

Rosenstock, Adolf H.

Article — Digitized Version

Die deutsche Industrie im internationalen Preiswettbewerb

Wirtschaftsdienst

Suggested Citation: Rosenstock, Adolf H. (1989) : Die deutsche Industrie im internationalen Preiswettbewerb, Wirtschaftsdienst, ISSN 0043-6275, Verlag Weltarchiv, Hamburg, Vol. 69, Iss. 7, pp. 352-356

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/136539>

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.

Adolf Rosenstock

Die deutsche Industrie im internationalen Preiswettbewerb

Die Preis-Wettbewerbsposition der deutschen Industrie gegenüber ihren Hauptkonkurrenten auf den Weltmärkten unterlag seit den 70er Jahren starken Schwankungen. Wie reagierten die realen Exporte und Importe auf diese Veränderungen? Durch welche Faktoren wird der reale Außenbeitrag am stärksten beeinflusst?

Wenn die Absatzchancen der deutschen Exportwirtschaft diskutiert werden, dann stehen neben der weltweiten Konjunkturlage meist die Qualität des Angebots sowie die Flexibilität und Kundenorientierung der Unternehmen im Vordergrund. Hinsichtlich der Preis-Wettbewerbsposition gegenüber den Konkurrenten begnügt man sich leider allzuoft mit generellen Hinweisen auf den Einfluß von Wechselkursänderungen und internationalen Kostendifferenzen. Bei der Erklärung der Zunahme des Importvolumens von Fertigprodukten und Halbfertigfabrikaten hingegen werden deren Preisvorteile zumeist an erster Stelle genannt.

In dieser Untersuchung wird der Frage nachgegangen, wie stark die Export- und Importvolumina von relativen Preisänderungen im In- und Ausland in Verbindung mit Wechselkursverschiebungen beeinflusst wurden. Der Untersuchungszeitraum geht zurück bis zum Jahre 1975¹. Die Ergebnisse deuten darauf hin, daß Veränderungen der internationalen Preispositionen eine erhebliche Bedeutung für den deutschen Außenhandel haben. Der Saldo der realen Ein- und Ausfuhren von Waren und Dienstleistungen, die Entwicklung des realen Außenbeitrags, scheint sogar von dem Preisfaktor dominiert zu werden. Die komplexen Zusammenhänge, die die Preis-Wettbewerbsposition bestimmen, stehen einer einfachen Analyse ihrer Bedeutung für die Entwicklung des deutschen Exports entgegen. Dies ist sicherlich ein Grund dafür, daß sie bisweilen vielfach unterschätzt wird.

Obwohl deutsche Erzeugnisse in die gesamte Welt geliefert werden, sind die Hauptkonkurrenten in nur we-

nigen Industrieländern angesiedelt. Etwa vier Fünftel der deutschen Gesamtausfuhr werden von nur 14 Industrieländern, nämlich Belgien, Dänemark, Frankreich, Großbritannien, Irland, Italien, Japan, Kanada, Niederlande, Norwegen, Österreich, Schweden, Schweiz, USA, aufgenommen². Auch auf Drittmärkten stehen deutschen Exportprodukten in erster Linie Angebote dieser Industrieländer gegenüber, weniger das jeweilige Angebot aus dem Inland. Es ist deshalb zulässig, zur Beurteilung der Preis-Wettbewerbsposition deutscher Erzeugnisse auf den Weltmärkten lediglich die Erzeugerpreise in den Hauptkonkurrenzländern und die DM-Wechselkurse ihrer Währungen heranzuziehen.

Ausgangsdaten für die Ermittlung der deutschen Preis-Wettbewerbsposition im Export sind die Erzeugerpreise in den anderen Industrieländern, die deutschen Ausführpreise und die jeweiligen DM-Wechselkurse. Zunächst sind die ausländischen Erzeugerpreisindizes auf D-Mark-Niveau umzurechnen. Das erfolgt hier mit Hilfe des betreffenden Wechselkursindex der Deutschen Bundesbank (Basis 1980 = 100).

