zone of exchange rate stability in (Western) Europe.⁵

These initiatives can also be seen in the context of the globalization process. For example, the speculative attacks at the end of 1992, which deepened the exchange rate crisis in Europe, highlighted the increasing importance of exchange rate stability in an economic area with a single market. The policymakers' challenge consisted of gradually creating a large economic area with monetary stability and where capital controls were progressively relaxed with the ultimate aim of establishing a monetary union large enough to defend itself against speculative attacks. Indeed, we can safely conclude that based on the experience of the last seven and half years, a viable monetary union is a more credible commitment device than a fixed or quasi-fixed exchange rate regime. This process is still ongoing, because the euro is not only the currency shared by the twelve euro area countries, but is also the anchor for most of the other EU countries' currencies.

In addition to influencing the economic and political debate in Europe in preparation for EMU, globalization will also continue to shape the future of the global monetary system, once the Asian currencies and in particular

⁵ For a comprehensive analysis on the implications of alternative exchange rate regimes, see Issing (2006).

the Chinese renminbi take a definite stance on their respective exchange rate regimes. The successful experience of EMU might encourage other economic areas to create new currencies and new joint central banks. Therefore, one might expect that globalization will also affect the number of currencies currently circulating in the world. However, the creation of monetary unions requires a strong political commitment and forceful policy initiatives, as revealed by the EMU experience.

3 The Economic Impact of Globalization and the Role of EMU

I would now like to turn to the main area of my paper and discuss, first, the economic impact of globalization on economic linkages – most notably trade and capital flows – and second, the impact of EMU on regional financial integration and global portfolio reallocation.

3.1 Impact on trade, foreign direct investment and cross-border portfolio flows

The effects of globalization are channelled via trade in goods and services, all of which has a tangible impact on businesses and households. Globalization means that transport costs have decreased, technological innovations are more easily diffused, information is readily available at a low cost, and consumer tastes have been converging with an increasing number of global brands. Over the last three decades, tariffs have halved and a large number of trade agreements have entered into force between various countries. These developments have resulted in a steady opening of mar-

kets in Europe and around the world. In the early 1970s, for example, global exports accounted for only one-tenth of world GDP, compared with one-quarter today. The share of intermediate inputs in total trade flows is also at a historically high level, reflecting the dramatic deepening of global economic inter-linkages in recent years. Higher global demand and increase in the use of the euro in international trade have contributed to this new phenomenon. While intra-euro area trade has grown robustly since the introduction of the euro,



extra-euro area trade has recorded even more rapid growth.

The effects of globalization are also channelled via foreign direct investment (FDI). The role of multinational enterprises in the world economy has similarly grown over the years, as reflected in the expansion of the world's FDI stock, which is almost equal to the annual GDP of the euro area. In many countries, the operations of foreign affiliates are now extremely important for domestic growth, with rising sales, value added, employment and exports. For the euro area, these international linkages are highly significant, particularly because economies of scale and cross-country technological spillovers support euro area economic growth. Euro area corporate businesses are

among the most dynamic in the world, providing more than one-third of the world's FDI stock. At the same time, almost one-third of world FDI is invested in euro area Member States. Intra-euro area FDI stocks have also grown robustly, increasing from almost 14% of euro area GDP in 1999 to around 24% by 2004.

Consumers clearly benefit from greater trade and FDI linkages via greater variety of goods and lower prices. However, adjustment costs, which are often front-loaded and concentrated on specific regions and sec-

cessfully the challenges ahead of population ageing, technological change and globalization. The euro area has indeed undergone and will continue to undergo substantial structural changes, all of which are necessary and beneficial if the euro area is to secure a leading role in the global economy. Member States, therefore, need to stick to the implementation of their agreed reform agendas.

The impact of globalization is also apparent in the sharp increases in cross-border portfolio flows observed since the beginning of the 1990s, a process that continues to be encouraged by the substantial number of bilateral investment treaties, the liberalization of capital accounts, and technological advances in payment, settlement and trading systems as well as financial information systems, which tend to reduce information asymmetries. Since the beginning of the 1990s, countries have accumulated foreign portfolio assets equivalent to almost half of the annual world GDP, up from just one-third in 1997, and a small fraction in the 1970s and 1980s. Similarly, in 2005 euro area residents held foreign portfolio holdings with a total value of approximately 3.5 trillion euro, a figure that is almost half of euro area's annual GDP.

Cross-border financial linkages, new financial products and the possibility of more accurate and wider risk-sharing have however also raised the level of interrelations across national financial markets. This implies that financial systems are more exposed to common risks, as financial disturbances may be transmitted more easily across borders in periods of turbulence. As a result, sceptics



tors, also need to be taken into consideration. The change in the structure of the global economy requires individual countries to make structural adjustments through the determined implementation of structural reforms; such reforms are even more vital for countries in a monetary union. We know that the ability of a country to benefit from globalization very much depends on the quality of its institutional and structural environment. All economies – including advanced ones such as the euro area – have to adapt to the changing needs of the world economy. Structural reforms in the labour, goods and capital markets are a key element of any long-run strategy to improve investment, growth and employment prospects, and are essential in order to face suc-

have indeed expressed concerns about the sustainability of global financial integration, which is regarded by some as having the potential to destabilise the global economy. But there is also an opposing view according to which global financial integration reduces the risks to the global economy, for which there are convincing arguments.

In this respect, empirical evidence suggests that the strongest determinants of the global portfolio reallocation over the 1997–2001 period were (1) the need to diversify the risks of holding foreign portfolio assets across several countries, and (2) the willingness to close the gap between actual and optimal shares of foreign investment, which suggests that rational portfolio optimization was the primary motivation behind investors' reallocation of their international portfolios. This has two main implications: first, that investors do not ignore the main principles of portfolio theory; and second, that portfolio investments might be less prone to boom and bust cycles, being driven by long-term economic fundamentals.⁶

The overall effects of global financial integration on the stability of the financial sector can be expected to be positive in the long run, because greater liquidity and the adoption of risk-sharing and risk-mitigating techniques both strengthen the overall re-

silience and shock-absorption capacity of the global financial system. Cross-border capital flows not only benefit the recipient economies, but also the countries of origin, as they facilitate international risk-sharing and participation in returns abroad. Trade in goods and services and cross-border capital flows have clearly increased the spillovers of macroeconomic fluctuations globally.⁷ However, one should welcome the recent developments in international financial integration, because they reflect trends towards an efficient allocation of resources and, in this way, support growth and promote welfare in the global economy.

How much further will financial globalization deepen? In order to answer this question, we examine developments in countries' home bias, i.e. how much investors prefer to invest in domestic assets rather than fully diversifying their portfolio internationally.⁸ In a world without transaction and information costs, all countries would hold the same portfolio and would diversify their investment in other countries in proportion to the size of their financial markets.⁹ In such an ideal scenario, each economy would be perfectly positioned to withstand economic shocks. This portfolio theory provides a benchmark for assessing the degree of financial integration in a given country.

⁶ For a comprehensive analysis on the determinants of global portfolio reallocation, see De Santis and Gérard (2006).

⁷ See Kose et al. (2003) for an assessment of the impact of globalization on the synchronization of business cycles. http://www.iza.org/en/webcontent/publications/papers/viewAbstract?dp_id=702

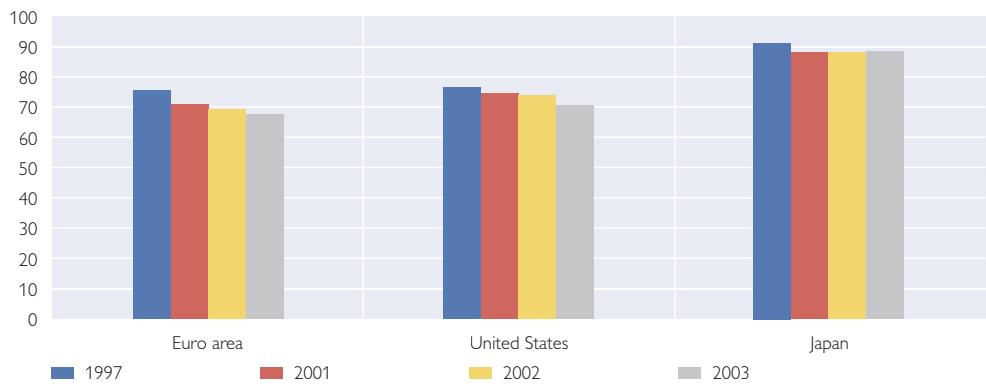
⁸ See for example French and Poterba (1991), Coval and Moskowitz (1999) and Huberman (2001).

⁹ See Solnik (1974).

Chart 1

Home Bias in the Equity Market for the Euro Area, the U.S.A. and Japan

annual data, %



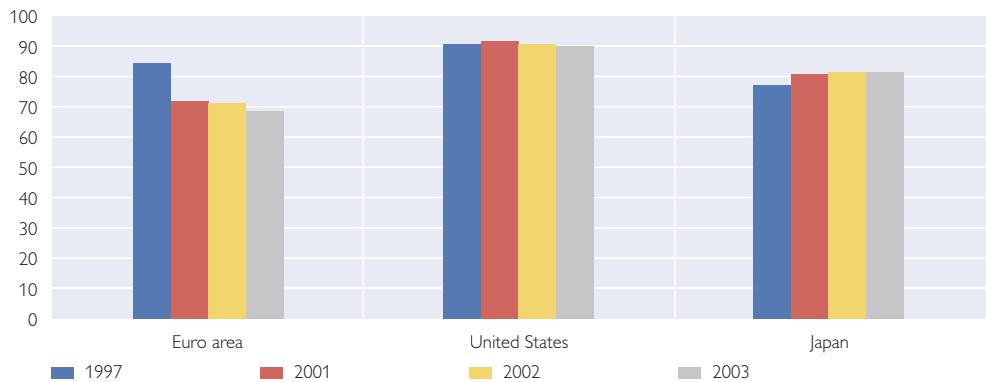
Source: IMF, Thomson Financial DataStream, ECB calculations.

Note: The home bias of the euro area is computed excluding intra-euro area asset trade allocation.

Chart 2

Home Bias in the Debt Instruments Market for the Euro Area, the U.S.A. and Japan

annual data, in %



Source: BIS, IMF, ECB calculations.

Note: The home bias of the euro area is computed excluding intra-euro area asset trade allocation.

Over the last decade many countries have indeed been reducing their risk positions in equity markets through this mechanism, and in several developed countries the tendency to invest in domestic equity assets has decreased. However, the latter are still far from having a theoretically optimal portfolio, i.e. one with a zero

home bias. In 2003, equity home bias amounted to 70% in the euro area and the U.S.A., and almost 90% in Japan (see chart 1). ¹⁰

The degree of home bias in the fixed income market is also high, and has only decreased over time in the euro area (see chart 2).

¹⁰ De Santis and Gérard (2006) provide the methodology here adopted to compute home bias measures.

We can, therefore, say that the global tendency to invest in the home market has been declining, albeit possibly more slowly than one would have expected, and only in the equity market. This is because the tendency to invest more in international markets – as reflected in the surge in cross-border portfolio flows – has been accompanied by the tendency of households to shift part of their savings towards riskier domestic assets, as the sharp rise in countries' domestic market capitalization reveals.

What can we say about the future? We should expect that home bias will continue to decline, most likely at a slow pace, because investors need to perceive that diversifying their global portfolio more and more on a global scale will reduce risk; for that they need to become more familiar with the international environment.

3.2 Impact of EMU on Portfolio Reallocation and Financial Integration

Did EMU play a role in the reallocation of capital worldwide and on financial integration? To answer this question, we need to remind us what a monetary union implies. The elimination of the exchange rate risk is the first obvious implication, which is also a feature of other fixed exchange rate regimes. But the fundamental difference is that – when EMU was established – Member States committed to irrevocable conversion rates of their currencies. A second important factor is related to the effect of EMU on the business cycle of Member States, the consequent impact on asset returns and, as a result, on portfolio diversification by international investors. A third crucial factor, which

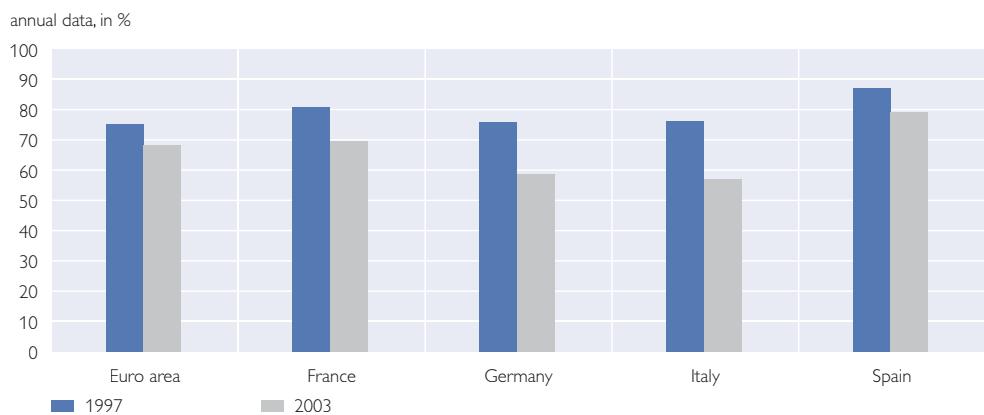
could have influenced the reallocation of portfolio holdings, is the catalyst effect of the single currency arising from the reduction/elimination of cross-border barriers, which enhanced financial integration particularly among the Member States.

In order to assess whether EMU did play a role in the reallocation of portfolio holdings worldwide and on financial integration, we can look at countries' home bias measures as well as the cross-border investment in euro area portfolio assets.

While home bias for the euro area as a whole – treated as one economic entity – has decreased somewhat, particularly in the fixed income markets, in some cases it has declined enormously for individual euro area Member States (see charts 3 and 4).

In Italy, for instance, the value of debt instruments held by residents is much lower than in 1997, when the majority of these instruments were issued domestically thanks also to the relatively higher level of interest rates that prevailed before EMU (see chart 4). The decrease in home bias among individual Member States has been more pronounced for debt instrument holdings than equity holdings. This implies that euro area investors have reallocated their portfolio holdings within the euro area, as a consequence of the establishment of EMU.

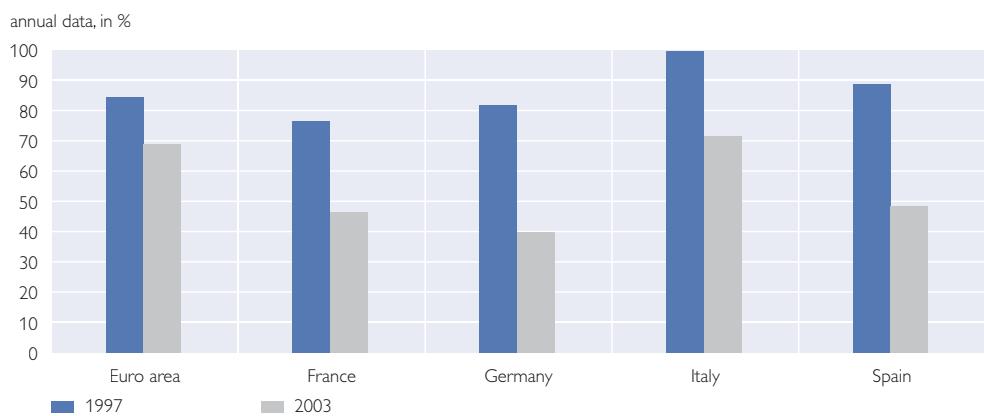
Chart 3

Home Bias in the Equity Market Among Euro Area Countries

Source: IMF, Thomson Financial DataStream, ECB calculations.

Note: The home bias of the euro area is computed excluding intra-euro area asset trade allocation.

Chart 4

Home Bias in the Debt Instrument Market Among Euro Area Countries

Source: BIS, IMF, ECB calculations.

Note: The home bias of the euro area is computed excluding intra-euro area asset trade allocation.

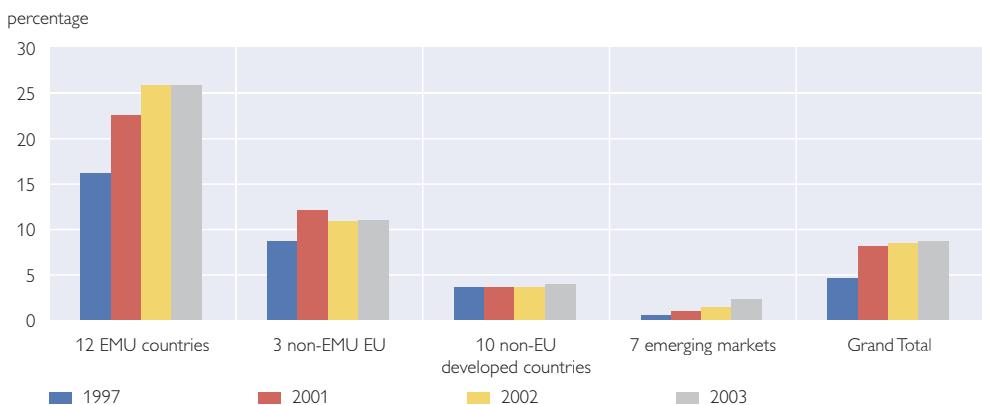
Indeed, a simple inspection of the data reveals that European countries increased their holdings of euro area international assets (as a share of their total international portfolio) between 1997 and 2003 (see charts 5 and 6).¹¹

Over this period, the share of intra-euro area allocation increased markedly by 10 percentage points for equity portfolios and by almost 25 percentage points for fixed income portfolios.

¹¹ “12 EMU countries” consists of the 12 euro area countries. “3 non-EMU EU” refers to Denmark, Sweden and the United Kingdom. “Non-EU developed countries” comprises ten other developed countries: Australia, Bermuda, Canada, Iceland, Israel, Japan, New Zealand, Norway, Singapore and the U.S. “7 emerging markets” is formed by seven countries: four Asian emerging markets (Indonesia, Korea, Malaysia and Thailand) and three Latin American emerging markets (Argentina, Chile and Venezuela).

Chart 5

International Allocation of Euro Area Equity Assets Relative to Total Equity Holdings by Region



Source: IMF, Thomson Financial DataStream, ECB calculations.

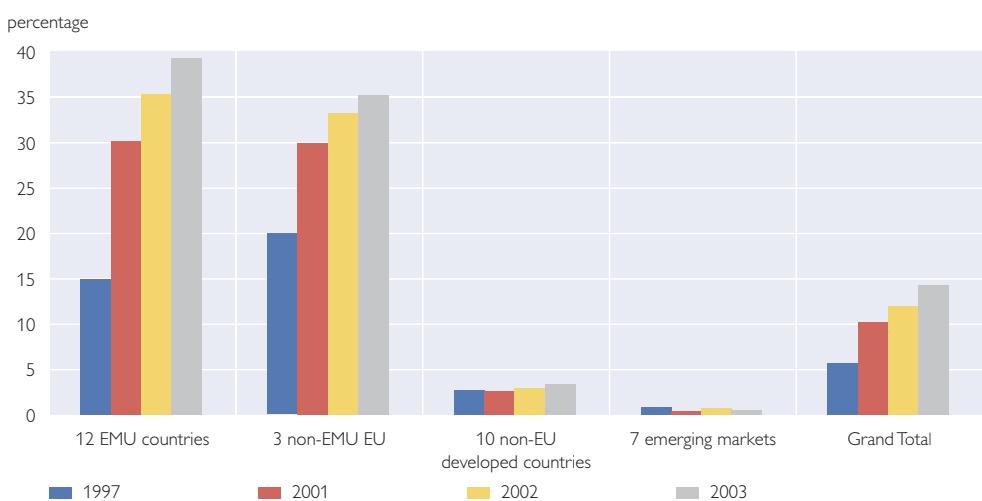
Note: Country groupings are listed in footnote 11.

12 EMU countries = Share of intra-euro area non-domestic assets in total euro area holdings.

Other country groupings = Share of euro area assets held by non-euro area residents in total non-euro area residents' holdings.

Chart 6

International Allocation of Euro Area Debt Instrument Assets Relative to Total Debt Instrument Holdings by Region



Source: BIS, IMF, ECB calculations.

Note: Country groupings are listed in footnote 11.

12 EMU countries = Share of intra-euro area non-domestic assets in total euro area holdings.

Other country groupings = Share of euro area assets held by non-euro area residents in total non-euro area residents' holdings.

Moreover, global financial integration was accompanied by a large shift in holdings towards the euro area countries, thereby favouring international risk-sharing vis-à-vis the euro area, particularly with regard to other European countries and, to a lower extent, with respect to emerging markets in equity portfolios (see charts 5 and 6).¹²

One important conclusion can be drawn from this analysis. By reducing the barriers for cross-border portfolio allocation, EMU has had an impact on regional financial integration not only among euro area member states, but also vis-à-vis other European countries, which is particularly sizeable in the fixed income market.

This brings me on to one of the key achievements since the creation of EMU: namely, the fostering of European financial integration, which goes well beyond the mere elimination of the exchange rate risk.¹³ By providing a higher degree of financial integration, EMU has enhanced risk-sharing among participating Member States and contributed to a smooth and effective implementation of monetary policy in the euro area.¹⁴

To sum up, from a global perspective, the establishment of EMU in January 1999 represents a fundamental institutional change in the world economy, and could in part help explain the large reallocation of capital that has taken place worldwide.

4 The Euro Area – A Zone of Stability

Before concluding, let me emphasize that since 1999 we have experienced a number of important shocks to the global economy, such as the Y2K problem at the turn of the millennium, substantial oil price increases, the fall and the rise of the euro exchange rate, the boom and burst of the equity market bubble, global imbalances and the clouds of war and terrorism. Amidst all of this, the ECB has guided inflation expectations consistent with price stability and thus provided a reliable anchor for the euro area economy, while the euro has sheltered euro area financial markets against those shocks.

Indeed, long-term forward break-even inflation rates – which measure inflation expectations and the corresponding inflation risk premium over a horizon in the more distant future – have remained remarkably stable in recent years in the euro area, at a level only moderately above 2% and thus only slightly above comparable survey expectations (see chart 7). This indicates that the ECB has been very successful in firmly anchoring long-term inflation expectations at a level consistent with its definition of price stability that is below 2% over the medium term.

¹² A more sophisticated analysis based on an international portfolio choice model reaches the same conclusion (see De Santis and Gérard, 2006). EMU has enhanced regional financial integration in the euro area in both the equity and bond markets. There is evidence of active trading among euro area Member States, with euro area investors assigning a higher weight to portfolio investment in euro area countries. Over the period 1997–2001, the average increase in weights – on top of the world average portfolio weight increase in euro area assets – amounts to 12.7 percentage points for equity holdings and 22.4 percentage points for bond and note holdings.

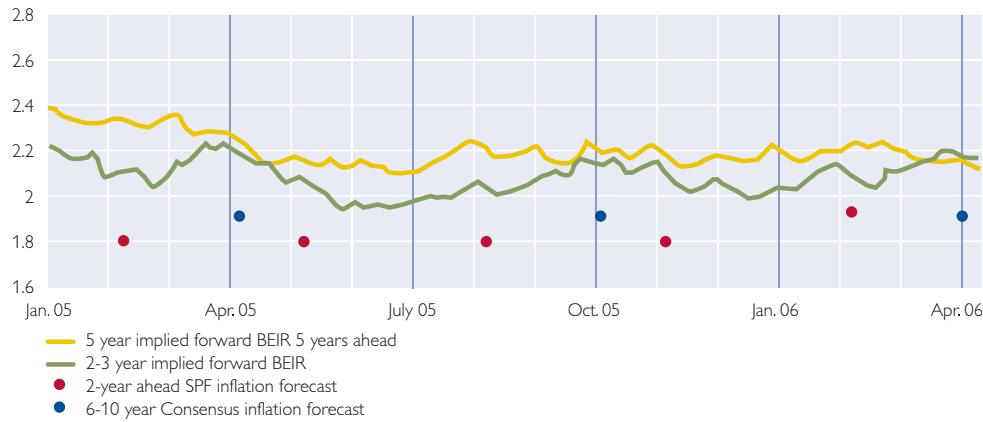
¹³ See ECB (2005).

¹⁴ On international risk sharing and EMU see for example Sorensen and Yosha (1998).

Chart 7

Implied Forward Break-even Inflation Rates and Comparable Consensus Economics Inflation Expectations

% p.a.; five-day moving averages of daily data (BEIRs); Jan. 2005 to Apr. 2006

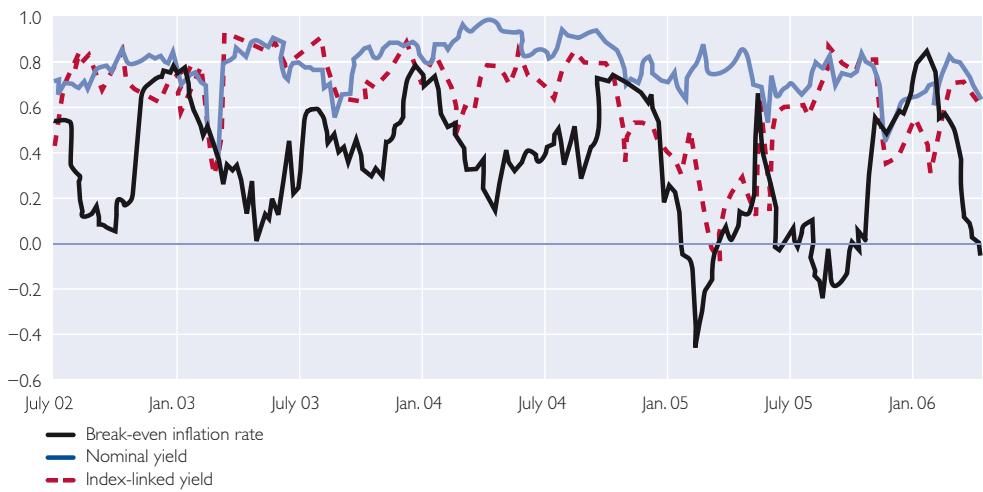


Source: Reuters, Consensus Economics, ECB calculations.

Chart 8

Correlation of Weekly Changes in 10-year Nominal and Index-linked Government Bond Yields and Break-even Inflation Rates Between the Euro Area and the U.S.A.

12-week moving averages: July 2002 to Apr. 2006



Source: Reuters, ECB calculations.

As pointed out by Malcom Knight, extracting “clean” information about domestic economic developments from financial market indicators in a more globalized world has undoubtedly become much more arduous.

However, the break-even inflation rate (i.e. the yield differential be-

tween conventional nominal and inflation-linked bonds) predominantly reflects market expectations of domestic inflationary trends. Correlation analysis suggests that, while short-term fluctuations in nominal as well as index-linked bond yields tend to be quite closely synchronized be-

tween the euro area and the U.S.A., the relationship between euro area and U.S. break-even inflation rates tends to be very weak (see chart 8). Only in times when inflation expectations react to common global inflationary shocks, for example to strong increases in oil prices, can a closer synchronization of movements in break-even inflation rates be observed.

How would the European economy have developed had the euro not been introduced? We can only speculate, but past experience can be quite instructive. We must not forget that, as a consequence of the collapse of the Bretton Woods system and the world's first major oil crisis, the 1970s were a period of monetary disintegration in Europe. Nor should we forget the devaluation of the Italian lira by almost 30% against the Deutsche Mark after the 1992 ERM crises. The exchange rate risk premium, which is believed to have been a major determinant of interest rates before the introduction of the euro, would have increased the spreads on government bond yields across Member States with adverse effects on countries with large debt ratios.¹⁵ In all likelihood, therefore, a currency crisis in Europe may well have arisen, with speculative attacks on weaker currencies leading to large devaluations. Most likely, the existence of the European single market would also have been challenged in such a situation, given the sequence of

abrupt shifts in competitiveness between EU Member States.

Globalization, by contrast, has promoted diversification and allowed risks to be spread across regions. Regional and global financial integration as well as internal stability have shielded the euro area against potential speculative attacks on the euro with all their negative consequences.

But the euro is far from a universal panacea. Countries must make flexible adjustments to their product and labour markets in order to increase the potential output of the euro area and to reduce the still intolerably high unemployment rate. Establishing competitive, efficient and well-functioning markets is essential in order to enhance medium to long-term economic growth, to facilitate the adjustment process, and to increase the resilience of the euro area to economic shocks.

In this respect, the globalization process itself should induce policymakers to take unpopular decisions while ensuring fiscal discipline. For a monetary union to work, sound fiscal policies are a prerequisite. Therefore, Member States must adhere to the criteria set out in the Growth and Stability Pact.

But is it possible, as some have argued, to promote growth and structural reform at the same time as encouraging further fiscal consolidation? My answer is a clear yes. There is no evidence for such a trade-off.

¹⁵ Budget balances for 2005, broadly ranging between a 2% of GDP surplus and a 5% deficit, and debt ratios varying from 7% to 108% of GDP, are accompanied by differences in the interest rates on government bonds of around 30 basis points at most. Ten years before, when spreads still included substantial exchange rate risk premia, they exceeded 600 basis points, with budget balances ranging from a 3% of GDP surplus to a 10% deficit, and debt ratios varying from 7% to 133% of GDP (ECB, 2006).

On the contrary, countries that have in the past undertaken consolidation measures as part of a comprehensive reform agenda have fared best both in terms of boosting growth and sound public finances. These countries (e.g. Ireland in the late 1980s and Spain and some others in the mid-1990s) have benefited from strong supply-side effects on growth and – rather quickly – from the confidence effects of reform, which mitigated the adverse demand effects of fiscal consolidation.¹⁶

So, given this evidence, if euro area countries are to benefit fully from the globalization process, attaining sound public finances is a prerequisite.

5 Concluding Remarks

Let me now conclude, in what is going to be my last public speech as a member of the Executive Board of the European Central Bank. By coincidence, on 8 May 1998, just before the beginning of my mandate at the ECB, I gave a speech in Vienna at that year conference organized by the OeNB (title of the speech: *Welche geldpolitische Strategie für die EZB?*). I am again back in Vienna at the end of my mandate.

Distinguished economists have often criticized the very concept of European Monetary Union, mainly because the Member States in question did not fulfil optimum currency area criteria, having for example a low degree of labour mobility, inflexible real wages as well as sharp differences in commodity prices and seg-

mented financial markets. At this point, I have to confess that I too was sceptical for similar reasons, also because I have always argued that unsound government fiscal policies would ultimately discredit the efforts of monetary policymakers to fight inflation. However, at the same time, I also believed that, if all countries did their homework and the Maastricht Treaty criteria were met, I could envisage a successful monetary union – although, to be honest, in the first half of the 1990s I did not think it would be possible for eleven European countries to achieve price stability at the start of Monetary Union.

In 1998, at my hearing in front of the European Parliament, I said:

"The introduction of the euro will reshape the face of Europe. It is the most significant event in the international monetary and financial world since the end of the Second World War. But the euro will only be able to play its intended role if it becomes a stable currency. To achieve this, the Maastricht Treaty has given the European Central Bank (ECB) clear priority for the objective of price stability and has granted its decision-makers independence so as to be able to take the necessary decisions."

I believe that we have fulfilled our mandate. By pursuing price stability in the euro area, we have also made a positive contribution to stability worldwide. The euro is not only a very stable currency, but has also become the world's second international currency, after the U.S. dollar. Moreover, EMU has affected global capital reallocation, attracting FDI as well as

¹⁶ For a survey of the literature on the impact on growth of contractionary fiscal policies, see Briotti (2005).

portfolio investment, and has enhanced regional financial integration among euro area Member States.

Let me therefore underline my firm belief that the euro is an un-

doubted financial and monetary success because the people who use it around the world believe in its stability.



References

- Briotti, M. G. 2005.** Economic Reactions to Public Finance Consolidation: A Survey of the Literature. ECB Occasional Paper Series 38.
- Coval, J. D. and T. J. Moskowitz. 1999.** Home Bias at Home: Local Equity Preference in Domestic Portfolios. In: Journal of Finance 54. 2045–2073.
- ECB – European Central Bank. 2005.** Indicators of Financial Integration in the Euro Area. Frankfurt am Main.
- ECB – European Central Bank. 2006.** Fiscal Policies and Financial Markets. Monthly Bulletin. February. 71–84.
- De Santis, R. A. and B. Gérard. 2006.** Financial Integration, International Portfolio Choice and the European Monetary Union. ECB Working Paper Series 626.
- French, K. R. and J. M. Poterba. 1991.** Investor Diversification and International Equity Markets. In: American Economic Review 81. 222–226.
- Huberman, G. 2001.** Familiarity Breeds Investment. In: Review of Financial Studies 14. 659–680.
- IMF – International Monetary Fund. 1997.** World Economic Outlook. Washington DC. May.
- Issing, O. 2006.** Europe's Hard Fix: The Euro Area. Contribution to a workshop on "Regional and International Currency Arrangements". Vienna. February, 24, 2006. http://www.ecb.int/press/key/date/2006/html/sp060224_1.en.html
- Kose, M. A., E. Prasad and M. E. Terrones. 2003.** How Does Globalization Affect the Synchronization of Business Cycles? In: American Economic Review 93. 57–62.
- Obstfeld, M. and A. M. Taylor. 2005.** Global Capital Markets. Integration, Crisis, and Growth. Cambridge University Press. Cambridge.
- Schumpeter, J. A. 1976.** Capitalism, Socialism and Democracy. New York. Harper (orig. pub. 1942).
- Solnik, B. 1974.** An Equilibrium Model of the International Capital Markets. In: Journal of Economic Theory 8. 500–524.
- Sorensen, B. and O. Yosha. 1998.** International Risk Sharing and European Monetary Unification. In: Journal of International Economics 45. 211–238.
- Williamson, J. G. 1996.** Globalization, Convergence, and History. In: Journal of Economic History 56. 277–306.



KLAUS-LIEBSCHER-PREIS
KLAUS LIEBSCHER AWARD



Klaus Liebscher Award for Scientific Work on European Monetary Union and Integration Issues by Young Economists from EU and EU Candidate Countries

On the occasion of the 65th birthday of Governor Klaus Liebscher and in recognition of his commitment to Austria's participation in European monetary union and to the cause of European integration, the Oesterreichische Nationalbank (OeNB), in 2005, established a "Klaus Liebscher Award." This award is the highest scientific distinction, the OeNB offers every year for two excellent papers on European monetary union and European integration issues written by young economists (up to 35 years) from EU Member States or EU candidate countries. The award is worth EUR 10,000 per paper. The papers are refereed by a panel of highly qualified reviewers.

The Klaus Liebscher Award is granted this year for the second time.

The winners of the Klaus Liebscher Award 2006 are **Petra Geraats** (University of Cambridge, United Kingdom) and **Marek Jarociński** (Universitat Pompeu Fabra, Barcelona). The papers of the laureates are available as OeNB-Working Papers 123 and 124.

In the first paper, "*The Mystique of Central Bank Speak*," **Petra Geraats** shows that a certain degree of "constructive ambiguity" in the communication strategy of central banks might be desirable. In particular, it could be positive to provide clarity about inflation targets while circulating information about output

targets and supply shocks only in an incomplete manner. The reason for this theoretically derived result is that transparency about inflation targets stabilizes inflation expectations, while transparency about real developments might lead to excessive

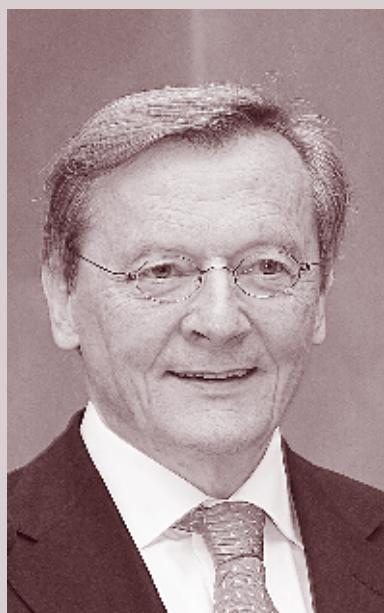


movements and overreactions in inflation expectations. This could ultimately have a negative effect on the preservation of price stability.

In the second paper, "*Responses to Monetary Policy Shocks in the East and the West of Europe: A Comparison*," **Marek Jarociński** shows that the effects of monetary policy on prices and output in the new Member States are similar to those in the euro area countries before implementation of the single currency. It is even the case, that presently the effect on prices, albeit a bit delayed, is stronger in the new Member States than it then was for euro area countries. This contradicts the common belief that, given their less developed financial system, monetary policy is less effective in the new Member States. ❁

WOLFGANG SCHÜSSEL

BUNDESKANZLER DER REPUBLIK ÖSTERREICH



Ansprache

Sie haben mir das Thema gestellt „Chancen und Herausforderungen der Globalisierung“ als Hintergrund für die diesjährige Volkswirtschaftliche Tagung der Österreichischen Nationalbank. Das ist ein sehr spannendes Thema, besonders für die EU-Präsidentschaft. Globalisierung ist eine Realität, egal, ob sie von unseren Bürgern als Chance oder als Bedrohung gesehen wird. Die Frage ist lediglich, ob wir die richtigen Maßnahmen treffen, um mit den Möglichkeiten und Chancen verantwortungsbewusst umzugehen.

Gerade in der Präsidentschaft wird man sich ganz eindeutig klar, wie stark die Rolle Europas als Global Player mittlerweile geworden ist. Seit dem Eintritt Österreichs in die Europäische Union vor elf Jahren hat sich in dieser Hinsicht ungeheuer viel verändert. Jedes Mitgliedsland der EU befindet sich heute in einem dichten Netzwerk von zum Teil in jeder Hinsicht aufwendigen Trilogien und Summits, ergänzt durch ein Netzwerk von internationalen Verträgen, die sich ein Außenstehender überhaupt nicht vorstellen kann. Aber Sie haben es vielleicht bei den ganz großen Events der letzten Wochen gespürt, dem Lateinamerikagipfel, dem Gipfel der Europäischen Union mit Japan, dem Treffen in Sotschi mit Russland: Europa ist ein ernst zu nehmender und auch ernst genommener Partner – und das wird sich nicht zuletzt in einem Monat beim Gipfel mit dem Präsidenten der USA erweisen.

An die Europäischen Union ist, wie es Romano Prodi einst genannt hat, ein „Ring of Friends“ von etwa 1 bis 1,5 Milliarden Menschen angekoppelt, für die wir der wichtigste Handelspartner, der wichtigste poli-

tische Ansprechpartner, auch der wichtigste Geber in Form von Entwicklungszusammenarbeit sind. Ich finde, dass Europa diese Rolle sehr ernst nehmen soll, selbst wenn wir uns manchmal kleiner machen, als wir eigentlich sind.

Die eigentliche Gefahr in Europa besteht nicht in der Globalisierung, sondern in der Provinzialisierung: dass wir nicht immer und nicht überall bereit sind, über den Tellerrand hinauszudenken, dass kleinräumiges Denken und das Schielen auf den Kommunalteil der heimischen Tageszeitungen wichtiger sind als „thinking big“, als das Schaffen von länderübergreifenden Netzwerken.

„Globalisierung“ wie auch „Neoliberalismus“ gehören wahrscheinlich zu den meist verwendeten Schlagwörtern unserer Zeit, und es gibt nicht wenige, die versuchen, diese zwei Vokabel für alles und jedes verantwortlich zu machen: für die Verlagerung und den Verlust von Arbeitsplätzen, für den Klimawandel, für die innenpolitischen Probleme – es sind immer die Globalisierung, der Neoliberalismus, die soziale Kälte daran schuld. Viele verwenden auch bewusst diese Begriffe als innenpolitische Schlagworte. Nicht nur in Österreich, in allen europäischen oder sonstigen Ländern wie auch in Lateinamerika wird genau das immer wieder gespielt.

Wird aber genauer analysiert, was Globalisierung eigentlich wirklich bedeutet, so kommt man sehr bald zum Schluss, dass man weder nur von Segen noch ausschließlich von Fluch sprechen kann. Die Welt und die Weltwirtschaft von heute verglichen mit der Zeit von vor 15 Jahren haben sich dramatisch gewandelt – in vielen

Bereichen zum deutlich Besseren, in anderen Bereichen sind die Risiken wesentlich höher geworden. Im selben Zeitraum hat sich etwa der Welt- handel real verdoppelt, wobei interessant ist, dass der Anteil der Entwicklungs- und Schwellenländer von einem Viertel auf ein Drittel ange- stiegen ist – nicht zu vergessen der weltweite Austausch von Dienstleis- tungen, der ja mindestens ebenso hohe Wachstumsraten erzielt hat. Der Anteil der Nicht-OECD-Länder an der Weltwirtschaftsleistung hat sich um 5 Prozentpunkte erhöht und

nähert sich der 50%- Marke. Auch ein anderer Indikator, der Anteil des Volumens der ausländischen Direktinvesti- tionen am BIP

der einzelnen Staaten, gibt ein ein- drucksvolles Beispiel: In den letzten 15 Jahren ist er um das Zweieinhalb- fache gestiegen, in China sogar um das Fünffache. Nicht zu vergessen als wesentliche Komponente der Globalisierung die Migration. Hier gibt es leider kaum verlässliche, internatio- nal auch vergleichbare Zahlen. Tat- sache ist aber, dass in den OECD- Ländern der Anteil von Ausländern oder im Ausland Geborenen an der arbeitenden Bevölkerung deutlich zu- genommen hat.

Alle diese Veränderungen bleiben natürlich nicht ohne gravierende Aus- wirkungen auf die Wirtschaft, auf die Arbeitswelt, auf die Sozialbezie- hungen, und damit sind wir beim Thema Ihrer Tagung. Die Arbeits- gruppe Globalisierung des wirt-

schaftspolitischen Komitees des ECOFIN hat eine Zwischenbilanz aus europäischer Sicht gezogen. Kurz zusammengefasst: Einer erhöhten wirt- schaftlichen Dynamik, einem Mehr an Wettbewerb, einem intensiveren Technologietransfer, Preisvorteilen für die Konsumenten und Export- chancen für die Wirtschaft stehen eine zu niedrige Gesamtbeschäfti- gung, die Zunahme atypischer Ar- beitsverhältnisse, nicht nur für nied- rig qualifizierte, sondern gerade für gut ausgebildete junge Menschen, was zunehmend zum Problem wird, so- wie der Niedergang einzelner Wirt- schaftssektoren angesichts der ver- schärften Konkurrenz gegenüber. Aus einer globalisierten Perspektive sollte ergänzt werden, dass die zunehmende Vernetzung der einzelnen Volkswirt- schaften das Wirtschaftswachstum vor allem ärmerer Länder entschei- dend beschleunigt und dazu beigetra- gen hat, dass in den letzten 20 Jahren Hunderte Millionen Menschen der absoluten Armut entkommen konnten.

Wer heute über Globalisierung redet, der kommt automatisch auf China zu sprechen, denkt natürlich gleichzeitig an Indien, von dem man erwarten kann, dass es in naher Zukunfts in wirtschaftlicher Hinsicht eine ähnliche Entwicklung nehmen wird wie China in den letzten 15 Jah- ren (demokratiepolitisch hat Indien ja immer einen eigenen Weg gewählt). Gerade diese beiden Länder mit ihren riesigen Menschen- und Wirtschafts- potenzialen lassen alle Chancen und Herausforderungen der gegenwärtigen Entwicklung klar zutage treten. Mit der Integration von China und Indien hat sich der Anteil der für den Weltmarkt produzierenden Arbeits- kräfte verdoppelt. Damit ist natürlich



auch der Druck auf Löhne und Gehälter in den etablierten Industriestaaten gestiegen. Zugleich aber kommen zwei Milliarden potenzieller neuer Konsumenten ins Spiel. Das McKinsey Global Institute schätzt, dass in den nächsten zehn Jahren eine Milliarde mehr Menschen ein Haushaltjahreseinkommen von mindestens 5.000 US-Dollar haben werden. Das sind keine Superreichen, keine Frage, auch nicht Mittelstand in unserem Sinn. Es ist jedoch ein beträchtliches Mehr an weltweiter Kaufkraft und an gestiegenen Absatzchancen – auch für die europäische Wirtschaft.

Interessant ist, dass immer vom riesigen Handelsbilanzüberschuss Chinas gesprochen, aber nie dazugesagt wird, dass in den letzten Jahren die europäischen Güterexporte nach China mit genau derselben Dynamik gewachsen sind wie die Warenströme in die Gegenrichtung. Bei den kommerziellen Dienstleistungen hat sogar die EU einen konstanten Überschuss.

Wie soll Europa darauf reagieren? Sowohl die Kommission als auch der Europäische Rat im März haben diesbezüglich einige ganz wichtige Weichenstellungen vorgenommen. Jetzt kann man durchaus schmunzeln: Schon wieder hat sich der Europäische Rat auf konkretisierbare, objektivierbare Ziele festgelegt. Wo-rauf, bitte, sollte er sich sonst festlegen? Auf allgemeine lyrische Sprüche? Das würde der Glaubwürdigkeit des Projekts nicht unbedingt gut tun.

Als eine Region, die stolz ist auf ein ganz spezifisches europäisches Modell, haben wir uns ganz konkret vorgenommen eben nicht nur wirtschaftliche Höchstleistung, sondern auch ökologische Verantwortung und sozialen Zusammenhalt zu leben.

Und wir sind uns einig, dass wir unser Niveau nur dann halten können, wenn wir bereit sind, mehr in Bildung und vor allem in Forschung, und zwar in echte Qualitäts- bzw. Hochleistungsforschung zu investieren. Trotz harter Kämpfe hat beim jüngsten Europäischen Rat jedes Land für die Jahre bis 2010 bis auf das Hundertstelprozent festgelegte Selbstverpflichtungen übernommen, damit wir gemeinsam das 3%-Ziel in Forschung und Entwicklung erreichen. Dazu kommt das europäische Institut für Science and Technology, gefolgt von nationalen Anstrengungen. Auch Österreich möchte sich hier mit dem Klosterneuburger Institut für Science and Technology und mit einer ganzen Reihe von Aufwertungen der Forschung anhängen.

Auch ich möchte mich an dieser Stelle bei der Notenbank besonders bedanken, die mit Zustimmung der EZB bereit war, hier einen ganz bestimmten Impuls für die Forschung zu setzen. Wobei klar sein muss, dass der überwiegende Teil, nämlich 60% bis 70%, langfristig natürlich von der privaten Wirtschaft kommen muss, wenn wir nicht riskieren wollen, dass wir am Markt vorbei quasi „in the blue hinein“ forschen und entwickeln. Das bedeutet, die Antwort Europas auf diese globale Herausforderung kann nur heißen, mehr in Qualität zu investieren, alle Budgets – vom europäischen Budget bis hinein in die nationalen Prioritäten – dahingehend auszurichten und alles zu tun, damit



wir unseren Wettbewerbsvorsprung über Wissen, über Bildung, über Forschung auch wirklich halten können.

Im Zusammenhang mit der Globalisierung taucht immer wieder die Furcht vor Arbeitsplatzverlusten durch Produktionsverlagerungen oder Outsourcing von Dienstleistungen auf. Die Kommission hat dazu in ihrem letzten Jahreswirtschaftsbericht ausgeführt, dass es grundsätzlich keinen statistisch nachgewiesenen Zusammenhang zwischen Integration einer Volkswirtschaft in den Weltmarkt und der Höhe der Arbeitslosigkeit gibt.



Konkrete Fälle von Standortverlagerungen gibt es natürlich. Sie sind oft spektakulär, vor allem bitter und nachteilig für die unmittelbar Betroffenen. Tatsache ist auch, dass auf dem Dienstleistungssektor Entwicklungen bevorstehen, die in der Sachgüterproduktion bereits stattgefunden haben. Dank der Wirtschaftsforscher von IHS und WIFO konnte gerade für Österreich objektiv nachgewiesen werden, dass die Gesamtbilanz insgesamt positiv ist. Vor wenigen Wochen wurde eine Umfrage unter 1.000 international tätigen österreichischen Unternehmen publiziert, die zeigt, dass durch die Internationalisierung in Österreich doppelt so viele Betriebe Beschäftigung aufgebaut haben wie sie reduziert haben. Das wird auch durch

eine Studie des Wirtschaftsministeriums untermauert, die feststellt, dass nur in einer Minderheit der Fälle Kostenüberlegungen, mehrheitlich aber Marktzutritt, Marktnähe, Qualifikation, Infrastruktur, Forschung sowie Bildungsangebot verantwortlich für die Entscheidung österreichischer Unternehmen zwischen Standorten im Inland oder außerhalb Österreichs waren.

