

Sinn, Hans-Werner

**Article**

## Basar-Ökonomie Deutschland - Exportweltmeister oder Schusslicht?

ifo Schnelldienst

**Provided in Cooperation with:**

Ifo Institute – Leibniz Institute for Economic Research at the University of Munich

*Suggested Citation:* Sinn, Hans-Werner (2005) : Basar-Ökonomie Deutschland - Exportweltmeister oder Schusslicht?, ifo Schnelldienst, ISSN 0018-974X, ifo Institut für Wirtschaftsforschung an der Universität München, München, Vol. 58, Iss. 06, pp. 3-42

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/164166>

**Standard-Nutzungsbedingungen:**

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

**Terms of use:**

*Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.*

*You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.*

*If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.*

**Deutschland ist angeblich Exportweltmeister und Schlusslicht beim europäischen Wachstum. Das Land kämpft mit einer wachsenden Massenarbeitslosigkeit und beobachtet fassungslos die fortschreitende Verlagerung industrieller Arbeitsplätze in Niedriglohnländer. Die Angst der Bevölkerung kontrastiert auffällig mit offiziellen Beteuerungen, dass unser Land wegen seiner Exporterfolge wettbewerbsfähig sei und es nur an Binnennachfrage fehle. Diese Studie ist ein Versuch, empirisches Licht auf die scheinbar widersprüchlichen Entwicklungstendenzen zu werfen und diese Tendenzen ökonomisch zu erklären.**

### 1. Das deutsche Erkenntnisproblem

Seit ich am 15. November 2003 in meiner *Deutschland-Rede*<sup>2</sup> bei der Stiftung Schloss Neu-Hardenberg sowie in der gleichzeitig erschienenen dritten Auflage meines Buches *Ist Deutschland noch zu retten?* den Begriff der Basar-Ökonomie zur Kennzeichnung der Standortverlagerung der Industrie in Niedriglohnländer gebraucht habe, ist dieser Begriff zum geflügelten Wort geworden. Die Diskussion reißt nicht ab, und vor allem häufen sich die kritischen Stellungnahmen von Forschern, die zeigen wollen, dass sich Deutschland nicht zur Basar-Ökonomie entwickelt. Hier greife ich das Thema noch einmal umfassender auf, um es in eine Grundsatzdiskussion über Deutschlands Wirtschaftsentwicklung in einer turbulenten Zeit einzubetten.

Die Welt um Deutschland herum ändert sich so schnell wie kaum je zuvor in Friedenszeiten. Die Kräfte der Globalisierung ziehen auch dieses Land in ihren Bann und zwingen es gegen erhebliche Widerstände zu inneren Reformen. Dass die Reformen nur mühsam voran schreiten, liegt auch daran, dass noch unklar ist, wie die allmählich sichtbar werdenden Entwicklungstendenzen der deutschen Volkswirtschaft zu interpretieren sind. Zu neu, zu diffus und zu widersprüchlich sind die Informationen, die die Statistiken liefern. Da ist auf der einen Seite Deutschlands angebliche Weltmeisterschaft beim Export sowie der große deutsche Exportüberschuss, die zu belegen scheinen, dass diese Volkswirtschaft prächtig mit der Globalisierung zurechtkommt. Und auf der anderen Seite gibt es eine Massenarbeitslosigkeit, die sich trotz eines geradezu dramatischen Aufschwungs der

Weltkonjunktur immer noch vergrößert, sowie eine Wachstumsschwäche, die das Land seit 1995 zum Schlusslicht in Europa gemacht hat.

Manchmal wird gesagt, Deutschland habe kein Erkenntnis-, sondern nur ein Umsetzungsproblem. Aber das stimmt nicht, denn die Volkswirte sind sich selbst nicht einig, wie die scheinbar widersprüchlichen Informationen zu interpretieren sind. Viele sehen beide Entwicklungen als getrennte Ereignisse. Sie sehen den Boom der Exporte als Beleg der Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Wirtschaft inklusive seiner Arbeitnehmer und führen Arbeitslosigkeit und Wachstumsschwäche auf eine »fehlende Binnennachfrage« oder eine »schwache Binnenkonjunktur« zurück, die sie nicht durch außenwirtschaftliche Kräfte verursacht sehen. Mit seinem Gutachten *Erfolge im Ausland, Herausforderungen im Inland* macht sich der Sachverständigenrat für die Begutachtung der gesamtwirt-

<sup>1</sup> Ich danke Sascha Becker, Peter Bernholz, Gerhard Flaig, Martin Hellwig, Herbert Henzler, Helmut Hesse, Robert Koll, Frank Westermann, Karlhans Sauerheimer und Tobias Seidel für nützliche Kommentare und Reinhard Hild, Marga Jennewein, Wolfgang Meister und Elsita Walter für sorgfältige Forschungs- und Redaktionsassistenten. Die Strukturierung eines noch diffusen geschichtlichen Phänomens und seine Erhellung durch konkrete Zahlen erwiesen sich in diesem Artikel als Herausforderung besonderer Art.

<sup>2</sup> H.-W. Sinn, »Der kranke Mann Europas: Diagnose und Therapie eines Kathedersozialisten«, *Deutschland-Rede*, Stiftung Schloss Neu-Hardenberg, Live-Übertragung im Deutschland Radio am 15. November 2003, 17.00–19.00 Uhr; wiederabgedruckt in: H.-W. Sinn, *Mut zu Reformen. 50 Denkanstöße für die Wirtschaftspolitik*, Beck (DTV), München 2004, S. 1–19; Manuskript und Video-Mitschnitt auch auf [www.ifo.de](http://www.ifo.de). Vgl. auch H.-W. Sinn, *Ist Deutschland noch zu retten?*, ab 3. Auflage, Econ Verlag, München, 2003, Kap. 2, und H.-W. Sinn, »4,5 Millionen Verlierer«, *Die Zeit*, 22. Dezember 2003, S. 28. Die umfangreiche Literatur zu diesem Thema, die daraufhin entstanden ist, wird im Laufe dieses Beitrages zitiert.

schaftlichen Entwicklung zum Protagonisten dieser Sichtweise.<sup>3</sup> Manche, freilich nicht die Mehrheit des Rates, fordern sogar staatliche Maßnahmen zur Stützung der Binnenkonjunktur.

Dieser Beitrag entwickelt eine andere Sicht der Dinge. Exportboom, Basar-Effekt und innere Wachstumsschwäche sind keine getrennten Ereignisse, sondern ökonomisch eng zusammenpassende Teile eines Entwicklungsprozesses, bei dem sich die Wettbewerbsfähigkeit der Firmen und die Wettbewerbsfähigkeit der Arbeitnehmer von einander lösen, weil letztere den Sozialstaat, erstere aber Niedriglöhner aus aller Welt als Optionen vor Augen haben.

Die Entwicklung zur Basar-Ökonomie ist zu einem Teil eine natürliche Konsequenz der Globalisierung und der internationalen Spezialisierung. Wie noch ausgeführt wird, kann diese Entwicklung mit Wohlfahrtsgewinnen für die deutsche Volkswirtschaft verbunden sein, weil sie die knappen Industriearbeiter für bessere Verwendungen in anderen Branchen freisetzt. Prinzipiell kann die Globalisierung den beteiligten Volkswirtschaften Handelsgewinne verschaffen, und die Spezialisierung unseres Landes auf Basar-Tätigkeiten ist keine Ausnahme von dieser Regel. Damit würde sich eine Entwicklung fortsetzen, von der Deutschland schon sehr lange, insbesondere in der Nachkriegszeit, profitieren konnte und die unserem Land ein Wirtschaftswunder gebracht hat.

Zu einem anderen Teil kann die Entwicklung zur Basar-Ökonomie als Anzeichen eines verzweifelten Kampfes gesehen werden, den die westliche Welt im Allgemeinen und Deutschland im Besonderen in diesen Jahren gegen die Kräfte des Faktorpreisausgleichs führt. Handelsgewinne kann man nämlich nur machen, wenn man den Prozess des Faktorpreisausgleichs nicht behindert, und sie lassen sich meistens auch nur in dem Sinne erzielen, dass die Gewinner mehr gewinnen, als die Verlierer verlieren. Der Faktorpreisausgleich besagt unter anderem, dass sich die Löhne zwischen den Handel treibenden Ländern aneinander annähern. Davon haben die deutschen Arbeitnehmer in der Nachkriegszeit stark profitieren können, als unser Land selbst noch am Boden lag und allmählich wieder in das Welthandelssystem integriert wurde. Doch heute, wo es um den Faktorpreisausgleich mit den ex-kommunistischen Ländern geht, die sich seit dem Fall des Eisernen Vorhangs am Welthandel beteiligen, gehören die deutschen Arbeitnehmer wie auch ihre Kollegen in den anderen westlichen Ländern wahrscheinlich zu den Verlierern des Prozesses. Mehr als jede andere Begleiterscheinung des Freihandels zwischen gut funktionierenden Marktwirtschaften muss der Faktorpreis-

ausgleich die Arbeitnehmer der heutigen Hochlohnländer beunruhigen.

Wie viele andere Europäer kämpfen auch wir Deutschen gegen den Faktorpreisausgleich. Mit allem, was uns heilig ist, versuchen wir, die Errungenschaften der sozialen Marktwirtschaft und unser Lohnniveau zu verteidigen. Viele hoffen, dass die politische Macht stärker ist als die ökonomischen Gesetze, nach denen die Integration der Weltwirtschaft vonstatten geht. Aber die Erfahrung bietet für eine solche Hoffnung kaum eine Basis. Das ist das alte Thema Eugen von Böhm-Bawerks, des großen österreichischen Nationalökonom und Finanzministers, der schon 1914 darauf hingewiesen hat, dass die politische Macht nicht gegen, sondern immer nur innerhalb der ökonomischen Wert-, Preis- und Verteilungsgesetze wirkt und sie nicht aufheben, sondern nur bestätigen und erfüllen kann.<sup>4</sup> Wenn ein Land sich dem Faktorpreisausgleich entgegenstemmt, erzeugt es zwangsläufig immer mehr Arbeitslosigkeit und macht die Lage für die Arbeitnehmer eher noch schlimmer.

In dieser schwierigen Lage ist es außerordentlich wichtig, dass die Politik die Zeichen der Zeit richtig interpretiert, denn nur dann ist sie in der Lage, sinnvoll zu reagieren. Leider habe ich nicht den Eindruck, dass dies der Fall ist. Die Stellungnahmen zur Basar-Hypothese, die von den verschiedensten Seiten gekommen sind, zeugen größtenteils von keynesianischen Denkmustern, die zwar konjunkturell ihre Bedeutung haben, doch im Widerspruch zu den langfristig relevanten Effekten des außenwirtschaftlichen Geschehens stehen. Es wird Deutschland nicht helfen, wenn sich seine Politiker und die Fachökonom der Ministerien an diesen Denkmustern ausrichten, denn bei der Frage, wie Deutschland mit der Globalisierung zurechtkommt, geht es wahrlich nicht um die konjunkturellen Probleme, für deren Behandlung die keynesianische Theorie geschaffen wurde.

Ich fasse in diesem Beitrag die bislang bekannt gewordenen Fakten zur Basar-Hypothese zusammen und interpretiere sie. Außerdem antworte ich meinen expliziten und impliziten Kritikern, denn der Dialog mit ihnen hilft, das Problembewusstsein zu schärfen und Fehleinschätzungen aufzudecken. Zu den Kritikern gehören unter anderem die Financial Times Deutschland, das Bundesministerium der Finanzen, das Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit, das DIW und verschiedene Ökonomen. Auch den Sachverständigenrat kommentiere ich, obwohl ich wegen einer inneren Dichotomie des letzten Gutachtens nicht weiß, wie ich ihn einordnen kann. Einerseits bestätigt der Rat die Ba-

<sup>3</sup> Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, *Erfolge im Ausland, Herausforderungen im Inland*, Jahresgutachten 2005, Wiesbaden 2004.

<sup>4</sup> Eugen von Böhm-Bawerk, »Macht oder ökonomisches Gesetz«, Sonderabdruck aus der *Zeitschrift für Volkswirtschaft, Sozialpolitik und Verwaltung* 23, Manz, Wien 1914, S. 266.

sar-These und bezieht im Kern ebenfalls eine angebotsorientierte Sicht. Andererseits setzt er meiner Skepsis eine im Grundsatz positive Interpretation des außenwirtschaftlichen Geschehens entgegen.<sup>5</sup>

Ich unternehme nicht den Versuch, den Begriff der Basar-Ökonomie als solchen zu verteidigen, den manche als zu negativ empfinden.<sup>6</sup> Über Definitionen kann man endlos streiten, aber wer den Begriff einführt, darf ihn auch definieren, und angebliche Gegenbeweise, die sich ganz anderer Definitionen bedienen, sind nicht legitim. Die Verballhornung der Basar-Hypothese, die einige der Kritiker vornehmen, ist schon abenteuerlich, insbesondere die Interpretation, dass ich als Folge der Spezialisierung auf Basar-Tätigkeiten angeblich einen Rückgang (!) der Wertschöpfung in den Basaren behaupte. Mir geht es nicht um Begriffe, sondern nur um Fakten und ihre Bewertung aus volkswirtschaftlicher Sicht. Natürlich ist, wie ich immer betont habe, der Begriff der Basar-Ökonomie eine Karikatur, und natürlich ist Deutschland heute noch keine Basar-Ökonomie. Aber die Reise geht, wenn auch langsam, so doch stetig in diese Richtung. Ob sie gut oder schlecht ist, wird sich erweisen.

## 2. Die Basar-Hypothese: Das empirische Phänomen

Die Basar-Hypothese besagt, dass der inländische Wertschöpfungsanteil an der Industrieproduktion, die so genannte Fertigungstiefe, zugunsten des Auslands fällt und dass sich Deutschland zunehmend auf Basar-Tätigkeiten spezialisiert. Sie besagt nicht, dass der Wertschöpfungsanteil der Industrie am Bruttoinlandsprodukt fällt, und schon gar nicht, dass die Wertschöpfung der Basare fällt. Die Basar-Hypothese geht von der Erkenntnis aus, dass immer mehr deutsche Industrieunternehmen arbeitsintensive Teile ihrer Wertschöpfungsketten in ausländische Niederlassungen verlagern (Offshoring) oder bei Zulieferern aus dem Ausland kaufen (ausländisches Outsourcing), um dadurch den hohen deutschen Lohnkosten zu entkommen.<sup>7</sup> Deutschland baut seine Position als Basar der Welt aus und kann auf hohe und wachsende Exporte verweisen. Doch werden die Industriegüter zu wachsenden Wertanteilen in Niedriglohnländern vorfabriziert, vor allem neuerdings auch wieder in Deutsch-

lands traditionellem Hinterland in Osteuropa.<sup>8</sup> Dadurch läuft die Industrieproduktion und auch der Export von Industriegütern der industriellen Wertschöpfung davon. Schon aus diesem Grunde zeigt die Exportstatistik nicht, wie Deutschland mit der Globalisierung zurechtkommt.

Ein extremes und mittlerweile wohlbekanntes Beispiel aus meinem Buch *Ist Deutschland noch zu retten?* ist der Porsche Cayenne, der scheinbar in Leipzig produziert wird, bei dem aber in Wahrheit 88% des Wertes bereits in dem vorgefertigten Auto stecken, das Porsche von seinem Werk in Bratislava anliefern lässt. In Leipzig wird kaum mehr als Lenkung und Getriebe eingebaut. Das Band, auf dem der Wagen gefertigt wird, steht in Bratislava. Es ist übrigens das Gleiche, auf dem Volkswagen seinen Touareg produziert. Die Kunden aus aller Welt, die bei Porsche kaufen, haben das Gefühl, ein Auto mit dem Prädikat »Made in Germany« zu erwerben, doch in Wahrheit findet ein Etikettenschwindel statt, der über die tatsächlichen Verhältnisse hinweg täuscht. Wenn der Cayenne nach Amerika exportiert wird, steht er zu 100% in der deutschen Exportstatistik, obwohl nur 12% der Wertschöpfung in Form von Gewinnen, Löhnen, anderen Einkommen und Deckungsbeiträgen für Abschreibungen in Leipzig anfielen. Der Export ist in diesem Beispiel mehr als achtmal so groß wie die Wertschöpfung für den Export.

Aber Beispiele zählen nicht. Erste Anhaltspunkte für den tatsächlichen Umfang der Entwicklung zur Basar-Ökonomie gibt die Abbildung 1, die die Fertigungstiefe der deutschen Industrie im Sinne ihres eigenen Wertschöpfungsanteils an ihrer Produktion in den Jahren von 1970 bis 2003 darstellt.<sup>9</sup> Man sieht, dass der eigene Wertschöpfungsanteil an der Industrieproduktion in den letzten 33 Jahren von 40,2% auf 34% zurückgegangen ist. Dabei hat sich die Entwicklung offensichtlich seit 1995 besonders stark beschleunigt. Wäh-

<sup>5</sup> Ich kommentiere hier nicht alles, was zu dem Thema gesagt wird. Wenn jemand, wie der ehemalige Brandt-Berater Werner Müller, den Reformern im Titel seines Buches »Lügen« unterstellt und ansonsten zur Stützung der eigenen Meinung im Wesentlichen nur irrelevante Banalitäten aneinanderreihet, kann er nicht erwarten, dass man sich ernsthaft mit ihm auseinandersetzt. Pikanterweise gehört Müller zur Gruppe jener Publizisten, die wahrheitswidrig behaupten, Deutschland sei Exportweltmeister. Vgl. Abschnitt 7.

<sup>6</sup> Vgl. z.B. M. Kannegiesser, Zukunft der M+E-Industrie: Die Rolle der Netzwerke zur Sicherung der Wettbewerbsfähigkeit, Pressestatement zur Vorstellung einer Studie des Instituts der deutschen Wirtschaft, Köln, Frankfurt am Main, Presseclub, 14. Oktober 2004. Kannegiesser bestätigt das empirische Phänomen der Entwicklung zur Basar-Ökonomie für die Metall- und Elektroindustrie, wendet sich aber gegen den negativen Unter- ton, der diesem Begriff innewohnt.

<sup>7</sup> Manchmal wird der Begriff Outsourcing allein auf die Verlagerung von Dienstleistungen bezogen. Diese Verengung der Interpretation wird hier aber nicht übernommen, zumal in Deutschland die Verlagerung von industrieller Produktion bislang eindeutig im Vordergrund steht. Zur Bedeutung des Outsourcing von Dienstleistungen vergleiche man United Nations Conference on Trade and Development, *World Investment Report 2004: The Shift Towards Services*, United Nations, New York und Genf 2004.

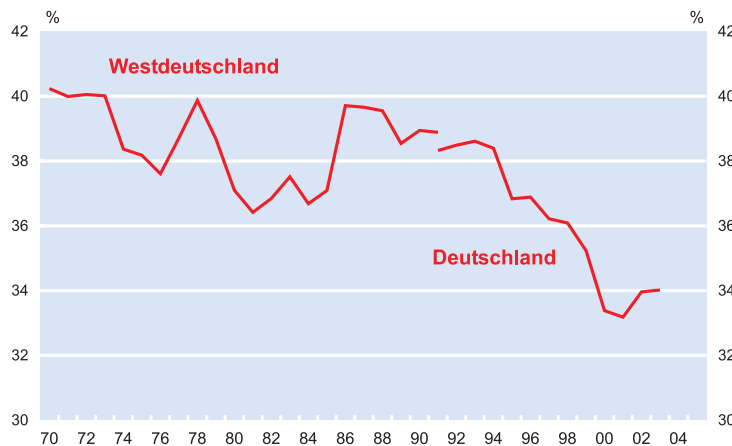
<sup>8</sup> Der Begriff »Hinterland« ist ein Germanismus der englischen Sprache, der schon vor dem Krieg gebräuchlich war, und er bezeichnete schon damals die osteuropäischen Staaten.

<sup>9</sup> Die Angaben zum Wertschöpfungsanteil beziehen sich grundsätzlich auf die so genannte Bruttowertschöpfung einschließlich Abschreibungen. Die Bruttowertschöpfung ist die Differenz aus dem Produktionswert (zu Herstellungspreisen) und den Vorleistungen (zu Käuferpreisen). Der Produktionswert stellt den Wert des Verkaufserlöses von Waren und Dienstleistungen aus eigener Produktion sowie von Handelsware nach Abzug der in Rechnung gestellten Umsatzsteuer dar, vermehrt um den Wert der Bestandsveränderung an Halb- und Fertigwaren und um den Wert selbsterstellter Anlagen. Die Bruttowertschöpfung entspricht der Summe aus den Arbeitnehmerentgelten (Bruttolöhne und -gehälter zuzüglich Sozialabgaben der Arbeitgeber), dem Betriebsüberschuss bzw. Selbständigeneinkommen (einschließlich Fremdkapitalzinsen, Pacht, Mieten etc.), dem Saldo aus den staatlichen Produktionsabgaben (z.B. Gewerbesteuer, Grundsteuer, Kfz-Steuer der Unternehmen) und den Subventionen sowie den Abschreibungen (also den zum Erhalt des Kapitalstocks nötigen Reinvestitionen).

Abb. 1

**Die Verringerung der Fertigungstiefe der deutschen Industrie**

(Anteil der Bruttowertschöpfung des verarbeitenden Gewerbes am Wert seiner eigenen Produktion, 1970 – 2003)



Quelle: Statistisches Bundesamt, Fachserie 18, Reihe S.21 und Reihe 1.3, Berechnungen des ifo Instituts.

rend die Fertigungstiefe in den 24 Jahren von 1970 bis 1994 um 1,8 Prozentpunkte zurückging, fiel sie in den neun Jahren von 1994 bis 2003 um 4,4 Prozentpunkte.<sup>10</sup>

Allerdings ist seit 2002 eine gewisse Rückbewegung zu beobachten, deren Ursachen und Persistenz noch nicht klar sind. Dahinter könnte das Bemühen stehen, in der konjunkturellen Flaute zunächst die eigenen Arbeitsplätze zu schützen. Es könnte sich um eine Konsolidierungsphase handeln, die aus der Erfahrung resultiert, dass die Verlagerung von Vorproduktion auf Zulieferer zu einem indirekten Technologietransfer an Wettbewerber führte.<sup>11</sup> Es könnte sich auch um einen Aufwertungseffekt handeln, der den Wertanteil der Vorleistungsimporte am Wert der Produktion verringert hat. Immerhin hat ja der Euro seinen realen Außenwert von 2001 bis 2003 sehr stark erhöht.<sup>12</sup> Die Ausschläge der Kurve am aktuellen Rand sind aber, wie die Abbildung deutlich zeigt, im Vergleich zu den Ausschlägen früherer Jahre bislang viel zu klein, als dass sie als Trendänderung interpretierbar wären. Der Trend während der letzten 30 Jahre zeigt trotz der Gegenbewegung in den letzten zwei, drei Jahren immer noch progressiv nach unten.

<sup>10</sup> Ähnliche Effekte zeigen sich auch für andere Länder. Dazu vergleiche man R. C. Feenstra, »Integration of Trade and Disintegration of Production in the Global Economy«, *Journal of Economic Perspectives* 12, 1996, S. 31–50, sowie F. Ng und A. Yeats, »Production Sharing in East Asia: Who Does What for Whom and Why?«, in: L. Cheng, und H. Kierzkowski, Hrsg., *Globalization of Trade and Production in South-East Asia*, Kluwer Academic Press, New York 2002.

<sup>11</sup> So der Vorstandssprecher von Audi, Martin Winterkorn, in einem Gespräch mit dem Verfasser.

<sup>12</sup> Nach Berechnungen der EZB stieg der effektive Wechselkurs des Euro gegenüber den 42 wichtigsten Handelspartnern der Euroländer von 2001 bis 2003 nominal um 17,9% und real um 16,8%. Gegenüber dem US-Dollar nahm der Euro-Kurs sogar um 26,3% zu. Siehe Deutsche Bundesbank, *Statistisches Beiheft zum Monatsbericht* 5, *Devisenkursstatistik*, Januar 2005, S. 6 und S. 9.

Eine mögliche Erklärung dafür, dass die Fertigungstiefe insbesondere seit 1995 stark abgenommen hat, kann darin gesehen werden, dass sich damals die ehemals kommunistischen Länder verstärkt dem internationalen Kapital öffneten. China liberalisierte die Bedingungen, unter denen westliche Investitionen möglich wurden, und die Länder Osteuropas hatten ihre Transformationskrise überwunden. Insbesondere letzteres war für Deutschland als unmittelbaren Nachbarn wichtig, zumal die Osterweiterung der EU nach dem Gipfel in Kopenhagen im Jahr 1993 beschlossene Sache war. Der Eisenerne Vorhang hatte zuvor nicht nur die Menschen ein-, sondern auch das Investitionskapital Westeuropas ausgesperrt. Durch die neuen politischen Verhältnisse wurden dem westlichen Kapital lukrative Investitionsmöglichkeiten eröffnet, zu denen vorher kein Zugang

bestanden hatte. Natürlich eröffneten sich diese Möglichkeiten für alle westlichen Länder, aber Deutschland hat hier von am stärksten Gebrauch gemacht. Schon früh war klar, dass unser Land der bei weitem größte Direktinvestor in Osteuropa sein würde, vor den USA und größer als Frankreich und Großbritannien zusammen.<sup>13</sup>

Nicht nur Volkswagen und Audi machten mit ihrer Beteiligung an den Skoda-Werken, dem Aufbau neuer Fertigungsstraßen in Bratislava und der Verlegung der Fertigung für die Audi-Motoren nach Győr in Ungarn von den neuen Möglichkeiten Gebrauch. In großem Umfang hat sich auch der deutsche Mittelstand engagiert. Nach einer Umfrage des Instituts der Deutschen Wirtschaft (IW) hatten bereits im Jahr 2002 etwa 60% der mittelständischen Unternehmen mit bis zu 5 000 Beschäftigten Standorte außerhalb der alten EU-Länder begründet.<sup>14</sup> Und nach der Direktinvestitionsstatistik der Deutschen Bundesbank hatten deutsche Unternehmen im Jahr 2002 bereits 4,4 Millionen Arbeitsplätze im Ausland geschaffen.<sup>15</sup> Viele dieser zusätzlichen Aktivitäten verstreuen sich über die Welt, aber viele konzentrieren sich in Osteuropa. Der Mittelstand macht in Osteuropa das nach, was die Großindustrie schon seit den achtziger Jahren in China und anderen asiatischen Niedriglohnländern vorgemacht hat. Die Rüstkosten sind viel kleiner als bei einem Engagement in China, schon wegen der größeren kulturellen und geographischen Nähe. Dank Osteuropa wurden und werden die mittelständischen Unternehmen Deutschlands zu Global Players im Kleinen.

<sup>13</sup> H.-W. Sinn und A. Weichenrieder: »Foreign Direct Investment, Political Re-orientation and the Privatization Process in Eastern Europe«, *Economic Policy* 24, 1997, S. 177–210.

<sup>14</sup> Institut der deutschen Wirtschaft, *IW-Trends, Dokumentation* 4, 2002.

<sup>15</sup> Deutsche Bundesbank, *Statistische Sonderveröffentlichung* 10, *Kapitalverflechtung mit dem Ausland*, Mai 2004, S. 16.

Getrieben wird die Entwicklung zweifellos durch die extrem niedrigen Lohnkosten in Osteuropa.<sup>16</sup> Das Motiv der Markterschließung, das noch in Asien eine wichtige Rolle gespielt hatte, tritt im gemeinsamen europäischen Binnenmarkt, zu dem die wichtigsten osteuropäischen Länder nun gehören, in den Hintergrund. Im Durchschnitt lagen die Lohnkosten für Industriearbeiter in den zehn Beitrittsländern, die im Jahr 2004 zur EU stießen, im Jahr 2003 bei nur 14% der westdeutschen Lohnkosten (vgl. unten, Abb. 14 und die zugehörige Diskussion des Lohnkostenthemas).

Die Entwicklung zur Basar-Ökonomie verläuft in den deutschen Industriebranchen naturgemäß mit unterschiedlicher Geschwindigkeit. Abbildung 3 zeigt dies für die sechs größten Branchen, die zusammen 77% der Wertschöpfung des verarbeitenden Gewerbes erzeugen. Wie man sieht, ging die Fertigungstiefe in den elf Jahren von 1991 bis 2002 in diesen Branchen fast durchweg zurück, wobei der Maschinenbau mit einer Abnahme von nur 0,7 Prozentpunkten kaum, andere Sektoren dafür umso mehr betroffen waren. Spitzenreiter war der Fahrzeugbau, wo der Anteil der eigenen Wertschöpfung an der Produktion um 10,3 Prozentpunkte abnahm. Bei der Entwicklung scheint es sich um ein allgemeines Phänomen zu handeln, das die meisten Industriebranchen erfasst hat. Eine echte Ausnahme bildet lediglich das Ernährungsgewerbe und die Tabakverarbeitung, wo der Anteil der Bruttowertschöpfung am Produktionswert sogar stieg.

Abb. 2

**Die Verringerung der Fertigungstiefe nach Branchen**  
(Anteil der Bruttowertschöpfung ausgewählter Branchen am Wert ihrer eigenen Produktion, 1970 – 2002)

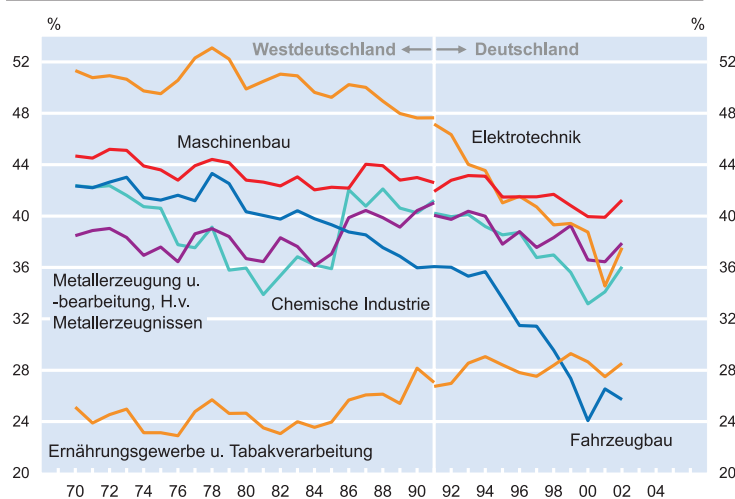
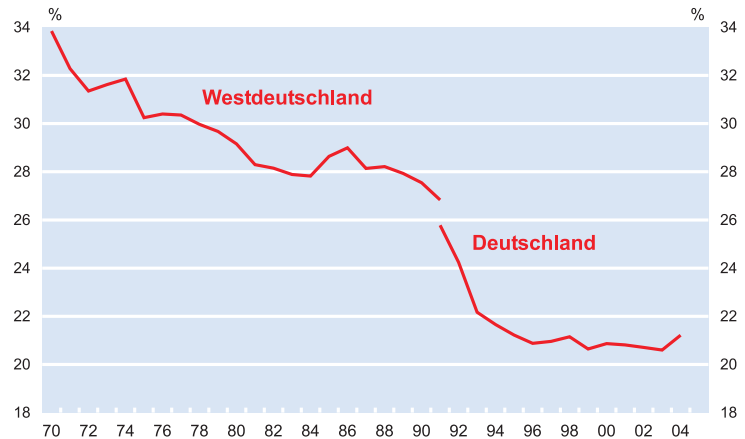


Abb. 3

**Anteil der Bruttowertschöpfung des verarbeitenden Gewerbes am Bruttoinlandsprodukt 1970 – 2004**



Quelle: Statistisches Bundesamt, Fachserie 18, Reihe S.21 und Reihe 1.1, Berechnungen des ifo Instituts.

Die Verringerung der Fertigungstiefe bedeutet nicht notwendigerweise, dass die Wertschöpfung der Industrie-sektoren relativ zur gesamten Wertschöpfung der Wirtschaft fällt. Immerhin zeigt sich in dieser Verringerung fast schon definitionsgemäß eine den Gewinn vergrößern Reaktion der Firmen auf eine veränderte Wettbewerbslage. Die Ausweitung der Produktionswerte aufgrund der Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit der betroffenen Industrien kann die Verringerung der Fertigungstiefe überkompensieren. Das ist insbesondere in den Exportbranchen zu erwarten, die im internationalen Handel Spezialisierungsvorteile erzielen und deshalb überdurchschnittlich wachsen.

