

JOHN F. KENNEDY-INSTITUT
FÜR NORDAMERIKASTUDIEN
Abteilung für Wirtschaft

WORKING PAPER NO. 18/1989

Jörg Beyfuß

Wettbewerbsverhältnisse zwischen der
Bundesrepublik Deutschland, den USA
und Japan

Manuskript auf der Grundlage des Vortrages
im John F. Kennedy-Institut der Freien Uni-
versität Berlin am 9.2.1989

von Dipl.-Volksw. Jörg Beyfuß (Institut der
Deutschen Wirtschaft, Köln)

Copyright © 1989 by Jörg Beyfuß

John F. Kennedy-Institut
für Nordamerikastudien

Freie Universität Berlin

Lansstrasse 5-9
1000 Berlin 33

Federal Republic of Germany

1. Internationale Wettbewerbsfähigkeit ist inzwischen zu einem Modebegriff geworden, über den sich trefflich streiten läßt. Die Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Wirtschaft beispielsweise wird ja bekanntlich äußerst konträr beurteilt. Der DGB bescheinigte im vergangenen Sommer der Bundesrepublik eine "erlesene" Wettbewerbskraft (DGB, 1988); das "Manager-Magazin" dagegen prophezeit dem "teuersten Standort der Welt" (Manager-Magazin, 1988) ein böses Erwachen.

Sehr wundern kann man sich über diesen Streit nicht, vor allem deshalb nicht, weil der Begriff "internationale Wettbewerbsfähigkeit" nicht eindeutig, umfassend und allgemein verbindlich definiert ist. In der neoklassischen Außenhandelstheorie, die ja im Kern eine Gleichgewichtstheorie ist, findet man diesen Begriff nicht. Sie löst das Problem über komparative Vorteile, die zu labilen Ungleichgewichten führen können. Diese Ungleichgewichte werden jedoch über den Wechselkursmechanismus geheilt (Fels, 1988, S. 136). Die aktuelle Diskussion über die internationale Konkurrenzfähigkeit hat sich von diesem neoklassischen Ansatz weit entfernt. Sie bietet heute ein ganzes Bündel von Wettbewerbsindikatoren an, die gegeneinander aufgerechnet werden und mitunter sogar - so das Genfer Management-Forum oder die berühmte Beri-Liste - zu einem Gesamtindikator komprimiert werden. Die Wirtschaftswissenschaft steht dagegen diesem Begriff skeptisch und distanziert gegenüber. Sie möchte am liebsten den Wettbewerbsbegriff auf die mikroökonomische Ebene beschränken (Horn 1983, S. 42) und bezeichnet ihn bei makroökonomischer Betrachtungsweise als "fragwürdig und problembeladen" (Schelbert, Inderbitzin, 1982, S. 123).

Der Wettbewerbsbegriff wird deshalb nicht zu Unrecht in der Nähe der Machlup'schen "weaselwords" gesetzt (Steinhöfler, 1988, S. 669). Auch der Sachverständigenrat betont in seinem jüngsten Jahresgutachten (Tz. 147), wie schwierig es ist, die internationale Wettbewerbsfähigkeit genau zu quantifizieren. Zurecht stellt er fest, daß in der Realität des interna-

tionalen Handels ein Land bei einem Produkt komparative Vorteile, bei einem anderen komparative Nachteile hat und daß - ich zitiere - "eine einfache Aggregation der Vorteile und der Nachteile nicht möglich ist".

Gilt dies für ein Land, so erst recht für eine Ländergruppe wie die EG. Denn eine ganze Reihe von Indikatoren, die üblicherweise zur Messung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit herangezogen werden, - wie beispielsweise Arbeitskosten, Arbeitszeiten, Produktivität, Ausgaben für Forschung und Entwicklung usw. - sind für die Gemeinschaft als Ganzes garnicht verfügbar. Insofern sehe ich mich gezwungen, den empirischen Wettbewerbsvergleich auf die drei ökonomisch mächtigsten Länder der Welt, die USA, Japan und die Bundesrepublik zu beschränken.

Nach dieser Vorbemerkung drängt sich für meinen Vortrag eine Dreiergliederung auf: Zunächst möchte ich mich kritisch mit den wichtigsten Wettbewerbsindikatoren auseinandersetzen. Zweitens möchte ich trotz aller methodischen Bedenken einige Wettbewerbsindikatoren auswählen und an ihnen die Wettbewerbskraft der drei Volkswirtschaften überprüfen. Schließlich werde ich die herkömmliche Betrachtungsweise durch die modernere Standorttheoretische Fragestellung ersetzen.

2. Trotz aller Indikatorenprobleme gibt es natürlich das Faktum der internationalen Wettbewerbsfähigkeit. Sie bestimmt Richtung und Intensität der internationalen Waren- und Dienstleistungsströme. Freilich ist die internationale Wettbewerbsfähigkeit keine leicht fassbare Größe. Sie stellt vielmehr ein Bündel von Einflußfaktoren dar, die sich nur teilweise statistisch messen und überprüfen lassen. Eine übliche Gliederung der Wettbewerbsindikatoren trennt in Preiswettbewerbsfähigkeit und Nicht-Preiswettbewerbsfähigkeit. Nicht-Preiswettbewerbsfaktoren sind beispielsweise Qualität, Design, Image, Service, Lieferfähigkeit, technische Leistungsfähigkeit der Produkte und ähnliches. Die empirische Bewertung dieser Faktoren ist äußerst schwierig. Im allgemeinen - das geht beispielsweise aus Umfragen bei den Auslandskammern des DIHT hervor, wird die deutsche Nicht-Preiswettbewerbsfähigkeit als sehr hoch eingeschätzt und zwar so hoch, daß eindeutige Nachteile bei der Preiswettbewerbsfähigkeit kompen-

siert werden. Gerade in den USA gelten deutsche Produkte als teuer, aber auch als preiswert - im ursprünglichen Sinne des Wortes.

Die Preiswettbewerbsfähigkeit eines Landes wird durch seine Produktionskosten bestimmt, also durch die Arbeitskosten, die in der Bundesrepublik rund 50 Prozent der gesamten Kosten ausmachen, durch Kapitalkosten, Rohstoff- und Energiekosten usw. Ich möchte mich hier auf die Arbeitskosten beschränken. Nicht weil das besonders populär ist, sondern weil dieser Preiswettbewerbsindikator ein besonders eindrucksvolles Beispiel für die Indikatorenproblematik ist.

Nach der neoklassischen Außenhandelstheorie werden komparative Kostenunterschiede - also auch ein Arbeitskostengefälle - durch flexible Wechselkurse ausgeglichen. Mit anderen Worten: Bei flexiblen Wechselkursen ist prinzipiell jedes Land wettbewerbsfähig, es fragt sich nur zu welchem Einkommen (Legler, 1987, S. 6). Diese Aussage stimmt, so lange Wechselkurse ausschließlich durch sogenannte ökonomische "fundamentals" bestimmt werden, also die realen Wechselkurse unverändert bleiben. Doch in diesem Sinne sind Wechselkurse seit langem nicht mehr wettbewerbsneutral. Gerade die vergangenen Jahre haben gezeigt, daß die Wechselkurse in hohem Maße auch von spekulativ und politisch beeinflussten Kapitalströmen bestimmt worden sind. Bei unverändertem Kostengefüge zwischen den USA und der Bundesrepublik beispielsweise ergibt sich bereits dann eine reale DM-Aufwertung, wenn der US-Dollar aus amerikanischen "benign neglect"-Überlegungen heraus auf Talfahrt geht.

Die wettbewerbsrelevanten Aussagen von realen Wechselkursveränderungen sind wieder äußerst diffizil zu interpretieren. Die herkömmliche Betrachtung ist klar: Eine reale Aufwertung verschlechtert die internationale Wettbewerbsfähigkeit, eine Abwertung verbessert sie. Insofern ist der reale Wechselkurs Determinante der internationalen Wettbewerbsfähigkeit. Er kann aber auch als Ergebnisindikator interpretiert werden. Preise werden von Angebot und Nachfrage bestimmt. Sie sagen also nichts darüber aus, ob die Anbieter zu den jeweils erzielten Preisen auch auf ihre Kosten gekommen sind. Ein Unternehmen, das seine Produkte nur zu Ausver-

kaufspreisen absetzen kann (Fels, 1988, S. 140), ist nicht wettbewerbsfähig. Das gleiche gilt für eine Volkswirtschaft. Ein niedriger Wechselkurs bescheinigt einer Volkswirtschaft demnach, daß es ihr nicht gelungen ist, im internationalen Wettbewerb befriedigend hohe Einkommen zu erzielen (Legler, 1987, S. 6). Je nachdem wie man reale Wechselkurse interpretiert - als Determinante oder als Ergebnisindikator - kann eine Abwertung positiv oder negativ gewertet werden.