Es wäre auch viel zu billig, die Globalisierung oder die EU für die Auswirkungen eines Strukturwandels verantwortlich zu machen. Letzterer findet in dieser oder ähnlicher Form in Marktwirtschaften permanent statt. Auch gibt es große Unterschiede zwischen Branchen und zwischen Gruppen von Arbeitnehmern. Daher ist es wichtig, den Wandel als Chance zu begreifen und jedem, der von einem solchen Wandel negativ betroffen ist, insofern sofort zu helfen, als man ihm einen neuen Arbeitsplatz anbietet oder jedenfalls eine Qualifikation vermittelt, die ihm letztlich vielleicht sogar bessere Zukunftschancen ermöglicht.

Interessant ist es, die Europäisierung, die ja eine Globalisierung im Kleinen ist, zu betrachten. Mit dem Fall des Eisernen Vorhangs, mit der Integration jener Länder, die früher dahinter lagen, und mit der Schaffung des europäischen Binnenmarktes sind die Märkte aufgebrochen, sind die Länder der EU im Handel, in der Produktion und bei den Dienstleistungen offener geworden. Auch die Lohndifferenz hat sich deutlich reduziert – nach Kaufkraftparitäten sogar praktisch halbiert. Mit Professor Felderer habe ich diese Veränderungen nachzuvollziehen versucht, und wenn ich mich richtig erinnere, be-

trug noch 1998 das Lohngefälle zwischen Österreich und seinen östlichen Nachbarn 1:10. Mittlerweile hat Prag schon zwei Drittel der Kaufkraft von Wien erreicht. Das heißt, das Europa der zwei Geschwindigkeiten findet statt, aber nicht in der Art, wie es manchmal von den neuen Mitgliedern und den Kandidatenländern befürchtet wird, dass sie quasi in eine zweite Reihe abgedrängt werden, sondern im Gegenteil, dass sie einen Wachstumsimpuls erhalten haben. Wir haben heute in der EU-15 Wachstumsraten von etwas über 2 %, in Österreich 2,5 % im heurigen Jahr, die EU-10 wachsen mit rund 5 % doppelt so schnell. Weil auch die älteren Mitgliedsländer vom Aufholprozess der neuen profitieren, ist das eine klare Win-Win-Situation. Insofern glaube ich, dass Globalisierung mit allen Facetten – den positiven und den negativen – betrachtet werden sollte. Sofern das richtig gemacht wird, kann es tatsächlich zu sehr spannenden Ergebnissen führen.

Wenn man Europa im Vergleich zu den anderen großen Playern betrachtet, sind wir gar nicht so unerfolgreich. Im Unterschied etwa zu den USA, deren Handelsbilanzdefizit geradezu notorisch negativ ist und immer gigantischere Ausmaße aufweist, exportiert die Europäische Union fast so viele Güter wie sie importiert und weist bei den Dienstleistungen einen klaren Überschuss auf. Im Hochtechnologiektor war es nicht primär die europäische Wirtschaft, die Weltmarktanteile an die aufstrebenden asiatischen Exportnationen verloren hat, sondern die US-amerikanische und auch die japanische. Interessanterweise haben auf dem Automobilsektor europäische

Exporteure in den letzten Jahren sogar Marktanteile gewonnen. Auch die Tatsache, dass die Bestände der ausländischen Direktinvestitionen in Europa passiv und aktiv bis zum Jahr 2004 deutlich gestiegen sind, belegt, dass die Union nach wie vor ein starker, ein attraktiver Wirtschaftsstandort ist.

Gleichzeitig – es muss angesprochen und ausgesprochen werden – leidet die Wirtschaft des Euroraumes seit Jahren an einer Wachstumsschwäche. Obwohl die jüngste Prognose der Kommission bestätigt, dass wir heuer mit durchschnittlich 2,1 % die beste Wachstumsrate seit dem Boom der 1990er-Jahre erwarten können, bleibt sie dennoch bescheiden gegenüber dem Rest der Europäischen Union, den anderen OECD-Staaten und vor allem gegenüber den dynamischen Schwellenländern. Und natürlich ist auch eine Arbeitslosenrate von rund 8,5 % kein wirtschaftlicher Erfolgsnachweis.

Die Ursachen, warum weite Teile Europas nun schon seit Jahren ihr Wachstumspotenzial nicht ausschöpfen können, sind vielfach – und ich glaube auch korrekt – identifiziert, nämlich: Korsette auf den Arbeitsmärkten, Mängel in der Innovationsfähigkeit und in der Forschung, ein zu wenig unternehmensfreundliches Wirtschaftsklima, ein noch nicht voll entwickelter Binnenmarkt sowie eine weiter ausbaufähige wirtschaftspolitische Koordinierung der einzelnen Mitgliedsstaaten.

Völlig richtig war daher die Antwort Europas im Jahr 2000. Mit der Lissabon-Strategie wurde versucht, eine Vision zu verwirklichen, die vielleicht sehr anspruchsvoll anmutet, es auch war, aber an sich in den

Ansätzen grundvernünftig war. Diese Strategie für Wachstum und Beschäftigung hat nicht alle Erwartungen erfüllt. Sie wurde daher im Vorjahr unter luxemburgischen Vorsitz neu konzipiert, um wieder Schwung zu bekommen. Und wir haben mit der österreichischen Präsidentschaft versucht, diese Strategie weiter mit neuem Leben zu erfüllen. Der Frühjahrsgipfel war ein solcher Versuch.

Ich sage hier auch offen dazu, dass 2005 ein dramatisches Jahr war, ein Jahr der Krisen – im Plural. Zuerst die negativen Referenden in den Niederlanden und in Frankreich, die eigentlich eine riesige Distanz gezeigt haben zwischen den Bevölkerungen und denen, die diese europäische Vision voranbringen wollen. Dann kam das Scheitern der Budgetverhandlungen im Juni. Und vergessen Sie nicht: Wir sind auseinander gegangen. Ich erinnere mich noch an die Stimmung, wie ein oder zwei Tage später der luxemburgische Ratsvorsitzende Jean-Claude Juncker vor dem Europäischen Parlament eine bittere, vernichtende Bilanz dieser gescheiterten Bemühungen gezogen hat. Das war starker Tobak. Das Vertrauen der Institutionen zueinander war gebrochen. Parlament gegen Kommission. Kommission gegen Rat. Alle gegen den Rat. Bürger gegen die Institutionen.

Wir haben in diesen bisherigen fünf Monaten unserer Präsidentschaft versucht, wieder zusammenzuführen und zusammenzuhalten – und ein bisschen davon ist gelungen.

Ich will uns jetzt nicht großartig loben, sonst heißt es, die österreichische Präsidentschaft versucht, sich selber Federln auf den nicht vorhandenen Hut zu stecken, aber ganz ein-

fach war es nicht, ein Budget im gemeinsamen Beschluss von Parlament, Kommission und 25 Mitgliedsländer zustande zu bringen. Vergessen Sie nicht, dass wir in diesem Budget schon die kommenden Erweiterungskosten Bulgariens und Rumäniens mit hineingerechnet haben. Hätte man damals, als wir die 10 aufgenommen haben, sofort auch die Kosten dieser Erweiterung bewertet und entschieden, dann hätten wir uns wahrscheinlich vor einem Jahr die große Krise um das Budget erspart. Ich denke, dass wir auch hier den Mut haben müssen, für die Zukunft klar auszusprechen: keine Erweiterung, ohne dass die Frage „Wer trägt die Kosten?“ klar objektiviert und auch entschieden ist. Nicht nachher dann den ungedeckten Scheck bei den Nettozahldern, den Rabattempfängern oder wem immer einlösen. Das ist eine wichtige Lehre aus der Krise des vergangenen Jahres.

Wir haben das Budget unter Dach und Fach, wir haben die Dienstleistungsrichtlinie auf Basis des Parlamentsbeschlusses zur Entscheidungsgrundlage des Europäischen Rates gemacht. Wir sind jetzt dabei, die Subsidiarität als ein Gegengewicht zu manchen zentralistischen Tendenzen zu etablieren, um Europa auf allen Ebenen glaubwürdiger und hautnah erlebbar für die Bürger zu machen. Wir sind dabei, einen Zeitplan für die nächsten Präsidentschaften zu entwickeln, der zu einem hoffentlich positiven Gesamtbeschluss über den Verfassungsvertrag führen soll, denn ein sehr viel besserer Text als der bestehende ist nicht zu erwarten. Er ist viel besser, übrigens auch klüger, einfacher und in vielen Bereichen strategischer angelegt, im Vergleich

zu früheren Verfassungstexten auch empathischer eingehend auf die Globalisierung und manche sozialen Ängste, besonders jene von Arbeitnehmern. Neue Elemente, Ergänzungen, Interpretationen sind aber absolut zulässig, vor allem im Europa der Projekte. Erweiterung und Aufnahmefähigkeit, gemeinsames Handeln, Subsidiarität, Visibilität und zugleich auch effizientes Handeln, Nutzen für die Bürger, Krisenmanagement – das sind Themen, die schon jetzt in der österreichischen Präsidentschaft absolute Priorität haben, und die wir hoffentlich auch gut darstellen können.

Ein neues Thema, vor allem seit Beginn dieses Jahres, war natürlich die Energie, ein Thema, bei dem der globale Ansatz besonders spürbar wird. Europa war in den letzten Jahren – das ist in der Öffentlichkeit nicht immer richtig bemerkt worden – sehr oft bedroht, gefährdet von manchen energiepolitischen Besonderheiten bis hin zu Blackouts. Wir hatten das in Deutschland im Herbst des vergangenen Jahres, als plötzlich in Hessen durch einen vorzeitigen Eiseinbruch und Überlastungen der Leitungen ein großflächiger Blackout entstanden ist. Die Schweiz und Italien haben ähnliche Probleme gehabt. In Frankreich gab es eine kritische Situation, wir in Österreich sind vor wenigen Tagen einer solchen knapp entgangen.

Natürlich ist klar, dass man einander hier helfen kann und muss. Das ist die technische Seite. Wir müssen aber auch bereit sein, auf die Herkunftsländer stärker einzugehen, das betrifft das politische Handeln – die außenpolitische Dimension der Union – verknüpft mit den wirtschaftlichen

Möglichkeiten und den Besonderheiten, die es hier gibt. Nehmen Sie die großen Produzenten, ob das Russland, der arabische Raum, Irak, Iran, Sudan oder Venezuela ist, überall würde ich einige heiße Punkte auf der Landkarte ausfindig machen. Und jedes, auch das größte Land der Europäischen Union ist national überfordert, allein eine Gegenstrategie zu entwickeln.

Ich habe vor einigen Wochen, beim norwegischen Ministerpräsident Jens Stoltenberg einen hochinteressanten Staatsbesuch gemacht. Ich



habe gesagt: Wir haben keine bilateralen Probleme, lassen wir daher die Höflichkeiten. Ihr seid die europäischen Scheichs, ihr kennt euch wirklich aus, reden wir über die Energie. Gebt mir ein Briefing nach bestem Wissen und Gewissen, wie ihr die Lage seht, wie ihr die Chancen einschätzt, wo die technischen Möglichkeiten sind. Das war für mich eine der spannendsten Lektionen seit meiner Universitätszeit. Dabei gab es eine hoch brisante und hoch professionelle PowerPoint-Präsentation. Das wünsche ich mir zum Beispiel einmal vom Europäischen Rat. Warum immer nur in die Ferne schweifen, warum nicht mit unseren europäischen Brüdern und Schwestern, die ja Demokraten, stabil, marktwirtschaftlich, und, und, und ... sind,

besser und enger zusammenarbeiten. Wenn Sie sich etwa die Netze, die Pipelines, die Stromnetze und auch die Schwächeanalyse ansehen, dann kommen Sie darauf: Hier muss Europa in den nächsten Jahren und Jahrzehnten wesentlich präziser arbeiten. Und natürlich ist auch ein gemeinsames Auftreten gegenüber den großen Konsumentenländern China, Indien, Amerika ebenso erforderlich wie ein gemeinsames Agieren gegenüber den produzierenden Regionen. Auch ein technischer Impuls ist notwendig, sind doch bei Weitem nicht



alle technischen Möglichkeiten ausgereizt. Allein im Energiesparbereich liegen locker 20%, wenn nicht mehr. Natürlich nur, wenn alle an einem Strang ziehen: die Automobilproduzenten, die Haushaltsgärtner, die Bauwirtschaft. Da liegen gewaltige Investitionen brach, die übrigens auch beschäftigungsmäßig für die Europäische Union von großer Bedeutung wären.

Wir müssen auch technisch in neue Bereiche vorstoßen. Wir haben in Österreich die Vorgabe der Kommission und des Rates ernst genommen, dem Automobildiesel Biotreibstoffe beizumischen. Wir bauen derzeit eine große Fabrik, müssen aber die Rohstoffe – Raps ist das in Österreich – importieren. In Ordnung. Wir werden also aus einer europäi-

ischen Region importieren. Aber an sich ist es schade, dass nicht durch besseres Handeln auf österreichischer, aber auch auf europäischer Ebene viel mehr gemeinsam gemacht werden kann. Technisch könnten etwa die Biotreibstoffe weit über die derzeitigen 6% hinaus herangezogen werden, falls die Automobilindustrie mitspielt. Und die wartet natürlich darauf, mitarbeiten zu können. Im Cast 21 gibt es ein solches gemeinsames Konzept. Ich denke, dass hier auch lernend, beispielsweise von Brasilien oder von manchen anderen lateinamerikanischen Ländern, eine neue Ära in der technologischen Entwicklung eingeschlagen werden kann, etwa bei der Effizienzsteigerung innerhalb des Ausnutzens des energetischen Gehalts von fossilen Treibstoffen. Es ist an sich ein Jammer, dass man heute immer noch mit einem Wirkungsgrad von weniger als 50% Benzin und Diesel in die Luft bläst, und nicht stattdessen einfach wesentlich stärker auf Effizienz setzt. Nur ein kleines Beispiel dafür, warum wir auf europäischer Ebene mehr tun und Antworten auf die Globalisierung geben können.

Das Problem ist natürlich, dass wir uns hier in einem klassischen Grenzbereich zwischen gouvernementalem Handeln – wo jeder sagt, das ist meine Kompetenz, da geb' ich nichts her – und dem, was gemeinschaftlich notwendig sein wird, bewegen. Damit nicht alles wie auf einer schiefen Ebene in Richtung Zentralisierung läuft, brauchen wir das Konzept der Subsidiarität, wo eben in anderen Bereichen die Gestaltungsmöglichkeiten für Nationen oder Regionen deutlich erhöht werden.

Meine Damen und Herren, zum Ende kommend, ich glaube, dass Österreich durchaus ein gutes Beispiel dafür ist, dass man sich vor der Internationalisierung nicht fürchten muss. Als wir vor 60 Jahren nach dem Zweiten Weltkrieg in Schutt und Asche angefangen haben, hätte uns kein Mensch zugetraut, dass wir irgendwann einmal in der OECD oder in den Top-20-Exportnationen mitspielen können. Wir haben unsere Stärken, das Wissen und den Fleiß der Bevölkerung, ausgespielt. Wir haben durchaus auch die Chance, die sich in der Geschichte der Zweiten Republik aus den Zuwanderungswellen – den Heimatvertriebenen im Jahr 1945, den Ungarnflüchtlingen 1956, Tschechen, die 1968 gekommen sind, oder Kriegsrecht-Polen oder -Rumänen, Bulgaren, Balkanflüchtlingen – ergeben haben, genutzt. Wir haben viele integriert, und ich glaube, dass uns das auch Bereicherung gebracht hat. Wir brauchen da keine Angst zu haben. Internationalisierung, auch Zuwanderung in einem verkraftbaren Ausmaß, verbunden mit Integrationswilligkeit und Integrationschance, ist ein absolut gutes Movens, um uns weiterzubringen.

Wir liegen heute mit einem Güter- und Dienstleistungsexport von mehr als 50% unseres Bruttoinlandsproduktes relativ hoch in der Rangliste der offenen Volkswirtschaften der Europäischen Union. 80% unserer Exporte gehen in europäische Länder. Wir haben einen FDI-Bestand von mehr als 25% des Bruttoinlandsproduktes, 40% davon in den EU-15 und 40% in den EU-10, wo Österreich, gemessen an seinem eigenen BIP – in Slowenien

sogar in absoluten Zahlen – der stärkste Investor geworden ist. Wenn man die letzten 15 Jahre anschaut, dann ist das BIP heute um ein Drittel, die Zahl der unselbstständig Beschäftigten um 300.000 höher, und wir stehen nicht nur quantitativ, sondern auch qualitativ wesentlich besser da als vor 15 Jahren: ein deutlich höherer Anteil an F&E, eine doppelt so hohe Akademikerquote, ein deutlich gestiegener Anteil technologieintensiver Produkte am Export.

Abschließend ein Dankeschön an die Notenbank. Die OeNB hat in der Wirtschaftsgeschichte in Österreich vor allem bei der Internationalisierung als eine Art Positivpeitsche für Investitionen und Anpassung immer eine positive Rolle gespielt – auch in Richtung Förderung und der Forderung, der Europäischen Union beizutreten, im Ja zur Erweiterung. In der Hilfe gegenüber den östlichen und südöstlichen Nachbarländern hat die OeNB immer eine Pionierrolle gespielt: mit dem Aufbau enger Beziehungen zu den Zentralbanken dieser Staaten, mit einer Fülle analytischer Arbeit, mit Praktikantenausbildung, mit dem Joint Vienna Institute oder dem Olga-Radzyner-Award, um nur einige Beispiele zu nennen.

Ich wünsche Ihnen daher, dass Sie auf diesem Weg weitermachen und dass die heutige Tagung einiges dazu beiträgt, die Schreckworte Globalisierung und Internationalisierung wieder etwas zu relativieren, vor allem aber mit einem positiven Gehalt, d.h. mit Chancen zu erfüllen. Herzlichen Dank.



WOLFGANG DUCHATCZEK
VICE GOVERNOR
OESTERREICHISCHE NATIONALBANK



Introductory Remarks¹

Globalization is currently seen by many as a potentially dangerous process, especially in Europe. However, globalization is not without historic precedent. Professor Taylor will show that the history of Globalization displays a distinctive U-shaped pattern, featuring high economic integration at the end of the 19th century up to the World War I, low integration after the World War II, and rapidly rising integration in the 1980s up to now. Of particular interest to a central bank, exchange rate regimes and monetary policy have been playing an important role in this U-pattern. Sharing a common currency helps explaining the history of world trade, e.g. Professor Taylor finds that the gold standard had a significant impact on trade. Judging from this historical perspective, the euro should have similar beneficial effects. A comparative perspective on globalization also leads to the empirical validation of the so-called trilemma, which is very important not only for central banks: macroeconomic policy cannot simultaneously achieve a fixed exchange rate, international capital mobility and autonomous monetary policy. For monetary policy to be effective either the exchange rate must float or capital controls must be applied. The trilemma is one of the most fundamental constraints of economic policy.

A simple generalization of the economic impact of today's globalization is not valid, but benefits seem to be greater in countries that improve

their institutional quality. For Europe in particular, empirical research seems to point towards gains. Existing studies such as the EU Economy Review (2005) reach the conclusion that globalization can be positive for Europe, even though adjustments will be necessary. Free trade has proved to be beneficial: No country closed off to trade prospered in the past. About one fifth of the increase in living standards in the EU-15 over the past 50 years comes as a consequence of Europe's integration into the world economy. It seems obvious that



globalization entails opportunities and challenges not only for Europe, but also for many other advanced and developing countries. But given the right adjustments, globalization should prove to be positive for everyone in the long run. In particular, voices which say that Europe cannot deal with the speed of adjustment seem to exaggerate the actual process of globalization. A few examples show this:

Concerning capital markets, Professor Issing stated earlier on that the global tendency to invest in the home market has been declining, albeit at a

¹ The author wishes to thank Jürgen Janger for his valuable comments on this contribution.

pace more slowly than expected and only in the equity market – the equity home bias still amounts to approximately 70% in the euro area and in the U.S.A.

In terms of FDI, globalization remains a rather European phenomenon for the European Union – between 2001 and 2003, 7% of all EU-15 FDI went to new Member States, while only 1.6% to China and 0.4% to India. Overall wage levels do not appear to be the main driving force for FDI flows from the EU-15. As regards the fear of job losses due

the U.S.A. has somewhat declined to around 15%. While China's exports are growing, so are its imports, and as a result its trade surplus stands at a mere 1.6% of GDP; India even runs a trade deficit with the rest of the world.

There are however worrisome signs that the EU is losing its attractiveness as a location for R&D investment. The EU lags far behind the U.S.A. in its ability to attract highly skilled immigrants.

All this means that there is a window of opportunity, that we have got some time to deal with the challenges of globalization which entail changes in economic, social and education policies. The EU has committed itself to change these policies in the framework of the Lisbon agenda until 2010. It is time to use the remaining years to implement these changes.

The panel discussion will provide the opportunity to further reflect on these issues from the perspective of economists and economic policy-makers, by addressing, among others, the following questions: What are the economic consequences of globalization? What can Europe do to adjust to the challenges of globalization? What can we learn from the historical process of globalization?



to delocalization, although it is difficult to measure the phenomenon, available indicators suggest a rather limited impact on employment which is even smaller in comparison with ongoing structural change.

Concerning trade, the European Union has held its world export market share stable at around 20%, while



ALAN M. TAYLOR

PROFESSOR OF ECONOMICS

UNIVERSITY OF CALIFORNIA, DAVIS



Globalization: A Historical Perspective

Today, globalization is probably one of the most overused words in economics, if not in all of daily life. Even so it seems fundamental to any understanding of our present predicament. Its potential benefits seem all too apparent. The fast growing developing economies are all very well integrated into the world economy; conversely, no economically isolated country has ever really prospered. Thus it was no surprise to hear UN Secretary General Kofi Annan say that “the main losers in today’s very unequal world are not those that are too exposed to globalization, but those who have been left out.”

The question I want to ask is: how can history help us understand this phenomenon of globalization? A recent wave of research has focused on the causes and consequences of globalization and is based on a interdisciplinary approach which brings together international economics, economic growth, and economic history. Methodologically this kind of historical approach has appeal since the global economic laboratory, if you will, provides data not only across space but also across time, from previous centuries to the present era.

An emerging subfield called New Comparative Economic History, is devoted to exploring relationships over the very long run. Its strategy is to focus on the economic environment and look across institutions, regimes, and policies – and link these to outcomes such as growth, inflation, trade, capital movements, and so on. In this lecture I will focus on some of the lessons of that history and how they can help us make sense of

the current era of globalization, and I want to focus on three distinct themes.

First, despite the common perception that globalization today is something new and remarkable I want to argue that this is not really the case and rather that there was a precursor to the present era of globalization. Moreover, we can make some interesting comparisons between the present era and the past era and learn something from them. One dramatic difference is the ability of the global capital market in the past to direct capital flows to poor countries, as compared to today. The weakness of capital flows to poor countries has already been alluded to in several of the presentations in the conference so far, but I want to make some further observations. Indeed, today it seems as if many of the flows go in reverse or “uphill” from poor to rich – this was something that Malcolm Knight alluded to. It turns out that this was much less the case 100 years ago – an interesting observation in and of itself. And thinking about these differences, and what lies behind them, can help us better understand where the challenges lie for today’s emerging markets. In brief, for countries with weak institutions the prospects of a high pay-off from financial globalization look to be rather poor.

Second, I am going to try to draw another lesson from historical research. There is no doubt that opening up to the global capital market can place constraints on policymakers. This notion is summed up in the famous macroeconomic policy *trilemma*. A most important implica-

tion of the trilemma is that fixed exchange rates and open capital markets pose the greatest threat to policymakers' autonomy. And as we know from recent experience, this type of policy regime can brutally expose any inconsistent policies. Remarkably, historical research has shown that these constraints are as tight today as they were under the gold standard a century ago. This is very striking because we know that the gold standard was, of course, a very hard regime. Yet, today, policymakers often act without due consideration of the straitjacket imposed by their regime choices when they take on an open peg. The crises in developing countries in the last decade have ensured, perhaps, that this lesson has finally been learned, albeit at a great cost. The financial opening of emerging markets will now proceed with those recent crises in mind and possibly, as a result, in a much more measured and cautious way. And again, the relationship with institutions is clear: countries with weaker institutions face a bigger downside from financial globalization if they have not taken onboard the lessons of the trilemma.

Third, in light of these first two observations, I conclude with a discussion of whether globalization can survive. I will answer with a qualified yes. Perhaps a more qualified yes than a global optimist would have offered a decade ago during the heady days of the Washington Consensus Mark 1. But by now, in contrast, we are all well aware that many of the poorest countries may have little to gain and much to risk from a headlong rush towards unfettered capital mobility. Those very poor countries have such low productivity that little new capi-

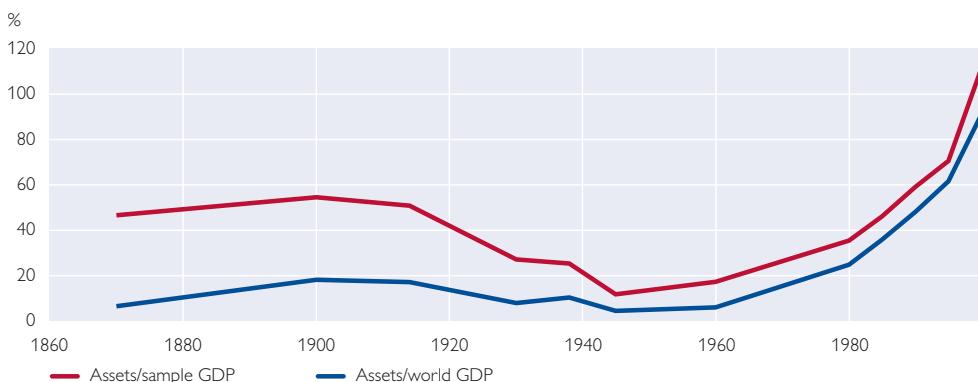
tal would flow in (and in some cases might on net flow out) offering few gains. Meanwhile, their macroeconomic policy frameworks and financial systems are so fragile that the risk of crisis can be very high.

These lessons are now widely grasped – something has changed on the way to what I think of as the Washington Consensus Mark 2. The realization has dawned that the costs and benefits of financial globalization have to be weighed up on a case-by-case basis. True, eventually we would hope that all countries would proceed through economic and institutional development to a point where they will follow today's advanced countries in embracing global capital markets. And once at that emerging stage, the gains from opening will outweigh the potential risks. For those reasons, I will conclude on a cautiously optimistic note that globalization is still the future, although it may take some time to reach its full fruition.

To start with a look at history, we can examine some important trends in the data from globalization in the past and present to see some interesting parallels and differences between the two eras.

One thing we should note is the remarkable quantitative similarities between globalization in the past, 100 years ago, and today. For example, based on data taken from my work with Maurice Obstfeld, we know that around 1870 the ratio of foreign assets to GDP in the world economy was under 10%; yet just under a century later the ratio was fairly similar, around 10% in 1960. But there followed in each era a spectacular growth in foreign investment. The foreign assets to GDP ratio rose to

Chart 1

The Evolution of the Global Capital Market

Source: Obstfeld and Taylor (2004).

about 20% in 1913 and about 30% in 1980 and roughly 60% by the year 2000. In both eras there was a dramatic take-off in foreign investment, a pattern that is supported by many other measures of financial integration, and which leads us to some interesting preliminary observations. While globalization had proceeded in a more or less unidirectional fashion for four centuries up to 1913, in the course of the twentieth century, measures of global integration followed a pronounced U-shape (chart 1). In fact by the middle of the twentieth century the world had virtually retreated into autarky. This lecture is going to focus mainly on macroeconomic trends since time is limited but some of the patterns are obviously true with respect to the integration of goods markets, and on so many dimensions we can properly speak of two eras of globalization.

What happened in between? Well, in short, two wars and a Great Depression. These severe dislocations destroyed all the features of the global economy that had been almost taken for granted in 1913. In many countries, monetary policy was removed from

the gold anchor by the needs of inflationary finance in wartime and as a defence against deflation in the 1930s. Discretion took the place of rules and the political calculus changed: the nominal anchor had to take a back seat to macroeconomic management – in democracies, political pressure mounted behind the expectation that governments would use aggregate demand policies to try to sustain full employment. Other countries sought autonomy by reaching for capital controls. Many countries did so during wartime, and others did so when facing devaluation pressure and gold drain. Thus, by the 1930s and 1940s, monetary autonomy was the cat that had gotten out of the bag. And it has proven very hard to put it back.

In the rebuilding of the world economy that took place after World War II, a different compromise was made under the Bretton Woods system. Capital controls, which had long been considered anathema, a dangerous heresy, had become an accepted norm. Why was that choice made? Well, that is something to be confronted in a moment, when we turn to the trilemma. But the basic idea is

that capital mobility had to be sacrificed to protect pegged exchange rates and, supposedly, make the world safe for trade. For a while it worked. But by the 1960s and 1970s, this system was no longer stable. Capital mobility began to reassert itself despite policymakers' best efforts to restrain it. And although countries had the ability to adjust dollar pegs through bilateral realignments, the centre country, the United States itself, had no such flexibility. Hence, when the

U.S.A. faced adjustment pressure, coordination was insufficient, and the system unraveled. The result was generalized floating among the rich countries. But as these pegs broke, so too did the case for capital controls. Starting in the late 1970s, the developed countries started to lead the world down the path towards financial openness.

Even in European countries, where mutual pegged exchange rates were not so easily discarded, it was a

Chart 2a

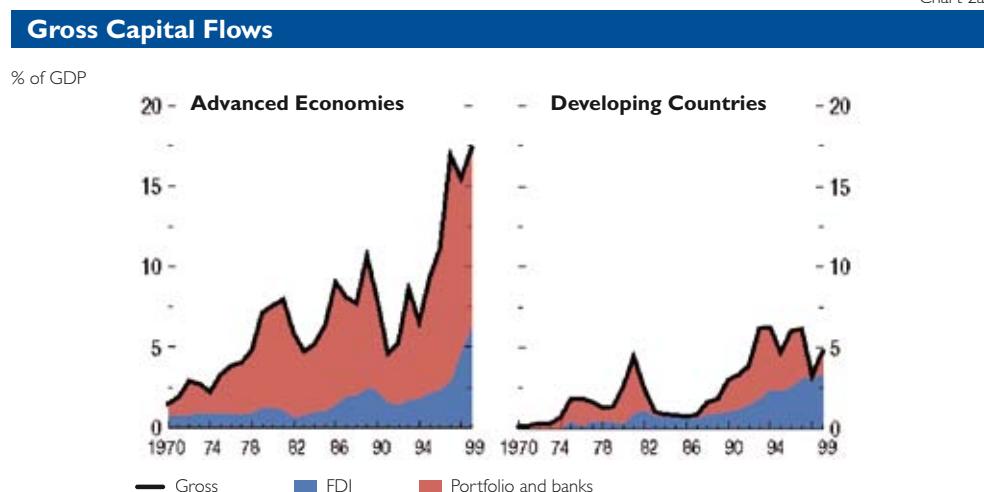
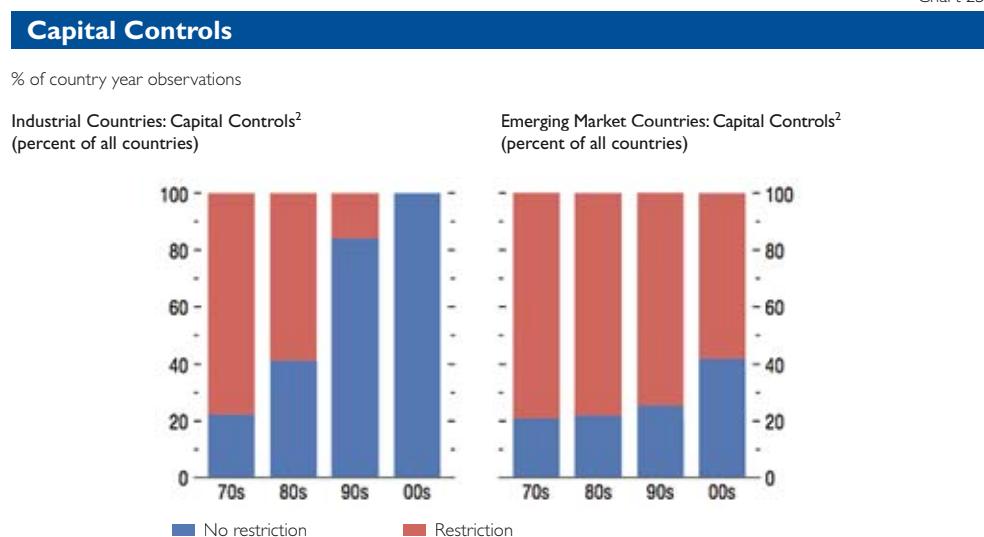


Chart 2b



Source: IMF World Economic Outlook, October 2001, Figure 4.1, and April 2005, Figure 3.2.

different imperative – that of the EU single market – which pushed in the same direction towards financial openness. And this trend within the EU was not easily reversed, even when tensions inherent in the trilemma erupted from time to time, as in the 1992 ERM crisis.

Summary data from the IMF's World Economic Outlook show that policy changes were correlated on a broad level with changes in capital flows (chart 2). These data offer some *prima facie* evidence that controls were binding on international investment and that barriers were important in holding back the expansion of the global financial market.

What happened to flows? After the 1970s, with financial markets becoming more open, capital flows could surge. They surged first in the countries that opened first: the advanced industrial countries. By 1999, flows of foreign investment in industrial countries had risen to about 17% of GDP, about four times their level in 1970. What is also striking in these data is that when barriers started to be dismantled in emerging markets in the 1980s and 1990s, there was also a surge of investment inflows there too, albeit with more volatility. In emerging markets flows had risen to 5% of GDP by 1999, where such flows had been essentially negligible in 1970.

What happened to controls? The data on capital market restrictions show that industrial countries moved to a system with no restrictions fairly rapidly in the 1980s and 1990s; in emerging markets the share of countries with restrictions is still fairly high, perhaps above 50% even today, but the trend is also toward fewer restrictions.

However, we now encounter perhaps the first element of surprise for economists familiar with the neoclassical model. Why was so much capital moving between the rich countries in this period? And why was (and is) so little capital flowing to developing countries? This is a famous paradox, one discussed by the Nobel Laureate Robert Lucas. In the Lucas paradox, a naïve neoclassical model suggests that the marginal product of capital ought to be tens if not hundreds of times higher in poor countries compared to rich OECD countries. If that were the case why was any investment happening at all in the rich world?

Well, Lucas, of course, was pointing out that the model was fundamentally wrong. And the same faulty logic keeps on reappearing in public debate. I remember the 1994 debate on CNN between Al Gore and Ross Perot, the maverick presidential candidate and anti-NAFTA campaigner. Perot thought the integration of the U.S. and Mexican economies would lead to what he called a “giant sucking sound” – meaning that he thought all investment would head south of the border. Gore demolished Perot’s argument by pointing out that Mexican wages may well be one-fifth of the U.S. level, but the Mexican economy was only one-fifth as efficient as America: ergo, no real cost advantage. Everyone agrees Gore won that debate, but the ideas do not go away. The identity of the workers in question may sometimes change – think of Chinese factory workers, Indian back office staff, or Polish plumbers – but the fear of the sucking sound persists.

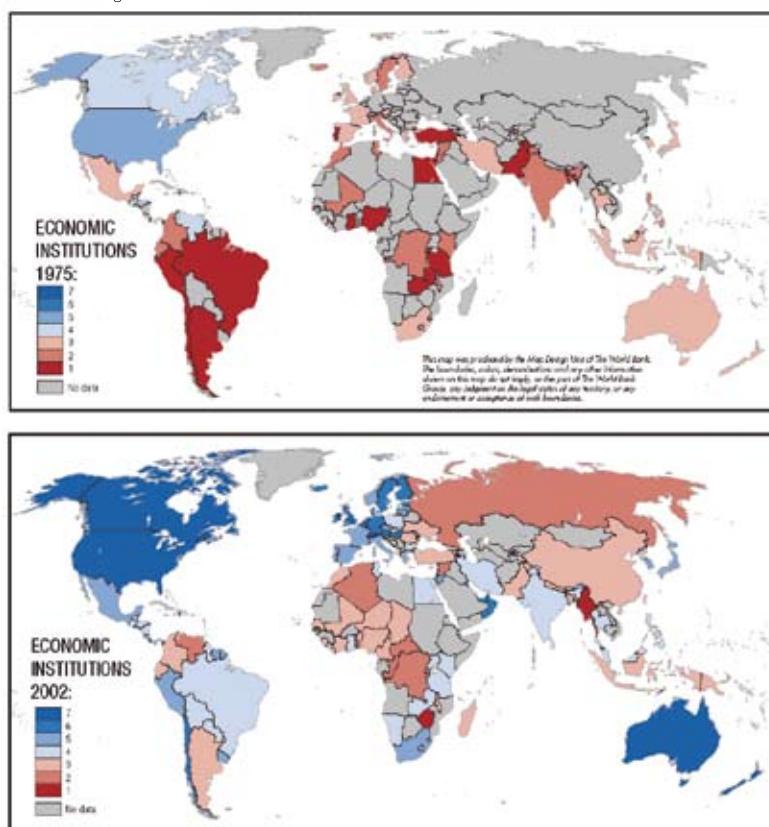
This begs the question: what is behind those efficiency differences if they really explain the Lucas paradox? It cannot simply be an efficiency-as-technology story. Mexican firms and firms in other poor countries have access to the same high technology, blueprints, and ideas as everyone else. So, economists have come to the conclusion that we must interpret macroeconomic efficiency differently – as being driven by something else. And for want of a better word, or even a clear understanding, economists have labelled that something else “institutions.”

In data from the IMF World Economic Outlook (chart 3) we can see the state of institutions across the world using familiar qualitative measures such as rule of law, property rights, voice in the accountability and so forth. In 1970, the range of institutions was much wider and there were larger areas on the map with poor institutions. So there has been some institutional convergence in the last 20 or 30 years: perhaps suggesting better growth prospects for some developing countries. So, here then is one very important factor for us to consider in discussing whether capital

Chart 3

Evolution of Economic Institutions

Economic Freedom Index; higher = better

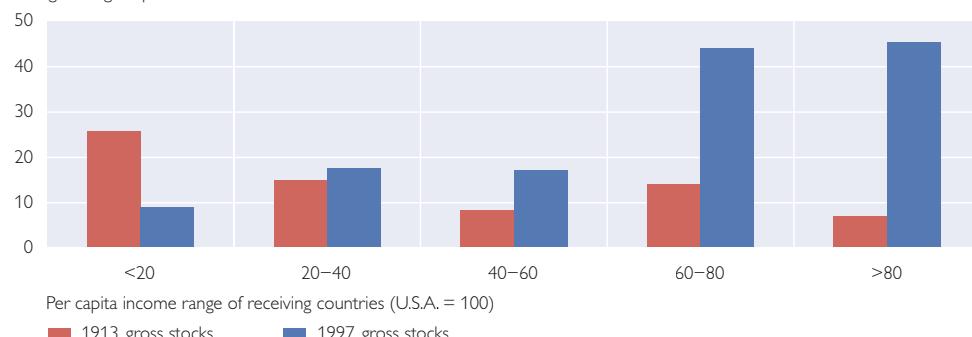


Source: IMF World Economic Outlook, September 2005, Figure 3.3.

Chart 4

Foreign Capital Inflows to Rich and Poor Countries: Then Versus Now

Average foreign capital to GDP ratio, %



Source: Obstfeld and Taylor (2004).

is flowing to the right places – or backwards, or uphill, or however we want to put it. To some degree, capital has been prevented from moving to poor countries by high barriers to capital mobility in poor countries; but capital has also been discouraged from moving by low productivity levels in the poor countries. These two explanations have very different policy implications, a point to which I will return later.

But these findings should also inspire us to look back on a historical time scale to see whether similar explanations apply to the patterns of capital flows in other eras.

We can put this finding in some historical perspective by comparing capital flows to poor countries now and in the past. Again, drawing from my work with Obstfeld, chart 4 shows a histogram, with poor countries on the left, rich countries on the right, sorted by the per capita income, and showing how much of the total foreign investment each group of countries managed to attract.

Here we clearly see a major difference between the global capital market of today and that of 100 years

ago. In the late nineteenth century age of globalization, capital flows from Britain flowed to both rich and poor countries. The rich countries were mainly the “new settler” countries of the New World: Canada, Australia, Argentina – and for a time the United States, before it became a net saver. Those countries were labour scarce and also capital scarce, because they were land abundant. But what we also see in 1913 is that the distribution of foreign investments also included a very significant lower tail, with large flows to the two lower quintiles of the world income distribution. So the 1913 distribution of foreign investment was bimodal, with twin peaks of the top and at the bottom. Capital flowed to rich *and* poor countries.

But the data for the present era, for 1997, show a different pattern. Scarcely any capital is reaching poor countries today. The conclusion must be that the Lucas paradox was not as strong 100 years ago as it is today. Why was that so?

Well, the answers are sometimes a little controversial. Of course it is tempting to say it was all due to

imperialism. Indeed, many of the investments in poor countries were in colonies, colonies of Britain and colonies of other countries. And there is no doubt that a statistical analysis shows that if you control for empire, it always exerts a large, positive, and significant effect on capital flows. But I should point out that this is not the entire story. The most important test case is Latin America, the only large developing region in the world (with the exception, perhaps, of China and Japan) to escape formal imperial influence early in the nineteenth century and so become an independent region with sovereignty. Unless we appeal to broad notions of informal empire it is very difficult to explain why so much foreign capital also flowed into Latin America in this period – except perhaps as an indication that low barriers to capital mobility and sufficiently high efficiency based on institutional development in the region, served to support foreign investment.

Now today it appears those kinds of conditions no longer prevail and the institutional divergence between rich and poor countries has become quite marked by the late twentieth century. Under these conditions high barriers and low productivity in poor countries make it no surprise when we observe most capital flows going from rich countries to other rich countries.

We should also note one other related feature: today's flows are mainly in gross rather than net form. Rich countries are not generally strongly on one side of the surplus or deficit side of the current account (with one key exception). Thus, as chart 5 shows, the growth in the stock of foreign capital has been dramatic since 1980. But when you net it out and ask, was this accompanied by a great net movement of capital from creditors to debtors within the same sample? – the answer is no. The trends for net capital flows have been flat and at a much lower level. One hun-

Chart 5

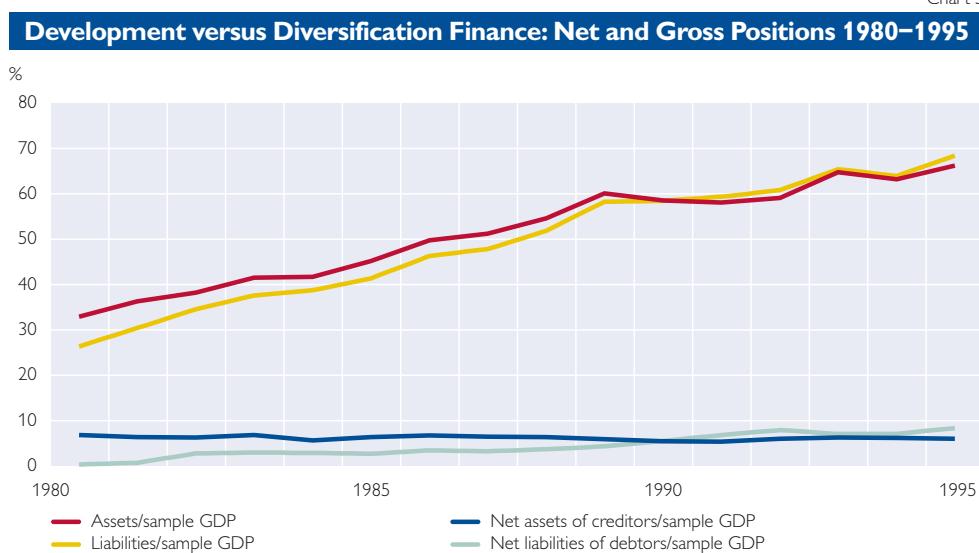
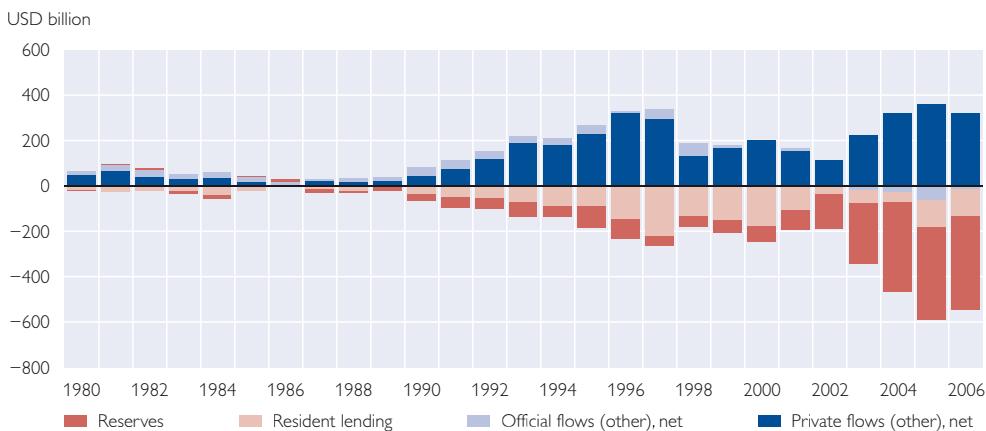


Chart 6

Net Capital Flows to Emerging Market Economies

Source: Martin Wolf, "Fixing Global Finance". SAIS Lectures, March 2006.

dred years ago, the picture was different. The world's major creditors like Britain accumulated very large net foreign asset positions – in Britain's case perhaps plus 200% of GDP. And those net positions were very close to the gross asset positions. So capital flowed mostly in a one way direction from rich creditor to poor debtor. But now capital flows more in a two-way pattern of risk-sharing exchange between rich country pairs.

What do we learn from this? The lesson is that the rich countries of today did not need what we might call *development finance*. They did not need the kind of one-way capital flows that we encounter in standard neoclassical models. Rather, the rich countries today have been engaged in what we might call diversification finance. The risk-sharing benefits of financial globalization have promoted large gross flows with close to zero net flows. It is an important observation, which shows that we are seeing rather a different type of globalization today than 100 years ago, even though on some dimensions the indicators look relatively similar. In fact, it is only really

in the last few years with the emergence of the so called "global imbalances" that large net flows have happened at all in the present era. But these new flows are really not yet large enough, nor persistent enough, to alter the basic message that diversification finance still dominates net flows in today's global economy.

Perhaps one of the most remarkable examples of this kind of two way flow is the spectacular build-up of reserves by emerging market economies today and I want to turn to this as I try to link these lessons to the trilemma.

Chart 6 shows net capital flows to emerging markets. The bars show net inflows to the emerging markets. On the negative side are some large flows of resident lending, meaning some people within the country want to hedge their bets and put assets outside the country. But the large negative amounts are the official settlements balance, showing the acquisition of reserves by the authorities within these countries. These stocks of reserves have become huge in the last 3 or 4 years. In fact, these flows

now more than fully offset the private inflows. That is, if you could just subtract all of the official intervention, there would not be a Lucas paradox in these countries!

The reason capital is on net flowing out of these countries is massive reserve accumulation. And there is a smoking gun here, which is 1997, which occurs about two thirds of the way through the sample in chart 6. Many of these countries observed a massive crisis where many central banks did not have sufficient reserves to protect themselves against speculative attack and exchange rate crises. That ended emerging market boom one, and we are now in emerging market boom two. But this one is being accompanied by much more precautionary behaviour on the part of host countries' central banks. They are accumulating much more massive war chests of reserves.

What is going on? I think future research will be needed to find out exactly what is driving this kind of behaviour, but it does look as if it is a heavy dose of precautionary motives on the part of these central banks that still desire to maintain pegs or dirty floats. In the meantime, of course, they are providing a very helpful credit line to Uncle Sam. The special status of the U.S. dollar is probably crucial in this argument – it being the dominant reserve currency, at least for now, and the currency that most of these countries want to peg to for trade or credit related reasons.

Behind the scenes there is also the notion of “original sin” – whereby many of these countries have been unable to borrow in their own currencies as we learned this morning. That may be starting to change. So,

it is not clear that this behaviour can (or should) carry on forever. How big do the war chests need to be? Presumably when you have the reserves you need to protect yourself, you stop buying the insurance. But for the moment we are still in the midst of this spectacular reserve build-up.

