



Leistungsbilanzsalden – Die große Konfusion - 2

Von Heiner Flassbeck | 22.08.2018 (editiert am 27.08.2018)

Über nichts wird mehr gestritten als über Handels- und/oder Leistungsbilanzsalden. Über die möglichen ihnen zugrunde liegenden wirklichen Probleme der internationalen Wirtschaftsbeziehungen aber erfährt man meist nichts.

Die „Verschenker“ interpretieren Leistungsbilanzsalden wie die „Sparer“ als ein Problem, das eng mit den Sparneigungen von Wirtschaftssubjekten verknüpft ist. Sie meinen, ein Überschussland profitiere bei genauerem Hinsehen nicht von seinem positiven Saldo. Denn die Sparer könnten vernünftiger Weise nicht damit rechnen, dass die Defizitländer die aufgetürmten Schulden jemals zurückzahlen könnten. Ergo: Die deutschen Sparer verschenken ihre Ersparnisse an Ausländer, die sich dafür deutsche Waren kaufen können.

Problematisch an dieser Sichtweise ist, dass sie ebenfalls unterstellt, es würden vom Überschussland Ersparnisse exportiert, die die Nachfrage nach deutschen Gütern erst ermöglichen. Das ist jedoch nicht der Fall, wie im ersten Teil am Beispiel der „Sparer“ gezeigt wurde. Denn die verringerte Nachfrage nach inländischen Gütern – die die Defizite im betroffenen Land verursachen – schaffen dort kein „Kapital“, sondern vernichten „Kapital“. Anders ausgedrückt: Geld wird zum Kauf ausländischer statt zum Kauf inländischer Güter verwendet. Folglich sind nicht verschenkte Ersparnisse des Überschusslandes das Problem, wie man bei einer reinen Saldenbetrachtung meinen

könnte, sondern die verlorenen Einkommenschancen im Defizitland.

Allerdings können deutsche Ersparnisse tatsächlich gefährdet sein, wenn bei den Banken in den Defizitländern aufgrund verlorener Marktanteile und damit einhergehender gesunkener Einkommen ihrer Kunden massenweise Kredite nicht bedient werden können. Besteht eine Überschuss-Defizit-Position für längere Zeit, türmen sich im Defizitland die Schulden. Das Risiko, dass es hier zu Ausfällen kommt, steigt. Davon können dann auch Banken im Überschussland, die Forderungen gegenüber ausländischen Banken halten, negativ betroffen werden ([siehe dazu auch den Beitrag von Paul Steinhardt](#)). Folglich sind auch Einlagen von Privat- und Geschäftskunden gefährdet, wenn der Staat deren Bestand letztlich nicht garantiert.

Doch der Weg von einem andauernden Leistungsbilanzdefizit zu einem gefährlichen Ausfall von Krediten im Defizitland ist lang und wird meist vorher schon von einer anderen „Lösungsvariante“ verdrängt. Wie derzeit in der Türkei zu beobachten, tendieren Systeme mit flexiblen marktbestimmten Wechselkursen dazu, den Defizitländern nach einiger Zeit eine Lösung zu diktieren, die über die Abwertung der Währung führt. Für die ausländischen Gläubiger ist damit zumindest ein Teilausfall ihrer Forderungen verbunden, wenn sie Kredite in der Währung des Defizitlandes vergeben haben.

In einer Währungsunion oder bei absolut festen Wechselkursen, wo es den einfachen Weg der Abwertung nicht gibt, haben die Defizitländer – wie das Beispiel Griechenland gezeigt hat – nur die Möglichkeit, über einen sehr schmerzhaften, mit hohen Einkommensverlusten verbundenen Lohnsenkungsprozess ihre Wettbewerbsfähigkeit wieder herzustellen. Ob die Gläubiger davon negativ betroffen sind, ist eine offene Frage. In Griechenland hat die Troika den Haltern von griechischen Staatsanleihen einen Teilverlust beschert, unmittelbar danach aber wohl selbst erst verstanden, dass diese Maßnahme in einem Währungsraum mit einer stabilen und global genutzten Währung ein großer Fehler war, weil sie die Währung selbst beschädigte.

