

Wohlers, Eckhardt

Article — Digitized Version

Die Auswirkungen des Dollarkursrückgangs auf den deutsch-amerikanischen Handel

Wirtschaftsdienst

Suggested Citation: Wohlers, Eckhardt (1988) : Die Auswirkungen des Dollarkursrückgangs auf den deutsch-amerikanischen Handel, Wirtschaftsdienst, ISSN 0043-6275, Verlag Weltarchiv, Hamburg, Vol. 68, Iss. 3, pp. 144-151

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/136378>

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.

Eckhardt Wohlers

Die Auswirkungen des Dollarkursrückgangs auf den deutsch-amerikanischen Handel

Trotz des markanten Dollarkursrückgangs seit Frühjahr 1985 bildete sich der hohe deutsche Überschuß im Handel mit den USA bisher nur schleppend zurück. Warum schlug sich der Fall des Dollarkurses nicht stärker im Handel mit den USA nieder?

Seit der Umkehr der Dollarkursentwicklung im Frühjahr 1985 ist der reale Wechselkurs der D-Mark gegenüber dem Dollar um rund 80 % gestiegen¹; das Ende 1987 erreichte Niveau entsprach wieder annähernd dem von Anfang 1980 (vgl. Abbildung 1). Im – wertmäßigen – Saldo der Handelsbilanz gegenüber den USA fand das bisher jedoch nur einen vergleichsweise geringen Niederschlag. Obwohl der Dollarkurs bereits im Laufe des Jahres 1985 beachtlich zurückging, stieg der Handelsbilanzüberschuß noch bis Mitte 1986 zügig weiter, erst danach begann er allmählich zu sinken. Im vergangenen Jahr betrug er aber immer noch reichlich 25 Mrd. DM und war damit lediglich um 4 Mrd. DM niedriger als im „Rekordjahr“ 1986².

Zwar war eine verzögerte Reaktion des nominalen Handelsbilanzüberschusses auf die Höherbewertung der D-Mark schon wegen des „J-Kurven-Effekts“ zu erwarten. Denn in der Regel schlägt sich die mit der Aufwertung einer Währung verbundene Verbesserung der Preisrelationen (Terms of Trade) früher in den Außenhandelswerten nieder als die erst mit einiger Verzögerung einsetzende Reaktion der realen Warenströme auf die veränderten Wettbewerbsverhältnisse. Zieht sich die Aufwertung wie bei der D-Mark über einen längeren Zeitraum hin, können gegenläufige Preiseffekte die Mengeneffekte eine ganze Zeit lang überdecken. Ange-

sichts der Stärke des Dollarkursrückgangs hätte man dennoch eine stärkere Reaktion der Handelsbilanz erwartet.

Näheren Aufschluß über Art und Umfang der Auswirkungen der Dollarkursentwicklung auf den Handel mit den USA kann letztlich nur die Entwicklung der Mengen und Preise geben. Dabei ergibt sich jedoch ein Problem: Wegen des Fehlens „offizieller“ Daten ist man auf eigene Berechnungen angewiesen. Der Unsicherheitsbereich ist dabei schon aufgrund des notgedrungen relativ groben Berechnungsverfahrens sicherlich recht groß; die hier vorgelegten Zahlen geben deshalb nur Hinweise auf Größenordnungen und Entwicklungstendenzen³. Das Terrain erscheint indes jetzt insofern etwas sicherer, als auch der Sachverständigenrat in seinem jüngsten Jahresgutachten für wichtige Warengruppen des Exports in die USA eine Untergliederung nach Volumen und Durchschnittswerten vorgenommen hat⁴. Die auf der Basis dieser ausgewählten Warengruppen ermittelten Zahlen über die Entwicklung der Mengen und Preise im Export nach den USA weichen von den hier

² Der Überschuß der Leistungsbilanz war wegen ebenfalls beträchtlicher Einnahmenüberschüsse im Dienstleistungsverkehr mit den USA noch deutlich höher als der der Handelsbilanz; er dürfte 1987 bei etwa 40 Mrd. DM gelegen haben. Die Überschüsse bei den Dienstleistungen gehen zum überwiegenden Teil auf die Stationierungskosten der amerikanischen Streitkräfte in der Bundesrepublik sowie auf Kapitalerträge zurück. Da hier im allgemeinen die Wechselkursentwicklung von geringerer Bedeutung ist – und das statistische Material über den regionalen Dienstleistungsverkehr nur spärlich –, beschränken sich die folgenden Untersuchungen auf die Handelsbilanz.

³ Die Berechnungen basierten bei der Ausfuhr auf 17 und bei der Einfuhr auf 13 Warengruppen. Für die einzelnen Warengruppen wurden durch Multiplikation der Mengen des Berichtszeitraums mit den – errechneten – Durchschnittswerten des Jahres 1980 die Volumen in konstanten Preisen ermittelt; die Meßzifferreihen der Durchschnittswerte ergaben sich aus der Division von Wert durch Volumen.

⁴ Vgl. Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung: Jahresgutachten 1987/88, Bundestagsdrucksache Nr. 11/1317, 24. 11. 1987, Anhang V. Die Berechnungen wurden vom Statistischen Bundesamt vorgenommen. Die einbezogenen Warengruppen hatten zuletzt einen Anteil am Export in die USA von reichlich 60 %.

¹ Außenwert der D-Mark gegenüber dem Dollar, bereinigt um Unterschiede in der Entwicklung der Erzeugerpreise (Inlandsabsatz) zwischen der Bundesrepublik und den USA. Verwendet man zur Deflationierung die Verbraucherpreise, fällt der Anstieg mit reichlich 75 % nur wenig schwächer aus.

Dr. Eckhardt Wohlers, 44, leitet die Forschungsgruppe Konjunkturanalysen und -prognosen (Inland) der Abteilung Konjunktur, Geld und öffentliche Finanzen im HWWA-Institut für Wirtschaftsforschung-Hamburg.

vorgelegten in den Grundtendenzen nicht wesentlich ab (vgl. Tabelle 2).