Capital is not simply not flowing into poor countries today, it is flowing in a seemingly uphill direction from poor to rich countries in accord with the Lucas paradox. And it is strongly correlated with massive reserve accumulation.

We have not seen a giant sucking sound except in the wrong direction. This may be because developing countries have low efficiency as well as controls. But many emerging countries also want to maintain pegs, because they have fear of floating for various reasons. Thus temporary reserve accumulation is a big part of their balance of payments at present.

These points emphasize that we also need to understand the exchange rate regime fully in order to understand what is happening in today's global capital markets. So we need to turn to the lessons from history with respect to macroeconomic policy regimes. Or to put it differently, we need to look at the historical record to see how and why globalization puts constraints on policymakers.

To simplify, I am going to employ a narrative device: the macroeconomic policy trilemma. A trilemma is like a dilemma, except it is fifty percent more problematic. Instead of there being two choices, there are three. The three choices are the typical policy goals: a fixed exchange rate for stability or integration reasons; capital mobility, for financial flexibil-

ity on the external balance; and monetary policy autonomy, as a way of engaging in macroeconomic management.

Now, of course you cannot have all three. That is a basic lesson from macroeconomic theory in the open economy. And why is that? Because interest arbitrage means that an open peg must set its interest rate equal to the base rate, modulo a risk premium. An example would be Austria before the euro. To have had interest rates deviate from German levels, Austria would have had to either start floating against the Deutsche mark, so that expected depreciation could break simple interest parity; or else Austria would have had to prevent interest arbitrage in the first place by putting on capital controls. Thus, you have to choose two out of three, that is a trilemma.

In our book, Obstfeld and I used the trilemma to sum up over 100 years of global macroeconomic history. I summarize our approach in table 1. The gold standard clearly was a hard peg with no controls. Everybody was basically sacrificing activist policies except for a few suspensions. Capital mobility and a fixed exchange rate were the two choices. Then in

the interwar period countries experimented all kinds of ways, due to wartime finance, fiscal crises, devaluation pressure, and so on. The gold standard unraveled and some countries went in the direction of controls, while some went in the direction of floating. Then Bretton Woods created a new system, but by this time countries did not want to sacrifice monetary autonomy, although they did want to fix the exchange rate. Something else had to give and that was capital mobility. Finally, the transition to the floating era occurred and capital mobility was restored.

So, that is a simple timeline and I think it may be considered a fairly accurate description for what was going on in the rich countries. But it is only a descriptive device, not a theory. It tells us which choices were made but not why they were made. "Why?" is a much harder question. One of the prevailing stories that economic historians tell to try to account for this changing trade-off among conflicting policy goals relies on politics. This is basically Karl Polanyi's account of what globalization will do in democratic societies. There will be a conflict, and for Polanyi, the story ends with the interwar period – when he

Table 1

The Trilemma in History

Era	Resolution of trilemma – Countries choose to sacrifice:				Notes
	Activist policies	Capital mobility	Fixed exchange rate		
Gold standard	Most	Rare	Rare (crises)		Broad consensus
Interwar (when off gold)	Rare	Several	Most		Capital controls esp. in Cent. Europe, Lat. America
Bretton Woods	None(?)	Most	Rare (crises)		Broad consensus
Float	Rare	Increasingly rare	Increasingly common		Some consensus; except currency boards, others

Source: Obstfeld and Taylor (2004).

writes his great work he thinks that the world is headed irreversibly into autarky since domestic interests expressed through the ballot box will require the shutting down of global markets: it is even a fairly accurate story from the interwar period and even through the Bretton Woods era. To accommodate monetary autonomy and full employment goals, something has to give. The Bretton Woods' solution was to force capital mobility to go out the window. But now we are in a rather different scenario, one not anticipated by Polanyi or Keynes



or other policymakers of the mid-twentieth century, where a floating exchange rate acts as the ultimate shock absorber in a world of mobile capital. Why the change?

Yet another problem is that the timeline and theory do not fit the periphery very well. In the developing countries the trade-off was very different. We can speculate that there are some important differences here, one of which is that the developing world has generally been slower in moving down the path toward democracy, which is undoubtedly true, and so the pressures on monetary policy from a populist dimension were perhaps weaker. That is not to say that they have not made themselves felt in some countries particularly strongly. But there are obviously

other important factors in play and I would single out one.

The fear of floating derived in part from original sin, whereby emerging markets had currency mismatches causing them to be much keener to peg. On the other hand, they also wanted access to external finance and so found capital controls unwelcome. This put them in a very uncomfortable position – a bipolar choice as Stan Fischer has called it. Either they could adopt a very hard peg and give up autonomy or adopt floating with a risk of large valuation effects on external wealth. And that is probably why we have seen more policy experimentation and more volatility in many of these developing countries. In this way the trilemma story can still be applied to the developing countries but only if we understand that the costs and benefits, and the trade-offs were a little bit different.

Still, should we believe the trilemma story anyway? I now present one brief table of results from work (Obstfeld et al., 2005) where Maurice Obstfeld, Jay Shambaugh, and I tried to estimate whether countries did in fact face the constraints implied by the trilemma.

We compared the historical classical gold standard period before World War I with the Bretton Woods and the post-Bretton Woods eras. We were interested in whether a country that pegs to some base currency has to follow the base interest rate and sacrifice monetary autonomy. We regressed the change in the home interest rate on the change in the base interest rate and looked for a large and significant slope coefficient and a high measure of fit as evidence of foregone autonomy.

Table 2

Evidence for the Trilemma: Interest Rate Comovement by Regime Type

Interest rate pass-through regression, using annual data, in differences.
OLS regression of home country interest rate on base country interest rate

	Gold Standard de jure		Bretton Woods		Post-Bretton Woods	
	peg	float	peg	float	peg	float
N	355	140	142	..	748	1171
Slope	0.51	0.16	-0.05		0.46	0.3
std. error	0.04	0.06	0.1		0.04	0.1
R ²	0.36	0.05	0		0.19	0.01

Source: Obstfeld et al. (2005).

What did we find? In table 2, columns 1 and 2, before World War I there was a strong pass through from the base rate to the local rate for pegs, with a coefficient of 0.51. It is not one, because the gold standard (like many fixed regimes) had target zone attributes, which provided limited room for manoeuvre. In contrast, for floating regimes before World War I, the coefficient was 0.16 and there was no fit at all. So the regime mattered; open pegs had tight constraints, floats did not. This illustrates the policy dilemma facing open countries. In column 3, under Bretton Woods we finally see the other element in the trilemma with capital controls present. With controls, pegging should not constrain monetary autonomy, and the data say as much. Here pegs could have an interest rate policy independent of the base: that was, after all, exactly the point of Bretton Woods. There were no floating regimes in Bretton Woods, so column 4 is empty. Finally, columns 5 and 6 show the post-Bretton Woods era, and again we can compare pegs and floats in an era of globalization, and we find coefficients that are fairly consistent with our story. A coefficient of about 0.5 on pegs is very similar to what we found in the gold standard era. If you peg today it is really

just as hard a regime as if you pegged under the gold standard, so watch out. Floating countries have a higher coefficient than a century ago, but also a pretty large standard error. It could be that there is more policy correlation in contemporary floats either because of more global shocks or because there has also been a great deal of convergence on inflation targets and other ways of conducting monetary policy.

The bottom line is that the trilemma works in practice, not just in theory. Pegging today is a really hard regime, a tight constraint. It is like being on gold a hundred years ago. Nobody thought of that as a soft regime. So you really ought to have pretty compelling reasons to peg today. Either because you have fear of floating or perhaps you have a lack of pressure for an autonomous monetary policy. The factors pushing developing countries toward pegging are these kinds of special factors, factors that are largely absent in the developed countries.

There has to be some concern here about that particular regime choice. The emerging market open pegs were precisely the regimes that blew up in the 1990s. It is very hard for countries to credibly say “we are going to peg forever.” My real point

here is that we must focus on the developing countries because that is where the policy challenges are probably the greatest. What we have there are the most serious crisis risks. Many of these countries obviously have a fear of floating, a major balance sheet problem; they also have policy volatility, and underlying political weaknesses. Many of them may be subject to larger economic shocks, to the terms of trade or to the foreign interest rate plus the risk premium. Many of them have weaker institutions, financial sector weaknesses, a lack of central bank independence, and fiscal fragility.

So, summing up, can globalization survive in this kind of environment and by survive I do not just mean within the rich world, but across the whole world? Can it survive in a way that addresses Kofi Anan's concern – and everybody else's concern – that globalization be not just a rich country phenomenon, but have the ability to bring everyone along the path to higher productivity, higher standards of living and full integration into a prosperous world economy?

I offer a cautious yes, and I will try to spell out the reasons. I think there are great benefits arising from globalization, and I am not going to contradict what was said by the earlier speakers. The problem is that as of now, these benefits are not clearly available in all countries. The benefits of globalization may be very low in poor countries until they fix their institutional environment. The reason they are poor has a lot to do with poor institutions. The benefits of globalization, however, might be much higher in emerging markets. That is why they are called emerging markets. And in

the case of those countries where capital controls might be binding on foreign investment and where a relaxation of restrictions on capital mobility could ease the savings constraint, globalization can encourage further investment in those countries and put them on a faster growth track.

So the benefits are lower in poor countries, higher in emerging markets. The costs of globalization follow an exact opposite pattern. They are probably very high in poor countries where they do not have the financial architecture and the supervision and the prudential regulation to manage the dangers of financial openness as well. The costs of crises are always there, but the probabilities are lower – not zero, but lower – in more institutionally advanced emerging markets.

I think of these nuances as being the key difference between Washington Consensus 1 and Washington Consensus 2. A one-size fits all recommendation – that everybody should just open up and liberalize their financial markets – is no longer defensible. A simple minded approach of just saying everybody should financially liberalize right now and all will be well – that is an idea that seems to have gone out of the window.

Though, I am not sure it was ever really taken seriously. It is a little bit of a caricature that has been circulating – that there was this “IMF-Wall Street-Treasury complex,” a scary sounding idea that brings to mind visions of sinister conspiracies, black helicopters, and so on. Allegedly, the devious plan was to get everybody to indiscriminately open their capital account in the 1990s. You can hear plenty of people in the anti-global lobby talking about it in those terms even today.

But the reality was rather different. One could look at, say, IMF advice to Thailand before, during, and after the crisis. One might read some of Stanley Fischer's descriptions of how policy was conducted, or accounts of journalists like Paul Blustein of the Washington Post. What comes across is a much more detailed view of how globalization was handled by various countries. In many cases the view of how globalization should have been handled did not conform to what was actually done. There was far too much short term landing in foreign currencies, for example. We all know where that led.

Here is Fischer giving his AEA Ely Lecture in 2003, looking back on this experience:

"There is far more controversy about capital account liberalization as part of a growth strategy than there is about current account liberalization. That is not surprising, for as the Asian crisis drove home, a country with an open capital account is more vulnerable to external shocks than one that is closed to external capital flows.

In considering capital account liberalization, I assume that countries will and should *at some stage in the course of their development* want to liberalize the capital account and integrate into global capital markets. This view is based in part on the fact that the most advanced economies all have open capital accounts; it is also based on the conclusion that the potential benefits of well-phased and well-sequenced integration into the global capital markets – and this includes the benefits obtained by allowing foreign competition in the financial sector – outweigh the costs". (emphasis added)

I agree with Fischer. We should expect developing countries to want to globalize eventually. But not the poor ones; and not all at once. But there is a trend towards more opening over time as more countries graduate to "emerging market" status.

This is more or less what we see happening, despite all the anti-global rhetoric and the associated fears that globalization might face a backlash. If you look at the indicators of capital market openness you will see some occasional stops and starts. We might see some reversion to capital controls



– for example, as in Malaysia during and after the crisis. But like most emerging markets, in the long run Malaysia wanted to restore an open capital market and eventually took the controls off. In most emerging countries, if policymakers temporarily reach for controls they still do want to eventually withdraw them and become a part of the global capital market, like all other members of the developed-country club. However, in non-emergers – that is, the very poorest developing countries with the weakest institutions – controls remain highly prevalent, as probably they should, given the relative costs and benefits.

Still, some countries are going to make the wrong choices. When do benefits outweigh the costs? We can

run regressions all we want, but in the real world we cannot capture all of the costs and benefits that countries face. We will probably see countries open up too soon and have a crisis or three; we will also see countries open up too late and postpone growth. But I do not think we should underestimate the probability that these transitions will continue and carry the world towards greater openness. Institutional transitions do happen. Countries do improve their institutions. The historical data show that.

So to conclude, I do want to look on the bright side. We do hope that all countries will develop better institutions and will progress towards prosperity as they would even if they were closed economies. There will probably be setbacks along the way.

But once countries mature enough, the benefits of globalization will outweigh the costs and I expect that openness will follow from that.

One may look back at the twentieth century and see that great U-shape in the pattern of globalization, that great autarkic detour that we took in the history of the world economy, and one may be tempted to ask – will it happen again? I do not think that great reversal can be fully attributed to a rational calculus – to political economy or to changes in the tradeoffs between openness and autarky. I think what it can primarily be attributed to are two world wars and a great depression. And as long as we can avoid a repeat of those sorry events, we should avoid another great reversal.



References

- Blustein, P. 2001.** The Chastening: Inside the Crisis that Rocked the Global Financial System and Humbled the IMF. Public Affairs.
- Fischer, S. 2003.** Globalization and Its Challenges. In: American Economic Review Papers and Proceedings. May. 1–32.
- Obstfeld, M., J. C. Shambaugh and A. M. Taylor. 2005.** The Trilemma in History: Tradeoffs among Exchange Rates, Monetary Policies, and Capital Mobility. In: Review of Economics and Statistics 87. August. 423–38.
- Obstfeld, M. and A. M. Taylor. 2004.** Global Capital Markets: Integration, Crisis, and Growth. Japan-U.S. Center Sanwa Monographs on International Financial Markets. Cambridge: Cambridge University Press.



KARL AIGINGER
DIRECTOR
AUSTRIAN INSTITUTE OF ECONOMIC RESEARCH (WIFO)



How Globalization Works:

Seventeen Theses on Its Impact on Trade, FDI, Income and Welfare

1 Definition and Dimensions

We tentatively define globalization as the extension of the horizon of action. Economic strategies, but also social relations, knowledge, and culture cease to be limited by national borders; they become international and finally global.

Within the economic realm, globalization implies a larger horizon for trade, production and sourcing as well as for physical and financial investment. The origin of goods consumed widens, also for intangible activities and services, specifically information, technology, organization, culture and finally for the socio-economic model. The choice of the location for living and working – a topic covered by the term “mobility” within an integration area and by the term “migration” outside – is especially important.

In comparison to the related concept of integration, globalization by definition refers to regions which are very different from each other, not only because they are far apart, but because they have different cultures, economic systems, and income levels.

If we want to discuss the impact of globalization on incomes and wealth, it is important to distinguish between impacts for all countries, the world (W), and then separately for the poorer countries (P), and for the developed countries (R). In the liter-

ature, these regions are often called developed versus developing countries, or North versus South.

While globalization has been an important topic for a long time, there are several new aspects, as stressed in Pichelmann and Vengelers (2005):

- the weak economy in the EU versus the buoyant growth of the world economy¹
- the emergence of *new players*, with especially large labor forces and relatively high technical capacities
- information and communications technologies, which allow knowledge to be codified, boosting the tradability of goods and services and causing vertical fragmentation; there is a specialization according to *Ricardo for segments of the production cycle* instead of for complete goods
- the extension of the division of labor to **services** – considered nontradable until recently; this includes audiovisual, cultural, business and training services; services are easier to relocate, since they require fewer resources, less space and less equipment
- greater migration and labor mobility
- the imposition of changes on farmers, workers and firms by the *Doha round and WTO*

¹ In the five years from 2002 to 2007, the world economy will have expanded by 25% (including the predicted value for 2007), while European growth will only have amounted to 10% .

2 The Advantages of Globalization

Economic theory tells us that globalization – in parallel to all forms of integration and openness – will increase incomes in both (P) and (R) regions and a fortiori also in the world (W). The driving forces are the following: (i) an increasing variety of products, inputs, sources, (ii) the diffusion of technologies and best practice, (iii) the convergence of per capita incomes, and (iv) risk diversification (inputs, outputs, and assets). Furthermore, welfare increases more than



GDP or incomes, due to cheaper inputs, increasing variety and choices.

3 The Disadvantages of Globalization: A Symmetric Case

It makes sense to analyze first the case of countries which are more similar, or where the trade effect is rather balanced. Even in the balanced case there are winners and losers in R and in P. In the rich countries, the high-skilled groups win, while the low-qualified tend to lose; in the poor regions the opposite happens. This is due to fact that the original scarcity of low-skilled labor is reduced, since labor-intensive goods will be imported in R.

Second, the speed of change and its implied short-run burden increases

in all countries. Disequilibria may result in the short run (unemployment rises in sector A, labor is not transferred into sector B), and unemployment may become persistent under specific circumstances (rigidities).

Theory states that the losers can be compensated, since *gains are larger than losses* (“net welfare increases”). Usually, however, compensation does not take place.

4 Disadvantages of Globalization: Asymmetric Cases

Most critiques of globalization start from the assumption that some countries reap the advantages of globalization while others suffer. Interestingly, people in the rich countries often claim that R are the losers, while the arguments for unbalanced globalization tend to hint at necessary conditions for poorer countries to make globalization beneficial for P.

“Unfair” *advantages of R* might be the following:

- asymmetric trade and investment, giving firms in R a first-mover advantage
- multinational firms usually have their headquarters in R, and the economic and political interests of location of headquarters shapes the outcome
- firms with headquarters in R extract rents in P and transfer profits to R, giving rise to arguments about expropriation and unfair prices
- the poor countries specialize in low value added goods, with a low income elasticity (development trap)
- social dumping (child labor etc.) and environmental degradation occur in P

Unfair advantages of *P* or nonacceptable pressure on labor in *R* might be come from

- dumping, undervaluation of currency
- “unfair, prolonged, policy-dependent” wage advantages
- possible subsidization of labor-intensive sectors in *R* (export promotion)
- wage pressure on *R* (the “are-wages-set-in-Beijing debate”)

Therefore, interestingly often both *R* and *P* believe that they are the losers of globalization, even if both are probably in the long run net winners. The reason for this is that the negative consequences of globalization tend to be visible and concentrated, while the benefits are dispersed and the origin of the advantages is not attributed to globalization, but to innovation, management and prudence.

5 The Empirical Evidence 1: Cross-Country Income Differences

It is not easy to summarize the huge literature on equality and inequality of nations and persons in a few sentences. My reading, however, is that the inequality of per capita incomes across countries is decreasing. This process is slow and nonlinear, but significant. There is one important exception: Africa is falling back instead of catching up.

Second, profits rise relative to the wage bill. The reason for this is that capital is more mobile and more powerful. It has a large and increasing bargaining power. Globalization increases the options, and capital can use it for threats (to relocate firms), which governments want to preempt;

they want to lure firms by low taxes and subsidies.

Third, the volatility of the development might increase, as the experience of financial crises in Asia, Mexico, Argentina and Turkey demonstrates.

6 The Empirical Evidence 2: Intracountry Income Differences

Inequality within countries is increasing. This holds for *P*, for rural incomes versus cities. This development might not follow from globalization alone; it is aggravated natural disasters or civil wars and stems from the lack of education and bad domestic policies. The burden of change imposed asymmetrically on regions and persons, however, adds to existing inequalities and might further destabilize regions.

The rising inequality holds for poor countries, it might even be seen as typical or indispensable in takeoff periods (unequal development hypothesis). However, it also held for most *R* in the 1990s. As to the causes in rich countries, rising inequality may come from globalization (production and exports of labor-intensive and low-skill goods is lost in *R*) or from technology change. This is an intensive and controversial debate in economics.

The trend toward rising inequality seems to have leveled off in late 1990s or since, and may have been reversed in some countries lately.

7 The Empirical Evidence 3: Openness and Growth

More open countries tend to grow faster. This is specifically the case for GDP. The results for per capita

income might be less, if high growth attracts migration. There is, however, also the opposite claim that net immigration and abundant labor stimulate growth (more GDP, less GDP per capita).

8 Globalization Impact: Empirical Results for the EU

In summarizing the impact of globalization on Europe, we follow Pichelmann and Veugelers (2005).

The EU has by and large defended its world market share (in contrast to its share in world GDP). EU-trade is balanced, leaning to the positive specifically for the EU-15. The EU generates a trade surplus of 1% of GDP in business services (where outsourcing is suspected).

There is no significant outflow of investment into low wage countries. Employment is increasing somewhat, with losses occurring in manufacturing. Inward FDI in EU is increasing slightly in the EU-15 and more in the EU-10.

Unemployment of low-skilled labor is high but decreasing. Net immigration is increasing and is now higher than in the U.S.A.; it is low-skill immigration.

The exports of the EU and those of China and India are complementary (Pichelmann and Veugelers, 2005). The trade deficit with Asia is fully compensated by a surplus with the U.S.A. and with the new Member States and the “new” neighbors.

Pichelmann and Veugelers (2005) present a very convincing statistical record of globalization for Europe: of the increase in European living standard over the past 50 years, 20% are due to integration in the world econ-

omy. This has to be compared with 10% due to integration within Europe. The remaining 70% stem from increased production (use of resources).

9 The Growth Evidence: 2002–2007 (Including Forecast)

The growth experience among regions has become surprisingly different over the past five years. We calculate figures for the five years from 2002 to 2007, including the current WIFO prediction for 2007:

- the world economy is growing by 4% per annum (cumulative over five years: 28%)
- Europe is growing by 2% per annum (cumulative: 8%)
- China is growing by 9% per annum (cumulative: 68%)
- the new Member States are growing by 4% per annum (cumulative: 27%)
- the U.S.A. is growing by 3% per annum (cumulative: 20%)

In the long run, the U.S. growth path imposes some risks on the world economy with its twin deficits, lack of internal savings and overvalued house prices, but strategies for a soft landing and international coordination are to be discussed elsewhere.

10 European Underperformance

European underperformance with respect to growth and employment generation is not related to globalization. It comes from internal reasons, like insufficient macromanagement, neglect of the Lisbon strategy and especially low investment in the future (research, education, lifelong learning, and modern technologies). Maybe

we have to add insufficient flexibility (flexicurity), the lack of vision, trust, strategy, consensus. A tentative – albeit not sufficient – proof for this is the lack of a current account deficit of the EU.

11 Net Benefits for Europe from Growth in China, India Prevail

Specifically the buoyant business climate stemming from increasing world trade is important for solving the European underemployment problem and for increasing flexibility. Labor market reforms work better in periods of rising demand, and fiscal debts can be reduced without crisis if export demand rises. Finally, investment in the future can be financed if profits rise.

12 Globalization Worldwide versus Globalization in a Wider Europe (Global versus Neighborhood)

For Europe in general and for Austria specifically, “neighborhood globalization” may be as important as rising trade with Asia. For Austria, trade with Eastern Europe amounts to 12% of GDP (exports plus imports) as compared to 6% for trade with Asia and 3.5% for trade with the U.S.A.

Integration in a wider Europe is a sort of globalization, since it is the integration of very different per capita incomes. However, it happens within a very small geographical sphere. Austria is located at a welfare ridge: wages 500 km east of Austria amount to 25% of Austrian wages; at a distance of 1,000 km, they are 10%. The forecast of the wiiw for a “wider Europe” defined as the EU-25 plus Southeastern Europe, Ukraine and

Turkey, shows just how dynamic the “neighborhood” is: the GDP of this area is predicted to increase as fast as that of the U.S.A.

13 Integration and Globalization Experience for Austria

Austria has experienced a dramatic experience of openness: *Trade openness* increased from 50% to 75% in ten years (1995–2005, goods, exports plus imports) after stagnating for 15 years. Three forces were involved in the acceleration: member-



ship in the EU, the opening of Eastern and Southeastern Europe, and the shifting role for Austria at the center of a dynamic region.

Austria has clear net benefits from its new openness: The trade balance deficit leveled off, starting from a deficit larger than 5% of GDP. *Direct investment* flows in percent of GDP rose from 1.6% in 1992 to 6% in 2005, and here again, the past deficit eroded: outward stock equals now inward stock. Third, the high-tech deficit is leveling off; export unit values now equal those of imports.

The labor-intensive industries are the losers. Unemployment has increased, and differences in unemployment between unskilled and skilled workers are growing. All this follows the predicted short-run impact of

globalization if macroeconomic policy and investment in the future are not very active in a specific period (1995–2005, see thesis 15).

14 Double Strategy: Wider and Nearer Globalization for Austria

The trade balance of Austria with eastern countries is highly positive: The export share to the east rose from 2.5% in 1992 to 6.7% in 2005; imports rose from 1.9% to 5.8% in the same period. The trade balance with Asia is negative: The export



share increased from 1.6% in 1992 to 2.5% in 2005; imports increased from 2.8% to 3.8% in the same period. Austria switched into a net export position with the U.S.A., with export shares increasing from 0.6% in 1992 to 2.5% in 2005; imports only expanded from 1.1% to 1.3%. Austria's deficit with the EU-15 shrank from 4% to 2%.

The overall conclusion is that the rising deficit with Asia is more than compensated by the surplus with Eastern Europe plus exports to the U.S.A., which is partly feasible only due to vertical division of labor with the east.

The balance of outward versus inward direct investment has also leveled today. Half of the outward flows go to Eastern Europe (narrowly de-

fined). The deficits with the EU-15 are fully compensated by net investments; direct investment with the U.S.A. and Asia are negligible.

15 Consequences for Economic Policy

Some strands of economic policies are becoming less effective. This hold for trade barriers and investment incentives, specifically those *discriminating between domestic and foreign investment*, the use of exchange rates to stimulate the economy or to correct imbalances.

On the other hand, competition for direct investment is increasing and now relies less on direct subsidies and more on offering physical infrastructure or even more intangible infrastructure (legal system, education, innovations system).

Tax competition increases (specifically business taxes, manager tax load).

We should furthermore not forget that demand and growth policy (macroeconomic policy and growth-enhancing strategies) are needed if wages increase less than productivity and if domestic profits are used for foreign investment. Competition policy has to be enforced vigorously to reap benefits from the lower prices of imported goods.

If business taxes are reduced and income taxes in the highest segment are not to increase, the tax load on consumption, energy, wealth and interests have to increase, and/or government expenditures have to be curtailed.

16 Proactive Policies Can Increase Positive Net Benefits

Benefits can be increased and disadvantages can and should be limited by prudent proactive policy. Many international organizations and economists forget this in their recommendations. I would label the recommendation to liberalize, deregulate and globalize the economy, and then wait for the positive results in investment, innovation and employment generation to come up the “Paris Consensus.” The problem of this consensus is that the recommended strategies – while hopefully positive in the long run – have a restrictive impact on demand and employment in the first stage (“pains precede gains”). If macro-management does not cope with these problems, cumulative downward forces may prevent the positive results of higher productivity and a better division of labor.

Managing globalization properly in developing countries includes policies to

- reduce poverty, foster education, fight against corruption
- encourage endogenous forces
- limit volatility
- introduce minimum social and environmental standards

Managing globalization properly in developed countries (R) implies

- upgrading the skills of unskilled labor
- distributing the burden of change fairly
- managing change in a forward-looking manner
- stimulating growth by increasing R&D, education and lifelong learning

17 Summary

1. Globalization is not a panacea, it is a *necessary but not sufficient condition* for growth and welfare improvement.
2. Net gains *also need political and macroeconomic stability*, i.e. a high investment-to-GDP ratio, a reliable legal system, investment in human capital, physical infrastructure in P, investment in R&D, education and lifelong learning in R.
3. Globalization *increases the importance* of economic policy. These policies are different from the past: proactive policies, the enforcement of positive externalities, retraining, competition policy. Subsidies are less important; strategies preventing structural change become very costly under globalization.
4. Globalization *increases the speed of change; this is a burden*. However, globalization also increases choices and welfare.
5. The possibility that for some R *losses dominate gains* is *unlikely but possible*. However, *pains can precede gains*, and the *political weight of losers* can be greater than that of the winners.
6. The possibility that for some P the *losses are higher* than the gains is *not unlikely*, but could be prevented by domestic policies and international organizations.
7. *Properly managed globalization* is a *win-win situation*. Preventing globalization is *impossible* and would create a *lose-lose situation*. Globalization *increases the scope* (and changes the instruments) of economic policy. *Laissez-faire globalization* and following the Paris

- Consensus result in *political risks, backlashes and conflicts.*
8. *Multinational organizations should not only press for liberalization, privatization and deregulation, but also for proactive education policies, regional policies and macro-management.*
9. For Austria “neighborhood” globalization is at least as important as world-wide globalization, though differences across sectors exist, and relations with and policy attention to the fast-growing Asian countries are important, too. ↗

References

- Aigner, K. and A. Guger. 2005.** The European Socio-economic Model. In: Giddens, A. Global Europe, Social Europe.
- Mason, P. 2001.** Globalisation: Facts and Figures. IMF Policy Discussion Papers. October.
- Pichelmann, K. and R. Veugelers. 2005.** Rising International Economic Integration: Opportunities and Challenges. The EU Economy 2005 Review. European Commission. ECFIN. Brussels. November.
- Sala-i-Martin, X. 2004.** The Disturbing Rise of Global Income Inequality. NBER Discussion Paper. April.
- Snower, D. 1999.** Inequality of Earning. CEPR Discussion Paper 2321. December.



CHRISTIAN DE BOISSIEU

CHAIRMAN OF THE CONSEIL D'ANALYSE ECONOMIQUE

PROFESSOR AT THE UNIVERSITY OF PARIS I (PANTHÉON-SORBONNE)



Europe and Globalization: Some Reflections about the Main Challenges

Globalization generates opportunities and challenges. This applies to all regions and countries including Europe. The idiosyncratic European dimension lies in the global poor record of the EU and the euro zone as far as growth and employment are concerned.

The purpose of this contribution is to highlight the main goals and policies which could improve the net outcome of globalization for European countries.

The Relevant Goals

Increasing Potential and Actual Growth

Europe has to deliver more growth and employment in order to post a better economic and social record and also to get more political support from the public opinion in the member countries. Growth is a pre-requisite: with a 1% growth, distribution effects are close to a zero-sum game, whilst a 3% growth could generate even from the viewpoint of redistribution “win-win” solutions.

Potential growth in the euro zone is currently estimated to be about 2% per year, to be compared to 3.5% for the United States. Therefore in 2006 actual growth in the euro zone will come back to potential growth, filling the output gap which was significant in 2005.

The main challenge for Europe and the euro zone in particular is to increase potential and actual growth possibly to 3%. This is not a short-term goal and does not rely mainly on Keynesian demand policies. It is a medium- and long-run objective which involves at least three main aspects:

- (i) Demography. In all countries, with some leads and lags, the demographic component of potential growth is going to evolve in the wrong direction due to the combination of ageing population (being in itself a favorable evolution) and low fertility rates. Long-term forecast (up to 2025–2030) of European potential growth are quite disturbing. In order to face both economic and social challenges, the EU will have to set up



the first elements of a common immigration policy (including its Euromed component). Today we are far from such a qualitative step.

- (ii) The quantity of work. In many EU countries it will be crucial to offset the negative demographic trend by increasing the rate of participation of the labor force for both men and women, delaying the age of retirement (see Germany), allowing more flexible labor organization (see the willingness in France to circumvent the original rigidity of the 35-hour week), etc.
- (iii) Productivity gains. In the recent period many EU countries have been posting some acceleration in labor productivity gains. Never-

theless there is still a productivity growth gap vis-à-vis the United States mainly due to the low pace of R&D, innovation and investment in information and communication technologies in many European countries. In order to boost productivity gains EU countries have also to improve the quality and the competitiveness of their education and academic system.

Many theoretical arguments but also empirical evidence illustrate the fact that we cannot decouple structural policies (such as employment policy, innovation policy ...) from macroeconomic policies. When potential growth in Europe is at 3% (instead of 2%), the role of the policy mix will be, through budgetary and tax measures, the ECB monetary policy, ... to reduce the standard deviation of the output gap. Given the bequest of the past and the role of hysteresis effects in the labor market, a sustained 3% growth is necessary – but not sufficient – to reduce structural unemployment and the NAIRU at least in the major euro zone (Germany, France, Italy) but also in many other European countries.

The Search for New Comparative Advantages

Globalization and the rise of large emerging countries (China, India, Brazil, etc.) lead the most advanced countries to find new Ricardian comparative advantages. Europe cannot count on wages and prices deflation to cope with the tough competition from low-cost and in some cases (e.g., China) undervalued currency countries. Wage deflation would be the worst solution for Europe, from

both the economic and political viewpoint. Innovation – both product and process innovation – rather than deflation. Speaking today in Vienna, may I assert that under the present circumstances it is more relevant to be Schumpeterian than Keynesian, Monetarist ... In effect Schumpeter was the most prominent economist to capture and underline the supply-side factors (R&D, innovation, profitability ...) which jointly condition potential growth and international specialization.

Process innovations are decisive but we must not underestimate the role of product innovations. For example the future of the textile industry in Italy, France but also in Morocco, Tunisia ... facing tough competitive pressures from China and India lies in their capacity to accelerate high-quality product innovation and to keep some reputational advantages issued from trade-marks.

The Relevant Policies

The Necessary Revival of the Lisbon Strategy

In 2000 the Lisbon European summit rightly pointed out a strategy to boost growth and employment. Quantitative targets have been selected including the overall R&D ratio (3% of GPD by 2010) and employment ratios. As well documented by the Wim Kok report and several other studies the Lisbon strategy has been until now a great disillusion. Why such a failure? Several factors have interfered: the “free rider” strategy, each member country counting on positive externalities generated by the other countries initiatives; the prevalence of myopic attitudes from public decision-makers, a structural hindrance

which is aggravated by the political cycle; the lack of clarity and pedagogy about Lisbon.

However the Lisbon agenda is still the relevant one for the present and the future to boost potential growth and to improve international specialization of the enlarged EU zone. A true revival of the Lisbon strategy implies to fulfill several conditions. I cite here some of them.

1. Strengthening the SMEs is one of the priorities. The implementation of the Small Business Act (SBA) and the Small Business Administration since 1953 has been instrumental in the United States to boost R&D and innovation in those firms. Since a national SBA is not compatible with the Single Market we have to adopt it at the European level and to make it effective despite some reluctance from several WTO partners. More SMEs must benefit directly from public orders instead of being only sub-contractors of large firms.
2. Tax incentives could help private firms to reach the combined Lisbon-Barcelona target (the overall minimum R&D 3% ratio must be equal to 1% for public R&D plus 2% for private R&D). Given the necessity for many euro zone countries to reduce their public sector deficit and debt, the appeal to these tax incentives means some redeployment in the tax system and a greater control on public expenditures.
3. The debate is still open concerning the optimal competition policy in Europe. On the one hand it is important to keep protecting the European consumers. On the

other hand, given the pace of consolidation elsewhere (in the United States, Japan, China ...), Brussels must not veto further concentration in many sectors (industry, banking ...).

4. The search for more competitive universities is crucial. If we want to get European Harvard, MIT, Stanford ..., we better reach some critical size for our universities and count on economies of scale. Therefore the main competition is not between the Sorbonne in Paris and the University of Bonn,



or between Bocconi in Milan and Pompeu Fabra in Barcelona. It has to do with our collective capacity to implement an effective and credible intra-European partnership in order to catch-up vis-à-vis the best US universities and to cope with the upcoming academic and research competition coming from China, India ...

5. The financing of the Lisbon agenda is very often presented as the main constraint and hindrance for its implementation. Most of the financing must come from national sources which is fully consistent with the fact that the subsidiary principle applies to most of the items which are involved. There is no trade-off between the Lisbon agenda and the respect of

the stability and growth pact provided that public expenditures are better controlled. However the EU must generate a leverage effect. Here I have in mind two aspects. First, the European Investment Bank must borrow more on capital markets and allocate the extra-financing to the implementation of the Lisbon goals. Private savings is abundant in Europe; it could be more and better invested in R&D, innovation, etc. There is much potential for a rapid growth of private equity financing but also the financing of large-scale infrastructures. This new role for the EIB has recently been endorsed by the European authorities.

Now it is the right time to start to deliver. Second, the debate concerning the EU budget must remain open. Would it be a real problem for the European governance if this budget were passing from 1% to 1.5% of the EU GDP and if the increase were entirely due to the financing of some of the Lisbon goals? I know that in 2005 Tony Blair emphasized the trade-off between the financing of the CAP and the financing of Lisbon. I do not underestimate the necessity to accelerate the reform of the CAP but in this matter we have to be prag-

matic and cooperative rather than ideological and conflictual.

What to Think of the New Social Paradigm?

Ten years ago, the Dutch social model was fashionable because it gave the means to remove or at least moderate the dualism in the labor market by creating some solidarity between the “insiders” and the “outsiders.” Nowadays the Danish social model is the new paradigm, combining labor market flexibility with a relatively high degree of social security for the individual. According to André Sapir¹, the “Nordic” model is currently the only one to combine both equity and efficiency. It provides generous unemployment benefits against relatively low employment protection legislation (i.e. high flexibility). The budgetary cost of such a system has also to be taken into account.

For many EU countries posting a too rigid labor market and a high NAIRU, the “Nordic” model could be very attractive in the medium and long-run. The transition from a “Continental” system (low efficiency, high equity) or a “Mediterranean” system (low efficiency and equity) to the “Nordic” model generates transition costs (which are economic, social, psychological ...) and distribution effects between the losers and the winners. Both effects must be considered and very often a high rate of time discount, reflecting a high degree of myopia of public and private decision-makers, combined with the political cost of the transition creates a *de facto*



¹ Sapir, A. 2005. *Globalisation and the Reform of European Social Models*. Bruegel Policy Brief. November.

preference for the status quo. The social contest in France about the draft CPE (“contrat première embauche”) in March-April 2006 offers a good illustration of the transition cost and collective preferences for the status quo.

The J-curve impact of many structural reforms is sufficiently well documented: the costs for now and the short term, the benefits for the medium and long term. As regards the reform of the labor market, more pedagogy concerning the goals and the means of the reform but also some compensation schemes in favor of the losers could improve the cost-benefit outlook and enhance the support from the public opinion. From this viewpoint, the timing, sequencing and intertemporal consistency of structural reforms are crucial. Another lesson to be drawn from the recent OECD literature is that the deregulation of the labor market and the deregulation of the goods markets are not separable. They must be fully integrated with each other.

Implementing the Single Market

Regarding the Single Market in Europe there is still a significant gap between the goals and the reality. The lack of fair competition and/or harmonization, the obstacles to a real “level playing field” in many sectors (including the most integrated sectors like banking and financial services) could jeopardize the very notion of a Single Market. In the short run, several issues are going to test the effectiveness and the credibility of the internal market exercise.

1. The implementation of the new version of the services directive is going to be essential for the real-

ity and credibility of the “level playing field” goal. The transition from the home to the host country rule was necessary; it is not sufficient. As regards services (which amount to 70% of GDP in most EU countries), the Single Market has to deliver from now.

2. What is the optimal balance between the two ways for more tax convergence – the market (tax competition) and the political process at the European level (tax harmonization)? The issue is always there, not too often explicated. However the unanimity principle which remains the rule for tax issues means that the probability of any significant harmonization measure is very low for the EU-25, still lower for a larger EU. Therefore we must acknowledge that the Commission is right and realistic when it focuses the intra-EU tax negotiation on the very definition of tax bases (for corporate income tax ...) rather than on the convergence of tax average and marginal rates.
 3. The outcome of the “battle of the stock exchanges” is still unknown. Concerning the future of Euronext and Deutsche Börse, we do not know yet which scenario is going to prevail and whether transatlantic links (with the NYSE, or the NASDAQ for the LSE) are conducive or an obstacle to further European capital markets integration. Nevertheless we are sure of two arguments:
- 1) Given the importance of economies of scale in financial markets, the Single Market and the euro will continue to push in the direction of more financial inte-

gration. The transition to a single stock exchange in Europe is not purely hypothetical provided that the UK be in the euro zone (still a remote perspective!) and this stock exchange functions as a very decentralized network (or “club”) of the major financial centers in Europe. 2) In light of the US experience, we could assert that the competitiveness of firms in Europe is going to be positively correlated to the competitiveness and the degree of liquidity of European capital markets.



The Context: The Need for European Economic and Political Governance

The opportunities and benefits generated by globalization are much higher than its costs. In order to get

the maximum from globalization, the EU and the euro zone in particular must improve their economic and political governance systems which are significantly lagging behind the degree of economic, financial and monetary integration. Several aspects have to be improved : the proper implementation of the new version of the stability and growth pact, the transparency and the accountability of the ECB, the dialogue between the ECB and the Eurogroup, the deliberative power to be given to the Eurogroup, the proper working of the Single Market, etc.

The draft constitution is dead. We better acknowledge it, since in both economic and political terms Europe has no time to lose. For the next couple of years, I would advocate a bottom-up approach rather than the classical top-down one. Namely, the tense energy configuration and the environmental objectives and constraints give an opportunity for Europe to rebound from concrete challenges and to get more support from the public opinion. Despite the fact that I am French, I am and want to stay pragmatic ...





HEINER FLASSBECK

ACTING DIRECTOR

UNCTAD



Exchange Rate Management in Developing Countries: The Need for a Multilateral Solution in a Globalized Economy

The discussion about adequate exchange rate systems for developing countries takes a new turn. Whereas, in the 1990s the official doctrine of the Washington-based finance institutions has been the corner solution idea, developing countries either absolutely fix their exchange rate against an international anchor currency or float freely, after the Asian crises the international economics community favored the return to floating. But only a few countries accepted this advice. Most of the countries affected by the storm of the financial crises in Asia and in Latin America decided to use the opportunity of a low valuation of their currencies and the swing from current account deficit to surplus to unilaterally fix their exchange rate or – at least – to frequently intervene in the currency market to avoid the rapid return of their currencies to pre-crisis levels. The most striking example is China where the authorities, after the traumatic experience of an overvaluation and a big devaluation in 1994, absolutely fixed the value of the renminbi-yuan against the US-dollar.

Beyond this untypical corner solution the unilateral attempts to fix the value of their currencies at rather low levels has created another puzzle for the mainstream of economic thinking. Due to their current account surpluses and their intervention in the currency markets many developing countries have piled up huge amounts of international reserves and thus have become net exporters of capital. This is difficult

to reconcile with the expectation of neoclassical general equilibrium models where poor economies with a low endowment of capital receive the scarce resource from rich countries with an abundant endowment of capital. The fact that the most successful countries in the South have violated that “law” puzzles many orthodox observers and leads them to argue that holding United States treasuries is a waste of resources as this money could have been used much more efficiently by investing it in fixed capital or by using it for more imports of investment goods.

For policymakers in developing countries, the fact that exchange rate movements directly influence the overall competitiveness of a country and have the potential to directly improve the overall trade performance of the majority of their firms and the balance of payments is a promising prospect. On the other hand, the use of the exchange rate as a powerful tool of economic policy is often strictly limited by the influence that the global capital market and the policy of other countries exert on that rate. The exchange rate of any country is, by definition, a multilateral phenomenon, and any rate change has multilateral repercussions.

In the last three decades, developing and emerging market economies in all the major regions have had to struggle with financial crises or their contagion effects once they have tried to manage the exchange rate unilaterally or even opted for free floating. Nevertheless, in the Bretton Woods

era, as well as in the period of floating or managed floating thereafter, some patterns of successful adjustment to the vagaries of the international capital market emerged, which have been increasingly adopted by developing countries' economic and financial policies. Since the Second World War, some experiences of successful catching up – such as by Western Europe, Japan and the newly industrialized economies (NIEs) – suggest that, among other factors, long-lasting currency undervaluation can be extremely helpful to fully reap the benefits of open markets. Today, as multilateral arrangements do not exist on a global scale, a strategy to avoid overvaluation by any means has become the preferred tool of many governments and central banks.

This is in stark contrast to the experience of the 1990s in Latin America. During that decade many Latin American countries maintained hard or soft currency pegs with some overvaluation during the 1990s, and used the exchange rate as a nominal anchor to achieve rapid disinflation. This led to an impressive improvement in their monetary stability but also to currency appreciations that impaired the competitiveness of exporters in these countries. Today, with inflation rates being relatively low and stable due to favorable domestic conditions, adopting a strategy designed to avoid currency overvaluation has become feasible for a much larger number of developing countries. Indeed, many developing countries (such as China, Brazil and South Africa) have recently sought to avoid a revaluation of their currencies through direct central bank intervention, with the result that they have accumulated substan-

tial amounts of foreign exchange reserves.

It is clear that for these countries, avoiding currency overvaluation is not only a means to preserve or improve macroeconomic competitiveness, but also an insurance against the risk of future financial crises. The accumulation of current account deficits, and frequent financial crises, with overshooting currency depreciations, proved very costly in the past. Surges in inflation, huge losses of real income, and rising debt burdens have been a common feature of all recent financial crises.

However, a strategy of avoiding currency overvaluation cannot easily be implemented if the capital account is open. If inflation rates in developing countries exceed those in the developed world, or if there are expectations of an imminent currency appreciation, monetary policy will often face a dilemma in trying to keep the exchange rate stable and yet at a level that preserves the international cost competitiveness of the country's exporters.

1 The Dilemma Posed by Capital Account Openness

Even a slightly diverging inflation trend between two open economies is sufficient for highly volatile short-term international capital flows to force the central bank of the country with high inflation to give up its undervaluation strategy or to face the severe fiscal costs that can be associated with this strategy. Differences in inflation rates are usually reflected in differences in nominal interest rates, with the high-inflation country having higher interest rates than the low-inflation country, even if both coun-

tries have similar growth trends and a similar monetary policy stance (e.g. if they try to apply a Taylor rule). The reason for this is that nominal interest rates have to be higher in the high-inflation country if the central bank is to bring the domestic real interest rate in line with the given real growth rate and degree of capacity utilization.

However, short-term capital flows are not driven exclusively by interest rate differentials. Speculators may attack the currencies of countries that follow an undervaluation policy, because they expect a revaluation to occur sooner or later. This means that, contrary to textbook scenarios, in the real world, international investors do not form short-term exchange rate expectations on the basis of the purchasing power parity (PPP) rule.

Since the PPP rule is relevant only over the long term, policymakers in financially open developing countries need to be aware that international investors in short-term deposits base their decisions on the expected nominal return rather than the expected real return on investments. This is because portfolio investors do not intend to buy goods in the country in which they invest, but simply invest money for a day, a week or three months. If, during that period of time, the inflation divergence between the high-inflation and the low-inflation country does not trigger the generally expected depreciation of the high-inflation country's currency, portfolio investment will be more attracted to the high-inflation than to the low-inflation country. As discussed in UNCTAD's Trade and Development Reports 1998, 2001 and 2004 most of the financial crises

in the post-Bretton Woods era have been characterized by unsustainable nominal interest rate differentials. The differential in nominal interest rates attracts portfolio investment in the currency of the high-inflation country. This, in turn, improves the short-term attractiveness of the high-inflation country's currency, because an appreciation would increase the expected return from such an investment. On the other hand, if governments try, from the outset, to limit the extent of an appreciation of the domestic currency by buying foreign



currencies, this will usually add to the confidence of international investors as the high-inflation country's international reserves increase.

Thus, independently of whether high nominal interest rates or the expectation of a revaluation attract short-term capital inflows, the currency of the high-inflation country will tend to appreciate in the short-term. This undermines the fundamental exchange rate in the short term, does not preclude the exchange rate from eventually returning to PPP. In the medium term, the clearly visible deterioration of the international competitive position of the high-inflation country will reverse expectations of international investors: they will lose "confidence" in the high-inflation country's currency,

thus making a correction of the overvaluation unavoidable.

Even in the absence of short-term capital flows, internal and external equilibrium cannot be achieved at the same time by adjusting interest rates, if inflation rates in the two countries diverge, for example, because of different institutional arrangements on the labor market. This is because the central bank cannot fight inflation without attracting capital inflows in the short term, and provoking volatility of capital flows and exchange rates in the medium term. Neither can it lower interest rates without running the risk of failing to reach the inflation target.

Independently of whether a high-inflation country with a fully liberalized capital account chooses to fight inflation by maintaining high interest rates, or to keep the real interest rate at a level at least as high as in the low-inflation country, its currency will attract international investors in short-term assets. The high-inflation country can achieve domestic price stabilization only if it maintains nominal interest rates at a level higher than those of the low-inflation country. But if, in the short run, the inflation differential between the two countries is not matched by a corresponding expectation of depreciation of the high-inflation country's currency, the occurrence of a fundamental disequilibrium will be unavoidable. However, choosing the alternative approach and trying to fix the nominal exchange rate is, in this framework, also very costly. Intervention by the central bank of a developing country implies buying foreign currency against bonds denominated in domestic currency that

bear relatively high interest rates, and investing the foreign currency purchased at a lower interest rate in the developed country. Thus a strategy of intervening in currency markets and accumulating foreign currency reserves amounts to a permanent subsidization of foreign investors with domestic taxpayers' money.

