

»Solange sich Deutschlands Exporte weiterhin stürmisch entwickeln, können die Löhne nicht zu hoch sein. Es fehlt im Gegenteil an Binnennachfrage, weil die Löhne nicht hoch genug sind.«

Dieser in Deutschland verbreiteten Sicht der Dinge widerspreche ich mit meiner These vom pathologischen Exportboom, wie ich sie in einem Schnelldienst-Aufsatz und meinem Buch »Die Basar-Ökonomie« dargelegt habe.¹ Nach dieser These wächst der Export nicht trotz, sondern wegen der hohen Löhne so schnell. Aus dem gleichen Grund schrumpfen die Binnensektoren, das allgemeine Wachstum lahm, und die Arbeitslosigkeit steigt. Von einer Verbesserung der internationalen Arbeitsteilung kann nicht die Rede sein.

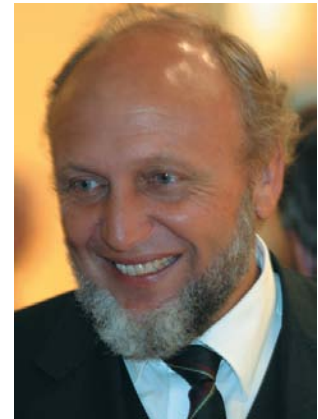
In diesem Heft nehmen einige Fachleute zu dem Thema Stellung. Ich kommentiere die Stellungnahmen nicht und begründe meine These hier auch nicht weiter. Die Detailbegründungen inklusive der empirischen Belege sind in den beiden zitierten Publikationen dargelegt. Dort ist auch die außenhandelstheoretische Hintergrundliteratur zitiert. Gleichwohl möchte ich vor dem Beginn der Diskussion meine Argumentation als solche den Lesern des Schnelldienstes noch einmal vorstellen, da ich nicht davon ausgehen kann, dass sie allgemein bekannt ist. Das von einigen Kritikern erzeugte Zerrbild meiner These, dass wegen des Basar-Effekts die Wertschöpfung im Export wegbreche, hat soviel Suggestionskraft, dass es meine wirkliche These vom pathologischen Boom der Wertschöpfung im Export bisweilen überdeckt.

Dies ist, in aller Kürze, der Kern der Argumentation: In den letzten Jahrzehnten hat die große Spanne zwischen den hohen deutschen und den niedrigen ausländischen Löhnen für einfache Arbeit

Deutschlands arbeitsintensive Branchen wie zum Beispiel Textil, Bekleidung, Leder, Möbel, Feinmechanik und Optik dezimiert. Zugleich haben sich andere Sektoren wie der heimische Tourismus langsamer entwickelt, als es bei einer geringeren Lohnspanne der Fall gewesen wäre. Die entsprechenden Waren und Dienstleistungen wurden stattdessen importiert. Die in den arbeitsintensiven Binnensektoren gebundenen Produktionsfaktoren, so einfache Arbeiter, Talente und Kapital inklusive der damit finanzierten Immobilien, wanderten in die kapitalintensiven Exportsektoren, die wegen ihres relativ geringen Bedarfs an Arbeitskräften noch am ehesten mit der hohen Lohnspanne zurechtkamen. Ein Boom der im Export erzeugten Faktoreinkommen bzw. Wertschöpfung sowie auch einer Zunahme der dortigen Beschäftigung waren die Folgen.

Leider waren die Exportsektoren wegen ihrer höheren Kapitalintensität außerstande, alle in den Binnensektoren freigesetzten Arbeitskräfte aufzunehmen. Der Produktionsfaktor Arbeit wurde deshalb zum Teil brachgelegt, was sich an der Zunahme der Arbeitslosen- und Frührentnerzahlen zeigt. Als Folge der zunehmenden Arbeitslosigkeit erlahmte das Wirtschaftswachstum.

Hätten auf den Arbeitsmärkten wettbewerbliche Verhältnisse für die Lohnfindung bestanden, so wären die Löhne langsamer gestiegen, und der Strukturwandel wäre langsamer vonstatten gegangen. Ein größerer Teil der arbeitsintensiven Binnensektoren hätte gehalten werden können, und deshalb hätte trotz einer vergleichsweise geringeren Beschäftigung im Export insgesamt eine höhere Beschäftigung realisiert werden können. Und obwohl sich die Wertschöpfung im Export langsamer entwickelt hätte, wäre die Wertschöpfung aller Sektoren zusammen genommen schneller gestiegen. Deutschland hätte effizient auf die Kräfte der Globalisierung reagiert und die Vorteile aus der internationalen Arbeitsteilung, denen es seinen Aufstieg nach dem Krieg verdankt, weiter ausbauen können. Dass unser Land diesen Weg nicht ge-



Prof. Dr. Dr. h.c. Hans-Werner Sinn
Präsident des ifo Instituts

¹ Hans-Werner Sinn, *Die Basar-Ökonomie. Deutschland: Exportweltmeister oder Schlusslicht?*, Econ-Verlag, München, 2005, und Hans-Werner Sinn, »Basar-Ökonomie Deutschland: Exportweltmeister oder Schlusslicht?«, *ifo Schnelldienst* 58 Jg., Nr. 6/2005, Sonderausgabe.

wählt hat und statt der Wertschöpfung in den Binnensektoren vor allem die Wertschöpfung im Export forciert hat, ist eine Überspezialisierung, die durch die hohen Löhne erzwungen wurde.

Ein wichtiger Aspekt dieser Überspezialisierung ist die allzu rasche Verringerung der Fertigungstiefe der Industrie zugunsten einer vermehrten Vorproduktion im Ausland (Basar-Effekt), die ebenfalls durch die hohe Lohnspanne induziert wurde. Die arbeitsintensiven Binnensektoren, die verloren gingen, umschließen nämlich die kundenfernen Stufen der vertikalen Produktionsprozesse, aus denen Industriegüter hervorgehen. Und zu den kapitalintensiven Exportsektoren, in die die Produktionsfaktoren durch die hohen Löhne getrieben wurden, gehören die kundennahen Endstufen der Produktion. Die Folge der Verringerung der Fertigungstiefe war eine Zunahme des Materialdurchflusses pro Einheit Wertschöpfung und damit eine Zunahme der Exportmengen in Relation zur Wertschöpfung im Export.

Sowohl ein Anstieg der Wertschöpfung im Export in Relation zum Sozialprodukt als auch die Spezialisierung auf die kundennahen Endstufen der Produktion sind prinzipiell richtige Reaktionen auf die Kräfte der Globalisierung. Beide Entwicklungen versprechen grundsätzlich Gewinne aus einer abermaligen Verbesserung der internationalen Arbeitsteilung. Sie wären jedoch langsamer verlaufen, wenn die Löhne wettbewerblich gebildet worden und folglich weniger rasch angestiegen wären. Es hätte weniger Arbeitslosigkeit gegeben, und die Wirtschaft wäre schneller gewachsen. Die wirklichen Entwicklungen, die in Deutschland als Reaktion auf die exzessiven Lohnsteigerungen der siebziger und achtziger Jahre stattfanden, waren deshalb nicht gesund. Die Spezialisierung auf die kundennahen Endstufen war exzessiv, und die Zunahme der Wertschöpfung im Export zu Lasten der Binnensektoren verlief zu rasch. Der resultierende Exportboom war pathologisch.



Michael Schmid*

Pathologischer Exportboom und Basar-Ökonomie

Die deutsche Volkswirtschaft gibt Rätsel auf: Einige Ökonomen feiern den Exportweltmeister (ohne Dienstleistungen) als Ausdruck ungebrochener internationaler Wettbewerbsfähigkeit und deuten die offensichtliche und anhaltende Beschäftigungs- und Wachstumsschwäche als reines Konjunkturproblem des Mangels an privater Binnennachfrage für Konsum- und Investitionsgüter. Folgerichtig werden von diesen Auguren höhere Lohnabschlüsse und eine kräftige Belegung der Staatsnachfrage nach öffentlichen Investitionen oder staatliche Förderung privater Investitionen als Problemlösung verlangt. Dagegen spricht Hans-Werner Sinn in seinem jüngsten Buch »Basar-Ökonomie« das Nebeneinander von Wirtschaftskrise und Exportboom als einen strukturellen »pathologischen Supernova-Effekt« an, der dem Sterben eines Sterns vorausgehen könnte. Und zum Jahresbeginn 2006 warnen Sinn und ein Mitglied des Sachverständigenrats gemeinsam sogar vor dem gesamtwirtschaftlichen Verarmungseffekt weiterer überzogener Lohnabschlüsse im deutschen Hochlohnland. Bereits zuvor hatte Sinn in Übereinstimmung mit dem »Spiegel« vor der Gefahr einer industriellen Kernschmelze gewarnt, wenn im Hochlohnland globalisierungsbedingt nach dem Wegbrechen von Arbeitsplätzen in der verarbeitenden Industrie freigesetzte Arbeitskräfte (bisher insb. Low-skill) in Folge rigider Arbeitsmärkte und gestützt von Transferzahlungen des deutschen Sozialstaats nicht in ausreichender Zahl in neuen Dienstleistungsbereichen oder neuen Boom-Sektoren aufgesaugt werden und deshalb in der Arbeitslosigkeit landen. Kaum zu glauben, wenn solch einfache Vorsichtsüberlegungen mit dem Hinweis auf Karl Marxens Überbetonung der Industrie ins Mittelalter ökonomischen Denkens

verwiesen werden. Denn dies erlauben sich Protagonisten, die von in Deutschland blühenden Dienstleistungswiesen oder den umweltfreundlichen Parklandschaften einer deutschen Design- und Wissensgesellschaft träumen, mitten in der real existierenden deutschen Dienstleistungswüste, PISA und dem alltäglichen Bürokratiedickicht an Innovationshemmnissen.

Was ist dran am pathologischen Exportboom? Nach einer ersten **Definition (I)** ist der pathologische Exportboom die deutliche Abkoppelung eines boomenden Warenexports oder eines Handelsbilanzüberschusses von der gesamtwirtschaftlichen Wertschöpfung bzw. der gesamtwirtschaftlichen Beschäftigung. Man kann diese Abkoppelung auch sektoral ansprechen für einzelne Exportsektoren wie z.B. die Automobilwirtschaft. Ein pathologischer Exportboom führt zur einfachen Frage: Warum haben die großartigen deutschen Exporterfolge dieser sehr offenen Volkswirtschaft offenbar kaum noch Einfluss auf Volkseinkommen, Beschäftigung oder das Pro-Kopf-Einkommen in Deutschland? In langfristiger Betrachtung wäre nach dem offensichtlich gestörten altehrwürdigen positiven Zusammenhang zwischen der Exportquote bzw. den Handels- oder Leistungsbilanzquoten und der Wachstumsrate des Volkseinkommens bzw. des BIP zu fragen. Aber das soll hier nicht geschehen.

Nachfolgend sollen für das Phänomen eines pathologischen Exportbooms zwei unterschiedliche Deutungen versucht werden. **Die pathologische-Exportboom-Definition (I)** wird im Rahmen einer Basar-Ökonomie oder, etwas bescheidener, im Rahmen einer Makroökonomie erzeugt, deren Mikrofundierung eine Wertschöpfungskette bei Vollbeschäftigung zugrunde liegt. Im zweiten Teil soll eine Deutung des pathologischen Exportbooms erfolgen, die auf der Existenz von Lohnrigidität und Arbeitslosigkeit basiert und noch unangenehmer ausfällt. **Pathologische-Exportboom-Definition (II):** Ein pathologischer Exportboom ist gekennzeichnet durch den gleichzeitigen Auftritt eines boomenden Exportvolumens und **sinkenden** Volkseinkommens bzw. Beschäftigung. Der auslösende Schock wird hier als Außenhandelsöffnung (Integration) für eine Volkswirtschaft angenommen, die durch Reallohnrigidität auf dem Arbeitsmarkt gekennzeichnet ist. Dieser Schock wurde im Rahmen eines H-O-S-Modells von Krugman-Bhagwati (1995) beschrieben und wirtschaftspolitisch interpretiert. Eine neue Arbeit von Seidel (2005) folgt dieser Argumentationslinie im Rahmen eines Ein-Gut-Zwei-Länder-Ansatzes mit beeindruckend klaren, aber in der Sache wenig erfreulichen Ergebnissen, wenn in einer Sachkapital exportierenden Volkswirtschaft Arbeitnehmer durch Verteidigung ihres Reallohns in der Globalisierung Besitzstandswahrung betreiben.

Bevor ein pathologische Exportboom jedoch gemäß Definition (I) erklärt werden soll, ist es nützlich, den traditionellen Zusammenhang kurz zu beschreiben, wie er heute in

* Prof. Dr. Michael Schmid ist an der Universität Bamberg tätig als Inhaber des Lehrstuhls für Volkswirtschaftslehre und Internationale Wirtschaft. Seine Homepage: <http://www.uni-bamberg.de/index.php?id=4041> enthält den Quellennachweis für hier angesprochene Autoren.

jedem makroökonomischen Lehrbuch steht. Die Makroökonomie offener Volkswirtschaften wird seit ca. 50 Jahren durch das Mundell-Fleming-Modell beschrieben, dem eine einfache Mikrofundierung zugrunde liegt: vollständige Spezialisierung der Produktion auf ein exportierbares Endprodukt; zwei konsumierbare Endprodukte, von denen ein Gut vollständig aus dem Ausland importiert wird. D.h. das einzige inländisch produzierte Endprodukt ist als Konsum- und Investitionsgut verwendbar, und das importierte Gut ist vornehmlich ein Konsumgut. Es gibt keine importkonkurrierende Inlandsproduktion, und der Arbeitsmarkt erschöpft sich also in der Nachfrage nach Arbeitskräften zur Produktion des einzigen Produktionsgutes. Dieser Arbeitsmarkt kann als flexibler Arbeitsmarkt (mit endogenem Arbeitsangebot) modelliert werden oder als rigider Arbeitsmarkt mit Nominallohn- oder Reallohnrigidität.

Um die Anomalien einer Basar-Ökonomie inklusive des pathologischen Exportbooms nach Definition (I) besser zu würdigen, lohnt es sich deshalb, den Normalfall anzusprechen, der im Mundell-Fleming-Modell mit Nominallohnrigidität, dem so genannten Keyneschen Modell einer offenen Volkswirtschaft, erfasst wird: Eine Belebung der Exportnachfrage, autonom oder in Folge einer Abwertung, erhöht den Output der Volkswirtschaft bei entweder steigendem oder konstantem Produktpreis und führt zu einem Anstieg der Beschäftigung. Bei gegebenem Nominallohnsatz steigt das Volkseinkommen über einen Anstieg der Beschäftigung, und damit werden in Folge des nachgelagerten Multiplikatorprozesses weitere Konsum- und Output-(bzw. Einkommens-)Steigerungen in Gang gesetzt. Obwohl der Import des ausländischen Gutes nachzieht, ergibt sich endgültig ein Überschuss der Handelsbilanz (Marshall-Lerner-Bedingung). Man beobachtet also bei Nominallohnrigidität eine ausgeprägt positive Korrelation zwischen Export, Volkseinkommen und Beschäftigung. Wie kann diese positive Beziehung, die theoretisch und empirisch 50 Jahre Bestand hatte, verschwinden?

Basar-Ökonomie

Im Gegensatz zur Mikrofundierung des Mundell-Fleming-Modells, wo nur der hoch aggregierte Zusammenhang zwischen Output und Einsatz des Primärfaktors Arbeit erscheint, werden in jeder Volkswirtschaft Fertigwaren für Konsum- und Investitionszwecke und Dienstleistungen über innerbetriebliche und (auch miteinander vernetzte) volkswirtschaftliche Wertschöpfungsketten erzeugt. Auf allen Stufen dieser Wertschöpfungsketten kommen die inländischen Primärfaktoren Arbeit und Sachkapital zum Einsatz. Eine Basar-Ökonomie entsteht durch eine Verlagerung der Wertschöpfung hin zu endverbrauchsnahe Stufen der Wertschöpfungsketten. Betriebswirte sprechen dann von einer Verringerung der Produktionstiefe im Betrieb, was auf ein-

zelne Zweigwirtschaften (Sektoren) der Volkswirtschaft übertragen werden kann. **Definition Basar-Ökonomie:** Vertikale Spezialisierung einer oder mehrerer Zweigwirtschaften der Volkswirtschaft auf Downstream-Aktivitäten (z.B. Endmontage, Marketing, Distribution, Design, CRM, SCM u.Ä.), wobei die Upstream-Aktivität (Produktion von Vorleistungen) zunehmend durch globales Outsourcing verdrängt wird. Genauso wie die übliche horizontale Spezialisierung ist die vertikale Spezialisierung in einer Volkswirtschaft auf gut funktionierende Arbeits- und Sachkapitalmärkte angewiesen, durch welche die von diesen Faktoren bewirkte Wertschöpfung auf die einzelnen Produktionsstufen verteilt wird. Das in der Regel kostengetriebene Outsourcing, d.h. die Beschaffung von Vorleistungen, Zwischenprodukten und Rohstoffen aus dem Ausland, wird meistens begleitet von einer erfolgsorientierten Arbeitsstättenverlagerung ins Ausland durch eine Zunahme aus dem Inland abfließender Auslandsinvestitionen. Diese Auslandsinvestitionen dienen neben der Ausnutzung eines Kostenvorteils der Qualitätssicherung, aber nicht zuletzt auch dem kostengünstigeren Vorleistungsexport in Drittländer. Man beobachtet also eine renditegetriebene Abschwächung der Inlandsinvestition zugunsten von Auslandsinvestitionen. Ebenfalls, soweit möglich, folgt die Verlagerung von industrienahen Dienstleistungen. Die statische Außenhandelstheorie erfasst diesen Vorgang über einen zusätzlichen Sachkapitalexport aus den Upstream-Stufen der Wertschöpfungsketten einzelner Sektoren ins Ausland. Wird eine unterschiedliche Kapitalintensität einzelner Stufen der Wertschöpfungsketten unterstellt, so ändert sich durch diesen Sachkapitalexport die gesamtwirtschaftliche Kapitalintensität. Eine effiziente vertikale Allokation der Produktionsfaktoren Arbeit und Sachkapital auf die einzelnen Stufen der Wertschöpfungsketten setzt ein reibungsloses Funktionieren der Arbeits- und Kapitalmärkte voraus. Rigiditäten in diesen Märkten stören die vertikale Faktorallokation in ähnlicher Weise, wie die übliche horizontale (intersektorale) Faktorallokation durch Rigiditäten gestört wird. Da es einer Volkswirtschaft mit Konsumentensouveränität prinzipiell egal ist, was und wie produziert wird, d.h. mit flachen oder tiefen, nationalen oder transnationalen Wertschöpfungsketten, kommt es in erster Linie auf den effizienten Einsatz und die Vollbeschäftigung aller Arbeits- und Sachkapitalkapazitäten an. Betriebswirte mit institutionentheoretischem Hintergrund wissen, dass es bei relationalen Verträgen aber nicht allein auf die Kosten, sondern auf eine ganze Reihe weiterer Faktoren ankommt, die besonders bei transnationalen Wertschöpfungsketten zunehmend an Bedeutung gewinnen. Außerdem ist der Verlust an technischem Know-how zu bewerten, der durch eine Deindustrialisierung bzw. den automatischen Wissenstransfer durch Auslandsinvestitionen in das Ausland stattfindet. Selbstverständlich verstärken sich durch die vertikale Spezialisierung die ohnehin durch horizontale Spezialisierung bestehenden Abhängigkeiten vom Weltmarktgeschehen.

Zusammenfassend gilt: Vertikale Spezialisierung in einer Basar-Ökonomie hat das Potential, durch Fragmentation der Wertschöpfungsketten die Effizienz der Volkswirtschaft erheblich zu steigern. Sie kann somit, sofern sie funktioniert, Output, Einkommen und Wohlfahrt eines Landes erhöhen. Es gilt aber auch, dass sie ein subtiles ökonomisches (Schönwetter-)System darstellt, welches gleichzeitig ein zunehmendes Potential an Störanfälligkeiten bringt, die durch Schutzmaßnahmen in Schach gehalten werden müssen. Die ökonomische Analyse von Wertschöpfungsketten in der Außenhandelstheorie kann für die Makroökonomie nutzbar gemacht werden und fällt in den Bereich der Input-Trade-Theorie (R. Jones 2000). Sie ist noch nicht voll entwickelt, obwohl es eine ganze Reihe von Vorläufern gibt, z.B. im Zusammenhang mit Gastarbeitern oder Rohstoffimporten und Rohstoffkrisen, wo in den siebziger Jahren wichtige Grundlagen gelegt wurden (vgl. JIE (1983 oder Schmid 2001 für einen Überblick). Wichtig ist die Erkenntnis, dass in einer gebrochenen Wertschöpfungskette, soweit primäre Produktionsfaktoren betroffen sind, der Unterschied zwischen Inlandsprodukt und Nationalprodukt (Volkseinkommen) eine große Rolle spielt. Die VGR trägt diesen Unterschieden Rechnung und weist im Rahmen der Leistungsbilanzstatistik die Entgelte für fremde Faktornutzungen, die zwischen Volkswirtschaften hin- und herfließen, gesondert aus. Bei Zwischenprodukten und Rohstoffen, die prinzipiell als Exporte oder Importe erscheinen können, ist der Unterschied zwischen Output (Produktionswert) und Einkommen von Bedeutung, weil selbst bei ausgeglichener Handelsbilanz Lücken zwischen beiden Konzepten auftreten müssen. Obwohl der Handel in Zwischenprodukten wahrscheinlich den größten Anteil des Außenhandels ausmacht, ist die amtliche Statistik leider für diesen Unterschied weniger hilfreich, weshalb interessierte Fachleute erst aufwändige Rechnungen in Input-Output-Analysen durchführen müssen.

