

## VIERTES KAPITEL

### Deutschland im internationalen Wettbewerb

#### Das Wichtigste in Kürze

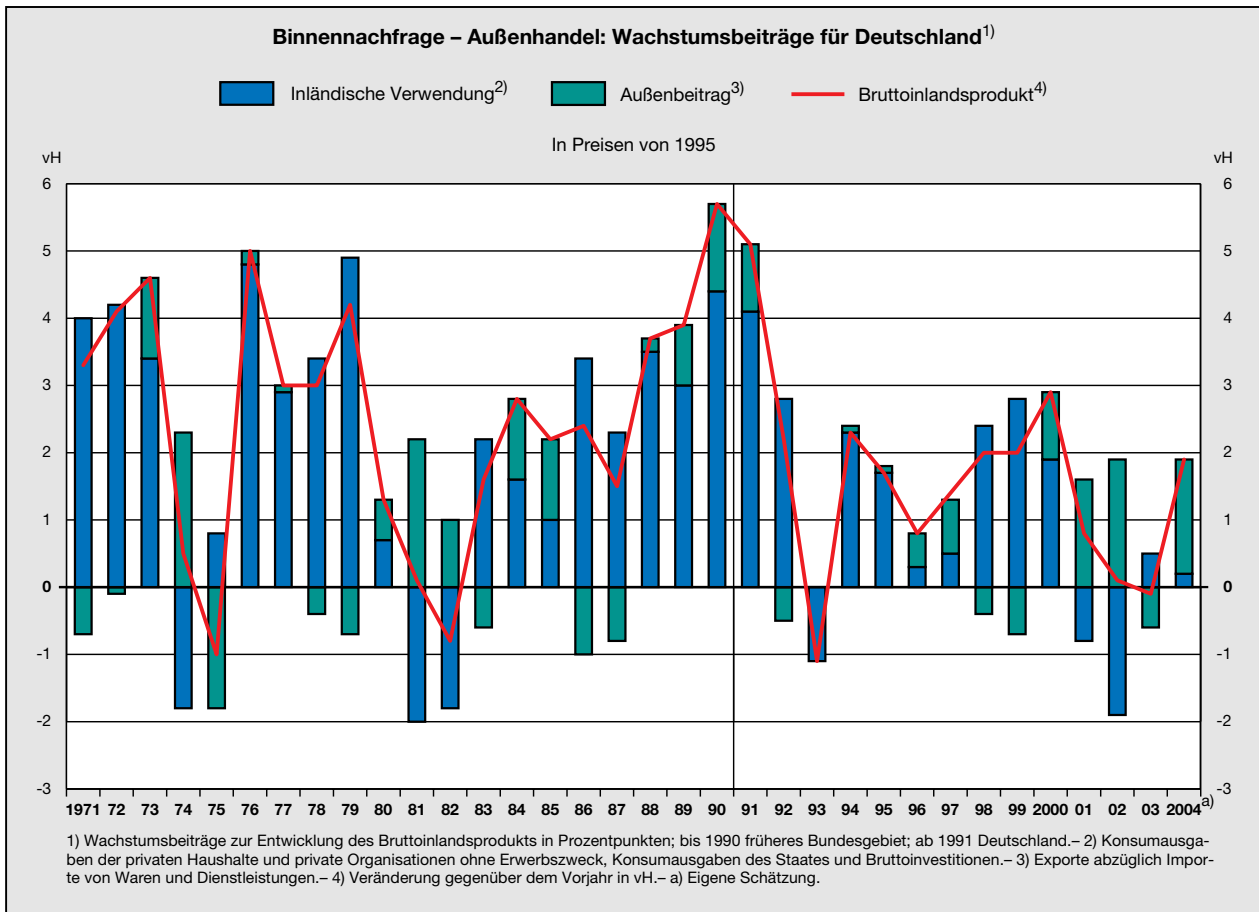
- Die deutschen Unternehmen haben in den vergangenen Jahren ihre Wettbewerbsposition auf den internationalen Märkten deutlich verbessert. Die auf die Exporttätigkeit zurückzuführende inländische Wertschöpfung hat rascher zugenommen als die gesamte Wertschöpfung. Zwar ist der Wertschöpfungsanteil des Inlands an den Exporten zurückgegangen, dies lässt sich aber auch als Ausdruck des Nutzens der Vorteile der internationalen Arbeitsteilung interpretieren. Für das Verarbeitende Gewerbe hat diese Entwicklung per saldo seit Mitte der neunziger Jahre zu zusätzlicher Beschäftigung in Deutschland geführt.
- Die vielfach geäußerten Befürchtungen drastischer Beschäftigungsverluste durch Produktionsverlagerungen in das Ausland sind zu qualifizieren. Solide empirische Befunde für die Auswirkungen der Direktinvestitionstätigkeit auf die heimischen Arbeitsplätze sind bisher Mangelware. Die wenigen vorliegenden Studien für Deutschland liefern qualitativ uneinheitliche Befunde; die Größenordnung scheint aber alles in allem geringer als oftmals angenommen.
- Warnungen vor einem durch internationalen Handel und Produktionsverlagerungen hervorgerufenen Verlust der industriellen Basis sind überzogen. Der sektorale Strukturwandel ist ein Phänomen, das sämtliche Industriestaaten betrifft. Außenwirtschaftliche Einflüsse spielen hier eine untergeordnete Rolle.
- Obwohl die deutsche Volkswirtschaft im internationalen Wettbewerb gut besteht, erfordert die zunehmende internationale Verflechtung eine gesteigerte Flexibilität insbesondere auf dem Arbeitsmarkt. Hier ist dringender Handlungsbedarf geboten. Gleiches gilt für eine Reform des deutschen Steuersystems angesichts des sich intensivierenden internationalen Steuerwettbewerbs. Die Ursachen der deutschen Wachstumsschwäche liegen in binnenwirtschaftlichen Fehlentwicklungen. Selbst für eine so offene Volkswirtschaft wie die deutsche kommt hinsichtlich des Wachstums inländischen Bestimmungsgründen die größte Bedeutung zu.

**454.** Die deutsche Volkswirtschaft löste sich in diesem Jahr aus einer hartnäckigen Stagnation. Die kräftigste weltwirtschaftliche Dynamik seit fast 30 Jahren beflügelte die Exporte, die mit einer zweistelligen Rate zu-

nahmen. Manche Bedenken bereiteten und bereiten zwar die Entwicklung des Ölpreises, die auch ohne eine weitere Verschärfung des Preisanstiegs die globale Dynamik im kommenden Jahr leicht dämpfen wird, und die erneute Aufwertung des Euro in den zurückliegenden Wochen; zur Schwarzmalerei besteht jedoch allein mit Blick auf die Weltwirtschaft zum gegenwärtigen Zeitpunkt kein Anlass. Sorgen machen aber muss, dass die gesamtwirtschaftliche Entwicklung Deutschlands auch in diesem Jahr tief gespalten verlief: eine lebhaftere Auslandsnachfrage auf der einen und eine kraftlose Binnenwirtschaft auf der anderen Seite. Das konjunkturelle Bild Deutschlands kennzeichnet demzufolge ein tiefer Kontrast: Deutsche Waren und Dienstleistungen sind im Ausland heiß begehrt, allein die inländischen Verbraucher und Investoren scheuen ihren Kauf. Dieses Muster einer schwachen Binnennachfrage und einer lebhaften Ausfuhrfähigkeit, das sich seit dem Jahr 2001 mit Ausnahme des Jahres 2003 bis heute gezeigt hat, ist zwar im Grundsatz für die deutsche Wirtschaft nichts völlig Ungewöhnliches (Schaubild 109, Seite 350). Außergewöhnlich ist allerdings die Dauerhaftigkeit, mit der die Beiträge der inländischen Verwendung und des Außenbeitrags zum Zuwachs des Bruttoinlandsprodukts divergieren. Diese hat viele Beobachter überrascht und eine ganze Reihe von Fragen aufgeworfen.

*Betrachtet man die jeweiligen Beiträge der inländischen Verwendung und des Außenbeitrags, dann zeigt sich, dass die konjunkturstützende Wirkung des internationalen Handels auch Mitte der siebziger Jahre und zu Beginn der achtziger Jahre sehr ausgeprägt war. Verantwortlich für die starke Divergenz der Beiträge dieser Verwendungskomponenten sowohl damals als auch – und das in weitaus persistenterem Ausmaß • in den letzten Jahren ist allerdings primär die mehr als enttäuschende Entwicklung der Binnennachfrage. Betrachtet man ausschließlich die Auslandsnachfrage, also die deutschen Exporte, und setzt deren Zuwächse zu denen der Inlandsnachfrage in Beziehung, dann wird ebenfalls deutlich, dass die Differenz zwischen beiden Größen in diesem Jahr verglichen mit vergangenen Jahren durchaus nicht aus dem Rahmen fällt. Dies wird auch durch Korrelations- und Regressionsanalysen gestützt. Zwischen den Veränderungsdaten der beiden Größen lässt sich kein signifikanter kontemporärer Zusammenhang feststellen, und auch dynamische Korrelationen deuten nicht auf einen signifikanten Vorlauf des Exportzuwachses in Bezug auf die Dynamik der Binnennachfrage hin. Es fällt auf, dass seit Mitte der neunziger Jahre der Zuwachs der Exporte dauerhaft merklich über dem der Binnennachfrage lag. Grund hierfür sind allerdings weniger ungewöhnlich hohe Exportzuwächse als vielmehr eine anhaltend fehlende binnenwirtschaftliche Dynamik.*

Schaubild 109



Während für einige Ökonomen die boomende Exportentwicklung Indiz dafür ist, dass die viel beklagten strukturellen Probleme ihres tieferen Grundes entbehrten – schließlich zeige die Auslandskonjunktur, dass Deutschland international wettbewerbsfähig sei –, sehen andere in den binnenwirtschaftlichen Problemen die Kehrseite des starken Exportanstiegs. Die Exporterfolge seien demnach lediglich Ausdruck der Entwicklung hin zu einer immer weniger wertschöpfungsintensiven Produktion im Inland. Genauer: Durch die beschleunigte Produktionsverlagerung vorgelagerter Wertschöpfungsketten ins Ausland – sei es durch Outsourcing und damit Vorleistungsbezug von ausländischen Anbietern oder durch Gründung ausländischer Tochterunternehmen – werde die Auslandsnachfrage nach deutschen Produkten durch einen immer stärkeren Anteil von aus dem Ausland bezogenen Vorleistungen und einen immer schwächeren Anteil aus im Inland erwirtschafteter Wertschöpfung befriedigt. Es drohe der Verlust der industriellen Basis und damit zahlreicher Arbeitsplätze. Träfen diese Befürchtungen im Wesentlichen zu, dann erklärte sich zumindest zum Teil auch, warum sich die weltwirtschaftliche Dynamik nicht in einer anziehenden Inlandsbeschäftigung und zunehmenden Investitionen in Deutschland niederschlägt.

Hinter diesen unterschiedlichen Positionen verbirgt sich eine Reihe konzeptionell nicht einfacher Themen: angefangen von der Frage, was unter internationaler Wettbewerbsfähigkeit zu verstehen ist und wie es diesbezüglich um die deutsche Wirtschaft steht, bis hin zu der Analyse der Motive und Auswirkungen des zunehmenden internationalen Handels und der Direktinvestitionen deutscher Unternehmen im Ausland auf Arbeitsplätze und Wirtschaftsstruktur im Inland. Diese Fragen haben in der öffentlichen Diskussion dieses Jahres eine wichtige Rolle gespielt.

### 1. Was ist internationale Wettbewerbsfähigkeit?

**455.** Die Frage nach der internationalen Wettbewerbsfähigkeit eines Landes ist in der öffentlichen Diskussion in annähernd gleichem Ausmaß populär, wie sie unter Ökonomen umstritten ist; letztlich liegt keine allgemein akzeptierte Definition des Begriffs vor. Im Wesentlichen können aber drei Konzepte internationaler Wettbewerbsfähigkeit unterschieden werden.

Nach einem ersten Konzept der internationalen Wettbewerbsfähigkeit ist diese grundsätzlich nur auf Unternehmen, nicht aber auf Volkswirtschaften anwendbar. Zwi-

schen Unternehmen und Volkswirtschaften bestehen demnach fundamentale Unterschiede, die sich allein schon in der Tatsache widerspiegeln, dass ein Unternehmen vom Markt verschwinden kann, dies für Länder hingegen nicht gilt. Während bei der Konkurrenz zweier Unternehmen auf dem gleichen Absatzmarkt der Erfolg des einen Konkurrenten mitunter zu Lasten des anderen Konkurrenten geht, ist der internationale Handel kein Nullsummenspiel. Gemäß der klassischen Sichtweise des internationalen Austauschs profitieren von der internationalen Spezialisierung alle Länder, indem sie zum einen kostengünstigere Produkte aus dem Ausland importieren und zum anderen gleichzeitig wichtige Exportmärkte für ausländische Güter darstellen. In diesem Sinne stehen Volkswirtschaften nicht miteinander im Wettbewerb. Dies gilt auch für die relative Produktivitätsentwicklung. Im Unterschied zu Unternehmen, bei de-

nen das weniger produktive vom Markt ausscheidet, haben gesamtwirtschaftliche Produktivitätsveränderungen in erster Linie Auswirkungen auf die Entwicklung der Realeinkommen und damit des Lebensstandards im Inland. Sinkt beispielsweise die Produktivität in Deutschland, so hat dies hauptsächlich einen Rückgang der deutschen Reallöhne zur Folge, ohne dass damit komparative Vorteile verloren gehen. Vor diesem Hintergrund wird auch auf mögliche Probleme hingewiesen, die durch eine unkritische Übertragung des Konzepts der internationalen Wettbewerbsfähigkeit als Konkurrenz zwischen einzelnen Unternehmen auf den Wettbewerb zwischen Ländern entstehen könnten. Länder, die im internationalen Wettbewerb zurückzufallen drohten, könnten zunehmend protektionistische Maßnahmen ergreifen; es drohe die Gefahr, dass die wechselseitigen Vorteile des Handels aufs Spiel gesetzt werden (Kasten 27).

Kasten 27

#### **Der Samuelson-Beitrag: Ist Außenhandel immer und überall vorteilhaft?**

Die These der wechselseitigen Vorteilhaftigkeit des Außenhandels ist unter Ökonomen im Grundsatz unbestritten und stellt das theoretische Fundament der zunehmenden Liberalisierung des internationalen Handels in den vergangenen Jahrzehnten dar. Vor diesem Hintergrund hat in diesem Jahr ein Beitrag des Nobelpreisträgers Paul A. Samuelson (2004) für besonderes Aufsehen und heftige Diskussionen gesorgt, in dem er zeigt, dass bei freiem Handel Produktivitätsgewinne im Ausland unter bestimmten Bedingungen für die Vereinigten Staaten schädlich sein können. Seine Argumentation stützt sich dabei auf ein klassisches 2-Güter-2-Länder-Modell des internationalen Handels, im Rahmen dessen er die Auswirkungen von hohen Produktivitätsfortschritten in den Schwellenländern – verkörpert durch China – auf die Industrieländer – verkörpert durch die Vereinigten Staaten – untersucht. Outsourcingaktivitäten im Dienstleistungsbereich führten zu einer Beschleunigung der Lernprozesse in den Schwellenländern; bisher bestehende komparative Vorteile der industrialisierten Länder erodierten und könnten sich im Extremfall zugunsten der Schwellenländer umkehren. Diese Anpassungsprozesse werden aber im Modell nicht näher betrachtet. In seinem Beispiel nimmt Samuelson an, dass die Arbeitsproduktivität Chinas im Bereich der Produktion des zuvor von den Vereinigten Staaten exportierten Guts derart steigt, dass sich die Produktivitäten in beiden Ländern genau angleichen und damit keine komparativen Vorteile mehr bestehen. Die Länder kehren zur Autarkie zurück, sämtliche Realeinkommensgewinne aus dem Außenhandel verschwinden.

Zur Einordnung dieses Beitrags sind mehrere Aspekte zu betonen. Zunächst behaupten auch die glühendsten Verfechter des Freihandels nicht, dass durch diesen keine Anpassungen induziert werden, die innerhalb eines Landes zu Verlusten in einzelnen Sektoren oder bei bestimmten Bevölkerungsgruppen führen können und werden. Insgesamt aber sind die Gewinne in der Regel größer als die entstehenden Verluste, und es kommt somit entscheidend darauf an, die etwaigen Verlierer hinreichend kompensieren zu können. Der Samuelson-Beitrag entwirft ein Szenario, in dem die Spezialisierungs- und Handelsgewinne für beide Länder verschwinden. Es entsteht ein Einkommensverlust. Da die modelltheoretische Ableitung grundsätzlich nicht in Zweifel zu ziehen ist, kommt es folglich entscheidend darauf an, wie realistisch dieses Szenario ist.

Zunächst erscheint es selbst im 2-Güter-Fall unplausibel, dass sich komparative Vorteile genau ausgleichen. Bei Betrachtung mehrerer Güter ist allenfalls das Szenario von Interesse, bei dem ein Land komparative Vorteile bei der Produktion bestimmter Güter verliert; in diesem Fall gingen aber nicht die gesamten mit dem internationalen Handel verbundenen Realeinkommensgewinne verloren, sondern es käme lediglich in diesem Bereich zu Einkommens- und Arbeitsplatzverlusten. Inwiefern die hiervon Betroffenen dauerhaft verlieren, hängt dann unter anderem davon ab, wie schnell es gelingt, diese Arbeitskräfte in anderen Bereichen einzusetzen in denen neue komparative Vorteile entstehen. Letztlich gilt, dass die Relevanz der Modellimplikationen empirisch relativ einfach zu testen ist, da sie in der Tendenz mit einer Verringerung des internationalen Handelsvolumens einhergehen müssten. Gerade das Gegenteil ist aber der Fall. Die wachsenden Handelsvolumina auch zwischen Industrieländern mit grundsätzlich ähnlicher Ressourcenausstattung deuten darauf hin, dass der intraindustrielle Handel an Bedeutung gewinnt.

Ein weiterer Einwand von Kritikern ist, dass das Modell insbesondere für das gewählte Beispiel der Auslagerung von Dienstleistungen unzutreffend sei (Bhagwati et al., 2004). Hier handle es sich meist um Dienstleistungen, die bis vor kurzer Zeit – vor dem Beginn des Internetzeitalters – nicht handelbar gewesen seien. Demnach könnten sich aber auch keine Exportmuster umkehren. Der jüngst verstärkte Export von Dienstleistungen spiegelt vielmehr lediglich neu entstandene komparative Vorteile der Schwellenländer in bisher vom Handel ausgeschlossenen Bereichen wider. Die daraus entstehenden Wohlfahrtseffekte sind – unter den beschriebenen allgemeinen Einschränkungen – damit prinzipiell vorteilhaft auch für die entwickelten Länder. Empirisch zeigen Bhagwati und Koautoren, dass die Auslagerung von Dienstleistungen in ärmere Länder nur sehr geringe Ausmaße annimmt. Dieser Einwand ist zwar für sich genommen berechtigt, der grundlegende Mechanismus, den Samuelson hervorhebt, lässt sich jedoch auch problemlos auf Exportgüter allgemein übertragen.

Es ist zu betonen, dass auch Samuelson sein Modell – anders als meist dargestellt – in keiner Weise als Angriff auf die Ricardianische Freihandelstheorie versteht und die wirtschaftspolitischen Implikationen keine Abkehr vom Ziel weiterer Handelsliberalisierungen bedeuten. Die öffentliche Aufregung, die dieser Beitrag ausgelöst hat, erscheint vor diesem Hintergrund deutlich überzogen.

**456.** Ein zweites Konzept der internationalen Wettbewerbsfähigkeit stellt auf die „ability to sell“ ab – also die Fähigkeit, Produkte im internationalen Wettbewerb abzusetzen. Hierbei wird betont, dass die für den Außenhandel relevanten absoluten Preisvorteile nicht nur von unternehmensspezifischen, sondern auch von gesamtwirtschaftlichen Größen determiniert werden. Ob ein Unternehmen sein Produkt im internationalen Wettbewerb absetzen kann, ob also aus komparativen Kostenvorteilen absolute Preisvorteile werden, bestimmt sich zum einen durch dessen eigene Produktivität, aber auch durch die Arbeitskosten und durch den nominalen Wechselkurs. Insofern wird die preisliche Wettbewerbsfähigkeit eines individuellen Unternehmens durch ein Bündel von betrieblichen, sektoralen und gesamtwirtschaftlichen Preis- und Kostenfaktoren beeinflusst. Dies rechtfertigt es, die internationale Wettbewerbsfähigkeit eben auch als gesamtwirtschaftliches Phänomen zu analysieren. Die in diesem Zusammenhang betrachteten Indikatoren umfassen in einem herkömmlichen Sinn die Wechselkursentwicklung und die allgemeine Preisentwicklung, die Lohnentwicklung und als Sammelindikator dieser Größen für einen breiteren Kreis an Handelspartnerländern die realen effektiven Wechselkurse in unterschiedlichen Abgrenzungen.

**457.** Des Weiteren gelangt man ausgehend vom Konzept der „ability to sell“ zu einem dritten, sehr weit gefassten Konzept der internationalen Wettbewerbsfähigkeit, wenn man berücksichtigt, dass unternehmerische Wettbewerbsvorteile auf den internationalen Märkten in

wichtigen Bereichen auch von den allgemeinen gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen im Heimatland abhängen, die einen wesentlichen Einfluss auf die Produktivitätsentwicklung eines Landes und damit indirekt auch auf dessen preisliche Wettbewerbsfähigkeit ausüben. Dies betrifft vor allem die öffentliche Infrastruktur, das Steuersystem beziehungsweise die Ausgestaltung der gesamten Abgabenbelastung, die Qualität des Bildungssystems sowie Anreize für Investitionen im Allgemeinen und für Innovationstätigkeit im Besonderen. So verstanden erweitert sich der Fokus der Analyse der internationalen Wettbewerbsfähigkeit, der sich zunächst ausschließlich auf das Bestehen im internationalen Handel per se richtet, auf den Bereich der Wachstumschancen, der damit allerdings auch weiterhin wichtige Aspekte des Außenhandels wie beispielsweise ausländische Direktinvestitionen oder den internationalen Steuerwettbewerb umschließt.

Im Rahmen dieses dritten Konzepts wird internationale Wettbewerbsfähigkeit mit der Fähigkeit eines Landes gleichgesetzt, nachhaltig ein möglichst hohes Einkommen beziehungsweise einen steigenden Lebensstandard zu erzielen. Als Indikatoren werden hierbei zum einen internationale Vergleiche des Bruttoinlandsprodukts je Einwohner, die Zuwachsraten des Bruttoinlandsprodukts oder die Arbeitslosigkeit herangezogen. Zum anderen wird versucht, der Vielfalt der Einflussfaktoren auf die so definierte internationale Wettbewerbsfähigkeit durch die Verwendung von Sammelindikatoren Rechnung zu tragen (Kasten 28).

Kasten 28

#### International vergleichende Studien zur Wettbewerbsfähigkeit von Volkswirtschaften

Unter anderem das World Economic Forum, Genf, das International Institute for Management Development (IMD), Lausanne, sowie die Bertelsmann Stiftung, Gütersloh, veröffentlichen jeweils jährlich eine international vergleichende Untersuchung zur Wettbewerbsfähigkeit von Volkswirtschaften. Dabei wird eine beträchtliche Zahl von Einzelindikatoren, die Informationen über die Wettbewerbsfähigkeit eines Landes enthalten, zu einem Gesamtindex verdichtet und auf dessen Basis eine Länderrangliste erstellt. In diesen Ranglisten nimmt Deutschland regelmäßig keinen Spitzenplatz ein.

Der Ansatz des World Economic Forum umfasst 104 Länder und unterscheidet zwischen drei Kategorien, die schließlich zu einem Gesamtindex (Growth Competitiveness Index) zusammengefasst werden. In der Kategorie der makroökonomischen Stabilität, die etwa die Preisniveaumentwicklung und Indikatoren der öffentlichen Finanzen umfasst, verzeichnet Deutschland in der aktuellen Erhebung mit Rang 26 sein schlechtestes Teilergebnis. Im Bereich technologischer Fortschritt, dem im Sinne der neoklassischen Wachstumstheorie die größte Bedeutung beigemessen wird, rangiert Deutschland ebenfalls deutlich hinter den besten Ländern (Platz 12). Bei der Bewertung der öffentlichen Institutionen belegt Deutschland Rang 11. Zusammengenommen wird Deutschland mit Rang 13 eine geringere Wettbewerbsfähigkeit als etwa den skandinavischen Ländern oder den Vereinigten Staaten, jedoch eine höhere als den übrigen großen kontinental europäischen Volkswirtschaften bescheinigt. Hinsichtlich der Effizienz des Unternehmenssektors, die mit Hilfe eines weiteren Sammelindikators (Business Competitiveness Index) erfasst wird, nimmt Deutschland mit Rang 3 eine gute Position ein.

Einen prinzipiell ähnlichen Ansatz verfolgt das IMD, dessen Untersuchung 51 Länder und neun Regionen umfasst. Im Vordergrund stehen hier vier Kategorien: Erstens wird die wirtschaftliche Entwicklung in den einzelnen Ländern mittels makroökonomischer Daten erfasst, zweitens bewertet das IMD die Effizienz des Staates etwa anhand institutioneller Rahmenbedingungen oder der Finanzpolitik, drittens wird die Leistungsfähigkeit der Unternehmen untersucht, und viertens erfolgt eine Bewertung der vorhandenen Ausstattung mit Infrastruktur. In der Rangliste des Jahres 2004 liegen 20 der 60 untersuchten Volkswirtschaften vor Deutschland, wobei die relative Position zu anderen wichtigen europäischen Ländern ähnlich ausfällt wie in der Untersuchung des World Economic Forum.

Das „Internationale Standortranking“ der Bertelsmann-Stiftung beruht auf einer Gegenüberstellung von 21 Industrienationen und bewertet neben dem Wirtschaftswachstum insbesondere die Situation auf dem Arbeitsmarkt. Unterschieden wird dabei zwischen einem Erfolgsindex und einem Aktivitätsindex. Der Erfolgsindex gibt an, wie erfolgreich eine Volkswirtschaft aktuell hinsichtlich der Arbeitsmarktentwicklung (gemessen an der Arbeitslosenquote und dem Erwerbstätigenzuwachs) und der wirtschaftlichen Dynamik (gemessen am Bruttoinlandsprodukt je Einwohner) ist. Hinweise auf die Gründe unterschiedlicher Entwicklungen gibt hingegen der Aktivitätsindex. Hier werden zwölf Faktoren aus den Bereichen Arbeitsmarkt, Staat und Konjunktur sowie Wirtschaft und Tarifvertragsparteien erfasst. Ziel dieses Index ist es zu bewerten, inwiefern getroffene Maßnahmen zukünftig eine Verbesserung des Wirtschaftswachstums sowie der Situation am Arbeitsmarkt erwarten lassen. Seit dem Jahr 1991 hat sich Deutschland nahezu kontinuierlich hinsichtlich Erfolgs- beziehungsweise Aktivitätsindex verschlechtert und belegte in diesem Jahr lediglich den letzten beziehungsweise vorletzten Platz.

