

Wirken Auf- und Abwertungen oder wirken sie nicht?

Von Heiner Flassbeck und Friederike Spiecker | 04.06.2013 (editiert am 25.05.2016)

In der Geschichte ökonomischer Diskussionen gibt es immer die gleichen Abläufe. Menschen in meinem fortgeschrittenen Alter haben bestimmte Argumentationsmuster daher schon etwa zwanzig Mal miterlebt und daher dauernd schreckliche déjà-vu-Erlebnisse. Das mit Abstand beste Beispiel dafür ist die Diskussion um Währungskrisen und die Wirkung von Auf- und Abwertungen. Nachdem sich die Diskussion in der Eurokrise allmählich in die von Friederike Spiecker und mir von Anfang an für richtig gehaltene Richtung entwickelt und das Kernproblem der Währungsunion immer mehr als Problem des Auseinanderlaufens der Wettbewerbsfähigkeit identifiziert wird, betreten jetzt von rechts und von links, genau so wie in allen Krisen vorher, die Auf- und Abwertungskeptiker die Bühne.

Das bringe ja alles nichts, sagen die von rechts, selbst wenn Länder, die ihre Wettbewerbsfähigkeit verloren haben, ihre Währung oder eine neue Währung abwerten, werde das nichts helfen, weil mit der Abwertung auch die Importe teurer würden, was die Vorleistungen (aus Deutschland!) so stark verteuere, dass von der Abwertung auch in den Exportindustrien nichts Positives übrig bliebe. Die von links pflichten bei, dass die betroffenen Länder auch gar keine Güter hätten, mit denen sie konkurrieren könnten, selbst wenn die Preise niedriger wären. Es wolle einfach niemand noch mehr Feta und Olivenöl aus Griechenland kaufen, das habe mit den Preisen gar nichts zu tun. Industriepolitik müsse man betreiben, damit die Länder endlich mal ein Produkt finden, mit dem sie an die Märkte könnten. Dann singen sie von rechts und von links im Chor: Die Preise sind sowieso nicht wichtig, auf die Qualität der Produkte kommt es an, wenn die nicht stimmt, hilft der niedrigste Preis gar nix.

Ich beginne mal, wie ältere Herren das so tun, mit einer Anekdote. Ich war um die Jahrtausendwende in Brasilien, kurz nachdem das Land in einer Währungskrise (1999) hatte kräftig abwerten müssen. Ich traf Politiker und Wissenschaftler und alle klagten über die hohen Importpreise. Ich hielt dagegen, dass die Abwertung aber doch große Chancen für den Export schaffe. Ach, ich sei ein armer Tor und kenne ihr Land nicht, warfen sie sofort ein, sie hätten ja gar keine Produkte, mit denen sie international konkurrenzfähig auftreten könnten. Ich bemerkte noch schüchtern, dass nach meiner Erfahrung jedes Land immer ein Potenzial an guten Produkten und Talenten hätte, die eine solche Chance wie eine Abwertung nutzen würden. Papperlapapp sagten sie, der hat keine Ahnung davon, wie schwerfäll-

lig der Brasilianer ist und wie schön die Landschaft und das Wetter hier sind.

Zwei Jahre später reiste ich wieder nach Brasilien.

Inzwischen hatte das Land einen Exportboom erlebt und das Defizit in der Leistungsbilanz war verschwunden, Brasilien verzeichnete sogar einen Überschuss. Ohne rechthaberisch sein zu wollen, sprach ich meine Gastgeber mehrfach darauf an, dass die Abwertung ja doch ordentliche Erfolge im Außenhandel gebracht hätte. Papperlapapp sagten alle sofort, da sähe man, dass ich keine Ahnung von Brasilien hätte. Der Exporterfolg habe doch nichts mit der Abwertung zu tun. Der Brasilianer sei einfach der geborene Exporteur und die brasilianischen Produkte seien so überragend, dass sie zu jedem Preis auf dem Weltmarkt verkauft werden könnten.