Wie der Doyen der Außenhandelstheorie R. Jones (2000) feststellt, kann durch Input-Trade die zunächst vorgegebene Ressourcenbasis einer Volkswirtschaft verändert werden. Allerdings entsteht durch die produktiven Leistungsbeiträge des Auslandes gleichzeitig das neue Phänomen der Einkommensverteilung zwischen In- und Ausländern, wodurch der klassische nationale Einkommenskonflikt zwischen Arbeit und Kapital überlagert wird. Je mehr eine Volkswirtschaft auf die produktiven Ressourcen des Auslandes zurückgreift, desto stärker steigt dieses Potential für gesamtwirtschaftliche Einkommensgewinne bzw. -verluste aus dem Input-Trade bei entsprechender Preisgestaltung für Auslandsressourcen. Die Ölpreiskrisen haben dies gezeigt. In einer vorstellbaren Geronto-Ökonomie wäre das BIP nahe null, aber das Volkseinkommen aus Besitztum von Auslandsvermögen würde trotzdem einen beachtlichen Wohlstand ermöglichen, der allerdings immer etwas gefährdet wäre, weil abwesende Kapitalisten und Grundbesitzer im Ausland nicht besonders geschätzt werden. Schließlich ist zu bemerken,

dass der Konjunkturablauf in einer Volkswirtschaft mit hohem Ressourceneinsatz aus dem Ausland erheblich beeinflusst wird: Nachfrage richtet sich immer zunächst auf den Output. Bei starkem Einsatz von Fremdressourcen wird in Folge eines Supply-side-leakage bei der Einkommensentstehung der Zusammenhang zwischen inländischer und ausländischer Nachfrage und dem Einkommen der Inländer geschwächt. Diesbezügliche Analysen in Schmid (2001) zeigen, dass mit Rohstoff- und/oder Vorleistungsimporten neben dem traditionellen Demand-side-leakage ein Supply-side-leakage erscheinen muss, der umso größer ist, je größer die inländische Abhängigkeit von Auslandsressourcen. Der Multiplikator verkleinert sich drastisch.

Pathologischer Exportboom und Basar-Ökonomie

Betrachtet man eine stark vereinfachte $[1 \times 1 \times 1]$ -Wertschöpfungskette (Schmid 2002) mit zwei Produktionsstufen und nur einem Primärfaktor (Arbeit), so muss die Arbeitskraft zwischen der Vorleistungen (Material) produzierenden Input-Tier (upstream) und der Vorleistungen verarbeitenden Output-Tier (downstream) aufgeteilt werden. Bei Autarkie wird der Markt für Vorleistungen (Material) durch inländisches Angebot und Nachfrage geräumt. Wird die Wertschöpfungskette aufgebrochen, kann die Vorleistung im Außenhandel entweder importiert (Outsourcing) oder exportiert werden. Im Fall einer konvexen Wertschöpfungskette produziert die Input-Tier mit abnehmender Grenzproduktivität der Arbeit, und die Output-Tier kombiniert Arbeit und Vorleistungen mit einer linear-homogenen Produktionsfunktion. Weicht der in Autarkie berechenbare Schattenpreis für Vorleistungen vom Weltmarktpreis für Vorleistungen ab, $p_v^a \geq p_v^f$, lohnt sich ein Import bzw. Export von Vorleistungen. Im Falle eines Vorleistungsimports muss Arbeit zunehmend in die Output-Tier wandern, weil die Produktionsmenge der Input-Tier zurückgefahren wird. Der Vorgang ist wohlfahrtserhöhend, da sich ein Anstieg des Volkseinkommens nachweisen lässt, der bei ausgeglichener Handelsbilanz mit einer Konsumsteigerung identisch sein muss. Es findet Vertikalhandel statt, d.h. mit fallendem Weltmarktpreis für Vorleistungen steigen die Vorleistungsimporte, für die in Form von Fertigwarexporten bezahlt wird. Der spezifische (fixe) Produktionsfaktor in der Input-Tier, z.B. Boden oder spezifisches Sachkapital, verliert, und Arbeit (hier als Universalfaktor tätig) gewinnt bei diesem vertikalen Außenhandelsmuster mit Vorleistungsimporten.

In diesem Rahmen lässt sich auf exemplarische Weise sofort ein pathologischer Exportboom im Sinne der Definition (I) erzeugen, wenn man die Wertschöpfungskette linearisiert, d.h. auf beiden Stufen der Wertschöpfungskette eine lineare Technologie einführt (Schmid 1985). Wird in einer linearen Wertschöpfungskette zu Autarkiepreisen gehandelt, so müssen Vorleistungsimporte durch zusätzlich

produzierte Endprodukte »bezahlt« werden. Zu kosten-deckenden Autarkiepreisen ist dieser vertikale Außenhandel jetzt aber nicht wohlfahrtserhöhend, weil das Realeinkommen der Wirtschaft unverändert bleibt. Dieser etwas exotische Fall liefert also den Extremfall einer völlig nutzlosen Umstrukturierung in Richtung Basar-Ökonomie, weil zwar der Output an Endprodukten zunimmt, dabei aber kein Wertschöpfungsgewinn entstehen kann. Der Durchsatz immer größerer Vorleistungsmengen muss durch zunehmende Endproduktexporte entgolten werden, wobei Einkommen, Konsum und Beschäftigung unverändert bleiben. Der Fall ist exotisch, weil hier Außenhandel zu Autarkiepreisen stattfindet. Allerdings, die geringste Abweichung, $p_v^a \geq p_v^f$, des Freihandels(vorleistungs)preises nach unten bzw. oben löst sofort eine vollständige Spezialisierung aus entweder auf die Endproduktproduktion oder auf die Vorleistungsproduktion und führt zum üblichen Einkommens- und Wohlfahrtsgewinn durch Tausch und Spezialisierung. Die Logik entspricht völlig einem (vertikalen) Ricardo-Modell, wenn man ein zweites Land als Vorleistungsexporteur (Vorleistungsimporteur) einführt und unterstellt, dass das Inland (Ausland) einen komparativen Kostenvorteil bei der Endprodukt(Vorleistungs)produktion besitzt. Es bereitet keine größeren konzeptionellen Schwierigkeiten, auf konvexe Technologien umzusteigen und dieses Basismodell einer Wertschöpfungskette jeweils auf mehrere Endproduktsektoren, mehrere Zwischenprodukte, zwei oder drei primäre Produktionsfaktoren und mehrere Produktionsstufen auszuweiten. Allerdings können dann gehäuft Anomalien an der makroökonomischen Oberfläche auftreten, die sich aber in der Regel über bestimmte Parameterkonstellationen (Bedingungen) beherrschen lassen.

Kapitalexport in einer Basar-Ökonomie

Die bisher angesprochene [1x1x1]-Wertschöpfungskette lässt sich sofort um Sachkapital erweitern, wenn man unterstellt, dass im Downstream-Sektor ein spezifischer Kapitaleinsatz \bar{K}_0 stattfindet, während im Upstream-Sektor ein weiterer spezifischer Kapitaleinsatz \bar{K}_1 vorliegt. Kapital ist hier zwar innerhalb der Wertschöpfungskette nicht beweglich, trotzdem macht es ökonomisch Sinn, sich vorzustellen, dass derselbe spezifische Kapitaleinsatz ebenso erforderlich wird, wenn im billigeren Ausland eine Vorleistungsproduktion stattfinden soll. Das Sachkapital der Vorleistungsstufen ist dann international flexibel und wird unter Druck stehen, das Inland zu verlassen, wo es durch die Öffnung für Vorleistungsimporte (Outsourcing), wie oben beschrieben, einen Rückgang des realen Mietpreises in Kauf nehmen musste. Da der Mietpreis des Sachkapitals dann im Ausland höher ist, kann der inländische Mietpreis durch einen Sachkapitalexport im Upstream-Bereich wieder auf das ursprüngliche Auslandsniveau ansteigen, und der Reallohn sinkt ebenfalls wieder auf sein Ausgangsniveau. Als

Endergebnis dieses Anpassungsprozesses mit kombiniertem Outsourcing und Arbeitsstättenverlagerung lässt sich festhalten: Der Sachkapitalexport im Upstream-Sektor kann bei unverändertem Reallohn und Mietpreis stattfinden. Die durch den Sachkapitalexport freigesetzte Arbeit findet eine Wiederbeschäftigung im Downstream-Sektor, der jetzt mit einer gestiegenen Menge an Vorleistungsimporten einen größeren Output an Endprodukten erzeugt, was sich in einer Zunahme der Exporte von Fertigwaren niederschlägt. Man kann zeigen, dass unter bestimmten Bedingungen erneut ein pathologischer Exportboom gemäß Definition (I) auftritt, weil dann der Anstieg von Endproduktexporten mit einem konstanten Volkseinkommen bei Vollbeschäftigung korreliert ist. Eckel (2005) weist im MacDougall-Kemp-Kontext auf ähnliche Besonderheiten bei gleichzeitigem Sachkapitalexport und Vorleistungsimporten hin.

Abschließend ist festzustellen, dass sich auf theoretischer Basis im Rahmen einer flexiblen Basar-Ökonomie bei Vollbeschäftigung das Nebeneinander von boomenden Exporten und Wirtschaftskrise, d.h. Konstanz von Einkommen und Beschäftigung, zeigen lässt. Diese makroökonomische Anomalie gemäß Definition (I) ist Ausdruck der komplizierten Mikrofundierung auf Basis einer Wertschöpfungskette mit drei Handelskanälen. Die Tektonik des mikroökonomischen Unterbaus sorgt sozusagen für den makroökonomischen Überraschungseffekt an der Oberfläche. Insofern Bedingungen notwendig werden, treten Fragestellungen für den empirischen Makroökonom auf, der in einer real existierenden Volkswirtschaft testen kann, ob diese Bedingungen erfüllt sind, d.h. ob die Theorie empirischen Gehalt besitzt.

Pathologischer Exportboom und Rigiditäten

Nach Definition (II) besteht die Möglichkeit einer Deutung des pathologischen Exportbooms nach Öffnung (Integration) einer Volkswirtschaft, die schon in Autarkie durch eine Reallohnrigidität gekennzeichnet war. Der Vorgang wurde erstmals von Krugman (1995) beschrieben, und sein Kommentator Bhagwati machte auf die Wohlfahrtsverluste aufmerksam, wenn in einer rigiden Ökonomie nach der Außenhandelsöffnung die üblichen Außenhandelsgewinne überhaupt nicht mehr oder nur noch teilweise realisiert werden. Dann tritt Arbeitslosigkeit auf bei sinkendem Volkseinkommen. Dieser Außenhandel führt zu einem Exportboom und ist im Vergleich zur üblichen wohlfahrtserhöhenden Außenhandelsöffnung mit einem flexiblen Arbeitsmarkt wohlfahrtsmindernd. Der pathologische Exportboom wird in diesem Kontext gedeutet als Nebeneinander eines Exportbooms und eines rückläufigen Volkseinkommens und Beschäftigung – eine echte Mesalliance. Im Rigiditätskontext sollte also eine Volkswirtschaft auf Außenhandel verzichten und besser in Autarkie verharren. Krugman-Bhagwati analysieren den pathologischen Exportboom in Anlehnung an

Brecher (1974) in einem Standard H-O-S-Output-Trade-Modell mit rigidem Reallohn. In seinem gerade veröffentlichten Beitrag zeigt Seidel (2005), dass sich die hier angesprochene Rigiditätslogik in einer Ein-Gut-Zwei-Länder-Betrachtung mit Sachkapitalexport des Inlandes auch in ein MacDougall-Kemp-Szenario mit Reallohnrigidität in einem Land übertragen lässt. In beeindruckend klarer Weise wird bei Seidel deutlich, wie der Versuch einer besitzstandswahrenden Verteidigung des Reallohns von den Arbeitnehmern selbst in Form von Arbeitslosigkeit zu tragen ist. Die inländischen Sachkapitalbesitzer erhalten nur den realen Mietpreis bei Autarkie, so dass keinerlei interne Einkommensumverteilung stattfindet. Anders formuliert, die weiterhin Beschäftigten behalten zwar ihren alten Reallohn, aber die Nichtbeschäftigten gehen leer aus, und die Wirtschaft als Ganzes verliert durch die entstandene Arbeitslosigkeit. (Man fühlt sich doch sehr an M. Ohlson erinnert!) Auch hier ist ein boomender Sachkapitalexport zu beobachten im Vergleich zum Standardablauf einer Integration mit flexiblen Arbeitsmärkten in beiden Ländern.

Der Skeptiker mag, wie üblich, einwenden, hier lägen nur rein theoretische Konstrukte vor, deren Relevanz für die Realität zu beweisen wäre. Die Ingredienzien für die starken Ergebnisse sind aber nur zwei sehr wohlbekannte Denkansätze der Außenhandelstheorie (H-O-S-Modell und MacDougall-Kemp-Modell), für die eine Außenhandelsintegration simuliert wird, wenn sich das Inland einen rigiden und das Ausland einen flexiblen Arbeitsmarkt leisten. In einem hochinteressanten erweiterten Ansatz, der hier nicht weiter verfolgt werden soll, betrachtet Davis (1998) ein Welthandelssystem mit zwei Handelspartnern, welches durch die Integration eines Drittlandes geschockt wird. Der Bezug zur Realität wird hergestellt, indem das Inland EU als Fix-Land (d.h. mit Reallohnrigidität) eingeführt wird, während das Ausland USA als Flex-Land (d.h. ohne Reallohnrigidität) modelliert ist. Es wird analysiert, wie sich der Auftritt eines Drittlandes, z.B. China, in das bestehende Welthandelssystem integrieren lässt. Insbesondere interessiert das Schicksal des Fix-Landes im Vergleich zum Schicksal des Flex-Landes nach dem Eintritt Chinas in das Welthandelssystem.

Noch geht es der deutschen Wirtschaft im großen Ganzen nicht schlecht, aber mit 25 Mrd. € und warten auf einen Konjunkturaufschwung von 1,5% wird das Beschäftigungsproblem nicht zu lösen sein. Wenn das Boot wieder flotte Fahrt aufnehmen soll, wird man sich früher oder später dem hinter dem pathologischen Exportboom steckenden Strukturproblem mit mehr ökonomischer Forschung und weiteren wirtschaftspolitischen Maßnahmen stellen müssen. Die Wirtschaftsgeschichte ist voll von »structural change that failed«.



Karlhans Sauerheimer*

Export und Wohlfahrt

Die These

In einer Reihe von Beiträgen hat Hans-Werner Sinn die These vom »Pathologischen Exportboom« entwickelt (Sinn (2005a; 2005b; 2005c)). Unter einem pathologischen Exportboom versteht er ein Exportwachstum, welches – infolge starrer Löhne über das marktgerechte Maß hinausgehend – Arbeitslosigkeit induziert. Mit dieser These tritt Sinn jenen entgegen, die mit Verweis auf das Exportwachstum ein Standortproblem Deutschlands im Allgemeinen und ein Lohnproblem im Besonderen bestreiten. Was sagt die ökonomische Theorie zu dieser Debatte?

Fehlende Verwendungskonkurrenz

Aus der Sicht der keynesianischen Beschäftigungstheorie haftet einem Exportboom partout nichts »pathologisches« an: Die steigende Exportproduktion wird ermöglicht durch Zugriff auf den Pool von Arbeitslosen und die Inanspruchnahme von ansonsten leer stehenden Sachkapazitäten. Die Wertschöpfung im Exportsektor steigt in Form von Lohn- und Gewinneinkommen. Da die zusätzlich beschäftigten Faktoren keiner anderen Verwendung entzogen werden, sind die gesellschaftlichen Opportunitätskosten gleich null und die zusätzlichen Exporte eine Art »Free Lunch«.

Wenn allerdings alle oder auch nur ein Teil der zur Exportsteigerung benötigten Produktionsfaktoren in anderen Verwendungen abgezogen werden müssen, also knapp sind, gibt es keinen »Free Lunch«. Die Expansion des Exportsektors geht dann einher mit einer Kontraktion anderer Sektoren, wobei die Produktionseinbuße in den anderen Sek-

* Prof. Dr. Karlhans Sauerheimer ist Inhaber des Lehrstuhls für Volkswirtschaftslehre, insbesondere Wirtschaftstheorie, an der Universität Mainz und Mitglied des Wissenschaftlichen Beirates des ifo Instituts.

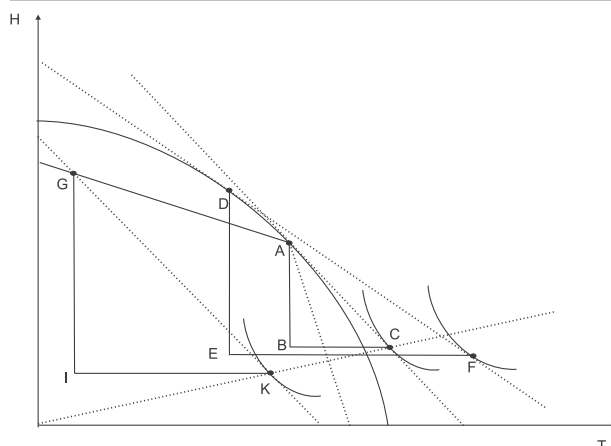
toren die Opportunitätskosten der Ausweitung der Exportproduktion beschreibt. Da Knappheiten allenthalben existieren, sei es beim Sachkapital, sei es bei qualifizierter Arbeit, geben eher die Modelle der realen Außenhandelstheorie, die diese Knappheiten berücksichtigen, Hinweise auf die Wohlfahrtswirkungen des Exports als die Modelle der keynesianischen Beschäftigungstheorie.

Nicht-pathologisches Exportwachstum

(a) Betrachten wir, zur Präzisierung der Argumentation, ein Standard Zwei-Güter-Zwei-Faktoren-Modell mit einem arbeitsintensiv gefertigten Textilgut T und einem kapitalintensiv gefertigten Hightechgut H. In der Ausgangssituation wird das relativ kapitalreiche Inland H exportieren, T importieren. Die Abbildung beschreibt dieses Freihandelsgleichgewicht, wobei AB den H-Export, BC den T-Import beschreibt. Punkt A liegt auf der die Produktionsmöglichkeiten beschreibenden Transformationskurve, Punkt C auf einer die gesellschaftliche Wohlfahrt anzeigenden Indifferenzkurve und beide Punkte auf der Weltmarktpreisgeraden, deren Anstiegsmaß der relative Textilpreis ist. Der Konsumpunkt C liegt außerhalb der Transformationskurve und zeigt so an, dass bei Handel ein höheres Wohlfahrtsniveau als bei Autarkie erreicht wird.

(b) Ausgehend von dieser Darstellung lassen sich nun Entwicklungen skizzieren, die wachsenden Export beinhalten. Wir wollen uns dabei auf die Fälle der ausgeglichenen Handelsbilanz beschränken, Kapitalbewegungen bleiben daher außer Acht. Die Handelsintensität kommt in der Größe des Handelsdreiecks, hier ABC, zum Ausdruck. Dieses Handelsdreieck kann größer werden aufgrund interner Entwicklungen wie Bevölkerungswachstum, Kapitalbildung, technischer Fortschritt (Verschiebung der Transformationskurve nach außen) sowie entsprechender externer Entwicklungen (Drehung der Weltmarktpreisgeraden). Wir studieren hier nur externe Datenänderungen.