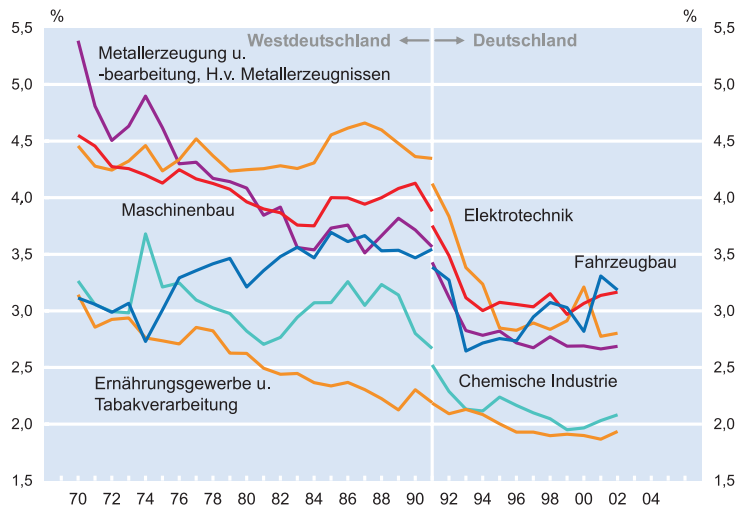
Abbildung 3 zeigt in dieser Hinsicht ein gemischtes Bild. Einerseits ist der Wertschöpfungsanteil des verarbeitenden Gewerbes am Bruttoinlandsprodukt seit 1970 dramatisch zurückgegangen. Er fiel von ursprünglich 33,8% bis auf nur noch 20,6% im Jahr 2003. Offenbar hat in den letzten 30 Jahren eine umfangreiche Deindustrialisierung Deutschlands stattgefunden.<sup>17</sup> Andererseits hat sich der Wertschöpfungsanteil des verarbeitenden Gewer-

<sup>16</sup> Vgl. D. Marin, A. Lorentowicz und A. Raubold, »Ownership, Capital and Outsourcing: What Drives German Investment to Eastern Europe?«, *Department of Economics, University of Munich*, Discussion paper 02-03, 2002; S. O. Becker, K. Ekholm, R. Jäckle und M.-A. Muendler, »Location Choice and Employment Decisions: A Comparison of German and Swedish Multinationals«, *CESifo Working Paper Nr 1374*, Januar 2005.

<sup>17</sup> Vgl. auch P. Bernholz, »Globalisierung und Umstrukturierung der Wirtschaft: Sind sie neu?«, *Walter Adorf Jöhr-Vorlesung 2000*, Forschungsgemeinschaft für Nationalökonomie, Hrsg., Universität St. Gallen, St. Gallen 2000.

Abb. 4

Der Anteil der Bruttowertschöpfung ausgewählter Branchen am Bruttoinlandsprodukt 1970 – 2002



Quelle: Statistisches Bundesamt, Fachserie 18, Reihe S.21 und Reihe 1.3, Berechnungen des ifo Instituts.

bes seit Mitte der neunziger Jahre, also gerade zu der Zeit, als der Basar-Effekt besonders stark war, einigermaßen stabilisiert. Er fiel von 1995 bis 2003 nur um 0,6 Prozentpunkte, und im Jahr 2004 stieg er sogar leicht. Dabei ist freilich unklar, ob dies eine wirkliche Stabilisierung war oder nur ein Reflex der Tatsache, dass das gesamte Bruttoinlandsprodukt Deutschlands seit Mitte der neunziger Jahre im internationalen Vergleich besonders langsam gewachsen ist. Auch die oben schon erwähnte Euro-Aufwertung seit dem Jahr 2002 hat auf dem Wege über die Verbilligung der Importe zuletzt sicherlich einen Beitrag zur Erhöhung des Wertschöpfungsanteils des verarbeitenden Gewerbes geleistet. Die Beschäftigung im verarbeitenden Gewerbe hat sich jedoch, wie weiter unten gezeigt wird, in keiner Weise stabilisiert. Wertschöpfung und Beschäftigung sind zwar korreliert, aber nicht dasselbe (vgl. Abschnitt 6, Auf die Faktormärkte kommt es an.).

Die oben unterschiedenen Branchen haben ihre Wertschöpfungsanteile am gesamten Bruttoinlandsprodukt mit unterschiedlichem Erfolg verteidigen können. Alle sechs großen Industriebranchen sind in den letzten 30 Jahren anteilig geschrumpft, doch verlief der Schrumpfungsprozess nicht gleichmäßig. Der erste Schub ging bis etwa 1984, und der zweite fand nach der Vereinigung bis Mitte der neunziger Jahre statt. Danach hat sich der Wertschöpfungsanteil im Wesentlichen stabilisiert. Es gibt aber einige kleinere Branchen, in denen dieser Anteil weiterhin abnahm. Nach ihrer Größe sortiert, sind dies die Branchen Glasgewerbe, Keramik, Verarbeitung von Steinen und Erden (0,7% Anteil am BIP), Herstellung von Möbeln, Schmuck, Musikinstrumenten usw. (0,5%), Holzgewerbe ohne Herstellung von Möbeln (0,4%), Textilgewerbe (0,2%), Herstellung von Büromaschinen, DV-Geräten und -einrichtungen (0,2%) und Bekleidungsindustrie (0,1%).

### 3. Outsourcing in den Dienstleistungssektor?

Die Kritik an der Basar-Hypothese hat sich auf die empirischen Fakten konzentriert. Die ersten Zweifel an dieser Hypothese wurden von der Financial Times Deutschland geäußert. Die Zeitung bestätigte zwar die Aussage, dass der Wertschöpfungsanteil, den die Industrie an ihrer eigenen Produktion hat, durch Outsourcing zurückgeht. Sie vertrat aber die Meinung, dass es sich hierbei um ein Outsourcing in den inländischen Dienstleistungssektor handele:<sup>18</sup>

»Der Haken an den Zahlen ist, dass die Wertschöpfung der Industrie auch und vor allem deshalb langsamer stieg, weil die deutschen Firmen einen internationalen Trend nachholten und Teile ihrer Produktion an Dienstleister auslagern; die entsprechende Wertschöpfung taucht jetzt in den Service-Statistiken auf, nicht in Osteuropa.«

Ähnlich äußern sich Morgan Stanley in der Studie *Germany: Turning Into a Bazaar?*. Auch sie vermuten einen wesentlichen Effekt durch die Verlagerung von Vorleistungen in den Dienstleistungssektor und bestreiten die Basar-These im Sinne einer Verringerung der Fertigungstiefe zugunsten des Auslandes. So heißt es in der Studie:<sup>19</sup>

»Hence, there is no reason to believe that value-added growth would consistently fall short of industrial output growth going forward.«

Dieser Sachverhalt konnte inzwischen geklärt werden. Zwar stimmt es, dass es eine Tendenz zum Outsourcing aus der Industrie in andere Wirtschaftsbereiche gibt. So hat zum Beispiel das Industrieleasing in den letzten Jahren stark an Bedeutung gewonnen und sich zu einem wichtigen Wirtschaftszweig entwickelt.

Dennoch erklärt das inländische Outsourcing die im vorigen Abschnitt dargestellte Verringerung der Fertigungstiefe nur zu einem ganz geringen Teil. Dies wurde vom ifo Institut alsbald festgestellt.<sup>20</sup> Abbildung 5 verdeutlicht das Er-

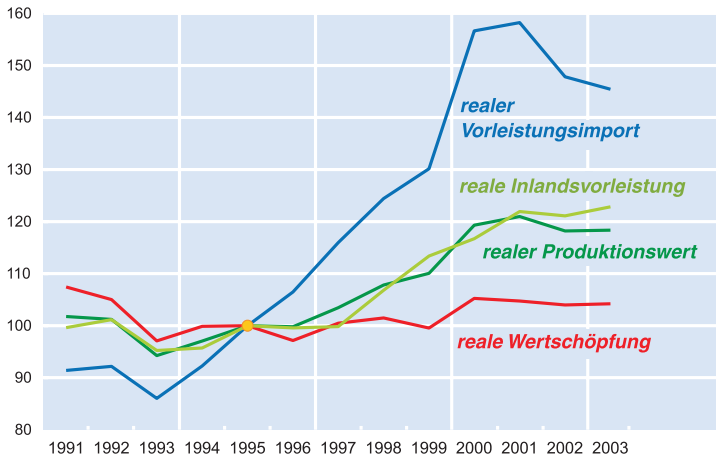
<sup>18</sup> Th. Fricke, »Deutscher Weltmeistertitel kommt manchem ungelegen«, *Financial Times Deutschland*, 6. April 2004, S. 18. Vgl. auch Th. Fricke, »Schöne neue Industrie«, *Financial Times Deutschland*, 20. Februar 2004, S. 26, S. Dullien und M. Schieritz, »Banker zweifeln an Basar-Ökonomie«, *Financial Times Deutschland*, 16. Juli 2004, S. 16.

<sup>19</sup> E. Bartsch, »Germany: Turning into a Bazaar?«, Morgan Stanley, *Global Economic Forum*, 15. Juli 2004.

<sup>20</sup> Siehe R. Hild, »Produktion, Wertschöpfung und Beschäftigung im verarbeitenden Gewerbe«, *ifo Schnelldienst*, 57. Jg., 7/2004, S. 19–27 und Statistisches Bundesamt, *Fachserie 18: Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen, Reihe 2: Input-Output-Rechnung, 1995 und 2000*; Statistisches Bundesamt, *Fachserie 18: Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen, Reihe 1.3.*

Abb. 5

**Industrieproduktion, reale Wertschöpfung in der Industrie, Vorleistungen der Industrie aus dem Inland und aus dem Ausland**  
(Verarbeitendes Gewerbe) 1991 bis 2003, 1995 = 100



Legende: Um Zwischenumsätze des Sektors bereinigter realer Produktionswert. Reale Wertschöpfung, reale Vorleistungen gemäß Produktionsstatistik der VGR. Aufteilung der Vorleistungen in inländische und ausländische Vorleistungen gemäß Input-Output-Statistik (VGR). Deflationierung der importierten Vorleistungen mit dem Einfuhrpreisindex für „Vorleistungen ohne Energie“ des Statistischen Bundesamtes. Fortschreibung bis 2003 mit den Wertschöpfungs- und Produktionsdaten für das verarbeitende Gewerbe aus der VGR. Die Tendenz der gezeigten Kurven ändert sich nicht beim Übergang zu nominalen Werten.

Quelle: Hild, ifo Institut, a.a.O., und Sinn, *Ist Deutschland noch zu retten?*, a.a.O., ab 6. Auflage.

gebnis der Berechnungen des ifo Instituts auf der Basis der Input-Output-Statistiken des Statistischen Bundesamtes.<sup>21</sup>

Abbildung 5 bezieht sich auf die Periode von 1995 bis 2003. Sie zeigt, dass die Industrieproduktion in dieser Zeit um 18% wuchs, während die reale Wertschöpfung in eben dieser Industrie um gerade einmal 4% anstieg. 14 der 18 Punkte Produktionswachstum wurden also nicht durch eine Zunahme der realen Wertschöpfung in der Industrie erklärt, sondern weisen auf die Bedeutung des Outsourcing und Offshoring hin.

Interessanterweise war die Wachstumsrate der realen Industrieproduktion mit einem Wert von 18% genauso hoch wie das Wachstum des realen Bruttoinlandsprodukts der EU-Länder. Sie lag deutlich über der Wachstumsrate des realen Bruttoinlandsprodukts in Deutschland, die nur 10,3% betrug und damit den niedrigsten Wert in ganz West- und Mitteleuropa eingenommen hatte (vgl. Abschnitt 5, Abb. 14).

Wie nun wird die Differenz in den Wachstumsraten der Industrieproduktion und der Wertschöpfung der Industrie erklärt? Die Antwort wird von den beiden anderen Kurven der

<sup>21</sup> In einer Fußnote eines Berichtes des Bundesministeriums für Wirtschaft und Arbeit wird behauptet, die von mir herangezogenen Zahlen stammen einerseits aus der Wirtschaftsstatistik und andererseits aus der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung, was wegen unterschiedlicher Abgrenzungen methodisch nicht zulässig sei. Diese Behauptung ist falsch. Alle Zahlen stammen aus der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung. Vgl. B. Diekmann, M. Meurers und N. Felgentreu, *Basarökonomie Deutschland?*, Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit, Wirtschaftsanalysen Nr. 4, Fußnote 1.

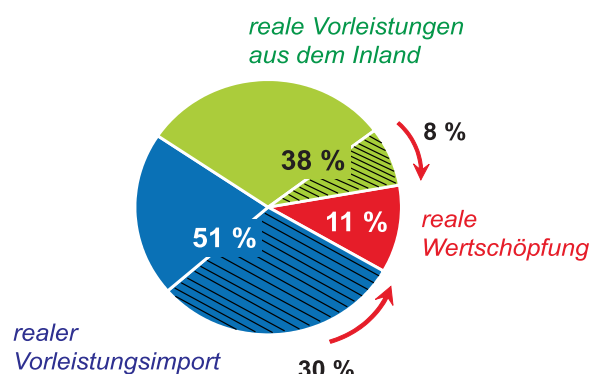
Abbildung gegeben, die den Zuwachs der realen Vorleistungen darstellen, die die deutsche Industrie aus anderen inländischen Sektoren sowie aus dem Ausland bezieht. Offenbar zeigen die Vorleistungen aus anderen inländischen Sektoren keinerlei Auffälligkeiten. Mit einem Zuwachs von 23% liegen sie nur wenig über dem Zuwachs der Industrieproduktion selbst. Demgegenüber schnellten die Vorleistungen, die die Industrie aus dem Ausland bezogen, rasant in die Höhe. Auch wenn sich in den Jahren 2002 und 2003 die Entwicklung wieder umkehrte, was die oben erläuterten Gründe haben mag (Konjunktur, Euro-Aufwertung, Konsolidierung), lag der Gesamtzuwachs in der betrachteten Zeitspanne von nur acht Jahren bei 45%.

Wenn man den Zuwachs der Industrieproduktion seit 1995 in seine Komponenten aufspaltet, wie es in Abbildung 6 geschieht, erkennt man die Besonderheit der Entwicklung noch deutlicher. Nur 11% dieses Zuwachses wurden in der deutschen Industrie selbst erzeugt. 89% kamen anderswo her: 38% kamen aus anderen inländischen Sektoren, und 51% kamen aus dem Ausland.

Hätten sich die Proportionen, zu denen die Industrie selbst, inländische nichtindustrielle Zulieferer und ausländische Zulieferer zur Wertschöpfung in der deutschen Industrie beitragen, gegenüber 1995 nicht verändert, so hätte der Eigenbeitrag der Industrie zur Zunahme ihrer Produktion bei 49% liegen müssen, das Ausland hätte 21% beigesteuert, und andere inländische Vorlieferanten hätten für 30% des Zuwachses verantwortlich gezeichnet. Dass das nicht der Fall ist, zeigt, dass die eigene, industrielle Wertschöpfung beim Zuwachs der Industrieproduktion auf geradezu dramatische Weise verdrängt wurde. Wenn man die Verdrän-

Abb. 6

**Die Komponenten der Zunahme der Industrieproduktion**  
(Verarbeitendes Gewerbe 1995 - 2003)





gung als Rückgang der Fertigungstiefe interpretiert, kann man den Befund auch so ausdrücken, dass vier Fünftel (30/38) der Verringerung der Fertigungstiefe der Industrie seit 1995 auf eine Verlagerung von Produktion ins Ausland, aber nur ein Fünftel (8/38) auf eine Verlagerung in andere inländische Sektoren, die nicht zur Industrie zählen, zurückzuführen ist. Es kann also kein Zweifel bestehen, dass sich die Tendenz zur Basar-Ökonomie in der betrachteten Zeitspanne von 1995 bis 2003 mit großer Kraft durchgesetzt hat.

Die genannten Zahlen beziehen sich auf die gesamte Produktion des verarbeitenden Gewerbes, aber es scheint, dass die Tendenz zur Basar-Ökonomie auch bei anderen Teilgruppen der deutschen Produktion zu beobachten ist, was ich in meinem Buch nur vermuten konnte. So hat das Statistische Bundesamt diese Tendenz in einer eigenen Untersuchung zu den Implikationen seiner Input-Output-Analyse auch für die Teilgruppe der Exportprodukte festgestellt.<sup>22</sup> In der Studie des Amtes heißt es (S. 4):

»Nach der vorliegenden Analyse hat sich im Zeitraum 1991 bis 2002 das Verhältnis zwischen in den Exporten enthaltener inländischer Bruttowertschöpfung und importierten Vorleistungen stark zu Gunsten des Auslandes verschoben. 1991 lag der (nominale) Importanteil der deutschen Exporte noch bei 26,7%, stieg insbesondere zwischen 1995 (29,7%) und 2000 (38,1%) stark an und erreichte 38,8% im Jahr 2002.«

Hiernach lagen der Importanteil an den Exporten zuletzt bei etwa zwei Fünfteln und der Inlandsanteil bei etwa drei Fünfteln. Manchmal wird argumentiert, der Name Basar-Ökonomie sei solange unangebracht, wie die Vorlieferungen aus dem Ausland noch bei weniger als 50% der Exporte lägen. So heißt es in einem populären Buch:<sup>23</sup>

»Der Inlandsanteil von drei Fünfteln zeigt ..., wie falsch das von Sinn geprägte Bild eines »Basars« ist, das den Eindruck erwecken soll, bei unseren Exporten handele es sich überwiegend um im Ausland produzierte Güter, die gerade noch mit dem Etikett »Made in Germany« versehen werden.«

Nun, ich wiederhole, dass ich hier keine semantischen Diskussionen betreibe und selbst den Basar-Effekt anders, nämlich als Verringerung der Fertigungstiefe zugun-

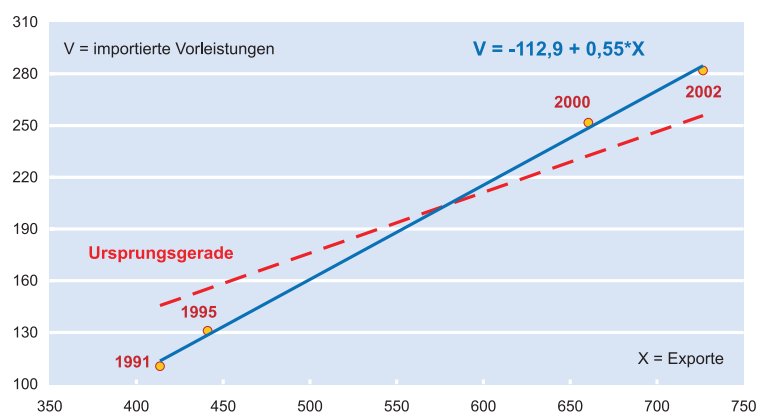
ten des Auslandes, definiert habe. Es wird eine Tendenz beschrieben und kein Zustand. Es sei aber der Hinweis erlaubt, dass die starke Zunahme der exportinduzierten Vorleistungen, die das Statistische Bundesamt ausweist, impliziert, dass die marginale Importquote deutlich über der für das Jahr 2002 ausgewiesenen durchschnittlichen Quote von 38,8% liegen muss. Schon die Abbildung 6, die sich auf das gesamte verarbeitende Gewerbe bezieht und nur die Jahre 2003 und 1995 vergleicht, zeigt, dass die reale marginale Importquote bei 51%, also ganz knapp über 50%, liegt. Aber die Produktion des verarbeitenden Gewerbes ist ja nicht mit dem Export gleichzusetzen.

Die relevanten Daten für die Exporte und exportinduzierten Vorleistungen, die der gerade zitierten Aussage des Statistischen Bundesamtes zugrunde liegen, werden in Abbildung 7 mitsamt einer einfachen Regressionsgeraden dargestellt. Dabei stehen leider nur Datenpunkte für die vier Jahre zur Verfügung, für die das Statistische Bundesamt seine Berechnungen durchgeführt hat. Das ist für eine statistische Interpretation normalerweise zu wenig. Andererseits werden hier Grundgesamtheiten und nicht nur Stichproben betrachtet, und zudem liegen die vier Datenpunkte ziemlich genau auf einer Geraden. Die Streuung um die Regressionsgrade ist praktisch null.

Die Steigung der Regressionsgeraden ist 0,55. Das bedeutet, dass ein Exportanstieg um einen Euro eine Zunahme der exportinduzierten Vorleistungsimporte um 55 Cent und eine Zunahme der inländischen Wertschöpfung um nur 45 Cent impliziert. Auch wenn man den Basar-Effekt als Zustandsbeschreibung statt, wie ich, als Tendenzaussage versteht, liegt insofern also bereits ein marginaler Basar-Effekt vor. Deutlich mehr als die Hälfte des

Abb. 7

Exporte und exportinduzierte Vorleistungsimporte<sup>1)</sup>  
Mrd. Euro



1) Beide Variablen sind mit dem Preisindex der Exporte deflationiert.

Quelle: Statistisches Bundesamt, Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen, Input-Output-Rechnung, Importabhängigkeit der deutschen Exporte und Fachserie 18, Reihe 1.3, Berechnungen des ifo Instituts.

<sup>22</sup> Statistisches Bundesamt, Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen. Input-Output-Rechnung. Importabhängigkeit der deutschen Exporte 1991, 1995, 2000 und 2002, Wiesbaden 2004.

<sup>23</sup> P. Bofinger, Wir sind besser, als wir glauben. Wohlstand für alle, Pearson Studium, München 2004.

zusätzlichen Exports geht postwendend in zusätzliche Vorleistungsimporte.<sup>24</sup>

Im Übrigen ist die durchschnittliche Vorleistungsquote in den letzten Jahren so rasch gestiegen, dass auch sie bei einer Fortsetzung des Trends bereits in etwa sechs bis sieben Jahren über 50% liegen wird.

Dass die reale marginale Importneigung im Hinblick auf den Export bei 55% liegt, während die durchschnittliche Importneigung zuletzt bei 39% lag<sup>25</sup>, impliziert, dass die so genannte Elastizität des Imports bezüglich des Exports, die der Quotient aus diesen Zahlen ist, den Wert 1,42 hat. Eine Erhöhung des Exports um 1% erhöht also die exportinduzierten Importe derzeit um 1,42%.

Dies wird in der Zeichnung durch die gestrichelte Gerade verdeutlicht, die vom gedanklichen Ursprung des Diagramms in etwa durch die Mitte der Regressionsgeraden führt. Da die Regressionsgerade die Ursprungsgerade von unten schneidet, muss die Elastizität des Vorleistungsimports bezüglich des Exports größer als eins sein.

Eine reale marginale Erhöhung der exportinduzierten Wertschöpfung im Hinblick auf das Exportvolumen in Höhe von 45% im Verein mit einem durchschnittlichen Anteil der inländischen exportorientierten Wertschöpfung am Exportvolumen von 61% bedeutet darüber hinaus, dass die Elastizität des Exports bezüglich der Wertschöpfung in den Exportsektoren bei 61/45, also 1,36, liegt. Eine Erhöhung der Wertschöpfung für den Export von 1% impliziert also eine Zunahme des Exportvolumens von 1,36%. Eine stärkere Spezialisierung Deutschlands, die die für den Export arbeitenden Produktionsfaktoren vermehrt und deshalb die Wertschöpfung im Export vergrößert, führt wegen des Basar-Effekts zu einer überproportionalen Ausweitung des Exportvolumens, die weit über die Steigerung der Wertschöpfung hinausgeht.

Wichtig ist für diesen Zusammenhang, dass sich die deutsche Industrie tatsächlich auf die kundennahen Endstufen der mehrgliedrigen Produktionsprozesse spezialisiert. Wenn dort immer mehr Wertschöpfung für den Export stattfindet, dann müssen immer mehr Vorprodukte importiert werden, die mit den im Inland erstellten Produktteilen physisch verbunden und dann anschließend, gleichsam als Kuppelpro-

dukte, gemeinsam mit diesen wieder exportiert werden. Die exportorientierte Wertschöpfung in der Basar-Ökonomie erzeugt also quasi im Huckepackverfahren einen Durchfluss von Waren durch das exportierende Land, der sich in einer überproportionalen Erhöhung der Exporte und Importe äußert. Eine Spezialisierung auf kundenferne Teile der Produktionskette, also die Upstream-Aktivitäten, hätte diese Wirkung nicht. Sie würde zwar auch die exportinduzierte Wertschöpfung erhöhen, doch ginge damit kein überproportionaler Anstieg des Exportvolumens einher.

Der Basar-Effekt hat übrigens erhebliche Bedeutung für die Konjunkturübertragung vom Ausland in das Inland. Im Jahr 2004 boomte die Weltwirtschaft wie seit 28 Jahren nicht mehr, und der deutsche Export zog um 8,6% an, aber die deutsche Wirtschaft machte den Boom trotzdem nicht mit. Da der deutsche Export 36% des Bruttoinlandsprodukts ausmacht, hätte man auf den ersten Blick ein nachfrageinduziertes Wachstum der deutschen Wirtschaft von 3,1% (36% von 8,6%) erwarten können. Berücksichtigt man aber, dass sich nur 45% der zusätzlichen Exporthachfrage im Inland direkt in eine erhöhte Wertschöpfung übertragen, ergibt sich ein Wachstumseffekt von nur noch 1,4% (45% von 3,1%). Auch dies ist einer der Gründe, warum die deutsche Wirtschaft im Jahr 2004 am Boom der Weltwirtschaft nur in sehr geringem Maße teilhatte und insgesamt nur um 1,6% wuchs.<sup>26</sup> Dies bestätigt vom Grundsatz her die Argumentation der volkswirtschaftlichen Abteilung der HVB in München, nach der der Basar-Effekt zur Entkoppelung zwischen deutscher Konjunktur und Weltkonjunktur beiträgt.<sup>27</sup>

Auch der Sachverständigenrat hat sich den Befund des Statistischen Bundesamtes zu Eigen gemacht.<sup>28</sup> Er zitiert die Zahlen zwar mit dem Distanz signalisierenden Satz:

*»Überspitzt wird dies als Tendenz zur Basar-Ökonomie bezeichnet.«*

(Mit fast den gleichen Worten, so als stammte dieser Satz aus der gleichen Feder wie der Text des Sachverständigenrates, äußert sich das Statistische Bundesamt in einer internen Mitteilung vom 5. Januar 2005.) Wie die weiteren Ausführungen des Rates zeigen, bezieht sich die Distanz jedoch nicht auf den Befund als solchen, sondern nur auf den negativen Unterton des Wortes Basar-Ökonomie. Von der Sache her konzidiert der Rat, dass der Basar-Effekt

<sup>24</sup> Dabei ist zu beachten, dass es sich hierbei nur um die vom Export selbst induzierten Vorleistungsimporte inklusive der durchgeleiteten Handelswaren handelt. Importe von Vorleistungen für inländische Produktion sowie Importe von Endprodukten und Dienstleistungen für den Endverbrauch sind in dieser Rechnung nicht erfasst.

<sup>25</sup> Man beachte, dass der vom Statistischen Bundesamt gelieferte Durchschnittswert sowohl ein realer als auch ein nominaler Wert ist. Die Unterscheidung zwischen realen und nominalen Werten ist nur bei den Marginalgrößen relevant. So würde eine Erhöhung der Inflation den marginalen nominalen Wert gegen den durchschnittlichen Wert treiben, während letzterer unverändert bliebe.

<sup>26</sup> Der Wert wird freilich durch einen anders begründeten Anstieg beim Import von Endprodukten noch weiter vermindert und durch andere positive Effekte, insbesondere einen Wiederaufbau von Lägern, vergrößert.

<sup>27</sup> A. Rees, »Basar-Ökonomie und Konjunktur«, Vortrag im ifo Institut für Wirtschaftsforschung am 29. September 2004, bzw. vgl. auch: »Die Basar-Ökonomie kann Arbeitsplätze retten«, *Frankfurter Allgemeine Zeitung*, 28. Juni 2004, S. 13.

<sup>28</sup> Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, *Erfolge im Ausland – Herausforderung im Inland*, Jahresgutachten 2004/05, Wiesbaden 2004, S. 359.

»... zumindest teilweise eine mögliche Erklärung bieten (kann), dass die positive außenwirtschaftliche Entwicklung in den zurückliegenden Jahren nicht die allgemein erwartete Initialzündung für die binnenwirtschaftliche Belebung war.«<sup>29</sup>

Dessen ungeachtet betont der Rat zu Recht, dass der Exporteffekt auf die Konjunktur per saldo positiv war.

Der Sachverständigenrat erweitert die Analyse des Statistischen Bundesamtes insofern, als er zeigt, dass nicht nur der Anteil der importierten Vorleistungen an der Gesamtheit der deutschen Exporte steigt, sondern auch der Anteil der importierten Vorleistungen an den Exporten des verarbeitenden Gewerbes:<sup>30</sup>

»Der Importanteil der Exporte des Verarbeitenden Gewerbes im Zeitraum der Jahre 1991 bis 2000 – aktuellere Daten stehen auf der sektoralen Ebene für eine Input-Output-Analyse nicht zur Verfügung – stieg merklich von 26,7vH auf 38,1vH an.«

Interessanterweise entsprechen diese Zahlen ziemlich genau den oben zitierten Zahlen für den Export aller Sektoren.

Wie man es auch dreht und wendet: Es kann als gesichert gelten, dass sich die Fertigungstiefe der deutschen Wirtschaft in den letzten Jahren durch eine Produktionsverlagerung ins Ausland extrem stark verringert hat. Das gilt für

- das verarbeitende Gewerbe (ifo),
- für die Exportwirtschaft im Ganzen (Statistisches Bundesamt) und auch
- für die Exportwirtschaft innerhalb des verarbeitenden Gewerbes (Sachverständigenrat).

Damit ist die Basar-Hypothese entgegen der Vermutung der Autoren der Financial Times Deutschland und von Morgan Stanley zweifelsfrei bestätigt worden. Massiver als durch solche Zahlen kann der statistische Nachweis nicht geführt werden.

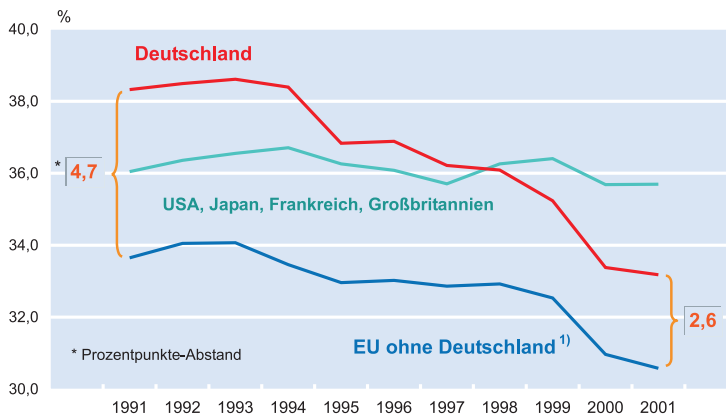
#### 4. Sind alle Länder gleich betroffen?

Nun kann man natürlich darauf verweisen, dass der für Deutschland nachgewiesene Basar-Effekt auch anderswo zu beobachten ist. Das ist die Position, die die Financial Times Deutschland anschließend vertreten hat. So schrieb sie:<sup>31</sup>

Abb. 8

#### Der Basar-Effekt im internationalen Vergleich:

Anteil der Bruttowertschöpfung des verarbeitenden Gewerbes am Wert seiner eigenen Produktion



1) Belgien, Dänemark, Finnland, Frankreich, Italien, Niederlande, Österreich, Portugal, Schweden und Großbritannien.

Quelle: Statistisches Bundesamt, Fachserie 18, Reihe S.21 und Reihe 1.3, OECD, STAN database for Industrial Analysis, Berechnungen des ifo Instituts.

Es »...deutet nichts darauf hin, dass die Verlagerung von Produktionsteilen ins Ausland in Deutschland ein größeres Maß erreicht hätte als im Rest der Welt.«

Richtig daran ist, dass Deutschland im Vergleich zu anderen Ländern noch immer einen hohen eigenen Wertschöpfungsanteil an seiner Industrieproduktion aufweist. Dank der Spezialisierung auf die Industrieproduktion, die traditionell die deutsche Stärke war, benötigte die Industrie bislang weniger Vorleistungen aus dem Ausland als die Industrien der meisten anderen Länder. Außerdem ist Deutschland ein großes Land, und große Länder haben naturgemäß einen vergleichsweise kleinen Anteil importierter Vorleistungen.

Dabei handelt es sich um eine einfache geometrische Gesetzmäßigkeit. Um sie zu verstehen, nehme man die Landkarte Europas und zeichne einen Kreis um einen beliebigen Punkt, um so die Lage und Größe eines fiktiven Landes darzustellen. Je kleiner der Radius, desto größer ist das Verhältnis von Kreisumfang und Kreisfläche, desto größer wird also der Anteil der grenzüberschreitenden Vorleistungen an der Produktion des Landes sein.

Aber das hohe Eigenleistungsniveau der deutschen Industrie geht im internationalen Vergleich besonders schnell zurück. Abbildung 8 zeigt, dass die Fertigungstiefe der deutschen Industrie wesentlich schneller fällt als jene der anderen alten EU-Länder. Während der Abstand zwischen Deutschland und den anderen EU-Ländern im Jahr 1991 noch bei 4,7 Prozentpunkten gelegen hatte, betrug er im

<sup>29</sup> Sachverständigenrat, a.a.O., Textziffer 467.

<sup>30</sup> Sachverständigenrat, a.a.O., S. 361 f.

<sup>31</sup> S. Dullien, »Die Welt wird zum Basar«, *Financial Times Deutschland*, 9. Juli 2004, S. 26.

