

von Thadden, Johannes

Article — Digitized Version

Rollentausch im Welthandel?

Wirtschaftsdienst

Suggested Citation: von Thadden, Johannes (1986) : Rollentausch im Welthandel?, Wirtschaftsdienst, ISSN 0043-6275, Verlag Weltarchiv, Hamburg, Vol. 66, Iss. 11, pp. 575-580

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/136220>

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.

Rollentausch im Welthandel?

Johannes von Thadden, Bonn*

Angesichts ihrer hohen Defizite im Außenhandel verstärken die USA gegenwärtig den Druck auf wichtige Handelspartner. Insbesondere Japan und die Bundesrepublik Deutschland werden massiv aufgefordert, Maßnahmen zum Abbau der weltweiten Handelsbilanzungleichgewichte zu ergreifen. Dr. Johannes von Thadden analysiert die Wettbewerbsfähigkeit der großen Welthandelsnationen und diskutiert die amerikanischen Probleme und Forderungen.

Die Diskussion über internationale Wettbewerbsfähigkeit hat eine erstaunliche Wendung erfahren: Die deutsche Wettbewerbsfähigkeit wird heute – im Gegensatz zu Anfang der 80er Jahre – weder im Inland noch im Ausland in Zweifel gezogen¹. Gegenwärtig konzentriert sich das Augenmerk vielmehr auf die USA. Für die Tatsache, daß sich die dortige Handelsbilanz nicht bessert, obwohl der Dollar besonders gegenüber Yen und DM stark an Wert verloren hat, wird zunehmend eine mangelnde Wettbewerbsfähigkeit der USA verantwortlich gemacht – nach „eurosclerosis“ kursiert „US competitiveness“.

Ist der neue große Optimismus im Hinblick auf die deutsche Wettbewerbsfähigkeit jedoch gerechtfertigt? Ist es um die amerikanische Wettbewerbsfähigkeit tatsächlich so schlecht bestellt? Wie steht es um die „japanische Herausforderung“ und die „Eurosclerose“?

Spätestens seit der Diskussion im Anschluß an die Strukturberichte 1983/84 der wirtschaftswissenschaftlichen Forschungsinstitute² ist deutlich geworden, daß es keinen Indikator gibt, der „internationale Wettbewerbsfähigkeit“ vollständig und für alle Fragestellungen gültig erfassen kann. Im allgemeinen gelten Welthandelsanteile heute jedoch als der wichtigste Indikator der internationalen Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft – zu Recht, wenn nicht vergessen wird, daß Wettbewerbsfähigkeit nicht gleichbedeutend ist mit hohen Welthandelsanteilen. Vielmehr ist Wettbewerbsfähigkeit zu verstehen als „Fähigkeit der Unternehmen, ihre Güter und

Dienste im In- und Ausland zu Preisen abzusetzen, die den Produktionsfaktoren ein ‚hohes‘ Realeinkommen garantieren“³.

Das Welthandelskonzept bereitet jedoch schon in der Aufbereitung große Schwierigkeiten; denn bis heute gelingt es nicht, den Handel zwischen allen Staaten der Erde zu erfassen. Weder Vereinte Nationen noch Internationaler Währungsfonds oder GATT⁴ können den Welthandel vollständig quantifizieren. Hauptgrund sind die Unzulänglichkeiten vieler nationaler Statistiken in Entwicklungsländern sowie die Behandlung des Außenhandels durch die meisten sozialistischen Staaten. Die UNO sowie der Internationale Währungsfonds scheitern aber auch an eigenen politischen Prämissen. So negieren sie z. B. den Außenhandel Taiwans.

IWF und GATT beschränken sich auf eine Auswahl von Staaten, die etwa 80 % des Welthandels abwickeln. Ebenso haben sich die Forschungsinstitute bei ihren „Welt“handelsanalysen bestimmte Einschränkungen auferlegen müssen. Dies alles führt dazu, daß die „Welt“handelsanteile einzelner Staaten recht unterschiedlich ausgewiesen werden (vgl. Tabelle 1). Daher

* Fabio Ceccarelli, Student an der Università Cattolica „S. Cuore“, Mailand, gebührt Dank für die Hilfe bei der Aufbereitung der Daten.

¹ Belege für dieses Urteil lieferte z. B. die kanadische Zeitung „Globe and Mail“ in ihrem jüngsten umfassenden „Report on West Germany“ vom 28. 7. 1986.

² Zur Diskussion im Anschluß siehe u. a. das Zeitgespräch im WIRTSCHAFTSDIENST, 64. Jg. (1984), H. 7, S. 315-322: „Verlust an internationaler Wettbewerbsfähigkeit?“ zwischen Hans-Hagen Härtel, Otto Graf Lambsdorff und Otto Wolff von Amerongen.