Rückgang des realen Ausfuhrüberschusses

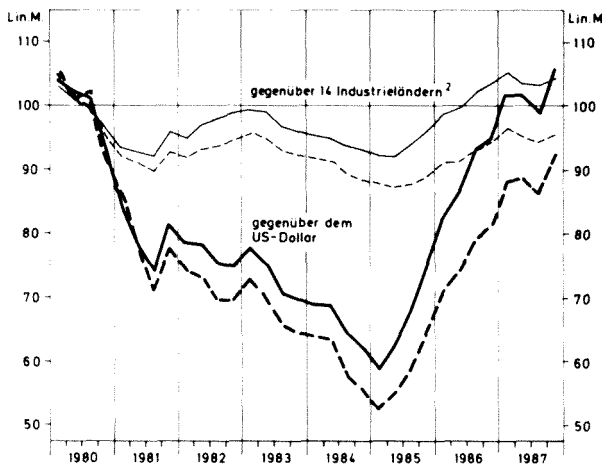
Die Ergebnisse der Berechnungen zeigen, daß die Ausfuhren in die USA real ab der zweiten Jahreshälfte 1986 deutlich sanken; der Rückgang setzte sich im vergangenen Jahr fort. Die Einfuhren aus den USA begannen real wahrscheinlich sogar schon etwas früher wieder zu steigen, zunächst nur wenig, im vergangenen Jahr dann beschleunigt. Beides zusammen führte dazu, daß sich der reale Ausfuhrüberschuß im Handel mit den USA spürbar verringerte. Anders als der nominale Handelsbilanzüberschuß nahm er schon 1986 nicht mehr zu; im vergangenen Jahr sank er um schätzungsweise 5 Mrd. DM und damit um rund ein Viertel. Bei den realen Warenströmen ist der Anpassungsprozeß somit schon weiter fortgeschritten als bei den nominalen. Dennoch ist offenbar auch hier die Wirkungsverzögerung relativ lang und die Reaktion gemessen am Ausmaß der realen Höherbewertung der D-Mark gegenüber dem Dollar bisher relativ verhalten gewesen.

Eine Untersuchung der Gründe dafür kann sich nicht auf die Zeit nach dem Dollarkursverfall beschränken, sie muß auch die vorangegangenen Jahre des starken Dollarkursanstiegs einschließen. Beide Entwicklungen

waren im Vergleich zu früheren Jahren „atypisch“, sie sind deshalb im Zusammenhang zu sehen. Darüber hinaus ist die Preisentwicklung einzubeziehen; Preisreaktionen können die Auswirkungen auf die realen Warenströme konterkarieren. Schließlich muß auch die konjunkturelle Entwicklung in den USA und in der Bundesrepublik berücksichtigt werden, sie hat ebenfalls erhebliche Bedeutung für die Entwicklung des bilateralen Handels. Ihr Einfluß geht noch über den reinen Nachfrageeffekt hinaus. So erleichtert ein Konjunkturaufschwung ausländischen Anbietern wegen der damit einhergehenden Anspannung der Produktionskapazitäten und Verringerung der Wettbewerbsintensität im Inland die Eroberung von Marktanteilen, eine Rezession erschwert sie hingegen.

Die Entwicklung in der ersten Hälfte der 80er Jahre könnte ein Indiz dafür sein, daß der Export in die USA auf die damalige kräftige Höherbewertung des Dollars ebenfalls zuerst nur zögernd reagierte. So sank der Außenwert der D-Mark gegenüber dem Dollar in den Jahren 1980 bis 1982 um rund ein Drittel, ohne daß das bereits erheblichen Niederschlag in den Ausfuhren nach den USA fand; der eigentliche „Exportboom“ begann erst danach. Bei dieser Entwicklung hat aber die amerikanische Konjunktur eine erhebliche Rolle gespielt. Sie schwächte sich Anfang der 80er Jahre stark ab, danach setzte ein ausnehmend kräftiger Aufschwung ein. Insofern sind sowohl die moderate Reaktion der realen Ausfuhren in die USA in der ersten Zeit der Dollaraufwertung als auch der kräftige Anstieg in den Jahren 1983 bis 1985 zum Teil konjunkturbedingt. Alles in allem deutet die „konjunkturbereinigte“ Entwicklung der Exporte in die USA in den 80er Jahren darauf hin, daß diese auf den Anstieg des Dollarkurses rascher und auch kräftiger reagierten als auf seinen anschließenden Fall.

Abbildung 1
Entwicklung des realen Wechselkurses der D-Mark¹
 (1980 = 100)



— Basis Großhandels- bzw. Erzeugerpreise.
 - - - Basis Verbraucherpreise

¹ Außenwert der D-Mark, bereinigt um Unterschiede in der Preisentwicklung gegenüber dem Ausland. ² Gewichte: Deutsche Bundesbank.

Quelle: Eigene Berechnungen unter Verwendung von Daten der Deutschen Bundesbank und des IWF.

Entwicklung der Außenhandelspreise

Auch die reale Einfuhr aus den USA scheint auf die Höherbewertung des Dollars in der ersten Hälfte der 80er Jahre rascher und kräftiger reagiert zu haben als auf den nachfolgenden Kursfall. Sie sank schon bald nach Beginn der Dollaraufwertung spürbar; die Talfahrt endete 1985. Seither ist sie zwar wieder gestiegen, anfangs aber nur wenig, erst im vergangenen Jahr dann deutlich beschleunigt. Auch dabei haben konjunkturelle Einflüsse eine wichtige Rolle gespielt. So ging der Höhenflug des Dollars zunächst mit einer Rezession, danach mit einer konjunkturellen Erholung in der Bundesrepublik einher. Der kräftige Rückgang der Einfuhren aus den USA in den Jahren 1981/82 war deshalb teilweise, die leichte Zunahme in den Jahren 1985/86 wohl sogar überwiegend konjunkturbedingt. Insgesamt er-

hielt in den 80er Jahren jedoch die Einfuhr aus den USA deutlich weniger Impulse von der Konjunkturerwicklung als die Ausfuhr dorthin. Denn in Amerika lag das Wachstum des realen Bruttosozialprodukts bei durchschnittlich 2,8% p.a., in der Bundesrepublik hingegen lediglich bei 1,5% p.a. Das „Wachstumsgefälle“ trug ebenfalls zur Aktivierung der Außenhandelsbilanz gegenüber den USA bei.