**Tab. 1**  
**Der Anteil ausländischer Vorprodukte**  
**an allen Vorprodukten der Wirtschaft (%)**

	Jahr	Anteil in %	Zunahme des Anteils in Prozentpunkten
Italien	1995	17	
	2000	19	+ 2
Dänemark	1995	22	
	2000	26	+ 4
Finnland	1995	20	
	2000	24	+ 4
Niederlande	1995	29	
	2000	30	+ 1
Österreich	1995	25	
	2000	29	+ 4
Schweden	1995	23	
	2000	28	+ 5
Deutschland	1995	20	
	2000	26	+ 6

Alle Werte beziehen sich auf die Gesamtwirtschaft. Erfasst sind alle Länder, für die Eurostat Daten zur Verfügung gestellt hat.

Quelle: Eurostat, CIRCA Datenbank.

Jahr 2001 nur noch 2,6 Prozentpunkte. Deutschland verliert seine Sonderstellung und konvergiert gegen den Durchschnitt der anderen EU-Länder, obwohl es als größtes EU-Land wegen des beschriebenen geographischen Effektes eigentlich dauerhaft eine höhere Fertigungstiefe behalten müsste, wenn die geographische Verflechtung seiner Unternehmen sich nicht von jener der anderen Länder unterscheidet. Die Zukunft wird erweisen, wie weit dieser Konvergenzprozess tatsächlich führt. Bisher ist die deutsche Sonderentwicklung jedoch unübersehbar.

Informativ ist in diesem Zusammenhang auch ein Vergleich mit anderen großen Ländern. Die türkisfarbene Kurve der Abbildung zeigt die Entwicklung der durchschnittlichen Fertigungstiefe in den USA, Japan, Großbritannien und Frankreich. Man sieht, dass Deutschland Anfang der neunziger Jahre eine um etwa 2,25 Prozentpunkte höhere Fertigungstiefe als diese Länder hatte, dann aber im Jahr 1998 gleichzog und inzwischen am aktuellen Rand um 2,5 Prozentpunkte unter diesen Ländern liegt. Auch dieser Vergleich bestätigt, dass das Phänomen in Deutschland stärker ausgeprägt ist als anderswo.<sup>32</sup>

Einen dritten Beleg für einen deutschen Sonderweg findet man in der Information, die in Tabelle 1 zusammengefasst ist. Die Tabelle, die sich auf alle EU-Länder bezieht, für die Eurostat entsprechende Daten zur Verfügung stellte, zeigt, dass die aus dem Ausland bezogenen Vorleistungen der europäischen Volkswirtschaften in der Zeitspanne von 1995

bis 2000 überall zunahm. Dies deutet darauf hin, dass der Basar-Effekt in allen betrachteten Ländern zu beobachten war. Indes lag die Zunahme in Deutschland mit 6 Prozentpunkten an der Spitze, vor Schweden mit 5 Punkten und deutlich über dem Durchschnitt von 3,7 Punkten.

### 5. Auf die Faktormärkte kommt es an

Die bislang dargestellten Fakten zeigen unzweifelhaft, dass der Basar-Effekt die Entwicklung des verarbeitenden Gewerbes in Deutschland mindestens seit Mitte der neunziger Jahre kennzeichnet und dass dieser Effekt hier zu Lande stärker wirkt als anderswo. Die Fertigungstiefe des verarbeitenden Gewerbes hat sich speziell in Deutschland mit geradezu dramatischem Tempo verringert. Die Fakten lassen aber noch keine ökonomische Bewertung dieser Entwicklung zu.

Zwar ist das Bild des verglühenden Kerns der deutschen Wirtschaft, das Gabor Steingart im Hinblick auf die Produktionsverlagerung ins Ausland gezeichnet hat, eine interessante Zuspitzung.<sup>33</sup> In der Tat ist es die Industriearbeit, durch die Deutschlands Wirtschaft stark geworden ist. An der Industrie hängt unser Wohlstand wie an keinem anderen Sektor. Wenn sie verloren geht, wird es schwer fallen, Ersatz zu finden.

Dennoch gibt es Argumente, die der Entwicklung zur Basar-Ökonomie positive Aspekte abzugewinnen in der Lage sind. So wird häufig angeführt, dass sich die deutschen Unternehmen durch das Outsourcing gegenüber der Niedriglohnkonkurrenz aus Fernost behaupten und Arbeitsplätze retten, die sonst verloren gegangen wären. Die Boote schwimmen weiter, weil sie Ballast abwerfen. Dieses etwas sarkastische betriebswirtschaftliche Argument ist schon deshalb volkswirtschaftlich nicht überzeugend, weil es das Schicksal des Ballastes außer Acht lässt.

Wichtiger ist stattdessen die Möglichkeit, die ich in meinem Buch entwickle, dass auch die deutsche Volkswirtschaft als Ganze erhebliche Vorteile aus dem Basar-Effekt zieht, weil er eine Verbesserung der internationalen Arbeitsteilung darstellen könnte. Im Prinzip kann die Basar-Ökonomie unserem Land nämlich Spezialisierungsvorteile verschaffen.

<sup>32</sup> Vgl. auch B. Diekmann, M. Meurers und N. Felgentreu, *Basarökonomie Deutschland?*, Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit, Wirtschaftsanalysen, Nr. 4, Berlin, Oktober 2004. Die Autoren des Wirtschaftsministeriums zeigen die Daten, kommen aber zu einem erstaunlich ambivalenten Schluss. Einerseits schreiben sie auf S. 9 ihres Berichtes: »Gemessen am Durchschnitt der betrachteten Länder ... zeigt sich, dass die Wertschöpfungsquote in Deutschland seit 1995 überproportional zurückging und seit 2000 unter dem Schnitt (einschließlich Deutschlands, HWS) liegt.« Andererseits kommen sie zu dem Schluss, dass es keinerlei Anzeichen gebe, dass die Outsourcing-Intensität in Deutschland besonders hoch sei.

<sup>33</sup> G. Steingart, *Deutschland: der Abstieg eines Superstars*, Piper, München 2004.

Deutschland hat die Chance, sich zur zentralen Handelsdrehscheibe zwischen Ost und West zu entwickeln und aus dem Betrieb dieser Drehscheibe neue Einkommen zu erzielen. Neben die Wertschöpfung aus eigener Produktion tritt die Wertschöpfung durch Handelsaktivitäten und sichert den Wohlstand der Deutschen.<sup>34</sup> Deutschland könnte sich ein Stückweit in Richtung Hongkong entwickeln und im Großen nachholen, was Hongkong im Kleinen vorgemacht hat. Zugegeben: Man muss seine Phantasie bei diesem Vergleich etwas strapazieren. Aber das Bild wird überzeugender, wenn man den Begriff Basar weiter fasst und die Planung und Organisation industrieller Großanlagen, deren Komponenten zunehmend auch im Rest der Welt einkauft werden, sowie kreative Produktentwicklungen mit einer kundennahen Endmontage einbezieht. Unser Land liegt an der Nahtstelle zwischen Ost und West. Es verfügt über eine umfangreiche Palette hochwertiger Industrieprodukte, deren Vielfalt von kaum einem anderen Land der Erde übertroffen wird. Das Land der stillen Stars im Mittelstand hat tatsächlich die Chance, sein Geld als ein um eine gewisse Endproduktion erweiterter Basar der Welt oder doch Europas zu verdienen. Deutschland wäre dann in der Lage, die großen Vorteile, die es schon in den vergangenen zwei Jahrhunderten aus dem internationalen Handel ziehen konnte, noch weiter zu vergrößern.

Das sind indes nur Möglichkeiten. Damit weitere Wohlfahrtsgewinne aus der Verbesserung der internationalen Arbeitsteilung Realität werden, braucht ein Land gut funktionierende Faktormärkte für Arbeit und Kapital, die den raschen Strukturwandel ermöglichen und die Vollbeschäftigung der Faktoren sicherstellen. Strukturwandel und Spezialisierung heißt nämlich, dass einzelne Branchen schrumpfen, um anderen Platz zu machen. Die Produktionsfaktoren Arbeit und Kapital müssen aus den schrumpfenden Wirtschaftssektoren in die wachsenden wandern. Ohne solche Wanderungen sind Handelsgewinne aus der Spezialisierung kaum möglich. Dieser Aspekt wird in der öffentlichen Diskussion immer wieder übersehen, ist aber von zentraler Bedeutung für die Analyse der Wohlfahrtseffekte der Globalisierung im Allgemeinen und des Outsourcing und Offshoring im Besonderen. Wenn sich Deutschland auf Basar-Leistungen spezialisiert, dann wandern immer mehr Produktionsfaktoren, also Arbeit und Kapital, in basar-ähnliche Produktionsprozesse mit der Folge, dass deren Wertschöpfung steigt, während die Wertschöpfung anderswo fällt.

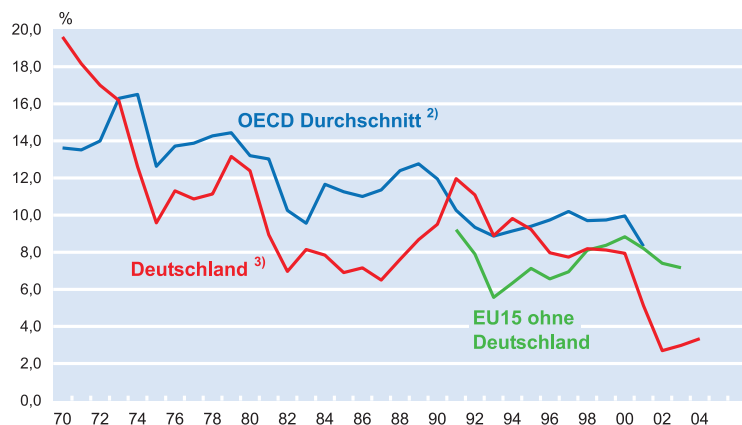
Wohlfahrtsgewinne kann man in der Regel dann unterstellen, wenn die Produktions-

faktoren schnell zwischen den Sektoren wandern und trotz der Wanderung voll beschäftigt bleiben. Ferner muss sich die Preisstruktur durch die Aufnahme des Handels von der Preisstruktur bei Autarkie wegbewegen, denn nur, wenn diese Bedingung erfüllt ist, kann das Land im Ausland Importgüter billiger kaufen, als es diese Güter selbst hätte herstellen können. Ob sich die Preisstruktur von der Autarkiesituation entfernt, ist nicht leicht festzustellen, weil das eine kontrafaktische Analyse verlangt. Leichter ist das Kriterium der Vollbeschäftigung der Produktionsfaktoren und ihrer raschen Wanderung zwischen den Sektoren zu überprüfen.

Betrachten wir zunächst den Kapitalmarkt. Der Finanzkapitalmarkt ist zwar grundsätzlich flexibel, doch kommt es auf das physisch investierte Realkapital und nicht auf das Finanzkapital an. Bereits investiertes Realkapital ist nicht mehr beweglich. Um die Kapitalstruktur zwischen den Sektoren zu verändern, bedarf es neuer realer Investitionen, denn nur sie sind disponibel. Am besten ist es, wenn die Wirtschaft schnell wächst, denn dann sind die Investitionen besonders groß, und schon nach kurzer Zeit besteht der Kapitalstock überwiegend aus neuem Kapital. Wenn der Kapitalstock nicht wächst, sind Verschiebungen in der Sektorstruktur zwar auch möglich, weil man in den schrumpfenden Sektoren auf Investitionen zum Ersatz der Abschreibungen verzichten und die Bruttoinvestitionen anderswo vornehmen kann, aber die Veränderung der Sektorstrukturen gelingt entsprechend langsam. Dies ist insbesondere bei Immobilieninvestitionen ein Problem, die in der Regel eine sehr lange Kapitalbindung haben.

Das für den Strukturwandel wichtige Wachstum des Kapitalstocks kann durch die Nettoinvestitionsquote bezüglich des Nettoinlandsprodukts gemessen werden. Die Nettoinvestitionsquote ist, wie Abbildung 9 zeigt, in Deutschland heutzutage extrem niedrig. Noch in der ersten Hälfte der

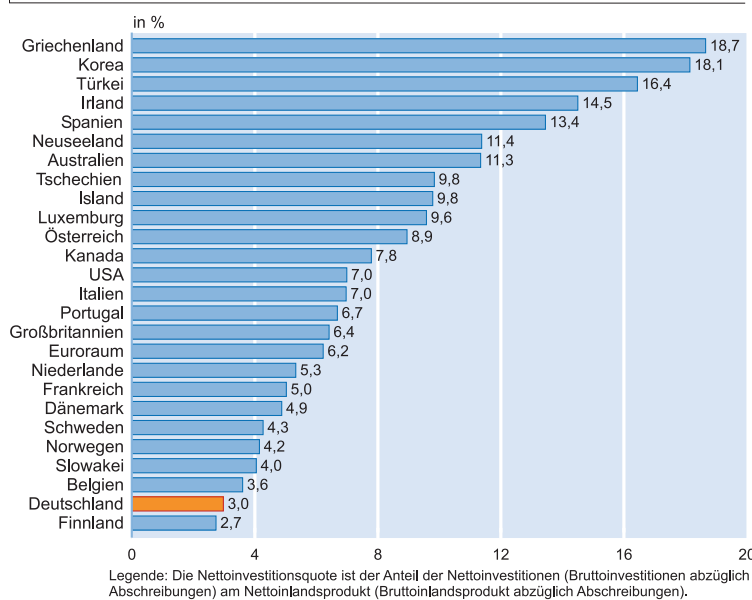
Abb. 9  
Nettoinvestitionsquote<sup>1)</sup> in ausgewählten Industriestaaten



Quelle: Statistisches Bundesamt, FS 18, Reihe S.21, Stand August 2004 und Reihe 1.1; Eurostat, Daten im Internet; OECD, National Accounts, Volume II und Berechnungen des ifo Instituts.

<sup>34</sup> Vgl. H.-W. Sinn, *Ist Deutschland noch zu retten?*, a.a.O., Kap. 2, Abschnitt: »Internationale Arbeitsteilung: von der Globalisierung profitieren« sowie H.-W. Sinn, Kolumne: »Basarökonomie Deutschland«, *Financial Times Deutschland*, 17. September, 2004, S. 38.

**Abb. 10**  
**Nettoinvestitionsquote im internationalen Vergleich (2003)**



Quelle: OECD, database National Accounts - Volume 2, 1970-2002 (2003 prov.) und Berechnungen des ifo Instituts.

neunziger Jahre lag sie beim OECD-Durchschnitt und über dem niedrigeren Durchschnitt der anderen EU-Länder. Doch seit dem Jahr 2000 liegt sie nun sogar unter dem EU-Durchschnitt. Sie ist, wie Abbildung 10 zeigt, im Jahr 2003 auf den zweitniedrigsten Wert aller OECD-Länder gefallen. Das zeigt, dass sich der Kapitalstock in Deutschland nur noch sehr langsam vergrößert und folglich auch die Möglichkeiten, die Sektorstrukturen schnell an die Notwendigkeiten einer globalisierten Wirtschaft anzupassen, gering sind.

Die in den Diagrammen erfassten Investitionen umschließen sowohl private als auch staatliche Investitionen in Ausrüstungen, Fabrikgebäude, Wohnbauten und sonstige Anlagen. Der negative Trend umfasst alle diese Komponenten. Zwar fielen die staatlichen Bruttoinvestitionen seit 1991 etwas stärker als die privaten Bruttoinvestitionen, doch kann das den Trend schon deshalb nicht erklären, weil diese Investitionen nur etwa ein Zehntel aller Anlageinvestitionen umfassen.<sup>35</sup> Hinter dem Trend steckt vor allem, dass die Bauinvestitionen und insbesondere auch die privaten Ausrüstungsinvestitionen zurückgingen. Die Ausrüstungsinvestitionen sind jene Komponente der privaten Investitionen, die seit 1991 nicht nur in Relation zu den Produktionsaggregaten, sondern sogar nominal fiel.<sup>36</sup> Es fehlt in Deutschland insbesondere an Investitionen in neue Maschinen und Fabrikationsanlagen, die neue Arbeitsplätze mit sich bringen.

<sup>35</sup> Die staatlichen Bruttoanlageinvestitionen umfassten im Jahr 2004 nur 8,1% aller Bruttoanlageinvestitionen (1991: 11,5%); vgl. Statistisches Bundesamt, *Fachserie 18, Reihe 3*, 4. Vierteljahr 2004, Tab. 3.8 und Tab. 3.10.

<sup>36</sup> Statistisches Bundesamt, *Fachserie 18, Reihe 1.1*, Februar 2005, Tab. 3.8 und Tab. 3.10.

Der deutsche Arbeitsmarkt entspricht dem Bild eines raschen Wandels in der Sektorstruktur ebenfalls nicht. Relativ günstig wäre die Situation, wenn die Industriebeschäftigung selbst konstant bliebe, etwa weil in den Basaren so viel zusätzliche Beschäftigung entsteht, wie in den vorgelagerten Produktionsstufen verloren geht. Ist das der Fall, liegt die Vermutung eines wohlfahrtssteigernden internationalen Handels nahe.

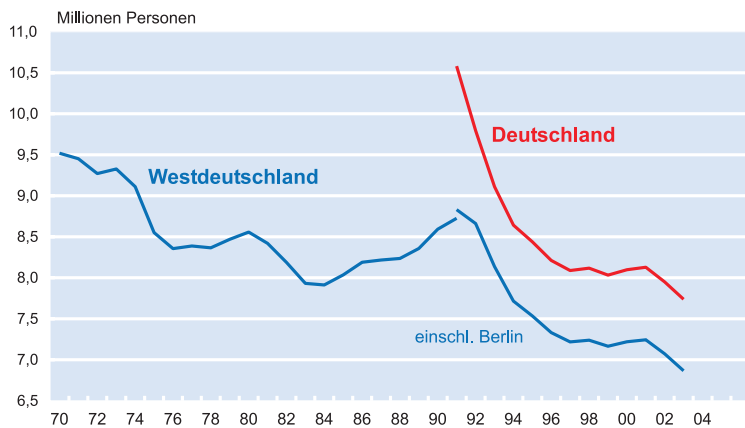
Aber selbst wenn das nicht der Fall ist, könnte der Beschäftigungsabbau in der Industrie immer noch von Vorteil für Deutschland sein, weil in anderen Sektoren neue, bessere Arbeitsplätze entstehen. Da billige Industriearbeiter in Polen, China und sonst wo auf der Welt verfügbar sind, könnte Deutschland insofern profitieren, als die bei der Verringerung der Fertigungstiefe frei gewordenen deutschen Arbeitskräfte für Tätigkeiten außerhalb der Industrie eingesetzt werden, die von den ausländischen Industriearbeitern nicht erledigt werden können. So ist vorstellbar, dass Deutschland gewinnt, weil es sich auf den Export industrienaher Dienstleistungen spezialisiert und dort neue Arbeitsplätze schafft. Ebenso ist vorstellbar, dass importierte Industriegüter so billig werden, dass nur wenig im Ausgleich exportiert werden muss, was die Verwendung der von der Industrie freigesetzten Arbeitnehmer bei lokalen Dienstleistungen oder im Bau ermöglicht.

Aber die Realität des deutschen Arbeitsmarktes sieht anders aus. Allenfalls die Hälfte des Bildes vom raschen Strukturwandel erkennt man in den Statistiken, nämlich die schrumpfende Beschäftigung im verarbeitenden Gewerbe. Von 1991 bis 2003 gingen im verarbeitenden Gewerbe bald 3 Millionen (2,84 Mill.) Arbeitsplätze oder 27% verloren. Dies ist der stärkste prozentuale Rückgang in allen OECD-Ländern. Der Rückgang war sogar noch etwas stärker als in Japan, das in dieser Zeit unter einer großen Wirtschaftskrise litt.

Bei der Interpretation des deutschen Wertes muss man zwar bedenken, dass er auch mit dem Rückgang der industriellen Arbeit in den neuen Ländern zu tun hat. Doch kann das, wie man leicht erkennen kann, wirklich nur ein Teil der Erklärung sein. Trotz der Integration von rund 2 Millionen im ostdeutschen verarbeitenden Gewerbe beschäftigten Arbeitnehmern lag nämlich die gesamtdeutsche Beschäftigung im verarbeitenden Gewerbe im Jahr 2003 um 855 000 Personen oder 9,9% unter dem Niveau, das allein Westdeutschland im Jahr der Vereinigung (1990) hatte. Der Rückgang der Beschäftigung im westdeutschen verarbeitenden Gewerbe (einschließlich Westberlin) in der Zeit 1991 bis 2003 betrug circa 1,9 Millionen Personen oder 22%. Abbildung 11 verdeutlicht diese Zusammenhänge.

Abb. 11

Erwerbstätige im verarbeitenden Gewerbe



Quelle: Statistisches Bundesamt, Fachserie 18, Reihe S.21 und Reihe 1.3; Arbeitskreis VGR der Länder, Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen, Länderergebnisse, Reihe 1, Band 1.

Dass der deutsche Beschäftigungsrückgang tatsächlich mit den Lohndifferenzen zwischen Osteuropa und Westeuropa zu tun hat, ist nicht selbstverständlich. Grundsätzlich könnten hierfür auch irgendwelche anderen zeitgleich stattfindenden Effekte verantwortlich sein. Der umfangreiche Mikrodatensatz, den die Deutsche Bundesbank zu den Direktinvestitionen deutscher Unternehmen in Niedriglohnländern aufgebaut und erst kürzlich für die Forschung freigegeben hat, erlaubt eine Klärung dieser Frage. So wurde in einer umfassenden ökonomischen Studie des ifo Instituts festgestellt, dass deutsche Direktinvestitionen in Osteuropa im Hinblick auf die im Ausland entstehenden Arbeitsplätze enge Substitute deutscher Arbeitsplätze sind. Die Schaffung von Arbeitsplätzen in Osteuropa geht nach dieser Studie mit einer Senkung der Beschäftigung hier zu Lande einher, und nicht etwa mit einer Erhöhung, wie manchmal behauptet wird.<sup>37</sup> Nach der ifo-Studie führt eine einprozentige Lohnerhöhung in Deutschland, gegeben die Löhne der Osteuropäer, zu einer 2,1-prozentigen Beschäftigungszunahme in den osteuropäischen Niederlassungen dieser Unternehmen. Und umgekehrt führt eine Lohnsenkung in Osteuropa um 1% bei gegebenem deutschen Lohn zu einer Abnahme der deutschen Beschäftigung um 0,05%.

Das alles kann nicht wirklich verwundern, denn die Vorstellung, dass es sich bei der vielfach beklagten Verlagerung von Jobs aus der deutschen Industrie nach Osteu-

<sup>37</sup> Siehe S. Becker, K. Ekholm, R. Jäckle und M.-A. Muendler, »Location Choice and Employment Decisions: A Comparison of German and Swedish Multinationals«, a.a.O.

ropa um eine optische Illusion handeln könnte, die einer ökonomischen Untersuchung nicht standhält, wäre denn doch zu euphemistisch.

Der wahre Test für einen effizienten Strukturwandel liegt in der Entwicklung der Beschäftigung in den anderen Sektoren, die nicht oder nicht so sehr vom Outsourcing und Offshoring betroffen sind. Sie müssen so viele zusätzliche Stellen bereitstellen, wie durch den Stellenabbau in der Industrie verloren gehen, wenn dieser Strukturwandel Deutschland zum Vorteil gereichen soll. Leider besteht die deutsche Wirtschaft diesen Test nicht, denn im Rest der Wirtschaft sind die zur Kompensation des im verarbeitenden Gewerbe zurückgehenden Beschäftigungsvolumens notwendigen neuen Stellen nicht entstanden.

Dies zeigt sich ansatzweise bereits an der Entwicklung der Arbeitslosenquote, also des Anteils der gemessenen Arbeitslosen an den zivilen Erwerbspersonen. Im Zeitraum vom 1995 bis 2004 nahm diese Quote in Westdeutschland von 8,1% auf 8,5% und in Gesamtdeutschland von 9,4% auf 10,5% zu.

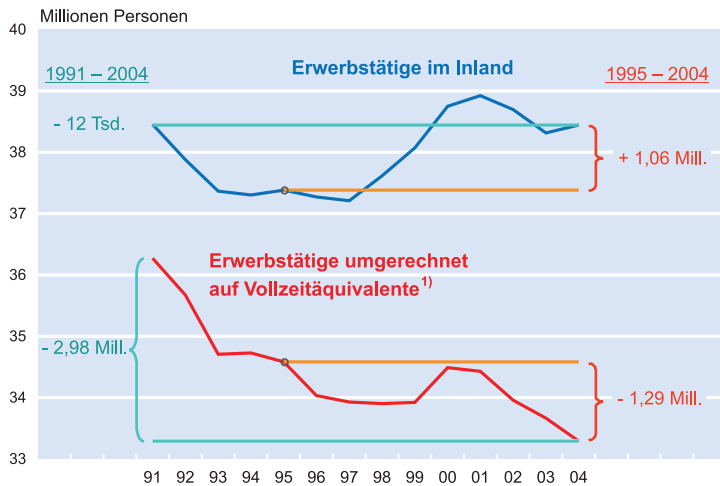
Die Arbeitslosenquote ist jedoch insofern ein nur grobes Maß, als sie durch Frühverrentungsmodelle, Teilzeitjobs sowie Umdefinitionen der Arbeitslosigkeit in den letzten Jahren erheblich modifiziert wurde. Deutlicher wird der Sachverhalt, wenn man, wie es in Tabelle 2 geschieht, die Veränderung der Zahl der in der Industrie geleisteten Stunden mit der Veränderung der Zahl der im Rest der Wirtschaft geleisteten Stunden vergleicht, wobei zusätzlich die Erhöhung der Zahl der Arbeitstage durch Kalen-

Tab. 2  
Sektorwanderungen 1995 bis 2004, Industrie  
(Produzierendes Gewerbe ohne Bau) vs. Rest der Wirtschaft\*

1) Veränderung Beschäftigungsvolumen Industrie	- 2,074 Mrd. Std.
2) Veränderung Beschäftigungsvolumen Rest der Wirtschaft	- 0,048 Mrd. Std.
3) Nettoveränderung des gesamten Beschäftigungsvolumens: 1) + 2)	- 2,122 Mrd. Std.
4) Nettoveränderung des gesamten Beschäftigungsvolumens in Vollzeitäquivalenten (Basis 2000)	- 1,29 Mill. Personen
5) Relative Nettoveränderung des gesamten Beschäftigungsvolumens	- 3,7%
*Bereinigt um Arbeitstageeffekte, Basis 2000.	

Quellen: Statistisches Bundesamt, Fachserie 18, Reihe 1.1; Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung, Kurzbericht 17/2004; Berechnungen des ifo Instituts.

**Abb. 12**  
**Erwerbstätigkeit in Deutschland**



1) Referenzjahr für Arbeitstage und Arbeitszeit ist das Jahr 2000.

Quelle: Statistisches Bundesamt, Fachserie 18, Reihe 1.1, Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung, MittAB 1/2003 und Kurzbericht 17/2004, Berechnungen des ifo Instituts.

dereffekte herausgerechnet ist.<sup>38</sup> Leider stellt das Statistische Bundesamt das Arbeitsvolumen nur unter Verwendung einer gröberen Wirtschaftsgliederung zur Verfügung. Das dem verarbeitenden Gewerbe am nächsten kommende Aggregat in der Arbeitsvolumenstatistik ist das »produzierende Gewerbe ohne Baugewerbe«. Zum produzierenden Gewerbe ohne Baugewerbe gehören neben den Sektoren des verarbeitenden Gewerbes zusätzlich die Sektoren »Bergbau und Gewinnung von Steinen und Erden« und »Energie und Wasserversorgung«. Für diese Definition der Industrie gibt Tabelle 2 den gewünschten Aufschluss.

Von 1995 bis 2004 sind, bereinigt um Kalendereffekte, im produzierenden Gewerbe ohne den Bausektor 2,07 Milliarden Arbeitsstunden verschwunden, was 1,26 Millionen vollzeitäquivalenten Stellen entspricht, doch im Rest der Wirtschaft entstand zum Ausgleich keinerlei neue Beschäftigung. Vielmehr sank das Arbeitsvolumen dort ebenfalls, wenn auch nur ganz leicht (- 30 000 vollzeitäquivalente Stellen). Insgesamt sind 2,12 Milliarden Arbeitsstunden verschwunden, was zu durchschnittlichen Arbeitszeiten des Jahres 2000 etwa 1,29 Millionen Vollzeitbeschäftigten entspricht.<sup>39</sup>

<sup>38</sup> Im Jahr 2004 fiel eine ungewöhnlich große Zahl von Feiertagen auf das Wochenende. Die Berechnungen unterstellen ein Beschäftigungsvolumen in den Jahren 1995 und 2004, wie es unter sonst gleichen Voraussetzungen realisiert worden wäre, wenn die Zahl der Arbeitstage so groß wie im Jahr 2000 gewesen wäre, das im Hinblick auf die Zahl der auf das Wochenende entfallenden Feiertage ein Normaljahr war. Vgl. auch Abb. 12.

<sup>39</sup> Das Jahr 2000 wurde als Basisjahr gewählt, weil dort die Zahl der Feiertage, die auf das Wochenende entfielen, etwa dem langfristigen Durchschnitt entsprach.

Wie sehr ein Blick auf die normalen Arbeitsmarktstatistiken den Blick vernebeln kann, zeigt auch Abbildung 12, die die Entwicklung der offiziellen Zahl der Erwerbstätigen mit der Entwicklung der Zahl der vollzeitäquivalenten Beschäftigungsverhältnisse vergleicht, die aufgrund der Statistik über das Arbeitsvolumen berechnet wurden. So ist die Zahl der offiziell Erwerbstätigen seit 1991 praktisch unverändert geblieben, doch nahm die Zahl der vollzeitäquivalenten Stellen in der gleichen Zeit um etwa 3 Millionen ab. Und während die offizielle Beschäftigung von 1995 bis 2004 um 1,06 Millionen Personen zunahm, fiel die Zahl der Vollzeitäquivalente um die oben schon zitierten 1,29 Millionen.

Es folgt also, dass es zwar Sektorwanderungen aus den vorgelagerten Produktionsstufen heraus gegeben hat, die durch Outsourcing und Offshoring schrumpften.

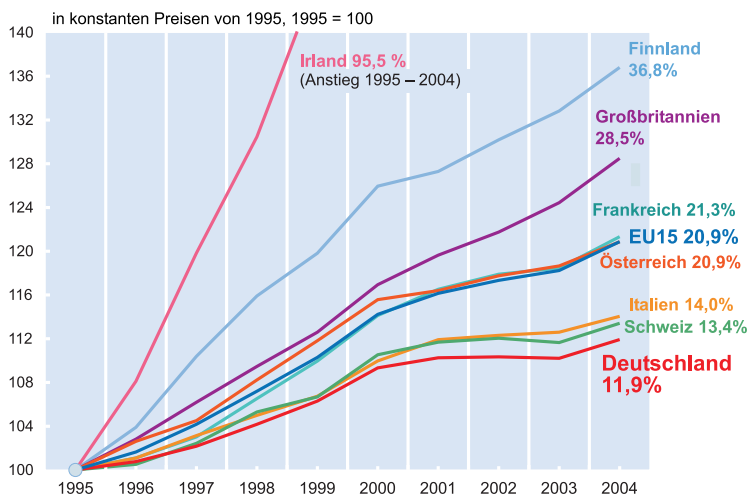
Aber erstens sind in den Basaren zur Kompensation nicht genug Stellen entstanden, so dass die gesamte Industriebeschäftigung fiel, und zweitens wanderten die in der Industrie freigesetzten Arbeitskräfte netto nicht in andere Sektoren der Wirtschaft, sondern in die Arbeitslosigkeit und damit großenteils zum Sozialstaat bzw. in staatlich geförderte Mini-Beschäftigungsverhältnisse. Es hat zwar in den anderen Sektoren ebenfalls erhebliche Bewegungen gegeben. So sind im Dienstleistungsgewerbe viele neue Stellen entstanden, während im Bausektor viele Stellen verschwanden. Aber dennoch gab es dort per saldo keinerlei Ersatz für die in der Industrie verschwundenen Stellen, wie man es auch dreht und wendet.<sup>40</sup>

<sup>40</sup> In einer bislang unveröffentlichten Studie des Instituts der deutschen Wirtschaft wird ein dem verarbeitenden Gewerbe vorgelagerter Vorleistungsverbund identifiziert, in dem neue Stellen entstanden sind. Rechnet man diesen Verbund dem verarbeitenden Gewerbe hinzu, so ergibt sich in einem solcherart erweiterten Aggregat seit 1995 möglicherweise kein Beschäftigungsabbau in Köpfen mehr. Indes muss dann der Beschäftigungsabbau in anderen, ausgegrenzten Sektoren umso größer sein. An der Gesamtproblematik, insbesondere dem aggregierten Stellenverlust, wie er in Abbildung 13 dargestellt wird, ändert sich durch solche Umdefinitionen nichts. Der Anteil des »Vorleistungsverbunds« an der gesamtwirtschaftlichen Bruttowertschöpfung ist nach Angaben des Instituts der deutschen Wirtschaft von 5,1% im Jahr 1995 über 6,1% (2000) bis 2004 auf 7,6% gestiegen. Im selben Zeitraum nahm der Anteil des verarbeitenden Gewerbes ohne Vorleistungsverbund von 21,7% über 22,2% auf 22,4% zu (vgl. oben Abbildungen 4 und 5). Die Summe aus beiden erhöhte sich damit nach IW-Angaben von 26,8% (1995) über 28,3% (2000) auf 30,0% (2004). Der Vergleichswert für 1991 wird mit 31,4% ausgewiesen; die Angabe für 1995 bildet dabei das Minimum im gesamten Zeitraum. Nach Angaben in der Zeitschrift *div-aktiv*, die sich auf das Institut der deutschen Wirtschaft bezieht, ist die Kopfzahl der Beschäftigten (keine Vollzeitäquivalente) in der so erweiterten Industrie zwischen 1994 und 2004 von 9,9 Millionen auf 10,0 Millionen gestiegen, statt, wie amtlich ausgewiesen, von 8,3 Millionen auf 7,3 Millionen gesunken. Vgl. *IWD* Nr. 4 vom 21. Januar 2005 und U. von Lampe, »Job-Maschine Industrie«, *Aktiv*, 1/2005, S. 1, www.div-aktiv.de.



