

Grömling, Michael

Article

Zur Weltmarktposition der deutschen Wirtschaft

IW-Trends - Vierteljahresschrift zur empirischen Wirtschaftsforschung

Provided in Cooperation with:

German Economic Institute (IW), Cologne

Suggested Citation: Grömling, Michael (2003) : Zur Weltmarktposition der deutschen Wirtschaft, IW-Trends - Vierteljahresschrift zur empirischen Wirtschaftsforschung, ISSN 1864-810X, Institut der deutschen Wirtschaft (IW), Köln, Vol. 30, Iss. 4, pp. 5-14,
<https://doi.org/10.2373/1864-810X.03-04-01>

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/156850>

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.

ZUR WELTMARKTPosition DER DEUTSCHEN WIRTSCHAFT*

Deutschland wurde trotz seiner gravierenden Wachstums- und Beschäftigungsprobleme jüngst zum Exportweltmeister gekürt. Dies spiegelt aber vor allem die starke Aufwertung des Euro gegenüber dem US-Dollar wider. Tatsächlich hat Deutschland seit Anfang der neunziger Jahre Anteile am nominalen Weltexport verloren. Zudem sind Exportanteile kein ausreichender Indikator für die weltwirtschaftliche Position einer Volkswirtschaft. Denn in stark arbeitsteiligen Volkswirtschaften sind die Exportwerte durch eine immer intensivere Vorleistungsverflechtung aufgebläht. Allerdings konnten die deutschen Unternehmen aufgrund ihrer Auslandsproduktion besser abschneiden als allein auf der Basis ihrer inländischen Produktion. Die Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Unternehmen ist besser als die Wettbewerbsfähigkeit des deutschen Standorts.

iw-trends

In jüngster Zeit wurde Deutschland wieder zum Exportweltmeister gekürt. Nach Schätzungen auf Basis von Daten des Internationalen Währungsfonds (IMF) kann der Anteil Deutschlands am Weltexport im Jahr 2003 mit 10,2 Prozent über dem der USA mit 9,9 Prozent liegen (FTD, 2003). Diese offensichtlich gute Nachricht passt allerdings nicht zu den ansonsten eher weniger positiven Meldungen über die nunmehr drei Jahre andauernde Stagnation in Deutschland, die schlechte Arbeitsmarktlage und die weiterhin moderaten Wachstums- und Beschäftigungsaussichten für das Jahr 2004.

*Exportweltmeister
Deutschland?*

Vor diesem zwiespältigen Hintergrund soll im folgenden Beitrag zunächst ein Blick auf die Exportposition Deutschlands in den vergangenen elf Jahren seit der Wiedervereinigung geworfen werden. Im Zentrum dieser Darstel-

* Diese Studie ist Teil des Forschungsprogramms des Roman Herzog Instituts.

lung stehen dabei nicht die verschiedenen Möglichkeiten, die Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft zu messen oder zu interpretieren (Böhmer, 2003). Es soll vielmehr gezeigt werden, dass der Weltexportanteil kein aussagekräftiger Indikator für die Weltwirtschaftsposition eines Landes ist.

Aktueller Wechselkurseinfluss

Zunächst muss klar gestellt werden, dass die Zunahme des Weltexportanteils Deutschlands in jüngster Zeit nicht auf einem deutlichen Anstieg der deutschen Exporte in nationaler Währung basiert. Für das Jahr 2003 erwartet zum Beispiel der Sachverständigenrat lediglich einen Zuwachs sowohl beim nominalen als auch beim realen Waren- und Dienstleistungsexport in Höhe von 1,1 Prozent. Vielmehr trägt die starke Aufwertung des Euro gegenüber dem US-Dollar dazu bei, dass die deutschen Exporte umgerechnet in US-Dollar erheblich mehr wert sind. So beliefen sich die nominalen Waren- und Dienstleistungsexporte des Jahres 2002 in Höhe von 757,6 Milliarden Euro umgerechnet mit dem durchschnittlichen Wechselkurs des Jahres 2002 in Höhe von 0,95 US-Dollar je Euro auf 716,1 Milliarden US-Dollar. Rechnet man zur Veranschaulichung des Wechselkurseffektes den Exportwert des vergangenen Jahres (757,6 Milliarden Euro) mit dem derzeitigen Wechselkurs von 1,20 US-Dollar je Euro um, dann entspricht dies einem Betrag in Höhe von 909,1 Milliarden US-Dollar. Der Anstieg des Exportwertes auf US-Dollar-Basis in Höhe von 27 Prozent geht in diesem Fallbeispiel einzig und allein auf die Wechselkursänderung zurück. Damit würde sich natürlich auch der auf US-Dollar-Basis berechnete Weltmarktanteil ändern.

Die aktuelle Aufwertung des Euro gegenüber dem US-Dollar führt also einerseits dazu, dass die deutschen Exportwerte ein höheres Weltmarktgewicht erzielen. Andererseits muss davon ausgegangen werden, dass die Aufwertung des Euro gegenüber dem US-Dollar und auch gegenüber asiatischen Währungen allmählich dämpfend auf die deutschen Exporte in diese Länder wirken wird. Deutschland verliert an preislicher Wettbewerbsfähigkeit, und dies kann sich negativ auf die Exportmengen niederschlagen.

Exportanteile

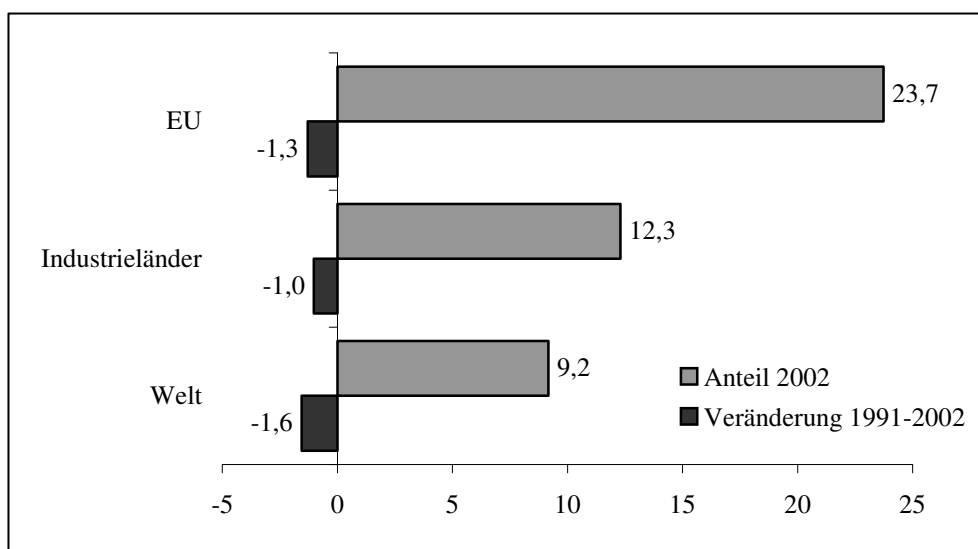
Der aus der aktuellen Wechselkursentwicklung zu erwartende Weltanteils-gewinn der deutschen Exporte im laufenden Jahr muss vor dem Hintergrund der Entwicklung in den neunziger Jahren gesehen werden. Im Folgenden wird ausschließlich die Zeit nach 1991 betrachtet, um die Vergleichbarkeit der Daten zu gewährleisten. Abbildung 1 zeigt zunächst den Anteil der deut-

