



Leistungsbilanzsalden – Die große Konfusion - 3

Von Heiner Flassbeck | 27.08.2018 (editiert am 30.08.2018)

Über nichts wird mehr gestritten als über die nationalen Salden im internationalen Handel. Aufgrund der damit einhergehenden Beschäftigungswirkungen und Wettbewerbsverzerrungen aber, lassen sich Leistungsbilanzüberschüsse nicht rechtfertigen.

Mit welcher harten Bandagen in Deutschland die Diskussion um die Leistungsbilanzüberschüsse geführt wird, zeigte sich vergangene Woche wieder in aller Klarheit. Kaum hatte die Sendung Kontraste in der ARD einen sehr durchdachten Beitrag dazu gebracht ([hier](#) zu finden), erschien auf Twitter eine Meldung des ifo-Instituts, in der behauptet wird, man habe die These der Sendung „Deutschland exportiere Arbeitslosigkeit“ mit einer neuen „Studie“ widerlegt ([hier](#) das Papier des Instituts). Leistungsbilanzüberschüsse führten nicht zu Arbeitslosigkeit woanders, so das Institut wörtlich.

In Wirklichkeit „widerlegt“ das ifo-Institut mit dem inzwischen zu trauriger Berühmtheit gelangten Gabriel Felbermayr als einem der Autoren eine ganz andere These. Die lautet, nämlich, dass Länder mit Leistungsbilanzüberschüssen bei der Bekämpfung der Arbeitslosigkeit durch die Bank erfolgreicher sind als Länder mit Leistungsbilanzdefiziten. Diese These hat aber niemand aufgestellt, jedenfalls kenne ich niemanden, der so etwas Unsinniges behaupten würde. Doch das kümmert das „wissenschaftliche“ Institut nicht, es arbeitet ja nach dem Motto „Irgendetwas bleibt immer hängen,

ganz gleich, welchen Unsinn man verbreitet“. Wir werden zu der „ifo-Studie“ im Laufe der Woche noch einmal ausführlich Stellung nehmen.

Darf man nicht um Vollbeschäftigung kämpfen?

Viele sagen zur Verteidigung der deutschen Leistungsbilanzüberschüsse, es müsse doch legitim sein, wenn eine Volkswirtschaft versucht, über Lohnsenkung bzw. Lohnzurückhaltung ihre eigenen Arbeitsmarktprobleme zu lösen. Weist eine Volkswirtschaft eine hohe Arbeitslosenrate auf, kann sie auch bei offenen Handelsgrenzen jederzeit versuchen, die Lohnzuwächse zu drücken, um so, im Sinne der neoklassischen Theorie, Substitutionseffekte auszulösen, die Arbeit gegenüber Kapital billiger machen und daher zu einer arbeitsintensiveren Produktionsweise führen.

Das ist selbstverständlich legitim. Wenn bei dieser Übung die Lohnstückkosten und das Preisniveau in der Volkswirtschaft gleich bleiben, die geringeren Lohnsteigerungen also durch geringere Produktivitätszuwächse genau ausgeglichen werden, gibt es nichts, was den internationalen Handel, jedenfalls soweit es die makroökonomische Logik angeht, stören würde. Doch das ist eigentlich nicht das Ziel der neoklassischen Übung, jedenfalls kurzfristig nicht. Man will ja erreichen, dass die Reallohnzuwächse hinter den Produktivitätszuwächsen zurückbleiben. Wenn das aber passiert, wie das in Deutschland zu Beginn der 2000er Jahre der Fall war, sinken die Lohnstückkostenzuwächse für einige Zeit so weit, dass auch die Inflationsrate dieses Landes berührt werden kann.

Eine fallende Inflationszuwachsrate bedeutet nur im Extremfall (die Preissteigerungsrate fällt unmittelbar so stark wie die Lohnstückkosten), dass es nicht zu einer Lücke zwischen Reallöhnen und Produktivität kommt. Fallen die Preissteigerungen nicht in vollem Ausmaß wie die Lohnstückkosten, kann beides auftreten: Eine Reallohnücke im neoklassischen Sinne und eine Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit durch weniger stark steigende Preise. Wie dem auch sei, vollständiger Ausgleich des geringeren Lohnstückkostenwachstums durch weniger steigende Preise oder teilweiser Ausgleich, im internationalen Verhältnis muss dieser realen Abwertung eine nominale Aufwertung der Währung folgen, um die Verhältnisse wieder ins Lot zu bringen.

