

Langer, Christian

**Article — Digitized Version**

## Die internationale Wettbewerbsposition der Bundesrepublik Deutschland: Probleme, Konzepte und Ergebnisse

Wirtschaftsdienst

*Suggested Citation:* Langer, Christian (1979) : Die internationale Wettbewerbsposition der Bundesrepublik Deutschland: Probleme, Konzepte und Ergebnisse, Wirtschaftsdienst, ISSN 0043-6275, Verlag Weltarchiv, Hamburg, Vol. 59, Iss. 5, pp. 255-260

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/135320>

**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.*

## Die internationale Wettbewerbsposition der Bundesrepublik Deutschland

### Probleme, Konzepte und Ergebnisse

Christian Langer, Hamburg

Seit der Freigabe des DM-Kurses zu Beginn des Jahres 1973 ist der Außenwert der DM bis März 1979 um mehr als 50 % gestiegen. Gleichzeitig haben die deutschen Löhne Spitzenpositionen im internationalen Vergleich erreicht. Kein Wunder, daß immer wieder gefragt wird, inwieweit die Produkte der stark exportorientierten deutschen Wirtschaft auf den Weltmärkten noch konkurrenzfähig sind. Methoden und Ergebnisse der Messung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit schildert unser Beitrag.

Die Konkurrenzposition eines Landes kann vom Ergebnis oder von den Voraussetzungen her beurteilt werden. Das Ergebnis der deutschen Wettbewerbsposition wird im folgenden anhand der deutschen Außenhandelsentwicklung seit 1972 dargestellt und beurteilt. Die Voraussetzungen der Wettbewerbsfähigkeit zu quantifizieren, die ja entscheidend für künftige Erfolge oder Mißerfolge sind, stellt den Ökonomen vor wesentlich größere Probleme. Die Einflußgrößen können grob eingeteilt werden in Preis- und Kostenfaktoren, eine in Bezug zur Nachfrageentwicklung günstige oder ungünstige Angebotspalette und sogenannte Nicht-Preis-Faktoren wie Qualität, Pünktlichkeit der Lieferung und Service. Zur umfassenden Beurteilung der Wettbewerbssituation eines Landes müssen darüber hinaus die „von Branche zu Branche, von Produkt zu Produkt und von Unternehmung zu Unternehmung bestehenden Unterschiede in der Kostenstruktur, der Marktsituation, der Produktivitätsentwicklung“<sup>1)</sup> berücksichtigt werden.

Aus dieser umfangreichen Problematik wird hier lediglich die globale internationale Preis- und Kostenwettbewerbsfähigkeit der Bundesrepublik behandelt. Die zu ihrer Messung verwendeten Indikatoren stellen auf die Bedeutung der Preise und Kosten für die künftige Außenhandelsentwicklung

<sup>1)</sup> Harald Jürgensen: Kriterien der Wettbewerbsfähigkeit, in: Der Volkswirt, Nr. 49 vom 6. 12. 1963, S. 2689.

*Christian Langer, 31, Dipl.-Volkswirt, ist Referent der Abteilung Internationale Währungspolitik des HWWA – Institut für Wirtschaftsforschung – Hamburg.*

ab. Dabei wird angenommen, daß ein Land nur dann wettbewerbsfähig bleibt, wenn die heimische Preis- und Kostenentwicklung nach Bereinigung um Wechselkursänderungen nicht dauerhaft über derjenigen der Konkurrenzländer liegt.

**Tabelle 1**  
**Entwicklung des deutschen Außenhandels**  
**1972 – 1978**

	Marktanteil in % <sup>1)</sup>		Handelsbilanz in Mrd. DM		Exp./Imp.-Relation	
	nom. (1)	real <sup>2)</sup> (2)	nom. (3)	real <sup>3)</sup> (4)	nom. (5)	real <sup>3)</sup> (6)
1972	16,9	16,9	+20,3	+20,3	1,158	1,158
1973	18,0	17,5	+33,0	+38,7	1,227	1,300
1974	17,7	18,0	+50,9	+61,3	1,283	1,494
1975	16,8	17,1	+37,3	+42,0	1,202	1,325
1976	17,1	17,4	+34,5	+45,0	1,155	1,308
1977	17,4	17,6	+38,4	+48,7	1,163	1,320
1978 <sup>4)</sup>	17,5	17,5	+40,7	+40,3	1,167	1,242

<sup>1)</sup> Anteil der deutschen Exporte an den Exporten der Industrieländer.