schen Waren- und Dienstleistungsexporte an den Exporten der Europäischen Union, der Industrieländer (Advanced Economies) und der Welt im Jahr 2002 auf Basis von Daten des IMF, die eine Analyse nach Ländergruppen ermöglichen. Außerdem verdeutlicht sie die Veränderung des Anteils im Zeitraum 1991/2002 in Prozentpunkten. Demnach hat Deutschland bei allen drei Bezugsgruppen Anteilsverluste zu verzeichnen. Die Globalisierung mit ihren Auswirkungen auf Produktionsmengen und Güterpreise geht in den betrachteten elf Jahren mit einer schlechteren Exportposition Deutschlands einher. Am stärksten war der Anteilsverlust am Weltexport – sowohl in Prozentpunkten als auch relativ.

Abbildung 1

Anteil Deutschlands am Weltexport I

- auf US-\$-Basis, in jeweiligen Preisen und jeweiligen Wechselkursen;
Anteil im Jahr 2002 in Prozent; Veränderung 1991-2002 in Prozentpunkten -



Quelle: IMF; Institut der deutschen Wirtschaft Köln.

Bei diesem Vergleich von zwei Zeitpunkten muss auch beachtet werden, dass Deutschland Anfang der neunziger Jahre aufgrund der Wiedervereinigung und der teilweisen Handelsumlenkung westdeutscher Güter nach Ostdeutschland eine schwächere Weltmarktposition einnahm. Der Anteil der Waren- und Dienstleistungsexporte am nominalen Bruttoinlandsprodukt lag in Deutschland im Jahr 1991 mit 26,3 Prozent erheblich unter den westdeutschen Exportquoten der Vorjahre. Bis zum Jahr 1993 sank die gesamtdeutsche Exportquote sogar bis auf 22,8 Prozent. Die westdeutschen Exportquoten (einschließlich der Exporte in die frühere DDR) waren Ende der achtzi-

ger und Anfang der neunziger Jahre mit rund einem Drittel des Bruttoinlandsprodukts erheblich höher. Vor dem Hintergrund der durch die Wiedervereinigung bedingten, niedrigen Exportquoten Deutschlands zu Beginn der neunziger Jahre gewinnt der seitdem eingetretene Verlust an Weltmarktanteilen zusätzlich an Bedeutung.

Wechselkurseffekte

Die in Abbildung 1 dargestellten Weltmarktanteile basieren auf nominalen Exportwerten, die mit jeweiligen Wechselkursen umgerechnet werden. Hierbei muss die grundsätzliche Problematik von Anteilsberechnungen bei Wertgrößen, die aus unterschiedlichen Währungsräumen resultieren, beachtet werden. Prinzipiell gibt es für die Berechnung von Weltanteilen folgende Möglichkeiten (Bergeijk/Mensink, 1997):

1. Weltmarktanteile auf Basis jeweiliger Preise bewertet mit jeweiligen Wechselkursen wie in Abbildung 1.
2. Reale wechselkursbereinigte Weltmarktanteile (z. B. Deutsche Bundesbank, 2002; 2003). Dabei handelt es sich um die Exporte in Preisen eines Basisjahres und zum Wechselkurs dieses Basisjahres. Starke Wechselkursschwankungen sollen so eliminiert werden.
3. Weltmarktanteile auf Basis von Kaufkraftparitäten (z. B. IMF, 2003). Diese berücksichtigen Kaufkraftunterschiede in den einzelnen Ländern. Vor allem Preisunterschiede bei Dienstleistungen, die in den meisten Ländern das Hauptgewicht an der Produktion haben und die international weniger gehandelt werden als Industriegüter, sollen beseitigt werden.

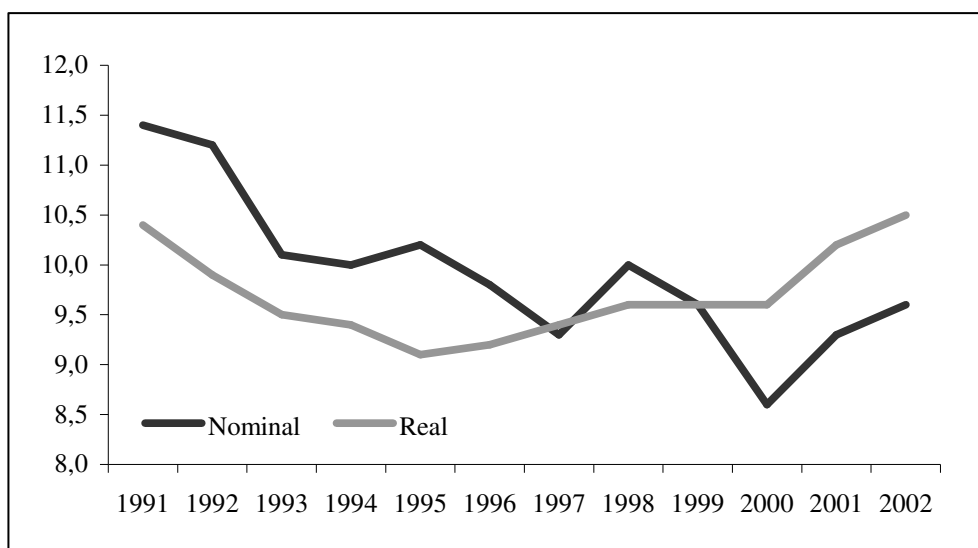
Abbildung 2 veranschaulicht zum einen, dass die Betrachtung von zwei Zeitpunkten (2002 gegenüber 1991) nicht unproblematisch ist, weil die dazwischen liegende Entwicklung ignoriert wird. Zum anderen zeigt sie den deutlich unterschiedlichen Verlauf der Anteile Deutschlands am Weltexport in Abhängigkeit von der Preis- und Wechselkursentwicklung. Hier ist wie in Abbildung 1 der Weltexportanteil Deutschlands berechnet auf Basis von jeweiligen Wechselkursen abgebildet. Der Weltexportanteil anhand von IMF-Daten (Abbildung 1) weicht vom Niveau – nicht aber vom Verlauf – leicht von den in Abbildung 2 dargestellten Daten der Deutschen Bundesbank ab. Des Weiteren ist der Anteil auf Basis der Preise und des Wechselkurses des Jahres 1999 abgebildet (Deutsche Bundesbank, 2002; 2003). Bis Mitte der neunziger Jahre verlor Deutschland in beiden Betrachtungsweisen Anteile.