Eine weitere Relativierung von Arbeitskostenvergleichen ist notwendig. Länder mit hohem Produktivitätsniveau können sich auch hohe Arbeitskosten leisten, ohne ihre internationale Wettbewerbsfähigkeit zu verschlechtern. Diese Aussage ist zweifellos richtig. Die Frage ist nur, wie man diese Produktivitätsniveaus mißt. Natürlich als output pro Beschäftigte oder pro Beschäftigtenstunde. Das ist dann für die Bundesrepublik ein DM-Betrag und für die USA ein Dollar-Betrag. Um diese beiden Größen vergleichbar zu machen, muß man sie wieder in eine gemeinsame Währung transferieren und damit taucht das bereits bekannte Wechselkursproblem erneut auf. Mit einer spekulativ bedingten Aufwertung steigt im Aufwertungsland die Produktivität an, ohne daß sich an der realen Leistungsfähigkeit einer Volkswirtschaft irgend etwas verändert hätte. Deshalb beschränkt man sich in der Praxis zumeist bei internationalen Produktivitätsvergleichen auf die Produktivitätsdynamik. Damit hat man zwar das Wechselkursproblem gelöst, steckt dafür aber in der Niveaufalle. Ein Land mit niedrigem Produktivitätsniveau ist trotz hoher Produktivitätsdynamik weniger wettbewerbsfähig als ein Land mit hohem Niveau und relativ niedriger Dynamik.

All diese Einflüsse müssen berücksichtigt werden, wenn man international Löhne oder Lohnstückkosten vergleicht.

3. Da die klassischen, also die Preis- und Nicht-Preiswettbewerbsindikatoren nur von beschränkter und vor allem interpretationsbedürftiger Aussagekraft sind, hat man versucht, die Wettbewerbsfähigkeit im internationalen Vergleich an Ergebnisgrößen zu messen (Steinhöfler, 1988, S. 670). Die populärsten Ergebnisindikatoren sind die Leistungsbilanz und die Weltmarktanteile.

Der Anteil eines Landes am Weltexport generell oder an einzelnen Warensegmenten wird immer wieder als besonders aussagekräftiger Wettbewerbsindikator benutzt, zumal dann, wenn er auf dem derzeit besonders beachteten Handel mit Hochtechnologieprodukten abstellt. Doch welchen Ansatz man auch wählt, grundsätzlich gilt: Der Welthandel ist die Summe der nationalen Außenhandelsumsätze. Bei der Erstellung einer Welthandelsstatistik müssen diese nationalen Werte in eine einheitliche Währung umgerechnet werden. Gibt es während des Untersuchungszeitraums Verschiebungen im Wechselkursgefüge, ändern sich die wertmäßigen Weltmarktanteile, ohne daß es zu einer Zunahme oder Verringerung der mengenmäßigen Anteile kommen muß. Die Abwertung der Mark gegenüber dem Dollar zu Beginn der 80er Jahre ließ die deutsche Ausfuhr in der in US-Dollar geführten Welthandelsstatistik ungünstiger erscheinen, als es den tatsächlichen Exporterfolgen entsprach. Umgekehrt wurde in der DM-Aufwertungsphase der deutsche Export in der Welthandelsstatistik überbewertet. Die Tatsache, daß die Bundesrepublik inzwischen als Exportweltmeister gehandelt wird, ist zum guten Teil auf diesen Wechselkurseinfluß zurückzuführen.

Wie gravierend der Wechselkurseinfluß sein kann, zeigen die Jahre 1986/87. In Mark gerechnet lagen die deutschen Ausfuhren 1987 um knapp zwei Prozent unter dem Stand von 1985, in Dollar gerechnet haben sie dagegen um 60 Prozent zugenommen.

Noch populärer sind die Leistungsbilanzen als Ergebnisindikator. 1981 schrieb der Sachverständigenrat in seinem Jahresgutachten: "In der Leistungsbilanz eines Landes läuft alles das zusammen, was einzelne Teile der Wirtschaft an Vorteilen und Nachteilen auf den internationalen Märkten aufweisen" (Tz. 444). In seinem letztjährigen Gutachten, in dem sich der Sachverständigenrat erneut mit der internationalen Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Wirtschaft auseinandersetzt, fehlt die Leistungsbilanz als Indikator vollkommen. Der Rat benutzt statt dessen den realen Außenwert der DM, die Weltmarktanteile und die Wachstumsdynamik. In der Tat gibt es gute Gründe dafür, die Aussagekraft der Leistungsbilanz als Wettbewerbsindikator in Frage zu stellen. Dabei möchte ich gar nicht auf

die J-Kurven-Problematik oder auf den konjunkturellen Einfluß auf die Leistungsbilanz eingehen (s. dazu Fels, 1988, S. 138). Wichtig erscheint mir folgendes: In einem System fester Wechselkurse und bei international unbedeutendem Kapitalverkehr waren die Leistungsbilanzsalden bis etwa zur Mitte der 70er Jahre zweifellos ein aussagekräftiger Wettbewerbsindikator. Die Leistungsbilanzüberschüsse vermehrten bei dieser Perspektive den Devisenschatz eines Landes und beides zusammen wurde als Symbol internationaler Stärke interpretiert. Doch bereits damals galt die Einschränkung, daß ein Leistungsbilanzüberschuß nicht unbedingt auch ein Wohlstandsindikator sein muß. Denn wenn ein Außenhandelsüberschuß unter Hin- nahme von Gewinn- und Einkommenseinbußen erwirtschaftet wird, deutet dies sogar auf ein Wachstum bei gleichzeitigem Wohlfahrtsverlust ("Verelendungswachstum") hin. Nur dann, wenn der Überschuß über steigende terms of trade auch mit einem Realeinkommenszuwachs verbunden ist, ist er als positiver Wettbewerbsindikator zu verstehen (Steinhöfler, 1988, S. 671).

Bei flexiblen Wechselkursen und bei einer internationalen Arbeitsteilung, in der der Kapitalverkehr dominant ist, wird die Leistungsbilanz jedoch zu einem interpretationsbedürftigen Indikator. Denn dann bestimmen Kapitalströme die Wechselkurse und diese wiederum die Warenströme. Eine hohe Standortqualität löst in der Regel einen Kapitalsog aus, der ceteris paribus in Richtung Aufwertung und damit Leistungsbilanzverschlechterung wirkt. Insofern kann ein Leistungsbilanzdefizit durchaus das Charakteristikum einer rundum gesunden Volkswirtschaft sein. Andererseits wäre dann ein Leistungsbilanzüberschuß nicht unbedingt ein positiv zu werten- der Faktor. Mit der kritischen Auseinandersetzung mit den einzelnen Wettbewerbsindikatoren wollte ich keineswegs internationale Wettbewerbsvergleiche ad absurdum führen, wohl aber wollte ich darauf aufmerksam machen, daß man bei jedem einzelnen Indikator sorgfältig die Grenzen seiner Aussagekraft im Auge behalten muß.

Die reine Wissenschaft hat es relativ leicht. Sie kann, nachdem sie die herkömmlichen Indikatoren als unzureichend verworfen hat, neue Definitionen entwickeln. So definierte Fels: "Solange ein Land seine internen wirtschaftspolitischen Ziele verfolgen kann, ohne auf außenwirtschaft-

liche Engpässe zu stoßen, ist seine internationale Wettbewerbsfähigkeit gesichert" (Fels, 1988, S. 136). Diese Definition ist zweifellos richtig, nicht nur weil sie von meinem Chef stammt. Die Frage ist nur, wie messe ich denn diese wirtschaftspolitische Beweglichkeit. Mir fällt trotz vielem Nachdenkens nichts anderes ein als die gute alte Leistungsbilanz.

4. Trotz aller Bedenken werden wir nun in den Drei-Ländervergleich einsteigen. Und um keinen Bruch auftreten zu lassen, möchte ich, die Fels'sche Definition in Erinnerung, mit der Leistungsbilanz anfangen.

