

Draft (nicht zitierfähig). Die endgültige Version dieses Papiers ist erschienen in:  
Analysen der Friedrich-Ebert-Stiftung, Bonn, 1998.

# **‘Internationale Wettbewerbsfähigkeit’: Sinn und Unsinn einer wirtschaftspolitischen Konzeption**

*Claus Thomasberger*

## **1. Einleitung**

Es ist noch nicht lange her, daß Arbeitslosigkeit bzw. Unterbeschäftigung in erster Linie als ein makroökonomisches Phänomen — d.h. als abhängig von den innerhalb eines Landes vorherrschenden gesamtwirtschaftlichen Bedingungen — betrachtet wurden. Effektive Nachfrage war ein Schlüsselbegriff, die Geld- und Fiskalpolitik galten als wichtige wirtschaftspolitische Hebel, um das Beschäftigungsniveau zu regulieren.

In jüngerer Zeit hat sich die Perspektive verschoben. Die veränderten internationalen Bedingungen, die Globalisierung der Wirtschaft bzw. die Internationalisierung des Wettbewerbs — um nur zwei Schlagworte herauszugreifen —, bilden einen zentralen Gesichtspunkt der Diskussion. In der Bundesrepublik wurden die zurückgehenden Handelsbilanzüberschüsse nach der deutschen Einigung sehr schnell als Ausdruck der Schwächung der ‘internationalen Wettbewerbsfähigkeit’ der bundesdeutschen Wirtschaft interpretiert. Die Idee des ‘Standortwettbewerbs’ wurde neu belebt: die bundesdeutsche Wirtschaft müsse für den globalen Wettbewerb um das knappe, international mobile Kapital ‘fit’ gemacht werden. Das ‘Standortsicherungsgesetz’ war ein erster Versuch von politischer Seite, auf die neuen Bedingungen zu reagieren.

Tatsache ist, daß die wirtschaftliche Dynamik, die Wachstumsraten und — vor allen Dingen — das Beschäftigungsniveau in vielen europäischen Ländern unbefriedigend sind. Aber was bedeutet es unter diesen Bedingungen, wenn die Wirtschaftspolitik einen Schwerpunkt ihrer Reformbemühungen darauf legt, der ‘Wiederherstellung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit’ und der ‘Verbesserung der Standortbedingungen’ höchste Priorität zuzuschreiben?

*Die populäre Vorstellung*, auf die sich der Perspektivwechsel beruft, geht davon aus, daß zum ersten Mal in der Geschichte der Menschheit, bedingt durch die technischen Möglichkei-

ten einerseits, die Globalisierung der Märkte andererseits, alle Produkte jederzeit in einer Vielzahl von Ländern produziert und verkauft werden können. Die Logik der Marktwirtschaft zugrundegelegt, bedeute dies, die Produkte jeweils dort herzustellen, wo die Kosten am niedrigsten sind, und zu verkaufen, wo die Preise und Gewinne am höchsten sind.

Arbeitslosigkeit und Kapitalexport/Außenhandelsdefizite erscheinen so als zwei Seiten einer Medaille. Ein Land, das an Wettbewerbsfähigkeit verliert, hat zunächst — soweit die Güter im Ausland billiger hergestellt werden können — die Abwanderung von Kapital und den Abbau von Arbeitsplätzen hinzunehmen. Kapitalexport und steigende Arbeitslosigkeit seien die unmittelbare Folge, die Verschlechterung der Handelsbilanz die langfristige Konsequenz, denn die früher im Inland produzierten Güter müßten, da sie nun jenseits der Landesgrenzen hergestellt werden, importiert werden.