Export und Wohlfahrt



Die dominierende Datenänderung der letzten 20 Jahre war das Aufkommen Chinas, anderer Schwellenländer sowie Osteuropas auf den Weltmärkten. Das Weltmarktangebot an arbeitsintensiven Erzeugnissen, hier Textilien, nimmt zu, der relative Preis dieser Güter sinkt daher. Ein Teil der heimischen Textilproduktion kann dem Wettbewerbsdruck nicht standhalten und verschwindet vom Markt. Umgekehrt nimmt die Weltmarktnachfrage nach Technologiegütern zu und ihr relativer Preis steigt. Die Ausdehnung der Produktion von Technologiegütern lohnt daher. Die Weltmarktpreisgerade wird flacher, das heißt, die Terms of Trade des Inlandes verbessern sich, und die Produktion im Inland verlagert sich von Punkt A nach Punkt D. Der Konsumpunkt auf der neuen Weltmarktpreislinie liegt auf einer höheren gesellschaftlichen Indifferenzkurve, z.B. in Punkt F, bei zweifelsfrei gesteigerter Wohlfahrt. Das Handelsdreieck ist größer geworden, DEF, und veranschaulicht das wohlfahrtssteigernde Exportwachstum.

Falls die Produktionsausweitungen der Schwellenländer hingegen im Bereich der Technologiegüter erfolgen, wird der relative Preis dieser Güter sinken, und die Terms of Trade des Inlandes werden sich verschlechtern. Die Weltmarktpreislinie wird steiler, und die Graphik macht klar, dass die Wohlfahrt in diesem Fall für das Inland abnimmt. Diese, durchaus mögliche, wohlfahrtsmindernde Wirkung des Außenhandels (wohlgemerkt: wohlfahrtsmindernd gegenüber der Freihandelsituation vor der Verschlechterung der Terms of Trade, nicht jedoch gegenüber der Autarkiesituation), auf die kürzlich wieder Samuelson (2004) aufmerksam gemacht hat, ist jedoch empirisch wenig relevant, weil in diesem Fall das Handelsdreieck kleiner wird, das Handelsvolumen also schrumpft.

Pathologischer Exportboom

(a) Ein Exportwachstum, welches wohlfahrtsmindernd ist, wird jedoch dann eintreten können, wenn die Löhne nicht flexibel sind. Da die Verlagerung der Produktion aus dem T-Sektor in den H-Sektor viel Arbeit in T freisetzt, aber nur wenig zusätzliche Arbeit in H nachgefragt wird, kommt es im Zuge des Strukturwandels zu einem Angebotsüberhang am Arbeitsmarkt. Wären die Löhne hinreichend flexibel, käme es zu einer Lohnsenkung, die die preissenkungsbedingte Einbuße an Wettbewerbsfähigkeit des T-Sektors durch eine kostenbedingte Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit zum Teil auffängt. Der Strukturwandel würde gebremst und könnte sich daher vollbeschäftigungskonform auf der Transformationskurve vollziehen. Sind die Löhne hingegen starr, kommt es zu Arbeitslosigkeit, und der neue Produktionspunkt liegt unterhalb der Transformationskurve. Der Wohlfahrtszunahme aus der Terms-of-Trade-Verbesserung steht nunmehr eine Wohlfahrtsminderung aus der Unterbeschäftigung entgegen, und der Gesamteffekt scheint unklar.

Tatsächlich ist der Gesamteffekt jedoch zwingend wohlfahrtsmindernd: Der starre Reallohn erzwingt nämlich bei linear homogenen Produktionsfunktionen einen starren Realzins, und beide zusammen fixieren über die Kostenseite das Preisverhältnis. Dies hat zur Folge, dass das wachsende Exportangebot der Schwellenländer von Textilien nicht mehr durch Preissenkungen aufgefangen werden kann, sondern zu einem gleich großen Rückgang der heimischen Textilproduktion führen muss. Die dabei freigesetzten Faktormengen finden nur partiell im heimischen Technologiesektor Beschäftigung. Da dieser Sektor kapitalintensiv fertigt, kann er, beschränkt durch den verfügbaren gesamtwirtschaftlichen Kapitalbestand nur relativ wenig zusätzliche Arbeit nachfragen. Es resultiert im neuen Produktionspunkt G Arbeitslosigkeit ohne eine Verbesserung der Terms of Trade. Daher ist die Wohlfahrtsabnahme zwingend. Der Produktionspunkt verlagert sich auf der Rybczynski-Geraden von A nach G, der Konsumpunkt bei homothetischen Präferenzen von C nach K. Da bei starren Preisen das Wachstum des ausländischen Exportangebots von Textilien und der ausländischen Importnachfrage von Technologiegütern nicht gebremst wird, muss das inländische Exportangebot an Technologiegütern um mehr steigen als bei flexiblen Preisen, um den Markt zu räumen. Insofern resultiert ein pathologischer, auf starren Löhnen beruhender und Arbeitslosigkeit induzierender Exportboom.

Aus Sicht der Außenhandelstheorie ist diese Pathologie unter den genannten Bedingungen zwingend. Sie ist im Übrigen, zwar nicht der Terminologie, aber der Sache nach, seit über 30 Jahren bekannt (Brecher 1974) und in neuerer Zeit (Davis 1998) auch zur Erklärung der europäischen Arbeitslosigkeit herangezogen worden. Der Beitrag von Davis zeigt darüber hinaus, dass die Region mit fixierten Reallohnen nicht nur die Anpassungslast aus dem Exportwachstum der Schwellenländer tragen muss, sondern auch die Anpassungslast der konkurrierenden Industrieländer, sofern diese flexible Reallohne haben. Der starre Reallohn Europas erspart den USA danach ihren Teil der gesamtwirtschaftlichen (nicht der die Löhne betreffenden) Anpassungslast.

(b) Eine leichte Modifikation des beschriebenen Modells lässt erkennen, dass der pathologische Exportboom nicht nur Folge eines starren Lohnniveaus, sondern alternativ auch Folge einer starren Lohnstruktur bei ansonsten gleichgewichtigem Lohnniveau sein kann. Ersetzt man nämlich den Faktor »Kapital« durch »Qualifizierte Arbeit« und den Faktor »Arbeit« durch »Einfache Arbeit«, muss das Vordringen der Schwellenländer in den Ländern des Nordens, und damit auch in Deutschland, zur Folge haben, dass die Löhne der Qualifizierten ansteigen, die der wenig Qualifizierten sinken werden. Wird letzteres durch Mindestlöhne oder Sozialleistungseinkommen verhindert, resultiert Arbeitslosigkeit im Marktsegment der wenig Qualifizierten. Die Struk-

tur der Arbeitslosigkeit in Deutschland passt zu diesem Bild. Auch hier geht die wachsende Arbeitslosigkeit der Geringqualifizierten mit einem starken Exportwachstum der High-techgüter einher.

Pathologischer Exportboom und Basar-Ökonomie

(a) Die Thesen vom pathologischen Exportboom und der Basar-Ökonomie hängen zusammen: Mit dem Trend zur Basar-Ökonomie ist ein sinkender Anteil der heimischen Wertschöpfung am Export gemeint. Wenn dieser Anteil zu stark schrumpft, weil die Faktorpreise fixiert sind, die Exporte selbst aber steigen, kann es zu dem beschriebenen pathologischen Exportboom kommen. Dies wird dann der Fall sein, wenn die durch Importe verdrängten »frühen« Wertschöpfungsketten arbeitsintensiver fertigen als die kapitalintensiven Wertschöpfungsketten »am Ende« des Produktionsprozesses. Sinn (2005c, 11) zeigt, dass pro Exporteinheit die durchschnittliche heimische Wertschöpfung bei 61%, die marginale Wertschöpfung bei 45%, die Elastizität mithin bei 0,74 (0,45/0,61) liegt, so dass für 1% mehr Wertschöpfung im Exportsektor 1,35% (1/0,74) mehr exportiert werden muss. Die arbeitsintensiven Teile der Wertschöpfungskette werden ins Ausland verlagert und kommen als billige importierte Zwischenprodukte ins Inland zurück. Der Anteil verbleibender heimischer Arbeit am Produktionswert sinkt. Die heimische Volkswirtschaft entwickelt sich zur Basar-Ökonomie.

(b) Die These von der Basar-Ökonomie und damit zusammenhängend vom pathologischen Exportboom hat viel Kritik erfahren. Ein großer Teil der Kritik geht jedoch an der Sache vorbei. Was die Basar-Ökonomie-These exakt besagt, lässt sich anhand der Aufspaltung der Produktion Q auf der Outputseite in Konsum C und Export X (von Investitionen sei vereinfachend abgesehen), auf der Inputseite in heimische Wertschöpfung Y und Import M ersehen. Die heimische Wertschöpfung ergibt sich damit als

$$(1) Y = C + X - M = (C^h + C^m) + (X^h + X^m) - M = C^h + X^h,$$

wobei die hochgestellten Indizes *h* und *m* die heimischen Komponenten (Wertschöpfung) und die Importkomponenten der sektoralen Produktionswerte symbolisieren. Nach Erweitern mit C bzw. X und Division durch Y ergibt sich

$$(2) I = \frac{C^h}{C} \frac{C}{Y} + \frac{X^h}{X} \frac{X}{Y}.$$

Gleichung (2) zeigt, dass der sinkende Anteil der heimischen Wertschöpfung am Export X^h/X , die Basar-Ökonomie-These also, weder sagt, dass

- X^h , die heimische Wertschöpfung im Exportsektor, sinkt, noch dass

- $\frac{X^h}{Y}$, der Anteil der im Export enthaltenen Wertschöpfung an der gesamtwirtschaftlichen Wertschöpfung, sinkt, noch dass
- $\frac{X^h}{X} = \frac{wA_x + \dots}{p_x x}$, die Beschäftigung im Exportsektor, A_x , sinkt, wobei w , p_x und x Nominallohn, Exportpreis und Exportmenge beschreiben.

Gleichung (1) gab in der Debatte zu der Fehlinterpretation Anlass, der Wohlfahrtsgewinn aus dem Außenhandel komme im Außenbeitrag ($X - M$) zum Ausdruck. Dies ist jedoch völlig abwegig. Den Außenbeitrag, und damit einen Saldo, zum Indikator der Wohlfahrtsgewinne aus dem Außenhandel zu machen, heißt die weltwirtschaftliche Wohlfahrtswirkung des Handels auf null zu setzen, weil der positive Außenbeitrag eines Landes dem negativen Außenbeitrag eines anderen Landes gleich sein muss. Der Handel ist aber kein Null-Summen-Spiel. Mit diesem merkantilistischen Unfug hatte schon Adam Smith vor über 200 Jahren aufgeräumt.

(c) Eine zunehmende Partizipation an der internationalen Arbeitsteilung kommt in einer Zunahme der Exportquote, X/Y , zum Ausdruck. Bei gegebener Konsumquote C/Y kann es gar nicht anders sein, als dass die heimischen Wertschöpfungsanteile in den Sektoren sinken. Insoweit ist die These von der Basar-Ökonomie nichts anderes als eine alternative Formulierung für den wachsenden Offenheitsgrad der Volkswirtschaften. Der wachsende Offenheitsgrad der deutschen Volkswirtschaft ist aber seit den fünfziger Jahren ein Charakteristikum der deutschen Volkswirtschaft.

Freilich nimmt der internationale Wettbewerbsdruck zu und erstreckt sich nicht mehr nur auf die Endprodukte, sondern auch auf die einzelnen Stufen der gesamten Wertschöpfungskette. Umso wichtiger werden die Flexibilitätserfordernisse. Während die bisherige Spezialisierung überwiegend horizontaler Natur war und arbeitsintensive Wertschöpfungselemente im Konsumsektor aufgegeben wurden, ergreift nunmehr die Spezialisierung in vertikaler Hinsicht die vorgelagerten arbeitsintensiven Stufen der Exportproduktion selbst. Man mag darüber streiten, ob der Übergang von der horizontalen zur vertikalen Spezialisierung ein Novum ist oder eine wenig bedenkliche Modifikation des bisher bereits Beobachteten darstellt. Wenig strittig dürfte jedoch sein, dass die Dynamik dieser Entwicklung, gegeben die bisherigen Lohnstrukturen und das herkömmliche Sozialleistungssystem, die Beschäftigungschancen eines immer größer werdenden Teils inländischer Arbeitnehmer vernichtet.

(d) Die These vom pathologischen Exportboom führt letztendlich zu der Frage, woran man die Standortqualität eines Landes messen soll. Die Botschaft lautet: jedenfalls

nicht am Export oder seinem Wachstum oder dem Exportüberschuss. Letztlich zeigt sich die Standortqualität auf den Faktormärkten. Wenn es Unternehmen zu wenig lohnend finden, inländische Arbeit nachzufragen oder im Inland zu investieren, steht es schlecht um den Standort. Outsourcing in das Ausland und Entlassungen im Inland erhöhen die Wettbewerbsfähigkeit der inländischen Unternehmen, nicht jedoch die Wettbewerbsfähigkeit der heimischen Arbeit. Die Standortqualität des einen hat mit jener des anderen nichts zu tun. Die Wettbewerbsfähigkeit der heimischen Arbeit kann nicht an der Exportperformance, sondern nur am heimischen Arbeitsmarkt abgelesen werden. Die einzelwirtschaftlichen Exporterfolge zeigen, dass die Unternehmen durch Outsourcing, Rationalisierung und Entlassungen ihre Produktivität gesteigert haben. Die Unfähigkeit des heimischen Arbeitsmarktes für die entlassenen Arbeitskräfte neue, ihrer Produktivität entsprechende Beschäftigung zu finden, ist Indikator der gesamtwirtschaftlichen Standortschwäche. Die Investitionsschwäche passt in dieses Bild: Nicht nur die Nachfrage nach Arbeit, auch die Nachfrage nach Kapital lässt zu wünschen übrig. Während bis Anfang der neunziger Jahre jährlich hohe Nettoinvestitionen die Produktivität der Arbeit ständig erhöht haben, entfällt dieser Effekt für die letzten drei Jahre fast völlig. Produktivitätssteigernde Kostenentlastungen kommen nicht mehr zustande, und der Druck auf die Löhne erfolgt nicht mehr nur von außen, sondern auch von innen.

Zusammenfassung

Aus all dem kann kein Plädoyer für Protektionismus abgeleitet werden, und Sinn tut das auch nicht. Die Diagnose legt ein anderes Plädoyer nahe. Es beinhaltet erhöhte Anstrengungen, um Investitionen in Form von Sachkapitalbildung in Deutschland wieder rentabel zu machen, erhöhte Anstrengungen für Qualifikationserwerb und Qualifikationserhalt, um die Humankapitalbildung zu forcieren. Ferner müssen Schulen und Universitäten verbessert werden, um die Voraussetzungen für technologischen Fortschritt zu begünstigen. Dieses sind insofern Königsweg, als sie statt auf Lohnsenkung auf Produktivitätssteigerungen setzen, um den Strukturwandel ohne Beschäftigungsverluste zu gewährleisten. Soweit dies nicht oder nur unzureichend gelingt, bleibt nichts anderes, als das Lohnniveau und die Lohnstruktur anzupassen. Dies ist eine bittere Pille, aber Pillen sind nicht dazu da, gut zu schmecken, sondern Krankheiten zu kurieren. Das Wort vom pathologischen Exportboom soll aufrütteln. Es zeigt, dass der wohlgefällige Blick auf die Exportentwicklung mit der damit verbundenen Neigung des »Weiter so« in die Sackgasse führt. Die Diskussion um die Wohlfahrtswirkung von Exporten bei verzerrten Faktormärkten angeregt zu haben, ist kein geringes Verdienst.

Literatur

- Brecher, R.A. (1974), »Minimum Wages and the Pure Theory of International Trade«, *Quarterly Journal of Economics* 88(1), 98–116.
- Davis, D.R. (1998), »Does European Unemployment Prop Up American Wages?«, *American Economic Review* 88(3), 478–494.
- Pflüger, M. (2002), *Konfliktfeld Globalisierung*, Physica-Verlag, Heidelberg.
- Rose, K. und K. Sauernheimer (2006), *Theorie der Außenwirtschaft*, 14. Auflage, Franz Vahlen, München, im Erscheinen.
- Samuelson, P.A. (2004), »Where Ricardo and Mill Rebut and Confirm Arguments of Mainstream Economists Supporting Globalization«, *Journal of Economic Perspectives* 18(3), 135–146.
- Sinn, H.-W. (2005a), *Die Basar-Ökonomie. Deutschland: Exportweltmeister oder Schlusslicht?*, Econ-Verlag, Berlin.
- Sinn, H.-W. (2005b), »Pathologischer Exportboom und Basar-Effekt«, *ifo Standpunkte* Nr. 65, ifo Institut für Wirtschaftsforschung, München.
- Sinn, H.-W. (2005c), »Basar-Ökonomie Deutschland – Exportweltmeister oder Schlusslicht?«, *ifo Schnelldienst* 58(6), Sonderausgabe.



Tobias Seidel*

Mehr Handel kann ein schlechtes Zeichen sein

Kaum einer hierzulande zweifelt daran, dass Deutschland ernste ökonomische Probleme zu lösen hat. Die Arbeitslosigkeit hat in den letzten Jahren immer neue traurige Rekorde aufgestellt, die Wachstumsschwäche ist nicht zu übersehen. Kein Land in der Europäischen Union ist in den letzten zehn Jahren langsamer gewachsen als die ehemalige Wachstumslokomotive Europas. Aber es scheint auch einen Lichtblick zu geben. Deutschland weist riesige Wachstumsraten beim Export auf. Ja, in den Jahren 2003 und 2004 war Deutschland sogar Exportweltmeister.¹ Das gilt zwar nur, wenn man allein auf die Güterströme schaut und Dienstleistungen ausblendet – aber immerhin. Die Wettbewerbsfähigkeit deutscher Unternehmen scheint also nicht das Problem zu sein, deutsche Produkte sind weltweit gefragter denn je.

Dennoch geht der Exportboom nicht einher mit einer Reduktion der Arbeitslosigkeit. Im Gegenteil: Exportüberschüsse und Arbeitslosigkeit sind in den letzten Jahren gleichzeitig gestiegen. Nachfragetheoretikern scheint dies ein überzeugendes Argument zu liefern, dass die Lösung der deutschen Wachstumsschwäche auf der Nachfrageseite zu suchen sei. Schaut man auf die schwache Binnennachfrage, findet man augenscheinlich ein weiteres Indiz für die Richtigkeit dieser These. Aber es gibt eine alternative, aus meiner Sicht überzeugendere Erklärung der deutschen Krankheit, die auf der klassischen Handelstheorie fußt und die grundlegend andere Politikmaßnahmen erfordert als expansive Geld- und Fiskalpolitik.

Der Präsident des ifo Instituts Hans-Werner Sinn hat im letzten Jahr diese alternative Erklärung in die öffentliche Dis-

* Tobias Seidel ist wissenschaftlicher Mitarbeiter am Center for Economic Studies (CES) an der Ludwig-Maximilians-Universität München.

¹ WTO, Statistics Database 2006.

kussion eingebracht und mit dem Begriff des pathologischen Exportbooms belegt (vgl. Sinn 2005a; 2005b). Danach muss ein kapitalreiches Land wie Deutschland, das sich einem Globalisierungsschock gegenüber sieht und Importkonkurrenz aus Billiglohnländern zu verkraften hat, unweigerlich auf die Herstellung kapitalintensiver Güter konzentrieren, wenn die notwendige Anpassung der Reallöhne nach unten nicht stattfinden kann und die Arbeitslosigkeit zunimmt. Da diese Form des strukturellen Wandels ausgeprägter ist als im Standardfall mit Vollbeschäftigung, muss logischerweise ein größeres Handelsvolumen resultieren. Damit ist der Handelserfolg ein Zeichen für Globalisierungsverluste!

Gründe für starre Löhne gibt es einige, wie z.B. die hohen Lohnersatzentkommen des Wohlfahrtsstaates oder zum Teil inflexible Tarifverträge. Im Folgenden werde ich nicht im Detail argumentieren, wodurch die Lohnrigidität in Deutschland verursacht wird, sondern inflexible Löhne im Niedriglohnbereich der Volkswirtschaft unterstellen. Empirische Evidenz gibt es dafür in der Fachliteratur genug. Stattdessen konzentriere ich mich auf die Darstellung des zugrunde liegenden Mechanismus, der zu einem pathologischen Exportboom führt.

Diagnose: Woran krankt Deutschland?

Deutschland hat kein Konjunkturproblem. Zwar ist die Kaufkraft der Deutschen auf einem sehr niedrigen Stand. Das kann aber ebenso durch Unsicherheit und Angst vor dem Verlust des eigenen Arbeitsplatzes erklärt sein, statt durch schwindende Kaufkraft. In der Tat hat Deutschland in den letzten Jahren einen positiven Nachfrageschock erlebt, der seinesgleichen sucht. Im Jahr 2004 wuchs die Weltwirtschaft wie Jahrzehnte zuvor nicht mehr. Dieser weltweite konjunkturelle Boom ist aber nicht auf Deutschland übergesprungen. Einzig deutsche Exporteure durften sich über die hohe Nachfrage freuen, und in der Tat war die ausländische Nachfrage nach deutschen Produkten ein wichtiger Stützpfiler der deutschen Konjunktur. Auch das hohe Budgetdefizit der US-Regierung hat einen positiven weltweiten Nachfrageschock erzeugt. Die Arbeitslosigkeit verharrte jedoch auf hohem Niveau, ein klares Indiz dafür, dass der strukturelle Anteil der Arbeitslosigkeit dominiert.