Eine ausgeglichene Leistungsbilanz und erst recht ein Leistungsbilanzüberschuß erlaubt einem Land interne wirtschaftspolitische Ziele ohne außenwirtschaftliche Engpässe zu verfolgen. Umgekehrt muß ein Land mit Leistungsbilanzdefiziten ihre interne Politik außenwirtschaftlichen Zwängen unterordnen. Schauen wir uns die Daten an (Tabelle 1). Absolut wie relativ hatten Japan und die Bundesrepublik in den letzten Jahren gewaltige Leistungsbilanzüberschüsse; die USA ein gewaltiges Defizit. Bleiben wir zunächst bei der Bundesrepublik. Da sich hierzulande gleichzeitig auch die "terms of trade" und das Volkseinkommen verbessert haben, besteht kein Verdacht, daß wir uns die Überschüsse zu Ausverkaufspreisen erwirtschaftet hätten. Folgerichtig signalisiert die außenwirtschaftliche Front der Bundesrepublik innenpolitische Handlungsfreiheit und damit Wettbewerbsfähigkeit im Fels'schen Sinne. Man hätte also das tun können, was Konjunktur und Beschäftigungslage signalisierten, nämlich eine wachstumsfördernde Wirtschaftspolitik betreiben. Die Japaner haben das getan. Ihr durchschnittliches Wachstum in diesem Jahrzehnt betrug 3,8 Prozent, ein Arbeitslosenproblem gibt es praktisch nicht. Erstaunlicherweise hat sich das Defizitland USA einen Teufel um seine angebliche außenwirtschaftliche Handlungsunfähigkeit gekümmert und hat eine ausgesprochen wachstumsfreundliche Wirtschaftspolitik betrieben. Das durchschnittliche Wachstumstempo der Vereinigten Staaten betrug in diesem Jahrzehnt 3 Prozent, die Arbeitslosenquote ist auf eine Rate zurückgegangen, die für die Vereinigten Staaten faktische Vollbeschäftigung bedeutet. Die von der Außenwirtschaft her bewegliche Bundesrepublik brachte dagegen nur ein schlappes 1,7 Prozent-Wachstum auf die Beine, die Arbeitslosigkeit blieb

unerträglich hoch. Ist damit die Fels'sche Definition falsifiziert? Keineswegs! Die Bundesrepublik hatte von der Außenwirtschaft her gesehen wirtschaftspolitische Beweglichkeit, sie präferierte dabei jedoch andere wirtschaftspolitische Ziele als die USA und Japan, nämlich Konsolidierung der Staatsfinanzen.

Etwas anders stellt sich die Problematik für die USA dar. Denn hier muß das Leistungsbilanzdefizit als Pendant des Haushaltsdefizits interpretiert werden, also als Gegenposten zu den im Vergleich zum hohen Kreditbedarf zu geringen inländischen Ersparnissen. Insofern wäre es falsch, trotz des US-Defizits eine nach innen gerichtete politische Beweglichkeit der Vereinigten Staaten abzuleiten.

Mit diesen Einschränkungen können wir für den ersten Indikator feststellen: Die Bundesrepublik und Japan scheinen wettbewerbsfähige Volkswirtschaften zu sein, die USA muß als international nicht wettbewerbsfähig gelten.

Der zweite Wettbewerbsindikator, die Welthandelsanteile, sprechen eine ganz ähnliche Sprache (Tabelle 2). Gemessen an den Weltmarktanteilen erscheinen die Bundesrepublik und Japan als ausgesprochen wettbewerbsstarke Volkswirtschaften, die USA registriert dagegen sinkende Weltmarktanteile. Wir wissen inzwischen, wie stark diese Betrachtung von der Wechselkursentwicklung beeinflusst wird. Insofern ist zu vermuten, daß der starke Anstieg des deutschen Weltmarktanteils von 1985 bis 1987, mit dem sie zum Exportweltmeister avanciert ist, zum erheblichen Teil mit der DM-Aufwertung gegenüber dem US-Dollar zu erklären ist. Ebenso wäre der amerikanische Anteilsverlust zumindest teilweise mit Wechselkursbewegungen zu erklären. Auffällig ist der von 1985 bis 1987 stagnierende Marktanteil Japans. Da wir wissen, daß der Yen in etwa gleichem Maß gegenüber dem Dollar aufgewertet worden ist wie die DM, wäre eher ein steigender Anteil Japans zu vermuten. Betrachtet man vor dem Hintergrund der parallelen Wechselkursbewegung die Entwicklung der japanischen und deutschen Weltmarktanteile, kann gefolgert werden, daß die Bundesrepublik gegenüber Japan in den Jahren 1985 bis 1987 an internationaler Wettbewerbsfähigkeit gewonnen hat.

Grenzt man den Beobachtungszeitraum anders ab, nämlich auf den Zweijahresvergleich 1980/87, kann der statistische Wechselkurseinfluß - zumindest im deutsch-amerikanischen Vergleich - völlig ausgeschaltet werden. Denn im Durchschnitt des Jahres 1987 lag der DM-Dollar-Wechselkurs um nur zwei Pfennig unter dem Durchschnittsniveau des Jahres 1980. Insofern hat die Verschiebung der Weltmarktanteile von 1980 auf 1987 durchaus wettbewerbsrelevante Aussagekraft.

Auch bei einer anderen Perspektive - die nicht durch die Wechselkursentwicklung verzerrt wird - wird die starke deutsche Wettbewerbsposition gegenüber den beiden anderen Ländern unterstrichen.

Für viele Länder ist die Bundesrepublik wichtigster Warenlieferant. Unter den 30 führenden Welthandelsnationen, die insgesamt rund drei Viertel der Weltimporte aufnehmen, ist die Bundesrepublik 18 mal wichtigster Lieferant. Die USA bringen es nur auf vier, Japan auf fünf erste Plätze. Nur in sechs dieser 30 Länder gehört die Bundesrepublik nicht zu den drei größten Lieferanten (Beyfuß, Fröhlich 1987, S. 15).

Eine internationale Rangfolge für 35 weltweit gehandelte Industriewarengruppen ergibt folgendes Bild (Tabelle 3). Bei 14 dieser 35 Warengruppen nimmt die Bundesrepublik die Position des weltgrößten Exporteurs ein. 13 zweite und 5 dritte Plätze unterstreichen die starke deutsche Position. Zum Vergleich: Die USA belegen sechs, die Japaner nur fünf erste Positionen. Wenn man allerdings die Entwicklung in diesem Jahrzehnt verfolgt, zeigt sich, daß die deutschen Exporteure in jenen Bereichen, die als technologisch anspruchsvoll gelten, Positionsverluste hinnehmen mußten. Das gilt zum Beispiel für die Datenverarbeitung und für die Nachrichtentechnik. Dagegen hat sich der deutsche Weltmarktanteil bei vielen Warenprodukten vergrößert, die nach dem Produktzyklus-Ansatz als relativ alt gelten. Das gilt beispielsweise für Metallwaren, Papier und Pappe, Textilwaren, Bekleidung und Schuhe.

Hieraus kann eine gewisse Wettbewerbsschwäche der deutschen Wirtschaft im Hochtechnologiebereich abgelesen werden. Zu ähnlichen Ergebnissen kommt

die jüngste Strukturberichterstattung der unabhängigen Forschungsinstitute und der Sachverständigenrat in seinem Jahresgutachten 1988/89.

Dieses Ergebnis gilt jedoch offensichtlich nur gegenüber der japanischen Konkurrenz. Denn im Handel mit Japan machen die deutschen Ausfuhren von High-Tech-Erzeugnissen nur ein Drittel des deutschen High-Tech-Imports aus (Tabelle 4). Ein völlig anderes Bild zeigt sich im deutsch-amerikanischen Handel. Hier ist der deutsche High-Tech-Export im bilateralen Handel gut doppelt so hoch wie der deutsche Import.

Die beiden Ergebnisindikatoren Leistungsbilanz und Weltmarktanteile bescheinigen der Bundesrepublik und Japan somit alles in allem gute Wettbewerbsfähigkeit, den USA relativ schlechte. Zudem scheint die deutsche Position insgesamt sogar etwas besser zu sein als die japanische. Dabei kristallisieren sich einige Hinweise heraus, worin die gute deutsche Wettbewerbsfähigkeit begründet ist.

Erstens: Vorteile bei der Nicht-Preiswettbewerbsfähigkeit. Schätzungen des DIHT zufolge erklären sich rund 50 Prozent des deutschen Exportüberschusses auf qualitative Vorteile des deutschen Warenangebotes.

Zweitens: Stellt das breit gefächerte Warensortiment einen wesentlichen Wettbewerbsvorteil dar. Die für jedes einzelne Land zehn wichtigsten Exportprodukte machen bei der Bundesrepublik etwas über 40 Prozent des gesamten Exports aus. Bei den USA sind es rund 50 Prozent und im Falle Japans sogar 64 Prozent. Hinzu kommt, daß Japan und die USA bei einzelnen Waren, die für den eigenen Export eine große Rolle spielen, eine weltmarktbeherrschende Stellung einnehmen. 61 Prozent des Weltexports von Tonwiedergabegeräten stammen beispielsweise aus Japan, das damit fast sieben Prozent seines Exporterlöses erwirtschaftet. Zwei Drittel des Ölfrüchte- und Mais-Weltexports kommen aus den USA, die damit ebenfalls rund sieben Prozent ihres Exports verdienen. Folge: Diese beiden Länder sind gegenüber Sonderkonjunkturen

bei einzelnen Warengruppen wesentlich anfälliger als die Bundesrepublik.