Man darf, aber es funktioniert nicht

Das bedeutet, dass es bei einem funktionierenden Währungssystem auf keinen Fall zu einem für die Handelspartner negativen Effekt kommt, wenn eine Volkswirtschaft versucht, auf ihrem Binnenmarkt durch Lohnsenkung Vollbeschäftigung herzustellen. Es kommt folglich gerade nicht zu dem Effekt, dem Deutschland seine relativ gute Arbeitsmarktsituation verdankt, weil eine Aufwertung normalerweise den außenwirtschaftlichen Teil des Experiments von vorneherein zunichte macht. Es gibt eben immer zwei Kanäle, über die eine relative Lohnsenkung prinzipiell wirken kann. Den binnenwirtschaftlichen, an den die Neoklassik glaubt und den außenwirtschaftlichen, dessen Existenz kein vernünftiger Mensch bestreitet, der aber immer auf beggar-thy-neighbour bzw. Export von Arbeitslosigkeit hinausläuft.

Der binnenwirtschaftliche Kanal ist mehr als fragwürdig. Wie wir oft gezeigt haben ([hier](#) und [hier](#) z.B. oder in dem Buch „Das Ende der Massenarbeitslosigkeit“ und zuletzt in dem Buch „Das Euro-

Desaster“), funktioniert er nicht, weil die Lohnsenkung die binnenwirtschaftliche Nachfrage beeinträchtigt und damit von vorneherein einen Substitutionseffekt unmöglich macht. Das genau ist in Griechenland aufgetreten, wo die massive Lohnsenkung mit stark steigender Arbeitslosigkeit einherging und diese nicht, wie von der Neoklassik vorhergesagt, verringert hat.

Mikroökonomie mit dem gleichen Ergebnis

Was man kaum bestreiten kann, ist die Tatsache, dass sich der Gedanke des Wettbewerbs normalerweise auf den Wettbewerb von Unternehmen bezieht, und da gehört er auch hin. Unternehmen sollen sich im Wettbewerb bewähren und das beste Unternehmen soll sich unter sonst gleichen Bedingungen (wozu eindeutig gleicher Lohn für gleiche Arbeit an erster Stelle gehört!) über Anstrengungen zur Verbesserung der Produktivität in den Produktionsverfahren oder der produzierten Güter und Dienstleistungen durchsetzen und erfolgreich sein dürfen.

Wenn ein Land als solches Wettbewerbsvorteile gegenüber einem anderen Land hat, ist das in jedem Fall problematisch, weil der internationale Wettbewerb der Unternehmen untereinander genau dann verzerrt wird. Verschafft ein Land **allen seinen Unternehmen** einen Vorteil, verzerrt das den Wettbewerb der Unternehmen. Das ist erstaunlicherweise in vielen Fällen vollkommen unbestritten und wird auch von Mainstream-Ökonomen so gesehen.

Wenn ein Land etwa Importzölle erhebt, die Steuern für seine Unternehmen besonders stark senkt oder seinen Unternehmen hohe Subventionen gibt, in all den Fällen würde jeder gute Mainstream-Ökonom folgern, der Wettbewerb zwischen den Unternehmen, auf den es in einer Marktwirtschaft ankommt, sei über die Grenzen hinweg verzerrt. Aber auch, wenn die Währung eines Landes unterbewertet ist, kommt man unweigerlich zu dem gleichen Ergebnis. Sorgt die Politik eines Landes in einem System fester Wechselkurse (oder einer Währungsunion) dafür, dass die Löhne für alle Unternehmen in dem Land weniger steigen (im Verhältnis zur Produktivität) als in den Ländern, mit denen man Handel treibt, ist das Ergebnis erneut das Gleiche: Es entsteht ein Vorteil für alle Unternehmen in dem Land, in dem die Politik aktiv wird, der die Unternehmen in den Partnerländer (ganz gleich, ob es gute oder schlechte Unternehmen sind) systematisch schädigt.

Unbestritten war viele Jahrzehnte in der ökonomischen Diskussion, dass sich die anderen Länder selbstverständlich gegen solche vom Staat gemachten artifiziellen Vorteile wehren und ihre Unternehmen vor den damit verbundenen Nachteilen schützen dürfen. Also ist es erlaubt, (auch entsprechend den Regeln der Welthandelsorganisation) eigene Zölle einzuführen, die eigene Währung abzuwerten oder ein Dumping-Verfahren gegen solche Länder anzustrengen. Auch politischer Druck auf die eigenen Löhne zur Kompensation des ausländischen Lohnvorteils in Systemen fester Wechselkurse ist eine Möglichkeit.

