



Institut für Makroökonomie
und Konjunkturforschung
Macroeconomic Policy Institute

Studies

4/2009

Der Preis für den Exportweltmeister Deutschland: Reallohnrückgang und geringes Wirtschaftswachstum

Heike Joebges
Andreas Schmalzbauer
Rudolf Zwiener

August 2009

Hans-Böckler-Straße 39
D-40476 Düsseldorf
Germany
Phone: +49-211-7778-331
IMK@boeckler.de
<http://www.imk-boeckler.de>

**Hans Böckler
Stiftung**

Fakten für eine faire Arbeitswelt.

INHALT

1	Zum Einfluss der Globalisierung auf Löhne und Beschäftigung	4
2	Gründe für den deutschen Exporterfolg: Wie wichtig sind geringe Kosten?	7
3	Beschäftigungsaufbau durch Außenhandel: Ergebnisse der Input-Output-Analyse	9
4	Deutschlands Exporterfolge im Ländervergleich	15
5	War die Exportstrategie richtig? Ergebnisse einer Simulation	17
6	Fazit	23
7	Literaturverzeichnis	25

Vorwort

Den deutschen Arbeitsmarkt kennzeichnen seit vielen Jahren niedrige Lohnzuwächse bei teilweise sogar sinkenden Reallöhnen. Vor dem Hintergrund einer globalisierten Wirtschaft scheint dieser Prozess zur Wahrung der Wettbewerbsfähigkeit unausweichlich. Bei höheren Arbeitskosten drohen auf der Exportseite der Verlust von Umsätzen und Exportmarktanteilen und auf der Importseite die Substitution inländischer Produktion und damit der Verlust von Arbeitsplätzen. In Deutschland war das Ergebnis dieser Drohkulisse ein zeitweise sinkender Reallohn. Die damit einhergehende Verbesserung der deutschen Wettbewerbsfähigkeit gegenüber den wichtigsten Handelspartnern und ein zwangsläufig wachsender Außenhandelsüberschuss gefährden allerdings zunehmend die Stabilität der Europäischen Währungsunion. Gleichzeitig macht die Vernachlässigung der Binnennachfrage Deutschland besonders anfällig für außenwirtschaftliche Krisen. Wie im Folgenden gezeigt wird, werden in der Kombination von Exportboom und schwacher Binnennachfrage Wachstums- und Beschäftigungschancen vergeben. Das hat zudem zu einer immer disparateren Einkommens- und Wohlstandsverteilung geführt. Jährliche Lohnzuwächse, die dem mittelfristigen Produktivitätspfad und der Zielinflationsrate der Europäischen Zentralbank gefolgt wären, hätten das Wirtschaftswachstum besser ausbalanciert. Beschäftigte und Transfereinkommensbezieher hätten sich dabei real deutlich besser gestellt.

1 Zum Einfluss der Globalisierung auf Löhne und Beschäftigung

Deutschland erzielt seit etlichen Jahren beträchtliche Exportüberschüsse. Die stark gestiegenen Exporte waren verantwortlich für den letzten Aufschwung. Gleichzeitig führt die deutsche Exportabhängigkeit in Zeiten von weltwirtschaftlichen Krisen zu einem im internationalen Vergleich stärkeren Abschwung, wie Deutschland derzeit leidvoll erleben muss. Der folgende Literaturüberblick zeigt, welche Vorteile die deutsche Exportstärke gebracht hat, andererseits aber auch, welche negativen Auswirkungen mit der einseitigen Exportorientierung in Kauf genommen wurden. Zudem wird nach den Gründen des deutschen Exporterfolgs gesucht.

Nach dem gängigen wirtschaftstheoretischen Postulat müsste der internationale Handel zu Wohlstandsgewinnen aller Handelspartner führen. Für Deutschland lassen sich positive Effekte der verstärkten Handelsverflechtung im Hinblick auf seine inländische Beschäftigungssituation nachweisen. Im Jahresgutachten 2004/05 beschäftigte sich der Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung mit dem Einfluss der gestiegenen Exporttätigkeit auf die Beschäftigungssituation (SVR 2004). Eine für das verarbeitende Gewerbe durchgeführte Input-Output-Analyse ergibt einen Beschäftigungszuwachs von 300.000 Arbeitsplätzen für den Zeitraum 1995 bis 2000 in diesem Sektor. Allerdings wurden in dieser Analyse dem Beschäftigungsaufbau im Exportsektor nur die inländischen Beschäftigungsverluste aufgrund des gleichzeitig erhöhten Importgehalts der Exporte gegengerechnet, nicht aber die Beschäftigungsverluste aufgrund des gesamten Anstiegs der Importe. Deshalb, und wegen der Beschränkung auf das verarbeitende Gewerbe, lässt sich aus der Studie des Sachverständigenrates noch kein Gesamteffekt des Außenhandels für die Beschäftigung in Deutschland ableiten. Dies versucht die ausführlichere Studie von Ludwig/Brautzsch (2008), auf die später noch genauer eingegangen wird. Deren Ergebnisse zeigen, dass die Beschäftigung in Deutschland vom Außenhandel profitiert hat. Sie geben jedoch keine Auskunft darüber, ob bei einer Politik, die der Binnennachfrage mehr Bedeutung beigemessen hätte, nicht eine insgesamt bessere Beschäftigungsentwicklung möglich gewesen wäre. Dieser Frage wird im vierten und fünften Abschnitt der Study nachgegangen.

Außerdem zeigen Untersuchungen, dass der gestiegene Außenhandel für einzelne Gruppen mit negativen Folgen verbunden sein kann. So rechnet die OECD aufgrund der Globalisierung insbesondere für Geringqualifizierte und Beschäftigte in kurzfristigen Beschäftigungsverhältnissen mit erhöhter Lohn- und Jobunsicherheit (OECD 2007). Offshoring und internationales Outsourcing, zwei Spielarten von Auslandsverlagerung im Zuge der Globalisierung, haben mehreren Studien zufolge negative Auswirkungen auf die inländische Lohnverteilung und Arbeitsplatzsicherheit (siehe Kasten: Auswirkungen von Offshoring auf den deutschen Arbeitsmarkt). Ebenso lässt sich der deutliche Rückgang der Lohnquote in Europa – neben anderen Faktoren – auch auf die zunehmende Globalisierung zurückführen. Während in den großen europäischen Ländern Deutschland, Frank-

reich, Italien und Spanien Einwanderung einen größeren negativen Effekt auf die Lohnquote hatte als die Verlagerung von Arbeitsplätzen ins Ausland, war in den kleinen Ländern Europas die gegenteilige Situation zu beobachten. In den kleineren Ländern führte die Globalisierung zu einem vergleichsweise stärkeren Absinken der Lohnquote (IWF 2007a).

Nach einer anderen Untersuchung des Internationalen Währungsfonds (IWF) nimmt nicht nur die Lohnquote aufgrund der Globalisierung ab, sondern die Löhne werden in den entwickelten Ländern auch zunehmend ungleicher verteilt (IWF 2007b). Dabei muss zwischen verstärkter Integration in den Welthandel einerseits und in die internationalen Finanzströme andererseits unterschieden werden. Stärkere Beteiligung am internationalen Handel, abzulesen an der Exportentwicklung und dem Abbau von Zollbeschränkungen, führt nach den Ergebnissen der Studie tendenziell zu einer Verringerung der Ungleichheit. Gleichzeitig erhöhen aber Auslandsdirektinvestitionen die Ungleichheit deutlich. Dies betrifft sowohl einfließende Investitionsströme als auch ausfließende, letztere aber in größerem Ausmaß. Für Entwicklungsländer gilt im Prinzip das gleiche. Dort, insbesondere in Asien, übersteigt jedoch der ausgleichende Effekt aus der Handelstätigkeit die steigende Ungleichheit aus ankommenden Direktinvestitionen, so dass für diese Länder die Globalisierung nach IWF-Schätzungen tendenziell eine Reduktion der Ungleichheit bewirkt hat. Letztlich hat nach den Analysen zunehmender Außenhandel in Deutschland zwar die Beschäftigung erhöht, doch mussten dafür eine erhöhte Lohnspreizung und geringere Arbeitsplatzsicherheit in Kauf genommen werden (siehe Kasten).

Auswirkungen von Offshoring auf den deutschen Arbeitsmarkt

Mehrere Studien analysieren die Auswirkungen von Auslandsverlagerungen deutscher Firmen auf den inländischen Arbeitsmarkt. Gegenstand der empirischen Arbeiten ist hierbei entweder Offshoring oder internationales Outsourcing. Während internationales Outsourcing die Ausgliederung bisher inländischer Unternehmensaktivität an eine ausländische Firma beschreibt, meint Offshoring die Verlagerung von unternehmerischer Aktivität ins Ausland allgemein, unabhängig davon, ob dies innerhalb oder außerhalb desselben Unternehmens geschieht.

Nach der Theorie von Grossman/Rossi-Hansberg (2008) hat Offshoring eine dreifache Wirkung auf Löhne. Zum einen sinkt als direkter Effekt von Produktionsverlagerungen die inländische Nachfrage nach Arbeitskräften in den betroffenen Sektoren, was dort auf die Lohnentwicklung drückt. Zudem reduzieren vermehrte Importe die Preise für diese Güter. Diese Verbesserung des realen Austauschverhältnisses (terms of trade) führt zu einer Lohnsenkung im von Offshoring betroffenen Sektor relativ zum Exportsektor. Andererseits aber können sich Firmen nach einer teilweisen Produktionsverlagerung ins Ausland im Inland auf produktivere Fertigungsprozesse beschränken. Durch die erhöhte Produktivität wiederum steigen tendenziell die Löhne in von Offshoring betroffenen Bereichen. Unter der plausiblen Annahme, dass von Offshoring in Deutschland insbesondere Geringqualifizierte betroffen waren, legen die vorliegenden Studien für Deutschland nahe, dass die negativen Effekte auf dem Arbeitsmarkt überwiegen.

Es zeigt sich in den Studien, dass insbesondere Geringqualifizierte Einbußen hinnehmen mussten. Erhöht sich Outsourcing, gemessen als Anteil der von einer Fremdfirma importierten Zwischenprodukte am Output, in einem Industriezweig um ein Prozent, so sinken die Löhne für Geringqualifizierte nach einer Schätzung um 1,7 %, während die Löhne Hochqualifizierter um 2,2 % steigen (Geishecker 2005). Technologischer Wandel ist zwar die wichtigste Ursache dafür, dass der Lohnkostenanteil Geringqualifizierter relativ zu Hochqualifizierten in Deutschland zwischen 1991 und 2000 um vier Prozentpunkte gesunken ist. Auf Offshoring ist aber immerhin noch rund ein Fünftel dieses Rückgangs zurückzuführen. Die Bedeutung von Offshoring, gemessen als Anteil der importierten Vorleistungen einer Industrie an allen Inputs, stieg während dieser Zeit von 30 % auf 40 % (Geishecker 2002).