Im Zusammenhang mit diesen indikatorbasierten Ansätzen ist auf einige grundlegende methodische Schwierigkeiten hinzuweisen. So erfolgt die Auswahl der verwendeten Indikatoren in den entsprechenden Untersuchungen zwar nicht theoriefrei, gleichwohl dürfte sie nicht losgelöst sein von subjektiven und normativen Überlegungen. Schließlich ist der Gesamtindex für ein Land und damit seine Position im internationalen Vergleich wesentlich von der Art der Aggregation der einzelnen Indikatoren abhängig. Insgesamt ist gegenüber derartigen Studien Skepsis angebracht.

**458.** Schon der Facettenreichtum des Begriffs der internationalen Wettbewerbsfähigkeit macht deutlich, dass eine Diagnose und gegebenenfalls notwendige Therapien nicht anhand einiger weniger Indikatoren getroffen beziehungsweise bestimmt werden können, sondern vielmehr eine differenzierte Betrachtung der Ursachen bis hin zu einer Gesamtschau des makroökonomischen Umfelds erfordern. Insbesondere vor dem Hintergrund der Suche nach den Ursachen der seit geraumer Zeit schwachen binnenwirtschaftlichen Entwicklung scheint es prinzipiell angemessen, internationale Wettbewerbsfähigkeit letztlich auch im Sinne des dritten, sehr breiten Konzepts zu verstehen. Eine erweiterte Perspektive schärft zum einen den Blick dafür, dass auch für eine so offene Volkswirtschaft wie die deutsche die wesentlichen Bestimmungsfaktoren für eine Steigerung des Wohlstands in einer Erhöhung der heimischen Produktivität und damit der Einkommen liegen. Zum anderen zeigt sie mögliche Ursachen dafür auf, warum eine Ver-

besserung der Absatzmöglichkeiten deutscher Produkte – eine Verbesserung der internationalen preislichen Wettbewerbsfähigkeit – mangels Anpassungsfähigkeit des inländischen Arbeitsmarktes durchaus mit erheblichen binnenwirtschaftlichen Problemen einhergehen kann beziehungsweise warum umgekehrt selbst eine schwache Wachstumsdynamik nichts für die Absatzchancen deutscher Produkte an den Weltmärkten bedeuten muss.

Sicherlich entfernt man sich mit der Verwendung eines solch breiten Begriffs der internationalen Wettbewerbsfähigkeit aber auch ein gehöriges Stück von dem üblichen Verständnis dieses Begriffs. Insofern ist es angemessener, in diesem Zusammenhang von Wettbewerbsfähigkeit zu sprechen und das Adjektiv „international“ für die herkömmliche Analyse der internationalen (preislichen) Wettbewerbsfähigkeit zu reservieren. Es verhält sich mit der internationalen Wettbewerbsfähigkeit eben nicht so, dass man entweder nur ein Pro-

blem damit hat oder aber ansonsten überhaupt kein Problem; die Dinge liegen etwas komplizierter.

**459.** Mit dem vorliegenden Gutachten werden aus Sicht des Sachverständigenrates einige der für die Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Volkswirtschaft – verstanden in diesem breiten Sinn – relevanten Bereiche erörtert und Wege aufgezeigt, die angesichts der erkennbaren Probleme und Defizite auf diesen Feldern beschritten werden sollten. Dies betrifft Fragen des deutschen Bildungssystems ebenso wie die einer Neuausrichtung in der Finanzierung der Gesetzlichen Krankenversicherung und der Sozialen Pflegeversicherung sowie die Situation in Ostdeutschland. Hierzu zählen aber auch die fortbestehenden Probleme am Arbeitsmarkt, die weiterhin notwendige Reform der Einkommens- und Unternehmensbesteuerung sowie die Situation der öffentlichen Finanzen allgemein. Diese Themen werden in den einzelnen Kapiteln dieses Gutachtens ausführlich analysiert. Im Folgenden werden hier aber zunächst einige Aspekte behandelt, die in einem engeren Zusammenhang mit traditionellen Fragen der internationalen Wettbewerbsfähigkeit – Themen also mit einem eher außenwirtschaftlichen Bezug – stehen. Diese Fragen haben in der öffentlichen Diskussion in diesem Jahr eine wichtige Rolle gespielt.

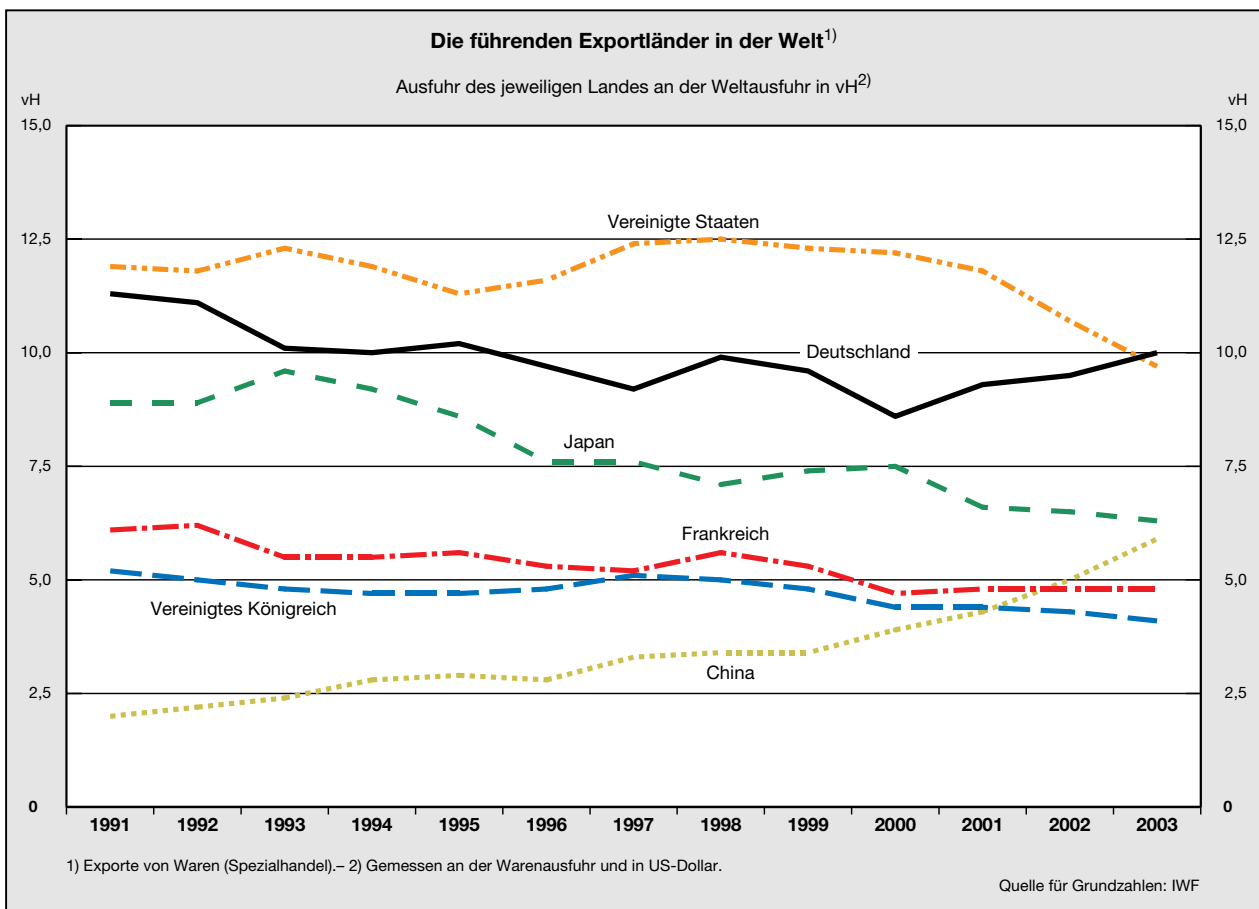
## 2. Die Entwicklung der Exporte: Weltmeister oder Basar?

### Regionale und sektorale Exportentwicklung

**460.** Die positive Entwicklung der Exporte hat im Jahr 2003 dazu geführt, dass Deutschland die weltweit höchste Ausfuhr an Waren und damit auch den größten Anteil an den weltweiten Warenexporten aufwies (Schaubild 110). Insofern war Deutschland im vergangenen Jahr in der Tat „Exportweltmeister“, obwohl der deutsche Exportanteil seit Anfang der neunziger Jahre tendenziell abgenommen hat. Letzteres erklärt sich insbesondere dadurch, dass sich immer mehr Volkswirtschaften in zunehmendem Umfang am Welthandel beteiligen. So hat allein der chinesische Exportanteil zwischen den Jahren 1991 und 2003 von 2,0 vH auf 5,9 vH zugenommen. Zudem erklärt die durch die deutsche Vereinigung verursachte Warenlenkung aus dem früheren Bundesgebiet in die neuen Bundesländer das Absinken des deutschen Exportanteils in der ersten Hälfte der neunziger Jahre.

*Der Titel des „Exportweltmeisters“ ist in mehrfacher Hinsicht zu relativieren. Zum einen ist zu betonen, dass er sich lediglich auf die Warenausfuhr bezieht. Werden*

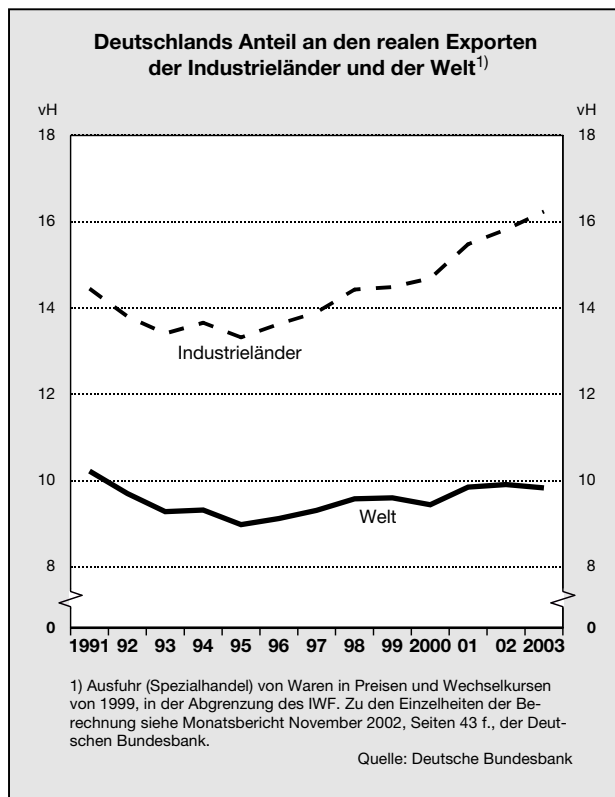
Schaubild 110



darüber hinaus auch die Exporte von Dienstleistungen herangezogen, so lagen die Vereinigten Staaten im Jahr 2003 vor Deutschland. Zum anderen ist zu berücksichtigen, dass die in US-Dollar angegebenen Exportwerte und damit auch die Exportanteile stark von Wechselkursänderungen abhängen. Bei einer Aufwertung des Euro gegenüber dem US-Dollar nehmen die deutschen Exportwerte bei gleich bleibenden Exportmengen zu. Selbst wenn in Folge der Aufwertung die ausländische Exportnachfrage zurückgeht, können die Exportwerte steigen, sofern der Preiseffekt den Mengeneffekt überwiegt. Ein Land kann also rein wechselkursbedingt eine gute Exportposition erlangen, obwohl es weniger Güter exportiert. Vor diesem Hintergrund wäre es angemessener, die Betrachtung für Exportvolumina durchzuführen. Das grundlegende Bild ändert sich hierdurch jedoch nicht: Seit Mitte der neunziger Jahre hat Deutschland weltweit reale Exportanteile hinzugewonnen, nachdem diese zu Beginn der neunziger Jahre kräftig eingebrochen waren. Mit einem Anteil von rund 10 vH wurde im Jahr 2003 fast wieder das Niveau erreicht, das zu Beginn der neunziger Jahre vorgelegt hatte (Schaubild 111). Stärker noch fiel der Anstieg des Anteils Deutschlands an den realen Exporten der Industrieländer aus. Mit über 16 vH erreichte Deutschland Ende des Jahres 2003 den höchsten Anteil seit Beginn der siebziger Jahre.

Positiv entwickelte sich seit dem Jahr 2000 ebenfalls die relative Position Deutschlands innerhalb der Europäischen Währungsunion. Der nominale Anteil Deutsch-

Schaubild 111



lands am Extra-Export des Euro-Raums, also derjenige Handel, der in Drittländer außerhalb des gemeinsamen Währungsraums fließt, erhöhte sich von 34 vH auf knapp 36 vH im Jahr 2003. Auch der Anteil am Intra-Export, also der deutschen Ausfuhr in die Länder der Währungsunion, stieg, wenn auch geringfügiger als das Exportgeschäft mit Drittländern.

Die positive Exportentwicklung der vergangenen Jahre erklärt sich teilweise ebenfalls durch das günstige realwirtschaftliche Umfeld in den Hauptabnehmerländern. So ist der gestiegene Anteil Deutschlands am Handel innerhalb der Länder des Euro-Raums auch der Tatsache stärkerer gesamtwirtschaftlicher Zuwächse in diesen Ländern zu verdanken, denn dadurch expandierten auch die Absatzmärkte deutscher Produkte. Gleiches gilt für die Länder Mittel- und Osteuropas und die angelsächsischen Länder. Berücksichtigt man diesen Einflussfaktor auf die Exportentwicklung über so genannte Export-Performance-Indikatoren, dann büßt das Bild der deutschen Ausfuhrentwicklung zwar etwas an Glanz ein. Der grundsätzliche Befund ändert sich aber nicht, denn seit dem Jahr 1997 hat sich die so gemessene Exportbilanz immer noch durchschnittlich um 0,1 vH verbessert, wohingegen sich beispielsweise die Export-Performance der Vereinigten Staaten und Japans um durchschnittlich 1,7 vH beziehungsweise 0,8 vH verschlechterten.

Bei der Berechnung der von der OECD veröffentlichten Export-Performance-Indikatoren werden die Veränderungsraten der Exportvolumina der Waren und Dienstleistungen eines Landes mit den Veränderungsraten der entsprechenden Exportgütermärkte – berechnet als gewichteter Durchschnitt der Importvolumina der Länder, in die ein betrachtetes Land exportiert – verglichen. Der Indikator gibt somit an, inwiefern sich die Exporte stärker oder schwächer als die entsprechenden Märkte entwickeln beziehungsweise inwiefern ein Land Marktanteile gewinnt oder verliert.

**461.** Hinsichtlich der regionalen Verteilung der deutschen Ausfuhr ist im Zeitraum der Jahre 1996 bis 2003 insbesondere die Verschiebung hin zu einem verstärkten Handel mit den osteuropäischen Ländern bemerkenswert. Gemäß der Außenhandelsstatistik erhöhte sich in diesem Zeitraum in nominaler Betrachtung der Anteil der deutschen Ausfuhr in die neuen mittel- und osteuropäischen EU-Mitgliedsländer von rund 6 vH auf 8,4 vH, wobei jedoch auch zu berücksichtigen ist, dass im gleichen Zeitraum der Anstieg des deutschen Einfuhranteils aus diesen Ländern noch kräftiger ausfiel: Er verdoppelte sich nahezu von 5,8 vH auf 10,7 vH (Tabelle 79). Im Handel mit China kam es ebenfalls zu deutlichen Erhöhungen der Ausfuhr- und Einfuhranteile, von einem allerdings niedrigeren Ausgangsniveau (Ziffern 95 f.). Der Ausfuhranteil der wichtigsten übrigen südostasiatischen Länder verringerte sich hingegen sichtbar. Hierbei gilt es aber zu beachten, dass diese Länder in der zweiten Hälfte der neunziger Jahre unter den Folgen der Asienkrise zu leiden hatten, die in einigen der dortigen Volkswirtschaften mit teilweise erheblichen realwirtschaftlichen Einbrüchen einherging.

Mit Blick auf die Ausfuhranteile nach den wichtigsten Gütergruppen zeigt sich, dass es in den eher der Hochtechnologie zuzurechnenden Bereichen durchaus Anteilszugewinne gegeben hat, wenn diese auch mit Ausnahme des Bereichs Kraftwagen und Kraftwagenteile eher gering waren.

**462.** Insgesamt ergibt sich das Bild einer überaus positiven Exportentwicklung. Die gestiegene Ausfuhrfähigkeit wäre mit Blick auf die Einkommensentwicklung im Inland allerdings weniger erfreulich, wenn sie durch sinkende Ausfuhrpreise erkauft worden wäre, sich also die Importgüter relativ verteuert hätten. Eine solche Verschlechterung des relativen Preises zwischen Exportgütern und Importen lässt sich jedoch nicht feststellen. Im Gegenteil, von Ausnahmejahren abgesehen, in denen sich durch drastische Ölpreisanstiege die Importe relativ verteuerten, stieg die Relation zwischen Export- und Importpreisen, gemessen anhand der Deflatoren, für Deutschland seit Beginn der neunziger Jahre nahezu kontinuierlich an. Anhand der monatlich verfügbaren Preisindizes der Exportpreise und Importpreise lässt sich ebenfalls seit Mitte der neunziger Jahre – von zeitweilig dominierenden Ölpreiseffekten abgesehen – keine Verringerung des Verhältnisses zwischen Ausfuhr- und Einfuhrpreisen erkennen.

#### *Preisliche Wettbewerbsfähigkeit*

**463.** Die positive Exportentwicklung, die selbst dann sichtbar bleibt, wenn man der höheren Dynamik der Absatzmärkte deutscher Produkte Rechnung trägt, deutet darauf hin, dass sich die preisliche Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Unternehmen in den zurückliegenden Jahren verbessert haben dürfte. Die Fähigkeit deutscher Unternehmen, ihre Produkte auf den internationalen Gütermärkten abzusetzen, wird neben nicht-preislichen Faktoren wie zum Beispiel der Produktqualität maßgeblich von der Entwicklung der nominalen Wechselkurse sowie der relativen Preis- und Kostenentwicklung bestimmt. Zur Beurteilung werden im Allgemeinen reale effektive Wechselkurse herangezogen, die diese drei zentralen Einflussgrößen gegenüber den wichtigsten deutschen Handelspartnerländern in einer Messzahl bündeln. Da keine allgemein akzeptierte Definition darüber existiert, welche Größen die relative Preis- und Kostensituation der inländischen Unternehmen am umfassendsten abbilden und folglich die Interpretation solcher Indikatoren auch von der Wahl der zugrunde gelegten Messgrößen abhängig ist, werden in der Regel verschiedene Indikatoren zur Beurteilung herangezogen. Für Deutschland sind diesbezüglich die Deflatoren des Gesamtabsatzes und die Lohnstückkosten die gebräuchlichsten Varianten. Beide Indikatoren zeigen an, dass die preisliche Wettbewerbsfähigkeit deutscher Unternehmen in diesem Jahr günstiger war als im langjährigen Durchschnitt.

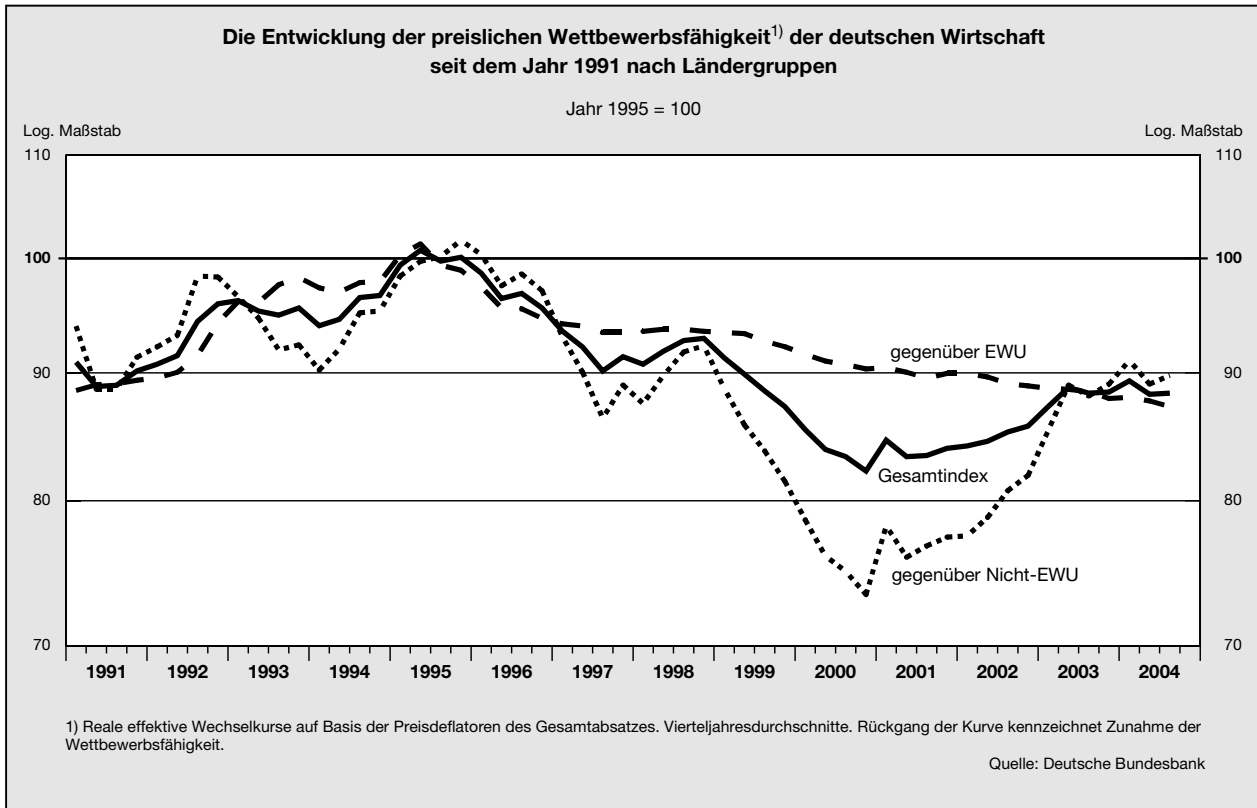
*Unter dem realen Wechselkurs versteht man im einfachen Fall den um die internationale Preis- beziehungsweise Kostenrelation zwischen Auslands- und Inlandsgütern bereinigten nominalen Wechselkurs. Dieses*

*Konzept bezieht sich zunächst lediglich auf zwei Länder. Effektive reale Wechselkurse hingegen erfassen die Entwicklung der relativen Preis- und Kostenposition der inländischen Wirtschaft gegenüber einer Gruppe von Ländern. Im Rahmen der Berechnung werden daher handelsgewichtete (geometrische) Durchschnitte der jeweiligen bilateralen realen Wechselkurse verwendet. Zur Erfassung der Preis- beziehungsweise Kostenrelationen bieten sich neben den bei der Berechnung des Indikators der preislichen Wettbewerbsfähigkeit verwendeten Deflatoren für den Gesamtabsatz üblicherweise Verbraucherpreise, Lohnstückkosten oder auch Außenhandelspreise an.*

**464.** Der von der Deutschen Bundesbank berechnete Index der preislichen Wettbewerbsfähigkeit auf Basis der Deflatoren des Gesamtabsatzes, einem Preismaß, das den exportierenden Unternehmenssektor geeignet erfasst, liegt gegenwärtig rund drei Prozentpunkte unter seinem langfristigen Durchschnitt seit dem Jahr 1975. Allgemein signalisiert ein Rückgang des Index eine reale Abwertung und damit eine Verbesserung der preislichen Wettbewerbsposition. Gegenüber dem Anfang des Jahres 1999 erreichten Niveau lässt sich jedoch für den Gesamtindikator insgesamt keine wesentliche Veränderung feststellen. Zwischenzeitlich war der Index im Wesentlichen aufgrund der Abwertung des Euro gegenüber dem US-Dollar stark gesunken, stieg aber im Zuge der Aufwertung des nominalen Wechselkurses ab Mitte des Jahres 2001 wieder kontinuierlich an. Betrachtet man zudem lediglich den Kreis der Handelspartner in der Europäischen Währungsunion, für den nach dem Jahr 1999 nominale Wechselkursschwankungen keine Rolle mehr spielen und folglich lediglich die Veränderungen der relativen Preise zum Tragen kommen, dann zeigt sich eine fortgesetzte Verbesserung der preislichen Position Deutschlands (Schaubild 112).

Ein konzeptionelles Problem der Verwendung breiter Preisindikatoren, wie sie die Deflatoren des Gesamtabsatzes darstellen, besteht darin, dass nicht nur handelbare Güter berücksichtigt werden. Zudem können über Preisgrößen diejenigen Effekte nicht erfasst werden, die kostenbedingt die Absatzchancen reduzieren, von den Unternehmen aber zumindest kurzfristig durch eine Änderung ihres Preissetzungsverhaltens in Form verringerter Gewinnmargen aufgefangen werden. Diesbezüglich bieten reale effektive Wechselkurse auf Basis von Lohnstückkosten zusätzliche Erkenntnisgewinne. Über die Lohnstückkosten lassen sich in aggregierter Form der Einfluss der Lohnkosten sowie Produktivitätsunterschiede erfassen.

Reale Außenwerte auf der Basis von Lohnstückkosten sind jedoch ebenfalls mit einigen Problemen behaftet. So bilden sie die Kostenentwicklung lediglich anhand der Löhne ab, was insbesondere dann zu verzerrenden Ergebnissen in der Beurteilung der Kostenentwicklung führt, wenn die Lohnkosten aufgrund hoher Vorleistungsanteile oder anderer bedeutender Kostenblöcke nur einen relativ geringen Teil der Gesamtkosten ausmachen. Dieser Effekt ist vor allem dann von Belang, wenn sektorale Lohnstückkosten, beispielsweise im Verarbei-



tenden Gewerbe, verwendet werden. Lohnstückkosten auf gesamtwirtschaftlicher Ebene sind hier ein aussagekräftigeres Maß, stehen aber für internationale Vergleiche nicht in standardisierter Form zur Verfügung. Problematisch an der Verwendung von Lohnstückkosten ist zudem die Tatsache, dass sie die Produktivität jeweils in unbereinigter Form erfassen, also den verzerrenden Effekt einer Veränderung der Beschäftigtenzahl nicht berücksichtigen, wobei dieser Umstand stärker an Gewicht gewinnt, wenn man die Entwicklung der Lohnstückkosten als Indikator zur Beurteilung der Lohnentwicklung heranzieht (JG 2003 Ziffern 641 ff.).