Das Bemerkenswerte an der bundesdeutschen Diskussion der letzten Jahre besteht weniger in der Popularität der Idee des Standortwettbewerbs als solcher, auch nicht darin, daß von den Politikern bereitwillig aufgegriffen wird, sondern in der Tatsache, daß große Teile der herrschenden *wirtschaftswissenschaftlichen* Politikberatung die Vorstellung eines Standortwettbewerbs bereitwillig übernehmen. So formuliert der Sachverständigenrat im Jahresgutachten 1996/97:

"Die Schwierigkeiten der deutschen Wirtschaft, aus der Wachstumsschwäche herauszufinden, ist durch den Standortwettbewerb geprägt. In einer Welt, ... in der Kapital und unternehmerische Aktivität über die Grenzen mobil sind, ... können die an einen Standort gebundenen Arbeitskräfte nur in dem Maße Beschäftigung finden, wie es gelingt, diesen Standort für Investitionen attraktiv zu machen. ... Es gibt Indizien dafür, daß Deutschland im Standortwettbewerb zurückgefallen ist und weiter zurückzufallen droht. Die Rücksichtnahme auf den Standortwettbewerb, das stetige Bemühen um Verbesserung der Standortbedingungen sind unerläßliche Voraussetzungen dafür, daß die deutsche Wirtschaft wieder an Wachstumsgewinn gewinnt und daß sich die Lage auf dem Arbeitsmarkt nachhaltig zum Besseren wendet" (SVR, Jg. 1996/97, Ziffer 247).

Und selbst die Deutsche Bundesbank scheint für den populären Internationalismus anfällig, wenn sie — wie im Monatsbericht August 97 — fordert, weitere Anstrengungen zu unternehmen, "um die Fehlentwicklungen aus der Vergangenheit zu korrigieren und am Standortwettbewerb der hochentwickelten Industrienationen erfolgreich zu partizipieren" (Deutsche Bundesbank 1997b, S. 76).

Während sich in anderen Ländern, in denen die Vorstellung des Wettbewerbs zwischen Ländern einen bestimmten wirtschaftspolitischen Einfluß gewann, der antiliberalen Kern des Konzepts herausgearbeitet und kritisiert wurde — ich denke z.B. an Krugmans Warnungen vor dem 'populären Internationalismus' in den USA —, zeigt die herrschende wissenschaftliche Politikberatung in der Bundesrepublik eine überraschende Bereitschaft, die merkantilistischen Implikationen der Konzeption zu verborgen zu halten..

Die bundesdeutsche Standortdebatte unterscheidet sich von ihrem amerikanischen Pendant nicht nur dadurch, daß der Arbeitsplatzaspekt gegenüber Fragen der Einkommensentwicklung dominiert und weniger die langfristigen gesellschaftspolitischen Implikationen als vielmehr die kurzfristigen und im engen Sinne ökonomischen Konsequenzen, insb. die Kos-

tenbelastung der Unternehmen, herausgestellt werden. Jenseits des Atlantik stehen die Verbesserung der Ausbildung, öffentlich Investitionen und die Förderung zukunftsweisender Technologien etc. im Vordergrund, während in Deutschland die Flexibilisierung des Arbeitsmarkts, die Senkung der Löhne bzw. der Lohnnebenkosten und — nicht zuletzt — die Reduktion der Unternehmenssteuern gefordert werden. Ein entscheidender und auffälliger Unterschied besteht darin, daß die merkantilistische Grundlage des Konzepts weder offen ausgesprochen noch problematisiert wird.

In Deutschland hat die Wettbewerbsrhetorik längst Eingang in viele angeblich dem Freihandel verpflichtete Politikvorschläge gefunden, obwohl es dafür keine wissenschaftliche Basis in der liberalen Wirtschaftstheorie gibt: die Theorien, auf die sich die herrschende Politikberatung stützt, kennen die Begriffe ‘internationale Wettbewerbsfähigkeit’ und ‘Standortwettbewerb’ nicht. Mehr noch: sie stehen in direktem Widerspruch zu den Ergebnissen der Außenwirtschaftstheorie, nach welchen unbeschränkter internationaler Handel für alle beteiligten Nationen von Vorteil ist. Die Außenwirtschaftstheorie ist nicht vereinbar mit der Vorstellung, der internationale Wettbewerb laufe auf eine Art Nullsummenspiel hinaus, in dem das eine Land wesentlich auf Kosten des anderen gewinne (oder zugunsten eines anderen verliere). Das ‘Theorem des komparativer Vorteils’ — um nur den bekanntesten klassischen Lehrsatz herauszugreifen — zielte von Anfang an auf den Nachweis, daß die Öffnung der Märkte *allen* beteiligten Nationen — und nicht nur den fortgeschrittensten oder produktivsten — zum Vorteil gereiche.