Der Anteil auf Basis jeweiliger Wechselkurse schwankte seitdem zwischen dem Tiefst- und Höchststand von 8,6 und 10,2 Prozent. Im Jahr 2002 war der nominale Weltexportanteil um 0,6 Prozentpunkte niedriger als im Jahr 1995. Mit der stetigen Dollar-Aufwertung ab Mitte der neunziger Jahre bis ins Jahr 2001 hinein ist der Anteil Deutschlands an den Weltexporten in Preisen des Basisjahres und zum US-Dollar-Wechselkurs des Basisjahres 1999 dagegen von 9,1 auf 10,5 Prozent angestiegen.

Abbildung 2

Anteil Deutschlands am Weltexport II

- Anteile in Prozent, Exportwerte bewertet mit jeweiligen Wechselkursen sowie in Preisen und zum Wechselkurs des Jahres 1999 -



Quelle: Deutsche Bundesbank; Institut der deutschen Wirtschaft Köln.



Man erhält also zwei unterschiedliche Entwicklungstendenzen, die davon abhängen, ob eine Wechselkurs- und Preisbereinigung zur Vergleichbarkeit der Länderdaten vorgenommen wird oder nicht. Der unterschiedliche Kurvenverlauf zeigt, dass vor allem die permanente Aufwertung des US-Dollar gegenüber der D-Mark beziehungsweise gegenüber dem Euro von 1995 bis in das Jahr 2001 hinein für sich genommen zu einem Rückgang der mit jeweiligen Wechselkursen bewerteten Exportanteile Deutschlands führte. Demnach können Länder, deren Währungen abwerten, einerseits Weltmarktanteile verlieren, obwohl andererseits die Abwertung die preisliche Wettbewerbsfähigkeit erhöht und deshalb die Exportmengen stimulieren dürfte. Es wurde bereits gezeigt, dass die Wechselkursentwicklung die deutsche Exportposition derzeit in entgegengesetzter Richtung beeinflusst.

Welche Betrachtung ist nun angemessen zur Messung von Internationalisierungstendenzen? Die erste Möglichkeit berücksichtigt bewusst die Preisniveauunterschiede, die unterschiedliche Preisentwicklung sowie Wechselkursschwankungen. Für diese Betrachtung sprechen zum Beispiel Argumente aus dem Sachverständigenratsgutachten 1981/1982 (Ziffer 446). Hier wird in einem Kapitel zur internationalen Wettbewerbsfähigkeit auf die Entwicklung der Marktanteile Deutschlands hingewiesen. Der Sachverständigenrat zeigte, dass durch die Abwertung der D-Mark gegenüber dem US-Dollar Ende der siebziger und Anfang der achtziger Jahre der deutsche Anteil an den Weltexporten gesunken war, obwohl aufgrund der Abwertung die deutschen Exporte wettbewerbsfähiger geworden waren. Der Sachverständigenrat misst hier den Weltmarktanteil auch auf Basis jeweiliger Preise und jeweiliger Wechselkurse, weil seiner Meinung nach nicht nur Mengen, sondern auch Preise und Wechselkurse über die Weltmarkt- und Wettbewerbsposition eines Landes bestimmen. Nominale Export- oder Wertschöpfungsanteile zeigen, was letztlich unter Berücksichtigung der jeweiligen Preisentwicklung mit der produzierten und exportierten Gütermenge Erlöst werden kann. Sie zeigen, was die einzelnen Länder durch Menge einerseits sowie Preis- und Wechselkursentwicklung andererseits zur weltweiten Produktion und zu den Einkommen beigetragen haben.

Vorleistungs- verflechtung

Bei der Bewertung der Internationalisierungstendenzen einer Volkswirtschaft und ihrer Exportposition muss außerdem berücksichtigt werden, dass Exporte nicht nur für die Endnachfrage bestimmt sind. Ein Teil der Exporte sind auch Vorleistungslieferungen, die in einer international stark arbeitsteilig organisierten Volkswirtschaft wie Deutschland, auch mehrmals ein- und ausgeführt werden können. Dies gilt nicht nur für den Vorleistungsverkehr innerhalb von multinationalen Firmen, also Unternehmen mit Tochtergesellschaften an mehreren internationalen Standorten. Diese Arbeitsteilung gilt auch für mittelgroße Unternehmen, die mit ihren ausländischen Partnern oftmals rege Vorleistungslieferungen pflegen. Dabei ist nicht auszuschließen, dass einzelne Produktbestandteile jeweils auf unterschiedlichen Fertigungsstufen mehrfach die Grenze überschreiten und damit sowohl die Export- als auch die Importmengen aufblähen.

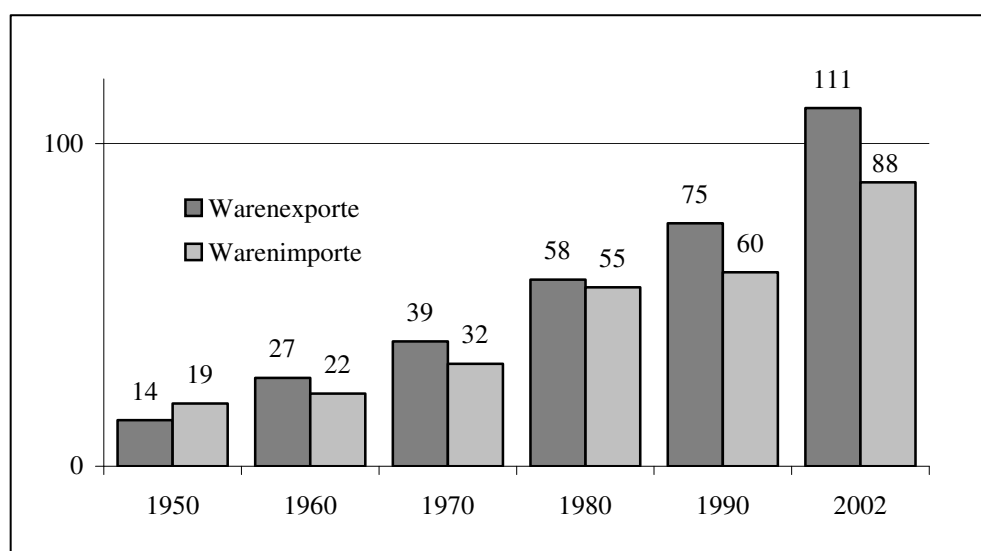
Als ein möglicher Hinweis für die steigende Handelsausweitung im Zusammenhang mit einer stärkeren Desintegration der Produktion kann in An-

lehnung an Feenstra (1998) das Verhältnis von Warenexporten und Warenimporten zur Wertschöpfung des Produzierenden Gewerbes betrachtet werden. Dabei wird stark vereinfachend unterstellt, dass der internationale Warenhandel vorwiegend mit Waren des Produzierenden Gewerbes (einschließlich Land- und Forstwirtschaft) erfolgt. Natürlich erstellen und exportieren auch die Branchen des Produzierenden Gewerbes Dienstleistungen (ZVEI, 2002; VDMA, 2002). Dies wird hierbei vernachlässigt.