Insgesamt deuten auch die von der OECD veröffentlichten realen effektiven Wechselkurse auf Basis der Lohnstückkosten des Verarbeitenden Gewerbes darauf hin, dass sich die Kostenposition deutscher Unternehmer seit dem Jahr 1995 verbessert hat und sich günstiger entwickelte, als die der Unternehmen anderer wichtiger Handelspartner (Schaubild 113, Seite 358).

*Soweit es sich um Länder des Euro-Raums handelt, impliziert eine Abwertung dieses realen effektiven Wechselkurses, dass sich im gleichen Zeitraum die nominalen Lohnstückkosten Deutschlands relativ vermindert haben. In der Tat lässt sich seit Mitte der neunziger Jahre im Durchschnitt ein geringerer Anstieg dieser Größe in Deutschland gegenüber dem Aggregat des Euro-Raums beobachten. Bei einem gleichzeitig durchschnittlich höheren Zuwachs der Arbeitsproduktivität im gleichen*

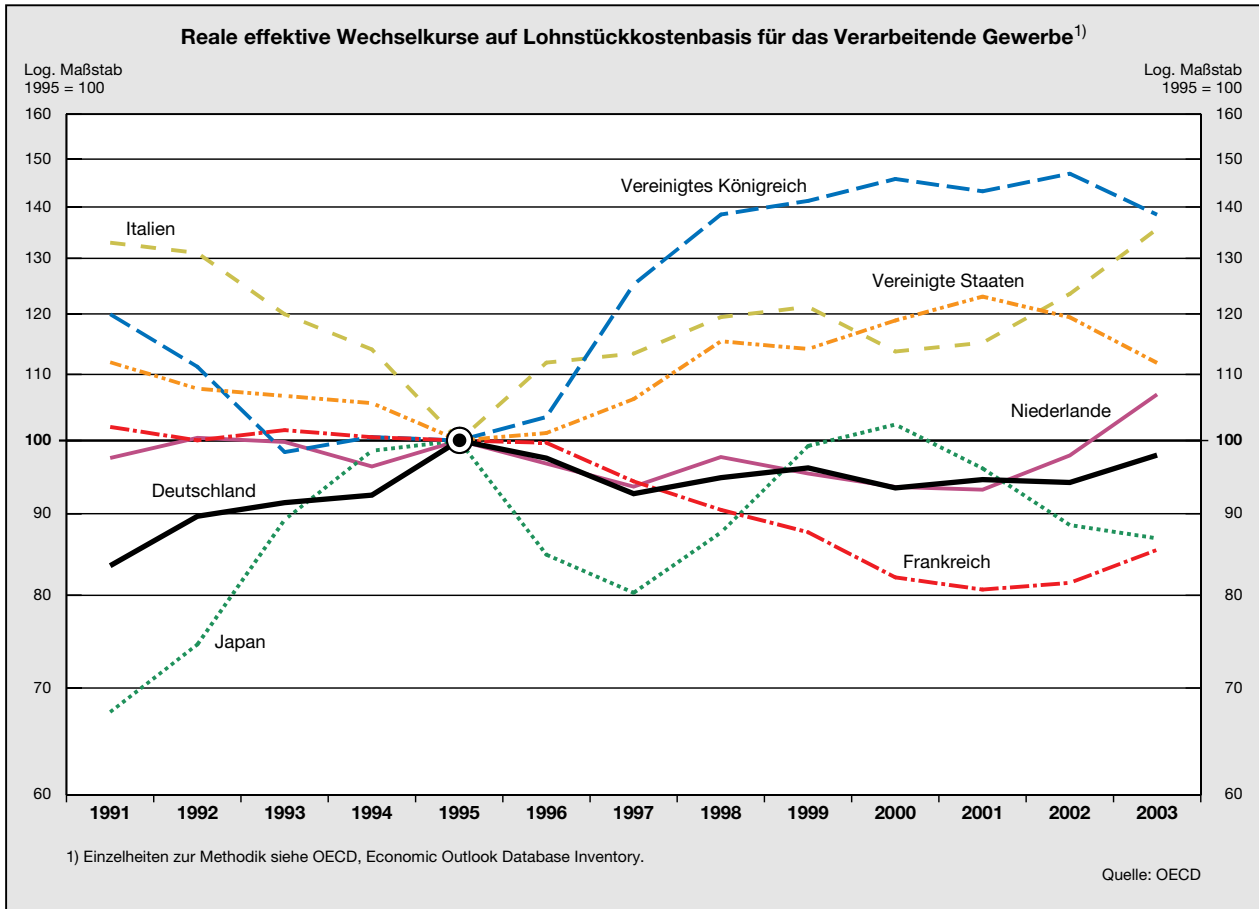
*Zeitraum blieben die Anstiege der Arbeitskosten je Arbeitnehmer hinter denen im Euro-Raum zurück. Da sich gleichzeitig der Zuwachs des Bruttoinlandsprodukts je Einwohner seit Mitte der neunziger Jahre in Deutschland unterdurchschnittlich entwickelte, obwohl die Einwohnerzahl Deutschlands langsamer zunahm, findet in der Produktivitätsdifferenz die deutlich schlechtere Beschäftigungsentwicklung ihren sichtbaren Ausdruck.*

*Auf dem Weg zur Basarökonomie?*

**465.** Auswärts Weltmeister – zu Hause Kreisklasse? Gerade für den Zeitraum seit Mitte der neunziger Jahre, als die relative Wachstumsschwäche Deutschlands offen zu Tage trat, lässt sich anhand der üblichen Indikatoren eine Verbesserung der preislichen Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen auf den wesentlichen ausländischen Absatzmärkten konstatieren. Die Ausfuhrfähigkeit boomt – Deutschlands „ability to sell“ ist gut, im Ausland gelingt es vermehrt, deutsche Produkte abzusetzen. Ist nicht allein dies ein klares Indiz dafür, dass die Ursachen der in diesem Zeitraum enttäuschenden Bilanz in binnenwirtschaftlichen Problemen zu suchen sind?

Dies muss nicht der Fall sein: Eingewandt wird, dass die positiven Exportzahlen zwar die gestiegene Leistungsfähigkeit der in Deutschland tätigen exportierenden Unternehmen widerspiegeln, jedoch nicht die Leistungsfähigkeit der deutschen Volkswirtschaft, da als Folge der

Schaubild 113



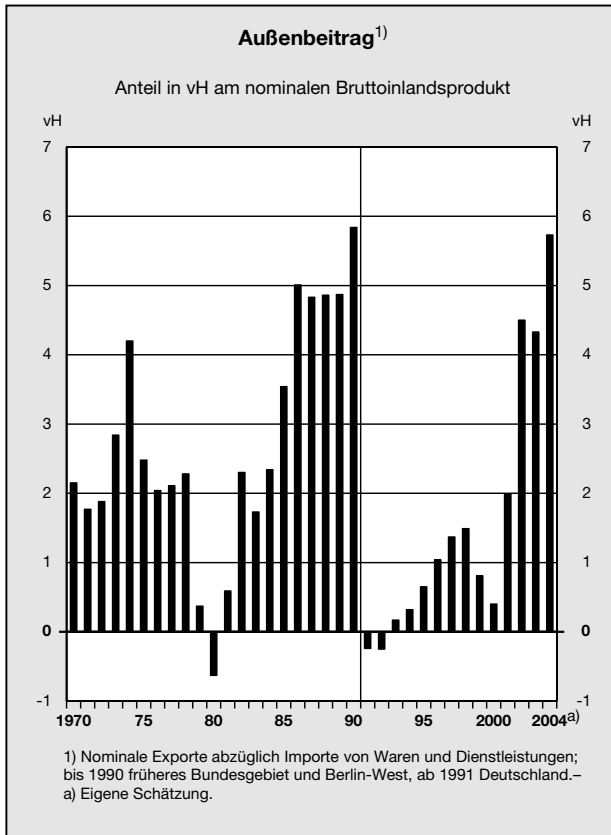
zunehmenden ausländischen Vorleistungen, die in die Exporte eingehen, in immer geringerem Umfang Wertschöpfung in Deutschland entstünde. Eine im Zeitablauf insgesamt geringere Wertschöpfung durch die Ausfuhr wäre dann der Fall, wenn aus jedem durch Exporte erzielten Euro ein immer geringerer Anteil an Wertschöpfung im Inland anfiel und die gestiegene Menge an Exporten diesen Effekt nicht ausgleichen würde. Was hier eher technisch klingt, ist in diesem Jahr unter dem mit einer negativen Konnotation belegten Schlagwort der „Basarökonomie“ plakativ in die öffentliche Debatte getragen worden. Überspitzt: Deutsche Exportunternehmen importierten Güter, verpackten sie neu und verkauften sie ins Ausland. Aus der traditionell exportstarken heimischen Industrie wäre ein Sektor von Handelsunternehmen geworden, aus dem Industriestandort Deutschland eine internationale Handelsdrehscheibe.

Ob dieses Bild zutrifft, ist letztlich eine empirische Frage. Ein erstes Indiz dafür, dass die deutsche Wirtschaft nicht zu einem Basar degeneriert ist, stellt bereits die Entwicklung des Außenbeitrags dar (Schaubild 114). Selbst unter der unrealistischen Annahme, dass sämtliche Importe Deutschlands letztlich als Vorleistungen für

die deutschen Exporte dienen, bedeutet ein steigender Außenbeitrag eine Zunahme der durch den Export anfallenden Wertschöpfung im Inland. Ein Blick auf den Außenbeitrag reicht jedoch nicht aus, um diese Frage erschöpfend zu beantworten. Die Antwort hängt auch davon ab, ob trotz steigender Exportwerte insgesamt eine Verringerung der auf eine Einheit Exporte entfallenden Wertschöpfung im Inland zu beobachten ist. Wäre dies der Fall, dann hätte der Mengeneffekt – wegen des gestiegenen Außenbeitrags – die Auswirkungen eines zurückgehenden inländischen Wertschöpfungsanteils mehr als aufgewogen. Eine Antwort auf die relative Bedeutung dieser beiden Effekte lässt sich allerdings erst mittels der Input-Output-Analysen geben.

**466.** Deutsche Ausführungsprodukte werden selbstverständlich nicht wie oben vereinfacht angenommen komplett im Ausland gefertigt und als Vorleistungen importiert. Exportierte Güter stammen entweder aus inländischer Produktion, oder es handelt sich um zur Wiederausfuhr bestimmte Güter ausländischer Herkunft. Letzteres sind dann diejenigen Importe, die im Inland nicht verarbeitet, sondern weitgehend unverändert exportiert werden. Bei diesen Gütern ist der inländische Wertschöpfungsanteil

Schaubild 114



besonders gering; sie sind der Prototyp von Gütern, mit denen eine Basarökonomie handelt. Auf der Ebene der Gesamtwirtschaft hat sich ihr Anteil an den gesamten Exporten im Zeitraum der Jahre 1991 bis 2002, aktuellere Daten stehen für eine Input-Output-Analyse auf der gesamtwirtschaftlichen Ebene nicht zur Verfügung, von rund 7 vH auf etwas über 15 vH mehr als verdoppelt (Schaubild 115, Seite 360). Exporte aus inländischer Produktion wiederum werden unter Einsatz inländischer und ausländischer Vorleistungsgüter sowie Wertschöpfung im Inland hergestellt. Die in der Exportproduktion eingesetzten inländischen Vorleistungsgüter enthalten ihrerseits importierte Vorleistungen und Wertschöpfung im Inland, die der Exporttätigkeit zuzurechnen sind. Die gesamten exportinduzierten importierten Vorleistungen setzen sich also aus den direkt in der Produktion von Exportgütern eingesetzten Vorleistungsimporten sowie den auf vorgelagerten Produktionsstufen eingesetzten importierten Vorleistungen zusammen, soweit sie über die inländischen Vorleistungsverflechtungen in die Exportgüterproduktion eingehen. Bezogen auf die gesamten Exportwerte stieg der Anteil der exportinduzierten importierten Vorleistungen von knapp 20 vH im Jahr 1991 auf etwas über 23 vH im Jahr 2002. Addiert man zu den exportinduzierten importierten Vorleistungen die Wiederausfuhr, dann erhält man die durch die Exporte indu-

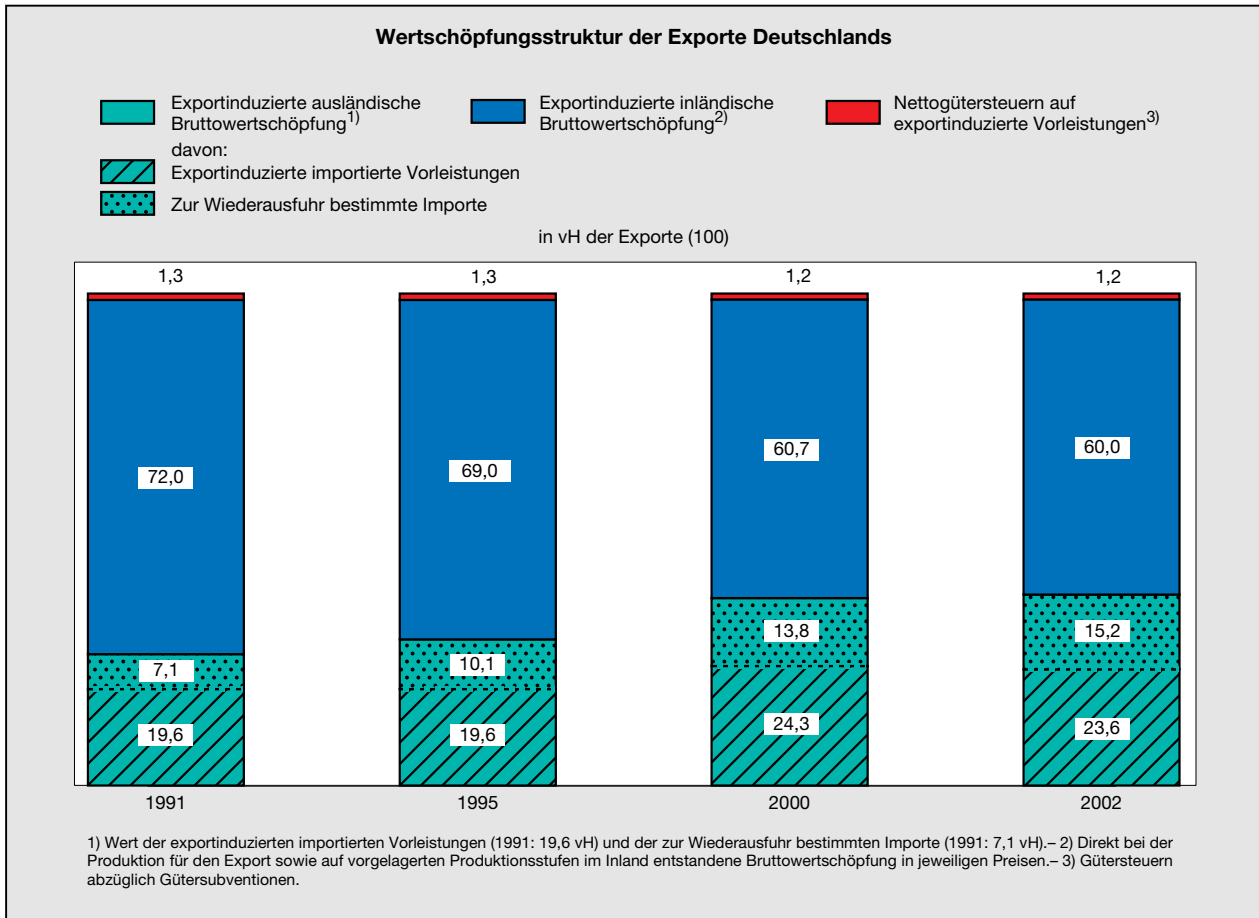
zierten Importe (exportinduzierte Importe). Unterstellt man also vereinfachend, dass die bei der Produktion der exportinduzierten Importe entstandene Bruttowertschöpfung vollständig im Ausland angefallen ist, vernachlässigt dabei also, dass importierte Vorleistungsgüter ihrerseits teilweise unter Einsatz inländischer Exporte produziert wurden, dann gibt das Verhältnis von exportinduzierten Importen und den Exporten gerade den ausländischen Wertschöpfungsanteil an. Dem steht der exportinduzierte inländische Bruttowertschöpfungsanteil gegenüber, der im Wesentlichen aus den im Inland anfallenden Faktor-entlohnungen sowie aus quantitativ vernachlässigbaren Steuern und Abgaben besteht.

Die Entwicklung zwischen den Jahren 1991 und 2002 zeigt klar, dass pro aus Exporten erzielt Euro ein immer geringerer Anteil auf Wertschöpfung in Deutschland selbst beruht. Anders gewendet hat der ausländische Wertschöpfungsanteil pro aus Exporten erzielt Euro zugenommen und zwar von 26,7 vH auf 38,8 vH zwischen den Jahren 1991 und 2002. Überspitzt wird dies als Tendenz zur Basarökonomie bezeichnet. Man kann dies aber auch anders interpretieren: Ein sinkender inländischer Wertschöpfungsanteil lässt sich als Beleg einer effizienten Einordnung der deutschen Exportunternehmen in die internationale Arbeitsteilung verstehen, und hier sind die Möglichkeiten durch die Marktöffnung in Mittel- und Osteuropa seit Beginn der neunziger Jahre für deutsche Unternehmen vielfältiger geworden.

Diese Entwicklung wäre umso weniger problematisch, wenn die möglicherweise gerade durch die Verlagerung zunehmender Wertschöpfungsbestandteile gestiegene preisliche Wettbewerbsfähigkeit über die Exporttätigkeit per saldo auch positiv auf die Beschäftigung in Deutschland gewirkt hätte. Ein Indiz für den gesamtwirtschaftlich die Beschäftigung stützenden Effekt besteht darin, dass – basierend auf dem Mengeneffekt zunehmender Exportwerte – die insgesamt gestiegene exportinduzierte Bruttowertschöpfung mit 4,6 vH stärker zugenommen hat als die Wertschöpfung der übrigen Wirtschaftsbereiche im Durchschnitt (3,4 vH). Folglich ist auch der Anteil der durch die Exporte erzeugten Wertschöpfung an der gesamten Wertschöpfung größer geworden (Schaubild 116, Seite 361). Bei ähnlicher Entwicklung der Faktorintensitäten in der Exportgüterproduktion und in der Produktion für die inländische Verwendung lässt sich dann auch annehmen, dass pro exportiertem Euro zwar inländische durch ausländische Arbeitsplätze substituiert wurden, die positive Exportentwicklung insgesamt aber einen überproportionalen Beitrag zur Sicherung und Schaffung inländischer Arbeitsplätze geleistet hat. Im Verarbeitenden Gewerbe, der Säule der deutschen Exporttätigkeit, kam es seit Mitte der neunziger Jahre zu einem merklichen exportinduzierten Aufbau an Beschäftigung, und dies in einem Zeitraum, in dem die Gesamtbeschäftigung dieses Sektors weiter zurückging (Kasten 29, Seiten 361 ff.).

**467.** Vor dem Hintergrund der Diskussion um die Entwicklung Deutschlands zu einer Basarökonomie und der Frage, inwieweit die Exportzahlen Wertschöpfungs-

Schaubild 115

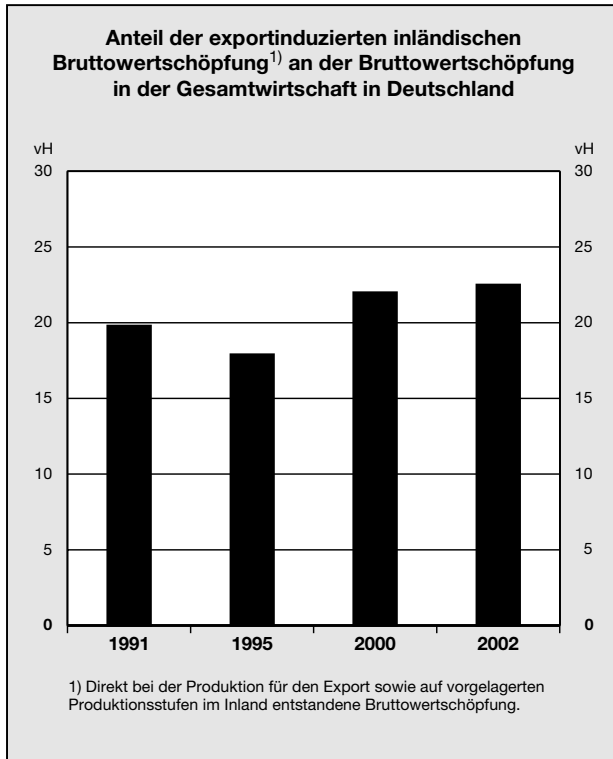


zuwächse im Inland erzeugen, ergibt sich zusammenfassend der folgende Befund. Zum einen haben sich die inländischen Wertschöpfungsanteile aus der Exporttätigkeit verringert, zum anderen hat der Mengeneffekt kräftig gestiegener Exporte insbesondere seit Mitte der neunziger Jahre trotz eines gesunkenen Wertschöpfungsanteils die durch die Exporte induzierte Wertschöpfung in der Gesamtwirtschaft und im Verarbeitenden Gewerbe relativ zu derjenigen der übrigen Wirtschaftsbereiche erhöht. Selbst der gesunkene inländische Wertschöpfungsanteil muss aber für sich genommen nicht negativ gesehen werden. Zwar kann er – zumindest teilweise – eine mögliche Erklärung bieten, dass die positive außenwirtschaftliche Entwicklung in den zurückliegenden Jahren nicht die allgemein erwartete Initialzündung für die binnenwirtschaftliche Belebung war. Es lässt sich aber auch argumentieren, dass die positive Exportentwicklung ihren Grund gerade in der verstärkten Auslagerung von Vorleistungsproduktion in das Ausland hat, durch die die preisliche Wettbewerbsfähigkeit der inländischen Exportproduktion gesichert oder verbessert wird. Eine gesunkene inländische Wertschöpfungsquote ist dann lediglich Kennzeichen dafür, dass die Vorteile des internationalen Austauschs genutzt werden. Dies wird

erst dann zum Problem, wenn es der deutschen Volkswirtschaft nicht oder schlechter als anderen Industriestaaten gelingt, mit den hierdurch hervorgerufenen Herausforderungen für die heimische Industrie und die Arbeitsplätze fertig zu werden. Negative Beschäftigungseffekte sowie Lohn- und Kostensenkungsdruck sind lediglich in dem Maße zu erwarten, in dem es Unternehmen nicht gelingt, neue Märkte zu erschließen und alternative Arbeitsplätze zu schaffen. Inwiefern dies der Fall ist, hängt allerdings wiederum nur sehr begrenzt von außenwirtschaftlichen Faktoren ab. Zumindest mit Blick auf die Exporttätigkeit des Verarbeitenden Gewerbes ließ sich zeigen, dass sich die Befürchtungen nachteiliger Folgen für die Beschäftigung im Inland nicht bestätigt haben, sondern per saldo zusätzliche Arbeitsplätze generiert wurden.

**468.** Speziellere Befürchtungen richten sich allerdings insbesondere auf mögliche negative Folgen des Außenhandels für die Beschäftigungschancen gering qualifizierter Arbeitskräfte. Sie betreffen zuallererst den Bereich des Handels mit den aufstrebenden Volkswirtschaften Südostasiens, hier vor allem China, und den neuen EU-Mitgliedsländern. Diese Länder weisen erhebliche Lohnkostenvorteile gegenüber Deutschland auf

Schaubild 116



und zeichnen sich in der Regel zudem durch ein Reservoir an gut ausgebildeten Arbeitskräften aus, so dass eine Verlagerung arbeitsintensiver Produktionsprozesse in diese Länder nahe liegt. Hierauf deuten auch merkliche Veränderungen der regionalen und sektoralen Struktur der Importanteile mit diesen Ländern hin (Tabelle 79, Seiten 378 f.). Machten die Importe aus den mittel- und osteuropäischen Volkswirtschaften im Bereich Gummi- und Kunststoffwaren im Jahr 1996 lediglich rund 6 vH der gesamten deutschen Importe aus, so verdreifachte sich dieser Anteil bis zum Jahr 2003. Zudem verdoppelten sich im gleichen Zeitraum die Importanteile bei Metallerzeugnissen und Maschinen. Ähnliche Entwicklungen sind auch hinsichtlich der Importe aus China zu erkennen. Der größte Anstieg des Importanteils – von 3 vH auf 14 vH – war diesbezüglich im Bereich Büromaschinen und Datenverarbeitungsgeräte zu verzeichnen. Trotz dieser ersten Hinweise auf zunehmende Importe arbeitsintensiver Güter muss man aber allein anhand der geringen quantitativen Bedeutung des Handels mit diesen Ländergruppen zu dem Urteil kommen, dass der Außenhandel nicht der maßgebliche Erklärungsfaktor für den Beschäftigungsrückgang in der deutschen Industrie sein dürfte. Der Großteil der deutschen Exporte und Importe wird mit den Industriestaaten abgewickelt. Hierbei handelt es sich in aller Regel um intra-industriellen Handel mit im Grundsatz anderen Beschäftigungsimplicationen als im inter-industriellen Handel.

Kasten 29

### Exporte, Wertschöpfung und Beschäftigung im Verarbeitenden Gewerbe

Aufgrund der herausragenden Bedeutung des Verarbeitenden Gewerbes für den deutschen Außenhandel – im Jahr 2003 entfielen auf diesen Wirtschaftsbereich rund 90 vH der deutschen Exporte und 75 vH der Importe – ist im Hinblick auf mögliche, mit der Entwicklung zu einer Basarökonomie verbundenen Beschäftigungseffekte von besonderem Interesse, ob das, was sich auf der Ebene der Gesamtwirtschaft zeigt, auch für eine gesonderte Betrachtung des Verarbeitenden Gewerbes gilt. Vor dem Hintergrund der öffentlichen Diskussion um Arbeitsplatzverluste in der Automobilindustrie aber auch in anderen Bereichen wie im Textil- und Baugewerbe sowie im Maschinenbau sind hierbei insbesondere auch die Wertschöpfungs- und Beschäftigungsentwicklungen innerhalb der einzelnen Wirtschaftsbereiche von Interesse. Diese werden im Rahmen einer detaillierten Input-Output-Analyse betrachtet.