Dritter Positivfaktor der deutschen Wettbewerbsfähigkeit ist die Regionalstruktur der deutschen Ausfuhr (Tabelle 5). Früher hat man der deutschen Wirtschaft kritisch vorgehalten, sie kümmere sich zuwenig um attraktive Absatzmärkte in der Dritten Welt, wie beispielsweise die OPEC-Länder oder dynamische Entwicklungsländer in Südamerika oder Fernost. Inzwischen hat sich die Szene gründlich verändert. Viele ehemals hoffnungsvolle Entwicklungsländer gelten heute als hoffnungslos überschuldet. Auch die neureiche OPEC steckt heute in einer massiven Liquiditätsklemme. Europa, und hierbei vor allem die EG-Staaten, die in der ersten Hälfte der 80er Jahre als sklerotisch geschimpft worden sind, entwickeln sich inzwischen zu einem dynamischen Wirtschaftsraum. So konnte bei der gegebenen Regionalstruktur die Bundesrepublik von der guten Konjunkturentwicklung in Europa überdurchschnittlich profitieren, während die USA und Japan mit ihrem sehr hohen Entwicklungsländeranteil am Export von den Struktur- und Liquiditätsproblemen dieser Absatzregionen negativ beeinflusst worden sind.

5. Das gute "standing" der Bundesrepublik im internationalen Wettbewerb, das uns die Ergebnisindikatoren signalisieren, kontrastiert augenfällig zu den hinlänglich bekannten Klagen über die mangelhafte Preiswettbewerbsfähigkeit der deutschen Exportwirtschaft. Man mag dies als typisches Verbandsgejammer abtun. Doch damit machte man es sich zu einfach. Es kann keinen Zweifel darüber geben: Die Bundesrepublik ist ein Hochkostenland. Und zwar keineswegs nur im Vergleich mit irgendwelchen exotischen Schwellenländern, sondern auch gegenüber den beiden Hauptkonkurrenten auf den Weltmärkten, nämlich USA und Japan.

Eine Arbeitsstunde kostet hierzulande 32,67 DM. In Japan 25 Prozent weniger. Auf die Problematik des Niveauvergleichs habe ich eingangs hingewiesen. Deshalb wollen wir uns im folgenden auf den Dynamikvergleich beschränken (Tabelle 6).

Für die letzten beiden Jahre - das gilt aber auch bei einem längeren Beobachtungszeitraum - hat sich nach den gängigen Kostenindikatoren die Preiswettbewerbsfähigkeit der deutschen und der japanischen Produzenten erheblich verschlechtert. Bei den Arbeitskosten - in nationaler Währung gerechnet - weist die deutsche Industrie eindeutig die höchste Anstiegsdynamik auf. Im Jahresmittel ist die Zuwachsrates der deutschen Arbeitskosten etwa doppelt so hoch wie die der japanischen und der amerikanischen Konkurrenz. Gleichzeitig ist für die deutsche Wirtschaft eine ausgeprägte Produktivitätsschwäche auszumachen. In Japan reichte der Produktivitätsschub aus, um den Arbeitskostenanstieg zu kompensieren. Und in den USA war die Produktivitätsdynamik sogar deutlich größer als der Arbeitskostenanstieg. Dagegen klafft in der Bundesrepublik zwischen Arbeitskosten- und Produktivitätsdynamik eine deutliche Lücke. Logischerweise steigen demzufolge die deutschen Lohnstückkosten erheblich rascher als die amerikanischen und die japanischen.

In einem vollkommen funktionierenden System flexibler Wechselkurse müßte dieses Kostengefälle durch entsprechende Wechselkursbewegungen eingeebnet, also die DM und der Yen gegenüber dem US-Dollar aufgewertet werden. Tatsächlich kam es jedoch zu einer massiven Dollar-Abwertung, derzufolge die Mark und der Yen real stark aufgewertet worden sind. Wie ich eingangs erläutert habe, wird eine solche reale Aufwertung in der Regel als Hinweis für eine Verschlechterung der Preiswettbewerbsfähigkeit gewertet. Sie erinnern sich jedoch, daß dabei von entscheidender Bedeutung ist, ob die Wechselkursveränderung als Determinante oder als Resultante von Wechselkursverschiebungen gewertet wird. Der Sachverständigenrat stellt in seinem jüngsten Jahresgutachten diesbezüglich fest, daß die Entwicklung des Dollar-Wechselkurses in diesem Jahrzehnt im wesentlichen auf Divergenzen der Wirtschaftspolitik und dadurch ausgelöste spekulative Kapitalbewegungen zurückgeführt werden muß. Folglich hat nicht die Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Wirtschaft die Wechselkursbewegungen ausgelöst, sondern sie umgekehrt maßgeblich bestimmt (Sachverständigenrat, Jahresgutachten 88/89, Tz. 150). Was der Sachverständigenrat hier für die Bundesrepublik feststellt, gilt gleichermaßen für die japanische Wirtschaft.

So stellen wir denn einen markanten Widerspruch fest: Die Länder, die im Preiswettbewerbsvergleich äußerst ungünstig abschneiden, weisen bei den Ergebnisindikatoren die besten Werte auf. Zum guten Teil klärt sich dieser Widerspruch durch Vorteile bei den Nicht-Preiswettbewerbsfaktoren auf. Grundsätzlich ist dabei festzustellen, daß die Bundesrepublik und auch Japan in wesentlich höherem Maß vom Export abhängig sind als die Vereinigten Staaten, die bei dem großen und dynamischen Binnenmarkt ohnehin eher als binnenmarktorientiert einzustufen sind. Folgerichtig haben die Deutschen und Japaner beim Exportmanagement, beim Aufbau von Service- und Reparaturnetzen und bei Auslandsmarktstrategien wesentlich größere Erfahrung als die Amerikaner. Erst in jüngerer Vergangenheit sind die Amerikaner angesichts der riesigen Leistungsbilanzdefizite etwas exportbewußter geworden. Aber der Aufbau eines weltweiten Vertriebs- und Servicenetzes ist ein langwieriges und schwieriges Geschäft. Anders gewendet: Ein gut ausgebautes weltweites Exportnetz ist ein Aktivposten, der Preiswettbewerbsnachteile - zumindest für eine gewisse Zeit - überkompensieren kann. Japan und vor allem die Bundesrepublik haben diesen Vorteil, die Amerikaner nicht.

In diesem Zusammenhang muß aber darauf hingewiesen werden, daß die Amerikaner während der gesamten Nachkriegszeit eine völlig andere weltwirtschaftliche Strategie verfolgt haben als die Deutschen und die Japaner. Für die Japaner und die Deutschen hatte die internationale Arbeitsteilung über den Außenhandel Priorität, das heißt, die Auslandsmärkte wurden über Direktexport bedient. Die Amerikaner dagegen brauchten die heimischen Produktionskapazitäten zur Bedienung des Binnenmarktes und versorgten die Auslandsmärkte über Kapitalexport; das heißt, sie errichteten im Ausland über Direktinvestitionen Produktionsstätten. Diese unterschiedlichen Strategien müssen berücksichtigt werden, wenn man die Weltmarktposition der drei beobachteten Länder objektiv messen will.

6. Ich möchte an dieser Stelle die herkömmliche Betrachtungsweise, die sich auf die Wettbewerbsfähigkeit der Produkte konzentriert, verlassen und die Fragestellung standortanalytisch erweitern. Aus Zeitgründen muß ich mich dabei auf einige Skizzen beschränken. Für eine intensive Beschäftigung

mit dieser Problematik empfehle ich Ihnen die Lektüre des Schwerpunktheftes der iw-trends Nr. 2/88, das sich ausschließlich mit internationalen Standortvergleichen befaßt.

