

Siebert, Horst

**Article — Digitized Version**

## Zu starke Binnenorientierung: Ursache der deutschen Wettbewerbsschwäche

Die Weltwirtschaft

**Provided in Cooperation with:**

Kiel Institute for the World Economy – Leibniz Center for Research on Global Economic Challenges

*Suggested Citation:* Siebert, Horst (1993) : Zu starke Binnenorientierung: Ursache der deutschen Wettbewerbsschwäche, Die Weltwirtschaft, ISSN 0043-2652, Springer, Heidelberg, Iss. 3, pp. 249-255

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/1574>

**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.*

# Zu starke Binnenorientierung – Ursache der deutschen Wettbewerbsschwäche

Von **Horst Siebert** \*

Die deutsche wirtschaftspolitische Erfahrung der letzten drei Jahre läßt sich dadurch kennzeichnen, daß die nichthandelbaren Güter einen kräftigen Stimulus bekommen haben. Nichthandelbar sind Güter, deren Nachfrage in einem Land durch eigene Produktion bedient werden muß. Es sind also die lokalen oder heimischen Güter, die nicht am internationalen Austausch teilnehmen und nicht dem weltweiten Wettbewerb ausgesetzt sind. Beispiele für solche nichthandelbaren Güter sind eine Reihe von Dienstleistungen, das Baugewerbe und staatlich beeinflusste Angebote, etwa im kommunalen Bereich. Handelbar sind solche Güter, die exportiert und importiert werden. Dazu zählen in zunehmendem Maß auch internationale Dienstleistungen. Der relative Preis zwischen handelbaren und nichthandelbaren Gütern bestimmt, wie stark sich eine Volkswirtschaft auf die Produktion handelbarer Güter spezialisiert [Dornbusch, 1983]. Steigt etwa der Preis der nichthandelbaren Güter, so lohnt es sich, mehr dieser Güter zu produzieren. Ressourcen werden aus dem Bereich der handelbaren Güter abgezogen, die sektorale Allokation der Volkswirtschaft verschiebt sich zugunsten des Bereichs der nichthandelbaren Güter.

## Stimulierung der nichthandelbaren Güter

Im Zusammenhang mit der deutschen Vereinigung sorgten die staatlichen Transfers – 1992 in einer Größenordnung von etwa 140 Mrd. DM – und privater Kapitalzustrom nach Ostdeutschland für einen beachtlichen Einkommensanstieg in den jungen Bundesländern. Ein Teil dieses Einkommens wurde nachfragewirksam für nichthandelbare Güter und stimulierte die Produktion in diesem Bereich. Insgesamt lag in den jungen Bundesländern die gesamtwirtschaftliche Absorption – die letzte inländische Verwendung – etwa doppelt so hoch wie das Bruttoinlandsprodukt. Für 1992 bewegten sich die Werte bei 431,3 Mrd. DM und 235,1 Mrd. DM. Die Differenz von 196,2 Mrd. DM stellt grob gesprochen das ostdeutsche Leistungsbilanzdefizit dar [Siebert, 1993].

Für Ostdeutschland macht der Ansatz der handelbaren und nichthandelbaren Güter eine unliebsame Konsequenz deutlich. Die infolge der Transfers gestiegenen Einkommen begünstigen den Bereich der nichthandelbaren Güter, da diese Güter lokal hergestellt werden müssen; damit wird der Bereich der handelbaren Güter relativ benachteiligt. Es findet also infolge des Einkommenseffektes eine

---

\* Für kritische Hinweise danke ich Harmen Lehment und Lars Kumkar.

Verschiebung der sektoralen Struktur zugunsten der nichthandelbaren Güter statt. Der Bereich der handelbaren Güter – im wesentlichen die Industrie – fällt relativ zurück. Die Transfers verstärken also die De-Industrialisierung, die mit dem Transformationsschock verbunden war.

Für Deutschland insgesamt kann der kreditfinanzierte Anstieg der Staatsquote von 45,3 vH (1989) auf etwa 52 vH (1992) als ein Indiz dafür gewertet werden, daß die relative Nachfrage nach nichthandelbaren Gütern zugenommen hat. Dies aber bedeutet, daß dieser Bereich mehr Ressourcen beansprucht. Der Sektor der handelbaren Güter wird tendenziell zurückgedrängt.