<sup>2)</sup> Deflationiert mit den Ausfuhrdurchschnittswerten der Bundesrepublik und der Industrieländer, 1972=100.

<sup>3)</sup> Zu Ein- und Ausfuhrpreisen von 1972.

<sup>4)</sup> Vorläufig.

Quellen: IMF: International Financial Statistics; Deutsche Bundesbank: Zahlungsbilanzstatistik; Statistisches Bundesamt: Preise und Preisindizes für die Ein- und Ausfuhr.

### Außenhandelsentwicklung

Die deutsche Außenhandelsentwicklung seit 1972 ist in Tabelle 1 anhand des Marktanteils, der Handelsbilanz und der Export/Import-Relation dargestellt. Der *Marktanteil* eines Landes ist definiert als Anteil seines Exportes an der Ausfuhr einer Ländergruppe. Da die Ausfuhr der Bundesrepublik zu fast 90 % (1977: 88,5 %) aus Industriegütern besteht, sind die deutschen Konkurrenten auf dem Weltmarkt im wesentlichen die Industrieländer.

Der Marktanteil wird deshalb hier als Anteil des deutschen Exports an dem der Industrieländer wiedergegeben.

Aus Tabelle 1 ist ersichtlich, daß der nominale Marktanteil nach einer Steigerung im Jahre 1973 in den beiden folgenden Jahren zurückgegangen und danach bis 1978 kontinuierlich angestiegen ist. Der reale Marktanteil hatte eine ähnliche Entwicklung. Insgesamt hat sich der deutsche Marktanteil 1978 gegenüber 1972 sowohl nominal als auch real um ungefähr einen halben Prozentpunkt vergrößert. Daran gemessen konnte die Bundesrepublik ihre Wettbewerbsposition behaupten. Auch die Entwicklung des Handelsbilanzüberschusses und der Export/Import-Relation deutet auf eine starke internationale Position der Bundesrepublik hin.

**Preiswettbewerbsfähigkeit**

Bei der Beurteilung der *Preiswettbewerbsfähigkeit* erhebt sich zunächst die Frage, mit welchem Index die Preisentwicklung gemessen werden soll<sup>2)</sup>. Der verwendete Index sollte in den Konkurrenzländern, die in die Berechnung einbezogen werden, in einer vergleichbaren Zusammensetzung verfügbar sein und gerade die Güter enthalten, die international gehandelt werden oder gehandelt werden können, die also mit dem internationalen Angebot konkurrieren müssen.

Die nächstliegende Lösung, der Vergleich der Exportpreise, stößt auf eine Reihe von Problemen. Zunächst einmal berechnen die meisten Länder keine „echten“ Exportpreisindizes, sondern lediglich Ausfuhrdurchschnittswerte, die außer der Preisentwicklung insbesondere auch Sortimentsverschiebungen und Qualitätsänderungen widerspiegeln<sup>3)</sup>. In den Ausfuhrdurchschnittswerten werden zudem nur Waren erfaßt, die tatsächlich exportiert werden, also nicht alle handelbaren Güter. Der Verbraucherpreisindex und der Preisindex des Sozialprodukts stellen in dieser Hinsicht das entgegengesetzte Extrem dar: Sie enthalten viele nicht handelbare Güter, wie bestimmte Dienstleistungen oder Mieten. Der Index der industriellen Erzeugerpreise ist dagegen von seiner Zusammensetzung her gut geeignet, Preisveränderungen der Handelswaren zu messen. Er ist allerdings nicht in allen Ländern verfügbar. Eine vertretbare Ersatzlösung bietet der Großhandelspreisindex, der wesentlich verbreiteter ist und eine ähnliche Zusammensetzung aufweist.

<sup>2)</sup> Vgl. dazu auch OPTICA REPORT 1976: Inflation and Exchange Rates: Evidence and Policy Guidelines for the European Community, Commission of the European Communities, II/855/76-E, Brüssel, 10. 2. 77, S. 6 ff. und S. 45 ff.

<sup>3)</sup> Vgl. Werner R o s t i n : Die Indices der Außenhandelspreise auf Basis 1970, in: Wirtschaft und Statistik, 6/1974, S. 393.