Während die Zuwachsraten der Exporte zwischen 1995 und 2004 bei 6,9%² lagen, erreichte die Arbeitslosigkeit im Februar 2005 mit 5,2 Millionen einen traurigen Rekord, auch wenn dieser Anstieg im Wesentlichen durch einen statistischen Effekt verursacht war. Das deutsche Problem liegt unzweifelhaft im Niedriglohnbereich. Während Arbeitnehmer mit Hochschulabschluss in Westdeutschland nur in rund 3,3% der Fälle arbeitslos sind, steigt die Zahl auf 6,4% bei

Arbeitnehmern mit abgeschlossener Berufsausbildung und erreicht rund 20% bei Erwerbsfähigen ohne Ausbildung. In den neuen Bundesländern beträgt die Arbeitslosigkeit Nicht-Qualifizierter knapp 50% (vgl. Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung 2003, Zahlen für 2002).

Wie lässt sich aber die steigende Arbeitslosigkeit erklären, wenn deutsche Exporteure Jahr für Jahr neue Rekorde aufstellen, die ihre internationale Wettbewerbsfähigkeit doch so eindeutig zu untermauern scheinen? Die klassische Handelstheorie, die Basis, auf die sich die Handelsliberalisierungspolitik der letzten Jahrzehnte gestützt hat und die breite Anerkennung in der Zukunft der Ökonomen genießt, liefert die Erklärung. Die einzige Veränderung zum Standardmodell sind rigide Löhne, d.h. Löhne, die aus institutionellen Gründen nicht unter das herrschende Niveau sinken können. Betrachten wir zwei Länder, das Inland und das Ausland, die unter Einsatz von Kapital und Arbeit zwei Güter produzieren, wobei eines der beiden Güter relativ kapitalintensiver hergestellt wird. Der Unterschied zwischen den Ländern besteht in der Faktorausstattung. Das Inland besitzt relativ mehr Kapital, so dass es bei gleichen Präferenzen relativ mehr vom kapitalintensiven Gut herstellt. Folglich ist auch der Preis dieses Produktes niedriger als im Ausland. In einem Handelsmodell mit *flexiblen Löhnen* führt der Handel zu einer Angleichung der Güterpreise in beiden Ländern. Dadurch ergibt sich aber auch ein Anpassungsdruck auf die Faktorpreise, die sich im Handelsgleichgewicht ebenfalls angeglichen haben. In beiden Ländern findet ein Strukturwandel statt, das Inland spezialisiert sich auf die Herstellung des kapitalintensiven Gutes, während das Ausland mehr von dem arbeitsintensiven Gut fertigt. Für das kapitalintensive Inland bedeutet das niedrigere Reallöhne und höhere Kapitalrenditen. Die umgekehrte Entwicklung findet im Ausland statt.

Nun können aber die Löhne im Inland nicht sinken, was katastrophale Folgen hat. Unter der Bedingung, dass beide Länder weiterhin beide Güter produzieren, kommt es dennoch zu einem Ausgleich der Faktor- und Güterpreise. Zudem erzeugt die Globalisierung – hier in Form des Handels – Arbeitslosigkeit, ohne die die hohen Löhne nicht verteidigt werden könnten. Und erstaunlicherweise nimmt der Handel der beiden Länder zu, trotz der Arbeitslosigkeit und niedrigerem gesamtwirtschaftlichen Output. Die Erklärung ist folgende: Durch die Arbeitslosigkeit wird die Faktorausstattung des Inlands noch kapitalintensiver, so dass es sich mehr als bei flexiblen Löhnen auf die Produktion der kapitalintensiven Güter konzentriert. Der Strukturwandel wird künstlich verstärkt, d.h. es werden wegen international zu hoher Löhne mehr Arbeiter und Maschinen in der arbeitsintensiven Branche freigesetzt. Ein stärkerer Strukturwandel findet auch im Ausland statt. Hier wird die Produktionsstruktur wegen der hohen Preise für das arbeitsintensive Gut noch mehr in diese Richtung verlagert. Allerdings gibt es kein Arbeitslo-

² Statistisches Bundesamt, Entwicklung des Außenhandels.

sigkeitsproblem. Ausländische Arbeitnehmer profitieren vom inflexiblen Lohn im Inland durch höhere Reallöhne. Der letzte Gedankenschritt ist nun klar: Bei einer höheren Spezialisierung beider Länder wird der Gütertausch steigen. Das Schlimme jedoch ist, dass das Inland wegen der Arbeitslosigkeit vom internationalen Handel verliert.³ Bei rigiden Löhnen hätte es besser die Grenzen vor ausländischer Billiglohnkonkurrenz verschlossen. All dies lässt sich in einem simplen Handelsmodell eindeutig zeigen. Diejenigen, die diese Modelle immer herangezogen haben, um die Wohlfahrtsgewinne durch die Globalisierung zu belegen, müssen nun argumentieren, dass die Verteidigung des hohen Lohnniveaus gegen die Marktkräfte zwar zu mehr Handel führt, aber dass der Handelserfolg in diesem Fall ein Indikator für Wohlfahrtsverluste ist!

Diese Argumentation überträgt sich hervorragend auf Deutschland. Nach dem Fall des Eisernen Vorhangs sind die ehemals kommunistischen Länder Osteuropas nach der Überwindung ihrer Transformationskrisen in den globalen Wettbewerb eingestiegen. Auch China ist mit einem enormen Entwicklungspotential, das sich in den letzten Jahren mit weltweit führenden Wachstumsraten angedeutet hat, nicht zu vergessen. Die Produktion arbeitsintensiver Güter, bei denen Deutschland wegen seines hohen Lohnniveaus nicht mehr mithalten kann, nimmt in diesen Ländern zu. Wenn nun die Löhne aber nicht fallen können – was sie nach der Argumentation unseres einfachen Handelsmodells aber müssten – dann werden die Unternehmen im arbeitsintensiven Sektor Konkurs anmelden. Stattdessen fließt das freigesetzte Kapital in den anderen Sektor, der aus technologischen Gründen mit weniger Arbeitseinsatz produzieren kann und deren Produkte wegen der niedrigen Preise weltweit wettbewerbsfähig sind. Unterm Strich führt diese Art des Strukturwandels jedoch zu steigender Arbeitslosigkeit, da der kapitalintensive Sektor zu gegebenen Löhnen weniger Arbeitnehmer beschäftigen möchte als im anderen Sektor freigesetzt wurden.

Der Strukturwandel, der durch die globalen Marktkräfte erzwungen wird, gelingt in Deutschland nicht, wenn Faktorpreise auf ihrem alten Niveau verharren oder sich nicht ausreichend anpassen. Hohe Exportzuwächse sind ein klares Indiz dafür, aber kein Beweis. Das überzeugende Argument liefert die Entwicklung auf dem Arbeitsmarkt. Bei steigender Arbeitslosigkeit sollten Exporterfolge zumindest skeptisch gesehen werden. Nach der Keynesianischen Theorie müsste eine steigende Nachfrage nach deutschen Produkten mit einer Reduktion der Arbeitslosigkeit einhergehen, soweit sie nicht struktureller Natur ist. Dies ist aber nicht geschehen. Folglich haben die historischen Exporterfolge deutscher Unternehmen einen bitteren Beigeschmack. Erzeugt

die Globalisierung in Deutschland Arbeitslosigkeit, gehört Deutschland nämlich trotz, nein wegen seiner Exportstärke zu den Verlierern dieses Prozesses. In diesem Angesicht überrascht auch das langsame Wirtschaftswachstum nicht. Vielmehr ist es bemerkenswert, dass Deutschland Jahr für Jahr ein höheres Inlandsprodukt vorweisen kann, obwohl weniger Inputs zur Verfügung stehen.

Therapie: Umbau des Sozialstaats

Welche Politikempfehlung lässt sich aus der vorangegangenen Analyse ableiten? Da die Arbeitslosigkeit insbesondere ein Problem für Geringqualifizierte darstellt, ist die nahe liegende Empfehlung die Verbesserung des Bildungsniveaus. Diese Politik ist zentral für ein Land wie Deutschland, das seinen Wohlstand mangels Rohstoffen durch schlaue Köpfe sichern muss. Jedoch greifen derartige Maßnahmen erst langfristig. Die Frage ist, was in der Zwischenzeit zusätzlich geschehen muss.

Im Gegensatz zur nachfragetheoretischen Erklärung ist nicht expansive Geld- und Fiskalpolitik zu empfehlen, sondern eine Flexibilisierung des Arbeitsmarktes, um Lohnanpassungen an das Markt räumende Niveau zu ermöglichen. Dieser Reformschritt beschreibt aber gerade das Dilemma, vor dem die Politik steht. Flexibilisiert sie den Arbeitsmarkt, insbesondere im Niedriglohnbereich, dann würde sich mittelfristig mehr Beschäftigung einstellen – jedoch nur auf Kosten niedrigerer Löhne und höherer Einkommensungleichheit in der Gesellschaft. Das ist der politische Zündstoff, den es zu entschärfen gilt. Es gibt aber Lösungsvorschläge. Erstens müssten alle Mindestlohnstandards abgeschafft werden, um eine effiziente Allokation auf dem Arbeitsmarkt herzustellen. Dem Wohlfahrtsstaat sollte erst im zweiten Schritt die Funktion der Existenzsicherung zufallen, nämlich für den Fall, dass das auf dem Markt erwirtschaftete Einkommen unterhalb eines sozial festgelegten Niveaus liegt. Entscheidend jedoch ist, dass die Wohlfahrtsleistungen nur unter der Bedingung gezahlt werden, dass eine erwerbsfähige Person auch eine angebotene Stelle annimmt. Unter dem jetzigen System bekommt man das Geld hingegen nur, wenn man nicht arbeitet. Bei Aufnahme einer Tätigkeit sind die Transferentzugsraten so hoch, dass sich die Arbeitsaufnahme zu niedrigen Löhnen oft nicht rentiert. In der Literatur hat es viele Vorschläge gegeben, die diesen Gedanken umsetzen, sei es der Earned Income Tax Credit, eine negative Einkommensteuer für niedrige Einkommen, die seit 1975 in den USA angewandt wird, die Aktivierende Sozialhilfe des ifo Instituts (vgl. Sinn et al. 2002) oder die Magdeburger Alternative, die von den beiden Magdeburger Ökonomen Ronnie Schöb und Joachim Weimann (2004) entwickelt wurde. Aktuell wird dieser Gedanke der Lohnzuschüsse wieder unter dem Begriff der Kombilöhne diskutiert.

³ Gleiches lässt sich für den Fall der Faktormobilität, also Migration und Kapitalbewegungen, zeigen (vgl. Seidel 2005).

Eine weitere Möglichkeit, die verteilungspolitischen Implikationen der Globalisierung zu entschärfen, stellt die Beteiligung der Arbeitnehmer am Produktivvermögen dar. Die Kapitalbesitzer profitieren potentiell am meisten, da Kapital weltweit gefragt und relativ knapp ist. Verzichteten die Arbeitnehmer auf steigende Löhne und werden stattdessen am Erfolg der Unternehmen beteiligt, ließe sich eine höhere Beschäftigung und eine gerechtere Einkommensverteilung erzielen als zurzeit. Zum Jahreswechsel hat Bundespräsident Horst Köhler auf diese Alternative hingewiesen.

Kurzum: Die Quelle für Globalisierungsgewinne liegt auf dem Arbeitsmarkt. Bei Vollbeschäftigung gäbe es keinen pathologischen Exportboom, sondern dann würden anwachsende Handelsströme tatsächlich ein Indiz für Globalisierungsgewinne darstellen. Deshalb muss die Therapie zur Linderung der deutschen Krankheit auf dem Arbeitsmarkt ansetzen.

Fazit

Deutschland sieht sich genau wie andere entwickelte Industrienationen einer Globalisierungswelle gegenüber, die in den letzten Jahren enorm an Kraft gewonnen hat. Nicht nur die osteuropäischen Länder partizipieren mittlerweile am Welthandel, sondern auch China, das mit seiner gigantischen Größe riesige jährliche Wachstumsraten vorweist, greift mehr und mehr in die Weltwirtschaft ein. Auf diesen »Schock« angemessen zu reagieren, ist das Gebot der Stunde. Dass Handel aber nur unter der zentralen Bedingung flexibler Arbeitsmärkte Wohlfahrtsgewinne erzeugt, hat die Argumentation in diesem kurzen Beitrag gezeigt. Deshalb kann es – außer einer unrealistischen völligen Abschottung vor diesen aufstrebenden Ländern – nur *einen* viel versprechenden Weg der Reformen geben: die Flexibilisierung des Arbeitsmarktes. Die unweigerlich zunehmende Einkommensungleichheit, die daraus resultiert, muss über ein Lohnzuschussystem und/oder einer Beteiligung der Arbeitnehmer am Unternehmenserfolg abgefangen werden, so dass die Arbeitsmärkte nicht in ihrer effizienten Funktion beeinträchtigt werden.

Einige Zweifler mögen nun einwenden, dass dies eine nette Theorie ist, jedoch kein empirischer Beweis. Zudem sind die Reallöhne in den letzten Jahren sogar etwas gesunken. In der Tat ist eine empirische Beweisführung sehr schwierig, da es gelingen muss, verschiedene alternativ ablaufende Mechanismen zu isolieren und beispielsweise den internationalen Handel für die Veränderung relativer Preise verantwortlich zu machen. Viele Ökonomen sehen im technischen Fortschritt den Hauptgrund für die hohe Arbeitslosigkeit bzw. die ungerechtere Einkommensverteilung, etwa in den USA. Jedoch muss dann auch erwähnt sein, dass keine dieser Studien einen Einfluss des internationalen Han-

dels auf nationale Arbeitsmärkte verneint. In der Realität laufen nur mehrere Mechanismen parallel ab. An der Aussage ändert das nichts.

Wer im Rahmen der klassischen Handelstheorie argumentiert, dass die internationale Arbeitsteilung für Deutschland als Exportnation Vorteile bringe, der muss auch eingestehen, dass bei rigiden Löhnen und Arbeitslosigkeit im Niedriglohnbereich ein Land durch Globalisierung verlieren wird. Der pathologische Exportboom ist ein klares Indiz dafür. Das eine zu bejahen und gleichzeitig das andere abzulehnen, ist logisch inkonsistent.

Literatur

- Bandholz, H., G. Flaig und J. Mayr. (2005), »Wachstum und Konjunktur in OECD-Ländern: Eine langfristige Perspektive«, *ifo Schnelldienst* 58(4), 28–36.
- Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung (2003), »Geringqualifizierte – In der Krise verdrängt, im Boom sogar vergessen. Entwicklung der qualifikationsspezifischen Arbeitslosenquoten im Konjunkturverlauf bis 2002«, *IAB Kurzbericht* (19).
- Schöb, R. und J. Weimann (2004), *Arbeit ist machbar. Die Magdeburger Alternative: Eine sanfte Therapie für Deutschland*, Stekovics, Döbel.
- Seidel, T. (2005), »Welfare effects of capital mobility with rigid wages«, *Applied Economics Quarterly*, Supplement, Beihefte der Konjunkturpolitik 56, 61–75.
- Sinn, H.-W., Ch. Holzner, W. Meister, W. Ochel und M. Werding (2002), »Aktivierende Sozialhilfe – Ein Weg zu mehr Beschäftigung und Wachstum«, *ifo Schnelldienst* 55(9), Sonderausgabe.
- Sinn, H.-W. (2005a), *Die Basar-Ökonomie. Deutschland: Exportweltmeister oder Schlusslicht?*, Econ-Verlag, München.
- Sinn, H.-W. (2005b), »Basar-Ökonomie Deutschland: Exportweltmeister oder Schlusslicht?«, *ifo Schnelldienst* 58(6), Sonderausgabe.



Rolf Ackermann*

Die Debatte um die Basar-Ökonomie: Wie in Deutschland an lieb gewonnenen Denkmustern festgehalten wird

Stellen wir uns, in guter ökonomischer Denktradition, eine einsame Insel vor, die von der Außenwelt abgeschnitten ist. Nennen wir sie die Haseninsel, weil es dort außerordentlich viele Hasen gibt, und weil sich die Bewohner fast ausschließlich davon ernähren: Wenn sie Hunger haben, gehen sie in den Wald und erlegen einen.

So war seit jeher für das leibliche Wohl der Bewohner auf der Haseninsel gesorgt. Doch dann tritt ein Problem auf – zuerst kaum wahrnehmbar, dann aber nicht mehr zu bestreiten: Es wird immer schwieriger, im Wald Hasen zu finden. Was tun? Ein Experte tritt auf den Plan, der den exzessiven Verzehr von Hasen für die Knappheit verantwortlich macht, und empfiehlt, mehr Gemüse zu essen. Um seinen Worten mehr Nachdruck zu verleihen, malt er das Schreckensbild eines völligen Verschwindens aller Hasen auf der Insel an die Wand: Wenn der letzte Hase verspeist sei, so der Experte, gebe es eines Tages nur noch Gemüse zu essen. In der Hoffnung, dass ein kerniger Begriff mehr Aufmerksamkeit erzielt, spricht er vom »Vegetarisierungseffekt«.

Das finden die Inselbewohner nun doch ein bisschen hart. Schließlich sind sie seit jeher gewohnt, aus dem Vollen zu schöpfen; sie sind stolz auf den Hasenreichtum ihrer Insel und finden es jämmerlich, Gemüse zu essen. Anstatt über die Ursache der Hasenknappheit und mögliche Lösungen dafür zu diskutieren, streiten sie deshalb darüber, ob die Vegetarisierungsthese realistisch sei. Jeder Hase, der durch die Bäume hoppelt, wird als Gegenbeweis angeführt. Andere Hasenexperten bestätigen die öffentliche Skepsis, er-

eifern sich über die polemische Zuspitzung und versuchen die Vegetarisierungsthese zu widerlegen. Neue, komplizierte Begriffe werden in die Diskussion eingespeist. Die Inselbevölkerung ist verwirrt, aber beruhigt und behält ihren einseitigen Speiseplan bei.

Wer die deutsche Diskussion um die Basar-Ökonomie verfolgt hat, dem dürfte das Verhalten der Bewohner der fiktiven Haseninsel bekannt vorkommen. Ähnlich wie der Zusammenhang zwischen Überkonsum und abnehmender Hasenpopulation, den unser Experte dort konstatiert hat, beschreibt auch die These vom »Basar-Effekt« zunächst einmal ziemlich offensichtliche ökonomische Zusammenhänge. Kurz zusammengefasst: Weil das Lohnniveau in Deutschland zu hoch ist, sind die Unternehmen auf Ausweichstrategien angewiesen – sie substituieren Arbeit durch Kapital und verlagern Teile der Produktion ins Ausland, wo die Löhne niedriger sind. Dadurch bleiben die deutschen Unternehmen international wettbewerbsfähig und exportieren weiter erfolgreich – je nachdem, wie man rechnet, sogar mehr als jedes andere Land der Welt.

Das bedeutet aber nicht, dass der Standort Deutschland international wettbewerbsfähig ist. Die Arbeitslosenzahlen – und vor allem die Entwicklung der sozialversicherungspflichtigen Beschäftigung – belegen das Gegenteil. Hinzu kommt: Weil am Hochlohnstandort Deutschland die kapitalintensiven Exportsektoren noch die besten Überlebenschancen haben, konzentriert sich die deutsche Wirtschaft eben darauf. Insofern kann man sogar sagen, dass der Exportboom pathologisch ist: Er ist ein Symptom, das mit den Standortproblemen kausal verbunden ist, und mitnichten ein Beweis für die gute Qualität des Standorts.

Auf diese Weise lässt sich der scheinbare Widerspruch zwischen blühendem Export und hoher Arbeitslosigkeit elegant auflösen. Die Erklärung passt aber nicht recht ins Bild der öffentlichen Meinung, die sich noch immer daran festklammert, dass der Titel des »Exportweltmeisters« etwas Gutes sei, worauf wir stolz sein können. Und ähnlich wie auf unserer fiktiven Insel finden sich reichlich Experten, die gegen die Basar-These zu Felde ziehen. Dabei gibt es zwei verschiedene Typen: Die einen, wie DIW-Chef Klaus Zimmermann, sind gar nicht so arg über Kreuz mit der Basar-These und nehmen – völlig zu recht – vor allem die Globalisierung in Schutz. Dabei verliert sich aber die Diskussion in Details, die für die ursprüngliche Intuition gar nicht entscheidend sind, und der Kern der Botschaft – die Standortdiagnose und vor allem das hohe Lohnniveau – gerät aus dem Blick.