Entsprechend der unterschiedlichen Bedeutung der einzelnen Länder als Importeure deutscher Güter und Dienstleistungen und als Konkurrenten sind die einzelnen Indizes zu gewichten, bevor sie zusammengefaßt werden können. So sind beispielsweise japanische Produkte auf dem Weltmarkt insgesamt eine größere Konkurrenz als niederländische, obwohl die Niederlande

Dr Adolf H. Rosenstock, 33, ist Mitarbeiter in der Volkswirtschaftlichen Abteilung Inland der Kreditanstalt für Wiederaufbau in Frankfurt.

¹ Der erste Ölpreisschock 1974/75 bewirkte nachhaltige Veränderungen im ökonomischen Verhalten. Italiener z. B. weist signifikante Veränderungen von Volumen- und Substitutionselastizitäten vor und nach 1974 im internationalen Handel nach (vgl. A. It a l i a n e r: Schätzung und Simulation von internationalen Handelsströmen im Rahmen des QUEST-Modells, in: Europäische Wirtschaft, Nr. 31, März 1987, S. 65-136, hier S. 91-99).

² In den vergangenen Jahren hat Spanien an Bedeutung gewonnen, konnte jedoch aus statistischen Gründen nicht berücksichtigt werden.

etwa vier- bis fünfmal mehr Güter aus der Bundesrepublik beziehen als Japan. Hierfür bietet sich das Wägungsschema an, das die Bundesbank zur Berechnung des gewogenen realen Außenwertes der D-Mark verwendet.

Während die Bundesbank aber in dem Ausweis des gewogenen Außenwertes der D-Mark auch die Stellung der ausländischen Anbieter auf dem deutschen Markt berücksichtigt, interessiert hier nur die Preisstellung deutscher Leistungen im Ausland. Es soll erfaßt werden, wie wichtig die Preisentwicklung in den einzelnen Industrieländern und die Kursänderungen ihrer Währungen gegenüber der D-Mark für die preisliche Wettbewerbsstellung deutscher Exporteure jeweils sind. Aus dem Bundesbankschema werden deshalb nur die „erweiterten Exportgewichte“ genommen, um die Gewichtung vorzunehmen³. Aus dem Verhältnis zwischen der Summe der gewogenen Erzeugerpreisindizes von 14 Industrieländern auf D-Mark-Basis und dem Preisindex der deutschen Exporte ergibt sich der Index, der die Entwicklung der Preis-Wettbewerbsposition beschreibt.

Preis-Wettbewerbsposition im Export

Die Grafik veranschaulicht, welchen Veränderungen die Preis-Wettbewerbsposition der deutschen Ausfuhren seit 1975 ausgesetzt war. Die Differenz zwischen dem tiefsten (1979) und höchsten Wert (1985) erreicht 18,7 Indexpunkte. Das bedeutet, daß die deutsche Ausfuhr 1985, verglichen mit der Situation 1979, gegenüber den Hauptkonkurrenzländern einen Preisvorteil von annähernd 20% hatte. In den darauffolgenden zwei Jahren wurde der Preisvorteil wieder – mit einer enormen Geschwindigkeit – abgebaut. 1988 kam der Rückgang zum Stillstand. Die Position hat sich sogar im Vergleich zum Vorjahr wieder leicht gebessert und liegt damit auf einem Niveau, das in der zweiten Hälfte der siebziger Jahre als normal angesehen worden wäre.

Die starken Schwankungen sind zum größten Teil wechselkursbedingt. Bedeutend sind aber auch die unterschiedlichen Preisbewegungen im In- und Ausland. Im betrachteten Zeitraum sind die Exportpreise durchweg weniger angestiegen (in einem Jahr – 1986 – sogar stärker gefallen) als die Erzeugerpreise in den Konkur-

³ Die einzelnen Gewichte werden folgendermaßen ermittelt: „Zuerst wird der Anteil der einzelnen Märkte am Gesamtexport der Bundesrepublik festgestellt . . . Danach wird festgestellt, in welchem Umfang die Exporte in jedes Land mit dem dortigen Inlandsangebot und Importen aus dritten Ländern konkurrieren. . . Aus der Kombination der beiden Angaben . . . läßt sich ersehen, in welchem Umfang die deutsche Exportwirtschaft auf einem bestimmten Markt mit einem bestimmten Konkurrenzanbieter im Wettbewerb steht. Faßt man diese Information für ein Konkurrenzland über alle Märkte zusammen, dann erhält man das erweiterte Exportgewicht dieses Landes.“ (Deutsche Bundesbank: Monatsberichte, Januar 1985, S. 41.)