Hinsichtlich der Wertschöpfungsentwicklung des gesamten Verarbeitenden Gewerbes bestätigt sich erwartungsgemäß das grundsätzliche Bild, das sich bereits auf der gesamtwirtschaftlichen Ebene gezeigt hat. Der Importanteil der Exporte des Verarbeitenden Gewerbes im Zeitraum der Jahre 1991 bis 2000 – aktuellere Daten stehen auf der sektoralen Ebene für eine Input-Output-Analyse nicht zur Verfügung – stieg merklich von 26,7 vH auf 38,1 vH an. Für jeden aus dem Export erzielten Euro fiel demnach im Jahr 2000 ein rund 11 Prozentpunkte geringerer Wertschöpfungsanteil im Inland an. Die exportinduzierte Bruttowertschöpfung – die Bruttowertschöpfung, die in den einzelnen Produktionsbereichen des Verarbeitenden Gewerbes bei der Produktion von Gütern für den Export direkt beziehungsweise bei der Produktion von Vorleistungen für Exporte des Verarbeitenden Gewerbes sowie für andere Produktionsbereiche außerhalb des Verarbeitenden Gewerbes indirekt entsteht – nahm im Zeitraum der Jahre von 1995 bis 2000 mit 29,9 vH merklich stärker zu als die Wertschöpfung des Verarbeitenden Gewerbes insgesamt mit 10,8 vH. Damit hat auch hier der Mengeneffekt steigender Exporte die gesunkene inländische Wertschöpfungsintensität überkompensiert.

Auch mit Blick auf die Beschäftigungseffekte lassen sich positive Wirkungen der Exporttätigkeit feststellen. Die Ergebnisse der Input-Output-Analyse zeigen, dass im Zeitraum der Jahre 1995 bis 2000 aus der Exporttätigkeit ein Plus an Arbeitsplätzen in einer Größenordnung von 300 000 entstanden ist (Tabelle 77, Seite 364). Hierbei handelt es sich um einen Nettoeffekt in dem Sinn, dass bereits die Auswirkungen der auf die Ausfuhr entfallenen Importe (export-

induzierte Importe in Form exportinduzierter Vorleistungen und Wiederausfuhr) berücksichtigt sind. Diese im Zusammenhang mit der Exporttätigkeit generierte Beschäftigungsentwicklung steht in merklichem Gegensatz zur allgemeinen Entwicklung der Erwerbstätigkeit im Verarbeitenden Gewerbe. Hier kam es im gleichen Zeitraum zu einem Rückgang der Erwerbstätigen um 445 000 Personen. Für den gesamten Zeitraum der neunziger Jahre ist allerdings kein die Beschäftigung stabilisierender Einfluss der Exporttätigkeit erkennbar. Hierfür ist die Entwicklung der ersten Hälfte der neunziger Jahre verantwortlich, in der es aufgrund der deutschen Vereinigung und der Rezession des Jahres 1993 zu spürbaren Arbeitsplatzverlusten in einer Größenordnung von rund 2 Millionen Erwerbstätigen (20 vH) gekommen war.

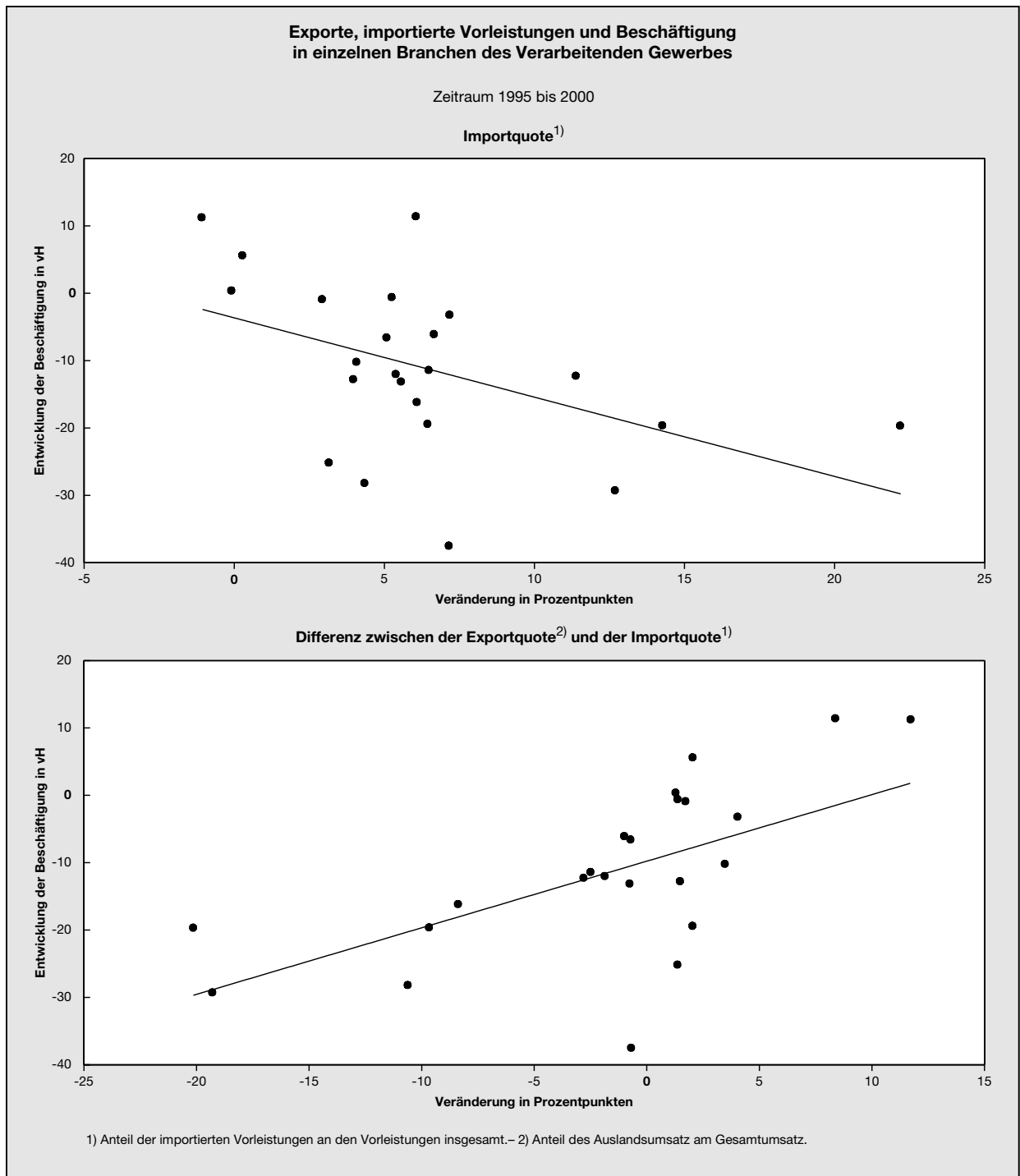
Die einzelnen Wirtschaftsbereiche des Verarbeitenden Gewerbes sind in sehr unterschiedlichem Maße von Beschäftigungseffekten der zunehmenden Internationalisierung der Produktion betroffen. Generell lässt sich aber für den Zeitraum der Jahre 1995 bis 2000 feststellen, dass der Rückgang der Beschäftigung gerade in den Bereichen des Verarbeitenden Gewerbes überdurchschnittlich groß war, die eine außerordentlich stark gestiegene Importquote – gemessen als Anteil der importierten an den gesamten Vorleistungen – aufwiesen (Schaubild 117, obere Abbildung). Während sich in nahezu allen Wirtschaftsbereichen eine gestiegene Bedeutung importierter Vorleistungen feststellen ließ, wiesen lediglich die beiden Bereiche Herstellung von Kraftwagen und Kraftwagenteilen sowie Herstellung von Verlagserzeugnissen leicht rückläufige Importquoten auf. Dieser empirische Befund ist insbesondere für den Kraftfahrzeugbereich überraschend, gilt diese Branche doch gemeinhin als Paradebeispiel grenzüberschreitender Produktions- und Vertriebsstrategien.

Allerdings ist zu berücksichtigen, dass den möglichen negativen Auswirkungen einer erhöhten Bedeutung importierter Vorleistungen auf die Beschäftigung mögliche positive Folgen aus dem Exportgeschäft gegenüberstehen. So stieg im gleichen Zeitraum in fast allen Bereichen die Exportquote – gemessen als Anteil des Auslandsumsatzes am Gesamtumsatz –, und dieser Anstieg übertraf in rund der Hälfte der Branchen die Erhöhung der Importquote. Es lässt sich also vermuten, dass dies für sich genommen dem allgemeinen Beschäftigungsabbau in diesem Zeitraum entgegengewirkt hat. Zwingend ist dies allerdings nicht, da sich in einem Anstieg des Saldos zwischen Exportquote und Anteil importierter Vorleistungen eines Bereichs durchaus Verschiebungen ausdrücken können, die im Inland zu einem Beschäftigungsabbau geführt haben. Dies ist beispielsweise dann der Fall, wenn die importierten Vorleistungen relativ arbeitsintensive Tätigkeiten im Inland ersetzen und die Zunahme der Exporte durch eine Konzentration auf relativ arbeitsarme aber wertschöpfungsintensive Fertigung erreicht wird. Im betrachteten Zeitraum scheint dieser letztgenannte Effekt allerdings nicht überwogen zu haben (Schaubild 117, untere Abbildung). Insgesamt sollte man derartige einfache Korrelationen aber nur als einen sehr groben Indikator für die Beschäftigungsentwicklung durch den internationalen Handel heranziehen.

Eine sehr viel genauere Zurechnung der mit dem Außenhandel durch die Exporttätigkeit verbundenen Beschäftigungseffekte ist mit Hilfe der Input-Output-Analyse möglich. In einer solchen Analyse für die Wirtschaftsbereiche des Verarbeitenden Gewerbes werden für die Jahre 1991, 1995 sowie 2000 die Effekte der Exporttätigkeit auf die sektorale Wertschöpfung und Erwerbstätigkeit unter Berücksichtigung der für die Ausfuhr möglicherweise ebenfalls angestiegenen Bedeutung importierter Vorleistungen untersucht (Tabelle 77, Seite 364). Unberücksichtigt bleiben müssen allerdings die Folgen nicht exportinduzierter Importtätigkeit sowie Beschäftigungseffekte, die durch exportinduzierte Vorleistungen in Bereichen außerhalb des Verarbeitenden Gewerbes entstehen. Weiterreichende Berechnungen zu möglichen negativen Beschäftigungswirkungen gesteigerter Importe sind nur unter der sehr restriktiven Annahme einer vollständigen Substitution der inländischen Güterproduktion durch ausländische Importe möglich und werden daher hier nicht durchgeführt.

Betrachtet man zunächst die direkten und indirekten Beschäftigungswirkungen der gestiegenen Exporttätigkeit, so zeigen die Berechnungen, dass die Beschäftigung im Verarbeitenden Gewerbe im Zeitraum der Jahre 1991 bis 2000 in fast allen Bereichen zunehmend von der Exporttätigkeit abhing. Lediglich in vier Wirtschaftsbereichen sank der Anteil der exportinduzierten Erwerbstätigen an denjenigen der gesamten sektoralen Beschäftigung. Im Jahr 2000 war in 20 der 31 betrachteten Wirtschaftsbereiche mehr als die Hälfte aller Beschäftigten direkt oder indirekt vom Export abhängig. Während die Mehrzahl der Erwerbstätigen direkt in der Produktion der Warenausfuhr und der Dienstleistungsexporte beschäftigt war, nahm in einigen Bereichen zudem die indirekte Exportabhängigkeit – gemessen als Anteil der Beschäftigten, die im Rahmen der Produktion von für die Exporte benötigten inländischen Vorleistungen eingesetzt wurden – seit Mitte der neunziger Jahre deutlich zu. Sie spielt allerdings außer in den Bereichen der Herstellung von Verlags- oder Kokereiprodukten – anders als beispielsweise in Dienstleistungsbereichen – im Vergleich zur direkten Abhängigkeit im Zusammenhang mit der Produktion der Exportgüter eine deutlich geringere Rolle.

Ein differenzierteres Bild ergibt sich bei der Betrachtung der Veränderung der absoluten Erwerbstätigenzahlen. Nachdem im Zeitraum der Jahre 1991 bis 1995 die exportinduzierte Erwerbstätigkeit – wie die Beschäftigung im gesamten Verarbeitenden Gewerbe – in nahezu allen Bereichen zurückgegangen war, stieg sie entgegen des sich fortsetzenden Rückgangs der gesamten Beschäftigung im Verarbeitenden Gewerbe in 19 von 31 Bereichen im Zeitraum der Jahre 1995 bis 2000 wieder an, insbesondere in den Wirtschaftsbereichen der Herstellung von phar-



mazeutischen Erzeugnissen sowie Kokereierzeugnissen, aber auch in der Herstellung von Kraftwagen und Kraftwagenteilen. Der letztgenannte Bereich hatte im Jahr 2002 einen nominalen Wertschöpfungsanteil von rund 13 vH an der Wertschöpfung des Verarbeitenden Gewerbes und leistete rund 20 vH der gesamten Exporte des Verarbeitenden Gewerbes.

Der Rückgang der exportinduzierten Beschäftigung in den restlichen 12 Bereichen hingegen deutet darauf hin, dass dort die negativen Beschäftigungseffekte gesteigerter ausländischer Vorleistungsbezüge mögliche positive Beschäftigungseffekte aufgrund gesteigerter Exporte überkompensierten.

Tabelle 77

**Exportinduzierte Bruttowertschöpfung und Beschäftigung nach Produktionsbereichen<sup>1)</sup>**

Produktionsbereich	Exportinduzierte inländische Bruttowertschöpfung <sup>2)</sup>			Erwerbstätige				
				insgesamt			Veränderung im Zeitraum	
	1991	1995	2000	1991	1995	2000	1991 - 1995	1995 - 2000
	Mio Euro			Tausend Personen			vH	
Herstellung von:								
Maschinen .....	29 709	29 636	36 886	1 623	1 181	1 134	- 27,2	- 4,0
Kraftwagen und Kraftwagenteilen .....	19 566	23 148	28 991	759	620	740	- 18,3	19,4
Metallerzeugnissen .....	13 521	13 355	18 610	922	829	825	- 10,1	- 0,5
Chemischen Erzeugnissen <sup>3)</sup> .....	17 699	18 345	18 540	499	392	285	- 21,4	- 27,3
Geräten der Elektrizitätserzeugung <sup>4)</sup> .....	14 029	12 389	16 989	652	519	489	- 20,4	- 5,8
Nahrungs- und Futtermitteln .....	4 189	4 589	6 004	845	785	838	- 7,1	6,8
Erzeugnissen der Medizintechnik <sup>5)</sup> .....	6 268	6 101	9 211	456	354	326	- 22,4	- 7,9
Kunststoffwaren .....	5 631	6 095	8 598	333	309	317	- 7,2	2,6
Druckereierzeugnissen <sup>6)</sup> .....	3 105	2 962	3 836	357	309	237	- 13,4	- 23,3
Erzeugnissen der Rundfunktechnik <sup>7)</sup> .....	3 673	3 727	6 708	312	209	197	- 33,0	- 5,7
Keramik <sup>8)</sup> .....	2 010	2 189	2 498	291	259	218	- 11,0	- 15,8
Möbeln, Schmuck, Musikinstrumente <sup>9)</sup> ....	3 279	2 635	3 675	398	336	285	- 15,6	- 15,2
Verlagserzeugnissen .....	1 176	1 496	2 266	212	182	166	- 14,2	- 8,8
Sonstige Produktionsbereiche .....	35 816	32 618	44 169	2 343	1 724	1 506	- 26,4	- 12,6
Insgesamt .....	159 670	159 286	206 982	10 002	8 008	7 563	- 19,9	- 5,6
Produktionsbereich	Exportabhängige Erwerbstätige			Anteil der exportabhängigen Erwerbstätigen an allen Erwerbstätigen			Veränderung der exportabhängigen Erwerbstätigen im Zeitraum	
				1991	1995	2000	1991 - 1995	1995 - 2000
	Tausend Personen			vH				
	Herstellung von:							
Maschinen .....	884	662	685	54	56	60	- 25,1	3,4
Kraftwagen und Kraftwagenteilen .....	384	362	457	51	58	62	- 5,9	26,4
Metallerzeugnissen .....	372	327	412	40	39	50	- 12,1	25,9
Chemischen Erzeugnissen <sup>3)</sup> .....	348	272	181	70	69	64	- 22,1	- 33,3
Geräten der Elektrizitätserzeugung <sup>4)</sup> .....	316	254	293	48	49	60	- 19,7	15,3
Nahrungs- und Futtermitteln .....	148	138	201	18	18	24	- 7,0	45,4
Erzeugnissen der Medizintechnik <sup>5)</sup> .....	199	161	177	44	45	54	- 19,2	10,0
Kunststoffwaren .....	150	136	162	45	44	51	- 9,2	19,1
Druckereierzeugnissen <sup>6)</sup> .....	93	75	75	26	24	31	- 18,7	- 1,1
Erzeugnissen der Rundfunktechnik <sup>7)</sup> .....	118	107	111	38	51	56	- 9,2	3,8
Keramik <sup>8)</sup> .....	57	42	47	19	16	21	- 25,9	11,3
Möbeln, Schmuck, Musikinstrumente <sup>9)</sup> ....	117	80	92	29	24	32	- 31,7	14,9
Verlagserzeugnissen .....	37	33	37	17	18	22	- 11,7	12,4
Sonstige Produktionsbereiche .....	1 014	784	808	43	45	54	- 22,7	3,1
Insgesamt .....	4 238	3 432	3 736	42	43	49	- 19,0	8,9

1) Berechnungen auf Basis der Input-Output-Rechnung; aufgeführt sind alle Wirtschaftsbereiche, deren inländische Bruttowertschöpfung im Jahr 2000 mehr als 10 Mrd Euro betrug. - 2) Bruttowertschöpfung, die in den einzelnen Produktionsbereichen bei der Produktion von Gütern für den Export direkt entsteht, zuzüglich der Bruttowertschöpfung, die bei der Produktion von Vorleistungsgütern durch den jeweiligen Produktionsbereich entsteht. - 3) Ohne pharmazeutische Erzeugnisse. - 4) Einschließlich der Geräte für die Elektrizitätsverteilung. - 5) Einschließlich Mess-, Steuerungs- und Regelungstechnik. - 6) Einschließlich bespielte Ton-, Bild- und Datenträger. - 7) Einschließlich Fernseh- und Nachrichtentechnik. - 8) Einschließlich Verarbeitung von Steinen und Erden. - 9) Einschließlich Sportgeräte, Spielwaren und ähnliches.

### 3. Ausländische Direktinvestitionen: Wird nur noch in Osteuropa und Asien investiert?

**469.** Der Außenhandel bildet nur einen Teil der außenwirtschaftlichen Aktivitäten ab. Die Globalisierung hat neben einem Anstieg des grenzüberschreitenden Warenaustausches ebenfalls zu einer zunehmenden Internationalisierung der Produktion und der Produktionsstätten geführt. Die internationale Wettbewerbsfähigkeit eines Landes wird vor diesem Hintergrund immer stärker nicht nur mit Blick auf den Außenhandel und die traditionellen Indikatoren einer „ability to sell“ diskutiert, sondern anhand der Attraktivität eines Standortes für international mobiles Sachkapital. An diesem Punkt, der mit den Stichworten ausländische Direktinvestitionen und Outsourcing beziehungsweise Offshoring verknüpft ist, kommt es damit auch zu Überschneidungen der unterschiedlichen Dimensionen des Begriffs der Wettbewerbsfähigkeit, einerseits verstanden als eher klassische Analyse außenwirtschaftlicher Zusammenhänge und andererseits als Synonym für grundsätzliche Wachstumschancen eines Wirtschaftsraums. Denn ausländische Direktinvestitionen sind sowohl ein Phänomen, das enge Beziehungen zum internationalen Handel besitzt, als auch aus Sicht der Investoren ein Maß für die Attraktivität einer Volkswirtschaft hinsichtlich der Rahmenbedingungen für Produktion und Sachkapitalbildung.

**470.** Vor dem Hintergrund der seit Mitte der neunziger Jahre ansteigenden Auslandsaktivitäten deutscher Unternehmen haben gerade in diesem Jahr vermehrte Ankündigungen von Unternehmern, Produktionsstätten ins Ausland zu verlagern, sowie die zuletzt drohende Schließung inländischer Produktionsstandorte deutscher Automobilhersteller verstärkt Befürchtungen genährt, dass mit der Verlagerung der Produktion auch eine spürbare Reduktion der Beschäftigung im Inland einhergehen werde. Hohe Lohnkosten und Steuerbelastungen machten Deutschland als Industriestandort unattraktiv und führten dazu, dass Unternehmen lediglich im Ausland investierten und so den Arbeitsplatzabbau forcierten.

Gestützt wurden diese Befürchtungen durch Unternehmensbefragungen. So ermittelte zu Beginn des Jahres 2003 der Deutsche Industrie- und Handelskammertag auf der Basis der Antworten von knapp 10 000 Unternehmen, dass in den letzten drei Jahren 18 vH der Industrieunternehmen allein aufgrund von hiesigen Standortnachteilen zumindest Teile ihrer Produktion ins Ausland verlagert hätten und fast ein Viertel aller Industrieunternehmen für die nächsten Jahre Entsprechendes plante, womit nach Schätzungen des Deutschen Industrie- und Handelskammertages innerhalb dieses Zeitraums hochgerechnet jährlich rund 50 000 Arbeitsplätze im Ausland und nicht in Deutschland entstünden.

Ähnlich wie bei der Diskussion um die Basarökonomie sind auch die Beschäftigungseffekte ausländischer Direktinvestitionen a priori nicht eindeutig. Da je nach Motiv Direktinvestitionen mit sehr unterschiedlichen Auswirkungen auf den inländischen Produktionsstandort einhergehen können, lassen einfache Saldenbetrachtungen auch hier keine Rückschlüsse auf die Größe der

Beschäftigungseffekte zu. Nach einer Betrachtung der Entwicklung der weltweiten ausländischen Direktinvestitionen müssen daher die Determinanten deutscher Direktinvestitionen differenzierter betrachtet werden.

**471.** Ein Blick auf die langfristige Entwicklung der ausländischen Direktinvestitionen verdeutlicht zunächst den Grad der zunehmenden Internationalisierung der Produktion und der Produktionsstätten. Weltweite ausländische Direktinvestitionen nahmen in den letzten 35 Jahren merklich schneller zu als die globale Produktion und auch schneller als die globalen Exporte. Eine regelrechte „Explosion“ der Direktinvestitionsströme setzte nach dem Jahr 1980 ein. So stiegen nominal und in US-Dollar gerechnet die globalen Direktinvestitionsflüsse seit dem Jahr 1980 mit einer durchschnittlichen jährlichen Rate von mehr als 10 vH, während im gleichen Zeitraum die Exporte um rund 7 vH zunahmen und das globale Bruttoinlandsprodukt mit jahresdurchschnittlich annähernd 5 vH expandierte. Allerdings ging der Anstieg der Direktinvestitionen von einem sehr niedrigen Ausgangsniveau aus, so dass die jährlichen Direktinvestitionsflüsse trotz der im Vergleich zum internationalen Handel dynamischeren Entwicklung auch zu Beginn dieses Jahrzehnts nicht mehr als rund ein Fünftel der Exporte ausmachten. Auch mit Blick auf das in den jeweiligen Ländern getätigte Investitionsvolumen kommt den jeweiligen Direktinvestitionen im Ausland mit einem durchschnittlichen Anteil von weltweit rund 8 vH der inländischen Bruttoanlageinvestitionen während der Jahre 1990 bis 2003 eine untergeordnete Bedeutung zu. In den zurückliegenden drei Jahren ließ sich erstmals seit dem Jahr 1991 ein Rückgang der globalen Direktinvestitionen beobachten. Im Jahr 2003 haben sich die weltweiten Direktinvestitionsströme um rund 60 vH gegenüber ihrem Höchststand im Jahr 2000 verringert. Dessen ungeachtet ist über den gesamten Zeitraum die Direktinvestitionstätigkeit ein dynamischeres Element als der internationale Handel.

*Ausländische Direktinvestitionen sind definiert als diejenigen Investitionen, mit denen ein inländischer Investor direkt oder indirekt einen dauerhaften Einfluss auf ein ausländisches Unternehmen gewinnt. Im Fall von Kapitalbeteiligungen wird hiervon regelmäßig ab einem Anteilsbesitz von 10 vH ausgegangen. Dieser Schwellenwert liegt ab dem Jahr 1999 auch der deutschen Direktinvestitionsstatistik zugrunde. Vor dem Jahr 1990 lag der Schwellenwert in Deutschland bei 25 vH, in den Jahren 1990 bis 1998 bei 20 vH. Dies erschwert offensichtlich einen Vergleich über längere Zeiträume. Über die Festlegung eines Schwellenwerts hinaus ist zusätzlich darüber zu entscheiden, welche Kapitalströme als ausländische Direktinvestitionen zu klassifizieren sind. Hierzu zählen Beteiligungskapital, reinvestierte Gewinne sowie kurz- und langfristige Kredite. Kapitalgeber kann hierbei neben dem Direktinvestor selbst auch eine ihm zurechenbare inländische oder ausländische Unternehmung sein. Für Deutschland gilt hier neben dem Schwellenwert von 10 vH bei einer direkten Beteiligung auch eine Meldepflicht für indirekte Beteiligungen, wenn die Investition von einer ausländischen Unterneh-*

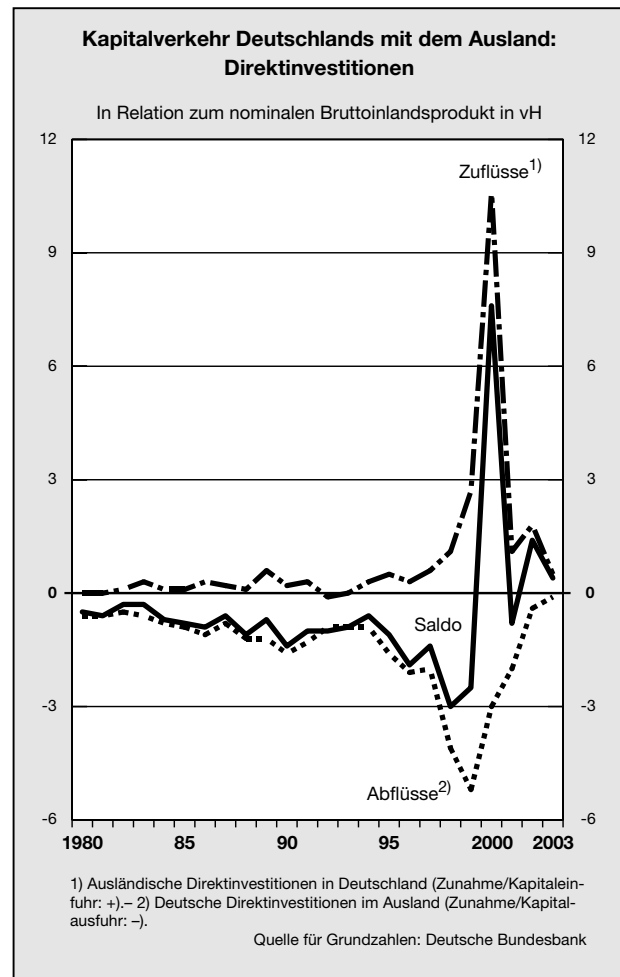
Schaubild 118

mung getätigt wird, an der der inländische Investor mit mehr als 50 vH beteiligt ist. Darüber hinaus sind hierzu-lande Unternehmen meldepflichtig, wenn sie im Ausland eine Zweigniederlassung oder dauerhafte Betriebsstätte unterhalten und das ausländische Betriebsvermögen mehr als 3 Mio Euro beträgt. Die indirekten Beteiligungen werden in der deutschen Statistik als mittelbare Direktinvestitionen abgegrenzt, wobei allerdings nur indirekter ausländischer Anteilsbesitz über ausländische Holdingstrukturen unter dieser Bezeichnung ausgewiesen wird.