Die Kompensierer

Einige Ökonomen, die der MMT zuzurechnen sind, halten Leistungsbilanzdefizite deswegen für relativ unproblematisch, weil der Staat ja jederzeit die ausgefallenen Nachfrage durch nachfrageschaffende Maßnahmen ausgleichen könne ([hier](#) dazu Paul Steinhardts mit einer Kritik an Warren Mosler und Dirk Ehnts). Auch [Albrecht Müller](#) hält – zumindest im Falle der USA, wie er in einem fiktiven Brief des US-Präsidenten an seine Wähler ausführt – eine staatliche Kompensation des Einnahme- und Nachfrageverlustes, der unabdingbar mit Leistungsbilanzdefiziten einhergeht, durchaus für machbar.

Interessant ist in diesem Zusammenhang – Steinhardt hat darauf in dem oben verlinkten Artikel hingewiesen –, sich die innerdeutschen Entwicklungen nach der Wende anzuschauen. Offensichtlich hat Ostdeutschland im Zuge der raschen Einführung einer Währungsunion zum Kurs von 1 zu 1 und der schnellen Angleichung der Löhne in Ostdeutschland in Richtung westdeutsche Niveau (das freilich bis heute nicht erreicht ist) massiv an Wettbewerbsfähigkeit verloren. Der reale Wechselkurs der ostdeutschen Wirtschaft hat in kurzer Zeit enorm aufgewertet und die Region baute ein sehr großes Leistungsbilanzdefizit auf (vgl dazu etwa meinen Aufsatz aus dem Jahr 1995: Die deutsche

Vereinigung - ein Transferproblem. Vierteljahreshefte des Deutschen Instituts für Wirtschaftsforschung, 3/1995).

Offensichtlich ist auch, dass im Zuge dieses Prozesses viele alte industrielle Strukturen in Ostdeutschland zerschlagen wurden. Zwar wurden auch „westdeutsche“ Industrien angesiedelt, aber zu einem erheblichen Teil fungieren diese Unternehmen als Zulieferer für Unternehmen im Westen. Ohne Zweifel lebten die Menschen im Osten weit über ihre Verhältnisse und waren dafür auf Transferzahlungen aus dem Westen angewiesen. Gut bekommen ist ihnen das allerdings nicht, wie die heute nach dreißig Jahren noch sehr strukturschwachen und in vieler Hinsicht zurückhängenden neuen deutschen Bundesländer zeigen.

Aus einer rein makroökonomischen Perspektive mag der Staat in der Lage sein, Einkommensverluste, die im Gefolge einer realen Aufwertung auftreten, durch eigene nachfrageanregende Maßnahmen auszugleichen. Die wirtschaftlichen Strukturveränderungen, die mit einer realen Aufwertung verbunden sind, kann er jedoch nicht ausgleichen. Es ist aber genau die damit einhergehende Veränderung der Produktionsstruktur eines Landes, die gravierende langfristige ökonomische und soziale Auswirkungen haben kann.

Worum geht es konkret? Es geht vor allem um den Industriesektor. Industriebereiche, die im Zuge einer realen Aufwertung an ausländische Konkurrenten verloren werden, lassen sich nicht leicht zurückgewinnen. Nach einigen Jahren ohne eine bestimmte Produktion im eigenen Land geht das Wissen, das man braucht, um einige hochspezialisierte Wirtschaftsgüter produzieren und mit Gewinn verkaufen zu können, schlicht und einfach verloren. Der Staat könnte das nur verhindern, wenn er die Produktionen bestimmter Güter auch dann weiterlaufen ließe und finanzierte, wenn er sie nicht verkaufen könnte, um sie dann nach der unvermeidlich folgenden realen Abwertung wieder zu verkaufen. Kein Staat der Welt wird selbstverständlich einen solchen Unsinn veranstalten.

Warum ist der Industriesektor (oder die Produktion handelbarer Güter im weiteren Sinne) so wichtig, werden viele an dieser Stelle fragen. Der Industriesektor ist absolut unersetzlich, weil er der wichtigste Träger des technischen Fortschritts und damit des Produktivitätsfortschritts ist. Ohne diesen Bereich – oder mit einem stark geschrumpften industriellen Sektor – ist es wesentlich schwieriger, ein Einkommenswachstum zu verwirklichen, das der technische Fortschritt generell ermöglicht. Das bedeutet nicht mehr und nicht weniger als dass Einkommensquellen, die allen Beschäftigten zugutekommen hätten können, womöglich vollständig versiegen. Einkommenszunahmen pro Kopf sind ohne die Nutzung sogenannter Skaleneffekte des Industriesektors für die Gesamtbevölkerung dann praktisch ausgeschlossen. Der Staat kann nur versuchen, die Zahl derer, die arbeiten (die Zahl der Köpfe also) ständig zu erhöhen.