Die anderen, wie Sachverständigenratsmitglied Peter Bofinger, kritisieren den Kern der These selbst und seine wirtschaftspolitischen Implikationen. Bofinger bescheinigt

* Dr. Rolf Ackermann ist Redakteur bei der Wirtschaftswoche für die Bereiche Politik und Weltwirtschaft.

Deutschland eine »exzellente Standortqualität« und sieht das Problem nicht in zu hohen Löhnen, sondern in der schwachen Inlandsnachfrage – und fordert deshalb ein Ende der Lohnzurückhaltung. Um die Stagnation in Deutschland zu beenden, schreibt Bofinger in einem Minderheitsvotum im jüngsten Gutachten des Sachverständigenrats, »müssten die Nominallohne wieder ... im Einklang mit der Produktivität und der Inflationsentwicklung ansteigen.« Und weiter: »Bei einer weiterhin ungünstigen Arbeitsmarktentwicklung und einer immer stärker dezentralen Lohnfindung wird es sehr schwer sein, aus dieser Stagnationsfalle herauszukommen.«

Das ist zwar nicht nur innerhalb des Sachverständigenrats, sondern in der gesamten ökonomischen Zunft eine Minderheitsmeinung. Aber sie findet verhältnismäßig großen Zuspruch in der breiten Öffentlichkeit. Denn die Deutschen wollen weiterhin stolz auf ihren Exportweltmeister-Titel sein. Das Publikum ist beruhigt und macht weiter wie bisher.

Dabei ist nicht viel dran an der von Bofinger vertretenen Kaufkrafttheorie. Zwar stimmt es, dass die Löhne und Gehälter in Deutschland in den vergangenen Jahren nur moderat gestiegen sind, die Arbeitslosigkeit aber trotzdem zugenommen hat. Aus diesem Dilemma kommen wir aber nicht heraus, indem wir wieder zu größeren Lohnsteigerungen übergehen und die Lohnfindung wieder stärker zentralisieren. Das wäre ungefähr so, als würde man den Bewohnern der Haseninsel empfehlen, nicht weniger, sondern noch mehr Hasen zu verspeisen. Denn internationale Vergleiche zeigen, dass das Hauptproblem in Deutschland die vergleichsweise geringe Lohndifferenzierung ist – das Verhältnis der oberen zu den unteren Einkommen ist in den vergangenen Jahren praktisch konstant geblieben. Vor allem Geringqualifizierte, die zunehmend mit Arbeitnehmern in Niedriglohnländern konkurrieren, haben deshalb kaum noch eine Chance, in Deutschland Arbeit zu finden.

So entpuppt sich die Diskussion um die Basar-Ökonomie – unabhängig davon, ob der Begriff nun glücklich gewählt war oder nicht – als Paradebeispiel dafür, wie eine nüchterne Problemanalyse durch das Festhalten an lieb gewonnenen Denkmustern verhindert wird. Wer Reformen fordert, wird ohnehin schnell als herzloser Neoliberaler verunglimpft; wer aber den Segen der traditionellen Exportstärke Deutschlands in Zweifel zieht, ist obendrein ein Miesmacher und kann sich auf reichlich Gegenwind gefasst machen.

So etwas kann man auch einen kognitiven Lock-in nennen, ein Begriff, der ursprünglich für Besonderheiten der technologischen Entwicklung geprägt wurde. In der ökonomischen Literatur ist das bekannteste Beispiel für einen solchen Effekt unsere Schreibastatur »Qwerty« (nach der Buchstabenreihe links oben, in der deutschen Version »Qwertz«).

Diese Anordnung der Tasten etablierte sich in der Frühphase der Entwicklung der Schreibmaschine aufgrund einiger historischer Zufälle und ist aus ergonomischer Sicht alternativen Anordnungen durchaus unterlegen. Dennoch hält die Welt daran fest, weil sich um Qwerty herum ein zusammenhängendes, komplementäres System entwickelt hat: Alle Produzenten stellen Qwerty her, weil alle Anwender darauf zu schreiben gelernt haben, weil alle Schreibmaschinenkurse und Lehrbücher darauf ausgerichtet sind und so weiter. Daher rührt das Beharrungsvermögen eines eigentlich suboptimalen technologischen Systems.

In ähnlicher Weise kann unser Denken einrasten. Das liegt zum einen daran, dass auch die mentalen Modelle, aus denen sich unser Weltbild zusammensetzt, ein zusammenhängendes System bilden, das sich nicht beliebig austauschen lässt. Menschen halten deshalb oft allzu lange an vorhandenen Überzeugungen fest, auch wenn die gegenteilige Evidenz erdrückend wird. Wir basteln uns dann Hilfsmodelle und ignorieren abweichende Thesen. Nur so ist zu verstehen, dass die Vorstellung, stärkere Lohnsteigerungen und eine geringere Lohndifferenzierung könnten die Probleme der deutschen Volkswirtschaft lösen, noch immer so populär ist: Die Kaufkrafttheorie der Löhne ist eine Krücke, mit deren Hilfe sich ein Denksystem aufrechterhalten lässt, in dessen Mittelpunkt die Gleichsetzung von Exportstärke und Standortqualität steht.

Ein solcher Lock-in-Effekt kann in einem sozialen Kontext noch dadurch verstärkt werden, dass Menschen dazu neigen, die mentalen Modelle anderer ungeprüft zu übernehmen, wenn sie in ihr Weltbild passen; dabei machen sie sich auch die normativen Implikationen dieser Vorstellungen zu eigen. Auch diese moralische Dimension zeigt sich in der Basar-Debatte – etwa wenn Bofinger in der »Financial Times Deutschland« schreibt, die Hightech-Produkte der deutschen Industrie verdienten es nicht, »der Assoziation von Ramsch und Trödel ausgesetzt zu werden«, die vom Begriff des Basars ausgehe. Die Diskussion, die sich bisweilen in irrelevanten Details verlor, wird hier zusätzlich von Gut-Böse-Schemata überlagert, von einer Art moralischem Rauschen, das ähnlich wenig zum Erkenntnisfortschritt beiträgt wie die Gemüsephobie der Haseninselbewohner.

Als allgemeines Phänomen lässt sich das in etwa so beschreiben: Wer überkommene Denkmuster in Frage stellt, prallt immer auch gegen etablierte normative Vorstellungen von gut und böse, gerecht oder ungerecht. Wer dagegen bestehende mentale Modelle unangetastet lässt (»Exportweltmeister«), sieht sich auch im Einklang mit den üblichen Vorstellungen von einer guten, gerechten Gesellschaft.

Diesen Effekt machen sich, bewusst oder unbewusst, auch die Gewerkschaften zunutze, wenn sie gegen die Basar-

These zu Felde ziehen. Unter Missachtung offensichtlicher ökonomischer Zusammenhänge bestätigen sie verbreitete öffentliche Irrtümer und tragen so zur Verstärkung kollektiver Denkblockaden bei. Dabei geht es ihnen natürlich nicht nur um wirtschaftspolitische Überzeugungen (wenn überhaupt), sondern vor allem um handfeste organisatorische Interessen. Das Publikum sieht darüber hinweg, und der deutsche Tanker hält Kurs. Die große Koalition macht jedenfalls bisher keine Anstalten, aus den vorliegenden Diagnosen die richtigen Schlüsse zu ziehen. Im Gegenteil: Unter dem Eindruck des Ergebnisses der Bundestagswahl hat die Union längst alles aus ihrem Wahlprogramm über Bord geworfen, was zu einer Flexibilisierung der Lohnstruktur beigetragen hätte. Stattdessen wird jetzt laut über Mindestlöhne nachgedacht – Überlegungen, die genau in die falsche Richtung weisen.

Und wie ist es auf der Haseninsel weitergegangen? Dort sind die Hasen irgendwann verschwunden. Aber dass sie alle verspeist wurden, daran will noch immer keiner glauben. Vielleicht halten sie sich nur irgendwo versteckt?



Michael Pflüger*

Die These vom »pathologischen Exportboom« – Einige kritische Anmerkungen

Der Befund erscheint paradox: Einerseits verharrt die Arbeitslosigkeit in Deutschland hartnäckig auf hohem Niveau, und seine mageren Wachstumsraten machen das Land seit einem Jahrzehnt zum Schlusslicht in Europa; andererseits beansprucht Deutschland Jahr für Jahr den Titel des Export-(Vize-)Weltmeisters und verzeichnet unlängst wieder hohe und höchste Exportüberschüsse. Muss eine im internationalen Wettbewerb so offenkundig erfolgreiche Volkswirtschaft nicht im Kern gesund sein? Lassen sich das Beschäftigungsproblem und die Wachstumsmisere nicht einfach dadurch beheben, dass die Binnennachfrage stimuliert und mit dem andauernden Schlechtreden des Standorts Schluss gemacht wird?

Hans-Werner Sinn hält solchen Überlegungen eine andere Diagnose entgegen. Der Boom im Export und die Überschüsse in der deutschen Handelsbilanz sind, so seine Deutung, nicht als etwas Positives zu sehen, sondern Zeichen einer Krankheit, die sich auch in den Symptomen der Arbeitslosigkeit und der Wachstumsschwäche niederschlägt. Ursache dieser Krankheit sind überhöhte Löhne, ist der »Kampf gegen den Faktorpreisausgleich«. Überzogene Löhne bringen nicht etwa den Export zum Erliegen, sondern führen zu einer Übersteigerung der deutschen Exporte, zu einem »pathologischen Exportboom«, der mit wachsender Arbeitslosigkeit einhergeht. Statt von der Globalisierung zu profitieren, wie andere Länder dies tun, erleidet Deutschland Wohlfahrtsverluste. Auch die deutschen Exportüberschüsse deutet Sinn nicht als Zeichen wirtschaftlicher Stärke, sondern als Ergebnis einer Kapitalflucht ins Ausland.

* Prof. Dr. Michael Pflüger ist Inhaber des Lehrstuhls für Außenwirtschaft und Internationale Ökonomik an der Universität Passau, Forschungsprofessor beim DIW und Research Fellow beim IZA.

Wie ist diese Einschätzung zu bewerten? Dass Sinn seine Behauptungen als Lösung eines deutschen Erkenntnisproblems präsentiert und in das Bild einer »Basar-Ökonomie Deutschland« (vgl. Sinn 2005a) presst, hat ihm einige Kritik eingebracht. Obgleich einige Elemente seiner Überlegungen auf den ersten Blick durchaus kontraintuitiv erscheinen mögen, kann kein geschulter Ökonom bestreiten, dass seine Überlegungen, im Kern, theoretisch fundiert und logisch in sich stimmig sind. Allein deshalb ist es Sinn in der »Basar-Ökonomie« nicht schwer gefallen, viele Anfechtungen auf überzeugende Weise und völlig zu Recht zurückzuweisen.

Dies festzustellen bedeutet allerdings nicht, dass man sich dem Inhalt und der Form der Überlegungen von Hans-Werner Sinn anschließen müsste. Vielmehr sind einige kritische Anmerkungen angebracht. Erstens, anders als Sinn es behauptet, leidet Deutschland nicht an einem Erkenntnisproblem. Zweitens, mit der These des »pathologischen Exportbooms« macht sich Sinn eine spezifische Interpretation der deutschen Exportentwicklung zu Eigen, die im Lichte des aktuellen Forschungsstandes zweifelhaft ist und der Öffentlichkeit daher nicht als gesicherte Erkenntnis angeboten werden sollte. Drittens, in seiner Analyse neigt Sinn zu Einseitigkeit und Übertreibung, was unliebsame politische Folgewirkungen haben könnte.

Zu diesen Punkten im Einzelnen. Deutschland leidet nicht an einem Erkenntnisproblem! Die wesentlichen Elemente der Diagnose von Sinn decken sich mit Einsichten, die von einer sehr großen (vermutlich der überragenden) Zahl deutscher Ökonomen in den Hörsälen gelehrt und in der Öffentlichkeit vertreten werden. Zu diesen Positionen zählt erstens, dass der *Kern* der deutschen Arbeitslosigkeit struktureller Natur ist, in einem Konjunkturboom daher allenfalls temporär verringert werden kann. Als zentrale Ursachen dieser strukturellen Arbeitslosigkeit weist die Arbeitsmarktforschung hohe Löhne aus, die eine Folge gewerkschaftlicher Verhandlungsmacht, einer großzügigen Ausgestaltung der Sozialversicherungssysteme (Arbeitslosenunterstützung und Sozialhilfe) und ihrer Finanzierung (hohe Lohnnebenkosten) sind. Die hierdurch verursachten Funktionsmängel der Arbeitsmärkte werden durch ein Dickicht an Regulierungen auf den Gütermärkten verschärft. Zweitens, die Funktionsstörungen auf den Arbeitsmärkten und die Regulierungsdichte auf den Gütermärkten zählen zu den Ursachen der deutschen Wachstums- und Innovationschwäche. Als weitere Verursachungsfaktoren gesellen sich Mängel des deutschen Bildungssystems sowie Belastungen durch die Wiedervereinigung und den Reformbedarf der Sozialsysteme hinzu. Drittens, was die Interpretation von Exportüberschüssen betrifft, so zählt es zu den klassischen Lehrbuchweisheiten, dass diese nicht generell als gut oder schlecht bewertet werden können. Vielmehr kommt es auf die Faktoren an, die solche Überschüsse verursa-

chen. Die in den letzten Jahren verzeichneten deutschen Exportüberschüsse sind bereits von Ökonomen vor Sinn als etwas Negatives gedeutet worden – als ein Zeichen mangelnder Standortattraktivität, die sich in einem Kapitalexport, dem Spiegelbild eines Exportüberschusses, niederschlägt. Bis zu diesem Punkt liefern die Überlegungen von Hans-Werner Sinn also eigentlich nichts Neues. Dies gilt jedoch nicht für seine Einschätzung der Entwicklung des deutschen Exportvolumens.

Mit der These vom »pathologischen Exportboom« macht sich Hans-Werner Sinn eine spezifische Sichtweise der deutschen Exportentwicklung zu Eigen, deren Fundament von amerikanischen Ökonomen bereits in den 1970er Jahren gelegt und im letzten Jahrzehnt weiterentwickelt wurde.¹ Ausgangspunkt dieser *theoretischen* Arbeiten ist die Frage, welche Wirkungen sich für eine industrialisierte Volkswirtschaft ergeben, wenn sich die Entwicklungs- und Schwellenländer in die Weltwirtschaft einbinden. Unter Rückgriff auf einige Annahmen ergibt sich eine einfache Antwort: Auf den Weltmärkten wächst das Angebot an billig angebotenen einfachen Gütern, und zugleich erhöht sich die Nachfrage nach Hochtechnologiegütern, den klassischen Exportgütern des betrachteten Industrielandes. Dieser Nachfrageanstieg führt aus der Perspektive dieser Volkswirtschaft zu einem Preisanstieg und stimuliert somit deren Produktion und Export. Umgekehrt wird ein Teil der heimischen Fertigung im Bereich einfacher Güter durch Billigimporte verdrängt. Der sektorale Umstrukturierungsprozess verlangt, dass die Löhne der hochqualifizierten Kräfte steigen müssen, denn es sind die Hochqualifizierten, die bei der Herstellung von Hochtechnologiegütern besonders wichtig sind; die Löhne einfacher Arbeitskräfte kommen durch die Billigimporte hingegen unter Druck und müssen sinken, um die Geringqualifizierten beschäftigt zu halten. Bei funktionierenden Märkten profitiert die Volkswirtschaft als Ganzes, weil die Einkommensgewinne der Hochqualifizierten die Einkommensverluste der Geringqualifizierten übersteigen.

Was passiert nun aber, wenn in dem betrachteten Industrieland die Löhne nach unten starr sind, entweder aufgrund eines Minimallohns, oder weil eine Spreizung der Löhne zwischen den Geringqualifizierten und den Höherqualifizierten gesellschaftlich nicht akzeptiert wird? Die Analyse der amerikanischen Forscher gibt auch hierauf eine eindeutige Antwort: Durch beide Formen der Lohnstarrheit wird verhindert, dass sich die Löhne zwischen den beiden Qualifikationsgruppen marktgemäß spreizen können. Für einen Teil der Geringqualifizierten hat dies zur Folge, dass sie durch die Importkonkurrenz in die Arbeitslosigkeit gedrängt werden. Die Exportsektoren des betrachteten Landes bekommen

¹ Ausführliche Expositionen und Auseinandersetzungen mit dieser Theorie finden sich in Landmann und Pflüger (1996; 1998).

hingegen einen zusätzlichen Schub, weil durch die starren Löhne von der Kostenseite her auch der (relative) Preis der Hochtechnologiegüter eingefroren wird. Statt zu steigen, verharrt dieser auf dem ursprünglichen Niveau. Um die gestiegene Nachfrage nach Gütern der Hochtechnologie zu bedienen, müssen die Exporte in stärkerem Maße wachsen, als dies ohne die Lohnstarreheit der Fall gewesen wäre. Der Exportsektor dehnt sich also übermäßig aus. Im Maße dieser Übertreibung werden allerdings Geringqualifizierte arbeitslos, und die Volkswirtschaft als Ganzes verzeichnet somit Wohlfahrtsverluste.

Dieses *theoretische* Ergebnis, welches Hans-Werner Sinn mit der Bezeichnung »pathologischer Exportboom« belegt, scheint auf den ersten Blick wie angegossen auf die gegenwärtige deutsche Volkswirtschaft zu passen. In Sinns Argumentationsführung in der »Basar-Ökonomie Deutschland« spielt dieses Ergebnis eine zentrale Rolle und in einem ifo Standpunkt schreibt er über Deutschland: »Das Land leidet unter einem pathologischen Exportboom« (Sinn 2005b). Befremdlich ist allerdings, dass er unter dem Produktionsfaktor, der in der Hochtechnologie besonders intensiv eingesetzt wird, einmal Sachkapital (also beispielsweise Maschinen), ein anderes mal Humankapital (hochqualifizierte Arbeitskräfte) und wieder ein anderes mal Sach- und Humankapital im umfassenden Sinne versteht und sich auch keine große Mühe macht, für die deutsche Volkswirtschaft eine Abgrenzung der Gruppen der Gering- und der Hochqualifizierten vorzunehmen. Wenn Sinn dann allerdings einen extremen Anpassungsdruck auf die deutschen Löhne durch die Konkurrenz der Billiglohnländer ableitet, so möchte man schon gerne *genau* wissen, welche Segmente des Arbeitsmarktes betroffen sind!²

Selbst wenn man von dieser Problematik absieht und die oben beschriebene Theorie konsequent auf die unterschiedliche Betroffenheit gering- und hochqualifizierter Arbeitskräfte anwendet, so bleiben im Lichte des aktuellen Forschungsstandes allerdings so viele offene Fragen und Zweifel bestehen, dass man der Öffentlichkeit die These des »pathologischen Exportbooms« zwar als Denkmöglichkeit, nicht aber als gesicherte Erkenntnis anbieten darf. Folgende Überlegungen und Befunde stützen diese Behauptung.

Die Erklärung des »pathologischen Exportbooms« setzt voraus, dass die betrachtete Volkswirtschaft ein sehr großes Land ist. Nur ein solches ist in der Lage, die Weltmärkte mit

einer beliebig großen Exportmenge zu einem konstanten Preis zu beliefern. Deutschland ist (mit einem Anteil von 10% an den Weltexporten) hierfür zu klein. Will man den Erklärungsansatz eines »pathologischen Exportbooms« ernst nehmen, so muss man eher von einer geographischen Einheit der Größe Westeuropas ausgehen (was in der amerikanischen Forschung bereits gemacht wurde). Dies hätte aber den überraschenden Nebeneffekt, dass die westeuropäischen Länder dann die ganze Anpassungslast tragen würden, die durch das Angebot von Billigimporten auf den Weltmärkten ausgeübt wird; Staaten wie die USA wären hingegen weitgehend von der ausländischen Billiglohnkonkurrenz abgeschirmt – kein sehr plausibles Szenario, wie nicht zuletzt die Ängste in den USA vor einer solchen Konkurrenz belegen!