³ HWWA: Internationale Wettbewerbsfähigkeit und strukturelle Anpassungserfordernisse, Ergänzungsband 3 zum HWWA-Strukturbericht 1983, Hamburg 1984, S. 4.

⁴ Siehe dazu: Vereinte Nationen (Hrsg.): UN Statistical Yearbook: New York 1985; Vereinte Nationen (Hrsg.): International Trade Statistics Yearbook 1983, New York 1985; Internationaler Währungsfonds (Hrsg.): International Financial Statistics, Juli 1986; General Agreement on Tariffs and Trade (Hrsg.): International Trade 1984/85.

Dr. Johannes von Thadden, 30, ist Referent für Konjunktur- und Wirtschaftspolitik beim Deutschen Industrie- und Handelstag in Bonn.

Tabelle 1
Welthandelsanteile (Exporte) 1970-1985
(in %)

	1972			1975			1978			1980			1981			1984			1985
	IWF	GATT	HWWA	IWF	GATT	HWWA	IWF	GATT	HWWA	IWF	GATT	HWWA	IWF	GATT	HWWA	IWF	GATT	IWF	
USA	13,4	13,9	14,0	13,5	12,2	14,8	12,0	10,7	13,0	11,8	11,0	13,4	12,6	11,5	14,4	12,3	11,0	12,0	
BR Deutschland	12,6		14,4	11,3	10,2	14,6	11,9	10,8	14,4	10,3	9,8	13,2	9,5	8,9	12,2	9,7	8,9	10,3	
Japan	7,7	6,9	9,4	7,0	6,3	9,8	8,2	7,3	11,0	7,0	6,6	10,3	8,2	7,7	11,9	9,6	8,9	10,0	
Frankreich	7,1		7,6	6,7	5,9	8,1	6,6	6,0	7,7	6,2	5,9	7,7	5,7	5,1	7,1	5,5	4,9	5,7	
Groß- britannien	6,6		7,8	5,6	5,0	7,0	5,7	5,4	6,9	5,9	5,8	7,1	5,5	5,6	6,5	5,3	4,9	5,7	
Italien	5,0		5,9	4,4	4,0	5,8	4,7	4,2	6,1	4,2	3,9		4,1	3,8	5,8	4,2	4,0	4,4	

ist es sinnvoller, die Veränderungen von Welthandelsanteilen zu analysieren als über ihr absolutes Niveau zu diskutieren.

Neben der Problematik, wie gut es gelingt, den wirklichen Welthandel zu erfassen, machen vor allem Wechselkursänderungen zwischenstaatliche Vergleiche und solche von Jahr zu Jahr schwierig. Da sich international nur der Dollar als Rechenwährung für Außenhandelsströme anbietet, sind die Exportwerte der Nicht-Dollar-Staaten in den zurückliegenden Jahren teilweise heftigen wechselkursbedingten Schwankungen ausgesetzt gewesen. So ist die Bundesrepublik aufgrund der DM-Aufwertung seit Ende 1985 in Dollar gerechnet der Welt größter Exporteur – eine hinsichtlich der Wettbewerbsfähigkeit völlig irreführende Aussage. Allerdings lassen sich Wechselkursschwankungen für relativ kurze Perioden durch die Wahl eines Basisjahres zum Teil ausschalten⁵. Gravierender – und bislang in der Diskussion nicht hinreichend berücksichtigt – ist aber, daß Welthandelsanteile in der oben dargestellten Form zu schwerwiegenden Fehlschlüssen hinsichtlich der Wettbewerbsfähigkeit einzelner Staaten verleiten.

So muß man aus Tabelle 1 den Schluß ziehen, daß die USA, die Bundesrepublik Deutschland sowie Japan auf den Weltmärkten dichtauf liegen – die USA nur wenig vor der Bundesrepublik, diese um Haaresbreite vor Japan. 1986 wird die Bundesrepublik die USA sogar von Platz 1 verdrängen. Gerade aus einem solchen Vergleich leitet sich die verstärkte Pression her, die die USA zur Zeit auf Japan und die Bundesrepublik ausüben, US-Importe zu forcieren.

