

Export wieder auf Touren – Binnennachfrage muss nachziehen

Mechthild Schrooten
mschrooten@diw.de

Isabel Teichmann
iteichmann@diw.de

Im Zug der internationalen Wirtschafts- und Finanzkrise sind die deutschen Exporte stark eingebrochen, inzwischen ist aber eine deutliche Trendwende eingetreten. Die Exporteure profitieren offenbar auch in einem erheblichen Maße von den in zahlreichen Volkswirtschaften aufgelegten Konjunkturprogrammen. Diese Entwicklung wird in erster Linie vom verarbeitenden Gewerbe getragen. Vor allem der Maschinenbau, die Chemische Industrie und die Automobilindustrie realisieren beträchtliche Exportüberschüsse.

Insgesamt sind die Leistungsbilanzüberschüsse in den letzten zehn Jahren kräftig gestiegen. Damit hat sich die Position Deutschlands als Nettogläubiger und Investor auf dem internationalen Finanzmarkt verfestigt.

Jetzt gilt es, die ungebrochene Exportfähigkeit der deutschen Wirtschaft als nachhaltigen und stabilisierenden Faktor für die gesamtwirtschaftliche Entwicklung zu nutzen. Dazu ist die Dichotomie außenwirtschaftliche Stärke – binnenwirtschaftliche Schwäche zu überwinden. Einen Ansatzpunkt, die Binnennachfrage zu stärken, könnte die Abkehr von der Lohnzurückhaltung der Vorkrisenjahre bieten.

In der Krise 2008/2009 gingen von der sinkenden Exportnachfrage stark dämpfende Impulse auf die gesamtwirtschaftliche Entwicklung in Deutschland aus. Die Warenexporte brachen 2009 um 18,4 Prozent ein. Bis 2008 hat Deutschland in Bezug auf Waren (im Unterschied zu Dienstleistungen) den Titel *Exportweltmeister* getragen. Inzwischen wurde diese Position von China übernommen (Tabelle 1). Betrachtet man Waren und Dienstleistungen dagegen zusammen, so geht der Titel *Exportweltmeister* traditionell an die USA.¹

Aktuell kommen von der Exportwirtschaft wieder starke Impulse für die gesamtwirtschaftliche Entwicklung in Deutschland. Im ersten Halbjahr 2010 erreichten die Exporte einen Wert von 458,4 Milliarden Euro; damit haben sie nominal um 18 Prozent gegenüber dem entsprechenden Vorjahreszeitraum zugelegt.² Dabei dürften auch die in zahlreichen Volkswirtschaften aufgelegten Konjunkturprogramme die Nachfrage nach deutschen Exportgütern angekurbelt haben. Vieles deutet darauf hin, dass die deutsche Wirtschaft an die exportorientierte Wachstumsstrategie der Vorkrisenzeit anknüpft, die in der ersten Dekade des 21. Jahrhunderts zu einem massiven Anstieg des Leistungsbilanzüberschusses geführt hat. Lag dieser im Durchschnitt der 90er Jahre noch bei weniger als einem Prozent des Bruttoinlandsprodukts, so erreichte er im Durchschnitt der Jahre 2000 bis 2009 einen Wert von 4,5 Prozent des Bruttoinlandsprodukts. Der Spitzenwert wurde mit sieben Prozent für 2007 beobachtet (Abbildung 1). Selbst im Jahr des stärksten gesamtwirtschaftlichen Einbruchs der Nachkriegszeit – 2009 – war er nur mäßig auf knapp fünf Prozent des Bruttoinlandsprodukts gefallen – ein Wert, den kaum eine andere Volkswirtschaft dauerhaft erreicht.

¹ Schrooten, M., König, P.: Exportnation Deutschland – Zukunftsfähigkeit sichern. Wochenbericht des DIW Berlin Nr. 41/2006.

² Vorläufige Angaben. Die Importe beliefen sich demnach auf 383,4 Milliarden Euro im 1. Halbjahr 2010. Statistisches Bundesamt: Deutsche Ausfuhren im Juni 2010 – +28,5 Prozent zum Juni 2009.