Neben Änderungen des relevanten Schwellenwerts sind für Deutschland zahlreiche andere Modifikationen in der statistischen Erfassung der Direktinvestitionen zu konstatieren. So werden seit dem Jahr 1996 auch kurzfristige Kredite als Direktinvestitionen erfasst. Zudem betrug bis Ende des Jahres 2002 die Meldefreigrenze für ausländische Mehrheitsbeteiligungen eines inländischen Investors 500 000 Euro (statt nunmehr 3 Mio Euro), während bei Minderheitsbeteiligungen die Freigrenze von 5 Mio Euro auf 3 Mio Euro gesenkt wurde. Ferner sind Direktinvestitionsflüsse in einigen Jahren durch einzelne bedeutende Transaktionen maßgeblich gekennzeichnet. Dies betrifft in den zurückliegenden Jahren für Deutschland beispielsweise die Fusion von Chrysler mit Daimler Benz im Jahr 1998 (deutsche Direktinvestition im Ausland) sowie die Übernahme von Mannesmann durch Vodafone im Jahr 2000 (ausländische Direktinvestition in Deutschland). All dies verdeutlicht, dass Vergleiche von Direktinvestitionsströmen und -beständen über einzelne Jahre, aber auch über einen längeren Zeitraum nur mit einer gewissen Vorsicht angestellt werden sollten.

**472.** In der öffentlichen Diskussion um die Wettbewerbsfähigkeit wird der Saldo zwischen ausländischen Direktinvestitionen in Deutschland und deutschen Direktinvestitionen im Ausland nicht selten als ein Ausweis der Standortattraktivität interpretiert. Für Deutschland lässt sich diesbezüglich ein seit dem Jahr 1980 bis Ende der neunziger Jahre im Trend gestiegener negativer Direktinvestitionssaldo erkennen. Dies gilt sowohl für die absoluten Beträge als auch in Relation zum nominalen Bruttoinlandsprodukt (Schaubild 118). Seitdem hat sich diese Entwicklung abgeschwächt, wobei allerdings zu beachten ist, dass sowohl die stark gestiegenen negativen Salden insbesondere in den Jahren 1998 und 1999 durch einzelne volumenträchtige Fusionen und Übernahmen nach unten verzerrt sind, als auch der extrem positive Wert für das Jahr 2000 maßgeblich auf eine einzelne Transaktion, nämlich die Übernahme von Mannesmann durch Vodafone, zurückzuführen ist.

Die positiven Direktinvestitionssalden der Jahre 2002 und 2003 sind allerdings weniger durch einen Anstieg ausländischer Direktinvestitionen in Deutschland erklärbar als vielmehr durch einen markanten Rückgang der deutschen Direktinvestitionen im Ausland. Hierin drückt sich vor allem das schwache Investitionsklima in Deutschland aus. Der Befund, dass deutsche Unternehmen zwar investieren, aber eben nur nicht in ihrem Heimatland, sondern im Ausland, ist vor diesem Hinter-



grund zu relativieren. So ist in Deutschland das Verhältnis der deutschen Direktinvestitionen im Ausland zu den Bruttoanlageinvestitionen nach Angaben der Deutschen Bundesbank im Jahr 2003 mit 0,6 vH auf den niedrigsten Wert seit dem Jahr 1970 zurückgegangen. Wenn dieser Wert auch durch die geänderte Meldgrenze für ausländische Direktinvestitionen vermutlich nach unten verzerrt sein dürfte und zudem in den Direktinvestitionsstatistiken nicht die Kapitalbildung der Tochterunternehmen über ihren ausländischen Heimatkapitalmarkt auf-taucht, so zeigt er doch mit hinreichender Deutlichkeit, dass die zurückgehende Kapitalbildung in Deutschland nicht primär durch steigende Auslandsinvestitionen er-klärt werden kann.

Hinter Direktinvestitionssalden, ob positiv oder negativ, können sich demnach ganz unterschiedliche Ursachen verbergen. Selbst dauerhaft negative Salden müssen nicht per se Bedenken hervorrufen. So findet eine ganze Reihe empirischer Untersuchungen eine positive Beziehung zwischen Exporten und Direktinvestitionstätigkeit eines Landes. Hierfür gibt es auch plausible Erklärungen. Zum einen folgen ab einer bestimmten Bedeutung

des Exportlands den Exporten auch entsprechende Direktinvestitionen, um den Vertrieb auf dem ausländischen Markt besser zu organisieren. Zum anderen sind Direktinvestitionen, mit denen Teile des Produktionsprozesses verlagert werden, durch in der Folge steigende Handelsaktivitäten der grenzüberschreitenden Unternehmen gekennzeichnet. Negative Direktinvestitionssalden sind demnach nichts Ungewöhnliches für eine im Exportgeschäft starke Volkswirtschaft, und die entscheidende Frage, nämlich in welchem Ausmaß inländische Arbeitsplätze durch Direktinvestitionen im Ausland verloren gehen, lässt sich anhand dieser aggregierten Saldenbetrachtungen nicht beantworten. Hierzu ist zum einen eine genauere Analyse der Motive, zum anderen eine disaggregiertere Betrachtung der regionalen Verteilung der deutschen Auslandsinvestitionen notwendig.

**473.** Die theoretische Literatur, aber auch die einfache ökonomische Intuition legen zwei wesentliche Gründe für Auslandsinvestitionen nahe: Einerseits kann die Entscheidung, im Ausland zu produzieren, aus Markterschließungsmotiven heraus erfolgen (horizontale Direktinvestitionen). Andererseits kann sie ihre Gründe in der Realisierung von Kostenvorteilen haben (vertikale Direktinvestitionen). Es ist offensichtlich, dass je nachdem, welches Motiv vorherrscht, die möglichen Auswirkungen auf die Arbeitsplätze im Inland unterschiedlich sind. Vor allem vertikale Direktinvestitionen, mit denen arbeits- und damit kostenintensive Teile der Produktion verlagert werden, erzeugen einen direkten Anpassungsdruck auf dem heimischen Arbeitsmarkt.

Die empirische Literatur zu dieser Frage findet regelmäßig, dass horizontale Direktinvestitionen das dominierende Motiv für Auslandsinvestitionen in den entwickelten Volkswirtschaften darstellen. Dies gilt insgesamt auch für Deutschland (Buch et al., 2004). In einer stärker regionalen Untergliederung lassen sich aber auch vertikale Direktinvestitionen identifizieren. Insbesondere für osteuropäische Länder zeigen sich Unterschiede in den Produktionskosten, genauer den Lohnkosten, als wichtiger Erklärungsfaktor für deutsche Direktinvestitionen (Toubal, 2003; Carstensen und Toubal, 2003; Becker et al., 2004). Ebenso stellen Kostenmotive in einzelnen Wirtschaftsbereichen des Verarbeitenden Gewerbes ein bedeutendes Investitionsmotiv dar (Buch et al., 2004). Letzteres wird auch durch entsprechende Umfrageergebnisse gestützt.

Über diese Studien hinaus liefert ein Blick auf die Zielländer deutscher Direktinvestitionen weitere Evidenz für den generellen Befund einer Dominanz von Markterschließungsmotiven und damit horizontalen Direktinvestitionen. Gemäß der Kapitalverflechtungsstatistik der Deutschen Bundesbank, die im Gegensatz zu den Stromgrößen der Zahlungsbilanzstatistik das Direktinvestitionsvermögen deutscher Investoren erfasst, machten die Bestände an ausländischen Direktinvestitionen in anderen EU-Ländern im Jahr 2002 rund 85 vH des gesamten Bestands aus. Lediglich 6,7 vH verteilen sich auf solche Länder – hier die Reformländer –, für die vertikale Direktinvestitionen aufgrund bestehender Kostenvorteile

am ehesten zu vermuten sind. Die restlichen Direktinvestitionen entfielen auf andere Industrieländer (Tabelle 80, Seiten 380 ff.).

Im Zeitraum der Jahre 1990 bis 2002, aktuellere Zahlen liegen nicht vor, hat sich das gesamte Direktinvestitionsvermögen deutscher Investoren um rund 536 Mrd Euro erhöht. Insgesamt stieg die Anzahl ausländischer Tochterunternehmen bis zum Jahr 2001 um über 14 000 Unternehmen an. Mit Blick auf die Anzahl der Auslands-töchter ist das Jahr 2001 aussagekräftiger, da sich die geänderte Meldepflichtgrenze ab dem Jahr 2002 vor allem in der Zahl der erfassten Auslandsunternehmen niederschlägt. Nimmt man das Jahr 2002 als Bezugspunkt, dann ergibt sich lediglich ein Plus von annähernd 2 800 Unternehmen. Im Zeitraum der Jahre 1990 bis 2002 waren in den ausländischen Unternehmen deutscher Investoren rund 2,1 Millionen zusätzliche Beschäftigte tätig; bezogen auf das Jahr 2001 ergab sich ein Plus von 2,4 Millionen Beschäftigten.

**474.** Selbst wenn der Anteil der Reformländer am Direktinvestitionsvermögen derzeit noch relativ gering ist, so ist doch der kräftige Anstieg bemerkenswert. Im Zeitraum der Jahre 1990 bis 2002 stiegen die Direktinvestitionsbestände in den damaligen Beitrittsländern um jahresdurchschnittlich über 50 vH, der Wert des Direktinvestitionsvermögens in den Industrieländern nahm hingegen „lediglich“ um rund 15 vH pro Jahr zu. Als Folge dieser Entwicklung kam es auch zu größeren regionalen Verschiebungen: Der Anteil an unmittelbaren und mittelbaren Direktinvestitionen in die Länder der Europäischen Union sank kräftig; Anteilsgewinne konnten neben den osteuropäischen Ländern vor allem die Vereinigten Staaten erzielen.

Die relative Dynamik der Direktinvestitionen in die Reformländer verdeckt jedoch, dass diese Länder – gemessen an den Veränderungen der absoluten Beträge – an der allgemeinen Zunahme der Direktinvestitionstätigkeit seit Beginn der neunziger Jahre nur in geringerem Umfang partizipierten: Das Direktinvestitionsvermögen in den Industriestaaten erhöhte sich um rund 455 Mrd Euro, dasjenige in den Reformländern um rund 43 Mrd Euro – davon 28 Mrd Euro in Polen, der Tschechischen Republik und Ungarn. Die Anzahl der Beschäftigten je Auslandsunternehmen variiert über die Zielländer deutscher Investoren merklich. Sie ist gerade in den Reformländern überdurchschnittlich hoch, was ein Indiz für eine vergleichsweise arbeitsintensive Fertigung ist.

**475.** Im Großen und Ganzen stehen die aggregierten Zahlen damit mit den vorliegenden empirischen Befunden in Übereinstimmung: Deutsche Direktinvestitionen wurden in der Vergangenheit primär aus Markterschließungsmotiven heraus getätigt. Die Dynamik in den Ländern, in denen Kostenmotive eine bedeutendere Rolle spielen, hat hingegen in den vergangenen Jahren merklich zugenommen. Der Beschäftigungsaufbau in den Auslandsunternehmen war durchaus beachtlich, dies gilt auch gerade für den Bereich des Verarbeitenden Gewerbes. Die weitaus kräftigsten jahresdurchschnittlichen

Anstiege der Beschäftigtenzahl zeigten sich in den Reformländern.

Vor diesem Hintergrund sind Befürchtungen verständlich, dass eine fortgesetzte, sich beschleunigende Dynamik gerade bei vertikalen Direktinvestitionen den forcierten Export deutscher Arbeitsplätze bedeute. Plakativ wird nicht selten dem Beschäftigungsaufbau in Unternehmen, in die Direktinvestitionen flossen, von über 2 Millionen Personen zwischen den Jahren 1991 und 2002 der gleichzeitige Verlust an Industriearbeitsplätzen in Deutschland gegenübergestellt, der sich für das Verarbeitende Gewerbe auf rund 2,6 Millionen Erwerbstätige belief. Ein solches Aufrechnen von ausländischem Beschäftigungsaufbau und inländischem Abbau von Arbeitsplätzen ist ebenso einprägsam wie irreführend. Zum einen hat sich die Zahl der Beschäftigten in den ausländischen Unternehmen insgesamt in den Reformländern nur um 871 000 Beschäftigte erhöht und die des Verarbeitenden Gewerbes über alle Länder hinweg um 930 000 Personen, zum anderen aber ist von dem Anstieg des Direktinvestitionsbestands im Verarbeitenden Gewerbe – wie bereits beschrieben – nur gut ein Zehntel in die Reformländer geflossen und mehr als 80 vH in die Industrieländer, hiervon allein 50 vH in die Vereinigten Staaten (Tabellen 80 und 81). Dies allein schließt natürlich nicht aus, dass in diesem Zusammenhang auch Kostenvorteile im Verarbeitenden Gewerbe realisiert wurden. Angesichts der Lohnkostenattraktivität der Reformländer wäre bei einer primär an den Kosten orientierten Investitionsentscheidung aber ein etwas anderes Bild der regionalen Verteilung der Investitionsaktivitäten zu erwarten gewesen. Obgleich diese Zahlen für Osteuropa durchaus Belege für eine vergleichsweise starke Zunahme der in den deutschen Tochterunternehmen Beschäftigten erkennen lassen, so reichen sie doch allein bei weitem nicht aus, um den gesamten Beschäftigungsrückgang im Verarbeitenden Gewerbe zu erklären. Eine wesentliche Ursache hierfür dürfte insbesondere die Transformations- und lohnkostenbedingte Schrumpfung des ostdeutschen Verarbeitenden Gewerbes nach der deutschen Vereinigung gewesen sein, allein im Zuge dessen zwischen den Jahren 1991 und 2001 mehr als 800 000 Arbeitsplätze verloren gingen.

Wichtiger noch ist aber der grundsätzliche Punkt, dass es selbst bei einem ausschließlich vertikal motivierten Anlageverhalten eine unzulässige Vereinfachung darstellt, inländische und ausländische Arbeitsplätze eins zu eins gegeneinander aufzurechnen. Dies hat bereits zuvor die Analyse der Beschäftigungseffekte der Exporttätigkeit gezeigt. Zwischen vertikalen Direktinvestitionen und Importen besteht eine enge Verbindung. Erstere können entsprechende klassische Importe von anderen Unternehmen ersetzen, tauchen aber dann in der Außenhandelsstatistik Deutschlands wiederum als Importe – nun von ausländischen Töchtern deutscher Unternehmen – auf. Analog zu der schwierigen Frage, inwieweit Importe generell inländische Beschäftigung verdrängen, ist es folglich auch für die Frage der Beschäftigungseffekte von ausländischen Direktinvestitionen zu einfach, eine simple Substitutionalität zu unterstellen. Letztere ist für

horizontale Direktinvestitionen generell nicht anzunehmen, aber selbst für vertikale Direktinvestitionen als Imports substitut aus den bereits dargelegten Gründen nicht angebracht. Dies bedeutet offenkundig nicht, dass aus ihnen keine Anpassungsprobleme für die heimische Volkswirtschaft abgeleitet werden könnten – das Gegenteil ist der Fall. Es ist aber auch hier davor zu warnen, unbesehen den Exportweltmeister dadurch erklären zu wollen, dass man ihn durch einen vermeintlichen Spitzenplatz im Export von Arbeitsplätzen erkaufte hätte. Dies zeigen beispielsweise die Bereiche Kraftwagen und Kraftwagenteile sowie Maschinenbau, die gerade mit Blick auf die Direktinvestitionstätigkeit in den Reformländern innerhalb des Verarbeitenden Gewerbes eine bedeutende Rolle spielen. Denn hier hat die Analyse der exportabhängigen Erwerbstätigen gezeigt, dass seit Mitte der neunziger Jahre der Außenhandel per saldo zu einem Beschäftigungsaufbau führte (Tabellen 82 und 83, Seiten 384 ff.).

**476.** Analog zur Imports substitution ist auch im Fall horizontaler Direktinvestitionen empirisch zu prüfen, inwiefern es zu einer Exports substitution kommt. Anders als auf Basis theoretischer Überlegungen zu erwarten, lässt die internationale Evidenz erkennen, dass im Allgemeinen die Produktion ausländischer Tochterunternehmen nicht die inländische Produktion multinationaler Unternehmen ersetzt. Erwartungsgemäß liegen allerdings substitutive Beziehungen dann vor, wenn die Unternehmen nicht vertikal integriert sind und wenn die ausländischen Töchter keine Vorleistungsgüter aus dem Mutterland beziehen.

**477.** Eine Antwort auf die Frage nach den Beschäftigungseffekten von Direktinvestitionen ist auf der aggregierten Ebene nicht möglich. Hierzu ist eine empirische Untersuchung auf Basis einzelner im Ausland investierender Unternehmen notwendig.

*Selbst auf der Ebene des Unternehmens ist eine empirisch befriedigende Antwort mit erheblichen methodischen Schwierigkeiten verbunden, wenn es um die Evaluation der Beschäftigungseffekte geht. Es reicht nicht aus zu untersuchen, ob sich in Unternehmen, die eine grenzüberschreitende Investition getätigt haben, die Anzahl der Arbeitsplätze erhöht oder verringert hat. Vielmehr wäre zu quantifizieren, wie sich die Beschäftigungssituation in denselben Unternehmen entwickelt hätte, wenn diese Direktinvestitionen im Ausland nicht erfolgt wären. Anders formuliert, die hypothetische Situation desselben Unternehmens müsste unter denselben Bedingungen, also auch für dieselbe Zeitspanne, analysiert werden, mit dem einen Unterschied, dass es keine ausländischen Direktinvestitionen vorgenommen hätte. Die methodische Schwierigkeit liegt somit darin, diese hypothetische Situation zu modellieren. Erforderlich ist eine Kontrollgruppe von Unternehmen, die nicht im Ausland investieren, deren Kennzeichen und wirtschaftliche Situation aber mit den Unternehmen, die grenzüberschreitende Investitionen durchführen, vergleichbar sind. Eine solche in der Evaluationsmethodik übliche Vorgehensweise stellt ein sehr schwieriges Unterfangen dar. Meistens mangelt es schon an Datensätzen, die umfangreich genug sind und die erforderlichen detaillierten*

*Informationen über die betreffenden Unternehmen beinhalten, ganz abgesehen von den weiteren methodischen Problemen des adäquaten Vergleichs beider Gruppen, also der im Ausland investierenden und derjenigen, welche dies unterlassen. Daher sind entsprechend aussagekräftige empirische Untersuchungen rar.*

*Das Datenproblem hat sich zumindest teilweise mit der Bereitstellung von Mikrodaten durch die Direktinvestitionsstatistik der Deutschen Bundesbank gelöst. Da diese Daten aber nur rudimentäre Informationen über die deutschen Mutterunternehmen enthalten, insbesondere über deren Beschäftigungssituation, sind empirische Studien zu den Beschäftigungseffekten deutscher Unternehmen immer noch Mangelware.*

Speziell für Deutschland und für Auslandsinvestitionen in den mittel- und osteuropäischen Ländern finden sich bisher nur sehr wenige Untersuchungen hinsichtlich der Beschäftigungseffekte. Auf der Grundlage eines umfragebasierten Datensatzes für die Jahre 1990 bis 2001, der 660 deutsche und österreichische Unternehmen umfasst und mit 2 200 Investitionsprojekten wertmäßig rund 80 vH aller deutschen Direktinvestitionen in diese Länder abdeckt (jeweils unterschieden zwischen neuen EU-Mitgliedsländern und künftigen Beitrittsländern sowie der Russischen Föderation und der Ukraine) kommt diese Studie zu dem Resultat, dass die EU-Osterweiterung mit einem vergleichsweise geringen Verlust an Arbeitsplätzen einhergeht. Einerseits führt die geringere Produktivität in den mittel- und osteuropäischen Ländern dazu, dass die Anzahl der im Inland abgebauten Stellen geringer als die Anzahl der im Ausland neu geschaffenen Arbeitsplätze ist. Andererseits resultieren aus der Errichtung der Tochterunternehmen positive Beschäftigungseffekte (Marin, 2004). Damit ergibt sich – trotz zum Teil deutlicher Reduktionen der Lohnstückkosten – insgesamt lediglich ein Arbeitsplatzabbau, der 0,7 vH der Beschäftigung der deutschen Muttergesellschaften beträgt. Bezogen auf alle Erwerbstätigen in Deutschland entspricht dies einer Verringerung um lediglich 0,3 vH. Diese Schätzungen beruhen allerdings auf hochgerechneten Angaben der befragten Unternehmen, und die Studie weist ausdrücklich auf ihren Charakter als Überschlagsrechnung hin. Dieses Resultat wird allerdings auch durch die Ergebnisse der Schätzung einer Arbeitsnachfragefunktion für das Mutterunternehmen gestützt, nach der eine Verringerung der Lohnkosten im Zielland zu einer steigenden Arbeitsnachfrage führt. Dies weist auf eine vertikale Organisation der Produktion hin. Diese Schätzergebnisse werden als Indiz gedeutet, dass die Verlagerung von Arbeitsplätzen und die damit einhergehende Reduktion der Arbeitskosten einerseits hilfreich für die Schaffung neuer Arbeitsplätze in Deutschland war und es andererseits den Unternehmen ermöglichte, im internationalen Wettbewerb zu bestehen. Die Arbeitsplätze in den mittel- und osteuropäischen Ländern stehen damit in einem vorwiegend komplementären Verhältnis zu den inländischen Arbeitsplätzen.

Auf Basis von Mikrodaten der Deutschen Bundesbank kommt eine zweite aktuelle Studie mit Blick auf deut-

sche Direktinvestitionen zu einem weniger positiven Befund hinsichtlich der Beschäftigungsentwicklung (Becker et al., 2004). Schätzungen der Arbeitsnachfrage der deutschen Mutterunternehmen deuten darauf hin, dass Lohnsteigerungen im Inland zu einer Beschäftigungserhöhung in den Auslandsunternehmen führen und dass eine Lohnsenkung im Zielland eine – wenn auch nur sehr geringe – Reduktion der Beschäftigung in Deutschland zur Folge hat. Bemerkenswert sind zum einen Besonderheiten des verwendeten Mikrodatensatzes, bei dessen Erstellung erstmals Daten aus der Direktinvestitionsstatistik mit Daten aus der Unternehmensbilanzstatistik der Deutschen Bundesbank verknüpft wurden. Zum anderen liegt dieser ökonomischen Untersuchung ein zweistufiges Modell zugrunde, bei dem berücksichtigt wird, dass Unternehmen zunächst eine Standortentscheidung, das heißt eine Entscheidung hinsichtlich des Ziellandes einer Direktinvestition, treffen und erst im Anschluss über die Höhe ihrer Arbeitsnachfrage entscheiden. Hinsichtlich der Standortentscheidung kommt die Untersuchung zu dem Ergebnis, dass deutsche multinationale Unternehmen überwiegend in Ländern mit einem hohen Angebot an qualifizierten Arbeitskräften investieren und bestätigt diesbezüglich die Ergebnisse der Untersuchung von Marin.

Die vorliegenden empirischen Studien für andere europäische Staaten kommen zu uneinheitlichen Befunden (Brenton, Di Mauro und Lücke, 1999; Braconier und Ekholm, 2001; Konings und Murphy, 2001). Mehrheitlich finden sie jedoch keine negativen Beschäftigungseffekte. Besonders bemerkenswert ist dabei eine Analyse zu den Arbeitsmarktfolgen erstmaliger Direktinvestitionen italienischer Unternehmen (Barba-Navaretti und Castellani, 2004). Diese Fragestellung ist gerade auch angesichts der in deutschen Umfragen zum Ausdruck kommenden Bereitschaft von bisher nicht im Ausland aktiven Unternehmen für Deutschland von besonderer Relevanz. Diese Studie ist auch deshalb von Interesse, da sie mittels eines Matching-Ansatzes die Beschäftigungsentwicklung der Auslandsinvestoren denen vergleichbarer inländischer Unternehmen ohne Auslandsinvestition gegenüberstellt. Auch hier werden keine negativen Beschäftigungseffekte gefunden.

Ein robuster qualitativer Befund zu der vieldiskutierten Frage der Beschäftigungseffekte von Direktinvestitionen in Niedriglohnländern für den deutschen Arbeitsmarkt fällt vor diesem Hintergrund schwer. Was die Frage der quantitativen Auswirkungen angeht, so legen die wenigen verfügbaren Studien jedoch keine dramatischen Größenordnungen nahe. Angesichts der vielfach artikulierten Bestrebungen weiterer Produktionsverlagerungen könnte daraus allerdings zukünftig ein wachsender Anpassungsbedarf für den deutschen Arbeitsmarkt erwachsen – dies insbesondere mit Blick darauf, dass die Lohnkostensparnis ein zunehmend wichtiges Motiv deutscher Direktinvestitionen zu werden scheint.