Ein neues Konzept

Jedoch stimmt insbesondere der für die USA ausgewiesene Weltmarktanteil von 12 % für 1985 nicht mit der Realität auf den meisten nationalen Märkten überein. Geht man die einzelnen Staaten der Welt – vor allem außerhalb Europas – der Reihe nach durch, so stellt man fest, daß der Anteil ihrer Bezüge aus den USA an ihrem

jeweiligen Gesamtimport in aller Regel deutlich oberhalb von 12 % liegt. Dies wird aber nur deutlich, wenn verfügbare nationale Statistiken analysiert werden, um aus ihren Angaben Rückschlüsse über die internationale Wettbewerbsfähigkeit einzelner Staaten zu ziehen.

Aus einer DIHT-Untersuchung der Außenhandelsstatistiken von 42 Staaten, die zusammen über 85 % des Weltsozialprodukts repräsentieren⁶, läßt sich errechnen, daß der ungewogene durchschnittliche Marktanteil der USA auf den Importmärkten dieser repräsentativen Staatengruppe bei 17 % liegt – erheblich über demjenigen, den die IWF-Statistik ausweist.

Wettbewerbsfähigkeit über Marktanteile an den Importen einzelner Staaten zu messen, ist wesentlich aussagekräftiger als das herkömmliche Verfahren (Division des eigenen Exports durch den „Welt“ export) und wird den Wettbewerbsverhältnissen auf den Exportmärkten auch gerechter, da im herkömmlichen Verfahren die Größe der jeweils eigenen Volkswirtschaft unberücksichtigt bleibt. Je größer aber die Volkswirtschaft eines Staates im internationalen Vergleich ist, um so mehr verfälscht der einfache Welthandelsanteil den Blick auf die internationale Wettbewerbsfähigkeit dieses Staates. Insbesondere der Anteil der USA – größter Wirtschaftsraum der Welt mit 1981 31,5 % des Weltbruttoinlandsprodukts in der DIHT-Abgrenzung – wird durch das herkömmliche Verfahren gedrückt.

Wie statistische Werte durch äußere Faktoren bestimmt werden, läßt sich auch an folgendem Beispiel verdeutlichen: Der Außenhandel der 12 EG-Staaten umfaßt zur Zeit etwa 650 Mrd. Dollar und beträgt damit etwa 34 % des Weltexports. Sollten im Zuge der Verwirkli-

⁵ Zur Rolle von Wechselkursen: Wolfgang Wetter, Christian Langer, Rolf Jungnickel, Beate Reszat: DM-Wechselkurs und internationale Wettbewerbsposition der deutschen Wirtschaft, Hamburg 1983.

⁶ Außenhandel und Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Wirtschaft aus Sicht der Außenhandelskammern. Ergebnisse einer Umfrage des Deutschen Industrie- und Handelstages, Bonn, Mai 1986. Neben 41 ausländischen Staaten wurde auch der bundesdeutsche Außenhandel einbezogen.

chung des sogenannten EG-Binnenmarktes die Warenlieferungen zwischen den einzelnen EG-Staaten nicht mehr erfaßt werden, so würde der Export der EG-Staaten auf weniger als die Hälfte seines heutigen Wertes gedrückt, ohne daß sich an den Warenströmen etwas geändert hätte.

Die internationale Wettbewerbsfähigkeit von Staaten läßt sich also nur vergleichen, wenn bei der Berechnung zuvor die relative Größe der jeweiligen Binnenmärkte berücksichtigt wurde. Ein praktikabler Weg dazu ist, den auf traditionelle Art jeweils errechneten Welthandelsanteil eines Staates zu bereinigen, indem man ihn durch das Verhältnis zwischen dem jeweils eigenen Sozialprodukts und dem „Welt“sozialprodukt dividiert:

$$A_i = \frac{\sum_{i=1}^n Ex_i}{\sum_{i=1}^n Ex_i} \cdot \left(1 - \frac{Y_i}{\sum_{i=1}^n Y_i}\right)$$

- A_i = Welthandelsanteil des Staates i
- Ex_i = Exporte des Staates i
- Im_{ji} = Importe des Staates j aus dem Staat i
- Y_i = Bruttoinlandsprodukt des Staates i

Will man auch den zweiten Aspekt des hier vorgelegten Konzeptes berücksichtigen, nicht die jeweils eigene Außenhandelsstatistik als Basis zu benutzen, sondern die der jeweiligen Handelspartner, um z. B. regional disaggregierte Ergebnisse ermitteln zu können, muß der bereinigte Welthandelsanteil eines Staates folgendermaßen errechnet werden⁷:

$$A_i = \frac{\sum_{j=1}^n Im_{ji}}{\sum_{j=1}^n Im_{ji}} \cdot \left(1 - \frac{Y_i}{\sum_{i=1}^n Y_i}\right)$$

Berechnet man die jeweiligen Welthandelsanteile der einzelnen Länder nach der obigen Methode und berei-

⁷ Die Verwendung einer Fülle nationaler Statistiken bringt allerdings auch neue Probleme. Besonders die Ergebnisse für Staaten mit einer überdurchschnittlich guten Außenhandelsstatistik können auf diese Weise leicht verzerrt werden. So erfassen z. B. insbesondere eine Reihe südamerikanischer Staaten viele Importe in ihr Land nicht nach dem Herkunftsland der Produkte, sondern nach dem Land des Verschiffungshafens. Dadurch wird mitunter der Anteil der Niederlande überhöht ausgewiesen auf Kosten der Bundesrepublik Deutschland, weil viele deutsche Waren in Rotterdam verschifft werden.