Free capital flows between countries with differing rates of inflation usually break the link between interest rate differentials and the risk of currency depreciation, because exchange rates do not follow PPP in the short term. Introducing PPP as a "theoretical norm" (J. A. Schumpeter) or a political target is the only way out. With exchange rate expectations being "rational" in terms of PPP, exchange rate expectations should always equal the interest rate differential and the price level differential. But this solution does not apply in reality. Expectations are not formed rationally along the lines of PPP, as un-hedged borrowing offers a short-term profit in most exchange rate regimes only if major imbalances have not occurred.

2 Patterns of Adjustment

The UNCTAD secretariat conducted some calculations in order to examine the evolution of returns on short-term international portfolio investment in a number of developing countries over the period 1995–2003. As a first step, assuming exchange rates to remain stable, the real interest rate that is relevant for the decision of an investor from the United States to make, for example, a three-month investment in a developing country, is the three-month nominal interest rate in the developing country minus

the inflation rate in the United States. International investors base their decisions on the inflation rate in their home country, and not on the rate in the country in which they invest, because they intend to re-import the invested money at the end of the investment period rather than to buy goods in the country in which they invest.¹

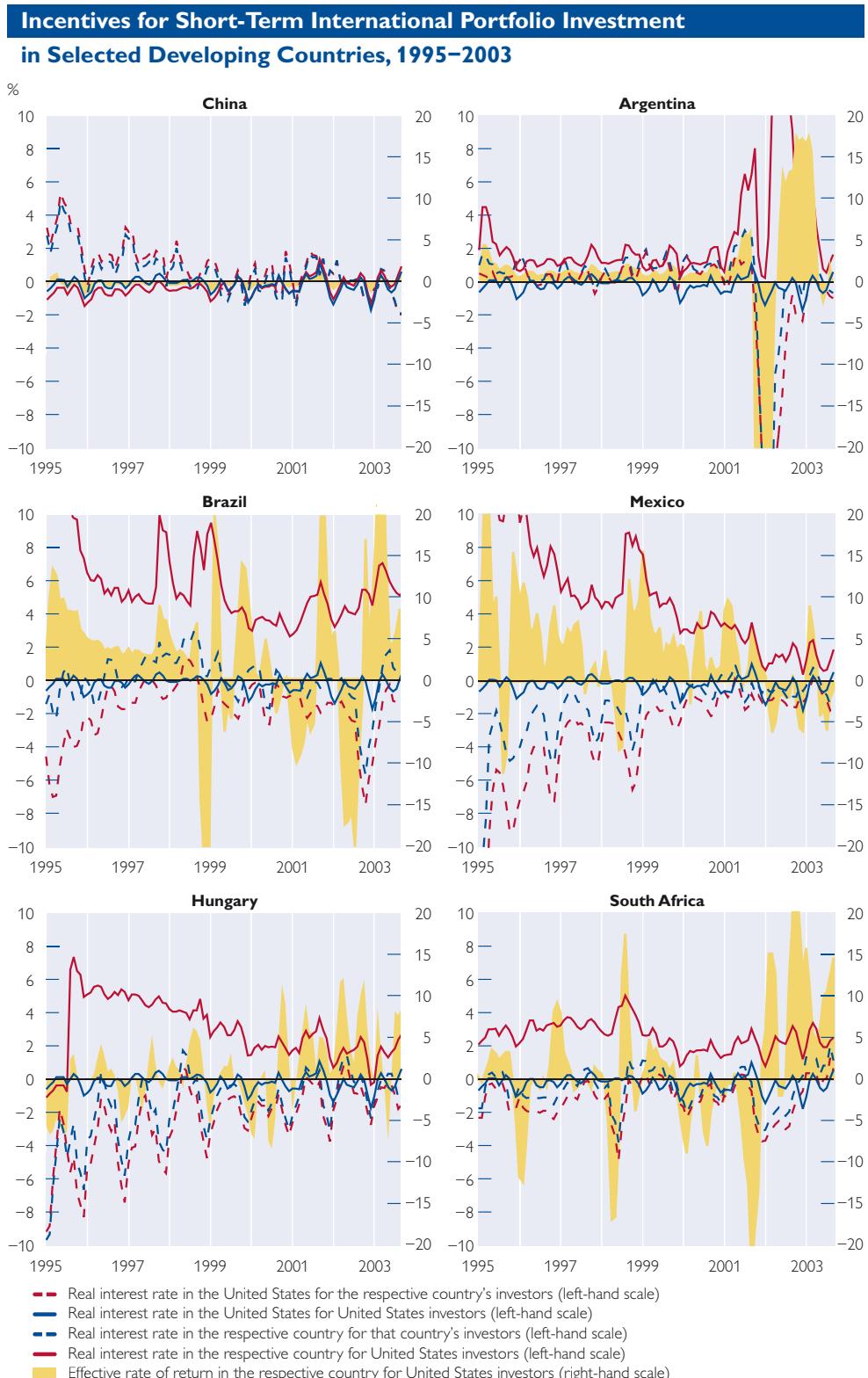
The results of these calculations are shown in chart 1 (of the Trade and Development Report 2004) for six countries. The exchange rate regimes that govern the relationship between the dollar and the currencies of these six countries strongly differ. China has maintained a stable currency peg against the dollar for a long time. The chart indicates that from the financial side, this peg is sustainable, as China does not offer real interest rates for international investors that could directly endanger the peg. The incentive to invest in China on a short-term basis, as reflected by the line showing the real interest rate for United States investors, has consistently been either only marginally positive or even negative. By contrast, Mexico and Brazil maintained a very high real interest rate for international investors throughout the second half of the 1990s. Even Argentina maintained positive real interest rate differentials during this period – reflected by the difference between the two solid lines in the chart – despite its hard currency peg with the dollar. Indeed, the real interest rate that underlies decisions of United States investors to invest in the Latin American countries

has, in many instances, been much higher than in the United States over a long period. Thus transactions of a huge size must have taken place, assuming that the money and currency markets operated efficiently. The crises in Mexico (in the mid-1990s), Brazil (1999), and Argentina (2001–2002) demonstrate that, as a rule, financial crises and the collapse of the exchange rate are preceded by phases of enormous effective returns and extremely high interest rates for foreign investors. Only in 2002 did Mexico manage to bring inflation and its short-term interest rate down, and to avoid attracting foreign investors with offers of high financial yields. Brazil, on the other hand, still offers investors very attractive conditions.

In addition to the interest rates calculated at a fixed exchange rate, a second step in the calculations takes account of the actual change in the bilateral exchange rate in order to calculate the effective rate of return for United States investors in the developing country. This rate (shown by the yellow area in chart 1) reflects the ex-post observed change in the exchange rate, but provides no information on the rate that the investors expected. Indeed, the calculations are based on *ex-post* known interest and exchange rates, which may differ from the rates the investors expected. As such, the results of the calculations do not allow any assessment of the actual size of capital flows that may have been induced by the configuration of these rates at any point in

¹ The same reasoning applies for a developing country enterprise seeking a low-interest, short-term credit. In other words, the enterprise will have an incentive to obtain the credit in the United States if the nominal interest rate in the United States is lower than in its home country.

Chart 1



Source: UNCTAD secretariat calculations, based on data from IMF, International Financial Statistics, Thomson Financial.

Note: The scenario that underlies the figure is based on a three-month investment horizon. Real interest rates lower than minus 10% or higher than plus 10%, and effective returns lower than minus 20% or higher than plus 20% are not shown for expositional clarity.

time. At some points there may have been huge flows, while at others there may have been no flows at all. While these limitations need to be kept in mind when interpreting the results, the calculations reveal the dilemma of developing countries that liberalize their capital account without being able to keep their inflation rate at the level of the developed economies.

Hungary and South Africa are examples of countries with rather flexible exchange rate regimes and high de facto exchange rate volatility. Since 2002, both countries have tried to reduce domestic inflation by maintaining relatively high interest rates. This has resulted in a decline in competitiveness due to real currency appreciation. Chart 1 shows that the real interest rate incentive for foreign investors is significant and induces short-term capital inflows, causing an adverse impact on the real exchange rate. During 2003, for example, a three-month investment in South Africa could yield as much as 10% to 20%, which may add up to an annual rate far beyond 50%.

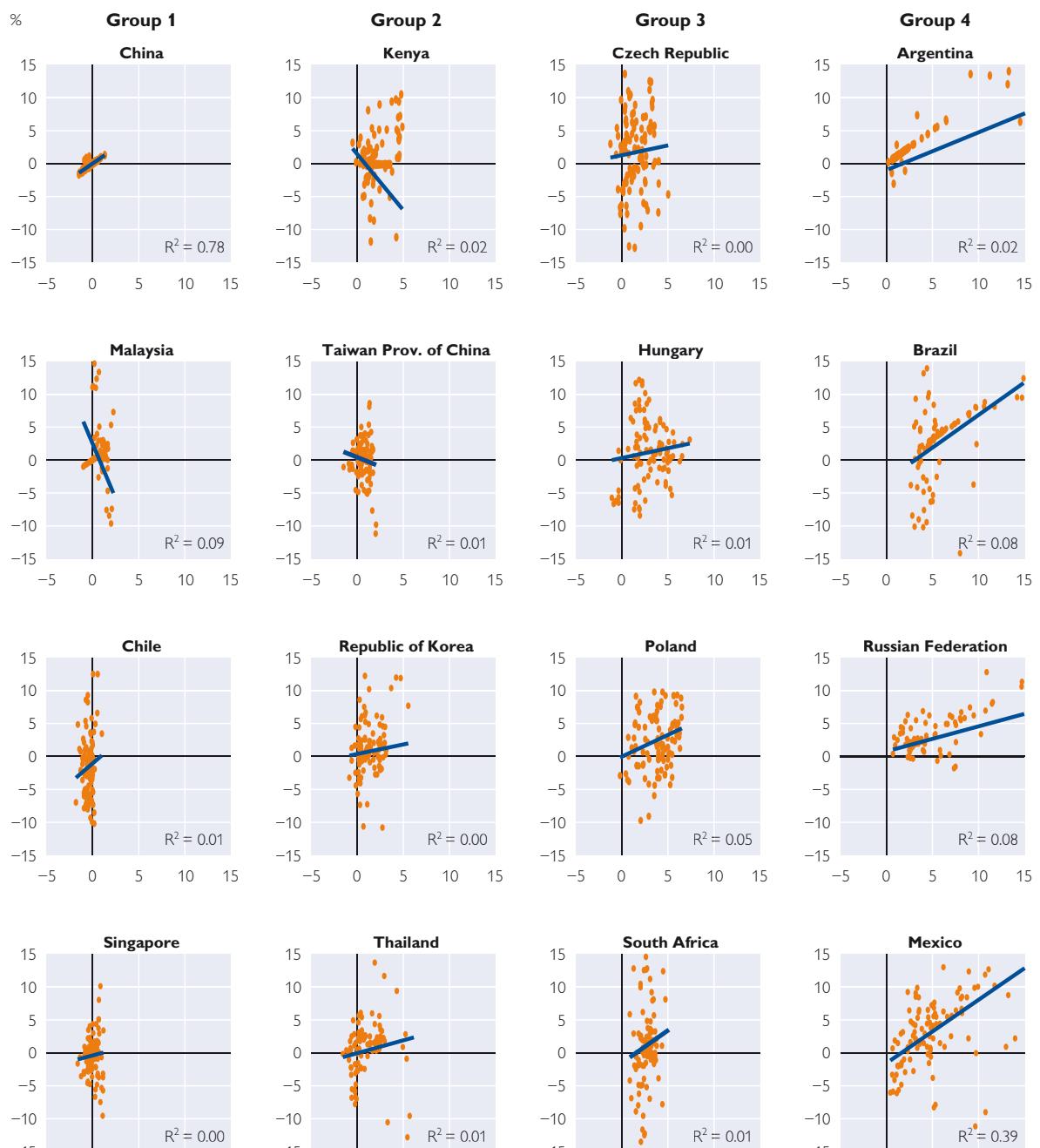
Argentina and Brazil followed similar approaches in the second half of the 1990s but with varying rigor. Argentina fixed its exchange rate very strictly to the dollar, offering a positive and, over many years, fairly stable real rate of return to foreign investors; this rate increased sharply in the run-up to the crisis of its currency board system and led to the collapse of that system. Brazil adopted a crawling peg, visible in the stable difference between the real interest rate for United States investors and the effective rate of return. This system per se was less restrictive than the Argentinean one on the external side,

but had to be complemented by higher domestic interest rates to avoid a return of inflation. Under conditions of free capital flows, the Brazilian soft peg offered very high real rates of return until the beginning of the crisis in 1999. However, even after the crisis, the Brazilian central bank did not fundamentally change its policy of maintaining a high level of interest rates relative to that in the United States. The resulting recent rise in capital inflows has put sharp pressure on the Brazilian real to appreciate.

Looking at the experience of a larger group of economies, chart 2 reveals sharp differences in patterns of adjustment. In this chart, the real interest rate for a United States investor is correlated with the effective rate of return for that investor. The economies are grouped according to the attractiveness of their currencies for international portfolio investors. If the nominal exchange rate is perfectly stable, there is no scattering of the points and the correlation is very high, as is the case for China. The position of the curve (right of the zero point or on the zero point) indicates whether, in terms of the interest rate differential, the country has been attractive (Argentina, Brazil) or not (China) for international investors. In group 1 (column 1 of the chart), the countries aim at a rather low nominal interest rate, with or without fixing the exchange rates. In Malaysia, Singapore and Chile, the exchange rate is not as stable as in China, but these three countries' central banks avoid giving incentives to foreign investors to speculate on an overvaluation.

In group 2, the interest rate incentives are fairly small and the effective returns (including exchange rate

Chart 2

Alternative Exchange Rate Regimes and Incentives for Short-Term Portfolio Investment**Selected Economies, 1995–2003**

Effective rate of return in the respective country for United States investors
Trend line

Source: See Chart 1.

Note: For the calculation of the real interest rate and the effective rate of return, see text.
Vertical scale: effective rate of return in the respective economy for United States investors.
Horizontal scale: real interest rate in the respective economy for United States investors.

changes) scatter quite remarkably along the vertical axis. This means that these economies – as demonstrated by the Republic of Korea, Taiwan Province of China and Thailand – avoid one-sided flows by maintaining high exchange rate volatility and low interest rates.

Countries in group 3, consisting mainly of transition economies, have adopted a floating exchange rate regime but with some interest rate incentives for international investors, as the inflation rate in these countries was relatively high during the 1990s.

The fourth group of countries follows a different approach. By keeping the exchange rate fairly stable and offering incentives for financial investors, their central banks try to use the exchange rate to stabilize inflation. This implies prolonged periods of rather risk-free arbitrage for international investors. These hard or soft pegs are sustainable only if the high interest rate does not depress the rate of domestic investment, or if an appreciation of the real exchange rate can be avoided. In most cases, however, these conditions do not apply. Sooner or later, the currency peg, soft or hard, has to be discontinued and replaced by a new system.

The examples of intermediate systems of managed floating (as in Poland, Hungary, the Czech Republic, South Africa, or in Brazil and Argentina after their currency crises) show that the variability of the exchange rate may increase the risk for the international investor at certain points, but it may increase the reward as well. If, for example, the country with the floating currency has been going through a crisis phase with real depreciation, the exchange rate ex-

pectation tends to turn around for a time, as the international investors expect revaluation and not a new devaluation. This has been the recent experience of Brazil and South Africa. To avoid a quick and strong real currency revaluation, which would destroy the gains in competitiveness the country has just achieved, the monetary authorities intervene by buying foreign currency and piling up international reserves. This is costly for the country involved, as its interest rates are higher than the rates it can earn by recycling the money to the country of origin or to another safe haven. In these circumstances, it is difficult, if not impossible, to strike a balance between the domestic needs to fight inflation and the negative repercussions of incentives for foreign investors in portfolio capital on domestic growth and employment.

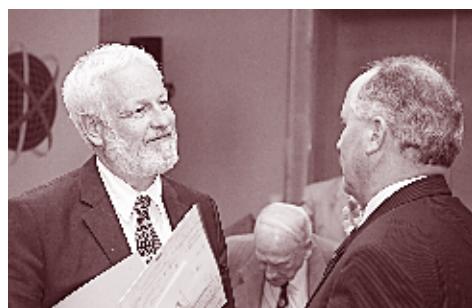
3 Multilateral Solutions Are the Answer

The message of the preceding analysis is a simple one. If the nominal short-term interest rate in a financially open emerging market economy exceeds that in a developed country by more than the growth differential, the nominal exchange rate of the former should depreciate at a (annual) rate that equals the difference in (annual) interest rates. If this is not the case, the situation is not sustainable, as either the high interest rate or the overvalued exchange rate hampers sustainable economic development in the emerging market economy.

Hence the political choice to combine floating of the currency with restrictive domestic monetary policy to bring down inflation will destabilize the external account. Speculation on

uncovered interest rate parities will yield high returns to arbitraging international portfolio investors, as nominal and real interest rates in the developing economies are higher than in the leading industrialized economies. The currencies of the high-inflation countries will tend to appreciate, thereby, temporarily, even increasing the incentive for foreign investors to buy domestic assets and the incentive of domestic borrowers to borrow abroad.

Overall, the dilemma for developing country policymakers of a situ-



ation in which international investors earn high rates of return in their countries, despite falling real income, domestic profits and employment, cannot be resolved under conditions of free capital flows. Developing country policymakers are usually unable to reduce interest rates to stop the speculative capital inflow, because doing so would endanger the credibility of their monetary policy domestically. The political will to achieve economic stability is reflected in the decision to keep nominal interest rates high. How long an external economic imbalance following an exchange rate peg or an appreciation can be sustained is an open question. With growing visible external imbalances the developing country's exchange rate policy will begin to lose

credibility in markets. Once investors are convinced that the anchoring country will not be able to manage slowing down the growth of its external debt smoothly, confidence will deteriorate. This will lead to renewed crisis, a reduction of reserves and eventually a depreciation of the country's exchange rate.

In any case, exchange rate changes are necessary to compensate for the opening scissor blades of the price and cost developments between a high-inflation and a low-inflation country. As long as developing countries are not able to perfectly converge in nominal terms with the developed countries, devaluations are unavoidable in order to preserve the competitiveness of the high-inflation countries. However, exchange rate changes, and in particular, real exchange rate changes, that determine the competitiveness of the whole economy, cannot be left to the market. Given the arbitrage opportunities between high- and low-inflation countries, a rule of competitive neutrality of the exchange rate, like the PPP rule, has to be enforced by governments and/or central banks. Ideally, such a rule should be the result of multilateral agreements, as exchange rate changes always have multilateral repercussions. But if the international community is not able to agree on rules to avoid competitive devaluations and huge destabilizing shocks, countries will continue to manage the floating of their currencies unilaterally.

Managed floating, however, faces an adding-up problem on the global scale. Not all countries can simultaneously manage the movements of their exchange rate and achieve their

targeted rates. The exchange rate, by definition, is a multilateral phenomenon, and attempts by many countries to keep their currencies at an undervalued rate may end up in a race to the bottom – or in competitive devaluations – that would be as harmful for the world economy as in the 1930s. Moreover, given the size of international short-term capital flows and the inherent volatility of these flows, only those developing countries that are big and competitive enough to withstand strong and sustained attempts of the international financial markets to move the exchange rate in a certain direction, will be able to manage the floating successfully. A small and open developing economy will hardly be able to continue fighting a strong tendency to appreciate over many years or even decades.

Multilateral or even global arrangements are clearly the best solutions to this problem. The idea of a cooperative global monetary system would be to assure, on a multilateral basis, the same rules of the game for all parties involved, more or less in the same way as multilateral trade rules apply to every party equally. That is why the main idea behind the founding of the International Monetary Fund in the 1940s was to avoid competitive devaluations. In a well-designed global monetary system, the need and the advantages of the currency depreciation of one country have to be balanced against the disadvantages to the others. As changes in the exchange rate, deviating from purchasing power parity, affect international trade in exactly the same way as changes in tariffs and export duties do, such changes should be governed

by multilateral regulations. Such a multilateral regime would, among other things, require countries to specify their reasons for real devaluations and the dimension of necessary changes. If such rules were strictly applied, the real exchange rate of all the parties involved would remain more or less constant, as strong arguments for creating competitive advantages at the national level would rarely be acceptable.

In a world without a multilateral solution to the currency problem, the only way out for high-inflation or



high-growth countries that are not members of a regional monetary union is to resort to controls of short-term capital flows or to follow a strategy of undervaluation and unilateral fixing. If developing countries are able to avoid destabilizing inflows and outflows, either by taxing those flows or by limiting their impact through direct intervention in the market, the hardest choices and misallocations due to erratic exchange rate changes can be avoided; but the resort to controls or permanent intervention should not replace the search for an appropriate exchange rate system at the regional or global level. ❁

DENNIS J. SNOWER

PRESIDENT OF THE KIEL INSTITUTE FOR WORLD ECONOMY

PROFESSOR AT CHRISTIAN-ALBRECHTS-UNIVERSITY, KIEL



Globalization Challenges for the Euro Area

To understand Europe's role in the global division of labour, we need to start from first principles. We need to understand clearly the driving force that propels globalization ahead, as well as the opportunities and threats it brings. Only then can we gain a clear view of where Europe lies in this sea of change.

Basic Principles

Perhaps the most far-reaching influence of globalization on the world economy is that it changes the global division of labor. The global division of labor – that describes which country, region, locality produces what with which resources – has a fundamental influence on our standard of living, our economic growth rate and, beyond that, our identities as productive individuals.

Imagine that there was a global law that prohibited everyone from trading. We would no longer be able to buy and sell goods and services. Everything we consume we would have to produce. The food we eat would be home-grown and hunted, the clothes we wear would be home-spun. The immediate consequence would be a precipitate descent into something resembling the stone age. We would have no electricity, no computers, no cars, no telephones. Our standard of living would have shrunk to what we witnessed in the early stages of human history. Our personal and social identities would be similarly diminished.

Now run this thought experiment in reverse. Suppose a law was introduced that permitted trade among people living within the same village. Our standard of living would improve, for now we could start to spe-

cialize in those activities that we do best and trade with one another. If we then allowed trade among villages, we would be even better off, for the same reason.

The reason is simple. Human beings have achieved greater comfort and security than other animals not only because of their mental capacities, but also because they have found ways of sharing the fruits of their knowledge through trade. Different people have different abilities and wants. By allowing each of them to concentrate on doing what he or she is relatively good at and then giving them the opportunity to trade among themselves, we have found a means that permits each of us to benefit from the talents and insights of everyone else.

The means is the free market mechanism. If each of us is allowed to exchange goods and services voluntarily, we will do so only if that is to our own advantage. Thus, under voluntary exchange, buying and selling only takes place if it benefits both the buyer and the seller. Consequently, the seller has a natural incentive to meet the buyers wants.

People's wants are highly diverse and changing continually. So are the technologies and skills through which these wants are satisfied. So satisfying these wants is an extremely complicated problem, requiring an enormous amount of information. This information is individualized – each customer has distinctive preferences. More importantly, the information is tacit – that is, each seller may know the particular wishes of his or her customers, but this knowledge is too detailed to be transmitted to a central planner. So even if governments al-

ways acted in the public interest, they could not gather, digest, and marshal this information appropriately. Rather, the only way of mastering this information problem is to allow individuals, operating largely in their own self-interest, to find trading opportunities for themselves.

It is important to keep these simple truths in mind when we seek to comprehend the process of globalization that is taking place nowadays. What we are witnessing these days is a fabulous expansion of our trading possibilities.



It is clearly not the first time in history that we have experienced such an expansion. Thus successive stages of the Industrial Revolution that took place over the past three hundred years would have been unthinkable without it. But nevertheless the current wave of globalization has something unique about it. Whereas the Industrial Revolution was largely about improved trade within and between countries and between large firms and large groups of consumers, the current wave of globalization is primarily about rising trade among *individual economic actors*, not necessarily large ones.

Over the last 2–3 decades of the last century, this primarily took the form of trade within and among large-scale multi-national companies.

Many commentators observed that these multi-nationals – which were able to switch their production, marketing and development operations easily from one subsidiary to another across the globe – heralded the economic end of the nation-state. National boundaries ceased to be the dominant criterion for the organization of economic activities, as international differences resource availability, labor costs, tax regimes, industrial infrastructure became increasingly important for the location of large-scale multi-national business.

Since the beginning of this millennium, globalization has begun to take a new form. As information and communication technologies have advanced explosively, it is now becoming possible for small-scale individual producers and individual consumers to exploit trading opportunities among themselves. Customer needs can be identified in a far more differentiated form than ever before, and these needs can be satisfied by combining the skills and resources of economic agents across the globe. Through the combined use of flexible production techniques, the internet, and modern communication platforms, the age of mass production and mass marketing is coming to a close. As economies of scale are declining in importance, so economies of scope – involving the bundling of heterogeneous goods and services to satisfy a broad spectrum of complementary customer needs – a becoming progressively more significant as the globalization process unfolds.

In short, from the perspective of economics, national boundaries are being eroded not just by the large

multi-national companies, but by microeconomic agents everywhere. In the process, an enormous wealth of new opportunities to gain from trade will be uncovered. This development can be understood quite simply as a continuation of our previous thought experiment. Just as the move from self-sufficiency to trade within a village makes us massively better off, and just like the move from trade within villages to trade among villages does so even more powerfully, so the new gains from trade have the potential to initiate another quantum increase our standard of living.

This is the message we must keep in the back of our minds when considering Europe's role in the global division of labor.

But this message raises two vital sets of questions.

First, when we say that the new gains from trade have the potential to make us better off, who is "us"? Is everyone made better off? Or are there winners and losers? If the latter, will Europe belong to the winners or the losers?

Second, how is the potential to be realized? What must European governments do to make this happen?

Let's consider each of these questions in turn.

Winners or Losers?

In the conventional policy debate, there are two popular accounts of winners and losers from globalization.

The first, which may be called the "displacement story," is by far the most popular. It claims that there is a fixed amount of work to be done in each country, so that it can produce all the goods and services it needs to satisfy its own needs and those the

countries it trades with. This means that if production is outsourced, then work that was previously done in this country is now done abroad, and this country's workers have been displaced. International trade may be viewed in equivalent terms. The more Europe imports from the Far East, for example, the more European jobs are displaced by Far Eastern workers. The foreign countries gain is then is Europe's loss.

Like the theory that the sun revolves around the earth, this account is intuitively, simple, powerful in its explanatory power – but unambiguously false. There is no fixed amount of work to be done in a country. The amount of work to be done depends on how well we are able to satisfy consumer needs and how large the consumer needs are. The greater the level of employment in a country, the greater the incomes of the employed individuals, the more they will want to consume, and thus the more work there is to be done in the country. On this account, immigration need not lead to higher unemployment, because the immigrants don't just compete for jobs, they also have needs to be satisfied and these require more jobs to be filled. Furthermore, nowadays the amount of work to be done in a country depends on how effectively the country is able to compete in the global market place. Thus, globalization is not a zero-sum game: one country's gain is not necessarily another country's loss. By creating more gains from trade, globalization can lead to the greater fulfillment of people's needs in all countries, and thereby all countries could gain.

The second account, which may be called the "comparative advantage

story," is more insightful. It is the standard argument made by economists. It starts from the premise that trade can be beneficial for all countries, since it allows each country to specialize in the production of goods in which it has a comparative advantage. If all countries produce what they are best at and then trade with one another, the resources of the world are used more efficiently. Thus, although there are winners and losers from free trade, it should be possible for the winners to compensate the losers, so that everyone be made better off.

Specifically, the rich countries have relatively abundant supplies of skilled workers and thus, through globalization, they specialize in the production of goods that use skilled labour intensively. Thus the demand for skilled labor in the rich countries rises. The poor countries, by contrast, have relatively abundant supplies of unskilled workers, and consequently they specialize in the production of goods that use unskilled labor intensively. This means that, in the poor countries, the demand for unskilled labor rises, leading to a corresponding fall in the rich countries' demand for the unskilled.

For Europe, this means that the skilled workers are the winners, while the unskilled are the losers. But the skilled win more than the unskilled lose, and thus the skilled could compensate the unskilled, so that both groups are left better off than before.

The practical problem, however, is that this compensation usually does not take place. The free market provides no mechanism for spreading the gains throughout a country's population. The tax and transfer sys-

tems in Europe redistribute some income, but this redistribution is not sufficient to ensure that the unskilled workers do not become worse off through globalization.

If wages are responsive to the rise in the demand for skilled workers and the fall in the demand for unskilled ones, the result is greater wage inequality. If wages are rigid, inequality increases in terms of employment opportunities. In this sense, the relatively flexible wages in the U.S. gives rise to the problem of the "working poor," whereas the relatively inflexible wages in the large continental European countries generates unemployment. These two problems, so the story goes, are flip sides of the same coin.

This comparative advantage story has greater intellectual cogency and appeal than the displacement story. But here, too, we have reason for serious doubts.

It is not true that the rising demand more skilled labor in rich countries (like those of Europe) is matched by a falling demand for skilled labour in poorer countries (such as China, India and Mexico). Rather, the demand for skilled labor is rising relative to the demand for unskilled labor just about everywhere in the world.

Most economists have come to the conclusion that trade has played a small, probably insignificant, role in depressing the wages of unskilled workers in Europe and the U.S.

It is safe to say that globalization does not automatically create losers, even in the absence of a mechanism whereby winners can compensate losers. Whether losers are created depends importantly on two things:

First, it depends on the degree to which globalization creates comple-

mentary relationships among the global trading partners. Increasingly, globalization involves the decomposition of value chains. The processes of production, design and marketing are subdivided finely into their component activities and each activity is undertaken where it is most profitable, regardless of national boundaries. In the process, the efforts of European workers (say, engineers and product designers) are supplemented by the efforts of foreign workers (say, production operatives and call centre employees in Asia). Whenever the foreign labor is complementary with the domestic labor – so that the two together are more productive than European workers on their own – then the demand for domestic labor will rise as a result of globalization. There is a growing body of evidence that this has happened in many sectors of the U.S. economy, so that globalization has wound up creating more jobs domestically than it has destroyed. This phenomenon is not surprising: whenever globalization creates complementary relations among workers, domestic and foreign, the demand for both groups of workers will rise. The verdict is still out whether a similar phenomenon is occurring in Europe. The greater the degree of labor market regulation that prevents the reorganization of productive enterprises so as to allow the exploitation of such complementarities, the less likely is globalization to have this welfare-promoting effect.

Second, whether globalization creates losers depends on how easy it is to avoid being a loser. The more opportunities and incentives people have to move from declining sectors and occupations into expanding ones,

the higher the chances that, after a readjustment process, the losers join the winners in reaping the benefits from globalization. Here, too, economic policies and institutions have an important role to play. The more they discourage people from responding to the changing economic realities – for example, through generous, passive unemployment support, job security legislation that gives employees title to rigid job definitions, protectionism that makes it unnecessary for firms to compete with their counterparts abroad – the less readjust-



ment will take place across sectors and occupations, and the more long-term losers will be generated through globalization.

Is Europe able to rise to these challenges? Foremost, we must be aware that there is no such thing as a homogeneous “Europe” in this regard. Some European countries have made significant progress in achieving the labor and product market flexibility that is necessary to exploit complementarities in production and work and to enable the readjustment from declining to expanding enterprises to proceed reasonably smoothly. Denmark, Great Britain, Ireland, and the Netherlands are among those in this group. But the large, mature continental European countries – France, Germany, Italy and, in some respects,

Spain – remain heavily regulated, with relatively weak incentives for flexible employment. It is no accident that these are the countries with Europe's highest unemployment rates.

Policy Implications

What are the policy implications of these challenges? In my judgement, European policymakers should take the following lessons from globalization to heart.

First, *protectionism is not the answer*. It is not surprising that the mistrust of globalization and the political pres-



sure for protectionism are particularly strong in the large continental European countries. Spain's Prime Minister Rodríguez Zapatero is looking for measures to protect Endesa from a takeover by the German energy giant EON. And Germany's politicians were not amused when the French-German pharmaceutical company Aventis was bought by the French rival Sanofi. The recent French student protests against reducing job security for young workers are yet another form of protectionism.

The large continental European countries are indeed the ones with population groups – particularly the unskilled – who may sustain persistent losses from globalization. These groups deserve support. But insulating these groups from the pressures

of globalization is not the answer. On the contrary, in the long term such policies make the underlying problem worse.

Second, *government should not attempt to find global niches for their country by supporting “national champions.”*

It is madness of policymakers to assume that they are better than the free market at predicting where the comparative advantages of their countries lie. As noted, the information necessary for this purpose – continually changing technologies and customers' continually changing needs – are available primarily at the local level. This localization of information is not necessarily geographic; in fact, with the spread of the internet and communication technologies, the geographic aspect is becoming progressively less important. Rather, it is localization in the sense that the business people who are closest to a particular set of technologies and customers know best what these technologies are capable of and what these customers want.

The frequently-asked question in policy circles – “What are the sectors and occupations that deserve government support, so that my country can hold its own in global competitive markets?” – is at heart a communist question. Communism has failed to deliver the living standards achieved in the West precisely because governments are poorly placed to answer this question. This lesson should be kept in mind, when government officials in France and Italy develop their lists of companies that they believe should be immune from foreign ownership.

The big break-through inventions of the past century – such as airplanes, helicopters, portable computers – were made by independent inventors, entrepreneurs, and financiers. The subsequent incremental technological improvements in these inventions have also occurred primarily in private sector firms. These advances have occurred because the market mechanism empowers people to make a living by seeking new ways to meet each other's needs. When the government creates national champions, it disempowers people and robs society of the resulting initiatives.

The Lisbon strategy formulated by European leaders in March 2000 recognized this simple truth and advocated the creation of business conditions that would enable private enterprise to create the most competitive economy in the world by 2010. The rise of industrial strategies and national champions in Europe, combined with the absence of international competition in Europe's labor markets marks a return to the failures of the past, since as France's industrial strategy of the 1960s. The national champions policy also goes against the spirit of the European Union, since it implies that ownership should reside within the nation state.

The heavy cost of a national champions policy can be seen in the German energy market. Politicians have pushed mergers against the will of the national cartel office and overruled its decisions. The result is an oligopoly with four suppliers who share 90% of the energy market. Similarly to Energie de France, Germany's champions now go on shopping tours outside the home market; all financed by monopoly rents. Ger-

many's customers pay more for their energy than most of their European neighbours.

And third and finally, *people's natural desire for economic security should not be satisfied at the expense of economic flexibility, but through economic flexibility.*

The new global division of labor can, in principle, lead to two alternative outcomes: it could raise living standards and promote social cohesion through greater equality of opportunity, or it could raise unemployment and increase the gulf between the skilled and unskilled workers in their earnings and employment prospects.

To achieve the former outcome, it is vitally necessary to allow the economy to adjust to the new trading opportunities that globalization creates, particularly in the labor market. The job turnover rate in continental Europe is much lower than that in the United States. While monthly unemployment outflows in Germany and France amount to about 5–10% of the unemployed, the corresponding numbers for the United States are around 25–30%.

As we can see in the large continental European countries, the absence of labor market adjustment, leads to social inequality and economic insecurity by creating large pockets of long-term unemployment. In Germany, for example, about 50% of unemployed have been without job for more than one year. As these people's skills deteriorate and they become increasingly discouraged and stigmatized in the labor market, their chances of supporting themselves continues to fall. The resulting inequality of opportunity is in blatant

conflict with Europe's purported "social model."

The current policy of some EU countries of subsidizing low-paying jobs – whether through tax breaks or in-work benefits – is misguided. On the one hand it reduces people's monetary incentives to acquire skills. The reason is simple: with increasing qualification a worker's productivity rises and thereby his wage, but his entitlement to subsidies falls. On the other hand, it is silly to imagine that European countries could compete with India and China and other emerging economies in the low-paying jobs. Instead, the EU countries need education and training policies that create incentives to acquire skills – and not just at the beginning of one's working lifetime, but throughout it as well.

What policymakers should seek is to create economic security through economic flexibility. A wide variety of European countries have pursued this course successfully. Denmark's "flexicurity" system and Britains "Welfare to Work" program are two worthy examples. The large continental European countries would do well to think along these lines as well.

This policy approach needs to be supplemented by education and training systems that enable European countries to build skilled, versatile, and adaptable workforces.

These are important lessons that the new global division of labor should teach us. Let us hope that Europe's policymakers will have the insight and conviction to pursue them.





KARL-HEINZ GRASSER
FINANZMINISTER DER REPUBLIK ÖSTERREICH



Kamingespräch

Meine Damen und Herren, die österreichische Präsidentschaft gibt es jetzt seit knapp fünf Monaten. Wir haben die Freude, wir haben das Vergnügen, die Präsidentschaft in der Europäischen Union über zu haben für diese sechs Monate. Wir sind in diese Präsidentschaft hineingegangen mit einer tiefen Überzeugung, dass Europa einfach ein Wert an sich ist, dass wir alle das größte Interesse an dieser Europäischen Union, an der Stabilität, am Fortkommen der Europäischen Union haben müssen. Ich denke, dass wir viel zu wenig in unserem Bewusstsein haben, dass die Errungenschaften der Europäischen Union eben nicht selbstverständlich sind, sondern dass der Friede über Jahrzehnte hinweg etwas ist, das diese Union im Gegensatz zu Jahrzehnten der Auseinandersetzungen in Europa mit sich gebracht hat. Wenn Sie an den Binnenmarkt denken, wenn Sie an den Euro denken, an die Wirtschafts- und Währungsunion, dann sind das Dinge, wo wir vor zehn Jahren wahrscheinlich hier noch gedacht hätten, das wird nicht möglich sein. Das heißt, das, was wir erreichen in der Union, gerade im finanz-, im wirtschaftspolitischen, im geldpolitischen Bereich, sind Zeichen des Erfolgs, der Integration über die letzten Jahrzehnte, und insofern ist es wichtig, dass wir versuchen, auch wieder die Vorzeichen auf Optimismus zu stellen, die Vorzeichen auf eine weitere Integration, auf eine Vertiefung der Integration zu richten, und dass wir als österreichische Präsidentschaft versuchen mussten, die Union aus einer, wie ich glaube, doch eher schwierigen Phase herauszuführen. Wenn Sie an das Jahr 2005 denken: Es war ein Jahr, das Abstimmungen über die Verfassung mit sich ge-

bracht hat, über die europäische Verfassung. Wir haben im Mai und im Juni des letzten Jahres zwei Referenden gehabt, eines in Frankreich und eines in den Niederlanden, wo man sich gegen die Verfassung entschieden hat. Wir hatten das Problem, dass die zwei Eckpfeiler der wirtschaftspolitischen Koordination in der Europäischen Union, die Lissabon-Strategie – was tun wir für Wachstum und Beschäftigung? – einerseits und eine stabilitätsorientierte Fiskalpolitik andererseits, über die letzten Jahren, 2005, 2004, 2003 und davor, eine leichte Glaubwürdigkeitskrise bekommen haben. Wir haben die Situation gehabt, wenn Sie zurückdenken, dass Jean-Claude Juncker es trotz großer Versuche und großer Bemühungen nicht geschafft hat, die finanzielle Vorausschau letztes Jahr zu lösen. Tony Blair ist es gerade noch im Dezember gelungen, zwischen den 25 Mitgliedsstaaten diesen Konsens zu erreichen, aber man hat gesehen, dass es hier sehr, sehr schwierig ist, weiterzukommen. Und wir haben daher gesagt, wir müssen versuchen, ein bisschen Aufbruchstimmung, ein bisschen Optimismus wieder in diese Union hineinzubringen. Und ich glaube, dass seit 1. Jänner 2006 alles viel besser läuft. Das hat natürlich nur teilweise auch mit unserer Präsidentschaft zu tun. Aber was wir versucht haben, meine Damen und Herren, ist: Wir haben gesagt, wir müssen die Prioritäten umstellen.



Wir müssen versuchen, den Bürgern unserer Länder zu helfen, wo es ja auch Pros und Contras gibt, wo viele sich auch fragen, was ihnen persönlich die Europäische Union bringe. Und da denkt man eben dann nicht so an Frieden und Wachstum und Binnenmarkt und Euro, sondern da denken viele daran, dass es knapp 18 Millionen Arbeitslose gibt in Europa. Dass, wenn man die Familien mitrechnet, ungefähr 40 Millionen Menschen von der Arbeitslosigkeit betroffen sind. Es war unsere Zielsetzung, als Präsidentschaft zu sagen, dass wir



die Prioritäten in Richtung Wachstum und Beschäftigung reorientieren müssen, in Richtung klarer Signale, was wir tun können, um die Arbeitslosigkeit in Europa zu reduzieren, wissend, dass ein Land wie Österreich, ein kleines Land, ein Land, das sechs Monate den Vorsitz hat, nicht Europa verändern kann, nicht Europa neu bauen kann. Aber dass es doch gelingen kann, Signale zu setzen, dass alle Regierungen, alle 25 Regierungen, dass alle Staats- und Regierungschefs, Finanzminister, Wirtschafts-, Arbeitsminister hier versuchen zu zeigen: Wir wollen auf euch zugehen, wir wollen die Sorgen und Probleme der Menschen zuerst lösen. Das ist natürlich einmal ganz an vorderster Stelle auch die Frage des Arbeitsmarktes, die Frage von zusätz-

lichen Jobs einerseits, die Frage einer Reduktion der Arbeitslosigkeit andererseits. Es ist sicherlich auch die Frage, wie wir die Rolle Europas im internationalen Kontext entsprechend stärken und Europas Position an sich international verbessern können. Wir haben uns daher ein paar Ziele für diese Präsidentschaft im finanzpolitischen, im wirtschaftspolitischen Bereich vorgenommen.

- Erstens das Ziel, wie können wir eine stabilitätsorientierte Fiskalpolitik fördern? Wie können wir zu einer ganz konsequenten Umsetzung des reformierten Stabilitäts- und Wachstumspaktes kommen?
- Zweite Zielsetzung: Gelingt uns ein Fortschritt, was die strukturelle Modernisierung der europäischen Wirtschaft betrifft, das heißt, die überarbeitete Lissabon-Strategie wurde 2005 beschlossen, erste Implementierung unter unserer Präsidentschaft mit dem Frühjahrsgipfel im Jahr 2006? Wie schafft man es hier verbindlicher, konsequenter die gemeinsamen Ziele auch umzusetzen?
- Dritter Punkt: Wir haben gesagt, wir wollen die Europäische Investitionsbank stärker einbinden in diese Strategie für Wachstum und Beschäftigung.
- Vierter Punkt: Wir haben gesagt, wir müssen die Rahmenbedingungen auch für die Binnenmarktaktivitäten, für die Vollsiedlung des Binnenmarktes schaffen. Denken Sie an Finanzdienstleistungen – heute, glaube ich, auch von Rodrigo de Rato angesprochen – an Dienstleistungen, an die Dienstleistungsrichtlinie, an Steuern, an Netzwerksindustrien.

- Also, was können wir für die Vollendung des Binnenmarktes tun?
- Fünfter Punkt: die Entlastung unserer Wirtschaft auch von Verwaltungskosten von Gesetzesbefolgungskosten. Also, was ist die Interaktion zwischen Wirtschaft einerseits und Regierungen, öffentlichen Verwaltungen andererseits, was verursacht das an Kosten („better regulation“ als Stichwort)? Wie kommen wir hier weiter runter?
- Sechster Punkt: die Globalisierung, das eigentliche Thema dieser volkswirtschaftlichen Tagung. Wie können wir die Debatte fortführen, wie können wir sie vertiefen? Wie können wir unseren Bürgern klar machen, dass die Globalisierung eine Chance ist? Wie können wir aber auch Signale setzen gegenüber jenen, die zu den Verlierern der Globalisierung zählen, die Probleme mit den durch die Globalisierung verursachten Anpassungen haben?
- Siebenter Punkt – ich habe ihn vorher schon angesprochen: die Frage der finanziellen Vorausschau. Großbritannien hat den Konsens von 25 Mitgliedsländern geliefert, aber für eine finanzielle Vorausschau ist notwendig, dass alle drei europäischen Institutionen, also die Mitgliedsstaaten, das Europäische Parlament und die Europäische Kommission, einen Konsens über die Finanzen für die nächsten sieben Jahren haben.

Das waren die Herausforderungen, die wir hatten. Ich glaube, dass eine Verbesserung der Atmosphäre gelungen ist. Ich glaube also, dass die Stimmung deutlich besser geworden ist, natürlich auch ein wenig mit den

weltkonjunkturellen Entwicklungen zusammenhängend. Wir haben, denke ich, die gute Situation, dass 2004 das stärkste weltwirtschaftliche Jahr war seit 30 Jahren. Wir haben die Situation, dass 2005 gut war, dass sich 2006 das Ganze fortsetzt, mit einer weltwirtschaftlichen Entwicklung jenseits der 4 %. Wir haben, ehrlich gesagt, die Sorge gehabt, in die Präsidentschaft hineingehend, wie es uns mit Deutschland gehen wird? Wie mit Italien, mit Frankreich, mit anderen Ländern? Wir haben mehr als zehn Länder, die über 3 % Defizit liegen. Erinnern Sie sich zurück, welche Diskussionen wir hatten, als Deutschland z.B. das Verfahren des Stabilitäts- und Wachstumspaktes ursprünglich vor drei Jahren nicht anerkennen wollte, weil wir nicht weiter gehen konnten im Verfahren, in der Verschärfung des Verfahrens. Wenn ich mir das jetzt anschau, ist es Gott sei Dank gelungen, mit der Kommission in unserer Präsidentschaft doch sicherzustellen, dass es eine strikte, konsequente Anwendung des Stabilitäts- und Wachstumspaktes gibt, dass Italien sich verpflichtet hat, unter 3 % zu gehen. Frankreich ebenso. Dass Deutschland eine Verschärfung des Verfahrens im Interesse der Glaubwürdigkeit einer stabilitätsorientierten Finanzpolitik und der Glaubwürdigkeit dieses reformierten Stabilitäts- und Wachstumspaktes auch anerkannt hat. Das heißt, ich glaube, wir stehen da auf einer vernünftigen Basis und haben erreicht, dass der Europäische Rat beim Frühjahrsgriff eben im März oder April dieses Jahres ausdrücklich bestätigt hat, der beginnende Aufschwung solle jetzt für rasche Fortschritte in Richtung des mittelfristigen Ziels genutzt wer-

den. Ich glaube, das ist auch die Herausforderung, die wir haben. Wir müssen die guten wirtschaftlichen Zeiten, die wir jetzt haben, nützen, einerseits um strukturelle Reformen zu implementieren, und andererseits natürlich auch, um zu sagen, wir schaffen es, in Richtung der Staatsfinanzen einfach deutliche Fortschritte zu erzielen. Ich glaube, im Durchschnitt müsste es möglich sein, im Jahr 2010 einen ausgeglichenen Haushalt zu haben. Wir stehen jetzt irgendwo bei einem durchschnittlichen, ich sage rund um die 2,5%.