Die Mechanismen, über die letztlich der Bereich der nichthandelbaren Güter im Rahmen der deutschen Vereinigung stimuliert wurde, sind vielfältig. Zu nennen sind der Währungsümtausch mit einem beachtlichen Einkommens-transfer nach Ostdeutschland, die damit verbundene Erwartungsbildung einer schnellen Angleichung der Löhne und der Lebensverhältnisse, die Transferzahlungen durch die sozialen Sicherungssysteme einschließlich der arbeitsmarktpolitischen Maßnahmen und andere staatliche Transfers. Dabei werden alle Transfers nur zu einem geringen Maß investiv verwendet, obwohl eine solche investive Verwendung dringend geboten wäre, um die Chancen des handelbaren Bereichs in der Zukunft zu verbessern. Aber auch die Selbsttäuschung durch das kreditfinanzierte Strohfeuer des deutschen Vereinigungsbooms in Westdeutschland hat den Bereich der nichthandelbaren Güter stimuliert. Die westdeutschen Unternehmen haben sich auf den ostdeutschen Markt konzentriert und dabei die Auslandsmärkte vernachlässigt. Was bisher international handelbar war, wurde durch die deutsche Vereinigung – wenn auch nur vorübergehend und nur in den Statistiken – quasi zu einem nichthandelbaren Gut. Seit 1990 stagnierten real die westdeutschen Exporte ins Ausland, obwohl der Welthandel in dieser Zeit real um gut 3,5 vH expandierte und obwohl traditionell die westdeutschen Exporte mit dem Welthandel zunehmen. Beim Staat ließen die hohen westdeutschen Wachstumsraten von 5,1 vH (1990) und 3,7 vH (1991) die Kassen klingeln; dies weckte die Illusion, daß die Ausgabenzuwächse durch Steuereinnahmen finanzierbar seien. Vor allem gelang es nicht, die Ausgaben der westdeutschen Länder und der westdeutschen Gemeinden – mit 540 Mrd. DM (1992) wesentlich höher als die Ausgaben des Bundes von 430 Mrd. DM – zurückzudrängen.

Schließlich war das Strohfeuer des deutschen Vereinigungsbooms auch die Orientierungsmarke für die Lohnpolitik. Die Lohnsteigerungen in den jungen Bundesländern, die sich weit vom Produktivitätsniveau entfernten, versetzten den handelbaren Gütern einen Lohnschock und sorgten damit auch von der Kostenseite für die De-Industrialisierung. In Westdeutschland lagen die Lohnsteigerungen weit über dem Produktivitätsanstieg, 1992 beispielsweise mit 5,8 vH über der Produktivitätszunahme von 0 vH. Im Bereich der nichthandelbaren Güter lassen sich Lohnsteigerungen leichter durchsetzen, da sich hier die Erzeugerpreise nicht dem internationalen Wettbewerb stellen müssen. Man denke an die Tarifrunde im öffentlichen Dienst vom Frühjahr 1992 mit Forderungen von über 10 vH zurück. Bei den handelbaren Gütern haben solche Lohnforderungen, wenn der internationale Wettbewerb intensiv ist, zwangsläufig

fig eine Gewinnkompression zur Folge. Die Lohnpolitik hat dazu geführt, daß der Bereich der handelbaren Güter in Ost und West von der Kostenseite zurückgedrängt wurde.

Eine offene Volkswirtschaft wie Deutschland mit einer Exportquote von gut einem Drittel des Bruttoinlandsprodukts kann ihr Glück nicht bei den nichthandelbaren Gütern suchen. Der Wohlstand unseres Landes, ein hohes Realeinkommen und auch hohe Reallöhne, hängen entscheidend vom wirtschaftlichen Erfolg der handelbaren Güter ab. Dabei ist nicht allein auf das Verarbeitende Gewerbe – die Industrie – abzustellen, sondern auch auf die internationalen Dienstleistungen, die bei vielen Industrieländern 30 vH des internationalen Austausches ausmachen. Langfristig wird es deshalb darauf ankommen, daß in den jungen Bundesländern auf der Angebotsseite ein Wachstumsprozeß einsetzt, bei dem sich der Bereich der handelbaren Güter positiv entwickelt. In den Exportsektoren Westdeutschlands ist ebenfalls wie bei den Importsubstituten ein kräftiges Produktivitätswachstum notwendig, damit der Bereich der handelbaren Gütern wieder stärker floriert. Gesamtwirtschaftlich ist es erforderlich, daß die Staatsquote wieder zurückgeführt wird und damit die handelbaren Güter wettbewerbsfähiger werden. Insgesamt brauchen die wichtigen Bereiche der Wirtschaftspolitik eine andere Orientierung, die den handelbaren Gütern einen größeren Stellenwert einräumt.