Abbildung 3

Außenhandel und Wertschöpfung

- Warenexporte und Warenimporte bezogen auf die Wertschöpfung des Produzierenden Gewerbes¹⁾ in jeweiligen Preisen; in Prozent -



1) Produzierendes Gewerbe: Verarbeitendes Gewerbe, Baugewerbe, Bergbau, Gewinnung von Steinen und Erden, Land-, Forstwirtschaft, Fischerei. 1950 bis 1990: Westdeutschland; 2002: Deutschland.

Quelle: Statistisches Bundesamt; Institut der deutschen Wirtschaft Köln.



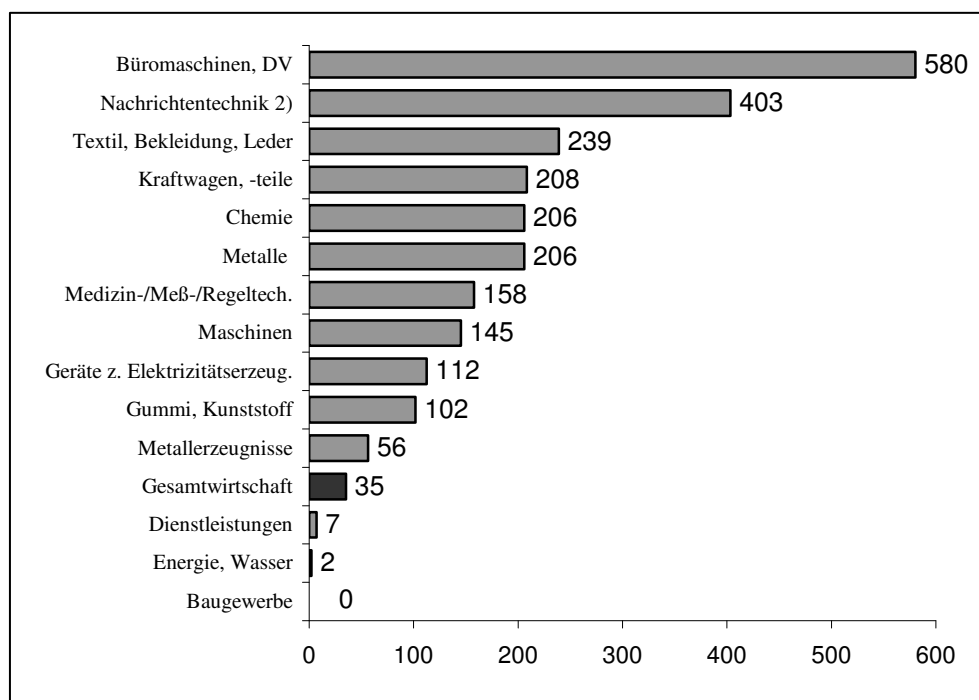
Abbildung 3 zeigt, dass im Jahr 2002 die nominalen Warenexporte Deutschlands höher und die Warenimporte fast so hoch waren wie die nominale Wertschöpfung des Produzierenden Gewerbes. Dabei dürfen die Ex- und Importe als eine Umsatzgröße nicht als Anteil an der Wertschöpfung, sondern allenfalls als Verhältniszahl interpretiert werden. Deutschland hat demnach mehr Waren exportiert, als – bezogen auf die Bruttowertschöpfung – selbst produziert. Selbstverständlich wird auch ein Teil der inländischen Wertschöpfung im Inland verbraucht und nicht exportiert. Die Lücke zwischen der Wertschöpfung für den Export und dem Export wird deshalb noch größer. Damit beinhalten die Exportumsätze offensichtlich neben einem Teil der inländischen Wertschöpfung einen wachsenden Teil an ausländischer

Wertschöpfung. Der deutsche Export wird zu einer Drehscheibe von Produktionsbestandteilen aus der ausländischen Zulieferungswirtschaft. Zudem werden teilweise ausländische Produkte ohne eine zusätzliche inländische Wertschöpfung der Industrie zunächst importiert und dann exportiert.

Abbildung 4

Exporte und Wertschöpfung auf Branchenebene

- Exporte¹⁾ nach Gütergruppen bezogen auf die Wertschöpfung der entsprechenden Wirtschaftszweige im Jahr 2001; in jeweiligen Preisen; in Prozent -



Deutschland. 1) Exporte von Waren und Dienstleistungen auf Basis der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen. 2) Nachrichtentechnik einschließlich Rundfunk- und Fernsehgeräte.
Quelle: Statistisches Bundesamt; Institut der deutschen Wirtschaft Köln.