Erhöhte Unsicherheit, sowohl bezüglich der Lohnhöhe als auch des Arbeitsplatzverlusts, scheint eine weitere wichtige negative Auswirkung auf den deutschen Arbeitsmarkt zu sein. Laut einer Studie von Geishecker (2008) steigt das Risiko des Arbeitsplatzverlustes für den Arbeitnehmer um sieben Prozent, wenn die Outsourcingaktivität des Unternehmens um ein Prozent steigt. Dabei spielt das Qualifizierungsniveau des Beschäftigten keine Rolle. Zunehmende Unsicherheit als Folge von Auslandsaktivitäten erwartet auch die OECD (2007). Für ihre Mitgliedsstaaten gelte, dass in einer Offshoring intensiv nutzenden Industrie ein nachteiliger Handelsschock eine dreimal so hohe negative Auswirkung auf Löhne und Beschäftigung verursache als in einer Industrie mit niedriger Offshoringintensität. Zu einem abweichenden Ergebnis kommen dagegen Bachmann/Braun (2008). Nach ihrer Analyse führt internationales Outsourcing im deutschen Dienstleistungsbereich zu einer steigenden Jobstabilität in diesem Sektor, während in der Industrie keine Auswirkung messbar sei.

Als ein wichtiger Trend der letzten Jahre wird beobachtet, dass statt ganzer Branchen nur bestimmte einzelne Tätigkeiten, beispielsweise im Bereich der Informationstechnologie, ausgelagert werden (Blinder 2006; Grossman/Rossi-Hansberg 2006; Baldwin 2006). Ein Zusammenhang von Qualifizierung und Arbeitsplatzsicherheit besteht demnach nicht mehr, da nicht mehr der Schwierigkeitsgrad der Tätigkeit, sondern die Eigenschaft der Tätigkeit (im Wesentlichen die Frage, ob ein Kundenkontakt vor Ort nötig ist) über die Auslagerung entscheidet. Baldwin (2006) folgert daraus, dass eine Politik, die auf die Ausbildung einer Informationsgesellschaft mit hohem Bildungsgrad abzielt, keine Beschäftigungssicherheit mehr gewährleisten kann. Vielmehr müsse flexibler auf die Herausforderungen von Offshoring reagiert werden, da aufgrund ungewisser technologischer Innovationen nicht absehbar sei, welche Tätigkeiten in der Zukunft ins Ausland verlagert würden.

Aktuelle Untersuchungen gehen davon aus, dass etwa 15 bis 20 % der Unternehmen im Verarbeitenden Gewerbe Deutschlands in den vergangenen Jahren Teile ihrer Produktion ins Ausland verlagerten und dass die stärksten Aktivitäten von Unternehmen ausgingen, die mehr als 100 Beschäftigte haben (Höh 2008; Kinkel/Maloca 2008). Nach Höh können fast drei Viertel aller Unternehmen dadurch ihre Position im Wettbewerb stärken. Allerdings kommen Kinkel/Maloca in der Auswertung der jüngsten Erhebung des Fraunhofer-Instituts für System- und Innovationsforschung (ISI) zur Modernisierung der Produktion

zu dem Schluss, dass Produktionsverlagerungen in jüngster Zeit an Bedeutung eingebüßt haben. Offenbar haben sich die Auslandsaktivitäten für viele Unternehmen unter dem Strich nicht gelohnt, so dass innerhalb von 4 bis 5 Jahren jede vierte bis sechste Verlagerung wieder rückgängig gemacht wurde (siehe auch Kasten „Produktionsverlagerungen ins Ausland – Unternehmen kommen zurück“ in Joebges et al (2008), S.4-5).

2 Gründe für den deutschen Exporterfolg: Wie wichtig sind geringe Kosten?

Fragt man nach den Gründen des deutschen Exporterfolgs der vergangenen Jahre, wird erstens die gestiegene Nachfrage der Handelspartner nach deutschen Produkten genannt: Die deutsche Industrie treffe den Geschmack der internationalen Kunden und liefere die Investitionsgüter zur Modernisierung der Wirtschaften Russlands und der Golfstaaten (IW 2008). Zweitens wird auf die gestiegene Produktivität durch erhöhtes Offshoring verwiesen. Nach Danninger/Joutz (2007) sank der Anteil der einheimischen Wertschöpfung zwischen 1995 und 2005 von 72 % auf 58 %. Diese Berechnung überzeichnet allerdings den Rückgang der einheimischen Wertschöpfung: Re-Exporte – das sind Importe, die ohne Weiterverarbeitung wieder exportiert werden – hätten bei dieser Rechnung nicht mitgezählt, sondern getrennt berücksichtigt werden müssen. Erhöhte Re-Exporte bilden lediglich den gestiegenen Welthandel ab, führen aber zu keiner qualitativen Änderung der Produktion in Deutschland. Der ausgewiesene Anteil an einheimischer Wertschöpfung ist daher ohne Re-Exporte zu berechnen, wodurch sich ein geringerer Rückgang ergibt (siehe Kasten: Keine Hinweise auf Basarökonomie). Drittens wird als Grund für den deutschen Exporterfolg ein Zugewinn an preislicher Wettbewerbsfähigkeit als Folge zurückhaltender Lohnpolitik ausgemacht (Horn/Stephan 2005). Seit Mitte der neunziger Jahre stiegen die Arbeitskosten in Deutschland deutlich geringer als im europäischen Mittel (Joebges et al. 2008).

Die Studie von Danninger/Joutz (2007) rechnet dabei dem Nachfragesog der Handelspartner die größte Bedeutung zu, gefolgt von den gestiegenen Offshoreaktivitäten deutscher Unternehmen. Rund zwei Drittel des deutschen Exportwachstums von jährlich 6 % in den Jahren 2000 bis 2005 folgten aus der gestiegenen Importnachfrage der deutschen Exportländer, und ein Sechstel aus dem verstärkten Offshoring. Dagegen erklärt bei Danninger/Joutz der Einfluss der preislichen Wettbewerbsfähigkeit – gemessen an der Veränderung des realen Wechselkurses auf Basis von Lohnstückkosten – lediglich knapp zwei Prozent des Exportanstiegs. Die restlichen knapp 17 % des Anstiegs können durch ihren Ansatz allerdings nicht erklärt werden.

In einer Analyse von Horn/Stephan (2005) wird der deutsche Exporterfolg den drei Faktoren verstärkter Handelsaustausch (gemessen als Trendvariable), Nachfragedifferenzen zwischen Deutschland und seinen Handelspartnern und der preislichen Wettbewerbsfähigkeit zugerechnet. Dabei kann die Hälfte des Exportanstiegs der verstärkten internationalen Arbeitsteilung zuordnet werden, ein Drittel den Nachfragedifferenzen und die rest-

lichen 14 % der Veränderung der relativen Preisverhältnisse. Die Studie zeigt dabei Unterschiede in der Bedeutung der drei Faktoren im Handel mit verschiedenen Wirtschaftsräumen. So spielt innerhalb der europäischen Währungsunion das relative Preisverhältnis mit einem Erklärungsanteil von 20 % eine bedeutende Rolle, während für die Exporte in die USA beinahe ausschließlich Nachfrageunterschiede relevant waren. Für einen Vergleich mit der oben genannten Studie von Danninger/Joutz (2007) müssten die Ergebnisse für die Variablen Trend und Nachfrageunterschiede allerdings addiert werden, da beide zusammen etwa dem Konzept der Importnachfrage bei Danninger/Joutz entsprechen. Dass die Bedeutung der preislichen Wettbewerbsfähigkeit in der Studie von Horn/Stephan eine größere Rolle spielt als bei Danninger/Joutz, dürfte u.a. an der geschätzten höheren Preiselastizität der deutschen Exporte liegen. Je preiselastischer die Ausfuhren sind, desto stärker reagiert die ausländische Nachfrage auf eine Preisänderung der Exportgüter. Danninger/Joutz schätzen eine Preiselastizität der deutschen Ausfuhren von -0,19. Die Deutsche Bundesbank (2008) ermittelt als durchschnittlichen Wert für die Jahre 1992 bis 2006 eine Elastizität von -0,25. In der Studie von Stahn (2006) hat die Preiselastizität für den Euroraum im Zeitraum 1980 bis 2004 den Wert -0,58, für die Exporte in andere Länder den Wert -0,71. Bei Horn/Stephan liegen die Preiselastizitäten der deutschen Exporte in die verschiedenen Wirtschaftsräume zwischen -0,3 (für Großbritannien) und -1,39 (für die Europäische Währungsunion).

Warum haben nun andere europäische Staaten nicht in gleicher Weise wie Deutschland von der gestiegenen Weltnachfrage profitiert? Ein Vergleich mit Frankreich, Spanien und Italien zeigt, dass sich Deutschland in deutlich größerem Maße zu den schnell wachsenden Märkten der asiatischen Schwellenländer und Osteuropas hingewendet hat. So gingen im Jahr 2004 8,5 % der deutschen Ausfuhren in die neuen EU-Mitgliedsstaaten, dagegen nur rund 3 % der französischen und spanischen, sowie 5,4 % der italienischen Exporte. Der Anteil der asiatischen Schwellenländer am Export betrug für Deutschland 7,1 %, aber nur 4,9 % für Frankreich, 2,5 % für Spanien und 5,7 % für Italien. Hinzu kommt, dass auch im innereuropäischen Handel die Importnachfrage aus Frankreich und Spanien aufgrund des dort stärkeren Wirtschaftswachstums deutlich höher lag als die aus Deutschland und Italien. Während Italien dadurch auf eine mit Deutschland vergleichbare Auslandsnachfrage stieß, wirkte sich in Italien jedoch die Verteuerung der Exportgüter durch die reale Aufwertung seit 2001 nachteilig aus, so dass Italien nicht die hohen deutschen Exportsteigerungen erzielen konnte (IWF 2005).

Auch der Verweis auf die Offshoreaktivitäten deutscher Unternehmen als weitere Quelle für den Exporterfolg scheint gerechtfertigt zu sein. Eine Studie des IWF (2007a) vergleicht das Ausmaß von Offshoring in OECD Ländern über die letzten Jahrzehnte bis 2004. Dabei wird Offshoring sehr breit aufgefasst, nämlich als Summe der Importe von Zwischenprodukten. Es zeigt sich, dass in Deutschland die Bedeutung des Offshorings, gemessen als Anteil an der gesamten Wirtschaftsleistung, seit Mitte der 1990er Jahre deutlich angestiegenen ist (von knapp 6 % auf etwa 8 %). Nach 1990 war das Ausmaß an Offshoring in Frankreich und Großbritannien dagegen rückläufig. Italien weist eine Deutschland ähnliche Entwicklung auf.

3 Beschäftigungsaufbau durch Außenhandel: Ergebnisse der Input-Output-Analyse

Deutschland konnte in den vergangenen Jahren bei niedriger Lohn- und teilweise negativer Lohnstückkostenentwicklung in besonderem Maße von dem Wachstum der Weltwirtschaft und der zunehmenden Handelsverflechtung profitieren. So war Deutschland in den letzten Jahren wiederholt Exportweltmeister bei der Warenausfuhr. Gleichzeitig stieg der nominale Außenbeitrag trotz der zwischenzeitlichen Energiepreisexlosion und damit nominal steigender Importe weiter an. Das gesamtwirtschaftliche Wachstum wurde weitgehend durch den Anstieg des realen Außenbeitrags und die Investitionstätigkeit getragen. Befürchtungen, hinter diesem Exportwachstum würde sich eine durch hohe Lohnkosten induzierte beschleunigte Wandlung vom Produktionsstandort zum Handelsplatz mit zunehmenden Importanteilen in den Exporten verbergen, die im Saldo mit Beschäftigungsverlusten in Deutschland verbunden seien (Sinn 2005), konnten dagegen empirisch nicht bestätigt werden (siehe auch Kasten „Keine Hinweise auf Basarökonomie“). Vielmehr zeigen Input-Output-Analysen, dass selbst bei Berücksichtigung der höheren exportinduzierten Vorleistungsimporte der Beschäftigungseffekt durch die steigende Produktion von Exportgütern im Saldo immer noch deutlich positiv war (Brautzsch/Ludwig 2005, S. 517). Dass der Importgehalt der Exporte steigt, ist ein normales internationales Phänomen der Globalisierung und nicht pathologisch. Die besondere Dynamik des rechnerisch gestiegenen Importgehalts der Exporte Deutschlands ergab sich aber vor allem durch die stark gestiegenen Re-Exporte.

