

Einzelstudie 04:

USA versus EU: Sind die USA das Modell für Europa?

USA vs. Europa – sind die USA ein Modell?

Einzelstudie 24 behandelt eine Folge des Vordringens der Finanzwelt:
Die Unterminierung der Basis operativen Wirtschaftens

Alle Rechte bei

Dr. Karl H. Pitz
MacroAnalyst.de

Frankfurt am Main, Januar 2005

Gliederung

Kurzfassung

Vergleich USA vs. EU

- I. Das Wirtschaftswachstum
- II. Amerikaner konsumieren viel
- III. Europäer sparen mehr
- IV. Die Investitionslücke der USA
- V. Das Produktivitätsrennen
- VI. Internationale Wettbewerbsfähigkeit – ein Vergleich der Handelsbilanzen
- VII. Internationale Wettbewerbsfähigkeit – ein Vergleich der Leistungsbilanzen
- VIII. Auslandsvermögen negativ – USA verschuldet sich volkswirtschaftlich
- IX. Strategische Konsequenzen des Vorgehens der Finanzwelt

Kurzfassung

USA, das Modell für Europa?

(I) Zwei Grundmuster - durch Fakten nicht gedeckt:

Auf zwei Grundmuster werden die Analysen des Verhältnisses zwischen den USA und Europa reduziert:

Hier die "Phenomenal Performance", dort die "Euro Sclerosis".

Beide Muster sind durch Fakten nicht abgedeckt. Langfristige Reihen zu den wichtigsten volkswirtschaftlichen Aggregaten zeigen ein ganz anderes Bild.

(II) US-Modell: kurzfristig und binnenwirtschaftlich orientiert

MacroAnalyst sieht zwar das höhere Wachstum in den USA, deckt jedoch auch auf, welchen Preis es hat.

Unsere Makrokette mit den wichtigsten Fundamentaldaten belegt, dass das US-Modell auf kurzfristige Interessen und einseitig binnenorientiert ausgelegt ist:

Das Wirtschaftswachstum

[>>Grafik-1: US und EU Wirtschaftswachstum](#)

Die Entwicklung des Wirtschaftswachstums ist gerade in den neunziger Jahren sehr stark in den Vordergrund gerückt worden, weil der Vergleich dann zugunsten der USA ausfiel.

Vor allem diese Wachstumsdifferenz - obwohl alles in allem nicht gerade berauschend – war es, aus der die Überlegenheit des US-Modells abgeleitet wurde. Die US-Wirtschaft wurde in den neunziger Jahren zu einer ‚New Economy‘ stilisiert, obwohl die als Neue Technologien zu identifizierenden Wirtschaftssektoren Ende der neunziger Jahre gerade einmal 3 bis 4 Prozent der Gesamtwirtschaft ausmachten.

Die Bedingungen, unter denen das US-Wachstum zustande kam, werden geradezu tabuisiert.

Nicht diskutiert wird das chronologische Muster der Entstehung dieser Defizite. Nicht diskutiert wird vor allem auch ihre Einbettung in makroökonomische Zusammenhänge.

Eine Erklärung für ihre Entstehung wird sowohl den Amerikanern selbst, als aber auch den Europäern vorenthalten.

In den Vordergrund gerückt wird stets das höhere Wachstum der USA, ausgeblendet wird die Frage nach der Qualität dieses Wachstums.

Darauf konzentriert sich diese Web-Seite.

Der Konsum

[>>Grafik 2: US-Konsumieren mehr als 70 % des Inlandsprodukts](#)

Die US-Konsumneigung ist seit Dekaden außergewöhnlich hoch. Der Anteil des Inlandsprodukts, der für Konsum verausgabt wird, wird in 2004 um fast 14 Prozentpunkte oberhalb des europäischen Niveaus liegen.

Das hat Konsequenzen.

Das Inlandsprodukt nämlich kann nur für insgesamt vier Nachfragekomponenten ausgegeben werden:

Neben dem Konsum sind es: Investitionen, Staatsausgaben und Aussenbeitrag (Verbindung zu Exportüberschüssen).

Je höher der Konsum, um so niedriger also die Möglichkeit, das Inlandsprodukt auf diese strategisch wichtigen Komponenten zu konzentrieren.

Das Sparen

[>>Grafik 3: Sparquote der USA drastisch zurück gegangen](#)

Der hohe Konsum in den USA schlägt sich direkt in der niedrigen Sparquote nieder. Zeitweise lag die persönliche Sparneigung sogar im negativen Bereich, d.h. die US-Bürger gaben mehr als ihr Einkommen für Konsum aus.

In Europa liegt die Sparquote auf einem deutlich höheren Niveau.

Eine bescheidene Spartätigkeit ist nun nicht gerade vorbildlich für ein 'role model'. Sparen nämlich bedeutet einen geringeren volkswirtschaftlichen Spielraum für Investitionen.

Die Investitionen

[>>Grafik 4: US-Investitions-lücke](#)

Auch auf diesem strategisch besonders wichtigen Feld weist das 'role model' USA einen Rückstand auf. Das Wirtschaftswachstum war vornehmlich konsumgetrieben, und nicht investitionsorientiert.

Die langfristige, nämlich seit über vier Jahrzehnten höhere Investitionsquote in Europa lässt damit ein höheres Wachstum der Produktivität erwarten. Und so ist es auch.

Die Produktivität

>>[Grafik 5-2: EU hat höheres Produktivitätswachstum](#)

Über die Jahrzehnte gerechnet, liegt Europa im Produktivitätsrennen vorne. Das niedrigere Wachstum der Produktivität in den USA führt zu zweierlei:

Erste Konsequenz ist ein hoher Beschäftigungsstand. Der amerikanische Arbeitsmarkt zeigt wesentlich bessere Daten als der europäische. Die Arbeitslosenziffern lagen in den Boomjahren der 90er in Europa fast doppelt so hoch wie in den USA. Wegen der nachhinkenden Produktivität müssen Amerikaner mehr und länger arbeiten. Das US-Wachstum ist extensiv, das europäische intensiv.

Das in den Vereinigten Staaten dominierende Erklärungsmuster identifiziert die hohe europäische Arbeitslosigkeit mit niedrigen Wachstumsraten, ineffizienten Wirtschaftsstrukturen und mangelnder internationaler Wettbewerbsfähigkeit: Verkalkungsthese ("Euro sclerosis").

Die auf dieser Web-Seite präsentierte Makrokette legt generell offen, dass diese These falsch ist. Dieser Kette zufolge müssen wir eher von einer europäischen Führung hinsichtlich der Effizienz der Wirtschaft ausgehen: Effizienzthese ("Euro efficiency").

Der Datensatz belegt klar, dass es grundfalsch ist, das existierende Arbeitsmarktproblem in Europa mit einer Ursachenkonstellation in Verbindung zu bringen, wie sie in der großen Depression anzutreffen war (steigende Arbeitslosigkeit ist Folge sinkenden Wachstums).

Die zweite, strategisch bedeutsamere Konsequenz der Produktivitätslücke ergibt sich hinsichtlich der Wettbewerbsfähigkeit der US-Wirtschaft. Zu vermuten ist, dass eine Ökonomie mit einem langfristigen Produktivitätsproblem Mängel in der Wettbewerbsfähigkeit aufweist.

Die Handelsbilanz

>>[Extra-Grafik: USA Exportdefizite](#),

Die untersuchte Makrokette hat negative Konsequenzen für die außenwirtschaftliche Wettbewerbsfähigkeit. Für deren Messung sind die Handels- und Leistungsbilanz Kriterium Nr. 1. Die Gesamtpformance einer Ökonomie im Weltverbund mit allen anderen bündelt sich in der Handels- und Leistungsbilanz wie in einem Brennglas.

Die Handelsbilanz zeigt den Niedergang der Wettbewerbsfähigkeit der USA auf den Weltmärkten in den letzten Jahrzehnten. Seit dem II. Weltkrieg gab es zunächst immer einen kleinen, positiven Überschuss der Exporte über die Importe. Die Wende kommt in 1971, zum ersten Mal tritt ein Importüberschuss auf. Schon bald danach kann sich die Handelsbilanz nicht mehr aus dem negativen Territorium lösen - mit wachsender Geschwindigkeit geht es abwärts.

Die operative Basis der amerikanischen Wirtschaft krankt. Die USA erleben einen tief greifenden Niedergang ihrer internationalen Konkurrenzfähigkeit auf den Weltmärkten. Darüber kann das kräftige binnenwirtschaftliche Wachstum nicht hinwegtäuschen.

Im Gegensatz zu den USA ist Euro-Land in der Lage, nicht nur die notwendigen Importe vollständig zu finanzieren, sondern erzielt darüber hinaus noch einen Überschuss - ein klarer Vorsprung bei der Wettbewerbsfähigkeit auf den Weltmärkten. Diese Fakten zeigen in aller Deutlichkeit, dass "EuroSclerosis" ein politisches Etikett ist, das mit den makroökonomischen Fundamentaldaten nichts zu tun hat. Dem Konkurrenten soll geschadet werden.

Mitverantwortlich für den amerikanischen Niedergang ist der Finanzsektor. Er hat seine Machtstellung in der zweiten Hälfte des letzten Jahrhunderts im Vergleich zur operativen Wirtschaft ständig weiter ausgebaut.

Das Beispiel für die Mitverantwortung ist die "Politik eines starken Dollars", die exponierte Vertreter der Finanzwelt in den Boomzeiten der sog. New Economy durchgesetzt haben. Diese Politik ging fühlbar zulasten der operativen US-Wirtschaft und damit zu Lasten der dort zu findenden Arbeitsplätze mit hoher Wertschöpfung. Deren Exporte wurden immer teurer, während die Exporte des Restes der Welt nach den USA immer billiger wurden. Dies schwächte die ohnehin angeschlagene Exportfähigkeit der USA weiter.

Dieser Befund ist ein Indiz für die von MacroAnalyst neu vertretene These eines Fortgangs der De-Industrialisierung der USA.

Die Leistungsbilanz

[>>Grafik 7-1: Allzeittief in der US-Leistungsbilanz](#)

Operativ gesehen ist sie ein umfassenderes Protokoll der Veränderung der Wettbewerbsfähigkeit eines Landes als die Handelsbilanz. Die Handelsbilanz nämlich umfasst nur die Ex- und Importe von Waren. Die Leistungsbilanz stellt zusätzlich daneben die Ex- und Importe von Dienstleistungen ein.

Auch hier öffnet sich ein Defizit, das inzwischen ein Rekordniveau erreicht hat.

Die europäische Leistungsbilanz hingegen hat in 2002 erneut die schwarze Zone erreicht. Auch wenn in Europa wenig bekannt, auch auf diesem Feld kann die USA nicht mithalten.

Welche strategischen Erkenntnisse lassen sich aus diesen Ergebnissen der Leistungsbilanz ableiten?

Erstens haben die drastischen Defizite Folgen für den ökonomischen Kreislauf

Das Leistungsbilanzdefizit besagt, dass das konsumgetriebene Wachstum der USA nicht aus der inländischen Produktion, nicht aus dem US-Sozialprodukt, nicht aus den Leistungen der operativen Wirtschaft allein finanziert werden kann. Übermäßige Importe müssen beispringen. Diese wiederum können nicht aus zuvor exportierten Waren und Dienstleistungen gegenfinanziert werden. Das Leistungsbilanzdefizit muss vielmehr durch einen Kapitalimport aus dem Rest der Welt ausgeglichen werden.

Dieser Zugang zu ausländischem Kapital ist aber nicht umsonst zu haben. Jeder Investor verlangt eine Verzinsung seines eingeschossenen Kapitals. Jeder einzelne Beitrag zur Finanzierung der Gesamtinvestitionen der USA hat seinen Preis. Das Leistungsbilanzdefizit verwandelt sich somit in eine Belastung des zukünftigen Volkseinkommens der USA.

Zweitens haben die Defizite Folgen für die Vermögenssphäre. Hier geht es um die Änderung der Machtposition.

Das Auslandsvermögen

[>>Grafik 8: US-Auslandsvermögen negativ](#)

Der Netto-Auslandsvermögensstatus der USA spiegelt die Bilanz aller Vermögensaktiva, die Amerikaner in anderen Ländern halten, minus aller Vermögenswerte, die umgekehrt Ausländern in den USA gehören.

Die Leistungsbilanz misst die Veränderung dieses Auslandsvermögens. Eine positive Leistungsbilanz nämlich führt zu einem Anstieg, umgekehrt führt eine negative Leistungsbilanz zu einer Verschlechterung des Auslandsvermögensstatus.

Überschüsse oder Defizite in der Leistungsbilanz sind also entscheidender Indikator für die Veränderung der Position eines Landes in der globalen Wirtschaft.

Wir müssen davon ausgehen, dass die Vereinigten Staaten am Ende des II. Weltkrieges mehr Vermögenswerte im Ausland besaßen, als umgekehrt Ausländer Vermögensaktiva in den USA besaßen.

Aus der Grafik ist ersichtlich, dass die Weltmacht dieses gesamte Vermögen Mitte der 80er netto verloren hat. Das gesamte angesammelte Nettovermögen war konsumiert. Nur 40 Jahre nach dem Krieg.

Unsere Makrokette hat verdeutlicht, warum das so war.

(III) Die strategischen Konsequenzen für die USA

Das seit über 30 Jahren ansteigende Defizit in Handels- und Leistungsbilanz unterminiert schleichend die ökonomische Position der Weltmacht USA.

Dies nämlich ist der Schlüssel dieser Entwicklung. Diese Makrokette ist ja keineswegs umsonst zu haben. Weder ökonomisch, noch politisch.

Dieser Aspekt wird in der Berichterstattung der Medien durchweg fortgelassen. Eine permanent negative Leistungsbilanz geht mit einem Verlust ökonomischer Macht einher.

Ausländer erwerben immer größere Anteile des US-Vermögens. Das Ziel von Direktinvestitionen in anderen Ländern ist generell, diese Investitionen auch direkt durch den Investor zu kontrollieren. Es läuft immer darauf hinaus, das Kapital zu kontrollieren, um eine bessere Position im globalen Rennen zu erringen.

Es schließt sich der Kreis: Weil die operative Kraft der USA nicht ausreicht, den weltweiten Wettlauf zu bestehen, entstehen vorne in der Kette Defizite, die hinten zu einem weiteren Verlust an Positionen führen.

Der Nettoverlust an Auslandsvermögen spiegelt die Einbußen an wirtschaftlicher Führungskraft. Wir sehen die Erosion globaler Wirtschaftsmacht.

Dieser *ökonomische* Machtverlust zieht langfristig unweigerlich einen Verlust *politischer* Macht nach sich. Die Erosion zeigt sich zuerst in den operativen Einheiten, den Unternehmen. Da diese die Basis der USA sind, wird der schleichende Machtverlust Schritt für Schritt den Überbau der Weltmacht USA unterminieren.

Dies ist der Preis, den die USA für ihr hohes Wachstum zahlen.

(IV) Die strategischen Konsequenzen für Europa

Dass die aufgedeckte Entwicklung der US-Makroaggregate kein Ziel für Europa sein kann, haben die Fakten ausreichend belegt.

An dieser Stelle muss die Rolle und die Entwicklung der Finanzmärkte diskutiert werden. Deren negative Rolle bei der Herausbildung der US-Strukturen ist ja unübersehbar.

So sehr diese Tendenzen an Oberhand gewinnen mögen: Finanzinteressen sind nicht identisch mit Gesamtinteressen.

Gerade im Verhältnis USA zu Europa und insbesondere auch Deutschland darf der deutlich höhere Industriebesatz bei uns nicht aus den Augen verloren werden. Wenn Entwicklungen im US-Finanzsektor der US-Industrie schweren Schaden zufügen, so würde dies gegebenenfalls ungleich mehr für Deutschland gelten. In der deutschen Industrie nämlich sind nicht nur die Arbeitsplätze mit hoher Wertschöpfung zu finden. Die deutsche Industrie ist *der* Generator der Exportüberschüsse (Automobilindustrie,

Maschinenbau, Chemieindustrie), die über den Gesamtwohlstand dieses rohstoffarmen Landes entscheiden.

Die Aufrechterhaltung der Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Industrie auf den Weltmärkten ist deshalb eine wirtschaftspolitische Aufgabe von hoher Bedeutung. Die Industrie wird für Deutschland um so nutzbringender, je weiter die USA die Interessen ihrer eigenen Industrie negieren.

Gewiss, die US-Wirtschaft hat nach wie vor ein Gewicht, das der große europäische Raum nicht ignorieren kann. Bei allen wirtschaftsstrategischen Überlegungen sind die von den USA infolge ihrer politischen und militärischen Führungsrolle ausgehenden Zwänge zu beachten. Dies gilt gerade auch für die vom US-Finanzsektor gesetzten Parameter.

Die hier gezeigten Trends jedoch verbieten zugleich, es einfach bei diesen Zwängen zu belassen. Der USA kommt keine wirtschaftliche Führungsrolle im Sinne von 'Leadership' zu. Die USA sind nun einmal nicht der Weltpionier hinsichtlich der Entfaltung ökonomischer Effizienz.

Entscheidend für das zusammenwachsende Europa ist, dass Führung mehr bedeuten muss, als auf von anderen Ökonomien ausgelöste Zwänge zu reagieren. Wirtschaftspolitische Steuerung muss auch heißen, einen eigenständigen Weg zu finden, der die amerikanischen Fehlentwicklungen ins Auge fasst und sie zu vermeiden versucht.