Ein wesentlicher Grund dafür, daß die Reaktion der realen Warenströme in der Phase des Dollarkursrückgangs später einsetzte und bisher schwächer blieb als in der vorangegangenen Phase des Dollarkursanstiegs, ist in der Entwicklung der Außenhandelspreise zu sehen. Preisreaktionen können die Realwirkungen einer Wechselkursänderung kompensieren. Würden als Reaktion einer Aufwertung der D-Mark gegenüber dem Dollar die Ausfuhrpreise in D-Mark um den Prozentsatz der Aufwertung gesenkt, die Preise in Dollar somit konstant gehalten, so bliebe die Höherbewertung im Prinzip

ohne Einfluß auf das Niveau des realen Exports; sie würde sich allein in den Preisen – und damit in den Gewinnspannen – niederschlagen. Das Ausmaß, in dem eine Wechselkursänderung in den Außenhandelspreisen weitergegeben wird („passing through“), hängt von einer Reihe von Faktoren ab, unter anderem von der Preiselastizität der gehandelten Güter und von der Wettbewerbsintensität in den betroffenen Ländern; es wird bei den einzelnen Gütergruppen unterschiedlich sein⁵.

Schwache Reaktion der Ausfuhrpreise

Sowohl die hier verwendeten als auch die vom Sachverständigenrat vorgelegten Zahlen deuten darauf hin, daß die D-Mark-Preise⁶ der in die USA exportierten Waren in der ersten Hälfte der 80er Jahre weitaus kräftiger gestiegen sind als die Ausfuhrpreise insgesamt. Ein Teil der damals durch die Höherbewertung des Dollars entstandenen Preiserhöhungsspielräume wurde also zur Verbesserung der Gewinnspannen genutzt, nicht zu

⁵ Vgl. dazu Mordechai Kreinin, Stephen Martin, Edmund J. Shelly: Differential Response of U.S. Import Prices and Quantities to Exchange-Rate Adjustments, in: Weltwirtschaftliches Archiv, Bd. 123, Tübingen 1987, S. 449 ff.

⁶ Wenn im folgenden von der Preisentwicklung im Handel mit den USA gesprochen wird, so ist damit die Entwicklung der Durchschnittswerte gemeint.

VERÖFFENTLICHUNGEN DES HWWA-INSTITUT FÜR WIRTSCHAFTSFORSCHUNG-HAMBURG

NEUERSCHEINUNG

Michael Krakowski
(Hrsg.)

REGULIERUNG IN DER BUNDESREPUBLIK DEUTSCHLAND

Die Ausnahmbereiche des Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen

Der vorliegende Sammelband soll zur Klärung der Debatte um Regulierung und Deregulierung in der Bundesrepublik Deutschland beitragen. Die Autoren legen eine systematische Darstellung der Ausnahmbereiche des Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen einschließlich der theoretischen Regulierungsbegründungen vor. Besonderes Gewicht wurde dabei auf die Darstellung und Erklärung des derzeitigen Standes der Regulierung gelegt. Die geschichtliche Entwicklung wird in die Betrachtung mit einbezogen, weil nur so Art und Umfang der heutigen Regulierung verstanden werden kann. Vor diesem Hintergrund unterbreiten die Autoren dann jeweils Vorschläge zur Deregulierung der betreffenden Bereiche bzw. – soweit Regulierung weiterhin notwendig erscheint – zu einer Neugestaltung.

Großoktav,
497 Seiten, 1988,
brosch. DM 59,-
ISBN 3-87895-347-X

VERLAG WELTARCHIV GMBH – HAMBURG

AUSSENHANDEL

letzt in den Rezessionsjahren 1981/82; er wurde damit „real“ nicht wirksam. Der Anstieg der D-Mark-Preise blieb gleichwohl immer noch deutlich hinter dem Prozentsatz der Dollaraufwertung zurück, so daß die Ausführpreise in Dollar beträchtlich sanken. Trotz „Gewinnmitnahmen“ ergab sich damit immer noch ein deutlicher Abstand in der Preisentwicklung zu amerikanischen Produkten, zumal die Erzeugerpreise für Industrieprodukte in den USA weiter stiegen.

Auf den beträchtlichen Rückgang des Dollarkurses seit Frühjahr 1985, der auch Entlastungen bei den Kosten brachte, haben die D-Mark-Preise der in die USA exportierten Waren bisher weit weniger reagiert; sie sind erst im Jahre 1986 leicht, danach stärker gesunken (vgl. Abbildung 2 und Tabelle 2)⁷. Vielfach wurden wohl erst einmal die Ausführpreise in Dollar dem amerikanischen Preisniveau angepaßt; sie sind in den beiden letzten Jahren jedenfalls deutlich gestiegen. Wegen des Preisgefälles gegenüber amerikanischen Erzeugnissen war das offenbar eine ganze Zeit lang ohne erhebliche Absatzeinbußen möglich, es bedeutete andererseits aber wohl auch einen Verzicht auf weitere Expansions-

möglichkeiten. Ein Vergleich der Ausführpreise in Dollar mit den amerikanischen Erzeugerpreisen für Industrieprodukte deutet jedenfalls darauf hin, daß die in den Jahren des Dollarkursanstiegs aufgelaufenen Preisvorteile erst in der zweiten Jahreshälfte 1986 wieder aufgezehrt waren. Erst danach wurde offenbar der Wettbewerbsdruck so stark, daß mehr und mehr auch die Preise in D-Mark gesenkt wurden. Jetzt gerieten trotz der Kostenentlastungen durch den Dollarkursrückgang zunehmend auch die – angesichts der vorangegangenen wechselkursbedingten „windfall profits“ allerdings wohl immer noch relativ günstigen – Gewinnmargen unter Druck.

Insbesondere die Hersteller von Kraftfahrzeugen haben sich trotz des massiven Falls des Dollarkurses offenbar noch relativ lange bei der Festsetzung ihrer Exportpreise mehr an den D-Mark-Preisen als an den Preisen in Dollar orientiert; ähnliches gilt aber auch für bestimmte Maschinenbauerzeugnisse. Es wurden dabei wohl teilweise sogar Absatzeinbußen in Kauf genommen⁸. So waren bei PKW mit einem Hubraum von mehr als 2000 ccm, die immerhin einen Anteil am Export in die USA von reichlich einem Viertel haben, die Ausfuhr-

⁷ Der Rückgang fällt nur wenig stärker aus, wenn bei der Berechnung der Durchschnittswerte zur Ausschaltung struktureller Einflüsse statt einer wechselnden eine konstante Gewichtung zugrunde gelegt wird.