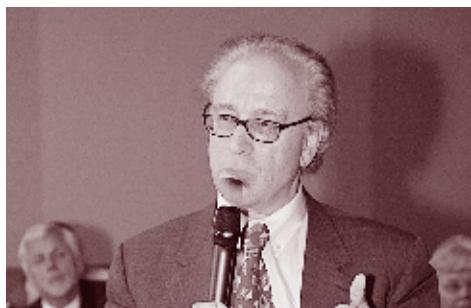
Das heißt, mit Maß müsste es durchaus möglich sein zu sagen, 2010 einen ausgeglichenen Haushalt über die gesamte Union hinweg zu erreichen. Wenn Sie sich die reformierte Lissabon-Strategie anschauen, ist man nach der Halbzeitbilanz auch draufgekommen, dass wir 2005, 2006 leider nicht wettbewerbsfähigster Wirtschaftsraum der Welt sind. Also hat man gesagt: Was können wir tun? Das Verfahren war darauf aufgebaut, dass die Europäische Kommission den Mitgliedsstaaten empfohlen hat, in den und den und den Bereichen müsst ihr besser werden. Und die Mitgliedsländer haben halt gesagt, na gut, das schauen wir uns an. Aber umgesetzt haben sie es nicht; zumindest nicht ausreichend und nicht zur Gänze. Und da war die Idee, wir müssen das

Verfahren verbessern. Wir müssen die Identifikation der Mitgliedsländer mit dieser Problemlage verbessern: Was können wir tun, um die Wettbewerbsfähigkeit, um die Standortattraktivität zu verbessern? Daher ist das Verfahren nachzuschärfen. Und ein Punkt des Prozesses zur Überarbeitung der Lissabon-Strategie war es zu sagen, dass es nationale Reformprogramme braucht. Nationale Commitments, nationale Selbstverpflichtungen braucht es, damit jedes Land, jede Regierung sagt: Wir legen uns selbst eine Latte. Wir sagen, wir wollen die wichtigsten vier, fünf Prioritäten in der und der Zeitlinie – in den nächsten ein, zwei, drei Jahren – umsetzen, weil wir der Überzeugung sind, dass uns das den größten Gewinn an Wettbewerbsfähigkeit, an Standortqualität und auch eine entsprechende Erhöhung des Wachstumsspotenzials in Europa bringt. Und ich glaube, dass wir hier die prioritären Aktionsbereiche definiert haben, dass klar ist, es soll in Richtung von mehr Investitionen im Bereich der Forschung und Entwicklung gehen, in Richtung der Entlastung von Klein- und Mittelbetrieben gehen. Beschäftigungsförderung ist wichtig, aber durchaus auch die Frage: Wie schaut es mit der sicheren, nachhaltigen Energieversorgung aus? Wir haben beim Schlussgipfel auch eine Reihe von messbaren Zielen vorgeschlagen, die dann von den Staats- und Regierungschefs vereinbart wurden, einfach um Signale zu setzen, wissend, dass die Politik keine Arbeitsplätze direkt schaffen kann. Aber dass es doch für die Glaubwürdigkeit, für das Tragen der Europäischen Union und des Gedankens wichtig ist, dass unsere Bevölkerung sieht: Da geht es

um Arbeitsplätze, da geht es um eine Reduktion der Arbeitslosigkeit. Und daher z. B. das Schaffen von zwei Millionen zusätzlichen Arbeitsplätzen jährlich bis zum Jahr 2010 als Ziel. Also sich selbst, uns allen eine Latte legen und zu sagen: Wir müssen mehr Menschen in den Arbeitsmarkt integrieren, wir müssen hier versuchen, zusätzliche Arbeitsplätze durch einen attraktiven Standort, durch eine erhöhte Wettbewerbsfähigkeit der Europäischen Union schaffen. Oder die Zielsetzung: Ab dem Jahr 2007, also ab nächstem Jahr, binnen sechs Monaten jedem arbeitslosen Schulabgänger eine Arbeitsstelle einerseits oder eine Ausbildungsstelle andererseits anzubieten. Hier hat man gesagt, es solle eine weitere Verkürzung dieses Zeitraumes geben auf vier Monate bis zum Jahr 2010. Das heißt, innerhalb von vier Monaten im Jahr 2010 entweder Arbeitsstelle oder eine Ausbildungsstelle für unsere Jugendlichen. Einfach um zu sagen: Das konsequente Bekämpfen der Jugendarbeitslosigkeit ist eine primäre Zielsetzung der Staats- und Regierungschefs, auch um ein klares Signal hier zu senden. Oder die Frage der Unternehmenskultur. Hier wurde der Beschluss gefasst: Reduktion der Zeitspanne für die Gründung eines Unternehmens. Wie lange können sich öffentliche Verwaltungen Zeit lassen für eine Unternehmensgründung? Hier hat man gesagt, eine Woche solle dieser Zeitraum maximal betragen. Dieses Ziel wollen wir bis Ende 2007 erreichen, um zu zeigen, dass es uns um eine unternehmerische Kultur, um ein Stärken dieser unternehmerischen Kultur geht. Ich glaube, wir haben in der Präsidentschaft eine wichtige Weichenstellung getroffen, was die gemeinsame

Energiepolitik betrifft. Wenn Sie zurückdenken, denn es wurde sicher heute auch diskutiert – wenn man über Globalisierung spricht, spricht man auch über die Risiken der Globalisierung; damit auch über den Ölpreis. Ich glaube, dass der Erkenntnisprozess natürlich sein muss: Ein Land alleine kann hier keine Lösung anbieten. Es ist eine hochkomplexe Frage, wie wir auf der einen Seite Sicherheit, was Energie betrifft, und auf der anderen Seite ein vernünftiges Preisniveau schaffen. Und hier ist zu sagen: Wir brauchen eine gemeinsame Energiepolitik für Europa – das war bisher nationale Kompetenz. Wir haben unter unserer Präsidentschaft erreicht zu sagen, dass das eine europäische Kompetenz ist, und wir haben die Kommission als Einstieg in eine Veränderung hier gebeten: Macht uns einen Vorschlag für eine gemeinsame europäische Energiepolitik. Die Europäische Investitionsbank habe ich angesprochen und versucht, sie zu integrieren in diese Strategie für Wachstum und Beschäftigung. Und die Europäische Investitionsbank hat sich bereit erklärt, zusätzliche Mittel, Darlehensmittel für innovative Projekte, für Forschung und Entwicklung anzubieten – von 15 Mrd EUR für F&E auf der einen, für Klein- und Mittelbetriebe auf der anderen Seite, 25 Mrd EUR zusätzlich für trans-europäische Netze. Damit man auch in den Bereichen, wo es uns wichtig ist, Forschung, Klein- und Mittelbetriebe, Infrastrukturprojekte, entsprechende Schwerpunkte setzen kann. Wir haben die Vollendung des Binnenmarktes und das gerade vor dem Hintergrund der Herausforderungen der Globalisierung auf der Tagesordnung des informellen

ECOFIN gehabt und versuchen jetzt das in den verschiedenen Politikbereichen zu erreichen, was uns noch fehlt. Was fehlt uns im Bereich der Finanzdienstleistungen? Wie schaut die Dienstleistungsrichtlinie aus? Was fehlt uns im Energiebereich? Was in anderen Themenbereichen, um den Binnenmarkt tatsächlich zu vollenden. Denn ich glaube, dass hier tatsächlich sehr viel an Wachstumspotenzial für unsere Länder liegt. Und wir haben versucht, die Globalisierungsdiskussion an sich voranzutreiben, auch so voranzutreiben, dass



wir Unternehmen zu den Finanzministern eingeladen haben, um zu sagen: Sagt uns ganz konkret, wo ihr glaubt, dass es Probleme in der Gesetzgebung, im Gesetzgebungsprozess der Europäischen Union gibt. Was können wir besser machen, um euch einfach zu helfen, wettbewerbsfähiger zu sein in einer sehr schnell lebigen globalisierten Welt, die wir als Chance betrachten. Chancen, die wir aber auch entsprechend wahrnehmen müssen. Und ich habe vorhin erwähnt: Zweite wichtige Zielsetzung war es zu sagen: Wie können wir die Rolle Europas im internationalen Kontext stärken? Und hier, darf ich Ihnen sagen, ist eine dieser Strategien, wie wir das schaffen, nämlich diejenige, dass wir von Gipfel zu Gipfel gehen – Sie haben vielleicht mitbe-

kommen, wir haben gerade den EU-Lateinamerika-Gipfel in Österreich gehabt, wir haben das Asien-Finanzministertreffen in Österreich gehabt, also europäische Finanzminister treffen asiatische. Wir nehmen an den Gipfeln der G8 teil. Wir haben am 21. Juni den Gipfel Europäische Union – USA, das heißt, auch schon der Versuch, hier zu zeigen, welche wesentlichen Zielsetzungen im finanz-, im wirtschaftspolitischen Bereich, darüber hinaus Zielsetzungen der Europäischen Union wir haben und wie wir mit den großen Partnern hier entsprechend auch eine Absicherung dieser Zielsetzungen auf der globalen Ebene erreichen können. Neben diesen Zielsetzungen der Präsidentschaft haben wir diese Woche und letzte Woche in Strassburg mit dem Bundeskanzler gemeinsam z.B. die finanzielle Vorausschau unterschrieben. Es ist uns also gelungen, die Verhandlungen, die Großbritannien unter den 25 Mitgliedsländern finalisieren konnte, auch mit dem Europäischen Parlament und mit der Europäischen Kommission zu vereinbaren, haben daher einen Konsens erreicht über das europäische Budget der nächsten sieben Jahre. 864 Mrd EUR an Budget sind vereinbart und damit, glaube ich, auch eine weitere Muss-Verpflichtung. Wir mussten hier, wenn es irgendwie geht, zu dieser Zielerreichung, zu diesem Konsens kommen und das Thema Finanzen in Europa für die nächsten sieben Jahre abarbeiten, weil es auch wichtig ist z. B. für die neuen Mitgliedsländer. Denken Sie an Strukturfonds, denken Sie an Kohäsionsfonds, denken Sie an das Heranführen der neuen Mitgliedsländer an die bestehenden 15 Mitgliedsländer. Das hätte nicht funktioniert,

hätten wir diesen Konsens in unserer Präsidentschaft nicht erreicht. Ein- fach, um Ihnen ein paar Blitzlichter zu geben. Das waren die Zielsetzun- gen der österreichischen Präsi- dentschaft. Was haben wir jetzt einen Monat vor dem Ablauf dieser Präsi- dentschaft erreicht? Ich glaube, nochmals: Wir können Europa nicht neu bauen, aber wir können einen Stein, auch einen großen Stein vielleicht, ins Wasser werfen und durch die Wel- lenbewegungen etwas initiieren, das fortwirkt. Und das, denke ich, ist uns sehr wohl gelungen in einer engagier- ten, in einer ambitionierten Art und Weise, wo wir versucht haben, uns als kleines Land hier auch in der euro- päischen Diskussion entsprechend einzubringen. Wir haben das gemacht vor dem Hintergrund eines Landes, das im Jahr 2000 mit einer neuen Bundesregierung angetreten ist, das selbst eine Reihe von Problemen der Wettbewerbsfähigkeit hatte und das doch versucht hat, in einem Reform- prozess – die Österreicherinnen und Österreicher hier wissen das – egal, ob Budgetreform, stabilitätsori- entierte Fiskalpolitik in Richtung ausge- glichener Haushalt, vernünftige Er- gebnisse jetzt zu halten oder ob das die Pensionsreformen 2000, 2003, 2004, also wirklich sehr substanzelle Reformen waren – einfach um die Glaubwürdigkeit der ersten Säule, der Pensionsvorsorge, der staatlichen Vorsorge auch zu erhöhen, sicher- zustellen. Die Frage einer Steuerre- form, die Frage von Privatisierungen, die Frage einer Kapitalmarktstrategie und Vieles andere mehr. Wir haben einfach versucht zu sagen: Wir müs- sen in Österreich unsere Hausauf- gaben erledigen durch eine Umset- zung, durch eine glaubwürdige, strin-

gente, konsequente Umsetzung von strukturellen Reformen, geprägt von einer Ausgangsposition, wie sie, hoffe ich und bin ich der Überzeugung, heute auch die Diskussion hier ge- prägt hat. Wir sind überzeugt als österreichische Bundesregierung von Flexibilisierung, von der Deregulie- rung, von der Privatisierung; wir sind überzeugt, dass wir die Anpassungs- fähigkeit der Märkte vergrößern müs- sen. Wir haben diskutiert am Tisch kurz über Schumpeter, über andere Vertreter der österreichischen Schule der Nationalökonomie, über von Hayek



über Mises, Böhm-Bawerk, Menger, wer immer Ihnen hier einfällt, und ich glaube, Sie hatten heute auch die Diskussion über „creative destruc- tion“ und einfach Wettbewerb als Entdeckungsverfahren für die besten Lösungen. Und das ist unserer Über- zeugung nach einfach auch für die Wirtschafts- und Finanzpolitik in Österreich. Wettbewerb ist etwas Gutes. Ich habe oft gesagt: Ich liebe den Wettbewerb, weil er uns einfach zwingt besser zu werden, und weil er uns zwingt, eine unternehmerische Kultur in dem Land auch anzuneh- men und zu fördern, und das ist immer wieder auch meine Bitte. Ich glaube, wir in Europa müssen uns eine Veränderungskultur angewöh- nen. Und wir müssen gerade in den 15 Mitgliedsländern draufkommen,

dass wir nicht saturiert sein dürfen, nicht zufrieden sein dürfen mit unserem europäischen Way of Life, weil das alles so wunderbar gelingt bei der Absicherung hoher Sozialstandards. Das ist nicht selbstverständlich. Und wenn wir stolz sind auf diesen europäischen Way of Life, wie es die Amerikaner auf den ihren sind, dann müssen wir uns das entsprechend verdienen. Und dann werden wir diese hohen Standards nur dann absichern können in der Zukunft, wenn wir wettbewerbsfähig sind, wenn wir bessere Produkte zum besseren Preis erzeugen können, wenn wir Kundennutzen befriedigen können, wenn wir hier einfach innovative Lösungen für Kunden zustande bringen und wenn die Kundschaft über den Erfolg von Unternehmen entscheidet. Und das hat dann ein breites Spannungsfeld. Von der „corporate social responsibility“, wo ich glaube, dass wir in Europa auch Lernbedarf haben im Sinne von: Wir dürfen nicht den individuellen Arbeitsplatz absichern und wir dürfen nicht die Signale geben, wir schützen den Arbeitsplatz im konkreten Unternehmen XY, das nicht mehr wettbewerbsfähig ist. Das geht nicht in einer globalisierten Welt. Aber der Schutz des Menschen, der Schutz des Arbeitsplatzes an sich, die Sicherheit den Menschen zu geben, ihnen ein Sicherheitsgefühl zu geben – wenn wir eine Veränderungskultur haben wollen, dann kann das nur Hand in Hand gehen. Daher glaube ich, dass wir, wenn wir auf den Wettbewerb vertrauen – und das ist für mich die einzige Strategie, wie Europa zu mehr Wachstum, zu mehr Beschäftigung kommen und damit auch die Herausforderung der Reduk-

tion der Arbeitslosigkeit lösen können. Ich glaube, dass Österreich in den letzten sechs Jahren auf einem guten Weg war, dass wir sehr konsequent unsere Wettbewerbsfähigkeit verbessert haben. Aber, meine Damen und Herren, und das darf ich Ihnen versichern, uns ist auch bewusst, dass wenn man dem Berggipfel näher kommt und das selbstverständlich für einen wird – wenn man relativ weit oben ist – dann geht es meistens danach runter. Und das müssen wir uns ganz, ganz klar vor Augen führen, damit wir wissen: Es muss auch in Österreich die Reformarbeit weiter konsequent vorangetrieben werden. Auch wir müssen überlegen: Was können wir tun in Richtung Arbeitsmarkt, Flexibilisierung des Arbeitsmarktes, Anpassungsfähigkeit des Arbeitsmarktes – Sicherheit wäre ein Diskussionspunkt gewesen. Vergleichen wir Europa mit Amerika, vergleichen wir Best Practice in Europa, z. B. das dänische Modell Flexicurity, mit dem, was wir in Frankreich haben, mit dem, was wir in Deutschland haben, auch mit dem, was wir in Österreich haben. Österreich liegt durchaus gut im Schnitt in Europa, vielleicht sogar besser als der Durchschnitt, aber ist eben nicht Best Practice. Und wenn wir weiter wollen in der Wettbewerbsfähigkeit, dann müssen wir Best Practice werden in vielen verschiedenen Bereichen, auch aus österreichischer Sicht. Und daher glaube ich: gut gemacht aus österreichischer Sicht, aber, meine Damen und Herren, es ist noch immer viel zu tun, und das nehmen wir uns vor für die nächsten Jahre. Ich freue mich auf die Diskussion. Vielen Dank.



34. VOLKSWIRTSCHAFTLICHE TAGUNG 2006



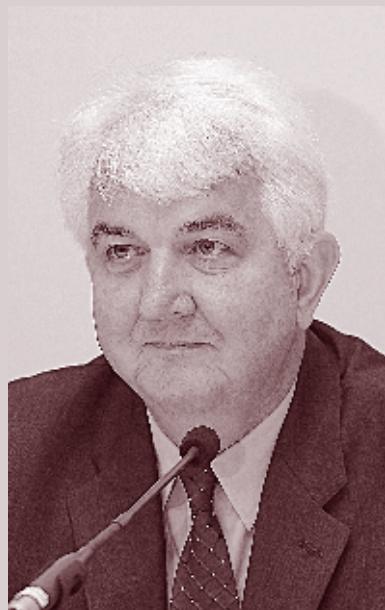
34TH ECONOMICS CONFERENCE 2006



ROBERT HOLZMANN

DIRECTOR

WORLD BANK



Globalization, Integration, Demography and Austria

This presentation¹ investigates the implications of three key challenges for Austria and elaborates on areas that need to be addressed to turn these challenges into opportunities. The focus of the presentation is thereby on employment and related policy issues as a successful handling of these challenges is emerging as a critical condition for political support of continued market opening, including migration and integration. For decades the social partners in Austria have been key actors to help address challenges to the economy and the workers in a successful manner. But is their business model still functioning to make Austria profit from the opportunities that the changing world provides?

In order to address these questions the presentation proceeds in three parts: Part 1 presents the three key challenges to Austria, Europe and the world: Globalization, integration and also demography as the emerging and projected demographic changes to the world are profound and often underestimated. Part 2 highlights some of the key areas that need to be addressed to turn the challenges into opportunities. Part 3 asks about the role of the social partners in this changing environment and the need for adjustment. The presentation ends with a few questions to the following high-level panel that is composed of the key social partners in Austria.

1 Key Challenges for Austria, Europe, and the World

Globalization is quite likely the most important challenge to the welfare of countries citizens and policymakers would typically identify. The world economy is integrating at unprecedented speed. Perhaps underestimated in Europe is fact that the developing countries have collectively moved to center stage in this transformation. And it is generally accepted that the process of globalization is working essentially through four main channels – trade of goods and increasingly of services; financial integration; migration; and the flow of technology and information.

To assess the challenge let us start out with my take on globalization – a view that is not unique but shared by many involved in international economics and policy analysis.

First, globalization is unavoidable in the sense that countries cannot escape its consequences in a sustained and welfare enhancing matter whatever they do. In consequence, protective strategies are essentially counter-productive while pro-active strategies are likely to achieve first-mover welfare effects.

Second, globalization as defined through the four channels outlined above is likely to accelerate during the next years and decades. This may be most felt in the area of financial integration and labor migration. In

¹ The findings, interpretations, and conclusions expressed herein are those of the author and do not necessarily reflect the views of the World Bank and its affiliated organizations or those of the executive directors of the World Bank or the governments they represent. The paper has profited from very capable research support by Johannes Koettel, World Bank.

consequence, more but not less proactivity may be required to benefit from the opportunities.

Third, globalization is, however, by no means automatic and subject to possible interruption. The key interruptions may emerge in any of the four transmission channels, or emerge as a consequence of a global pandemic or global warming.

Last but not least, globalization is by no means perfect as it creates winners and losers across and with countries. This calls for good policies to tilt the balance toward equitable glo-

19th and by almost 90 percent in the 20th century. And the more open and integrated countries are, the more they profit from the growth effects of globalization (Mishkin, 2006).

Economic growth is the key ingredient in accelerated and sustained poverty reduction. In a global perspective the growth elasticity of poverty is statistically indifferent from one, i.e. one percent of per capita GDP growth leads to an equivalent change in the poverty rate of countries.

Economic growth does, in general, not increase income inequality. A plot in average annual per capita GDP growth and average annual change in income inequality (Gini coefficient) shows a broad range of outcomes but no relationship that is statistically different from zero.

Nor does trade increase income inequality in a systematic manner. A plot in average change in trade/PGD and average annual change in income inequality (Gini coefficient) shows again a broad range of outcome but no relationship that is statistically different from zero.

International inequality as (measured by the Gini coefficient) has been falling since the early 1950s from over 0.56 to slightly below 0.50 in early 2000. This effect is, however, driven by China and India as the inequality without both countries shows a marked increase since the early 1980s (Milanovic, 2006).

The translation of these effects into poverty reduction is impressive (table 1). The number as well as the percentage of people living in extreme poverty (i.e. on less than one US dollar a day) has more than halved between 1981 and 2002. It currently



balization and calls for policies of support and compensation. BUT despite all shortcomings, globalization is so far the best known mechanism for wide-spread economic growth and sustained poverty reduction

To outline the positive impact on globalization let me quickly summarize key measured effects that are shared by most but maybe not all observers of international economic developments.

There is a strong conjecture that globalization and the working of the four transmission channels are closely linked to world-wide growth in per capita income. Put very strongly, without globalization world-wide per capita income that was essentially stagnant for much of the past millennium grew by some 25 percent in the

Table 1

Poverty Development in the World Bank's Regions

	Millions of people living on						
	less than USD 1/day				less than USD 2/day		
	1981	1990	2002	2015	1990	2002	2015
East Asia and the Pacific	796	472	214	14	1,116	748	260
China	634	375	180	11	825	533	181
Europe and Central Asia	3	2	10	4	23	76	39
Latin America and the Caribbean	36	49	42	29	125	119	106
Middle East and North Africa	9	6	5	3	51	61	40
South Asia	857	462	437	232	958	1,091	955
Sub-Saharan Africa	164	227	303	336	382	516	592
Total	1,865	1,218	1,011	617	2,654	2,611	1,993
Excluding China	1,231	844	831	606	1,829	2,078	1,811

	Percent of population living on						
	less than USD 1/day				less than USD 2/day		
	1981	1990	2002	2015	1990	2002	2015
East Asia and the Pacific	57.7	29.6	14.9	0.9	69.9	40.7	12.7
China	63.8	33.0	16.6	1.2	72.6	41.6	13.1
Europe and Central Asia	7.0	0.5	3.6	0.4	4.9	16.1	8.2
Latin America and the Caribbean	9.7	11.3	9.5	6.9	28.4	22.6	17.2
Middle East and North Africa	5.1	2.3	2.4	0.9	21.4	19.8	10.4
South Asia	92.5	41.3	31.3	12.8	85.5	77.8	56.7
Sub-Saharan Africa	41.6	44.6	46.6	38.4	75.0	74.9	67.1
Total	55.2	27.9	21.1	10.2	60.8	49.9	32.8
Excluding China	52.8	26.1	22.5	12.9	56.6	52.6	38.6

Source: Taken from Table 1.3 in World Bank. 2006. Global Economic Prospects 2006. Economic Implications of Remittances and Migration. Washington, D.C.

Chart 1

Annual Change of Real GDP per Capita



Source: World Bank, Development Economics – Prospects Group.

holds at some 21 percent of the world population and is projected decrease to slightly over 10 percent by 2015.

More recently the growth effects have also reached the laggards among the developing countries. Per capita

income is now increasing in tandem between high and low income countries and this development includes sub-Saharan Africa (chart 1).

This overall positive assessment of globalization and its impact on economic growth and poverty reduction needs to be put into perspective as globalization creates winners and losers as not all countries or groups in countries do benefit. While there is little disagreement about the fact that not all benefit from globalization, the reasons for this unequal development and how to deal with it remains an issue of continued research and often heated debate.

Key concerns of this development include the low or even negative per capita growth rates in a number of developing countries, high and often rising un- or underemployment, an increase in income inequality and the decline in the labor share in a number of countries, and the decline in the labor intensity of growth. For example, in most Asian countries in the 1990s the employment elasticity of growth moved well below the level observed in the 1980s (Felipe and Hasan, 2006).

Areas of disagreement on key conceptual and policy issues include the following:

To what extend are these unequal effects of globalization simply unavoidable or the result of national or international policy? Leading proposals for the outcome of the welfare fate of countries and their citizens (with and without globalization) comprise the importance of sound institutions and good governance (Easterly, 2005), the lack of internal or external armed conflicts (Milanovic, 2005), and the capacity to adjust to the diverse

shocks that economic development, including globalization, implies.

Is it possible or if so useful to try to compensate the losers of globalization in a careful design of social engineering? This is the request which underlies much of the human rights approach to development. Or is this a misguided approach in view of the massive informational and operational requirements that is dominated in its outcome by the support to adjustment to the new circumstances? A new version of Myrdal versus Hayek?

What is the role of equity in development, and is it sufficient to establish equity of opportunities or does a society need to move further to consider also aspects of equity of outcome, at least for the most marginalized groups in society? And what is the role of the international community to support such approaches in low income countries? Whatever the individual answer, equity is quite definitely back into the international development discourse (World Bank, 2005)

A special challenge for policymakers (and social partners) world wide is a conjectured big albeit temporary fallout of globalization: A global labor supply shock as China, India and the countries of the former Soviet Union get integrated into the economy (Freeman, 2006a). The estimated size of this shock amounts to a doubling of labor (from 1.460 to 2.930 billion – see table 2), an almost halving of the capital ration between 1990 and 2000 (table 3), and by implication a major pressure on wages world wide. The effect on the world equilibrium real wage has been very roughly estimated at minus 15 percent (Reisen, 2006).

Table 2

The Big Doubling of Labor

Millions of economically active persons

	Global	Advanced	LDC	New
1980	960	370	590	—
2000 before	1,460	460	1,000	—
2000 after	2,930	460	1,000	1,470 ¹

Source: Freeman (2006a), tables calculated from ILO Laborsta (<http://laborsta.ilo.org/>).

¹ China, 760; India, 440; ex-Soviet, 260.

Table 3

The Near Halving of Global Capital to Labor Ratio

	Before	After	Ratio
1990	USD 53,500	USD 29,800	0.56
2000	USD 61,300	USD 37,600	0.61

Source: Freeman (2006a), tables calculated using PWT, with perpetual inventory method based on investment (no distinction between buildings, equipment, housing etc.). China investment rate in current currency and ex-Soviet based on K/L ratio of 15 percent US.

Note: Estimates are crude order of magnitudes (in 1996 International PPP USD). Penn World Tables (PWT) has not yet produced "official capital stock" figures.

and speed of adjustment. But they need to increase their efforts as the new globalizers create a challenge also in the high-tech area. It is the old LDC countries that are likely to face a main brunt from this supply shock that may put into doubt their pre-doubling growth strategy. They face a wage pressure on their unskilled and skilled but will be unable to compete with the wage rates of the globalizers. On the other hand they are lacking the level of development to profit from innovation and other economic rents the more advanced countries can hope for.

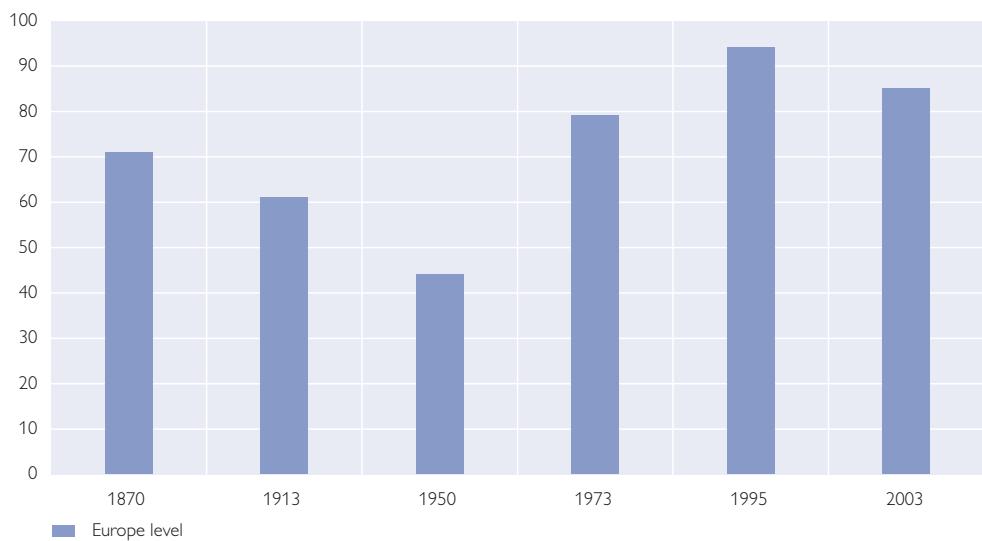
The challenges of *European integration* are conjectured to be more at the level of the European Union than in Austria. Overall Austria has fared very well and gained from both the long-prepared EU accession as well as the recent EU expansion. Highlights of this recent development include the strong presence of the financial sector in the former transition economies where the chances were well used; these developments are reminiscent of the Hapsburg times. This opening in the former crown countries allowed also SMEs to participate in globalization and keep good jobs in Austria. While Austria belongs to the countries in Europe that have been most exposed to migration pressure it has succeeded extremely well to absorb this labor supply shock both socially and economically. The social success may be linked with the origins of most migrants – the neighboring countries; the economic success may indicate relative flexible labor market structures. A further EU expansion into the Balkans and possibly to Turkey is conjectured to be more a problem for the European Union and

The big winners of this global labor supply shock are, of course, the workers in the newly globalizing countries and the owners of capital – world wide. For the new globalizers it increases the demand for low skilled, allowing potentially to integrate the peasants into the monetized economy, providing also opportunities for the high skilled via immigration and off-shoring. For the advanced economies the fallout includes a downward wage pressure on all types of workers and also the threat of job losses for skilled workers. While this development puts the education strategy of continuous upgrading under pressure, these advanced countries, including Austria, have the potential to keep a leading edge and real per capita income growth through network effects, continued innovation

Chart 2

Level of GDP per Hour Worked, US versus Europe, 1870–2003

US = 100

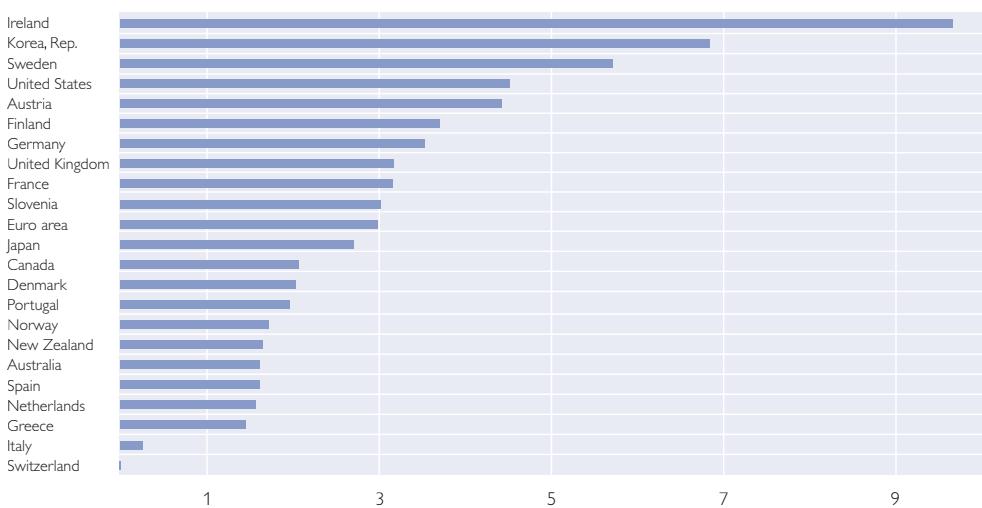


Source: Gordon (2004).

Chart 3

Annual Average Labor Productivity, 1995–2005

% pa, manufacturing sector



Source: IMF, World Economic Outlook, 2006.

its functioning than for Austria that is likely to gain again.

The critical issue of European integration is to make the European Union to live-up to its challenges and opportunities; and for a number of observers this is currently not the case.

As a result the EU – on average – is trailing the US and other countries in productivity development as the catching-up with US levels has been stalled in the mid-1990s (chart 2). But there are notable exceptions to this development within the EU and

sectors, and they include Austria (chart 3). The critical economic issues for need of rethinking concern the Lisbon agenda and the economic reforms in the euro area.

While Lisbon 2 constitutes progress over the first plan to bolster the growth, innovation and employment performance of the European Union while fostering the inclusiveness, there is still room of improvement (Pisany-Ferry and Sapir, 2006). The key critique concerns *inter alia* the national reform plans. While they have gained from integrated guidelines for the preparation they are still very much a laundry list instead of focusing on priorities and critical binding constraints. Doing the latter has been successfully applied in low and middle income country context in order to determine the critical constraints for growth (Hausmann et al. 2005). The approach is currently under investigation at the World Bank to foster employment creation in its client countries (World Bank, 2006). While in this second plan national ownership and buy-in have been importantly strengthened, this happened at the detriment of the effectiveness of coordination. Last but not least, also the new plan lacks totally the euro dimension in approach and implementation. But within the euro area the policy reforms do not happen as envisaged under a common currency and hence the adjustment mechanism in case of main shocks are likely to be insufficient or inappropriate. If such a scenario were to be realized this would put a main pressure on social partners in Austria.

Overall outside observers may often gain the impression that globalization and its support is considered

politically unwanted or incorrect, at least as far as the adjustment mechanism typically proposed by (neo-classic) economists are concerned. At political level there seems to be a lacking vision of Europe in a globalizing world beyond a European social model that may not exist, and if it does, may not provide the answer.

The challenges of *demography* to Austria, Europe and world go beyond a few more old people that need to be taken care of. The demographic projections signal major demographic shifts between regions and countries with main implications for public policy that are little discussed and even less explored (see, e.g. Juvén, 2005). In a nutshell, without migration the labor force in the “North” consisting of Europe and Russia, North America, China, and the rich East Asian countries are projected to shrink till 2050 by 244 million, of which the majority in Europe and Russia while the labor force in the “South” is projected to expand by 1.550 million of which the region of North Africa and Middle East across the Mediterranean pond alone by 143 million (table 4).

This shrinking of the labor force in the North, including Austria, which is due to a fertility rate below replacement level adds an economic dimension in addition to an increase in the number of elderly due to rising life-expectancy. The latter can be easily addressed by delayed retirement and splitting the increase in life expectancy between more work and more retirement leisure. A fall in labor force implies a fall in the rate of return for (unfunded) pension but also health care programs. Simply put, the rise in life expectancy since entry into the labor market requires

for each generation a rise in retirement age by some seven years to neutralize the financial effects on the social program. To neutralize the effects of a fall in labor force that amount for Europe and Russia to almost one percent per year on the pension level requires a further delay in retirement by similar magnitude (Holzmann, 2006a).

The options to neutralize the effect on labor force, i.e. achieve a zero growth result, are known and limited: Return to replacement fertility, increase in labor force participation (say to approach the best three countries in the world, rising that of female to match that of male, and an increase in effective retirement age by ten years), and increased migration.

Scenario calculations indicate that while these options are numerically, in principle, each able to compensate the labor force gap till 2050 in the North, the implications may not be politically be palatable and even if so the policymakers may miss the instruments to achieve the quantitative result. For example, while the net migration requirements to compensate for the falling domestic labor force may seem manageable the gross migration levels, i.e. including non-working family members and return migration may be less so. For the North at a whole it would gross-up the net migration need by 2050 from

232 million to the gross range of 546 million to 1.108 million. For Austria the net migration need by 2050 of 1.4 million would be boosted to the range of 3.3 to 6.6 million.

The challenges and limits of policy making to achieve the quantitative results are clearly visible at the level of labor force participation and fertility rate. To increase total labor force participation, in particular among the elderly in a significant manner is likely to require major policy changes across many sectors, including of social programs, education and labor market institutions. To achieve a sustained increase in the fertility rate may require an even more drastic policy change that goes well beyond mere economics and budget expenditure. Fiscal transfers as incentives seem to have only a marginal effect on fertility decisions while assisting women to participate in the labor market through public (crèche) or market-based (nannies) mechanism seem to be more effective. But profound changes in the way the partner, employer and society is dealing with female life chances may have the ultimate impact on fertility decisions (and the OECD has produced some interesting country studies, including on Austria: see OECD, 2003). Quite a challenge for policymakers, employers and employees associations.

Table 4

Labor Force Projections Based on Zero-Migration Variant

	changes in millions			
	2025	2050	2025	2050
North	-29.0	-244.0		
Europe and Russia	-46.0	-118.0		
EU-27	-28.0	-71.0		
Austria	-0.7	-1.4		
South			785.0	1,550.0
MENA			83.0	143.0

Source: Holzmann (2006a), based on UN demographic projections.

Table 5

Period and Region	Net requirement of labor force 15–64	Non-active migrants aged 15–64	Dependents aged 0–14 and over 65		Returning and cir- culating migrants aged 15–64		Gross require- ment of migrants	
			Low	High	Low	High	Low	High
2005–25								
China	—	—	—	—	—	—	—	—
Europe and Russia	46	20	10	23	33	131	108	219
of which EU-27	28	12	6	14	20	79	65	132
Austria	0.7	0.3	0.1	0.3	0.5	1.9	1.5	3.1
High Income East Asia and Pacific	9	4	2	5	6	26	21	43
North America	—	—	—	—	—	—	—	—
Total	83	36	18	42	59	237	196	397
2005–50								
China	85	36	18	42	61	242	200	406
Europe and Russia	118	51	25	59	84	338	279	566
of which EU-27	71	30	15	35	51	203	167	339
Austria	1.4	0.6	0.3	0.7	1.0	4.0	3.3	6.6
High Income East Asia and Pacific	32	14	7	16	23	92	76	155
North America	9	4	2	4	6	25	21	42
Total	232	99	50	116	165	662	546	1,108

Source: Holzmann (2006a), based on UN demographic projections.

Note: Net requirements based on zero-migration variant. Gross requirements calculated according to Holzmann and Muenz (2004).

2 Turning Challenges in Opportunities

The key question for Austria, Europe, and the world is how to turn the challenges into opportunities, that is how to develop and apply appropriate strategies that take advantage of the ongoing changes that globalization, integration and demographic shifts imply. These essentially exogenous changes constitute in a nutshell the key challenges and can be conceptualized as shocks to which countries need to adjust. Three considerations are suggested to be crucial:

First, the size of the shocks implied by globalization, integration and demographic shifts are already high but are likely to further increase. This is the assessment by most observers of international development and was the core of the discussions at the World Economic Forum in January 2006.

Second, beside the size, also the frequency of shocks is likely to increase with possibilities of repeated and bunched shocks, i.e. shocks that happen concurrently.

Last but not least, there will be less time to adjust to these shocks as size and frequency of shocks demand faster (re-)action but also because of an adjustment competition in which the early movers are more likely to benefit most.

For Austria, the needed adjustments will take place in a changing international environment and under less supporting circumstances. This is the result of the decreasing importance of Europe on the world's economic scene in which it will soon be overtaken by China (that in output in PPP is estimated to overtake Europe by 2015) and India (estimated to happen before 2040). The effects will be felt also at the level of international

norm setting and policy decisions. The governance structures in WTO, IMF and World Bank are going to change and European influence reduced even if Europeans were to act jointly and quickly which is currently little the case. The increasing exogenous character of economic development for Europe and Austria renders any reactive instead of pro-active strategy even more sub-optimal.

Beside the assessment that proactivity and speed matter, what are the likely areas where policy changes and a refocusing in priorities are needed to keep or even strengthen the competitive edge for a small open economy in a globalizing, integrating and aging Europe? Let me offer a few suggestions for key sectors and processes that are conjectured to be necessary conditions for such an attempt.

Strengthening the education system is key to turn challenges in opportunities. The emergence of highly skilled labor in the new globalizing giants makes it even more necessary to give human capital an extra and sustained push across all education levels. In order to be able to do so, however, it will require major shifts from current policy positions, including increased private financing of tertiary education to provide world-class teaching and research to an increasing share of youngsters, a capacity to be competitive and attractive to the best and brightest in world, and mechanism and institutions that create incentives and capacity for lifelong learning.

Improving health outcomes across all age cohorts is a multi-sector task that, of course, includes the improvements of the health care system by

making it more effective and equitable. An emphasis of avoiding early death and creating incentives to stay healthy throughout lifetime will strengthen the educational incentives and outcomes, is conducive to later retirement, contributes to lower health expenditure and is a crucial element of addressing long-term care issues. While the medical profession will undoubtedly be able to make main contributions, the required policy changes go well beyond and include critically workplace arrangements and life-style behavior.

The identification of key production sectors where the competitive edge can be established, kept or enhanced is often considered as a main element of addressing the challenges of globalization. Ideally such an approach would be based on government and private sector coordination, strategic public and private expenditure on R&D, and structures and resources that provide the educational underpinning. Critics of such an approach argue that governments are not good in picking winners, that it invites for rent-seeking behavior, and that it fosters political collusion. In consequence, and in order to potentially work, such an approach requires a watertight governance structure, including accountability and transparency toward the broad public. In some countries this would involve quite some change in operation.

To provide the drive for economic dynamism while creating broad political buy-in from the population will require a twin strategy: Strengthening both entrepreneurship and equity in a globalizing world. Suggested key considerations and proposals include the following:

There is rising empirical evidence that investment climate and incentives matter for the sector and type of firm where creation/destruction takes place that is ultimately responsible for the creation of good or decent jobs (World Bank, 2004). Schumpeter matters and thus the climate for the entrepreneur that drives the process.

To be effective as such an entrepreneur requires also financial systems in place that foster innovations, such as markets capable of pricing risk and of providing venture capital. This may require additional or strengthened market institutions beyond banks and insurance companies, such as pension funds.

Under the pressure of globalization many low-skill workers may not be able to achieve a living wage from the market and a too high minimum wage risks to be counterproductive. This calls for efficient income support for those marginalized workers during their working life (e.g. through an adequate refundable tax credit or other means to be investigated and experimented with) and their retirement (such as social pensions and top-ups).

To balance efficiency and equity considerations calls for an enabling welfare state that protects the individual and not the job. The notion of “flexicurity” is increasingly used to express such a model. An additional consideration is to think about security through flexibility of an economy and the underlying markets.

3 Where in all this Are the Social Partners in Austria?

Social partners continue to play an important role in Austria, and social dialogue between employer and em-

ployees organizations and government are considered as a critical element of the European market capitalism. “The European Union uses social dialogue institutions to help determine economic outcomes, particularly in the labor market, whereas the United States relies more on market forces” (Freeman, 2006b). Austria belongs to the countries in Europe where social dialogue among well-defined social partners (trade unions, chamber of labor, chamber of commerce, chamber of agricultural) and government has been well established since the aftermath of World War II and with much justification is (or has been) considered as a main element for the impressive economic development ever since.

This strong involvement by social partners in policy design and implementation begs the question about their role in a globalizing, integrating and aging world. Is there still role for them and if so in what areas, and does their business model need to be adjusted, and if so in what direction? After addressing these issues with a few sketched considerations, the presentation ends with a number of (provocative) questions to the following high-level panel that brings together key representatives of Austrian social partnership.

My very personal take is that social partners in a small and open economy such as Austria have, in principle, a crucial role to play in this rapidly changing world in order to turn the key challenges into main opportunities. The small size of the country will tend to limit opportunistic behavior and a resulting cooperative approach may lead to efficient solutions in key areas ahead of a fully

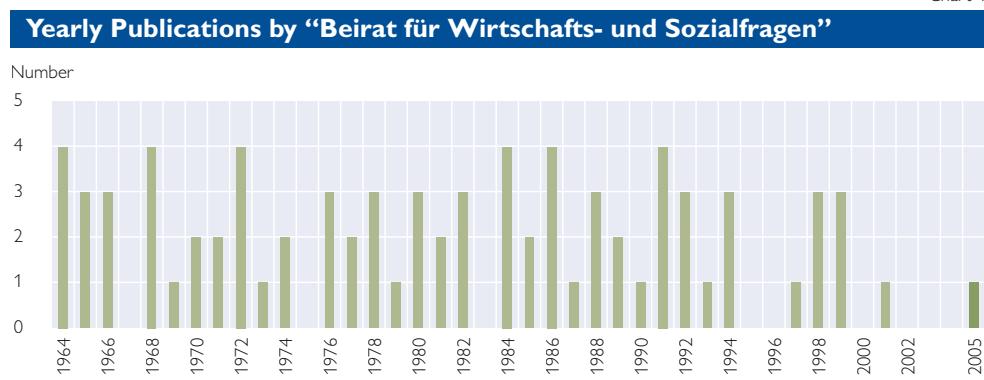
competitive approach in both outcome and speed. On the other hand the cooperative approach may also lead to collusion between employers and employees institution and policy proposals that attempt to circumvent tough decisions or that may be detrimental to the population at large. Two examples each may sketch both possible outcomes.

Section 3 argued that effective lifelong learning is a critical element for a knowledge society and crucial to address the challenges of both globalization and aging. While there is some agreement what lifelong learning should entail with regard to outcome, there is much less agreement worldwide how this can be best achieved. And there is even less agreement how it should be financed. A recent internal paper by the Austrian Social Partners provides a quite good assessment of issues but when it comes to financing of lifelong learning the chapeau is passed on to the public purse (Beirat, 2006). Asking government for some subsidies for lifelong learning makes sense as it creates externalities that may not be fully internalized by other means. However, labor market research suggests that most of the ben-

efits accrue to employers and employees, and quite likely more to the latter. This suggests a different financing structure and to the suggested approach in which collective bargaining is opened from wages and working hours to include content and expenditure for lifelong learning.

The important role of social partners in Austria is traditionally linked to the production of think-pieces by a Council for Economic and Social Issues (Beirat für Wirtschafts- und Sozialfragen). It is composed of members appointed by the social partners and the work and publications have the important role of forward-looking joint assessments on issues considered critical for the future of Austria. Important publications since 1964 include topics such as proposals for capital market policy (1964 and 1968), industrial policy (1970), labor market policy (1984), and investigations into “internationalization” (1989). More recently both the relevance of the issues and the number of publications seem to have declined (see chart 4). And despite all the discussion about globalization or aging these topics have not yet been approached in the traditional joint man-

Chart 4



Source: www.sozialpartner.at/beirat/publ/beirat_publ.htm.

ner. Without a joint and proactive vision it will be difficult to make the point that social partners will keep their past relevance.

This lack of joint forward-looking assessments seems to be replaced by more recent (non-council) internal papers and publications by the Austrian trade union federation and the federal chamber of commerce that sound much more defensive. A recent trade union memorandum calls for a "Social Europe" and a furthering of the European social model while requesting for a review of further liberalization measures in the European Union against their labor market implications (OeGB, 2006). The call for strengthening of the European social model seems to be the centerpiece of much of the reaction to globalization in Austrian and other member countries of the European Union. This begs, of course, the question which European social model is meant. Charts 5 and 6 borrow from World Economic Outlook 2006 that presents the labor market (input) indicators and the social policy outcome indicators for four groups of European countries with distinct features of social policy. The charts show quite some differences in policy approach and outcome across Europe, with room for benchmarking and trade-offs. On the other hand there are limited efforts in Austria and the European Union to move toward more coordinated pension and health care programs across professions and countries to strengthen mobility – a critical aspect of integration under a common currency (Holzmann, 2006 b).

In the same defensive manner the federal chamber of commerce seems

to have discovered the role of core labor standards in international development. While labor standards have a crucial role in economic development and are to be promoted as an important right issue, they are likely to provide little mileage as protective instrument against conjectured social dumping. In particular South East Asian countries have discovered that compliance with labor standards help them to gain a competitive edge through better market access in OECD countries as well improvements in local productivity. Hence a joint pushing by social partners for the enforcement of core labor standards in developing countries may have even the opposite effect on Austrian firms and workers while not substituting for forward-looking adjustment strategies in Austria.