Erster Schritt auf diesem Wege muss sein, Fakten zur Kenntnis zu nehmen, um sich vom Zerrbild "role model USA" zu lösen. Dies ist ein wichtiger Baustein für die Herausbildung eines neuen europäischen Selbstbewusstseins und für eine europäische Identität.

Ende der Kurzfassung

Unterminierung der Basis operativen Wirtschaftens –

Beispiel USA: Der Niedergang der Industrie und die Außenverschuldung

Eine erste beeindruckende Folge der neuen Positionierung der Finanzwelt ist die Machtentfaltung, die der Finanzsektor gegenüber der operativen Wirtschaft demonstriert hat.

Dies wird besonders deutlich am Beispiel der Industrie der USA, die mit als erste die Auswirkungen dieser neuen Konstellation zu spüren bekam.

Die US-amerikanische Wirtschaft zeigte in den neunziger Jahren eine neue Seite: Hohe Wachstumsraten und niedrige Inflation, beachtliches Beschäftigungsniveau und eine Beschleunigung des Produktivitätswachstums, ein exzellenter Zustand der Bundesfinanzen und – vor allem – die atemberaubende Entwicklung der Aktienkurse. Dies war die Kombination, die Alan Greenspan als „phenomenal performance“ einstuft.

Folgsam nahm Europa diese Einstufung auf. Die USA, das ‚role model‘, dem es nachzueifern gilt. Diese Sichtweise hat gewirkt. Wirtschafts- und Finanzpolitikpolitik, das gilt ganz besonders für Deutschland, orientierten sich an dem Erfolgsmuster.

Dass dieser, von den Medien ganz in den Vordergrund geschobenen Seite eine andere, eine negative Seite gegenüber stand, wurde nicht wahrgenommen. Die ‚hype machine‘ musste auf vollen Touren gehalten werden - bis zum Absturz.

Die ausschließliche Konzentration auf die mittelfristige Dimension der Aufwärtsentwicklung hat in die Irre geführt.

Eine breitere Sicht, die Analyse der langfristigen strukturellen Entwicklung nämlich, zeigte ein vollständig anderes Bild der amerikanischen Wirtschaft.

Dies belegt die folgende Makrokette.

Bei den präsentierten Daten handelt sich nicht um willkürlich zusammengesuchte Einzelfakten. Es handelt sich vielmehr um fundamentale Aggregate aus der Spitze der makroökonomischen Informationspyramide.

Alle acht Kettenglieder unterstützen sich gegenseitig. Sie zeigen in dieselbe Richtung und ermöglichen ein plausibles Gesamturteil.

Kettenglied 1: Das Wirtschaftswachstum

Die Entwicklung des Wirtschaftswachstums ist gerade in den neunziger Jahren sehr stark in den Vordergrund gerückt worden, weil der Vergleich dann zugunsten der USA ausfiel. Ohne Zweifel lag die USA in dieser Phase und auf diesem Feld vorne.

Tabelle 1:

Höheres Wachstum in den USA

Bruttoinlandsprodukt zu Marktpreisen von 1995; in nationaler Währung; EU_12
Durchschnittliche Jahresveränderungen in v.H.

| | USA | EU |
|------------------|-----|-----|
| 1961 - 70 | 4,2 | 5,3 |
| 1971 - 80 | 3,2 | 3,2 |
| 1981 - 90 | 3,2 | 2,4 |
| 1991 - 00 | 3,2 | 2,1 |
| 2001 | 0,3 | 1,5 |
| 2002 | 2,5 | 0,9 |
| 2003 | 2,4 | 1 |
| 2004 | 2,5 | 2,3 |

Quelle: EU Kommission, DG ECFIN; 2003 + 2004 = Schätzung Commission staff

MacroAnalyst

Grafik zum Wirtschaftswachstum auf der WebSite: *MacroAnalyst.de*

Langfristig betrachtet fällt aber zunächst auf, dass das Wirtschaftswachstum in beiden Räumen zurückgegangen ist, in Europa jedoch stärker als in den USA.

Übertroffen hat das Wirtschaftswachstum Europas das der USA lediglich in den sechziger Jahren. Seit den achtziger Jahren hingegen hat die USA einen höheren Anstieg vorgelegt (Differenz in den neunziger Jahren rd. 1 Prozentpunkt). Vor allem diese Wachstumsdifferenz - obwohl alles in allem nicht gerade berauschend – war es, aus der die Überlegenheit des US-Modells abgeleitet wurde. Nachdem die US-Wirtschaft in den neunziger Jahren den längsten Aufschwung in der amerikanischen Geschichte hinlegte, wurde sie umgehend zu einer ‚New Economy‘ stilisiert, obwohl die als Neue Technologien zu identifizierenden Wirtschaftssektoren Ende der neunziger Jahre gerade etwa 3 bis 4 Prozent der Gesamtwirtschaft ausmachten.

Nach dem Platzen der Börsenblase glitt sie in eine Rezession ab, die allerdings auf das Jahr 2001 beschränkt blieb. Die Geldpolitik öffnete umgehend die Schleusen, um

auf den Wachstumspfad zurückzuführen. Aus der Sicht von Anfang 2004 scheint dies auch zu gelingen.

Die Bedingungen allerdings, unter denen das US-Wachstum zustande kam, sind geradezu tabuisiert. In den Boomzeiten des Aktienmarktes wurden die anschwellenden Handelsbilanzdefizite in der Medienberichterstattung vollständig ignoriert.

Dies hat sich in den Jahren des Kursverfalls geändert. Wenigstens an den Finanzmärkten werden seit drei Jahren die Defizite in der Leistungsbilanz zur Kenntnis genommen. Allerdings mehr unter dem Aspekt ihrer Finanzierbarkeit, weil die Verbindungen zum Wert der amerikanischen Währung offensichtlich sind. Nicht diskutiert wird weiterhin das chronologische Muster der Entstehung dieser Defizite; nicht diskutiert wird vor allem auch ihre Einbettung in makroökonomische Zusammenhänge. Eine Erklärung für ihre Entstehung wird sowohl den Amerikanern selbst, als aber auch den Europäern vorenthalten. Mit anderen Worten, in den Vordergrund gerückt wird stets das höhere Wachstum der USA, ausgeblendet wird die Frage nach der Qualität dieses Wachstums.

Dies nachzuholen, darauf konzentriert sich der MacroAnalyst. Die Ursachenkette wird im folgenden dargestellt, beginnend mit Kettenglied 2, dem Konsum.

Kettenglied 2: **Das Konsumverhalten**

Die Konsumneigung der Amerikaner ist der Ausgangspunkt unserer Ursachenanalyse.

Die Statistiken zeigen, dass die US-Konsumneigung seit Dekaden außergewöhnlich hoch ist. Trotz dieses auffälligen Unterschieds zu Europa haben die Amerikaner ihre Konsumquote im neuen Millennium erstmals über die 70-Prozent-Marke hinausgetrieben.

Tabelle 2:

US-Konsumquote übersteigt erstmals 70%-Marke

| | USA | EU |
|-----------|------|------|
| 1961 - 70 | 62,8 | 57,5 |
| 1971 - 80 | 63,1 | 56,3 |
| 1981 - 90 | 65,2 | 57,1 |
| 1991 - 00 | 67,5 | 57 |
| 2001 | 69,7 | 57,4 |
| 2002 | 70,3 | 57,2 |
| 2003 | 70,3 | 57,3 |
| 2004 | 70,9 | 57,1 |

Privater Konsum in % BIP; EU_12; Korrekturen teilweise über 40 Jahre zurück

Quelle: EU Kommission (DG ECFIN); 2003 + 2004 = Schätzung Commission staff

MacroAnalyst

Grafik zum Konsumverhalten auf der WebSite: *MacroAnalyst.de*

Die Langfristentwicklung zeigt einen schwerwiegenden Unterschied zwischen Europa und den USA:

Während in Europa das Niveau stabil geblieben ist, um die 57%-Marke wechselnd, verzeichnet die USA einen stetigen Trendanstieg, von 62,8 % auf fast 71 %. Das ist immerhin ein Anstieg in den letzten vier Dekaden um 8,1-Prozentpunkte. Damit wird der Anteil des Inlandsprodukts, der für Konsum verausgabt wird, in 2004 um 13,8 Prozentpunkte oberhalb des europäischen Niveaus liegen.

Das hat Konsequenzen.

Eine hohe Konsumquote wird in den Medien durchweg positiv dargestellt. Hier sehen wir erneut die Dominanz kurzfristiger Interessenhorizonte. Kurzfristig nämlich ist das natürlich richtig, weil hier die konjunkturell expansive Dimension in den Vordergrund gerückt wird.

Langfristig und strukturell jedoch kommen andere Gesichtspunkte ins Spiel.

Das Inlandsprodukt nämlich kann nur für insgesamt vier Nachfragekomponenten ausgegeben werden:

Neben dem Konsum sind es: Investitionen, Staatsausgaben und Aussenbeitrag

(Verbindung zu Exportüberschüssen).

Je höher der Konsum, um so niedriger also die Möglichkeit, das Inlandsprodukt auf diese strategisch wichtigen Komponenten zu konzentrieren. Die Tabelle zeigt, dass in Europa **strukturell** insgesamt ca. 13 Prozent des Sozialprodukts mehr für diese Zwecke zur Verfügung stehen, also z. B. für Investitionen oder Exportüberschüsse. Ein gewichtiger Spielraum, der für die langfristige Entwicklung einer Volkswirtschaft von außerordentlicher Bedeutung ist.

Die Konsumquote spiegelt sich in der Sparquote

Kettenglied 3: Die Sparquote

Der hohe Konsum in den USA schlägt sich direkt in der niedrigen Sparquote nieder. In Tabelle 3 wird die volkswirtschaftliche Konsumquote gezeigt, d. h. die gesamte Ersparnis aller Sektoren in Prozent des Bruttoinlandsprodukts. In dieser ist also die unterschiedliche Spartätigkeit der Konsumenten, der privaten Unternehmen und des Staates zusammengefasst. Es ist vor allem die auffällig niedrige Sparneigung der Konsumenten, die das Gesamtergebnis beeinflusst. Zeitweise lag die persönliche Sparneigung sogar im negativen Bereich, d.h. die US-Bürger gaben mehr als ihr Einkommen für Konsum aus.

Zunächst zeigt Tabelle 3 ganz allgemein, dass das Sparen in beiden Wirtschaftsräumen tendenziell rückläufig ist. Dafür dürfte der langfristig wirksame Druck der Werbung ausschlaggebend sein.

Dieser Druck ist nun aber in den USA länger und stärker entfaltet worden als in Europa. Erinnert sei daran, dass Vance Packard diese Zusammenhänge schon in den fünfziger Jahren ("The hidden Persuaders") analysiert hat. Seitdem ist viel Geld für die Heranbildung des Konsumbürgers verausgabt worden.

Der Verfall der Sparquote in den USA ist drastisch.

Machte die Sparquote in den 60er und 70er Jahren noch etwa 20 % aus, so fiel sie in den 80er und 90er Jahren schon auf rd. 17 % zurück und hat nunmehr zuletzt ein Niveau von ganzen 13 % erreicht.

Auch Europa zeigt, wie gesagt, diese rückläufige Tendenz. Machte das Sparen in den 60er und 70er Jahren noch rund ein Viertel des Inlandsprodukts aus, so hat sich die Sparquote seit den 80er Jahren stabil auf gut 21 % eingependelt, verbleibt damit aber auf einem ganz anderen Niveau.

Tabelle 3:

Amerikaner sparen wenig

| | USA | EU |
|------------------|------|------|
| 1960 - 71 | 19,7 | 25,8 |
| 1971 - 80 | 20,2 | 24,7 |
| 1981 - 90 | 17,5 | 21,7 |
| 1991 - 00 | 16,9 | 21,5 |
| 2001 | 14,9 | 21,2 |
| 2002 | 13,4 | 21 |
| 2003 | 13 | 20,9 |
| 2004 | 12,9 | 21,2 |

Bruttoersparnis in % BIP; EU_11

Quelle: EG Kommission (DG ECFIN); Korrekturen teilweise zurück bis 1960; 2003 + 2004 = Schätzung Commission staff
MacroAnalyst

Grafik zum Sparverhalten auf der WebSite: *MacroAnalyst.de*

Die Trends in beiden Räumen übereinander gelegt, ergibt eine spektakuläre Kluft: Die Differenz zwischen der US- und der EU-Sparquote belief sich in den 60er Jahre auf 6,3 Prozentpunkte. Bis in die 90er Jahre hinein bildete sie sich etwas zurück (auf nun 4,6 Punkte). Aber zu Beginn des neuen Jahrhunderts reißt die Kluft erneut auf, zuletzt in 2002 bereits auf 7,6 Prozentpunkte, mehr denn je zuvor.

Eine derart bescheidene Spartätigkeit ist nun nicht gerade vorbildlich für ein 'role model'. Es verwundert deshalb nicht, dass es Versuche gegeben hat, die Bedeutung dieser Fakten herunterzuspielen. So wurde am Ende des großen Börsenbooms in den USA ernsthaft vorgetragen, das Vermögen der Amerikaner sei durch die Kursexplosion so weit angestiegen, dass die Konsumausgaben leicht finanziert werden könnten. Abgesehen davon, dass nach dem Platzen der Blase jedermann unmittelbar einleuchten konnte, dass diese Konstruktion nicht trägt, gibt es dagegen einen systematischen Einwand. Diese Argumentation nämlich wirft makroökonomische Basiskategorien durcheinander, die die Anfangskapitel volkswirtschaftlicher Lehrbücher bilden. Es wurde schlicht die Tatsache übersehen, dass Vermögen eine Bestandskategorie darstellen, während Sparen eine

Stromgröße ist. Beide Größen können also im Kreislauf nicht direkt verknüpft werden.

Dass die offizielle Politik diesbezüglich auch ganz andere Prioritäten setzt, wurde an folgendem Ereignis sichtbar. Mitten im Börsenboom organisierte die Clinton-Administration 1998 einen Spargipfel (savings summit). Führende Repräsentanten der republikanischen Partei nahmen an dieser Konferenz teil, um die breite politische Basis in dieser Frage zu unterstreichen. Der Gipfel maß der Herausforderung einer zu niedrigen Sparquote "national priority" bei. Dass eine so fundamentale Dimension, wie das Sparen, nicht durch einen Politik-Gipfel zu beeinflussen ist, liegt auf der Hand.

Sparen bedeutet einen geringeren volkswirtschaftlichen Spielraum für Investitionen. Wie sich diese demzufolge entwickelt haben, zeigt Kettenglied 4.

Kettenglied 4: Die Investitionslücke der USA

Zwischen der Spar- und der Investitionsquote gibt es starke Zusammenhänge, sie sind jedoch in den hier gezeigten statistischen Abgrenzungen nicht exakt spiegelbildlich. Zum Investieren rechnen demzufolge auch die Investitionen des Staates. Und auch der Aussenbeitrag (die Exportüberschüsse) stellen gewissermaßen eine Investition dar; soweit sie zu Leistungsbilanzüberschüssen führen, vergrößern sie das Vermögen der USA, das in diesem Fall in anderen Teilen der Welt gehalten wird.

Wie Tabelle 4 zeigt, sind in den letzten 40 Jahren in beiden ökonomischen Räumen die Investitionsquoten gesunken. Der US-Rückstand hat sich etwas vermindert, ist aber nach wie vor deutlich.

Tabelle 4:

Die US-Investitionslücke geringer geworden, aber vorhanden

| | USA | EU |
|------------------|------|------|
| 1961 - 70 | 18,1 | 25 |
| 1971 - 80 | 19,3 | 24,2 |
| 1981 - 90 | 18,8 | 21,5 |
| 1991 - 00 | 18 | 21 |
| 2001 | 19,2 | 21,1 |
| 2002 | 18,1 | 20,3 |
| 2003 | 17,9 | 20 |
| 2004 | 18,1 | 20,1 |

Gross fixed capital formation as % of GDP; EU_12

Quelle: EU Kommission (DG ECFIN); 2003 + 2004 = Schätzung Commission staff

*MacroAnalyst*Grafik zum Investitionsverhalten auf der WebSite: *MacroAnalyst.de*

Machte die Investitionslücke in den 60er Jahren noch 6,9 Prozentpunkte gegenüber Europa aus, so waren es in den Neunzigern nur noch 3 Punkte. Trotz des in Tabelle 1 gezeigten dynamischen amerikanischen Wachstums in den neunziger Jahren jedoch, blieb er nach 2000 bisher konstant bei rd. 2 Prozentpunkten. Auch auf diesem strategisch besonders wichtigen Feld weist das 'role model' also einen Rückstand auf. Das Wirtschaftswachstum war vornehmlich konsum-, und nicht investitionsgetrieben.

Die aufgezeigten Differenzen bei den Investitionsquoten lassen die Erwartung aufkommen, dass sie sich in der ökonomischen Performance niederschlagen müssten. Deswegen bietet sich als nächstes Kettenglied eine Untersuchung der Produktivitätsentwicklung beider Räume an.

Kettenglied 5: Höheres Wachstum der Produktivität in Europa

Über die Jahrzehnte gerechnet, liegt Europa im Produktivitätsrennen vor den USA. *MacroAnalyst* erläutert auf dieser Seite den Begriff, präsentiert die Daten, klärt die Ursachen und stellt das Ergebnis in seinen makroökonomischen Zusammenhang.

I. Was ist Produktivität?

Zwei Fragen wollen wir vorab klären.

Erstens, was sagt diese Kennziffer aus? Zweitens, wie messen wir Produktivität?