Um die Preiswettbewerbsfähigkeit eines Landes zu beurteilen, werden wechselkursbereinigte Preisrelationen in Indexform herangezogen, die man *reale Wechselkurse* nennt. Sie können für jeweils zwei Länder (bilaterale reale Wechselkurse) oder auch gegenüber mehreren Ländern (effektive reale Wechselkurse) berechnet werden. Bilaterale reale Wechselkurse werden wie folgt berechnet:<sup>4)</sup>

$$\text{Realer WK-Index} = \frac{\text{Preisindex Inland}}{\text{Preisindex Ausland}} \times \text{Nominaler WK-Index.}$$

Die bilateralen realen Wechselkursindizes sollen die Entwicklung der relativen Angebotspreise der beiden betrachteten Länder repräsentieren. Sie ermöglichen eine Aussage über Veränderungen der globalen preislichen Wettbewerbsfähigkeit des einen Landes gegenüber dem anderen auf den beiden Binnenmärkten und auf Drittmärkten, jedoch nicht gegenüber anderen Konkurrenten.

**Tabelle 2**  
**Nominale und reale bilaterale Wechselkurse der Bundesrepublik gegenüber vier Industrieländern<sup>1)</sup> 1972 = 100**

	Frankreich		Großbritannien		USA		Japan	
	1977	1978	1977	1978	1977	1978	1977	1978
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
Nominaler DM-Kurs	134	142	197	207	137	159	122	110
Realer DM-Kurs auf Basis von:								
Ausfuhrdurchschnittswerten	101	97 <sup>2)</sup>	107	102	102	105 <sup>3)</sup>	109	105 <sup>3)</sup>
Großhandelspreisen	114	117 <sup>4)</sup>	117	115	114	124	98	92
Verbraucherpreisen	108	108	122	122	124	137	87	78
	1977	1972	1977	1972	1977	1972	1977	1972
Bedeutung als Konkurrent <sup>5)</sup>	9,6	9,6	8,6	8,8	17,7	18,0	12,0	10,5
als Abnehmer <sup>6)</sup>	18,2	17,7	7,9	6,4	9,9	12,6	1,6	1,8

<sup>1)</sup> Wert kleiner als hundert = deutscher Preisvorteil.

<sup>2)</sup> Juli 1978.

<sup>3)</sup> November 1978.

<sup>4)</sup> Oktober 1978.

<sup>5)</sup> Anteil am Export der Industrieländer in %.

<sup>6)</sup> Anteil am deutschen Export in die Industrieländer in %.

Quellen: IMF: International Financial Statistics; OECD: Foreign Trade Series B.

Der Vergleich der nominalen mit der realen Wechselkursentwicklung der Bundesrepublik gegenüber vier wichtigen Industrieländern (siehe Tabelle 2) zeigt, daß die geringeren deutschen Preissteigerungen die nominalen DM-Aufwertungen gemildert und in einigen Fällen sogar überkompensiert haben. Die D-Mark wurde von 1972 bis 1978<sup>5)</sup> nominal gegenüber dem Pfund am stärk-

<sup>4)</sup> Alle Indizes müssen den gleichen Basiszeitraum haben. Der Wechselkurs ist definiert als Auslandswährung je Einheit Inlandswährung. WK steht für Wechselkurs.

<sup>5)</sup> 1972 wurde als Basisjahr gewählt, weil in diesem Zeitraum relative Ruhe auf den Devisenmärkten herrschte. Während in den beiden Jahren 1971 und 1973 der DM-Kurs freigegeben werden mußte und zum Teil heftig schwankte, konnte 1972 die im Realignment vom 21. 12. 1971 festgesetzte Parität gehalten werden.

sten aufgewertet (um 107 %). Die reale Aufwertung ist gegenüber dem Dollar am größten. Auf der Basis von Großhandels- und Verbraucherpreisen ist die D-Mark gegenüber Frankreich, Großbritannien und den USA real aufgewertet, gegenüber Japan real abgewertet worden. Die größten Abweichungen sind bei den Verbraucherpreisen zu beobachten. Die Entwicklung der Ausfuhrdurchschnittswerte hat dagegen in den meisten Fällen die DM-Aufwertung annähernd kompensiert, so daß sich hier keine gravierenden realen Veränderungen ergaben.

**Effektive reale Wechselkurse**

Während bilaterale reale Wechselkurse die Wettbewerbsfähigkeit gegenüber jeweils einem Konkurrenten messen, soll der *effektive reale Wechselkurs* die Entwicklung der Wettbewerbsposition einer Volkswirtschaft gegenüber allen wichtigen Konkurrenten in einer Größe zusammenfassen. Zu diesem Zweck wird der Quotient aus dem Preisindex des betrachteten Landes, z. B. der Bundesrepublik, und einem gewogenen Durchschnitt der Preisindizes der einbezogenen Konkurrenzländer gebildet, nachdem alle Preisindizes in einer gemeinsamen Währung ausgedrückt wurden. Ist dieser Quotient größer als eins, so sind, um im Beispiel zu bleiben, die Wechselkursbereinigten Preise in der Bundesrepublik stärker gestiegen als in den Konkurrenzländern, die deutsche Preiswettbewerbsfähigkeit hat sich also verschlechtert.