Aus arbeitsmarktpolitischer Sicht ist es wichtig, der Frage nach den Beschäftigungswirkungen der Exporte und Importe genauer auf den Grund zu gehen. Wenn in der Tendenz kapitalintensive Produkte exportiert und arbeitsintensive Produkte importiert würden, dann wäre die Beschäftigungsbilanz für sich genommen bei einer ausgeglichenen Handelsbilanz negativ. Selbst bei positiver Handelsbilanz könnte die Beschäftigungsbilanz negativ bleiben, wenn sich Exporte und Importe in ihrer Arbeitsintensität deutlich unterscheiden.

Bei der hier vorgenommenen Analyse geht es also nicht mehr nur um die Verdrängungseffekte der Export induzierten Vorleistungsimporte, sondern um die Verdrängungseffekte bei allen Verwendungskomponenten des BIP durch sämtliche Importe. Mit Hilfe der Input-Output-Analyse werden die möglichen Veränderungen in der internationalen Arbeitsteilung und der sich daraus ergebende statische Beschäftigungssaldo identifiziert. Dabei ist nicht nur die Veränderung über die Zeit (1991, 1995, 2000, 2002), sondern auch die deutsche Entwicklung im Vergleich zu der unserer europäischen Handelspartner und Hauptkonkurrenten von Interesse.

Im ersten Teil der Analyse, der vom Institut für Wirtschaftsforschung Halle (IWH) vorgenommen wurde (Ludwig/Brautzsch 2008) und deren Ergebnisse hier dargestellt werden, sind daher auch die Wachstums- und Beschäftigungseffekte des Außenhandels in ausgewählten europäischen (Konkurrenz-) Ländern einbezogen worden. Dazu wurden Input-Output-Tabellen für Frankreich (2000) und die Niederlande (1995, 2001) ausgewertet. Im Zuge der Internationalisierung des Wirtschaftsgeschehens findet eine zuneh-

mende Durchdringung der nationalen Produktions- und Dienstleistungsprozesse mit Importen statt. Auf der einen Seite werden dabei inländische Produkte substituiert und Arbeitsplätze in das Ausland verlagert. Das reduziert die Einkommensentstehung. Zugleich kann jedoch durch den importierten Zukauf von Vorprodukten und gleichzeitigem Wegfall weniger produktiver Fertigungsprozesse die Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen gestärkt und ihre Position auf den nationalen und internationalen Märkten ausgebaut werden. Das wiederum führt zu steigenden Exporten. Die Untersuchung des IWH anhand der Input-Output-Methode zeigt, dass die deutsche Wirtschaft diese Chance genutzt hat und Deutschland seine Stellung als Standort für Produktion und Beschäftigung per saldo ausgebaut hat. Die Bilanz von Expansion durch Wettbewerbsgewinne trotz entgangener Produktion, Beschäftigung und Arbeitseinkommen infolge wachsender Importdurchdringung ist daher positiv (vgl. Tabelle 1).

„Die Verluste, die der deutschen Wirtschaft aus der gestiegenen Substitution einheimischer Produktion durch Importe in der zweiten Hälfte der neunziger Jahre entstanden sind, wurden auch dann aufgewogen, wenn der gesamtwirtschaftliche Produktionsprozess in seiner Vollständigkeit und nicht nur das Segment Exportgüterproduktion analysiert wird. Wählt man einen Modellansatz, bei dem die Substitution eines inländischen Gutes durch den Import auch die Vorprodukte in seiner Fertigungskette betrifft, so zeigt die Input-Output-Methode auch hier einen Zugewinn an Wertschöpfung, Beschäftigung und Einkommen. Die Wertschöpfung hat sich per saldo durchgängig und die Beschäftigung besonders in der zweiten Hälfte der letzten Dekade vor dem Jahrhundertwechsel kräftig erhöht.

Gleiches gilt für die Arbeitseinkommen. Zwar sind auch mehr Arbeitsplätze durch den gestiegenen Kauf von Vorleistungsgütern und Endprodukten aus dem Ausland im Vergleich zur ersten Hälfte der neunziger Jahre verloren gegangen. Die Ausweitung der Beschäftigung infolge des starken Anstiegs der Exporte hat diese Verluste jedoch mehr als kompensiert. Waren im Jahr 2002 rund 8,2 Millionen Erwerbstätige direkt – und über die Vorleistungsverflechtung – indirekt für den Export tätig, so blieb auch nach Saldierung des Entzugs durch alle nachfrageinduzierten Importe ein Zugewinn von 1,6 Millionen Arbeitsplätzen übrig. Der Beschäftigungsstand der deutschen Volkswirtschaft wurde demzufolge durch den Exportüberschuss um mehr als 4 % angehoben.

Diese Entwicklung ist auch deshalb bemerkenswert, weil sowohl die Produktion für den Export als auch die importadäquate Produktion weniger beschäftigungsintensiv erfolgen als im Durchschnitt der Volkswirtschaft. Außerdem werden für die Herstellung von Exportgütern pro Einheit Output direkt und indirekt weniger Beschäftigte eingesetzt als in der importadäquaten Produktion.“ (Auszug aus Ludwig/Brautzsch 2008, S.39/40)

Gleichzeitig werden die importadäquaten (also den importierten Gütern vergleichbare, aber inländisch produzierte) Güter auch unter den Produktionsverhältnissen in Deutschland zu niedrigeren Lohnkosten je Beschäftigten gefertigt als die Exportgüter. Die Ergebnisse sind insoweit überraschend, als sie die Eingangshypothese vom kapitalintensiven Export und dem arbeitsintensiven Import stark relativieren. Maßgeblich für die Arbeitsmarktbilanz im deutschen Außenhandel ist ja nicht die Zahl der Arbeitsplätze, die im

Ausland bei dem Export nach Deutschland entstehen, sondern die Zahl der Arbeitsplätze, die in Deutschland durch die zunehmenden Importe verdrängt werden.

Tabelle 1
Totale Wertschöpfungs-, Beschäftigungs- und Lohneffekte der Exporte (ohne Re-Exporte) und der Importe in Deutschland von 1985 bis 2002^a

Bruttowertschöpfung ^b					Erwerbstätige					Arbeitsentgelte ^c				
1985	1991	1995	2000	2002	1985	1991	1995	2000	2002	1985	1991	1995	2000	2002
Mrd. Euro					1000 Personen					Mrd. Euro				
Exporteffekt														
206,8	269,3	291,2	400	459,4	5 729	7 004	6 082	7 520	8 202	139,3	186,1	208,5	282	313,2
Entzug durch Importe														
176,5	253,9	257,6	366,8	360,2	4 746	6 976	5 659	6 735	6 562	104,8	171,8	180,8	242,9	234,3
Saldo = Exporteffekt abzgl. Entzug durch Importe														
30,3	15,4	33,6	33,2	99,2	983	28	423	785	1 640	34,5	14,3	27,7	39,1	78,9
Volkswirtschaft insgesamt														
867,9	1 359,5	1 624,1	1 823,5	1 935,0	25 452	38 454	37 382	38 748	39 096	577,8	930,6	1 110,8	1 226,6	1 258,9
Nachrichtlich: Salden in % der volkswirtschaftlichen Eckwerte														
3,5	1,1	2,1	1,8	5,1	3,9	0,1	1,1	2	4,2	5,9	1,5	2,5	3,2	6,3

^a Die Angaben für das Jahr 1985 beziehen sich auf das frühere Bundesgebiet, die für 1991 bis 2002 auf den heutigen Gebietsstand. – ^b In jeweiligen Preisen. – ^c Arbeitnehmerentgelt (1985: Bruttoeinkommen aus unselbständiger Arbeit) zuzüglich der unterstellten Entgelte für die Selbständigen (einschließlich mithelfende Familienangehörige). Für diese wird ein Entgelt in Höhe des durchschnittlichen Arbeitnehmerentgelts je Arbeitnehmer angesetzt.

Quellen: Ludwig//Brautzsch (2008), S. 26, Statistisches Bundesamt: Input-Output-Tabellen; Berechnungen des IWH.

Betrachtet man nur die (statischen) I-O-Ergebnisse, dann ist Deutschland eindeutig Gewinner des zunehmenden Handels, und zwar auch bei der Beschäftigung. Die Berechnungen zeigen, dass in der Zeit von 1991 bis 2002 durch den Außenhandel mehr Stellen geschaffen wurden als verloren gingen: Der Beschäftigungssaldo stieg von 28.000 Personen im Jahr 1991 auf 1,64 Millionen im Jahr 2002. Dabei hat sich diese positive Entwicklung insbesondere in den letzten Jahren des Betrachtungszeitraums gezeigt. Alleine von 2000 bis 2002 betrug der Nettoeffekt 855.000 Arbeitsplätze. Wenngleich ähnliche Prozesse in anderen Industrieländern Europas stattgefunden haben, so unterscheiden sich die Beschäftigungswirkungen zwischen ihnen deutlich. Während die Beschäftigung in den Niederlanden ähnlich stark wie in Deutschland expandierte, fielen die Arbeitsplatzgewinne in Frankreich nicht zuletzt wegen der geringen Exportüberschüsse in der Handelsbilanz schmal aus.

So beeindruckend die Wachstums- und Beschäftigungseffekte in Deutschland auch waren, stellt sich doch die Frage, ob eine andere wirtschaftspolitische Strategie nicht noch erfolgreicher gewesen wäre. Im nächsten Schritt soll daher – nach einem Ländervergleich – mit Hilfe eines ökonometrischen Modells analysiert werden, wie hoch der Preis für diese zunehmende Wertbewerbsfähigkeit der deutschen Wirtschaft war und ob nicht bei einer zwischen Auslands- und Inlandsnachfrage balancierten Wirtschaftsentwicklung ein höheres Wachstum hätte erzielt werden können.

Keine Hinweise auf Basarökonomie

In der öffentlichen Diskussion behauptet sich seit 2003 hartnäckig die These, die deutsche Wirtschaft wandle sich zusehends in Richtung einer „Basar-Ökonomie“. Demnach solle besonders infolge der europäischen Integration der Binnenmärkte das produzierende Gewerbe in Deutschland aufgrund der hohen Löhne seine Wettbewerbsfähigkeit eingebüßt haben. In Reaktion darauf verlagerten die Unternehmen Teile der Vorproduktion ins kostengünstige Ausland und verringerten den Wertschöpfungsanteil der inländischen Produktion. Damit seien nicht nur Produktion sondern auch Arbeitsplätze ausgelagert worden, so dass immer weniger Inländer im produzierenden Gewerbe beschäftigt würden. Mit dieser Argumentation wurde außerdem das Exportwachstum relativiert: Die zunehmenden Vorleistungsimporte seien für die gute Exportstatistik verantwortlich, während die inländische Produktion erodiere. In letzter Konsequenz führe die „Basarstrategie“ zur Stilllegung der inländischen Industrie, die bestenfalls noch importierte Teile zusammenbauen (Sinn 2003).