Tabelle 1

Rangliste der führenden Exporteure von Waren und Dienstleistungen im Jahr 2009

Rang	Waren			Dienstleistungen		
		In Milliarden US-Dollar	In Prozent aller Warenexporte		In Milliarden US-Dollar	In Prozent aller Dienstleistungsexporte
1	China	1 202	9,6	USA	470	14,2
2	Deutschland	1 121	9,0	Großbritannien	240	7,2
3	USA	1 057	8,5	Deutschland	215	6,5
4	Japan	581	4,7	Frankreich	140	4,2
5	Niederlande	499	4,0	China ¹	129	3,9
6	Frankreich	475	3,8	Japan	124	3,8
7	Italien	405	3,2	Spanien	122	3,7
8	Belgien	370	3,0	Italien	101	3,0
9	Südkorea	364	2,9	Irland	95	2,9
10	Großbritannien	351	2,8	Niederlande	92	2,8

¹ Vorläufige Schätzung.

Quelle: Welthandelsorganisation (WTO).

DIW Berlin 2010

Deutschland ist 2009 erstmals nach China zweitgrößter Warenexporteur. Bei den Dienstleistungen liegt es aber nach den USA und Großbritannien wie gewohnt nur auf Platz 3.

Offenheit der Volkswirtschaft hoch – EU-Länder wichtigste Handelspartner

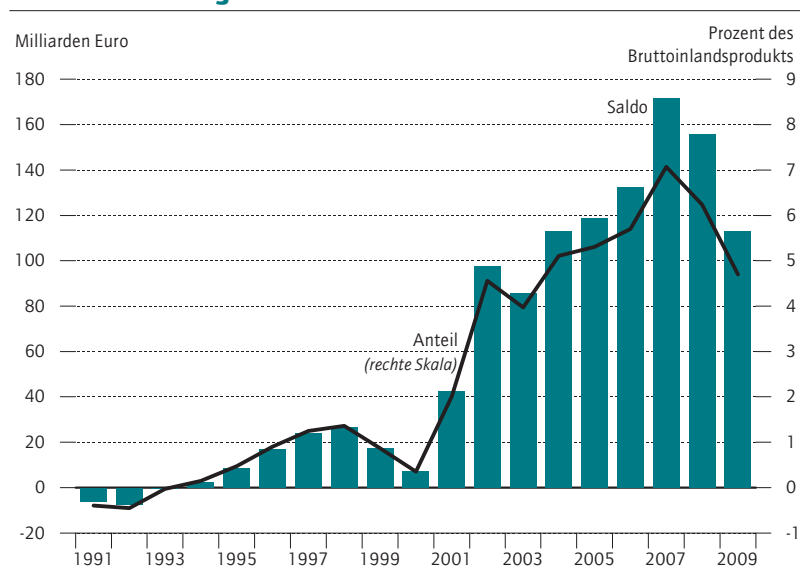
Ein wichtiges Maß für die internationale Integration einer Volkswirtschaft ist der Indikator *Offenheit*, der die Summe von Exporten und Importen ins Verhältnis zum Bruttoinlandsprodukt setzt. In Deutschland hat sich der Wert dieses Indikators von 1993 bis 2008 nahezu verdoppelt (Abbildung 2). Im Jahr 2008 lag er bei knapp 90 Prozent. Mit diesem hohen Grad an Offenheit stellt Deutschland im internationalen Vergleich großer Volkswirtschaften seit langem eine Ausnahme dar. Japan und die USA erreichten 2008 Werte von etwa 35 beziehungsweise 30 Prozent. Mit der Krise ist der Wert dieses Indikators zwar deutlich eingebrochen, aber er blieb weit über dem Niveau Japans und der USA.

Wichtige Nachfrager deutscher Exporte sind die Mitgliedstaaten der Europäischen Union (Tabelle 2). Im Warenhandel (ohne Dienstleistungen) lag der Anteil der Intra-EU-Exporte 2009 bei über 60 Prozent; auf die Länder der Eurozone entfielen mehr als 40 Prozent. Hier profitieren die Exporteure seit Ende der 90er Jahre vor allem von der steigenden preislichen Wettbewerbsfähigkeit. Diese geht auf die im Vergleich zu anderen Eurozonenländern geringeren Kosten- und Preissteigerungen in Deutschland zurück; im Kern schlägt hier die über viele Jahre geübte Lohnzurückhaltung in Deutschland zu Buche.³ Zudem entfällt in der Eurozone jegliches Wechselkursrisiko. Innerhalb

³ Belitz, H., Clemens, M., Gornig, M., Schiersch, A., Schumacher, D.: Wirtschaftsstrukturen, Produktivität und Außenhandel im internationalen Vergleich. Studien zum deutschen Innovationssystem Nr. 5-2010.