*Dieses grundsätzliche Bild bestätigt sich zumindest in einer aktuellen Umfrage des Bundesverbands der Deutschen Industrie. Die befragten Unternehmen gaben als*

wichtigste Auswirkung einer zusätzlichen Produktion in China oder Osteuropa auf die bestehenden Standorte die Sicherung von Produktion und Arbeitsplätzen an. Für einen deutlich geringeren Anteil der Befragten war ein inländischer Arbeitsplatzabbau die Folge. Mit Blick auf die in Zukunft bevorzugten Investitionsstandorte erwiesen sich China und Osteuropa mit weitem Abstand als die bevorzugten Zielländer. Die meisten Unternehmen gaben als Motiv der Auslandsinvestition die Markterschließung an, allerdings folgte das Kostenmotiv mit nur geringfügigem Abstand als zweitwichtigstes Motiv. Produktionsfreundlichere Arbeitszeitregelungen und -auflagen spielen demgegenüber nur eine nahezu unbedeutende Rolle.

Steuerwettbewerb und ausländische Direktinvestitionen

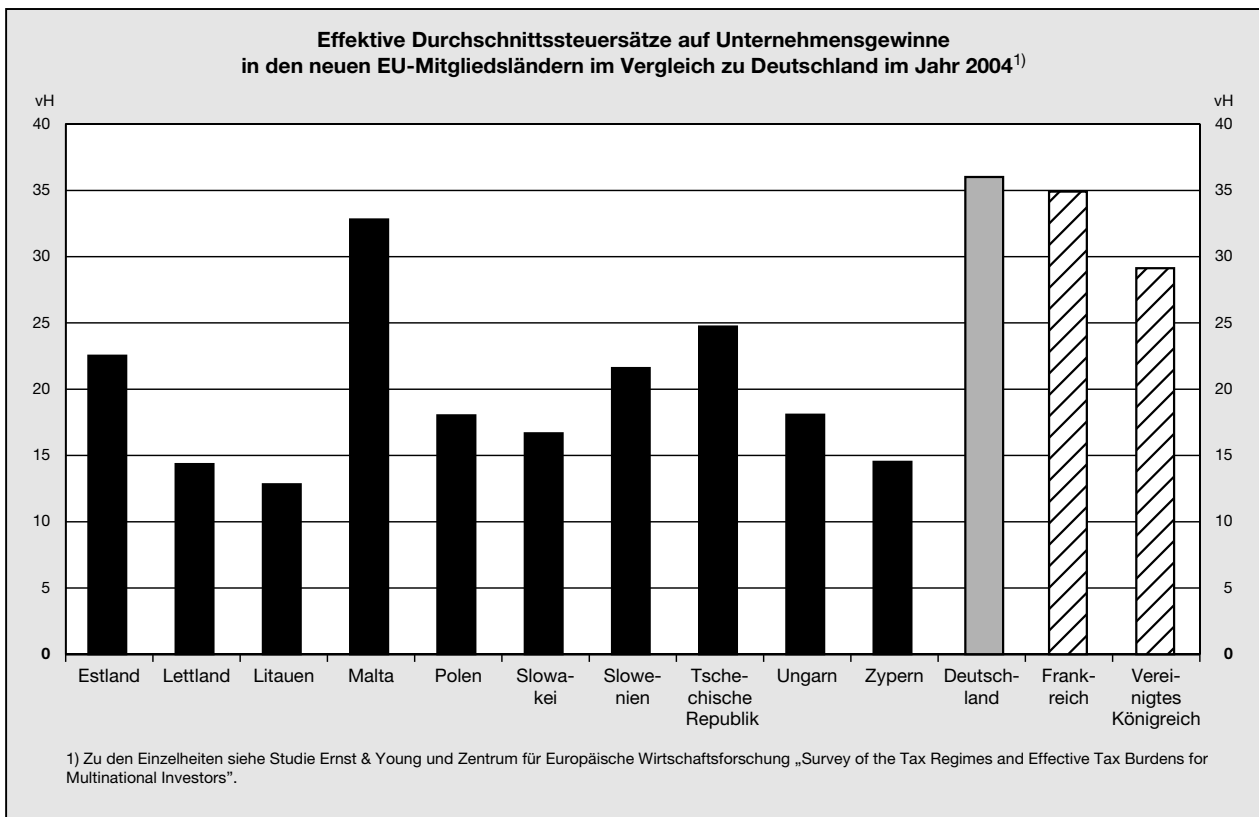
**478.** Eindeutiger als für die heimischen Beschäftigungseffekte sind die empirischen Befunde hinsichtlich der Relevanz steuerlicher Rahmenbedingungen für die Standort- und Investitionsentscheidungen von Unternehmen. Es ist ein robustes Ergebnis der entsprechenden Literatur, dass die tariflichen Steuersätze sowie die effektiven Durchschnittssteuersätze und die effektiven Grenzsteuersätze – beide berücksichtigen zusätzlich zur tariflichen Belastung die Abschreibungsbedingungen – für die Frage, an welchem Ort eine Auslandsinvestition durchgeführt wird beziehungsweise in welchem Umfang investiert wird, von erheblicher Bedeutung sind. Dies

gilt insbesondere angesichts der in den mittel- und osteuropäischen EU-Mitgliedsländern im Vergleich sehr niedrigen steuerlichen Belastungen auf Unternehmensgewinne (Schaubild 119).

Mit Blick auf die durch die steuerlichen Rahmenbedingungen beeinflusste Art der Direktinvestitionstätigkeit (Sachkapitalanlage, Fusion oder Übernahme eines bestehenden Unternehmens, Kreditvergabe) zeigt sich, dass gegenüber einer reinen Finanztransaktion vor allem die Sachkapitalbildung eine wichtige Rolle spielt (Swenson, 2001). Am sensitivsten reagieren jedoch diejenigen Strategien, die ausschließlich eine Verringerung der auf der Ebene der Muttergesellschaft zu entrichtenden Steuerzahlung zum Ziel haben. Hierunter fallen vor allem Möglichkeiten der grenzüberschreitenden Gewinnverlagerung über Transferpreisregelungen, aber auch steuerliche Gestaltungsmöglichkeiten im Bereich der Kreditvergabe zwischen Mutter- und Tochtergesellschaften.

Die steuerlichen Rahmenbedingungen sind nur eines von vielen Motiven eines Auslandsengagements deutscher Unternehmen. Wenn aber, wie es für zahlreiche mittel- und osteuropäische Länder der Fall ist, zu den steuerlichen Vorteilen Lohnkostenunterschiede und ein gut ausgebildetes Reservoir an Fachkräften hinzukommen, dann verstärken sich offenkundig die Anreize zur Verlagerung von Produktionsstätten.

Schaubild 119



*Nicht selten wird der steuerlich induzierten Abwanderung entgegeng gehalten, dass die den Unternehmen in Deutschland zur Verfügung stehende öffentliche Infrastruktur berücksichtigt werden müsse. Dies ist in der Tendenz sicherlich zutreffend. Wenn aber die Möglichkeit besteht, diese Infrastruktur über die Besteuerung immobiler Faktoren, wie Boden und Arbeitskräfte, zu finanzieren, dann kann man vermuten, dass der Steuerwettbewerb dessen ungeachtet zu einer sinkenden Steuerbelastung für Unternehmen führt. Diese theoretische Implikation des Steuerwettbewerbs wird auch empirisch gestützt. So ließ sich in nahezu allen Ländern der OECD in den vergangenen Jahrzehnten eine sinkende Tarifbelastung auf Unternehmensgewinne beobachten. Gleiches gilt, wenn auch eingeschränkter, für die Entwicklung der effektiven Grenz- und Durchschnittssteuerbelastung der Gewinne.*

**479.** Nicht zuletzt vor diesem Hintergrund hat der Sachverständigenrat zur Diskussion gestellt, in Deutschland zu einer dualen Einkommensteuer überzugehen (JG 2003 Ziffern 518 ff.). Angesichts des zu vermutenden zunehmenden Gewichts steuerlicher Rahmenbedingungen für die Standortentscheidungen von Unternehmen hat die Notwendigkeit einer umfassenden Steuerreform mit dem Ziel einer Verbesserung der Investitions- und Wachstumsbedingungen in Deutschland nichts an Aktualität verloren. Die öffentliche Debatte dieses Jahres hat dies mit aller Deutlichkeit vor Augen geführt. In der Diskussion sind Beschränkungen des Steuerwettbewerbs über Mindeststeuerquoten – dies ist ökonomisch unsinnig, da Steuerquoten nichts über Investitionsanreize aussagen – oder Mindeststeuersätze. Letztere stellen insbesondere dann eine durchaus erwägenswerte Möglichkeit dar, den Steuerwettbewerb innerhalb der Europäischen Union zu begrenzen, wenn es zur Einführung einer konsolidierten Bemessungsgrundlage auf europäischer Ebene kommen sollte. Dem lässt sich nicht von vornherein entgegenhalten, dass damit in protektionistischer Manier die Hochsteuerländer unliebsame Konkurrenz verhindern wollten, denn es ist zumindest theoretisch gut belegt, dass ein steuerlicher Wettbewerb um mobiles Kapital, das nach dem Quellenprinzip besteuert wird, die Gefahr ineffizient niedriger Steuersätze in sich birgt. Dies ist nach der bisherigen Erfahrung zwar gegenwärtig noch kein sonderlich realistisches Szenario. Mit den Plänen seitens der Europäischen Union, im Unternehmensbereich in der Zukunft zu einer einheitlichen Bemessungsgrundlage überzugehen, wird sich der Steuerwettbewerb aber vermutlich weiter intensivieren.

Realistischerweise aber werden sich angesichts der innerhalb der Europäischen Union notwendigen Einstimmigkeit in Steuerrechtsfragen, wenn überhaupt, lediglich Mindeststeuersätze verwirklichen lassen, die merklich unter den heutigen deutschen Sätzen liegen. Damit aber bleibt die Notwendigkeit einer Reform im Unternehmenssteuerbereich ein wesentlicher Punkt auf der wirtschaftspolitischen Agenda, wenn sich auch angesichts der Komplexität der Materie damit keine ähnliche öffentliche Aufmerksamkeit generieren lässt wie dies bei-

spielsweise bei (vermeintlich) lohnkosteninduzierten Verlagerungen deutscher Produktion der Fall ist.

#### **4. Deindustrialisierung: Droht der Verlust der industriellen Basis?**

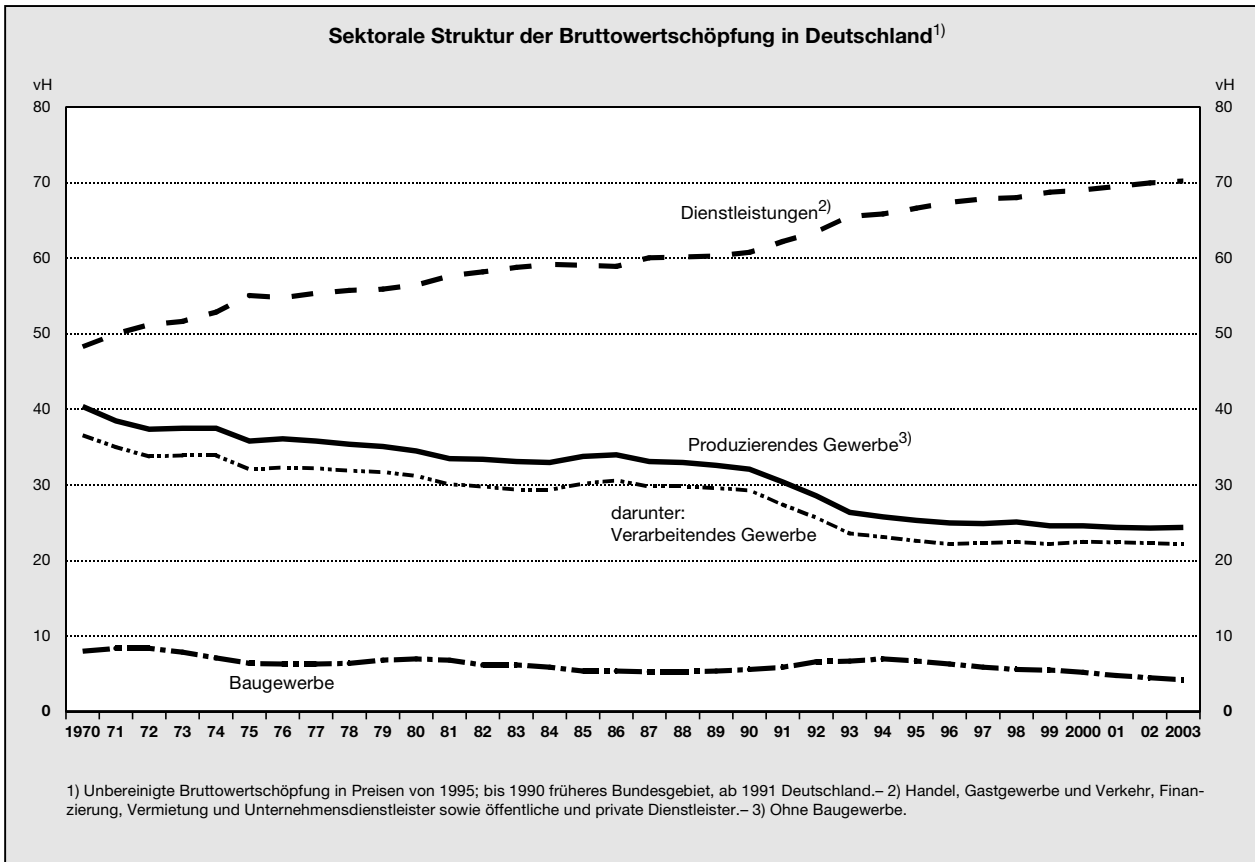
**480.** Die Befürchtungen eines Arbeitsplatzabbaus durch Importe und vor allem durch ausländische Direktinvestitionen kulminieren in dem Szenario einer fortschreitenden Deindustrialisierung Deutschlands, die ihren Ausdruck im relativen Bedeutungsverlust des Produzierenden Gewerbes finden. Sowohl hinsichtlich des Anteils der Erwerbstätigen als auch des relativen Wertschöpfungsanteils lässt sich hierbei ein eindeutiger Rückgang feststellen.

Obgleich die Bruttowertschöpfung des Produzierenden Gewerbes in absoluten Zahlen seit Anfang der siebziger Jahre kontinuierlich angestiegen ist, ging der Anteil des Produzierenden Gewerbes (ohne Bau) an der Bruttowertschöpfung in jeweiligen Preisen von 40,4 vH im Jahr 1970 auf 24,4 vH im Jahr 2003 zurück (Schaubild 120, Seite 372). Der Kernbereich des Produzierenden Gewerbes, das Verarbeitende Gewerbe, verzeichnete im gleichen Zeitraum einen Anteilrückgang von 36,6 vH auf 22,2 vH. Seit Mitte der neunziger Jahre ist der trendmäßige Rückgang für die Industrie jedoch abgebrochen; seitdem konnten beide Bereiche ihre Wertschöpfungsanteile, die noch vereinigungsbedingt zu Beginn der neunziger Jahre kräftig zurückgegangen waren, weitgehend konstant halten. Dies gilt in etwas eingeschränkter Form ebenfalls in realer Betrachtung. Qualitativ ähnlich verlief die Entwicklung der Anteile der Beschäftigten in den jeweiligen Wirtschaftsbereichen an den gesamten Erwerbstätigen. Hier kam es allerdings im Produzierenden Gewerbe (ohne Bau) auch seit Mitte der neunziger Jahre zu einem fortgesetzten Rückgang des Anteils, worin sich der weiter fortschreitende absolute Rückgang der Beschäftigung ausdrückt. In den Jahren von 1995 bis 2003 ging die Beschäftigung in diesem Sektor um über 650 000 Personen zurück, während im Dienstleistungsbereich im selben Zeitraum fast 3 Millionen neue Arbeitsplätze entstanden. Dieses Bild wird durch den gesunkenen Anteil der Beschäftigten des Produzierenden Gewerbes (ohne Bau) an den gesamten Erwerbstätigen bestätigt.

Im Gegenzug hat sich der Anteil des Dienstleistungsbereichs an der Wertschöpfung kräftig erhöht. Seit dem Jahr 1970 stieg der Anteil des Wirtschaftsbereichs Handel, Gastgewerbe und Verkehr sowie Unternehmensdienstleister von 33 vH auf fast 49 vH. Der Bereich der privaten und öffentlichen Dienstleister nahm von 15 vH auf annähernd 22 vH zu. Die Dienstleister machen damit gegenwärtig über 70 vH der gesamten Bruttowertschöpfung Deutschlands aus. Ihr Beschäftigungsanteil liegt in der gleichen Größenordnung.

**481.** Der Rückgang der relativen Bedeutung der Industrie ist jedoch kein auf Deutschland beschränktes Phänomen, sondern eine Entwicklung, die sich seit Jahrzehnten in sämtlichen Industrieländern beobachten lässt

Schaubild 120

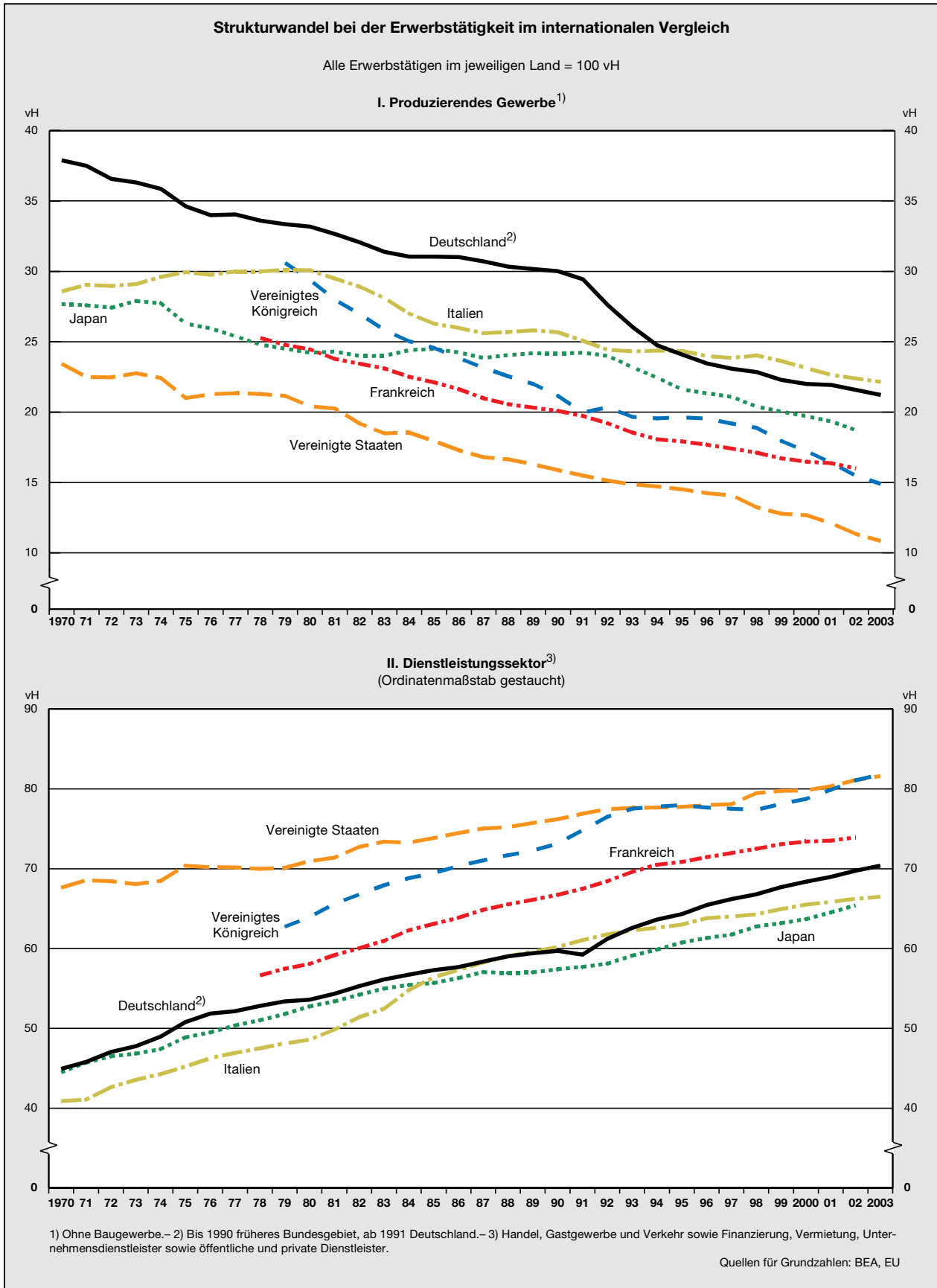


(Schaubild 121). Deutschland zeichnet sich im Vergleich mit anderen Industrieländern durch einen der höchsten Anteile an Erwerbstätigen in der Industrie (ohne Bau) aus, wobei es allerdings im Zuge des Abbaus von Industriearbeitsplätzen in der ersten Hälfte der neunziger Jahre zu einem merklichen Rückgang gekommen war. Gerade der positive Handelsbilanzsaldo des Verarbeitenden Gewerbes und – wie im Rahmen der Input-Output-Analyse gezeigt – mit der Exporttätigkeit einhergehende positive Beschäftigungseffekte können aber von der Tendenz her erklären, warum der Industrieanteil Deutschlands im internationalen Vergleich sehr hoch ist.

Ebenso lässt sich auch in anderen Industrieländern ein beständig zunehmender Bedeutungsgewinn des Dienstleistungsbereichs erkennen. Gemessen an der Entwicklung der Beschäftigtenanteile fällt Deutschland hier nicht aus dem Rahmen. Im Gegenteil: Der Anteil der in den Bereichen Handel, Gastgewerbe und Verkehr sowie Finanzierungs- und Unternehmensdienstleistungen Beschäftigten ist relativ hoch. Alles in allem verläuft der Strukturwandel in Deutschland damit in den gleichen Bahnen, wie dies auch für die wichtigsten europäischen Länder und die Vereinigten Staaten der Fall ist. Mit Blick auf die relative Bedeutung der Beschäftigung in der Industrie ist Deutschland sogar neben Italien das am stärksten industrialisierte Land. Zwar ist es in Deutsch-

land seit Mitte der neunziger Jahre zu einem überdurchschnittlichen Rückgang der Industriebeschäftigung gekommen, dies trifft allerdings auch – und noch in stärkerem Maße – auf die Vereinigten Staaten und auf das Vereinigte Königreich zu. Ein möglicher Grund für diese unterschiedlichen Entwicklungen könnte aber auch sein, dass Unternehmen in diesen Ländern industrielle Dienstleistungsaktivitäten in höherem Umfang als hierzulande in selbständige Unternehmen auslagern, deren Beschäftigte dann dem Dienstleistungssektor zugerechnet werden. Dies weist aber auch auf ein grundsätzliches Problem internationaler Vergleiche sektoraler Beschäftigungsanteile hin. Je nach Art der Zuordnung der Beschäftigten auf Industrie- beziehungsweise Dienstleistungsbereich – nach Sektoren oder nach hauptsächlichem Betätigungsfeld des Unternehmens –, können sich sehr unterschiedliche Ergebnisse ergeben.

**482.** Deindustrialisierung ist somit kein spezifisch deutsches Phänomen, sondern eine allgemein für Industrieländer charakteristische Entwicklung. Angesichts der Tatsache, dass bisher der Außenhandel Deutschlands und auch die Direktinvestitionsaktivitäten zum weitaus überwiegenden Teil mit Industrieländern stattfinden, also mit Ländern, die die gleiche sektorale Verschiebung durchlaufen haben, dürften außenwirtschaftliche Einflüsse nicht der maßgebliche Faktor für den relativen



Bedeutungsverlust der Industrie in Deutschland darstellen. Als weitere Erklärungsgründe werden regelmäßig Produktivitätsdifferenzen zwischen Industrie und Dienstleistungen sowie Nachfrageverschiebungen hin zu Dienstleistungsgütern genannt. Diese Aspekte sind keineswegs neuartig, sondern spielten bereits in den siebziger Jahren in Diskussionen über den Strukturwandel eine wichtige Rolle. Anders als heute, wo sich hinter dem Stichwort Deindustrialisierung in erster Linie die Sorge um drohende Arbeitsplatzverluste verbirgt, wurde Deindustrialisierung damals allerdings als allgemein begrüßenswerter Prozess aufgefasst, da angenommen wurde, dass hoch entwickelte Volkswirtschaften vom Wandel zur Dienstleistungsgesellschaft profitierten.

Die Auswirkungen von stärkeren Produktivitätsfortschritten im Industriebereich auf die Beschäftigten sind allerdings nicht eindeutig. Zum einen erlauben sie, die gleiche Produktionsmenge mit weniger Arbeitskräften zu fertigen, was für einen abnehmenden Beschäftigtenanteil spricht, zum anderen verbilligen sie die Industriegüter relativ zu den Dienstleistungen und lösen so über Substitutionseffekte auf der Nachfrageseite möglicherweise einen gegenläufigen Effekt aus. Einiges spricht jedoch dafür, dass der Produktivitätseffekt überwiegt. So stieg in Deutschland die Arbeitsproduktivität in der Industrie seit dem Jahr 1970 deutlich stärker als in den Dienstleistungsbereichen insgesamt (Tabelle 78). In einigen Bereichen des Dienstleistungssektors – wie zum

Tabelle 78

**Zuwachsraten unterschiedlicher Produktivitätsgrößen**  
vH<sup>1)</sup>

Bruttowertschöpfung <sup>2)</sup>	Früheres Bundesgebiet		Deutschland		Nachrichtlich: Früheres Bundesgebiet ohne Berlin <sup>3)</sup>	
	1970 bis 1980	1981 bis 1991	1991 bis 2003	1995 bis 2003	1991 bis 2003	1995 bis 2003
Je Einwohner .....	2,6	2,5	1,3	1,5	0,9	1,4
Je Erwerbstätigen, insgesamt .....	2,5	1,6	1,6	1,3	1,1	1,2
darunter:						
Produzierendes Gewerbe <sup>4)</sup> .....	2,7	1,9	2,6	1,8	1,5	1,4
darunter:						
Verarbeitendes Gewerbe .....	2,8	1,9	1,6	1,3	1,4	1,4
Baugewerbe .....	1,3	0,9	0,3	1,0	-0,0	1,2
Handel, Gastgewerbe und Verkehr	1,9	1,6	1,9	2,0	1,5	2,1
Finanzierung, Vermietung und Unternehmensdienstleister .....	2,3	1,2	-0,8	-0,7	-0,8	-0,7
Öffentliche und private Dienstleister .....	0,5	-0,2	0,3	-0,0	0,1	-0,1
Je Erwerbstätigenstunde,						
insgesamt .....	3,7	2,7	2,1	2,0	X	X
darunter:						
Produzierendes Gewerbe <sup>4)</sup> .....	3,7	2,8	2,8	2,4	X	X
Baugewerbe .....	1,9	1,3	0,5	1,1	X	X
Handel, Gastgewerbe und Verkehr	3,3	2,9	2,6	2,9	X	X
Finanzierung, Vermietung und Unternehmensdienstleister .....	3,6	2,3	0,0	-0,1	X	X
Öffentliche und private Dienstleister .....	1,8	1,0	0,9	0,5	X	X

1) Durchschnittlich jährliche Veränderung im angegebenen Zeitraum. - 2) In Preisen von 1995. - 3) Ergebnisse gemäß Arbeitskreis VGR der Länder (Stand: Februar 2004). - 4) Ohne Baugewerbe.