Am einfachsten war es in der Vergangenheit häufig, über eine Abwertung der eigenen Währung die Verhältnisse zwischen den Ländern wieder in Ordnung zu bringen. Geriet ein Land in eine Zahlungsbilanzkrise, also in die Gefahr, dass man die eigenen Importe nicht mehr bezahlen kann, ohne große Zinsaufschläge am Kapitalmarkt bezahlen zu müssen, wurde sowohl bei flexiblen wie bei anpassungsfähigen Wechselkursen (Bretton Woods oder EMS) üblicherweise die Lösung in einer

Abwertung gesucht. Diese begünstigte die eigenen Unternehmen über verringerte Importe und verschaffte den eigenen Exporteuren neue Marktchancen.

Wer für eine Währungsunion optiert, setzt offenbar darauf, die Option Wechselkursänderung nicht mehr ziehen zu müssen. Er vertraut folglich darauf, dass die Mitglieder dieser Union nicht versuchen, den anderen auf die eine oder andere Weise zu unterbieten. Deutschland hat in der Europäischen Währungsunion genau das getan. Es hat dabei die merkantilistische Form des Unterbietens gewählt, nämlich durch eigenes Gürtel-enger-Schnallen (vgl. eine Analyse zum Merkantilismus [hier](#)). Damit ist das Grundprinzip, das der Währungsunion zugrunde liegt, außer Kraft gesetzt und die Handelspartner müssten sich bei vernünftigen konstruierten Verträgen auch nicht mehr an das Freihandelsgebot halten, könnten also beispielsweise gegenüber Deutschland Importzölle zur Kompensation des deutschen Dumpings einführen.

Doch die europäischen Verträge weisen genau hier eine entscheidende Schwachstelle auf. Die Kommission geht massiv und ernsthaft bis hin zu Klagen vor dem europäischen Gerichtshof gegen Fälle vor, wo Staaten ein **einzelnes** Unternehmen bevorteilen. Wenn also Volkswagen, wie das in einem berühmten Fall war, eine Subvention vom Staat bekommt, sei es in Form eines günstigen Grundstückes oder in Form einer staatlichen Überlebensgarantie wegen einer direkten Staatsbeteiligung am Eigentum des Unternehmens, dann vermutet die Kommission eine Wettbewerbsverzerrung zulasten anderer Unternehmen in der EU und verlangt eine Kompensation oder die Unterlassung der Subvention.

Wenn jedoch ein Land alle seine Unternehmen durch Steuersenkung oder Lohndruck bevorteilt, fällt das unter das Rubrum „Wettbewerb der Nationen“ oder „nationale Steuersouveränität“ und die Kommission tut nichts. Aber durch eine solche pauschale Subvention in Deutschland kann die Situation eines Unternehmens bei einem Handelspartner gegenüber seinem deutschen Konkurrenten in genau der gleichen Weise verzerrt werden wie durch eine individuelle Subvention. Insgesamt gesehen ist der Schaden jedoch viel größer als bei einer Einzelsubvention, weil alle Unternehmen des Handelspartners nun unter dem Dumping leiden. Ohne die europäischen Verträge könnte das betroffene Land vor der Welthandelsorganisation mit großer Aussicht auf Erfolg ein Dumping-Verfahren gegen Deutschland anstrengen. Wäre das Land nicht mit Deutschland in einem Währungssystem, würde das ohne große Verwerfungen eine Abwertung der eigenen Währung erlauben.

Es kommt also in keinem Fall darauf an, ob eine Nation tüchtig oder produktiv ist. Jede Nation darf so produktiv sein, wie sie nur kann. Allerdings darf keine Nation bewusst unter ihren Verhältnissen leben (also unter den Möglichkeiten leben, die von ihrer Produktivität bzw. ihrem Kapitalstock geschaffen werden), weil sie sonst anderen Nationen die Möglichkeit nimmt, die Früchte der eigenen Produktivität zu genießen. Da es extrem dumm wäre, wenn alle Nationen versuchen würden, unter ihren Verhältnissen zu leben, nur weil eine einzige Nation das tut, muss es Ausgleichsmechanismen der oben beschriebenen Art (also Zölle, Währungsabwertungen oder Strafverfahren gegen den Abweichler) geben.