Der Sachverständigenrat (SVR 2004) hält dem entgegen, der Export sei sehr wohl ein starkes Indiz für die fortwährende Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Industrie, da auch der Außenhandelsüberschuss wüchse. Hinreichend ist dieses Argument jedoch nicht. Es wäre theoretisch möglich, dass im produzierenden Gewerbe die Außenhandelsüberschüsse zurückgehen und durch den restlichen Handel überkompensiert würden.

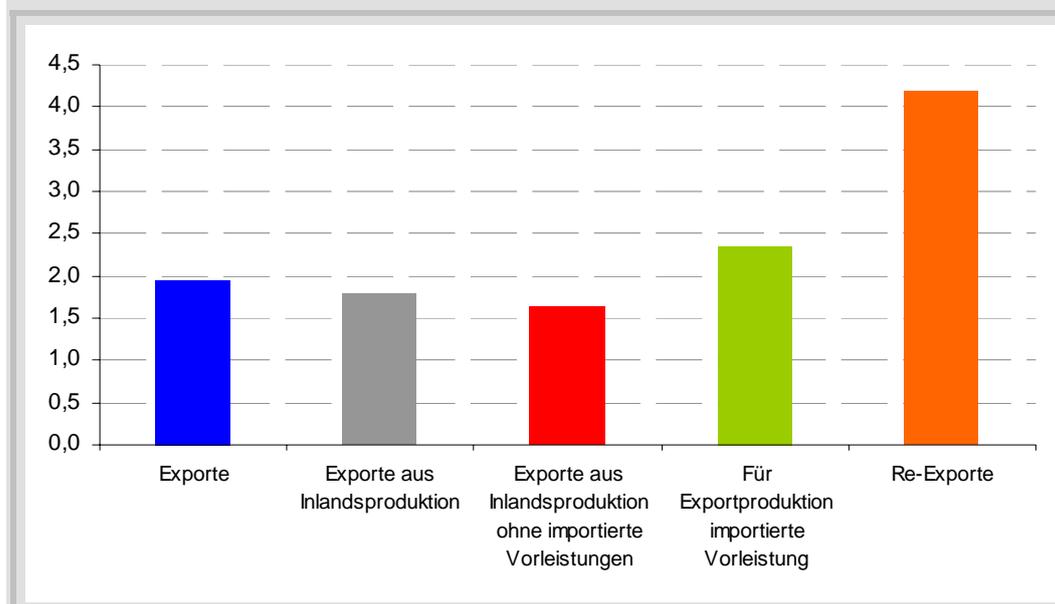
Eine Basarökonomie lässt sich besser anhand anderer Maße nachweisen. Erstens müsste die absolute Zunahme der importierten Vorleistungen größer sein als der Zuwachs an Industrieproduktion, damit der heimische Sektor schrumpft, oder die Bruttowertschöpfung des produzierenden Gewerbes müsste real abnehmen. Zweitens müsste der Importgehalt der deutschen Exporte steigen, und zwar stärker als die Gesamtexporte. Beides trifft aber auf Deutschland nicht zu.

Der Produktionswert des produzierenden Gewerbes ist von 1995 bis 2004 um 348 Mrd. Euro gestiegen¹, die importierten Vorleistungen im gleichen Sektor „nur“ um 114 Mrd. Euro. Grundsätzlich ist es sinnvoll, eine breiter angelegte Maßzahl der Vorleistungen zu verwenden, da enge Verflechtungen mit anderen Branchen existieren, welche ihrerseits importierte Inputs verwenden. Doch selbst die eingeführten Vorprodukte der gesamten Wirtschaft wuchsen nur um 151 Mrd. Euro. Die zunehmende Internationalisierung der Produktion führt zweifelsohne zu höheren Importanteilen in der Fertigung, aber keineswegs gibt es Anzeichen dafür, dass die hiesige Produktion von den Importen verdrängt würde. Bemerkenswerterweise beobachtet auch der Urheber der Basarthese eine zunehmende reale Bruttowertschöpfung der deutschen Industrie, nur um anschließend darauf zu verweisen, dass die importierten Vorleistungen schneller wüchsen und den Löwenanteil des Industriewachstums ausmachten (Sinn 2003). Eine Verdrängung der deutschen Industrie ist aber gerade nicht zu beobachten, sondern ein Prozess stärkerer internationaler Arbeitsteilung, der die Anteile der Importe an den Fertigprodukten in die Höhe treibt ohne die inländische Produktion zu verringern.

¹ DESTATIS, Input-Output-Tabellen, eigene Berechnungen.

Ähnliches gilt für den Exportsektor. Doch hier kommt ein Messproblem hinzu, das weit- hin ignoriert wird: In der Handelsstatistik werden Waren erfasst, die keinerlei Verknüp- fung zur inländischen Wertschöpfung haben, die sogenannten Re-Exporte. Im Jahr 2004 beliefen sich diese auf 130 Mrd. Euro bei Gesamtausfuhren² von 848 Mrd. Euro. Ge- wöhnlich wird das Verhältnis der exportinduzierten Importe an den gesamten Exporten als Importquote der Exporte ausgegeben. Die Re-Exporte, die wertmäßig äquivalent in die Export- und Importstatistik eingehen, erhöhen die Quote damit künstlich. Sinnvoller- weise sollten aber nicht die gesamten Exporte und deren Importgehalt betrachtet werden, sondern nur die inländisch produzierten Exporte und deren Importgehalt an Vorleistungs- gütern. Die häufig genannten Quoten sind daher zu hoch angesetzt und reduzieren sich unter Einbeziehung der Re-Exporte beispielsweise für 2002 von 37,4 auf 25,7 % (Lud- wig/Brautzsch 2008). Schon 1980 lag der so berechnete Importgehalt der deutschen Ex- porte bei 21,8 %, mit einem Spitzenwert von 28,3 % in 2000, als die gewöhnliche Quote mit 38,2 % angegeben wurde. Während sich die Re-Exporte zwischen 1991 und 2002 mehr als vervierfachten, haben sich die Export induzierten Vorleistungsimporte absolut gerade einmal verdoppelt (siehe Abbildung 1). Der Importgehalt der Exporte insgesamt wird deshalb durch das starke Wachstum der Re-Exporte zunehmend verzerrt und eignet sich nicht zur Begründung einer sinkenden Wertschöpfungsaktivität im Inland.

Abbildung 1
Exportwachstum in %
Verhältnis 2002/1991



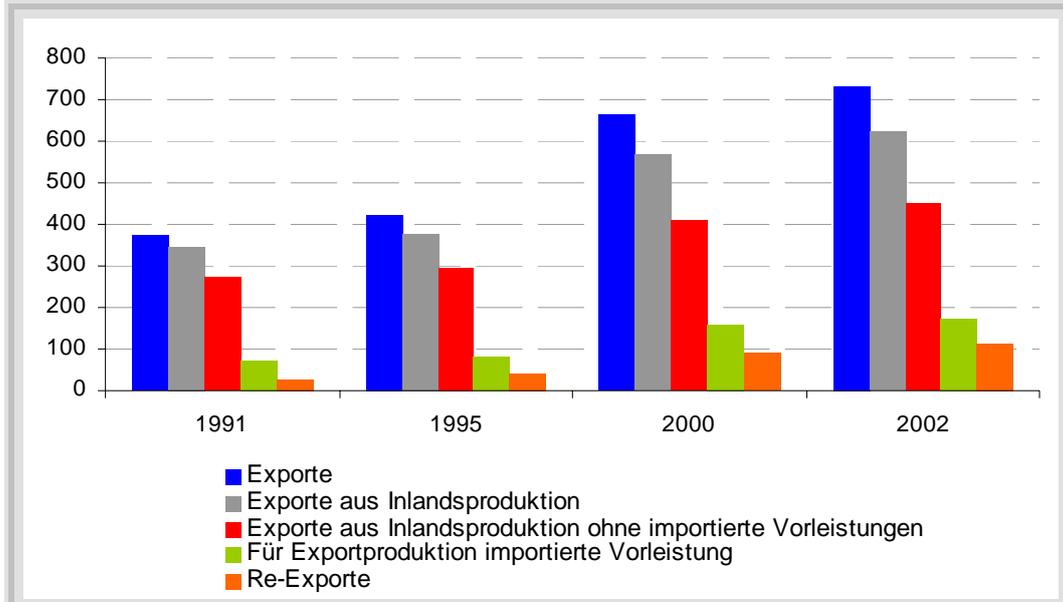
Quelle: Daten aus Ludwig/Brautzsch (2008); eigene Darstellung.

Vielmehr verdient die Entwicklung der im Inland produzierten Exporte ohne importierte Vorleistungen zwischen 1991 und 2002 Beachtung (siehe Abbildung 2). Obwohl die Im- portintensität der inländisch produzierten Exporte gestiegen ist (von 21,1 auf 25,7 %), ist ein deutliches Wachstum der Exporte aus Inlandsproduktion auszumachen. Die gesamten

² DESTATIS, Input-Output-Tabellen.

Exporte verdoppelten sich, während die Exporte aus Inlandsproduktion ohne Re-Exporte „nur“ um 82 % zulegten. Ohne jegliche importierte Waren wuchs der Export aus Inlandsproduktion im gleichen Zeitraum um 72 %. Zum Vergleich: Das Bruttoinlandsprodukt pro Kopf legte um 35 % zu.

Abbildung 2
Entwicklung der Exporte
Mrd. Euro



Quelle: Daten aus Ludwig/Brautzsch (2008); eigene Darstellung.

Es greift also deutlich zu kurz, aus einem gestiegenen Importgehalt eine erodierende inländische Wirtschaft abzuleiten. Das wäre nur dann zulässig, wenn die Exporte ohne Re-Exporte und Importvorleistungen eine schwache Dynamik aufwiesen – was nicht zutrifft. Der Wertschöpfungsanteil an den Exporten ohne Re-Exporte ist zwar gesunken, trotzdem verzeichnet die rein inländische Exportproduktion ein starkes Wachstum. Vor diesem Hintergrund erscheint es möglich, dass eine starke Exportdynamik nur mit ausgeweiteter Arbeitsteilung realisierbar ist, da so zusätzliche Handelsgewinne generiert werden können. So können die gestiegenen importierten Vorleistungen anstelle einer Bedrohung für die hiesige Exportproduktion als notwendige Konsequenz einer expandierenden Exportwirtschaft verstanden werden (siehe Kasten zum Offshoring). Die so erhöhte Produktivität führt zu verbesserter Wettbewerbsfähigkeit und niedrigeren Preisen, woraufhin der Absatz steigt und neue Beschäftigungsmöglichkeiten entstehen. Die durch geringere Arbeitsintensität verschlechterte Beschäftigungsbilanz wird über diesen Kanal korrigiert (OECD 2007), sodass eine entwickelte Ökonomie über den Außenhandel keinesfalls Nachteile haben muss.

Zu beachten ist außerdem, dass die Werte der Export induzierten importierten Vorleistungen überschätzt werden, da Re-Importe, also deutsche Ausfuhren, die als Bestandteil der importierten Vorleistungen wieder in den Wirtschaftskreislauf gelangen, nicht ermittelt werden können. Re-Importe müssten konsequenterweise wie die Re-Exporte behan-

delt, also aus Importen wie Exporten herausgerechnet werden. Dadurch sinken noch einmal die relevanten Importgehalte der Exporte. Die These, Deutschland entwickle sich zu einer Basarökonomie, lässt sich daher mit Bestimmtheit verneinen.