Kein moderner Staat hat heute die technischen Voraussetzungen und das Humankapital, um via eigener Nachfragegestaltung industrielle Produktionen, die sie an das Ausland verloren haben, in eigener Regie so lange durchzufüttern, bis sie wieder wettbewerbsfähig geworden sind. In einer Währungsunion mit ungeheuer langen Aufwertungsphasen ist das vollkommen unmöglich, selbst wenn man nahezu beliebige finanzielle Kapazitäten des Staates unterstellt. Im Falle der USA ergibt sich derselbe Befund. Auch sie haben daher das Recht, sich gegen den Verlust essentieller

Industriesektoren zu wehren, der auf einem Verlust an Wettbewerbsfähigkeit gegenüber einem Land beruht, das sich durch Unterbewertungsstrategien Wettbewerbsvorteile verschafft hat.

Zusammengefasst: die Vorstellung, der Staat könne mit seinen fiskalischen Fähigkeiten den durch Importüberschüsse induzierten Nachfrageausfall kompensieren, erweist sich als eine Illusion.

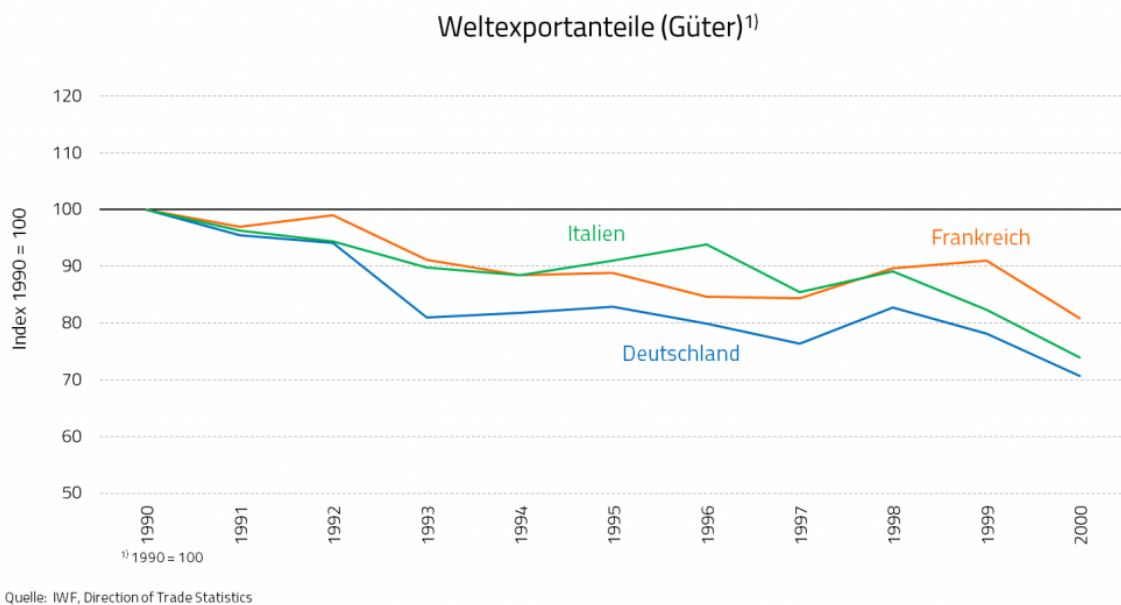
Worum geht es eigentlich bei den Salden?

Es geht um die Wettbewerbsfähigkeit von Wirtschaftssubjekten eines territorial begrenzten Herrschaftsraum gegenüber Unternehmen in anderen solchen Herrschaftsräumen. Es geht also in erster Linie um Veränderungen, die alle Unternehmen, die in einem bestimmten Staatsgebiet ansässig sind, gegenüber denen in einem anderen bevorzugen oder benachteiligen. Das Problem sind also die unterschiedlichen regionalen oder nationalen institutionellen Einbettungen von am internationalen Handel beteiligten Unternehmen. Der mit den Prinzipien einer Marktwirtschaft zu vereinbarende Wettbewerb zwischen Unternehmen aus unterschiedlichen Jurisdiktionen, verlangt aber, dass Wettbewerbsvorteile nur solchen Unternehmen zuzugestehen sind, die unter funktional vergleichbaren institutionellen Bedingungen besser als andere wirtschaften, also produktiver sind.