⁸ Vgl. auch Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, a.a.O., S. 57, Ziff. 71.

Tabelle 1
Werte, Volumen und Durchschnittswerte im Handel mit den USA¹

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987		Jahr
								1. Hj.	2. Hj.	
Ausfuhr in die USA										
Wert, Mrd. DM	21,48	25,98	28,12	32,85	46,83	55,53	55,21	24,81	25,14	49,95
Veränderung in %	...	20,9	8,2	16,8	42,6	18,6	-0,6	-11,4	-7,6	-9,5
Volumen, Mrd. DM	21,48	23,86	23,34	26,45	36,36	39,89	39,89	18,65
Veränderung in %	...	11,1	-2,2	13,3	37,5	9,7	0	-9,1
Durchschnittswert, 1980=100	100,0	108,9	120,5	124,2	128,8	139,2	138,4	133,0
Veränderung in %	...	8,9	10,7	3,1	3,7	8,1	-0,6	-2,5
Einfuhr aus den USA										
Wert, Mrd. DM	25,69	28,39	28,21	27,71	31,10	32,34	26,86	12,90	12,71	25,61
Veränderung in %	...	10,5	-0,6	-1,8	12,2	4,0	-16,9	-7,1	-2,0	-4,7
Volumen, Mrd. DM	25,69	24,56	22,64	20,82	20,08	20,43	20,73	11,46
Veränderung in %	...	-4,4	-7,8	-8,0	-3,6	1,7	1,5	8,1
Durchschnittswert, 1980=100	100,0	115,6	124,6	133,1	154,9	158,3	129,6	112,6
Veränderung in %	...	15,6	7,8	6,8	16,4	2,2	-18,1	-14,0
Saldo										
Wert, Mrd. DM	-4,21	-2,41	-0,09	5,14	15,73	23,19	28,35	11,91	12,43	24,34
Volumen, Mrd. DM	-4,21	-0,70	0,70	5,63	16,28	19,46	19,16	7,19
Terms of Trade, 1980=100	100,0	94,2	96,7	93,3	83,2	87,9	106,8	118,1
nachr.:										
Leistungsbilanz, Mrd. DM	2,68	7,45	11,36	21,08	37,99	45,73	47,71	19,54

¹ In der Abgrenzung nach Herstellungs- und Verbrauchsländern.

Quellen: Statistisches Bundesamt, Deutsche Bundesbank; eigene Berechnungen.

preise in D-Mark im Durchschnitt des Jahres 1987 kaum niedriger als ein Jahr zuvor; die Preisentwicklung war bei den USA-Exporten damit nicht viel anders als bei den Exporten in die EG.

Erleichtert wurde ein solches Preisverhalten durch den recht hohen Anteil qualitativ hochwertiger Investitions- und Verbrauchsgüter im deutschen Exportsortiment⁹. Bei vielen dieser Güter spielen bei der Kaufentscheidung neben dem Preis andere Faktoren wie Qualität, Spezialisierungsgrad, Serviceleistungen, Verfügbarkeit oder – nicht zuletzt bei Kraftfahrzeugen – der Prestigewert eine beachtliche Rolle. Der Konkurrenzdruck ist deshalb schwächer und die Preiselastizität geringer als bei „Massengütern“; das mindert auch die „Anfälligkeit“ gegenüber Wechselkursänderungen. Allerdings gilt das nur für eine begrenzte Zeit, auf längere Sicht wird bei solchen Gütern die Preiselastizität größer und damit die Beeinträchtigung der Wettbewerbsfähigkeit ebenfalls fühlbar.

⁹ Zur Struktur des Handels mit den USA vgl.: Überschub im USA-Handel im Meinungsstreit, in: Konjunktur von morgen, Nr.744, 6. August 1987, S. 2.

Einfuhrpreise deutlich gesunken

Der enge Zusammenhang zwischen der Entwicklung der amerikanischen Erzeuger- und Ausführpreise spricht dafür, daß die amerikanischen Unternehmen ihre Exportpreise ebenfalls mehr an der heimischen Kosten- und Preisentwicklung als an den Verhältnissen auf den Auslandsmärkten orientierten, vermutlich sogar noch stärker als die deutschen. Im Grundsatz trifft das auch für den Handel mit der Bundesrepublik zu. So scheinen die amerikanischen Exporteure sowohl in der Periode des Anstiegs des Dollarkurses als auch in der anschließenden Phase des Kursrückgangs die wechselkursbedingten Verteuerungen bzw. Verbilligungen in erheblichem Umfang „weitergegeben“ zu haben¹⁰.

So verteuerten sich die Importe aus den USA in der ersten Hälfte der achtziger Jahre, in D-Mark gerechnet,

¹⁰ Die Angaben über die Entwicklung der Preise und Mengen für die Einfuhr aus den USA weisen wegen stärkerer struktureller Verschiebungen in den der Berechnung zugrunde gelegten Warengruppen einen höheren Unsicherheitsgrad auf als die für die Ausfuhr nach den USA. Auch dürfte die Entwicklung der Durchschnittswerte die tatsächliche Preisentwicklung teilweise überzeichnen. Die grundlegenden Tendenzen bleiben davon aber unberührt.

VERÖFFENTLICHUNGEN DES HWWA-INSTITUT FÜR WIRTSCHAFTSFORSCHUNG-HAMBURG

NEUERSCHEINUNG

Klaus Bolz
(Hrsg.)