4 Deutschlands Exporterfolge im Ländervergleich

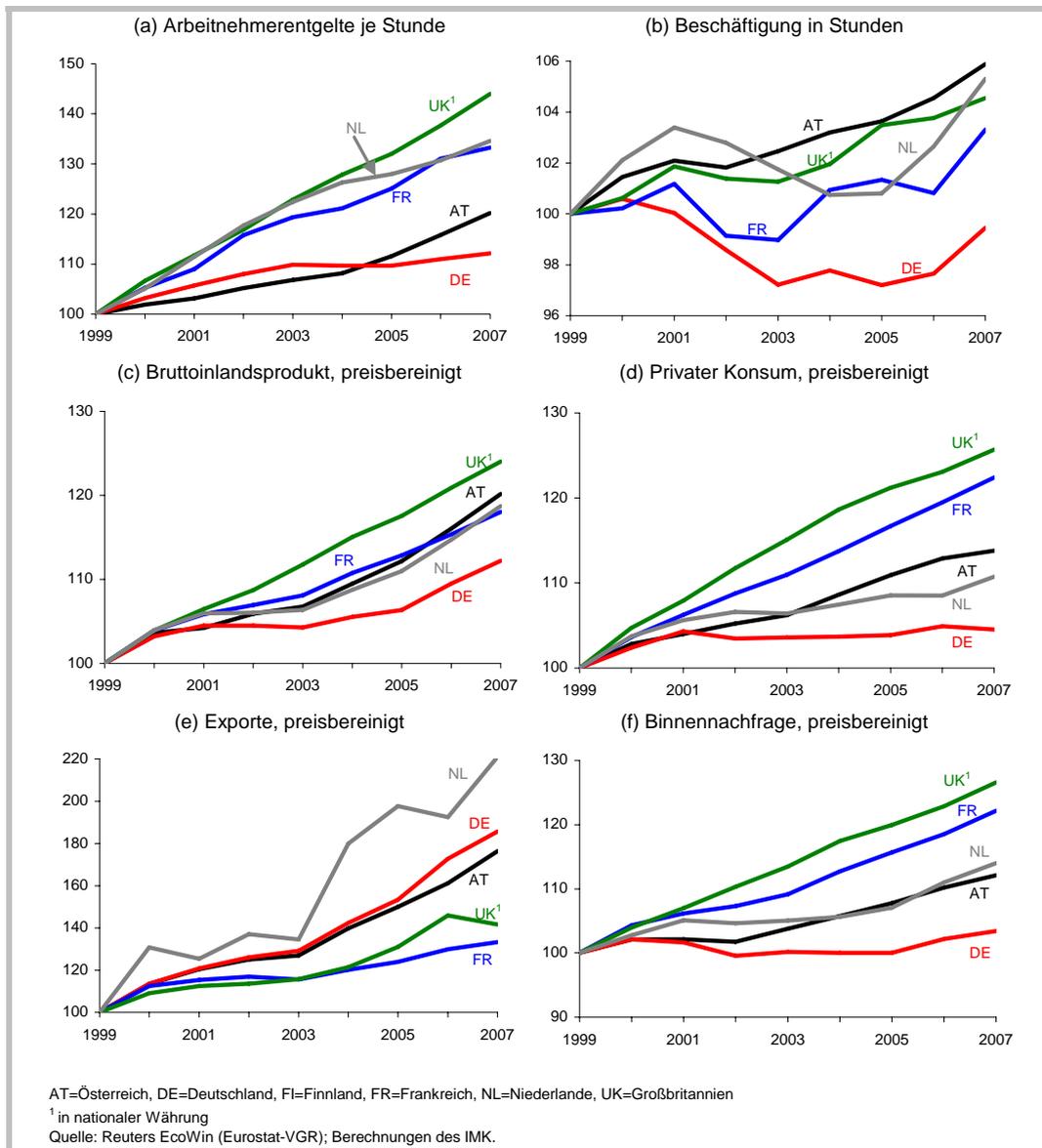
In den vergangenen zehn Jahren hat sich die deutsche Wirtschaft im Vergleich zu ihren europäischen Partnerländern unterdurchschnittlich entwickelt. Schaut man sich die Struktur näher an, dann fällt die extrem schwache Entwicklung der Binnennachfrage auf, die in völligem Kontrast zu der außergewöhnlich guten Exportentwicklung steht. Deutschland „gewinnt“ seit Jahren in Folge den Titel des Exportweltmeisters. Der Preis für diesen Titel sind niedrige Lohnzuwächse und phasenweise sogar Reallohnrückgänge, die die Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Wirtschaft maßgeblich gestärkt haben. Gleichzeitig hat sich damit die Einkommensverteilung deutlich von den Arbeitnehmern hin zu den Gewinneinkommensbeziehern verschoben. Die niedrigen Lohnzuwächse wurden u.a. mit dem Globalisierungsdruck begründet. Diesem sind andere Länder aber genauso ausgesetzt.

Dass eine andere Strategie erfolgreicher gewesen wäre, verdeutlicht ein Vergleich der wirtschaftlichen Performance Deutschlands mit anderen Ländern Europas. Dazu wurden bewusst solche Länder ausgewählt, die in den vergangenen Jahren ähnlich hohe Arbeitskostenniveaus in der Privatwirtschaft aufwiesen wie Deutschland. Zu diesen Ländern gehören Finnland, Frankreich, Großbritannien, die Niederlande und Österreich (vgl. Joebges et al. 2008). Bis auf Österreich verzeichneten alle diese Länder aber seit Beginn der Währungsunion einen stärkeren Anstieg der Arbeitnehmerentgelte für die Gesamtwirtschaft als Deutschland, wie in Abbildung 3a zu sehen ist. Allerdings war die Arbeitslosigkeit in Deutschland nach der Wiedervereinigung dramatisch angestiegen, was die Lohnsteigerungen in den Folgejahren gedrückt hat.

Nach einer häufig vertretenen These sollten sich geringere Lohnzuwächse positiv auf die Beschäftigung auswirken. Empirisch ist jedoch das Gegenteil der Fall, wie Abbildung 3b verdeutlicht: Je höher die Lohnzuwächse, desto besser die Beschäftigungsentwicklung. Deutschland verzeichnet daher trotz extrem niedriger Lohnzuwächse die mit Abstand schlechteste Beschäftigungsentwicklung – in der Abbildung gemessen in Stunden; eine Betrachtung gemessen in Personen würde an dieser Aussage aber nichts ändern. Eine Ausnahme bilden lediglich Österreich sowie die Niederlande ab 2004.

Die höheren Lohnzuwächse und bessere Beschäftigungsentwicklung im Vergleich zu Deutschland gehen in den anderen Ländern einher mit einer besseren Konsumententwicklung (Abbildung 3d) und damit auch einem stärkeren Anstieg der Binnennachfrage (Abbildung 3f). Im Vergleich zu Deutschland „bezahlen“ die anderen Länder dafür mit geringeren Exportzunahmen (Abbildung 3e).

Abbildung 3
Wirtschaftliche Entwicklung in ausgewählten Ländern
Gesamtwirtschaft, 1999=100



Insgesamt hat sich die deutsche Strategie geringer Lohnzuwächse zur Förderung der Wettbewerbsfähigkeit aber nicht ausgezahlt: Unter den betrachteten Ländern mit vergleichbar hohen Lohnkosten verzeichnet Deutschland das geringste Wachstum (Abbildung 3c). Ein höheres Lohnwachstum ging in den anderen Ländern auch mit einem höheren Wachstum des Bruttoinlandsprodukts einher. Denn die Lohnzurückhaltung fördert zwar die Exporte, schwächt aber über die geringeren Einkommen der Beschäftigten gleichzeitig die Binnenwirtschaft.

Lediglich für kleine offene Volkswirtschaften mit sehr hohen Export- und Importquoten wie Österreich und die Niederlande kann sich die Strategie auszahlen, über geringe Lohnzuwächse den Export anzukurbeln. Für die Nachbarländer ist diese Strategie aber nachteilig. Die mäßigen Lohnanstiege in den Niederlanden in den Jahren 2004 und 2005 führten

angesichts der festen Wechselkurse direkt zu einem Anstieg der preislichen Wettbewerbsfähigkeit und förderten so die Exporte. Die damit einhergehende Konsumschwäche konnte durch die Exporterfolge mehr als kompensiert werden, sodass das Wachstum insgesamt deutlich stieg.

In großen Ländern wie Deutschland führt eine solche Strategie zu Wachstumseinbußen: Die Wachstumsgewinne vom Export können die Verluste aus der Binnenwirtschaft wegen des hohen Gewichtes der privaten Nachfrage am Bruttoinlandsprodukt nicht kompensieren. Zudem führen geringere Lohnzuwächse und damit einhergehende geringe Preissteigerungsraten innerhalb einer Währungsunion auch zu überdurchschnittlich hohen Realzinsen, die das Wachstum zusätzlich bremsen. Beides erklärt, warum Deutschland seit Beginn der Währungsunion im Ländervergleich das geringste Wachstum aufwies (vgl. auch Joebges et al. 2008).

5 War die Exportstrategie richtig? Ergebnisse einer Simulation

Letztlich spiegeln die niedrigen deutschen Nominallohnzuwächse im Wesentlichen nur das Ergebnis von Lohnverhandlungen wider. In den niedrigen Lohnsteigerungen kommt die begrenzte Verhandlungsmacht der Gewerkschaften zum Ausdruck. Verstärkt wurde diese Situation einerseits durch die Arbeitsmarktpolitik mit ihren Deregulierungsmaßnahmen und der damit verbundenen Ausweitung an geringfügiger Beschäftigung und Zeitarbeit und andererseits durch die Finanzpolitik mit ihren Sparbemühungen und Umverteilungsmaßnahmen, die die Arbeitnehmer belasteten. Hinzu kam eine über weite Strecken negative Lohndrift, die die Ergebnisse bei den Tarifverhandlungen noch zusätzlich reduzierte.

Wäre denn den Beschäftigten mit höheren Lohnabschlüssen – unterstellt, sie wären durchsetzbar gewesen – gedient gewesen? Zur Beantwortung dieser Frage sollen Simulationen mit dem makroökonomischen Modell des IMK durchgeführt werden. Dieses Modell wird laufend aktualisiert und neu geschätzt und für unterschiedliche Analysen eingesetzt (IMK 2007a, IMK 2007b und Horn/Logeay/Zwiener 2008). Anstelle der tatsächlichen Lohnentwicklung sollen alternativ die gesamtwirtschaftlichen Auswirkungen einer fiktiven höheren Lohnentwicklung simuliert werden.

Startpunkt dieser alternativen Lohnentwicklung bildet der Beginn der Europäischen Währungsunion (EWU) im Januar 1999. Mit der Einbettung in die EWU lösen Veränderungen der Löhne nicht mehr automatisch mittelfristig Anpassungsreaktionen des nominalen Außenwerts aus. So führten in der Vergangenheit vergleichsweise niedrige Lohnzuwächse nach einiger Zeit mit steigenden Leistungsbilanzüberschüssen immer wieder zu – nominalen – Aufwertungen der D-Mark, die die anfänglichen Wettbewerbsvorteile wieder zunichte machten und teilweise sogar überkompensierten. Mit Beginn der EWU ist dieser Mechanismus außer Kraft gesetzt. Die mit vergleichsweise niedrigen Lohnzuwächsen

einhergehenden Veränderungen des realen Außenwerts ergeben eine dauerhafte und kumulative Erhöhung der Wettbewerbsfähigkeit. Diese kann nicht mehr durch Wechselkursänderungen korrigiert werden.