1. Worum geht es bei der Produktivität?

Produktivität ist ein Maß für Effizienz im Produktionsprozess. Definiert wird sie so:

Produktivität = Output : Input

Output ist die hergestellte Menge, Input ist die Menge an eingesetzten Produktionsfaktoren.

(a) Wenn es um differenzierte *analytische Fragen* geht, welche Faktoren zum Inlandsprodukt beigetragen haben, müssen alle Faktoren, die die Ausbringung beeinflussen, einbezogen werden. Man spricht von "Total Factor Productivity" (TFP). Die beiden wichtigsten Einzelfaktoren sind Arbeit und Kapital.

Bei der Arbeit geht es dabei dann nicht nur um die Anzahl der geleisteten Arbeitsstunden, sondern auch um ihre Qualität.

Beim Kapital geht es um die Menge der eingesetzten Kapitalgüter. Hier werden heute - wie in der Vergangenheit auch - vor allem mehr die traditionellen Kapitalgüter (Werkzeugmaschinen, Fließbänder) einbezogen; inzwischen wird aber darüber hinaus versucht, die "Information and Communication Technology" (ICT) gesondert zu erfassen. Der ICT nämlich wird ein besonders hohes Potential zur Produktivitätssteigerung zugesprochen.

Diesem Ansatz zufolge kann man dann z. B. Kapital- von Arbeitsproduktivität unterscheiden. TFP ist daher ein anspruchvolles statistisches Konzept. Berechnungen stehen vorerst nur für wenige Länder zur Verfügung.

(b) Wenn es aber um *wirtschaftspolitische Fragen* geht, benutzen wir üblicherweise nur den Begriff der Arbeitsproduktivität. Dann wird also gemessen, mit wieviel Arbeitseinsatz das Bruttoinlandsprodukt erzeugt wurde.

Natürlich ist sich jedermann dabei bewusst, dass die Beschäftigten Kapitalgüter zur Hilfe genommen haben (Fabriken, Fließbänder, Werkzeugmaschinen, Computer), um das Sozialprodukt zu produzieren. Die hergestellte Gesamtproduktion (BIP) wird jedoch nur auf den Arbeitseinsatz bezogen. Das Sozialprodukt wird als Ergebnis menschlicher Arbeit begriffen (inklusive der Herstellung der Kapitalgüter selbst).

O'Mahony und van Bark in einer neuen Produktivitätsstudie für die EU Kommission (Mary O'Mahony and Bart van Ark (ed.): EU productivity and competitiveness: An industry perspective. Can Europe resume the catching-up process? European Commission 2003): "Labour productivity has the advantage that it is readily transparent, relies less on methodological assumptions than other measures and is the measure most associated with increases in standards of living. There is also the practical consideration, that it is possible to derive data on labour productivity covering a span of two decades for all EU countries".

(c) Weil Produktivität lediglich ein Maßstab zur Messung von Effizienz ist, macht es auch wenig Sinn, z. B. das "Sozialprodukt pro Kopf" dafür heranzuziehen. Kleinkinder und Rentner tragen nun einmal nicht zur Produktion bei. Diese Kennziffer kann durchaus herangezogen werden, ganz anderen Fragestellungen nachzugehen. Z. B. der Frage nach der Produktion gesellschaftlichen Wohlstands und seiner Verteilung, oder auch der Frage nach einer Veränderung der Erwerbsbeteiligung in Zusammenhang mit dem Problem der Einwanderung usw. Dies hat dann auch einen Produktivitätseffekt in der Zukunft. Aber den Status quo der volkswirtschaftlichen Effizienz zu messen, das steht auf einem ganz anderen Blatt. Produktivität ist ein klar abgegrenztes Konzept. Es ist der Kern des Wohlstandes, nicht mehr und nicht weniger.

2. Wie messen wir den Input von Arbeit?

Im oben genannten Bruch steht also im Nenner eine Quantität von Arbeit, deren Qualität allerdings von ausschlaggebender Bedeutung für die Ausbringung ist.

Diese Menge wird üblicherweise auf zweierlei Art gemessen:

Beschäftigtenproduktivität bezieht den Produktionsausstoß auf die Anzahl der eingesetzten Beschäftigten.

Beschäftigungsproduktivität bezieht den Produktionsausstoß hingegen auf die Anzahl der eingesetzten Beschäftigungsstunden (= Beschäftigte multipliziert mit Arbeitszeit).

Natürlich ist die zweite Abgrenzung die präzisere. Es ist ein relativ bescheidenes Produktivitätsmaß, wenn man nur die Zahl der eingesetzten Arbeiter berücksichtigt. Es macht eben einen erheblichen Effizienzunterschied aus, ob eine bestimmte Produktion von 100 Arbeitern in 40 Stunden erzeugt worden ist, oder ob dieselben 100 Arbeiter diese Produktion in nur 35 Stunden hergestellt haben.

Normalerweise werden wir auf die Beschäftigtenproduktivität also nur dann zurückgreifen, wenn die Statistik keine Angaben zur Arbeitszeit bereitstellt. Leider gehört die Messung der Produktivität traditionellerweise zu den schwierigeren Problemen der Statistik. Auch der MacroAnalyst musste in der Vergangenheit hin und wieder aus Mangel an geeigneten Daten auf die ungenauere Kennziffer "Produktivität je Beschäftigten" zurückgreifen. "However, this focus is to a certain extent misleading" (EZB).

Wie irreführend der einfachere Maßstab der Beschäftigtenproduktivität ist, wird gerade bei den Produktivitätsvergleichen zwischen Europa und den USA deutlich.

Hier spielt die Einbeziehung der Arbeitszeit eine ausschlaggebende Rolle. Dies wird mit einem Blick auf die geleistete Arbeitszeit deutlich:

Tabelle 5-1:

Amerikaner müssen 120 Stunden länger arbeiten als Europäer
Arbeitszeit in Stunden pro Erwerbstätigen und Jahr 2001

| | |
|--------------------|-------|
| USA | 1.702 |
| EU-15 | 1.583 |
| Deutschland | 1.413 |

USA + EU = Hours worked per person engaged;
Deutschland = Hours worked per employee;

Quelle: O'Mahony und van Bark CD ROM, Produktivitätsstudie für die EU Kommission *MacroAnalyst*

Grafiken zur Produktivität auf der WebSite: MacroAnalyst.de

Tab. 5-2

Arbeitszeit ausgewählter europäischer Länder
in Std. pro Jahr

| | |
|--------------|-------|
| Griechenland | 1.929 |
| Italien | 1.706 |
| USA | 1.702 |
| EU-15 | 1.583 |
| Dänemark | 1.482 |
| Deutschland | 1.413 |
| Niederlande | 1.326 |

Quelle: O'Mahony and van Ark (2003) CD ROM

MacroAnalyst

Wenn also Produktivitätsvergleiche zwischen den USA und Deutschland beispielsweise präsentiert werden, die die Arbeitszeit ausklammern, dann wird vernachlässigt, dass jeder Amerikaner im Durchschnitt für die gleiche Produktionsmenge fast 300 Stunden länger arbeiten muss - ein gewaltiger Effizienzunterschied (nach einer IAO-Statistik aus 2001 waren es sogar 500 Std., allerdings methodisch nicht vergleichbar).

Man sollte daher bei allen Produktivitätsangaben zu den USA zuerst immer den verwendeten Maßstab prüfen; hier wird viel Missbrauch betrieben.

II. Wie wird Produktivität erzeugt?

Zum Wachstum der Produktivität tragen eine ganze Reihe unterschiedlicher Faktoren bei, z. B. Qualität und Organisation der Arbeit, Infrastruktur eines Landes, Innovationskultur, technologischer Fortschritt.

Ein ganz entscheidender Faktor ist die Ausstattung der Arbeit mit Kapitalgütern. Die Anhäufung von Kapitalgütern über die Zeit hinweg ist eine Funktion der Investitionstätigkeit. Wenn eine Volkswirtschaft über Dekaden hinweg eine niedrigere Investitionsquote aufweist, also einen geringeren Teil des Sozialprodukts für Investitionen aufwendet, wird dies ein langsames Wachstum der Produktivität nach sich ziehen. Diese Effekte liegen im Falle von Rationalisierungsinvestitionen, die explizit auf Produktivitätsgewinne zielen, offen zu Tage.

Sie zeigen sich aber auch im Falle von Erweiterungs- und Ersatzinvestitionen. Der überwiegende Teil dieser Investitionen schlägt sich ebenfalls in Produktivitätssteigerungen nieder: Expansion der Produktionskapazitäten, Modernisierung der Produktionstechnologien, Bau neuer Fabrikgebäude sind auf eine höhere Ausbringung pro Arbeitsstunde gerichtet. Diese Investitionen führen in aller Regel zu verbesserten qualitativen und technologischen Niveaus. Der Fall, dass eine Investition abbeschriebene Prozesse lediglich reproduziert, gehört zu den Ausnahmen. Höhere Kapitalintensität und eine bessere Qualität der eingesetzten Kapitalgüter führen zu einer Steigerung der Arbeitsproduktivität.

Die langfristige, nämlich seit über vier Jahrzehnten höhere Investitionsquote in Europa lässt damit ein höheres Wachstum der Produktivität erwarten.

III. Wachstum der Produktivität: In Europa höher

Und genau dies belegen die langen Zeitreihen. MacroAnalyst hat bereits auf früheren Ausgaben seiner Website empirische Studien zitiert, die höhere Produktivitätsfortschritte für Europa belegt haben. Zuletzt war dies die Untersuchung der Europäischen Zentralbank aus 2002.

Inzwischen hat nun die EU Kommission eine differenzierte Produktivitätsuntersuchung durchführen lassen, die ein ähnliches Bild zu Tage fördert wie die EZB in 2002; diese Untersuchung ist jedoch sehr viel tiefer unterfüttert.

Mary O'Mahony and Bart van Ark (ed.): EU productivity and competitiveness: An industry perspective. Can Europe resume the catching-up process? European Commission, 2003

MacroAnalyst stellt hier diejenigen Ergebnisse vor, die in den Kontext unserer makroökonomischen Kette gehören.

Die gesamtwirtschaftliche Produktivität hat sich demnach folgendermaßen entwickelt:

| Tabelle 5-2 nach O'Mahony und van Bark: | | | | |
|--|-----------|-----------|-----------|-----------|
| Langfristiges Wachstum der Produktivität in Europa höher als in USA | | | | |
| reales BIP pro ArbStd. - mittlere jährliche Wachstumsraten in % | | | | |
| | 1980 - 90 | 1990 - 95 | 1995 - 00 | 2000 - 02 |
| EU | 2,3 | 2,6 | 1,5 | 0,8 |
| USA | 1,4 | 1,1 | 2,0 | 1,7 |
| Quelle: O'Mahony and van Ark; EU productivity and competitiveness | | | | |
| <i>MacroAnalyst</i> | | | | |

Grafiken zur Produktivität auf der WebSite: *MacroAnalyst.de*

Die Suche nach einer markanten Strukturentwicklung legt nahe, den Gesamtzeitraum nicht in runde Kalenderabschnitte, sondern in nur zwei Phasen mit einheitlichen Trends aufzuteilen.

Tabelle 5-2 nach MacroAnalyst:

Langfristiges Wachstum der Produktivität in Europa höher als in USA

reales BIP pro ArbStd. - mittlere jährliche Wachstumsraten in %

| | 1980 - 1995 | 1996 - 2001 |
|-----|-------------|-------------|
| EU | 2,3 | 1,7 |
| USA | 1,2 | 2,2 |

Wachstumsraten berechnet von MacroAnalyst.

Der Leser sollte sich nicht von den Spaltenüberschriften im Originalgutachten verwirren lassen. Überlappungen der Zeitabschnitte sind immer irreführend; Die Originalreihen führen von 1979 bis 2001, enthalten also auch keine Werte für 2002. Berechnet hat MacroAnalyst demzufolge die Veränderungsrate für den ersten Abschnitt (= 16 Jahre) und für den zweiten Abschnitt (= 6 Jahre).

Quellen:

Originaldatenreihen von O'Mahony and van Ark; EU productivity and competitiveness, Produktivitätsstudie für die EU Kommission

MacroAnalyst

Grafiken zur Produktivität auf der WebSite: MacroAnalyst.de

Diese Neugliederung der Zeitachsen bringt dann drei klare Ergebnisse:

Erstens, und dies ist das Hauptergebnis, wuchs die Produktivität über den gesamten Zeitraum von 1979 bis 2001 in Europa mit + 59,3 % signifikant schneller als in den USA mit lediglich + 38,2 %. (Vlg. dazu Grafik bei MacroAnalyst.de)

Zweitens ist das insgesamt höhere Wachstumstempo der EU-Produktivität vor allem in der Phase von 1979 bis 1995 erzielt worden. Die jährliche Wachstumsrate lag in diesen 16 Jahren rund doppelt so hoch wie in den USA (2,3 versus 1,2 %).

Drittens zeigt Tabelle 5-2 eine viel beachtete Änderung der langfristigen Entwicklung, das ist das US-Produktivitätswachstum seit 1996. In der Endphase der 'Roaring Nineties' entwickelte sich erstmals seit langem mit 2,2 % p.a. ein schnelleres Produktivitätstempo als in Europa mit 1,7 % p.a. Die Bedeutung dieser neuen Entwicklung werden wir weiter unten diskutieren.

IV. Niveau der Produktivität: Europa holt auf

Ein *Wachstum* der Produktivität führt zu einem Anstieg des Produktivitätsniveaus. Europa erntet die Früchte des stärkeren Produktivitätstempos.

Dies zeigt die Studie für die Europäische Kommission ebenfalls. Wegen des schnelleren Produktivitätsanstiegs in Europa seit 1979 ist der seit dem II. Weltkrieg vorhandene US-Vorsprung beim Produktivitätsniveau immer kleiner geworden. Machte das europäische Produktivitätsniveau in 1980 nur 84,9 % des amerikanischen aus, so lag es in 2002 schon bei 92,1 %.

Tabelle 5-3:

Europäisches Produktivitätsniveau hat aufgeholt

Produktivität pro ArbStd. - EU-Niveau in % des US-Niveaus

| | 1980 | 1990 | 1995 | 2000 | 2002 |
|------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| EU | 84,9 | 88,9 | 95,7 | 93,7 | 92,1 |
| USA | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |

Quelle: O'Mahony and van Ark; EU Productivity and Competitiveness

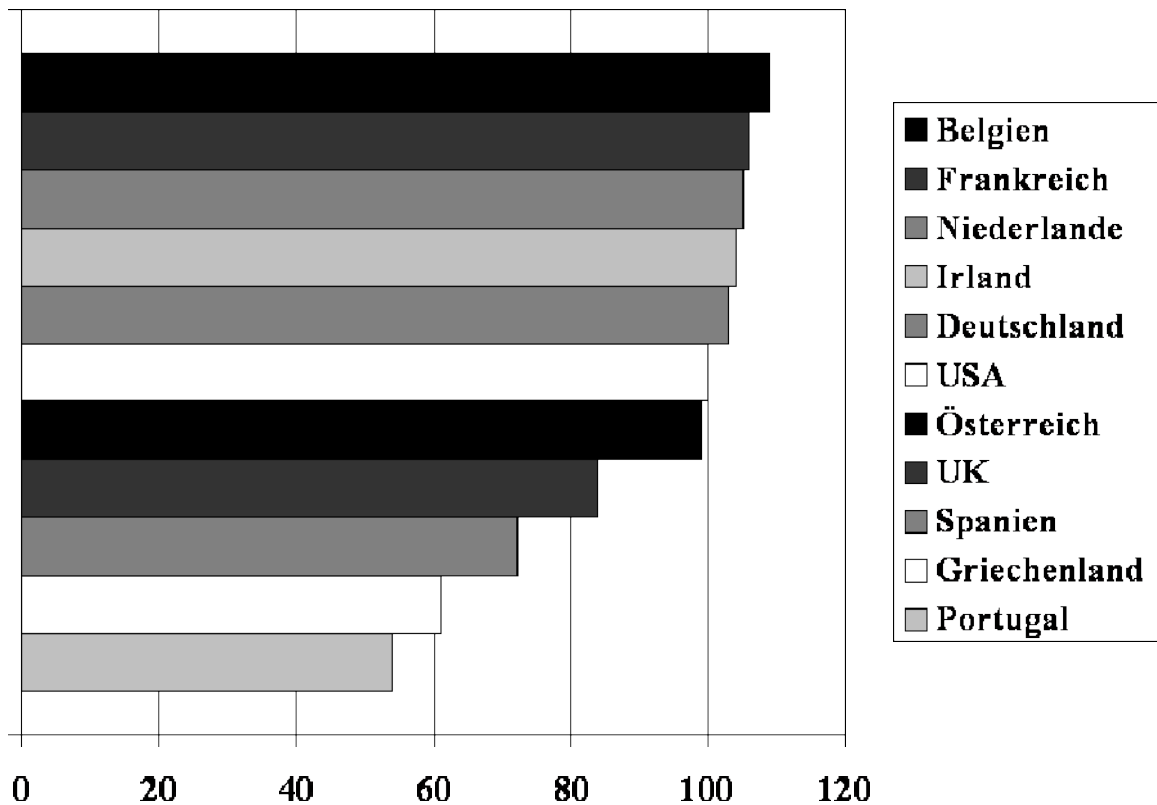
MacroAnalyst

Dass der europäische Mittelwert auch zuletzt noch unterhalb des amerikanischen liegt, darf über den folgenden Fakt nicht hinweg täuschen: Eine Reihe namhafter europäischer Länder liegt durchaus über dem amerikanischen Niveau.