Wenn man solche Argumente hört, fragt man sich, warum Deutschland die ganze Übung mit der Lohnzurückhaltung eigentlich gemacht hat, wenn Preise und Kosten ja eigentlich nicht wichtig sind (übrigens eine Ansicht, die auch von der IG Metall, also einer der Exportbranche zuzurechnenden Gewerkschaft, vertreten wird, was wir bereits [kritisch kommentiert](#) haben). Wie kommt es, dass das Land mit den niedrigsten Kosten im Export am erfolgreichsten ist und in Relation zum Export am wenigsten importiert? Wenn es nur die guten deutschen Produkte unabhängig vom Preis waren, ja dann hätte man sich Agenda und Hartz IV doch sparen können, denn die deutschen Super-Produkte hätten sich ja auch bei viel höheren Preisen verkauft, oder?

Die Behauptung, in einer Marktwirtschaft habe der Absatz von Produkten nur wenig mit dem Preis zu tun, ist einfach unsinnig. Das gilt auch umgekehrt. Eine Abwertung schafft Gelegenheiten in jedem Land der Welt. Welche davon erfolgreich wahrgenommen werden, wissen wir nicht und müssen wir auch nicht wissen, bevor es versucht worden ist.

Am unsinnigsten ist das Argument, die Defizitländer hätten ja gar keine im internationalen Handel gefragten Produkte. Abgesehen davon, dass das empirisch falsch ist, offenbart es auch eine krude Logik. Zunächst einmal, um es ganz klar zu sagen: Wenn ein Land keine Produkte zum Exportieren hat, dann darf man ihm auch nichts verkaufen. Normalerweise tut das auch niemand freiwillig – man denke nur an die geringen Handelsbeziehungen zwischen den westlichen Industrieländern und den Ostblockstaaten, die einfach nicht genügend Devisen zum Bezahlen der begehrten westlicher Produkte hatten, weil im Westen kein Mensch ihre Produkte beziehen wollte.

Kein souveränes Land der Welt kann importieren ohne zu exportieren, weil man nicht dauernd auf Pump leben kann, ohne seine Souveränität zu verlieren. Dafür gibt es normalerweise das Damoklesschwert des Wechselkurses, das den Wert jedes Exportüberschusses, also des im Ausland angehäuften Vermögens, per Abwertung bedroht, so dass sich der erfolgreiche Nettoexporteur dafür interessiert, wie es mit der Bonität des Landes steht, in dem er Überschüsse erzielt. Doch in einer Währungsunion fehlt dieses Damoklesschwert, es hätte, wie wir schon viele Male erklärt haben, ersetzt werden müssen durch eine Vorschrift zur Einhaltung der Zielinflationsrate auf *nationaler* Ebene. Im Nachhinein in einer Währungsunion als Exportüberschussland zu sagen, ich habe meinem Nachbarn zwar jahrelang Kredit gegeben, damit er meine Produkte kaufen kann, aber es war mir immer klar, dass er die niemals zurückzahlen kann mangels brauchbarer Produkte, die ich von ihm im Gegenzug irgendwann einmal haben will, kann keine sinnvolle Erklärung für Handelsungleichgewichte

sein. Dann nämlich hätte das Exportüberschussland seine Produkte besser gleich verschenkt und hätte sich auf diese Weise wenigstens die Freundschaft des Nachbarn erhalten.