**DIE WIRTSCHAFTLICHE ENTWICKLUNG
IN DEN SOZIALISTISCHEN LÄNDERN
OSTEUROPAS ZUR JAHRESWENDE 1987/88**

Großoktav,
ca. 350 Seiten,
brosch. DM 39,-
ISBN 3-87895-350-X

Die Osteuropa-Abteilung des HWWA-Instituts untersucht seit nunmehr 16 Jahren jeweils zu Jahresbeginn die wirtschaftliche Entwicklung in den einzelnen sozialistischen Ländern Osteuropas, und zwar insbesondere im Hinblick auf die Ergebnisse des vorangegangenen und die Entwicklungstendenzen des jeweils laufenden Jahres. Die Beurteilung der wirtschaftlichen Ergebnisse erfolgt insbesondere vor dem Hintergrund des laufenden Fünfjahrplans. In der diesjährigen Untersuchung wird den Wirtschaftsreformen in den einzelnen Ländern besondere Aufmerksamkeit geschenkt, dies nicht zuletzt mit Blick auf die wirtschafts- und gesellschaftspolitischen Reformen in der Sowjetunion und deren Ausstrahlung auf die einzelnen RGW-Partnerländer.

VERLAG WELTARCHIV GMBH – HAMBURG

erheblich, weitaus stärker als die Importe insgesamt; der Preisanstieg ging auch weit über den der deutschen Erzeugerpreise hinaus. Damit verschlechterte sich die Wettbewerbsposition amerikanischer Anbieter auf den Märkten der Bundesrepublik beträchtlich, und zwar sowohl gegenüber heimischen Konkurrenten als auch gegenüber solchen aus Ländern außerhalb des Dollarraums. Dennoch scheinen sie damals nur in begrenztem Umfang bereit gewesen zu sein, zur Milderung der Folgen der Dollaraufwertung eine Schmälerung der Gewinnspannen hinzunehmen.

Andererseits setzte infolge dieses Preisverhaltens der amerikanischen Anbieter aber auch schon bald nach der Umkehr der Wechselkursentwicklung im Frühjahr 1985 bei den Importpreisen ein Umschwung ein; auf D-Mark-Basis sind sie seither beträchtlich gesunken. Es dauerte jedoch geraume Zeit, bis sich die „Preisschere“ gegenüber dem deutschen Preisniveau wieder schloß und für viele amerikanische Produkte die Schwelle der Wettbewerbsfähigkeit wieder erreicht war.

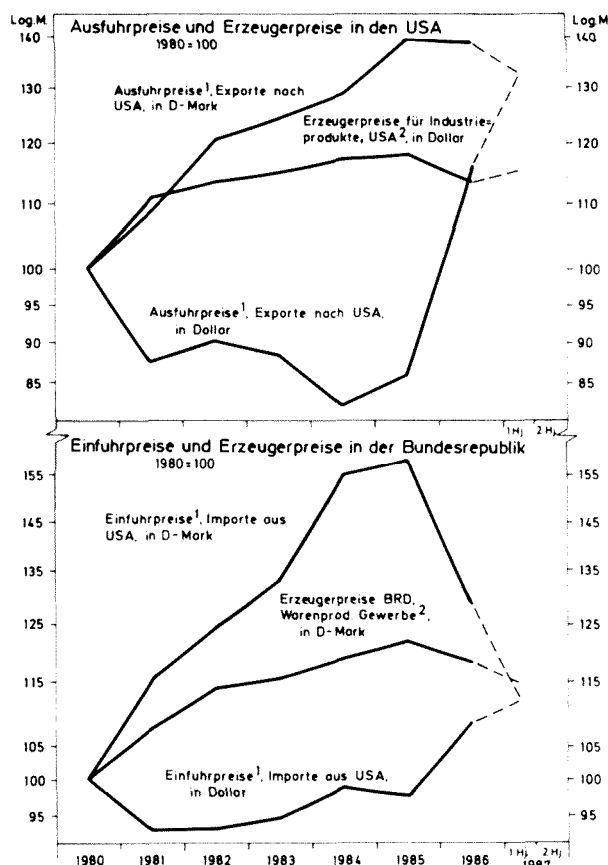
Erst im Laufe des Jahres 1987 dürften die in der Phase des Dollar-Höhenfluges entstandenen Wettbewerbsnachteile durch den Fall des Dollarkurses wieder rückgängig gemacht worden sein. Teilweise nutzten die amerikanischen Anbieter den durch die Höherbewertung der D-Mark entstandenen Spielraum auch zur Aufbesserung der Gewinnspannen; auf Dollarbasis sind die Preise der aus den USA importierten Güter in den letzten Jahren deutlich gestiegen.

Konkurrenz mit Schwellenländern

Das während des Dollar-Höhenfluges entstandene Gefälle in der Preisentwicklung trug wesentlich dazu bei, daß die reale Einfuhr aus den USA auf den nachfolgenden Fall des Dollarkurses erst relativ spät und zunächst nur verhalten reagierte. Hinzu kamen offenbar aber auch Schwächen im amerikanischen Exportsortiment. So ist der Anteil von Verbrauchsgütern (einschließlich Kraftfahrzeuge) am Import aus den USA mit knapp 7 % nicht sehr hoch, daher konnten die USA die Chancen, die die „Konsumkonjunktur“ in der Bundesrepublik in den letzten Jahren bot, nur wenig nutzen. Außerdem standen die Amerikaner mit ihrer Angebotspalette offenbar in starker Konkurrenz zu den südostasiatischen Schwellenländern¹¹. Diese Länder, die ihre Währungen in der Phase des Höhenfluges zum Teil vom Dollar abkoppelten, sie danach aber wieder mehr oder weniger eng an ihn anhängten, profitierten vom Fall des Dollarkurses am deutschen Markt bisher weit mehr als die USA. Sicherlich haben dabei nicht nur niedrigere Arbeitskosten eine Rolle gespielt¹², das Warenangebot der Schwellenländer mit seinem weitaus höheren Konsumgüteranteil entsprach wohl auch besser der deutschen Nachfrage als das amerikanische.

Die Schwellenländer gaben offenbar die aus der Abwertung des Dollars und damit auch ihrer eigenen Währung resultierenden Preisvorteile in weit stärkerem Maße als amerikanische Anbieter weiter. So sind denn auch die Einfuhren aus diesen Ländern in den letzten Jahren real beträchtlich gestiegen; besonders markant war die Zunahme bei Enderzeugnissen, bei denen der Substitutionswettbewerb ausgeprägt ist. Das läßt sich daran ablesen, daß die Einfuhr von Enderzeugnissen aus den Entwicklungsländern (ohne OPEC) – rund 70 % davon entfallen allein auf die Schwellenländer – im Jahre 1986 real um nahezu 30 % zunahm; im vergangenen Jahr scheint der Anstieg ähnlich hoch gewesen zu

Abbildung 2
Indikatoren zur Preisentwicklung
im Handel mit den USA



¹ Durchschnittswerte der Aus- und Einfuhr. ² Inlandsabsatz.
Quelle: Siehe Tabelle 2.