A second key question about the future of social partnership concerns the question if the old business model, while successful, is still adequate for current challenges. The old business model has (or had) three main components:

(i) focusing on efficiency (productivity) improvements and not on distributive fights, i.e. the existing personal and functional income distribution was not questioned;

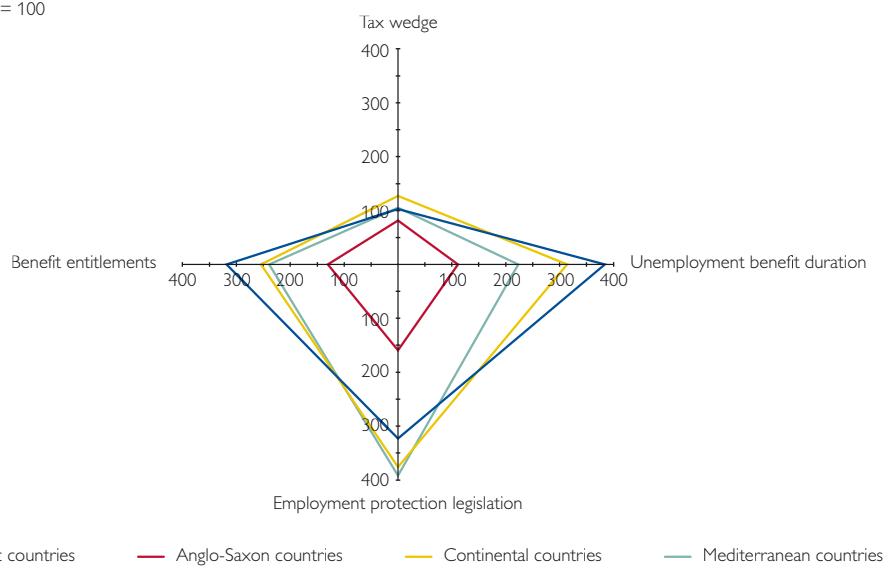
(ii) joint management of the (typically smaller and less frequent) economic shocks; and

(iii) joint assessment of future development and preparation of strategies and implementation. Each of

Chart 5

Western Europe: Labor Market Indicators

US average = 100

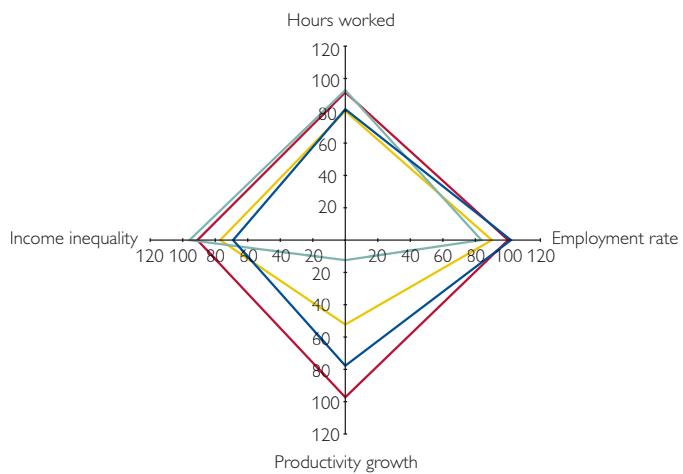


Source: IMF (2006), chart 1.12.

Chart 6

Western Europe: Social Policy Outcomes

US average = 100



Source: IMF (2006), chart 1.12.

these elements may require some review to be relevant for current and future challenges.

With European integration and globalization output and factor

markets have become much more competitive in the European Union and in Austria. As a result it has become much more difficult, if not impossible, for the social partners to

keep functional and personal income distribution largely unchanged. While it is still possible for the social partners to jointly focus on efficiency aspects their capacity to influence or correct market outcomes is reduced. Even where it could take place it may have main efficiency costs. But is such a bargaining position for the trade unions acceptable? In the last years this seems to have been the case. If not, does a distributive correction need to bring another player back to the table – the government – in order to help full the equity part of the globalization package?

Helping in the adjustment of firms and workers in a changing world was another key aspect of social partnership but this happened at a time when shocks were typically much smaller and less frequent. But can negotiated and coordinated approaches be applied on a large scale when faced with much larger and more frequent shocks (as evidenced after the oil-price shocks)? Aren't in many cases then market-driven approaches of adjustment much faster and more efficient? In such circumstances is there still a role for social partners to soften the adjustment burden or does this call for government and financial markets to provide the needed risk management instruments?

The joint forward-looking assessment of key challenges could still be a main contribution by the social partners. Joint views on issues and development of strategies and pathways of implementation would remain a powerful instrument in a fast changing world. But is it possible to keep this third component of social partnership in isolation if the distributive and adjustment aspects cannot be satisfac-

rily addressed? Is there a joint vision between the representatives of labor and business on the key challenges and opportunities, or is there at least as much difference among employees and employers then between? Most highly skilled workers profit from globalization, including the migration of cheap labor as many but not all enterprises. And the reverse may be perceived by low skilled workers and small shops and firms. If the representation by social partners were to be tilted toward the latter a joint view risks to become counterproductive for the future of Austria.

4 Concluding Remarks and Panel Questions

The World is faced with unprecedented challenges and opportunities. Globalization and migration offer static and dynamic welfare effects of essentially unlimited scope if the potential gains from economies of scale and scope, arbitrage, etc. are proactively seized and politically absorbed. European integration can crucially support this process to the advantage of member countries if the appropriate strategies under the right governance structure are developed and implemented. In Austria, social dialogue among social partners has been a crucial element to foster economic and social development and to address the many shocks which globalization, integration and aging apply. But is the past successful approach and business model of social partnership still relevant or has the demise of the corporate model already set-in (Talos and Fink, 2003)?

The presentation has explored some of these issues and closes with some questions to the high-level panel

of social partners, including the head of the Austrian trade union federation, Austrian federal chamber of commerce, federal minister of the economy, and high-level representatives from the chamber of labor, association of industries, and institute for advanced studies). The purpose of the question is to tease out the joint understand of issues and solutions, and hence future of a successful partnership.

- What would they name as the
 - three most important challenges of globalization, integration, and demography?

- three most important policy actions required to profit from these developments?
- What prevents the implementation of required actions, if any?
- What are the areas the social partners are seen to provide most assistance in facing the challenges/providing solutions?
- What are the obstacles for the social partners to provide solutions? Is their reaction/business model still fast enough to deal with changes?
- Are the social partners still part of the solution or already part of the problem?



References

- Beirat für Wirtschafts- und Sozialfragen. 2006.** Chancen durch Bildung – Konzepte und Strategien der österreichischen Sozialpartner zum lebensbegleitenden Lernen als Beitrag für mehr Wachstum und Beschäftigung. Draft, as of March 16. Mimeo.
- Easterly, W. 2005.** National Policies and Economic Growth: A Reappraisal. In: Aghion, P. and S. Durlauf. Draft chapter for Handbook of Economic Growth. Mimeo.
- Felipe, J. and X. Hasan. 2006.** The Challenge of Job Creation in Asia. Manila: Asian Development Bank.
- Freeman, R. B. 2006a.** The Great Doubling and Economic and Social Policy in the Era of Globalization. World Bank Seminar, March. Mimeo.
- Freeman, R. B. 2006b.** Searching for the EU Social Dialogue Model. NBER Working Paper 12306, Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research.
- Gordon, R. 2004.** Two Centuries of Economic Growth: Europe Chasing the American Frontier. NBER Working Paper 10662. August.
- Hausmann, R., D. Rodrik and A. Velasco. 2005.** Growth Diagnostics. John F. Kennedy School of Government. Cambridge, Mass.: Harvard University.
<http://ksghome.harvard.edu/~drodrick/barcelonafinalmarch2005.pdf>.
- Holzmann, R. 2006a.** Demographic Alternatives for Aging Industrial Countries: Increased Total Fertility Rate, Labor Force Participation, or Immigration. In: G-20 Workshop on Demographic Challenges and Migration. Canberra: Commonwealth of Australia. 75–112.
- Holzmann, R. 2006b.** Toward a Reformed and Coordinated Pension System in Europe: Rational and Potential Structure. In: Holzmann, R. and E. Palmer. (eds.). Pension Reform: Issues and Prospect for Non-Financial Defined Contribution (NDC) Schemes. Washington, D.C.: World Bank.
- Holzmann, R. and R. Muenz. 2004.** Challenges and Opportunities of International Migration for the EU, Its Member States, Neighboring Countries and Regions: A Policy Note. Stockholm: Institute for Future Studies.

- IMF – International Monetary Fund. 2006.** World Economic Outlook 2006. April.
- Juvin, H. 2005.** L'avènement du corps. Paris: Gallmard.
- Milanovic, B. 2006.** Worlds Apart: Measuring International and Global Inequality. Princeton University Press.
- Milanovic, B. 2005.** Why Did the Poorest Countries Fail to Catch Up? Carnegie Papers 62. November.
- Mishkin, F. S. 2006.** The Next Great Globalization: How Disadvantaged Nations Can Harvest Their Financial Systems to Get Rich. Princeton and Oxford: Princeton University Press.
- OECD. 2003.** Babies and Bosses: Reconciling Work and Family Life (Vol. 2): Austria, Ireland, and Japan. Paris: OECD.
- OeGB – Österreichischer Gewerkschaftsbund. 2006.** ÖGB Memorandum Villach. Arbeit – Gerechtigkeit – Solidarität: Für ein Soziales Europa. Mimeo.
- Pisany-Ferry, J. and A. Sapir. 2006.** Last Exit to Lisbon. Bruegel.
- Reisen, H. 2006.** China's and India's Implications for the World Economy. PowerPoint presentation. Paris: OECD. Mimeo.
- Talos, E. and M. Fink. 2003.** Sozialpartnerschaft in Österreich: Das korporatistische System am Ende. In: Jochen, S. and N. A. Siegel (eds.). Konzentrierung, Verhandlungsdemokratie und Reformpolitik im Wohlfahrtsstaat. Das Modell Deutschland im Vergleich. Opladen und Budrich. 194–209.
- World Bank. 2004.** A Better Investment Climate – For Everybody. World Development Report 2005. Washington, D.C.: World Bank.
- World Bank. 2005.** Equity in Development. World Development Report 2006. Washington, D.C.: World Bank.
- World Bank. 2006.** Employment and Development: A Multi-Sector Approach to Foster Job Creation, Poverty Reduction and Growth. A Policy Note by Social Protection & Labor Department, World Bank. Washington, D.C. July. Mimeo.
- World Commission on the Social Dimension of Globalization. 2004.** A Fair Globalization – Creating Opportunities for All. Geneva: International Labor Organization.

MARTIN BARTENSTEIN
BUNDESMINISTER FÜR WIRTSCHAFT UND ARBEIT



Keine Angst vor der Globalisierung

Nicht nur für die Einladung zur Volkswirtschaftlichen Tagung der OeNB, sondern auch für den positiven Titel „Globalisierung: Chancen und Herausforderungen für die Welt, Europa und Österreich“ ist zu danken. Man ist es in Österreich und anderswo in Europa nicht unbedingt gewohnt, dass an das Thema Globalisierung positiv und mit der Betonung der damit verbundenen Chancen herangegangen wird.

Es sind drei Gründe, die uns die Globalisierung gebracht haben – eine Globalisierung, die nicht über uns hereingebrochen ist, sondern die wir in Österreich, in Europa, in den Industrienationen der Welt auch wollten:

- Es ist zum Ersten der technologische Fortschritt und dabei vor allem die Informations- und Kommunikationstechnologien, welche die Globalisierung erst möglich gemacht haben.
- Es ist zum Zweiten die Welthandelsorganisation (WTO). Unbestritten ist, dass der Freihandel – vielleicht mit Ausnahme Afrikas – mehr positive als negative Effekte hatte. Dies gilt vor allem auch für die Armutsbekämpfung. Die Doha-Entwicklungs runde zielt ja auf die Entwicklungsländer ab. Das alles heißt freilich nicht, dass es nicht noch Optimierungsbedarf gibt.
- Es ist zum Dritten der wirtschaftliche Aufbruch Chinas und Indiens. Wenn 1,3 Milliarden Chinesen zu Konsumenten werden, dann ist dies ein gewaltiges Volumen. Man muss die Zahl der Menschen in den entwickelten Ländern von 1,2 Milliarden in Relation zu den 4,8 Milliarden Menschen in den Entwicklungsländern

setzen. Natürlich geht es nicht nur um Konsumenten aus China und Indien, sondern auch um Arbeitskräfte. Hier wird sich vieles ändern. Zwar hinkt Indien in Bezug auf die wirtschaftliche Entwicklung China um zehn Jahre hinterher, wie Experten meinen, aber es ist noch nicht gesagt, wer am Ende des Tages die Nase vorne haben wird. Indien besitzt die Vorteile demokratischer Strukturen und Englisch als zweiter Mutter sprache.

Die positiven Auswirkungen der Globalisierung zeigen sich daran, dass die Weltwirtschaft im vergangenen Jahr und im heurigen Jahr wächst wie schon lange nicht mehr. Globalisierung ist das erfolgreichste Instrument zur Armutsbekämpfung, dadurch sind hunderte Millionen Menschen aus schlimmster Armut herausgeholt worden. Es ist noch viel zu tun, aber wird sind auf dem richtigen Weg.

Österreich ist als kleine, offene Volkswirtschaft international gut aufgestellt: Die Warenexportquote lag im Jahr 1994 noch bei 22 % unseres Bruttoinlandsproduktes. Sie stieg von 38 % im vergangenen Jahr auf 40 %. Rechnet man die Dienstleistungen hinzu – Österreich hat in Sachen Dienstleistungen einen etwa doppelt so hohen Weltmarktanteil wie bei den Waren –, beträgt der Anteil über 55 %. Für heuer erwarten wir, dass unsere Warenexporte die 100-Mrd-EUR-Schallmauer durchbrechen. Die Dienstleistungsexporte werden knapp 50 Mrd EUR ausmachen. Das bedeutet, dass jeder zweite Job in Österreich direkt oder indirekt vom Export abhängig ist. Gerade als kleine Volkswirtschaft sind wir daher außerordentlich daran interessiert, dass

Freihandel das Gebot der Stunde bleibt.

Tatsache ist, dass wir Profiteur der Globalisierung innerhalb wie außerhalb Europas sind. Natürlich wurden im vergangenen Jahr 71 Mrd EUR der insgesamt 94 Mrd EUR an Warenexporten mit europäischen Ländern abgewickelt. Aber ein guter Teil der Güter unserer Exporteure sind High-Tech-Zulieferprodukte, die sehr wohl auf dem globalen Markt relevant sind. Kommt es also zu Einschränkungen des globalen Welthandels, trifft dies unsere Exportindus-

ausländische Unternehmen 7,2 Mrd EUR in Österreich investierten. Von den Outgoing Investments entfällt nahezu die Hälfte auf die mittel- und osteuropäischen Länder – ohne, dass übrigens die Übernahme der Banca Comercială in Rumänien dabei berücksichtigt ist. Auch wenn manche angesichts der Investments Saudi-Arabiens in den USA über diese Zahlen milde lächeln mögen, so ist doch ein Anfang gesetzt.

Österreich hat seit 1989 eine Globalisierung im Kleinen erlebt – frei nach dem Zitat von Friedrich Hebbel, dass Österreich eine kleine Welt ist, in der die große ihre Probe hält. Österreich hat gezeigt, wie man Win-Win-Situationen schaffen kann, und dass auch Niedriglohnländer und -märkte in der direkten Nachbarschaft nicht von Nachteil sein müssen. Wir und unsere Nachbarmärkte haben von der Ostöffnung als Globalisierung im Kleinen profitiert. Österreich hat traditionelle, über Jahrzehnte durch Sozialismus und Kommunismus verschlossene Märkte zurückgewonnen und ist auf vielen Märkten Investor Nr. 1. Wir sind in diesen Ländern nicht nur politisch, sondern auch wirtschaftlich hoch geachtet. Eine vom WIFO und Professor Fritz Breuss publizierte Studie belegt, dass uns Ostöffnung und EU-Mitgliedschaft jährlich 0,5% bis 1% an zusätzlichem BIP und kumulierte 100.000 bis 150.000 Jobs gebracht haben. Diese Globalisierung im Kleinen hat uns also nicht Arbeitsplätze gekostet, sie hat uns Arbeitsplätze gebracht.

Nach Erhebungen des Economic Policy Committee, das ein wichtiger Thinktank für die Europäische Kommission und den Europäischen Rat



trie stärker, als es die Exportquoten in die USA, nach Japan und nach China zum Ausdruck bringen.

Österreich hat seit 1989 sehr viele wirtschaftliche Chancen in den ost- und südosteuropäischen Ländern lukriert. Aber gleichzeitig erörtern wir derzeit u. a. mit der Wirtschaftskammer, wie wir beispielsweise Brasilien, Mexiko oder die Türkei als Zielmärkte der Zukunft realisieren können. Es ist an der Zeit, auch über Europa hinauszusehen.

Abgesehen von der Entwicklung der Handelsbilanz ist die Entwicklung der Foreign Direct Investments (FDI) der beste Nachweis dafür, wie stark Österreichs Wirtschaft in den letzten zehn, fünfzehn Jahren geworden ist. Im vergangenen Jahr wurden 7,5 Mrd EUR im Ausland investiert, während

ist, waren von den Arbeitsplatzverlusten in den ersten Jahren dieses Jahrzehnts nur 6% durch echte Dislozierung bedingt. Das ist ein äußerst geringer Anteil. Es ist in diesem Zusammenhang ein wichtiger Erfolg unserer EU-Präsidentschaft, dass es in Zukunft keine Mittel aus EU-Fonds für Arbeitsplatzverlagerungen innerhalb der EU gibt.

Das Maß an sozialer Absicherung, das wir in Österreich – die Sozialquote ist bei uns auf knapp 30% gestiegen und somit keineswegs gesunken – und in vergleichbaren Ländern haben, behindert unsere Wettbewerbsfähigkeit nicht. Es stärkt unsere Wettbewerbsfähigkeit im globalen Wettbewerb. Man muss sich fragen, warum auch Staaten wie Dänemark, Finnland, Schweden oder auch zum Teil Irland auf den Weltmärkten so überaus erfolgreich sind. Natürlich spielen dabei hohe F&E-Quoten eine Rolle, und Österreich ist diesbezüglich auf einem guten Weg. Ein hohes Maß an sozialer Sicherheit für den Einzelnen ist aber – auch wenn es immer wieder Optimierungen und Veränderungen geben muss – kein Hindernis, sondern eine Voraussetzung für exzellente Wettbewerbsfähigkeit. Davon profitieren wir alle.

Es steht außer Frage, dass ein Mehr an Flexibilität auf den Arbeitsmärkten Not tut. Österreich ist dabei weiter als vergleichbare Staaten. Die heimische Situation auf dem Arbeitsmarkt ist eher mit der amerikanischen Situation vergleichbar: Österreichs Labour Turn-Over-Rate – also der Anteil der jährlich begonnenen Arbeitsverhältnisse – liegt bei knapp 50% aller unselbstständig Erwerbstätigen. Das ist ein enorm hoher Wert. In anderen Bereichen, wie

etwa in der Frage der Arbeitszeit, gibt es unbestritten Flexibilisierungsnotwendigkeiten. Dies wissen auch die Sozialpartner. Der Präsident des Deutschen Gewerkschaftsbundes hat kürzlich darauf verwiesen, dass es in Deutschland bereits exzellente Beispiele für „Flexicurity – Flexibilität durch Sicherheit“ gibt: Dort wurden dutzende Vereinbarungen zwischen den Gewerkschaften und Arbeitgebern auf der betrieblichen Ebene geschlossen, um den Betrieben ein Mehr an Wettbewerbsfähigkeit und ein Mehr an Flexibilität in Sachen Arbeitszeit und um den Mitarbeitern Jobgarantien durch die Arbeitgeber zu ermöglichen. Mehr Flexibilität bei den Arbeitszeiten und mehr soziale Sicherheit passen im Sinn des Flexicurity-Prinzips sehr gut zusammen.

In diesem Sinn ist klar, dass man die Herausforderungen der Globalisierung natürlich bewältigen muss, dass die Globalisierung aber primär als Chance zu sehen ist. Wir Österreicher haben jedenfalls keinen Grund, uns vor der Globalisierung zu fürchten.



RUDOLF HUNDSTORFER
GESCHÄFTSFÜHRENDER PRÄSIDENT
ÖSTERREICHISCHER GEWERKSCHAFTSBUND



Globalisierung fair gestalten

Die österreichischen Gewerkschaften sind nicht so naiv zu glauben, sie könnten die Globalisierung zurückdrehen. Was die Gewerkschaften allerdings tun müssen, ist darauf aufmerksam machen, dass die Globalisierung fair gestaltet wird. Und dazu gehören einige Hausaufgaben. Eine davon ist, dass die Binnenmarktnachfrage funktionieren muss. Denn es kann nicht sein, einfach zu sagen, Österreich habe rund 350.000 Arbeitslose, und dann zur Tagesordnung überzugehen.

Denn eine nüchterne Analyse abseits jeglicher Parteipolitik zeigt, dass es in den vergangenen sechs Jahren einen Anstieg der Arbeitslosigkeit in Österreich von 4% gegeben hat. Diese Zahlen sind auch der Grund, warum es eine Ablehnung seitens der Gewerkschaften gibt. Viele Menschen in diesem Land fühlen sich auf dem Weg zur Globalisierung nicht mitgenommen und sozial ausgegrenzt. Und es ist Aufgabe der Gewerkschaften, diese Menschen aufzufangen und für sie Antworten zu finden.

Denn denjenigen, die keinen Arbeitsplatz finden, kann nicht plausibel erklärt werden, warum zwar Banken und Versicherungen tolle Gewinne schreiben und Österreich durch die Ostöffnung enorm profitiert hat, auf der anderen Seite aber die Arbeitslosigkeit dramatisch gestiegen ist. Diese Arbeitslosen wollen eine Antwort und fordern die soziale Integration. Es zählt zur Menschenwürde, einen Arbeitsplatz zu bekommen. Das ist eine der größten Herausforderungen. Doch leider gibt es sehr viele Beispiele auch in Europa, dass man vor allem jungen Menschen keine Antwort geben kann. Wie sich in manchen Ländern dann zeigt, kann dies

in Radikalismus ausarten. Doch wir wollen als österreichische Gewerkschaften da nicht zuschauen.

Für uns ist klar: Globalisierung ist so. Die Gewerkschaften wollen sie leben, doch es geht darum, Globalisierung fair zu leben und fair zu gestalten. Und dabei liegt eben einer der Schwerpunkte auf dem Arbeitsmarkt.

Ein weiterer Schwerpunkt ist, dass die Binnennachfrage von der jeweiligen Regierung angekurbelt werden sollte. Die österreichischen Gewerkschaften haben konkrete Vor-



stellungen an eine Bundesregierung – egal, wie immer sie konstituiert ist.

Die Gewerkschaften verlangen eine Stärkung der kleinen und mittleren Einkommen, 1 Mrd EUR für zusätzliche Infrastrukturausbauten und eine Aufstockung der Mittel für die aktive Arbeitsmarktpolitik. Auf Sozialpartnerebene herrscht Einigkeit, dass auch für ältere Arbeitnehmer/-innen Spezialprogramme entwickelt werden müssen. Denn gerade den älteren Beschäftigten, die aufgrund der Pensionsreform länger im Arbeitsprozess stehen sollen, muss dies auch ermöglicht werden. Denn der aktuelle Zustand, dass rund 50% aus der Arbeitslosigkeit in Pension gehen, kann kein Zukunftsmodell sein.

Österreich braucht ein Wachstum von zumindest 2,5% in der Periode, um einen ausgewogenen Zyklus zu erzeugen. Doch dieses Wachstum gibt es nicht. Daher müssen hier aktiv Schritte gesetzt werden. Dies kann auf verschiedenen Ebenen passieren.

Die Gewerkschaften haben ihren Beitrag – etwa bei der Flexibilisierung der Arbeitszeit – bereits geleistet. Denn keiner der großen exportorientierten österreichischen Industriebetriebe, auch nicht diejenigen, die just-in-time produzieren, haben auf betrieblicher Ebene ein Arbeits-



zeitproblem. Die Gewerkschaften haben für all diese Firmen Arbeitszeitformen kollektivvertragsmäßig definiert. Sowohl bei Magna in Steyr oder in Graz als auch bei General Motors

gibt es Arbeitszeitmodelle, die dem Produktionsrhythmus dieser Firmen entgegenkommen. Da sind die Gewerkschaften bereits sehr flexibel.

Wo die Gewerkschaften allerdings nicht mitspielen werden, ist, wenn es darum geht, 1 Mrd EUR an Überstundenentgelt für die österreichischen Arbeitnehmer/-innen abzuschaffen. Denn diese Milliarde fehlt bei der Kaufkraft, fehlt bei der Binnenmarktnachfrage und stärkt de facto auch nicht die Industriebetriebe.

Es ist kein einziger Fall bekannt, wo nicht auf betrieblicher Ebene ein Modell gefunden worden wäre, das die Interessen des Betriebes in Einklang bringt mit den Interessen der dort Beschäftigten.

Die österreichischen Gewerkschaften bekennen sich zu einem längeren Verbleib der Arbeitnehmer/-innen im Erwerbsleben und auch zur Flexibilitätsthematik. Doch dabei geht es immer um eine faire Gestaltung der Globalisierung, eine faire Gestaltung des sozialen Ausgleichs und eine faire Gestaltung der sozialen Integration. 



CHRISTOPH LEITL
PRÄSIDENT
WIRTSCHAFTSKAMMER ÖSTERREICH



Globalisierung: Ängste – Hoffnungen – Zuversicht

*„To pretend there is a future behind a closed door
is backward and dangerous economically – and
cowardly and unacceptable politically.“*

EU-Kommissar Charlie McCreevy (Financial Times, 22. März 2006)

Globalisierung: Auswirkungen, Wahrnehmungen und Herausforderungen

Der Prozess der Globalisierung ist seit Jahrhunderten in Gang, hat aber besonders seit den 1990er-Jahren an Breite, Tiefe und Tempo zugelegt. Die beschleunigte Globalisierung resultiert im Wesentlichen aus der Liberalisierung des Welthandels, dem Fall des Eisernen Vorhangs und der rasanten Ausbreitung neuer Technologien, vor allem in den Bereichen

Information, Kommunikation und Transport.

Diese Beschleunigung des international effizienteren Einsatzes von knappen Ressourcen ermöglicht die Erschließung von neuen Märkten, eine verstärkte internationale Arbeitsteilung und somit eine weltweite Vermehrung des Wohlstands. Gleichzeitig verschärfte sich dadurch der Wettbewerb und machte eine Ablöse von alten wirtschaftspolitischen Instrumenten durch neue Rezepte erforderlich.

Verteilung der globalen Ressourcen

Anteile in %

	Fläche	Bevölkerung	Bruttonationalprodukt	
			nominell	in Kaufkraftstärken
Zentral- und Osteuropa, ehem. Sowjetunion	18	8	4	6
Ostasien und Pazifik	12	30	6	15
Sub-Saharan Afrika	18	11	1	2
Südasien	4	22	2	6
Naher Osten und Nordafrika	8	5	2	4
Lateinamerika und Karibik	15	8	7	9
High-income Länder (Westeuropa, Nordamerika usw.)	25	16	78	58

Quelle: An Introduction to Geographical Economics, 2003.

Ursachen der Globalisierung

- effiziente Allokation von knappen Ressourcen
- Nachfrage (nach Vielfalt) und Angebot (von Alternativen)
- Neue Informations- und Kommunikationstechnologien
- Transport: Steige Zunahme der Geschwindigkeit und Abnahme der Kosten
- Politische Neuordnung: Ende des Kalten Kriegs, europäische Integration etc.
- Liberalisierung des Welthandels: GATT bzw. WTO

Die Globalisierung wird von ihren Kritikern daher immer wieder im Zusammenhang mit einem wirtschaftspolitischen „Glaubensbekenntnis“, dem Neoliberalismus, thematisiert. Faktum ist, dass jede Zeit ihre eigenen Glaubensbekenntnisse hat. Bedingt durch äußere Einflüsse unterliegen deren Dogmen aber im Zeitverlauf immer wieder einem Wandel. So offenbart die jüngste, durch das französische Referendum ausgelöste Krise der Europäischen Union nicht nur ein fundamentales Misstrauen der Bürger/-innen ge-



genüber dem zügig voranschreitenden europäischen Integrationsprozess. Diese Krise scheint vielmehr Ausdruck von weit verbreiteten diffusen Globalisierungssängsten zu sein.

Wo stehen wir im Prozess der Globalisierung?

Mit dem Fall der Berliner Mauer endete 1989 der Ost-West-Konflikt, gleichzeitig wurde ein neues „Jahrzehnt der Globalisierung“ eingeleitet: Nach einer langen Zeit der Abschottung und der ideologischen Gegensätze wurden Grenzen geöffnet und Märkte liberalisiert. Das Jahr 1993 markierte einen weiteren Meilenstein im Prozess der Globalisierung: Die Mehrzahl der Regierungen schloss die Uruguay-Runde des GATT ab, wodurch weitere Grenzöffnungen

und sinkende Zollsätze auf Waren sowie Regeln für den Handel von Dienstleistungen und den Schutz des geistigen Eigentums vereinbart wurden. Außerdem wurde in diesem Jahr mit dem Vertrag von Maastricht der europäische Binnenmarkt etabliert. Der Wegfall von Handelsbeschränkungen brachte vor allem den kleinen Ländern Vorteile. Im Rahmen von „Europa-Abkommen“ wurde den mittelosteuropäischen Ländern bereits während ihrer Transformation der Zugang zu den westlichen Absatzmärkten gewährt. China, Indien, Südostasien, Lateinamerika sowie die sowjetischen GUS-Staaten begannen sich in die Weltmärkte zu integrieren.

Neben den politischen Voraussetzungen wurde der Globalisierungsprozess aber auch durch einen gewaltigen Technologiesprung vorangetrieben: Die globale Anwendung von Informations- und Kommunikationstechnologien machte eine intensivierte globale internationale Arbeitsteilung möglich. Arbeitsintensive Tätigkeiten – besonders bei Produkten, die den Höhepunkt ihres Lebenszyklus überschritten hatten – wurden vermehrt in Niedriglohnländer ausgelagert. Der Welthandel wuchs alsbald schneller als die Wirtschaft. Die Integration der neuen Märkte erhöhte die weltweite Nachfrage nach Kapital und der Aktienboom der 1990er-Jahre war somit auch eine unmittelbare Folge der Globalisierung.

Diese „Umstrukturierung der Weltwirtschaft“ forcierte sowohl bei den alten als auch bei den neuen Marktteilnehmern eine wirtschaftliche Aufbruchstimmung und in der Folge einen ungeheuren Innovations-, Wohlstands- und Entwicklungsschub.

Gleichzeitig verursachte dieser Prozess aber auch gesellschaftliche Kosten, die – in Abwesenheit von flexibel funktionierenden Ordnungsrahmen – sowohl die neuen als auch die alten Marktteilnehmer zu spüren bekamen.

Langfristig (und unter bestimmten Voraussetzungen) lässt die Globalisierung höhere Produktivität, niedrigere Preise und höhere Realeinkommen erwarten. Durch den internationalen Preisdruck sanken bereits weltweit die Inflationsraten. In den westlichen Industrieländern sind sie schon seit langem konstant gering. Um die Beschäftigung in den Hochlohnstandorten aufrecht zu erhalten, wurde ein intensiver Innovationswettbewerb bzw. laufender Strukturwandel initiiert. Nicht nur zwischen Unternehmen, auch zwischen den Staaten findet ein Effizienzwettbewerb statt. Dieser folgt aber nicht zwangsläufig einer „race to the bottom“-Logik: Investoren sind auf der Suche nach dem besten Preis-Leistungs-Verhältnis. Marktpotenzial und Qualität spielen die Hauptrolle. Wichtig sind das Qualifikationsniveau der Arbeitnehmer/-innen, das Vorhandensein einer funktionsfähigen Infrastruktur, einer intakten Umwelt sowie politische und soziale Stabilität. Das wohlfahrtsstaatliche Niveau reflektiert zum einen den soziokulturellen Hintergrund und zum anderen den Wohlstand eines Landes. Der Wohlfahrtsstaat muss für den internationalen Wettbewerb zwar umgebaut, aber nicht – wie so häufig proklamiert – abgebaut werden.

Die internationale wirtschaftliche Verflechtung ist ein kontinuierlicher Prozess. Das Tempo wird künftig von dem Ansteigen des Wohlstandes (des

Lohnniveaus) in den Billiglohnländern entscheidend beeinflusst. Gleichzeitig werden multilaterale Handelsbeziehungen bereits in der Gegenwart durch hohe Transaktionskosten infolge von Terror und internationalen Konflikten beeinträchtigt und die Handelsstreitigkeiten (insbesondere zwischen den USA und der EU) erscheinen mitunter als Szenario einer Renaissance des Protektionismus.

Globalisierungsgewinner und -verlierer

Die Weltbevölkerung hat von der Globalisierung profitiert. Ein 2,5-facher Anstieg der Weltbevölkerung seit 1950 steht einer 6-fachen Zunahme des globalen Bruttoinlandsproduktes, einer 20-fachen Steigerung des weltweiten Güterhandels und einer vielfachen Beschleunigung des weltweiten Dienstleistungshandels und jener der Ausweitung von Auslandsinvestitionen gegenüber.

Globalisierungsgewinner innerhalb dieser Länder sind die besser gebildeten und in innovativen Branchen tätigen Bevölkerungsschichten, während die Beschäftigten und Unternehmer in eher geschützten oder traditionellen Wirtschaftsbereichen tendenziell in Bedrängnis kamen. Deutliche Einflusseinbußen verzeichnen die Gewerkschaften und die restriktive nationale Wirtschafts- und Sozialpolitik.

Eine funktionierende Demokratie und Rechtsstaatlichkeit einschließlich der zugehörigen institutionellen Voraussetzungen sind der Angelpunkt für die erfolgreiche Teilnahme am Globalisierungsprozess. Die Umwelt zählt schließlich in jenen Ländern zu den Globalisierungsverlierern, wo lokale Wirtschafts- und Sozialstruk-

turen gefährdet werden und durch Ökoblindheit die Klimaerwärmung, Wüstenbildung, Wasserverknappung forciert sowie Raubbau an den natürlichen Ressourcen betrieben wird. Länder mit dem höchsten Grad der Globalisierung leisten laut Umwelt-Performance-Index der Universitäten Yale und Columbia allerdings mehr für den Umweltschutz.

Globalisierungsängste

Aus der mittlerweile EU-weiten Globalisierungsdebatte geht hervor, dass breite Bevölkerungsschichten die Globalisierung als Risiko wahrnehmen. Sie begreifen sich als Opfer eines Geschehens, dessen Zweck für sie nicht direkt nachvollziehbar ist: Unter den veränderten Bedingungen werden oftmals Antworten auf kon-

krete gesellschaftliche Bedürfnisse sowie drängende Zukunftsfragen vermisst.

In manchen Regionen konzentrieren sich die Ängste auf die zu erwartende Zunahme der Zuwanderung und auf Globalisierungsbegleiterscheinungen wie Arbeitsplatzabbau im Inland und Standortverlagerungen ins Ausland: Mit Ausnahme der lokalen Dienstleistungen geraten vor allem die Löhne von Niedrigqualifizierten unter Druck. Die vorübergehend entstandene Billiglohnkonkurrenz erhöht Befürchtungen betreffend Reallohneinbußen oder Arbeitsplatzverlust. Zusätzlich lösen die zur Bewältigung der Herausforderungen empfohlenen neuen „Selbstentfaltungswerte“ (Erhöhung der Selbstverantwortung, Eigeninitiative und Eigen-

Vorteile der Globalisierung

Der Anstieg des Weltwirtschaftswachstums bewirkt wichtige **Verbesserungen** in:

- Wohlstand und Lebensqualität der Weltbürger (abgesehen von der Reich vs. Arm-Diskussion)
- erhöhte Lebenserwartungen
- Hygiene und allgemeine Gesundheit
- Impfprogramme gegen Seuchen
- geringere Kindersterblichkeit
- Verbesserung der Selbstverwaltung, der Solidarität und der Demokratie (z.B. EU, Post-Kommunismus)

Globalisierung – die Probleme

- Ungerechte Einkommensverteilung, Umweltverschmutzung, einseitige Ressourcenausbeutung, Menschenrechtsverletzungen sowie Globalisierungs-Gegenbewegungen (z.B. ATTAC)
- Kapitalismusschelte („Heuschrecken-Debatte“)
- Zunehmende Ablehnung internationaler Organisationen, wie WTO, Weltbank, aber auch der EU (siehe Scheitern der Volksabstimmungen zur EU-Verfassung in Frankreich und den Niederlanden)

Negatives Image: „Sozialdumping – Unkontrollierbare Multis – Umweltzerstörung – Schere zwischen Arm und Reich geht auseinander“

Lösung: Regulieren oder nicht Regulieren oder ...

vorsorge) nicht immer Verständnis aus. Tatsächlich sind die Globalisierungsverlierer immer leichter zu identifizieren als die breiten Massen an undifferenzierbaren Gewinnern. Keine riesigen Meuten drängen in die Öffentlichkeit oder machen Lobbying, um sich bei einer Regierung für günstige T-Shirts oder sichere Lebensmittel oder Billigflüge zu bedanken, aber sind Arbeitsplätze durch eine potenzielle Unternehmensverlagerung ins Ausland bedroht, so ist ein Bericht in den Abendnachrichten oder eine Schlagzeile in der Tageszeitung garantiert.

Vorteile der Globalisierung

Angesichts der vorherrschenden Risikowahrnehmung der Globalisierung bleiben deren Vorteile weitgehend unterbelichtet: Sinkende Importpreise für Unternehmen führen zu höherer Produktivität und verbessern somit die Wettbewerbsfähigkeit des Standorts. Dadurch stehen mehr Mittel für Forschung und Entwicklung, Innovationen und Wachstum zur Verfügung. Die Haushalte profitieren von einer höheren Produktricke und preiswerteren Produkten. Das Arbeitsangebot wird weiter diversifiziert.

Diese Vorteile werden über die ganze Volkswirtschaft verteilt. Auch die Vorteile, die sich für Produzenten und Konsumenten durch die Produktionsverlagerung (Offshoring) ergeben, werden gemeinhin nicht dem Globalisierungsprozess zugeschrieben – der damit verbundene Nachteil „Arbeitsplatzverlust“ sehr wohl. Unternehmen dient Offshoring zur Kostensenkung und Expansion in neue Märkte. Offshoring führt nicht zwangsläufig zu Arbeitsplatzverlusten: Auslandsinvestitionen tragen häufig

auch dazu bei, die Beschäftigung im Inland zu sichern oder diese sogar auszubauen. Insgesamt beschleunigen Produktionsauslagerungen den notwendigen Strukturwandel und tragen somit zu einer langfristigen Verbesserung der wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit bei.

Auch die Vorteile der Zuwanderung werden weitgehend ignoriert: Ohne Zuwanderung würde die Zahl der Bürger im erwerbsfähigen Alter bereits heute sinken. Der Wettbewerb um qualifizierte Zuwanderer ist essenziell und wird immer härter. Während die weniger privilegierten Schichten bereits in den vergangenen Jahrzehnten massiv dem Wettbewerb durch Einwanderer ausgesetzt waren, versucht die Mittelschicht, sich vor ausländischen Wettbewerbern abzuschirmen. Dies gefährdet die Weiterentwicklung ihrer eigenen Qualifikationsqualitäten und somit direkt die Attraktivität des Wirtschaftsstandortes: Schließlich würde der Konkurrenzdruck durch hoch qualifizierte Einwanderer auch die Leistungs- und Bildungsbereitschaft der Mittelschichten fördern. Somit wird nicht nur der demographisch bedingte Mangel an Menschen im erwerbsfähigen Alter, sondern auch der Wettbewerb durch dynamische Newcomer zum Problem. Zusätzlich sorgt das Schulsystem dafür, dass Kinder von Einwanderern kaum Chancen für einen gesellschaftlichen Aufstieg erhalten. Die Schwellenländer haben eindrucksvoll gezeigt, was in der EU großteils nicht gelungen ist: Ein höherer Bildungsstatus hat wenig mit der sozialen Herkunft zu tun. So hat es beispielsweise Südkorea in den 1980er-/90er-Jahren geschafft, dass aus einer Generation von Kindern,

deren Eltern noch überwiegend Analphabeten waren, mehrheitlich Hochschulabsolventen hervorgingen.

Jene, die am meisten von der Globalisierung profitierten, weisen extreme Defizite in der Erklärung und (medialen) Verbreitung der Vorteile auf. So gelang es bislang nicht, die vielen durch Auslandsinvestitionen geschaffenen Arbeitsplätze, Innovationen und Konsumentenvorteile als Globalisierungserfolg zu vermitteln. Aus diesem Grund sind die Reaktionen zu diesem Phänomen der wirtschaftlichen Internationalisierung entsprechend der Quelle – Konsumenten, Arbeitnehmer, Arbeitgeber, NGOs, Regierungen – unterschiedlich.

Reaktionen auf die Globalisierung

Uneinheitlichkeit und Inkonsistenz in den Reaktionen auf Globalisierung seitens den öffentlichen Stellen, NGOs und Interessenvertretern führt in der Bevölkerung zu Verwirrung und entsprechendem Vertrauensverlust. Besonders in letzter Zeit scheinen Staaten wieder vermehrt sich die Rosinen aus dem Globalisierungskuchen picken zu wollen, um dabei negativen Emotionen der Bevölkerung entgegen zu wirken. Exporte unterstützen und zugleich Importe behindern scheint schon heuchlerisch, aber wird zumindest in öffentlich wirksamen Bereichen forciert. Die kürzlich von Teilen der europäischen (besonders deutschen) Politik forcierte Diffamierung von internatio-

nalen Finanzinvestoren („Heuschreckendebatte“) mindert die Vorteile der Globalisierung.¹

Sehr oft erhitzen die Aktivitäten (zumeist Investitionen bis Käufe) großer multinationaler Unternehmen (MNE) nationale Gemüter. In jüngster Vergangenheit gab es eine Eskalation an Fällen (Suez [FR], Arcelor [LU], Unicredit [IT/PL], Endesa [ES], Centrica [UK], KT&G [KR], P&O [UK/US/Dubai], Volkswagen [DE]), die fast den Eindruck einer neuen protektionistischen Welle vermuten lassen. Dabei ist dies erstens diametral gegen das Prinzip des freien Handels, zweitens gegen eines der Gründungsprinzipien der EU – die Schaffung eines gemeinsamen Binnenmarktes – und drittens extrem belastend für die vielen kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) – eine Mehrheit der Unternehmen, die weltweit sowohl Motor der Beschäftigung als auch der Wertschöpfung sind. Die KMUs sind mittlerweile gezielt in das internationale Firmennetzwerk intensiv eingebettet.

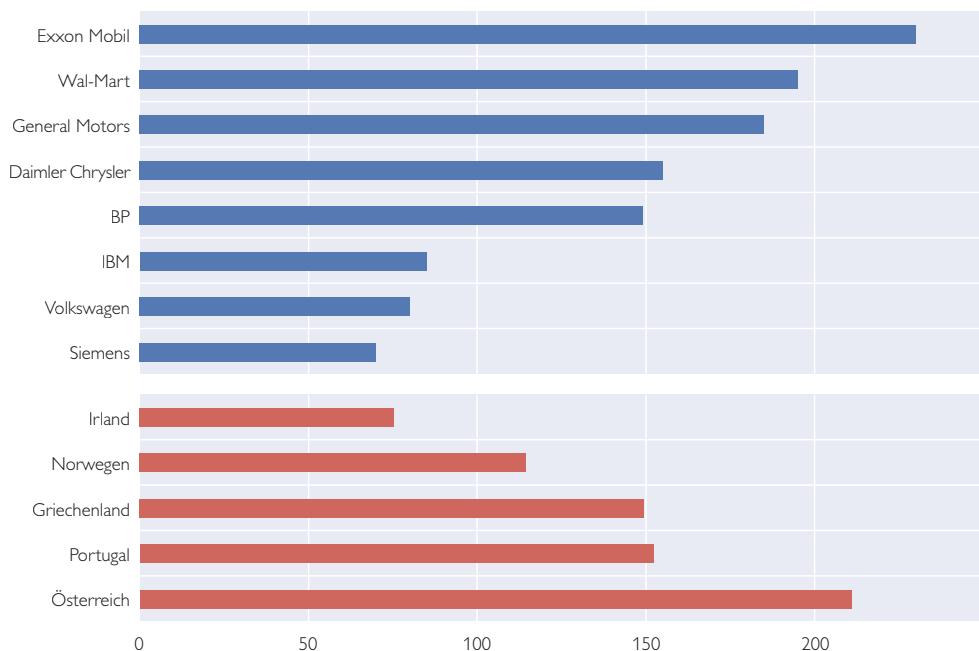
Globalisierungskritiker wie ATTAC fordern von den großen internationalen Entscheidungsträgern wie der WTO oder beim Gipfeltreffen der G8-Staaten mehr demokratische Kontrolle und eine stärkere Regulierung der Kapitalmärkte, eine Entschuldung der Dritten Welt und eine Verankerung der Arbeitnehmerrechte in internationalen Verträgen. Die bereits von wichtigen Verbänden aus der Zivilgesellschaft unterstützte

¹ Jene Heuschreckenmetapher, mit der Herr Müntefering die Kapitalismuskritik wiederbelebte und die weltweiten Wellen der Empörung auslöste, dürfte einem entsprechenden Zitat von Mohandas Gandhi (1928) entlehnt sein: „Eine einzelne kleine Insel (England) hält heute die Welt in Ketten. Wenn eine große Nation von 300 Millionen Menschen zu ähnlichen Formen wirtschaftlicher Ausbeutung greifen wollte, würde sie die Welt kahl fressen wie ein Schwarm von Heuschrecken.“

Globalisierung – neue Global Players

Vergleich: Staaten und Transnationale Unternehmen

in Mrd USD



Quelle: *The Geography of the World Economy, 2000.*

Initiative „Global Marshall Plan“ (Club of Rome, Ökosoziales Forum Europa, Stiftung Weltvertrag, Club of Budapest) will einen ökosozialen Ordnungsrahmen für eine globale Marktwirtschaft schaffen und betont, dass hierfür ein umfassender Finanzierungsplan erforderlich sei. So sieht der „Global Marshall Plan“ für die Dritte Welt jährliche IWF-Sonderziehungsrechte für ärmere Länder, eine maßvolle Besteuerung internationaler Finanzströme sowie die Einführung einer Welthandelsabgabe (0,35 % bis 0,5 %) vor.

Arbeitgeberseitig wird zum Thema „Globalisierung“ (zumindest in der Öffentlichkeitsarbeit) konsequent die Linie einer Interessenvertretung der Wirtschaft verfolgt: Man beschäftigt sich primär mit der Problemlösung / Überlebensstrategie

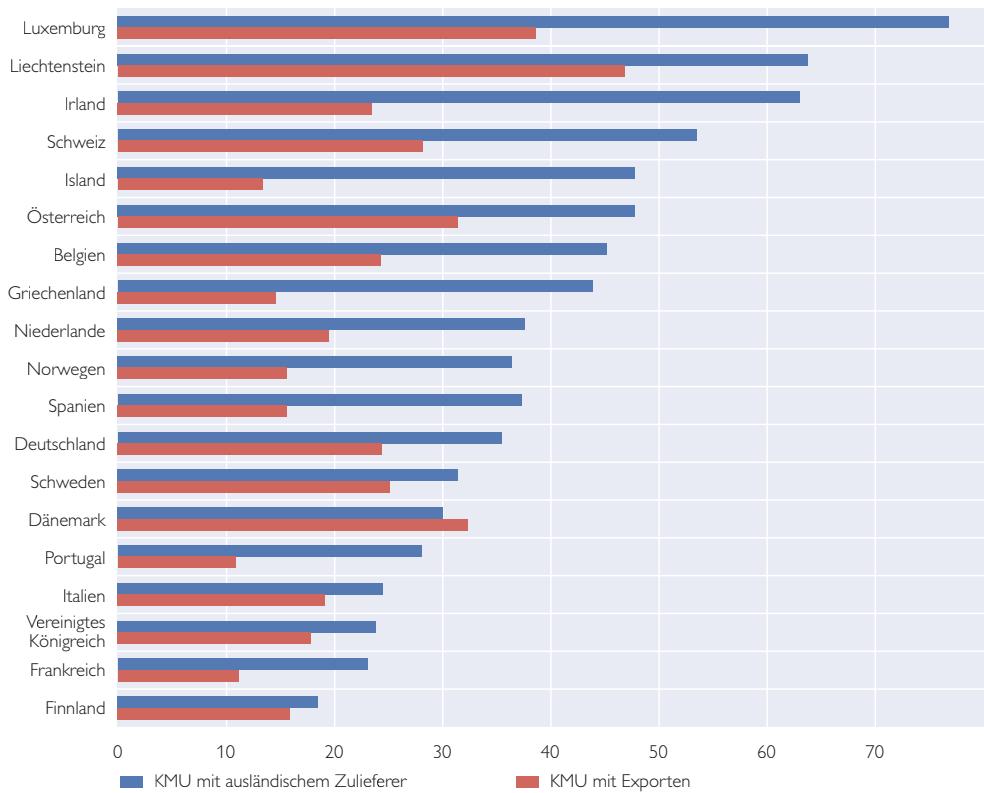
„Wachstumsförderung durch Deregulierung und Strukturreformen“ und nur mit ausgewählten negativen Aspekten der Globalisierung: Verlierer im Billiglohnsegment, unverhältnismäßig starke Wahrnehmung von Risiken seitens der Bevölkerung. Als positiv ist in diesem Zusammenhang die Beleuchtung des Zusammenhangs „Globalisierung – Arbeitsplatzentstehung“ zu bewerten.