Grafik

Eine Reihe von EU-Ländern beim Produktivitätsniveau vor den USA

Labour productivity per hour worked as % of USA (USA = 100)



Quelle: O'Mahony and van Ark (2003) CD-ROM; TOTAL ALL INDUSTRIES

MacroAnalyst

Eine ganze Reihe namhafter europäischer Staaten weist ein höheres Niveau als die USA auf. Dazu gehört sogar wieder Deutschland.

Dass der deutsche Wert (102,5) mittlerweile ebenfalls wieder über dem US-Wert liegt, ist insofern bemerkenswert, als ihn die Wiedervereinigung stark nach unten gedrückt hatte.

Die Bundesbank hat in einem speziellen Beitrag zur Produktivität auf diesen gerade für Deutschland wichtigen Umstand bei internationalen Produktivitätsvergleichen aufmerksam gemacht (Monatsbericht, September 2002). Dieser Studie zufolge hat Deutschland den Niveauvergleich bereits im Jahr 1990 angeführt. Dann aber kam die

Wiedervereinigung, die einen scharfen Produktivitätseinbruch nach sich zog: Von 101 % (USA = 100) auf nur noch 84,5 % (!). Die Wiedervereinigung nämlich hat zu einer starken Expansion des Nenners geführt, während sich der Beitrag zum Zähler in Grenzen hielt.

Dieser Umstand ist aber für jeden US-Europa-Vergleich gleichermaßen von Bedeutung, da Deutschland immer als Schwergewicht in den europäischen Durchschnitt eingeht.

Es ist insbesondere die Grafik 5-3, die den Blick für eine doch erstaunliche europäische Entwicklung schärft. Die EU ist ja nach wie vor kein einheitliches Land wie die USA. Es ist ein zusammenwachsender Raum von Ländern, bei denen einige noch vor 25 Jahren recht unterentwickelt waren. Und trotzdem kann sich der Durchschnitt, gerade im Vergleich zu den USA, sehen lassen.

V. Ein Strukturbruch in der Produktivitätsentwicklung?

Dass die USA in der zweiten Hälfte der 90er Jahre ein höheres Produktivitätswachstum entfalteteten als Europa, wird von O'Mahony und van Bark insofern als bemerkenswert eingestuft als dies zum ersten Mal seit dem zweiten Weltkrieg der Fall gewesen sei. Es stelle sich die Frage, ob hierin ein "structural break" zu sehen sei.

Für eine definitive Antwort sei es noch zu früh. Bis jetzt gebe es aber wenig Belege für diese US-These:

- o Erstens lägen die Produktivitätsraten der EU nicht unter dem amerikanischen Niveau der 80er Jahre. Viele EU-Länder seien mit einer neuen Ausrichtung ihrer Ökonomien befasst.
- o Zweitens hänge die EU lediglich bei der Einführung neuer Technologien nach. Das Potential ungenutzter Ressourcen sei daher entsprechend groß. Dies könne den "first mover advantage" der USA bei ICT wieder einebnen.
- o Alles in allem reflektiere das geringere Produktivitätswachstum ab 1996 einen Umstellungsprozess in Richtung neuer Wirtschaftsstrukturen. Dieser sei bisher langsamer verlaufen als in den USA. Eine schnelle Diffusion neuer Technologien werde aber diesen Anpassungsprozess schmieren.

MacroAnalyst fügt dem einen weiteren Gesichtspunkt hinzu:

Amerikaner verfügen generell über eine hohe Kunst der Selbstdarstellung. In Bezug auf die Produktivitätsentwicklung hat sich dies darin gezeigt, dass schon 1997 (!) eine "Produktivitätsrevolution" ausgerufen wurde, um an eine Etikettierung durch Alan Greenspan zu erinnern. Obwohl global gesehen diese These wegen der ICT-Entwicklung ihre Berechtigung hat, hat sich im US-EU-Vergleich davon noch wenig gezeigt. Ein Überschuss von einem halben Prozentpunkt ab 1996 springt zwar ins Auge, gibt aber für US-Überschätzungen keinen Anlass.

Skeptisch vor allem stimmt die Tatsache, dass die Produktivitätsentwicklung nicht in die Makrokette passt. Eine Produktivitäts'revolution' müsste sich in der

internationalen Wettbewerbsfähigkeit der USA niederschlagen. Wie ab Kettenglied 6 gezeigt wird, ist dies nicht der Fall.

Die Europäische Kommission wäre gut beraten, ihre Frage "Can Europe resume the catching-up process?" mit Augenmaß zu beantworten. MacroAnalyst plädiert in keiner Weise dafür, die Hände in den Schoß zu legen. Es gibt aber auch keinen Anlass, sich von einer angeblichen Superperformance der Amerikaner ins Bockshorn jagen zu lassen. Es stellt sich überhaupt die Frage, ob die USA der wichtigste Vergleichsraum für die Produktivitätsfrage ist. Für die aufgeworfene Fragestellung der Kommission war doch eher der traditionelle Blick über den Atlantik ausschlaggebend. Dass dieser für die Suche nach ökonomisch anregenden Mustern nicht mehr im Vordergrund stehen kann, wird in den nächsten Kettengliedern auf dieser Seite offensichtlich.

Zusammenfassend ist aus den präsentierten Daten festzuhalten, dass über die letzten beiden Jahrzehnte hinweg gerechnet eine Produktivitätslücke der USA gegenüber Europa festzustellen ist.

Dies nun hat Konsequenzen:

Die *erste Konsequenz* ergibt sich für den Arbeitsmarkt beider Wirtschaftsräume. Die *zweite*, strategisch bedeutsamere, ergibt sich hinsichtlich der schwindenden Wettbewerbsfähigkeit der US-Wirtschaft.

VI. Die Konsequenzen der US-Produktivitätslücke für den Arbeitsmarkt

Ohne jeden Zweifel zeigt der amerikanische Arbeitsmarkt wesentlich bessere Daten als der europäische. Die Arbeitslosenziffern lagen in den Boomjahren der 90er in Europa fast doppelt so hoch wie in den USA. Zwar hat sich diese Lücke in 2001 und 2002 etwas geschlossen, sie ist aber deutlich.

Tabelle 5-4:

Niedrigere Arbeitslosigkeit in den USA

| | USA | EU |
|------------------|-----|------|
| 1961 - 70 | 4,7 | 2,2 |
| 1971 - 80 | 6,4 | 3,8 |
| 1981 - 90 | 7,1 | 8,5 |
| 1993 - 00 | 5,2 | 10,2 |
| 2001 | 4,8 | 8,0 |
| 2002 | 5,8 | 8,3 |
| 2003 | 6,0 | 8,8 |
| 2004 | 6,1 | 8,8 |

Unemployment ratios as % of Civilian Labor Force; Member States: Definition EUROSTAT; EU_12
all data revised back to 61 - 70

Quelle: EU Kommission (DG ECFIN);

MacroAnalyst

Das in den Vereinigten Staaten dominierende Erklärungsmuster identifiziert die hohe europäische Arbeitslosigkeit mit niedrigen Wachstumsraten, ineffizienten Wirtschaftsstrukturen und mangelnder internationaler Wettbewerbsfähigkeit: Verkalkungsthese ("Euro sclerosis").

Die auf dieser Web-Seite präsentierte Makrokette legt generell offen, dass diese Etikettierung falsch ist. Dieser Kette zufolge müssen wir eher von einer europäischen Führung hinsichtlich der Effizienz und der Wettbewerbsfähigkeit der Wirtschaft ausgehen: Effizienzthese ("Euro efficiency").

Speziell tritt hinzu, dass die das Arbeitsvolumen bestimmenden Hauptfaktoren ein anderes Bild ergeben.

Europa hat ein empfindliches Arbeitsmarktproblem, keine Frage. Dieses Phänomen ist jedoch von der ökonomischen Basis her zu analysieren, um es richtig zu verorten. Dies erfordert eine Strukturanalyse. Kurzfristig angelegte Häppchen aus der hype machine verbessern jedenfalls nicht den Durchblick. Sie verfolgen wohl eher das Ziel, einen konkurrierenden Wirtschaftsraum zu unterminieren. Um so befremdlicher ist, dass europäische Medien und Politik diese Nebelkerzen aufgreifen und verbreiten.

Unsere Langfristanalyse belegt, dass eine prinzipielle Gleichsetzung von Arbeitsmarktproblemen mit der Wachstumsperformance einer Wirtschaft in die Irre führt.

Diese Einschätzung basiert auf Erfahrungen, wie sie in der großen Depression der dreißiger Jahre gemacht worden sind. In dieser Phase kam es zu einer parallelen Abwärtsspirale von Wirtschaft und Arbeitsmarkt.

(In den 90er Jahren war in Deutschland schon das Gegenteil zu registrieren. In unserem Research Paper für den US Congress hatten wir dies am Zeitraum 1991 bis 1998 dargestellt. Originaltext vgl. www.google.de , Stichwörter: ustdrc; dann: Research Papers).

Die neue Produktivitätsstudie für die EU-Kommission gibt nun auch Belege für Europa her.

Tabelle 5-5:

**EU-Effizienz: Wirtschaft wächst, aber Produktivität noch stärker;
deshalb keine zusätzliche Beschäftigung**

Mittlere Veränderungsraten p. a. 1980 – 2001

| | USA | EU |
|-----------------------|-----|-----|
| Produktion | 3 | 2,3 |
| Produktivität | 1,5 | 2,1 |
| Arbeitsvolumen | 1,5 | 0,1 |

Grafiken zur Produktivität auf der WebSite: MacroAnalyst.de

Die strukturelle Entwicklung der letzten beiden Jahrzehnte belegt, auf welch tönernen Füßen die These einer EuroSlerose steht.

Europas gesamtwirtschaftliche Produktion ist in diesem Zeitraum jedes Jahr im Durchschnitt um 2,3 Prozent gewachsen, nicht gerade wenig. Über 20 Jahre hinweg addiert sich das immerhin zu einer Gesamtexpansion des Bruttoinlandsprodukts von 64 Prozent.

Die Produktivität wuchs aber fast genauso schnell. Die Folge war eine Stagnation bei den insgesamt einzubringenden Arbeitsstunden (lediglich + 0,1 % p.a.). Wirtschaftswachstum, aber ohne Beschäftigung, das war nicht das Muster der großen Depression.

In den USA sehen wir das genaue Gegenstück. Weil die Produktivität dort auffällig hinter dem Wachstum zurück blieb, nämlich um starke 1,5 % p.a., nur deshalb mußten 1,5 % Beschäftigungsstunden pro Jahr zusätzlich gefahren werden, um diese Mehrproduktion bewältigen zu können. Mit diesem Produktivitätsrückstand ist

im wesentlichen der 'Erfolg' am US-Arbeitsmarkt zu erklären. Das Wachstum ist extensiv.

Dieser Datenset belegt klar, dass es grundfalsch ist, das existierende Arbeitsmarktproblem in Europa mit einer Ursachenkonstellation in Verbindung zu bringen, wie sie in der großen Depression, wenn auch natürlich in ganz anderen Ausmaßen, anzutreffen war. Für Europa müssen wir heute zweierlei festhalten: Auf der einen Seite zeigt es eine gute Performance; es weist Wachstum vor und verfügt über eine zufrieden stellende Wettbewerbsfähigkeit (wie wir im nächsten Kettenglied 6 sehen werden).

Auf der anderen Seite stagniert, trotz des Wirtschaftswachstums, das gesamtwirtschaftliche Arbeitsvolumen - bei der Bekämpfung der Arbeitslosigkeit sind keine Erfolge auszumachen.

Diese Diskrepanz ist durch den Ursachenkomplex Produktivität zu erklären.

Für die USA hingegen gilt dieses so nicht. Alan Greenspan hat zwar 1997 eine "Produktivitätsrevolution" proklamiert, wie man sie seit Beginn des Jahrhunderts nicht gesehen hätte. Die empirischen Daten belegen dies bis auf den heutigen Tag nicht. Eine Revolution ist etwas substantielles, langfristiges, strukturelles. In der leichten Beschleunigung der Produktivität ab 1996 (siehe oben Tab. und Grafik 5-2) eine Revolution zu sehen, entstammt wohl eher den Kommunikations-Labs der Federal Reserve Bank.

Natürlich existieren weitere wichtige Einflussfaktoren für die Arbeitslosigkeit. Z. B. der Druck auf die Arbeitsmarktflexibilität, wie er in den USA praktiziert wird. Dies ist ein maßgebender Faktor, der allerdings unterhalb der Ebene unserer Web-Seite liegt. Vorsichtshalber wollen wir aber betonen, dass MacroAnalyst die Effizienzthese nicht vertritt, um Hürden gegen die Belebung des Arbeitsmarktes aufzubauen. Die europäische Arbeitslosigkeit ist definitiv zu hoch.

VII: Anmerkungen zur Produktivitätspolitik

Unsere Makrokette enthält eine Analyse. Ein Aufriss der Produktivitätspolitik hat deshalb hier keinen Platz. Aber einige wenige Anmerkungen zu den politischen Ausführungen der neuen Produktivitätsstudie für die EU Kommission seien festgehalten.

Es handelt sich um eine differenziert unterfütterte Arbeit, aus der sich eine Menge Einzelanregungen für den Produktivitätspolitiker herausholen lassen. Die Passagen zur eigentlichen Produktivitätspolitik jedoch sind nicht die Stärke des Gutachtens. Dafür ist allerdings auch die erwähnte Fragestellung "Can Europe resume the catching-up process?" zu eng.

Hier wäre eine Draufsicht aus größerer Höhe erforderlich. Produktivität ist kein Ziel, das eindimensional ins Zentrum der Wirtschaftspolitik gerückt werden kann. Die Begründung dafür liegt in einer wichtigen Differenzierung.

Die Produktivität gehört heute zweifellos zu den Schlüsselgrößen für jegliche Art wirtschaftspolitischer Überlegungen. Sie muss jedoch in den engen Zusammenhang mit zwei weiteren Kernzielen gestellt werden, der Innovation und der Beschäftigung.

Eine neue Sichtweise dieses Phänomens für den makroökonomischen Zusammenhang ist erforderlich:

Die Makroökonomie schenkt der Produktivität in aller Regel nicht die gebührende Beachtung. Wenn sie aber zum Gegenstand der Erörterung gemacht wird, dann trifft man allzu oft lediglich auf eine *statische* Produktivitätsauffassung. Dieser zufolge gilt Produktivität lediglich als eine formale Definition, als ein "Bruch", in dessen Zähler der Output und in dessen Nenner der Input steht - Punkt. Folge ist dann, dass regelmäßig dann nur der *arbeitssparende Effekt* wahrgenommen wird.

Entscheidend für wirtschaftspolitisch konzeptionelle Arbeiten ist jedoch gleichermaßen der *dynamische* Charakter der Produktivität (*arbeitsschaffender Effekt*). Dem zufolge ist Produktivität der Angebotsmotor wirtschaftlichen Wachstums. "Produktivität ist vor allem und zu allererst eine Geisteshaltung. Es ist eine positive Haltung zum Fortschritt, die gewollte dauernde Verbesserung dessen, was existiert. Es ist die Überzeugung, dazu fähig zu sein, es heute besser als gestern und weniger gut als morgen zu machen. ... Es ist die ständige Anpassung des wirtschaftlichen Lebens an sich ändernde Bedingungen; es ist das dauernde Bemühen, neue Techniken und neue Methoden anzuwenden" (Japan Productivity Center). Es handelt sich also um die geballte Anstrengung, mit vorhandener Arbeit mehr (und höherwertigeres) Produktionsvolumen zu erzeugen (KAIZEN).

Diese Anstrengung nun trägt einen arbeitsmarktpolitischen Januskopf: Einerseits ist die Entfaltung von Produktivität (ex ante) Voraussetzung jedes anspruchsvollen Einsatzes von Arbeit. Ohne Produktivität kein Export, kein Wachstum, lediglich einfache Arbeiten, ökonomisches Niveau der Dritten Welt. Andererseits führt eine Steigerung der Produktivität, trifft sie auf begrenztes Wachstum der Produktion, zu einem Abbau des volkswirtschaftlichen Arbeitsvolumens. Bei aller dynamischen Beschäftigungsschöpfung für die Zukunft gilt doch auch: Jeder dauerhafte Überschuss von Wachstum der Produktivität im Vergleich zum Wachstum des Sozialprodukts zieht zwangsläufig eine Verringerung der insgesamt zu leistenden volkswirtschaftlichen Beschäftigungsstunden (= Arbeitsvolumen) nach sich.

Und gerade ein solcher Produktivitätsüberschuss ist eher das europäische Problem als umgekehrt etwa ein Produktivitätsdefizit.

Eine höhere Veranschlagung der Produktivitätsraten in der Zukunft kann nicht ausgeschlossen werden, auch die O'Mahony/van-Bark-Studie lässt diese Annahme zu. Die großen Produktivitätssteigerungen in der Industrie halten nun schon über zwei Jahrzehnte an, sind aber noch keineswegs ausgelaufen. Hinzu kommt jetzt der Bau der digitalen Ökonomie, "die weit effizienter und produktiver ist als heute" (Irving Wladawsky-Berger, IBM). Vor allem wird die Digitalisierung und Vernetzung den gesamten Dienstleistungssektor umbauen, der in der Vergangenheit eher verschont blieb, heute jedoch das größte Gewicht am Arbeitsmarkt hat.