Dennoch macht die herrschende wirtschaftswissenschaftliche Politikberatung in Deutschland nicht den Versuch, populären Vorurteilen entgegenzutreten oder — was man von jeder seriösen Forschung zumindest hätte erwarten können — den wissenschaftlichen Gehalt der Begriffe zu überprüfen. Zwar weiß sie genau, daß die populäre Vorstellung wissenschaftlich nicht haltbar ist. Aber das hat — wie zu zeigen sein wird — lediglich zur Konsequenz, daß sie ‘internationale Wettbewerbsfähigkeit’ in etwas anderer Weise operationalisiert. Eine Auseinandersetzung mit den theoretischen Grundlagen sucht man vergebens. Die Beiträge bzw. Empfehlungen des Sachverständigenrats wie anderer wichtiger Institutionen, die auf eine Beeinflussung der bundesdeutschen Wirtschaftspolitik zielen — und dazu zähle ich auch die Deutsche Bundesbank, die ihrer im Bundesbankgesetz fixierten allgemeinen Beratungsfunktion überaus bereitwillig nachkommt —, beschränken sich darauf, die populäre Vorstellung des Standortwettbewerbs aufzunehmen und die These des Verlusts der Wettbewerbsfähigkeit *empirisch* zu untermauern. Die Berechtigung des Konzepts der ‘internationalen Wettbewerbsfähigkeit’ kann so aber gar nicht mehr problematisiert werden.

Im weiteren möchte ich zunächst drei Aspekte beleuchten: a) die Unhaltbarkeit der populären Vorstellung, b) die Unmöglichkeit, den Begriff der ‘internationalen Wettbewerbsfähigkeit’ im Rahmen der liberalen Theorie wissenschaftlich zu operationalisieren und c) das Scheitern der Versuche, den Verlust an Wettbewerbsfähigkeit der bundesdeutschen Wirtschaft empirisch nachzuweisen. Daran anschließend werde ich mich des Rätsels annehmen,

warum sich zentrale Institutionen der wissenschaftlichen Politikberatung — Sachverständigenrat und Bundesbank eingeschlossen — trotz besseren Wissens der Kategorie der internationalen Wettbewerbsfähigkeit bedienen. Ich werde die These zu belegen versuchen, daß die Popularität der Vorstellung der gefährdeten ‘internationalen Wettbewerbsfähigkeit’ der bundesdeutschen Wirtschaft wie die Zweideutigkeit der Diskussion derselben seitens der wirtschaftswissenschaftlichen Politikberatung nur verstanden werden können, wenn wir erkennen, daß der Wettbewerbsrhetorik keine liberale, sondern eine im Kern merkantilistische Politikauffassung zugrundeliegt. Den Abschluß bildet eine Skizze der Gefahren, die aus einer solchen Politik erwachsen.

## **2. Verfehlte Saldenmechanik: die Unhaltbarkeit populärer Vorurteile über die Funktionsweise des internationalen Wettbewerbs**

Die populäre Vorstellung der Funktionsweise des internationalen Wettbewerbs geht — wenn ich versuche, sie in wenigen Worten zu skizzieren — von folgendem Zusammenhang aus: die Wirtschaft der Bundesrepublik Deutschland habe in den letzten Jahren an internationaler Wettbewerbsfähigkeit verloren, so daß einerseits das Kapital in Länder mit niedrigen Löhnen bzw. Lohnstückkosten auswandere, Arbeitsplätze im Inland verlorengingen und die nun in den Ländern mit den niedrigen Kosten produzierten Güter in die Bundesrepublik eingeführt werden müßten, was sich in einer Verschlechterung der Handelsbilanz niederschläge. Die Verschlechterung der Handelsbilanz und Kapitalexport erscheinen in dieser Vision als die wesentlichen Indikatoren eines Verlusts der internationalen Wettbewerbsfähigkeit.