Der reale effektive Wechselkurs wird in der Regel in Indexform ausgewiesen. Der numerische Wert des beschriebenen Wettbewerbsindikators und damit die Beurteilung der Preiswettbewerbsfähigkeit wird durch die Auswahl der einbezogenen Konkurrenzländer und insbesondere durch die Gewichte, die den einzelnen Ländern zugeordnet werden, beeinflußt. Für die Bundesrepublik sind die relevanten Konkurrenten die anderen Industrieländer. Auf diese Ländergruppe beziehen sich auch die in Tabelle 3 ausgewiesenen Indizes, wobei allerdings die genaue Anzahl der berücksichtigten Länder im einzelnen unterschiedlich ist.

Die in dieser Tabelle angegebenen sechs Institutionen errechnen ihre Indizes mit nicht weniger als fünf verschiedenen Gewichtungssystemen, die repräsentativ sind für die gebräuchlichen Wägungsschemata. Im einzelnen läßt sich unterscheiden eine Gewichtung (1) mit bilateralen Exportanteilen (IFO) und (2) mit globalen Exportanteilen (Sachverständigenrat, HWWA-Institut), eine Erweiterung der bilateralen zur (3) Doppel- (EG) und zur (4) Mehrfachgewichtung (IMF) und schließlich (5) das MERM- (Multilateral Exchange Rate Model)

System (OECD) <sup>6)</sup>. Die grundlegenden Ideen der einzelnen Methoden sollen kurz erläutert und analysiert werden. Beurteilungsmaßstab ist, ob und inwieweit in einem Preiswettbewerbsindikator das Gewicht eines Landes seine relative Bedeutung als Konkurrent für die deutschen Exporteure repräsentiert.

**Tabelle 3**  
**Nominale und reale effektive Wechselkurse <sup>1)</sup>**  
**für die Bundesrepublik 1972 = 100**

		Nominale effektive Wechselkurse	Reale effektive Wechselkurse auf Basis von:			
			Lohnstückkosten	Großhandelspreisen	Ausfuhrdurchschnittswerten	Verbraucherpreisen
IMF	1977	134	102	110	105	—
	III. 1978	141	102	109	102	—
EG	1977	138	107	106	99	108
	III. 1978	145	112	106	98	107
OECD	1977	128	102 <sup>2)</sup>	—	99 <sup>2)</sup>	105
HWWA	1977	136	107	107	105	107
	III. 1978	145	106	106	103	104
SVR	1977	—	106	—	101	—
	1978 <sup>3)</sup>	—	108	—	101	—
IFO	1977	—	100	—	—	104
	1978	—	100	—	—	107 <sup>3)</sup>

<sup>1)</sup> Wert kleiner als hundert = deutscher Wettbewerbsvorteil.

<sup>2)</sup> Nur Industrieerzeugnisse.

<sup>3)</sup> Schätzung.

Quellen: IMF: International Financial Statistics; OECD: Occasional Studies, Juli 1978; Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung: Jahresgutachten 1979; EG: Exchange Rates and Competitiveness; IFO-Schnelldienst 9-10, 1978; Berechnungen des HWWA-Instituts, Abt. Konjunktur und Statistik.

**Gewichtungsmethoden**

Bei der *bilateralen Gewichtung* ergibt sich das Wägungsschema aus der deutschen Exportstruktur. Das Gewicht Frankreichs entspricht z. B. dem Anteil der deutschen Exporte, die nach Frankreich gehen, an den Gesamtexporten der Bundesrepublik. Dieses Gewicht spiegelt die Bedeutung des französischen Marktes für die deutschen Exporteure wider. Unberücksichtigt bleibt die Bedeutung der französischen Hersteller als Konkurrenten auf Drittmärkten. Wie problematisch die Vernachlässigung dieses Aspektes ist, wird besonders am japanischen Beispiel deutlich. Aus dem deutschen Export nach Japan (1977: 1,1 %) errechnet sich ein Gewicht <sup>7)</sup>, das zweifellos die Bedeutung der japanischen Konkurrenz auf den Weltmärkten für die deutschen Unternehmen nicht adäquat wiedergibt.