Warum aber sollten Unternehmen, die (zufälligerweise) in einem einheitlichen Staatsgebiet liegen, durch die Bank Vorteile gegenüber anderen Unternehmen gewinnen dürfen, die in einem anderen Staatsgebiet angesiedelt sind? Bevor ich diese Frage beantworte, will ich zeigen, dass es solche Veränderungen der Wettbewerbsfähigkeit zwischen Nationen im Zeitverlauf wirklich gibt und was sie bewirken.

Die folgenden Abbildungen 1 bis 4 zeigen die Entwicklung der globalen Marktanteile dreier europäischer Länder (Deutschland, Frankreich und Italien) in zwei verschiedenen Phasen und die Entwicklung der realen effektiven Wechselkurse für die gleichen Phasen. In Abbildung 1 ist die Entwicklung der globalen Marktanteile für die drei Länder von 1990 bis 2000 dargestellt. In dieser Phase schon haben alle drei Länder Marktanteile eingebüßt Diese Tatsache ist darauf zurückzuführen, dass die Entwicklungsländer in die Weltwirtschaft integriert wurden. Der Rückgang an sich ist daher unbedenklich.

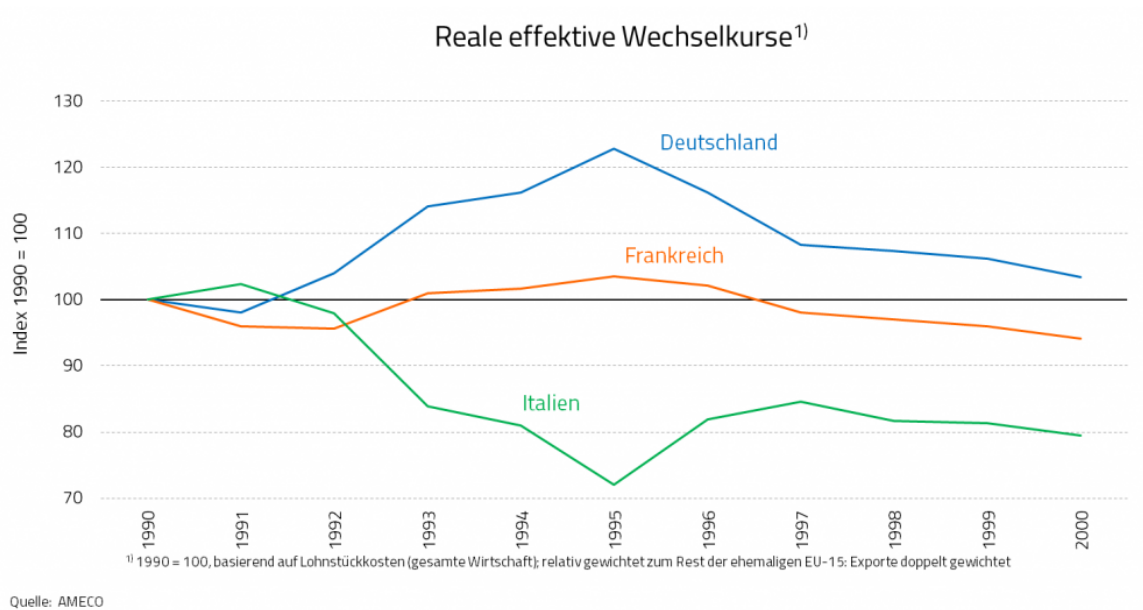
Abbildung 1



Deutschland hat in dem Jahrzehnt jedoch leicht gegenüber Frankreich und Italien verloren. Das hängt ohne Zweifel mit der Entwicklung der realen effektiven Wechselkurse (also der internationalen Wettbewerbsfähigkeit) zusammen, die in Abbildung 2 gezeigt werden. Nachdem Deutschland in den 80er Jahren Marktanteile aufgrund einer Unterbewertung gegenüber dem US-Dollar gewonnen hatte, drehte sich Anfang der 90er Jahre das Bild. Italien, das bis 1992, also bis zur Krise des EWS, überbewertet war, gelang es infolge der realen Abwertung der Lira sich international besser in Szene zu setzen und war bis 1996 im Export erfolgreicher als Frankreich und Deutschland.