Zu den Annahmen, die der Theorie eines »pathologischen Exportbooms« zugrunde liegen, zählt auch, dass sich das quantitative Verhältnis von Gering- und Hochqualifizierten in den betrachteten Ländern nicht zu stark unterscheiden darf. Vielmehr muss die relative Ausstattung mit Gering- und Hochqualifizierten so ähnlich sein, dass dort dieselben Industrien beheimatet sind und dort somit auch das gleiche Spektrum an Gütern hergestellt bzw. an Produktionsprozessen durchgeführt wird (in qualitativer Form, nicht quantitativ). Im technischen Jargon der Außenhandelstheorie ausgedrückt müssen sich die Länder im gleichen »Diversifikationskegel« befinden. Je stärker sich das zahlenmäßige Verhältnis der unqualifizierten und qualifizierten Arbeitskräfte zwischen den Handelspartnern aber unterscheidet und je größer das Spektrum der Güter ist, auf die sich die verschiedenen Volkswirtschaften spezialisieren können, umso unwahrscheinlicher wird dies: Wie sollte auch ein Schwellen- oder Entwicklungsland, welches sehr viele unqualifizierte Arbeitskräfte und nur sehr wenige qualifizierte Arbeitskräfte beheimatet, in der Lage sein, Industrien der Hoch- und Spitzentechnologie, wie sie in Deutschland oder den USA angesiedelt sind, zu unterhalten? Viel passender ist ein anderes Bild der internationalen Arbeitsteilung. Unterscheiden sich die relativen Ausstattungen mit Gering- und Hochqualifizierten sehr stark, so siedeln sich die Hoch- und Spitzentechnologien in jenen Ländern an, die über viele hochqualifizierte Arbeitskräfte verfügen, während in Ländern mit einem großen Vorrat an wenig qualifizierten Arbeitskräften vor allem einfache, arbeitsintensive Produktionsvorgänge ausgeführt werden. Im Bereich mittlerer Technologien gilt, dass deren Fertigungsprozesse in beiden Ländergruppen vorgenommen werden können. Im mittleren Technologiesegment ist daher die internationale Konkurrenz besonders stark zu spüren und auch besonders auffällig (die Einstellung der Waschmaschinenfabrikation bei AEG in Nürnberg ist hierfür ein sehr suggestives Beispiel). Ein solches Bild der internationalen Arbeitsteilung erscheint treffender, als dasjenige, was mit den Annahmen der These von Sinn korrespondiert. Werden im Hochtechnologie-

² In der Arbeit von Pflüger (2002) wird in Kap. II.4 ein Modell vorgestellt, in welchem explizit geringqualifizierte Arbeit, hochqualifizierte Arbeit und physisches Kapital berücksichtigt sind und auf der Produktionsseite neben den traditionellen Export- und Importsektoren auch ein Sektor nicht-handelbarer Güter erfasst wird. Das Kapitel beschreibt auch einen Versuch, das Modell auf die deutschen Verhältnisse anzuwenden wobei unter den Geringqualifizierten jene ohne abgeschlossene Berufsausbildung verstanden werden. In Kap. II. 2 dieser Arbeit findet sich ein Überblick über die empirische Literatur, die versucht hat, den Lohn- und Beschäftigungsdruck durch die Globalisierung zu messen.

land überhöhte Löhne für einfache Arbeitskräfte gefordert, so führt dies mit Sicherheit auch bei einer solchen Form der internationalen Arbeitsteilung zu Arbeitslosigkeit. Ob unter diesen theoretischen Annahmen jedoch ein »pathologischer Exporteffekt« abgeleitet werden kann, ist erst noch zu erforschen.

Auch in den Daten finden sich (bislang) keine überzeugenden Belege, dass der deutsche Exportboom pathologisch sein könnte. Die rasante Zunahme des Außenhandels, die in den letzten Jahrzehnten beobachtet werden konnte, ist ein weltweites Phänomen, welches die Außenhandelsforschung durch Prozesse der *Fragmentierung* bzw. *vertikalen Spezialisierung*, so die internationale übliche Terminologie, erklärt: Die einzelnen Produktionsstufen einer Wertschöpfungskette werden längst nicht mehr an einem Standort erbracht, sondern an jenen Orten, an denen dies am Günstigsten ist – weltweit. Dadurch wandern (Zwischen-)Güter mehrfach und über viele Grenzen, was zu einer regelrechten Explosion des Außenhandels geführt hat. Von diesem Phänomen sind alle Länder erfasst. In den Industrieländern werden vor allem die humankapitalintensiven Stufen der Wertschöpfung vorgenommen, in den aufstrebenden Ländern eher die arbeitsintensiven Stufen. Diesem bekannten und bereits ausführlich beschriebenen Phänomen gibt Hans-Werner Sinn die Bezeichnung »Basar-Effekt«.

Haben wir nun Anhaltspunkte, dass dieser weltweit beobachtete »Basar-Effekt« in Deutschland in den letzten Jahren besonders ausgeprägt ist? Zieht man die von der Welthandelsorganisation (WTO) aufgeführten Zahlen des Exportwachstums in der letzten Dekade heran, so fällt es schwer, diese Schlussfolgerung zu ziehen. Welche Evidenz kann Sinn zur Untermauerung seiner These anführen? Er verweist auf die Entwicklung des Anteils ausländischer Vorprodukte an den gesamten Vorprodukten einer Wirtschaft in verschiedenen (EU-)Ländern für den Zeitraum 1995–2000. Diese zeigen, dass Deutschland im Vergleich mit den anderen Ländern das höchste Wachstum zu verzeichnen hat. Allerdings zeigen seine Daten auch, dass der Anteil ausländischer Vorprodukte in Deutschland immer noch geringer liegt als in den meisten anderen Ländern. Sehr überzeugende Belege für seine These sind das nicht. Betrachtet man schließlich noch die Entwicklung der preislichen Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Wirtschaft in den letzten Jahren, so ist festzustellen, dass sich diese seit 1995 verbessert hat, vor allem gegenüber den Ländern der Europäischen Währungsunion. Der starke Anstieg des deutschen Exportvolumens lässt sich somit auch ohne die These eines »pathologischen Exportbooms« erklären.

In einer kritischen Auseinandersetzung mit der These eines »pathologischen Exportbooms« kommt man auch nicht

umhin festzustellen, dass Hans-Werner Sinn bei seiner Charakterisierung der außenwirtschaftlichen Einbettung und der wirtschaftlichen Probleme Deutschlands, die ja seiner These zugrunde liegt, zu Einseitigkeit und Übertreibung neigt. Dies ist schon in den obigen Überlegungen klar geworden, wo auf eine fehlende Sorgfalt bei der Unterscheidung von Sach- und Humankapital und bei der Abgrenzung der Gering- von den Hochqualifizierten hingewiesen wurde und wo auch aufgezeigt wurde, dass er seinen Überlegungen ein fragliches Bild der internationalen Arbeitsteilung zugrunde legt. Ein Anpassungsdruck auf die Löhne durch die Globalisierung ist überhaupt nicht zu leugnen. Sinns Vereinfachungen gehen allerdings alle in die Richtung, Ängste vor ausländischer Billiglohnkonkurrenz noch weiter anzuheizen.

In die gleiche Kerbe schlägt Hans-Werner Sinn mit dem leichtfertigen Gebrauch des Begriffs des Faktorpreisausgleichs. Nicht zu bestreiten ist, dass viele Formen der internationalen Integration mit einer Konvergenz der Faktorpreise verbunden sind. Ein absoluter Faktorpreisausgleich durch Handel setzt allerdings nicht nur voraus, dass die betrachteten Länder zahlenmäßig ähnliche Proportionen von Gering- und Hochqualifizierten aufweisen, was oben schon problematisiert wurde, sondern er verlangt auch, dass sich Technologien, Infrastruktur, Institutionen und auch die weichen Standortfaktoren wie Arbeitsmoral, Motivation und sozialer Frieden in den betrachteten Ländern entsprechen müssen. In Hinblick auf diese Faktoren existieren in der Tat große Unterschiede, die nicht nur beiläufig erwähnt werden dürfen.

Kritik ist schließlich auch daran zu üben, dass Sinn die Entwicklung des Außenhandels Deutschlands in der Nachkriegszeit ausschließlich in den Kategorien eines Faktorpreisausgleichs deutet. Dabei unterschlägt er völlig, dass der überwiegende Teil des deutschen Außenhandels mit seinen europäischen Nachbarn vonstatten ging und geht. Diese weisen eine ähnliche Faktorausstattung wie Deutschland auf, und bei diesem Handel werden ähnliche Güter ausgetauscht (intra-industrieller Handel). Von solchem Handel profitieren jedoch bekanntermaßen alle Arbeitskräfte, die einfachen wie die hochqualifizierten! Ein »Kampf gegen den Faktorpreisausgleich«, muss bei dieser Art des Außenhandels nicht geführt werden. Da Deutschlands unmittelbare Nachbarn in Osteuropa ähnlich gut mit qualifizierten Arbeitskräften ausgestattet sind, spricht einiges dafür anzunehmen, dass sich die Handelsbeziehungen mit diesen in ähnlichen Bahnen entwickeln könnten, wie dies zwischen Deutschland und Frankreich bislang der Fall war.

Deutschlands wirtschaftliche Lage sollte nicht schön geschrieben werden. Es ist auch nicht zu leugnen, dass die »Globalisierung« im Verein mit technologischen Umwäl-

zungen einen Anpassungsdruck auf die Arbeitsmärkte, vor allem bei den Geringqualifizierten ausübt. Durch seine überspitzten und einseitigen Darstellungen läuft Hans-Werner Sinn aber Gefahr, übertriebene Ängste zu schüren und damit protektionistischen Strömungen Vorschub zu leisten.

Literatur

- Landmann, O. und M. Pflüger (1996), »Arbeitsmärkte im Spannungsfeld von Globalisierung und technologischem Wandel«, in: B. Külp (Hrsg.), *Arbeitsmarkt und Arbeitslosigkeit*, Haufe-Verlag, Freiburg, 173–230.
- Landmann, O. und M. Pflüger (1998), »Verteilung und Außenwirtschaft. Verteilungswirkungen der Globalisierung«, in: B. Gahlen, H. Hesse und H.-J. Ramser (Hrsg.), *Verteilungsprobleme der Gegenwart. Diagnose und Therapie*, Mohr-Siebeck, Tübingen, 127–157.
- Pflüger, M. (2002), *Konfliktfeld Globalisierung*, Physica-Verlag, Heidelberg.
- Sinn, H.-W. (2005a), »Basar-Ökonomie Deutschland«, *ifo Schnelldienst* 58(6), Sonderausgabe.
- Sinn, H.-W. (2005b), »Pathologischer Exportboom«, *ifo Standpunkt* Nr. 65, 4. Mai.



Nikolaus Piper*

Der Exportboom ist nicht pathologisch

Hans-Werner Sinn hat wie kaum ein anderer deutscher Ökonom die Debatten über Wirtschaftsreformen in Deutschland vorangebracht. Dazu gehört auch, dass dem Präsidenten des Münchener ifo Instituts immer wieder einprägsame und sehr eigenwillige Wortprägungen für komplexe Sachverhalte einfallen – wie die »Basar-Ökonomie« oder jetzt eben der »pathologische Exportboom«. Mit dem ersten der beiden Begriffe beschreibt Sinn die Beobachtung, dass Deutschland zwar Export-Vizeweltmeister ist, gleichzeitig aber immer mehr Vorleistungen für seine auszuführenden Waren importieren muss. Anders ausgedrückt: Der »deutsche« Anteil an den Exporten »Made in Germany« sinkt also ständig, was Sinn auch als »Markenschwindel« bezeichnet. Der zweite Begriff sagt, stark vereinfacht, dieses aus: Zwischen den deutschen Exporterfolgen und der anhaltenden Massenarbeitslosigkeit besteht nicht etwa ein Widerspruch, wie Ökonomen und Wirtschaftsjournalisten gelegentlich schreiben, die Phänomene sind vielmehr zwei Seiten einer Medaille: Weil die Löhne zu hoch sind, wandern immer mehr Ressourcen in die kapitalintensive Exportindustrie zu Lasten der relativ arbeitsintensiveren Binnenproduktion. Deshalb steigen die Exporte und die Arbeitslosigkeit im Gleichschritt. Auch der Exportüberschuss ist im Übrigen kein Ausweis besonderer Wettbewerbsfähigkeit, sondern einfach nur statistisches Gegenstück zum Kapitalexport, der aus dem Mangel an rentablen Produktionsmöglichkeiten im Inland resultiert, also ein wesentlicher Teil des Problems.

Über Sinns Thesen wird lebhaft debattiert, wobei viele Fakten dabei unstrittig sind: Seit Jahren profitiert Deutschland tatsächlich mit schnell wachsenden Exporten vom florierenden Welthandel, ohne dass deshalb die Konjunktur im Inland angesprungen wäre. Die Leistungsbilanz der Bun-

* Nikolaus Piper leitet den Wirtschaftsteil der Süddeutschen Zeitung.

desrepublik, die nach der Wiedervereinigung stark defizitär geworden war, ist seit 2001 wieder positiv. 2004 erwirtschaftete Deutschland einen Leistungsbilanzüberschuss von 84,0 Mrd. €. In derselben Zeit ist die registrierte Arbeitslosigkeit von 3,85 auf 4,38 Millionen im Jahresdurchschnitt gestiegen (in der Zahl sind die Effekte der Hartz-IV-Reform noch nicht berücksichtigt). Die beiden Zeitreihen – Saldo in der Leistungsbilanz und registrierte Beschäftigungslosigkeit – widersprechen also Sinns Zahlen nicht. Unbestritten ist auch das Phänomen, für das der Begriff »Basar-Ökonomie« steht: Das Statistische Bundesamt hat ausgerechnet, dass der Anteil der Importe an den aus Deutschland exportierten Gütern von 29,7% (1995) auf 38,8% (2002) gestiegen ist. Die Entwicklung gab es so ähnlich auch in anderen Industrieländern, sie scheint jedoch nach den vorliegenden Daten in Deutschland besonders ausgeprägt zu sein. Gleichzeitig wurde der relative Rückgang der Wertschöpfung überkompensiert durch das starke Wachstum der Exporte: Deren Beitrag zum Bruttoinlandsprodukt (BIP) stieg in der gleichen Zeit von 16,2 auf 20,8%. Diese Aussage widerspricht der populären Interpretation der These von der Basar-Ökonomie, steht jedoch im Einklang mit Sinns Aussage über den »pathologischen Exportboom«.

Aber wie sieht es nun mit der Interpretation der Daten aus? Wie kommt es zu der von Sinn behaupteten Wirkungskette: zu hohe Löhne – zu hohe Exporte – steigende Arbeitslosigkeit? Sinn nimmt dafür das Rybczynski-Theorem in Anspruch, das in diesen Tagen 50 Jahre alt wird. Das Theorem, entwickelt von einem jungen polnischen Studenten an der London School of Economics, besagt: Wenn in einem Land die Verfügbarkeit eines Faktors X (Arbeit) steigt, dann steigt – in einem Zwei-Faktoren-Zwei-Güter-Modell und bei konstanten relativen Güterpreisen der Output jenes Gutes, das den reichlicheren Faktor intensiver nutzt. Die Produktion des Gutes, das den anderen Faktor Y (Kapital) intensiver nutzt, bleibt zurück. Arbeitsimmigration führt demnach zu einer – im Vergleich zum Autarkiezustand – arbeitsintensiveren Produktion, Investitionen in kapitalarme Länder zu einer relativ kapitalintensiveren Produktion. In beiden Fällen sinkt der relative Preis des reichlicher gewordenen Gutes. Beide Länder mehren ihren Wohlstand.

Sinn argumentiert nun: Bei festgelegten Löhnen im kapitalreichen Land bleibt der Wohlstandszuwachs dort aus:

»Wenn demgegenüber der Arbeitslohn und damit implizit auch die Kapitalentlohnung (feste Faktorpreisgrenze) im kapitalreichen Hochlohnland festgezurr sind, kommt es unter der Annahme einer inneren Lösung zu einer ganz anderen Entwicklung ... Da der relative Preis des kapitalintensiv produzierten Gutes niedriger ist als bei Freihandel mit flexiblen Arbeitslöhnen, spezialisiert sich das ka-

pitalarme Land noch stärker auf die Produktion des arbeitsintensiven Gutes, als es bei flexiblen Arbeitslöhnen der Fall wäre, und folglich ist sowohl das Handelsvolumen als auch der Handelsgewinn des kapitalarmen Landes größer. Damit der sich so ergebende Tauschwunsch vom kapitalreichen Land befriedigt werden kann, muss dort im Vergleich zur Lösung mit flexiblen Arbeitslöhnen noch mehr von dem kapitalintensiven und noch weniger von dem arbeitsintensiven Gut produziert werden. Es gibt also dort einen Exportboom, der durch die Starrheit der Arbeitslöhne hervorgerufen wurde. Der Exportboom kommt bei konstanten Faktorpreis-, Faktoreinsatz- und Güterpreisverhältnissen durch eine entsprechende Anpassung der Arbeitslosigkeit zustande.«

Dies ist die Argumentationskette, die zur These vom »pathologischen Exportboom« führt. Und ich muss gestehen, dass ich ihr letzten Endes nicht folgen kann. Ich glaube nach wie vor, dass das Phänomen der Basar-Ökonomie ein Indiz für die erfolgreiche Eingliederung der deutschen Wirtschaft in die internationale Arbeitsteilung ist. Und ich glaube auch, dass Exportboom nicht pathologisch ist, sondern Ausdruck der trotz aller Fehler der Wirtschaftspolitik immer noch vorhandenen inhärenten Stärke der deutschen Wirtschaft.

Ein einfaches Gedankenexperiment zeigt das Problem: Angenommen, die deutschen Gewerkschaften würden in den nächsten Jahren eine dezidiert unvernünftige Lohnpolitik betreiben und Einkommenssteigerungen von, sagen wir, jährlich 5% durchsetzen. Träfe die These vom pathologischen Exportboom zu, dann müsste jetzt noch mehr in die Produktion von Exportgütern investiert werden und der Überschuss in der Leistungsbilanz weiter steigen. Eine sehr gewagte Prognose. Ist es nicht sehr viel wahrscheinlicher, dass noch mehr Arbeitsplätze ins billigere Ausland exportiert würden, so dass sich möglicherweise der Basar-Effekt noch verstärken könnte, das Exportvolumen insgesamt aber sinken würde? Vielleicht würde der Überschuss in der Leistungsbilanz auch sinken, schließlich stiege die Binnennachfrage, jedenfalls so lange bis sich der Arbeitsplatzverlust infolge der falschen Lohnpolitik weiter verstärkt.

Und, um das Gedankenexperiment weiterzuführen: Wenn die Löhne in Deutschland wesentlich niedriger wären, würde dann weniger in Exportbetriebe investiert? Und warum auch? Richtig ist, dass das hohe Lohnniveau in Deutschland zu massenhaftem Jobverlust bei einfachen Arbeiten geführt hat. In kaum einem Industrieland ist der Anteil der Geringqualifizierten an den Arbeitslosen so hoch wie in Deutschland. Aber ist das wirklich eine Folge des Basar-Effektes? Viel plausibler ist doch die umgekehrte Vermutung, dass dieser Effekt, also die internationale Aufspaltung der Wertschöpfungsketten, eine gesunde Reaktion

der Industrie auf den Wettbewerb ist, dass es sich dabei also nicht um das Problem, sondern um einen Teil der Lösung handelt.

Problematisch erscheint auch die Anwendung des Rybczynski-Theorems, genauer: die pauschale Gleichsetzung der Exportindustrie mit der kapitalintensiven Industrie. Gibt man diese Gleichsetzung auf, dann unterstreicht das Theorem nur die Aussage, dass die deutsche Volkswirtschaft insgesamt zu kapitalintensiv arbeitet und ihre Kapital zu wenig effizient einsetzt. Genauer: Die Kapitalintensität mag man »pathologisch« nennen, den Exportboom nicht.

Generell unterliegt man bei der Anwendung neoklassischer Modelle leicht der Gefahr des Konstruktivismus. Die Vereinfachungen werden so groß, dass die Aussagen mit der Realität nichts mehr zu tun haben. So gibt es zum Beispiel Untersuchungen über den Immigrationsschock, den Israel in den neunziger Jahren durch die massenhafte Einwanderung russischer Juden erlitten hat. Tatsächlich stieg der Output besonders in jenen Sektoren, die die Qualifikationen der Einwanderer gut brauchen konnten, genau wie vom Rybczynski-Theorem vorhergesagt. Es kam jedoch weder zu einem Verfall der Löhne in Israel noch zum Anstieg der Arbeitslosigkeit.

Ist nicht die herkömmliche These zur Erklärung des Nebeneinanders von Exportboom und Massenarbeitslosigkeit plausibler: Deutschland steht unter einem enormen Anpassungsdruck. Dazu trägt auch die seit den siebziger Jahren verzerrte Lohnstruktur bei. Verschärft wird der Druck durch Lohnkonkurrenz aus den ehemals kommunistischen Staaten. Aber die deutsche Wirtschaft hat darauf reagiert. Die Unternehmen wurden restrukturiert, und auch die Tarifparteien haben sich erstaunlich flexibel gezeigt. Die Lohnpolitik der Gewerkschaften war alles in allem maßvoll, vor allem haben betriebliche Bündnisse viele Arbeitsplätze gesichert. Daher sinken die Lohnstückkosten in Deutschland, das Statistische Bundesamt stellt ausdrücklich fest, dass sich die »preisliche Wettbewerbsfähigkeit« der deutschen Unternehmen gebessert hat. Oder in der Terminologie der Außenwirtschaftstheorie: Die Terms of Trade der Bundesrepublik haben sich verschlechtert – eine Voraussetzung dafür, um international wettbewerbsfähiger zu werden. Dies ermöglicht es, die Ausfuhren weiter zu steigern. Der Exportboom ist demnach ein Zeichen der Besserung.