Abbildung 1

Der Außenbeitrag Deutschlands



Quellen: Statistisches Bundesamt; Berechnungen des DIW Berlin.

DIW Berlin 2010

Mit sieben Prozent – das sind 170 Milliarden Euro – erreichte der Außenbeitrag 2007 seinen bisherigen Höchstwert.

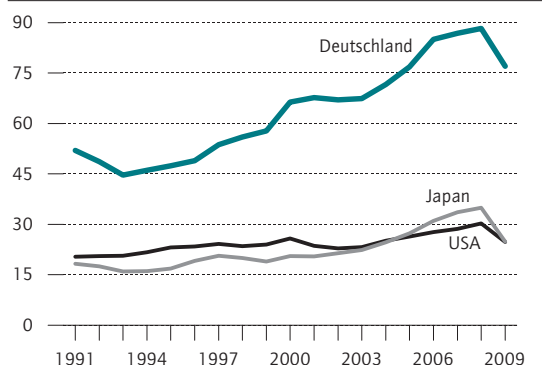
der EU und der Eurozone kommt Frankreich eine herausragende Rolle als Exportziel zu. Außerhalb Europas sind die USA und China die wichtigsten Abnehmerländer. Diese bleiben aber mit Anteilen von 6,7 Prozent beziehungsweise 4,5 Prozent deutlich hinter der Bedeutung Frankreichs zurück.

Auch auf der Einfuhrseite zeigt sich eine starke geografische Konzentration des Außenhandels auf die EU. Deutschland hat im Jahr 2009 rund 60 Prozent

Abbildung 2

Offenheit¹ der Wirtschaft Deutschlands, Japans und der USA

In Prozent



¹ Summe aus Exporten und Importen bezogen auf das Bruttoinlandsprodukt.

Quellen: Internationaler Währungsfonds; Berechnungen des DIW Berlin.

DIW Berlin 2010

Die Offenheit der deutschen Wirtschaft liegt weit über der Japans oder der der USA.

seiner Waren aus der EU importiert und fast 40 Prozent aus der Eurozone. China und die USA kamen dagegen zusammen nur auf einen Anteilswert von 14 Prozent an den gesamten Wareneinfuhren nach Deutschland.

Ein nicht unerheblicher Teil des deutschen Handelsbilanzüberschusses geht auf den Handel mit den USA zurück; die Warenexporte übertrafen die Importe im Jahr 2009 um knapp 14 Milliarden Euro. Dies ist zwar ein kräftiger Rückgang gegenüber dem Jahr 2005, als der bilaterale Überschuss noch bei 30 Milliarden Euro gelegen hatte. Die grundlegende Schuldner-Gläubiger-Struktur des Welthandels hat sich jedoch auch in

Zeiten der internationalen Wirtschafts- und Finanzkrise nicht gewandelt. Im internationalen Geschäft mit China weist Deutschland ein anhaltend kräftiges Handelsbilanzdefizit auf. Dieses betrug 2009 fast 20 Milliarden Euro. Grundsätzlich lässt sich also auch im Gefolge der Krise keine nennenswerte Veränderung der geografischen Struktur des deutschen Außenhandels beobachten.

Außenhandel auf wenige Branchen konzentriert

Erhebliche Teile des deutschen Außenhandels gehen auf das verarbeitende Gewerbe zurück, obwohl der Anteil dieses Sektors an der Gesamtproduktion seit längerem trendmäßig sinkt. Im Jahr 2009 erreichten der Maschinenbau, die Automobilindustrie sowie die Chemische Industrie (einschließlich der pharmazeutischen Industrie) zusammen einen Anteil von 45 Prozent an den deutschen Exporten. Damit ist das Gewicht dieser Branchen in der Summe auch in Krisenzeiten etwa konstant geblieben. Im Einzelnen zeigt sich, dass vor allem die Automobilindustrie erhebliche Rückschläge hinnehmen musste. Insgesamt weist das verarbeitende Gewerbe auch weiterhin einen Exportüberschuss aus, wenngleich dieser im Jahr 2009 um etwa 35 Prozent gegenüber dem Vorjahreswert einbrach. Die Produktion des verarbeitenden Gewerbes ging 2009 um 17 Prozent zurück. Die größten Branchen des verarbeitenden Gewerbes, die ein erhebliches Gewicht am Bruttoinlandsprodukt haben, weisen auch traditionell ein positives Vorzeichen in der branchenspezifischen Handelsbilanz auf (Tabelle 3).