Beispiel Handel, Gastgewerbe und Verkehr – war die Differenz des Produktivitätsanstiegs allerdings deutlich geringer. Diese auch im internationalen Vergleich relativ hohe Produktivität einiger Bereiche des Dienstleistungssektors stellt zudem eine mögliche Erklärung für eine geringere Beschäftigungsintensität des deutschen Dienstleistungssektors dar.

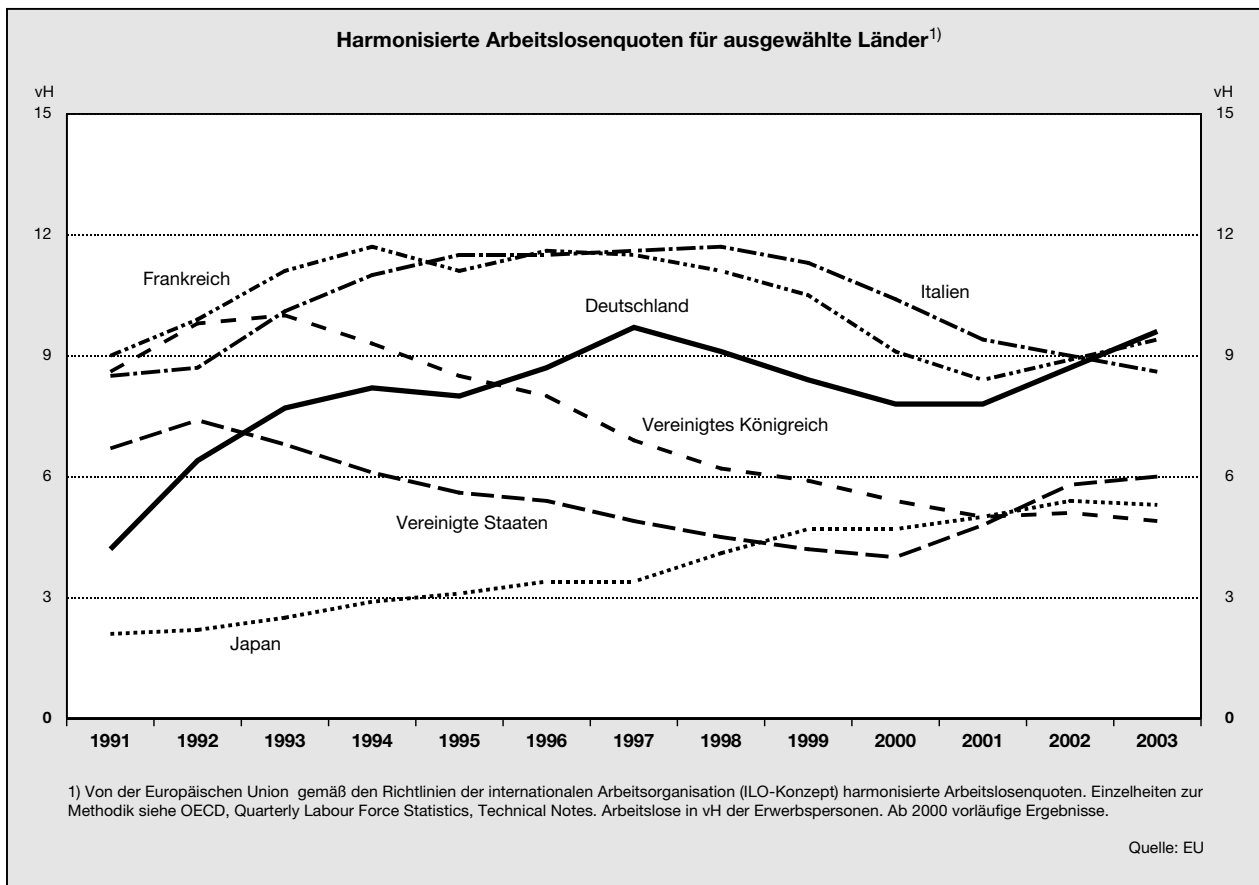
Dass der Substitutionseffekt sich relativ verbilligender Industriegüter den Produktivitätseffekt nicht kompensiert, liegt auch daran, dass sich in entwickelten Industriegesellschaften die Nachfrage mit steigenden Einkommen relativ stärker auf Dienstleistungsprodukte konzentriert. So nahm seit dem Jahr 1976 das relative Gewicht von Dienstleistungen im Warenkorb des Verbraucherpreisindex von 36 vH auf aktuell 51 vH zu.

Die Einschätzung, dass gleichgerichtete primär binnenwirtschaftliche Faktoren, die wesentlichen Ursachen des Strukturwandels darstellen, wird auch in empirischen Studien bestätigt (Rowthorn und Ramaswamy, 1999). In einer Paneluntersuchung für die OECD-Länder finden die Autoren, dass sich höchstens ein Fünftel der Anteils-

verluste des Verarbeitenden Gewerbes durch den internationalen Handel erklären lässt. Für Europa ist die Bedeutung dieses Kanals eher noch geringer anzusetzen als für den Durchschnitt der betrachteten Länder. Vielmehr zeichnet sich in allen Ländern das oben für Deutschland skizzierte Bild eines überwiegend durch Produktivitätsfortschritte verursachten Rückgangs der Beschäftigten in der Industrie bei gleichzeitiger Verschiebung der Präferenzen hin zu einer verstärkten Nachfrage nach Dienstleistungen ab.

**483.** Wenn die deutsche Volkswirtschaft demnach aber den sektoralen Strukturwandel in sehr ähnlicher Art und Weise wie andere Volkswirtschaften durchlebt, so ist – unter Berücksichtigung des starken vereinigungsbedingten Anstiegs zu Beginn der neunziger Jahre – die in der zweiten Hälfte der neunziger Jahre im Vergleich zu anderen Ländern weiterhin relativ hohe Arbeitslosigkeit auch als Indiz dafür zu werten, dass es Deutschland schlechter als anderen Ländern gelingt, die hierdurch hervorgerufenen Anpassungsnotwendigkeiten auf dem Arbeitsmarkt erfolgreich zu bewältigen (Schaubild 122).

Schaubild 122



## 5. Fazit

**484.** In diesem Jahr sind angesichts der fortgesetzt enttäuschenden binnenwirtschaftlichen Lage und der gleichzeitig lebhaften Exportkonjunktur Fragen aufgeworfen worden, wie sich diese Divergenz mit der These einer mangelnden Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Volkswirtschaft vereinbaren lässt. Eine Antwort bedingt eine Klärung dessen, was unter Wettbewerbsfähigkeit genau zu verstehen ist. In dem traditionellen Sinn der preislichen Wettbewerbsfähigkeit lässt sich anhand einer Reihe von Indikatoren zusammenfassend feststellen, dass es in den vergangenen Jahren eine tendenzielle Verbesserung der Position der deutschen Unternehmen gegeben hat. Dies erklärt auch – zumindest zu einem Teil – die so überaus dynamische Exportentwicklung. Der skeptische Einwand, dass diese nur das Spiegelbild einer heimischen Standortchwäche darstellt, da sich die Exportzahlen und auch die verbesserte preisliche Wettbewerbsfähigkeit durch eine kosteninduzierte Verlagerung von Vorleistungen und Produktion ins Ausland erklären, ist zu einem gewissen Grad berechtigt: Der Anteil inländischer Wertschöpfung an den deutschen Exporten ist seit Anfang der neunziger Jahre beständig gesunken. Dies muss allerdings nicht negativ sein, sondern zeigt in Kombination mit den Exportanstiegen, dass die deutschen Unternehmen die Vorteile der internationalen Arbeitsteilung zu nutzen verstehen. Die gestiegene Exportmenge hat zudem dazu geführt, dass die durch die Exporte erzeugte inländische Wertschöpfung überproportional zugenommen hat. Für das Verarbeitende Gewerbe hat diese Entwicklung per saldo auch zu einem zusätzlichen Aufbau an Beschäftigung seit Mitte der neunziger Jahre geführt, was umso bemerkenswerter ist, als die Beschäftigung des Bereichs in dieser Zeitspanne insgesamt gesunken ist.

Die ausländischen Direktinvestitionen deutscher Unternehmen sind bis Ende der neunziger Jahre stark expandiert, wobei der allergrößte Teil immer noch in die Industrieländer fließt, bei allerdings steigender Bedeutung der mittel- und osteuropäischen Länder und Chinas. Trotz des seit Beginn dieses Jahrzehnts zu beobachtenden Einbruchs deuten Umfragen darauf hin, dass Direktinvestitionen auch in Zukunft eine wichtige Rolle spielen werden. Die hieraus bisher resultierenden Beschäftigungswirkungen lassen sich gegenwärtig nur schwer quantifizieren. Die wenigen verfügbaren empirischen Studien lassen vermuten, dass die Auswirkungen auf heimische Arbeitsplätze bisher begrenzt sind. Allerdings finden sich auch Anzeichen einer lohnkostenmotivierten Verlagerung, was den Anpassungsdruck auf Teilbereiche des deutschen Arbeitsmarktes verstärken wird.

Die unter dem Schlagwort der Deindustrialisierung geführte Debatte um den Bedeutungsverlust der Industrie im Hinblick auf Wertschöpfung und Arbeitsplätze sollte nicht aus dem Blick verlieren, dass zum einen dieses Phänomen kein spezifisch deutsches ist, und dass zum

anderen der internationale Handel und die Investitionstätigkeit deutscher Industrieunternehmen im Ausland nicht die primäre Ursache dieser Entwicklung darstellt.

Deutschland ist international wettbewerbsfähig, aber Wettbewerbsfähigkeit, verstanden als Fähigkeit der Erhöhung des heimischen Lebensstandards, hat eben nur sehr bedingt etwas mit internationaler Wettbewerbsfähigkeit zu tun. Hier haben inländische Bestimmungsgründe selbst für eine offene Volkswirtschaft wie im Falle Deutschlands eine weitaus wichtigere Bedeutung, und hier sind – wie die Analyse gezeigt hat – auch die Hauptursachen der wirtschaftlichen Schwierigkeiten Deutschlands, das heißt der gespaltenen Konjunkturentwicklung zu suchen.

Aus unserer Sicht aber weitaus wichtiger sind die Ansatzpunkte, die Erfolg versprechen, wenn es darum geht, die Wachstumschancen der deutschen Volkswirtschaft zu verbessern. In seinem diesjährigen Gutachten geht der Sachverständigenrat deshalb ausführlich auf die notwendige Reform des deutschen Gesundheitswesens sowie auf Defizite und Reformoptionen im Bereich der Bildung ein. Eine der wesentlichen Ursachen für die in den vergangenen Jahren schwache gesamtwirtschaftliche Dynamik Deutschlands liegt auch in den anhaltenden Problemen der neuen Länder. Hier gibt es aus heutiger Sicht keinen Königsweg, aber sehr wohl konkrete Ansatzpunkte für eine Verbesserung der zukünftigen Entwicklung.

Gegenwärtig besteht in Deutschland eine gewisse Tendenz zur Schwarzmalerei. Selbst das Positive, wie beispielsweise die verbesserte preisliche Wettbewerbsfähigkeit und die Ausfuhrerfolge, werden unter dem Menetekel vermeintlich drastischer und negativer Folgen für die heimischen Arbeitsplätze in düsteren Farben gemalt. Hierzu besteht alles in allem kein Grund. Wer alles nur noch schwarz sieht, verliert auch den Blick dafür, welche Wege zu beschreiten notwendig und lohnenswert sind.

### Literatur

Barba-Navaretti, G., und D. Castellani (2004) *Does Investing Abroad Affect Performance at Home? Comparing Italian Multinational and National Enterprises*, CEPR Working Paper 4284.

Becker, S.O., Ekholm, K., Jäckle, R. und M.-A. Muendler (2004) *Location Choice and Employment Decisions of German Multinationals*, Working Paper.

Bhagwati, J., Panagariya, A. und T.N. Srinivasan (2004) *The Muddles over Outsourcing*, Journal of Economic Perspectives, erscheint demnächst.

Braconier und K. Ekholm (2000) *Swedish Multinationals and Competition from High- and Low-Wage Locations*, Working Paper.

- Brenton, P., Di Mauro, F. und M. Lücke (1999) *Economic Integration and FDI: An Empirical Analysis of Foreign Investment in the EU und in Central und Eastern Europe*, *Empirica*, 26, 95 – 121.
- Buch, C., Kleinert, J., Lipponer, A. und F. Toubal, (2004) *Determinants and Effects of Foreign Direct Investment: Evidence from German Firm-Level Data*, Preliminary Version of a Paper prepared for the 39th Panel Meeting of Economic Policy.
- Carstensen, K. und F. Toubal (2003) *Foreign Direct Investment in Central and Eastern European Countries: A Dynamic Panel Analysis*, Kiel Working Paper No. 1143.
- Konings J. und A. Murphy (2001) *Do Multinational Enterprises Substitute Parent Jobs for Foreign ones? Evidence from European Firm-Level Panel Data*, CEPR Discussion Paper 2972.
- Marin, D. (2004) *A Nation of Poets and Thinkers – Less So With Eastern Enlargement? Austria und Germany*, CEPR Discussion Paper 4358.
- Rowthorn, R. und R. Ramaswamy (1999) *Growth, Trade, and Deindustrialization*, IMF Staff Papers, 46, 1, 18 – 41.
- Samuelson, P. A. (2004) *Where Ricardo and Mill Rebut and Confirm Arguments of Mainstream Economists Supporting Globalisation*, *Journal of Economic Perspectives*, 18, 135 – 146.
- Swenson, D. L. (2001) *Transaction Type and the Effect of Taxes on the Distribution of Foreign Direct Investment*, in: Hines, J. R. (Hrsg.) *International Taxation and Multinational Activity*, Chicago.
- Toubal, F. (2003) *The Location of German Multinationals in Eastern European Countries*, Mimeo.

**Anhang: Weitere Tabellen zum Kapitel IV  
„Deutschland im internationalen Wettbewerb“**

Seiten 378 – 386

Tabelle 79

**Sektorale und regionale Struktur des deutschen  
nach ausgewählten Gütergruppen**

Länder	Insgesamt	Erzeugnisse der Landwirtschaft, gewerbliche Jagd	Erzeugnisse des Ernährungsgewerbes	Textilien	Bekleidung	Leder und Lederwaren	Chemische Erzeugnisse	Gummi- und Kunststoffwaren	Glas, Keramik, bearbeitete Steine und Erden	Eisen- und Stahlerzeugnisse; NE-Metalle und -erzeugnisse
<b>Anteil an allen Ausfuhren (vH)</b>										
<b>1996</b>										
Insgesamt .....	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
EU-15 .....	57,38	60,57	71,73	48,11	64,21	49,19	56,47	65,34	60,49	62,73
Mittel- und osteuropäische Länder <sup>3)</sup> .....	6,02	9,42	5,42	20,12	8,39	15,28	5,05	9,51	7,28	4,74
Japan .....	2,69	1,62	1,32	1,01	1,68	4,00	3,82	1,02	1,91	0,79
China .....	1,38	0,35	0,40	0,26	0,08	0,10	0,77	0,29	0,37	1,54
Asiatische Länder <sup>4)</sup> ..	5,40	2,29	1,04	1,94	1,12	2,76	5,24	2,15	4,23	4,93
Übrige Länder .....	27,14	25,74	20,09	28,56	24,52	28,66	28,64	21,68	25,72	25,27
<b>2003</b>										
Insgesamt .....	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
EU-15 .....	55,50	66,52	75,77	46,29	67,93	54,68	54,28	55,61	53,66	59,49
Mittel- und osteuropäische Länder <sup>3)</sup> .....	8,43	4,51	6,11	20,15	8,61	16,18	6,61	15,95	12,40	9,33
Japan .....	1,79	1,27	0,95	0,74	0,92	2,33	2,92	1,05	1,55	0,82
China .....	2,75	0,10	0,29	0,76	0,19	0,26	1,48	1,48	1,59	3,42
Asiatische Länder <sup>4)</sup> ..	3,46	0,56	0,93	1,65	0,68	1,62	4,14	1,81	3,61	3,76
Übrige Länder .....	28,06	27,04	15,97	30,42	21,66	24,93	30,56	24,10	27,19	23,19
<b>Anteil an allen Einfuhren (vH)</b>										
<b>1996</b>										
Insgesamt .....	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
EU-15 .....	56,24	51,54	73,31	56,41	25,41	55,14	67,35	67,02	68,76	61,15
Mittel- und osteuropäische Länder <sup>3)</sup> .....	5,82	2,16	3,81	6,72	14,85	8,32	2,99	5,71	13,31	7,97
Japan .....	4,99	0,02	0,06	1,02	0,19	0,12	4,54	5,14	2,28	0,56
China .....	2,61	0,75	1,67	3,87	10,86	12,81	1,36	2,84	2,24	0,67
Asiatische Länder <sup>4)</sup> ..	5,24	3,90	3,42	7,97	8,82	10,92	1,49	4,44	2,67	1,52
Übrige Länder .....	25,11	41,63	17,73	24,01	39,87	12,69	22,26	14,85	10,73	28,13
<b>2003</b>										
Insgesamt .....	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
EU-15 .....	50,43	52,80	68,79	42,06	17,94	40,91	68,36	54,85	54,09	58,40
Mittel- und osteuropäische Länder <sup>3)</sup> .....	10,71	3,24	6,74	12,94	12,57	10,23	2,96	16,06	18,14	11,47
Japan .....	3,60	0,01	0,06	0,75	0,03	0,06	3,17	3,47	2,91	0,71
China .....	4,70	0,96	1,85	6,14	15,71	17,21	1,74	4,67	5,63	0,77
Asiatische Länder <sup>4)</sup> ..	5,10	3,08	3,87	8,85	7,58	8,20	1,97	3,98	3,89	1,01
Übrige Länder .....	25,45	39,90	18,68	29,27	46,17	23,39	21,80	16,98	15,34	27,64

1) In der Gliederung nach Güterabteilungen des Güterverzeichnis für Produktionsstatistiken 1995 (GP95). - 2) Einschließlich Zuschätzungen von Anmeldeausfällen in der Intrahandelsstatistik.

**Außenhandels mit ausgewählten Ländern  
der Produktionsstatistik 1996 und 2003<sup>1)</sup>**

Metall- erzeug- nisse	Ma- schi- nen	Büroma- schinen, Daten- verarbei- tungsge- räte und -einrich- tungen	Geräte der Elek- trizitäts- erzeugung und -ver- teilung sowie ähnliche Geräte	Nachrich- tentech- nik, Rundfunk- und Fern- sehgeräte sowie elek- tronische Bauele- mente	Uhren, Medizin-, mess-, steuerungs-, regelungs- technische und optische Erzeugnisse	Kraft- wagen und Kraft- wagen- teile	Sons- tige Fahr- zeuge	Möbel, Schmuck, Musik- instru- mente, Sport- geräte, Spiel- waren	Sons- tige Wa- ren <sup>2)</sup>	Länder
<b>Anteil an allen Ausfuhren (vH)</b>										
<b>1996</b>										
100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	Insgesamt
60,57	44,51	70,17	55,26	54,49	46,41	59,96	57,70	57,63	65,11	EU-15
8,57	6,09	5,41	8,67	5,45	5,25	4,39	2,09	5,84	3,01	Mittel- und osteuro- päische Länder <sup>3)</sup>
1,27	2,22	1,40	1,42	0,73	4,90	6,61	0,51	2,78	0,66	Japan
0,65	3,45	0,26	1,19	1,68	1,35	0,34	1,15	0,63	4,12	China
3,74	10,21	2,28	5,96	13,77	6,74	3,12	3,19	2,74	6,85	Asiatische Länder <sup>4)</sup>
25,20	33,51	20,49	27,50	23,89	35,35	25,59	35,35	30,38	20,25	Übrige Länder
<b>2003</b>										
100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	Insgesamt
54,72	42,94	66,34	47,75	48,48	42,94	53,78	58,14	59,93	75,61	EU-15
15,09	8,93	6,72	12,67	9,74	5,67	7,35	1,99	7,04	5,70	Mittel- und osteuro- päische Länder <sup>3)</sup>
0,99	1,78	1,14	1,70	1,28	4,38	2,60	0,61	2,17	0,41	Japan
2,22	6,19	0,80	4,84	2,36	3,56	2,78	2,82	1,50	2,22	China
2,29	5,62	2,36	4,56	12,14	5,55	1,53	3,15	2,14	1,71	Asiatische Länder <sup>4)</sup>
24,69	34,54	22,65	28,48	26,00	37,90	31,97	33,28	27,21	14,33	Übrige Länder
<b>Anteil an allen Ausfuhren (vH)</b>										
<b>1996</b>										
100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	Insgesamt
55,21	56,35	29,75	41,29	36,76	32,07	75,06	54,11	44,81	82,53	EU-15
14,33	7,07	1,02	13,01	2,40	3,09	5,73	2,21	15,45	1,29	Mittel- und osteuro- päische Länder <sup>3)</sup>
1,80	6,39	16,70	10,21	16,73	14,23	10,58	7,62	3,29	1,11	Japan
4,68	2,53	3,40	4,12	4,43	4,03	0,04	0,60	11,22	0,19	China
5,88	1,89	22,75	9,86	20,06	5,62	1,39	6,14	8,52	0,96	Asiatische Länder <sup>4)</sup>
18,11	25,75	26,38	21,51	19,62	40,96	7,21	29,32	16,71	13,92	Übrige Länder
<b>2003</b>										
100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	Insgesamt
44,34	46,14	27,83	32,28	27,77	29,38	56,56	47,00	28,22	87,30	EU-15
23,85	15,98	6,84	23,50	9,03	6,55	24,19	3,23	26,50	1,29	Mittel- und osteuro- päische Länder <sup>3)</sup>
1,77	5,41	9,47	7,71	11,56	11,01	5,50	3,28	2,36	0,58	Japan
8,23	4,18	14,38	10,58	13,60	5,33	0,19	1,56	21,47	0,26	China
4,87	2,53	25,74	7,04	21,29	5,75	1,68	2,59	5,70	0,65	Asiatische Länder <sup>4)</sup>
16,95	25,76	15,73	18,90	16,74	41,99	11,88	42,34	15,77	9,92	Übrige Länder

3) Estland, Lettland, Litauen, Polen, Slowakei, Slowenien, Tschechische Republik und Ungarn. - 4) Indien, Indonesien, Malaysia, Philippinen, Singapur, Südkorea, Taiwan und Thailand.