renzländern. In Perioden mit Aufwertungstendenz für die D-Mark wird dadurch der Verschlechterung der Preis-Wettbewerbsposition entgegengewirkt. Umgekehrt wird bei einer generellen Abwertung der D-Mark die Verbesserung der relativen Preisposition beschleunigt, wie unsere Exportwirtschaft seit über einem Jahr wohlthuend vermerkt. Dieser Zusammenhang wird klarer, wenn der Einfluß von Veränderungen der Preis-Wettbewerbsposition genauer analysiert wird.

Mittels einer einfachen Regressionsanalyse wurde untersucht, wie stark die deutschen Exporte im Zeitablauf von der Entwicklung der Binnennachfrage in den Abnehmerländern und der relativen Preisposition auf den Exportmärkten beeinflusst werden. Die Ergebnisse zeigen⁴, daß die Reaktionen auf geänderte Preis-Wettbewerbspositionen sehr schnell erfolgen. Eine Verbesserung um einen Prozentpunkt läßt – rechnerisch – das Exportvolumen unmittelbar um gut 3 Mrd. DM und im Folgejahr um nochmals rund 1 Mrd. DM steigen. Eine Zunahme der realen Binnennachfrage unserer Abnehmerländer um ebenfalls einen Prozentpunkt beflügelt den Export zwar fast doppelt so stark, dabei muß man jedoch berücksichtigen, daß die Entwicklung der realen Binnennachfrage wesentlich kontinuierlicher verläuft. Die Schätzung der realen Ausfuhren auf der Basis der Regressionsergebnisse läßt erkennen, wie ausgeprägt die preisinduzierten Ausschläge vom längerfristigen, einkommensbestimmten Trend waren (siehe Abbildung 2).

Die Preis-Wettbewerbsposition der Importe

Zur Berechnung der Preis-Wettbewerbsposition von Einfuhren in die Bundesrepublik werden die schon zuvor auf D-Mark-Niveau umgerechneten Erzeugerpreisindizes der Industrieländer, aus denen etwa drei Viertel der deutschen Importe bezogen werden, entsprechend den jeweiligen Anteilen am Gesamtimport gewichtet. Die geringeren Schwankungen der relativen Preisposi-

⁴ Ergebnisse der Regressionsanalyse des deutschen Außenhandels (Stützbereich 1975 bis 1988):

$$\begin{aligned} \text{Ausf} &= -783,7 + 7,83 \text{ Domdem} + 3,20 \text{ PWP}^{\text{A}} + 1,09 \text{ PWP}^{\text{A}} - 1 \\ & \quad (-41,6) \quad (63,0) \quad (14,0) \quad (4,6) \\ R^2 &= 0,999 \quad \text{D.W.} = 2,46 \\ \text{Einf} &= 0,41 \text{ Ausf} + 4,14 \text{ Bina} - 0,75 \text{ PWP}^{\text{E}} - 0,95 \text{ PWP}^{\text{E}} - 1 \\ & \quad (16,7) \quad (16,7) \quad (-2,3) \quad (-2,8) \\ R^2 &= 0,999 \quad \text{D.W.} = 1,55 \\ \text{RAB} &= -474,6 - 4,91 \text{ Bina} + 5,27 \text{ Domdem} + 2,77 \text{ PWP}^{\text{R}} + 1,66 \text{ PWP}^{\text{R}} - 1 \\ & \quad (-14,1) \quad (-8,1) \quad (10,5) \quad (9,8) \quad (5,5) \\ R^2 &= 0,989 \quad \text{D.W.} = 2,20 \end{aligned}$$