Außenwirtschaftliche Aktivitäten und internationale Arbeitsteilung werden vielfach durch sogenannte komparative Kostenvorteile erklärt. Diese gehen auf Unterschiede in den Opportunitätskosten in der Produktion einzelner Güter zurück. Direkt beobachtbar und quantifizierbar sind derartige komparative Kostenvorteile nicht. Sie werden daher auf der Grundlage abgeleiteter Indikatoren analysiert. Dazu werden die sogenannten *Revealed Comparative Advantages*, auch kurz RCA-Werte, bestimmt (Kasten). Ein positiver RCA-Wert deutet auf komparative Kostenvorteile der untersuchten Branche hin. Auch lassen sich Aussagen über die Entwicklung der so abgeleiteten komparativen Kostenvorteile im Zeitverlauf machen.

Für den Maschinenbau und die Automobilindustrie zeigen sich deutliche komparative Kostenvorteile Deutschlands gegenüber dem Rest der Welt.⁴ Wäh-

Tabelle 2

Rangliste der Warenhandelspartner Deutschlands 2009

Rang	Ausfuhr			Einfuhr		
		In Milliarden Euro	In Prozent der Ausfuhr insgesamt		In Milliarden Euro	In Prozent der Einfuhr insgesamt
1	Frankreich	81,9	10,1	Niederlande	58,0	8,6
2	Niederlande	54,1	6,7	China	55,4	8,2
3	USA	53,8	6,7	Frankreich	54,6	8,1
4	Großbritannien	53,2	6,6	USA	39,9	5,9
5	Italien	51,1	6,3	Italien	39,7	5,9
6	Österreich	48,2	6,0	Großbritannien	33,2	4,9
7	Belgien	42,2	5,2	Belgien	29,2	4,3
8	China	36,5	4,5	Österreich	29,1	4,3
9	Schweiz	35,3	4,4	Schweiz	28,1	4,2
10	Polen	31,6	3,9	Tschechien	24,9	3,7

Quellen: Statistisches Bundesamt; Berechnungen des DIW Berlin.

DIW Berlin 2010

Die meisten Handelspartner Deutschlands von Bedeutung gehören zur EU.

⁴ Durch komparative Kostenvorteile läßt sich die relativ starke Konzentration der Exportwirtschaft auf relativ wenige Branchen erklären. Dies bedeutet, dass sich die einzelnen Länder auf die Branchen konzen-

Tabelle 3

Außenhandelsalden und komparative Kostenvorteile wichtiger Branchen in Deutschland

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Außenhandelsalden in Milliarden US-Dollar										
Textilindustrie	-1,97	-1,57	-0,94	-1,29	-1,43	-1,85	-1,95	-2,15	-2,29	-3,59
Chemische Industrie	20,56	20,20	20,94	28,49	37,23	37,53	42,78	49,13	61,96	44,78
<i>Darunter: Pharmazeutische Industrie</i>	4,84	7,80	-0,01	3,11	7,85	7,64	9,75	12,46	19,69	16,12
Maschinenbau	45,90	48,99	55,26	63,47	81,47	85,62	96,94	112,66	128,22	95,36
Büromaschinen	-12,35	-12,41	-11,27	-11,02	-7,73	-9,60	-10,94	-7,01	-7,83	-6,20
Elektrische Maschinen	6,35	6,75	8,16	9,93	14,41	16,49	19,24	23,56	28,56	22,11
Rundfunk-, Fernsehtechnik, Computer	-1,74	-2,52	-0,17	-0,83	-1,90	-3,46	-9,18	-7,78	-12,32	-16,76
Medizin-, Mess-, Regeltechnik, Optik	6,86	7,84	10,27	12,67	16,84	19,67	21,32	24,31	25,43	20,31
Automobilindustrie	53,03	58,93	68,12	81,18	93,60	105,83	112,25	139,59	143,88	86,84
Sonstiger Fahrzeugbau	-1,22	4,48	7,26	5,72	4,38	-0,33	-4,26	7,55	5,02	5,09
RCA¹-Werte										
Textilindustrie	-38	-40	-42	-44	-47	-47	-45	-50	-49	-54
Chemische Industrie	11	5	-2	1	0	-2	-1	-5	-1	-1
<i>Darunter: Pharmazeutische Industrie</i>	14	23	-35	-23	-14	-15	-12	-14	-5	-5
Büromaschinen	-78	-86	-87	-81	-64	-65	-65	-65	-69	-65
Elektrische Maschinen	1	-2	-3	-4	0	3	6	5	9	13
Rundfunk-, Fernsehtechnik, Computer	-29	-36	-35	-38	-43	-43	-52	-53	-61	-73
Medizin-, Mess-, Regeltechnik, Optik	14	13	17	19	22	27	23	20	19	19
Maschinenbau	59	58	58	56	60	56	55	44	45	50
Automobilindustrie	54	53	48	46	43	49	47	49	49	40
Sonstiger Fahrzeugbau	-29	-11	-5	-15	-24	-37	-45	-18	-27	-22