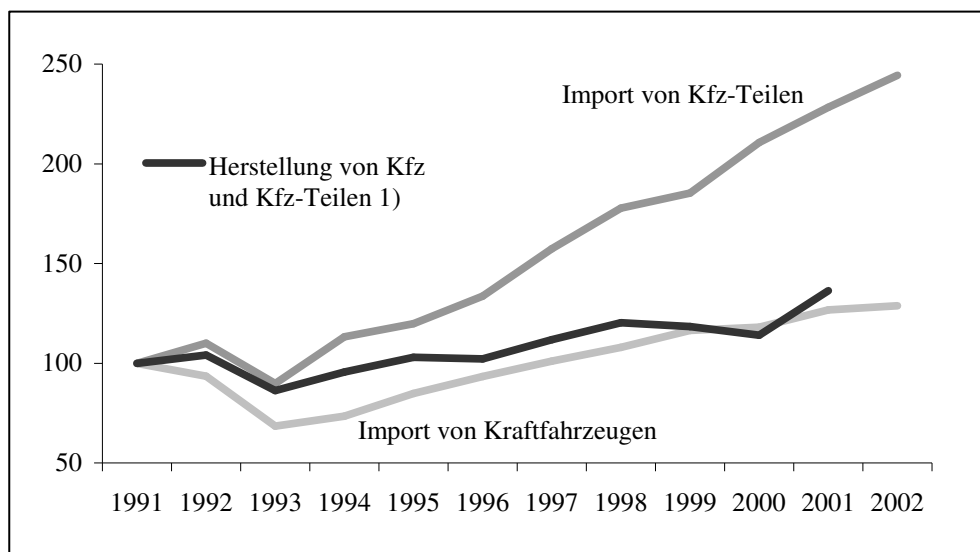
Die „Durchlauf-Funktion“ der deutschen Exportwirtschaft zeigt sich auch auf der Branchenebene. Abbildung 4 veranschaulicht für einzelne Wirtschaftsbereiche im Jahr 2001, wie stark Exportwerte und Wertschöpfung jeweils auf Basis von VGR-Daten divergieren. In den Bereichen Büromaschinen/Datenverarbeitung sowie Rundfunk-/Fernseh- und Nachrichtentechnik sind die Exporte um ein Vielfaches höher als die inländische Wertschöpfung, das heißt, die inländische Wertschöpfung macht nur einen Bruchteil der für die ausländische Nachfrage bestimmten Produktion aus. Die Exportwerte auf Basis von Waren- und Dienstleistungsgruppen sind allerdings nicht direkt vergleichbar mit der Wertschöpfung industrieller Wirtschaftszweige, da die Wertschöpfung an Dienstleistungen in diesen Größen nicht

enthalten ist. Beide Branchen weisen auch vergleichsweise hohe Vorleistungsquoten auf: Im Bereich Büromaschinen/Datenverarbeitung haben die Vorleistungen ein Gewicht von 80 Prozent am Produktionswert, im Bereich Rundfunk-/Fernseh- und Nachrichtentechnik einen von 73 Prozent. Im gesamten Unternehmensbereich haben dagegen Vorleistungen und eigene Wertschöpfung ein Gewicht von jeweils 50 Prozent am Produktionswert. Auch in den Bereichen Textil/Bekleidung/Leder, Automobilwirtschaft, Chemie und Metallerzeugung sind die nominalen Exporte mehr als doppelt so hoch wie die nominale Wertschöpfung der entsprechenden Branche. Die gesamtwirtschaftliche Exportquote (Exporte bezogen auf das Bruttoinlandsprodukt) liegt jedoch nur bei rund 35 Prozent, weil vor allem im Dienstleistungsbereich, auf den fast zwei Drittel der Wertschöpfung entfallen, die Exporte nur 7 Prozent der Wertschöpfung des Sektors betragen.

Abbildung 5

Herstellung und Importe der Automobilindustrie

- Deutschland; in jeweiligen Preisen; Index 1991 = 100 -



1) Herstellung: Bruttowertschöpfung; Daten nur bis 2001 verfügbar. Import von Kfz-Teilen einschließlich Zubehör. Import von Kraftfahrzeugen einschließlich Sattelzugmaschinen.

Quelle: Statistisches Bundesamt; Verband der Automobilindustrie; Institut der deutschen Wirtschaft Köln.



Die starke Beschleunigung der beiden Beziehungszahlen in Abbildung 3 in den letzten zwei Dekaden kann als ein Hinweis auf eine stärkere internationale Vorleistungsverflechtung interpretiert werden, die letztlich die Exporte und Importe dynamisiert. Gleichzeitig verliert die heimische Wertschöpfung (Produktion abzüglich Vorleistungen) durch steigende Vorleistungsquoten an Gewicht (Grömling/Lichtblau/Weber, 1998). Diese Entwicklung lässt

sich besonders für die deutsche Automobilindustrie veranschaulichen. Abbildung 5 zeigt, dass sich der deutsche Import von Kraftfahrzeugteilen im Vergleich zur inländischen Bruttowertschöpfung im Bereich Kraftfahrzeuge und -teile deutlich dynamischer entwickelt hat. Im Zeitraum 1991/2002 stiegen die Importe von Kfz-Teilen um 144 Prozent an, die Bruttowertschöpfung im Bereich Kfz und Kfz-Teile stieg – wenngleich der Zeitraum aus Datengründen nur bis zum Jahr 2001 reicht – dagegen nur um 36 Prozent an. Auch die Importe von Kraftfahrzeugen legten im Vergleich zur Einfuhr von Kfz-Teilen mit 29 Prozent erheblich langsamer zu.

Die intensivere Arbeitsteilung im Automobilsektor ist auch beim Vergleich der Produktions- mit der Wertschöpfungsentwicklung deutlich zu erkennen. Die nominale Produktion unter Berücksichtigung der Vorleistungen ist im Zeitraum 1991/2001 in Deutschland um 87 Prozent gestiegen. Dabei legten die Vorleistungen aus dem In- und Ausland um 114 Prozent und die eigentliche Wertschöpfung der Branche um die bereits genannten 36 Prozent zu. Die Vorleistungsquote ist damit im Automobilbereich im Betrachtungszeitraum um fast 10 Prozentpunkte auf über 74 Prozent gestiegen.

Globalisierung der Produktion

Die Weltmarktposition Deutschlands wird also mit Blick auf die Exportanteile nicht ausreichend wiedergegeben, da nicht zu ersehen ist, wie hoch der inländische Wertschöpfungsgehalt der gesamten Exporte ist. Die Globalisierung hat neben einem höheren Güterverkehr eine weitere wichtige Ausprägung, und zwar die der höheren Mobilität der Produktionsfaktoren Arbeit, Kapital und des technischen Wissens. Die Internationalisierung einer Volkswirtschaft ist in dieser Ausprägung zu verstehen als eine Verlagerung von deutscher Produktionstätigkeit beziehungsweise von deutschen Produktionsfaktoren an andere Standorte. Umgekehrt ist damit natürlich auch die Verlagerung von ausländischen Produktionsfaktoren nach Deutschland gemeint. Die Globalisierungstendenzen der deutschen Wirtschaft müssten sich dann am internationalen Kapitalverkehr, der globalen Arbeitskräftemigration und an dem grenzüberschreitenden Know-how-Transfer erkennen lassen.

Diese Aspekte werden vor allem im Zusammenhang mit multinationalen Unternehmen analysiert. Dieser Unternehmens-Typus gilt als der wichtigste Taktgeber für die Internationalisierung (Markusen, 2002; Kleinert, 2001; Hatzichronoglou, 2003). Durch Direktinvestitionen entstehen länderüber-

greifende Unternehmen, und ein Großteil des Intra-Handels, also des Handels mit gleichen Gütern und vor allem mit Vorleistungen, sowie des Know-how-Transfers findet innerhalb der multinationalen Firmen statt. Dabei dürften in den neunziger Jahren die Auslandsengagements stärker von Effizienz- als von Marktmotiven bestimmt worden sein (Jungnickel/Keller, 2003). Die Produktion soll durch die unternehmensinterne Spezialisierung und den netzwerkartigen Austausch von Vorleistungen effizienter werden.