⁸ Diese Anteile, berechnet vom Weltbruttoinlandsprodukt des Jahres 1981 in der DIHT-Abgrenzung, liegen bei 7,4% für die Bundesrepublik bzw. 12,3% für Japan.

⁹ Der Anteil von 13 Staaten des Mittleren Ostens an der Weltausfuhr in der IWF-Abgrenzung ist zwischen 1984 und 1985 von 7,0% auf 5,9% zurückgegangen. Die Tabelle macht eine Gefahr simplifizierender Welthandelsanalysen sichtbar: Der Verlust eines Staates führt zu Prozentgewinnen der anderen, ohne daß deren Wettbewerbsfähigkeit verbessert sein muß. So ist der Rückgang der Importmarktanteile 1980 aller in der Tabelle ausgewiesener Staaten – mit Ausnahme Großbritanniens – vor allem auf den sprunghaften Bedeutungsanstieg der ölexportierenden Staaten zurückzuführen. Ebenso muß ein Teil der Marktanteilsgewinne im Jahre 1985 auf den beginnenden Ölpreisverfall zurückgeführt werden.

Tabelle 2

Revidierte Welthandelsanteile (Exporte) 1970-1985
(in %)

	1970	1975	1979	1980	1981	1984	1985
USA	22,5	18,7	17,6	17,4	17,5	18,0	17,9
BR Deutschland	10,1	8,9	8,8	8,0	7,7	8,2	8,7
Japan	8,1	8,2	8,3	8,4	9,3	10,8	11,3
Frankreich	4,2	4,4	4,6	4,3	4,2	4,7	4,8
Großbritannien	5,9	4,4	4,6	4,5	4,7	5,1	5,1
Italien	3,9	3,5	3,9	3,3	3,3	4,0	4,1

Tabelle 3

Anteile ausgewählter Staaten am US-Import
(in %)

	1970	1979	1980	1984	1985	1. Quartal 1986
BR Deutschland	7,8	5,3	4,7	5,2	5,8	6,4
Japan	14,7	12,7	12,5	17,5	19,4	20,6
Frankreich	2,4	2,3	2,1	2,4	2,6	2,5
Großbritannien	5,5	3,9	3,9	4,4	4,3	4,0
Italien	3,3	2,4	1,7	2,4	2,8	2,9
Taiwan	1,4	2,9	2,8	4,5	4,6	4,7
Kanada	27,8	18,5	17,2	21,0	21,0	20,0

nigt das Ergebnis um den Anteil des jeweils eigenen BIP an demjenigen der „gesamten“ Welt mit dem Basisjahr 1981, so erhält man ein deutlich anderes Bild (vgl. Tabelle 2).

Mit Blick auf das Jahr 1985 zeigt sich, daß die USA nach wie vor die uneingeschränkte Nummer eins auf den Weltmärkten sind. Es zeigt sich aber auch, daß die Wettbewerbsfähigkeit Japans nach 1980 höher einzu-stufen ist als die der Bundesrepublik. Auch die Daten der IWF-Statistik zeigen dies ab 1983, wenn man die Weltmarktanteile beider Länder um ihre jeweiligen Quoten am Weltbruttoinlandsprodukt bereinigt⁸.

1985 und im bisherigen Verlauf des Jahres 1986 gelang der deutschen Wirtschaft eine leichte Verbesserung ihrer Wettbewerbsfähigkeit über das hinaus, was allein von Wechselkurseffekten, einer weiteren Verlagerung der Weltnachfrage hin zu Investitionsgütern und vom Bedeutungsverlust der ölexportierenden Länder zu erwarten gewesen wäre⁹. Dies zeigt insbesondere eine Analyse der deutschen Exporte in die USA (vgl. Tabelle 3).