Abb. 13

## Bruttoinlandsprodukt in ausgewählten europäischen Ländern



Quelle: Eurostat, Datenbank Newcronos, Statistisches Bundesamt, Fachserie 18, Reihe 1.1.

Arbeitslosigkeit ist in den Lehrbuchmodellen, die Handelsgewinne aus der Spezialisierung versprechen, nicht vorgesehen, denn stets sind Sektorwanderungen bei Vollbeschäftigung gemeint. Dass die Chinesen, Polen und Tschechen nun anstelle deutscher Arbeiter die einfachere Industriearbeit erledigen, mag für sich genommen einleuchten, nicht aber, dass diese Arbeiter anschließend nichts mehr tun und im Zweifel vom Sozialstaat ihr Geld bekommen. Bei einer solchen Änderung der Sektorstruktur kann das Outsourcing und Offshoring schwerlich Handelsgewinne für Deutschland erzeugen.

Wenn ein Land einen immer größeren Teil seines Arbeitskräftepotentials ungenutzt lässt, kann es nur langsam wachsen. Wie Deutschland beim Wirtschaftswachstum im Vergleich zu anderen Ländern abschneidet, zeigt die Abbildung 13. Man sieht, dass das deutsche Bruttoinlandsprodukt von 1995 bis 2004 real nur um 11,9% wuchs. Selbst Italien ist mit 14,0% noch schneller gewachsen, ganz zu schweigen von Ländern wie Großbritannien, Finnland oder Irland, die um 28,5%, 36,8% bzw. 95,5% wuchsen. Das deutsche Wachstum lag nicht nur weit unter dem durchschnittlichen Wachstum der alten EU, das 21,0% betrug. Es war vielmehr mit der Ausnahme Moldawiens das niedrigste in ganz Europa. Deutschland war einmal die Lokomotive des europäischen Geleitzuges. Jetzt ist es Schlusslicht.

Dabei resultiert das langsame Wachstum nicht aus dem Umstand, dass die anderen europäischen Länder beim Pro-Kopf-Wert des Bruttoinlandsprodukts noch unter uns liegen und nun zu uns aufschließen, wie man manchmal hört. Das Gegenteil ist der Fall. Viele der Länder, die schneller als Deutschland wuchsen, haben uns bereits überholt. Im Hinblick auf das nominale, zu herrschenden Wechselkursen ge-

rechnete Sozialprodukt pro Kopf lag Frankreich im Jahr 2004 um 1,2% über Deutschland, Großbritannien um 8,2%, Finnland um 7,2% und Irland um 12,1%.<sup>41</sup>

Auch die deutsche Vereinigung kann nicht per se als Argument für das niedrige Wachstum herangezogen werden. Zwar sank das gesamtdeutsche Sozialprodukt pro Kopf durch die Vereinigung abrupt auf ein niedrigeres Niveau. Das ist ein Teil der Erklärung dafür, dass Deutschland bereits in jüngster Zeit von anderen Ländern überholt wurde. Aber das niedrige Wachstum erklärt es nicht, im Gegenteil. Eigentlich hätte die Vereinigung das Wachstum in der Zeit nach der Überwindung der ostdeutschen Transformationskrise beschleunigen müssen, weil sich auf niedrigem Niveau leichter ein höheres Wachstum als auf hohem Niveau erzielen lässt. Bei der Wachstumsrate hätte Gesamtdeutschland zumindest seit etwa 1995 rechnerisch davon profitieren müssen, dass die neuen, noch rückständigen Länder sehr rasch zum Durchschnitt Westeuropas aufschließen. Dass es dazu nicht kam, liegt nicht an der Vereinigung selbst, sondern auch daran, dass die neuen Bundesländer von Anfang an mit all den institutionellen Fehlentwicklungen befrachtet wurden, unter denen auch die alte Bundesrepublik leidet. Seit 1995 ist auch Westdeutschland (einschl. Berlin) für sich genommen langsamer gewachsen als jedes andere europäische Land außer Moldawien, nämlich in den genannten neun Jahren nur um 12,1%. Und Ostdeutschland (ohne Berlin) ist mit nur 11,7% noch langsamer als Westdeutschland gewachsen.<sup>42</sup> Wie man es auch dreht und wendet: Die Wachstumszahlen sind das reinste Desaster.

Insofern verstärken sich die Anhaltspunkte, dass Deutschlands Probleme mit der Unfähigkeit zu tun haben, die Herausforderung der Globalisierung zu bestehen. Außenhandel bedeutet Spezialisierung, und Spezialisierung bedeutet, dass Teile der Wirtschaft schrumpfen, um für den Import von Waren und Dienstleistungen Platz zu schaffen. Ein Land, das es nicht schafft, die in den retardierenden Sektoren entfallenen Arbeitsplätze anderswo neu entstehen zu lassen, wächst eben kaum noch und fällt beim Einkommen hinter andere Länder zurück. Es muss etwas falsch machen.

Insofern verstärken sich die Anhaltspunkte, dass Deutschlands Probleme mit der Unfähigkeit zu tun haben, die Herausforderung der Globalisierung zu bestehen. Außenhandel bedeutet Spezialisierung, und Spezialisierung bedeutet, dass Teile der Wirtschaft schrumpfen, um für den Import von Waren und Dienstleistungen Platz zu schaffen. Ein Land, das es nicht schafft, die in den retardierenden Sektoren entfallenen Arbeitsplätze anderswo neu entstehen zu lassen, wächst eben kaum noch und fällt beim Einkommen hinter andere Länder zurück. Es muss etwas falsch machen.

<sup>41</sup> Schätzungen des ifo Instituts, basierend auf OECD, National Accounts 2004.

<sup>42</sup> Vgl. Arbeitskreis Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen der Länder, Bruttoinlandsprodukt nach Ländern, 1. Fortschreibung 2004 vom 8. Februar 2005. Inzwischen wurde die Wachstumsrate für das reale Bruttoinlandsprodukt Deutschlands im Jahr 2004 von damals 1,7 auf 1,6% korrigiert; diese Korrektur ist in den Bundesländerergebnissen noch nicht enthalten.

## 6. Der deutsche Sozialstaat und das Gesetz des Faktorpreisausgleichs: Warum das Outsourcing zu weit geht

Der Grund für die Unfähigkeit des deutschen Arbeitsmarktes, die für Handelsgewinne notwendigen Sektorwanderungen zu ermöglichen, liegt in einer mangelnden Lohnflexibilität, die im Tarifrecht und im Sozialstaat seine Ursache hat und im Bewusstsein der Öffentlichkeit als Selbstverständlichkeit verhaftet ist. Löhne, so denken die meisten, müssen auch in der Marktwirtschaft nach Gerechtigkeitsvorstellungen festgelegt werden, und die haben wenig damit zu tun, ob die Polen und Chinesen nun ebenfalls am Welthandel beteiligt sind. Doch der Markt ist auf dem Auge der Gerechtigkeit blind. Er entlohnt nicht nach Verdienst, sondern nach Knappheit. Jeder Versuch, die Löhne anders zu strukturieren, als es das Gesetz der Knappheit diktiert, endet zwangsläufig in wirtschaftlichen Verzerrungen und Arbeitslosigkeit. Wer diejenigen verteuert, denen der Markt von alleine keine hohen Einkommen verschafft, bestraft sie durch Arbeitslosigkeit. Das Gleiche tut derjenige, der die Löhne von Menschen festzurren will, die sich nun der Niedriglohnkonkurrenz der Polen, Tschechen und Chinesen ausgesetzt sehen.

Das Problem ist der so genannte Faktorpreisausgleich, der von den Kräften der Globalisierung erzwungen wird.<sup>43</sup> Damit ist gemeint, dass die Löhne der alten Industrieländer des Westens einem Konvergenzprozess unterworfen sind, an dem auf der anderen Seite die Löhne der Marktwirtschaften in Osteuropa und Asien beteiligt sind, also jener Länder, die seit dem Fall des Eisernen Vorhangs neu auf der Bildfläche erschienen sind. Die Globalisierung schafft, auch ohne dass Menschen zwischen den Ländern wandern können, einen gemeinsamen Arbeitsmarkt mit den Chinesen, Polen, Tschechen und vielen anderen Niedriglohngebieten. Auf diesem gemeinsamen Arbeitsmarkt nähern sich die Löhne aneinander an.

Die Kräfte des Faktorpreisausgleichs wirken auf dem Wege der internationalen Wissensübertragung, der Spezialisierung und der Faktorwanderungen zwischen den Ländern. Wenn sich das technologische Wissen frei verbreitet, kommt der Faktorpreisausgleich großenteils schon dadurch zustande,

dass sich die kapitalreichen Hochlohnländer auf die kapitalintensiven Güter und die kapitalarmen Niedriglohnländer auf die arbeitsintensiven Güter spezialisieren.<sup>44</sup> Dadurch fällt die Arbeitsnachfrage in den Hochlohnländern und steigt in den Niedriglohnländern, was eine Lohnkonvergenz impliziert. Verstärkt wird dieser Prozess, wenn auch das Kapital von den Hochlohnländern in die Niedriglohnländer wandert, denn dadurch wird die Nachfrage nach Arbeitskräften in ersteren nochmals verringert und in letzteren nochmals vergrößert. Unter gewissen Modell-Bedingungen reicht aber schon der reine Güterhandel aus, die völlige Angleichung der Faktorpreise zu bewirken. Der Faktorpreisausgleich zwischen Ländern mit ähnlichem technologischen Wissen ist eines der Fundamentalgesetze der Ökonomie, das unter sehr allgemeinen Bedingungen wirkt und eine sich mit eherer Notwendigkeit durchsetzende Tendenz darstellt, gegen die die deutsche Politik machtlos ist.

Abgeschwächt wird die Tendenz zum Faktorpreisausgleich nur durch den steten Strom neuer Erfindungen im Westen, sofern die Erfindungen zunächst dort realisiert werden. Aber die faktische Diffusionsgeschwindigkeit für technologische Neuerungen ist in der globalen Informationsgesellschaft hoch. Nicht einmal Patente bieten den Arbeitnehmern Schutz, denn niemand hindert die Patentinhaber daran, ihr geschütztes Wissen in Niedriglohnländern zu verwerten oder Lizenzen an Firmen zu vergeben, die dort arbeiten. Bislang hat Deutschland seinen technischen Vorsprung gegenüber anderen westlichen Ländern zwar durch die Verwertung stets neuer Erfindungen leidlich verteidigen können, doch der Abfluss von technischem Wissen in andere Länder war schon immer groß. So gehörte Deutschland noch in den achtziger Jahren mit den USA und Japan zu den drei Ländern, von deren gemeinsamen Erfindungen mehr als 50% des Wachstum der westlichen Welt erklärt wurden.<sup>45</sup> Dass Deutschland seine Produktivitätsvorsprünge durch stets neue Erfindungen gegenüber den westlichen Ländern verteidigen kann, ist vielleicht noch denkbar. Hingegen ist kaum vorstellbar, dass die heute noch bestehenden Vorsprünge gegenüber den ehemals kommunistischen Ländern aufrechterhalten bleiben können. Die Kräfte des Faktorpreisausgleichs wurden erst durch den Fall des Eisernen Vorhangs frei gesetzt und haben ihr Gleichgewicht noch nicht gefunden. Es ist, als ob zwischen zwei bislang getrennten Seen eine Schleuse geöffnet worden wäre. Obwohl der Wasserstand in dem einen See durch einen kräftigen Zufluss neuen Wassers nachgefüllt wird, bleibt es ganz bestimmt nicht bei den rie-

<sup>43</sup> Das Gesetz des Faktorpreisausgleichs geht auf Eli F. Heckscher und Bertil Ohlin zurück, die schon 1919 bzw. 1933 dargelegt haben, wieso bereits der Güterhandel selbst die Löhne und Kapitalerträge der beteiligten Länder einander annähert. Vgl. E. F. Heckscher, »The Effect of Foreign Trade on the Distribution of Income«, *Economisk Tidskrift* 21, 1919; B. Ohlin, *Interregional and International Trade*, Harvard University Press, Cambridge, Mass. 1933. Unter Heckscher-Ohlin-Theorem wird meist der von Paul A. Samuelson (»International Factor Price Equalization Once Again«, *Economic Journal* 59, 1949, S. 181 ff.) formalisierte Ansatz verstanden. Zu einer politischen Diskussion des Faktorpreisausgleichs im Zusammenhang mit der Globalisierung vgl. man H.-W. Sinn, *Das Dilemma der Globalisierung*, Walter Adolf Jöhr-Vorlesung 2004, Forschungsgemeinschaft für Nationalökonomie, Hrsg., Universität St. Gallen.

<sup>44</sup> Wilhelm Kohler hat gezeigt, dass der Faktorpreisausgleich im Falle des Outsourcing nicht unbedingt zustande kommen muss, aber er hat dazu angenommen, dass das betrachtete Land technologisch höher entwickelt bleibt, was die Annahme des freien Wissenstransfers verletzt. Vgl. W. Kohler, »International Outsourcing and Factor Prices with Multistage Production«, *Economic Journal* 114, 2004, S. C 166–185.

<sup>45</sup> Siehe J. Eaton und S. Kortum, »Trade in Ideas. Patenting and Productivity in the OECD«, *Journal of International Economics* 40, 1996, S. 251–278.

sigen Unterschieden, die heute, kurz nach der Öffnung der Schleuse, noch bestehen.

Das ist insbesondere auch deshalb nicht zu erwarten, weil es auch beim anderen See direkte Zuflüsse gibt. Die Chinesen und Osteuropäer sind nicht auf den Kopf gefallen. Sie werden unsere Technologien nicht nur imitieren, sondern mehr und mehr eigene Entwicklungen hinzufügen. Dazu trägt bei, dass sich das Outsourcing und Offshoring nicht auf arbeitsintensive Produktionsprozesse konzentriert, sondern zunehmend auch die Forschungs- und Entwicklungsabteilungen umfasst.<sup>46</sup>

Der Faktorpreisausgleich wird nie im strengen Sinne perfekt sein, weil es immer irgendwelche Standortunterschiede gibt, die dauerhafte Lohnunterschiede implizieren. In dem Maße, wie noch ein Vorsprung bei der Infrastruktur, beim Rechtssystem, beim technischen Wissen und bei anderen Standortfaktoren besteht, lassen sich Lohnunterschiede verteidigen, aber eben nur in dem Maße. Wer sagt, Deutschland bräuhete sich um das Lohnthema nicht zu kümmern, weil es die Lohnkonkurrenz mit China nicht bestehen kann, hat diesen Zusammenhang nicht begriffen und gibt sich gefährlichen Illusionen hin. Man kann so viel teurer als seine Konkurrenten sein, wie man besser bleibt. Nur: Wenn man siebenmal so teuer wie die Osteuropäer und fünfundzwanzigmal so teuer wie die Chinesen ist, dann müsste man auch sieben- bzw. fünfundzwanzigmal so gut sein, damit diese Rechnung aufgeht. Wenn man es nicht ist, gibt es Probleme.

Derzeit sind, wie Abbildung 14 verdeutlicht, die Lohnunterschiede noch erheblich. Während die westdeutschen Lohn-

kosten pro Stunde bei 27 Euro liegen, hat Polen Lohnkosten von knapp über 4 Euro, und Rumänien und Bulgarien liegen bei nur etwa 1 bis 2 Euro. China hat gar Lohnkosten von kaum mehr als 1 Euro.

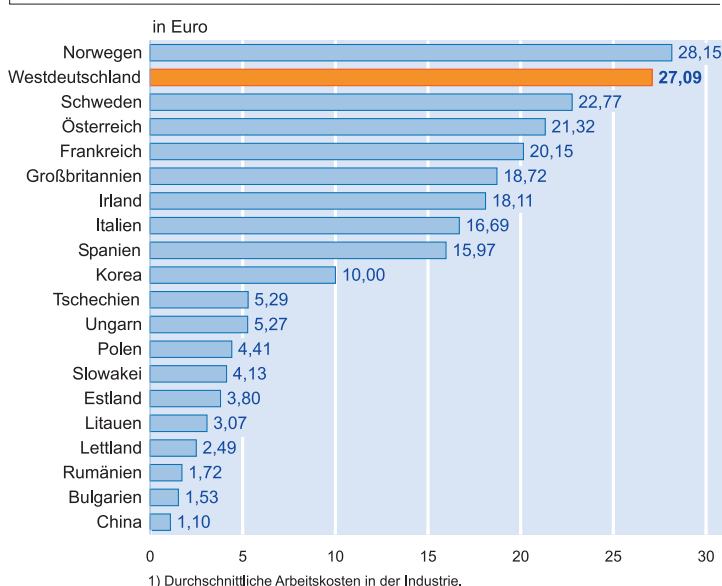
Die in der Abbildung dargestellten Unterschiede in den Stundenlohnkosten zwischen den alten und neuen EU-Ländern sind so riesig, dass es schwer fallen dürfte, im Hinblick auf den Handel zwischen Industrieländern Parallelen zu finden. Insbesondere sind sie viel größer als seinerzeit bei der EU-Westerweiterung um Spanien und Portugal. Im Durchschnitt hatten die spanischen und portugiesischen Löhne beim Beitritt dieser Länder zur EU bereits bei knapp 50% der westdeutschen Löhne gelegen.<sup>47</sup>

Zur Höhe der Konvergenzgeschwindigkeit gibt es unterschiedliche Informationen. Die in Westeuropa während der letzten 30 Jahre beobachtbare Konvergenzgeschwindigkeit im Sinne der so genannten Sigma-Konvergenz lag bei etwas mehr als 1% pro Jahr. Das entspricht einer Halbwertszeit für die Schließung der Lohnlücken von etwa 60 Jahren.<sup>48</sup> Selbst wenn man unterstellt, dass die Konvergenzgeschwindigkeit in Osteuropa 2% pro Jahr beträgt, wie es in Studien von Barro und Sala-i-Martin für andere Regionen und Zeiträume als empirische Regelmäßigkeit gefunden wurde<sup>49</sup>, wird die Halbwertszeit immer noch 35 Jahre betragen. Die Lohnkosten der osteuropäischen Länder werden dann im Jahr 2020 erst bei 39% und im Jahr 2030 bei 50% der westdeutschen Lohnkosten angekommen sein. Kurzum: Es wird eine ganze Generation dauern, bis die osteuropäischen Länder im Verhältnis zu Westdeutschland dort stehen, wo die südwesteuropäischen Länder schon beim EU-Beitritt standen.

Die chinesischen Lohnkosten werden im Falle einer zwei-prozentigen Sigma-Konvergenz zum westdeutschen Niveau im Jahr 2020

Abb. 14

**Arbeitskosten<sup>1)</sup> je Stunde im Jahre 2003**



Quelle: Institut der deutschen Wirtschaft, Köln. Für die Beitrittsländer wurden die Eurostat-Werte des Jahres 2000 fortgeschrieben auf Basis der Eurostat-Pressemittlung Nr. 112 vom 15.9.2004 bzw. der ILO-Datenbank Laborsta. China und Korea: 2001 ermittelt aus Angaben der ILO-Datenbank Laborsta zu Arbeitskosten und tatsächlicher Arbeitszeit.

<sup>46</sup> Vgl. auch United Nations Conference on Trade and Development, *World Investment Report 2004: The Shift Towards Services*, a.a.O.

<sup>47</sup> Im Jahr 1985 (Beitritt 1986) lag der Stundenlohn von Industriearbeitern in Portugal bei 21% des westdeutschen Niveaus und in Spanien bei 60%, was einem gewogenen Mittel von 48% entspricht. ILO, Datenbank Laborsta und Deutsche Bundesbank, Zeitreihendatenbank.

<sup>48</sup> H.-W. Sinn und W. Ochel, »Social Union, Convergence and Migration«, *Journal of Common Market Studies* 41, 2003, S. 869–896; hier S. 871. Vgl. auch P. Egger und M. Pfaffermayr, »Spatial  $\beta$  and  $\sigma$  Convergence: Theoretical Foundation, Econometric Estimation and an Application to the Growth of European Regions«, mimeo, erscheint als *CESifo Working Paper*, 2005. Vgl. EU-Kommission, *Economic Forecasts*, Herbst 2004, [http://europa.eu.int/comm/economy\\_finance/publications/european\\_economy/forecasts\\_en.htm](http://europa.eu.int/comm/economy_finance/publications/european_economy/forecasts_en.htm). Als Gewichte wurden BIP-Werte und Wechselkurse aus dem statistischen Anhang verwendet.

<sup>49</sup> R. Barro und X. Sala-i-Martin, *Economic Growth*, 2. Aufl. MIT Press, Cambridge, Mass. 2004.

bei 34% und im Jahr 2030 bei 46% der westdeutschen Lohnkosten liegen. Bei 50% werden sie im Jahr 2034 angekommen sein.

2% Konvergenzgeschwindigkeit klingt gering, ist aber viel. Eine ein-prozentige Konvergenz entspricht in Osteuropa gegenwärtig einer Wachstumsrate von 5,5%, und eine zwei-prozentige Konvergenz entspricht gegenwärtig einer Wachstumsrate von 11%. Der gewogene Durchschnitt der Wachstumsraten der neuen EU-Beitrittsländer wird nach einer Prognose der EU in den Jahren 2004, 2005 und 2006 etwa 4,9%, 4,5% und 4,4% betragen. Insofern gibt es gegenwärtig keine Anhaltspunkte dafür, dass die Lohnkonvergenz so rasch vonstatten gehen könnte, wie es oben unterstellt wurde.

Obwohl der Prozess des Faktorpreisausgleichs nur langsam abläuft, hat er eine große Persistenz und Beharrlichkeit. Das einzelne Industrieland verfügt nur um den Preis extrem hoher innerer Schäden über die Möglichkeit, ihn aufzuhalten.<sup>50</sup> Die für Handelsgewinne notwendigen Sektorwanderungen innerhalb der westlichen Länder funktionieren nämlich nur dann, wenn dieser Faktorpreisausgleich nicht behindert wird.

Während des Prozesses des Faktorpreisausgleichs geben die Industrieländer sukzessive arbeitsintensive Sektoren und Fertigungsprozesse auf, die dem internationalen Lohndruck nicht mehr standhalten und retten sich in die kapitalintensiven Sektoren. Das vermindert den Lohndruck, hebt ihn aber nicht auf. Damit die kapitalintensiven Sektoren in der Lage sind, für die im Rest der Wirtschaft wegfallenden Stellen Ersatz zu schaffen, müssen sie nicht nur umfangreicher, sondern zudem auch weniger kapitalintensiv werden, als es ohne die Globalisierung der Fall gewesen wäre, und genau das wird durch Löhne veranlasst, die wenigstens gegen den Trend weiter absinken.

In Deutschland sind Tendenzen zur Lohnsenkung noch nicht wirklich sichtbar. Die Löhne sind vielmehr in den letzten drei Jahrzehnten besonders rasch gestiegen. Unser Land leidet unter einer chronisch zunehmenden Arbeitslosigkeit, die mittlerweile dramatische Ausmaße erreicht hat. Wie im vorigen Abschnitt nachgewiesen wurde, kann nicht die Rede davon sein, dass unsere Arbeitsmärkte flexibel auf die Kräfte der Globalisierung reagieren und die nötigen Faktorwanderungen zwischen den Sektoren reibungslos ermöglichen.

Die Arbeitslosigkeit zeigt, dass der Arbeitsmarkt nicht geräumt ist, dass das Angebot an Arbeitskräften die Nachfrage übersteigt. Sie ist ein untrügliches Zeichen, dass in Deutschland zumindest die Löhne für die einfache Arbeit höher sind, als es mit einem Marktgleichgewicht vereinbar wäre.

Die hohen Löhne sind nicht nur ein Problem, weil sich Deutschland einer internationalen Standortkonkurrenz ausgesetzt sieht. Auch in einer Wirtschaft ohne Außenhandel gibt es ein natürliches Lohnniveau, dessen Überschreitung zur Arbeitslosigkeit führt. Insbesondere verlangt ein gesunder Arbeitsmarkt eine natürliche Spreizung der Löhne, die sicherstellt, dass alle Berufskategorien voll beschäftigt sind. Indes verschärft die Offenheit der Wirtschaft das Problem insofern, als eine Überschreitung des zum internationalen Wettbewerb passenden Lohnniveaus sogleich zu massenhaften Arbeitsplatzverlusten führt. Zum einen schrumpfen die arbeitsintensiven Sektoren der Wirtschaft sehr rasch, weil es ihnen nicht gelingt, die überhöhten Löhne auf die Güterpreise zu überwälzen. Zum anderen kommt es bei überhöhten Löhnen zu einer Kapitalflucht, die die Arbeitsproduktivität vermindert.

Eine unmittelbare Konsequenz überhöhter Löhne in der offenen Wirtschaft ist die Tendenz zum Outsourcing und Offshoring, der Verlagerung von Produktionsteilen zugunsten von Standorten in Niedriglohnländern. Wegen der überhöhten Löhne gehen in der Industrie viele Arbeitsplätze verloren, und zugleich entstehen an anderer Stelle der Wirtschaft zu wenig neue. Eine Entwicklung, die prinzipiell sinnvoll ist und Handelsgewinne verspricht, ist wegen der hohen und starren Löhne, insbesondere der hohen Löhne für einfache Arbeit, übertrieben. Das ist die etwas komplizierte Wahrheit zu Deutschlands Versuch, mit den Kräften der Globalisierung fertig zu werden. Wer meint, es ginge um die Frage, ob Outsourcing gut oder schlecht für die deutsche Wirtschaft sei, hat nichts wirklich verstanden.

Mit den erwähnten 27 Euro sind die westdeutschen Stundenlohnkosten für Industriearbeiter mit Ausnahme von Norwegen die höchsten der Welt. Selbst schwedische Arbeiter arbeiten für 4 bis 5 Euro weniger. Die britischen arbeiten für 8, die französischen für 7 und die österreichischen für 6 Euro weniger, von den Iren ganz zu schweigen, die um 9 Euro billiger sind.<sup>51</sup>

Es half wenig, dass die Gewerkschaften in den letzten Jahren bei den Steigerungen etwas vorsichtiger waren als früher. Dreißig Jahre aggressiver Lohnpolitik können nicht durch drei bescheidenere Jahre kompensiert werden. Schließlich ist es ja nicht die jährliche Steigerung der Löhne, sondern ihr Niveau selbst, welches über die Arbeitsplätze entscheidet.

Die hohen deutschen Lohnkosten passen nicht mehr in den europäischen Markt, nachdem die vom Euro bewirkte Zinskonvergenz die Kräfteverhältnisse zugunsten jener Euro-Länder verändert hat, die ehemals nicht zur DM-Schlange gehörten, und der Binnenmarkt die Wettbewerbsposition der

<sup>50</sup> Man vergleiche den Kasten in Abschnitt 7.

<sup>51</sup> Siehe Ch. Schröder, »Industrielle Arbeitskosten im internationalen Vergleich«, *iw-trends* 31, 3, Institut der deutschen Wirtschaft, Köln 2004, S. 34–40.

kleinen europäischen Länder gegenüber den großen Ländern dramatisch verbessert hat. Die Lohnkosten passen auch nicht mehr, seit sich China, Polen und so viele andere Niedriglohngebiete der Welt am Handel beteiligen und das Kapital der Welt anlocken. Alles ist relativ, und das gilt insbesondere bezüglich der Frage, mit welchen Löhnen die deutschen Arbeitnehmer international wettbewerbsfähig sind. Die Antwort auf diese Frage kann nicht unabhängig von den Massen an Niedriglöhnern gegeben werden, die nun ebenfalls in das Welthandelssystem integriert sind und mit extrem niedrigen Löhnen um das international mobile Kapital buhlen.

Manchmal wird behauptet, es komme nicht auf die Löhne, sondern die Lohnstückkosten an. Es reiche, wenn sie dem internationalen Vergleich standhalten, und bei diesem Vergleich sehe Deutschland nicht schlecht aus. Aber so ist es leider nicht. Die Lohnstückkosten eignen sich grundsätzlich nicht für die Beurteilung der Wettbewerbsfähigkeit, weil sie als Quotient aus Lohnsatz und durchschnittlicher Arbeitsproduktivität definiert sind, weil die durchschnittliche Arbeitsproduktivität der Mittelwert der Produktivitäten der realisierten Arbeitsplätze ist und weil die Produktivität des letzten gerade noch rentablen Arbeitsplatzes dem Lohnsatz gleicht. Produktivitäten unterhalb des Lohnsatzes machen bei der Durchschnittsbildung nicht mit, wie hoch auch immer der Lohnsatz ist. Man teilt also die Produktivität des letzten gerade noch rentablen Arbeitsplatzes durch die Produktivität aller rentablen Arbeitsplätze, wenn man die Lohnstückkosten berechnet. Kein Wunder, dass internationale Lohnstückkostenvergleiche stets sehr ähnliche Werte bringen, wie groß auch immer die Lohnunterschiede sind.<sup>52</sup>

Der Fehler, den man bei Lohnstückkostenrechnungen macht, liegt darin, dass man die Nullproduktivität jener, die wegen der möglicherweise überhöhten Löhne keine Stelle mehr finden, aus der Berechnung herauslässt. In einem unter einer Massenarbeitslosigkeit leidenden Land wie Deutschland ist die Arbeitsproduktivität, die in die Berechnung eingeht, die Produktivität jener Arbeitsplätze, die trotz der hohen Löhne für die Unternehmen noch rentabel sind. Die Produktivität der wegen der Löhne unrentabel gewordenen Arbeitsplätze wird nicht erfasst. Die bei den Beschäftigten gemessene Arbeitsproduktivität und die Lohnstückkosten sagen deshalb nichts, aber auch gar nichts, darüber aus, ob die Löhne wettbewerbsgerecht sind.<sup>53</sup>

<sup>52</sup> Vgl. D. Marin, »A Nation of Poets and Thinkers- Less so with Eastern Enlargement? Austria and Germany«, *Munich Economics Discussion Paper* 2004-06. Marin berechnet firmenspezifische Lohnstückkosten und findet, dass auch sie im Vergleich zwischen Deutschland und Osteuropa ähnlich sind. Lohnstückkostenvorteile identifiziert sie noch für Standorte in Rumänien und Bulgarien sowie für die Staaten der ehemaligen Sowjetunion.

<sup>53</sup> Man vergleiche dazu auch M. Hellwig und M. Neumann, »Economic Policy in Germany: Was there a Turnaround?«, *Economic Policy* 5, 1987, S. 105–145, bes. S. 123–125. Die Autoren zeigen, dass ein erheblicher Teil der Produktivitätssteigerung der deutschen Wirtschaft in den siebziger und achtziger Jahren auf eine Erhöhung der Kapitalintensität der Produktion zurückzuführen war, die selbst wiederum das Ergebnis überhöhter Lohnsteigerungen war.

Die deutsche Lohnpolitik ist, wie der Sachverständigenrat und die Institute seit Jahrzehnten bemängelt haben, immer wieder über das sinnvolle Maß hinausgegangen. Dadurch hat sie die minder produktiven Arbeitsplätze vernichtet und aus der Statistik entfernt, mit der Folge, dass die gemessene Arbeitsproduktivität stieg und der lohnbedingte Anstieg der Lohnstückkosten größtenteils wieder kompensiert wurde. Bei der nächsten Lohnrunde gab dies den Gewerkschaften von neuem Anlass, höhere Löhne zu fordern und so weiter. Die Arbeitsproduktivität stieg und stieg auf einer immer kleiner werdenden Menge an Arbeitsplätzen, die in der Lage waren, dieser Politik standzuhalten. Die tatsächliche Zunahme der Lohnstückkosten, die unter Berücksichtigung der Nullproduktivität der Entlassenen zu berechnen wäre, ist auf diese Weise in den Jahren von 1982 bis 2002 jährlich um ca. 0,9 Prozentpunkte unterschätzt worden.<sup>54</sup>

Aber der Flächentarifvertrag und der bei den Lohnstückkostenrechnungen gemachte Fehler erschöpfen die Gründe für die Lohnstarrheit in Deutschland nicht. Noch wichtiger ist vermutlich der Sozialstaat, der sich mit seinen Lohnersatzeinkommen in Form der Arbeitslosenunterstützung, der Frührenten und der Sozialhilfe zu einem großen Konkurrenten der privaten Wirtschaft auf den Arbeitsmärkten entwickelt hat. Die Lohnkonkurrenz des Sozialstaates erklärt, warum sich die deutsche Arbeitslosigkeit auf die gering Qualifizierten konzentriert.