Es wird im Folgenden davon ausgegangen, dass beide Dimensionen der Globalisierung, also Güterhandel und Faktorbewegungen, zu einer Veränderung des Faktoreinsatzes und damit der Produktion im Inland führen. Sämtliche Faktorwanderungen von Investitionskapital, Know-how und Arbeitskräften mit unterschiedlicher Qualifikation schlagen sich in veränderten Produktionskapazitäten, -prozessen und letztlich -ergebnissen der einzelnen Länder nieder. Grundsätzlich gilt, dass der Einsatz der Produktionsfaktoren im Inland die Produktion im Inland bestimmt und nicht umgekehrt. Beschäftigungsprobleme eines Landes können somit als die Ursache für Produktionsprobleme eines Landes verstanden werden. Diese Sichtweise entspricht den Aussagen der Wachstumstheorie, wonach das Produktionsergebnis vom Einsatz an Produktionsfaktoren abhängt und das Produktionswachstum von deren quantitativen und qualitativen Veränderungen.

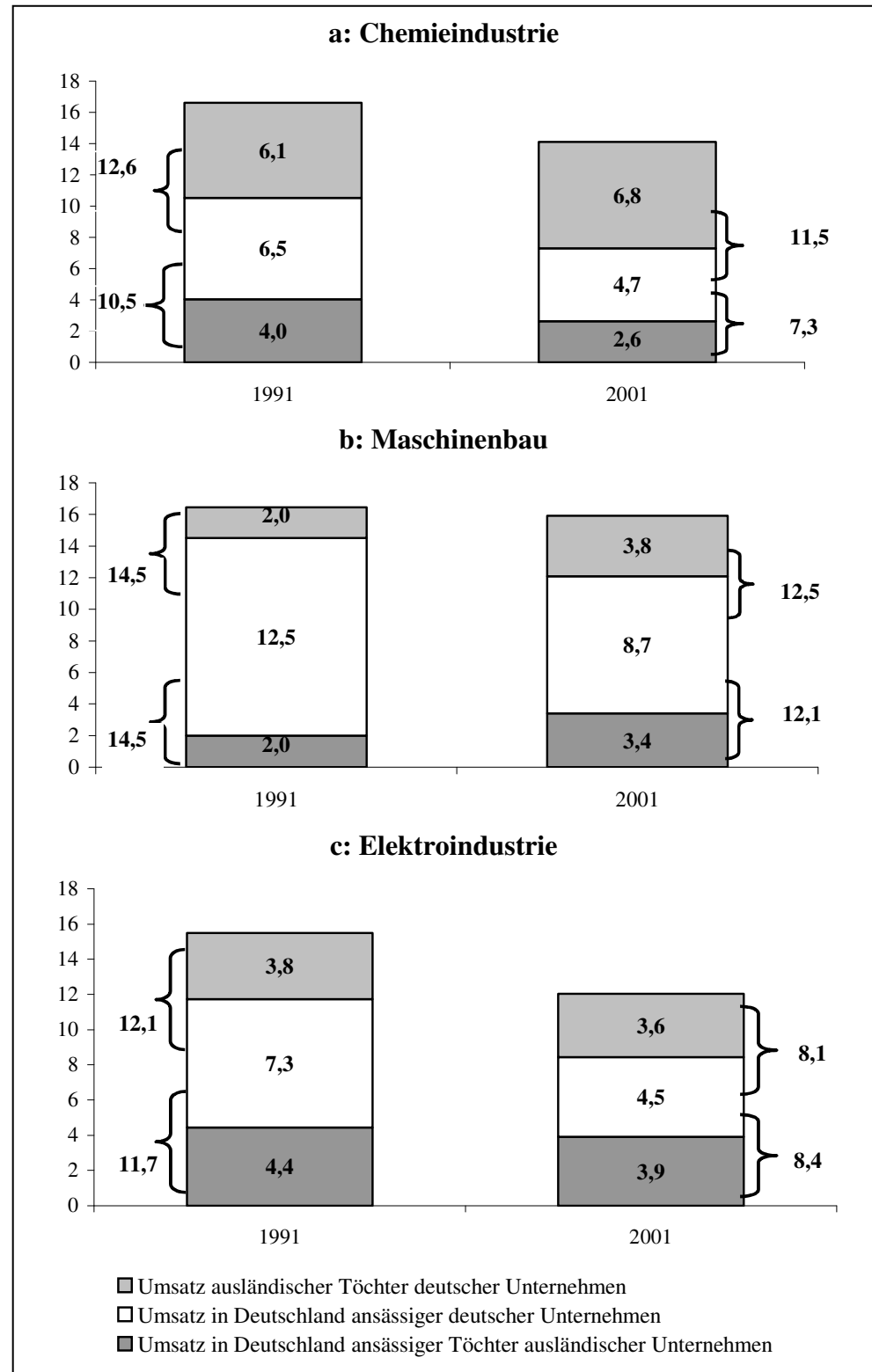
Die Konzentration auf den Anteil Deutschlands an der globalen Produktion könnte ein aussagekräftigeres Bild über die Position Deutschlands abgeben als die Exportanteile. Dies gibt allerdings nicht allein die Position der deutschen Wirtschaft wieder:

- Die deutsche Wirtschaft kann zum einen definiert werden als alles, was sich im politisch-geographischen Raum Deutschlands abspielt. Es handelt sich dann um das Produktionsergebnis aller Produktionsfaktoren, die am Standort Deutschland zum Einsatz kommen. Es ist unerheblich, ob es sich um deutsche oder ausländische Produktionsfaktoren handelt.
- Man kann die deutsche Wirtschaft aber auch als den Einsatz deutscher Produktionsfaktoren in Deutschland und an jedem beliebigen Ort auf der Welt interpretieren. Diese Abgrenzung der deutschen Wirtschaft umfasst dann die Produktion der deutschen Unternehmen in Deutschland sowie ihre Produktion an anderen Standorten rund um den Globus.

Abbildung 6

Weltmarktposition deutscher Industrien

- Anteil am jeweiligen Weltumsatz der Branche in Prozent -



Quelle: VCI; VDMA; ZVEI; eigene Berechnungen.