Der *Gewichtung mit dem globalen Exportanteil*, d. h. mit dem Anteil des Gesamtexports des jewei-

<sup>6)</sup> Der IMF benutzt die MERM-Gewichte lediglich für den nominalen effektiven Wechselkurs, jedoch nicht für den realen effektiven Wechselkurs.

<sup>7)</sup> Es ist zu beachten, daß in allen Gewichtungssystemen die Summe der Gewichte auf eins normiert wird. Wenn z. B. die im Index berücksichtigten Länder 80 % der deutschen Exporte aufnehmen, so ist in der bilateralen Methode das Gewicht für Japan 0,01375 (1,1 % : 0,8 = 1,375 %).

ligen Landes am Weltexport, liegt die Vorstellung zugrunde, daß alle Länder ihre Exportgüter auf einem einheitlichen Weltmarkt anbieten. Ein Land mit einem hohen Weltexportanteil ist dann ein wichtiger Konkurrent und erhält ein großes Gewicht in den Wettbewerbsindizes aller anderen Länder. Auch diese Methode kann zu einer Fehleinschätzung der Konkurrenzbeziehungen führen. So hat, da 21 % des US-Exports nach Kanada gehen, die kanadische Preisentwicklung eine relativ große Bedeutung für die US-Exportwirtschaft. Aufgrund des Weltexportanteils beträgt das kanadische Gewicht jedoch nur 4,2 % (beide Zahlen aus 1977). Einen Eindruck von den Unterschieden zwischen bilateralen und globalen Gewichten in einem deutschen Wettbewerbsindikator vermittelt der untere Teil der Tabelle 2. So wird z. B. die US-Preisentwicklung mit einem Gewicht von 0,177 im globalen und mit 0,099 im bilateralen Wägungsschema berücksichtigt (1977er Werte).

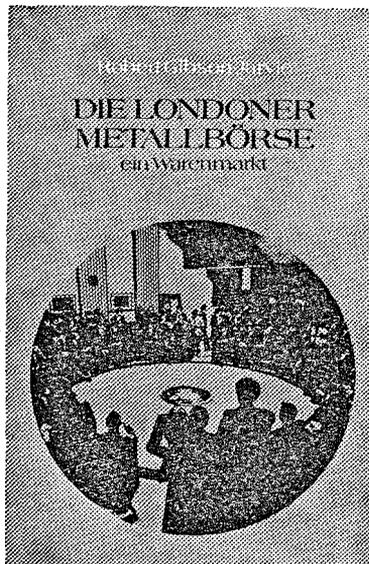
Industriegüterexporte müssen nicht auf einem fiktiven Weltmarkt, sondern auf den einzelnen nationalen Märkten abgesetzt werden. Auf jedem Markt finden deutsche Exporteure eine andere Anbieterstruktur vor, d. h. die Konkurrenten haben auf den jeweiligen nationalen Märkten unterschiedliche

Marktanteile. Frankreich als Konkurrent der Bundesrepublik hat z. B. einen Anteil von 23,9 % an den italienischen Importen aus den Industrieländern, 11,8 % an den britischen, 2,7 % an den japanischen und 4,2 % an den US-Importen aus den Industrieländern (jeweils Zahlen von 1977).

Der deutsche Export konkurriert in den Empfängerländern nicht nur mit den Importen aus anderen Staaten, sondern auch mit der jeweiligen inländischen Produktion. Die von der Kommission der Europäischen Gemeinschaften verwendete *Doppelgewichtung*<sup>8)</sup> berücksichtigt diese Konkurrenz durch eine Berechnung des importkonkurrierenden Inlandsangebots (exposed sector). Da die vorhandenen Entstehungsrechnungen des Sozialprodukts nicht auf den Aspekt der Importkonkurrenz zugeschnitten sind, muß dabei zum Teil mit Schätzungen gearbeitet werden. Der daraus resultierende Fehlerspielraum erscheint jedoch tolerierbar angesichts der Alternative, das jeweilige Inlandsangebot ganz zu vernachlässigen.

Das EG-Gewichtungssystem erscheint geeignet, die Marktstrukturen relativ genau abzubilden. Das

<sup>8)</sup> Vgl. Study Group for Medium Term Economic Assessments: Effective Exchange Rates and Competitiveness, Commission of the European Communities, Doc. 11/576/76-E, Brüssel, 31. 8. 76.



Von Robert Gibson-Jarvie. Deutsch von Erwin Maul. Mit einem Vorwort von Karl Gustaf Ratjen, Vorstandsvorsitzender der Metallgesellschaft AG, Frankfurt/Main. 1978. 221 Textseiten, 20 Seiten Abb., Leinen DM 32,-.