Besonders problematisch ist die Sozialhilfe bzw. das heutige Arbeitslosengeld II, denn sie zieht eine absolute Untergrenze in das Tarifgefüge ein, die unabhängig von der nachgewiesenen Produktivität der Betroffenen ist. Sie schiebt die Lohnskala wie eine Ziehharmonika von unten her zusammen und hebt die Löhne im unteren bis mittleren Lohnbereich über das markträumende Niveau, so dass dort Arbeitslosigkeit entsteht.<sup>55</sup> 40% der deutschen Arbeitslosen sind gering qualifiziert, obwohl der Anteil der gering Qualifizierten an der Gesamtheit aller Erwerbspersonen nur 16% beträgt. Und wenn man die Langzeitarbeitslosen, die einer regulären Arbeit schon lange entwöhnt sind, hinzurechnet, sind wahrscheinlich deutlich mehr als die Hälfte der Arbeitslosen gering qualifiziert.

Dass die Sozialhilfe tatsächlich eine bindende untere Schranke für die Lohnverteilung ist, belegen einige erhellende Indizien:

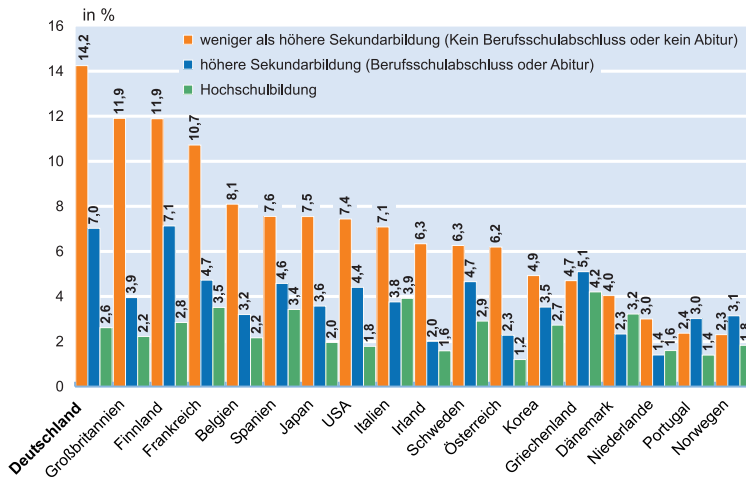
Erstens. Für eine vierköpfige Familie liegt die Sozialhilfe heute in Westdeutschland bei 1 560 Euro und in Ostdeutschland bei 1 421 Euro, was unter Berücksichtigung der Re-

<sup>54</sup> Vgl. H.-W. Sinn, *Ist Deutschland noch zu retten?*, a.a.O., Kap. 2. Die Zahl deckt sich mit einer älteren OECD-Schätzung in Höhe von 1% pro Jahr für den Messfehler, die Hellwig und Neumann, a.a.O., 1987, S. 125 zitieren.

<sup>55</sup> Vgl. H.-W. Sinn, *Ist Deutschland noch zu retten?*, a.a.O., Kap. 4, Abschnitte: »Gering Qualifizierte im Abseits: der Ziehharmonika-Effekt« und »Die deutsche Krankheit: Warum den Deutschen die Arbeit ausgeht«.

Abb. 15

**Weltmeister bei der Arbeitslosigkeit der gering Qualifizierten**  
(30-bis 44-jährige Männer, 2001<sup>1)</sup>)



<sup>1)</sup> Belgien, Niederlande, Norwegen und Österreich: Referenzjahr 2000.  
Quelle: OECD, Education at a Glance 2002: S.117, Tabelle A11.2.

die Mindestlohnschranke, die durch das deutsche Sozialsystem hervorgerufen wird, für einen solchen Arbeitnehmertyp bereits in der Gegend des schwedischen Lohnkostenniveaus. Der durchschnittliche Lohn muss entsprechend höher sein. Es wundert nicht, dass er in Westdeutschland gut 27 Euro beträgt.

Drittens: Vor drei Jahrzehnten lag die Sozialhilfe noch wesentlich weiter vom Durchschnittslohn entfernt, als das heute der Fall ist. So stieg die durchschnittliche Sozialhilfe von 1970 bis 2000 ziemlich genau um das Vierfache, während die durchschnittliche Nettolohn- und Gehaltssumme nur um das Dreifache stieg.<sup>59</sup> Sie hat sich damit im Laufe der Zeit immer weiter von unten her an das durchschnittliche Lohnniveau herangerobbt.

gionalverteilung der Bedarfsgemeinschaften einem gesamtdeutschen Mittelwert von 1 539 Euro entspricht.<sup>56</sup> Das ist etwas mehr als das durchschnittliche, auch unter Berücksichtigung von Teilzeitstellen entstandene Nettolohn- und -gehaltseinkommen, das 2004 in Gesamtdeutschland bei 1 470 Euro lag.<sup>57</sup>

Zweitens: Damit ein verheirateter Alleinverdiener mit zwei Kindern auf einer Vollzeitstelle mit 155 Stunden im Monat nur 5 Euro pro Stunde mehr als beim Nichtstun bekommt, braucht er im derzeitigen Fördersystem (Arbeitslosengeld II, Kindergeld etc.) in Westdeutschland einen Bruttolohn von 18,42 Euro, was dem Arbeitgeber (ohne Mehrwertsteuer) Lohnkosten von 22,28 Euro verschafft.<sup>58</sup> So gesehen liegt

Viele Gewerkschaftler und Sozialpolitiker empfinden es bereits als Provokation, wenn man diese Fakten ungeschminkt darstellt. Sie pflegen zu argumentieren, die hohe Arbeitslosigkeit der gering Qualifizierten sei einem exogenen, von ökonomischen Rahmenbedingungen unbeeinflussten technischen Fortschritt zuzuschreiben, der Roboter an die Stelle der menschlichen Arbeitskraft setzt. Mit ökonomischen Anreizen habe das alles nichts zu tun. Das klingt zunächst einleuchtend, stimmt aber nicht. Wenn es stimmen würde, müsste das Phänomen überall in den westlichen Industrieländern zu beobachten sein, nicht nur in Deutschland, denn schließlich findet der technische Fortschritt nicht nur bei uns statt. In Wahrheit ist die Massenarbeitslosigkeit der gering Qualifizierten ein speziell deutsches Problem, der Kern der deutschen Krankheit sozusagen. Wie Abbildung 15 zeigt, ist die Arbeitslosenquote der gering Qualifizierten in keinem anderen OECD-Land so hoch wie in Deutschland. Da die Erweiterung des technischen Wissens nicht, das deutsche Sozialsystem aber sehr wohl, auf Deutschland beschränkt ist, liegt die Erklärung auf der Hand. Die Roboter ersetzen die menschliche Arbeitskraft nicht überall in gleichem Maße, sondern speziell in Deutschland, weil der Sozialstaat den Menschen hier zu Lande die Möglichkeit bietet, ein erwerbsloses Einkommen zu beziehen, anstatt sich auf die Niedriglohnkonkurrenz der Roboter einzulassen. Der Ziehharmonika-Effekt der Sozialhilfe war offenkundig mit im Spiel.

<sup>56</sup> Regelsätze für die Hilfe zum Lebensunterhalt vgl. Bundesministerium für Gesundheit und soziale Sicherung, <http://www.bmgs.bund.de/downloads/regelsaetze.pdf>. Kosten für Wohnung und Heizung vgl. W. Breuer und D. Engels, *Grundinformationen und Daten zur Sozialhilfe*, Informationsschrift des Instituts für Sozialforschung und Gesellschaftspolitik, 1999. Die Kosten wurden anhand der Preisentwicklung von Mitte 1999 auf Anfang 2005 fortgeschrieben. Bedarfsgemeinschaften nach Bundesländern vgl. Statistisches Bundesamt, *Fachserie 13, Reihe 2.1, Sozialhilfe – Hilfe zum Lebensunterhalt* 2003, Tabelle A3; sämtliche Bedarfsgemeinschaften von Berlin wurden zu Westdeutschland gerechnet, weil in Berlin der westdeutsche Regelsatz gilt.

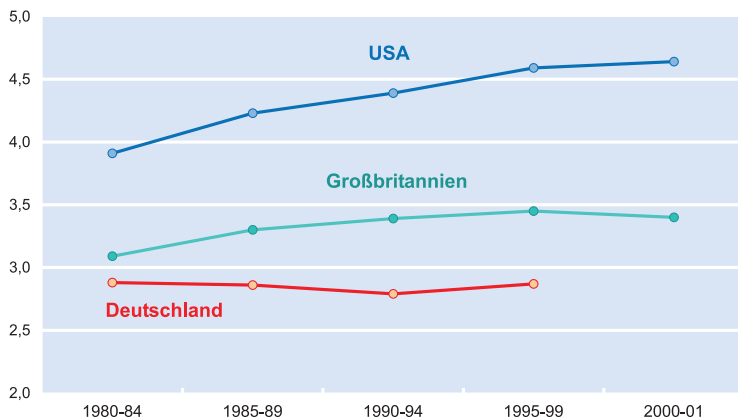
<sup>57</sup> Vgl. Statistisches Bundesamt, *Fachserie 18, Reihe 3, 4. Vierteljahr* 2004.

<sup>58</sup> Bei einem Bruttolohn von 2855,10 Euro (= 155·18,42 Euro) betragen die Abzüge in Lohnsteuerklasse III mit 2,0 Kinderfreibeträgen und einem individuellen Beitragssatz zur Gesetzlichen Krankenversicherung von 14,2% (das entspricht dem durchschnittlichen KV-Beitragssatz Anfang 2005): Lohnsteuer 228,33 Euro, Kirchensteuer (Bayern) 1,74 Euro, Sozialversicherungsbeiträge 598,14 Euro (vgl. Steuerberechnungsprogramm des Bundesministeriums der Finanzen, <http://egov.bundesfinanzministerium.de/Steuerrechner/start.jsp>). Somit beträgt das verfügbare Haushaltseinkommen einschließlich Kindergeld (308 Euro) 2 334,89 Euro. Das sind 774,89 Euro oder 5,00 Euro pro Arbeitsstunde mehr als der Grundbedarf für die Hilfe zum Lebensunterhalt. Lohnkosten des Arbeitgebers: Die Summe aus dem Bruttolohn von 2 855,10 Euro und den Arbeitgeberbeiträgen zur Sozialversicherung in Höhe von 598,14 Euro sind 3 453,24 Euro, also 22,28 Euro pro Stunde.

<sup>59</sup> Vgl. Statistisches Bundesamt, *Fachserie K, Reihe 1, 1970; Fachserie 13, Reihe 2.1, 2000; Fachserie 18, Reihe S. 21*. Die Zahl der Empfänger laufender Hilfe zum Lebensunterhalt außerhalb von Einrichtungen wurde bei dieser Rechnung durch den Mittelwert der jeweiligen Jahresanfangs- und -endwerte approximiert.

Abb. 16

Die Entwicklung der Lohnspreizung<sup>1)</sup> in den USA, in Großbritannien und in Deutschland, 1980 – 2001



1) Quotient des neunten und ersten Dezils der Verteilung der Bruttoeinkommen der Vollzeitbeschäftigten.

Quelle: OECD, Employment Outlook 2004, Tabelle 3.2, S. 141.

Einen Beleg für den Ziehharmonika-Effekt liefert auch die Abbildung 16. Sie zeigt, dass die Lohnspreizung zwischen dem neunten und ersten Zehntel der Lohnverteilung in Deutschland während der letzten 20 Jahre leicht zurückgegangen ist, während sie in den angelsächsischen Ländern, die keinen entwickelten Sozialstaat haben, deutlich auseinander driften. Die deutsche Lohnskala wurde gestaucht, während sie sich angesichts der Niedriglohnkonkurrenz aus aller Welt eigentlich nach unten hin hätte ausdehnen müssen, um die Arbeitsplätze der gering Qualifizierten zu halten.

Früher, als die Wirtschaft noch stürmisch voranschritt, folgte der Sozialstaat im Schlepptau der Löhne und stand der Wirtschaft nicht als Konkurrent im Wege. Der Sozialstaat hielt sich in gebührendem Abstand zurück. Seit dem Fall des Eisernen Vorhangs, der die Osterweiterung der EU und die Beteiligung Chinas am Welthandel ermöglichte, werden die Löhne nun aber durch die Kräfte der Globalisierung in die andere Richtung gedrängt. Die aus besseren Zeiten stammenden Leistungen des Sozialstaates werden in dieser Situation zu einer Barriere für die notwendigen Lohnanpassungen, und zwar insbesondere bei der einfachen Industriearbeit. Deutschland wird zum OECD-Spitzenreiter bei der Arbeitslosigkeit der gering Qualifizierten und verstrickt sich bei dem Versuch, die daraus resultierenden Soziallasten ohne Systemänderungen in den Griff zu bekommen.<sup>60</sup> Der Wettkampf zwischen dem

<sup>60</sup> H. Hesse hat darauf hingewiesen, dass die Globalisierung eine Herausforderung im Sinne Toynbees ist, die zu bestehen über Aufstieg und Niedergang der Nationen entscheidet. H. Hesse, *Globalisierung: Chance oder Niedergang?*, Kieler Vorträge NF. 129, Institut für Weltwirtschaft 2004.

deutschen Sozialstaat und China ist vielleicht schon entschieden, bevor er überhaupt begonnen hat.

Die Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Unternehmen als Rechtspersonen und Träger der Marken bleibt trotz dieser Probleme gesichert. Man sage deshalb nicht, die deutsche Wirtschaft als solche sei nicht mehr wettbewerbsfähig. Gerade durch das Offshoring und Outsourcing nach Osteuropa können sich nun auch viele kleinere Mittelständler vor den Problemen in Deutschland retten. Gefährdet ist jedoch die Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Arbeitnehmer. Mehr als 4,5 Millionen Arbeitnehmer sind arbeitslos. Mehr als 4,5 Millionen Arbeitnehmer sind bei den Löhnen, die für sie gezahlt werden müssen, schon heute nicht mehr wettbewerbsfähig.

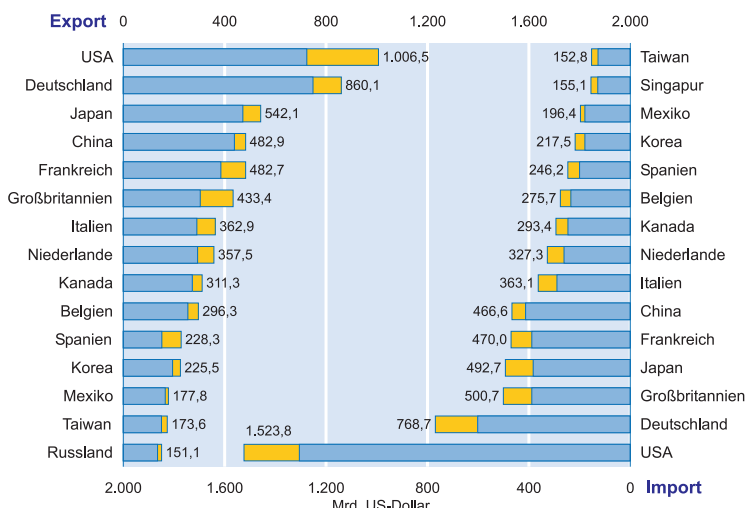
## 7. Die stolze Exportstatistik der Basar-Ökonomie

Die Gegner der deutschen Reformen wollen von all diesen Argumenten nichts wissen. Sie verweisen auf die hohen deutschen Exporte und sehen die Probleme des deutschen Arbeitsmarktes als vom Außenwirtschaftsgeschehen unabhängige Phänomene, die sie auf die fehlende deutsche Binnennachfrage zurückführen. In der Tat sind die deutschen Exporte beachtlich, wie der Vergleich der zehn exportstärksten Länder der Welt beweist, der in Abbildung 17 angestellt wird.

Allerdings ist die deutsche Exportstatistik nicht gar so glorios, wie es die Reformgegner immer wieder behaupten.

Abb. 17

Exportvolumen und Importvolumen 2003 der 15 export- und importstärksten Länder, Waren (blau, f.o.b.) und Dienstleistungen (gelb)



Quelle: Press Release: World Trade Report 2004.

Wieder und wieder schallt es aus den Medien, Deutschland sei Exportweltmeister, und alsbald pflegt dann die Erkenntnis zu folgen, dass Deutschland kein Wettbewerbsproblem habe und deshalb auch keine Reformen brauche. Doch machen ständige Wiederholungen die Information nicht richtig. Im Jahr 2003 war Deutschland hinter den USA mit deutlichem Abstand die Nummer Zwei beim Export- und Importvolumen. Daran hat sich, wie neueste Zahlen zeigen, im Jahr 2004 nichts Wesentliches geändert.<sup>61</sup> Auch im Jahr 2004 lag Deutschland noch um 9% hinter den USA.

Nur wenn man von den Exporten die Dienstleistungen abzieht (die in der Abbildung gelb gekennzeichneten Säulenstücke), war Deutschland mit einer Nasenlänge Vorsprung die Nummer Eins, und selbst dieser Vorsprung ist nur auf den derzeit überhöhten Eurowert zurückzuführen, der selbst die innereuropäischen Exporte Deutschlands nach einer Umrechnung in Dollar aufgebläht hat. Aber Dienstleistungen kann man nicht sinnvoll herausrechnen, weil sie einen immer größeren Teil des Welthandelsvolumens umfassen. Dazu gehören nicht nur touristische Dienstleistungen, sondern vor allem auch komplexe industrielle Dienstleistungen im Bereich des Großanlagenbaus, die gerade von Deutschland aus zunehmend erbracht werden, sowie der Export von Software. Zu den weltweit erfolgreichsten Firmen überhaupt gehört die amerikanische Softwarefirma Microsoft, und zu den erfolgreichsten deutschen Firmen gehört die Firma SAP, die Verwaltungssoftware für Unternehmen herstellt und dabei eine Weltspitzenposition einnimmt. SAP hatte Anfang März 2004 einen höheren Börsenwert als die Firma Siemens. Die Exporte solcher Firmen aus der Exportstatistik zu entfernen, bringt keinen Erkenntnisgewinn.<sup>62</sup>

Aber die Exportstatistik ist im Grunde ein irrelevanter Nebenkriegsschauplatz. Selbst wenn nämlich Deutschland Exportweltmeister wäre, würde dies nicht belegen, dass wir mit der Globalisierung gut zu Recht kommen. Wie erläutert, kommt es für die Beurteilung dieser Frage auf die Faktormärkte an, denn sie müssen die Last des Strukturwandels tragen, der die Grundvoraussetzung dafür ist, dass Deutschland Handelsgewinne erzielt. Insbesondere muss der Arbeitsmarkt in der Lage sein, die durch Outsourcing und Offshoring entfallenden Arbeitsplätze anderswo neu zu schaffen. Wie Tabelle 2 gezeigt hat, ist dies leider nicht der Fall. Zum Ausgleich der seit 1995 in der Industrie weg-

gefallenen knapp 1,3 Millionen vollzeitäquivalenten Stellen sind per saldo im Rest der Wirtschaft keine neue Stellen entstanden.

Die Verlagerung der Arbeitsplätze ins Ausland und die Verringerung der Fertigungstiefe der deutschen Industrie sind ein Problem für den Arbeitsmarkt, aber sie beeinträchtigen weder die Exporte noch die Wettbewerbsfähigkeit der Firmen. Im Gegenteil: Gerade auch wegen dieser Verlagerung gelingt es den deutschen Firmen, die Exporte weiter zu steigern und immer besser ins Geschäft zu kommen. Der erwähnte Porsche Cayenne, der von Leipzig nach Amerika exportiert wird, könnte nicht in der deutschen Exportstatistik erscheinen, wenn nicht 88% seines Wertes zuvor aus der Slowakei importiert worden wären, und die Gewinne, die Porsche seinen Aktionären auszahlt, wären ohne die Produktionsverlagerung nicht auf dem Rekordniveau, das von den Finanzanalysten bejubelt wird. Eine Basar-Ökonomie hat florierende Firmen und trotz aller internen Probleme hohe Exporte.

Wie kann man feststellen, ob nicht nur die Eigentümer der Firmen, sondern die deutsche Volkswirtschaft als Ganze von der Produktionsverlagerung profitiert? Viele akzeptieren, dass die bloßen Exportziffern wegen des Basar-Effektes nicht viel hergeben, meinen aber, die Frage könne durch einen Blick auf die exportinduzierte Wertschöpfung entschieden werden. Steige sie in Relation zum Bruttoinlandsprodukt, also in Relation zur gesamten Wertschöpfung der Wirtschaft, sei Deutschland wettbewerbsfähig.

Wie oben erläutert wurde, hatte das Statistische Bundesamt herausgefunden, dass sich die exportinduzierten Importe pro Exporteinheit seit 1991 stark vergrößert haben, die inländische Wertschöpfung pro Exporteinheit sich also stark vermindert hat, wie es der Basar-Hypothese entspricht. Das Amt hat darüber hinaus aber gezeigt, dass dennoch die inländische exportinduzierte Wertschöpfung in Relation zum Bruttoinlandsprodukt stieg. Die Exporte wuchsen so viel schneller als das Bruttoinlandsprodukt, dass die Abnahme der inländischen Wertschöpfung pro Exporteinheit überkompensiert wurde. So stellt das Amt fest:

*»Im Zeitraum 1995 bis 2002 zeigte die in den Exporten enthaltene inländische Bruttowertschöpfung (jahresdurchschnittlich + 6,1%) ein wesentlich höheres nominales Wachstum als das Bruttoinlandsprodukt.«*

Nach seinen Angaben stieg der Anteil der exportinduzierten Bruttowertschöpfung am Bruttoinlandsprodukt von 17,9% im Jahr 1991 auf 20,8% im Jahr 2002. Insofern scheint nun der Beweis erbracht zu sein, dass Deutschland von der Globalisierung profitiert und der Basar-Effekt nicht überzogen ist.

<sup>61</sup> Nach der Zahlungsbilanzstatistik des Jahres 2004 betrug der deutsche Export (umgerechnet mit dem durchschnittlichen Wechselkurs des Jahres 2004) 1 046,4 Milliarden Dollar, und der deutsche Import betrug 898,2 Milliarden Dollar. Vgl. Deutsche Bundesbank, Zeitreihendatenbank. Demgegenüber lag der US-amerikanische Export im Jahr 2004 bei 1 146,1 Milliarden Dollar und der Import bei 1 763,9 Milliarden Dollar. Vgl. Bureau of Economic Analysis, press release, February 10, 2005.

<sup>62</sup> Vgl. P. Bofinger, *Wir sind besser als wir glauben*, a.a.O., S. 31 f. Bofingers undifferenzierte Behauptung, Deutschland sei Exportweltmeister, kontrastiert ein wenig mit seiner intensiven Kritik an Datenfehlern anderer Autoren.



Das Amt selbst zieht diesen Schluss zwar nicht. Es nimmt nur ganz allgemein in der Einleitung zur Basar-Hypothese Stellung, und vor allem enthält es sich einer ökonomischen Bewertung des Sachverhalts.<sup>63</sup> Dennoch haben viele Leser den Bericht als Widerlegung dieser Hypothese interpretiert, wobei sie sogleich eine Uminterpretation dieser Hypothese vornehmen. So betitelte die Financial Times Deutschland am 18. August 2004 einen Kommentar mit dem Satz:<sup>64</sup>

»Statistikamt widerlegt Sinns These von der Basar-Ökonomie«,

und im Text heißt es:

»Seit 1991 produzierten deutsche Firmen immer mehr Exportgüter unter Verwendung von Produkten, die ihrerseits importiert worden sind. Dennoch profitiert Deutschland überdurchschnittlich von der internationalen Arbeitsteilung. ... Die durch die Exporttätigkeit angeregte Produktion in Deutschland legte zwischen 1995 und 2002 um 51 Prozent zu. Die Produktion insgesamt stieg um lediglich 17 Prozent. Würde Sinns These zutreffen, hätte die durch den Export verursachte Bruttowertschöpfung in Deutschland langsamer als die Wertschöpfung steigen müssen.«

Ähnlich heißt es in einem Bericht des Bundesministeriums für Wirtschaft und Arbeit:<sup>65</sup>

»Demnach kann die Schlussfolgerung der »Basar-Hypothese«, die besagt, dass schon der zunehmende Bezug von Vorleistungen aus dem Ausland ein Indiz für die mangelnde Leistungsfähigkeit der deutschen Wirtschaft sei, so nicht gestützt werden. Im Gegenteil hat die seit Mitte der 90er Jahre verstärkt zunehmende Einbindung Deutschlands in die internationale Arbeitsteilung insgesamt gesehen einen positiven Beitrag zur wirtschaftlichen Entwicklung in Deutschland geleistet. Die Exportzuwächse der deutschen Wirtschaft haben unter dem Strich den dämpfenden Effekt, der sich für die inländische Wertschöpfung im Exportsektor aus dem steigenden Anteil importierter Vorleistungen ergibt, überkompensiert.«

Zuvor hatte sich schon das Bundesministerium der Finanzen in seinem Monatsbericht vom August 2004 so geäußert:<sup>66</sup>

»Alles in allem ist festzuhalten, dass die deutsche Wirtschaft bislang per saldo von der Globalisierung profitiert hat.«

<sup>63</sup> Allerdings wird die Autorin des Berichts, Liane Ritter, in der Financial Times mit der Aussage zitiert »Per saldo hat der Außenhandel einen positiven Wachstumsbeitrag geleistet.« Vgl. Ch. Karweil, »Statistikamt widerlegt Sinns These von der Basar-Ökonomie«, *Financial Times Deutschland*, 18. August 2004, S. 14.

<sup>64</sup> Ebenda.

<sup>65</sup> B. Diekmann, M. Meurers und N. Felgentreu, a.a.O., S. 6 f.

<sup>66</sup> Bundesministerium der Finanzen, Monatsbericht 08.2004, *Arbeitsplatzeffekte der Globalisierung*.

Der Sachverständigenrat, der sich in seinem neuesten Gutachten mit der Problematik beschäftigt, äußert sich ebenfalls vorsichtig optimistisch. Er berichtet, dass der vom Statistischen Bundesamt für die gesamte Exportwirtschaft beobachtete Effekt auch für die exportinduzierte Bruttowertschöpfung innerhalb des verarbeitenden Gewerbes gilt. Auch diese Wertschöpfung stieg schneller als die Wertschöpfung des gesamten verarbeitenden Gewerbes, obwohl, wie erwähnt, erneut eine Verringerung der Fertigungstiefe durch Produktionsverlagerung ins Ausland gegengerechnet worden war.<sup>67</sup> Der Rat enthält sich zwar einer expliziten Bewertung der Entwicklung, doch zwischen den Zeilen findet man viel Lob für Deutschlands Fähigkeit, mit den Kräften der Globalisierung fertig zu werden.

Dies alles geht schon insofern an der Sache vorbei, als ich die Basar-Hypothese niemals so dargestellt habe, dass sich die exportinduzierte Wertschöpfung der deutschen Wirtschaft langsamer als das Bruttoinlandsprodukt entwickelt.<sup>68</sup> Aber es geht nicht um die Frage, was ich zu dem Thema gesagt habe. Das ist eine Nebensache.

Es geht vielmehr um die Frage der ökonomischen Bewertung und Interpretation dieser Entwicklung. Die im Vergleich zu den anderen Sektoren überdurchschnittliche Entwicklung der Wertschöpfung in den Exportsektoren, die das Statistische Bundesamt herausgefunden hat, ist für sich genommen sicherlich keine relevante Information zu der Frage, wie gut oder wie schlecht Deutschland mit der Globalisierung fertig wird. Der Nachweis von Handelsgewinnen kann anhand einer solchen Kenngröße nicht geführt werden.

Dass die exportinduzierte Wertschöpfung in der Zeit der Globalisierung schneller wächst als der Durchschnitt, wie er im Bruttoinlandsprodukt gemessen wird, ist eine Selbstverständlichkeit, ja fast schon eine Tautologie. Es ist eine Beschreibung der zunehmenden Spezialisierung, mehr nicht, übrigens eine, die auf praktisch alle Länder des internationalen Handelsverbundes zutrifft. Es dürfte schwer fallen, irgendein Land zu finden, das am Welthandel partizipiert und bei dem dieser Zusammenhang mittel- und längerfristig nicht besteht.

Die internationale Spezialisierung, die durch den Handel zwischen den Ländern ermöglicht wird, bedeutet, dass einige Sektoren der Wirtschaft relativ zum Durchschnitt wachsen und andere relativ schrumpfen. Die relativ schrumpfenden Sektoren geben Produktionsfaktoren an die relativ wach-

<sup>67</sup> Sachverständigenrat, ebenda, S. 477–482.

<sup>68</sup> Auch R. Hickel und P. Bofinger unterstellen mir explizit die umdefinierte Basar-Hypothese der Financial Times Deutschland, um dann zu schlussfolgern, diese Hypothese sei nun widerlegt worden. Siehe R. Hickel, »Deutschland ist noch zu retten«, *Frankfurter Rundschau*, 23. November 2004, S. 7, und P. Bofinger, *Wir sind besser, als wir glauben*, Pearson Studium, München 2005, S. 32–34.

senden Sektoren ab, und folglich verlagert sich die Wertschöpfung, die ja der Summe der verdienten Faktoreinkommen entspricht, zwischen den Sektoren. Die Produktionsfaktoren sind im Wesentlichen Arbeit und Kapital, doch auch der Boden gehört dazu. Sektoren, bei denen ein Land komparative Nachteile hat, fallen zurück; sie produzieren immer weniger von den mit den Importen konkurrierenden Gütern. Und Sektoren, bei denen das Land komparative Vorteile hat, eilen voraus; sie produzieren die Exportgüter. Deshalb gilt für jedes normale Land, das an der Handelserweiterung beteiligt ist, die wir Globalisierung nennen, dass die exportinduzierte Wertschöpfung schneller als die durchschnittliche Wertschöpfung, also schneller als das Bruttoinlandsprodukt, wächst. Herauszufinden, dass die exportinduzierte Wertschöpfung schneller als der Durchschnitt wächst, heißt herauszufinden, dass das, was schneller als der Durchschnitt wächst, schneller als der Durchschnitt wächst. Der Erkenntnisgewinn ist nahe null.

Das alles gilt auch dann, wenn es sich bei den Sektoren nicht um die Sektoren in der Abgrenzung der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung, sondern um Sektoren im Sinne von Gliedern in vertikal integrierten Produktionsketten handelt. Auch wenn sich das Land auf bestimmte Glieder der Ketten spezialisiert und dann die entsprechenden Produkte exportiert, steigt die exportinduzierte Wertschöpfung schneller als die gesamtwirtschaftliche Wertschöpfung. Spezialisierung heißt stets, dass Faktoren und damit Faktoreinkommen in die Exportsektoren wandern, dass also die exportinduzierte Wertschöpfung relativ zum Bruttoinlandsprodukt steigt.

Insbesondere muss natürlich eine Spezialisierung Deutschlands auf Basar-Tätigkeiten eine Faktorwanderung in die Basare und damit eine Ausweitung der dortigen Wertschöpfung bedeuten, so dass die exportierten Wertschöpfungsanteile der Basarleistungen relativ zum Bruttoinlandsprodukt zunehmen. Es ist schon eine arge Verballhornung meiner Basar-Hypothese, wenn man sie als Behauptung eines fallenden Anteils der exportinduzierten Wertschöpfung am Bruttoinlandsprodukt uminterpretiert.

Die Basar-Hypothese impliziert, es sei hier wiederholt, nicht, dass die exportinduzierte Wertschöpfung relativ zur gesamten Wertschöpfung der Wirtschaft fällt, sondern dass die exportinduzierte Wertschöpfung langsamer als der Export wächst, oder umgekehrt, dass der Export schneller als die exportinduzierte Wertschöpfung wächst. Die oben in Abschnitt 2 aus den Zahlen des Statistischen Bundesamtes ermittelte Elastizität des Exportsvolumens bezüglich der Wertschöpfung in den Exportsektoren in Höhe von 1,36 verdeutlicht den Basar-Effekt in aller Klarheit. Wenn sich Deutschland stärker spezialisiert, weil es stärker in den internationalen Handel eingebunden ist, wandern Produktionsfaktoren in den Export, und folglich wächst die Wert-

schöpfung in den Exportsektoren. Doch für jedes Prozent, um das dort die Wertschöpfung wächst, nimmt der Export um 1,36% zu.

Die Zunahme der exportinduzierten Wertschöpfung ist kein Beleg für Handelsgewinne, denn dahinter steht eine interne Faktorwanderung aus anderen Sektoren, deren Wertschöpfung langsamer als der Durchschnitt wächst. Die zusätzliche Arbeit und das zusätzliche Kapital, die die Wertschöpfung im Exportsektor erzeugen und entsprechendes Einkommen verdienen, werden anderen Sektoren entzogen. Es ist völlig unmöglich, aus der Bruttozunahme der Wertschöpfung eines Sektors volkswirtschaftliche Wohlfahrtsgewinne im Sinne einer Verbesserung der internationalen Arbeitsteilung herauszulesen. Das ist ungefähr dasselbe, wie einem Bauern Einkommenszuwächse zu bescheinigen, weil er mehr Gerste produziert, ohne zu berücksichtigen, dass er nur deshalb mehr Gerste produziert, weil er das dafür benötigte Land der Roggenproduktion entzieht.