1 RCA-Werte messen die komparativen Kostenvorteile.

Quellen: OECD; Berechnungen des DIW Berlin.

DIW Berlin 2010

Automobilindustrie, Maschinenbau und Chemische Industrie haben die höchsten Außenhandelsüberschüsse. Elektrische Maschinen und Medizin-, Mess-, Regeltechnik, Optik folgen in der zweiten Reihe.

rend der RCA-Wert für die Automobilindustrie in den Krisen Jahren 2008/2009 rückläufig war, stieg er im Maschinenbau deutlich an. Zugleich wird deutlich, dass der RCA-Wert für die Chemische Industrie trotz deren Position als wichtiger Exportbranche negativ ist. Dies geht auf die Entwicklung in der Pharmabranche zurück, der es seit acht Jahren nicht mehr gelingt, einen komparativen Kostenvorteil zu generieren. Die RCA-Werte der pharmazeutischen Industrie waren im Jahr 2002 deutlich eingebrochen. Hintergrund waren Veränderungen der rechtlichen Rahmenbedingungen, die beispielsweise Reimporte aus dem Ausland vorschrieben. Dazu kam eine Verlagerungs- und Fusionswelle innerhalb der pharmazeutischen Industrie, durch die die Produktion ausländischer Firmen an Bedeutung gewann. Allerdings zeigt sich über den Zeitraum von 2002 bis 2009, dass hier gegenläufige Faktoren an Gewicht gewonnen haben; der komparative Kostennachteil der pharmazeutischen Industrie hat im Zeitverlauf abgenommen. Ganz im Sinne der Handelstheorie signalisiert der Indikator für die Branchen mit einem Handelsbilanzdefizit – Textil, Büro-

maschinen sowie Rundfunk-, Fernsehtechnik und Computer – komparative Kostennachteile. Diese sind mit Ausnahme von Büromaschinen in den letzten zehn Jahren und besonders in der Krise 2008/2009 größer geworden. Einen weiteren Sonderfall stellt der sonstige Fahrzeugbau (zum Beispiel Schienen- und Luftfahrzeugbau) dar. Dieser Zweig weist zwar einen branchenspezifischen Handelsbilanzüberschuss auf, gleichzeitig werden aber komparative Kostennachteile ausgewiesen. Damit ist hier in Zukunft eher ein Schrumpfungsprozess zu erwarten. Bei der Interpretation der Daten ist indes zu beachten: Selbst wenn der Indikator auf der Branchenebene auf komparative Kostennachteile hindeutet, ist nicht ausgeschlossen, dass einzelne Unternehmen durch Nutzung komparativer Vorteile in ihren spezifischen Teilsektoren Exportaktivitäten entfalten können.

Insgesamt zeigt sich, dass die deutsche Exportwirtschaft vor allem auf forschungsintensive Waren spezialisiert ist. Dies geht damit einher, dass in Deutschland der Anteil von forschungs- und wissensintensiven Industrien an der gesamten Wertschöpfung in den letzten Jahren deutlich gestiegen ist.⁵ Die hohe

trieren, in denen sie im internationalen Vergleich besonders günstig produzieren können. In Deutschland sind dies traditionell der Maschinenbau, die Automobilindustrie und die Chemische Industrie. Auch in Japan läßt sich eine Konzentration auf wenige Branchen beobachten. Dazu zählt die Computerindustrie. In diesem Bereich hat Deutschland einen komparativen Kostennachteil.

5 Belitz, H., Gorning, M., Schiersch, A.: Deutsche Industrie durch forschungsintensive Güter erfolgreich. Wochenbericht des DIW Berlin Nr. 9/2010.