¹¹ Hongkong, Singapur, Südkorea, Taiwan und Malaysia.

¹² Zu den Arbeitskosten in den Schwellenländern vgl. etwa Heinz Salowsky: Arbeitskosten in fernöstlichen Schwellenländern, in: Arbeit und Sozialpolitik, H. 8-9/1987, S. 258 ff.

AUSSENHANDEL

sein. Die Enderzeugniseinfuhren aus den USA dürften sich dagegen in den letzten beiden Jahren insgesamt nur um reichlich ein Zehntel erhöht haben, bei einem Anstieg der gesamten Enderzeugniseinfuhren um rund 18 %.

Als Resümee bleibt festzuhalten, daß der Grund für die bisher nur relativ verhaltene Reaktion der realen Warenströme im Handel mit den USA auf den Fall des Dollarkurses im wesentlichen in dem „Preisgefälle“ zu suchen ist, das mit der vorangegangenen Höherbewertung des Dollars zwischen der Bundesrepublik und den USA entstanden war. Sie ist kein Indiz für ein mangelhaftes Funktionieren des außenwirtschaftlichen Anpassungsprozesses, sondern allenfalls dafür, daß er sich in solchen „atypischen“ Situationen etwas „schwerfälliger“ vollzieht.

Aufgrund des entstandenen Gefälles in der Preisentwicklung konnten einerseits die deutschen Exporteure die Auswirkungen des Dollarkursverfalls eine ganze Zeit lang „gewinnchonend“ durch Erhöhung der Ex-

portpreise in Dollar auffangen, ohne daß das bereits erhebliche Absatzeinbußen nach sich zog. Erst als der Preisvorsprung aufgezehrt war, kam es auch zu stärkeren Reaktionen bei den Ausfuhrpreisen in D-Mark. Die Unternehmen haben als Reaktion auf den Fall des Dollarkurses zudem ihre Exportanstrengungen auf Märkten außerhalb des Dollarraums erheblich verstärkt¹³; der kräftige Anstieg der Exporte in den europäischen Raum im Laufe des vergangenen Jahres ist sicherlich auch in Zusammenhang damit zu sehen. Das spricht zwar für eine anhaltend hohe Flexibilität und Anpassungsfähigkeit der deutschen Wirtschaft an veränderte außenwirtschaftliche Rahmenbedingungen, dem erforderlichen Abbau der außenwirtschaftlichen Ungleichgewichte im Welthandel steht diese Anpassungsfähigkeit aber entgegen.

Andererseits dauerte es wegen des bestehenden Preisgefälles einige Zeit, bis durch den Rückgang des Dollarkurses die Wettbewerbsnachteile für viele amerikanische Produkte am deutschen Markt wieder abgebaut waren und viele amerikanische Unternehmen den Export in die Bundesrepublik wieder als lohnend ansahen. Hinzu kam die wachsende Konkurrenz aus den Schwellenländern, die wegen einer besser der deutschen Nachfrage entsprechenden Produktpalette, niedrigerer Kosten und einer auf Expansion zielenden „ag-

¹³ Nach einer Umfrage des Ifo-Instituts vom November 1986 beabsichtigten 39 % der befragten Unternehmen aufgrund des Dollarkursfalls ihre Verkaufsanstrengungen in anderen EG-Ländern, 24 % in Ländern außerhalb der EG zu intensivieren. Vgl. J.-D. Lindbauer: „Dollarkursverfall: Reaktionen japanischer und deutscher Unternehmen“, in: Ifo-Schnelldienst, H. 7/1987, S. 11 f.

Tabelle 2
Indikatoren zur Preisentwicklung im Handel mit den USA
(1980 = 100)

		1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987 1. Hj.
Ausfuhr									
Ausfuhr in die USA, Durchschnittswert ¹	in DM	100	108,9	120,5	124,2	128,8	139,2	138,4	133,0
	in \$	100	87,4	90,1	88,3	82,2	85,9	115,7	132,5
nachr.:									
Durchschnittswert SVR ² ,	in DM	100	114,4	128,2	127,2	131,3	141,6	135,3	129,9
Erzeugerpreise für Industrie- produkte, USA	in \$	100	110,7	113,7	114,9	117,4	117,9	113,6	115,3
Einfuhr									
Einfuhr aus den USA, Durchschnittswert ¹	in DM	100	115,6	124,6	133,1	154,9	158,3	129,6	112,6
	in \$	100	92,8	93,1	94,6	98,9	97,7	108,4	112,2
dar.:									
Enderzeugnisse ¹	in DM	100	113,1	130,6	141,0	156,3	165,0	142,6	131,1
	in \$	100	90,8	97,6	100,2	99,7	101,9	119,2	130,5
Exporte der USA, Durchschnittswert	in \$	100	109,2	110,4	111,6	113,1	112,2	112,5	114,1
	in DM	100	136,0	147,7	157,0	177,2	181,8	134,6	114,6
Erzeugerpreise BRD, Warenprod. Gewerbe	in DM	100	107,8	114,1	115,8	119,2	121,9	118,3	115,4
Wechselkurs	DM/\$	100	124,5	133,8	140,7	156,7	162,0	119,6	100,4

¹ Eigene Berechnungen. ² Durchschnittswert für ausgewählte Warengruppen mit einem Anteil am Export in die USA von zuletzt reichlich 60 %; Berechnungen des Statistischen Bundesamtes für den Sachverständigenrat.

Quellen: Statistisches Bundesamt, Deutsche Bundesbank, Jahresgutachten 1987/88 des Sachverständigenrates; Internationaler Währungsfonds (IWF); eigene Berechnungen.

gressiven“ Preispolitik mehr vom Fall des Dollarkurses profitierten als amerikanische Anbieter. Auch das trug zu der nur verhaltenen Reaktion der Einfuhren aus den USA bei.