Dass die Zunahme der exportinduzierten Wertschöpfung keine Handelsgewinne beweist, scheint im Widerspruch zu dem oben zitierten Konjunkturreffekt zu stehen, nach dem sich die 8,2% Exportwachstum des Jahres 2004 unter Berücksichtigung einer Exportquote am Bruttoinlandsprodukt von 36% und einer marginalen Quote der exportinduzierten Vorleistungsimporte von 55% in einen Wachstumseffekt von immerhin 1,3% übertrugen. Bei der Konjunkturanalyse wird die Zunahme der exportinduzierten Wertschöpfung offenbar doch als Wachstumsbeitrag gerechnet und ist insofern, wenn auch mit gewissen Abstrichen, schon mit einem volkswirtschaftlichen Gewinn gleichzusetzen!

Der Widerspruch besteht indes nicht wirklich, denn die Konjunkturanalyse beschäftigt sich mit den kurzfristigen Schwankungen um den Trend statt mit dem Trend selbst. Diese Schwankungen werden von den Unternehmen stets innerhalb ihrer Produktionskapazität bedient, weil es technisch kaum möglich und ökonomisch wenig sinnvoll ist, die Produktionskapazitäten im schnellen Rhythmus der Schwankungen zu ändern. Die Umrüstkosten sind viel zu groß.

Bei dauerhaften Änderungen der Sektorstruktur, wie sie aufgrund einer längerfristigen Erhöhung der exportbedingten Wertschöpfung zu konstatieren ist, reicht freilich eine bloße Verbesserung der Kapazitätsauslastung existierender Betriebsstätten nicht aus. Die Unternehmen ziehen es in diesem Fall vor zu investieren, um mehr Produktionskapazität zur Verfügung zu stellen und mehr Arbeiter zu beschäftigen, und damit muss der Entzug von Investitionskapital und Arbeit aus anderen Verwendungen mit in den Blick genommen werden.

Nun kann es zwar theoretisch sein, dass die Produktionsfaktoren auch langfristig keinen anderen Verwendungen

entzogen werden, weil sie bislang nicht genutzt wurden. Wenn der Bauer ein zuvor brachliegendes Feld beackert, um mehr Gerste zu produzieren, kann er das tun, ohne seinen Roggenanbau zu verringern. Das unterstellt die keynesianische Wirtschaftsanalyse. Sie geht davon aus, dass es wegen eines Nachfragedefizits brachliegende Produktionsfaktoren gibt, die man durch eine Nachfragesteigerung aktivieren kann. Angesichts der Massenarbeitslosigkeit in Deutschland mag man diesen Fall auf den ersten Blick für relevant halten.

Indes kann die Arbeitslosigkeit auch, wie ich oben argumentiert habe, an den im internationalen Vergleich nicht mehr wettbewerbsfähigen Löhnen liegen, was dem Fall der so genannten klassischen Arbeitslosigkeit entspricht. Firmen, die bereits dicht gemacht haben, kann man durch einen Nachfrageschub nicht wieder beleben, und neue Kapazitäten werden nur dann aufgebaut, wenn sich das für die Unternehmen im Vergleich zu alternativen Standorten lohnt. Bei einer klassischen Arbeitslosigkeit sind die Löhne für die Erfüllung dieser Bedingung zu hoch. Es laufen ganz andere Prozesse ab als jene, die von der keynesianischen Theorie beschrieben werden. Ihnen wendet sich der nächste Abschnitt zu.

## 8. Pathologischer Exportboom bei klassischer Arbeitslosigkeit

Eine klassische Arbeitslosigkeit ist ebenso wie die keynesianische Arbeitslosigkeit unfreiwillig: Mehr Menschen wollen arbeiten, als Stellen vorhanden sind. Aber der Grund dafür, dass nicht genug Stellen vorhanden sind, liegt nicht in der fehlenden gesamtwirtschaftlichen Nachfrage und einer Unterauslastung der Kapazitäten, sondern darin, dass die Arbeit zu teuer ist, als dass die Unternehmen bereit wären, neue Kapazitäten zu schaffen oder ihre Produktionsverfahren arbeitsintensiver zu gestalten. Stattdessen produzieren sie lieber mit einem Übermaß an Maschinen oder, und das ist der Basar-Effekt, mit einem Übermaß an ausländischen Vorleistungen. Die Dichotomie zwischen der hohen Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Unternehmen und der schwindenden Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Arbeitnehmer, von der oben schon die Rede war, passt in dieses Bild.

Im Falle einer klassischen Arbeitslosigkeit hilft es nicht, die Güternachfrage durch eine staatliche Verschuldungspolitik zu erhöhen, denn der Zusammenhang zwischen einer zusätzlichen staatlichen Nachfrage nach den Produkten der Unternehmen und der Nachfrage der Unternehmen nach zusätzlichen Arbeitnehmern ist nur noch konjunkturell, nicht aber mittel- und langfristig vorhanden.

Ein krasses Beispiel für eine klassische Arbeitslosigkeit liefern die neuen Bundesländer. Dort übersteigt die gesamt-

wirtschaftliche Nachfrage dank der umfangreichen Geldtransfers und Kapitalströme aus dem Westen die eigene Erzeugung um circa 45%, was ein im internationalen und historischen Vergleich geradezu astronomisch hoher Überschuss ist. Mehr relativen Nachfrageüberhang hat es noch nie irgendwo gegeben, auch nicht nach dem umfangreichen keynesianischen Konjunkturprogramm von Präsident Bush während der letzten Jahre in Amerika. Dennoch verschwindet die Massenarbeitslosigkeit nicht. Die Nachfrage schwappt an den ostdeutschen Arbeitnehmern vorbei. Sie richtet sich auf Videorecorder aus Korea und Dienstleistungen der spanischen Tourismusindustrie, und soweit sie überhaupt ostdeutsche Produkte erreicht, wird sie bei den Produzenten großenteils in Käufe von Industrierobotern und Werkzeugmaschinen aus Westdeutschland sowie von Vorleistungen aus der Slowakei und anderen Niedriglohngeländen umgesetzt. Für Käufe der Arbeitsleistungen, die die ostdeutschen Arbeitnehmer anbieten, wird ein immer kleinerer Teil der gewaltigen Kaufkraft verwendet, die die westdeutschen Steuerzahler und Kapitalgeber zur Verfügung stellen.

Das Thema betrifft nicht nur Ostdeutschland. Die Indizien dafür, dass ganz Deutschland heute unter einer klassischen statt einer keynesianischen Arbeitslosigkeit leidet, sind überwältigend. Hier ist erstens die internationale Spitzenposition bei den Löhnen zu erwähnen, die durch das Tarifrecht und die Rückwirkungen des Sozialstaates erklärt wird und seit dem Wegfall einiger Privilegien, die die deutsche Wirtschaft früher in Europa hatte, ihre Basis verloren hat. Zweitens ist darauf zu verweisen, dass die deutsche Arbeitslosigkeit seit 1970 allmählich, einem linearen Trend folgend, aufgebaut wurde und kein kurzfristiges Phänomen ist. Keynesianische Arbeitslosigkeit kann sich nicht so lange halten. Sie ist nur im Konjunkturverlauf relevant. Drittens zeigt die extrem niedrige deutsche Investitionsquote (vgl. Abb. 10), dass die Unternehmen zunehmend darauf verzichten, die europäische und außereuropäische Nachfrage nach ihren Produkten von Deutschland aus zu bedienen, weil sich die Produktion in Deutschland immer weniger lohnt.<sup>69</sup>

<sup>69</sup> Der Mainstream der deutschen Professoren der Volkswirtschaftslehre stimmt heute der so genannten neoklassischen Synthese zu, nach der es, je nach Wirtschaftslage, klassische und keynesianisch verursachte Arbeitslosigkeit geben kann, und die weitaus überwiegende Mehrheit sieht sicherlich den Löwenanteil der aktuellen deutschen Arbeitslosigkeit als klassisch an. Dessen ungeachtet neigen die Medien dazu, die kleine Gruppe der Keynesianer so zu präsentieren, dass die Öffentlichkeit den Eindruck der Gleichgewichtigkeit haben muss. So ist es zum Beispiel ein Faktum, dass bis auf eines alle Mitglieder des Sachverständigenrates und wohl alle Mitglieder des großen wissenschaftlichen Beirates beim Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit nicht keynesianisch orientiert sind. Auf internationaler Ebene sind die Verhältnisse noch eindeutiger. Nur ein winziger Teil der Fachökonomien der Welt käme auf die Idee, die deutschen Probleme keynesianisch zu erklären. Mit dem dogmatischen Keynesianismus, der in Deutschland von interessierter politischer Seite gepflegt wird, macht sich das Land in den Augen der internationalen Fachöffentlichkeit lächerlich. Vgl. L. Siegele, »Four Wise Men and a Woman – The Modernization of a Feudal Profession,« *The Economist*, 20. Januar 2005, S. 32 f.

Im Falle einer klassischen Arbeitslosigkeit ist ein Exportboom, auch wenn er zu mehr inländischer Wertschöpfung führt, kein Indikator für Handels- oder Globalisierungsgewinne. Das Gegenteil ist der Fall.

Für das Verständnis der recht komplizierten Zusammenhänge ist es nützlich, zwischen kapitalintensiv und arbeitsintensiv produzierenden Sektoren zu unterscheiden. Kapital und Arbeit sind die wesentlichen Produktionsfaktoren der Wirtschaft. Da die verschiedenen Sektoren der Wirtschaft ganz unterschiedliche Produktionsverfahren nutzen, gibt es im Hinblick auf die Kapitalintensität der Produktion, also das Einsatzverhältnis von Kapital und Arbeit, in der Regel erhebliche Sektorunterschiede. So ist zum Beispiel die Automobilindustrie relativ kapitalintensiv, während die Textilindustrie eher arbeitsintensiv produziert.

Statt an Realkapital im engeren Sinne kann man bei der kapitalintensiven Produktion auch an Humankapital im Sinne von Menschen mit einem hohen Ausbildungsstand denken, die mit ungelernten Arbeitern kooperieren. In der Praxis geht Kapitalreichtum im engeren Sinne mit dem Vorhandensein einer Elite gut ausgebildeter Fachkräfte einher, so dass der Kapitalbegriff in einem das Sach- und Humankapital umfassenden Sinne verstanden werden kann und mit dem Begriff Arbeit entsprechend nur die einfache Arbeit gemeint ist.

Nach dem Lehrbuchmodell der Außenhandeltheorie veranlasst die Integration zwischen den kapitalreichen Ländern des Westens und den kapitalarmen, aber reichlich mit Arbeit ausgestatteten Ländern der ehemals kommunistischen Hemisphäre die Länder des Westens, sich auf die kapitalintensiven Wirtschaftssektoren zu spezialisieren und die arbeitsintensiven Sektoren zurückzunehmen. Zusätzlich kommt es zu Wanderungen von Arbeitskräften und Kapital. Davon sei aber im Moment noch abstrahiert; die Abstraktion wird weiter unten aufgehoben.

Der Mechanismus, durch den die Integration und Handelsöffnung die kapitalintensiven Sektoren des Westens expandieren lässt, läuft über die Angleichung der relativen Preise der kapital- und arbeitsintensiv produzierten Güter auf dem Wege des internationalen Handels. Vor der Handelsöffnung waren die relative Preise der kapitalintensiven Güter im kapitalreichen Land klein, und im kapitalarmen Land groß. Durch die Öffnung des Handels werden die relativen Preise der kapitalintensiv produzierten Güter in die Richtung des höheren Niveaus gezogen, das in den kapitalarmen Ländern vor der Handelsöffnung bestand. Durch die Preiserhöhung bei den kapitalintensiv produzierten Gütern wird es im kapitalreichen Land lohnend, die Produktionsfaktoren Arbeit und Kapital aus den arbeitsintensiven in die kapitalintensiven Branchen zu transferieren. Die arbeitsintensiven Sektoren schrumpfen, weil sie einerseits durch die Niedrig-

lohnkonkurrenz aus dem Ausland und andererseits durch die zu Hause wachsende Kapitalnachfrage und die deshalb steigende Kapitalentlohnung bedrängt werden. Die kapitalintensiven Sektoren hingegen kommen bei steigenden Preisen international gut ins Geschäft, weil sich die arbeitsreichen Länder auf die arbeitsintensiv produzierten Güter spezialisieren und diese Güter auf den Weltmärkten anbieten, um damit die kapitalintensiven Güter zu kaufen. Die Arbeitslöhne des kapitalreichen Landes sinken bei diesem Prozess, denn die kapitalintensiven Sektoren würden relativ zu dem Kapital, das ihnen zufließt, bei konstanten Löhnen nicht so viel Arbeit aufsaugen, wie die arbeitsintensiven Sektoren freisetzen. Nur bei fallenden Löhnen und einer entsprechenden Senkung der Kapitalintensität aller Sektoren gelingt es, das Beschäftigungsniveau konstant zu halten, obwohl die arbeitsintensiven Sektoren sukzessive durch die kapitalintensiven Sektoren ersetzt werden.

Die Lohnsenkung ermöglicht es den arbeitsintensiven Sektoren, ihre Position trotz der Niedriglohnkonkurrenz aus dem Ausland leidlich zu verteidigen. Bei niedrigeren Löhnen und kleinerem Produktionsniveau bleiben sie auf den inländischen Faktormärkten wettbewerbsfähig und können dem Kapital, von dem sie ja nicht so viel benötigen, eine im Inland konkurrenzfähige Entlohnung bieten. Da die kapitalintensiven Sektoren von der Senkung der Arbeitslöhne weniger stark profitieren als die arbeitsintensiven Sektoren, bleiben die arbeitsintensiven Sektoren trotz der Senkung ihrer relativen Preise in der Regel im Geschäft. Soweit die Lehrbuchtheorie für eine Welt mit flexiblen Arbeitsmärkten, die Arbeitslohnsenkungen zulassen, bis die Arbeitsmärkte geräumt sind.

Wenn die Arbeitslöhne freilich nicht flexibel sind, weil die Lohnersatzleistungen des Sozialstaates das alte Lohnniveau zementieren, werden die arbeitsintensiven Sektoren von der ausländischen Niedriglohnkonkurrenz voll getroffen. Sie schrumpfen sehr stark und geben sehr viel Kapital und sehr viele Arbeitskräfte für die kapitalintensiven Sektoren frei, die umso schneller expandieren. Da der Arbeitslohn konstant ist, können die arbeitsintensiven Sektoren keine höheren Kapitalrenditen bieten und sind auf dem heimischen Kapitalmarkt gegenüber den kapitalintensiven Sektoren, deren Absatzpreise wegen der Handelsöffnung steigen, nicht mehr wettbewerbsfähig.

Die kapitalintensiven Sektoren, denen nun Kapital und Arbeit reichlich zur Verfügung stehen, produzieren verstärkt für den Export, und die im Inland fehlenden arbeitsintensiv produzierten Güter werden verstärkt importiert. In den kapitalintensiven Sektoren entstehen freilich nicht genug Arbeitsplätze, eben weil sie kapitalintensiv sind. Außerdem entfällt der Anreiz, bei fallenden Arbeitslöhnen arbeitsintensiver zu produzieren und auf diese Weise Arbeitsplätze zu schaffen.

Im Lichte der engeren Interpretation des Kapitalbegriffs wird die Ökonomie zu einer nur noch dünn mit Menschen besetzten Industrielandschaft, die mit Werkhallen gefüllt ist, in denen Roboter ihr Werk verrichten und werthaltige Aggregate endmontiert werden. Arbeitsintensive Verrichtungen und menschliche Dienstleistungen werden relativ zum Kapitaleinsatz für Maschinen und Vorprodukte in den Hintergrund gedrängt. Die Arbeitslosigkeit steigt, und der aufgrund der Globalisierung ermöglichte Handelsgewinn verringert sich, weil ein Teil der vorhandenen Produktionsfaktoren ungenutzt bleibt.

Im Lichte der um Humankapital erweiterten Interpretation bleiben in den Ländern des Westens vor allem jene Produktionsprozesse übrig, die relativ viele höherwertige, ingenieur- und designintensive Tätigkeiten implizieren, während diejenigen Prozesse, die vor allem einfache, mechanische Arbeit benötigen, sehr stark zurückgedrängt werden. Auch bei dieser Interpretation gibt es Arbeitslosigkeit. Allerdings handelt es sich dabei speziell um eine Arbeitslosigkeit der einfachen Arbeiter. In jedem Fall fällt auch jetzt der Handelsgewinn kleiner aus, als es im Falle flexibler Löhne für einfache Arbeit der Fall wäre.

Möglicherweise schlägt der Handelsgewinn sogar in einen Handelsverlust um. Das ist dann der Fall, wenn die kapitalreichen Länder groß genug sind, um trotz der starren Arbeitslöhne einer vollständigen Spezialisierung auf kapitalintensive Wertschöpfung zu entgehen. Damit ihnen das gelingt, müssen sie diese Wertschöpfung so weit ausdehnen, dass sie auf den Weltmärkten das relative Preisniveau der entsprechenden kapitalintensiven Produktion trotz der hohen Nachfrage seitens der kapitalarmen Länder auf das Niveau drücken, auf dem es bei ihnen vor der Handelsöffnung lag. Die kapitalarmen, neu am Handel beteiligten Länder sehen sich dann im Vergleich zur Autarkielage einer extrem großen Änderung der relativen Preise gegenüber und erzielen sehr hohe Handelsgewinne.

Die kapitalreichen Länder erzielen stattdessen überhaupt keine Gewinne mehr. Im Gegenteil. Sie machen Verluste, weil einerseits Handelsgewinne stets mit Preisänderungen einhergehen müssten und sie andererseits einen Teil ihrer Arbeitskräfte nicht mehr beschäftigen. Handelsgewinne kann man nur erzielen, wenn man Importe im Ausland billiger kaufen kann, als man sie selbst produzieren könnte. Wenn die kapitalreichen Länder so massiv in den Export gehen, dass sie trotz der Nachfrage aus den kapitalarmen Ländern eine Erhöhung der relativen Preise der Exportleistungen verhindern, können sie am Handel nicht mehr gewinnen, und wenn sie das tun, indem sie einen Teil der in den arbeitsintensiven Sektoren freigesetzten Menschen nicht mehr beschäftigen, dann müssen sie sogar Handelsverluste in Kauf nehmen.

Diese Schlussfolgerungen sind fundamental für die Funktionsweise von Marktwirtschaften, die durch starre Arbeitslöhne am Faktorpreisausgleich gehindert werden. Sie folgen

aus harten ökonomischen Gesetzen, denen die politische Macht nicht viel entgegenzusetzen kann (vgl. Kasten).

Die beschriebenen Effekte unterstellen, dass die westlichen Länder sich gemeinsam gegen den Faktorpreisausgleich stemmen. Wie weit diese Effekte auf ein einzelnes Land übertragbar sind, dessen Arbeitslöhne noch starrer als die der anderen sind, ist im Endeffekt schwierig zu beurteilen. Es kommt aber auf jeden Fall auch aus der Sicht eines einzelnen Landes zu einem Übermaß an Spezialisierung und internationalem Handel, weil überhöhte und starre Arbeitslöhne die arbeitsintensiven Branchen zu stark zurückdrängen und zu viel Kapital in die kapitalintensiven Sektoren vertreiben. Auch der Handelsgewinn ist für dieses Land kleiner, als es bei flexiblen Löhnen der Fall wäre.

Bei den betrachteten Sektoren kann es sich um vertikal integrierte Produktionsketten handeln, wie sie von der amtlichen Statistik definiert werden. Die Sektorbegriffe Automobilindustrie oder Textilindustrie kennzeichnen zum Beispiel solche Ketten. Es kann sich aber auch um die verschiedenen Glieder dieser Ketten selbst handeln. Diese Interpretation ist im Lichte der Basar-Hypothese von besonderem Interesse. Es liegen zwar keine statistischen Informationen darüber vor, wie sich die Kapitalintensität der Produktion mit der Kundennähe ändert, eben weil die amtliche Statistik anders gliedert. Dennoch sprechen die Berichte über konkrete Outsourcing-Aktivitäten von Firmen in diesem Punkte eine klare Sprache. Stets geht es um die Aufgabe besonders arbeitsintensiver Produktionsprozesse und ihren Ersatz durch Ankauf von Vorleistungen bei Zulieferern, die in Niedriglohnländern produzieren. Im Verein mit der Beobachtung, dass das Exportvolumen schneller als die Wertschöpfung im Export wächst, lässt dies keinen anderen Schluss zu, als dass es sich bei den kundennahen Downstream-Aktivitäten um kapitalintensivere Aktivitäten handelt.

Es gibt auch theoretische Gründe für die Vermutung, dass die kundennahen Glieder vertikaler Produktionsketten kapitalintensiver als die kundenferneren Glieder arbeiten. Mehr Nähe zum Endkunden bedeutet nämlich mehr in Vorleistungen gebundene Wertschöpfung, die Huckepack mit der laufenden Wertschöpfung in Richtung Endkunden transportiert werden muss. Die Vorleistungen sind zwar nur ein Strom von Waren, aber sie werden in den Zwischenlagern der Firmen zu Beständen, die erhebliches Vorratskapital binden, bisweilen sogar mehr, als in den Ausrüstungen enthalten ist. Bei gleicher durchschnittlicher Verweildauer in den Lagern der Produktionsstufen folgt, dass der auf einen Arbeiter entfallende Wert des Vorratskapitals umso höher ist, je näher ein Glied der Wertschöpfungskette beim Endkunden liegt. Basar-ähnliche Produktion ist deshalb besonders kapitalintensiv. Obwohl dieser Zusammenhang nicht zwingend ist, weil sich ja pro Arbeiter das in Maschinen gebundene Kapital mit wachsender Kundennähe verringern könnte, ist er

## Warum die Globalisierung bei klassischer Arbeitslosigkeit in einem kapitalreichen Land zu einem Exportboom, Arbeitslosigkeit und Handelsverlusten führt: Eine modelltechnische Erläuterung (für Ökonomen)

Zur formalen Begründung des im Text gebrachten Arguments betrachte man ein Zwei-Länder-Heckscher-Ohlin-Modell, das Grundmodell der reinen Außenhandelstheorie: Beide Länder verfügen über das gleiche technologische Wissen, doch das eine Land ist kapitalreich und das andere kapitalarm, wobei der Begriff Kapital im Sinne von Sach- und Humankapital interpretiert werden kann und der Begriff Arbeit dementsprechend als einfache Arbeit zu verstehen ist. Die Faktorbestände beider Länder sind gegeben. Vor der Handelsöffnung war der Arbeitslohn im kapitalreichen Land höher als im kapitalarmen Land, und die Entlohnung des Kapitals war im kapitalarmen Land höher als im kapitalreichen Land. Bei flexiblen Arbeitslöhnen erhöht die Eröffnung des internationalen Handels im kapitalreichen Land den relativen Preis des kapitalintensiven Gutes, erhöht dessen Produktion und senkt die Produktion des arbeitsintensiven Gutes. Im kapitalreichen Hochlohnland wandern Kapital und Arbeit vom arbeitsintensiven in den kapitalintensiven Sektor. Das Verhältnis von Arbeitslohn und Kapitalentlohnung fällt. Außerdem fällt der reale Arbeitslohn in Einheiten beider Güter, was beide Sektoren des kapitalreichen Landes veranlasst, weniger kapitalintensiv zu produzieren. Im kapitalarmen Land ist es umgekehrt. Kapital und Arbeit wandern von den kapitalintensiven in die arbeitsintensiven Sektoren. Das Verhältnis von Arbeits- und Kapitalentlohnung sowie der reale Arbeitslohn (in Einheiten beider Güter) steigen, was beide Sektoren veranlasst, kapitalintensiver zu produzieren. Im Handelsgleichgewicht ist das Güterpreisverhältnis in beiden Ländern gleich, und damit sind auch die realen Faktorpreise in den Ländern gleich. Beide Länder erzielen durch die Öffnung der Grenzen Handelsgewinne, weil sich das Preisverhältnis der Güter im Vergleich zur Autarkielage ändert. Beide Länder können nämlich deshalb einen Teil ihres Warenverbrauchs durch Importe billiger als durch Eigenproduktion befriedigen.

Wenn demgegenüber der Arbeitslohn und damit implizit auch die Kapitalentlohnung (feste Faktorpreisgrenze) im kapitalreichen Hochlohnland festgezurr ist, kommt es zu einer ganz anderen Entwicklung. Wie Richard A. Brecher im *Quarterly Journal of Economics* und Donald R. Davis im *American Economic Review* gezeigt haben, wird das kapitalreiche Land in die Arbeitslosigkeit getrieben.<sup>1</sup> Außerdem ergeben sich für den Fall einer inneren Lösung, bei der beide Länder nach wie vor beide Güter produzieren, eine Reihe weiterer Implikationen.

Da die Arbeitslöhne wegen des Faktorpreisausgleichs in beiden Ländern angeglichen werden, der Arbeitslohn im kapitalreichen Land aber fixiert ist, muss in diesem Land soviel Arbeit in die Arbeitslosigkeit abgedrängt werden, dass das durchschnittliche Faktoreinsatzverhältnis beider Länder nun flächendeckend den hohen Arbeitslohn des kapitalreichen Landes rechtfertigt. Der relative Preis des kapitalintensiv produzierten Gutes bleibt dann so niedrig, wie er es im kapitalreichen Land vor Öffnung der Grenzen war.

Das hat Implikationen, die in der Literatur so bislang nicht hergeleitet worden sind, die aber auf der Basis der zitierten Modelle auf der Hand liegen. Da der relative Preis des kapitalintensiv produzierten Gutes niedriger ist als bei Freihandel mit flexiblen Arbeitslöhnen, spezialisiert sich das kapitalarme 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 Verhältnis 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 ist. Der Exportboom kommt bei konstanten Faktorpreis-, Faktoreinsatz- und Güterpreisverhältnissen durch eine entsprechende Anpassung der Arbeitslosigkeit zustande, denn nach dem Rybczynski-Theorem lässt sich durch die Verringerung des Beschäftigungsstandes eine hinreichende Schrumpfung des arbeitsintensiven, importierenden Sektors und ein hinreichendes Wachstum des kapitalintensiven, exportierenden Sektors erreichen. Im Vergleich zur Lohnflexibilität bei Freihandel bringt diese Lösung also Arbeitslosigkeit und mehr Exporte des kapitalreichen Landes sowie größere Handelsgewinne für das kapitalarme Land hervor. Die Wohlfahrt des kapitalreichen Landes ist freilich kleiner als ohne den Handel, weil sich das Güterpreisverhältnis nicht ändert, die Transformationskurve aber wegen der Arbeitslosigkeit nach innen rutscht. Der Exportboom des kapitalreichen Landes und seine Arbeitslosigkeit sind gemeinsame Kennzeichen des Wohlfahrtsverlustes, den dieses Land bei der Eröffnung des internationalen Handels erleidet, wenn es seinen hohen Arbeitslohn gegen die Kräfte des Faktorpreisausgleichs verteidigt.

An dieser Interpretation ändert sich aus theoretischer Sicht nichts Wesentliches, wenn die Sektoren, die das Heckscher-Ohlin-Modell unterscheidet, in Form zweier vertikal verketteter Produktionsstufen angeordnet sind, die ihre Wertschöpfung jeweils mit Hilfe von Arbeit und Kapital erbringen. Allerdings ergeben sich dann wichtige empirische Implikationen zum Thema Exportweltmeisterschaft und Basar-Effekt. Es sei angenommen, dass die kundenfernere (upstream) Produktionsstufe industrielle Vorleistungen produziert, die auch importiert werden können. Da sie selbst ohne Vorleistungen arbeitet, benötigt sie kein Vorratskapital und arbeitet weniger kapitalintensiv als die kundennähere (downstream) Stufe, der Basar, auf diese industriellen Endprodukte herstellt und die Vorleistungen der Vorstufe auf Lager halten muss. (Alternativ kann man annehmen, dass die kundenfernere Produktionsstufe mit weniger Humankapital arbeitet.) Man kann das Heckscher-Ohlin-Modell ohne weitere Veränderungen für die Beschreibung einer solchen Ökonomie verwenden, wenn man an die Stelle der Güter die Wertschöpfungsbeträge der Stufen setzt. Der Umstand, dass die Wertschöpfungsbeträge dann Kuppelprodukte sind, entspricht im Heckscher-Ohlin-Modell einer besonderen Präferenzstruktur mit Leontief-Präferenzen, die durch feste Kombinationen der nachgefragten Güter gekennzeichnet sind. Eine solche Präferenzstruktur ist mit dem Modell vollauf kompatibel. Ex- und Importe des Heckscher-Ohlin-Modells müssen in diesem Fall freilich als Wertschöpfungsbeträge statt als Güterströme interpretiert werden. Da die Basarstufe kapitalintensiver als die Vorleistungsstufe arbeitet, spezialisiert sich das kapitalreichere Land auf diese Stufe, setzt dort mehr Produktionsfaktoren ein und erzeugt dort auch mehr Wertschöpfung. Wegen des Huckepack-Effektes, der weiter unten im Text noch erläutert wird, wächst das Exportvolumen noch schneller als die exportinduzierte Wertschöpfung. Die Lohnstarrheit führt zu einem pathologischen Anstieg der Wertschöpfung im Basar und einem ebenfalls pathologischen, freilich noch stärkeren Anstieg des Exportvolumens.

<sup>1</sup>R. A. Brecher, "Minimum Wage Rates and the Pure Theory of International Trade", *The Quarterly Journal of Economics* 88, 1974, S. 98–116; D. R. Davis, "Does European Unemployment Prop up American Wages? National Labor Markets and Global Trade", *American Economic Review* 88, 1998, S. 478–494.

doch eines der fundamentalen Ergebnisse der so genannten temporalen Kapitaltheorie Eugen von Böhm-Bawerks, die dogmengeschichtlich am Beginn der Kapitaltheorie stand und später unter anderem durch die Arbeiten des Nobelpreisträgers Maurice Allais wieder aufgegriffen wurde.<sup>70</sup>

Es ist zudem nicht unplausibel zu unterstellen, dass in den basar-ähnlichen Endstufen der Produktion auch mehr Humankapital in Relation zu einfacher Arbeit gebunden ist. Die Endstufen verlangen in der Regel mehr dispositive Tätigkeiten sowie Tätigkeiten, die mit dem Design und dem technischen Entwurf der Produktion zu tun haben. Erfahrungsgemäß bleiben diese Tätigkeiten in Deutschland, während die einfacheren, eher mechanischen Tätigkeiten in das Ausland verlagert werden.

Insofern folgt aus der dargestellten Theorie des Sektorwandels tatsächlich, dass sich die kapitalreichen Länder auf die kundennahen Downstream-Aktivitäten spezialisieren und dass diese Spezialisierung bei starren Arbeitslöhnen pathologische Ausmaße in dem Sinne annimmt, dass die exportinduzierte Wertschöpfung zu schnell steigt. Außerdem folgt aus der simplen Mechanik des Basar-Effekts, dass mit der wachsenden Wertschöpfung in den Basaren Huckepack immer mehr Waren durch das Land geschleust werden, dass also das Exportvolumen selbst noch viel rascher wächst.

Es ist nun an der Zeit, den Abstraktionsgrad der Analyse zu reduzieren und die Annahme fester nationaler Faktorbestände aufzugeben, also die internationale Wanderung von Kapital und/oder Arbeit zuzulassen. Leider führt diese Lockerung der Annahmen nicht zu einer Entwarnung. Bei starren Arbeitslöhnen werden die pathologischen Reaktionen der Ökonomie eher größer.

Zum einen kann man davon ausgehen, dass in den Ländern des Westens wegen der hohen und unflexiblen Arbeitslöhne viel geringere Renditen auf Sach- und Humankapital verdient werden können als in den ex-kommunistischen Ländern Europas und Asiens. Dies führt zu einem Kapitalexport, der zusätzliche Arbeitslosigkeit impliziert.<sup>71</sup>

Zum anderen locken die im Vergleich zum Ausland künstlich hoch gehaltenen Löhne für einfache Arbeit Immigranten

an, während für diese Immigranten wegen der starren Löhne keine zusätzlichen Arbeitsplätze bereitgestellt werden können. Es kommt zu einer Immigration in die Arbeitslosigkeit. Sofern die Lohnersatzleistungen des Sozialstaates, die der Grund für die Lohnstarrheit sind, nur den Einheimischen gewährt werden, handelt es sich dabei allerdings nicht um eine direkte Immigration in die Arbeitslosigkeit. Vielmehr nehmen die Migranten die Jobs und drängen die Einheimischen, die sich wegen der Lohnersatzleistungen nicht auf eine Niedriglohnkonkurrenz einlassen, in die Arbeitslosigkeit.<sup>72</sup>

Inwieweit diese Mechanismen in Deutschland tatsächlich ablaufen, ist debattierbar. Um hierzu endgültige Klarheit zu gewinnen, wird mehr empirische und theoretische Forschung notwendig sein. Die Überlegungen machen aber zumindest eines klar: Die These, Deutschland profitiere von der Globalisierung, weil seine exportinduzierte Wertschöpfung besonders schnell steigt, ist ökonomisch sinnlos. Diese These entspringt einer allzu primitiven Sicht des marktwirtschaftlichen Geschehens, die keynesianische Nachfrageeffekte unbesehen von der kurzen auf die lange Frist überträgt. Gerade weil starre Löhne die arbeitsintensiven Sektoren zu stark zurückdrängen und Kapital und Arbeit in die kapitalintensiven Sektoren vertreiben, wächst die exportinduzierte Wertschöpfung besonders stark, während gleichzeitig Arbeitslosigkeit und Wohlfahrtsverluste entstehen. Arbeitslosigkeit, wachsende Wertschöpfung im Außenhandel, Basar-Effekt und Exportrekord sind die gemeinsamen Kennzeichen einer pathologischen Reaktion auf die Kräfte der Globalisierung, die durch die Starrheit der Löhne hervorgerufen wird.