Ziel eines Unternehmens muss es sein, seine Position auf dem Markt zu sichern und wettbewerbsfähig zu bleiben. Nur dann kann es Arbeitsplätze schaffen und zu Wohlstand und Fortschritt in der Gesellschaft beitragen. Gewinn bestätigt die Unternehmensstrategie. Gewinn ist nicht alles, aber ohne Gewinn ist alles nichts. (Analogie zu: „Geht's der Wirtschaft gut, geht's uns allen gut.“)

Globalisierung – nicht nur die Großen

Anteil der KMUs mit ausländischem Zulieferer oder Exporten in Europa

in %



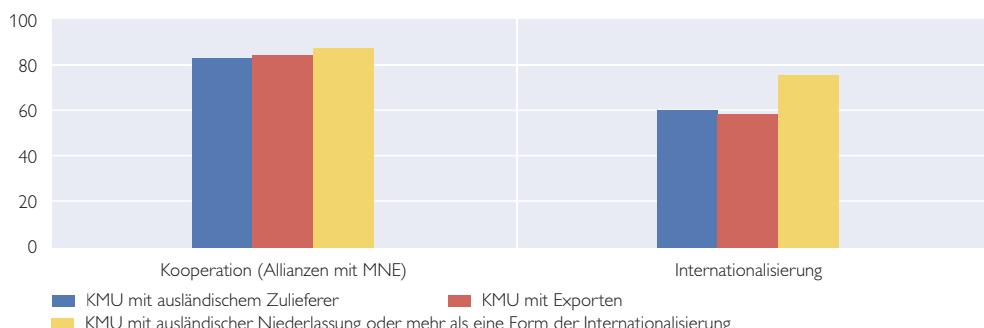
Quelle: ENSR Enterprise Survey 2003, EC GD Enterprise.

Anmerkung: Ein einzelnes KMU kann in beiden Kategorien vorkommen.

Globalisierung und Wettbewerb

Kooperation (Allianzen mit MNE) und Internationalisierung verbessert die Wettbewerbsfähigkeit der europäischen KMUs

in %



Quelle: ENSR Enterprise Survey 2003, EC GD Enterprise.

Anmerkung: Anteil der KMUs, die eine verbesserte Wettbewerbsfähigkeit durch ... realisierten.

Globalisierung schafft Arbeitsplätze – Verweigerung kostet Arbeitsplätze

Der Großteil der inländischen Arbeitsplätze kann gerade dann gesichert werden, wenn Teilbereiche der Produktion verlagert und die erweiterten Möglichkeiten der Mischkalkulation über verschiedene internationale Standorte hinweg genutzt werden können. Durch das Beziehen von günstigen Vorleistungen aus dem Ausland können Erzeugnisse trotz unverändert hoher Arbeitskosten exportiert und dadurch Arbeitsplätze gesichert und geschaffen werden: In Branchen, die besonders von der Globalisierung profitierten, stieg zwischen 1991 und 2000 die Erwerbstätigkeit. Die Globalisierung ist auch ein Beschäftigungsmotor: Durch den wirtschaftlichen Aufstieg der Entwicklungs- und Schwellenländer entstehen neue Absatzmärkte.

Österreich ist ein Doppelnutzer dieses Phänomens. Einerseits haben im vergangenen Jahr laut Österreichischer Nationalbank aktive Auslandsinvestitionen die passiven übertrffen. Andererseits haben wirtschaftspolitische Maßnahmen (z.B. Steuerreform, reduzierte Körperschaftsteuer, Gruppenbesteuerung usw.) die Standortattraktivität derart erhöht, dass laut Austrian Business Agency es immer mehr deutsche Firmen nach Österreich zieht (im Jänner und Februar 2006 meldeten sich 446 deutsche Firmenvertreter, 41 % aller Interessenten des gesamten Vorjahres).

Die zunehmende Bedeutung des Außenhandels zeigt, dass Österreich vom zunehmenden grenzüberschreitenden Austausch von Arbeit, Kapital und Wissen profitiert hat. Die hei-

mische Exportquote für Waren nähert sich 40 % (gemessen am Bruttoinlandsprodukt), während jene für Waren und Dienstleistungen schon längst die 50 %-Marke (in % des BIP) überschritten hat. International wachsen Dienstleistungsexporte mittlerweile rascher als Warenexporte. Daher könnte Österreich als Unternehmensstandort die Chancen der Globalisierung noch besser nutzen:

Maßnahmen zur Erhöhung der Attraktivität des Wirtschaftsstandortes

Die Politik muss die Rahmenbedingungen für Exporte, Direktinvestitionen und Finanzmärkte verbessern. Dänemark, Irland und die Niederlande schufen bereits geeignete Rahmenbedingungen für unternehmerische Aktivitäten. Auch die bestehende Forschungsinfrastruktur muss ausgebaut werden. Begleitend soll das Humankapital der Beschäftigten durch Aus- und Weiterbildung (Spezialisierung des Arbeitskräftepotenzials in Richtung wissensbasierte Ökonomie) erhöht werden, und die Politik sollte eine weitere Liberalisierung des Handels vorantreiben, um noch mehr Handelsvorteile zu realisieren.

Beschäftigungs- und Arbeitsmarktpolitik

Ein abnehmender Verteilungsspielraum und der zunehmende Wettbewerb auf den Arbeitsmärkten führen zu stärkeren Differenzierungsfordernissen bei den Löhnen. So muss nicht nur in den Bereichen der Beschäftigungsformen und der Arbeitszeitregelungen mehr Flexibilität geschaffen werden, sondern auch in der Lohnpolitik. Denn relative Lohn-

starrheit führt zum Verlust von Arbeitsplätzen, was besonders den wettbewerbsintensiveren Niedriglohnbereich betrifft. In der derzeitigen Situation – die insbesondere für KMUs ein hohes Einstellungshemmnis darstellt – gelingt es nicht, die durch Outsourcing und Offshoring entfallenden Arbeitsplätze durch die Entstehung neuer Arbeitsplätze an anderer Stelle zu kompensieren. Gering Qualifizierte sind besonders von Billiglohnkonkurrenz betroffen.

Ist die Globalisierung beeinflussbar?

Wenn man das vergangene Jahrzehnt revue passieren lässt und zu dem Schluss kommt, bei der Globalisierung handle es sich um einen eigen-dynamischen Prozess, der im Verständnis der klassischen Logik von einer „unsichtbaren Hand des Marktes“ gelenkt wird, dann handelt es sich um eine Sinnestäuschung. Fatalismus ist gänzlich unangebracht, wenn man weiter zurückblickt: Globalisierung ist kein Schicksal, sie wurde bereits während des ersten Weltkrieges sowie während des Handelskrieges der 1930er-Jahre unterbrochen. Es bleibt allerdings zu hoffen, dass die Negativerfahrung der New-Economy-Blase oder aber die gegenwärtige Krise der Europäischen Union nicht zu einer protektionistischen Gegenbewegung führt, denn: Aktuell besteht die größte Gefahr für Arbeitsplätze in einer Zurücknahme der Globalisierung. Eine Bekämpfung des Freihandels würde daher einer Bekämpfung des Wohlstandes entsprechen.

Um aber künftig eine Minimierung der gesellschaftlichen und ökologischen Kosten bestimmter Markt-

teilnehmer zu ermöglichen, müssen sowohl die „global players“ als auch die nationalen Entscheidungsträger verstärkt global denken und Verantwortung für die Auswirkungen der Globalisierung übernehmen. Das heißt, sie müssen ihr Handeln an einem neuen Verhalten orientieren und die dafür erforderlichen zusätzlichen wirtschaftspolitischen Instrumente entwickeln und nutzen. Dies gilt sowohl für Politiker und Investoren der westlichen Industrienationen als auch für jene in Dritt Weltstaaten. Denn schließlich darf die neoliberalen Doktrin auch in einem globalisierten Weltmarkt nicht verabsolutiert werden, zumal der Markt immer nur eine relative Berechtigung hat und die Marktwirtschaft immer im Dienste des Menschen stehen muss. Denn auch eine globale Marktwirtschaft muss humane und soziale Ziele verfolgen und mit den natürlichen Lebensgrundlagen haushalten. Hierfür ist ein globaler ethischer Grundkonsens aller Akteure erforderlich. Eine bessere Globalisierung für eine weltweite humane Marktwirtschaft auf der Basis von gemeinsamen Grundhaltungen könnte durch folgende Handlungsfelder der Wirtschaftspolitik befördert werden.

Globalisierung und Handlungsfelder der Wirtschaftspolitik

Die Basis einer humanen Marktwirtschaft ist immer noch ein auf die effiziente Nutzung von Ressourcen ausgerichtetes wirtschaftliches Handeln. Dies muss international und national weiter verbessert und ausgebaut werden.

Ein Schlüssel liegt in der Weiterentwicklung der handelspolitischen

Instrumente. Dabei können zusätzliche Wachstumsimpulse durch den grundsätzlichen Abbau von Handelshemmnissen im internationalen Verkehr mit Waren und Dienstleistungen geschaffen werden. Mit ihrer politischen und ökonomischen Stärke muss die Europäische Union in Zukunft eine aktiver Rolle im Ausgleich von unfairen und Wettbewerb verzerrnden weltweiten Standortbedingungen einnehmen. Auch Österreich muss dazu seinen Beitrag leisten. Wichtige Eckpfeiler in diesem Zusammenhang sind unter anderem:

- Investitionsoffensive bestehend aus: Innovationsoffensive, Infrastrukturoffensive und Bildungsoffensive
- Neuausrichtung der öffentlichen Verwaltung
- Reform des Gesundheits- und Sozialsystems
- Flexibilisierung des Arbeitsmarktes
- Stärkung des Unternehmertums und der Standortattraktivität
- Ausrichtung der Auslandsaktivitäten auf neue Hoffnungs- und Wachstumsmärkte
- Forcierung einer qualifizierten Migration

Weiters muss mit vereinten Kräften der öffentlichen Stellen, der Zivilgesellschaft (die Interessenvertretungen und NGOs) und der Wirtschaft an einem positiven, ehrlichen und objektiven – jenseits jeder Polemik – Awareness-Building für und mit der Bevölkerung gearbeitet werden. Das Bewusstsein der Öffentlichkeit über die Chancen, aber auch Risiken der Globalisierung muss geschärft werden.

Auf einem gesicherten wirtschaftlichen Fundament gibt es ausbaufä-

hige Ansätze, um eine weltweite humane Marktwirtschaft zu realisieren:

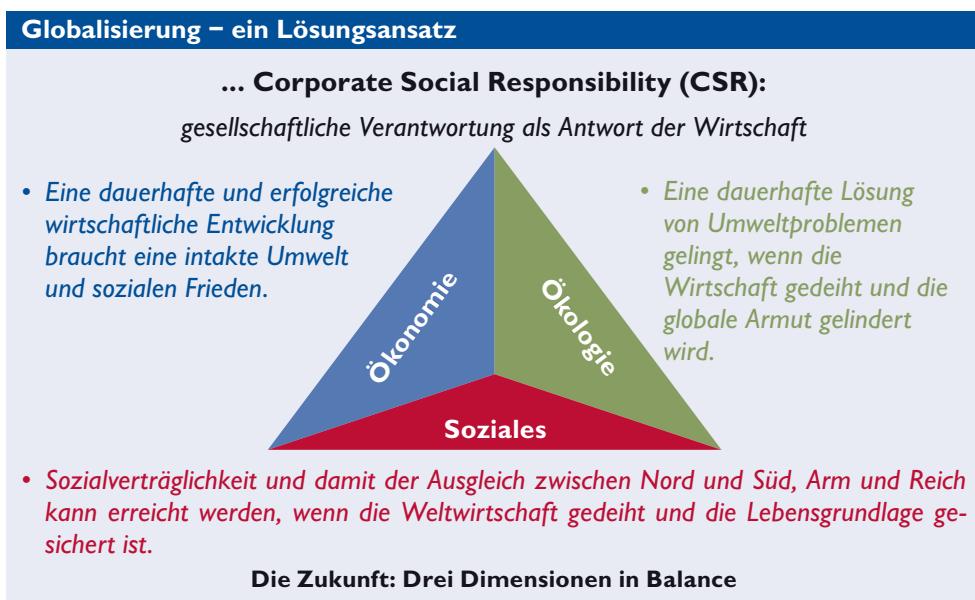
- Corporate Social Responsibility
- Ökosoziale Marktwirtschaft
- Globale Sozialpartnerschaft

Corporate Social Responsibility (CSR)

Das Konzept der sozialen Marktwirtschaft beinhaltet neben der Freiheit des Einzelnen eine Verpflichtung gegenüber dem Gemeinwohl. Dieser sozialen Verantwortung auf nationaler Ebene entspricht die gesellschaftliche unternehmerische Verant-



wortung (CSR) auf betrieblicher Ebene. Die freiwillige Selbstverpflichtung der Unternehmen, neben dem Ziel der Gewinnmaximierung auch gesellschaftliche Werthaltungen zu berücksichtigen, ist nicht nur eine sinnvolle Ergänzung zum ordnungspolitischen Rahmen einer sozialen Marktwirtschaft. CSR kann letztlich auch wesentlich zur Realisierung einer humanen Marktwirtschaft beitragen. Obwohl CSR eine britische Wortschöpfung des letzten Jahrzehnts verkörpert, verbirgt sich dahinter keine Neuerfindung, sondern schlicht eine Rückbesinnung auf traditionelle Werte in der Unternehmensführung, die auf folgendem Erfahrungswissen beruht: Nachhaltiger Geschäftserfolg – und somit auch „Shareholder Value“ – kann nicht



durch die Maximierung kurzfristiger Profite, sondern vielmehr durch marktorientiertes, aber verantwortungsvolles Verhalten erzielt werden.

Folgende Ausgangsbasis: Die Menschen handeln nicht nur nach ökonomisch rationalen Maximen. Ihre Leistungen werden nicht allein von materiellen Interessen bestimmt und ihre Triebfeder ist nicht nur der Tauschtrieb. Und schließlich: Es dient nicht allen, wenn jeder seinen eigenen Interessen nachgeht. Die Marktwirtschaft ist nicht Selbstzweck, sie muss im Dienste der Bedürfnisse der Menschen stehen.

CSR soll aber nicht als ein Versuch von sinnstiftender Sozialromantik oder aber subtiler Auflagenpolitik für Unternehmen missverstanden werden: CSR ist weder ein Feigenblatt noch Luxus für die Wirtschaft, sondern der bessere Weg zum (nachhaltigen) Erfolg für alle Beteiligten, denn solides Wirtschaften auf der Basis von Vertrauen und sicheren Grundlagen ist den Unternehmen und der Gesellschaft zuträglicher:

Unternehmerische Verantwortung gegenüber Kunden, Lieferanten, Kreditgebern, Mitarbeitern sowie gegenüber den natürlichen Ressourcen erhöht das gesellschaftliche Ansehen des Unternehmens und schlägt sich wiederum in positiven Ertragsausichten nieder.

Voraussetzung für die Verwirklichung von CSR ist einerseits der Markterfolg bzw. die gesunde Ertragskraft eines Unternehmens und andererseits das Prinzip der Freiwilligkeit: Die bestehende Überregulierung darf nicht verstärkt, Handlungsspielräume für Unternehmen nicht weiter beschränkt werden. Umgekehrt darf CSR nicht als Ersatz für bestehende Rechtsvorschriften für Sozial- und Umweltstandards dienen.

Die Grundprinzipien von Corporate Social Responsibility (CSR)

- Markterfolg
- Freiwilligkeit

CSR darf kein Wettbewerbshemmnis, sondern sollte – befördert durch die

Was kann CSR leisten?

- Ein positiveres Image von Unternehmen und Unternehmern in der Gesellschaft
- Nachhaltiges Wachstum
- Ausweitung der Beschäftigung
- Bessere Innovationsleistungen
- Investitionen in Kompetenzentwicklung, lebenslanges Lernen und Beschäftigungsfähigkeit
- Einstellung von mehr Mitarbeitern aus benachteiligten Gruppen
- Verbesserungen im Bereich der öffentlichen Gesundheit
- Schonendere Nutzung natürlicher Ressourcen und geringeres Verschmutzungsniveau
- Stärkere Achtung der Menschenrechte und grundlegender Arbeitsnormen (insbesondere in den Entwicklungsländern)
- Bekämpfung der Armut und Fortschritte auf dem Weg zu den Millenniums-Entwicklungszielen

Wahrung des Freiwilligkeitsprinzips – ein Wettbewerbsvorteil werden. Image und Ruf spielt schließlich eine zunehmende Rolle im Wettbewerb, da Mitarbeiter, Medien und Konsumenten Unternehmen heute in verstärktem Ausmaß an außerökonomischen Kriterien bewerten. So zeugt das Wachstum von Investmentfonds, die ethische Maßstäbe einbeziehen, sowie die steigende Zahlungsbereitschaft von den Konsumenten für den Zusatznutzen „Ethik“ (z. B. für Transfair- oder Fair Trade-Produkte) von einem entsprechenden Wettbewerbspotenzial.

Traditionelle Familienbetriebe haben ihr Handeln schon immer gesamtverantwortlich gegenüber ihrer Umwelt ausgerichtet. Generell ist ein pfleglicher und verantwortungsvoller Umgang im unternehmerischen Umfeld – wie etwa die Mitarbeiterorientierung – für viele österreichische Unternehmen eine Selbstverständlichkeit. Auch das Bekenntnis zu ökonomischer, sozialer und ökologischer Verantwortung ist häufig bereits fixer Bestandteil gelebter Unternehmenskultur. Grundsätzlich sollte jedes Unternehmen im Bereich CSR aber

eigene spezifische Akzente setzen. Konkrete CSR-Initiativen könnten beispielsweise folgende Maßnahmen umfassen:

- Investitionen in ein lokales Gemeinschaftsprojekt (z. B. Einrichtung einer Wohltätigkeitsorganisation oder Stiftung)
- Betriebliche Förderung von lebenslangem Lernen durch die Ermöglichung von Bildungskarenzzeiten und gezielten Angeboten für Weiterbildung / Zuschüsse zu Ausbildungseinrichtungen
- Betriebliche Förderung von Life-Balance (Vereinbarkeit von Beruf und Familie)
- Betriebliche Modelle zur verstärkten Integration von älteren Arbeitnehmer/-innen (beispielsweise könnten durch Bildungskarenz temporär frei gewordene Arbeitsplätze mit älteren Langzeitarbeitslosen nachbesetzt werden)
- Freiwillige Teilnahme an einem „Kompetenzbilanz-Benchmarking“, das auf einem standardisierten Vergleich von so genannten „weichen“ Unternehmenskriterien gründet (Ökobilanz, Kinder-/Fa-

milienfreundlichkeit, Förderung von Wiedereinsteiger/-innen, sozial und ökologisch verträgliche Produktionsbedingungen im Fall von Produktionsauslagerungen in Dritt Weltstaaten etc.)

Ökosoziale Marktwirtschaft

Die soziale Marktwirtschaft ist auch auf der Makroebene ausbaufähig: Eineinhalb Jahrzehnte nach seiner Erfindung (Josef Riegler) könnte das österreichische Konzept „ökosoziale Marktwirtschaft“ nun allmählich „Marktreife“ sowie eine internationale Dimension erlangen. Der selbsterklärende Begriff „ökosozial“ steht für sozialstaatliche Rahmenbedingungen, die um eine ökologische Komponente ergänzt werden. Während das Konzept „soziale Marktwirtschaft“ aufgrund seiner unmittelbar spürbaren Wohlfahrt steigernden Effekte auf nahezu ungeteilte gesellschaftliche Akzeptanz stößt, verhält es sich mit einem Gesellschaftsentwurf, der sich auch einer ökologisch nachhaltigen Entwicklung verpflichtet fühlt, noch etwas anders. Im Unterschied zum herkömmlichen öffentlichen Leistungsangebot bedarf das knappe Gut „Umwelt“ prinzipiell keiner Erhöhung der Abgabenquote, sondern einer generellen Verhaltensänderung von Konsument/-innen und Wirtschaftstreibenden.

Nachhaltige Wirtschaftsweisen – die im Übrigen für viele kleinbäuerliche und mittelständische Betriebe bis zur Gegenwart bezeichnend sind – gerieten durch die Verschärfung des Wettbewerbs im Zuge der Globalisierung vielfach unter Druck. Die ökologische Sensibilisierung der Gesellschaft hat in den letzten drei Jahrzehnten kontinuierlich zugenommen,

sodass davon ausgegangen werden kann, dass die Bereitschaft zur Verhaltensänderung unter fairen Rahmenbedingungen und ausreichend attraktiven Anreizen mittlerweile bei einer breiten Bevölkerungsschicht (einschließlich der Unternehmerschaft) gegeben ist. Anreize sind deshalb nötig, da der Nutzen einer nachhaltigen Entwicklung meist nicht unmittelbar, sondern erst in der Zukunft erfahrbar ist. Einer erforderlichen Bewusstseinsänderung / einem ökologischen Wertewandel, dem auch Taten folgen, muss folglich „auf die Sprünge“ geholfen werden.

Das Konzept „ökosoziale Marktwirtschaft“ sieht hierfür einen Hebel in Form einer sozialökologischen Steuerreform vor: Um einen verantwortungsvollen bzw. schonenden Umgang mit natürlichen Ressourcen zu gewährleisten, wird mit Hilfe von Marktinstrumenten „Kostenwahrheit“ für knappe Umweltgüter hergestellt. Der Einsatz von fossiler Energie wird aufkommensneutral verteilt, indem im Gegenzug dafür der Faktor Arbeit entsprechend entlastet wird. Das Ausschöpfen von Energiesparpotenzialen, der Einsatz von erneuerbarer Energie und damit verbundene Innovationen im Bereich „Grüne Technologie“ werden hingegen durch Steueranreize gefördert. Die Umverteilung der Steuerlast könnte bei Erzielung der gewünschten Lenkungseffekte eine Reduktion der gesamten Steuerlast zur Folge haben, d. h., es könnten Win-Win-Situationen für Wirtschaft, Gesellschaft und Umwelt entstehen.

Im Kontext der beschriebenen, besonders in Dritt Weltländern spürbaren sozialen und ökologischen Kosten der beschleunigten Globalisie-

rung, empfiehlt sich die Ausweitung des Konzepts auf die globale Ebene. Hierfür müssen zunächst einklagbare – d. h. unter WTO-Kontrolle stehende – soziale und ökologische Mindeststandards geschaffen werden. Im Gegensatz zu einem regional begrenzten Pilotprojekt – wofür sich Österreich anbieten würde – muss für einen entsprechenden ökosozialen Ordnungsrahmen für eine globale Wirtschaft allerdings ein umfassender Finanzierungsplan erstellt werden. Die bereits von wichtigen Verbänden aus Zivilgesellschaft und Wirtschaft unterstützte Initiative „Global Marshall Plan“ (Club of Rome, Ökosoziales Forum Europa, Stiftung Weltvertrag, Club of Budapest) hat sich dieses Vorhabens bereits angenommen.

Globale Sozialpartnerschaft

Der Wettbewerb in der internationalen Arbeitsteilung und im Welthandel funktioniert auf der Basis komparativer Vorteile. Regional nachhaltige Globalisierungsverluste entstehen durch mangelnde Flexibilität und Bereitschaft zur Umstrukturierung oder aber durch den Umstand, dass ohne adäquate Vorbereitung und mit unpassender Reihenfolge die ansonsten effektiven Instrumente Liberalisierung und Privatisierung absurdum geführt werden. In einer globalisierten Welt zeigen solche Entwicklungen früher oder später auch ungünstige Auswirkungen in den fortgeschrittenen Industrieländern. Letztere müssten daher daran interessiert sein, ihre Gesellschaftsentwürfe und sozialen Errungenschaften zu „exportieren“.

Es steht allerdings außer Zweifel, dass historisch gewachsene, in nationale Kulturen eingebettete Sozialmo-

delle sich nicht einfach kopieren lassen. Davon zeugt bereits die entsprechende Vielfalt an solchen Modellen innerhalb der – kulturell relativ heterogenen – Europäischen Union. Außerdem geraten die traditionellen Sozialmodelle im Zuge der Globalisierung mittlerweile ihrerseits unter Anpassungsdruck. Vor diesem Hintergrund bietet sich das bewährte Modell „Sozialpartnerschaft“ bzw. der europäische soziale Dialog als Lösungsansatz an.

Veränderte Rahmenbedingungen für Unternehmen und die daraus resultierenden Veränderungen in der Arbeitswelt bedürfen gemeinsamer Anstrengungen von Arbeitgeber- und Arbeitnehmerorganisationen, um Wachstum und Beschäftigung auch im Zeitalter der fortgeschrittenen Globalisierung weiter zu entwickeln. Eine globale Sozialpartnerschaft, in der sich Vertreter von Arbeitgeber/-innen und Arbeitnehmer/-innen aller Nationen freiwillig zur Einhaltung humaner Grundwerte und Verhaltensmaßstäbe verpflichten, wäre die Basis für eine globale Sozialpartnerschaft bzw. für einen globalen sozialen Dialog.

Die Formel einer globalen Sozialpartnerschaft

Shareholder Value + Stakeholder Value

Dieser Dialog könnte – im Rahmen der UNO organisiert – wechselseitige Lernprozesse in Gang setzen und schließlich den Grundstein für gegenseitiges Vertrauen – einer zentralen sozialpartnerschaftlichen Ressource – legen. Die globalen Sozialpartner müssten sich aber konkreten Herausforderungen des globalen Unternehmertums und der internationalen

Arbeitsbeziehungen stellen. So sollten sie sich beispielsweise dahingehend einigen, dass es neben der unternehmerischen Verpflichtung gegenüber den Shareholdern eine gleichwertige Verpflichtung gegenüber den Stakeholdern gibt, in anderen Worten: Schaffung und Ausbau von einem *Stakeholder Value* verwirklichen. Im Gegenzug dafür sollten Arbeitnehmervertreter eine weitgehende Flexibilisierung der Arbeitsmärkte unterstützen.

Zusammenfassend scheint der Globalisierungsprozess nicht gefährdet. Jüngste, auf MNEs bezogene Entwicklungen, die einen Eindruck des nationalen Einmauers verleihen, sind tatsächlich winzig im Vergleich zu den allgemeinen Trends der Investitionen, des Handels, des Tourismus und anderen Formen des Austausches. Vielerorts sind Klagen gegen Handelseinflüsse und ausländisches Kapital nur ein willkommener Vorwand für andere Probleme. Aber um nicht die Herrschaft über das positive Potenzial der internationalen Verflechtung zu verlieren, sollten wir nicht zu „*backseat drivers*“ der Globalisierung werden.

Gemeinsam muss jeder seinen Teil zu einem erfolgreichen Globalisierungsprozess beitragen. Die Poli-

tik, die Bevölkerung, die Zivilgesellschaft und die Wirtschaft müssen offen, aber bewusst die weltweite Verflechtung von Vielfalt und Aktivität weiterentwickeln. Es ist ein unaufhaltbarer dynamischer Prozess, der sehr wohl beeinflusst werden kann. Den richtige Einfluss im Sinne einer nachhaltigen Allgemeinheit gilt es anzustreben. Dazu muss auch die Politik aktiv tätig sein. Ihrerseits verlangen folgende Bereiche besondere Aufmerksamkeit und besonderen Tatendrang, um eine bessere Zukunft für uns alle zu sichern:

- Bessere Rahmenbedingungen für Unternehmertum – Schwerpunkt: KMU
- Veränderungen in der Arbeitswelt/Flexibilisierung auf dem Arbeitsmarkt/Kündigungsschutzbestimmungen/neue Beschäftigungsformen/Arbeitszeit
- Mobilität
- Qualifikationsbedarf
- Erhöhung der „Durchlässigkeit“ unselbstständige – selbstständige Arbeit
- Kündigungsschutzbestimmungen
- Neuaustrichtung der öffentlichen Verwaltung
- Verbesserte Rahmenbedingungen für Innovation, Kreativität, Forschung und Entwicklung



MARIA KUBITSCHEK
BEREICHSLEITERIN WIRTSCHAFT
ARBEITERKAMMER WIEN



„Schreckgespenst“ Globalisierung

Politiker und Manager gebrauchen den Begriff „Globalisierung“ immer wieder dazu, um den Menschen klar zu machen,

- dass sie ihren Lebensstandard nicht mehr halten können,
- dass ihre Löhne gesenkt werden müssen,
- dass sie länger arbeiten müssen,
- dass arbeits- und sozialrechtliche Standards nicht mehr aufrechterhalten werden können und
- dass Beschäftigte abgebaut werden müssen.

Es kann daher kaum verwundern, dass der Begriff der Globalisierung mittlerweile gleichzeitig als Synonym für eine massive Verunsicherung der Bürger auf der ganzen Welt steht. Was allerdings schon verwundert, ist, dass in der Regel genau diejenigen, die uns dazu auffordern doch endlich den Gürtel enger zu schnallen, auch gleichzeitig diejenigen sind, die nicht müde werden zu erklären, dass der Globalisierungsprozess nur Gutes mit sich bringt.

Von der Globalisierung profitieren alle. Manche mehr, manche weniger, aber unterm Strich produziert die Globalisierung jedenfalls nur Gewinner. Das ist die Botschaft, die immer wieder gepredigt wird. Und Österreich ist bei den Gewinnern ganz vorne dabei!

Wer das nicht verstehen will, ist entweder von gestern oder wird pauschal in die Kategorie Globalisierungsgegner oder zumindest als realitätsfremder Weltverbesserer eingeordnet. Spätestens da – meine Damen und Herren – denken sich die, die den Gürtel enger schnallen müssen: Ich bin zwar vielleicht von gestern, aber bis drei zählen kann ich deshalb

noch lange. Was genau passiert da eigentlich?

Wenn WIR die sind, die vom Globalisierungsprozess am meisten gewinnen, warum müssen WIR dann den Gürtel enger schnallen? Warum müssen WIR unseren Lebensstandard senken? Warum müssen WIR Angst haben um unsere Zukunft oder sogar um unsere Existenz? Offensichtlich, damit WIR noch mehr Gewinne machen können. Da drängt sich doch geradezu zwingend die Frage auf: **WER GENAU MACHT EIGENTLICH DIE GEWINNE?**



Die Globalisierung ist kein neues Phänomen, sondern begleitet uns seit über 100 Jahren, auch wenn sich der Prozess in den letzten 20 Jahren aus verschiedensten Gründen massiv beschleunigt hat. Bereits 1913 betrug der Anteil der Exporte am deutschen BIP fast 20% – ein Wert der erst in den Siebzigerjahren wieder erreicht wurde. Die Effekte und Auswirkungen des Globalisierungsprozesses lassen sich daher über einen sehr langen Zeitraum verfolgen. **Und leider spricht wirklich nichts für die weit verbreitete These, dass die Globalisierung nur Gewinner schafft.** Es ist offensichtlich, dass die reichereren, hoch entwickelten Industriestaaten von dem Prozess am stärksten profitieren.

Die Idee des Freihandels wurde in den reichen Ländern geboren und erfolgreich in der ganzen Welt umgesetzt. Die reichen Länder sind es, die die Spielregeln machen, die reichen Länder profitieren von der internationalen Arbeitsteilung und auch von den damit verbundenen unfairen Praktiken wie Kinderarbeit oder dem Fehlen jeglicher sozialer Absicherungen in vielen Weltgegenden. Damit wird allerdings auch offensichtlich, dass hohe Sozialstandards mit Globalisierungsgewinnen korrelieren und nicht umgekehrt. Hohe Sozial-



standards und Löhne beeinträchtigen die Wettbewerbsfähigkeit ganz offensichtlich nicht.

Dementsprechend hat der Globalisierungsprozess die Kluft zwischen Arm und Reich auch nicht verringert, sondern ganz im Gegenteil drastisch verschärft. Die Einkommensschere zwischen dem reichsten und dem ärmsten Fünftel der Menschen hat sich seit 1960 von 30:1 auf 74:1 radikal verschlechtert. **Tatsächlich ist in jedem Lehrbuch nachzulesen, dass die Öffnung von Märkten nur dann für alle Menschen von Vorteil ist, wenn die Gewinner der Globalisierung den Verlierern eine Entschädigung bieten.**

Die Globalisierung schafft also eindeutig Gewinner und Verlierer. Und diese Aussage gilt nicht nur für

die Verteilung zwischen den einzelnen Ländern, sondern ebenso für die Verteilung innerhalb eines einzelnen Landes.

Ich möchte im Folgenden kurz auf die Frage eingehen, welche **Auswirkungen die Globalisierung auf Österreich hat**. Was die Wettbewerbsfähigkeit der österreichischen Wirtschaft betrifft, so können wir erfreulicherweise – einhellig – von einer **Erfolgsbilanz** berichten.

Exportboom

In den letzten zehn Jahren erhöhte sich die Exportquote von 35 % auf 50 %. Das spricht sicher für die Wettbewerbsfähigkeit der österreichischen Wirtschaft. Allein in den letzten fünf Jahren konnten die Exporte um 40 % gesteigert werden. Es gibt allerdings ein Problem dabei: **Die Arbeitslosigkeit hat sich dadurch leider – und durchaus überraschend – in keiner Weise verbessert.**

Nimmt man die Zahlen der exportorientierten österreichischen Sachgüterproduktion her, ergibt sich ein Minus von 40.000 Arbeitsplätzen in den letzten 5 Jahren (2000 bis 2005). Auf der anderen Seite steht ein Beschäftigungsplus von 47.000 in exportintensiven Dienstleistungsbranchen. Das heißt, es bleibt ein Plus von 7.000 Beschäftigten, in der gesamten exportorientierten Wirtschaft in einem Zeitraum von fünf Jahren, in dem wir noch dazu von einem wahren Exportboom sprechen können. **Das Ausmaß der Beschäftigungszuwächse, die sich durch die verstärkte Internationalisierung ergeben, ist also mehr als nur bescheiden und wird in der Regel weit überschätzt.** Im Vergleich dazu wurden übrigens allein zwischen

2000 und 2004 120.000 Arbeitsplätze von österreichischen Tochterunternehmen im Ausland geschaffen – das geht aus der Direktinvestitionsbefragung der OeNB hervor.

Auch wenn also der Exportboom der letzten Jahre von den meisten Wirtschaftsforschern als Konjunkturstütze gepriesen wird, ist jedenfalls evident, dass er den Ausfall der Inlandsnachfrage nicht kompensieren konnte. Und **DIE** ist bekanntlich das eigentliche Problem der andauernden Konjunkturkrise in Europa und Österreich. Und die Situation auf der Nachfrageseite wird indirekt dadurch noch verschärft, dass die unternehmens- und wirtschaftspolitischen Strategien immer stärker auf den Export und die Internationalisierung der Wirtschaft ausgerichtet sind:

- Das heißt, Rationalisierungs- und Einsparungspotenziale zielen in erster Linie auf die Lohnkosten ab. Diese machen aber rund zwei Drittel der effektiven Nachfrage aus. Eine Stagnation der Lohneinkommen, wie wir sie praktisch seit Jahren haben, schlägt daher voll auf die Nachfrageseite durch
- Angstsparen der privaten Haushalte aufgrund hoher Arbeitslosigkeit und des stetigen Rückbaus des Sozialstaates verringern weiter die Inlandsnachfrage.
- Und die Politik der EU, die ausschließlich auf Stabilität, anstatt auf Wachstum und Beschäftigung ausgerichtet ist, leistet ebenfalls ihren Beitrag

Das heißt, auch wenn es durchaus erfreulich ist zu hören, dass österreichische Unternehmen von der Internationalisierung profitieren und einen Exportrekord nach dem anderen einfahren, die Frage, die sich für mich –

als Vertreterin der Interessen der Arbeitnehmer/-innen – stellt, lautet:

Was haben die Beschäftigten davon? Die Devise, die an dieser Stelle normalerweise ausgegeben wird heißt: **Geht's den Unternehmen gut, geht's den Beschäftigten gut!**

Also wenn schon nicht die Arbeitslosen, dann haben vielleicht wenigstens die, die einen Job haben, etwas von der fortschreitenden Internationalisierung. Tatsache ist aber,

- dass die Reallöhne pro Kopf seit 2000 nur minimal gestiegen sind
 - insgesamt um 1,3% brutto (netto um 1,6%),
- dass gleichzeitig aber die Produktivität im gleichen Zeitraum um mehr als 6% gestiegen ist,
- dass die Lohnquote daher dauernd absinkt. Im Jahr 2000 machten die Löhne noch 70% des Volkseinkommens aus, 2005 sind es nur mehr 67%. Für Arbeit wird daher vergleichsweise immer weniger bezahlt – ein wichtiges Argument dafür, dass Arbeitslosigkeit nicht aufgrund zu hoher Löhne existiert und
- dass die Gewinne gleichzeitig drastisch ansteigen – zwischen 2000 und 2005 um fast 26%.

Auch in einer langfristigen Betrachtung kommt man zu denselben Ergebnissen:

- Die Einkommen aus Unternehmensgewinnen sind in Österreich in den letzten 40 Jahren um den Faktor 8 gestiegen
- Die Einkommen aus Besitz und Vermögen (ohne Vermietung und Verpachtung) um den Faktor 30
- Demgegenüber bleibt die Lohnentwicklung real seit 25 Jahren hinter der Produktivitätsentwicklung zurück (und zwar im Durchschnitt um 0,8% pro Jahr)

- Und auch innerhalb der Lohnabhängigen kommt es in den letzten 15 Jahren zu stärkeren Ungleichheiten

Die Aussage, Österreich profitiere von der Globalisierung, ist also sehr undifferenziert und verstellt den Blick auf die sehr unterschiedliche Betroffenheit der verschiedenen Bevölkerungsgruppen. Wenn es um das Ziel geht, den Wohlstand für alle zu fördern, dann sind wir – und damit meine ich die Interessenvertretungen der Arbeitnehmer/-innen in Österreich – der Meinung, dass in den letzten Jahren jedenfalls die falschen Maßnahmen gesetzt worden sind.

Vergleicht man die letzten beiden Jahrzehnte miteinander, so stellt sich die Bilanz für die Beschäftigten in Österreich folgendermaßen dar:

- Eine Verlangsamung des Wachstums um 0,6 Prozentpunkte auf durchschnittlich 2,1 % pro Jahr – weit entfernt von jenen 3 %, die die Lissabon-Strategie zur Zielvorgabe für die EU-Staaten gemacht hat
- Ein Anstieg der Arbeitslosigkeit um einen vollen Prozentpunkt (auf 5,4 % nach EU-Berechnung)
- Ein Absinken bei den Lohnsteigerungsraten auf 0,3 % pro Jahr im Vergleich zu 1,8 % pro Jahr
- Ein beträchtliches Absinken der Wachstumsraten der Investitionen
- Auf der anderen Seite steht eine im Durchschnitt um 1,2 Prozentpunkte niedrigere Inflationsrate und ein Zinsniveau, das sich praktisch halbiert hat

Zusammengefasst heißt das: Geldpolitische Stabilität wird mit

weniger Wachstum, stagnierenden Löhnen und höherer Arbeitslosigkeit bezahlt. Eine Situation, mit der sich die Seite der Arbeitnehmer/-innen nicht zufrieden geben kann. Das wirtschaftspolitische Credo in Europa lautet aber weiterhin: Europa leidet an einem Mangel an Strukturreformen. Ruft man sich die Strukturreformen in Erinnerung, die in Europa in den letzten 15 Jahren durchgeführt wurden, ist die These geradezu absurd.

In den letzten 15 Jahren wurden

- die Steuersätze auf Gewinneinkünfte gesenkt,
- die Arbeitsmärkte umfangreich reformiert,
- die Privatisierung öffentlicher Unternehmen umgesetzt,
- die Märkte für Kommunikation und Energie dereguliert,
- die Arbeitszeit flexibilisiert.

Diese Strukturreformen sollten zu mehr Wachstum und höherer Produktivität führen. Das Gegenteil ist eingetreten. Das Wachstumstempo der österreichischen Wirtschaft, wie auch der meisten anderen EU-Staaten, hat sich seit den Neunzigerjahren verlangsamt. Die vergleichsweise schlechte Wachstumsentwicklung der europäischen Wirtschaft ist daher meines Erachtens nicht auf die mangelnde Wettbewerbsfähigkeit oder die Globalisierung zurückzuführen, sondern auf einen falschen, weil einseitigen Policy-Mix. Ansatzpunkte für eine erfolgreichere Entwicklung von Wachstum und Beschäftigung müssen daher sein:

- Stärkere Einbeziehung der Nachfrageseite in die Gestaltung der Makropolitik – auf europäischer Ebene ist hier vor allem die einseitige Ausrichtung des Stabili-

täts- und Wachstumspaktes zu hinterfragen

- Auf nationaler Ebene geht es sehr wohl darum, bei Steuerentlastungen nicht immer nur auf der Seite der Unternehmen anzusetzen, sondern die Kaufkraft durch eine Entlastung der Einkommen der unselbstständig Beschäftigten zu fördern
- Ambitioniertere Investitionen in die Zukunft: das heißt fortierter Ausbau der Infrastrukturnetze – also Verkehr, Kommunikation, Energie
- Und vor allem Investitionen in alle Formen von Aus- und Weiterbildung sowie Forschung und Entwicklung
- Eine wesentliche Vorbedingung für eine Politik in diese Richtung ist dabei vor allem, den Steuerwettbewerb bei den Unternehmenssteuern auf europäischer Ebene zu unterbinden, weil die Finanzierungsbasis der Mitgliedsstaaten dadurch systematisch ausgehöhlt wird

Meine sehr geehrten Damen und Herren, ich bin überzeugt davon, dass der Globalisierungsprozess zu Wachstum und Wohlstand führt.

Wie der Wohlstand allerdings verteilt wird, ist keine ökonomische Frage, wie uns immer wieder weisgemacht wird, sondern eine Frage der sozialen Gerechtigkeit, der wir uns zu stellen haben.

Globalisierung ist ein politischer Prozess. Dieser Prozess ist gestaltbar – offenbar derzeit vor allem für die, die Macht und Einfluss haben. Dementsprechend gibt es Gewinner und Verlierer und die Schere zwischen ihnen geht weiter auseinander. Weltweit und in Österreich.

Ich möchte zum Abschluss noch ein letztes Beispiel anführen, das verdeutlicht worum es uns geht:

In ganz Europa wird die Öffnung der Grenzen als Begründung für die Senkung von Kapitalsteuern herangezogen. Anstelle von Maßnahmen zu-



gunsten der von der Globalisierung Benachteiligten wird also noch zusätzlich zu den Gewinnern umverteilt. Das – meine Damen und Herren – erklärt, warum Globalisierung so unpopulär ist: Es liegt nicht an der mangelnden Einsicht der Bevölkerung in die Vorteile offener Grenzen, es liegt einfach an der objektiven Benachteiligung ganzer Bevölkerungsgruppen in diesem Globalisierungsprozess – weltweit und in Österreich. ☙

MARKUS BEYRER
GENERALSEKRETÄR
INDUSTRIELLENVEREINIGUNG



Standort Österreich:

Dank Europa „fit“ für die Globalisierung

Das Thema Globalisierung ist in Österreich – wie auch in vielen anderen Staaten Europas – ein Reizthema. Dabei gehört Österreich objektiv gesehen zweifellos zu den Globalisierungsgewinnern. Dass Österreich in diesem Zusammenhang vieles richtig macht, wird uns immer wieder auf internationalen Konferenzen konzentriert. Dennoch ist nahezu alles, was mit Globalisierung, Internationalisierung und Europäisierung zu tun hat, bei der Mehrheit der Österreicherinnen und Österreicher überwiegend negativ besetzt. Es gilt: Die Stimmung ist nicht so gut, wie sie eigentlich von der Faktenlage her sein sollte. Dies liegt wohl auch daran, dass die öffentliche Thematisierung von Globalisierung und ihren Konsequenzen für den Einzelnen eine sehr negative ist (z. B. Vorwurf des Lohndumping und der Arbeitsplatzverluste durch Globalisierung). Die Fakten sprechen eine andere Sprache:

Lohnpolitik: Die Löhne sind infolge der Internationalisierung nicht gesunken. Gerade im letzten Jahr gab es sehr hohe Abschlüsse (z. B. Metaller: 3,1 %). Man wird jedoch die Art und Weise, wie Lohnpolitik in Zukunft praktiziert wird, gemeinsam mit den Sozialpartnern überdenken müssen. Die relativ hohen Tarifabschlüsse können von jenen Unternehmen finanziert werden, die sich erfolgreich internationalisiert haben und auf den globalen Märkten bzw. in Mittel- und Osteuropa erfolgreich sind. Viele Firmen, die sich nicht so erfolgreich internationalisiert haben,

können sich derart hohe Abschlüsse aber nicht leisten. Dies birgt eine gewaltige Sprengkraft für den Standort.

Arbeitsmarkt: Gerade durch die Erweiterung der EU sind 100.000 bis 150.000 Arbeitsplätze in Österreich geschaffen worden. Österreich verzeichnet eine Rekordbeschäftigung. Es hat noch nie so viele Beschäftigte in Österreich gegeben wie zurzeit. Die Transformation dieses starken Beschäftigungswachstums in sinkende Arbeitslosenzahlen hat aus mehreren Gründen länger gebraucht, als wir uns das gewünscht haben. Ein Grund ist der starke Angebotsdruck vom deutschen Arbeits-



markt, der eine natürliche Folge der wirtschaftlichen Situation in Deutschland, aber auch mangelnder Flexibilität österreichischer Arbeitskräfte ist. Ein zweiter Faktor ist die steigende Frauenerwerbstätigkeit. Aufgrund der demografischen Entwicklung werden die Frauen auf dem Arbeitsmarkt immer wichtiger. Es ist unverzichtbar, dass die Erwerbsquote der Frauen steigt. Diesen Effekt müssen wir noch verstärken. Tatsache ist, dass es im Zug der Rekordbeschäftigung auf dem österreichischen Arbeitsmarkt nun auch zu einer Wende der Arbeitslosenzahlen gekommen ist. Dies ist auch, aber eben nicht nur ein Effekt der Schulungsmaßnahmen des AMS.

Globalisierung: Mittel- und Osteuropa als „Trainingsfeld“

Die Region Mittel- und Osteuropa ist für die österreichische Industrie ein wesentlicher Aspekt der Globalisierung. Sie ist für uns das „regional training field for the globalisation“, weil wir dort überdurchschnittlich erfolgreich sind und weil wir dort „Globalisierungsfitness“ erlangen. Wir haben durch die EU-Erweiterung massiv profitiert. Besonders dynamisch entwickelte sich der Handel mit den neuen EU-Mitgliedsstaaten. In den Jahren von 1994 bis 2003 ha-



ben sich die österreichischen Exporte in die Region auf 10 Mrd EUR verdreifacht, während sich die gesamten Exporte verdoppelten. Dabei entspricht das Exportvolumen in die neuen Mitgliedsstaaten dem Doppelten der österreichischen Exporte in die USA. Die Dynamik der Exporte in diesen Raum ist beeindruckend: Obwohl wir nur 2% der EU-Bevölkerung darstellen, wickeln wir 10% des Handels mit diesem Raum ab. Wir sind der größte Exporteur aus den EU-15-Staaten nach Mittel- und Osteuropa. Anders formuliert: Mit einem Anteil von 12,7% an den gesamten Ausfuhren Österreichs halten die Exporte in die neuen Mitgliedsstaaten den Rekordanteil unter den Ländern der EU-15. In keinem anderen Land spielt der Handel mit den

neuen Mitgliedsstaaten eine so große Rolle. Mit einem Anteil von kaum 9% an den Gesamtexporten rangiert Deutschland nach Österreich an zweiter Stelle, gefolgt von Finnland mit etwa 7%. In Österreich ansässige Unternehmen haben es, flankiert durch die Politik, wie keine anderen verstanden, die Chancen der Integration der mittel- und osteuropäischen Länder zu nutzen.

Direktinvestitionen: Historische Wende

Die Zahlen der OeNB zeigen, dass Österreich auch hinsichtlich der Direktinvestitionen in Mittel-, Ost- und Südosteuropa sehr gut dasteht. Wir sind in diesen Staaten – mit Ausnahme von Polen – zumindest unter den Top 3: In Bosnien, Bulgarien, Kroatien, Montenegro, Rumänien, Serbien und Slowenien rangieren österreichische Unternehmen inzwischen auf Rang 1, in der Slowakei, in Tschechien und Ungarn auf Rang 3 und in Polen auf Rang 5 der Auslandsinvestoren. Im Jahr 2003 hat eine aus österreichischer Sicht historische Saldendrehung stattgefunden: Seit damals übersteigt das Volumen der österreichischen Direktinvestitionsbestände im Ausland jenes der ausländischen Unternehmen in Österreich – Österreich ist zum Nettoinvestor im Rest der Welt aufgestiegen.