Die unterschiedliche Entwicklung der Export- und Importpreise in D-Mark führte zu einer – aus deutscher Sicht – beträchtlichen Verbesserung der Terms of Trade; sie hielt bis weit in das Jahr 1987 hinein an. Der Rückgang des realen Ausfuhrüberschusses gegenüber den USA schlug sich deshalb nur abgeschwächt in der nominalen Handelsbilanz nieder.

Anpassungsprozeß noch nicht abgeschlossen

Aufgrund der bisherigen Entwicklung muß man davon ausgehen, daß die Anpassung an die wechselkursbedingte Veränderung der Preisrelationen im Außenhandel noch nicht abgeschlossen ist, zumal diese sich mit dem neuerlichen Dollarkursrückgang Ende letzten Jahres nochmals zu Lasten der deutschen Wirtschaft verschoben hat. Auch wenn der Dollarkurs sich auf dem jetzigen Niveau hält, wird die bisherige Veränderung der Preisrelationen noch eine ganze Zeit lang nachwirken; ihr Einfluß auf die realen Warenströme wird erst allmählich nachlassen. Auch werden die deutschen Exporteure, wenn sie weiterhin am amerikanischen Markt bestehen wollen, mehr noch als bisher ihre D-Mark-Preise anpassen müssen, und die amerikanischen Unternehmen werden den durch den Dollarkursrückgang entstandenen Spielraum auch zur Verbesserung der Gewinnspannen nutzen. Das würde bedeuten, daß sich die Terms of Trade gegenüber den USA – aus deutscher Sicht – wieder verschlechtern. Die Preiseffekte werden dann nicht mehr wie in den vergangenen Jahren die Mengeneffekte konterkarieren; sie werden sie wahrscheinlich sogar verstärken. Alles in allem muß man aber wohl damit rechnen, daß sich der Abbau der Überschüsse im Handel mit den USA noch geraume Zeit hinziehen wird.

In Amerika wird vielfach bezweifelt, daß der bisherige Fall des Dollarkurses schon für einen völligen Abbau der deutschen Überschüsse gegenüber den USA ausreicht, jedenfalls gibt es dort zahlreiche Stimmen, die dazu einen weiteren Dollarkursrückgang für erforderlich halten¹⁴. Diese Einschätzung orientiert sich jedoch allzusehr an der Entwicklung der vergangenen Jahre. Erstens wird dabei wohl zu wenig berücksichtigt, daß mit der Stabilisierung des Dollarkurses die „J-Kurven-

Effekte“ entfallen werden, die in den vergangenen Jahren immer wieder die Mengeneffekte konterkariert haben. Zum zweiten wird offenbar unterstellt, daß das Wachstumsgefälle zwischen den USA und der Bundesrepublik bestehen bleiben wird. Diese Annahme ist indes fragwürdig; mit Unterschieden in der Wirtschaftspolitik, die in der Vergangenheit maßgeblich zum Entstehen des Wachstumsgefälles beigetragen hatten, läßt sie sich jedenfalls nicht mehr begründen. Zudem gab es bei der Entwicklung der Inlandsnachfrage in beiden Ländern zuletzt schon deutliche „Nivellierungstendenzen“, außenwirtschaftliche Einflüsse haben das allerdings überdeckt.

Schließlich hat die Entwicklung der letzten Jahre wohl auch dazu verleitet, das Ausmaß der Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit amerikanischer Anbieter zu unterschätzen. Dank Dollarkursrückgang und erheblicher eigener Anstrengungen war es beachtlich, und selbst von amerikanischen Regierungskreisen wird nunmehr eingeräumt, daß die US-Wirtschaft bei dem jetzigen Dollarkurs international wieder konkurrenzfähig ist. Im Export der USA hat die Verbesserung der amerikanischen Wettbewerbsposition inzwischen schon deutlichen Niederschlag gefunden¹⁵. Auch in der Bundesrepublik konnten die amerikanischen Unternehmen zuletzt wieder Marktanteile zurückgewinnen; unterstützt wurden sie dabei von deutschen Importeuren, die nach dem Fall des Dollarkurses neue Chancen für amerikanische Produkte auf dem deutschen Markt sahen. Um auch gegenüber der Konkurrenz aus den Schwellenländern bestehen zu können, bedarf es aber noch weiterer Anstrengungen; mit einem weiteren Fall des Dollarkurses ist diesem Problem nicht beizukommen.

Der Wunsch der Amerikaner nach Abbau der hohen deutschen Überschußposition im bilateralen Waren- und Leistungsverkehr erscheint durchaus verständlich. Er läßt indes außer acht, daß der Mechanismus der relativen Preise, über den der Prozeß der Anpassung an Wechselkursänderungen läuft, im Grundsatz nicht auf bilaterale Gleichgewichte hinarbeitet, sondern lediglich auf einen Ausgleich der gesamten Außenhandelsbilanz eines Landes. In einem System freien – oder zumindest den Grundprinzipien nach freien – Welthandels kann Leistungsbilanzausgleich deshalb nicht Ausgleich gegenüber einzelnen Regionen oder gar Ländern bedeuten. Der Versuch der USA, ihr Leistungsbilanzproblem zu „bilateralisieren“ und seine Lösung vorrangig über eine Rückführung der regionalen Defizite zu suchen, ist deshalb der falsche Weg.

¹⁴ Vgl. etwa Rüdiger Dornbusch: Why the Dollar Must Fall Another 30%, in: The New York Times, 16. 5. 1987; Lester C. Thurow: Keine Angst vor dem freien Fall, in: Die Zeit, Nr. 34, 14. 8. 1987. Thurow etwa vertritt die Meinung, daß ohne verstärktes Wachstum außerhalb der USA der Ausgleich der amerikanischen Leistungsbilanz einen Kurs von 1,10 DM/\$ erfordern würde.

¹⁵ Vgl. o. V.: Comeback der US-Industrie, in: Informationsdienst der deutschen Wirtschaft (iwd), H. 6/1988, S. 4 f.

neu

Varum ein weiteres Buch, las sich mit Markt-Fragen auseinandersetzt?