Kasten

Komparative Kostenvorteile und RCA-Werte

Komparative Kostenvor- und -nachteile werden in der akademischen Literatur auf der Grundlage eines Opportunitätskostenvergleichs festgestellt. Opportunitätskosten, das heißt die *Kosten der verpassten Gelegenheit* ergeben sich daraus, dass die Entscheidung für die Produktion eines bestimmten Gutes unmittelbar die Produktionsmöglichkeiten eines anderen Gutes einschränkt, da die Produktionsentscheidung die Aufwendung von Ressourcen impliziert, die damit nicht für die Produktion eines anderen Gutes zur Verfügung stehen. Demnach sollte sich ein Land auf die Produktion der Güterarten spezialisieren, die es mit seinen Produktionsbedingungen und seiner Ressourcenausstattung relativ günstig herstellen kann, das heißt bei relativ geringen Produktionseinbußen anderer Güterarten. Güter, deren Produktion nur mit relativ hohen Opportunitätskosten produziert werden können, sollten hingegen importiert werden.

In der Realität lassen sich Opportunitätskosten nicht eindeutig beobachten. Daher wird in der empirischen Forschung mit Indikatoren, den sogenannten RCA-Werten, gearbeitet.

Die RCA-Werte (*Revealed Comparative Advantage*) gelten als Indikator und Maß zur Bestimmung der internationalen Wettbewerbssituation einzelner Branchen eines Landes. Zur Berechnung wurden hier die Exporte (X) und Importe (M) einzelner Branchen (j) ins Verhältnis zu den Exporten und Importen des gesamten produzierenden Gewerbes gesetzt:¹

$$RCA_j = 100 * \ln[(X_j / M_j) / (\sum X_j / \sum M_j)] = 100 * \ln[(X_j / \sum X_j) / (M_j / \sum M_j)]$$

¹ Die logarithmische Formulierung macht den RCA-Wert gleichzeitig symmetrisch und kontinuierlich. Vgl. Wolter, F.: *Factor Proportions, Technology and West-German Industry's International Trade Patterns*. Weltwirtschaftliches Archiv, 1977, Bd. 113, 250–267.

Die Branchenaufteilung folgt dabei der UN-Industrieklassifikation ISIC Rev. 3, in der das produzierende Gewerbe (Code D) auf zweistelliger Ebene unterteilt wurde.² Die Exporte und Importe einer Branche beziehen sich auf die Außenhandelstätigkeit mit der gesamten Welt.³

Ein positiver RCA-Wert wird als Indikator für einen komparativen Vorteil, ein negativer RCA-Wert für einen komparativen Nachteil verstanden. Bei einem komparativen Vorteil übersteigt der relative Anteil der Ausfuhren denjenigen der Einfuhren in der entsprechenden Branche. In diesem Fall ist es der ausländischen Konkurrenz offenbar nicht in dem Maß gelungen, im inländischen Markt Fuß zu fassen, wie es den inländischen Produzenten im Ausland gelungen ist.⁴ Das Gegenteil gilt für den Fall eines komparativen Nachteils.

Trotz der häufigen Verwendung der RCA-Werte sollte man jedoch beachten, dass sie auf beobachteten Handelsdaten basieren, das heißt auf Handelsströmen, die in der Gegenwart von Steuern, Zöllen und sonstigen Handelsbeschränkungen entstanden sind. Die Aussagekraft des RCA-Indikators kann durch die Präsenz solcher exogener Einflüsse verzerrt sein, da diese die tatsächliche Wettbewerbsfähigkeit eines Sektors beeinflussen können.

² Weitere Informationen zu der Industrieklassifikation siehe unstats.un.org/unsd/cr/registry/regcst.asp?Cl=2.

³ Darüber hinaus ist eine weitere Aufschlüsselung nach den Wettbewerbsvorteilen einer Branche Deutschlands gegenüber der entsprechenden Branche eines anderen Landes denkbar. Dann müssten sich die Ex- und Importe der jeweiligen Branche auf die Außenhandelstätigkeit Deutschlands mit dem gewählten Land beziehen.

⁴ Gehrke, B., Legler, H., Schumacher, D.: *Marktergebnisse bei forschungsintensiven Waren und wissensintensiven Dienstleistungen: Außenhandel, Produktion und Beschäftigung*. DIW Materialien 25, Berlin 2003.

internationaler Wettbewerbsfähigkeit deutscher Exportgüter wird demnach auch von Investitionen in Humankapital getragen.