Die deutschen Exporte in die USA haben damit wieder Anschluß an den längerfristigen Trend gefunden und besonders die Schwächephase der Jahre 1981 und 1982 überwunden, in denen selbst starke reale Abwertungen der DM nicht zu entsprechenden Marktanteilsgewinnen genutzt werden konnten. Im ersten Quartal 1986 liegt der deutsche Marktanteilsgewinn ganz deutlich über dem aufgrund der Wechselkursentwicklung zu

Tabelle 4
Japans Marktanteilswachstum 1970-1985

	weltweit	in den USA und Kanada
1970-1975	- 1,2%	- 12,3%
1975-1980	+ 2,5%	+ 9,6%
1980-1985	+ 34,5%	+ 48,0%

Tabelle 5
**Anteile ausgewählter Länder
am US-Handelsbilanzdefizit
(in %)**

	1977	1984	1985	1. Quartal 1986
1. Japan	30,3	32,4	34,9	36,7
2. Kanada	14,4	14,2	13,8	13,5
3. BR Deutschland	4,7	7,6	8,5	8,9
4. Taiwan	7,1	9,3	9,0	8,6
5. Italien	0,9	3,3	3,9	3,9
6. Korea	1,9	3,5	3,4	3,8
7. Mexiko	-	5,3	4,7	3,8
8. Hongkong	6,1	4,6	4,2	3,3
9. Brasilien	-	4,4	3,1	2,6
10. Venezuela	3,5	2,9	2,8	1,9
Defizit in Mrd. \$	- 31,1	- 112,5	- 124,4	- 34,7 ^a - 146,3 ^b

^a 1. Quartal 1986; ^b Jahr 1986 (geschätzt).

erwartenden Ergebnis. Die Bundesrepublik konnte ihre 1985 errungene Position als drittichtigster Lieferant hinter Japan und Kanada und vor Mexiko festigen. Die deutsche Exportleistung zeigt auch, daß der in der Theorie postulierte J-Kurven-Effekt bei weitem nicht ausreicht, die Realität zu erklären. Betrachtet man die Jahre 1975 bis 1985, so zeigt sich, daß die deutschen Exporte in die USA kaum von realen Wechselkursänderungen abhängig sind. Dies gilt insbesondere für die zweite Hälfte der 70er Jahre, für die überhaupt kein Zusammenhang zwischen beiden Größen feststellbar ist.

Ein Vergleich zu Japan verdeutlicht jedoch, wie vielgestaltig internationale Wettbewerbsfähigkeit gesehen werden muß: Japans Weltmarktanteilsgewinne – wie auch diejenigen Taiwans, Koreas und anderer ostasiatischer und südostasiatischer Staaten – wurden in der Substanz in den USA erwirtschaftet (vgl. Tabelle 4).

Japan, das inzwischen wichtigster Lieferant der USA geworden ist, trägt auch am meisten zum US-Handelsdefizit bei (vgl. Tabelle 5).

Dies zeigt Stärke und Schwäche der japanischen Wirtschaft zugleich; denn politischer Druck und restriktive Maßnahmen der USA trafen Japan unmittelbar¹⁰.

Als Strategie gegen mögliche protektionistische Schritte und zur Umgehung der Aufwertung des Yen verstärken japanische Unternehmen weltweit ihre Direktinvestitionen. Sollte aufgrund von verstärkten Produktionsverlagerungen ins Ausland in Zukunft der japanische Anteil am Welthandel sinken, so könnte hieraus nicht auf eine nachlassende internationale Wettbewerbsfähigkeit japanischer Unternehmen geschlossen werden. Direktinvestitionen sind als Substitute von Exporten zu sehen und müssen wegen ihrer wachsenden Bedeutung bei der Beurteilung der Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft berücksichtigt werden.

Neben erhöhten Direktinvestitionen äußert sich die japanische Reaktion auf die Schwierigkeiten im US-Geschäft zur Zeit vor allem in einer erheblichen Verstärkung der japanischen Exportanstrengungen nach Europa. So haben, entgegen der Wechselkursentwicklung, die japanischen Warenlieferungen in die Bundesrepublik in den ersten sechs Monaten 1986 um 18,6% zugenommen, während die deutschen Exporte nach Japan lediglich um 7% wuchsen. In dieser Diskrepanz wird neben der unterschiedlichen Bedeutung, die der jeweiligen Region als Exportmarkt zugewiesen wird, darüber hinaus auch die Spanne zwischen potentieller sowie realisierbarer Wettbewerbsfähigkeit deutlich, die an Importmarktanteilen nicht gemessen werden kann. Marktzugangsbeschränkungen unterschiedlichster Form versperren weltweit den Blick auf die wahre Wettbewerbsfähigkeit einzelner Staaten. Vor allem weil Protektionismus und Subventionen eine optimale internationale Faktorallokation verhindern, sind beide letztlich auch für die jeweiligen Anwender schädlich. Solche Vorwürfe treffen aber nicht nur die Japaner, sondern auch die USA sowie die europäischen Staaten, die ihre protektionistischen Wünsche nur allzu gern mit dem EG-Mantelchen tarnen.