► Weil es klare Anzeichen gibt, daß **die »Priorität Markt«** noch lange nicht allseits erfüllt ist.

► Das Marketing hat wohl theoretisch bei uns Einzug gehalten – und so könnte man annehmen, daß auch ein **markt-gerechtes Verhalten von Mitarbeitern und ganzen Unternehmen** Allgemeingut geworden sei. Dem ist leider noch nicht so!

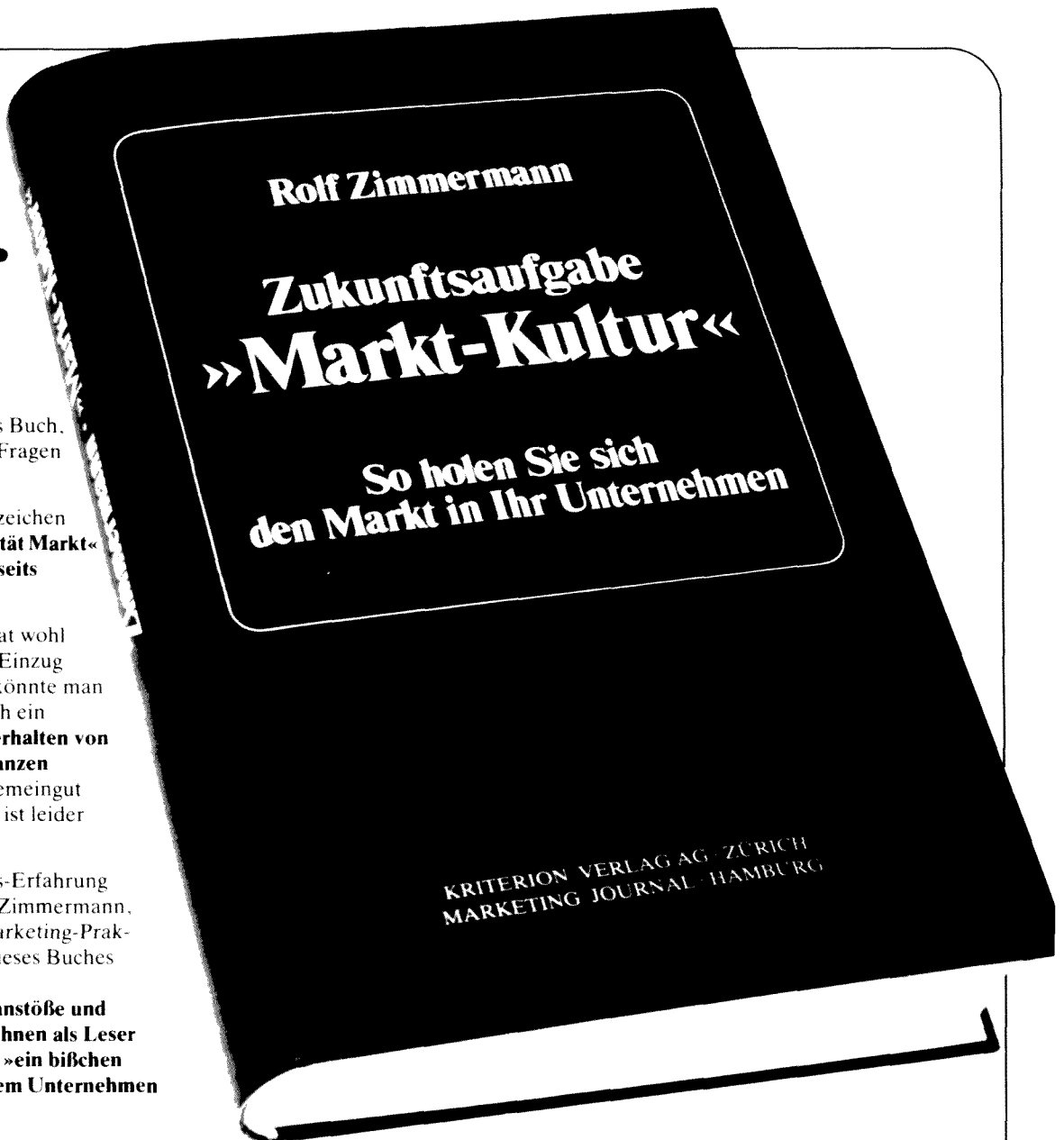
► Die eigene Praxis-Erfahrung hat den Autor Rolf Zimmermann, einen Schweizer Marketing-Praktiker, zu der Idee dieses Buches geführt:

Neue Ideen, Denkanstöße und Impulse sollen bei Ihnen als Leser neue Initiativen für »ein bißchen mehr Markt« in Ihrem Unternehmen einleiten.

● Sie werden Bequemes und Unbequemes finden. All das ist nicht niedergeschrieben, um zu kritisieren, anzuprangern oder aus Freude an negativen Darstellungen. Ganz im Gegenteil. Durch das Erkennen von Fehlern und Mängeln, insbesondere aber **durch die Feststellung von Realisierungslücken im Markt-Verhalten soll eine neue positive Wirkungsbasis für »mehr Markt«** geschaffen werden.

● Zum Standard der »Markt-Kultur« zählt der Autor die vier Elemente **Markt-Wissen, Markt-Denken, Markt-Können und insbesondere Markt-Verhalten** sowie deren reibungsloses Zusammenspiel im Unternehmen. Nur wenn alle vier Elemente im ganzen Unternehmen ausgewogen entwickelt sind, stimmt die »Markt-Kultur«.

► »So holen Sie sich den Markt in Ihr Unternehmen« – verspricht der Untertitel dieses neuen Buches. Holen Sie sich dieses Buch – und Sie erhalten **432 Seiten angefüllt mit Denkanstößen zur Bewältigung der großen Aufgabe, in Ihrem Unternehmen eine lebendige »Markt-Kultur«** zu etablieren.



Hamburg 1987, ISBN 3-922 938-13-2, 432 Seiten, 68,- DM

MARKETING
JOURNAL

Brief: Koopstr. 20, Postfach 2504
D-2000 Hamburg 13
Telefon: 040/4 10 31 48 + 4 10 25 41
Telefax: 040/4 10 12 76
Teletex: 2627-402095
Telex: 17-402095
Btx: *20704 #