Kasten:

Produktivität wird stärker den Dienstleistungssektor erfassen

"Die durch den Wettbewerb unabdingbare Effizienzsteigerung durch IT führt in den nächsten Jahren zu einer deutlichen Senkung von Arbeitsprozesskosten - die Banken geben bis zu 40 Prozent an - aber auch zum massiven Abbau von Arbeitsplätzen in allen Bereichen geistiger Routinearbeit.

Dieser internationale Prozess wird in Deutschland zu einer Erhöhung der Arbeitslosigkeit um mindestens eine weitere Million führen.

Die Lösung der bevorstehenden Probleme wird weder durch Wachstum noch durch Rezepte der Vergangenheit möglich sein".

Quelle: Alfons Rissberger, Vorstandsmitglied der Initiative D21; FAZ, 11. 3. 03

MacroAnalyst

Kernaufgabe der europäischen Produktivitätspolitik kann daher nicht die Maximierung eines Ziels sein (Produktivität), sondern muss die Optimierung mehrerer Ziele sein (Produktivität, Innovation, Beschäftigung). Dieses Optimum gilt es noch zu formulieren.

Aus den in diesem Kapitel präsentierten Daten hatten wir oben zusammenfassend festgehalten, dass - über die letzten beiden Jahrzehnte hinweg gerechnet - eine Produktivitätslücke der USA gegenüber Europa festzustellen ist.

Unter Punkt VI. hatten wir als erste Konsequenz daraus die Folgen für den Arbeitsmarkt beider Wirtschaftsräume analysiert.

Die zweite, strategisch bedeutsamere Konsequenz der Produktivitätslücke ergibt sich hinsichtlich der Wettbewerbsfähigkeit der US-Wirtschaft. Zu vermuten ist, dass eine Ökonomie mit einem langfristigen Produktivitätsproblem Mängel in der Wettbewerbsfähigkeit aufweist.

Dies untersuchen wir im >Kettenglied 6: Die internationale Wettbewerbsfähigkeit

Kasten:

Diverse Arbeiten zum Produktivitätsvergleich EU – USA

Macroanalyst präsentiert auf der WebSite diverse Produktivitätsstudien der letzten Jahre mit Tabellen und Grafiken.

Sie finden:

Studie 1: ILO Productivity Report in 2000

Der Produktivitätsreport der Internationalen Arbeitsorganisation in 2001 hob vor allem die Bedeutung der Arbeitszeit für die Messung der Produktivität hervor.

Studie 2: Die Europäische Zentralbank zur Produktivität

Höhere Produktivitätsfortschritte für Europa belegte auch die Produktivitätsstudie der Europäischen Zentralbank in 2002 (Monthly Bulletin, August 2002). Die EZB untersuchte darin die aussagekräftige "Produktivität je Arbeitsstunde".

Studie 3: Untersuchung von McKinsey

Ein interessantes Ergebnis dieser Studie war, dass der Gesamtanstieg der Produktivität nur aus 6 Sektoren stammte: Einzelhandel, Großhandel, Effektenhandel, Telekom, Halbleiter- und Computerherstellung. Der Beitrag der anderen 53 Sektoren, die 70 % der Gesamtwirtschaft ausmachen, war fast Null (0,3 %). Dieser Befund ist ein Indiz für die von MacroAnalyst vertretene These eines Fortgangs der De-Industrialisierung der USA.

Studie 4: Deutsche Bundesbank zur Produktivität

Diese Studie ist deshalb gerade für deutsche Leser interessant, weil sie belegt, wie schwer die Wiedervereinigung wiegt.

Quelle: *MacroAnalyst*

Kettenglied 6:

Internationale Wettbewerbsfähigkeit - ein Vergleich der US und EU Handelsbilanzen

Die auffälligen Unterschiede in den bisher untersuchten Kettengliedern lässt die Vermutung aufkommen, dass sich die US-Lücken in der Wettbewerbsfähigkeit des Landes niederschlagen müssen. Insbesondere die Produktivitätslücke lässt nichts Gutes ahnen. Zwar ist die Produktivität nur einer von mehreren Faktoren, die die Handelsbilanzen beeinflussen, aber es ist ein bedeutender.

Die Bedeutung dieses Faktors erschließt sich nicht in einem lediglich *statischen* Kontext (Produktivität ist ein Bruch, bei dem man den Output am Input misst - Punkt). Die Bedeutung erschließt sich vielmehr in einem *dynamischen* Kontext (der Ausstoß wird nicht lediglich als Menge begriffen, sondern simultan als Qualität; Produktivität über die Zeit hinweg betrachtet ist dann ein Resultat von Qualifikation, Forschung, Kreativität, Innovationsfähigkeit). Produktivität so verstanden muss dann eine direkte Verbindung zur Wettbewerbsfähigkeit eines Landes aufweisen.

Die untersuchte Makrokette hoher Konsum >> niedriges Sparen >> niedrigere Investitionstätigkeit >> zurückbleibendes Produktivitätswachstum hat negative Konsequenzen für die außenwirtschaftliche Wettbewerbsfähigkeit. Wesentlicher Ausgangspunkt für deren Messung ist die Handelsbilanz. Hier wird dokumentiert, in welchem Maße ein Land operativ fähig ist, Exporte an den Rest der Welt zu liefern, und in welchem Maße es von Importen abhängig ist. Die Handelsbilanz umfasst beide Ströme, soweit es sich um den Ex- und Import von Waren handelt.

(1) Handelsbilanz in USA negativ, in Europa hingegen positiv

Tabelle 6-1 zeigt den Niedergang der Wettbewerbsfähigkeit der USA auf den Weltmärkten in den letzten Jahren.

Tabelle 6-1:

USA hat Exportdefizite - Europa hingegen Exportüberschüsse

in Mrd. \$

| | USA | Euro Area |
|-------------|------------|------------------|
| 1997 | -198,1 | 132,0 |
| 1998 | -246,7 | 122,2 |
| 1999 | -346,0 | 80,7 |
| 2000 | -452,4 | 29,2 |
| 2001 | -427,2 | 76,9 |
| 2002 | -484,4 | 125,5 |

Handelsbilanz = Ex- und Importe von Waren

Hinweis: In der Zahlungsbilanz müssen sowohl in Europa als in den USA immer wieder - zum Teil beträchtliche - Korrekturen vorgenommen werden. Sie betreffen auch weiter zurückliegende Zeiträume. Der Leser sollte sich davon nicht irritieren lassen.

Quelle: Europäische Zentralbank; Bureau of Economic Analysis; MacA-Berechnungen

MacroAnalyst

Grafiken zu den Handelsbilanzen auf der WebSite: *MacroAnalyst.de*

In 2001 war das Exportdefizit in der Handelsbilanz gegenüber 2000 ein wenig zurückgegangen (-427,2 gegen -452,4 Mrd. \$). Unsere Voraussage vom letzten Jahr "but this cannot be considered as an inversion of the long term trend. In 2002 the deficit will even increase to a new record level" hat sich dann bestätigt. In 2002 ist die Handelsbilanz auf ein Rekordtief von nunmehr 484,4 Mrd. \$ abgestürzt.

Europa hingegen kann eine deutlich positive Handelsbilanz vorweisen. Den Rückgang der Exportüberschüsse, den die EURO Area zwischen 1997 und 2000 hinnehmen musste, konnten die Europäer wieder wenden. Der Überschuss hat im vergangenen Jahr mit 125,5 Mrd. \$ fast wieder das Niveau von 1997 (= 132 Mrd. \$) erreicht.

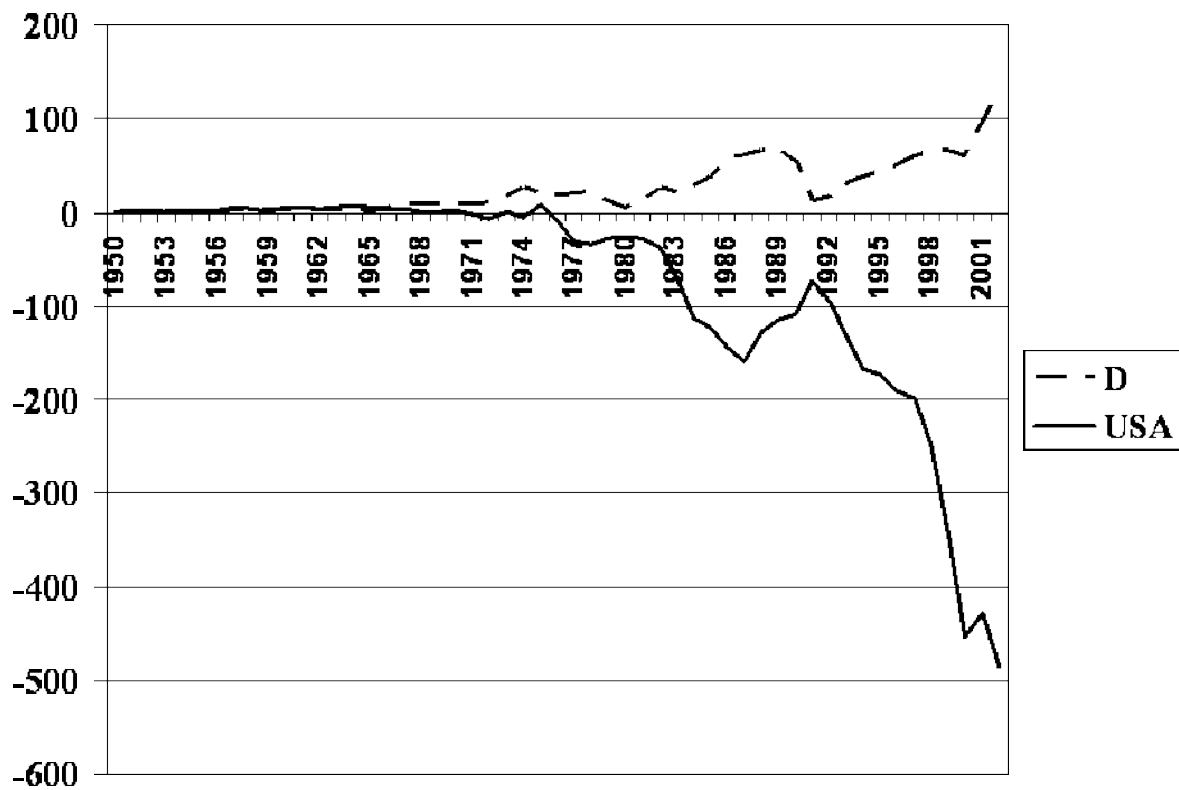
Im Gegensatz zu den USA ist Euro-Land in der Lage, nicht nur die notwendigen Importe vollständig zu finanzieren, sondern erzielt darüber hinaus noch einen Überschuss - ein klarer Vorsprung bei der Wettbewerbsfähigkeit auf den Weltmärkten. Diese Grafik zeigt in aller Deutlichkeit, dass "EuroSclerosis" ein politisches Etikett ist, das mit den makroökonomischen Fundamentaldaten nichts zu tun hat. Sicher, in jeder Volkswirtschaft finden sich sklerotische Sektoren, Strukturen und Verhaltensweisen. Man kann z. B. davon eine ganze Reihe in den USA finden.

American Sclerosis? Wie auch immer: Das Verkalkungs-Etikett den Europäern anzuheften, stellt die Fakten auf den Kopf.

Dazu noch eine erhellende Grafik mit wirtschaftspolitischem Schlüsselcharakter:

Grafik:

USA Exportdefizite, Deutschland hingegen hohe Exportüberschüsse



Quellen: Council of Ec. Advisers; Bureau of Ec. Analysis, DoC; Bundesbank

Hinweis: In den "International Accounts" werden in aller Regel vom Bureau of Economic Analysis zusammen mit dem US Census Bureau (manchmal drastische) Revisionen vergangener Werte vorgenommen

MacroAnalyst

(2) Ist das amerikanische Defizit lediglich kurzfristiger Natur?

Welcher Natur ist das US Handelsbilanzdefizit - ist es ein zyklisches oder ein strukturelles Problem? Im Boom der 90er Jahre hat der US main stream gerne das starke Wachstum der amerikanischen Wirtschaft als Grund für das hohe Handelsbilanzdefizit angegeben. In dieser Version fungierten die USA als eine Welt-Konjunkturlokomotive, die riesige Importe anzog. Die Importe wurden damit zum zyklischen Problem erklärt und wurden sogar als Indiz für eine *starke* Wirtschaft hingestellt.

Ein einziger Blick in die langfristige Zahlungsbilanzentwicklung hätte schon gereicht, diese Version als falsch zu erkennen.

Wenn wir den gesamten Zeitraum seit dem II. Weltkrieg ins Auge fassen, entdecken wir ein klares, dramatisches Muster. Zunächst gab es immer einen kleinen, positiven Überschuss der Exporte über die Importe. Die Wende kommt in 1971, zum ersten Mal tritt ein Importüberschuss auf. Schon bald danach kann sich die Handelsbilanz nicht mehr aus dem negativen Territorium lösen - mit wachsender Geschwindigkeit geht es abwärts.

Die Werte aus 2002 unterstreichen abermals die alarmierende Tendenz: Das Exportdefizit stieg von -427,2 Mrd. \$ in 2001 um weitere 13,4 % auf nunmehr -484,4 Mrd. \$.

Dies belegt erneut unsere erstmals in 1998 aufgestellte These, dass die operative Basis der amerikanischen Wirtschaft krankt. In den außenwirtschaftliche Austausch zwischen den USA und dem Rest der Welt gehen alle wirtschaftlichen Bedingungen ein, sowohl sämtliche amerikanische binnenwirtschaftliche als die in allen anderen Ländern. Die USA erleben einen tief greifenden Niedergang ihrer internationalen Konkurrenzfähigkeit auf den Weltmärkten. Darüber kann das kräftige binnenwirtschaftliche Wachstum nicht hinwegtäuschen.

Das US Handelsbilanzdefizit hat sich jetzt mehr als dreißig Jahre lang aufgebaut. Der Boom begann 1991. Ohne jeden Zweifel: Das US Handelsbilanzdefizit ist struktureller und nicht konjunktureller Natur.

(3) Aus welchen Sektoren stammen die Exportdefizite?

Ein Blick in die Untersektoren der Handelsbilanz lässt die Natur der US Exportdefizite noch plastischer hervortreten.

Tabelle 6-3:

Welche Sektoren verursachten die US-Exportdefizite?

| in Mrd. \$ | 2000 | 2001 |
|------------------------------------|--------|--------|
| Investitionsgüter | -52,8 | 23,7 |
| Nahrungsmittel, Getränke | 13,2 | 2,8 |
| Industrielle Vormaterialien | -84,4 | -113,8 |
| Automobile, Fahrzeuge | -114,0 | -114,3 |
| Konsumgüter | -204,4 | -196,0 |

Exporte minus Importe von Waren (by principal end-use category)
saisonbereinigt;

Quellen: Bureau of Economic Analysis; Dept. of Commerce

MacroAnalyst

Tabelle 6.3 gibt Antwort auf die Frage, für welche ökonomischen Verwendungszwecke die Exportdefizite in Kauf genommen wurden. Die Investitionsgüter, in denen auch die Rüstungsgüter stecken, konnten sich wieder aus dem negativen Territorium lösen, wenn auch in bescheidenem Umfang. Im übrigen konzentrieren sich die Exportdefizite der USA auf drei Verwendungszwecke: Die Vormaterialien für die industrielle Produktion, Automobile und Fahrzeuge und die Konsumgüter (ohne Autos).

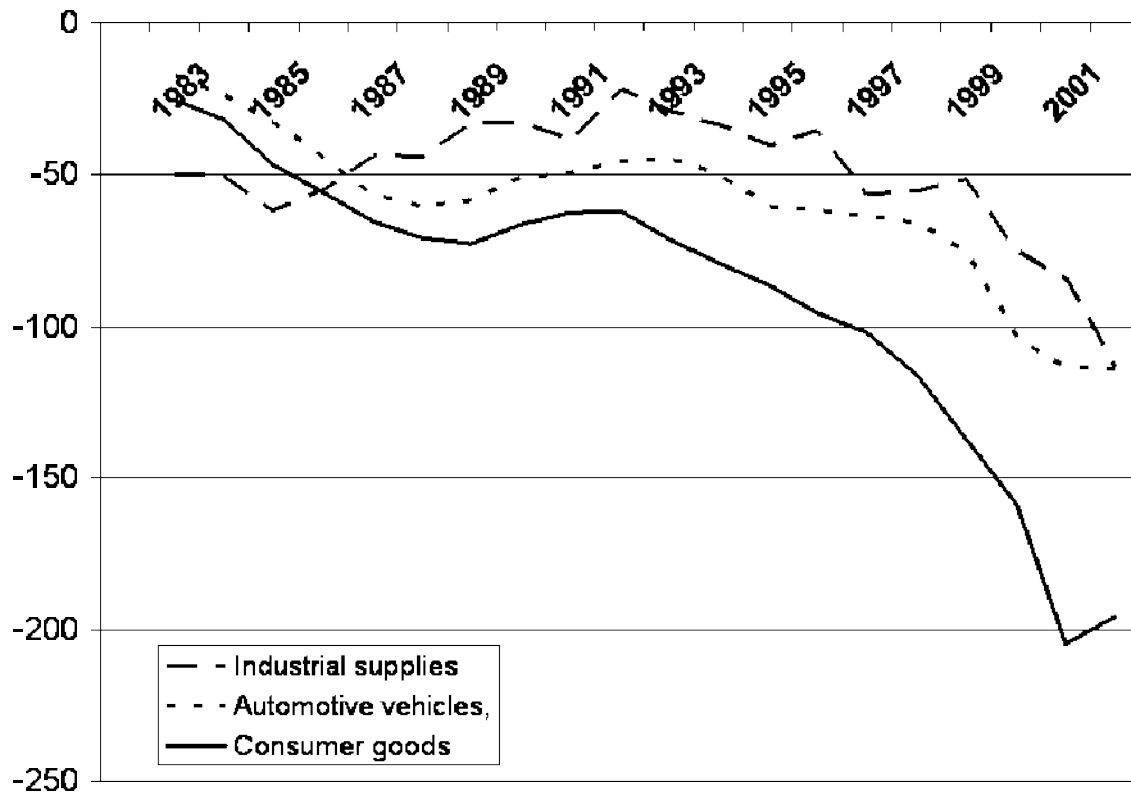
Dass im Bereich der Konsumgüter die weitaus größten Exportdefizite anfallen, unterstreicht die aufgezeigte Misere. Dieses Schwergewicht reflektiert die hohe Konsumneigung der Amerikaner aus einem anderen Blickwinkel heraus. Hier zeigt sich erneut die Bedeutung des auf dieser Web-Seite an den Anfang gestellten Kettengliedes der Konsumneigung.