Gewinnbringender Umgang mit Metallen durch das Fachbuch:

## Die Londoner Metallbörse — ein Warenmarkt —

Gibson-Jarvie, ein Insider der Londoner Metallbörse (LME), beschreibt sein Arbeitsgebiet als komplizierte, aber leistungsfähige Einrichtung, die — richtig verstanden und genutzt — wertvolle Dienste zum Vorteil von Produzenten und Verbrauchern bietet. Die LME als Rohstoffmarkt für Termingeschäfte bietet sicher aber auch dem spekulativ veranlagten Metallbörsianer weitreichende Möglichkeiten.

Informieren Sie sich über das Geschehen an der weltberühmten Rohstoffbörse durch dieses Kompendium.

**FRITZ KNAPP VERLAG - Neue Mainzer Str. 60 - 6 Frankfurt/M. 1**

Gewicht Frankreichs in einem deutschen Wettbewerbsindikator wird aus den französischen Anteilen auf den verschiedenen Märkten zusammengesetzt, auf denen es mit den deutschen Exporten konkurriert. Aus den französischen Marktanteilen wird ein gewogenes arithmetisches Mittel gebildet. Die darin verwendeten Gewichte repräsentieren die Bedeutung der einzelnen Märkte für die deutsche Ausfuhr; es sind die Anteile der Märkte am deutschen Export. Mit dieser doppelten Gewichtung wird also die Preis- und Wechselkursentwicklung jedes Landes entsprechend seiner Bedeutung als Konkurrent auf den deutschen Absatzmärkten in der Berechnung des deutschen Preiswettbewerbsindikators berücksichtigt.

Das Gewichtungssystem des internationalen Währungsfonds, das hier nicht im einzelnen behandelt werden soll, verfeinert die von der EG gewählte Methode. Der jeweilige nationale Absatzmarkt wird zerlegt in Märkte für einzelne Produktgruppen. Aus den Marktanteilen der Konkurrenten auf diesen Teilmärkten werden dann die globalen Gewichte der Konkurrenten im Wettbewerbsindex aufgebaut.

Die von der OECD benutzten Gewichte werden anhand des Multilateral Exchange Rate Model (MERM) des Internationalen Währungsfonds errechnet. Gegenüber den Methoden, die mit den Marktanteilen eines vergangenen Zeitraums gewichten, sollen mit der Verwendung der MERM-Gewichte die bei einzelnen Produktgruppen, Märkten und Anbietern unterschiedlichen Reaktionen der Handelsströme auf Preis- und Wechselkursänderungen berücksichtigt werden. Damit wird der dynamische Aspekt des Preiswettbewerbsindikators betont: seine Bedeutung für die künftige Außenhandelsposition. Das Multilateral Exchange Rate Model liefert allerdings nur „eine Matrix (A) mit Koeffizienten  $a_{k,j}$ , die die Wirkung einer x-prozentigen Änderung des Wechselkurses von Land k auf die Handelsbilanz von Land j angibt“<sup>9)</sup>, wobei eine zeitliche Verzögerung der Handelsbilanzreaktion von zwei bis drei Jahren berücksichtigt ist. Daraus läßt sich z. B. ablesen, wie sich die deutsche Handelsbilanz jeweils verändert, wenn eine beliebige Anzahl von Währungen um 10 % gegenüber der D-Mark abgewertet wird. Die Koeffizienten geben den Nettoeffekt einer Wechselkursänderung an, sie berücksichtigen somit bilaterale Handelsveränderungen und Veränderungen auf dritten Märkten, die durch die Auf- oder Abwertungen hervorgerufen wurden. Im MERM-Wägungsschema ist das Gewicht eines Landes um so größer, je stärker Veränderungen seiner Währung auf die deutsche Handelsbilanz wirken.

<sup>9)</sup> Jacques R. Artus, Rudolf R. R h o m b e r g : A Multilateral Exchange Rate Model, in: IMF Staff Papers, Vol. 20 (1973), S. 604 (Übersetzung durch den Autor).

Die Eignung des MERM-Systems für die Messung der Preiswettbewerbsfähigkeit wird also dadurch beeinträchtigt, daß das Modell lediglich auf Wechselkursänderungen zugeschnitten ist. Da die Schätzergebnisse des Modells für verschiedene Zeiträume relativ stark voneinander abweichen, erscheint es außerdem zweifelhaft, ob die Beziehungen zwischen den Veränderungen der Wechselkurse und denen der Handelsströme stabil sind, d. h. ob die für vergangene Zeiträume errechneten Koeffizienten auch noch für aktuelle Wechselkursänderungen gelten.