Bei der konventionellen Wettbewerbsdiskussion geht es immer um die klassische internationale Arbeitsteilung über den grenzüberschreitenden Warenhandel. Inzwischen findet die internationale Arbeitsteilung zwar immer noch zu einem wesentlichen Teil, aber keinesfalls ausschließlich über den Warenhandel statt. Im Zuge einer immer stärkeren Internationalisierung aller modernen Volkswirtschaften verlagert sich die internationale Arbeitsteilung zunehmend auf den Transfer von Dienstleistungen, Kapital, Know-how und Management. Damit stellt sich auch die Standortfrage neu. Es geht also nicht mehr im wesentlichen nur darum, eine Volkswirtschaft aus der Exportperspektive zu beurteilen, sondern generell darum, ihre Qualität als Produktionsstandort und Kapitalanlageland zu bewerten. Mit dieser anderen Perspektive ändert sich natürlich auch das Indikatorenbündel, das für einen internationalen Vergleich relevant ist. Qualifizierungen wie Exportweltmeister, komfortable Leistungsbilanzüberschüsse, Image der Produkte auf den Weltmärkten usw., die beim Wettbewerb der Produkte von großer Bedeutung sind, verlieren beim Wettbewerb der Produktionsstandorte an Aussagekraft. Bei der Standortanalyse ist das Indikatorenbündel so weit aufzufächern, daß es den gesamten politischen und ökonomischen Rahmen abdeckt, der für eine Standortentscheidung eines Unternehmens relevant ist. Es geht also beispielsweise um Absatz- und Renditeperspektiven, um Kosten-Produktivitätsrelationen, um ordnungs-, sozial-, steuer- und andere wirtschafts- und gesellschaftspolitische Rahmenbedingungen.

Der grundlegende Unterschied zwischen den beiden Betrachtungsweisen liegt gewissermaßen in unterschiedlichen Zeitperspektiven. Beim Wettbewerb der Produkte geht es um komparative Vorteile bei Preisen, Qualität, Lieferpünktlichkeit, Service u.ä. Sie sind Resultate von ökonomischen Rahmendaten der Vergangenheit. Auf eine einfache Formel gebracht: Die Preiswettbewerbsfähigkeit wird bei gegebenen Wechselkursen maßgeblich von den Lohnstückkosten, also von den Arbeitskosten und der Produktivität bestimmt. Dabei sind die Arbeitskosten von heute die Tarifabschlüsse und

die sozialpolitischen Weichenstellungen von gestern. Die Produktivität von heute wird entscheidend von den Investitionen von gestern geprägt.

Beim Wettbewerb der Produktions- und Investitionsstandorte geht es dagegen um die Investitionen von heute, und die werden bekanntlich von Zukunftserwartungen geprägt.

So könnte man die Wettbewerbsfähigkeit der Produkte gewissermaßen als Spätindikator und die aktuellen Investitionen als Frühindikator der Standortqualität interpretieren. Bei dieser Sicht gibt es also überhaupt gar keinen Widerspruch zwischen den beachtlichen außenwirtschaftlichen Erfolgen der deutschen Wirtschaft und den weniger erfreulichen Ergebnissen einer erweiterten Standortanalyse. Allerdings muß man dabei sehen, daß die Ergebnisse der erweiterten Standortbetrachtung bei einer zukunftsorientierten Perspektive relevanter sind als die Ergebnisse eines konventionellen Wettbewerbsvergleichs.

7. In Tabelle 7 habe ich einige ausgewählte Standortindikatoren zusammengestellt. Hauptkriterium bei dieser Zusammenstellung war die Verfügbarkeit von international vergleichbaren Statistiken. Damit wird natürlich die Betrachtung eingeengt. Denn gerade im Bereich des statistisch nicht Festzurrbaren gibt es eine ganze Reihe von Indikatoren, bei denen die deutsche Wirtschaft ausgesprochen gut abschneidet. Hierzu gehören beispielsweise das hohe Qualifikationsniveau der Arbeitskräfte, die gute Infrastrukturausstattung, das ruhige Sozialklima, die Konsensfähigkeit der wirtschaftlichen Gruppen, die Rechtssicherheit und die politische Stabilität.

Doch bleiben wir bei dem von mir ausgewählten Indikatorenbündel. Der Dreiländervergleich zeigt dabei für die Bundesrepublik insgesamt ein recht ungünstiges Bild. Gegenüber den USA schneidet sie bei 11 von 12 Indikatoren schlechter ab. Gegenüber Japan ist das Verhältnis 9 zu 12. Zwischen den USA und Japan fällt der Vergleich zugunsten des japanischen Standorts aus. Bei sieben Indikatoren schneidet Japan besser ab als die USA, bei fünf haben die USA die Nase vorn.

Aber letztlich sind dies alles Zahlenspielerereien, die uns in der eigentlichen Problematik nicht weiterbringen. Denn grundsätzlich kommt es nicht darauf an, um wieviel höher die Lohnstückkosten in einem Land als in einem anderen sind, oder wie hoch das Steuerlastgefälle ist oder die bürokratischen Behinderungen in einem Land, sondern darauf, wie die gesamte Fülle der einzelnen Standortindikatoren zusammenwirken und wie sie von denen bewertet werden, für die Standortkalkulationen relevant sind, nämlich den Investoren. Bei dieser Perspektive kann man die Standortqualität eines Landes an seiner Investitionsentwicklung messen. Und hier muß für die Bundesrepublik Beängstigendes registriert werden. Gleichgültig ob man die Investitionstätigkeit in den 80er Jahren mit früheren Perioden vergleicht oder sie einem internationalen Vergleichstest aussetzt, es ergibt sich ein gleich ernüchterndes Bild. Die Ausrüstungsinvestitionen beispielsweise expandierten in der ersten Hälfte der 80er Jahre hierzulande lediglich um jahresdurchschnittlich 0,5 Prozent. Dies ist die schwächste Investitionsdynamik unter allen wichtigen Industrieländern. Die Japaner beispielsweise verzeichneten ein 9-Prozent-Plus, die Amerikaner einen Anstieg von 6 Prozent (Tabelle 8 Anlageinvestitionen).

Diese mangelnde Investitionsdynamik ist zur eigentlichen Achillesferse der deutschen Wirtschaft geworden. Denn sie stellt eine negative Hypothek für die zukünftigen Wachstumsspielräume und die Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Wirtschaft dar.

Nun wäre diese Investitionsschwäche durchaus erklärbar, wenn unbefriedigende Erträge und hohe Fremdfinanzierungskosten auf die Investitionstätigkeit drücken würden oder wenn das inländische Produktionspotential hinreichend groß und modern genug wäre. Das trifft aber nicht zu. Die Gewinne waren in den letzten Jahren gut, die Zinsen niedrig und außerdem stieß die deutsche Wirtschaft bei dem befriedigenden, aber keineswegs übermäßig dynamischen Wachstum von 1988 bereits an akute Kapazitätsgrenzen. Deshalb muß konstatiert werden, daß sich die Unternehmensinvestitionen in der Bundesrepublik trotz befriedigender Erträge im Aufschwung 1983/88 auffallend schwächer entwickelt haben als in früheren Aufschwungsphasen.

Aber das ist noch nicht alles: Gleichzeitig muß gesehen werden, daß ein zunehmender Teil der inländischen Ersparnisse in Form von Direktinvestitionen im Ausland angelegt wird. Im Aufschwung 1983/87 exportierten deutsche Unternehmen Investivkapital in Höhe von 74,7 Milliarden DM. Gleichzeitig - und das ist der dritte beängstigende Faktor - sinkt die Bundesrepublik in der Gunst ausländischer Kapitalanleger. Im Beobachtungszeitraum 1983/87 investierten Ausländer in der Bundesrepublik nur für 13,2 Milliarden DM.

Diese drei Faktoren, die gleichzeitig zu beobachten sind, signalisieren für mich eindeutig, daß die Attraktivität der Bundesrepublik als Kapitalanlageland gesunken ist. Die Ursachen hierfür liegen meines Erachtens in einem gestörten investiven Anreizsystem. Kennzeichen hierfür sind ein im internationalen Vergleich unbefriedigendes Renditeniveau, eine sachinvestitionsfeindliche Renditestruktur, ein investitionsunfreundliches Steuersystem, hohe Marktaustrittskosten und die störende Regulierungs- und Auflagendichte.

Hinzu kommen konstitutionelle Schwachstellen, also vor allem die unbefriedigende Arbeitskosten-Produktivitätsrelation, die Arbeitszeitlücke gegenüber dem Ausland. Diese negativen Einflußfaktoren verhindern die optimale Ausnutzung des ausgezeichneten Standortpotentials, das die Bundesrepublik ansonsten aufweisen kann.

Literaturverzeichnis:

Beyfuß, J., Fröhlich H.-P. (1987); Ein Globus voller Chancen, Köln.

Deutscher Gewerkschaftsbund (1988); Industriestandort Bundesrepublik von erlesener Qualität, Informationen zur Wirtschafts- und Umweltpolitik, Nr. 8.

Fels, G., (1988); Zum Konzept der internationalen Wettbewerbsfähigkeit, in Jahrbuch für Sozialwissenschaft 39. Jg., S. 135-144.