Diese "Erklärung" zeigt höchstens, dass sich in einer Währungsunion das einzelne Wirtschaftssubjekt nicht um die Funktionstüchtigkeit der Union schert, sondern davon ausgeht, dass das die Wirtschaftspolitik schon im Griff hat. Die wiederum hat sich in Europa nicht als zuständig betrachtet in ihrer Marktgläubigkeit, weil ja der Markt, sofern Haftungsregeln stimmen und starker Wettbewerb herrscht, schon alles richtig macht. Doch welche juristischen Haftungsregeln, die auf mikroökonomischer Ebene greifen, kann es in einem Währungsraum geben für die Erhaltung der makroökonomischen Stabilität, wenn ein Land (egal ob bewusst oder unbewusst) die makroökonomische Stabilität durch seine wirtschaftspolitische Strategie zerstört? Nun, solche juristischen Regeln gibt es nicht, auch wenn das viele Volkswirte nicht wahr haben wollen (und die Juristen im Finanzministerium unter Finanzminister Wolfgang Schäuble schon gar nicht). Die Lösung hätte im Bereich der makroökonomischen Steuerung durch die Wirtschaftspolitik gelegen (namentlich im Bereich der Lohnpolitik), doch dazu ist es nun wohl zu spät. Daher also zurück zur Überlegung, was von einer Abwertung zu erwarten ist und was nicht.

Wenn eine Abwertung für ein Land tatsächlich keinerlei positive Effekte auf den Außenhandel hätte, dann muss dieses Land früher oder später auf andere Weise seine Grenze dicht machen, um zu verhindern, dass es in immer größere Abhängigkeit gerät. Das Ziel der Änderung der außenwirtschaftlichen Verhältnisse ist, ich habe es vergangene Woche schon gesagt, nicht die Änderung der Preisverhältnisse als solche, sondern die Änderung der Handelsströme und der daraus resultierenden Salden. Wenn die Preis- und Kostenänderungen nicht ausreichen oder politisch nicht durchgesetzt werden können, dann werden früher oder später die Grenzen dicht gemacht oder auf subtilere Weise dafür gesorgt, dass Überschussländer wie Deutschland weniger exportieren können. Qualitätsstandards zum Beispiel sind weltweit ein beliebtes Mittel, um Konkurrenz auszuschalten, ohne offen gegen die Grundsätze der Welthandelsorganisation zu verstoßen. Auch innerhalb der EU ist das möglich, worauf Hans-Werner Sinn am Beispiel der Festlegung der Grenzwerte beim CO₂-Ausstoß von Autos hinweist (Wirtschaftswoche vom 27.5.2013).

Über all das sollte sich ein Dauer-Nettoexportland allerdings nicht wundern. Wer nicht versteht, dass Freihandel von souveränen Staaten immer Handel unter Gleichen sein muss, immer ein Geben und ein Nehmen, der ist naiv und wird am Ende für seine Naivität bestraft.

Anmerken sollte man freilich noch, dass die Verteidiger des deutschen Lohndumpings wie etwa die Deutsche Bundesbank (vgl. ihren [Monatsbericht Februar 2013](#), S. 21) oder der Sachverständigenrat (vgl. dessen [Jahresgutachten 2010/2011](#), Ziffer 185) erklären, dass die deutsche Lohnstrategie überhaupt nicht den Zweck hatte, sich außenwirtschaftliche Handelsvorteile zu verschaffen, sondern vollkommen binnenwirtschaftlich orientiert war. Was möglicherweise außenwirtschaftlich dabei herausgekommen sei, sei, wenn überhaupt vorhanden und falls negativ, sozusagen nur ein unbeabsichtigter Kollateralschaden. Man habe in der schwierigen Arbeitsmarktsituation in Deutschland Anfang der 2000er Jahre einfach nicht anders gekonnt, als die Arbeitslosigkeit mit Lohnzurückhaltung zu bekämpfen. Das sei ja auch erfolgreich gewesen und stünde jedem anderen von Arbeitslosigkeit betroffenen Land als Strategie offen. Der Sachverständigenrat geht sogar so weit, die Wirkung des

deutschen Lohndumpings auf die Handelspartner als positiv für diese zu bezeichnen: "[E]ine zurückhaltende Lohnpolitik ... sollte[...] nämlich über eine mittelfristige Stärkung der Binnenwirtschaft und der Importe zu Impulsen in Partnerländern führen." (ebendort)