Dokument unserer Wettbewerbsfähigkeit ist auch das aktuelle World Competitiveness Yearbook des Institute for Management Development (IMD) in Lausanne: Der Standort Österreich hat unter den nicht-asiatischen Ländern den größten Schritt vorwärts gemacht. Bei den ausländischen Direktinvestitionen in Österreich – ein entscheidendes Maß für

die Standortattraktivität im internationalen Wettbewerb um Realkapital – hat der EU-Beitritt Österreichs im Jänner 1995 unbestritten als Initialzündung gewirkt. Der Bestand an ausländischen Direktinvestitionen in Österreich hat sich seither fast vierfacht und ist auf über 40 Mrd EUR gestiegen. Das sichert heimische Standorte und Arbeitsplätze.

Der Erfolg hat Namen

Hinter all diesen Erfolgen in Mittel- und Osteuropa sowohl im Bereich der Exporte als auch im Bereich der Direktinvestitionen stehen Unternehmen – größere und kleinere. Die Palette der Erfolgsbeispiele reicht vom Ziegelhersteller Wienerberger und dem Mineralölkonzern OMV über die Produktion von Spezialstählen durch Böhler-Uddeholm bis hin zu Feuerwehrausrüstungen der Firma Rosenbauer. Eine besondere Rolle spielen auch die österreichischen Banken wie die Erste Bank, die Raiffeisen Zentralbank oder die Bank Austria.

Bemerkenswert an den österreichischen Erfolgsbeispielen ist auch, dass die Marktführerschaft in Nischen nicht in jedem Fall mit einer enormen Unternehmensgröße einhergeht: Unternehmen wie Haas-Waffelmaschinen, Miba, Palfinger und Schoeller-Bleckmann Oilfield Equipment sind keine Großunternehmen, wohl aber Unternehmen mit globaler Präsenz.

Chancen und Wachstum für alle

Die Beschäftigungssituation in der österreichischen Industrie ist stabil. Dies ist angesichts des wettbewerbspolitischen Umfelds ein bemerkenswertes Faktum. Wenn behauptet wird, dass durch die Internationali-

sierung unserer Unternehmen keine Arbeitsplätze in Österreich geschaffen werden, dann entspricht dies nicht den Tatsachen. Es gibt einen Zusammenhang zwischen den Erfolgen von Leitunternehmen – so genannten Leading Competence Units (LCU) – und zuliefernden Klein- und Mittelbetrieben. Wir haben dies in zwei Studien vom Industriewissenschaftlichen Institut untersuchen lassen:

- Die erste Studie im Jahr 2005 hat gezeigt, dass allein 16 große österreichische Leitunternehmen für den wirtschaftlichen Erfolg von 10.000 KMUs direkt verantwortlich sind.
- In der zweiten Untersuchung im heurigen Jahr wurden 47 österreichische Leitunternehmen untersucht. Es hat sich gezeigt, dass diese für bis zu 50.000 zuliefernde österreichische KMUs quasi direkt verantwortlich sind.

Dieser Zusammenhang ist beeindruckend – und er ist eine wichtige Antwort auf die Frage, ob die Internationalisierung wirklich allen etwas gebracht hat. Zusammenfassend lässt sich jedenfalls sagen: Österreich ist – grosso modo – ein Globalisierungsgewinner.

Marktöffnung als Erfolgsstrategie

Wenn die europäischen Volkswirtschaften ihre Hausaufgaben machen, werden auch sie zu Globalisierungsgewinnern. Nachholbedarf haben hier gerade die größeren Volkswirtschaften, die in den vergangenen Jahrzehnten für Europa Lokomotivfunktionen innehatten. Entgegen den Behauptungen von Globalisierungskritikern wie ATTAC sind die Globali-

lisierungschancen größer als die Gefahren. Der offene Marktzugang ist politisch und wirtschaftlich sinnvoll. Es gibt es keinen einzigen Fall von rascher und nachhaltiger wirtschaftlicher Entwicklung durch Importsubstitution – aber viele gegenteilige Beispiele. Das Beispiel Albanien zeigt: Die sicherste Methode, ein Land, insbesondere eines der Großen Österreichs, gegen das erbärmliche Niveau einer Subsistenzwirtschaft konvergieren zu lassen, besteht darin, es vom internationalen Handel abzuschneiden.



Der offene Marktzugang ist richtigerweise politisch auch gewollt. Wer es mit der Überwindung der Armut in weiten Teilen der Welt ernst meint und wer eine nachhaltige Entwicklung anstrebt, der muss diesen Ländern Zugang zu unseren kaufkräftigen Märkten einräumen. Andernfalls würde man Entwicklungshilfe als Transfer von Almosen ohne jeden Nachhaltigkeitseffekt miss verstehen. Jahrzehntelang scheint der in Geld ausgedrückte Altruismus der Entwicklungshilfe ein billiges Lippenbekenntnis gewesen zu sein – kaum entstehen neue Chancen für die Entwicklungsländer durch Marktoffnung, ertönt der Ruf nach Protektion.

Herausforderungen der Globalisierung

Um weiter optimal vom Prozess der Internationalisierung profitieren zu können, sind große Herausforderungen zu bewältigen. Gerade für einen Hochlohnstandort, wie es Österreich ist und bleibt, geht es einerseits darum, die Wertschöpfungsfaktoren am Standort u.a. durch Faktoren wie Infrastruktur, Forschung, Technologieentwicklung und eine erstklassige Bildung zu steigern, und andererseits darum, die Kostenfaktoren im Griff zu halten. Ein komplizierter Maßnahmenmix ist notwendig. Die wichtigsten Maßnahmen sind:

Arbeitszeitflexibilisierung: Der österreichische Arbeitsmarkt ist in mancher Hinsicht flexibler als der deutsche Arbeitsmarkt. Dass wir etwa nicht vergleichbare Kündigungsschutz-Bestimmungen haben, ist ein großer Wettbewerbsvorteil. Entscheidend ist für die Zukunft der Gedanke, dass dann gearbeitet werden kann, wenn die Aufträge da sind – damit man niemandem etwas wegnehmen muss. Das ist eine arbeitnehmerverträgliche und solidarische Strategie. Mehr Flexibilität bringt mehr Beschäftigung. Wir bekennen uns zu Flexicurity und dazu, dass die Effekte positiver betriebswirtschaftlicher Entwicklungen aufgrund von mehr Flexibilität zwischen Unternehmen und Arbeitnehmern geteilt werden.

Energiekosten: In Sachen CO₂-Reduktion und Zuteilungsplan zum Emissionshandel erwarten wir eine Fortführung des eingeschlagenen Weges. Wir müssen die Klimastrategie auch als Innovations- und Technologieoffensive verstehen. Diese Strategie muss integraler Bestandteil und

Motor für mehr Wachstum und Beschäftigung sein – und nicht Totengräber dieser Ziele. Klimapolitik ist mehr als Umweltpolitik. Eine kluge Klimapolitik gibt Antworten auf die

Fragen:

- Welche Maßnahmen sind volkswirtschaftlich und beschäftigungs-politisch sinnvoll (z. B. Einsatz eines Teils der Wohnbauförde-rung für Klimaschutzmaßnah-men)?
- Welche Maßnahmen erschließen österreichischen Unternehmen wachsende Exportmärkte im Be-reich Umwelttechnologie?
- Wie sieht eine Klimaschutzpolitik aus, die den Vorgaben des Lissabon-Prozesses entspricht?

Für die Industrie in Österreich und Europa sind die Kosten des Emiss-ionshandels eine Überlebensfrage. Es kann nicht darum gehen, einer höchst umwelteffizienten österreichischen Industrie unleistbare Belastungen aufzubürden.

Steuerpolitik: Wir müssen steu-erpolitisch weitere Maßnahmen setzen, um dem Industriestandort Österreich weiter zu Attraktivität zu verhelfen. Leistung muss sich lohnen. Wir streben daher eine Senkung des Spitzesteuersatzes in Österreich im Verlauf der nächsten Legislaturperi-ode an: Die nächste Steuerreform muss den Spitzesteuersatz auf 45 % senken, verbunden mit einer Rück-nahme der Progression. Besonders sind jene Einkommensbereiche zu entlasten, die bei der aktuellen Steu-erreform unzureichend entlastet wurden (ab 40.000 EUR Bemes-sungsgrundlage). Gesellschaftssteuer, Darlehens- und Kreditgebühr und Mindestkörperschaftsteuer sind ab-zuschaffen. Ebenso ist es sinnvoll, die

Erbschafts- und Schenkungssteuer bei Betriebsvermögen zu streichen – gerade dies ist ein wichtiges Thema bei mittelständischen Familienunter-nehmen.

Lohnnebenkosten: Ungelöst ist die Frage der Absenkung der Lohn-nebenkosten, die man endlich als das bezeichnen sollte, was sie sind: Ar-beitszusatzkosten. Sie verteuern den Produktionsfaktor Arbeit und min-dern daher dessen Verwendung. Es ist niemandem – und schon gar nicht der im internationalen Wettbewerb stehenden Industrie – damit gedient, wenn der Keil zwischen Brutto- und Nettoreallöhnen immer größer wird. Der volkswirtschaftliche Zusam-menhang ist zu beachten: Mit der Sen-kung der Abgabenlast nimmt das Wachstum zu. Einerseits beeinflusst die konjunkturelle Entwicklung die Einnahmenquote (etwa über das Wir-ken der automatischen Stabilisatoren), andererseits aber wirkt die Einnah-menquote und mit ihr die Abgaben-quote auf die Bereitschaft der Unter-nehmen und Haushalte zu Investiti-onen in Sachkapital und Humankapi-tal – sie wirkt damit nicht nur kurzfristig auf die Konjunktur, son-dern zusätzlich langfristig auf das Wachstumspotenzial einer Volks-wirtschaft.

Innovation, Aus- und Weiter-bildung: Beim Thema Innovation und bei der Aus- und Weiterbildung ist es Österreich in hervorragender Weise gelungen, zu den wirtschaf-tlich führenden Ländern in Europa aufzuschließen. Österreich darf sich dabei nicht auf seinen Erfolgen aus-ruhen. Es gilt, die Spitzensposition in Europa nicht nur zu halten, sondern weiter auszubauen. Als drittreichstes Land in der EU muss es unser Ziel

sein, uns bei entscheidenden Innovations-Parametern wie dem lebenslangen Lernen, der Zahl der aktiv genutzten Patente und der Innovationskooperation von KMUs ebenfalls unter den besten Ländern zu positionieren und zu den derzeit führenden EU-Nationen Schweden und Finnland aufzuschließen. Daher erwarten wir von der nächsten Bundesregierung die Ergänzung der bis dato erfolgreichen „Catching up-Strategie“ durch eine noch anspruchsvollere „Front running-Strategie“. Der Anspruch ist vor allem deshalb hoch,



weil die Spitzengruppe, von der man sich Anregungen holen könnte, nur mehr eine sehr kleine ist.

Insbesondere muss Österreich seine Chancen im Bereich von Aus- und Weiterbildung nutzen. Neue Chancen ergeben sich etwa in der Lehrausbildung (z. B. modulare Lehrausbildung). Für die Industrie wer-

den dadurch die Wiederaufnahme von Ausbildungen, die Auslagerung von Teilen der Ausbildung und der Einsatz von Ausbildungsverbünden möglich. Ausbildung selbst ist eine Wachstumsbranche par excellence. Durch die starke Fokussierung auf die Angebote von bfi und WIFI lassen wir uns immense Chancen entgehen, wie ein Blick in die Vereinigten Staaten belegt.

EU-Skepsis: Die eingangs angesprochene negative Stimmung von breiten Bevölkerungskreisen zu den Themen Europäisierung, Internationalisierung und Globalisierung entwickelt sich zu einem Standortnachteil. Wir sollten massiv gegensteuern – und wir werden das als Industriellenvereinigung auch tun. Wenn es nicht gelingt zu erklären, wie sehr jeder Einzelne inzwischen von den Effekten der EU profitiert und in welch hohem Ausmaß unser Wohlstand in Österreich von unseren Unternehmen in Mittel- und Osteuropa abhängt, dann wird es uns auch nicht gelingen, komplexere Zusammenhänge wie Globalisierung und Internationalisierung zu kommunizieren. Das ist eine große Herausforderung, der wir uns gemeinsam – wie 1994 im Jahr vor dem EU-Beitritt – stellen müssen.





BERNHARD FELDERER

DIREKTOR

INSTITUT FÜR HÖHERE STUDIEN (IHS)



Statement bei der Podiumsdiskussion zur Wirtschaftspolitik

Die Globalisierung, d. h. die Integration aller nationalen Wirtschaften der Welt in eine einzige Weltwirtschaft, ist auf die Änderung technischer Zusammenhänge zurückzuführen. Sie ist nicht, wie oft gesagt wird, die Folge einer übertriebenen liberalen Politik. Man kann im Gegenteil nachweisen, dass die politische Integration von Wirtschaftsräumen häufig der schon vorher stattfindenden ökonomischen Integration folgt.

Seit Jahrzehnten sinken die realen Transportkosten. Die Kommunikations- und Informationskosten sind im Laufe der Neunzigerjahre fast auf null gesunken, nachdem sich das Internet in der gesamten industriellen Welt durchgesetzt hatte. Noch Anfang der Neunzigerjahre war die Business-to-Business-Kommunikation in Europa ohne Bedeutung. Inzwischen ist es schwer, in den aufstrebenden Staaten Asiens oder in Europa eine Firma zu finden, die nicht bereits auf der Homepage mehr oder weniger ausführlich über ihre Produkte informiert. Damit wurde die Zahl der Anbieter und ihr geografischer Herkunftsgebiet dramatisch vergrößert.

Hinzu kommt, dass dieser Wettbewerb mit Ländern stattfindet, deren Lohnkosten teilweise unter 10% der europäischen Lohnkosten liegen. Dort, wo in Europa manuelle Arbeit durch Automaten ersetzt werden konnte, ist dies in großem Umfang in den letzten 20 Jahren geschehen. Dadurch sind wichtige Teile der europäischen Industrie, wie z. B. Maschinen, Autos usw. gegenüber den Billiglohnländern konkurrenzfähig geblieben. In einem großen Teil der europäischen Wirtschaften sind diese

Rationalisierungsmaßnahmen allerdings nur sehr eingeschränkt möglich gewesen. Hierbei handelte es sich vor allem um Dienstleistungen, die mehr als die Hälfte der gesamten Wirtschaftsleistung ausmachen. Dieser Bereich ist in Europa stark reguliert und durch alte Traditionen und Berufsbilder geprägt. Dies führt dazu, dass viele Dienstleistungen und Zulieferungen zu Industrieunternehmungen, u. a. auch der Strom oder andere Energieformen, an den meisten europäischen Standorten, so auch in Österreich, deutlich teurer als außerhalb Europas sind. Der Versuch der Europäischen Kommission, den Dienstleistungsbereich stärker zu deregulieren und die Dienstleistungsanbieter mehr Wettbewerb auszusetzen, ist mit der jetzigen Dienstleistungsrichtlinie nur teilweise gelungen. Man kann zeigen, dass der Unterschied im Wachstum der letzten zehn Jahre zwischen Europa und den USA zu rund 85 % auf den unterschiedlichen Produktivitätsfortschritt des Dienstleistungssektors in Europa und den USA zurückzuführen ist. Das, was man die Globalisierung nennt, ist eine Übergangsphase von nationalen Ökonomien mit der bekannten Aufteilung des Wohlstandes in der Welt zu einer Neuauflistung von Wohlstand und wirtschaftlicher Macht. Daraus werden sich auch Verschiebungen von Forschungs- und künstlerischen Aktivitäten ergeben. Wie diese Neuauflistung aussehen und welche Rolle Europa dabei spielen wird, kann man heute nicht sagen. Eine Verlängerung der gegenwärtigen Trends lässt aber vermuten, dass ein großer Teil Asiens auf ein mittleres

europeisches Einkommensniveau aufsteigen wird und Europa den Vorsprung gegenüber Asien im Pro-Kopf-Einkommen nicht halten kann. Auch die USA sind offenbar besser gerüstet, mit der Herausforderung, die sich aus der Globalisierung ergibt, fertig zu werden. Das Extrapolieren von kurzfristigen Trends kann allerdings auch in die Irre führen. So ist es denkbar, dass insbesondere China wieder Rückschläge erleidet (z. B. Nationalitätenkonflikt bei Einführung der Demokratie). Auch ist es wahrscheinlich, dass die reformunwilligen europäischen Staaten, wie insbesondere Frankreich, Italien oder Deutschland, die Notwendigkeit tiefgreifender Reformen irgendwann erkennen und damit bessere Konkurrenzfähigkeit und erhöhtes Wirtschaftswachstum herbeiführen werden. Je länger sich die europäische Wirtschaftspolitik allerdings vor allem auf das Diskutieren und Lamentieren konzentriert und je länger zu wenige klare Strukturmaßnahmen erfolgen, desto schwieriger wird es für Europa werden, sich als ein Ort hohen Einkommens und hoher sozialer Sicherheit zu behaupten.

Mit der zunehmenden Internationalisierung sinken auch die Lohnquoten in allen Industrieländern. Die Lohnquoten sind in den Siebzigerjahren deutlich angestiegen. In Österreich beispielsweise von 49% auf 59%. In den Achtziger- und Neunzigerjahren ist die Lohnquote durch kontinuierliches Absinken auf das Niveau der Sechzigerjahre zurückgekehrt. Dieses Faktum ist von vielen als Konsequenz der geringen Reallohnnerhöhungen interpretiert worden. Dieser Schluss ist allerdings voreilig. Die Lohnquote wird nicht nur durch die Höhe des Lohnes eines Arbeit-

nehmers bestimmt, sondern auch durch das relative Verhältnis der Einsatzmengen von Arbeitskraft und Kapital. Wenn der Kapitaleinsatz wesentlich schneller zunimmt als der Einsatz von Arbeit, muss auch die Entlohnung des Faktors Arbeit zunehmen, auch wenn die Entlohnung der einzelnen Kapitaleinheit nicht zunimmt. Die Entlohnung der Kapitaleinheit war in den letzten Jahren im langfristigen Vergleich sehr gering. Sie wird am besten durch den realen Zinssatz approximiert. Es ist richtig, dass auch die Entlohnung der Arbeit, d. h. der Reallohn, seit Mitte der Neunzigerjahre kaum gestiegen ist. Die steigende Lohnquote entsteht aber zum überwiegenden Teil dadurch, dass durch hohes Wachstum der Investitionen auch mehr Kapitaleinkünfte entstehen müssen. Die Wirtschaften der Industrieländer brauchen hohe Investitionen, um die Produktivität der Arbeitskräfte weiter zu erhöhen. Wenn die Wirtschaft nicht entsprechend investiert hätte, wären bei gegebenem Lohnniveau viele Arbeitsplätze verloren gegangen. Es ist also durchaus denkbar, dass wegen der hohen Investitionen die Lohnquote sinkt und gleichzeitig der Reallohn steigt, wie sich am Beispiel der USA nachweisen lässt.

Sind wir damit definitiv in ein neues Stadium schärferen Wettbewerbs eingetreten oder können wir hoffen, dass der extreme Veränderungsdruck, der heute auf den europäischen Wirtschaften lastet, wenigstens teilweise nachlassen wird? Die gegenwärtige Form des Wettbewerbs wurde ja mehrfach als unfair bezeichnet. Dies trifft meines Erachtens teilweise auch zu. Zum Beispiel gibt es keine Reziprozität bei Zollvorschrif-

ten. Es gibt Exporte aus asiatischen Ländern, die in Europa auf keine Zollschränke mehr stoßen, während umgekehrt europäische Exporte in diesen Ländern durchaus behindert werden. Ob Freihandel bei Lohnunterschieden von 1:10 und der Imitation europäischer Technologien oft unter Missachtung von Markenschutz als fair bezeichnet werden kann, muss ebenfalls bezweifelt werden. Sicher aber ist eines: Die Reallöhne in den Ländern mit raschem Wirtschaftswachstum, die europäische Produkte heute auf den Weltmärkten bedrängen, werden rascher steigen als bei uns. Dies wird den Wettbewerbsvorteil, insbesondere der asiatischen Länder, reduzieren. Ein Vorgang, den wir heute bereits bei unseren östlichen Nachbarländern beobachten können: Überall in Osteuropa beobachten wir steigende Reallöhne. Insbesondere dann, wenn wir die Lohndifferenzen in Kaufkraftparitäten messen, zeigen sich erstaunliche Entwicklungen. Beispielsweise hat das Durchschnittseinkommen in Metropolen wie Prag und Budapest bereits heute rund zwei Drittel des Wiener Niveaus erreicht. Aber auch in Südkorea gibt es quasi Vollbeschäftigung und die südchinesische Wirtschaft zieht aus ganz China Arbeitskräfte an. Daraus werden sich früher oder später Lohnsteigerungen ergeben müssen, die deutlich höher sein werden als jene, die in den letzten Jahren

bekannt geworden sind. Auch werden weitere Aufwertungen der chinesischen Währung unausweichlich sein.

Diese Vorgänge werden aus heutiger Sicht 15 bis 25 Jahre in Anspruch nehmen, bis der Anpassungsdruck etwas nachlassen dürfte. In der Zwischenzeit wird die europäische Wirtschaft das tun müssen, was man in einigen Ländern, so auch in Österreich, in den letzten Jahren erfolgreich gemacht hat: die Wirkung des Marktes durch Deregulierung verstärken, die Last des Staatseingriffs erleichtern und Lohnerhöhungen mit Augenmaß



unterhalb des Produktivitätsfortschrittes und mit Blick auf die Zahl der Arbeitslosen abschließen. Sofern man von Globalisierungsverlierern sprechen kann, werden diese bei den Unqualifizierten, d.h. im Wesentlichen Personen ohne Berufsausbildung, zu suchen sein. Die Globalisierung zwingt jede Industriegesellschaft, sich intensiver und unter dem Einsatz von mehr Finanzmitteln um diese Personengruppen zu kümmern.



JOSEF CHRISTL

EXECUTIVE DIRECTOR

OESTERREICHISCHE NATIONALBANK



Concluding Remarks

Ladies and Gentlemen, I would like to take the opportunity to say farewell to you all. It was a stimulating conference which offered many important insights. Let me summarize just a few of them:

We have seen that globalization is not without precedent in historical perspective. It is a process that seems to form a distinctive U-shaped pattern over time, with high economic integration in the period between 1870 and World War I and again in the period starting in the 1980s up to now. In the course of the current process of globalization, many more countries have been integrated into the world market economy. The global labor force is now twice as big as it was in the first period of integration, thus enabling a much deeper international division of labor and a more efficient allocation of scarce resources. We observe a much higher level of competition in product, financial and labor markets; firms can choose from a wide array of locations for the production of their goods and services. The driving forces of globalization are, on the one hand, firms trying to optimize their business activities and, on the other hand, consumers in search of cheaper and better products that improve their individual welfare.

Globalization offers opportunities and bears risks. The process of creative destruction (as analyzed by the Austrian economist Joseph Schumpeter) accelerates in a more globalized world. This means that sometimes pains precede gains: The problems caused by the process of globalization may affect few people and materialize in the short run, while the associated benefits are usually

enjoyed by many people and only in the medium to long run. If we take a look at what people think about globalization, as much as one-third of Europe's population has a negative attitude toward globalization, while two-thirds have a positive opinion on it according to the Eurobarometer surveys. The results for Austria are more negative: An equal share of the population rejects and welcomes globalization.

As many speakers have pointed out during the conference the problems associated with globalization



cannot be solved by trying to prevent it – globalization is simply happening. Therefore it would be desirable for governments as well as for individuals to conceive it as an opportunity and make the best out of it. Instead of trying to satisfy people's natural desire for economic security at the expense of flexibility, we should use flexibility to fulfil this desire. Education, training and entrepreneurship are the key factors of success in this area. Furthermore, I would like to underscore again that the current economic weakness of Europe is not related to the process of globalization but to internal reasons. Europe has nothing to fear but a lot to gain from globalization, provided that we implement the right policies. European Monetary Union clearly deepens the integration

of financial markets in Europe, while at the same time providing for more stability worldwide. The EU has considerable potential to raise its potential growth rate through simultaneous reforms on the product, financial and labor markets. This would not only be good for Europe's citizens, but also contribute to unwinding existing global economic imbalances.

The integration of Central and Eastern Europe (CEE) into the world economy has proved to be particularly positive for Austria; some even speak of a "neighborhood globaliza-



tion" in this context. Austria runs trade surpluses with the region, the stock of foreign direct investment in

CEE generates considerable returns for Austrian firms and employees. The fact that Austria has to compete with these countries as a location of production has also accelerated reforms in Austria itself. Recent examples include the tax system or public sector efficiency. Still, there is no reason for complacency. We need to intensify our efforts to foster research and development, innovation and education with a particular focus on migrants. There is still room for improvement in increasing the efficiency of the public sector, achieving higher rates of entrepreneurship and introducing more working time and wage flexibility.

Ladies and gentlemen, let me conclude with Professor Taylor's quote of U.N. Secretary-General Kofi Annan's statement: The main losers in today's very unequal world are not those who are exposed to globalization but those who have been left out. Or Professor Holzmann, globalization is a very effective means of reducing poverty. ❖



DIE VORTRAGENDEN

SPEAKERS



Karl Aigner

Karl Aigner is research fellow for industrial economics and has been Director of the Austrian Institute of Economic Research (WIFO) since 2005. He has been professor of economics at the University of Linz since 1992. He studied economics at the University of Vienna and received a doctoral degree in 1974 (habilitation: "Production Theory under Uncertainty," 1984). After joining WIFO in 1970, Mr. Aigner was Deputy Director from 1984 to 1987. In addition, he served as managing editor of *Empirica – Austrian Economic Papers* (1975–1992), as visiting professor at Stanford University, CA, U.S.A. (1982), at the MIT in Boston, Mass., U.S.A. (1991) as well as at the University of California, Los Angeles (UCLA), U.S.A. (1997). He was a member of the Supervising Board of the Austrian state holding company ÖIAG from 1993 to 2000, and returned to serve as Deputy Director of WIFO from 1996 to 1998 and from 2002 to 2005. In 2002 he was professor at the GSB and IIS, Stanford University. His key areas of research are the competitiveness of firms, industries and countries, industrial economics and industrial policy as well as economic strategy and policy.

Martin Bartenstein

In the course of his studies, Martin Bartenstein earned his Ph.D. in chemical sciences in 1978 at the University of Graz. From 1978 to 1994 he held different executive positions in the pharmaceutical industry, including being the CEO – for several years – in a family-owned group of pharmaceutical companies based in Austria and Hungary. His political

career started in 1991 as a member of parliament and the spokesman on industry (later also energy and the environment) of the Austrian People's Party (ÖVP). Since 1992 Martin Bartenstein has been Deputy Chairman of the ÖVP in the province of Styria. From 1994 to 1995, he was State Secretary at the Federal Ministry for Public Economy and Transport. Martin Bartenstein was appointed Federal Minister for the Environment in May 1995, and Federal Minister for Environment, Youth and Family Affairs in March 1996. In Feb-



ruary 2000, he took office as Federal Minister of Economics and Labor. In his function as Federal Minister for the Environment, Martin Bartenstein chaired numerous international conferences, for example the 1995 conference on the Montreal Protocol held in Vienna, during which the Protocol was finally adopted. At the following Climate Protection Conference held in Buenos Aires in 1998, Mr. Bartenstein was the EU's chief negotiator in his function as Council president. Since 2002, he has co-chaired the Investment Compact conference initiated by the OECD within the framework of the Stability Pact for Southeast Europe. He is a permanent member of the OECD Round-table for Sustainable Development. Since December 13, 2005, Martin

Bartenstein has been vice chairman of the WTO Ministerial Conference. From 1988 to 1992, Martin Bartenstein was chairman of the Children's Cancer Aid of Styria and since 1993, he has chaired the Austrian Children's Cancer Aid.

Markus Beyerer

Markus Beyerer studied law and commercial sciences at the University of Vienna and the Vienna University of Economics and Business Administration; he was a successful candidate of the Concours at the European Commission and attended a postgraduate master course for European law (Euro-Jus) at the Danube University Krems. Markus Beyerer has been Secretary General of the Federation of Austrian Industry since August 2004. He started his professional career in 1992, serving as a member of the EU expert team ("EU cadet") of the Department for European Integration and Trade Policy at the Austrian Federal Economic Chamber. Then he became attaché for industrial and commercial affairs at the Permanent Representation of Austria to the European Union (1994–1996), expert for European and international affairs in the Department for Environmental Policy of the Austrian Federal Economic Chamber (1996–1999) and economic advisor to the Vice Chancellor and Federal Minister for Foreign Affairs of the Republic of Austria (1999–2000). After having been senior economic advisor to the Federal Chancellor from 2000 to 2002, he served as Director of the Economic Policy Department of the Austrian Federal Economic Chamber (August 2002–2004).

Josef Christl

Josef Christl has been Executive Director of the Oesterreichische Nationalbank (OeNB) since 2003. Moreover, he is Alternate Governor for the Republic of Austria to the International Monetary Fund (IMF) and Member of the Supervisory Board of the Austrian Financial Market Authority (FMA). After two years of serving as an economist at the Ministry of Social Affairs, he worked as assistant professor for economics at the Institute for Advanced Studies (IHS) in Vienna from 1980 to 1984. After that, he was senior economist (1984–1993) and chief economist (1993–2001) with Creditanstalt-Bankverein. From 2001 to 2003 he served as chief economic advisor to the Austrian Minister of Finance. Since 1992, Josef Christl has been professor at the Vienna University of Economics and Business Administration. He holds a doctoral degree in economics from the University of Vienna.

Christian de Boissieu

Christian de Boissieu received his Ph.D. in economics in 1973 (University of Paris). He was post-doctoral fellow at Northwestern University and Harvard University (1973–1974), and visiting scholar at the University of Minnesota in 1978 and at the Board of Governors of the Federal Reserve System (Washington D.C.) in 1982. He is currently professor at the University of Paris-I (Panthéon-Sorbonne). From 1999 to 2004, he taught at the College of Europe in Bruges. In his capacity as consultant to the World Bank and to the European Commission, he has been in charge of a TACIS program mission in Russia on domestic arrears, mone-

tary policy and banking regulation. He is also economic advisor to the Paris Chamber of Commerce and Industry, and member of the “Comité des Etablissements de Crédit et des Entreprises d’Investissement” (CECEI). He is honorary president of the French Finance Association and of the “Société d’Economie Politique.” He was also member of the advisory board of J.P. Morgan (France) and is currently member of the advisory board of Ernst & Young (France). Since January 2003, he has been chairman of the Conseil d’Analyse Economique attached to the French Prime Minister. He has published many books and articles in the field of monetary analysis and economic policy. Christian de Boissieu is a regular columnist for Le Figaro, Le Monde, Investir, etc. He was also columnist for Frankfurter Allgemeine Zeitung from 1996 to 1999.

Rodrigo de Rato y Figaredo

Rodrigo de Rato assumed office as Managing Director of the International Monetary Fund (IMF) on June 7, 2004. This move followed his selection by the Executive Board of the IMF, on May 4, 2004, to serve as Managing Director and Chairman of the Executive Board. Prior to taking up his position at the IMF, Mr. de Rato was Vice President for Economic Affairs and Minister of Economy for the government of Spain, a post to which he was appointed in May 1996. In his capacity as Minister of Economy, Mr. de Rato was also Governor for Spain on the Boards of Governors of the IMF, the World Bank, the Inter-American Development Bank, the European Investment Bank (EIB) and the European Bank for Recon-

struction and Development (EBRD). He regularly attended the European Union’s meetings of economics and finance ministers and represented the EU at the G-7 finance ministers’ meeting in Ottawa, Canada, in 2002, when Spain held the EU presidency. He was also in charge of foreign trade relations for the government of Spain and represented Spain at the World Trade Organization’s ministerial meetings in Seattle, U.S.A., in 1999, in Doha, Qatar, in 2001, and Cancún, Mexico, in 2003. He was a member of the Spanish parliament



from 1982 to 2004. Rodrigo de Rato earned a law degree from the Universidad Complutense in Madrid in 1971, and an MBA from the University of California at Berkeley in 1974. In 2003, he earned a Ph.D. in economics from the Universidad Complutense.

Wolfgang Duchatczek

Wolfgang Duchatczek has been serving as Vice Governor of the Oesterreichische Nationalbank (OeNB) since 2003. He joined the OeNB in 1976, and the Office of the Governor in 1978. He was appointed Chief of the Office of the Governor in 1982 and Deputy Executive Director of the Foreign Research Department in 1987. In addition, he served as Representative of the OeNB on the

EC Integration Committee of the Austrian Federal Government. Mr. Duchatczek was appointed Director of the Area International Relations of the OeNB in 1992 and represented the OeNB during Austria's EU accession negotiations. He was nominated Chairman of the European Commission's Committee on Monetary, Financial and Balance of Payments Statistics (CMFB) and served as the OeNB's Second Alternate on the Committee of Alternates of the European Monetary Institute (EMI). In 1997, he was appointed to the OeNB's Board of Executive Directors as Deputy Chief Executive Director of the Liquidity and Portfolio Management and Internal Services Department, and in 1998 he joined the OeNB's Governing Board as Executive Director of the Money, Payment Systems and Information Technology Department. Mr. Duchatczek holds a doctorate in economics and social sciences and has been awarded the Grand Decoration of Honor in Gold for Services to the Republic of Austria.

Bernhard Felderer

Bernhard Felderer has been Director of the Institute for Advanced Studies (IHS) in Vienna, Austria, since 1991 and professor of economics at the University of Cologne, Germany, since 1995. He studied law and economics at the University of Vienna, where he received his doctoral degree in 1964. Following his studies in economics at the Faculté de Droit et Sciences Economiques of the University of Paris, he worked for two years as a research assistant of Fritz Machlup at Princeton University, New York; later he lectured as a visiting professor at the University of North Caro-

lina, Chapel Hill, U.S.A. After serving six years as an assistant professor at the University of Karlsruhe, Germany, he started to lecture as a full professor at the University of Cologne in 1974. In 1987 he was appointed Director of the Economics Seminar at the Faculty of Economics and Social Sciences at the University of Cologne, a position he held until 1990. In 1977 he received a six-month appointment from the Soviet Academy of Sciences for consulting and teaching, mainly in Novosibirsk and Moscow. He serves on the General Council of the Oesterreichische Nationalbank (OeNB) and on the Austrian Government Debt Committee and is managing editor of the "German Economic Review" (GER) and associate editor of "Empirical Economics." His main fields of interest are macroeconomic theory and policy, population economy and population development. In addition to numerous other publications, he is the co-author of "Makroökonomik und Neue Makroökonomik" (with St. Homburg), which has been the best-selling textbook on the topic in Germany and Austria since the mid-eighties and has been translated into four other languages.

Heiner Flassbeck

Heiner Flassbeck has been Chief of the Macroeconomic and Development Policies Branch at UNCTAD (United Nations Conference on Trade and Development) in Geneva since January 2003 and Acting Director of the Division on Globalization and Development Strategies since August 2003. In March 2005 he was appointed honorary professor at the Hamburg University for Economics and Politics. During his professional

career he held the following positions, among others: Senior Economist at UNCTAD (2000–2002); State Secretary (Vice Minister) at the Federal Ministry of Finance, Bonn (1998–1999); Visiting Fellow at MIT, Cambridge, Mass. (1996); Economic Advisor of the government of Kazakhstan (1993–1999); Head of the Business Cycles Department at the German Institute for Economic Research (1990–1998). Mr. Flassbeck earned a doctoral degree at the Free University of Berlin for a thesis on the topic of “Prices, interest and exchange rates – On the theory of the open economy with flexible exchange rates.”

Karl-Heinz Grasser

Karl-Heinz Grasser has been serving as the Austrian Federal Minister of Finance since 2000; in addition, he serves as Austrian Governor at international organizations such as the World Bank Group, the Asian Development Bank, the Inter-American Development Bank, the Inter-American Investment Corporation, the African Development Bank, the African Development Fund, the European Bank for Reconstruction and Development (EBRD) and the European Investment Bank (EIB). He was appointed Second Deputy Governor of the Austrian province of Carinthia in 1994. From 1998 to 2000 he was Vice President for Human Resources and Public Relations with Magna Europe; he also served as Managing Director of Sport Management International (SMI), which belongs to the Magna Group, and up to the end of 1999 he was also member of the managing board of the Sir Karl Popper Foundation. Since 2004, he has been Chair of the Board of Governors of

the EBRD and Deputy Chair of the Eurogroup. Karl-Heinz Grasser holds a master's degree in applied business administration.

Robert Holzmann

Robert Holzmann has been Sector Director of the Social Protection & Labor Unit in the Human Development Network of the World Bank Group since May 1, 1997. From 1992 to 1997, Mr. Holzmann was managing director of the European Institute and full professor for international economics and European economy,



both at the University of Saarbrucken (Germany). Prior to that, he was professor of economics at the University of Vienna (Austria) and senior economist at the International Monetary Fund (IMF) in Washington, D.C., and the OECD in Paris, where he worked on international public finance and social protection issues. He was also visiting professor at various universities in Japan, Chile, and Austria. Since 1992, Mr. Holzmann has served as editor of Empirica. Before joining the Social Protection Unit, he frequently acted as consultant to the World Bank, the IMF, the European Commission, the International Labor Organization (ILO), the International Social Security Association, the German Technical Cooperation Agency (GTZ), and the Council of Europe.

Mr. Holzmann holds a master's degree in economics from the University of Graz, a Diplôme d'Etudes in economics from the University of Grenoble, and a Ph.D. from the University of Vienna. His research and operational involvement covers all regions of the world, and he has published 24 books, including one with Joseph Stiglitz, and over 150 articles on social, fiscal and financial policy issues.

Rudolf Hundstorfer

Rudolf Hundstorfer has been Acting President of the Austrian Trade Union Federation (ÖGB) since March 27, 2006. He was Vice President and member of the board of the ÖGB since October 17, 2003. Rudolf Hundstorfer held various offices in different bodies of the Austrian Social Democratic Party (SPÖ) both at the regional and the local level; until March 27, 2006, he was chairman of the Vienna branch of the Social Democratic Trade Unionists (FSG). He is a member of both the Vienna provincial diet and the municipal council, including the municipal council committees on health and hospital services and on financial and economic affairs. Since March 1995, he has been chairman of the Vienna municipal council. From 1987 to 1999, Rudolf Hundstorfer was senior officer of the Union of Municipal Employees (GdG). In 1999, he became chairman of the Viennese chapter of the GdG and deputy chairman of the GdG; from October 2001 onward, he served as executive chairman of the GdG at the federal level and from May 2003, he has been chairman of the GdG. Mr. Hundstorfer has been employed by the Vienna Municipality

since 1966; the last position he held was that of an administrative officer.

Otmar Issing

Otmar Issing served as a member of the Executive Board of the European Central Bank (ECB) since June 1, 1998. The business area for which he was responsible included the Directorates General Economics and Research. From May 1998 onward, he was a Member of the Board of the Deutsche Bundesbank with a seat in the Central Bank Council. Prior to that, he held chairs of economics at the Universities of Würzburg and Erlangen-Nürnberg. In 1991, he was awarded an honorary professorship from the University of Würzburg. From 1988 to 1990, he was a member of the Council of Experts for the Assessment of Overall Economic Developments. He is an active member of the Academy of Sciences and Literature in Mainz, Germany, and of the Academia Scientiarum et Artium Europaea (European Academy of Sciences and Arts). In addition to publishing numerous articles in scientific journals and periodicals, he is the author of two textbooks (*inter alia*), namely "Einführung in die Geldtheorie" (Introduction to monetary theory), thirteenth edition, 2003, and "Einführung in die Geldpolitik" (Introduction to monetary policy), sixth edition, 1996.

Malcolm D. Knight

Malcolm D. Knight has been General Manager and Chief Executive Officer of the Bank for International Settlements since April 1, 2003. From 1999 to 2003, Mr. Knight was Senior Deputy Governor of the Bank of Canada. He was Bank of Canada's chief

operating officer and a member of the Board of Directors. From 1975 to 1999, Mr. Knight was with the International Monetary Fund (IMF), where he held senior positions in both research and operations. While at the IMF, he was also an adjunct professor at the Johns Hopkins University School of Advanced International Studies and the Virginia Polytechnic Institute and State University. From 1971 to 1975, he taught at the University of Toronto and the London School of Economics and Political Science. Mr. Knight holds an Honour B.A. in political science and economics from the University of Toronto, and M.Sc. (economy) and Ph.D. degrees from the London School of Economics and Political Science. He has published widely in the fields of macroeconomics, international finance and banking. Mr. Knight is a trustee of the International Accounting Standards Committee Foundation and of the Per Jacobsson Foundation. He is a member of the Financial Stability Forum and of the Board of Patrons of the European Association for Banking and Financial History.

Maria Kubitschek

Maria Kubitschek has been Head of the Economic Policy Department of the Vienna Chamber of Labor since 1998 and member of the management team of the Chamber of Labor in charge of economic policy since 2001. From 2000 to 2002, she was member of the Austrian parliament (Nationalrat). After joining the Economic Policy Department of the Vienna Chamber of Labor in 1988, she was appointed Head of the Foreign Trade & Integration Department and, in this capacity, represented the Federal

Chamber of Labor (BAK) at the Austrian Permanent Representation to the EU. Maria Kubitschek received a degree in economic and social sciences from the University of Vienna in 1987.

Christoph Leitl

Christoph Leitl has been President of the Austrian Federal Economic Chamber (WKÖ) since 2000. Additionally he has been serving as President of the Austrian Business Federation (Österreichischer Wirtschaftsbund) since 1999 and as President of the European Business Federation since 2005. He started his professional career as Managing Director of the brickworks Bauhütte Leitl-Werke and held this post from 1977 to 1990. In his political career, he has been Deputy Chairman of the Upper Austrian People's Party since 1990 and member of the Federal Executive Committee of the Austrian People's Party (ÖVP) since 2000. From 1995 to 2000, he served as Deputy Governor and Treasurer of the province of Upper Austria and as a member of the Committee of the Regions (COM). At the Austrian Federal Economic Chamber, Mr. Leitl was a member of the Executive Committee of the Austrian Association for Building Materials and Ceramic Industry from 1980 to 1990. After serving as President of the Association of European Chambers of Commerce and Industry (EUROCHAMBRES) from 2002 to 2005, he was appointed Honorary President of EUROCHAMBRES in 2006. Mr. Leitl holds a Ph.D. in economics from Johannes Kepler University Linz.

Klaus Liebscher

Klaus Liebscher is presently serving as Governor of the Oesterreichische Nationalbank (OeNB). Moreover, since the foundation of the European Central Bank (ECB) in June 1998 he has been an independent member of both the ECB Governing Council and the ECB General Council. He also represents the OeNB at the Bank for International Settlements Governors' Meeting and is Austria's Governor to the International Monetary Fund (IMF). Before joining the OeNB on June 1, 1995 and presiding the Gen-



eral Council of the Bank as its President until August 31, 1998, he started his career at Raiffeisen Zentralbank Österreich AG in 1968, where he was a member of the Executive Board as from 1980 and Chief Executive Officer and Chairman of the Board from 1988 to 1995. He served as President of the Vienna Stock Exchange Council from 1990 to 1995 and on the supervisory boards of several banks and other corporations in Austria and abroad. Mr. Liebscher earned his law degree (Dr. iur.) from the University of Vienna.

Wolfgang Schüssel

Wolfgang Schüssel received a doctorate in law in 1968. He was secretary of the parliamentary group of the Austrian People's Party (ÖVP) from

1968 to 1975; from 1975 to April 1991, he was Secretary General of the Austrian Business Federation, a suborganisation of the Austrian People's Party. On April 24, 1989, Mr. Schüssel became Minister for Economic Affairs in the coalition government formed by the Austrian Social Democratic Party (SPÖ) and the Austrian People's Party under Chancellor Franz Vranitzky. At the ÖVP's 30th Party Congress on April 22, 1995, Wolfgang Schüssel was elected national leader of the ÖVP. On May 4, 1995, he was sworn in as Vice Chancellor and Federal Minister for Foreign Affairs in Franz Vranitzky's fourth government. He held the same posts in Chancellor Vranitzky's fifth government. In Chancellor Klima's first government, from January 28, 1997, to February 4, 2000, Mr. Schüssel again served as Vice Chancellor and Federal Minister for Foreign Affairs. On February 4, 2000, Wolfgang Schüssel was sworn in as Federal Chancellor. On February 28, 2003, he was sworn in as Federal Chancellor again.

Dennis J. Snower

Dennis J. Snower has been both professor of economics at Christian-Albrechts-University, Kiel, and President at The Kiel Institute for the World Economy since 2004. From 1989 to 2004 he was professor of economics at Birkbeck College, University of London. During that time he was also Chairman of the Department of Economics at Birkbeck College (1992–1994). Additionally, he served as program director at the Centre for Economic Policy Research (CEPR), London, from 1991 to 1999 and at IZA, Bonn, from 1999 to

2004. Mr. Snower started his professional career as teaching assistant at Princeton University (1974–1975). After that, he worked as assistant professor both at the University of Maryland (1975–1979) and at the Institute for Advanced Studies (IHS), Vienna (1979–1981). Then he served as lecturer (1980–1983) and reader at Birkbeck College, University of London, (1983–1988). Mr. Snower holds a B.A. from New College, Oxford University, an M.A. and a Ph.D. from Princeton University.

Alan M. Taylor

Alan M. Taylor has been professor of economics at the University of California, Davis, since 1999; moreover, since 2001, he has been Chancellor's Fellow, which is a campus-wide distinction and research grant awarded to about five or six faculty members each year. He is currently serving as

Director of the Center for the Evolution of the Global Economy at the University of California, Davis, as Research Associate of the National Bureau of Economic Research (NBER), and as Research Fellow of the Center for Economic Policy Research (CEPR). In 2004 he was Guggenheim Fellow, a noted academic honor in the United States. Mr. Taylor holds a B.A. in mathematics from King's College, Cambridge, and a Ph.D. in economics from Harvard University. His research focuses on international finance/macroeconomics, international trade, economic history and economic growth. He has written approximately 50 academic publications, including two books (one on global capital markets, one on Argentina), organized six academic conferences and edited five books.



Die Volkswirtschaftliche Tagung der OeNB stellt eine wichtige Plattform für den internationalen Meinungs- und Informationsaustausch zu währungs-, wirtschafts- und finanzmarktpolitischen Fragen zwischen Zentralbanken, wirtschaftspolitischen Entscheidungsträgern, Finanzmarktvertretern und der universitären Forschung dar. Der Konferenzband enthält alle Beiträge der Tagung und ist überwiegend in Englisch verfasst.

The Economics Conference hosted by the OeNB represents an important international platform for exchanging views on monetary and economic policy as well as financial market issues. It convenes central bank representatives, economic policy decision makers, financial market players, academics and researchers. The conference proceedings comprise all papers, most of them in English.

Scientific coordinator

Eduard Hochreiter

Editorial processing

Brigitte Alizadeh-Gruber, Alexander Dallinger

Language assistance

Rena Mühldorf, Susanne Steinacher

Technical production

Peter Buchegger (design)

Erika Gruber (layout, typesetting and image processing)

OeNB Printing Office (printing and production)

Photographs

OeNB; Foto Knoll

Inquiries

Oesterreichische Nationalbank, Communications Division

Postal address: PO Box 61, AT 1011 Vienna

Phone: (+43-1) 404 20-6666

Fax: (+43-1) 404 20-6698

E-mail: oenb.info@oenb.at

Orders/address management

Oesterreichische Nationalbank, Documentation Management and Communications Services

Postal address: PO Box 61, AT 1011 Vienna

Phone: (+43-1) 404 20-2345

Fax: (+43-1) 404 20-2398

E-mail: oenb.publikationen@oenb.at

Imprint

Publisher and editor:

Oesterreichische Nationalbank

Otto-Wagner-Platz 3, AT 1090 Vienna

Günther Thonabauer, Communications Division

Internet: www.oenb.at

Printed by: Oesterreichische Nationalbank, AT 1090 Vienna

© Oesterreichische Nationalbank, 2006

All rights reserved.

May be reproduced for noncommercial and educational purposes with appropriate credit.



Geprüftes Umweltmanagement
A-000311

DVR 0031577

Wien, 2006