### **Wettbewerbsschwäche bei handelbaren Gütern**

Die Betonung der nichthandelbaren Güter hat also zur Folge, daß Deutschland an Wettbewerbsfähigkeit verloren hat. Ein wichtiger Indikator für die Wettbewerbsfähigkeit ist der reale Wechselkurs, der in unserem Kontext als das Austauschverhältnis von handelbaren Gütern zu nichthandelbaren Gütern definiert ist. Eine reale Aufwertung bringt einen Verlust an Wettbewerbsfähigkeit mit sich, eine Abwertung eine Verbesserung.

Interpretiert man den realen Wechselkurs als einen politischen Preis, so kann der Bereich der nichthandelbaren Güter gewinnen, wenn sich eine reale Aufwertung einstellt. Die Einkommensbezieher aus diesem Bereich haben dann ein höheres Realeinkommen, da sie ihr Produktionsergebnis gegen die handelbaren Güter günstiger tauschen können. Der Bereich der nichthandelbaren Güter wird sogar expandieren, da es sich bei steigendem relativen Preis der nichthandelbaren Güter lohnt, mehr dieser Güter zu erstellen. Aber der Bereich der handelbaren Güter muß schrumpfen, die reale Aufwertung hat eine Gewinnkompression bei den handelbaren Gütern zur Folge. Beschäftigung und Realeinkommen in diesem Bereich sinken. Begründen die handelbaren Güter den Wohlstand einer Volkswirtschaft zu einem guten Teil mit, so kann sich der Wohlstand verringern.

Eine reale Aufwertung liegt in zwei Fällen vor. In dem einen Fall finden in einem Land im Bereich der handelbaren Güter solche starken Produktivitätsfortschritte statt, daß der Preis der handelbaren Güter auf dem Weltmarkt nachgeben muß; dieser Fall liegt derzeit bei uns nicht vor. In dem anderen Fall steigt der Preis der nichthandelbaren Güter kräftig. Dies ist unser Problem.

Diese beiden realwirtschaftlichen Fälle haben ein monetäres Analogon. Eine reale Aufwertung ergibt sich zum einen dann, wenn die heimische Währung nominal aufgewertet wird, und zum anderen, wenn der Preisanstieg der handelbaren Güter in ausländischer Währung niedriger ist als der Preisanstieg der nichthandelbaren Güter. Dabei werden diese nominalen Veränderungen auch von den institutionellen Regelungen des Geldwesens und des Wechselkursystems beeinflusst.

Unsere bisherige Analyse hat zum Ergebnis: Bei der deutschen Vereinigung besteht die Tendenz, daß die Preise der nichthandelbaren Güter besonders stark steigen. Der Preisindex der Lebenshaltung ist seit 1989 kräftig gestiegen, während der Erzeugerpreisindex für gewerbliche Produkte wesentlich schwächer zugenommen hat. Der Index der Ausführpreise ist nahezu konstant geblieben, der Index der Einfuhrpreise leicht gesunken. All dies deutet auf einen relativ stärkeren Anstieg der nichthandelbaren Güter hin. Damit sind die folgenden Auswirkungen verbunden:

- Sind die nominalen Wechselkurse wie im Europäischen Währungssystem in der Zeit von 1987 bis September 1992 konstant, so finden dann keine Verlageffekte zugunsten des nichthandelbaren Bereichs statt, wenn die Inflationsrate in den Partnerländern des Europäischen Währungssystems im wesentlichen im Gleichklang mit Deutschland liegt. Dann bleibt der reale Wechselkurs konstant. Diese Bedingung bedeutet, daß bei hinreichend großer Preissteigerungsrate im Ausland ein Preisanstieg bei den nichthandelbaren Gütern im Inland die Wettbewerbsfähigkeit nicht beeinflusst. Bei hinreichend großer Inflationsrate im Ausland kann sogar die D-Mark real abgewertet werden, so daß die deutschen Exporte stimuliert werden. Dies war etwa im Verhältnis zu Italien im Zeitraum von 1987 bis September 1992 der Fall. Wenn jedoch in den Partnerländern des Europäischen Währungssystems wie in Frankreich die Inflationsrate niedriger lag als in Deutschland, so bedeutete der starke heimische Preisanstieg bei den nichthandelbaren Gütern eine reale Aufwertung der D-Mark und damit einen Verlust an Wettbewerbsfähigkeit bei den handelbaren Gütern.
- Berücksichtigt man die internationale Konjunkturflaute 1992 in Europa, so bestand bei konstanten nominalen Wechselkursen ein geringer Spielraum für Preiserhöhungen bei den handelbaren Gütern. Unter diesen Bedingungen ist eine relativ starke Preiserhöhung bei nichthandelbaren Gütern im Inland, sei sie nun nachfrage- oder kostenindiziert, mit einer realen Aufwertung und mit einem Verlust an Wettbewerbsfähigkeit verbunden.
- Im Verhältnis zu einer Reihe von Ländern im Europäischen Währungssystem wie etwa dem Pfund Sterling war nach der deutschen Vereinigung eine Aufwertung der D-Mark angebracht. Diese Länder konnten sich erst relativ spät durch die Abwertung ihrer eigenen Währung von den deutschen Zinsen abkoppeln, wie die Währungsturbulenzen vom September 1992 und die größere Bandbreite im Europäischen Währungssystem im August 1993 zeigen. Die damit einhergehende reale Aufwertung der D-Mark bringt einen Verlust an Wettbewerbsfähigkeit mit sich.

- Ist der Wechselkurs wie im Verhältnis zum Dollar oder zum Yen flexibel, so kann eine nominale Abwertung der D-Mark einen starken Anstieg der Preise nichthandelbarer Güter auffangen, wenn eine Aufwertungsstendenz bei den anderen Währungen wegen spezifischer Bedingungen in diesen Ländern wie etwa den hohen Handelsbilanzüberschüssen Japans besteht. In diesem Fall kann die nominale Abwertung der D-Mark einen Teil des Verlustes von Wettbewerbsfähigkeit kompensieren; eine reale Aufwertung wird dann nicht erforderlich oder sie fällt geringer aus.

Per saldo läßt sich also die These vertreten, daß die in der deutschen Vereinigung angelegten Impulse zur Stimulierung der nichthandelbaren Güter die Ursache für die Wettbewerbschwäche der deutschen Exportwirtschaft sind. Zu einem guten Teil haben diese Tendenzen bereits ihren Ausdruck in einer realen Aufwertung der D-Mark gefunden.

Die realwirtschaftliche Schlußfolgerung aus dieser Analyse kann nur lauten, daß – wie bereits betont – langfristig der Relativpreis zugunsten des Bereichs der handelbaren Güter wieder steigen muß, also die reale Aufwertung korrigiert werden muß. Wenn es der Finanzpolitik nicht gelingt, die Staatsquote zurückzudrängen und die investive Verwendung der Transfers in den jungen Bundesländern zu steigern, wenn die Lohnpolitik nicht bereit ist, die Wettbewerbsfähigkeit der handelbaren Güter zu verbessern, und wenn die Unternehmen keinen kräftigen Produktivitätsanstieg bei den handelbaren Gütern zuwege bekommen, wird die Korrektur der realen Aufwertung letztlich doch durch schmerzliche Anpassungsprozesse erzwungen. Der Bereich des handelbaren Sektors gerät unter eine solche Gewinnkompression, daß er schrumpfen muß. Dies hat einen beachtlichen Abbau von Arbeitsplätzen zur Folge, da die Unternehmen im Bereich der handelbaren Güter versuchen, durch Rationalisierung wieder wettbewerbsfähiger zu werden. Produktivitätsanstiege werden dadurch erzielt, daß Arbeitskräfte freigesetzt werden. Es wird geschätzt, daß im Bereich des Produzierenden Gewerbes Westdeutschlands seit Anfang 1992 bis Mitte des Jahres 1993 etwa 600 000 Arbeitsplätze abgebaut wurden.