Dass ein Nullsummenspiel zunächst für denjenigen, der es startet, Vorteile bringt, wer wollte das bestreiten? Denn sonst würde es ja gerade nicht gestartet. Dass dieser "Erfolg" nur auf den Knochen der übrigen Mitspieler ausgetragen wird und nicht beliebig wiederholbar ist, eben weil es ein Nullsummenspiel ist, ist zwar logisch und stellt sich seit Beginn der Eurokrise empirisch auch haargenau heraus. Doch das heißt noch lange nicht, dass dies auch von den Protagonisten des Nullsummenspiels erkannt oder gar offen zugegeben wird. Die einen sind dazu intellektuell nicht in der Lage (Motto "Deutschland war schon immer stark im Export."), für andere steht zu viel persönliche Reputation auf dem Spiel (Motto "Eine geistige Kehrtwende wäre für mich desaströs"), die dritten wollen das scheinbare Perpetuum mobile ihrer Profite nicht aufgeben: Von einem erfolgreichen Exportunternehmen etwa kann man nicht erwarten sich dafür zu interessieren, dass die Einkommensbasis seiner ausländischen Kunden dadurch erodiert, dass es selbst (im Verein mit anderen inländischen Unternehmen) die ausländische Konkurrenz an die Wand drückt.

Da wird dann lieber der scheinbare Ausweg genommen, entweder gar nicht über die Handelsungleichgewichte als zentraler Ursache der Eurokrise zu reden sondern lieber über den publikumswirksamen Dauerbrenner Staatsverschuldung, oder man spricht den Handelsungleichgewichten einfach andere als preisliche Ursachen zu (von der Produktpalette über Mentalitätsunterschiede, historisch gewachsene und überholte Strukturen bis hin zu Vetternwirtschaft etc.).

Diese Unterschiede zwischen den Ländern mag es tatsächlich geben, sie dürften, wenn sie denn real sind, allerdings nicht neueren Datums sein, sondern schon recht lang existieren. Dann spiegeln sie sich aber schon sehr lang im jeweiligen Produktivitätsniveau der Länder wider. Das Gefälle zwischen diesen Niveaus der Währungspartner ist aber beim Einstieg in die gemeinsame Währung in Form des Wechselkurses mehr oder weniger vollständig berücksichtigt worden: Der Warenkorb kostete in allen Mitgliedsländern ungefähr das Gleiche, nur musste man für diesen Korb in den einzelnen Ländern unterschiedlich lang arbeiten. Die Gütermenge, die ein Beschäftigter mit einer Stunde Arbeit 1999 in Italien oder Spanien zustande bringen konnte, war geringer als diejenige eines deutschen Beschäftigten. Denn die Stundenproduktivität, umfassendster Ausdruck für das Ergebnis einer Stunde Arbeit unter Berücksichtigung *aller wirtschaftlich relevanter Rahmenbedingungen*, war niedriger.

Entscheidend ist, was *nach* 1999 mit der Entlohnung einer Arbeitsstunde im Verhältnis zu ihrer Produktivität in den verschiedenen Ländern und in der Folge mit den Preisen der produzierten Güter geschah, wie sich also die nationalen Preisniveaus des Warenkorbes entwickelten. Wenn heute jemand die Handelsungleichgewichte innerhalb der EWU mit Differenzen in der Mentalität oder den unterschiedlichen Wirtschaftsstrukturen zu erklären versucht, offenbart er nur, dass er die handwerkliche Basis der Währungsumstellung nicht verstanden hat und nicht weiß, dass sich alle wirtschaftlich relevanten Rahmenbedingungen letzten Endes im Preis eines Gutes niederschlagen. Den Güterpreisen (und damit einer Abwertung) die zentrale Wirkung auf die Handelsströme abzusprechen und gleichzeitig auf "nicht-preisliche" Faktoren zur Erklärung von Handelsungleichgewichten zu ver-

weisen, ist ein Widerspruch in sich.

Über den Autor

Veröffentlicht am: 04.06.2013 | Editiert am: 25.05.2016

Erschienen unter:

<https://makroskop.eu/2013/06/abo-artikel-wirken-auf-und-abwertungen-oder-wirken-sie-nicht/>