(Aus den Angaben des Bureau of Economic Analysis haben wir "Sonstige" herausgenommen, denen allerdings auch kein besonderes Gewicht zukommt. Tab. 6-3 reflektiert also einigermaßen die Gewichtsverteilung der Exportdefizite, wie wir sie bisher dargestellt hatten).

Grafik 6-4:

In welchen Sektoren entstehen die Exportdefizite

Exportdefizite (Waren) in Mrd. \$ nach Sektoren;



Quellen: Council of Economic Advisers; Bureau of Economic Analysis

MacroAnalyst

Diese Grafik führt anschaulich die strukturelle Entwicklung der aus diesen drei Hauptsektoren stammenden Exportdefizite vor. Es ist eben keineswegs ein konjunkturelles Muster, wie immer wieder vernebelnd behauptet wurde. Zwar trägt jeder Konjunkturaufschwung zu einem weiteren Minus in dieser Bilanz bei. Aber in erster Linie sehen wir, dass sich die Defizite langfristig aufschaukeln. Diese Kategorien befinden sich jetzt seit zwei Jahrzehnten in Defizitterritorien. Sie haben strukturelle Ursachen, wie sie auf dieser Web-Seite klar verdeutlicht worden sind. Die Form der Kurven lassen die Vermutung nicht aufkommen, es könne eine baldige Umkehr der Verläufe eintreten. Wir sehen hier den wohl beweiskräftigsten Indikator für die US-De-Industrialisierungs-These: Die Industrie kann von der starken Binnennachfrage dieses großen Landes zehren; auf den Weltmärkten hingegen verliert sie immer mehr an Wettbewerbskraft - während umgekehrt die ausländischen Industrien in Amerika ständig ihre Position verbessern.

(4) Aus dem Import-Blickwinkel: Das Gewicht des Öls in der Handelsbilanz

Ölimporte schlagen in den USA volkswirtschaftlich noch ganz anders zu Buche als in anderen hochentwickelten Volkswirtschaften. Die geringe US-Steuerbelastung auf Ölprodukte, die niedrige Preise zur Folge haben, hinterlässt ihre Spuren (Hummer-Jeep).

Das Handels- und Wirtschaftsministerium (Dept. of Commerce) weist für 2002 aus:

| | |
|-------------------|---------------------|
| Importe von Öl | = 103,5 Mrd. Dollar |
| Exporte von Öl | = 10,3 Mrd \$ |
| Saldo im Ölhandel | = -93,2 Mrd. \$ |

Allein im Bereich des Ölhandels ist also ein Jahresdefizit von insgesamt 93,2 Mrd. \$ angefallen. Dies sind immerhin 19,2 % des Gesamtdefizits der Handelsbilanz (2002 = 484,5 Mrd. \$)

Der Hunger der amerikanischen Volkswirtschaft nach Öl ist groß.

Die extensive Lebensweise - Jeeps (SUV), mangelhafte Isolierung von Gebäuden, Einsatz von Klimaanlage bei offenen Türen - hinterlässt ihre Spuren. Die Importe von Öl sind in den letzten 40 Jahren rasant gestiegen. Machten sie jahresdurchschnittlich in der zweiten Hälfte der 60er Jahre noch 2,2 Mrd. \$ aus, so sind inzwischen - nach einem deutlichen Sprung nach oben - 109,1 Mrd. Dollar pro Jahr an Importen zu finanzieren.

Aus der Wertschöpfung, die durch Exporte amerikanischer Waren und Dienstleistungen erzielt wird, d.h. also aus operativer Leistung, ist dies alles schon seit drei Jahrzehnten nicht mehr zu finanzieren. Die amerikanische Wirtschaft hat ihre internationale Wettbewerbsfähigkeit verloren, jedenfalls *per saldo*, wie die Salden der Handels- und Leistungsbilanz zeigen.

D.h. die einheimische Produktion, das Sozialprodukt, die Leistungen der US-Wirtschaft reichen nicht aus, um die Importe bezahlen zu können. Um die Importe aufrechterhalten zu können, muss die gesamte Volkswirtschaft dem Rest der Welt immer mehr Aktiva (assets) verkaufen: Aktien, Grundstücke, Fabriken, Anleihepapiere
(->Kettenglied 8: Auslandsvermögen).

Die Ölimporte schlagen dabei schwer zu Buche.

Kasten:

Für Experten - zur Methode

Bureau of Economic Analysis (BEA) und US Census Bureau (beide DoC) erfassen den US-Handel nach verschiedenen Aggregations-Kategorien.

Für unsere Zwecke hatten wir das gesamte Handelsbilanzdefizit nach 5 Kategorien erfasst. Dabei handelt es sich um hochverdichtete Gruppierungen ("principal end-use categories" = 1 digit groups - Einsteller).

Wegen des großen Gewichtes des Ölhandels werden die gesamten Handelsbilanzströme aber auch direkt in Unterkategorien erfasst ("end-use categories" = 4 digits groups - Viersteller). Dabei setzt sich dann das Gesamtdefizit aus 3 Kategorien zusammen:

| | |
|---------------------------|------------------|
| Exporte minus Importe von | |
| Petroleum | = -93,2 Mrd. \$ |
| Non-Petroleum | = -377,1 Mrd. \$ |
| Net Adjustments | = -14,2 Mrd. \$ |
| Handelsbilanz insges. | = -484,5 Mrd. \$ |

(Bei den Net Adjustments handelt es sich um statistisch nicht weiter zurechenbare Posten)

(5) Die Mitverantwortung des Finanzsektors für den Niedergang

In der zweiten Hälfte des letzten Jahrhunderts ist es Advanced Financial Capital gelungen, seine Machtstellung gerade im Vergleich zur operativen Wirtschaft ständig weiter auszubauen.

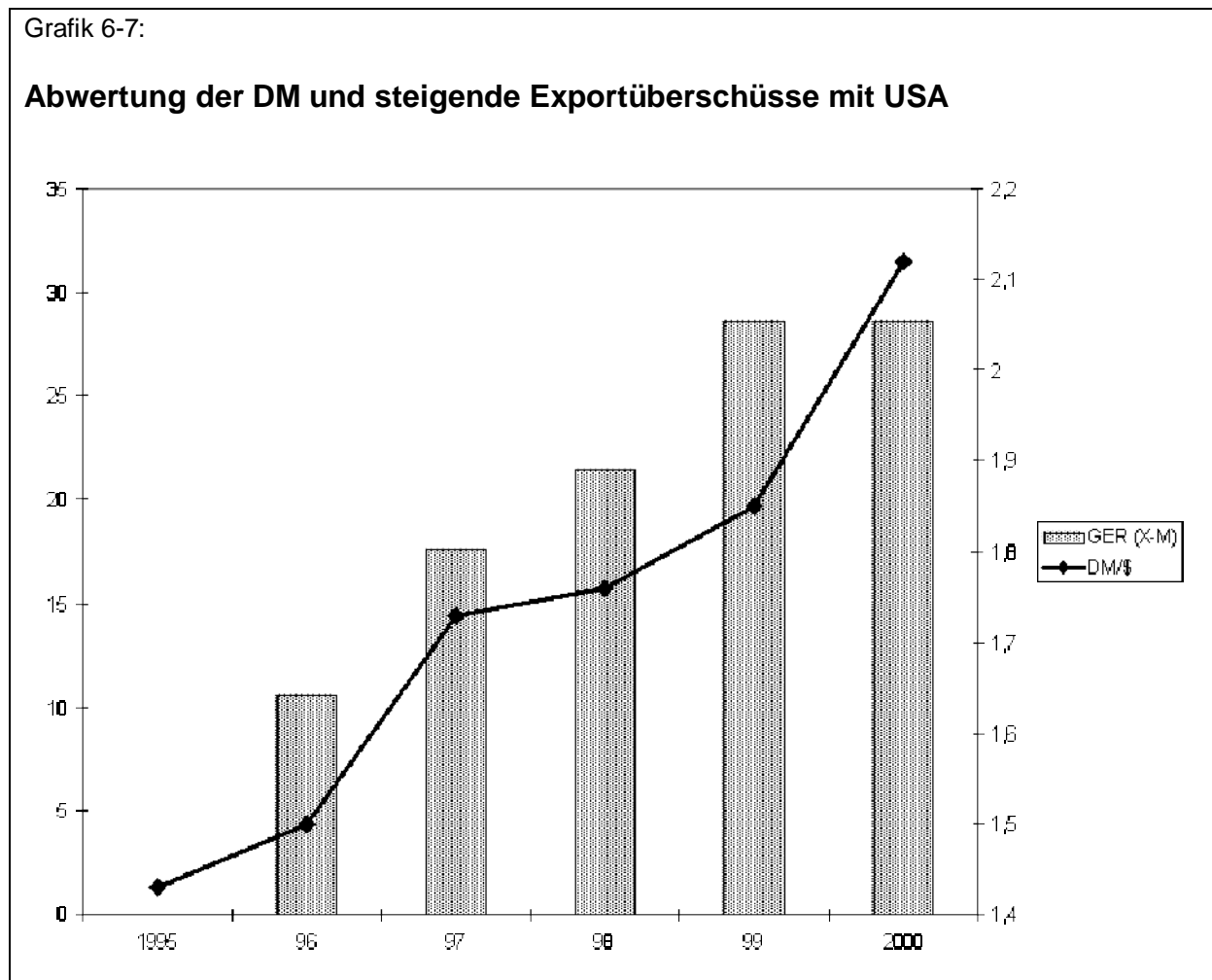
Dass große Unternehmen aufgekauft, zerlegt und weiterveräußert werden, ist schon fast an der Tagesordnung.

Dass Währungen von G7-Staaten zum Spekulationsobjekt werden, ist ebenfalls schon länger der Fall (Soros >> GB).

Ein weiteres beeindruckendes Beispiel in dieser Kette ist die Machtentfaltung, die der Finanzsektor gegenüber der operativen US-Wirtschaft demonstriert hat.

Die Handelsbilanzentwicklung der USA, das gigantische Exportdefizit, hätten makroökonomischen Denkmustern aus Zeiten zufolge, in denen die reale Werte produzierende Wirtschaft noch im Vordergrund der Wirtschaftspolitik stand, eine Abwertung des Dollars gefordert, um dem Entstehen der Defizite in der Handelsbilanz entgegenzuwirken. Im letzten Jahrzehnt des vergangenen Jahrhunderts jedoch hatte der Finanzsektor bereits eine Position erlangt, das Gegenteil zu propagieren und zu exekutieren. Exponierte Vertreter der Finanzwelt - hier stehen die beiden Finanzminister der späten Clinton-Administration, Robert Rubin und Larry Summers, ganz im Rampenlicht - setzten in den Boomzeiten der

sog. New Economy die "Policy of A Strong Dollar" durch. Diese Politik ging fühlbar zulasten der operativen US-Wirtschaft und damit zu Lasten der dort zu findenden Arbeitsplätze mit hoher Wertschöpfung. Deren Exporte wurden immer teurer, während die Exporte des Restes der Welt nach den USA immer billiger wurden. Dies schwächte die ohnehin angeschlagene Exportfähigkeit der USA weiter. Die EU-US-Vergleich zeigt auch diese für die US-Industrie verheerenden Wirkungen:



Grafik 6-7 verdeutlicht den Anstieg der deutschen Exportüberschüsse mit den USA in demselben Zeitraum, in dem die DM eine riesige Abwertung hinnehmen mußte (Aufwertung des \$ um fast 50 % von 1995 bis zur Spitze des Booms in 2000). (Hinweis: Um zu erklären, warum die Exportüberschüsse 2000 gegenüber 1999 nicht weiter anstiegen, muss man vor allem auch die Ölpreisentwicklung untersuchen, die zu einer Aufblähung der deutschen Importe führten).

Kasten:

Beispiel Automobilexport und Aufwertung des Dollars

Ein deutsches Automobil, Mittelklasse, Luxus-Segment, wird für 30.000 Dollar auf dem amerikanischen Markt verkauft.

1995 erzielt der deutsche Exporteur mit diesem Fahrzeug zum damaligen Wechselkurs einen Umsatz von 42.900 DM.

Im September 2000 machte der Umsatz für dasselbe Fahrzeug bereits 69.300 DM aus.

Erste Option: Der deutsche Autohersteller lässt den Preis unverändert und erzielt einen Umsatzanstieg um 60 %.

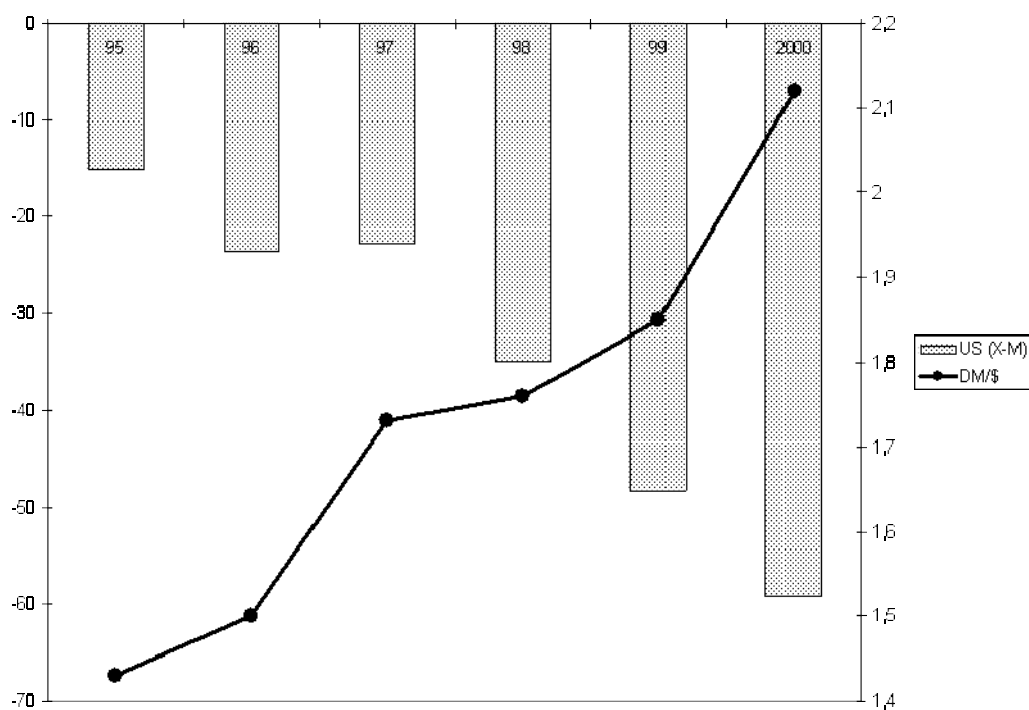
Zweite Option: Er reduziert seinen Preis um nahezu 40 % und erzielt pro Fahrzeug gleichwohl denselben Umsatz.

In der Regel wird eine Mischstrategie gefahren, die hochgerechnet unsere beiden Grafiken illustriert

MacroAnalyst

Den umgekehrten Effekt zeigt die nächste Grafik.

Grafik 6-8: **Aufwertung des Dollars und steigende Exportdefizite der USA**



Welch gravierende Effekte die Dollaraufwertung umgekehrt auf die Exportsituation der USA hatte, macht Grafik 6-8 klar. Die Dollaraufwertung hat die Exportdefizite der USA gegenüber Westeuropa auf das fast Sechsfache ansteigen lassen.

(MacroAnalyst weist an dieser Stelle darauf hin, dass der Wechselkurs natürlich nur ein Faktor für die Entwicklung der Außenwirtschaft eines Landes ist. Langfristig steht vielmehr die Fähigkeit im Vordergrund, Produkte produzieren zu können, die Kunden in anderen Ländern zu kaufen gewillt sind. Entscheidend sind also Bildung, Qualifikation, Forschung, Präzision, Innovationsfähigkeit. Der Wechselkurs ist dann langfristig gesehen das Ergebnis der Handelsbilanzentwicklung. In den letzten Jahrzehnten jedoch hat sich die Finanzwelt soweit in den Vordergrund geschoben, dass insbesondere spekulative Übertreibungen des Auf und Ab von Wechselkursen zu schwerwiegenden operativen Verzerrungen führen.

An dieser Stelle stellt sich die Frage, wie es möglich ist, dass die Regierung eine Finanzpolitik mit derart schwerwiegenden Konsequenzen für die eigene Exportwirtschaft betreiben kann. Die Antwort ergibt sich aus der einzigartigen Machtstellung, die Advanced Financial Capital langfristig, aber vor allem auch durch die Faszination der scheinbar alle Amerikaner reich machenden New Economy, erreicht hatte.