Die Daten zur Entwicklung der Importmarktanteile in den USA weisen neben rapiden Erfolgen der asiatischen Staaten aber noch auf ein zweites, aus deutscher Sicht bislang unbeachtet gebliebenes Phänomen hin: Gemessen am jeweiligen Ausgangsniveau hat Italien – auch wechselkursbereinigt – seit 1980 höhere Marktanteilsgewinne aufzuweisen als die Bundesrepublik. Ganz offensichtlich haben es die Italiener durchaus verstanden, ein für Kunden interessantes Preis/Leistungsverhältnis zu entwickeln, das deutsche Exporteure z. B.

¹⁰ In Japan wird dies durchaus gesehen, wenngleich die sichtbaren politischen Konsequenzen aus dieser Erkenntnis noch schwach sind. Siehe: „The Report of the Advisory Group on Economic Structural Adjustment for International Harmony, submitted to the Prime Minister, Mr. Yasuhiro Nakasone on April 7, 1986“ (der „Maekawa-Bericht“); „1986 White Paper on International Trade“, Hrsg.: MITI, Juni 1986. In beiden Berichten wird die Umstrukturierung des japanischen Wachstums weg vom Export hin zu Binnenwachstum und Direktinvestitionen eindringlich empfohlen.

auch zunehmend in Frankreich spüren, wo Italiens Marktanteil nun auf über 10 % gestiegen ist. Die deutschen Marktgewinne in den USA sind somit keineswegs einzigartig.

Der Weg, Wettbewerbsfähigkeit über nationale Importstatistiken zu analysieren, wirft auch Licht auf die Frage, warum die US-Handelsbilanz auf die Wechselkursentwicklungen der vergangenen 18 Monate so wenig reagiert: Die USA exportieren einen Großteil ihrer Waren und Dienste in Länder, deren Währungen mehr oder weniger stark an den US-Dollar gekoppelt sind. Im Vergleich zu den Währungen der zehn wichtigsten Abnehmerländer der USA¹¹, auf die 1985 zusammen 64,6 % aller US-Ausfuhren entfielen, hat der US-Dollar gegenüber den Währungen von vier Ländern – Kanada, Mexiko, Großbritannien sowie Korea – sogar an Wert gewonnen. Schon diese vier Staaten zusammen nahmen 1985 39,4 % aller US-Warenlieferungen ins Ausland ab, Kanada allein 25 %.

Gegenüber dem kanadischen Dollar hat der US-Dollar zwischen Dezember 1984 und dem Oktober 1986 um 5 % an Wert gewonnen, gegenüber dem koreanischen Won um 6 %, gegenüber dem mexikanischen Peso, bedingt durch starke Differenzen der Inflationsraten, sogar um 370 %. Aber auch im Vergleich zum britischen Pfund notiert der US-Dollar zur Zeit um knapp 30 % höher als Ende 1984.

Nimmt man dazu noch die Gruppe der übrigen mittel- und südamerikanischen Staaten, auf die weitere 8 % des US-Exports entfallen, sowie eine Reihe anderer Staaten, wie Indien, Indonesien oder Malaysia, zeigt sich, daß weniger als die Hälfte der US-Exporte direkt von den Wechselkursveränderungen profitieren konnten. Auf der Importseite der USA ist das Verhältnis ähnlich. Für den Großteil der US-Exporte können deshalb höchstens Sekundäreffekte hilfreich sein, die sich aus einer verbesserten preislichen Wettbewerbsfähigkeit gegenüber Anbietern aus Japan und Westeuropa ergeben.

Für die aus Sicht der USA nur schleppende Entwicklung ihrer Ausfuhren in die meisten Staaten Mittel- und Südamerikas dürften Wechselkursentwicklungen jedoch nicht die einzige Erklärung sein, vielleicht sogar nicht einmal die wichtigste. Denn heimische Anbieter sind nur in seltenen Fällen eine ernsthafte Konkurrenz,

¹¹ Kanada, Japan, Mexiko, Großbritannien, Bundesrepublik Deutschland, Niederlande, Frankreich, Süd-Korea, Belgien/Luxemburg sowie Italien.

¹² Vgl. Statistisches Bundesamt (Hrsg.): Außenhandel nach Ländern und Gütergruppen der Produktionsstatistiken (Spezialhandel) 1985, S. 59.