Ausf = reale Ausfuhr; Einf = reale Einfuhr; RAB = realer Außenbeitrag; Domdem: Index der gewichteten realen Binnennachfrage der OECD-Länder, ohne Bundesrepublik Deutschland (1980 = 100); Bina: Index der realen Binnennachfrage der Bundesrepublik Deutschland (1980 = 100); PWP^A(E) = Index der Preis-Wettbewerbsposition der Ausfuhr (Einfuhr) (1980 = 100); PWP^R = Mittelwert zwischen PWP^A und PWP^E; Subscript - 1 = Variable zeitverzögert um ein Jahr.

tion der Importe (siehe Abbildung 1) ist auf die stärkere Gewichtung von Währungen mit stabileren DM-Wechselkursen wie dem holländischen Gulden und dem belgischen Franc zurückzuführen. Zu beachten ist, daß hier eine Erhöhung des Indexwertes eine Verschlechterung der Preisposition von Importen auf dem deutschen Markt bedeutet.

Die Regressionsanalyse der deutschen Einfuhren ergab für die Preis-Wettbewerbsposition wesentlich niedrigere Parameterwerte, als zuvor bei der Analyse der Exporte ermittelt worden waren. Die zusammengefaßte Preiselastizität⁵ der realen Einfuhr ist mit $-0,4$ zwar sehr niedrig, liegt aber erheblich über den Schätzwerten anderer Untersuchungen⁶. (Zum Vergleich: Die Preiselastizität der realen Ausfuhr liegt bei etwa Eins.) Überraschend ist auch die geringe Einkommenselastizität der Einfuhren. Die deutschen Importe reagieren nur in

etwa halb so stark auf Veränderungen der realen Binnennachfrage (Nachfrageelastizität der Einfuhren = $0,96$) wie deutsche Exporte auf Veränderungen der realen Binnennachfrage in den Hauptabnehmerländern (Nachfrageelastizität der Ausfuhren = $1,74$).

Der statistisch ermittelte enge Zusammenhang zwischen Ein- und Ausfuhr – eine Steigerung des Ausfuhrvolumens um 1 Mrd. DM induziert um real $0,4$ Mrd. DM höhere Einfuhren – spiegelt die enge Verflechtung unserer Wirtschaft mit dem Ausland, insbesondere den westeuropäischen Nachbarländern, wider. Zur Realisierung höherer Exporte ist es notwendig, aus dem Ausland verstärkt Rohstoffe, Vorprodukte, aber auch Fertigwaren als Import zu beziehen. Am deutlichsten ausgeprägt ist

⁵ Die Elastizitäten wurden berechnet nach der Formel

$$e_{y,x} = \beta_x \frac{\bar{x}}{\bar{y}}$$

wobei β_x = geschätzter Parameterwert der unabhängigen Variablen x , \bar{x} , \bar{y} = Mittelwerte der Variablen x , y .

⁶ Vgl. z. B. W. Gerstenberger: Entwicklung der Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Industrie, in: ifo-Schnelldienst 7/88, S. 3-16, hier S. 5.

Abbildung 1
Preis-Wettbewerbsposition der Exporte und Veränderung des realen Außenbeitrags 1975-1988