Der Finanzsektor handelt nach kurzfristigen Zielvorgaben. Sieht man den Dollar als eine allgemeine "Aktie auf die USA", so erschließt sich, dass die Halter dieser Aktien, vor allem also die Finanzwelt, von jedem weiteren Dollaranstieg profitieren. Dass die langfristigen Interessen der US-Volkswirtschaft dabei parallel Schaden nehmen, interessiert demgegenüber weniger. Die Lasten fallen in anderen Sektoren an. Es musste erst die spekulative Börsenblase platzen, um das Machtpotential von Advanced Financial Capital soweit zu reduzieren, dass die Bush-Administration einen Vertreter von Manufacturing zum Finanzminister machte. Snow hatte zuvor mehrfach erklärt, dass die Politik des starken Dollars nicht im Interesse der amerikanischen Industrie läge.

Die Handelsbilanz ist ein Teil des Problems; sie führt direkt zur Leistungsbilanz. Wie stellt sich diese dar?

Kettenglied 7: Die US-Leistungsbilanz folgt der Handelsbilanz

Das Negativbild aus der Handelsbilanz ändert sich auch nicht durch einen Blick in die Leistungsbilanz.

(1) Welche Bedeutung hat die Leistungsbilanz?

Zunächst zur Abgrenzung dieser Bilanz:

Die Leistungsbilanz ist ein Mixtum compositum, d. h. sie enthält eine bunte Mischung von operativen wie nicht-operativen Positionen.

Operativ gesehen ist sie ein umfassenderes Protokoll der Veränderung der Wettbewerbsfähigkeit eines Landes als die Handelsbilanz. Die Handelsbilanz nämlich umfasst nur die Ex- und Importe von Waren, gewiss der wichtigste Posten für die Beurteilung der Wettbewerbsfähigkeit. Die Leistungsbilanz übernimmt diese Position, stellt aber zusätzlich daneben die Ex- und Importe von Dienstleistungen ein - ein Posten, der für die Beurteilung der Wettbewerbsfähigkeit immer weiter an Bedeutung gewinnt.

Nicht-operativ gesehen enthält die Leistungsbilanz aber auch gewichtige Positionen, die mit der Wettbewerbsfähigkeit zunächst und direkt nicht zu tun haben. Dies sind die "Laufenden Übertragungen". D. h. dies sind Buchungen, denen keine ökonomische Gegenleistung von Ausländern gegenüber steht. Das sind z. B. Entwicklungshilfe, Reparationen, Entschädigungsleistungen an Zwangsarbeiter, Schenkungen Privater an Ausländer usw. (bisweilen wird sie deshalb als *Bilanz der unentgeltlichen Leistungen* oder, plastischer noch, als *Schenkungsbilanz* bezeichnet).

Wir werden aber gleich sehen, dass dieses Mixtum gleichwohl stringente Aussagen über die außenwirtschaftliche Position eines Landes hergibt. Der Leistungsbilanz als Scharnier zwischen US-Wirtschaft und dem Rest der Welt kommt ein zentraler Stellenwert zu.

Zunächst aber zu den Fakten.

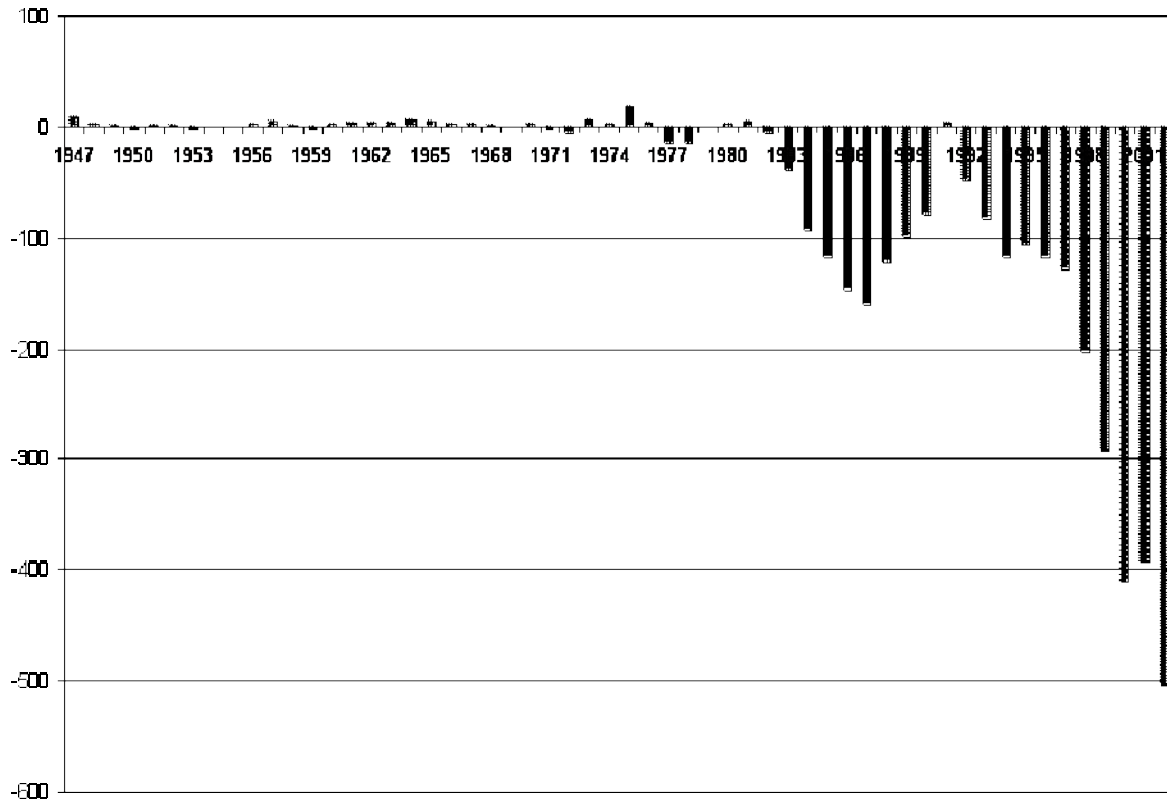
(2) US-Leistungsbilanz im Minus, europäische in schwarzen Zahlen

Die Entwicklung des Defizits in der Leistungsbilanz begann in den achtziger Jahren. Der Grund für die Verzögerung gegenüber der Handelsbilanz liegt bei der Entwicklung der Dienstleistungen. Die Ex- und Importe an Dienstleistungen konnten jedoch das strukturelle Defizit der Handelsbilanz selbst nicht ändern. Die Kurve in der Leistungsbilanz weist vielmehr einen ähnlich alarmierenden Trend auf. Das Defizit hat inzwischen ein Rekordniveau erreicht. In 2002 hat ein Anstieg von 28 % das Leistungsbilanzdefizit über die 500 Mrd.-Dollar-Grenze gedrückt: 2001 = 393,4 Mrd. \$; 2002 = 503,4 Mrd. \$).

Grafik 7-1:

Allzeittief in der US-Leistungsbilanz

in Mrd. \$ - 1. Säule = 1946; letzte Säule = 2002



Quellen: Council of Ec. Advisers; Bureau of Ec. Analysis; DoC; -

MacroAnalyst

Die europäische Leistungsbilanz hingegen hat in 2002 erneut die schwarze Zone erreicht. Auch wenn in Europa wenig bekannt, auch auf diesem Feld kann die USA nicht mithalten.

Tabelle 7-2:

EU und US Leistungsbilanz - ein Vergleich

in Mrd. Dollar

| | USA | Euro-Land |
|------|--------|-----------|
| 1997 | -128,4 | 70,4 |
| 1998 | -203,8 | 35,8 |
| 1999 | -292,9 | -19,5 |
| 2000 | -410,3 | -55,3 |
| 2001 | -393,4 | -2,1 |
| 2002 | -503,4 | +58,7 |

Hinweis: In den International Accounts des Dept. of Commerce werden alljährlich statistische Korrekturen vorgenommen, die bisweilen von erheblichem Ausmaß sind.

Quelle: Europäische Zentralbank; Dept. of Commerce; eig. Berechnungen

MacroAnalyst

Welche strategischen Erkenntnisse lassen sich aus diesen Ergebnissen der Leistungsbilanz ableiten?

Zwei Sphären wollen wir in den Vordergrund rücken: Die Einkommenssphäre und die Vermögenssphäre.

(3) Einkommenssphäre: Die Konsequenzen für den Wirtschaftskreislauf

Die drastischen Defizite in der amerikanischen Leistungsbilanz haben Folgen für den ökonomischen Kreislauf - positive und negative:

Positiver Effekt:

Der Council of Economic Advisers (ein Sachverständigenrat der Administration) hat die positiven Effekte in seinem Report an den Präsidenten (1998) so beschrieben:

"In einer dem Ausland gegenüber geschlossenen Volkswirtschaft müssen alle inländischen Investitionen durch inländisches Sparen finanziert werden. Einer der grundlegenden Nutzen der zunehmenden Globalisierung von Handels- und Kapitalmärkten besteht darin, dass die Möglichkeit, Gelder auf ausländischen Märkten zu leihen und zu verleihen, den Zwang aufhebt, das nationale Sparen und Investieren in jedem Jahr auszubalancieren. Wenn es im Inland attraktive Investitionschancen gibt, aber die nationale Ersparnis nicht ausreicht, sie zu finanzieren, dann können ausländische Investoren einspringen. Der daraus resultierende Überschuss der Gesamtinvestitionen über das einheimische Sparen manifestiert sich in einem Leistungsbilanzdefizit" (S. 77 - 78). Eine präzise Analyse.

Aber der Council fährt so fort: "Dieser Aspekt der Globalisierung hat die Vereinigten Staaten begünstigt. Hat er doch der Wirtschaft 'recently' erlaubt, trotz der fortdauernden niedrigen nationalen Spartätigkeit ein hohes Maß an Investitionen in Kapitalausstattung zu finanzieren. Das hohe Wachstum an Investitionen in Kapitalgüter 'over the past few years' war entscheidend, jene Art von Flaschenhälsen zu verhindern, die so oft an vergleichbaren Punkten der vergangenen Konjunkturzyklen Preissteigerungen ausgelöst haben".

Diese Evaluation des Councils verknüpft diesen ersten, positiven Effekt also zunächst mit kurz- bis mittelfristigen Dimensionen.

Nun haben wir jedoch den Statistiken gerade ein ganz anderes Bild entnommen: Höhere Wachstumsraten der Investitionen in den USA sind gerade nicht 'recently and over the past few years' von ausländischen Investoren finanziert worden. Wie wir in der Grafik zur Leistungsbilanz gesehen haben, sind die USA von dieser Kapitalquelle nun schon seit zwei Jahrzehnten abhängig. Im Falle der USA ist dieser Effekt nicht mittelfristiger, konjunkturbezogener Art, sondern struktureller und langfristiger Natur.

Diese Evaluation des Councils verknüpft diesen ersten, positiven Effekt darüber hinaus mit Investitionstätigkeit. Makroökonomisch und im Abgleich mit Europa haben wir in den Kettengliedern 2 bis 4 jedoch gesehen, dass die USA den Konsum, und nicht die Investitionen übergewichten. Dies macht einen wesentlichen Unterschied hinsichtlich der qualitativen Struktur dieser Außenfinanzierung aus:

Das Leistungsbilanzdefizit besagt dynamisch gesehen, dass das konsumgetriebene Wachstum der USA nicht aus der inländischen Produktion, nicht aus dem US-Sozialprodukt, nicht aus den Leistungen der operativen Wirtschaft allein finanziert werden kann. Übermäßige Importe müssen beispringen. Diese wiederum können nicht aus zuvor exportierten Waren und Dienstleistungen gegenfinanziert werden. Das Leistungsbilanzdefizit muss vielmehr durch einen Kapitalimport aus dem Rest der Welt ausgeglichen werden.

Negativer Effekt:

Diesen positiven stehen negative Effekte gegenüber. Der Council of Economic Advisers hat diese auch gesehen. Präzise analysiert er auch hier:

"Wenn man das nationale Investitionsvolumen über lange Perioden hinweg oberhalb des nationalen Sparens fährt, dann hat dies seinen Preis: Steigende Verschuldung gegenüber ausländischen Investoren. Langfristig bedeutet diese steigende Außenverschuldung, dass ein Teil des zusätzlichen Volkseinkommens, das mit diesen 'Über'-Investitionen generiert wird, benötigt werden wird, um dem ausländischen Kapitalgeber seinen Zins zu zahlen".

Dies unterstreicht die simple Tatsache, dass der Zugang zu ausländischem Kapital nicht umsonst zu haben ist. Jeder Investor verlangt eine Verzinsung seines eingeschossenen Kapitals. Es macht keinerlei Unterschied, ob er in einheimische oder internationale Projekte investiert, ob er Staatsanleihen oder Aktien vorzieht. Jeder einzelne Beitrag zur Finanzierung der Gesamtinvestitionen der USA hat seinen Preis. Das Leistungsbilanzdefizit verwandelt sich somit in eine Belastung des zukünftigen Volkseinkommens der USA.

Um die Belastungsrelation festzuhalten: 1999 machte das Leistungsbilanzdefizit 3,7 % des GDP aus. 2003 lag es bei rund 5 %.

Kasten:

Auswirkungen des Leistungsbilanzdefizits

Anwendungsbeispiel: Finanzierung der Rentenversicherung

Der Langfristeffekt auf den volkswirtschaftlichen Kreislauf lässt sich ganz handfest an einem anderen Beispiel deutlich machen:

Demographische Effekte werden sowohl in den USA als in Deutschland die Rentenversicherungssysteme langfristig belasten. In beiden Ländern dominiert das Umlageverfahren.

Wenn man sich noch einmal die substantiellen Differenzen bei den Sparquoten, insbesondere bei den personellen vor Augen hält, dann wird dieses Problem - ceteris paribus - die US-Rentner schon von daher ungleich härter treffen als die deutschen.

Die zusätzliche Lücke in der Leistungsbilanz wird diese Last noch größer machen.

Der Council of Economic Advisers formulierte seine Warnung so:

"Im Lichte der Herausforderungen, denen unsere Wirtschaft über die nächsten 30 bis 40 Jahre wegen der Verrentung der Baby-Boom-Generation gegenübersteht, und angesichts der Tatsache, dass Länder, die uns gegenwärtig finanzieren, ähnlichen demographischen Herausforderungen gegenüberstehen, 'there remains a strong argument that it would be better to finance our high investment rates more through higher national saving and less by borrowing abroad' (1998, S. 78).

Quelle: *MacroAnalyst*

Der zweiten Sphäre, der Vermögenssphäre kommt eine ganz besondere strategische Bedeutung zu. Hier geht es um die Änderung der Machtposition. Wir wollen ihr im letzten Kettenglied nachgehen:

Finalglied 8:

Leistungsbilanz und Auslandsvermögen - der schleichende Verlust ökonomischer und politischer Macht

Im Kettenglied 7 "Leistungsbilanz" hatten wir bereits die Einkommenssphäre abgehandelt. Wenden wir uns nun der Vermögenssphäre zu. Hier stoßen wir auf Vorgänge, die uns in den Medien in aller Regel vorenthalten werden.

(1) Die Leistungsbilanz misst die Veränderung des Auslandsvermögens

Der Netto-Auslandsvermögensstatus der USA (US Net International Investment Position) spiegelt die Bilanz aller Vermögensaktiva, die Amerikaner in anderen Ländern halten, minus aller Vermögenswerte, die umgekehrt Ausländern in den USA gehören. Die US Vermögenswerte umfassen alle Aktiva in privater und in öffentlicher Hand, also z.B. getätigte Direktinvestitionen, Reservepositionen beim IWF, Special Drawing Rights, Devisenreserven, Portfolio-Investments, Goldreserven etc. Abziehen davon sind die gleichen Positionen, die Ausländer in den USA halten, da sie Verbindlichkeiten der USA darstellen.

Wie nun verändert sich der Auslandsvermögensstatus eines Landes?

Mit dieser Frage stoßen wir auf einen Gesichtspunkt, der in aller Regel in der Analyse ökonomischer Entwicklungen außer acht gelassen wird. Obwohl im ein entscheidender strategischer Stellenwert zukommt.

Hier stoßen wir auf die Eigenschaft, dass es sich bei den Defiziten in der Leistungsbilanz nicht einfach um Jahresergebnisse handelt, die im nächsten Jahr etwa keine Rolle mehr spielen.

Über die Jahre hinweg gerechnet nämlich, bauen sich diese Bilanzdefizite zu makroökonomischen Gesamtergebnissen auf. Dieser Effekt ist der gleiche, den wir in Unternehmensbilanzen finden. Auch dort wird in der Gewinn- und Verlustrechnung (Stromgröße) das Delta ausgewiesen, das das Eigenkapital (Bestandsgröße) mehrt oder mindert.

Eine positive Leistungsbilanz nämlich führt zu einem Anstieg der Aktiva einer Volkswirtschaft, ausgewiesen im Auslandsvermögensstatus (International Investment Position). In diesem Fall entspricht die Nettoersparnis nicht nur der heimischen Nettoinvestition (Bildung von nationalem Volksvermögen), sondern es erfolgt darüber hinaus eine Investition im Ausland; d. h. es werden zusätzlich Vermögenswerte in anderen Ländern aufgebaut.