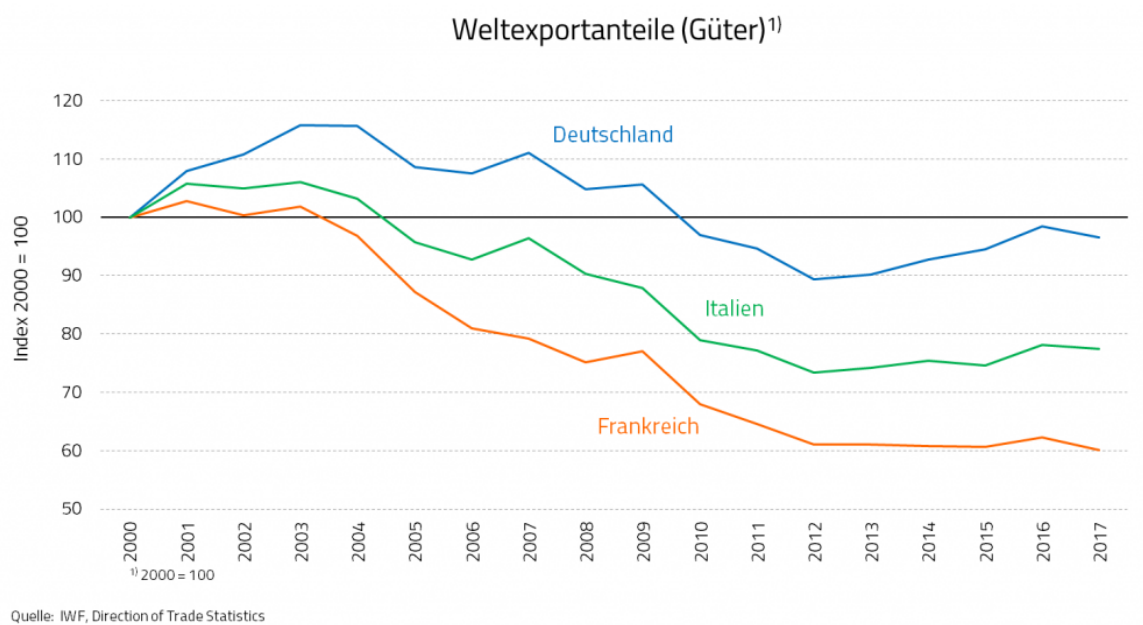
Frankreich hielt seine Position in etwa, aber Deutschland verlor Marktanteile, was mit einer realen Aufwertung D-Mark bis 1995 zusammen hing, die teilweise auch durch das ostdeutsche Aufholen bei den Löhnen begründet war, aber vor allem durch die Aufwertung der D-Mark gegenüber dem Dollar, was die Verhältnisse der 80er Jahre in ihr Gegenteil verkehrte.

Abbildung 2



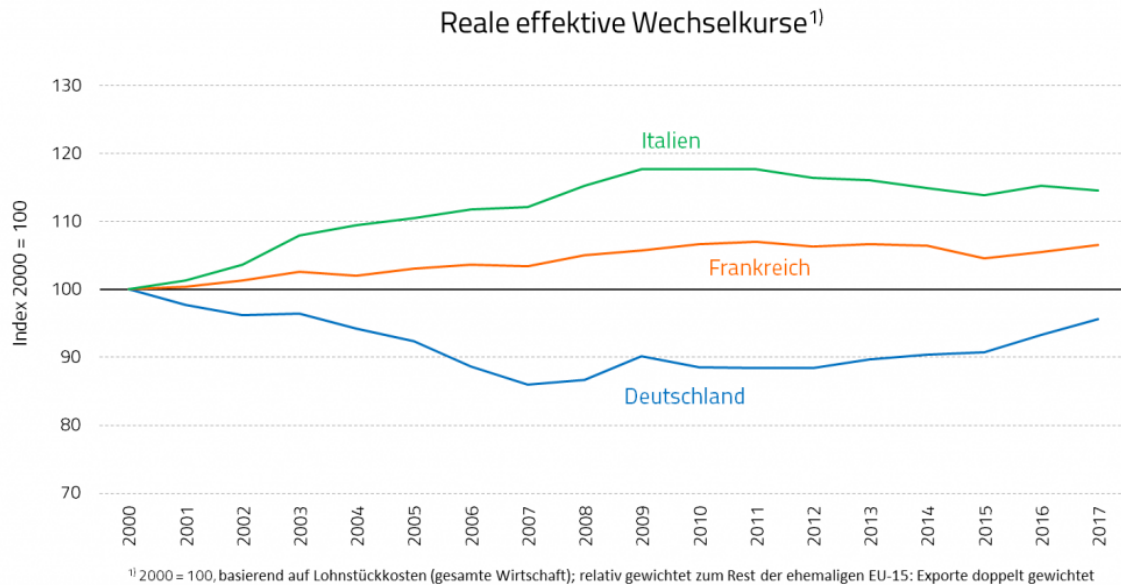
Mit dem Beginn der Europäischen Währungsunion drehte sich die Entwicklung der Marktanteile vollständig um. Deutschland ist seitdem der große Gewinner, Frankreich und Italien sind die Verlierer, wobei Frankreich noch weit stärker als Italien betroffen ist.