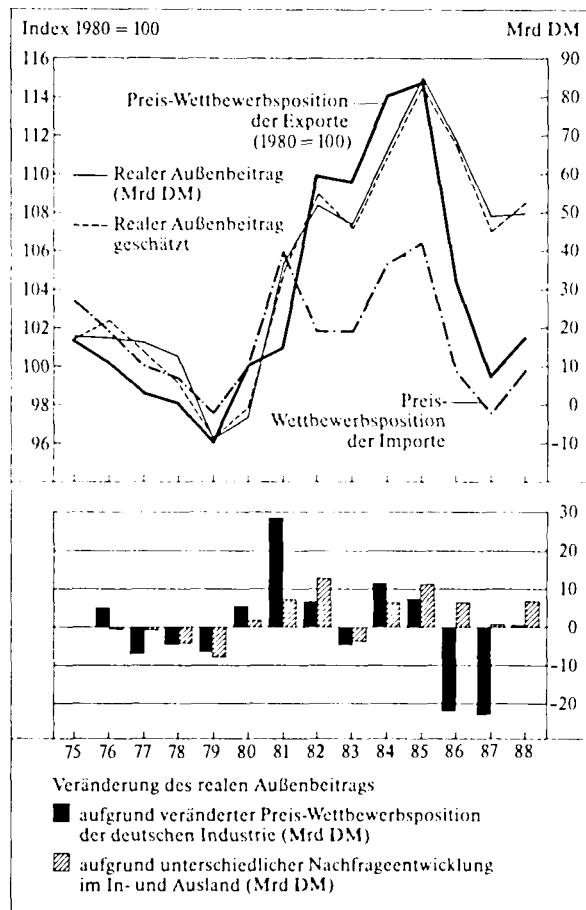
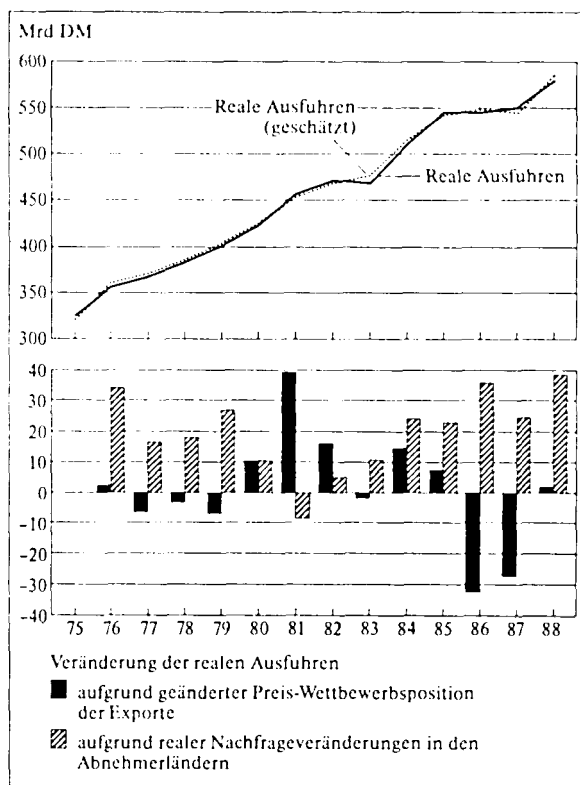


Abbildung 2
Ausfuhrvolumen und Veränderung der realen Ausfuhren 1975-1988



diese Interdependenz bei multinationalen Unternehmen mit Betriebsstätten in mehreren Ländern. Die Abweichungen des Importvolumens vom langfristigen Trend erklären sich zu einem großen Teil aus dieser Verknüpfung (siehe Abbildung 3). Da die Varianz der realen Exporte zum größten Teil von Verschiebungen der Preis-Wettbewerbsposition erklärt wird, wird über diesen Weg die Entwicklung der realen Importe indirekt von der relativen Preisposition deutscher Exporteure auf den Auslandsmärkten beeinflusst. Während aber eine Erhöhung des PWP-Indexes die Einfuhren bremst, werden die Ausfuhren – und damit indirekt auch die Einfuhren – stimuliert. Der aggregierte Einfluß der relativen Preisposition auf den ausländischen und inländischen Märkten ist deshalb sehr gering⁷.