Generell fürchte ich, dass die Basar-These bei den Menschen Angst vor den falschen Dingen auslöst: vor dem Außenhandel, der internationalen Arbeitsteilung. Mehr noch: Sie legt unter Umständen auch falsche Ziele nahe. Auch wenn das nicht zwingend im Argument vom pathologischen Exportboom enthalten ist: Der falsche

Schluss könnte schon gezogen werden, dass wir alle unsere Probleme auf der Kostenseite lösen müssen. Oder, dass wir uns auf das Kostenniveau Bulgariens begeben müssten, was natürlich geht. So entsteht Angst. Richtig ist, dass wir in Deutschland nur um so viel teurer sein können als das Ausland, wie wir besser sind. Wobei »teurer« und »besser« Komparative sind, die sich im internationalen Wettbewerb dauernd ändern. Der Vorstandsvorsitzende der Continental AG, Manfred Wennemer, sagte in einem Interview der Süddeutschen Zeitung zum Streit um Beschäftigungsbündnisse und Arbeitsplatzexport: »Durch längere oder flexible Arbeitszeiten können wir uns nur Verschonpausen erarbeiten.« Es ist, mit anderen Worten, unabweisbar, dass auch weiterhin bestimmte industrielle Arbeitsplätze in Deutschland wegfallen. Der Prozess kann verlangsamt, in einzelnen Bereichen auch umgekehrt werden. Letztlich geht es aber darum, Deutschland noch besser in den Prozess der internationalen Arbeitsteilung einzugliedern, das heißt: den Basar-Effekt zu verstärken.

Zwar ist es heute nicht mehr möglich, Sportbekleidung in Deutschland zu nähen, aber eine Firma wie Schöffel ist in der Lage, aus der bayerischen Provinz heraus eine erfolgreiche Sportartikel-Marke zu führen und so mehrere hundert Arbeitsplätze zu schaffen. Ähnliches gilt für große Aktiengesellschaften wie Adidas oder Puma. Unzählige mittelständische Industrieunternehmen, viele davon Weltmarktführer, expandieren verstärkt im Ausland und schaffen so erst die Voraussetzungen für neue Arbeitsplätze im Inland. Die Fähigkeit, Innovationen durchzusetzen und Marken zu führen, wird eine der Voraussetzungen dafür sein, dass Deutschlands Wirtschaft insgesamt wieder an Dynamik gewinnt.

Wohl wahr: Das Problem der geringqualifizierten Arbeitskräfte ist damit noch nicht gelöst. Es ist auch noch kein einfaches und bezahlbares Rezept gefunden, das die Massenarbeitslosigkeit in diesem Bereich beseitigen könnte. Ein Teil der Lösung muss im Umbau des Sozialstaats liegen, ein weiterer in einer anhaltend maßvollen Lohnpolitik. Hoffnung kommt aber auch aus wachsender Wirtschaftsdynamik per se. Wenn aus dem Export mehr Investitionen im Inland entstehen, wächst auch die Nachfrage nach Dienstleistungen und nach Arbeitskräften in der Produktion nicht handelbarer Güter.

Die These dieses Beitrags lautet also kurz gesagt: Einen pathologischen Exportboom gibt es nicht. Der Boom und die Basar-Ökonomie sind nicht das Problem, sondern Teil der Lösung für die deutsche Wirtschaftsmisere.

Damit soll aber der Debatte um die Basar-These nicht ihr Wert und ihre Berechtigung abgesprochen werden. Das wichtigste Resultat liegt für mich darin, das Gerede vom

»Exportweltmeister Deutschland« relativiert zu haben. Hohe Exporte bedeuten eben noch nicht, dass die Arbeitskräfte im Inland wettbewerbsfähig sind. Ein Handelsüberschuss ist nicht per se gut. Er kann Ausdruck wirtschaftlicher Stärke, er kann aber auch ein Hinweis darauf sein, dass im Inland Investitionsmöglichkeiten fehlen. In Deutschland scheinen derzeit beide Aussagen zuzutreffen. Ohnehin relativiert die Globalisierung vieles, auch den Begriff »Made in Germany«. Wertschöpfungsketten werden aufgespalten und international neu geordnet. Der Prozess ist nicht zu stoppen, weil er letztlich die Effizienz erhöht. Deshalb sollte man über den Verlust der alten Gewissheiten nicht trauern, sondern sich dafür einsetzen, dass in dem globalen Basar möglichst viel Wertschöpfung für die deutsche Wirtschaft abfällt.



Johann Hahlen*

Zum makroökonomischen Umfeld des deutschen Exportbooms – empirische Befunde der amtlichen Statistik

Der deutsche Export schreibt eindrucksvolle Zahlen. Zwischen 1994 und 2004 haben sich die Ausfuhren aus Deutschland im Wert mehr als verdoppelt, im rechnerischen Durchschnitt war das ein jährlicher Anstieg von rund 7,6%. Für das gerade abgelaufene Jahr zeichnet sich nach den bisher vorliegenden Ergebnissen ein Zuwachs in gleicher Größenordnung ab. Insgesamt, so ist zu erwarten, hat Deutschland im Jahr 2005 Waren im Gesamtwert von rund 785 Mrd. € ausgeführt. Im Jahr 2003 konnte Deutschland erstmals die USA als weltweit stärkste Exportnation überflügeln. Im Folgejahr und aller Voraussicht nach auch 2005 verteidigte Deutschland seinen Titel als »Exportweltmeister«.

Die Spitzenstellung des deutschen Außenhandels wird allerdings nicht einheitlich positiv bewertet. Einerseits wird das Exportwachstum als Beleg für die internationale Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Wirtschaft gesehen. Andererseits wird darauf verwiesen, dass deutsche Exporte einen immer größeren Anteil ausländischer Vorleistungen enthalten. Viele deutsche Exportprodukte, so die These, werden preisgünstig in Niedriglohnländern produziert oder zumindest vorgefertigt, während aus Deutschland nur noch die Marke, die Konstruktion stamme und in Deutschland oft nur noch Verkauf und Verpackung erfolgten. Prof. Sinn, der Präsident des ifo Instituts für Wirtschaftsforschung, hat für dieses Phänomen den Begriff »Basar-Ökonomie« geprägt. Er spricht von einem Exportboom, der »pathologisch« sei, weil er wesentlich mit der Verlagerung arbeitsintensiver Produktionsprozesse ins Ausland einhergehe.

* Johann Hahlen ist Präsident des Statistischen Bundesamtes.

Im Folgenden soll untersucht werden, ob und inwieweit sich diese Thesen anhand der Ergebnisse der amtlichen Statistik messen lassen. Um das Ergebnis der notwendigerweise sehr gestrafften Untersuchung vorweg zunehmen: Die makroökonomisch-empirischen Befunde sind komplex, führen jedenfalls nicht zu einer Falsifizierung der Sinnschen Thesen.

Starker Anstieg des Außenbeitrags

Der in den Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen ermittelte Außenbeitrag – die Differenz zwischen Exporten und Importen aller Waren und Dienstleistungen – spiegelt den deutschen Exportboom deutlich wider. Nach der Wiedervereinigung 1990 wurden in Deutschland mehr Waren und Dienstleistungen importiert als exportiert, 1994 übertrafen erstmals die Exporte die Importe leicht um 2,59 Mrd. €. Danach stieg der nominale Außenbeitrag – von kurzzeitigen Rückgängen in den Jahren 1999, 2000 und 2003 abgesehen – tendenziell an, in jüngster Zeit besonders kräftig von 7,25 Mrd. € im Jahr 2000 auf 109,46 Mrd. € im Jahr 2004. Auch das preisbereinigte Exportvolumen wuchs in den letzten Jahren stärker als das Importvolumen. Real lagen 2004 die Exporte um 24%, die Importe um 12% höher als 2000. Damit konnte der Außenbeitrag seit 2000 jährlich zwischen 1,1 und 1,9% zum realen Wachstum des Bruttoinlandsproduktes beigetragen. Nur 2003 ging der Wachstumsbeitrag der Außenwirtschaft leicht zurück (– 0,7%). Allerdings warnt Prof. Sinn davor, einen länger anhaltenden Anstieg des Außenbeitrags, wie wir ihn in Deutschland beobachten, als außenwirtschaftlichen Erfolg zu bewerten. Vielmehr könnten von dem damit einhergehenden Kapitalexport negative Effekte auf die Investitionstätigkeit und damit die Zahl der Arbeitsplätze in Deutschland ausgehen. Die Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen zeigen, dass der hohe Außenbeitrag in den Jahren 2000 bis 2004 begleitet war von sehr geringen, teilweise negativen Wachstumsbeiträgen der Bruttoanlageinvestitionen zum realen Bruttoinlandsprodukt von jährlich – 1,2% bis + 0,6% und dass die Zahl der erwerbstätigen Personen in Deutschland 2004 mit 38,9 Millionen niedriger lag als 2000 mit 39,1 Millionen. Diese Daten bestätigen Prof. Sinn insofern, als sie darauf hinweisen, dass der Exportboom kein Garant für die Lösung der Wachstums- und Arbeitsmarktprobleme in Deutschland ist.

Veredelungsgeschäfte weiten den Außenhandel aus

Einen wichtigen Hinweis auf die Bedeutung von grenzüberschreitenden arbeitsteiligen Produktionsprozessen geben die so genannten Veredelungsgeschäfte. Im Falle ei-

ner »passiven« Veredelung werden Waren zur Be- oder Verarbeitung ins Ausland verbracht und anschließend wieder nach Deutschland eingeführt. Umgekehrt werden bei einer »aktiven« Veredelung ausländische Waren in Deutschland veredelt und danach wieder ausgeführt. In der Außenhandelsstatistik wird bei der Lieferung zur Veredelung der aktuelle Warenwert, bei Rücklieferung nach Veredelung der Warenwert vor Veredelung zuzüglich des Wertes der Veredelung verbucht. Entsprechend wird bei grenzüberschreitenden Reparaturgeschäften verfahren. Die Bruttoerfassung von Veredelungs- und Reparaturvorgängen entspricht den internationalen methodischen Konzepten der Außenhandelsstatistik, die darauf abzielen, den grenzüberschreitenden Warenaustausch unabhängig von der Art des Geschäftes (entgeltlich oder unentgeltlich, mit oder ohne Eigentumsübertragung) möglichst vollständig mit dem zum Zeitpunkt des Grenzübertretts jeweils aktuellen Warenwert abzubilden. Diese Vorgehensweise könnte man aber auch als unerwünschte Aufblähung der Außenhandelszahlen ansehen, die inzwischen ein nicht unerhebliches Ausmaß erreicht hat. Die in der Außenhandelsstatistik erfassten Veredelungsgeschäfte beliefen sich im Jahr 2005 ausfuhrseitig auf schätzungsweise rund 80 Mrd. €, das waren rund 10% der gesamten Ausfuhr. Tatsächlich dürfte der Umfang dieser Warengeschäfte höher liegen, da Veredelungsgeschäfte z.T. als normale Verkaufsgeschäfte deklariert werden.

Außenhandelsstatistik gibt keinen Aufschluss über »Basar-Effekt«

Der Gesamtanteil ausländischer Vorleistungen an den deutschen Exporten lässt sich mit den Ergebnissen der amtlichen Außenhandelsstatistik nicht quantifizieren. Zwar wird bei Exporten danach unterschieden, ob die Waren inländischen oder ausländischen Ursprungs sind. Eine Ware gilt jedoch definitionsgemäß nur dann als ausländische Ware, wenn sie vollständig im Ausland hergestellt oder gewonnen wurde. Erfolgt dagegen der letzte wesentliche Be- oder Verarbeitungsvorgang in Deutschland, so wird sie in der Statistik zu einer Ware deutschen Ursprungs, und zwar selbst dann, wenn die Wertschöpfung überwiegend im Ausland erbracht wurde. Der in der Außenhandelsstatistik nachgewiesene wertmäßige Anteil von Waren ausländischen Ursprungs von derzeit rund 17% am Gesamtexport umfasst demnach nur die aus reiner Handelstätigkeit (Import-Export-Handel) resultierenden Ausfuhren von Waren ausländischen Ursprungs, nicht jedoch den in den Exporten aus inländischer Produktion enthaltenen ausländischen Vorleistungsanteil. Dieser Wert reiner Handelstätigkeit ist allerdings von 1991 bis 2004 von 10,5% auf die oben erwähnten 17% am Gesamtexport gestiegen.

Von daher kann die amtliche Außenhandelsstatistik nur bruchstückhafte und wenig aussagefähige Daten zum »Basar-Effekt« liefern. Die tief gegliederten Informationen der Außenhandelsstatistik nach Warengruppen sind jedoch eine wichtige Datenbasis für die Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen – und dort insbesondere für die Input-Output-Rechnung.

Input-Output-Tabellen zeigen Basar-Effekt: Importe an Vorleistungsgütern nehmen zu

Über den Einsatz ausländischer Vorleistungsgüter (Waren und Dienstleistungen) bei der Produktion in Deutschland geben die Input-Output-Tabellen des Statistischen Bundesamtes Aufschluss. Gegliedert nach 71 Gütergruppen und Produktionsbereichen wird zwischen Vorleistungen aus inländischer Produktion und importierten Vorleistungen unterschieden. Diese Input-Output-Tabellen zeigen:

Seit Mitte der neunziger Jahre haben importierte Vorleistungen für die deutsche Wirtschaft stark an Bedeutung gewonnen. 1995 wurden 15% der bei der Produktion von Waren und Dienstleistungen in Deutschland eingesetzten Vorleistungen importiert, 2000 waren es bereits 20%. Mit der Input-Output-Analyse lassen sich die gesamten in verschiedenen Produktgruppen enthaltenen ausländischen Wertschöpfungsanteile abschätzen. Vorliegende Analysen des Statistischen Bundesamtes basieren auf einer Zeitreihe von Input-Output-Tabellen für 1991 bis 2000.¹ Im ersten Quartal 2006 wird das Statistische Bundesamt Input-Output-Tabellen für die Berichtsjahre 2001 und 2002 veröffentlichen.

Ausländischer Wertschöpfungsanteil der Exporte steigt

Nach der Input-Output-Analyse für den Zeitraum 1991 bis 2002 findet seit Mitte der neunziger Jahre eine Verlagerung vorgelagerter Wertschöpfungsketten ins Ausland statt. Der in den deutschen Exporten von Waren und Dienstleistungen enthaltene ausländische Wertschöpfungsanteil stieg im Zeitablauf deutlich an von 30% in 1995 auf 39% im Jahr 2002. Nach Warengruppen zeigen sich beim Importanteil deutliche Unterschiede. Bewertet zu Herstellungspreisen enthielten im Jahr 2000 exportierte Bekleidung, Mineralölzeugnisse und Datenverarbeitungsgeräten über 80%, Maschinen sowie Kraftwagen und Kraftwagenteile etwa ein Drittel, Verlagserzeugnisse weniger als 20% ausländische Wert-

schöpfungsanteile. Dabei sind die Wiederausfuhr von zuvor importierten Gütern und die bei der Exportgüterproduktion direkt oder auf vorgelagerten Produktionsstufen eingesetzten importierten Vorleistungsgüter berücksichtigt. Bei den Exporten von Waren des verarbeitenden Gewerbes aus inländischer Produktion (bewertet zu Herstellungspreisen, ohne Wiederausfuhr) lag der Importanteil 1995 bei 24% und 2000 bei 31%.

Exporte tragen überdurchschnittlich stark zum inländischen Wirtschaftswachstum bei

Der seit Mitte der neunziger Jahre anhaltende deutsche Exportboom war so gewaltig, dass auch die inländische Wirtschaft davon profitierte. In Relation zu den übrigen Wirtschaftsaktivitäten betrachtet, stieg der Beitrag der Exporte zum Bruttoinlandsprodukt von 16% im Jahr 1995 auf 21% im Jahr 2002 kräftig an. Dabei wuchsen die gesamten Exporte an Waren und Dienstleistungen in diesem Zeitraum jahresdurchschnittlich um 8,2%, während sich die darin enthaltene inländische Bruttowertschöpfung nominal um jahresdurchschnittlich 6,1% erhöhte. Verschiedene Branchen konnten in der zweiten Hälfte der neunziger Jahre ihre durch Exporte induzierte Bruttowertschöpfung deutlich steigern, die verarbeitenden Produktionsbereiche jahresdurchschnittlich um 5,4%, Handel- und Verkehr um 7,0% und die sonstigen Dienstleistungen um 10,2%. Damit gehört das verarbeitende Gewerbe durchaus zu den Gewinnern des Exportbooms, auch wenn es durch Outsourcing und Offshoring Anteile der Wertschöpfungskette bei den Exportgütern an die inländischen Dienstleistungsbereiche und ans Ausland verloren hat. Die in den Exporten enthaltene inländische Bruttowertschöpfung wurde im Jahr 2000 immer noch etwa zur Hälfte von verarbeitenden Produktionsbereichen erwirtschaftet. Handel und Verkehr steuern weniger als ein Fünftel, die sonstigen Dienstleistungen mehr als ein Viertel bei. Von den verarbeitenden Produktionsbereichen tragen die Herstellung von Chemischen Erzeugnissen (2000: 6%), die Herstellung von Maschinen (2000: 9%) und die Herstellung von Kraftwagen und Kraftwagenteilen (2000: 7%) am meisten zur exportinduzierten inländischen Bruttowertschöpfung bei.

Ausland gewinnt Wertschöpfungsanteile bei der Inlandsnachfrage

Unter gesamtwirtschaftlichen Aspekten darf der Exportboom – und insoweit ist Prof. Sinn sicher Recht zu geben – nicht isoliert betrachtet werden. Denn der Exportboom wird begleitet von kräftigen Importzuwächsen, und das Ausland partizipiert zunehmend an der Wertschöpfungskette der Inlandsnachfrage. In der zweiten Hälfte der neunziger Jahre

¹ Analysen zur Importabhängigkeit der Exporte hat das Statistische Bundesamt im Internet unter der Adresse www.destatis.de/allg/d/veroe/proser4fvgr_d.htm veröffentlicht. Eine Pressemitteilung dazu kann unter <http://www.destatis.de/presse/deutsch/pm2004/p3410123.htm> abgerufen werden.

stieg der Importanteil des inländischen Konsums von 13 auf 15%, der Importanteil der Anlageinvestitionen von 21 auf 29%. Der Zuwachs der nominalen konsuminduzierten, inländischen Bruttowertschöpfung blieb mit jahresdurchschnittlich 2,0% hinter dem ohnehin moderaten Anstieg des gesamten Konsums im Inland von jahresdurchschnittlich 2,7% zurück. Die verarbeitenden Produktionsbereiche verloren sogar jahresdurchschnittlich 1,0% ihrer konsuminduzierten Bruttowertschöpfung. Von der deutschen Investitionsgüternachfrage gingen in der zweiten Hälfte der neunziger Jahre keine Impulse mehr auf die Entwicklung der inländischen Wertschöpfung aus. Der Anstieg der Anlageinvestitionen von jahresdurchschnittlich 1,7% kam voll dem Ausland zugute. Die investitionsinduzierte inländische Bruttowertschöpfung sank im Zeitraum 1995 bis 2000 leicht um jahresdurchschnittlich etwa 0,5%.

Entwicklung des Außenhandels entlastet die inländische Umwelt

Erweitert man die rein wirtschaftliche Sichtweise um den Umweltgedanken, so ergibt sich aus den gezeigten Entwicklungen schließlich ein weiterer interessanter Aspekt. Wie Analysen der Umweltökonomischen Gesamtrechnungen zeigen, wurde die inländische Natur aufgrund der sich verändernden Außenhandelsbeziehungen in den vergangenen Jahren zunehmend geschont. Umweltbelastungen aus der Entnahme von Energie und Rohstoffen sowie der Weiterverarbeitung zu Halb- und Fertigwaren wurden in das Ausland verlagert. So lag etwa im Jahre 1990 die Energieimportquote – das ist das Verhältnis zwischen der Menge der importierten Energieträger und dem gesamten inländischen Energieaufkommen – bei 61,6%. Bis zum Jahr 2003 erhöhte sich der Anteil um 15,0 Prozentpunkte auf 76,6%. Ebenso hat sich der Anteil der importierten Rohstoffe und Güter am gesamten Primärmaterialeinsatz von 26% im Jahre 1994 auf fast 34% im Jahre 2003 erhöht. Wenn auch eine genaue Quantifizierung nicht möglich ist, so ist doch im Hinblick auf die Umweltsituation in Deutschland von einem entlastenden – für die übrige Welt allerdings belastenden – Effekt des Außenhandels auszugehen.