¹³ US-Department of Commerce (Hrsg.): January-June 1985 U.S. Foreign Trade Highlights, S. A 9.

und gegenüber Exporten aus Europa oder Japan ist das US-Angebot sogar relativ billiger geworden. Vielmehr wird die Importfähigkeit der lateinamerikanischen Staaten durch die hohe internationale Verschuldung stark eingeschränkt. Importrestriktionen der unterschiedlichsten Art sind in vielen dieser Staaten weitverbreitet.

Strukturelle Komponente

Die Entwicklung der US-Exporte leidet also auch an einer strukturellen Komponente: Faßt man diejenigen Regionen der Welt zusammen, die aus unterschiedlichen Gründen zur Zeit eine verringerte Importfähigkeit aufweisen – die OPEC-Staaten, die übrigen Staaten in Afrika (ohne Südafrika) sowie in Mittel- und Südamerika –, dann entfallen 19,7 % der US-Warenlieferungen auf diese Gruppe. Der entsprechende Anteil für die westdeutschen Exporte liegt bei lediglich 11,7 %, für die japanischen bei 14,0 %.

Eine Analyse der Struktur der US-Importe aus der Staatengruppe, die in den vergangenen Monaten eine Aufwertung gegenüber dem Dollar zu verkräften hatte – vor allem Japan und die Bundesrepublik –, erklärt zudem, warum der Dollarkurs die Wettbewerbsfähigkeit dieser Staaten bislang für viele unerwartet wenig tangiert hat: 1985 bestanden 72,3 % aller deutschen Warenlieferungen in die USA aus Produkten der Investitionsgüterindustrien, und selbst ohne Straßenfahrzeuge waren es immer noch 33,4 %¹². Der Anteil von Investitionsgütern an den gesamten US-Bezügen aus Japan liegt ebenfalls bei etwa 70 %, wobei ungefähr 30 % auf Straßenfahrzeuge entfallen¹³.

Im Investitionsgüterbereich spielen aber Preise als Komponente von Wettbewerbsfähigkeit nicht die gleiche Rolle wie in anderen Wirtschaftssektoren. Nur so ist zu erklären, warum die deutschen Ausfuhren in die USA in den ersten sechs Monaten dieses Jahres um 2,6 % – in DM gerechnet – weiter wachsen konnten und damit deutlich oberhalb der gesamten deutschen Exportentwicklung blieben. Dagegen sanken die US-Exporte in die Bundesrepublik in DM ausgedrückt um 21,4 %, was aufgrund der Wechselkursentwicklung einem Zuwachs von 6,5 % ausgedrückt in US-Dollar entspricht. Der Handelsbilanzsaldo aber hat sich weiter zuungunsten der USA entwickelt.

Die Tabellen für die Anteile am Weltexport beweisen, daß die Ursachen des hohen US-Defizits im Außenhandel im wesentlichen nicht auf der Exportseite liegen, sondern auf der Importseite. Trotz der für die USA in den vergangenen zwei Jahren ungünstigen Wechselkursituation sind ihre Anteile an den Importmärkten anderer Staaten kaum gesunken. Will man also für die USA „competitivemiss“ konstatieren, dann müssen die Ur-

chen in einer Schwäche der Wettbewerbsfähigkeit auf dem eigenen Inlandsmarkt gesucht werden. Wollen die USA die gestiegenen Importe nicht als Präferenzwandel der Konsumenten akzeptieren, dann kommen sie um Bemühungen zur Verbesserung der eigenen Inlandswettbewerbsfähigkeit, um Importe zurückzudrängen, nicht herum, wenn das Handelsbilanzdefizit beseitigt werden soll.

Diese für eine ausgeglichene Handelsbilanz zu geringe US-Wettbewerbsfähigkeit auf den eigenen Märkten korrespondiert mit einem Tatbestand, der die US-Wirtschaft seit langem charakterisiert: einer niedrigen Sparquote. Paul Volcker, der Notenbankpräsident der USA, brachte dies auf einen kurzen Nenner, als er vor kurzem davon sprach, die USA lebten in einem „falschen Paradies“, in einem nicht aufrechtzuerhaltenden Garten Eden zu hohen Konsums und zu geringen Sparsens¹⁴. Die Tatsache, daß das Handelsbilanzdefizit der USA durch eine rapide Steigerung der Importe zustandekam und nicht über einen Rückgang der Exporte, zeigt zudem, daß es auch einen inhaltlichen Zusammenhang zwischen den „Zwillingsdefiziten“ in der Leistungsbilanz sowie im Haushalt gibt.