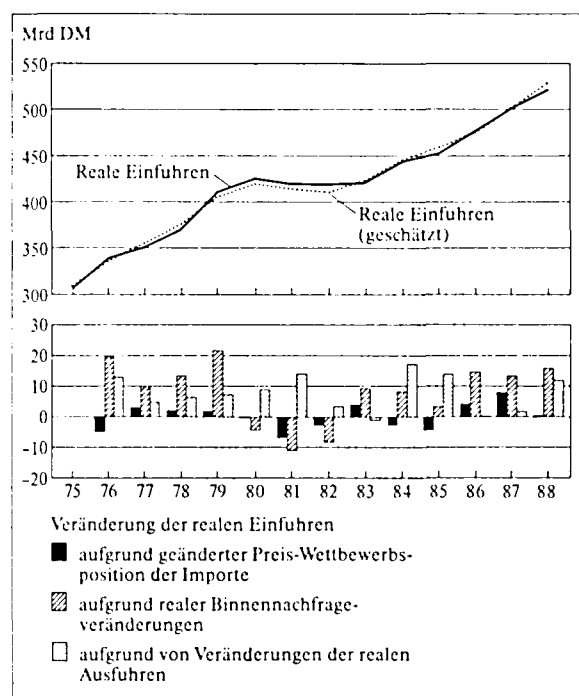
Der reale Außenbeitrag

Die direkte Abhängigkeit des Importvolumens vom Exportvolumen ist ein wichtiger Stabilisierungsfaktor hinsichtlich des Saldos der beiden Größen, des realen Außenbeitrags zum Bruttosozialprodukt der Bundesrepublik. Trotzdem sind jedoch starke Ausschläge des realen Außenbeitrags zu verzeichnen. Die Schwankungsbreite reicht von –9 Mrd. DM bis +84,6 Mrd. DM. Die

Regressionsanalyse des realen Außenbeitrags ergab, daß die geschätzten Parameterwerte für die reale Binnennachfrage im Inland und im Ausland (numerisch) einander entsprechen. Dies bedeutet, daß bei gleich hohen Wachstumsraten der realen Binnennachfrage im Inland und im Ausland die Höhe des realen Außenbeitrags diesbezüglich unverändert bliebe. Tatsächlich weichen aber die Wachstumspfade in der Bundesrepublik und die unserer Handelspartner stark voneinander ab. Daraus resultierende Ungleichgewichte der internationalen Handelsströme hätten – theoretisch – von gegenläufigen Verschiebungen der relativen Preispositionen, insbesondere mit Hilfe von Wechselkursanpassungen, kompensiert werden können. Die Voraussetzung hierfür, eine hohe Preiselastizität des realen Außenbeitrags, ist gegeben. Für den betrachteten Zeitraum lag sie, einschließlich der zeitverzögerten Wirkung, bei über 12, d. h. eine Verschlechterung der deutschen Preis-Wettbewerbsposition um einen Prozentpunkt würde zu einer Reduzierung des realen Überschusses um 12% führen.

Die tatsächliche Entwicklung der Erzeugerpreise im In- und Ausland und vor allem der Wechselkurse brachte jedoch den gegenteiligen Effekt. Gerade wenn unterschiedliche Wachstumsraten den realen Außenbeitrag ansteigen ließen, dann verbesserte sich auch die internationale Preis-Wettbewerbsposition der deutschen Industrie. Dieser ausgeprägt prozyklische Zusammenhang wurde lediglich in den Jahren 1986 und 1987 durchbrochen. Dem zunehmenden Wachstumsvorsprung der anderen westlichen Industrieländer stand eine merkliche Schwächung der deutschen Preis-Wettbewerbsposition gegenüber, die zu dem Rückgang des realen Außenbeitrags in diesen Jahren geführt hat. 1988 zeigte sich aber bereits wieder das alte Bild: Die Kombination von höheren Wachstumsraten im Ausland und wieder gestärkter relativer Preisposition deutscher Anbieter führte zur Beendigung des Anpassungsprozesses.

Abbildung 3
Einfuhrvolumen und Veränderungen
der realen Einfuhren 1975-1988



Resümee und Ausblick

Obwohl die Entwicklung des deutschen Außenhandels nur über eine relativ kurze Zeitspanne hinweg, von 1975 bis 1988, betrachtet wurde, ist in den Zeitreihen doch eine Tendenz zum Saldenausgleich feststellbar. Die wichtigsten Ursachen für das Entstehen von ungleichgewichtigen realen Handelsströmen, Verschiebungen der internationalen Preis-Wettbewerbsposition

⁷ Wird die Variable *Ausf* aus der Regressionsanalyse des Einfuhrvolumens genommen, so wechselt sogar das Vorzeichen der geschätzten Parameterwerte für $PWPE$ und $PWPE_{-1}$, was als paradox erscheint, aber mit der Interdependenz zwischen Ein- und Ausfuhr erklärt werden kann.

nen und divergierende nationale Wachstumsraten, sind im Zeitablauf zwar erheblich, schwanken aber langfristig doch um einen festen Mittelwert. So ist die reale Binnennachfrage in der Bundesrepublik seit 1975 um 33 % gestiegen, die nach Exportanteilen gewichtete reale Binnennachfrage unserer Handelspartner im gleichen Zeitabschnitt um 37 %, und die internationale Preis-Wettbewerbsposition der deutschen Industrie liegt heute in etwa auf dem gleichen Niveau wie in der zweiten Hälfte der 70er Jahre. Eine Gefahr für die zukünftige Entwicklung könnte jedoch daraus erwachsen, daß, wie in der Vergangenheit, die beiden Hauptdeterminanten des realen Außenbeitrags sich wieder prozyklisch entwickeln werden. Dabei sind zwei extreme Entwicklungslinien möglich.