Legler, H., (1987); Trends und Positionen der Bundesrepublik im internationalen Wettbewerb, Hannover.

Manager-Magazin (1988); Deutschland, Deutschland über allen, Nr. 5, S. 148-156.

Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, Jahresgutachten 1981/82.

Ders., Jahresgutachten 1988/89.

Schelbert-Syfrig, H., Inderbitzin, W. (1982); Internationale Wettbewerbsfähigkeit, Diessenhofen.

Steinhöfler, H.H., (1988); Zur Diskussion über "Internationale Wettbewerbsfähigkeit", in: Wirtschaftspolitische Blätter Nr. 5, S. 669-679.

Tabelle 1:

LEISTUNGSBILANZEN 1984/87

	Mrd. US \$	in Prozent des BSP
D	+ 120,74	+ 3,7
USA	- 516,22	- 3,2
Jap.	+ 257,04	+ 3,7

Quelle: OECD; IW.

Tabelle 2:

WELTMARKT-ANTEILE

- Anteile am Weltexport in v.H. -

	1970	1980	1985	1987
D	10,9	9,7	9,5	11,8
USA	13,8	11,1	11,1	10,2
Jap.	6,2	6,5	9,1	9,2

Quelle: UN; IW.

Tabelle 3:

Weltexport: Die Spitzenreiter

Vom gesamten Warenexport der westlichen Industrieländer
von 1454 Milliarden US-Dollar in 1986
entfielen soviel Prozent auf . . .

	(D)	(USA)	(J)	Größter Exporteur	Position
Exporte insgesamt	16,7	14,1	14,4	D	①
Industriewaren	18,8	13,4	17,4	D	①
Chemische Erzeugnisse	20,9	14,9	6,2	D	①
Organische Chemikalien	20,1	14,6	8,4	D	①
Anorganische Chemikalien	16,9	20,1	4,6	USA	③
Farbstoffe, Farben	32,9	5,2	7,2	D	①
Medizinische und pharmazeutische Erzeugnisse	17,2	16,9	2,7	D	①
Parfüm, Körperpflegemittel	17,0	9,5	3,5	F	②
Chemische Düngemittel	9,7	31,2	1,8	USA	⑤
Pulver, Sprengstoff	14,3	15,9	1,6	YU	③
Kunststoffe	24,0	10,8	8,4	D	①
Sonstige chemische Erzeugnisse	23,4	18,6	5,3	D	①
Investitionsgüter	19,3	15,8	24,3	J	②
Kraftmaschinen	17,0	22,9	15,7	USA	②
Spezialmaschinen	25,2	14,4	14,2	D	①
Metallbearbeitungsmaschinen	25,7	8,9	24,6	D	①
Sonstige Industriemaschinen	25,0	11,6	14,9	D	①
Büromaschinen, Datenverarbeitungsgeräte	11,4	26,1	24,8	USA	③
Nachrichtentechnik	10,4	9,2	52,1	J	②
Elektrische Maschinen und Apparate	18,9	17,3	23,7	J	②
Straßenfahrzeuge	21,8	9,9	28,7	J	②
Flugzeuge, Schiffe, Schienenfahrzeuge	9,2	37,4	12,1	USA	④
Bearbeitete Waren	17,4	7,8	11,9	D	①
NE-Metallwaren	16,9	6,2	5,7	D	①
Sonstige Metallwaren	22,7	7,8	11,7	D	①
Leder, Lederwaren	15,4	9,1	5,3	I	②
Kautschukwaren	17,3	7,9	16,4	D	①
Kork, Holzwaren	14,6	9,2	1,5	D	①
Papier, Pappe	14,3	8,0	3,6	CDN	②
Garne, Gewebe	18,8	5,9	12,6	D	①
Waren aus mineralischen Stoffen	14,0	6,4	7,7	B	②
Eisen und Stahl	18,8	1,9	22,6	J	②
Sanitär- und Heizungsanlagen	19,3	6,1	3,4	I	②
Möbel	22,1	5,6	1,6	I	②
Handtaschen, Reiseartikel	12,7	2,2	3,5	I	③
Bekleidung	15,2	3,2	2,6	I	②
Schuhe	6,4	1,8	0,5	I	⑤
Meß- und Prüfinstrumente	20,1	25,7	11,6	USA	②
Fotoapparate, Uhren	13,6	7,1	35,0	J	③
Übrige bearbeitete Waren	17,8	11,6	13,0	D	①

Quelle: OECD, Foreign Trade by Commodities, IW-Berechnungen Institut der deutschen Wirtschaft iwv

Tabelle 4:

Deutscher Außenhandel mit forschungsintensiven¹⁾ Waren
gegenüber den USA und Japan
(Ausfuhr in v.H. der Einfuhr)

	Gegenüber:	
	USA	Japan
1981	115	34
1982	142	38
1983	151	34
1984	185	32
1985	194	34
1986	239	33

1) Gemessen an Forschungsintensität der Produktion (F&E-Ausgaben über 3% des Umsatzes)

Quelle: Niedersächsisches Institut für Wirtschaftsforschung.

Tabelle 5:

REGIONALSTRUKTUR DER AUSFUHR 1987

- Anteile am Gesamtexport in v.H. -

	Industrie- länder	darunter:	Entwicklungs- länder	darunter:		
		EG		OPEC	4 Drachen	15 hoch- verschul- dete
D	83,4	52,8	13,2	2,7	1,8	3,4
USA	64,6	24,0	34,5	4,4	9,3	11,8
Jap.	61,9	16,6	36,5	5,0	17,2	2,8

Quelle: OECD; IW.

Tabelle 6:

**Arbeitskosten, Produktivität und Lohnstückkosten
im Verarbeitenden Gewerbe**

- jahresdurchschnittliche Veränderung 1986/87 in v.H. -

	Arbeitskosten	Produktivität	Lohnstückkosten	
	auf Nationalwährungs-Basis			US-Dollar-Basis
D	4,9	1,5	2,7	31,3
USA	2,2	3,2	- 1,1	- 1,1
Jap.	2,7	2,9	0,2	28,7

Quelle: US-Deptm. of Labor; IW.

Tabelle 7:

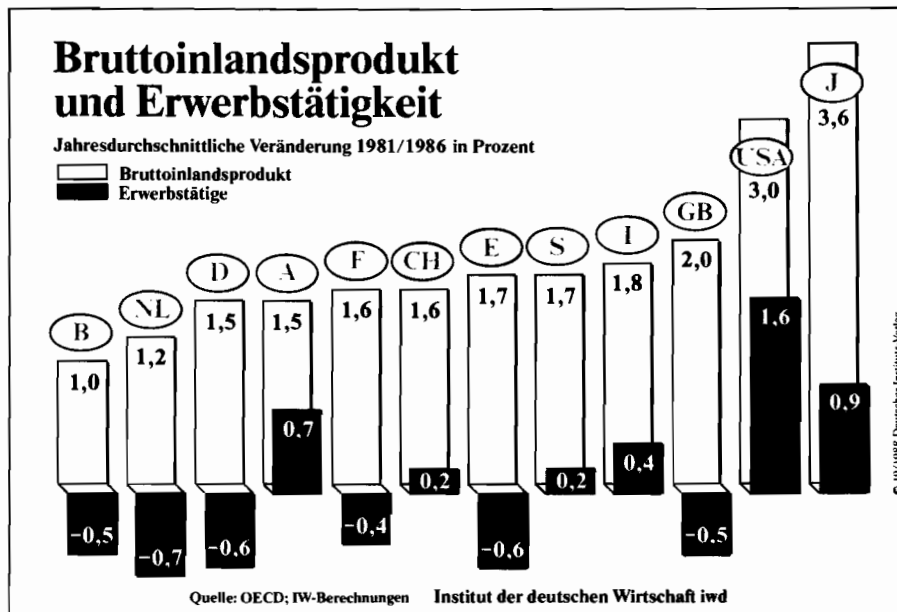
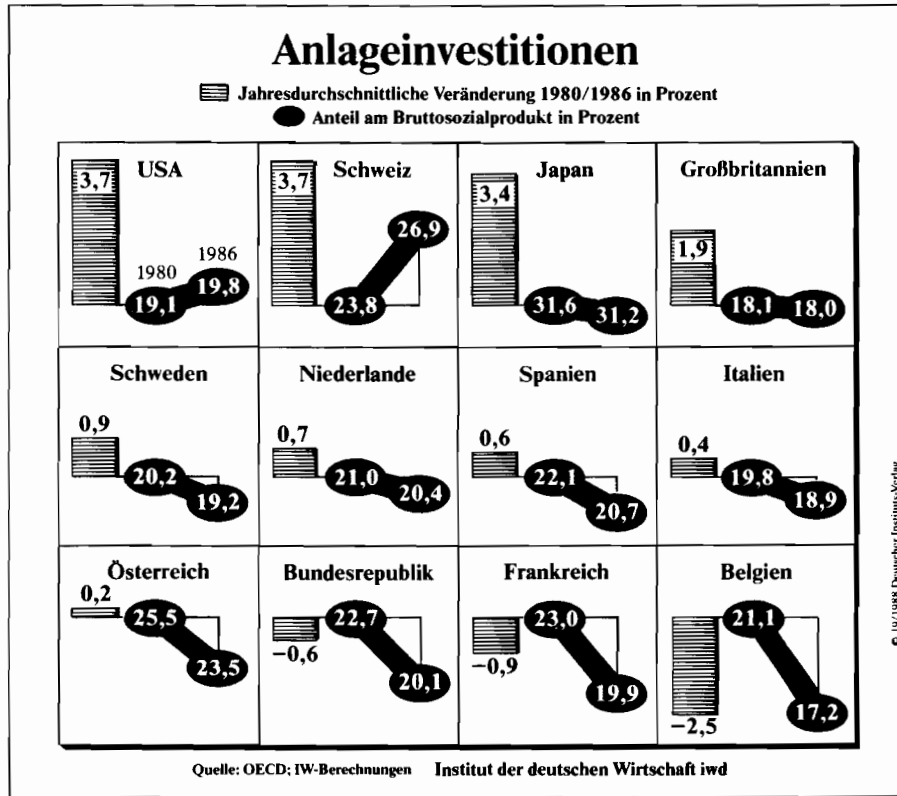
VERGLEICH AUSGEWÄHLTER STANDORT-INDIKATOREN