Auch wegen der vergleichsweise niedrigen Inlandswettbewerbsfähigkeit ist die in letzter Zeit verfolgte US-Strategie – Druck auf Japan und die Bundesrepublik in Richtung einer Diskontsatzsenkung – für die USA wenig erfolgversprechend. Selbst unterstellt, eine Diskontsatzsenkung in der Bundesrepublik hätte zinsenkende Wirkungen und diese würden über eine Belebung der Investitionstätigkeit und des Konsums ein zusätzliches Importwachstum von einem Prozentpunkt bewirken – ein unwahrscheinliches Szenario –, dann hätte dies kaum Auswirkungen auf das US-Handelsbilanzdefizit.

Zu diesem Ergebnis kommt auch der Internationale Währungsfonds. Er schätzt, daß ein um einen Prozent-

punkt höheres Binnenwachstum in Japan und der Bundesrepublik Deutschland die US-Handelsbilanz nach drei Jahren um lediglich 5 bis 10 Milliarden DM entlasten würde¹⁵.

Auch die Einführung einer Importabgabe von 0,22 % ab Dezember dieses Jahres – mit geplanten Sätzen von 0,17 % ab Ende des folgenden Jahres – wird an dem Dilemma der USA nichts ändern, abgesehen davon, daß es sich dabei zumindest um eine Verletzung des Geistes des GATT handelt.

Erfolgversprechender und der eigenen Wettbewerbsfähigkeit angemessen wäre eine Strategie der USA, die auf eine Verringerung des eigenen Haushaltsdefizits zielt und in anderen Ländern auf eine Deregulierung der Märkte und die Privatisierung öffentlicher Unternehmen hinwirkt. Gerade in Westeuropa, wo der US-Importanteil 1985 mit 9 % gerade die Hälfte seines weltweiten Durchschnitts erreichte, sind den USA diejenigen Märkte weitgehend verschlossen, auf denen die USA einen hohen Grad an Wettbewerbsfähigkeit haben: Landwirtschaft, Telekommunikation und eingeschränkt auch der Flugzeugbau.

Gerade die anhaltenden Verkrustungen auf diesen Märkten in Europa sind Indizien, daß die „Eurosklerose“ noch nicht ganz verschwunden ist. 13,7 % der US-Exporte waren 1985 Agrarerzeugnisse. Allein seit 1984 sind diese jedoch um beinahe 25 % zurückgegangen. Die hohe Bedeutung von Agrarexporten für die USA erklärt auch, warum diese nicht bereit sind, die Agrarexportsubventionen der EG hinzunehmen; denn ohne die von beiden Seiten gepflegten Subventionspraktiken hätte die USA gerade im Agrarbereich gegenüber der EG komparative Kostenvorteile. Auch die europäischen Staaten sollten ein Interesse haben, gerade auf diesen Märkten potentielle Wettbewerbsfähigkeit stärker zum Zug kommen zu lassen, und sei es nur, um weniger unter den sonst notwendigen restriktiven Maßnahmen der USA zu leiden.

¹⁴ Zitiert in: „The Sommers letter“, Nr. 25.86, 1. 10. 1986, S. 4.

¹⁵ Neue Zürcher Zeitung, 12./13. 10. 1986, S. 15.

HERAUSGEBER: HWWA – Institut für Wirtschaftsforschung – Hamburg (Präsident: Prof. Dr. Armin Gutowski, Vizepräsident: Prof. Dr. Hans-Jürgen Schmah)l

Geschäftsführend: Dr. Otto G. Mayer

REDAKTION:

Dr. Klaus Kwasniewski (Chefredakteur), Dipl.-Vw. Rainer Erbe, Dipl.-Vw. Claus Hamann, Helga Lange, Helga Wenke, Dipl.-Vw. Irene Wilson, M.A.

Anschrift der Redaktion: Neuer Jungfernstieg 21, 2000 Hamburg 36, Tel.: (040) 3562306/307

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

VERTRIEB:

manager magazin Verlagsgesellschaft mbH, Marketingabteilung, Postfach 11 1060, 2000 Hamburg 11, Tel.: (040) 30 07 624

Bezugspreise: Einzelheft: DM 8,50, Jahresabonnement DM 96.– (Studenten: DM 48.–)

VERLAG UND HERSTELLUNG:

Verlag Weltarchiv GmbH, Neuer Jungfernstieg 21, 2000 Hamburg 36, Tel.: (040) 3562500

Anzeigenpreisliste: Nr. 13 vom 1. 1. 1983

Erscheinungsweise: monatlich

Druck: Wünsch-Druck GmbH, 8430 Neumarkt Opf.