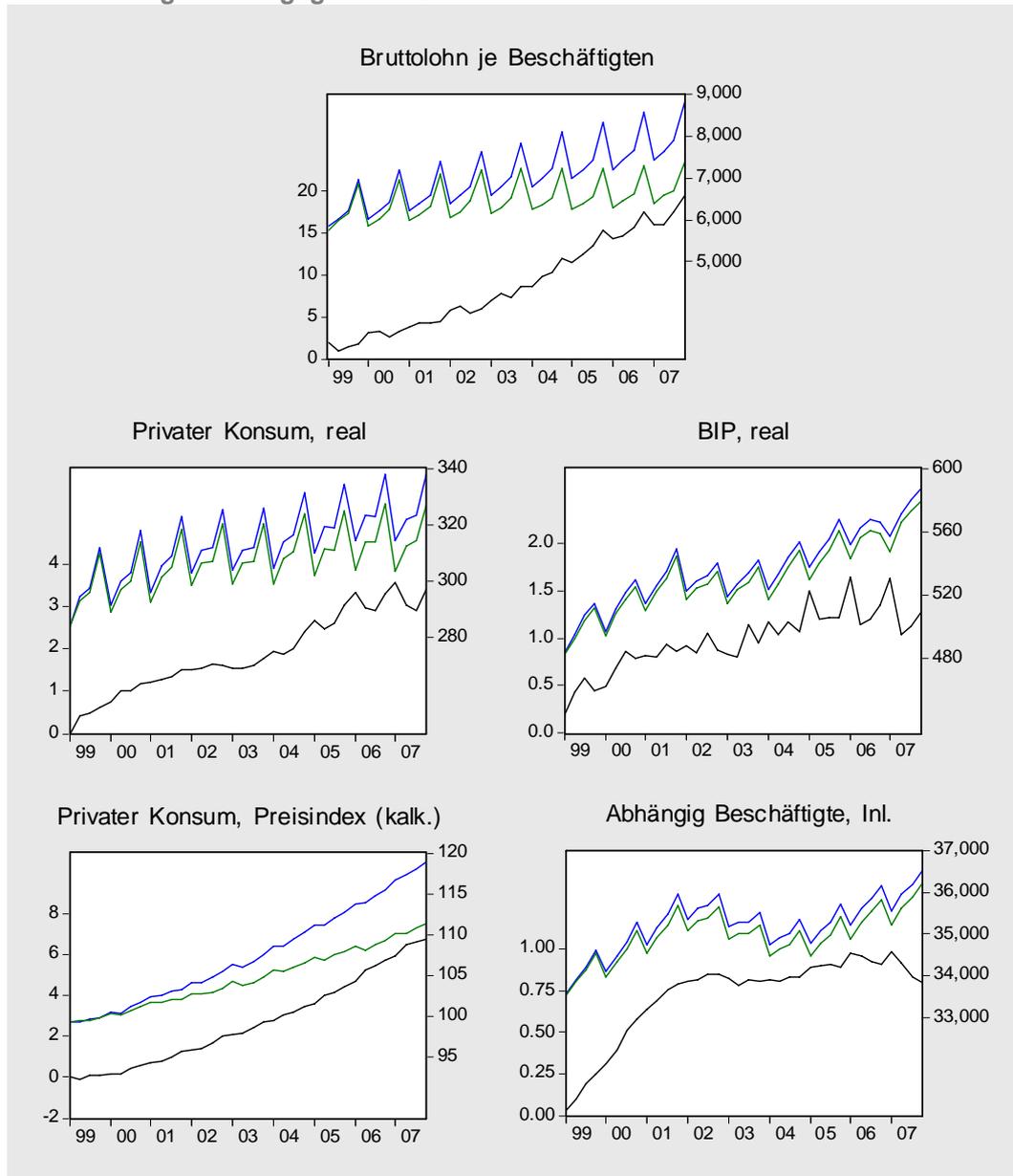
Maßstab für die alternative Lohnsetzung sollen sowohl der mittelfristige Produktivitätsanstieg (bis zur Krise rund 1 % pro Kopf) als auch die Zielinflationsrate der Europäischen Zentralbank (EZB) von knapp 2 % bilden (Horn/Logeay 2004). Bei gesamtwirtschaftlichen Lohnerhöhungen in der Größenordnung von rund 3 % wird das Stabilitätsziel der EZB von den deutschen Lohnsteigerungen nicht verletzt. Gleichzeitig verliert Deutschland bei solchen Raten nicht an preislicher Wettbewerbsfähigkeit innerhalb der EWU. Allerdings kann sich die EZB in bestimmten Phasen gezwungen sehen, mit einer restriktiveren Geldpolitik und damit höheren Zinsen auf eine Zielverfehlung bei der Preisentwicklung im Währungsraum insgesamt zu reagieren, weil sich einige Mitgliedsländer der EWU – nicht Deutschland – nicht stabilitätsgerecht verhalten. In den Modellsimulationen wird ein solches Reaktionsmuster durch die Verwendung einer – gesetzten – Taylor-Regel berücksichtigt.

Wären die nominalen Effektivlöhne (pro Kopf) entsprechend der oben formulierten Lohnlinie seit Beginn der EWU erhöht worden, dann wäre das Lohnniveau pro Kopf Ende 2007 um gut 17 % höher gewesen (Abbildung 4). Die dadurch induzierten Preissteigerungen – das Preisniveau hätte nach neun Jahren um sechseinhalb Prozent höher gelegen als in der Basissimulation – hätten einen Teil der Nominallohnsteigerungen allerdings real nicht wirksam werden lassen. Aber immerhin wären die Reallöhne gegenüber der tatsächlichen Entwicklung um rund 11 % stärker gewachsen. Tatsächlich waren die Reallöhne pro Kopf in dem Zeitraum allerdings um knapp 4 % zurückgegangen, legt man den Deflator des privaten Konsums zugrunde. Beim realen privaten Verbrauch hätte es nach neun Jahren einen zusätzlichen Schub von gut drei Prozent gegeben. Er wäre dann deutlich stärker als die tatsächlichen fünfeinhalb Prozent gewachsen. Auch das Wirtschaftswachstum wäre etwas besser ausgefallen, das reale BIP wäre am Ende um gut ein Prozent höher gewesen, was sich auch in einen induzierten Beschäftigungsanstieg von knapp einem Prozent umgesetzt hätte (Abbildung 4).

Die Lohnerhöhungen und die dadurch induzierten höheren Preise bewirken deutlich höhere Staatseinnahmen (vgl. Abbildung 5). So ist der deutsche Staat Inflationsgewinner auf der Einnahmenseite. Gleichzeitig gehen von der Mittelverwendung erhebliche gesamtwirtschaftliche Effekte aus. Ein Teil der Mittelverwendung ist institutionell vorgegeben. In einem neunjährigen Simulationszeitraum besteht allerdings auch diskretionärer finanzpolitischer Handlungsspielraum. Die Modellsimulationen wurden hier so durchgeführt, dass die Situation der öffentlichen Defizite im Lohnerhöhungsszenario in etwa dem in der Basissimulation entspricht. Mit anderen Worten: Die in den vergangenen Jahren verstärkten Bemühungen zur Reduzierung öffentlicher Defizite bleiben bestehen, sie werden allerdings an die verbesserte Einnahmensituation und an die höheren Lohn- und Preisniveaus angepasst. Im Einzelnen bedeutet dies, dass die nominalen Staatsausgaben (+13 % gegenüber Basissimulation) und die Transferzahlungen (+17 % gegenüber Basissimulation) deutlich steigen, dass aber auch der Spielraum für höhere öffentliche Investitionen genutzt wird. Letztere nehmen im Lohnerhöhungsszenario real um etwa 2 % jährlich zu,

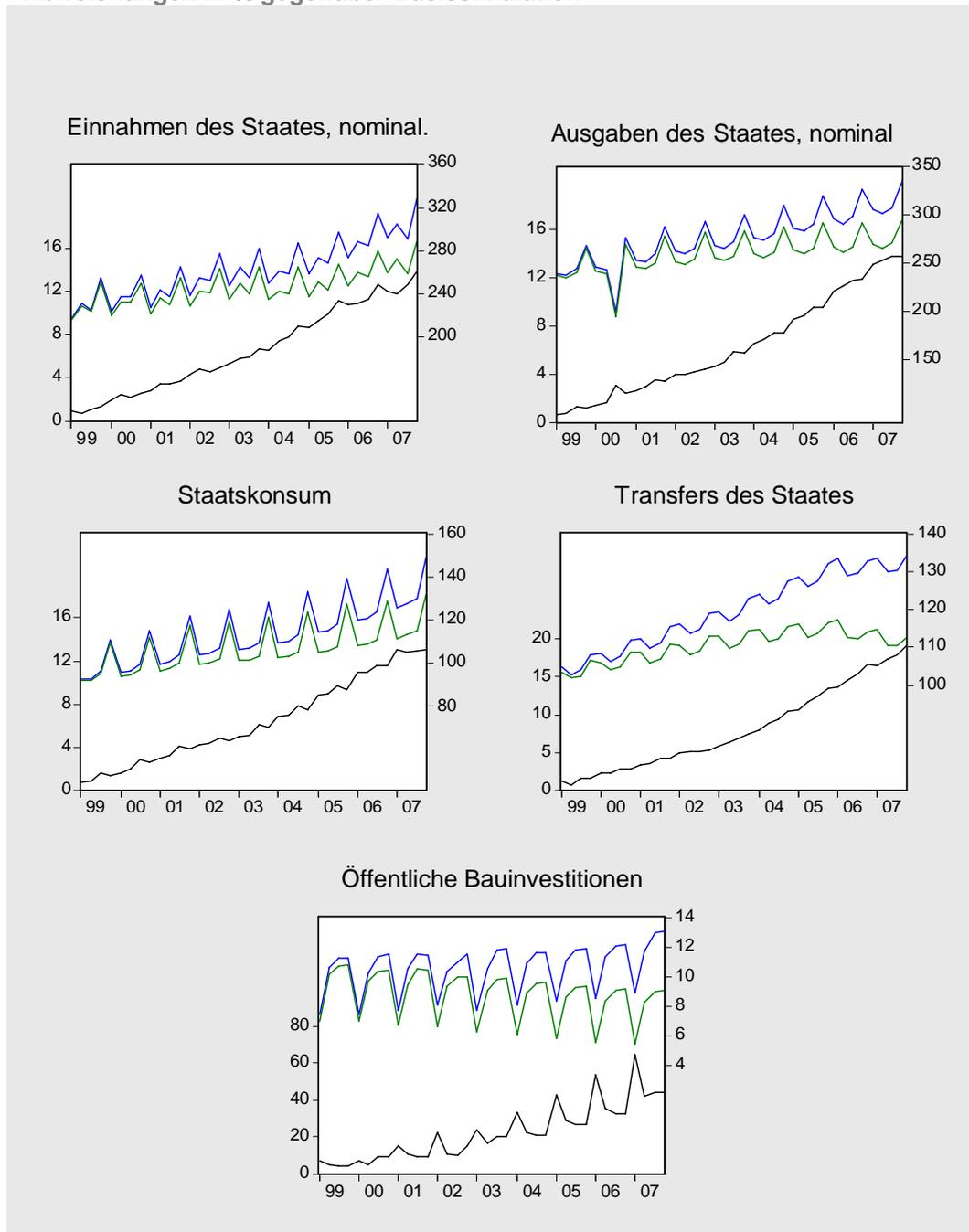
in Wirklichkeit waren sie aber um insgesamt rund 10 % zurückgegangen. Insgesamt bewegen sich die Staatseinnahmen und -ausgaben nach neun Jahren um etwa 13 % über ihrem Niveau in der Basissimulation.