Natürlich folgt daraus nicht im Umkehrschluss, dass wachsende Wertschöpfung im Außenhandel, Basar-Effekt und Exportrekord selbst eine pathologische Reaktion beweisen. Ein solcher Zusammenhang ist schon deshalb nicht möglich, weil alle drei Phänomene als solche auch bei einer gesunden Spezialisierung der Wirtschaft zu beobachten wären. Es folgt aber, dass diese Phänomene nicht zur Unterscheidung zwischen pathologischen und gesunden Reaktionen taugen. Das entscheidende Kriterium hierfür, es sei wiederholt, sind die Faktormärkte selbst, und sie geben leider, wie in Abschnitt 3 gezeigt wurde, derzeit nicht den geringsten Anlass zum Optimismus. Die deutsche Massenarbeitslosigkeit und die Wachstumsschwäche passen nicht zu einer günstigen Interpretation der deutschen Reaktion auf die Kräfte der Globalisierung.

Es folgt aus der Analyse auch nicht, dass Deutschland bislang keine Vorteile aus der Globalisierung gezogen hätte. Dieser Schluss ist nicht zulässig, weil Deutschland früher kein Hochlohnland, sondern ein Niedriglohnland war. Als wir uns

<sup>70</sup> Vgl. E. von Böhm-Bawerk, *Kapital und Kapitalzins*, 2 Bände, Verlag der Wagner'schen Universitätsbuchhandlung, Innsbruck 1889; M. Allais, *Influence du coefficient capitalistic sur le revenu national réel par tête*, ISL-doc. 61, Tokio 1960; ders., »The Influence of the Capital Output Ratio on Real National Income«, *Econometrica* 30, 1962, S. 700 ff.; sowie E. Helmstädter, *Der Kapitalkoeffizient. Eine kapitaltheoretische Untersuchung*, Gustav Fischer, Stuttgart 1969.

<sup>71</sup> Ohne die Zunahme der Arbeitslosigkeit käme es zu einer Verringerung des kapitalintensiven Sektors, einer Verringerung des Exportvolumens, einer Erhöhung des Weltmarktpreises für die kapitalintensiven Güter und einer Senkung der Arbeitslöhne. Da letzteres ausgeschlossen ist, kann die Anpassung nur so geschehen, dass das Beschäftigungsvolumen noch weiter fällt. Dadurch werden das Schrumpfen des kapitalintensiven Sektors und der Anstieg des Weltmarktpreises für das kapitalintensive Gut verhindert, was das alte Lohnniveau rechtfertigt.

<sup>72</sup> Vgl. H.-W. Sinn, »Migration, Social Standards and Replacement Incomes. How to Protect Low-income Workers in the Industrialized Countries against the Forces of Globalization and Market Integration«, *CESifo Working Paper* No. 1265, August 2004; *NBER Working Paper* No. 10798, September 2004.

nach dem Krieg wieder in das Welthandelssystem integrieren durften, taten wir das zu extrem niedrigen Löhnen. Die Ansprüche der Deutschen waren nach dem verlorenen Krieg minimal, und der Tendenz zum Faktorpreisausgleich stand bei uns nichts entgegen, weil sie ja bei den Löhnen damals für uns nach oben gerichtet war, nämlich in die Richtung der Löhne der vom Krieg verschonten Länder, insbesondere der USA. Deutschland hatte deshalb flexible Löhne und konnte die möglichen Gewinne aus einer Verbesserung des internationalen Handels vollständig ausschöpfen. Die Erfolge waren so groß, dass man von einem Wirtschaftswunder sprach.

Heute befinden sich die osteuropäischen Länder und China in einer ähnlichen Situation, wie sie damals für Deutschland bestand. Und bei uns geht der Faktorpreisausgleich bei den Löhnen heute nach unten statt nach oben. Da wir ihn nicht zulassen, wird der Kuchen nun nicht mehr größer, sondern wieder kleiner.

Noch schlimmer würde die Lage, wenn wir uns entschließen, zur Verteidigung unserer Löhne gegen die Niedriglohnkonkurrenz die Grenzen dicht zu machen und protektionistische Maßnahmen einzuführen. Dann würde der Kuchen erst recht verkleinert. Wir würden dann nämlich auch die Handelsvorteile vernichten, die wir in der Nachkriegszeit bereits aufgebaut haben und die unseren Wohlstand bis zum heutigen Tag maßgeblich erklären.

## 9. Eine Bemerkung zum Argument Samuelsons

Die Skepsis bezüglich der Frage, ob ein Industrieland wie Deutschland heute zu den Globalisierungsgewinnern gehört, wird auch von Paul Samuelson geteilt, Nobelpreisträger und Begründer der modernen Volkswirtschaftslehre, aber doch mit ganz anderen Argumenten.<sup>73</sup> In einem viel beachteten Artikel im *Journal of Economic Perspectives* hat er im letzten Jahr darauf hingewiesen, dass die Länder der Dritten Welt durch technischen Fortschritt bei der Produktion von Industriegütern in die Lage versetzt werden könnten, den Industrieländern des Westens bei den von ihnen exportierten Industriegütern mehr Konkurrenz zu machen, so dass die Preise der Industriegüter sich relativ zu den Preisen anderer Güter, vornehmlich Agrarprodukte und Rohstoffe, verringern. Bisher habe der Handel zwischen den Industrieländern und den Ländern der Dritten Welt die Preise der Industriegüter in Relation zu den Preisen von Agrarprodukten und Rohstoffen in der westlichen Welt erhöht und in der Dritten Welt gesenkt. Dies habe beiden Regionen Spezialisierungsgewinne gebracht. Doch nun gehe die Reise in dem Sinne rückwärts, dass die Länder der Dritten Welt, bedingt durch einen einseitig auf Industriegüter konzentrierten technischen Fortschritt, in die Lage versetzt werden,

<sup>73</sup> P. Samuelson, »Where Ricardo and Mill Rebut and Confirm Arguments of Mainstream Economists Supporting Globalization«, *Journal of Economic Perspectives* 18, S. 135–146.

ebenfalls mehr Industriegüter zu produzieren. Das drücke die Preise der Industriegüter und vernichte die Handelsgewinne des Westens, während die Länder der Dritten Welt natürlich vom Produktivitätsfortschritt profitierten.<sup>74</sup>

Der Kern des Arguments ist, dass die bislang unterentwickelten Länder den Industrieländern ähnlicher werden und dass insofern die Vorteile aus dem Handel dahin schmelzen. Handel schafft Handelsgewinne, wenn die Länder sich stark unterscheiden, konkret: wenn sie bei Autarkie, also ohne Handel, sehr unterschiedliche Güterpreisrelationen hätten. Wenn die Länder der Dritten Welt ihre Produktivität nicht in allen Sektoren gleichmäßig steigern, sondern speziell bei den von ihnen bislang importierten Industriegütern, dann werden die Autarkiepreisrelationen einander ähnlicher, und die Vorteile aus dem Handel schwinden.

Das Samuelson-Argument ähnelt dem hier gebrachten insofern, als es ebenfalls auf der Erkenntnis aufbaut, dass die Handelsgewinne umso kleiner sind, je weniger der Handel in der Lage ist, die Güterpreisrelationen eines Landes von seinen Autarkiepreisrelationen fortzubewegen. Dennoch ist es im Kern ganz anders. Einerseits gibt es bei Samuelson keine Lohnstarrheit und keine Arbeitslosigkeit, was bei seiner amerikanischen Sicht ja verständlich ist. Andererseits impliziert das Samuelson-Argument statt einer Erhöhung eine Verminderung des internationalen Handels. Weil die Länder der Dritten Welt dem Westen wegen des asymmetrisch wirkenden technischen Fortschritts ähnlicher werden, fällt der Handel in sich zusammen, und bei geringerem Handel gibt es geringere Handelsgewinne.

Dieser von Samuelson nicht betonte Aspekt des Arguments ist befremdlich, denn er passt ja nun überhaupt nicht zu dem sich stürmisch entwickelnden Handelsvolumen der Welt. Praktisch überall nimmt der Handel in Relation zum Sozialprodukt zu statt ab. Unter Samuelsons Annahme flexibler Preise und Löhne kann man die dramatische Ausweitung des Welthandels nur so interpretieren, dass sich die Preisrelationen aller beteiligten Länder immer weiter von den Autarkiepreisrelationen entfernen, so dass bei den beteiligten Ländern im Gegensatz zu Samuelsons Behauptung zusätzliche Handelsgewinne entstehen.

Bei Samuelson werden die Preisrelationen bei bereits bestehendem Handel durch asymmetrischen technischen Fortschritt in der Dritten Welt wieder in Richtung des Autarkiepreisniveaus zurückgedrückt, und deshalb schrumpfen die Exporte der entwickelten Länder. Bei dem hier stattdessen unterbreiteten Argument können sich die Preisrelationen trotz einer weiteren Handelsöffnung kaum weiter von den Autar-

<sup>74</sup> Avinash Dixit und Gene Grossman haben in einem Kommentar zu Samuelson darauf hingewiesen, dass die Annahme sich verschlechternder Terms of Trade für Amerika empirisch nicht stimmt: A. Dixit and G. Grossman, »Samuelson Says Nothing about Trade Policy«, mimeo, Princeton University 2004.



kiepreisrelationen entfernen, als bislang schon, weil die Löhne starr sind. Deshalb schrumpfen die arbeitsintensiven Sektoren zu schnell, und die kapitalintensiven Sektoren wachsen zu rasch, ohne dass sie in der Lage wären, alle freigesetzten Arbeiter zu absorbieren. Das rasche Wachstum der kapitalintensiven Sektoren geht mit einer übermäßig raschen Zunahme des Exports von Industriegütern und wachsender Arbeitslosigkeit einher. Das Industrieland reagiert übermäßig preiselastisch auf die wegen der Handelsöffnung zunehmende Nachfrage nach seinen Produkten und bremst so den Preisanstieg der exportierten Industriegüter. Da die Preisrelationen sich nicht oder nur wenig ändern, doch ein wachsender Teil des Arbeitskräftepotentials ungenutzt bleibt, fällt die nationale Wohlfahrt. Der Exportboom ist pathologischer Natur.

Prima Facie passt nur diese Erklärung zu Deutschlands Problemen. Deutschland zieht sich nicht aus dem internationalen Handel zurück, wie es der Fall sein müsste, wenn das Samuelson-Argument auf unser Land anwendbar wäre, sondern es ist mit Abstrichen Vizeweltmeister beim Export. Außerdem leidet es unter einer immer weiter steigenden Arbeitslosigkeit. Ja es ist, wie gezeigt, OECD-Weltmeister bei der Arbeitslosigkeit der gering Qualifizierten, weil es eine durch das Sozialsystem von unten her dicht zusammengestauchte, starre Lohnstruktur hat. Und es ist Schlusslicht beim Wachstum. Das alles passt haargenau zusammen.

### 10. Warum der wachsende Außenbeitrag kein Indikator für Handelsgewinne ist

Reformgegner, die sich mit dem Basar-Effekt konfrontiert sehen, haben schlichtere Argumente. Sie pflegen auf den wachsenden deutschen Außenbeitrag hinweisen, den sie als Zeichen der Wettbewerbsstärke Deutschlands interpretieren. Der Außenbeitrag ist die Differenz zwischen den Exporten und den Importen. Zu beiden Größen gehören Waren und Dienstleistungen gleichermaßen, und zu den Importen gehören nicht nur die oben betrachteten importierten Vorleistungen, sondern auch die Importe von Fertigwaren. Da die Wertschöpfung im Export auch dann steige, wenn man sie um alle Importe bereinigt, so das Argument der Reformgegner, sei klar, dass Deutschland international wettbewerbsfähig sei und seine Gewinne aus dem internationalen Handel weiter vergrößere. Zwar sei es richtig, dass immer größere Teile des Exportes vorher aus dem Ausland importiert werden, doch auch, wenn man die Importe abziehe, verbleibe noch ein positiver Effekt auf das deutsche Wirtschaftswachstum, und dieser Effekt werde durch den Anstieg des Außenbeitrags gemessen. Die Vertreter dieses Arguments sind so zahlreich, dass es müßig ist, sie hier im Einzelnen aufzuführen. Unter ihnen, man muss es gestehen, gibt es auch Ökonomen.

Das Wort Außenbeitrag entstammt der keynesianischen Analyse, aus der auf der Basis der Arbeiten von Richard Stone

(Nobelpreis 1984) seinerzeit das Rechenwerk der volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung entstanden ist. Es suggeriert etwas positives, einen Beitrag zum Wachstum der Volkswirtschaft. Und in der Tat ist die Meinung verbreitet, dass ein hoher Außenbeitrag gut für Deutschland ist und Arbeitsplätze schafft. Die Wahrheit ist aber doch eine andere.

Richtig ist, dass kurzfristige Schwankungen des Außenbeitrags, die durch Änderungen der ausländischen Konjunkturlage verursacht sind, Nachfrageschwankungen für deutsche Waren bedeuten, die entsprechende Schwankungen des Auslastungsgrades der deutschen Produktionskapazität mit gleichgerichteten Änderungen der Beschäftigung nach sich ziehen. Der Außenbeitrag hat deshalb in der Konjunkturanalyse seinen Platz. Kurzfristige Wachstumsprognosen, bei denen es um Änderungen des Auslastungsgrades der Produktionskapazität geht, benötigen stets eine Hypothese zur Entwicklung des Außenbeitrags. Im Jahr 2004 lag der konjunkturelle Impuls, der vom Außenbeitrag ausgeht, zum Beispiel bei 1,1%.<sup>75</sup> Er war in diesem Jahr der einzige wirkliche konjunkturelle Impuls der Wirtschaft.

Es ist auch richtig, dass eine kurzfristige Zunahme des Außenbeitrags im Rahmen der verfügbaren Produktionskapazität eine Erhöhung des Sozialprodukts und der Beschäftigung zur Folge hat.

Aber das sind keine dauerhaften, sondern nur konjunkturelle Effekte. Dauerhaftes Wachstum im Inland wird nicht durch die Verbesserung des Auslastungsgrades der Produktionskapazität, sondern nur durch die Erhöhung dieser Kapazität selbst erzeugt. Und in dieser Hinsicht ist ein positiver Außenbeitrag eher problematisch. Er verringert das Wachstum der Produktionskapazität, weil er einen Kapitalexport in das Ausland sowie Geschenke des Inlandes an das Ausland misst. Wenn ein Land mehr Waren und Leistungen an das Ausland liefert, als es von dort bekommt, muss es den Überschuss an Waren und Leistungen entweder verschenken oder gegen Vermögenstitel eintauschen. Der geschenkte Teil, die so genannten Transfers, umfasst die Heimatüberweisungen der Gastarbeiter, die Entwicklungshilfe, Nettozahlungen an die EU und Ähnliches. Der gegen Vermögenstitel eingetauschte Teil umfasst Kredite, die bei Inländern Forderungen gegen Ausländer begründen, sowie Vermögenskäufe im Ausland, wie zum Beispiel den Erwerb von Schuldverschreibungen, Realkapital, Firmen, Aktien, Devisen und dergleichen. Wenn also zum Beispiel Amerikaner mehr deutsche Waren kaufen, als sie uns amerikanische Waren verkaufen, dann geben sie uns dafür Geld, und wir verwenden dieses Geld, um Geschenke an Ausländer zu machen oder ausländische Vermögenstitel zu erwerben, deren Verkäufer dadurch in die Lage versetzt

<sup>75</sup> Dieser Wert liegt um 0,3 Prozentpunkte unter dem oben erwähnten Wachstumseffekt, der sich unter Berücksichtigung des Basar-Effektes ergibt, weil die Importe nicht nur exportinduziert anziehen, sondern auch noch aus anderen Gründen.

werden, mehr zu konsumieren oder zu investieren. Auf jeden Fall verlieren wir im Umfang des Außenbeitrags Kapital an das Ausland.

Zieht man vom Außenbeitrag die laufenden Transfers an das Ausland ab, erhält man den so genannten Leistungsbilanzüberschuss, und zieht man hiervon die Zunahme der Devisenbestände der Bundesbank ab, erhält man eine Größe, die offiziell Nettokapitalexport genannt wird. Alle drei Größen hängen in der Praxis, wie Abbildung 18 zeigt, eng miteinander zusammen.

Dabei ist die Zunahme der Devisenbestände der Bundesbank, auch wenn die offizielle Statistik diese Bezeichnung nicht wählt, ebenfalls ein Kapitalexport. Einerseits können nämlich ausländische Notenbanken ihre Geldmenge inflationsfrei erhöhen, indem sie Wertpapiere ankaufen, die private Investoren ausgegeben haben, um damit Investitionen zu finanzieren. Die Zunahme des Devisenbestandes bei der Bundesbank ist dann aus ökonomischer Sicht ein zinslos an das Ausland vergebener Kredit und damit ein ökonomischer Kapitalexport.

Andererseits legt die Bundesbank ihre Devisenbestände zu meist selbst wiederum in kurzfristigen verzinslichen Anlageformen wie z.B. Treasury Bills an, ohne dass dies in der Zahlungsbilanz als Umbuchung erscheint. Insofern steht hinter dem Devisenimport in aller Regel sogar ein verzinslicher Kapitalexport.

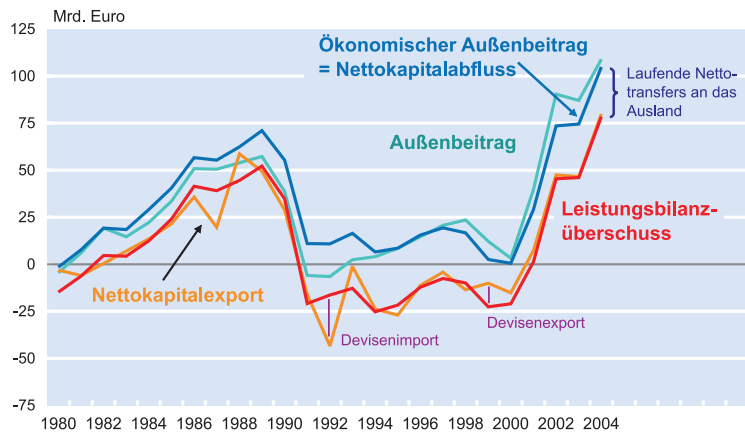
Im Übrigen stellen auch die Transfers an das Ausland einen Kapitalabfluss dar, weil es sich bei diesen Transfers um Vermögensansprüche handelt, die dem Ausland geschenkt werden. Man nennt diesen Abfluss zwar nicht Kapitalexport, weil ihm später keine Rückflüsse gegenüberstehen. Aber dennoch misst er den Verlust an Kapital, das im Inland hätte investiert werden können.

Zusammenfassend kann man deshalb feststellen, dass der deutsche Außenbeitrag den Nettokapitalabfluss von Deutschland in das Ausland misst, wobei ein Teil des Kapitals verzinslich angelegt, ein Teil zinslos verliehen und ein anderer Teil verschenkt wird. Der Außenbeitrag misst die Finanzierungsmittel, die vom inländischen Kapitalmarkt in ausländische Verwendungen fließen und für inländische Investitionen nicht mehr zur Verfügung stehen.

Abbildung 18 illustriert den Verlauf des deutschen Außenbeitrages und des Leistungsbilanzüberschusses seit 1980, wobei vor der Vereinigung nur Westdeutschland dargestellt ist. Man sieht, dass beide Größen sich sehr ähnlich entwi-

Abb. 18

**Außenbeitrag<sup>1)</sup>, ökonomischer Außenbeitrag<sup>2)</sup>, Leistungsbilanzüberschuss<sup>3)</sup> und Nettokapitalexport<sup>4)</sup>; Deutschland 1980 – 2004**



- 1) Außenbeitrag = Exporte von Waren und Dienstleistungen minus Importe von Waren und Dienstleistungen (ohne Kapitaldienste).
- 2) Ökonomischer Außenbeitrag = Außenbeitrag minus netto an das Ausland transferierte Erwerbs- und Vermögenseinkommen als Maß der aus dem Ausland importierten Kapitaldienste. (Bis 1992 stand bei der Darstellung der Konjunkturentwicklung das Bruttoinlandsprodukt im Vordergrund und der ökonomische Außenbeitrag wurde als „Außenbeitrag“ an sich bezeichnet. Seit Mitte 1992 wird vom Statistischen Bundesamt - internationalen Gepflogenheiten folgend - das Bruttoinlandsprodukt als wichtigster Indikator in den Mittelpunkt gestellt, womit sich die Definition des Außenbeitrags geändert hat. Der Text geht auf diese Feinheiten nicht ein, meint aber stets den ökonomischen Außenbeitrag.)
- 3) Leistungsbilanzüberschuss = ökonomischer Außenbeitrag plus Nettovermögenstransfers vom Ausland minus laufende Nettotransfers an das Ausland (Geschenke im Sinne von Gastarbeiterüberweisungen, Entwicklungshilfe, Nettozahlungen an die EU etc.).
- 4) Nettokapitalexport = Leistungsbilanzüberschuss minus Netto-Devisenimporte. (In der Praxis weicht die in der Zahlungsbilanz ausgewiesene Änderung der Nettoforderungen gegenüber dem Ausland hiervon wegen erheblicher Messprobleme ab. Zu den Messproblemen gehören zum Beispiel die schwarzen Kapitalströme oder schwarze Handelsgeschäfte. Vgl. A. Stobbe, Volkswirtschaftliches Rechnungswesen, Springer: Berlin, Heidelberg und New York, 8. Auflage, 1994, S. 242 und 244.

Quelle: Deutsche Bundesbank, Zeitreihen-Datenbank; Berechnungen des ifo Instituts.

ckeln, weil die laufenden Übertragungen an das Ausland in der Zeit wenig schwanken, wenngleich sie trendmäßig zunehmen. Während der Außenbeitrag fast durchweg positiv war, hatte die Leistungsbilanz in den Jahren nach der Vereinigung negative Werte angenommen. Im Jahr 2003 lag der Leistungsbilanzsaldo bei 2,2% des deutschen Bruttoinlandsproduktes und im Jahr 2004 bei 3,6%.

Die Aussage, dass der Außenbeitrag den deutschen Kapitalabfluss misst, ist rein definitorischer Natur. Sie hat nichts mit der Frage zu tun, durch welche Kräfte der Außenbeitrag bestimmt wurde, ob also die Nachfrage nach deutschen Gütern, die verringerte Importlust der Konsumenten oder der autonome Wunsch, Kapital in das Ausland zu exportieren, dahinter steht. Definitorisch gilt, dass die Ersparnis einer Volkswirtschaft der Summe aus ihren Nettoinvestitionen und ihrem Außenbeitrag abzüglich der Transfers an das Ausland entspricht, egal ob Außenbeitrag und Nettoinvestitionen die Ersparnis bestimmen, wie es bei kurzfristigen Konjunkturreffekten der Fall ist, oder ob die Ersparnis auf dem Wege über den Kapitalmarkt die Nettoinvestitionen und den Außenbeitrag treibt, was längerfristig der relevantere Zusammenhang ist. Der Hinweis darauf, dass der Außenbeitrag den Kapitalabfluss misst, besagt deshalb nicht, dass der autonome Wunsch, Kapital zu exportieren, für die Höhe dieses Außenbeitrags maßgeblich ist.

Ein Kapitalabfluss ins Ausland kann gut, und er kann schlecht für die Deutschland sein. Die Antwort auf diese Frage hängt von den im Ausland und Inland erzielbaren Kapitalrenditen und den Gründen für mögliche Abweichungen in den Renditen ab. Auf jeden Fall ist er schlecht für die deutschen Arbeitnehmer, denn die Arbeit ist das Komplement des Kapitals.<sup>76</sup> Arbeitsproduktivität und Lohn stehen in einer engen Beziehung zum Kapitaleinsatz eines Landes. Je weniger Kapital auf dem Wege über einen positiven Außenbeitrag ins Ausland abfließt, desto besser ist das unter sonst gleichen Voraussetzungen für die deutschen Arbeitskräfte.

Zu den sonst gleichen Voraussetzungen gehört ein gegebenes Niveau der gesamtwirtschaftlichen Nachfrage. Man stelle sich zum Beispiel vor, Gildemeister würde eine Werkzeugmaschine an einen deutschen statt an einen amerikanischen Kunden liefern, und die Deutsche Bank würde das bei deutschen Sparern eingesammelte Geld dem deutschen statt dem amerikanischen Kunden zur Finanzierung der Maschine zur Verfügung stellen. Das würde den Außenbeitrag bei unveränderter Nachfrage nach den Produkten der deutschen Wirtschaft senken, aber das deutsche Wachstum nähme zu, weil die Produktionskapazität in Deutschland statt im Ausland ausgebaut wird. Durch die damit verbundene Schaffung neuer Stellen wüchse der Verteilungsspielraum für die deutschen Arbeitnehmer, und der Lohndruck wäre geringer.

Ob der Ersatz einer Auslands- durch eine Inlandsinvestition gut oder schlecht für Deutschland als Ganzes ist, ist damit noch nicht gesagt. Es gibt Konstellationen, bei denen die Rückverlagerung der Auslandsinvestition ins Inland aus gesamtwirtschaftlicher Sicht nicht erwünscht ist, obwohl die Arbeitnehmer profitieren würden. Zum Beispiel kann es sein, dass ein Land so übersättigt mit Kapital ist, dass es sein neues Sparkapital besser im Ausland anlegt, weil dort viel höhere Erträge verdient werden können, als es im Inland möglich wäre. Dieser Fall passt indes nicht auf Deutschland, denn die Kapitalerträge sind nicht deshalb so niedrig, weil dieses Land übermäßig mit Kapital ausgestattet ist, sondern weil die Löhne künstlich durch marktfremde Kräfte hochgetrieben sind. Das Kapital wandert ins Ausland, obwohl es bei markträumenden, also die Arbeitslosigkeit vermeidenden Löhnen noch rentable Investitionsprojekte in Deutschland gäbe.

<sup>76</sup> Wenn die Produktionsfaktoren in die Faktoren Arbeit und Kapital gruppiert werden, folgt die Komplementaritätseigenschaft aus einfachen Annahmen über die Mischbarkeit elementarer Produktionsprozesse. Sie ist eine fundamentale Erkenntnis der volkswirtschaftlichen Produktionstheorie, die unter anderem erklären kann, warum die deutschen Arbeitnehmer an der gewaltigen Kapitalakkumulation, die seit dem 19. Jahrhundert stattfand, haben partizipieren können. Dessen ungeachtet kann es innerhalb der Gruppen der Produktionsfaktoren, die Ökonomen zum Faktor Kapital und zum Faktor Arbeit rechnen, Substitutionsbeziehungen geben.

Wie Abbildungen 10 und 11 gezeigt haben, fällt die deutsche Nettoinvestitionsquote trendmäßig seit 30 Jahren und ist insbesondere in den letzten Jahren unter das Niveau vergleichbarer Länder abgetaucht. Sie lag in den Jahren 2001 bis 2004 auf dem zweitniedrigsten Wert aller OECD-Länder. Die geringen Investitionen rufen verschiedene, gleichzeitig wirkende Nachfrage- und Angebotseffekte hervor, von denen Deutschland heute nachteilig betroffen ist.

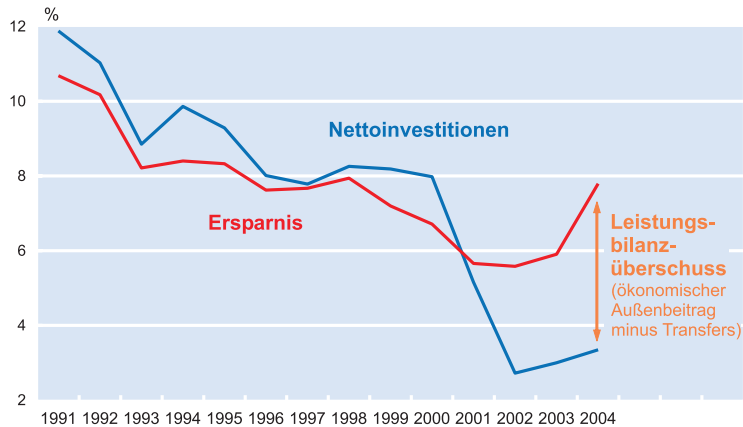
1. Wegen der niedrigen Investitionen fehlt es an konjunkturell relevanter Binnennachfrage nach den Produkten der Investitionsgüterindustrie. Wegen der schwachen Binnennachfrage der Investoren sind auch die einkommensabhängigen Importe niedrig, was einen hohen Außenbeitrag schafft.
2. Die verringerten Investitionen implizieren eine verlangsamte Entwicklung der Produktionskapazitäten bei den Käufern der Investitionsgüter. Das Trendwachstum fällt.
3. Wegen der geringen Investitionen und der Lohnstarrheit entstehen zu wenig neue Arbeitsplätze. Die Arbeitslosigkeit steigt. Die Angst um den Arbeitsplatz wächst. Der Konsum geht zurück, und die Ersparnis nimmt zu.
4. Die Schere zwischen den Finanzierungsmitteln, die die Sparer auf dem Wege über das Bankensystem zur Verfügung stellen, und den Mitteln, die die Investoren abrufen, wird immer größer. Die nicht benötigten Finanzierungsmittel fließen auf dem Wege über die Finanzkapitalmärkte ins Ausland. Sie sind gerade so groß, dass das Finanzierungsdefizit der Ausländer beim Kauf deutscher Waren und Dienstleistungen, also der deutsche Außenbeitrag oder Exportüberschuss, dadurch gedeckt wird.

Kurzum: Wenn die Investitionen schrumpfen und das Kapital ins Ausland flieht, wie es in Deutschland in den letzten Jahren auf geradezu alarmierende Weise der Fall war, erlahmt das inländische Wachstum nachfrage- und angebotsseitig, steigt die Arbeitslosigkeit und vergrößert sich der Außenbeitrag. Die Interpretation des steigenden Außenbeitrags als Indikator einer steigenden Wettbewerbsfähigkeit des Industriestandorts Deutschland ist abwegig.

Abbildung 19 illustriert die quantitative Bedeutung dieser Zusammenhänge in einem Diagramm, das die Nettoinvestitionsquote bezüglich des Nettosozialprodukts, den auf das Nettosozialprodukt bezogenen Außenbeitrag sowie die gesamtwirtschaftliche Sparquote bezüglich des Nettosozialprodukts darstellt. Es ist deutlich zu sehen, wie sich seit dem Jahr 2001 die Schere zwischen Ersparnissen und Investitionen, die den Kapitalexpert aus Deutschland und damit zugleich den Leistungsbilanzüberschuss angibt, immer weiter geöffnet hat.

Abb. 19

**Ersparnis, Nettoinvestitionen und Leistungsbilanzüberschuss in Relation zum Nettosozialprodukt, Deutschland 1991 – 2004**



Quelle: Statistisches Bundesamt, Fachserie 18, Reihe 1.1 und Reihe S.21, Berechnungen des ifo Instituts.

Der in der Abbildung dargestellte Zuwachs an Ersparnis resultiert vermutlich aus der wachsenden Angst der Verbraucher vor der Zukunft, die selbst wiederum durch die überhöhten Löhne und die zunehmende Arbeitslosigkeit verursacht ist. Wäre Deutschland eine geschlossene Wirtschaft und würden die Löhne über das dann mit Vollbeschäftigung vereinbare Niveau getrieben, käme es zu einer Zinssenkung, die die Investitionen ebenfalls vergrößert. So gesehen hätte eine Lohnerhöhung dann möglicherweise statt einer Verminderung eine Erhöhung der Investitionen zur Folge.<sup>77</sup> In der offenen Wirtschaft, die Deutschland nun einmal ist, wird der Zins aber vom Ausland her vorgegeben, und ein Mehr an Ersparnis überträgt sich stattdessen in eine Vergrößerung des Außenbeitrags, während überhöhte Löhne eine Senkung der Investitionen zur Folge haben.

Die so gegebene Erklärung für den hohen deutschen Außenbeitrag fußt auf der Annahme starrer Löhne. Wären die Löhne flexibel und gäben sie dem Lohndruck nach, der durch die Arbeitslosigkeit entstanden ist, so verlief die Entwicklung ganz anders.