Abbildung 3



Auch diese Entwicklung passt zum Verlauf der realen effektiven Wechselkurse, die in Abbildung 4 dargestellt ist. Italien wertete nun zwar am stärksten auf, konnte aber noch teilweise von seiner Abwertung in der ersten oben dargestellten Phase profitieren – während Frankreich ohne diesen Vorteil in den ersten Jahren der Währungsunion voll dem deutschen Lohndumping ausgesetzt war.

Abbildung 4



Man sieht, man kann die problematische Entwicklung in der EWU auf diese Weise darstellen, also ganz auf die umstrittenen Salden verzichten, und dennoch zu einem klaren Ergebnis bezüglich der deutschen Politik kommen.

Warum sind nationale Wettbewerbsvorteile ein Problem?

Nun also zu der Frage, warum die Vorteile, die sich hier eine Nation verschafft hat, ein internationales Problem darstellen. Der internationale Handel beziehungsweise die internationale Arbeitsteilung funktioniert offenbar nicht in der Weise, wie sich die Klassiker das vorgestellt haben (vgl. dazu zum Beispiel [diesen Beitrag](#)). Statt komparativer Vorteile sind absolut Kostenvorteile entscheidend für die Frage, wo was produziert wird. Ein System, das darauf aufbaut, kann nur funktionieren, wenn Länder mit hoher Produktivität hohe Löhne bezahlen und Länder mit niedriger Produktivität entsprechend niedrige. Was heißt, dass – bei gleichen Inflationsraten – die Lohnstückkosten in allen Ländern genau gleich stark steigen. Nur darüber kann es einen Ausgleich der absoluten Kosten und überhaupt einen Handel geben, der tatsächlich alle besser stellt.

Wenn Nationen mit hoher Produktivität Löhne bezahlen, die unter dem durch die Produktivität gegebenem Niveau liegen, sinkt deren Preisniveau im Verhältnis zu dem der Handelspartner – und es kommt es zu einer realen Abwertung, also zu einem absoluten Vorteil des Landes, das Lohndumping betreibt. Das impliziert, dass die in Deutschland vorgebrachte Argumentation, man sei eben produktiver und deswegen wettbewerbsfähiger als die anderen, vollkommen falsch ist. Selbst wenn ein Land produktiver ist (was für Deutschland etwa im Verhältnis zu Frankreich nicht gilt), muss es seine auf nationaler Ebene höhere Produktivität durch auf nationaler Ebene höhere Löhne ausgleichen. Tut es das nicht, muss das Währungssystem den Ausgleich schaffen.

Eine reale Abwertung eines Landes durch Lohndumping ist nämlich nur dann nicht problematisch, so

lange das Währungssystem funktioniert und die Währung eines solchen Landes sofort aufwertet. Die Minimalvoraussetzung für ein funktionierendes Währungs- und Handelssystem ist also der jederzeitige und rasche Ausgleich der nationalen Preisniveaus. Mit anderen Worten, nur wenn der reale effektive Wechselkurs für alle Länder jederzeit konstant ist, kann es überhaupt sinnvollen Handel geben. Unternehmen können sich dann national und international immer noch Vorteile verschaffen, Nationen nicht.

Lesen sie im dritten Teil die Antwort auf die Frage, warum die Europäische Union versagt hat und wie man das System so ausgestalten könnte, dass das „deutsche“ Problem in Zukunft nicht mehr auftreten kann.

Über den Autor



Heiner Flassbeck ist Honorarprofessor an der Universität Hamburg, war Chef-Volkswirt der UNCTAD und Staatssekretär im BMF. Seine Hauptarbeitsgebiete sind die Globalisierung, die Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung und Geld- und Währungstheorie.

Veröffentlicht am: 22.08.2018 | Editiert am: 27.08.2018

Erschienen unter:

<https://makroskop.eu/2018/08/leistungsbilanzsalden-die-grosse-konfusion-2/>