### Schlußfolgerungen für die Geldpolitik

Die Unterscheidung von handelbaren und nichthandelbaren Gütern ist nicht ohne Relevanz für die Preisniveaustabilität. Handelbare Güter sind dem internationalen Wettbewerb ausgesetzt, und der Preisbildungsspielraum ist in der Regel durch die internationale Konkurrenz eingeschränkt. Dagegen weisen die nichthandelbaren Güter günstigere Preisbildungsspielräume auf. Besonders deutlich ist dies bei solchen Produkten und Leistungen, deren Preise staatlich, also quasi durch Zwang, festgesetzt werden.

Die Veränderungsrate des gesamtwirtschaftlichen Preisniveaus ist das Resultat der gewichteten Preissteigerungsraten der handelbaren und der nichthandelbaren Güter. Das Gewicht  $\alpha$  kennzeichnet dabei den Anteil der handelbaren Güter am Bruttoinlandsprodukt.

$$[1] \quad \hat{P} = \alpha \hat{P}_H + (1-\alpha) \hat{P}_N$$

Eine Situation mit einem starken Druck für einen Preisanstieg bei nichthandelbaren Gütern muß der Geldpolitik zwangsläufig Sorge bereiten. Denn dies bedeutet, daß starke Auftriebstendenzen für das gesamtwirtschaftliche Preisniveau bestehen. Würde die Bundesbank diesen Preissteigerungstendenzen nachgeben, so würde damit ein Anstieg des allgemeinen Preisniveaus einhergehen. Es ist deshalb abwegig zu fordern, die Bundesbank solle Preissteigerungen für nichthandelbare Güter monetär alimentieren. Auch staatlich verursachte Preissteigerungen, etwa die Anhebung von Gebühren oder die Erhöhung indirekter Steuern, sollten bei nichthandelbaren Gütern wie auch bei handelbaren Gütern nicht monetär alimentiert werden.

Das Ziel der Preisniveaustabilität ist bei starken Preisauftriebstendenzen für nichthandelbare Güter nur zu erreichen, wenn die Preise der handelbaren Güter nicht stark steigen (oder möglicherweise sogar sinken). Dies aber bedeutet, daß der Bereich der handelbaren Güter schrumpft und die Beschäftigung dort zurück geht. Damit wird der kurzfristige Zielkonflikt zwischen einer auf Preisniveaustabilität ausgerichteten Geldpolitik und einem (kurzfristig orientierten) Beschäftigungsziel ersichtlich.

Die Analyse läßt ferner erkennen, daß die Wirkung der Geldpolitik nicht unabhängig vom Verhalten der Finanzpolitik und der Lohnpolitik ist. Schafft die Finanzpolitik Spielraum für die Expansion des Bereichs der handelbaren Güter und respektiert die Lohnpolitik die Kostensituation dieses Sektors, so trifft die Geldpolitik auf eine sektorale Struktur, die weniger stark verzerrt ist. Die Korrekturwirkung einer stabilitätsorientierten Geldpolitik – ihre Inzidenz – ist dann schwächer, ihre kurzfristigen Opportunitätskosten werden geringer.

### Formelanhang

Das Preisverhältnis  $P$  zwischen handelbaren und nichthandelbaren Gütern ist definiert als  $P_H/P_N$ . Es gibt an, welche Mengen des nichthandelbaren Gutes man gegen eine Einheit des handelbaren Gutes tauschen kann. Es hat die Dimension

$$[1] \quad \left( \frac{DM}{ME_H} / \frac{DM}{ME_N} \right) = \frac{ME_N}{ME_H}.$$

Kennzeichne  $W_R$  den realen Wechselkurs,  $W$  den nominalen Wechselkurs,  $P_H^*$  den Preis der handelbaren Güter in ausländischer Währung und  $P_N$  den Preis der nichthandelbaren Güter in nationaler Währung. Dann ist der reale Wechselkurs definiert als

$$[2] \quad W_R = W \cdot P_H^*/P_N.$$

Es folgt, daß

$$[3] \quad \dot{W}_R = \dot{W} + \hat{P}_H^* - \hat{P}_N,$$

wobei  $\hat{\phantom{x}}$  Veränderungsraten kennzeichnen.

### **Literaturverzeichnis**

- DORNBUSCH, Rudiger, „Real Interest Rates, Home Goods, and Optimal External Borrowing“.  
Journal of Political Economy, 1983, S. 141–153.
- SIEBERT, Horst, Das Wagnis der Einheit: Eine wirtschaftspolitische Therapie. Aktualisierte Neuaufl., Stuttgart 1993.