Tabelle 80

Kapitalverflechtungen mit dem Ausland

Jahr	Alle Länder	Industrieländer											
		zu-sammen	EU-Länder (EU-15)										
			zu-sammen	Mitgliedsländer im Euro-Raum								Luxemburg	Niederlande
				zu-sammen	Belgien	Finnland	Frankreich	Griechenland	Irland	Italien			
Unmittelbare und mittelbare deutsche Direktinvestitionen im Ausland Mio Euro													
1990	115 788	103 651	57 113	51 935	7 642	220	10 775	438	3 399	6 055	4 270	7 545	
1991	134 301	119 902	68 457	62 998	9 906	195	12 153	546	6 571	7 128	4 487	8 432	
1992	147 182	130 190	73 985	69 449	12 854	188	13 278	580	7 469	6 612	5 262	9 384	
1993	164 334	143 635	78 730	73 333	13 914	204	13 513	602	8 713	6 847	6 456	9 807	
1994	178 757	154 270	86 614	78 797	14 279	297	14 585	556	8 873	7 171	7 523	10 453	
1995	196 734	169 548	107 988	85 462	14 139	332	16 054	594	9 228	8 011	8 220	13 164	
1996	231 203	197 091	121 752	93 997	15 654	378	18 095	593	9 300	10 146	8 870	13 026	
1997	282 985	239 277	138 596	104 658	16 744	467	18 889	977	9 761	11 677	11 206	14 839	
1998	318 627	268 080	151 188	114 680	17 198	529	23 427	1 125	9 201	13 401	12 468	13 637	
1999	411 493	347 387	182 077	133 132	18 965	747	23 508	1 316	10 115	15 628	15 585	20 475	
2000	582 338	497 845	241 739	178 391	23 930	1 055	33 003	1 197	8 198	18 809	19 958	36 518	
2001	701 090	603 789	271 722	200 309	25 307	1 132	42 047	1 399	8 169	18 513	28 572	37 321	
2002	651 505	558 571	276 643	204 479	28 361	1 343	42 279	1 285	7 985	19 905	25 785	38 140	
Anzahl der Unternehmen													
1990	19 631	16 663	8 903	8 783	730	79	2 325	147	240	958	207	1 242	
1991	20 895	17 667	9 624	9 493	781	92	2 506	146	290	1 039	221	1 367	
1992	22 134	18 434	10 172	9 977	820	100	2 654	156	294	1 102	234	1 452	
1993	20 784	16 986	9 482	9 258	769	88	2 421	138	290	1 028	232	1 392	
1994	21 745	17 428	9 704	9 507	764	97	2 458	136	306	1 035	271	1 432	
1995	23 369	18 205	12 241	9 843	786	109	2 511	148	303	1 117	281	1 483	
1996	24 987	18 887	12 739	10 166	830	120	2 581	148	290	1 214	289	1 510	
1997	27 181	20 014	13 381	10 662	957	126	2 718	154	282	1 259	311	1 531	
1998	29 041	20 907	13 984	11 118	924	151	2 799	164	263	1 395	315	1 608	
1999	29 963	21 142	14 085	11 114	898	148	2 774	170	271	1 420	327	1 628	
2000	32 939	23 095	15 293	11 828	933	180	2 857	178	284	1 518	366	1 743	
2001	34 357	23 907	15 690	12 048	938	201	2 906	189	284	1 571	371	1 766	
2002	22 410	16 134	10 189	7 725	576	123	1 772	127	209	1 110	275	1 113	
Beschäftigte in Tausend													
1990	2 337	1 639	824	817	88	5	214	16	11	85	9	73	
1991	2 408	1 682	849	840	90	5	224	15	10	86	9	74	
1992	2 510	1 737	865	860	91	5	226	15	11	88	11	79	
1993	2 537	1 743	867	866	91	5	227	14	12	91	11	87	
1994	2 658	1 776	900	872	88	5	226	14	12	94	13	92	
1995	2 834	1 865	1 136	891	86	5	240	13	13	97	13	94	
1996	3 120	2 029	1 243	985	88	6	281	14	12	112	12	90	
1997	3 289	2 067	1 292	998	95	7	267	13	14	118	12	92	
1998	3 738	2 351	1 396	1 081	97	8	292	15	14	134	13	104	
1999	4 104	2 573	1 461	1 127	88	8	308	16	15	135	12	112	
2000	4 440	2 732	1 620	1 232	91	15	333	18	16	152	15	106	
2001	4 698	2 882	1 659	1 256	91	16	337	19	18	154	19	112	
2002	4 439	2 750	1 608	1 218	85	18	322	19	17	147	15	115	

## Kapitalverflechtungen mit dem Ausland

noch: Industrieländer											Jahr	
noch: EU-Länder (EU-15)						An- dere In- dus- trie- län- der	noch: andere Industrieländer					
Mitgliedsländer im Euro-Raum			Däne- mark	Schwe- den	Ver- einig- tes König- reich		darunter					
Öster- reich	Portugal	Spa- nien					Japan	Nor- wegen	Schweiz	Türkei		Ver- einigte Staaten
Unmittelbare und mittelbare deutsche Direktinvestitionen im Ausland												
Mio Euro												
4 307	672	6 615	717	684	8 987	46 538	2 333	575	5 797	310	27 453	1990
5 004	891	7 686	801	849	9 857	51 444	2 716	597	6 268	356	30 621	1991
5 751	1 117	6 954	854	856	9 621	56 205	3 061	619	6 062	451	34 017	1992
6 273	1 163	5 840	982	1 203	10 893	64 905	4 106	661	6 650	565	39 488	1993
6 986	1 477	6 596	1 104	1 583	13 995	67 655	3 949	663	7 333	383	40 881	1994
7 497	1 580	6 644	1 589	1 943	18 994	61 560	3 919	719	8 276	512	42 661	1995
8 402	1 961	7 574	1 735	2 092	23 927	75 339	4 866	887	8 064	575	54 310	1996
9 394	2 234	8 470	1 832	2 343	29 763	100 682	4 796	960	10 290	781	75 967	1997
10 865	2 676	10 151	2 323	2 654	31 531	116 892	5 158	984	11 893	950	89 910	1998
11 789	3 155	11 847	2 113	5 987	40 845	165 311	7 179	1 046	12 714	1 147	133 104	1999
18 509	3 685	13 529	2 565	6 568	54 215	256 106	9 551	1 417	17 146	2 013	213 405	2000
19 156	3 670	15 024	2 690	6 530	62 192	332 068	8 925	1 527	18 249	1 580	287 513	2001
19 335	3 388	16 675	2 670	8 279	61 216	281 928	8 898	1 619	16 873	1 576	240 010	2002
Anzahl der Unternehmen												
1 619	178	1 058	277	294	1 540	7 761	312	134	1 657	115	2 559	1990
1 708	212	1 131	308	323	1 621	8 044	329	147	1 705	132	2 597	1991
1 738	237	1 190	332	346	1 700	8 262	345	170	1 726	136	2 656	1992
1 570	225	1 105	299	308	1 582	7 504	343	158	1 505	127	2 478	1993
1 622	264	1 122	323	322	1 591	7 725	342	161	1 521	123	2 575	1994
1 665	284	1 156	345	346	1 706	5 963	362	169	1 563	141	2 723	1995
1 719	300	1 164	342	372	1 858	6 148	366	180	1 587	163	2 825	1996
1 792	308	1 223	361	393	1 965	6 633	367	175	1 634	190	3 249	1997
1 855	333	1 310	408	427	2 032	6 923	400	187	1 719	223	3 342	1998
1 814	335	1 327	394	486	2 090	7 058	415	186	1 682	233	3 510	1999
2 015	341	1 412	441	610	2 413	7 802	429	214	1 812	272	3 947	2000
2 025	343	1 454	446	649	2 547	8 217	497	242	1 808	284	4 155	2001
1 169	225	1 026	257	355	1 852	5 945	356	141	1 076	176	3 375	2002
Beschäftigte in Tausend												
144	34	138	16	32	140	816	31	7	54	20	465	1990
149	36	142	16	26	145	833	34	8	55	21	481	1991
152	40	142	18	27	143	872	36	8	71	21	496	1992
152	40	136	19	23	140	876	37	9	71	23	498	1993
153	43	132	20	25	168	876	40	9	73	23	489	1994
156	45	129	21	27	197	729	42	10	73	27	515	1995
184	49	136	20	31	207	786	67	11	60	30	554	1996
186	50	143	22	35	236	775	43	10	62	34	557	1997
188	56	160	29	48	238	954	44	13	71	39	700	1998
202	58	174	29	57	249	1 112	67	12	80	40	821	1999
242	56	188	31	81	276	1 112	98	15	86	42	769	2000
236	56	199	32	72	299	1 223	131	16	95	43	827	2001
235	50	195	29	73	288	1 142	124	16	89	41	767	2002

noch Tabelle 80

**Kapitalverflechtungen mit dem Ausland**

Jahr	Reformländer											
	zu- sammen	darunter										
		China, Volksre- publik	Est- land	Lett- land	Li- tauen	Polen	Ru- mänien	Russi- sche Födera- tion	Slo- wakei	Slo- wenien	Tsche- chische Republik	Ungarn
Unmittelbare und mittelbare deutsche Direktinvestitionen im Ausland												
Mio Euro												
1990	473	83	.	.	.	13	.	.	.	146	.	136
1991	1 100	173	.	.	.	44	8	99	.	212	275	250
1992	1 899	271	.	.	.	149	16	40	.	128	699	579
1993	3 218	376	.	.	.	320	26	70	155	169	896	1 134
1994	4 725	441	.	.	.	597	43	206	251	212	1 447	1 424
1995	6 941	811	0	18	15	1 043	81	313	344	161	2 140	1 771
1996	11 023	1 525	0	31	17	1 768	88	594	434	177	2 823	3 236
1997	15 304	2 729	0	64	22	2 909	176	713	535	213	3 432	3 898
1998	19 573	3 110	22	77	64	4 301	358	544	744	272	4 509	4 803
1999	25 570	4 333	34	124	54	5 525	336	1 058	952	322	5 490	5 950
2000	34 268	5 618	47	211	73	7 884	494	1 500	1 668	394	7 293	7 187
2001	41 448	6 937	182	305	181	9 509	738	2 209	2 114	448	8 258	8 212
2002	43 965	6 360	46	233	226	8 828	793	2 233	2 775	426	10 132	9 212
Anzahl der Unternehmen												
1990	202	21	.	.	.	26	.	.	.	24	.	99
1991	416	37	.	.	.	69	4	32	.	21	38	199
1992	754	34	.	.	.	140	10	38	.	36	167	312
1993	1 051	49	.	.	.	189	12	45	39	35	279	375
1994	1 541	88	.	.	.	308	26	62	69	44	441	459
1995	2 144	170	0	16	7	467	34	116	100	37	606	514
1996	2 807	298	0	21	8	653	51	143	123	54	727	612
1997	3 525	409	0	30	17	852	75	165	159	66	874	723
1998	4 225	486	22	39	34	1 088	108	166	197	83	993	812
1999	4 626	537	28	44	34	1 212	127	193	235	95	1 074	833
2000	5 233	601	32	53	47	1 366	163	236	257	93	1 177	908
2001	5 766	689	32	56	56	1 477	196	269	291	105	1 285	929
2002	3 399	505	21	26	38	865	91	181	167	55	692	543
Beschäftigte in Tausend												
1990	41	5	.	.	.	6	.	.	.	11	.	14
1991	85	9	.	.	.	9	0	4	.	12	20	26
1992	134	15	.	.	.	18	1	9	.	10	33	45
1993	180	17	.	.	.	29	3	10	6	9	47	49
1994	257	25	.	.	.	47	6	16	13	10	68	56
1995	359	40	0	2	1	66	8	39	15	7	92	70
1996	470	59	0	4	1	84	10	41	18	9	109	114
1997	567	79	0	3	1	116	19	33	24	7	124	133
1998	689	94	1	4	4	149	29	34	32	8	142	157
1999	791	113	2	9	2	166	26	48	39	10	175	153
2000	910	126	2	10	4	194	29	55	58	10	203	161
2001	985	137	3	10	7	214	36	62	64	12	217	162
2002	956	132	2	6	18	198	40	65	72	10	197	146

Quelle: Deutsche Bundesbank

**Sektorale Struktur der deutschen Direktinvestitionen im Ausland  
nach ausgewählten Wirtschaftszweigen**

Jahr	Alle Wirtschaftszweige	darunter					
		Verarbeitendes Gewerbe	Handel <sup>1)</sup>	Kreditinstitute	Sonstige Finanzierungsinstitutionen	Versicherungsgewerbe	Beteiligungsgesellschaften
<b>Unmittelbare und mittelbare Direktinvestitionen in Mrd Euro (konsolidiert)</b>							
1990	115,79	48,41	24,38	8,37	9,73	4,34	5,80
1991	134,30	55,42	25,79	9,60	13,52	6,76	5,82
1992	147,18	57,59	27,53	11,07	18,57	7,85	6,76
1993	164,33	63,59	27,78	14,30	20,63	9,06	8,61
1994	178,76	71,31	28,77	16,32	22,91	9,89	9,07
1995	196,73	77,04	31,11	19,50	27,69	11,10	10,74
1996	231,20	89,57	36,28	23,53	29,48	12,68	13,67
1997	282,99	108,60	43,86	27,21	46,87	16,83	18,35
1998	318,63	128,48	49,38	30,77	42,43	19,09	21,19
1999	411,49	157,45	55,19	44,54	63,60	23,89	24,68
2000	582,34	179,08	70,69	60,93	136,71	25,96	44,99
2001	701,09	177,55	76,03	66,17	158,86	32,26	61,93
2002	651,51	162,95	76,04	65,95	146,44	31,70	57,48
<b>Anzahl der Unternehmen im Ausland: Unternehmen mit direkter, indirekter (Holding) und anderer indirekter deutscher Kapitalbeteiligung</b>							
1990	19 631	5 813	8 278	262	475	274	477
1991	20 895	6 200	8 842	238	495	297	430
1992	22 133	6 503	9 420	262	538	319	469
1993	20 783	6 487	8 567	288	529	295	440
1994	21 745	6 817	8 986	310	518	314	494
1995	23 369	7 656	9 379	332	709	372	526
1996	24 987	8 284	9 989	351	713	390	553
1997	27 181	8 996	10 573	360	749	453	599
1998	29 042	9 515	11 341	387	704	503	665
1999	29 963	9 552	11 353	447	895	486	696
2000	32 938	9 815	12 407	502	961	522	831
2001	34 357	9 971	12 892	494	981	537	901
2002	22 410	7 422	6 595	489	838	507	798
<b>Beschäftigte in Unternehmen mit direkter, indirekter (Holding) und anderer indirekter deutscher Kapitalbeteiligung in Tausend</b>							
1990	2 337	1 647	447	22	5	31	4
1991	2 408	1 679	457	23	7	38	1
1992	2 510	1 713	480	25	9	39	0
1993	2 538	1 730	478	29	9	38	0
1994	2 658	1 809	478	33	10	41	1
1995	2 834	1 917	518	38	7	45	1
1996	3 120	1 999	575	43	6	46	1
1997	3 289	2 115	640	48	12	44	3
1998	3 737	2 423	738	59	15	50	3
1999	4 104	2 531	778	90	20	63	2
2000	4 440	2 665	872	117	22	66	4
2001	4 697	2 778	906	114	24	73	4
2002	4 439	2 579	840	116	23	69	3

1) Instandhaltung und Reparatur von Kraftfahrzeugen und Gebrauchsgütern.

Quelle für Grundzahlen: Deutsche Bundesbank

Tabelle 82

**Regionale und sektorale Struktur der deutschen Direktinvestitionen im Ausland<sup>1)</sup>**  
Mrd Euro

Zeitraum	Alle Wirtschaftszweige	Verarbeitendes Gewerbe					Handel	Kreditinstitute	Versicherungsgewerbe	Beteiligungsgesellschaften
		zusammen	darunter							
			Chemische Industrie	Maschinenbau	Herstellung von Geräten der Elektrizitätserzeugung, -verteilung	Herstellung von Kraftwagen und Kraftwagen teilen				
<b>Alle Länder</b>										
1990	115,79	62,29	21,73	7,60	10,84	9,59	4,28	9,37	10,71	17,55
1991	134,30	70,62	21,95	8,82	12,37	11,69	5,94	11,39	11,96	22,48
1992	147,18	74,39	23,72	9,10	12,24	13,08	6,24	12,62	13,17	27,77
1993	164,33	79,38	26,13	9,76	13,59	13,65	6,47	15,97	14,43	32,99
1994	178,76	83,96	27,61	9,65	13,29	16,02	5,79	18,75	7,88	46,70
1995	196,73	84,44	29,55	9,31	13,29	14,93	6,72	21,74	7,56	60,20
1996	231,20	96,01	33,23	10,51	15,63	17,62	6,59	26,20	7,93	75,76
1997	282,99	123,45	36,84	11,15	18,84	34,50	7,61	34,92	9,97	86,43
1998	318,63	134,81	32,76	11,85	19,18	46,98	8,13	36,94	11,28	105,90
1999	411,49	157,96	37,26	11,17	21,86	58,53	9,98	54,82	14,06	143,79
2000	582,34	220,23	46,05	16,03	19,81	97,95	11,15	98,92	15,77	196,62
2001	701,09	216,91	48,24	16,63	16,23	99,26	13,28	108,52	17,30	291,74
2002	651,51	211,21	46,50	13,45	11,77	101,83	11,24	97,45	17,14	269,90
1990-2002 <sup>2)</sup>	15,5	10,7	6,5	4,9	0,7	21,8	8,4	21,6	4,0	25,6
<b>Industrieländer<sup>3)</sup></b>										
1990	103,65	55,04	19,26	6,67	9,12	8,17	4,00	8,38	10,50	15,78
1991	119,90	62,46	19,64	7,59	10,47	9,89	5,27	10,03	11,76	20,31
1992	130,19	64,75	20,87	7,61	10,28	10,84	5,43	11,14	12,94	24,82
1993	143,64	67,98	23,17	8,08	11,42	10,59	5,52	14,03	14,15	29,37
1994	154,27	70,31	24,48	8,09	10,36	12,04	5,07	16,27	7,66	41,79
1995	169,55	70,56	26,26	7,81	10,33	11,54	5,84	18,66	7,31	53,84
1996	197,09	79,11	28,92	8,72	12,30	13,29	5,42	22,09	7,62	67,91
1997	239,28	101,57	31,79	9,00	14,16	28,54	6,16	30,23	9,32	75,65
1998	268,08	111,96	28,42	9,53	14,40	40,26	6,50	31,16	10,58	91,69
1999	347,39	131,10	31,19	9,10	17,69	50,98	8,02	47,13	13,15	124,76
2000	497,85	187,47	38,32	13,59	15,67	88,26	8,82	87,67	14,47	170,40
2001	603,79	181,28	40,25	13,89	12,47	87,17	10,18	95,84	15,71	260,50
2002	558,57	178,18	39,61	11,22	8,57	89,84	9,02	84,95	15,30	239,31
1990-2002 <sup>2)</sup>	15,1	10,3	6,2	4,4	-0,5	22,1	7,0	21,3	3,2	25,4
<b>EU-Länder (EU-15)</b>										
1990	57,11	29,83	8,59	3,59	4,79	5,86	1,80	6,72	6,22	8,60
1991	68,46	35,43	9,05	4,14	5,32	7,32	2,37	8,39	7,42	10,79
1992	73,98	36,90	9,52	3,96	5,69	7,92	2,25	9,03	7,90	13,38
1993	78,73	35,66	10,37	3,93	5,69	7,31	2,44	11,22	8,20	15,99
1994	86,61	38,14	11,08	4,06	5,29	8,97	2,64	13,18	4,97	21,98
1995	107,99	43,30	12,45	4,56	6,17	9,52	3,99	15,12	4,77	33,12
1996	121,75	46,70	13,42	4,94	6,73	10,30	3,87	16,96	4,75	40,67
1997	138,60	51,55	12,14	5,49	7,79	13,52	4,15	18,95	4,67	50,50
1998	151,19	52,23	12,48	5,89	8,48	11,46	4,63	20,02	5,72	59,99
1999	182,08	55,58	11,27	5,53	12,04	10,47	5,35	25,24	7,33	76,81
2000	241,74	70,39	18,71	7,23	7,90	13,59	5,81	37,28	6,36	107,21
2001	271,72	65,20	20,24	7,60	5,54	14,51	6,60	35,76	6,07	133,13
2002	276,64	66,26	22,30	6,73	3,52	13,82	6,70	34,16	6,11	145,41
1990-2002 <sup>2)</sup>	14,1	6,9	8,3	5,4	-2,5	7,4	11,6	14,5	-0,1	26,6

1) Mittelbare und unmittelbare Direktinvestitionen nach dem Wirtschaftszweig deutscher Investoren in Mrd € (nicht konsolidiert). - 2) Durchschnittlich jährliche Veränderung in vH. - 3) EU-15 und weitere Industrieländer, unter anderem Japan, Kanada, Vereinigte Staaten.

**Regionale und sektorale Struktur der deutschen Direktinvestitionen im Ausland<sup>1)</sup>**  
 Mrd Euro

Zeitraum	Alle Wirtschaftszweige	Verarbeitendes Gewerbe					Handel	Kreditinstitute	Versicherungsgewerbe	Beteiligungsgesellschaften
		zusammen	darunter							
			Chemische Industrie	Maschinenbau	Herstellung von Geräten der Elektrizitätserzeugung, -verteilung	Herstellung von Kraftwagen und Kraftwagen teilen				
<b>Vereinigte Staaten</b>										
1990	27,45	15,73	7,50	2,00	2,41	1,33	1,38	0,83	3,47	3,94
1991	30,62	16,58	7,42	2,27	3,09	1,18	1,75	0,67	3,44	6,02
1992	34,02	16,46	7,59	2,37	2,45	1,40	2,19	1,00	3,94	7,78
1993	39,49	19,53	8,63	2,82	3,37	1,19	1,93	1,44	4,68	9,17
1994	40,88	19,72	8,86	2,77	2,80	1,28	1,38	1,67	1,49	13,89
1995	42,66	19,00	9,85	2,43	2,85	1,22	1,31	2,16	1,38	16,16
1996	54,31	23,47	11,50	2,87	4,27	1,79	0,94	3,51	1,54	21,95
1997	75,97	38,32	14,75	2,45	4,68	12,72	1,32	9,43	2,92	19,86
1998	89,91	47,22	11,39	2,39	3,93	26,17	1,16	9,02	3,06	24,73
1999	133,10	62,59	15,07	2,42	3,02	38,08	1,79	19,58	3,78	38,11
2000	213,41	99,44	15,85	4,54	2,89	70,39	2,12	47,87	6,00	48,61
2001	287,51	99,03	15,87	4,50	3,30	68,64	2,60	57,64	7,15	111,12
2002	240,01	95,79	13,33	2,84	2,71	70,85	1,58	48,56	7,06	78,68
1990-2002 <sup>2)</sup>	19,8	16,2	4,9	2,9	1,0	39,3	1,1	40,4	6,1	28,3
<b>Reformländer<sup>4)</sup></b>										
1990	0,47	0,26	0,02	0,04	0,01	.	0,10	0,01	.	0,05
1991	1,10	0,77	0,10	0,12	0,03	0,40	0,13	0,01	.	0,10
1992	1,90	1,13	0,07	0,19	0,13	0,47	0,20	0,05	.	0,35
1993	3,22	1,90	0,12	0,27	0,19	0,75	0,36	0,14	0,04	0,60
1994	4,73	2,68	0,21	0,34	0,32	1,04	0,45	0,28	0,02	0,99
1995	6,94	3,90	0,37	0,51	0,41	1,46	0,53	0,41	0,03	1,45
1996	11,02	5,38	0,54	0,74	0,63	2,00	0,74	0,66	0,04	2,26
1997	15,30	7,49	0,92	0,95	1,06	2,52	0,99	1,16	0,06	4,01
1998	19,57	9,19	0,96	1,05	1,35	3,28	1,11	1,63	0,06	5,40
1999	25,57	10,82	1,27	0,95	1,59	3,94	1,34	2,31	0,07	7,53
2000	34,27	14,57	1,64	1,20	2,29	5,21	1,54	2,92	0,14	10,51
2001	41,45	16,77	1,92	1,40	2,08	6,43	1,95	2,77	0,24	14,24
2002	43,97	16,98	1,83	1,31	1,85	7,34	1,34	2,54	0,24	15,56
1990-2002 <sup>2)</sup>	45,9	41,5	45,1	33,8	59,8	30,3	24,0	64,1	22,9	62,0

4) 29 Reformländer, unter anderem Volksrepublik China (ohne Hongkong) und ehemalige Beitrittsländer.

Quelle für Grundzahlen: Deutsche Bundesbank

Tabelle 83

**Direktinvestitionen sowie wichtige Kenngrößen der Unternehmen im Ausland nach einzelnen Wirtschaftszweigen des Verarbeitenden Gewerbes**

Jahr	Textil-gewerbe	Beklei-dungs-gewerbe	Leder-gewerbe	Chemische Industrie	Herstellung von Metall-erzeugnissen	Ma-schinen-bau	Herstellung von Geräten der Elektri-zitätser-zeugung	Rundfunk-, Fernseh- und Nachrichten-technik	Herstellung von Kraft-wagen und Kraftwagen-teile	Herstellung von Möbeln, Schmuck, Musikinstrumen-ten, Sportgeräten Spielwaren
Unmittelbare deutsche Direktinvestitionen im Ausland in Mrd Euro										
1995	1,10	0,29	0,18	20,36	2,12	5,98	6,18	0,78	8,15	0,47
1996	1,23	0,28	0,18	22,29	2,44	6,63	7,28	1,02	9,57	0,54
1997	1,34	0,35	0,18	26,36	3,01	7,98	9,12	1,63	12,90	0,65
1998	1,37	0,27	0,18	28,09	3,25	8,54	9,78	2,60	27,27	0,71
1999	1,64	0,28	0,21	32,10	3,35	9,41	14,26	2,86	17,26	0,93
2000	1,64	0,35	0,24	34,55	3,60	10,57	16,48	4,74	24,49	0,95
2001	1,64	0,45	0,28	35,67	3,92	10,94	12,10	4,43	25,70	1,02
2002	1,22	0,42	0,28	32,51	3,82	9,59	11,55	4,08	24,86	0,93
Unmittelbare und (über abhängige Holdinggesellschaften im Ausland bestehende) mittelbare deutsche Direktinvestitionen im Ausland (konsolidiert) in Mrd Euro										
1995	1,23	0,30	0,18	26,32	2,70	7,74	7,65	1,15	12,15	0,52
1996	1,35	0,28	0,19	31,25	3,16	8,62	8,95	1,51	14,50	0,58
1997	1,50	0,35	0,19	36,51	3,84	10,66	10,92	2,24	19,06	0,73
1998	1,54	0,33	0,18	38,21	4,10	11,36	10,99	3,12	32,94	0,78
1999	1,88	0,36	0,26	45,76	4,64	13,23	15,99	4,61	37,97	0,99
2000	1,86	0,46	0,25	53,00	4,91	16,37	17,78	6,17	41,99	1,00
2001	1,81	0,60	0,29	57,29	5,32	16,15	13,49	6,15	40,38	1,05
2002	1,38	0,52	0,28	48,15	5,00	14,28	13,20	5,68	39,72	0,95
Unternehmen im Ausland <sup>1)</sup>										
1995	289	137	41	1 391	683	1 259	643	93	508	150
1996	295	141	39	1 545	699	1 362	649	126	577	174
1997	296	144	43	1 670	762	1 434	654	174	646	191
1998	317	143	45	1 694	836	1 491	702	232	712	215
1999	318	128	47	1 591	834	1 429	767	271	753	197
2000	294	132	51	1 684	839	1 473	692	264	801	211
2001	283	124	47	1 564	854	1 500	686	287	877	201
2002	161	67	32	1 303	600	1 059	515	203	789	113
Beschäftigte in Tausend										
1995	49	34	20	372	85	207	281	42	364	38
1996	51	35	20	388	86	218	257	54	396	40
1997	49	36	20	397	94	233	271	55	434	41
1998	51	35	22	408	103	244	297	66	598	47
1999	66	32	28	402	102	234	299	80	668	46
2000	65	36	23	438	107	256	282	87	732	47
2001	68	38	22	416	113	265	269	97	811	45
2002	52	28	21	401	102	247	247	89	761	39
Jahresumsatz in Mrd Euro										
1995	3,73	0,87	0,66	75,36	9,36	24,59	27,15	4,45	60,95	1,84
1996	3,89	0,66	0,61	83,80	9,51	27,25	25,26	7,00	70,81	2,20
1997	3,94	0,77	0,72	98,47	12,07	31,44	31,85	7,46	86,87	2,51
1998	4,14	0,77	0,66	98,53	13,29	33,90	37,89	9,00	166,63	3,07
1999	4,60	0,80	0,80	103,10	13,70	34,10	43,20	14,50	198,30	3,00
2000	5,20	0,90	0,80	128,80	16,00	41,50	38,50	17,40	243,70	3,60
2001	4,70	1,00	0,90	125,80	15,20	43,40	36,60	19,00	282,50	3,40
2002	4,00	0,90	0,80	124,50	14,70	41,60	36,10	19,00	273,20	2,90
Bilanzsumme in Mrd Euro										
1995	3,43	0,56	0,36	70,87	6,75	20,81	22,65	3,89	37,99	1,28
1996	3,53	0,56	0,36	80,73	7,62	22,85	23,21	6,19	46,43	1,48
1997	3,53	0,56	0,36	97,50	9,20	26,38	28,43	7,11	55,17	1,74
1998	3,53	0,61	0,36	98,78	9,97	27,35	32,67	8,39	102,10	1,94
1999	4,50	0,60	0,50	119,00	11,70	30,50	41,70	12,20	123,20	2,50
2000	4,90	0,80	0,50	151,60	12,60	35,60	37,00	16,80	404,70	2,50
2001	4,90	1,00	0,50	153,00	13,00	36,10	31,30	17,00	230,00	2,50
2002	3,50	0,90	0,50	135,20	11,40	32,40	29,50	16,60	203,70	2,10

1) Ohne abhängige Holdinggesellschaften.

Quelle für Grundzahlen: Deutsche Bundesbank