### Kostenwettbewerbsfähigkeit

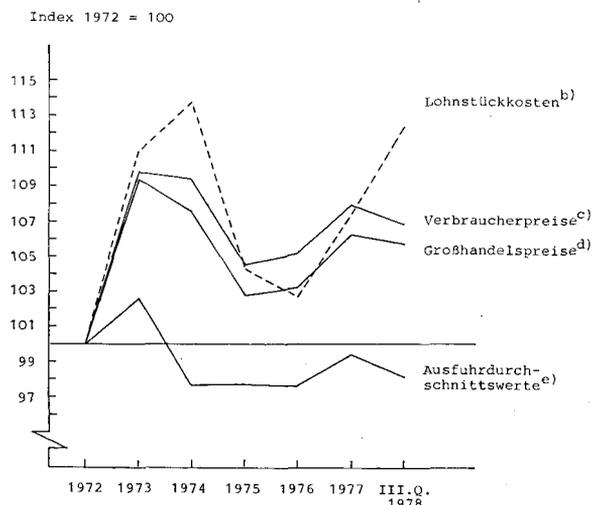
Die Anbieter auf internationalen Märkten können häufig ihre Preise nicht unabhängig von der Nachfrage und von den Preisen der ausländischen Konkurrenten setzen, ohne Absatzeinbußen zu riskieren. Es ist deshalb anzunehmen, daß die für den Preiswettbewerbsindikator verwendeten Preisindizes nicht nur von nationalen Faktoren, sondern auch von der internationalen Preis- und Wechselkursentwicklung beeinflußt werden. Das gilt in besonderem Maße für die Exportpreisindizes und Ausfuhrdurchschnittswerte, jedoch auch für die Indizes der industriellen Erzeugerpreise und der Großhandelspreise, da die darin enthaltenen Güter der internationalen Konkurrenz ausgesetzt sind.

Können die Exporteure aber Kostensteigerungen nicht oder nur teilweise in den Preisen weitergeben, so kommt dies im Preiswettbewerbsindikator nicht zum Ausdruck. Die damit verbundenen Gewinneinbußen können zu einem (weiteren) Rückgang der Kostenwettbewerbsfähigkeit führen, wenn die notwendigen Mittel für produktivitätswirksame Investitionen nicht erwirtschaftet werden und neues Kapital wegen der unzureichenden Rendite ausbleibt. Damit ist aber die künftige Preiswettbewerbsfähigkeit stark gefährdet. Diese Überlegungen sprechen dafür, neben der Preis- auch die internationale Kostenwettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft zu betrachten. Wechselkursbereinigte Kostenvergleiche werden in gleicher Weise wie Preisvergleiche durchgeführt, d. h. es werden bilaterale und effektive reale Wechselkurse errechnet. Die Kostenbereinigung der Wechselkurse wird i. d. R. auf Basis der Lohnstückkosten durchgeführt, da weitergehende Kostenstatistiken nicht im erforderlichen Ausmaß vorliegen<sup>10)</sup>.

Tabelle 3 enthält nominale und preis- und kostenbereinigte effektive Wechselkurse für die Bundesrepublik, wie sie von verschiedenen Institutionen

<sup>10)</sup> Lediglich die OECD errechnet mit Hilfe einiger Annahmen reale effektive Wechselkurse auf der Basis von variablen Stückkosten. Für die Bundesrepublik ist dieser Index von 1972 bis 1977 um 2 % gestiegen. Tabelle 3 enthält den von der OECD errechneten Index auf Lohnstückkostenbasis.

**Schaubild**  
**Entwicklung der deutschen**  
**Wettbewerbsposition<sup>a)</sup> 1972 — 1978**



- a) Anstieg = Verschlechterung der Wettbewerbsposition.
- b) Realer effektiver DM-Kurs auf Basis der Lohnstückkosten.
- c) Realer effektiver DM-Kurs auf Basis der Verbraucherpreise.
- d) Realer effektiver DM-Kurs auf Basis der Großhandelspreise.
- e) Realer effektiver DM-Kurs auf Basis der Ausfuhrdurchschnittswerte.