Branchenanalyse

Der Unterschied zwischen beiden Abgrenzungen – Standort Deutschland versus deutsche Unternehmen – wird abschließend auf Basis von Branchendaten aufgezeigt. Die bisher vorgestellte Argumentation, die stark auf das Produktionsergebnis als Indikator für eine konzentrierte Globalisierungstendenz abzielen soll, wird im Folgenden erstmals mit Daten ergänzt, die der Zentralverband Elektrotechnik- und Elektronikindustrie (ZVEI), der Verband der Chemischen Industrie (VCI) und der Verband Deutscher Maschinen- und Anlagenbau (VDMA) zur Verfügung gestellt haben. Für die Zeitpunkte 1991 und 2001 werden jeweils drei Kategorien für die Chemieindustrie, den Maschinenbau und die Elektrotechnik abgebildet:

1. Umsatz in Deutschland ansässiger deutscher Unternehmen.
2. Umsatz in Deutschland ansässiger Töchter ausländischer Unternehmen.
3. Umsatz ausländischer Töchter deutscher Unternehmen.

Die Umsätze der Töchter ausländischer Unternehmen in Deutschland sowie die der ausländischen Töchter der deutschen Unternehmen zeigen die Internationalisierungstendenzen, die über multinationale Unternehmen erfolgen.

Chemieindustrie

Für die deutsche Chemieindustrie zeigt sich, dass der Anteil am Weltchemieumsatz der deutschen Unternehmen in Deutschland im Betrachtungszeitraum von 6,5 Prozent auf 4,7 Prozent gesunken ist. Auch der Anteil der Töchter ausländischer Unternehmen in Deutschland am Weltumsatz war rückläufig. Allerdings sind die Umsätze der ausländischen Töchter von deutschen Unternehmen bezogen auf den Weltchemieumsatz gestiegen. Interpretiert man die unteren beiden Blöcke (Umsätze der in Deutschland ansässigen deutschen und ausländischen Unternehmen) als den Anteil des Standortes Deutschland am Weltchemiemarkt, dann fällt der Anteilsverlust deutlich höher aus als beim Umsatz der deutschen Chemieunternehmen (die oberen beiden Blöcke: Umsätze deutscher Unternehmen einschließlich ausländischer Töchter). Der Standort hat 3,2 Prozentpunkte verloren, die deutschen Unternehmen lediglich 1,1 Prozentpunkte. Vor dem Hintergrund der beiden Definitionen der „deutschen“ Wirtschaft zeigt sich, dass die Umsätze aus der inländischen Chemieproduktion stärker an Bedeutung verlieren als die Umsätze, die deutsche Chemieunternehmen durch Inlandsproduktion und Produktion ihrer Töchter im Ausland realisieren. Der Standort Deutschland verliert hier stärker als die deutschen Unternehmen.

Maschinenbau

Für den Maschinenbau ergibt sich auf den ersten Blick das gleiche Bild. Sowohl der Maschinenbau-Standort Deutschland (Umsätze in Deutschland ansässiger deutscher und ausländischer Unternehmen) als auch die deutschen Maschinenbau-Unternehmen (Umsätze der deutschen Unternehmen einschließlich ausländischer Töchter) verloren zwischen 1991 und 2001 insgesamt Weltmarktanteile. Der Verlust des Standortes Deutschland war mit 2,4 Prozentpunkten nicht deutlich höher als der Anteilsverlust der deutschen Maschinenbau-Unternehmen mit 2 Prozentpunkten. Allerdings ist dieser Verlust allein auf den deutlichen Anteilsverlust der Umsätze in Deutschland ansässiger deutscher Unternehmen zurückzuführen, deren Gewicht am Weltumsatz von 12,5 Prozent im Jahr 1991 auf 8,7 Prozent im Jahr 2001 sank. Die beiden anderen Kategorien (deutsche Unternehmen im Ausland und ausländische Unternehmen in Deutschland) konnten dagegen deutlich zulegen, so dass sich die Summe aller drei Umsatzbereiche nur um 0,6 Prozentpunkte auf 15,9 Prozent verringert hat.

Elektroindustrie

Ein ganz anderes Bild ergibt sich beim Blick auf die Entwicklung in der Elektroindustrie. Alle drei Analyseeinheiten haben zwischen 1991 und 2001 Anteile am entsprechenden Weltumsatz der Branche verloren. Sowohl die deutschen Unternehmen im In- und Ausland als auch die ausländischen Elektrounternehmen im Inland hatten im Jahr 2001 zusammengefasst mit 12 Prozent einen deutlich niedrigeren Weltmarktanteil als im Jahr 1991 mit 15,5 Prozent. Der Elektro-Standort Deutschland hatte mit 3,3 Prozentpunkten nur eine geringfügig höhere Einbuße als die deutschen Unternehmen mit 3 Prozentpunkten zu verkraften.

Alle drei Branchen hatten bezogen auf die Summe aller drei Umsatzkategorien zu Beginn der neunziger Jahre ein Gewicht von jeweils 15,5 bis 16,6 Prozent am Weltumsatz der jeweiligen Branche. Zehn Jahre später waren es je nach Branche um bis zu 3,5 Prozentpunkte weniger. Mögliche Kritik an dieser Darstellung kann daran ansetzen, dass entwickelte Volkswirtschaften an der Weltproduktion beziehungsweise am Weltumsatz Anteile verlieren, wenn weniger entwickelte Länder an wirtschaftlicher Leistungsfähigkeit aufholen. Dieser Konvergenzprozess muss aber nicht zwangsläufig dazu führen, dass ein Land wie Deutschland auf allen Märkten an Bedeutung verliert. Eine mögliche Erklärung kann sein, dass sich Deutschland weniger stark auf die Spitzentechnologien jeweils in den einzelnen Branchen und mit

seiner Branchenstruktur insgesamt konzentriert (Schumacher/Legler/Gehrke, 2003; Böhmer, 2003). Nur ein konsequenter Strukturwandel hin zu neuen Gütern erlaubt gegenüber den aufholenden Volkswirtschaften permanente Vorsprungsgewinne und damit auch steigende Anteile am entsprechenden Weltumsatz. Deutschland spezialisiert sich offenbar zum Teil zu stark auf Güter, deren Marktumsatz unterproportional wächst.

Diese Art der Messung von Globalisierungstendenzen auf Branchenebene muss abschließend allerdings noch relativiert werden:

Einschränkungen

- Einschränkend muss darauf hingewiesen werden, dass nur Anteile basierend auf nominalen Umsatzwerten betrachtet werden. Die Preis- und Wechselkurseffekte kommen also auch hier bewusst zum Tragen.
- Außerdem wurde die Darstellung auf zwei Zeitpunkte (1991 und 2001) begrenzt. Damit wurde eine möglicherweise anders gerichtete Entwicklung in den dazwischen liegenden Jahren ignoriert.
- Umsätze einer Branche sagen allerdings wenig über die Leistung und Leistungsfähigkeit einer Branche aus, wenn diese einen wachsenden Anteil von in- und ausländischen Vorleistungen anderer Branchen oder ausländischer Vorleistungen der gleichen Branche beinhalten. Aussagekräftiger ist in der Regel die Betrachtung von Wertschöpfungsgrößen, denn diese zeigen, was eine Branche an eigener Leistung erbracht hat.
- Außerdem ist aus den vorliegenden Umsatzzahlen nicht eindeutig ersichtlich, ob die Umsätze der Töchter im Ausland ausschließlich aus der Produktion im Ausland resultieren.