Erstens stiege das Volumen der Investitionen. Dadurch käme es schon kurzfristig zu positiven Multiplikatoreffekten

<sup>77</sup> Vgl. M. Hellwig, »The Relation between Real Wage Rates and Employment: An Intertemporal General-Equilibrium Analysis«, *German Economic Review* 5, 2004, S. 263–295. Hellwig untersucht zusätzlich die Möglichkeit, dass der in der geschlossenen Wirtschaft fallende Zins die Ersparnis verringert, und entwickelt Bedingungen, unter denen eine Lohnerhöhung Ersparnis und Kapitalakkumulation gleichwohl vergrößert. Sind diese Bedingungen erfüllt, dann reagiert die Arbeitsnachfrage der Unternehmen weniger stark negativ auf eine Lohnerhöhung, als es bei gegebenem Kapitalstock der Fall wäre. In einer kleinen offenen Wirtschaft mit einem von außen gegebenen Zins reagiert die Arbeitsnachfrage aber in der Regel stärker negativ auf eine Lohnerhöhung, weil Ersparnis und Investitionen über den Außenbeitrag entkoppelt sind und die Lohnerhöhung einen Teil des Kapitals aus dem Lande treibt (vgl. die vorige Fußnote zur Komplementarität).

auf die gesamtwirtschaftliche Nachfrage, die den Auslastungsgrad des Produktionspotentials erhöhen. Volkseinkommen und Importe stiegen. Wegen der steigenden Importe fiel der Außenbeitrag, und automatisch stünde auch das Finanzkapital, das derzeit ins Ausland wandert, für die Finanzierung der zusätzlichen Investitionen zur Verfügung. Ein kleinerer Außenbeitrag ginge mit einer nachfragebedingten Zunahme des Bruttoinlandsproduktes einher. Außerdem, und das ist langfristig von größerer Bedeutung, würden die Investitionen die Produktionskapazität erweitern und neue Arbeitsplätze schaffen. Dies würden die Arbeitnehmer schon frühzeitig bemerken und wieder neue Hoffnung schöpfen. Ihre Angst um die Zukunft schwände, und sie wären wieder bereit, langlebige Konsumgüter zu kaufen. Das würde den Konjunkturaufschwung nachfrageseitig weiter beflügeln.

Zweitens würden die Unternehmen ihre Investitionen wegen der niedrigeren Löhne weniger kapitalintensiv gestalten. Insofern wäre über den Effekt der Kapazitätserweiterung hinaus mit der Schaffung zusätzlicher Arbeitsplätze zu rechnen, was die Produktionskapazität zusätzlich ansteigen ließe und die Zuversicht der Bevölkerung noch weiter steigern würde. Selbst wenn nun noch ein positiver Außenbeitrag und somit ein Kapitalabfluss verbliebe, wäre das kein grundsätzliches Problem für den Arbeitsmarkt. Schon die Rücknahme der Kapitalintensität der Produktion wäre in der Lage, Deutschland allmählich wieder zur Vollbeschäftigung zurückzuführen.

Das alles gilt leider nur im Konjunktiv. Die Realität unserer Arbeitsmärkte ist wegen des Tarifrechts und des Sozialstaates ganz anders. Bei starren Löhnen bleibt es bei dem enttäuschenden Szenarium der Punkte 1 bis 4, das wir während der letzten Jahre beobachten konnten.

Bei diesem Szenarium ist der Kapitalverlust groß, und die Abfederung des Kapitalverlustes durch die Wahl weniger kapitalintensiver Technologien wird verhindert, so dass Arbeitslosigkeit entsteht. Der durch den Außenbeitrag gemessene Kapitalabfluss ins Ausland kann bei starren Löhnen und folglich festen technischen Einsatzverhältnissen der Produktionsfaktoren als unmittelbares Maß für den Verlust heimischer Arbeitsplätze interpretiert werden. Als der SPIEGEL ironisch titelte *Deutschland: Exportweltmeister (von Arbeitsplätzen)*, hatte er gar nicht so Unrecht.<sup>78</sup>

<sup>78</sup> Der Spiegel Nr. 44/2004.

Soviel zu jenen, die glauben, der positive Außenbeitrag sei ein Maß für die Wettbewerbsstärke unseres Landes, weil die Importe von den Exporten ja schon abgezogen seien.

Nun wird im Hinblick auf den internationalen Kapitalverkehr manchmal auf die Statistik der Direktinvestitionen zwischen Deutschland und dem Ausland verwiesen. Diese Statistik zeigt, dass Deutschland in den Jahren 2002 und 2003 ein Nettoimporteur von direkt investiertem Unternehmenskapital war.<sup>79</sup> Widerspricht dies nicht der Aussage, dass Deutschland derzeit sehr viel Kapital an das Ausland abgibt?

Die Antwort ist nein. Die Direktinvestitionen sind nur ein sehr kleiner Teil der Kapitalströme. Das weitaus meiste Kapital überquert die Ländergrenzen auf dem Wege über die Finanzkapitalmärkte. Der Außenbeitrag misst den Nettoabfluss an Kapital ins Ausland, wie er sich unter Einschluss der Direktinvestitionsströme ergibt, und dieser Nettoabfluss findet statt, wie es oben gezeigt wurde.

Darüber hinaus muss man bedenken, dass Direktinvestitionen nicht das messen, was man landläufig meint, nämlich dass Ausländer im Inland neue Fabriken auf der grünen Wiese bauen und dadurch Arbeitsplätze schaffen. Direktinvestitionen in Deutschland sind überwiegend etwas ganz anderes, nämlich einerseits Käufe von existierenden Firmen durch Ausländer und andererseits Gewinneinbehalten von Firmen, die sich bereits im ausländischen Eigentum befinden, welchem Zweck auch immer diese Gewinneinbehalten dienen.

So war zum Beispiel der Ausverkauf der deutschen Pharmaindustrie an die Franzosen eine Direktinvestition in Deutschland. Diese Direktinvestition hat nicht notwendigerweise einen Kapitalfluss nach Deutschland bedeutet, denn die deutschen Aktionäre haben ihre Verkaufserlöse wieder am Kapitalmarkt angelegt, wodurch der Löwenanteil der Finanzmittel postwendend als Portfolioinvestitionen ins Ausland zurückgeflossen sein dürfte. Durch diesen Ausverkauf sind ganz bestimmt keine Arbeitsplätze in Deutschland entstanden.

Und wenn IBM Deutschland Gewinne macht und diese Gewinne am internationalen Finanzkapitalmarkt anlegt, weil sich das Investieren in Deutschland nicht mehr lohnt, dann zählt dies in der Direktinvestitionsstatistik als Import von Kapital nach Deutschland, obwohl doch in Wahrheit Finanzmittel von Deutschland ins Ausland fließen und dort Arbeitsplätze schaffen.

Nein, Direktinvestitionen haben wirklich nicht viel mit der Schaffung von Arbeitsplätzen in Deutschland zu tun. Die semantische Anmutung dieses Wortes und das, was in der

Statistik der Direktinvestitionen wirklich gemessen wird, liegen meilenweit auseinander. Nur der Außenbeitrag, also die Differenz zwischen Exporten und Importen, misst, wie viel Kapital das Land per saldo wirklich verlässt.

## 11. Realer Außenbeitrag und Kapitalexport: Ein Eigentümer

Nachdem ich schon in meinem Buch *Ist Deutschland noch zu retten?* klargelegt hatte, dass der Leistungsbilanzüberschuss den Kapitalexport misst, hat das DIW geantwortet, dass man statt des Leistungsbilanzüberschusses den realen, also preisbereinigten Außenbeitrag betrachten müsse, um Aufschluss über die Wettbewerbsfähigkeit eines Landes zu erhalten. Zwar sei der Leistungsbilanzüberschuss dem Kapitalexport gleich, doch sei der Außenbeitrag etwas anderes als der Leistungsbilanzüberschuss. Er messe die Vorteile eines Landes aus der Globalisierung. Insbesondere der reale, preisbereinigte Außenbeitrag sei relevant, denn im Gegensatz zum nominalen Außenbeitrag sei er nicht durch bloße Umbewertungseffekte aufgrund von Änderungen des Wechselkurses verzerrt. Er sei das richtige Maß zur Ermittlung der Wettbewerbsfähigkeit eines Landes. So schreiben die DIW-Autoren:<sup>80</sup>

»Eine bloße Aufwertung der Währung führt bei unverändertem Export- und Importvolumen zu einem steigenden nominalen Außenbeitrag, da der Wert der Exporte zunimmt und der Wert der Importe fällt. Der reale Außenbeitrag aber verändert sich erst dann, wenn eine solche Aufwertung Mengeneffekte nach sich zieht, die allein für die Beschäftigungsausweitung relevant sind.«

In einem Artikel im Handelsblatt fügt einer der Autoren hinzu:<sup>81</sup>

»Ob eine Volkswirtschaft durch Außenhandel an Wertschöpfung gewinnt oder verliert, lässt sich nur an dem gesamtwirtschaftlichen Außenbeitrag ablesen.«

Des Weiteren verschaffen sich die Autoren eine zur Widerlegung geeignete Definition des Basar-Effektes, indem sie schreiben:<sup>82</sup>

»Eine Tendenz zu einer Basarökonomie müsste sich in einem fallenden Trend des (realen) Außenbeitrags zeigen.«

<sup>79</sup> P. Bofinger, *Wir sind besser, als wir glauben*, a.a.O., S. 35.

<sup>80</sup> G. Horn und St. Behncke, »Deutschland ist keine Basarökonomie«, *Wochenbericht*, Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung, 71, Nr. 40, 30. September 2004, S. 588. Der erste der genannten Autoren ist mittlerweile nicht mehr am DIW beschäftigt und leitet ein neu gegründetes Gewerkschaftsinstitut.

<sup>81</sup> G. Horn, »Deutschland ist keine Basarökonomie«, *Handelsblatt*, 4. Oktober 2004, S. 9.

<sup>82</sup> Ebenda.

Nach dem Aufbau dieses gedanklichen Buhmanns zeigen die Autoren, dass sich der reale Außenbeitrag in den neunziger Jahren bis in die Gegenwart hinein erhöht, und sie schließen daraus, dass sich die Wettbewerbsfähigkeit Deutschlands verbessert hat, dass Deutschland durch die Globalisierung gewinnt und dass keine Tendenz zur Basar-Ökonomie bestehe. Die Financial Times Deutschland kommentiert dies mit den Worten:<sup>83</sup>

*»Bereits in der Vergangenheit hatten Kritiker Sinns auf die enormen deutschen Leistungsbilanzüberschüsse verwiesen. Sinn hatte erwidert, der Leistungsbilanzsaldo bilde einzig Kapitalflüsse aus Deutschland ab und sei deshalb kein Indiz für Wettbewerbsfähigkeit.<sup>84</sup> Anders als in früheren Studien benutzen die DIW-Ökonomen deshalb nun für die Berechnung des Außenhandelsaldos preisbereinigte Daten der Ein- und Ausfuhren. Weil damit die Preise der Exporte und Importe um Veränderungen bereinigt seien, die von Kapitalströmen verursacht würden, entgehe man Sinns Argument gegen die Betrachtung der Leistungsbilanz.«*

Diese Argumentation klingt zunächst überzeugend. Statt des Leistungsbilanzüberschusses wird der Außenbeitrag betrachtet, und dieser Außenbeitrag wird zudem real berechnet, um den Einfluss von Kapitalbewegungen herauszurechnen. Da der reale Außenbeitrag positiv ist und wächst, wird Deutschland in der Tat immer wettbewerbsfähiger und erzielt immer größere Vorteile aus der Globalisierung!

Dennoch ist die Argumentation nicht haltbar. Erstens ist der Unterschied zwischen Außenbeitrag und Leistungsbilanzüberschuss im vorliegenden Zusammenhang unerheblich. Er besteht, wie im vorigen Abschnitt dargelegt wurde, aus den Transfers des Inlands an das Ausland. Der Außenbeitrag misst, wie viel Kapital von Deutschland durch Geschenke, Vermögenserwerb, Kredite und Ähnliches an das Ausland transferiert wird.

Zweitens stellt die Suggestion, die Betrachtung des realen Außenbeitrags eliminiere die Gefahr, statt der Wettbewerbsfähigkeit die Kapitalflucht aus Deutschland heraus zu messen, die Wahrheit auf den Kopf.

Um einzusehen, warum das so ist, muss man sich vor Augen führen, dass der Außenbeitrag wegen des auch von den DIW-Autoren angesprochenen Umbewertungseffektes kurzfristig stets anomal auf Wechselkursänderungen reagiert. So

führt mehr Nachfrage nach Euros auf den Devisenmärkten zu einer Aufwertung des Euro. Eine solche Aufwertung verringert zwar langfristig den Außenbeitrag, weil den deutschen Firmen das Auslandsgeschäft schwerer fällt. Aber kurzfristig, bei zunächst noch gegebenen Lieferkontrakten der Im- und Exporteure, ist es umgekehrt. Die Aufwertung des Euro macht die Importe, die großenteils in Dollar fakturiert sind, nach einer Umrechnung in Eurowerte billiger, ohne dass sich am Eurowert der Exporte etwas ändert. Es entstehen ein positiver Außenbeitrag und ein Überschuss in der Leistungsbilanz, der definitionsgemäß ein Kapitalexport ist.

Die Nachfrage nach Euros kann viele Gründe haben. Dazu gehören spekulative Erwartungen der Devisenhändler, die Zinspolitiken der Zentralbanken, der Run Osteuropas auf das für Transaktionszwecke begehrte Euro-Bargeld und vor allem auch der kurzfristige Kapitalverkehr. Letzterer ist eine besonders wichtige Möglichkeit, die von der monetären Außenwirtschaftslehre stets betont wird. Danach könnte der Euro so stark sein, weil die internationalen Kapitalanleger ihr Vermögen in Europa, ja auch in Deutschland anlegen wollen. Der Wunsch, Kapital nach Deutschland zu exportieren, trieb den Eurokurs in die Höhe, erzeugte kurzfristig einen positiven Außenbeitrag und erzwingt deshalb einen Kapitalexport aus Deutschland heraus, also genau in die dem Wunsch entgegengesetzte Richtung. Dieser scheinbar paradoxe Zusammenhang ist in der monetären Außenhandelslehre als J-Kurven-Effekt bekannt und nimmt eine zentrale Rolle bei den theoretischen Erklärungen für das Überschießen der Wechselkurse und die hohe Volatilität von flexiblen Wechselkurssystemen ein.<sup>85</sup>

Wenn man zeigen will, dass Deutschland ein attraktiver Investitionsstandort ist, dann könnte man diesen J-Kurven-Effekt bemühen. Man könnte argumentieren, zwar exportiere Deutschland derzeit Kapital, aber dieser Kapitalexport lasse nicht auf einen autonomen Exportwunsch schließen, sondern sei ganz im Gegenteil das Ergebnis eines Kapitalimportwunsches, der sich nur kurzfristig wegen der zunächst anomalen Reaktion des Außenbeitrags in einem erzwungenen Kapitalexport niederschlägt.

Dagegen könnte ich freilich erwidern, dass diese Vermutung nicht stimmt, weil auch der preisbereinigte Wert des Außenbeitrags positiv sei, was eine stabile Tendenz zum Kapitalexport impliziere, die jenseits kurzfristiger Umbewertungseffekte liege. Dazu hätte ich genau die Preisbereinigung vornehmen müssen, die die DIW-Autoren berechnet haben. Diese Mühe haben mir die Autoren erspart. Ihre Ergebnisse zeigen zweifelsfrei, dass der positive Außenbeitrag

<sup>83</sup> S. Büning, »Berliner Institut kritisiert Ifo-Chef im Streit um Jobverlagerungen«, *Financial Times Deutschland*, 30. September 2004, S. 16.

<sup>84</sup> Anmerkung: Darauf und auf den Zusammenhang mit den Kapitalexporten hatte ich selbst schon in der ersten Auflage meines Buches »Ist Deutschland noch zu retten?«, die im Oktober 2003 erschien, hingewiesen, und zwar bevor irgendjemand zur Basar-These Stellung genommen hatte. Außerdem habe ich natürlich nie gesagt, der Leistungsbilanzsaldo bilde »einzig« Kapitalabflüsse ab. Er bildet vielerlei ab, nur definitorisch ist er mit dem Kapitalexport identisch.

<sup>85</sup> Vgl. St. P. Magee, »Currency Contracts, Pass-through and Devaluation«, *Brooking Papers on Economic Activity*, 1973; R. Dornbusch, »Exchange Rates and Prices«, *American Economic Review* 77, 1987, S. 93–106; K. Rose und K. Sauerheimer, *Theorie der Außenwirtschaft*, 12. überarbeitete Auflage, Vahlen, München 1995, S. 83 ff.

bzw. der Überschuss der Leistungsbilanz nicht nur ein durch die kurzfristig anomale Reaktion der Leistungsbilanz hervorgerufenen Phänomen ist, sondern tatsächlich eine stabile längerfristige Basis hat. Besser als durch dieses Eigentor hätte man kaum nachweisen können, dass Deutschland wegen der hier zu Lande schwindenden Investitionschancen dazu übergegangen ist, sein Sparkapital im Ausland anzulegen.

## 12. Schlussfolgerungen

Nach den vorliegenden empirischen Befunden des ifo Instituts, des Sachverständigenrates und des Statistischen Bundesamtes ist es zweifelsfrei, dass sich Deutschlands Industrie schleichend in die Richtung einer Basar-Ökonomie entwickelt. Bei den Industrieprodukten, bei den Exporten insgesamt und bei den Exporten des verarbeitenden Gewerbes hat die Fertigungstiefe seit Mitte der neunziger Jahre sehr stark zu Gunsten ausländischer Vorleistungen abgenommen. Von jedem zusätzlichen realen Euro Export flossen im Durchschnitt der Jahre 1991 bis 2002, über die das Statistische Bundesamt Daten geliefert hat, circa 55% direkt in den Kauf von Vorleistungen und Handelswaren aus dem Ausland.

Die Behauptung, die Verringerung der Fertigungstiefe sei vornehmlich durch ein inländisches Outsourcing in den Dienstleistungssektor zu erklären, ließ sich widerlegen. Vier Fünftel der Verringerung der Fertigungstiefe des verarbeitenden Gewerbes in der Zeit von 1995 bis 2003 sind durch eine Verlagerung von Wertschöpfung ins Ausland zu erklären. Nur ein Fünftel entfällt auf inländisches Outsourcing.

Deutschland ist vom Basar-Effekt wesentlich stärker betroffen als andere Länder, was vermutlich an seiner kulturellen und geographischen Nähe zu den Niedriglohngebieten Osteuropas liegt. Zwar hat Deutschland wegen seiner Größe und traditionellen Stärke bei der Industrieproduktion noch immer eine höhere Fertigungstiefe als der Durchschnitt der alten EU-Länder. Doch hat sich der Abstand zu diesem Durchschnitt von 1991 bis 2001 nahezu halbiert. Außerdem ist die Fertigungstiefe in der Zeitspanne von 1991 bis 2001 unter das Niveau der vergleichbaren Länder Frankreich, Großbritannien, Japan und USA gefallen, obwohl sie ursprünglich deutlich darüber lag. Unter den Ländern, für die Eurostat Daten zur Verfügung stellt, war es Deutschland, wo sich von 1995 bis 2000 der Anteil der importierten Vorleistungen an allen Vorleistungen der Wirtschaft am stärksten vergrößert hat.

Schwierig ist die Frage zu beantworten, ob Deutschland von der Globalisierung im Allgemeinen und vom Basar-Effekt im Besonderen profitiert. Sicherlich profitieren Deutschlands

Exportfirmen und die Firmen des verarbeitenden Gewerbes vom Basar-Effekt. Doch die Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Arbeiter ist wegen der hohen und starren Lohnkosten gefährdet. Sie ist genau deshalb gefährdet, weil die Firmen ihre Wettbewerbsfähigkeit durch Outsourcing und Offshoring in die Niedriglohngebiete erhalten können. Geschützt werden Arbeitsplätze durch das Outsourcing nur in dem Sinne, dass das Schiff sinken würde, wenn es nicht einen Teil des Ballastes über Bord werfen würde.

Das heißt nicht, dass der Basar-Effekt grundsätzlich schlecht für Deutschland wäre. Im Gegenteil, das Land hat die Möglichkeit, sich als Handelsdrehscheibe zwischen Ost und West eine neue Basis für weiteres Wachstum zu verschaffen. Die Vorstellung, dass unser Land seine reichhaltige Palette an Industrieprodukten weiter ausbaut und die Deutschen ihr Geld zunehmend durch die Entwicklung und Endmontage der im Ausland vorfabrizierten Vorprodukte verdienen können, ist nicht unreal.

Ein Erfolgsmodell kann daraus freilich nur entstehen, wenn die deutschen Arbeitsmärkte hinreichend flexibel sind, um trotz eines umfangreichen Wandels in der Sektorstruktur Vollbeschäftigung zu wahren. Insbesondere müssen die Arbeitslöhne dem Globalisierungsdruck nachgeben können, wo es erforderlich ist. Im Ergebnis dürfen durch die Verringerung der Fertigungstiefe nur so viele Stellen wegfallen, wie durch eine Ausweitung der Stellen in den Basaren oder in anderen Sektoren der Wirtschaft neu geschaffen werden. Ist das der Fall, steht zu vermuten, dass unser Land die Spezialisierungsvorteile und Handelsgewinne, denen es den wirtschaftlichen Erfolg der Nachkriegszeit verdankt, noch weiter vergrößern kann. Leider hat es aber nicht den Anschein, dass die nötige Flexibilität vorhanden ist.

Seitdem sich die ex-kommunistischen Länder von Osteuropa bis China, insgesamt ein Drittel der Menschheit, zusätzlich am Welthandel beteiligen und mit extrem niedrigen Löhnen und hohen Renditen um das international mobile Kapital buhlen, passen die hohen Löhne und niedrigen Kapitalrenditen in unserem Land nicht mehr zur internationalen Wettbewerbslage. Das System der kommunizierenden Röhren der Weltwirtschaft verlangt den tendenziellen Faktorpreisausgleich zwischen den Ländern, also insbesondere die Annäherung der Löhne. Der Faktorpreisausgleich ist ein Prozess, der nicht von heute auf morgen passiert, sondern sich über die nächsten Jahrzehnte erstrecken wird. Es wohnt ihm eine große Kraft und Beharrlichkeit inne, die man nicht dauerhaft aufhalten kann.

Es ist zwar verständlich, dass sich in Deutschland die Gewerkschaften und der Sozialstaat mit aller Macht gegen die Tendenzen zur Lohnnivellierung stemmen und die aus besseren Zeiten stammenden Lohnstrukturen verteidigen. Die Folge ist jedoch, dass zu viele Arbeitsplätze von Deutsch-

land ins Ausland verlagert werden und zu wenig neue Arbeitsplätze an anderen Stellen der deutschen Wirtschaft entstehen. Die Reise in Richtung Basar-Ökonomie geht zu schnell. Eine Entwicklung, die prinzipiell positiv ist und grundsätzlich als Verbesserung der internationalen Arbeitsteilung interpretiert werden kann, ist wegen der hohen und starren Löhne in ihrem Ausmaß übertrieben.

Den massenhaften Arbeitsplatzverlusten im verarbeitenden Gewerbe stand leider kein Aufbau neuer Arbeitsplätze an anderer Stelle gegenüber. Von 1995 bis 2004 sind, um Kalendereffekte bereinigt und in Vollzeitäquivalenten gerechnet, 1,26 Millionen Arbeitsplätze in der Industrie (produzierendes Gewerbe ohne Bau) verloren gegangen, doch im Rest der Wirtschaft hat sich das Beschäftigungsvolumen nicht vermehrt, obwohl es dort umfangreiche interne Verschiebungen gab und die Teilzeitbeschäftigung zugenommen hat. Ja, die Zahl der vollzeitäquivalenten Arbeitsplätze nahm im Rest der Wirtschaft sogar etwas ab (- 30 000), so dass die gesamte deutsche Beschäftigung in Vollzeitäquivalenten von 1995 bis 2004 um 1,29 Millionen Personen sank. Die Faktorwanderung fand nicht zwischen den Sektoren der privaten Wirtschaft statt, wie es bei einem effizienten Outsourcing und Offshoring der Fall wäre, sondern ging zum allergrößten Teil von der Industrie in den Sozialstaat.

Zu der Fehlentwicklung kam es, weil die Lage heute fundamental anders ist als in der Nachkriegszeit. Handelsgewinne gehen immer mit einem tendenziellen Faktorpreisausgleich einher. Doch damals war dieser Ausgleich leicht für Deutschland, weil die Löhne niedrig waren. Einer raschen Lohnerrhöhung in die Richtung der Niveaus der Siegermächte stellte sich in Deutschland niemand entgegen. Bis zum heutigen Tage erklären die damals begründeten Handelsgewinne den hohen Wohlstand der Deutschen. Mit China, Polen und Tschechien jedoch ist der Faktorpreisausgleich für uns Deutsche schwierig, weil der Lohnruck nach unten geht und eine weitere Zunahme der Handelsvorteile nur noch in dem Sinne zu haben ist, dass ein Teil der Lohnbezieher ein kleineres Stück von einem absolut größer werdenden Kuchen erhält. Je massiver die Widerstände gegen eine solche Lösung sind, desto unwahrscheinlicher ist es, dass es Deutschland gelingt, seine Handelsgewinne durch die Beteiligung der ex-kommunistischen Länder am Welthandel noch weiter zu steigern. Wachstumsschwäche und Massenarbeitslosigkeit sprechen eine deutliche Sprache.

Manche glauben, man könne den Beleg für eine erfolgreiche Reaktion auf die Globalisierung in der Entwicklung der exportinduzierten Wertschöpfung sehen. Da das Statistische Bundesamt gezeigt hat, dass diese Wertschöpfung schneller als das Bruttoinlandsprodukt gestiegen ist, folge, dass der Außenhandel den deutschen Wohlstand auch noch

in jüngster Zeit habe mehreren können. Diese Argumentation steht auf schwachen Füßen. Dass die exportinduzierte Wertschöpfung schneller als das Bruttoinlandsprodukt steigt, ist nämlich fast schon eine Tautologie. Exportgüter sind diejenigen Güter, auf die ein Land sich nach der Eröffnung des Handels spezialisiert. Spezialisierung heißt definitionsgemäß, dass Faktoren in die Exportproduktion wandern, so dass das dort verdiente Faktoreinkommen, eben die Wertschöpfung, überproportional steigt. Die Zunahme der exportorientierten Wertschöpfung ist eine normale Begleiterscheinung der Handelsöffnung, die wir Globalisierung nennen, doch einen Beleg für Handelsgewinne liefert sie nicht.

Die exportinduzierte Wertschöpfung steigt auch, wenn sich ein Land, wie Deutschland es tut, auf Basar-Tätigkeiten spezialisiert, also seine Produktion im kundennahen Downstream-Bereich vertikaler Produktionsketten ausbaut. In diesem Fall wandern die Produktionsfaktoren aus den arbeitsintensiven Upstream-Aktivitäten, bei denen komparative Handelsnachteile bestehen, sowie aus anderen arbeitsintensiven Sektoren in die Basare. Dadurch steigt das in den Basaren verdiente Einkommen, also die Wertschöpfung, im Verhältnis zum Bruttoinlandsprodukt. Da die Erhöhung der Wertschöpfung in den Basaren stets mit einer Zunahme der exportierten Vorleistungen einhergeht, muss das Exportvolumen freilich noch schneller wachsen als die exportinduzierte Wertschöpfung. Die Elastizität des Exportvolumens bezüglich der exportinduzierten Wertschöpfung liegt in Deutschland bei 1,36. Das bedeutet, dass eine Zunahme der exportinduzierten Wertschöpfung um 1% das Exportvolumen in Deutschland um 1,36% steigert.

Die relative Zunahme der exportinduzierten Wertschöpfung lässt sich nicht als Handelsgewinn interpretieren, weil ihr eine relative Abnahme in anderen, mit den Importen konkurrierenden Sektoren gegenübersteht, bei denen Deutschland komparative Handelsnachteile hat. Ob per saldo Handelsgewinne entstehen, kann an der Bruttozunahme der Wertschöpfung nur eines Sektors nicht abgelesen werden.

Das ist insbesondere auch deshalb nicht möglich, weil die Zunahme der exportinduzierten Wertschöpfung pathologische Ursachen haben kann. Ein Land, das seine Löhne über dem internationalen Wettbewerbsniveau festzurrt, ist zu einer übermäßigen Spezialisierung auf kapitalintensive Güter gezwungen. Die starren Löhne vernichten zu viel arbeitsintensive Produktion und zwingen das Land, seine Bedürfnisse durch wachsende Importe zu befriedigen, die selbst wiederum mit wachsenden Exporten bezahlt werden müssen. Diese Exporte werden unter Verwendung nur eines Teils der im arbeitsintensiven Sektor freigesetzten Arbeitskräfte sowie des gesamten dort freigesetzten Kapitals produziert. Bei starren Löhnen ist eine übermäßige Exportentwicklung im Verein mit einer zunehmenden Arbeitslosigkeit das nor-



male Krankheitsbild eines Landes, das außerstande ist, die Globalisierung zum eigenen Vorteil zu nutzen.

Auch der positive Außenbeitrag Deutschlands lässt sich entgegen einer verbreiteten Auffassung nicht als Indikator für deutsche Globalisierungsgewinne interpretieren. Das geht schon deshalb nicht, weil der Außenbeitrag definitionsgemäß dem Kapitalabfluss von Deutschland ins Ausland gleicht. Bei starren Löhnen und deshalb festliegenden Faktoreinsatzverhältnissen ist der Außenbeitrag als Maß für die Verlagerung von Arbeitsplätzen ins Ausland zu interpretieren. Das gilt insbesondere dann, wenn, wie es der Fall ist, auch der reale und von kurzfristigen Umbewertungen durch Wechselkurschwankungen befreite Außenbeitrag positiv ist.

Um es zusammenzufassen: Ob Deutschland Globalisierungsgewinner ist und den Basar-Effekt zum eigenen Vorteil nutzen kann, lässt sich nicht am Außenhandel, sondern nur an den Faktormärkten erkennen. Sie müssen auf dem Wege entsprechender Faktorwanderungen die Hauptlast der Spezialisierung tragen, die die Voraussetzung jeglicher Handelsgewinne ist. Leider hat es nicht den Anschein, dass die deutschen Faktormärkte gut funktionieren. Deutschlands Nettoinvestitionsquote ist seit der deutschen Vereinigung dramatisch gesunken und nimmt heute den zweitniedrigsten Wert aller OECD-Länder an. Und Deutschlands Arbeitsmarkt erzeugt trotz der umfangreichen Versteckaktionen der Vergangenheit immer mehr Arbeitslosigkeit. Selbst im jetzigen Boom der Weltwirtschaft, der alles in den Schatten stellt, was während des letzten Vierteljahrhunderts beobachtet werden konnte, werden weiterhin Arbeitsplätze in Deutschland abgebaut. Die offensichtlichen Defizite des Arbeitsmarktes und die Investitionsschwäche sind nicht irgendwelche binnenwirtschaftlichen Probleme, die unabhängig vom Außenwirtschaftsgeschehen bestehen, sondern der unmittelbare Reflex der Kräfte der Globalisierung. Dass Deutschland dasjenige Land in West- und Mitteleuropa ist, das seit 1995 am langsamsten gewachsen ist, belegt, dass dieses Land die Kräfte der Globalisierung noch nicht zum eigenen Vorteil hat ummünzen können.

Es wäre fatal, wenn die Politik aus dieser Analyse den Schluss zöge, man müsse die Kräfte der Globalisierung durch einen neuen Handelprotektionismus abschwächen, um den Druck auf die deutschen Löhne auf diese Weise zu verringern. Eine solche Politik würde auch die alten Handelsgewinne aufs Spiel setzen, denen Deutschland seinen Wohlstand bislang maßgeblich verdankt. Wer diesen Beitrag als Globalisierungskritik und Aufruf zum Protektionismus versteht, hat ihn nicht verstanden. Gegen den Protektionismus kann man nicht intensiv genug angehen. Die richtige Politikreaktion liegt stattdessen in dem *6+1-Punkte-Programm*, das ich in meinem Buch *Ist Deutschland noch zu retten?* vorgeschlagen habe. Zu diesem Programm gehört vor allem die Flexibilisierung der Arbeitsmärkte im Verein mit einer Politik der Ak-

tivierenden Sozialhilfe, die die Verlierer des Faktorpreisausgleichs kompensiert, ohne damit zugleich neue Lohnansprüche zu wecken.<sup>86</sup> Deutschland kann seine Verteilungsziele immer nur mit, und nie gegen die Gesetze der Marktwirtschaft erreichen. Politische Macht kann ökonomische Gesetze nicht aushebeln.

<sup>86</sup> In seiner Rede vom 15. März 2005 beim Arbeitgeberforum »Wirtschaft und Gesellschaft« in Berlin hat der deutsche Bundespräsident der Politik empfohlen, die Aktivierende Sozialhilfe in Deutschland einzuführen.