Ungebrochen positiver Saldo der Leistungsbilanz

Die internationale Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft ist schwer zu messen. Vielfach werden Indikatoren wie der Leistungsbilanzsaldo herangezogen. Tatsächlich ist ein dauerhaft positiver Saldo der Leistungsbilanz Ergebnis einer starken Position auf den

Weltmärkten. Allerdings spiegelt dieser Indikator in keiner Weise die dahinter liegenden Gründe wider. Diese können beispielsweise in einem Innovationsvorsprung, Wechselkursentwicklungen, aber auch in Lohnzurückhaltung oder niedrigen Umweltstandards liegen. Auf jeden Fall drückt ein dauerhafter Leistungsbilanzüberschuss einer Volkswirtschaft aus, dass diese hinter ihren binnenwirtschaftlichen Konsum- und Investitionsmöglichkeiten zurückbleibt. Im Falle Deutschlands ging der Exportboom der vergangenen Jahre tatsächlich mit einer schwachen binnenwirtschaftlichen Nachfrage einher. Insbesondere der Konsum zog auch in Jahren vergleichsweise dynami-

scher gesamtwirtschaftlicher Entwicklung nicht mit. Binnenwirtschaftlich wirkte offenbar die langjährige Lohnzurückhaltung dämpfend – außenwirtschaftlich trug sie zu einer Verbesserung der Wettbewerbsposition bei. Eine Abkehr von der ausgeprägten Lohnzurückhaltung kann durchaus einen nennenswerten Beitrag zur Stärkung der Binnennachfrage leisten.

Der Saldo der Leistungsbilanz spiegelt jedoch nicht nur realwirtschaftliche Phänomene. Er spielt vielmehr auch eine erhebliche Rolle in Bezug auf die internationale Finanzmarktintegration. Mit einem positiven Leistungsbilanzsaldo wachsen die Forderungen gegenüber dem Ausland. Deutschland hat seine Nettoforderungen im Zuge der internationalen Finanzkrise sogar noch einmal kräftig ausgeweitet. Sie beliefen sich im dritten Quartal 2009 auf 1,2 Billionen US-Dollar.⁶ Derartige Forderungen, so hat es die internationale Finanzkrise gelehrt, unterliegen spezifischen Risiken, die je nach Struktur der Forderungen weit über ein reines Wechselkursrisiko hinausgehen.

Gerade dann, wenn chronische Überschussländer chronischen Defizitländern gegenüber stehen, ist das Entstehen einer Verschuldungskrise wahrscheinlich. Schon vor diesem Hintergrund können aus makroökonomischer Sicht dauerhafte Leistungsbilanzüberschüsse destabilisierend wirken.

Tatsächlich standen in den letzten zehn Jahren den nennenswerten Leistungsbilanzüberschüssen Deutschlands, Chinas und Japans chronische Leistungsbilanzdefizite der USA gegenüber. Bereits lange vor dem Ausbruch der internationalen Finanzkrise war auf die Gefahr hingewiesen worden, die von diesem Ungleichgewicht ausgeht. Typischerweise werden in einer Verschuldungskrise die gegenüber den Schuldnern bestehenden Forderungen teilweise oder ganz entwertet. In der Konsequenz sinkt der Vermögenswert der Gläubiger. Von dieser Vermögensentwertung waren in Deutschland in erster Linie Finanzdienstleister betroffen. Nur durch staatliche Intervention ist es gelungen, den Finanzsektor in der akuten Krise zu stabilisieren. Die Kosten für die Stabilisierung dieser durch außenwirtschaftliche Aktivitäten entstandenen Verwerfungen sind wiederum binnenwirtschaftlich zu schultern.

Die aktuelle Wirtschafts- und Finanzkrise hat deutlich gemacht, dass gerade die Verzahnung von Binnen-

wirtschaft und Außenwirtschaft für das dauerhafte Wirtschaftswachstum von Bedeutung ist. Dies gilt auch für die Ausgestaltung der rechtlichen Rahmenbedingungen etwa bei internationalen Finanztransaktionen.

Fazit

Die aktuelle gesamtwirtschaftliche Erholung in Deutschland geht vor allem von der Exportwirtschaft aus. Die Exporte und Leistungsbilanzüberschüsse steigen wieder. Dazu dürfte auch die weiterhin bestehende relativ hohe preisliche Wettbewerbsfähigkeit wichtiger Branchen beitragen. Innerhalb der Eurozone ist Deutschland für eine Politik der Lohnzurückhaltung bekannt. Auf der internationalen Ebene kommen unterstützende Impulse von der aktuellen Abwertung des Euro hinzu. Durch diesen Wechselkurseffekt wird die preisliche Wettbewerbsfähigkeit weiter forciert.