- jeweils D = 100 -

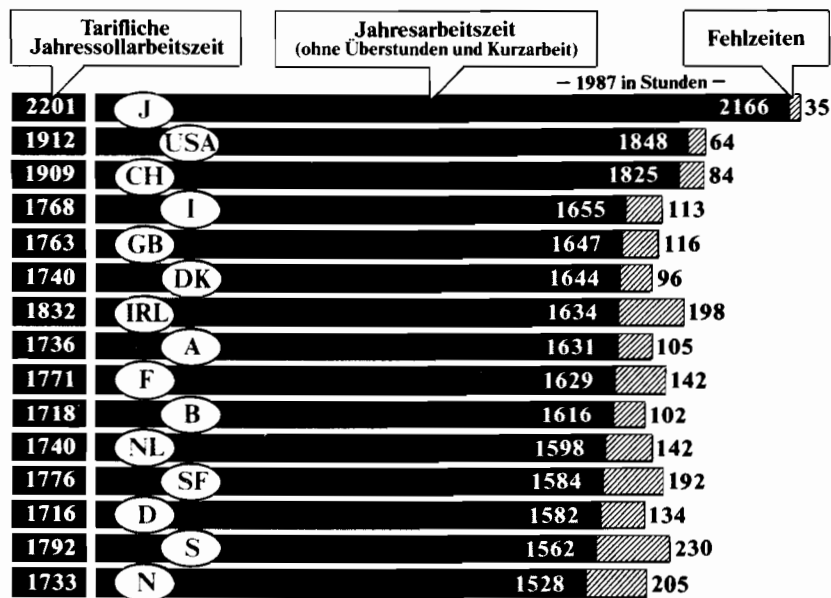
Nr.	Idikator	USA	Jap.
1	Arbeitskosten	75,2	76,9
2	Strompreise	77,3	192,5
3	Umweltschutz-Investitionen	152,8	33,3
4	Unternehmensrenditen	127,6	51,7
5	effektiv geleistete Arbeitszeit	120,8	131,0
6	Arbeitsproduktivität (Dynamik 81/86)	115,6	168,8
7	Staatsquote	78,5	73,1
8	Abgabenquote	73,5	68,4
9	Steuerbelastung einer Kapitalgesellschaft	65,0	90,5
10	F&E-Ausgaben	103,7	96,4
11	Investitionsdynamik 1981/86	122,0	180,0
12	Wachstumsdynamik 1981/86	200,0	240,0

Quelle: IW.

Tabelle 8:



Industriearbeiter: Das Jahres-Pensum

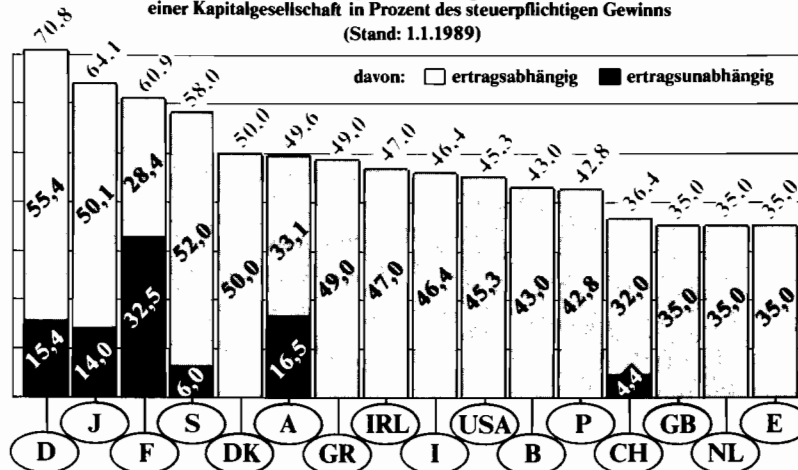


Soll-Arbeitszeit: vertraglich vereinbarte Normalarbeitszeit, Urlaubs- und Feiertage bereits abgezogen;
Fehlzeiten: Abwesenheit wegen Krankheit, Unfall, Kur, Mutterschaft und Sonderurlaub;

Quellen: Bundesvereinigung der Deutschen Arbeitgeberverbände, IW-Berechnungen Institut der deutschen Wirtschaft iwd

Gewinnbesteuerung international

Gesamtsteuerbelastung des nicht ausgeschütteten Gewinns einer Kapitalgesellschaft in Prozent des steuerpflichtigen Gewinns (Stand: 1.1.1989)



Bundesrepublik: einschließlich Ertragsteuer auf nicht abzugsfähige Vermögensteuer; ab 1990 beträgt die Steuerbelastung insgesamt 66,2 Prozent, davon entfallen 15,2 Prozent auf die ertragsunabhängigen Steuern.

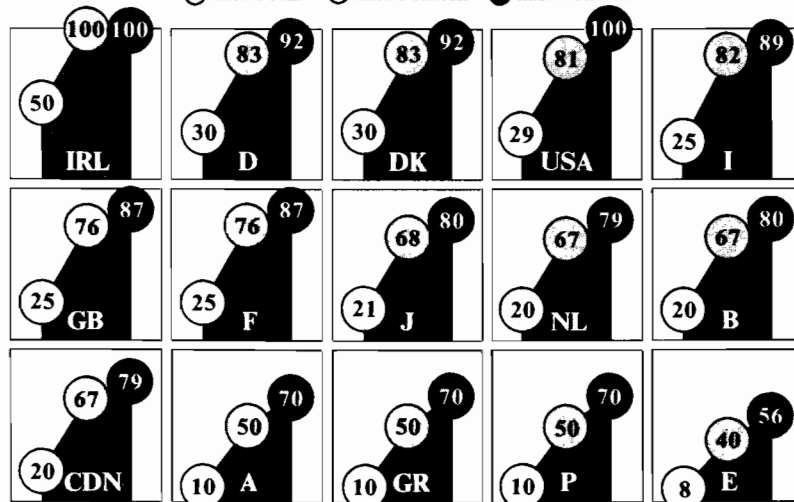
Quelle: IW-Berechnungen Institut der deutschen Wirtschaft iwd

© 47/1988 Deutscher Institut-Verlag

Abschreibungen international

Steuerliche Abschreibungen einer Maschine mit einer Nutzungsdauer von 10 Jahren (Stand: 1.1.1989) in Prozent der Anschaffungskosten