Abbildung 4
Gesamtwirtschaftliche Effekte höherer Löhne
- Abweichungen in % gegenüber Basissimulation -



Anmerkungen: Die grüne Linie gibt das Niveau in der Basissimulation (rechte Skala) und die blaue Linie die Simulationsergebnisse mit höheren Löhnen an (rechte Skala). Die schwarze – untere – Line zeigt die Abweichung der Simulationsergebnisse von der Basissimulation in Prozent an (linke Skala, in %). BIP-Komponenten werden in Mrd. Euro, Preisdaten normiert auf 2000=100, Löhne in Euro und Beschäftigte in Tausend angegeben. Alle Daten sind Quartalsdaten. Quelle: Simulationen mit dem ökonometrischen Konjunkturmodell des IMK auf Basis von Ursprungswerten der VGR.

Abbildung 5
Auswirkungen auf den Staatshaushalt
- Abweichungen in % gegenüber Basissimulation

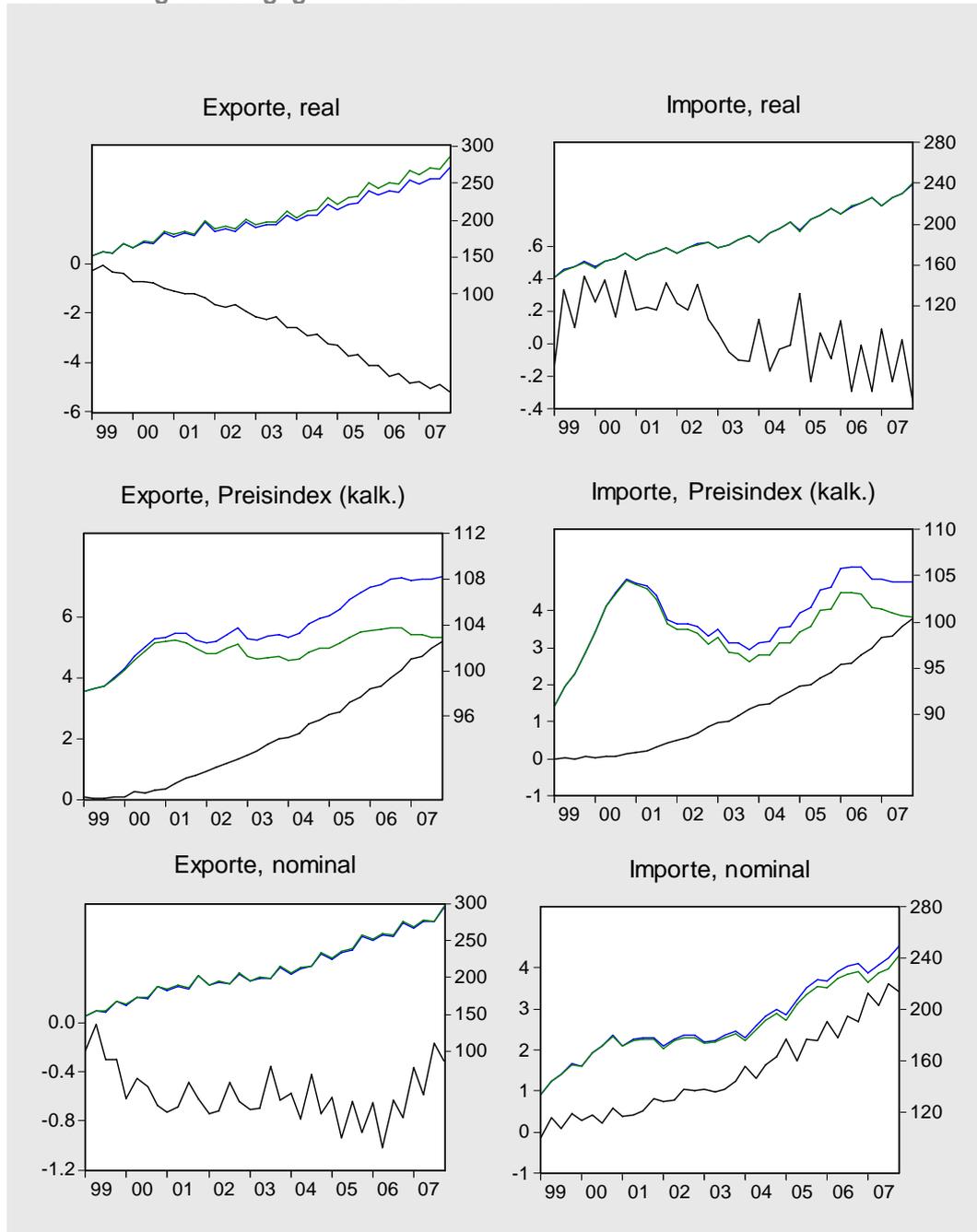


Anmerkungen: siehe Abbildung 4.

Von besonderem Interesse sind die Auswirkungen höherer Löhne und verschlechterter Wettbewerbsfähigkeit auf den Außenhandel (vgl. Abbildung 6). Teilweise werden die höheren Lohnstückkosten nicht in den Exportpreisen weitergegeben. Diese liegen nach neun Jahren „nur“ um rund 5 % über ihrem Niveau in der Basissimulation. Gleichzeitig fallen allerdings auch die Steigerungen der realen Exporte um rund fünf Prozentpunkte niedriger aus und die Importe fallen nach ein paar Jahren ganz leicht unter ihr Niveau in der Status quo Simulation. Hier kann die induzierte bessere binnenwirtschaftliche Ent-

wicklung die negativen Wirkungen der niedrigeren Exporte auf die Einfuhr nicht ganz ausgleichen.

Abbildung 6
Auswirkungen auf den Außenhandel
- Abweichungen in % gegenüber Basissimulation -

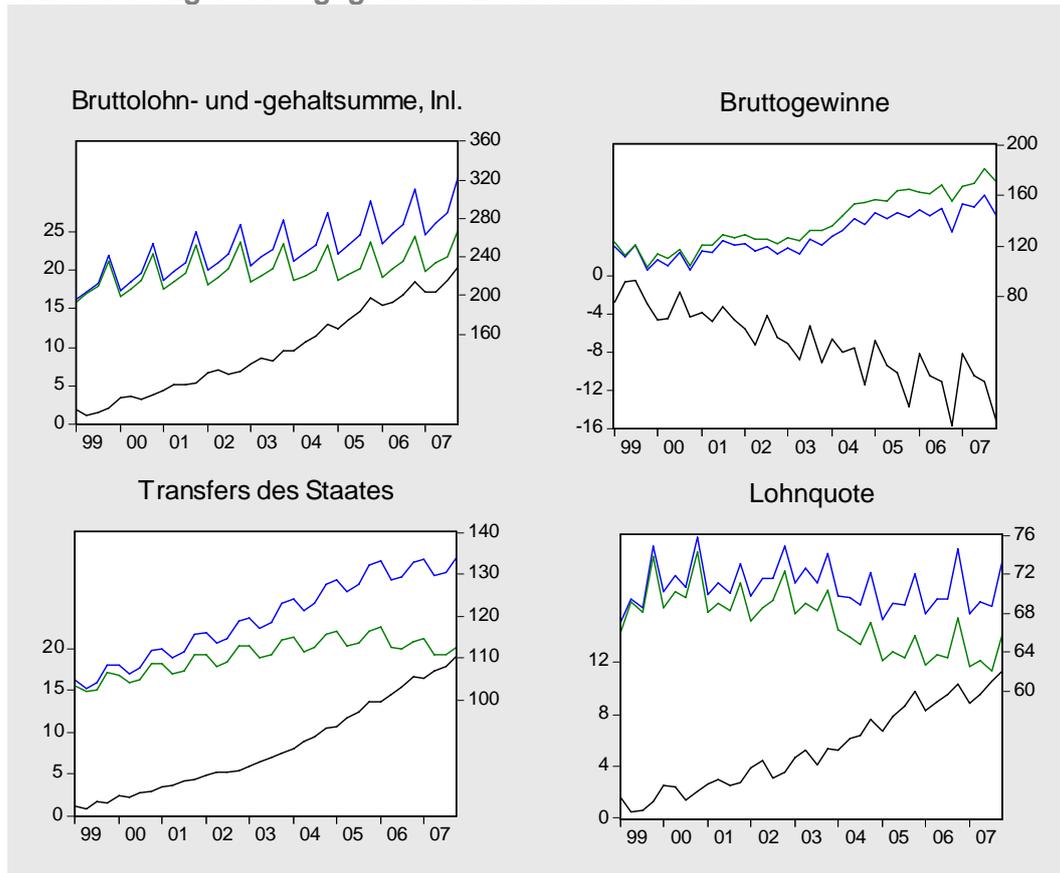


Anmerkungen: siehe Abbildung 4.

Auf den ersten Blick überraschend ist der induzierte Anstieg der Importpreise (um rund 4 % über der Basissimulation). Angesichts eines etwas höheren Preisniveaus im Inland müssen Importeure ihren Preissenkungsspielraum nicht vollständig an die Verbraucher weitergeben. Das Konzept des „pricing to market“ gilt nicht nur für die deutschen Exporteure, die sich nennenswert an den Preisniveaus ihrer jeweiligen Absatzmärkte orientie-

ren, sondern auch für die Importeure in Deutschland. Nominal steigen die Importe letztlich nach der simulierten Lohnerhöhung um zusätzlich gut 3 Prozentpunkte. Der nominale Außenbeitrag fällt im Saldo nach neun Jahren zwar um rund 35 Mrd. Euro niedriger aus, bleibt aber immer noch sehr hoch.

Abbildung 7
Auswirkungen auf die Einkommensverteilung
- Abweichungen in % gegenüber Basissimulation -

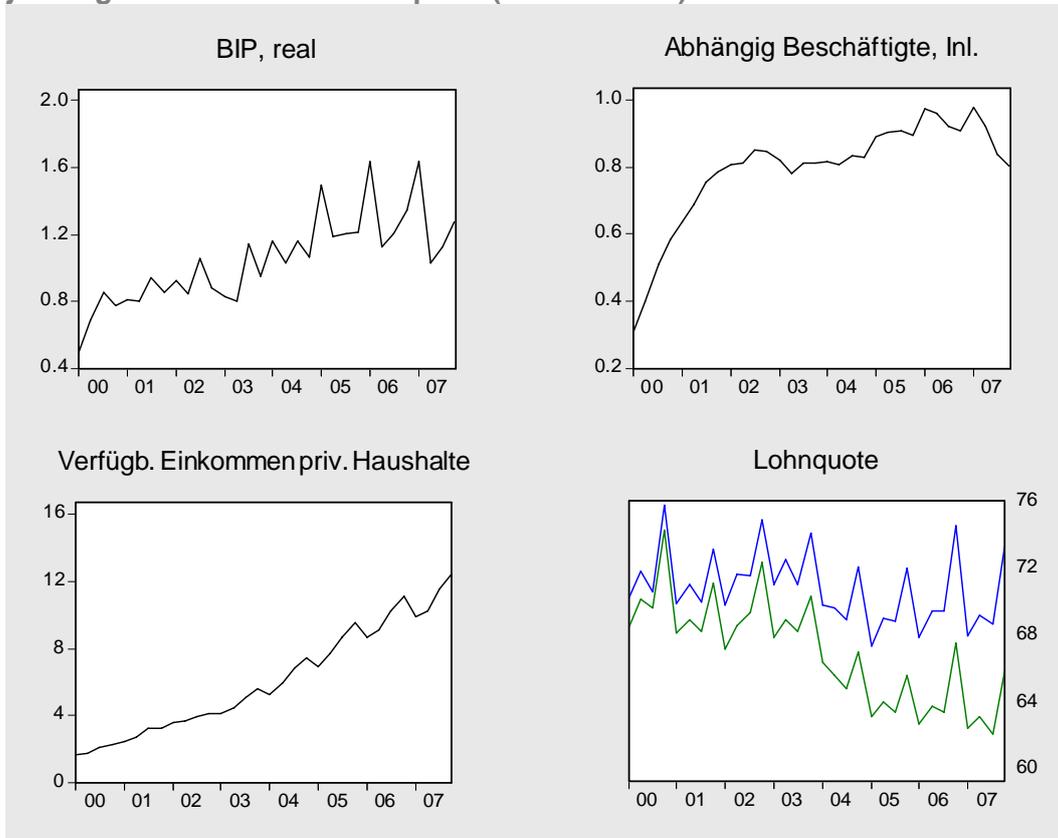


Anmerkungen: siehe Abbildung 4; Lohnquote in % des BIP.