In der Krise 2008/2009 mussten bei insgesamt stark eingebrochenen Exporten vor allem der Maschinenbau und die Automobilindustrie Rückgänge hinnehmen. Dennoch verfügen die drei Säulen der deutschen Exportwirtschaft Maschinenbau, Automobilindustrie und Chemische Industrie weiterhin über branchenspezifische Leistungsbilanzüberschüsse. Insgesamt hat sich damit auch in Krisenzeiten die Exportstruktur kaum verändert. Vielmehr weist die Analyse darauf hin, dass gerade die wichtigen Exportbranchen stabile komparative Kostenvorteile gegenüber dem Ausland aufweisen.

Die inzwischen wieder hohen Exporte und die internationale Wettbewerbsfähigkeit wichtiger Branchen leisten einen wichtigen Beitrag zur gesamtwirtschaftlichen Entwicklung in Deutschland. Auf Dauer destabilisierend können aber massive chronische Leistungsbilanzüberschüsse wirken. Diese führen zu erheblichen Forderungen auf dem internationalen Kapitalmarkt. Die Bewertung dieser Forderungen wiederum hängt von zahlreichen, von den Gläubigern kaum zu beeinflussenden Faktoren ab. Kommt es zu einer Verschuldungskrise, so hat dies weitreichende negative Vermögenseffekte für die Gläubigerländer – diese schlagen sich dann typischerweise sowohl im heimischen Finanzsystem als auch in der Realwirtschaft nieder. Daher gilt es, die Dichotomie außenwirtschaftliche Stärke – binnenwirtschaftliche Schwäche zu überwinden. Durch eine Stärkung der Binnennachfrage würden auch die Importe steigen und die chronischen Leistungsbilanzüberschüsse zurückgefahren.

JEL Classification:
F10, F41, F50

Keywords:
Trade,
Open Economy
Macroeconomics,
International Relations

⁶ International Monetary Fund: International Financial Statistics. Zum Vergleich: Ende 2008 lagen die Nettoverbindlichkeiten der USA gegenüber dem Rest der Welt bei 3,5 Billionen US-Dollar.

Impressum

DIW Berlin
Mohrenstraße 58
10117 Berlin
Tel. +49-30-897 89-0
Fax +49-30-897 89-200

Herausgeber

Prof. Dr. Klaus F. Zimmermann
(Präsident)
Prof. Dr. Alexander Kritikos
(Vizepräsident)
Prof. Dr. Tilman Brück
Prof. Dr. Christian Dreger
Prof. Dr. Claudia Kemfert
Prof. Dr. Viktor Steiner
Prof. Dr. Gert G. Wagner

Chefredaktion

Dr. Kurt Geppert
Carel Mohn

Redaktion

Tobias Hanraths
PD Dr. Elke Holst
Susanne Marcus
Manfred Schmidt

Lektorat

Dr. Ferdinand Fichtner

Pressestelle

Renate Bogdanovic
Tel. +49 – 30 – 89789–249
presse@diw.de

Vertrieb

DIW Berlin Leserservice
Postfach 7477649
Offenburg
leserservice@diw.de
Tel. 01 805–19 88 88, 14 Cent./min.
Reklamationen können nur innerhalb
von vier Wochen nach Erscheinen des
Wochenberichts angenommen werden;
danach wird der Heftpreis berechnet.

Bezugspreis

Jahrgang Euro 180,-
Einzelheft Euro 7,-
(jeweils inkl. Mehrwertsteuer
und Versandkosten)
Abbestellungen von Abonnements
spätestens 6 Wochen vor Jahresende
ISSN 0012-1304
Bestellung unter leserservice@diw.de

Satz

eScriptum GmbH & Co KG, Berlin

Druck

USE gGmbH, Berlin

Nachdruck und sonstige Verbreitung –
auch auszugsweise – nur mit
Quellenangabe und unter Zusendung
eines Belegexemplars an die Stabs-
abteilung Kommunikation des DIW
Berlin (Kundenservice@diw.de)
zulässig.

Gedruckt auf
100 Prozent Recyclingpapier.