○ nach 1 Jahr ○ nach 5 Jahren ● nach 7 Jahren

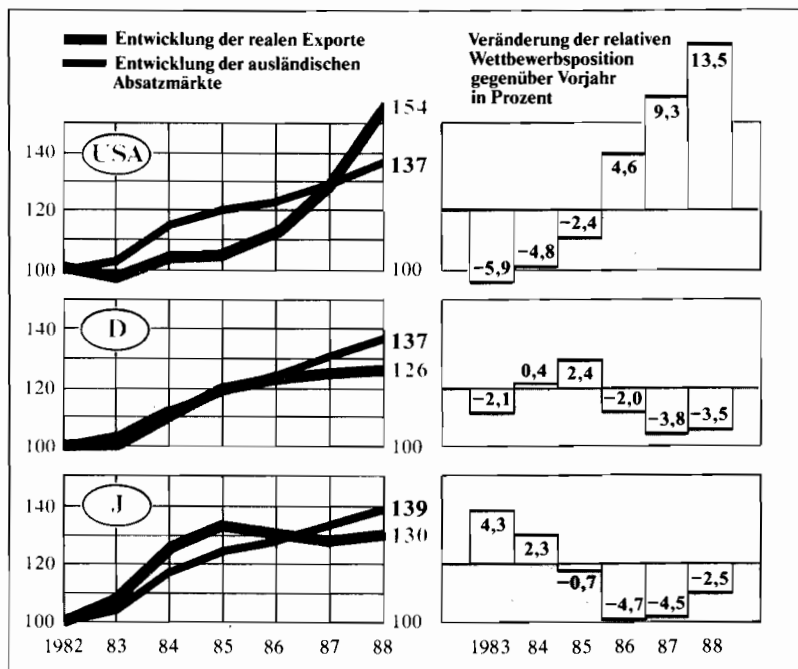


Irland: Einkommensjahr 1989/90; Quelle: IW-Berechnungen Institut der deutschen Wirtschaft iwd

© 47/1988 Deutscher Institut-Verlag

USA stark im Wettbewerb

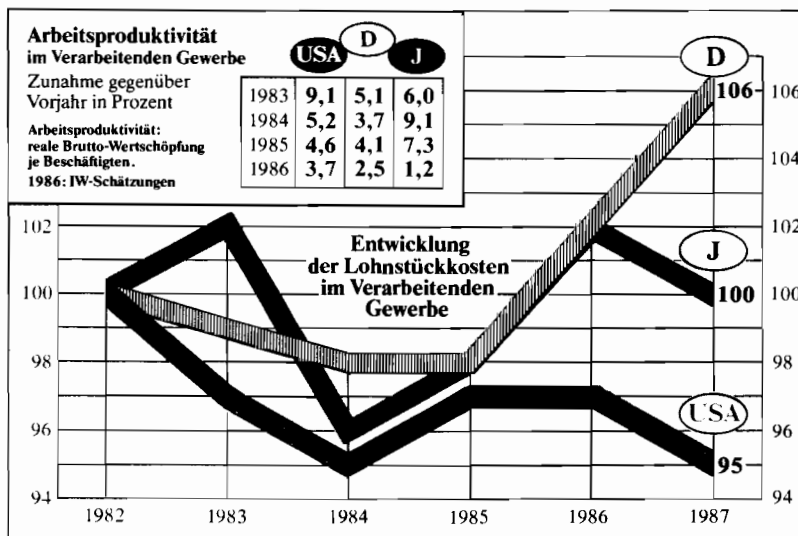
Die Exporte der USA wachsen wieder stärker als die amerikanischen Auslandsmärkte. Dadurch steigen die US-Anteile auf den Absatzmärkten im Ausland. Japan und die Bundesrepublik Deutschland hingegen müssen Anteilsverluste hinnehmen.



Ausländische Absatzmärkte: Importwachstum der wichtigsten Handelspartner gewichtet mit der regionalen Exportstruktur des jeweiligen Landes. Relative Wettbewerbsposition: Verhältnis zwischen der Veränderung der Exporte und dem Wachstum der jeweiligen Auslandsmärkte. 1987, 1988: OECD-Schätzung; Quelle: OECD; IW-Berechnung Institut der deutschen Wirtschaft iwd

© 6/1988 Deutscher Institut-Verlag

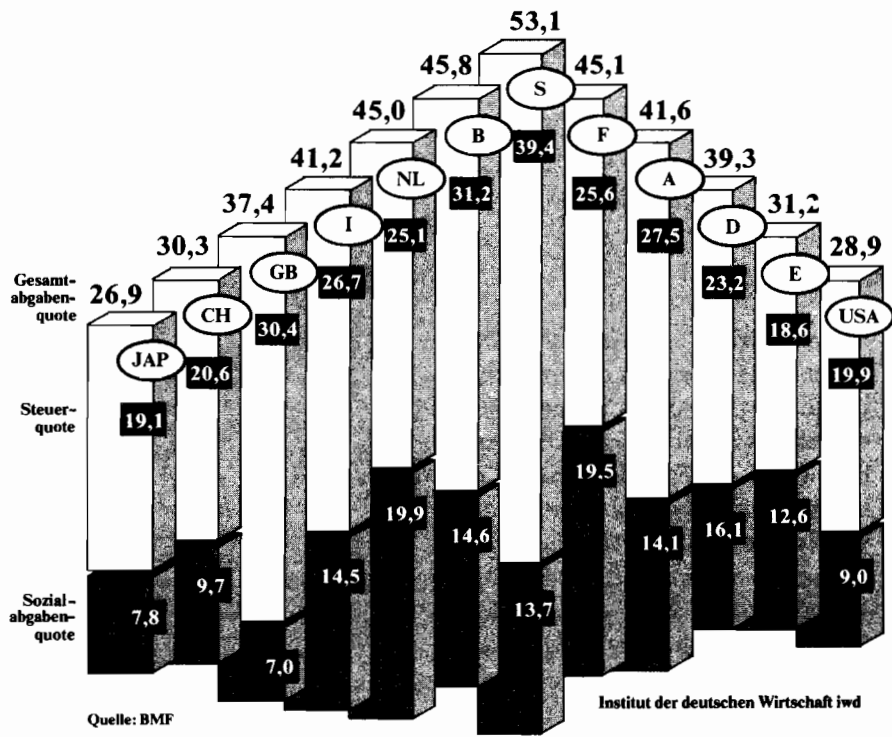
Kosten-Vorteil der Amerikaner



1987: teilweise geschätzt. Quellen: OECD, Main Economic Indicators; IW-Schätzungen. Institut der deutschen Wirtschaft iwd

© 6/1988 Deutscher Institut-Verlag

Abgabenbelastung international



Quelle: BMF



Institut der deutschen Wirtschaft iwd

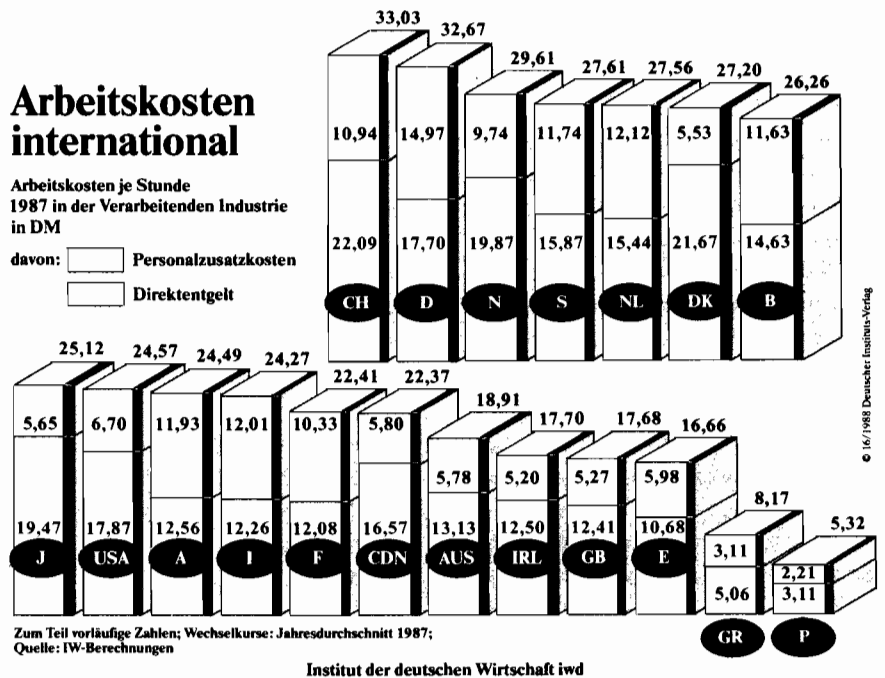
Abgabenquote: Steuern und Sozialversicherungsbeiträge in Prozent
des Bruttosozialprodukts; Stand: 1986; Italien, Schweiz: 1985

© 17/1988 Deutscher Instituts-Verlag

Arbeitskosten international

Arbeitskosten je Stunde
1987 in der Verarbeitenden Industrie
in DM

davon:  Personalausatzkosten
 Direktentgelt



Zum Teil vorläufige Zahlen; Wechselkurse: Jahresdurchschnitt 1987;
Quelle: IW-Berechnungen

Institut der deutschen Wirtschaft iwd

© 16/1988 Deutscher Institut-Verlag