Braucht man Wettbewerb der Nationen?

Aber der Wettbewerb der Nationen, werden einige einwerfen, den muss es doch auch geben. Nein, den muss es nicht geben, weil er gar kein Wettbewerb ist. Nationen tun genau das nicht, was man von Unternehmen im Wettbewerb erwartet. Der Wettbewerb der Unternehmen ist sinnvoll, wenn dafür gesorgt wird, dass die Unternehmen nur über neue Erfindungen und Innovationen ihre Konkurrenten in die Schranken weisen. Das heißt, nur wenn der Staat ausschließt, dass zu illegalen Tricks, Steuerhinterziehung, Bestechung oder primitiver Erpressung der Arbeitnehmer kommt, kann es einen für alle sinnvollen Wettbewerb geben. Wer keine primitiven Tricks anwendet und trotzdem erfolgreich ist, weil er eine neue Entdeckung macht oder ein neues Produkt entwickelt, den nennen wir einen erfolgreichen Unternehmer.

Ein Staat, der die Steuern senkt, ist aber nicht innovativ. Steuersenkung ist einer jener billigen Tricks, die wir beim unternehmerischen Wettbewerb zu Recht als Missbrauch des Wettbewerbs geißeln. Auch die Gewerkschaften von Seiten des Staates unter Druck zu setzen, um niedrige Lohnabschlüsse zu erzwingen, ist auf der Ebene des Staates genauso wenig eine Innovation wie auf der Ebene der Unternehmen. Nationen erfinden eben nichts. Sie haben keine Ideen, sie sind nicht fähig, neue Produkte zu entwickeln oder neue Produktionsverfahren umzusetzen. Genau weil wir das in einer Marktwirtschaft den Unternehmen überlassen wollen, darf der Staat bei freiem Handel nicht durch pauschale Kostensenkungen eine bestimmte Gruppe von Unternehmen bevorteilen. Tut er es doch, müssen andere Staaten sich dagegen mit Mitteln wehren können, die vollständig in ihrer Hand liegen.

Kein Mut in der EU

Diese einfachen und klaren Prinzipien sind in der EU in den vergangenen dreißig Jahren vergessen worden. Nun, wo die wirtschaftlichen und politischen Auswirkungen des deutschen Merkantilismus immer klarer zutage treten, müssten die europäische Kommission und die EZB, denen das Funktionieren der Währungsunion weitgehend anvertraut wurde, die Fehlentwicklungen klar beim Namen nennen und Deutschland auffordern, seine Politik und seine gesamte Einstellung zur EWU zu ändern. Doch niemand in Brüssel und in Frankfurt hat den Mut dazu.

So kommt es, wie es immer kommt, wenn es an Zivilcourage der Personen in Führungspositionen fehlt: Man kämpft unterschwellig, versucht den anderen zu treffen, wo man ihn nur treffen kann und baut gerade deshalb immer neue Spannungen auf. Das beste Beispiel ist derzeit die Besetzung der EZB-Spitze. Deutschland hat offensichtlich klare Signale von anderen Ländern bekommen, dass sie nicht bereit sind, einen Deutschen und schon gar nicht Jens Weidmann an der Spitze der EZB zu akzeptieren. Dafür gibt es gute Gründe, denn niemand lag so falsch in seiner Einschätzung zur Eurokrise allgemein und zu der von der EZB zu spielenden Rolle in der Krise wie der Präsident der Deutschen Bundesbank.

Doch statt offen in Deutschland zu sagen, aus welchen Gründen die Partner in Europa diese Personalie ablehnen, taktiert die Bundeskanzlerin und gibt vor, den Posten des Kommissionspräsidenten dem des EZB-Präsidenten vorzuziehen. Die deutschen Leitmedien machen dieses Spiel natürlich mit und schon entsteht bei sehr vielen Deutschen erneut der Eindruck, die EU

lehne aus fadenscheinigen Gründen einen ausgewiesenen deutschen Fachmann ab. Genau so schafft man neue Vorurteile und produziert Gegnerschaft zu Europa, obwohl man genau das Gegenteil bräuchte, um das „deutsche Modell“ zu retten.

Über den Autor



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

Veröffentlicht am: 27.08.2018 | Editiert am: 30.08.2018

Erschienen unter:

<https://makroskop.eu/2018/08/leistungsbilanzsalden-die-grosse-konfusion-3/>