Quellen: Kommission der Europäischen Gemeinschaften; IMF: International Financial Statistics.

nach den beschriebenen Methoden berechnet werden. Die weitaus überwiegende Anzahl der Indikatoren zeigt an, daß die internationale Preis- und Kostenwettbewerbsfähigkeit der Bundesrepublik 1977 und verstärkt im Verlaufe des Jahres 1978 gegenüber 1972 gesunken ist. Die einzelnen Ergebnisse variieren relativ stark mit den verwendeten Gewichtungssystemen und Indizes. Nahezu einheitlich sind jedoch wie schon beim bilateralen Vergleich die auf den Ausfuhrdurchschnittswerten basierenden Indizes geringer gestiegen als die übrigen Indikatoren oder sogar gesunken. Diese Tendenz wird auch im Vergleich der zeitlichen Entwicklung der verschiedenen realen effektiven

Wechselkurse deutlich (vgl. Schaubild<sup>1)</sup>). Die Ausfuhrdurchschnittswerte passen sich den Wechselkursbewegungen relativ gut an: real verändert sich nur wenig.

Die zeitliche Entwicklung der realen effektiven Wechselkurse wird durch die Veränderungen des DM-Kurses, die deutsche Preis- und Kostenentwicklung und die durchschnittliche Bewegung der Preise und Kosten im Ausland bestimmt. Der Anstieg der Wettbewerbsindikatoren im Jahre 1973 (vgl. Schaubild) erklärt sich aus der starken Zunahme des DM-Außenwertes nach der Kursfreigabe der D-Mark. Seit 1974 sind die Großhandels- und Verbraucherpreise in der Bundesrepublik wesentlich geringer gestiegen als in den Konkurrenzländern. Das wirkt sich bereits 1974 in einer Zunahme der Preiswettbewerbsfähigkeit aus, die sich 1975 wegen des geringen Anstiegs des DM-Kurses noch verstärkt. In den beiden folgenden Jahren kann der zurückgehende deutsche Stabilitätsvorsprung die wieder stärkere Zunahme des DM-Außenwertes nicht mehr kompensieren. Die Folge ist ein Rückgang der Preiswettbewerbsfähigkeit. Die für das dritte Quartal 1978 angezeigte Wettbewerbszunahme bei den Preisen setzt sich im vierten Quartal nicht fort. Insgesamt dürfte sich 1978 ein leichter Rückgang der Preiswettbewerbsfähigkeit ergeben.

Auf Lohnstückkostenbasis zeigt die deutsche Wettbewerbsposition größere Schwankungen als auf Preisbasis, weil der deutsche Stabilitätsvorsprung bei den Kosten (gemessen in heimischer Währung) in den einzelnen Jahren sehr unterschiedlich ausgefallen ist. Die Steigerungsraten der Lohnstückkosten im Ausland waren 1973 nur 0,4 Prozentpunkte höher als in der Bundesrepublik, 1975 nur 12 und 1978 (3. Quartal) wieder nur um 0,5 Prozentpunkte.

<sup>1)</sup> Es wurden die von der Kommission der Europäischen Gemeinschaften errechneten Indizes zugrunde gelegt, da deren Gewichtungssystem die Konkurrenzbeziehungen relativ genau abbildet.

**HERAUSGEBER:** HWWA – Institut für Wirtschaftsforschung – Hamburg (Prof. Dr. Armin Gutowski, Prof. Dr. Wolfgang Michalski, Prof. Dr. Hans-Jürgen Schmah)

**REDAKTION:**

Dr. Otto G. Mayer (Chefredakteur), Dr. Klaus Kwasniewski, Dipl.-Vw. Hubert Höping (Stellvertreter), Dipl.-Vw. Claus Hamann, Helga Lange, Dipl.-Vw. Klauspeter Zanzig

**Anschrift der Redaktion:** 2 Hamburg 36, Neuer Jungfernstieg 21, Tel.: (0 40) 35 62 306/307

**HERSTELLUNG UND VERTRIEB:**

Verlag Weltarchiv GmbH, Hamburg

**Anzeigen:** Generalvertretung Dr. Hans Klemen

**Anzeigenpreisliste:** Nr. 13 vom 1. 7. 1974

**Bezugspreise:** Einzelheft: DM 7,50, Jahresabonnement: DM 80,- (Studenten: DM 30,-)

**Erscheinungsweise:** monatlich

**Druck:** Otto Schwitzke, Hamburg

**Anschrift des Verlages:** 2 Hamburg 36, Neuer Jungfernstieg 21, Tel.: (0 40) 35 62 500

Ohne ausdrückliche Genehmigung des Verlages ist es nicht gestattet, die Zeitschrift oder Teile daraus auf photomechanischem Wege (Photokopie, Mikrokopie) oder auf andere Art zu vervielfältigen. Copyright bei Verlag Weltarchiv GmbH.