Damit rückt das Wissen über den Produktionsprozess verstärkt in den Mittelpunkt von Untersuchungen zur Weltmarktposition eines Landes (Grömling, 2003). Erst Informationen über Wertschöpfung und Vorleistungsbezüge aus dem In- und Ausland sowie aussagekräftige Daten über die Kostenstruktur von Unternehmen erlauben die ökonomische Analyse dieser Dimension der Globalisierung. Wir wissen zu wenig über den inter-sektoralen und vor allem den intra-sektoralen Strukturwandel (Scheinost, 2001). Die Internationalisierung verschärft diese Probleme der bestehenden Statistiken.

Vor dem Hintergrund dieser unterschiedlichen Betrachtungsweisen – Standort Deutschland versus deutsche Unternehmen – mag zudem vorgebracht werden, dass im Gefolge der intensiven Integration in Europa mit einem

zwölf Länder umfassenden Währungsraum das Denken und Argumentieren in Standortkategorien überholt sei. Nationale Konzepte, die das Wirtschaftsgeschehen im politisch-geographischen Raum abbilden, seien mehr und mehr obsolet. Dieses Argument gilt aber nicht, wenn sich die einzelnen Volkswirtschaften nach wie vor erheblich in ihren institutionellen Rahmenbedingungen und in ihren Makrostrukturen unterscheiden (Scheuerle, 2003). Die positiven und negativen Auswirkungen der Globalisierung – zum Beispiel auf die Beschäftigungs- und Verteilungssituation – hängen entscheidend ab von den unterschiedlichen mikroökonomischen Ausgangsbedingungen, also von den Standorteigenschaften wie etwa der Arbeitsmarktordnung oder dem Steuersystem.

November 2003

Michael Grömling

Literatur:

- Bergeijk, Peter A. G. van / Mensink, Nico W., 1997, Measuring Globalization, in: Journal of World Trade, Vol. 31, Nr. 3, S. 159-168.
- Böhmer, Michael, 2003, Hat die deutsche Volkswirtschaft in den Neunziger Jahren an internationaler Wettbewerbsfähigkeit verloren?, in: Wirtschaftswissenschaftliches Studium (WiSt), Heft 11, S. 671-676.
- Deutsche Bundesbank, 2002, Die Wirtschaftslage in Deutschland im Herbst 2002, in: Monatsbericht, 54. Jg., Nr. 11, S. 42.
- Deutsche Bundesbank, 2003, Wettbewerbsposition und Außenhandel der deutschen Wirtschaft innerhalb des Euro-Raums, in: Monatsbericht, 55. Jg., Nr. 10, S. 15-27.
- Feenstra, Robert C., 1998, Integration of Trade and Disintegration of Production in the Global Economy, in: Journal of Economic Perspectives, Vol. 12, Nr. 4, S. 31-50.
- Financial Times Deutschland (FTD), 2003, Weltmarktanteile der USA schrumpfen rapide, Nr. 198, v. 14. Oktober, S. 18.
- Grömling, Michael, 2003, Comment on Tony Clayton: Globalisation – New Needs for Statistical Measurement, in: European Commission (Hrsg.), 22nd CEIES seminar – „Statistics and economic globalisation“, Luxemburg, S. 29-31.
- Grömling, Michael / Lichtblau, Karl / Weber, Alexander, 1998, Industrie und Dienstleistungen im Zeitalter der Globalisierung, Köln.
- Hatzichronoglou, Thomas, 2003, Statistics and Economic Globalisation, in: European Commission (Hrsg.), 22nd CEIES Seminar – „Statistics and economic globalisation“, Luxemburg, S. 32-42.

- International Monetary Fund (IMF), 2003, World Economic Outlook, September, Washington, S. 18-19.
- Jungnickel, Rolf / Keller, Dietmar, 2003, Deutsche Direktinvestitionen im europäischen Integrationsprozess, in: Wirtschaftsdienst, 83. Jg., Nr. 10, S. 670-674.
- Kleinert, Jörn, 2001, The Role of Multinational Enterprises in Globalization: An Empirical Overview, Kiel Working Papers, Nr. 1069, Kiel.
- Markusen, James R., 2002, Multinational Firms and the Theory of International Trade, Cambridge.
- Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung (SVR), 1981, Investieren für mehr Beschäftigung, Jahresgutachten 1981/82, Stuttgart/Mainz.
- Scheinost, Ulrich, 2001, Die Industriestatistik: Was sagt sie uns und was verbirgt sie uns, in: Institut der deutschen Wirtschaft (Hrsg.), Sektoraler Strukturwandel, sektorale Konjunkturtrends: Was sagt uns die amtliche Statistik und was verschweigt sie uns?, Köln, S. 35-45.
- Scheuerle, Andreas, 2003, Makrostrukturen in Euroland – Einheit in Vielfalt, in: Konjunktur-Zinsen-Währungen, Deka-Bank, Oktober.
- Schumacher, Dieter / Legler, Harald / Gehrke, Birgit, 2003, Gute Position Deutschlands bei forschungs- und wissensintensiven Produkten gefährdet, in: DIW-Wochenbericht, 70. Jg., Nr. 31, S. 485-492.
- Verband der Chemischen Industrie (VCI), 2003, Die Chemische Industrie in Deutschland, August, Frankfurt am Main.
- Verband Deutscher Maschinen- und Anlagenbau (VDMA), 2002, Produktbegleitende Dienstleistungen im Maschinenbau, Ergebnisse der Tendenzbefragung 2001, Frankfurt am Main.
- Zentralverband Elektrotechnik- und Elektronikindustrie (ZVEI), 2002, Die produktbegleitenden Dienstleistungen in der Elektroindustrie, Frankfurt am Main.

The Competitive Position of the German Economy

iw-focus

Germany has recently been called world export champion in spite of its grave growth and employment problems. Its good export position is, however, mainly attributable to the euro's strong position against the dollar. Since the beginning of the 1990s, Germany's share of nominal world export has actually shrunk. Furthermore, export shares are insufficient indicators of the global position of a national economy. In economies strongly based on division of labour export values are inflated by the growing interdependence of intermediate goods. Nevertheless, German companies did better because of their production abroad so that their competitive position surpasses that of Germany as a business location.