Geradezu dramatisch sind die Verteilungseffekte der höheren Löhne (vgl. Abbildung 7). Die Löhne und die Transfers insgesamt liegen um rund 18 % über ihrem Niveau in der Basissimulation während die Bruttogewinne um 11 % niedriger sind. Damit wachsen in diesem Szenario Löhne und Gewinne fast im Gleichschritt, und die Lohnquote geht nur noch geringfügig zurück.

Fazit: Insgesamt hätte Deutschland von einem höheren Lohnwachstum profitiert. Die Exporte hätten zwar weniger zugenommen, und damit auch das durch sie induzierte Wachstum. Die stärkere Binnenwirtschaft hätte das aber mehr als kompensiert: Wachstum, Löhne und Beschäftigung wären höher gewesen. Deutschlands Einkommensverteilung wäre nicht so ungleich geworden, wie sie es heute ist (vgl. Abbildung 8).

Abbildung 8
Auswirkungen auf ausgewählte Variablen
- Abweichungen in % gegenüber Basissimulation bzw. die
jeweiligen Niveaus der Lohnquote (in % des BIP)–



6 Fazit

Es gibt zwar viele internationale Studien zu den sektoralen Wirkungen der Globalisierung und zur unterschiedlichen Betroffenheit verschiedener Arbeitnehmergruppen, an gesamtwirtschaftlichen Untersuchungen herrscht allerdings ein Mangel (vgl. die Literaturstudie von Zhu 2008). In einer aktuellen Studie für Österreich werden (nur) die negativen Auswirkungen für die Lohnentwicklung untersucht (Onaran 2008). Beschränkt man die Analyse auf die Beschäftigungseffekte des Außenhandels, dann können mehrere „Dogmen der herrschenden Lehre“ in Deutschland relativ schnell in Frage gestellt werden. So gibt es keinerlei Entwicklung in Richtung einer Basarökonomie in Deutschland, nach der die zunehmenden Vorleistungsimporte für die gute Exportstatistik verantwortlich seien, während die inländische Produktion erodiere. Vielmehr greift zu kurz, wer aus einem gestiegenen Importgehalt eine erodierende inländische Wirtschaft ableitet. Das wäre nur dann zulässig, wenn die Exporte ohne Re-Exporte und Importvorleistungen eine schwache Dynamik aufwiesen, was nicht zutrifft. Und dann führt der Rat in die Irre, auf den Globalisierungsdruck mit besonders niedrigen Lohnsteigerungen reagieren zu müssen. Dies schwächt vielmehr die wirtschaftliche Entwicklung, erhöht die Divergenzen in der EWU

und macht Deutschland noch abhängiger von den unkontrollierbaren Entwicklungen der Weltwirtschaft.

Dagegen hätte eine stetige Lohnentwicklung, die sich an der durchschnittlichen Produktivitätsentwicklung und der Zielinflationsrate der EZB orientiert, zwar etwas höhere jährliche Preissteigerungen verursacht, wäre aber unter dem Strich für die Arbeitnehmer und Transfereinkommensbezieher auch nach Abzug der Inflationsrate deutlich besser gewesen. Sie wären am wirtschaftlichen Wachstum beteiligt worden. Der Überschuss der Leistungsbilanz wäre dann niedriger ausgefallen und unsere Nachbarländer in der EWU wären nicht so unter Wettbewerbsdruck gesetzt worden. Sie hätten einen höheren Wachstumsspielraum gehabt, der letztlich über höhere Importe dieser Länder auch uns wieder zugute gekommen wäre.

Deutschland hätte bei einer solchen Lohnpolitik nicht an Wettbewerbsfähigkeit verloren; es hätte seine sehr gute relative Wettbewerbsposition einfach nur beibehalten und nicht weiter ausgebaut. Andere europäische Länder, die zwischen binnen- und außenwirtschaftlicher Entwicklung einen balancierten Weg gewählt hatten, können eine bessere Wachstums-, Beschäftigungs- und Verteilungsbilanz vorweisen. Die einseitige Strategie der Verteidigung des Titels des Exportweltmeisters auf Kosten einer gerechteren Einkommens- und Wohlstandsverteilung hat sich nicht gelohnt. Aktuell kann man sehen, dass sie den Arbeitnehmern nur geschadet hat. In einem dreieinhalbjährigen Konjunkturaufschwung sind ihre Realeinkommen sogar zurückgegangen, während die Gewinne geradezu explodiert sind. Und in der gegenwärtigen Krise steigt die Arbeitslosigkeit weiter stark an.

7 Literaturverzeichnis

- Bachmann, R./Braun S. T. (2008):** The Impact of International Outsourcing on Labour Market Dynamics in Germany.
- Baldwin, R. (2006):** Globalization: The Great Unbundling(s).
- Blinder, A. (2006): Offshoring:** The Next Industrial Revolution? *Foreign Affairs*, Vol. 85, No. 2, 113-128.
- Brautzsch, H.-U./Ludwig, U. (2005):** Ganz Westeuropa auf dem Weg in die "Basarökonomie"?, in: *Wirtschaftsdienst*, Heft 8.
- Danninger, S./Joutz, F. (2007):** What Explains Germany's Rebounding Export Market Share?, CESifo Working Paper no. 1957.
- Deutsche Bundesbank (2008):** Monatsbericht März 2008.
- Geishecker, I. (2002):** Outsourcing and the Demand for Low-skilled Labour in German Manufacturing: New Evidence, *DIW Discussion Papers* No. 313.
- Geishecker, I. (2005):** International Outsourcing and German Manufacturing Wages, *Journal of Applied Social Science Studies*, Vol. 125, No. 1, 2005, pp.87-95.
- Geishecker, I. (2008):** The Impact of International Outsourcing on Individual Employment Security: a Micro-Level Analysis, *Labour Economics*, Vol. 15, No.3, 2008, 291-314.
- Grossman, G./Rossi-Hansberg, E. (2008):** "Trading Tasks: A Simple Theory of Offshoring," *American Economic Review*, American Economic Association, Vol. 98, No. 5, pages 1978-97, December.
- Höh, H. (2008):** Engagement deutscher Unternehmen im Ausland, *STATmagazin* vom 21. April 2008.
- Horn, G./Logeay, C. (2004):** Kritik am lohnpolitischen Konzept des Sachverständigenrates. *Wirtschaftsdienst*, Jg. 84, S. 236-242.
- Horn, G./Logeay, C./ Zwiener, R. (2008):** Wer profitierte vom Aufschwung? *IMK Report* Nr. 27, März, Düsseldorf.
- Horn, G.-A./Stephan, S. (2005):** Deutschland – ein Welthandelsgewinner, *IMK Report* Nr. 4.
- IMK (2007a):** Der Aufschwung geht weiter – Frühjahrsprognose des IMK für 2007, *IMK Report* Nr. 19, April, Düsseldorf.
- IMK (2007b):** Der Abschwung kommt – Prognose der wirtschaftlichen Lage 2008, *IMK Report* Nr. 25, Dezember, Düsseldorf .

- IW (2008):** Industriewaren stehen hoch im Kurs. In: Informationsdienst des Instituts der deutschen Wirtschaft Köln, Nr. 24, S. 4-5.
- IWF (2005):** France, Germany, Italy, and Spain: Explaining Differences in External Sector Performance Among Large Euro Area Countries, IMF Country Report No. 05/401, November.
- IWF (2007a):** World Economic Outlook: Spillovers and Cycles in the Global Economy, April.
- IWF (2007b):** World Economic Outlook: Globalization and Inequality, October.
- Joebges, H./Logeay, C./Peters,D./ Stephan, S./Zwiener, R. (2008):** Deutsche Arbeitskosten steigen im europäischen Vergleich nur gering – Auswertung der aktuellen Eurostat-Statistik, IMK Report Nr. 34, November, Düsseldorf.
- Kinkel, S./Maloca S. (2008):** Produktionsverlagerung rückläufig. Ausmaß und Motive von Produktionsverlagerungen und Rückverlagerungen im deutschen Verarbeitenden Gewerbe, Mitteilungen aus der ISI-Erhebung zur Modernisierung der Produktion, Nr. 45.
- Ludwig, U./Brautzsch, H.-U. (2008):** Globalisierung und Beschäftigung – eine Untersuchung mit der Input-Output-Methode –, IMK Studies Nr. 1.
- OECD (2007):** Globalisation, Jobs and Wages, OECD Policy Brief June.
- Onaran, Ö, (2008):** The Effects of Globalization on Wages, Employment, and Wage Share in Austria, Studie Arbeiterkammer Wien.
- Sinn, H.-W. (2003):** Der kranke Mann Europas: Diagnose und Therapie eines Kathedersozialisten, in: Deutsche Rede, 15. November, DeutschlandRadio Berlin.
- Sinn, H.-W. (2005):** Basar-Ökonomie Deutschland. Exportweltmeister oder Schlusslicht?, ifo Schnelldienst 6.
- Stahn, K. (2006):** Has the impact of key determinants of German exports changed? Results from estimations of Germany's intra euro-area and extra euro-area exports, Deutsche Bundesbank Discussion Paper No. 07.
- SVR (2004):** Erfolge im Ausland – Herausforderungen im Inland, Jahresgutachten des Sachverständigenrats 2004/2005, Berlin.
- Zhu, Y. (2008):** Globalisation, Employment and Wage Rate: What Does Literature Tell Us?, IMK Working Paper No. 7.

Publisher: Hans-Böckler-Stiftung, Hans-Böckler-Str. 39, 40476 Düsseldorf, Germany

Phone: +49-211-7778-331, IMK@boeckler.de, <http://www.imk-boeckler.de>

IMK Studies is an online publication series available at:

<http://www.boeckler.de/cps/rde/xchg/hbs/hs.xls/31939.html>

ISSN: 1861-2180

The views expressed in this paper do not necessarily reflect those of the IMK or the Hans-Böckler-Foundation.

All rights reserved. Reproduction for educational and non-commercial purposes is permitted provided that the source is acknowledged.

Hans **Böckler**
Stiftung 

Fakten für eine faire Arbeitswelt.