□ Einmal wäre denkbar, daß eine – insbesondere wechselkursbedingte – Festigung der relativen Preisposition der deutschen Anbieter bei gleichzeitig stärkerem Wachstum im Ausland eintritt. In diesem Fall würden die realen und noch mehr die nominalen Salden im Außenhandel schwindelerregende Höhen erklimmen.

□ Im zweiten Fall wäre es gerade umgekehrt. Bei einem Verfall der Preisposition und Wachstumsschwäche oder gar Rezession im Ausland würde der zur Zeit noch stattliche reale Außenbeitrag zusehends schwinden. Man könnte sich dann schnell in einer ähnlichen Situa-

tion wie 1979/80 befinden, als die Einfuhren, in konstanten Preisen gerechnet, die Ausfuhren übertrafen.

Auch wenn man die Wahrscheinlichkeit einer solchen Entwicklung gering einstuft, so sollte man Konsequenzen hieraus trotzdem als ein pessimistisches Szenario in Zukunftsüberlegungen und -planungen einbeziehen, da die Erfahrungen der Vergangenheit gezeigt haben, daß sie möglich ist. Angesichts der heutigen wirtschaftlichen Situation in den Industrieländern ist nämlich vorstellbar, daß schon in der näheren Zukunft, d. h. 1990/91, zur Brechung der zunehmenden Inflationstendenzen die restriktive Geld- und Finanzpolitik weiter verschärft wird, auch unter Inkaufnahme eines konjunkturellen Abschwungs. Da in der Bundesrepublik die Inflationsraten im internationalen Vergleich aber bisher moderat blieben, brauchen die erforderlichen Maßnahmen hier weniger einschneidend zu sein. Es könnte dann der Fall eintreten, daß aufgrund der schwachen Konjunktur in den Hauptabnehmerländern die Nachfrage nach deutschen Exporten zurückgeht und gleichzeitig die D-Mark als weniger inflationsgefährdete Währung an den Devisenmärkten höher bewertet wird. In der Folge würden die realen Außenhandelsüberschüsse so schnell verschwinden, wie sie Anfang der 80er Jahre aufgebaut wurden. Nachhaltige Rückschläge für Wachstum und Beschäftigung in der Bundesrepublik wären dann zu befürchten.

VERÖFFENTLICHUNGEN DES HWWA-INSTITUT FÜR WIRTSCHAFTSFORSCHUNG-HAMBURG

NEUERSCHEINUNG

Georg Koopmann

HANDELSPOLITIK UND INTERNATIONALE WETTBEWERBSFÄHIGKEIT

Das Beispiel der amerikanischen Textil- und Bekleidungsindustrie

Seit mehr als 15 Jahren wird der internationale Textilhandel durch das Welttextilabkommen (MFA) reguliert, das sich bis heute zu einem protektionistischen Monstrum entwickelt hat. Die vorliegende Fallstudie weist nach, daß die Textilindustrie – nicht aber die Bekleidungsindustrie – hinter den handelspolitischen Schutzmauern des MFA zwar eine beachtliche Investitionsdynamik entfaltete. Letztlich haben sich aber diese Investitionen volkswirtschaftlich nicht ausgezahlt: Eine durchgreifende Verbesserung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit der amerikanischen Textilindustrie ist nicht erreicht worden, die Industrie ist – ebenso wie die Bekleidungsindustrie – vom Außenschutz heute so abhängig wie vor 15 Jahren.

Großoktav,
119 Seiten, 1989,
brosch. DM 39,-
ISBN 3-87895-371-2

VERLAG WELTARCHIV GMBH HAMBURG