Fazit

Zusammenfassend verdeutlicht die Input-Output-Analyse, dass der Export jedenfalls im Zeitraum 1995 bis 2002 per saldo überdurchschnittlich stark zum Wachstum des Bruttoinlandsproduktes in Deutschland beigetragen hat. Auch wenn sich der gesunkene inländische Wertschöpfungsanteil an den Exporten von 1995 bis 2002 auf das Bruttoinlandsprodukt dämpfend ausgewirkt hat, wurde dies überkompensiert vom positiven Mengeneffekt der kräftig gestiegenen Exporte aus inländischer Produktion. Die Ent-

wicklung der Warenströme in der Außenhandelsstatistik deutet darauf hin, dass sich diese Tendenzen bis 2005 fortgesetzt haben. Andererseits konnte das Ausland beim inländischen Konsum und bei den inländischen Anlageinvestitionen Wertschöpfungsanteile dazu gewinnen. Und schließlich zeigen sich bei der inländischen Umwelt entlastende Effekte der Außenhandelsentwicklung.

Der Datenbestand des Statistischen Bundesamtes zeigt, wie sich die deutsche Wirtschaft unter diesen einerseits belebenden, andererseits dämpfenden außenwirtschaftlichen Einflüssen entwickelt hat. Statistische Erhebungen bei Unternehmen und privaten Haushalten und die Volkswirtschaftlichen sowie die Umweltökonomischen Gesamtrechnungen geben u.a. Auskunft über die Veränderung der Produktionsstrukturen und das Konsumverhalten, über die Lohnquote und die Lohnstückkosten, über Arbeitsproduktivität und Kapitalintensität, über die Qualifikation der Beschäftigten und über den Arbeitsmarkt sowie über Zusammenhänge zwischen Wirtschaft und Umwelt. Die amtliche Statistik verfügt aber nicht über Datenbestände, die nachprüfbar Aussagen darüber enthalten, wie sich der deutsche Außenhandel und die deutschen Produktionsstrukturen bei einem anderen als dem tatsächlichen Lohnniveau entwickelt hätten. Sie verfügt derzeit auch nicht über statistische Erhebungen bei Unternehmen zur Verlagerung von Teilen der Produktionsprozesse und der damit verbundener Arbeitsplätze ins Ausland. Diese Informationen wären wichtig für mehr Transparenz in der Frage, ob der Exportboom »pathologische« Züge im Sprachgebrauch von Prof. Sinn angenommen hat. In der Input-Output-Rechnung des Statistischen Bundesamtes sind die erwähnten 71 Produktionsbereiche zu hoch aggregiert, um solche Zusammenhänge zuverlässig untersuchen zu können.

Basar-Ökonomie und Exportboom

Peter Bernholz*

Die Veröffentlichungen von Hans-Werner Sinn (z.B. 2003) zu den Ursachen der deutschen Misere haben das große Verdienst, einem breiteren Publikum die von vielen Ökonomen und Beratungsgremien schon seit Ende der siebziger Jahre festgestellten Probleme nahe zu bringen und auf die notwendigen Reformmaßnahmen hinzuweisen. Bei der Problemanalyse spielt auch der im Zuge der so genannten Globalisierung verstärkte Wettbewerbsdruck von Billiglohnländern, insbesondere Chinas, Indiens und der früheren Ostblockländer, eine erhebliche Rolle. Er wird angesichts der nach unten starren Löhne und der ausgeprägten Sozialleistungen besonders für wenig oder nicht qualifizierte Arbeit in Deutschland als eine wesentliche Ursache für die Verlagerung von Unternehmungen in diese Länder oder den wachsenden Bezug von Vorleistungen aus ihnen und für die daraus resultierende Arbeitslosigkeit gesehen. Sinn hat in diesem Zusammenhang den Begriff der »Basar-Ökonomie« geprägt, in der in großem Stile hochwertige Vorleistungen eingeführt und nach geringer Veredelung oder Bearbeitung wieder ausgeführt werden, was im Inland zu einer geringeren Wertschöpfung führt.

Wie bei allen griffigen Begriffsbildungen ist die »Basar-Ökonomie« rasch von vielen aufgegriffen worden und hat zu einer lebhaften Diskussion geführt. Insbesondere aber sind die hinter dieser Formulierung gesehenen Zusammenhänge von verschiedenen Seiten wie dem Sachverständigenrat, dem DIW, der Financial Times und dem Bundesministerium der Finanzen bestritten worden. Dabei ist insbesondere auf die hohen deutschen Exporte als Beleg für die Wettbewerbsfähigkeit Deutschlands hingewiesen worden. Sinn hat darauf mit einem weiteren Buch geantwortet (2005), in dem er die Argumente seiner Gegner zu widerlegen sucht und unter anderem betont, dass hohe Exporte bei entsprechend hohen Importen von wesentlichen Vorleistungen und einer relativ abnehmenden inländischen Wertschöpfung sogar ein Zeichen für eine abnehmende Wettbewerbsfähigkeit seien. Er stützt sich dabei auf das Zwei-Länder-Heckscher-Ohlin-Modell, wobei er für das Inland die Löhne als fixiert annimmt, was bei der Eröffnung des Handels mit dem Ausland als Billiglohnland zu Arbeitslosigkeit führt.

Mir scheint diese Analyse logisch schlüssig zu sein. Allerdings hat das Modell den Nachteil, dass es von einer ausgeglichenen Handelsbilanz ausgeht und nur relative Preise zu betrachten erlaubt. Daneben stellt sich die Frage, ob seine Ergebnisse den empirischen Beobachtungen entsprechen. Bei den letzteren stützt sich Sinn auf die Tatsa-

che, dass die Wertschöpfung in Deutschland weniger als das Exportvolumen gestiegen ist.

Der Fall einer »extremen Basar-Ökonomie«

Ich möchte bei den folgenden Überlegungen etwas anders vorgehen und zunächst den Fall einer »extremen Basar-Ökonomie« mit ausgeglichener Leistungsbilanz unterstellen. Unter jener verstehe ich eine Volkswirtschaft, die keinerlei physische Güter selbst produziert, sondern sie alle importiert und physisch unverändert wieder exportiert, soweit sie nicht für den Eigenverbrauch benötigt werden. Offenbar werden von einer Volkswirtschaft dieser Art für die wieder exportierten Güter nur die Leistungen erbracht, die für reine Handelsunternehmungen typisch sind. Die Wertschöpfung ist demnach sehr gering und wird ganz überwiegend für den Import der Güter verwendet, den die einheimische Bevölkerung für ihren Lebensunterhalt benötigt. Das Beispiel dieser extremen Basar-Ökonomie zeigt zweierlei: Erstens, dass Exporte und Importe im Verhältnis zum Bruttoinlandprodukt außerordentlich hoch und die einheimische Wertschöpfung sehr gering sein können. Zweitens aber auch, dass die Zahl der beschäftigten Arbeitskräfte in Bezug auf die exportierten Güter verhältnismäßig gering ist. Aus all dem folgt, dass die Höhe der Exporte eines Landes auch im internationalen Vergleich kein Beweis seiner internationalen Wettbewerbsfähigkeit außer auf dem Gebiet des effizienten Zwischenhandels sein kann. Ein relativ großes Land wie Deutschland müsste Exporte und Importe in ungeahnter Höhe aufweisen, um genug seiner Arbeitskräfte beschäftigen bzw. um seine große Bevölkerung mit den lebensnotwendigen Gütern versorgen zu können. Es ist nahe liegend, dass daher ein Land wie Deutschland nie zu einer »extremen Basar-Ökonomie« werden kann, da schon weit vor seiner Erreichung eine tief greifende Krise ausbrechen müsste. Ein solches Land kann sich also nur auf einen solchen Zustand hin bewegen.

Konkurrenz eines Billiglohnlandes bei flexiblem bzw. festem Wechselkurs

Als nächstes sei eine isolierte reiche Volkswirtschaft mit hohen Löhnen betrachtet, die anfänglich alle Güter selbst erzeugt und die anschließend ihre Grenzen voll für den Außenhandel mit einem Billiglohnland öffnet. Dabei sei von der Annahme flexibler Wechselkurse ausgegangen. Als Folge der Öffnung werden nun wie im Heckscher-Ohlin-Modell viele arbeitsintensive Wirtschaftszweige nicht mehr konkurrenzfähig sein. Bei flexiblen Wechselkursen kann sich jedoch unter Annahme einer ausgeglichenen Kapitalbilanz kein Leistungsbilanzdefizit ergeben, selbst wenn die Löhne in den nicht mehr konkurrenzfähigen Sektoren nicht hinreichend nach unten angeglichen und die Exportleistungen der

* Prof. em. Dr. Dr. h.c. Peter Bernholz, Wirtschaftswissenschaftliches Zentrum, Universität Basel.

kapitalintensiven, der ausländischen Konkurrenz überlegenen Wirtschaftszweige nicht ausreichen, um die Importe bei anfänglich gegebenem Wechselkurs zu bezahlen. In diesem Fall wird der Wechselkurs der ausländischen Währung so lange steigen, bis der Ausgleich der Leistungsbilanz wieder erreicht ist. Diese Abwertung der heimischen Währung wird umso größer ausfallen, je weniger die Löhne im Inland sinken und im Ausland steigen. Es ergibt sich dann sozusagen durch das Ansteigen des Wechselkurses eine Reduktion der Reallöhne gegenüber dem Ausland. Die Austauschverhältnisse zwischen Exporten und Importen verschlechtern sich. Allerdings bezieht sich diese Verminderung der Reallöhne gegenüber dem Ausland im gleichem Verhältnis auf alle Löhne, sowohl für qualifizierte als für weniger oder nicht qualifizierte Arbeit. Das bringt es jedoch mit sich, dass bei nach unten starren Löhnen sich die Lage noch weiter zuungunsten von arbeitsintensiven Wirtschaftszweigen und zugunsten von kapitalintensiven Sektoren verändert. Sind in den ersteren in erster Linie wenig qualifizierte Arbeitskräfte tätig, so muss mit höherer Arbeitslosigkeit unter diesen als Folge der Marktöffnung gerechnet werden. Da die Löhne jedoch nach oben flexibel sind, werden die Löhne für qualifizierte Arbeitskräfte steigen. Suchen die Gewerkschaften dieser Spreizung der Lohnskala entgegenzutreten, so wird sich die Arbeitslosigkeit der wenig qualifizierten Kräfte weiter erhöhen und der Wechselkurs weiter steigen.

Anders liegen die Dinge, wenn das Niedriglohnland bereit ist, Kapital in das Hochlohnland zu exportieren. Ein solcher Saldo würde ein Defizit der Leistungsbilanz im Inland und einen entsprechenden Überschuss im Ausland bedingen. Dieser wäre seinerseits der Differenz von Ersparnissen und Nettoinvestitionen im Ausland, $S - I$, gleich. Man bemerke, dass hierbei auch die Devisenzuflüsse bei der Zentralbank des Auslands zu den Kapitalexporten zu rechnen sind. Im Extremfall könnte der Kapitalexport so hoch sein, dass das ganze entstehende Leistungsbilanzdefizit des Inlands ohne Anstieg des Wechselkurses finanziert würde. Dieser Fall würde einem von Anfang an unveränderten festen Wechselkurs entsprechen. Denn ein solcher könnte nur bei entsprechenden Kapitalimporten des Hochlohnlandes auf Dauer behauptet werden. Als Folge würde die durch eine Abwertung der heimischen Währung sich ergebende Senkung der Reallöhne gegenüber dem Ausland nicht eintreten, was sich in einer mangelnden Wettbewerbsfähigkeit noch zahlreicherer Wirtschaftszweige und in noch höherer Arbeitslosigkeit niederschlagen müsste.

Betrachten wir schließlich noch den Fall eines positiven Kapitalexports des Inlands bei flexiblem Wechselkurs. Der Wechselkurs der ausländischen Währung würde wegen der Nachfrage nach Devisen offenbar steigen und sich gleichzeitig ein positiver Leistungsbilanzsaldo ergeben. Die Abwertung der heimischen Währung und dadurch die Senkung

der Reallöhne würde größer als ohne Kapitalexport. Die Zunahme der Arbeitslosigkeit bei starren Löhnen würde gemindert. Allerdings könnte sich dies auf lange Sicht als Bumerang erweisen, sobald einmal die in das Inland zurückfließenden Erträge aus den Auslandsinvestitionen den neuen Kapitalexport übertreffen. Denn von diesem Zeitpunkt an würde sich wieder eine Aufwertung der heimischen Währung mit den geschilderten Folgen ergeben.

Einige empirische Gegebenheiten

Wie stellen sich nun die empirischen Gegebenheiten im Vergleich zu diesen modellmäßigen Überlegungen dar? Einer »extremen Basar-Ökonomie« entspricht am ehesten ein Wirtschaftsgebiet wie Hongkong, in dem in den letzten Jahrzehnten tatsächlich immer weniger selbst produziert und die Produktion stattdessen immer mehr nach China verlagert wurde. Feste Wechselkurse waren und sind im Wesentlichen auch jetzt noch zusammen mit einem riesigen Überschuss der Leistungsbilanz im Verhältnis Chinas zu den USA kennzeichnend.

Anders liegen die Dinge für Deutschland. Dieses ist mit der Eurozone durch feste Wechselkurse verbunden. Von den neuen Mitgliedern der EU sind Estland und Litauen über Currency Boards durch Fixkurssysteme fest mit dem Euro verbunden. Lettland, Malta, die Slowakei, Slowenien und Zypern sind ebenfalls durch ihren Beitritt zum Europäischen Wechselkursmechanismus II (WKM II) fest angebunden. Dagegen bestehen gegenüber Polen, Ungarn und der Tschechischen Republik mehr oder minder flexible Wechselkurse. Gegenüber den Billiglohnländern der EU mit festen Kursen zum Euro gibt es demnach keine (weitere) reale Verminderung der deutschen Löhne durch ein Steigen ihrer nominalen Wechselkurse.

Nach den zuvor angestellten Überlegungen sollten sich die realen Wechselkurse der polnischen, ungarischen, tschechischen und slowakischen (die Slowakei trat erst gegen Ende 2005 dem WKM II bei) Währung gegenüber der DM (umgerechnet in Euro) und dem Euro erhöht haben. Dabei sind die realen und nicht die nominalen Wechselkurse zu verwenden, da sich Löhne und Preise während des Anpassungsprozesses ändern. Tatsächlich stiegen die realen Wechselkurse der genannten Währungen von 1995 (1994) bis 2004 bei Benutzung der Durchschnittslöhne um rund 128, 156, 71 und 103%, bei Benutzung der Konsumentenpreisindizes um rund 40, 50, 62 bzw. 82%. Das entspricht den theoretischen Überlegungen. Natürlich muss man bei der Deutung vorsichtig sein, da die nominalen flexiblen Wechselkurse auch von anderen Faktoren beeinflusst werden, wozu insbesondere die Tendenz zu einem Überschießen und zu ihrer Unterbewertung bei höherer Inflation gehören.

Im Verhältnis Deutschlands gegenüber China ist zu beachten, dass der Wechselkurs des Renminbi an den Dollar gebunden war und sich daher mit diesem gegenüber der DM bzw. dem Euro bewegte. Sehr langfristig folgt der Kurs für den Dollar seit 1973 dabei der langsam fallenden Kaufkraftparität (berechnet mit den Lebenshaltungskostenindizes) gegenüber DM bzw. Euro mit allerdings großen Schwüngen von bis zu plus/minus 30% um diese. Es ist daher ratsam, für die langfristige Entwicklung des Renminbi zur DM diese Kaufkraftparität des Dollars zu DM bzw. Euro zugrunde zu legen. Von 1995 bis 2002 (für 1994 und ab 2003 fehlen mir Zahlen) ergibt sich dann, über die Durchschnittslöhne zwischen Deutschland und China berechnet, eine Erhöhung des realen Wechselkurses der chinesischen Währung gegenüber DM bzw. Euro um 98%. Die reale Aufwertung ist daher gegenüber den oben angeführten osteuropäischen Ländern mit Ausnahme der Tschechischen Republik vermutlich geringer. Das bedeutet ungünstigere Wettbewerbsverhältnisse für Deutschland gegenüber China, als sie bei einem flexiblen Wechselkurs für den Yuan gegenüber dem Dollar bestehen würden.

Bezüglich der Entwicklung der Handelsströme würde man nach den theoretischen Überlegungen zu den Wechselkursregimen erwarten, dass die deutschen Importe im betrachteten Zeitraum am stärksten aus der Tschechischen Republik, dann aus China, danach aus Polen und am schwächsten aus Ungarn (für die Slowakei liegen keine Zahlen vor) gewachsen sind, während für die Exporte das Umgekehrte gelten müsste. Tatsächlich ist die Reihenfolge bei den Importen 398, 322, 220 und 437%. Sie stimmt also nur für Ungarn mit der Erwartung nicht überein, dies allerdings in hohem Maße. Bei den Exporten Deutschlands nach diesen Ländern ergeben sich die Zahlen 484, 309, 296 und 254%. Hier entspricht also die Reihenfolge den Erwartungen. Schließlich ergab sich mit den drei osteuropäischen Ländern 2004 entweder sogar ein Überschuss der deutschen Ausfuhren über die Einfuhren (Polen und tschechische Republik) bzw. ein wesentlich geringerer Überschuss der Einfuhren gegenüber den Ausfuhren (Ungarn), als das gegenüber China der Fall war.

Schlussfolgerungen

Welche Schlussfolgerungen kann man nach dem Gesagten ziehen? Erstens, dass eine hohe Exportleistung sicherlich kein Indiz für die Wettbewerbsfähigkeit eines Landes zu sein braucht. Je mehr ein solches sich vielmehr einer »extremen Basar-Ökonomie« nähert, desto höher müssen seine Ausfuhren sein. Ob mit dieser Annäherung eine hohe Arbeitslosigkeit verbunden ist, hängt vor allem von der Flexibilität der Löhne und der Qualifikation der Arbeitskräfte ab. Bei einem großen Land, das sich diesem Zustand nähern würde, müssten Exporte und Importe sogar extrem hoch

sein, um genügend Arbeitskräfte beschäftigen und den Lebensstandard einigermaßen sichern zu können. Zweitens ist festzuhalten, dass ein Land nicht in allen Sektoren der Wirtschaft dem Wettbewerb von Billiglohnländern unterlegen sein kann. Bei flexiblen Wechselkursen ergibt sich durch eine Abwertung der heimischen Währung eine reale Senkung der Löhne gegenüber dem Ausland. Sucht man dieser bei den Löhnen der wenig qualifizierten Arbeitskräfte entgegenzutreten, so steigt die Arbeitslosigkeit derselben an. Bei (zu niedrigem) fixiertem Wechselkurs ergibt sich dagegen die Notwendigkeit eines Kapitalimports aus Billiglohnländern mit der Folge, dass noch zahlreichere Sektoren der reicheren Länder nicht wettbewerbsfähig sind, wenn die Löhne derselben nicht entsprechend nach unten angepasst werden können. Ist das nicht der Fall, so wird die Arbeitslosigkeit stärker ansteigen. Suchen schließlich die einheimischen Unternehmungen dem Wettbewerbsdruck und andere Kapitalanleger der ungünstigeren Ertragslage im Inland durch Investitionen im Ausland auszuweichen, so ergibt sich bei einem entstehenden Kapitalexport in Billiglohnländer bei flexiblen Wechselkursen ein stärkeres Ansteigen der ausländischen Währungen, was seinerseits den Wettbewerbsdruck, allerdings nur für eine begrenzte Zeit, mildert.

Die angeführten empirischen Beobachtungen scheinen die angegebenen Zusammenhänge im Großen und Ganzen zu bestätigen. Allerdings sind die verwendeten Daten nicht genügend umfangreich und nicht über alle Zweifel erhaben. Unklar ist, wie sich das Basisjahr auswirkt, das jeweils gewählt wurde (werden musste). Dazu kommt für die Betrachtung Chinas der wegen des Fehlens von Daten für die Lohnentwicklung für 1994 und nach 2002 verwendete kürzere Zeitraum. Es ist daher offensichtlich, dass auf diesem Gebiet gründlichere Untersuchungen als die hier angeführten bescheidenen Hinweise auf die empirischen Gegebenheiten notwendig sind.

Literatur

- Sinn, H.-W. (2003), *Ist Deutschland noch zu retten?*, 3. korrigierte Auflage, Econ-Verlag, München.
 Sinn, H.-W. (2005), *Die Basar-Ökonomie. Deutschland: Exportweltmeister oder Schlusslicht?*, Econ-Verlag, München.