Umgekehrt führt eine negative Leistungsbilanz zu einer Verschlechterung des Auslandsvermögensstatus. Defizite in der Leistungsbilanz spiegeln ein nicht ausreichendes Maß an Ersparnis. Zur Finanzierung der heimischen Investition müssen deswegen auch Ausländer beitragen. Diese erwerben das Eigentum an den finanzierten Vermögensgegenständen. Die Gesamtvermögen des Landes gehen

also teilweise in die Hände von Ausländern über. Das Netto-Auslandsvermögen wird abgebaut. Der Netto-Auslandsvermögensstatus verschlechtert sich.

Überschüsse oder Defizite in der Leistungsbilanz sind folglich entscheidender Indikator für die Veränderung der Position eines Landes in der globalen Wirtschaft.

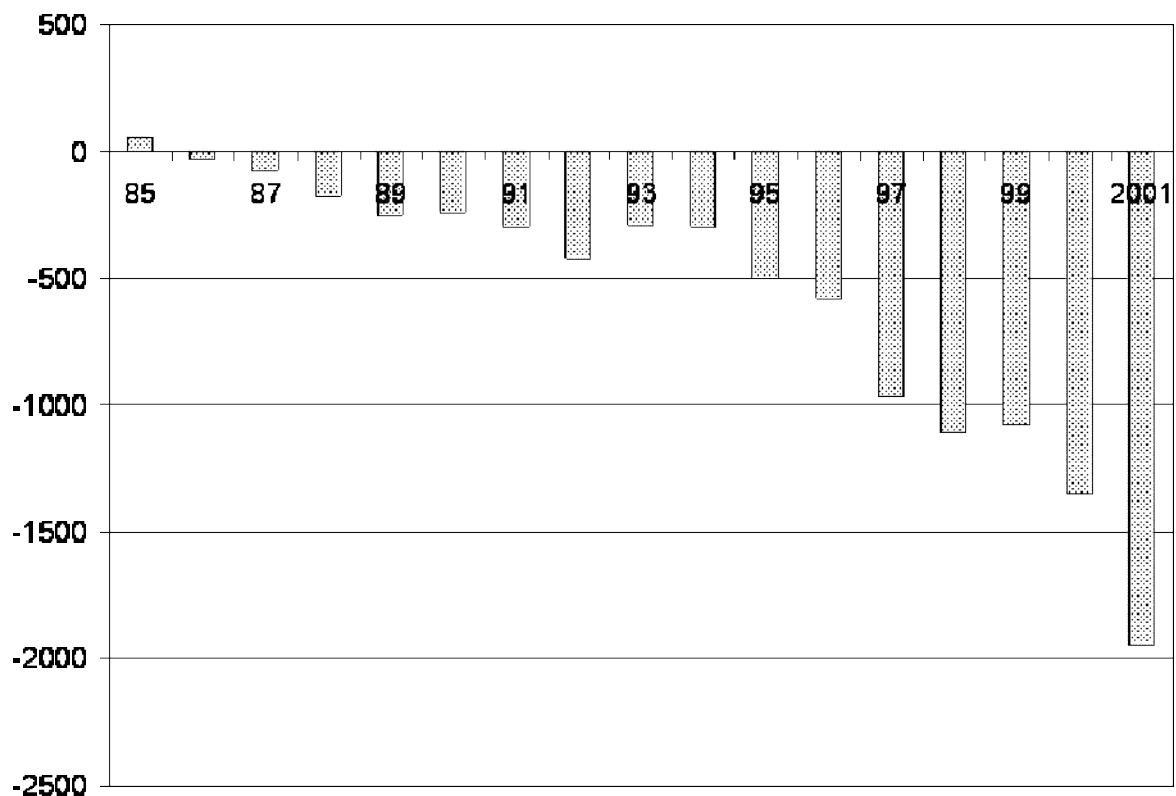
(2) Die Fakten zur Entwicklung des US-Auslandsvermögensstatus

Die Statistiken für diesen Wert reichen bis 1984 zurück. Das Netto-Auslandsvermögen der USA schneidet 1986 die X-Achse und betritt negatives Territorium.

Grafik 8:

Auslandsvermögen der USA seit 1986 negativ

in Mrd. \$



Net Internat. Investment Position at current cost - in Mrd. Dollar

Quellen: Council of Ec. Advisers; Bureau of Ec. Analysis DoC

Macroanalyst

Methodischer Hinweis: Wiederholt haben wir bereits darauf hingewiesen, dass vor allem bei internationalen Statistikvergleichen immer wieder z. T. große Korrekturen an Vergangenheitsdaten vorgenommen werden. So auch bei der Investment Position. Der Leser sollte sich davon nicht irritieren lassen - es ist ein komplexes Feld.

Wir müssen davon ausgehen, dass die Vereinigten Staaten am Ende des II. Weltkrieges mehr Vermögenswerte im Ausland besaßen, als umgekehrt Ausländer Vermögensaktiva in den USA besaßen. Zu vermuten ist, dass der Nettostatus an Auslandsvermögen substantiell positiv war.

Aus der Grafik ist ersichtlich, dass die Weltmacht dieses gesamte Vermögen netto verloren hat. Beim Schnitt durch die X-Achse war die US-Vermögensposition gleich Null: Ausländer besaßen zu diesem Zeitpunkt gleichviel Vermögen in den USA, wie Amerikaner im Rest der Welt. Das gesamt angesammelte Nettovermögen war konsumiert. Nur 40 Jahre nach dem Krieg.

Das Muster in den drei US-Kettengliedern Handels- und Leistungsbilanz sowie Auslandsvermögen lässt sich so skizzieren:

Seit dem Beginn der 70er Jahre kumuliert die Handelsbilanz Verluste.

Seit den 80er Jahren folgt die Leistungsbilanz dieser Entwicklung.

Seit Mitte der 80er Jahre ist deswegen die Auslandsvermögensposition der USA ebenfalls ins negative Feld abgerutscht.

Seit Mitte der 90er Jahre vollzieht sich dies alles mit wachsender Geschwindigkeit.

Unsere Makrokette macht deutlich, warum das so ist.

IX. Die strategischen Konsequenzen

1. Für die USA:

Um die wesentlichen Punkte kurz zu schließen: Die USA erzeugen ihr hohes Wachstum durch übermäßigen Konsum. Diesen Konsum können sie per saldo nicht mehr allein finanzieren. Dafür benötigen sie zusätzlich das Ausland. Zur Finanzierung der hohen Importüberschüsse müssen sie Vermögenswerte verkaufen, um diese auch bezahlen zu können. Jahr für Jahr.

Dies hat strategische Konsequenzen: Das seit über 30 Jahren ansteigende Defizit in Handels- und Leistungsbilanz unterminiert schleichend die ökonomische Position der Weltmacht USA.

Dies ist nämlich der Schlüssel dieser Entwicklung. Diese Makrokette ist ja keineswegs umsonst zu haben. Weder ökonomisch, noch politisch.

Fortgelassen in der Berichterstattung der Medien wird durchweg, dass eine permanent negative Leistungsbilanz mit einem Verlust ökonomischer Macht einhergeht.

Das Ziel von Direktinvestitionen in anderen Ländern ist generell, diese Investitionen auch direkt durch den Investor zu kontrollieren. Bayer Leverkusen kauft die amerikanische Bayer, Daimler-Benz kauft Chrysler, BMW investiert in eine neue Fabrik auf der grünen Wiese in South Carolina, Toyota gründet neue Fabriken in den USA, um diese Investitionen direkt zu managen. Auf dieses Ziel läuft es immer hinaus, das Kapital zu kontrollieren, um eine bessere Position im globalen Rennen zu erringen. In der Regel werden die Positionen an den Spitzen dieser direkt erworbenen produktiven Einheiten mit eigenen Leuten besetzt (Werksleiter, Meisterpositionen usw.). Je mehr Schlüsselpositionen besetzt werden, um so größer der Gewinn an wirtschaftlicher Macht. Es schließt sich der operative Kreis: Weil die operative Kraft nicht ausreicht, den weltweiten Wettlauf zu bestehen, entstehen vorne in der Kette Defizite, die hinten zu einem weiteren Verlust an Positionen führen.

Natürlich gibt es immer Einzelbeispiele zuhauf, die in die umgekehrte Richtung wirken. Wir reden hier vom Saldo aller dieser Vorgänge, und der geht zulasten der USA.

Für die Messung der Wettbewerbsfähigkeit eines Landes gehören die Handels- und Leistungsbilanz an die Spitze der Benchmark-Hierarchie. So, wie die Gewinn- und Verlustrechnung eines Unternehmens hunderttausende mikroökonomischer Vorgänge komprimiert, so fassen die Handels- und Leistungsbilanz hunderttausende von Makrovorgängen zusammen. Alle Einflussfaktoren für die Wettbewerbsfähigkeit spiegeln sich in den Einzelpositionen. Ob Steuerbelastung oder Infrastruktur, ob Qualifikation, Produktivität oder Innovationsfähigkeit, ob Einkommen oder Arbeitszeit - jeder Faktor beeinflusst zuletzt die Fähigkeit zum Export und die Neigung zum Import. Die Gesamtpformance einer Ökonomie im Weltverbund mit allen anderen bündelt sich in Handels- und Leistungsbilanz wie in einem Brennglas.

Der Nettoverlust an Auslandsvermögen spiegelt die Einbußen an weltwirtschaftlicher Führungskraft. Wir sehen die Erosion globaler Wirtschaftsmacht.

Dieser ökonomische Machtverlust zieht langfristig unweigerlich einen Verlust politischer Macht nach sich. Die Erosion zeigt sich zuerst in den operativen Einheiten, den Unternehmen. Da diese die Basis der USA sind, wird der schleichende Machtverlust Schritt für Schritt den Überbau der Weltmacht USA unterminieren.

2. Die strategischen Konsequenzen für Europa

Zunächst die negative Abgrenzung:

Dass die aufgedeckte Entwicklung der US-Makroaggregate kein Ziel für Europa sein kann, haben die Fakten ausreichend belegt.

An dieser Stelle muss die Rolle und die Entwicklung der Finanzmärkte diskutiert werden. Deren Rolle bei der Herausbildung der US-Strukturen ist ja unübersehbar.

Dieser Wirtschaftssektor hat in den letzten Jahrzehnten, insbesondere noch einmal in den 90er Jahren stark an Gewicht gewonnen. Die Vorgänge auf diesen Märkten sind in den Vordergrund der öffentlichen Aufmerksamkeit gerückt und überdecken mehr und mehr die Entwicklung in fundamentalen und operativen Wirtschaftsbereichen.

Diese Verlagerung der Aufmerksamkeit trägt nicht gerade zur Gewinnung eines ausgewogenen ökonomischen Gesamtbildes bei. Es ist ja nicht so, dass gerade Devisenhändler, Finanzanalysten oder finanzmarktnahe Volkswirte die Stärken und Schwächen der Volkswirtschaften nüchtern gegeneinander abgleichen würden. Ganz im Gegenteil hat die Bank für Internationalen Zahlungsausgleich vor einiger Zeit festgestellt, die Devisenmärkte würden Nachrichten offenbar asymmetrisch wahrnehmen. Es wird darüber hinaus auf die tief „verwurzelte Neigung an der Wall Street verwiesen, nur die günstigen Nachrichten aufzunehmen“ (FAZ, 3. 12. 01). Schließlich ist in diesem Zusammenhang festzuhalten, dass Finanzkreise sich berufsbedingt fast ausschließlich für kurzfristige Zusammenhänge interessieren. Diesem Hang fallen vor allem Analysen von Langfristtrends zum Opfer, die nicht mehr wahrgenommen werden, deswegen aber nicht etwa nicht mehr existieren.

Abschließend die positive Abgrenzung:

So sehr diese Tendenzen an Oberhand gewinnen mögen: Finanzinteressen sind nicht identisch mit Gesamtinteressen.

Gerade im Verhältnis USA zu Europa und insbesondere auch Deutschland darf der unterschiedliche Industriebesatz nicht aus den Augen verloren werden (Anteil der Erwerbstätigen in der Industrie: In Deutschland nahezu 35 %, in den USA unter 25 %). Wurde oben als neuerer Einfluss registriert, dass US-Finanzentwicklungen der US-Industrie schweren Schaden zufügen (strong dollar pushed de-industrialization),

so würde dies gegebenenfalls ungleich mehr für Deutschland gelten. In der deutschen Industrie nämlich sind nicht nur die Arbeitsplätze mit hoher Wertschöpfung zu finden. Die deutsche Industrie ist *der* Generator der für den Gesamtwohlstand dieses rohstoffarmen Landes entscheidenden Exportüberschüsse (Automobilindustrie, Maschinenbau, Chemieindustrie).

Die Aufrechterhaltung der Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Industrie auf den Weltmärkten ist deshalb eine wirtschaftspolitische Aufgabe von hoher Bedeutung. Die Industrie wird für Deutschland um so nutzbringender, je weiter die USA die Interessen ihrer eigenen Industrie negieren.

Alan Greenspan hat schon 1996 die Vorgänge an Wall Street als „irrational exuberance“ gekennzeichnet. Wenn er fünf Jahre später, nach deutlicher Zunahme der exuberance gezwungen war, die Geldschleusen zu öffnen, „um Wall Street zu retten“ (Herbert Berger, Dresdner Bank; FAZ v. 14. 7. 01), dann unterstreicht dies die Gefahren insbesondere für die amerikanische Industrie – aber nicht nur für diese.

Die amerikanische Leistungsbilanz ist derzeit die bedrohlichste Erscheinung in der Weltwirtschaft. Fundamentale Trends haben sich weit weg von den ihnen unterliegenden realen Strukturen entfernt. Das Risiko unkontrollierbarer Reaktionen wächst parallel zu diesen Abweichungen.

Gewiss, die US-Wirtschaft hat nach wie vor ein Gewicht, das der große europäische Raum nicht ignorieren kann. Bei allen wirtschaftsstrategischen Überlegungen sind die von den USA infolge ihrer politischen und militärischen Führungsrolle ausgehenden Zwänge zu beachten. Dies gilt gerade für die vom US-Finanzsektor gesetzten Parameter.

Die hier gezeigten Trends jedoch verbieten zugleich, es einfach bei diesen Zwängen zu belassen. Der USA kommt keine wirtschaftliche Führungsrolle im Sinne von 'Leadership' zu. Die USA sind nun einmal nicht der Weltpionier hinsichtlich der Entfaltung ökonomischer Effizienz.

Entscheidend für das zusammenwachsende Europa ist, dass Führung mehr bedeuten muss, als auf von anderen Ökonomien ausgelöste Zwänge zu reagieren. Wirtschaftspolitische Steuerung muss auch heißen, einen eigenständigen Weg zu finden, der die amerikanischen Fehlentwicklungen ins Auge fasst und sie zu vermeiden versucht.

Erster Schritt auf diesem Wege muss sein, Fakten zur Kenntnis zu nehmen, um sich vom Zerrbild "role model USA" zu lösen. Dies ist ein wichtiger Baustein für die Herausbildung eines neuen europäischen Selbstbewusstseins und für eine europäische Identität.

3. Die Einflussnahme der Finanzwelt

Beeindruckend ist die Machtentfaltung, die der Finanzsektor gegenüber der operativen US-Wirtschaft demonstriert hat.

Nun ist natürlich die Einbuße der operativen Leistungsfähigkeit der US-Industrie keineswegs allein auf die Finanzwelt zurückzuführen. Der Beginn fällt in eine Zeit, als die Finanzwelt noch ein erhebliches Stück von der Position entfernt war, die sie heute einnimmt.

Aber inzwischen wird unübersehbar, wie rücksichtslos Investment Banking und die übrige Finanzwelt mit der Industrie umspringt.

Die Handelsbilanzentwicklung der USA, das gigantische Exportdefizit, hätten makroökonomischen Denkmustern aus Zeiten zufolge, in denen die reale Werte produzierende Wirtschaft noch im Vordergrund der Wirtschaftspolitik stand, früh eine Abwertung des Dollars gefordert, um dem Entstehen der Defizite in der Handelsbilanz entgegenzuwirken.

Das Gegenteil zu propagieren und zu exekutieren – diese Position hatte der Finanzsektor bereits in den 90er Jahren erlangt,. Robert Rubin, Finanzminister der Clinton-Administration, vorher Co-Chairman bei der Investment-Bank Goldman Sachs & Co., setzte in den Boomzeiten der New Economy die "Policy of A Strong Dollar" durch. Alan Greenspan und die Fed mussten diesen Kurs unterstützen.

Diese Politik beschleunigte den Niedergang der operativen US-Wirtschaft und ging damit zu Lasten der dort zu findenden Arbeitsplätze mit hoher Wertschöpfung. Deren Exporte wurden immer teurer, während die Exporte des Restes der Welt nach den USA immer billiger wurden. Dies schwächte die ohnehin angeschlagene Exportfähigkeit der USA weiter.

In den USA haben sich die Industrieverbände lange gegen diesen Kurs gewehrt. Sie verfügten während der Clinton-Ära jedoch über eine erstaunlich geringe Öffentlichkeitswirkung. Die "Roaring Nineties" (Stiglitz) machten operative Einwände gegen jegliche Facette der vermeintlichen Flutung mit Reichtum zunichte.

Diese Auseinandersetzung läuft in den USA seit langem unter dem Slogan " Main Street gegen Wall Street". Heute muss diese Formulierung umgekehrt werden; lange schon hat Main St. den Kampf verloren.

Daran hat auch George W. Bushs Berufung von John Snow zum Finanzminister nichts geändert. Der trat zwar mit dem Schlachtruf an, der Dollar sei gefährlich überbewertet. Er hat jedoch gegen die herrschenden Machtverhältnisse wenig ausrichten können.