Unterstellen wir einen Moment, Land A sei konkurrenzfähiger (aufgrund der niedrigeren Löhne, der geringeren Steuerlast, der größeren Flexibilität des Arbeitsmarkts oder was immer damit gemeint sei) als Land B. Unterstellen wir darüber hinaus, daß aufgrund dieser Nachteile das Kapital aus Land B nach A fließe und die Produktionskapazitäten in B abgebaut würden. Mit anderen Worten: in Land B würde die Unterbeschäftigung wachsen, weil durch den Abfluß von Kapital Arbeitsplätze vernichtet würden. Außerdem werde der Kapitalabfluß durch den nun gewachsenen Importbedarf von einem Defizit der laufenden Bilanz begleitet. Es ist in etwa dieses Bild, das uns — zumindest als Negativszenario — seitens der Verteidiger der internationalen Wettbewerbsfähigkeit der bundesdeutschen Wirtschaft vor Augen gehalten wird.

Nun ist dieses Bild schon aus einfachen saldenmechanischen Gründen nicht haltbar. Jeder Student lernt in seiner ersten Vorlesung über die Außenbeziehungen eines Landes, daß die Zahlungsbilanz in ihrer Gesamtheit per definitionem ausgeglichen ist. Wenn wir von Diensten, Transferzahlungen, Veränderung der Devisenreserven etc. absehen, gilt immer daß die Summe aus Leistungsbilanzsaldo und Kapitalbilanzsaldo eines Landes gleich Null ist.

$$(\text{Güterexport} - \text{Güterimport}) + (\text{Kapitalimport} - \text{Kapitalexport}) = 0.$$

Ökonomisch ausgedrückt: jedes Handels- bzw. Leistungsbilanzdefizit muß finanziert werden. Ein Leistungsbilanzüberschuß muß mit einem Nettoexport von Kapital einhergehen, wie ein Defizit der Leistungsbilanz einen Nettoimport von Kapital unterstellt. Wenn ein Land nicht entweder seine Devisenreserven abbaut oder Fremdwährungskredite erhält, kann kein Leistungsbilanzdefizit auftreten. Wenn der erste Ausdruck negativ ist, muß der zweite Ausdruck positiv sein — oder umgekehrt. Auf jeden Fall müssen die beiden Klammern entgegengesetzte Vorzeichen aufweisen.

Was aber verkünden uns die Anhänger der Idee der internationalen Wettbewerbsfähigkeit? Sie verkünden uns, im Falle des Landes A könnten beide Ausdrücke positiv, im Falle von B negativ sein. Aber das ist Unsinn. Ein Land, das auf der einen Seite netto Kapital exportiert, auf der anderen Seite mehr Güter importiert als es exportiert, ist schlicht ein Ding der Unmöglichkeit.

In der Tat zeigt die Erfahrung, daß die Handels- und Leistungsbilanzen eines Landes zwar nicht zum Ausgleich tendieren, daß sie aber immer durch entsprechende Finanzströme kompensiert werden. Das beste Beispiel ist die Bundesrepublik Deutschland selbst: die Leistungsbilanzüberschüsse, die die internationale Stellung der bundesdeutschen Wirtschaft, mit wenigen Ausnahmen, von den fünfziger bis in die achtziger Jahre auszeichneten, waren nur möglich, weil Deutschland gleichzeitig als Nettoexporteur von Kapital auftrat. Aber wer wäre in den Jahren des 'Exportweltmeisters' auf die Idee gekommen, den Kapitalexport als Indiz des Verlusts der Wettbewerbsfähigkeit zu interpretieren? Oder nehmen wir Japan und die USA. Japan hat enorme Exportüberschüsse gegenüber den USA und finanziert gleichzeitig einen großen Teil des US-Leistungsbilanzdefizits der letzten eineinhalb Jahrzehnte. Wem wäre in den achtziger Jahren eingefallen, den Kapitalexport Japans als Beweis der fehlenden Konkurrenzfähigkeit oder umgekehrt die Kapitalimporte der USA als Zeichen der wirtschaftlichen Überlegenheit zu interpretieren?

Welche Antwort habe ich zu bieten? Zunächst ist festzuhalten, daß die Kapitalströme offensichtlich anderen Kriterien folgen als jenem der Handels- bzw. Leistungsbilanzziffern. Typisch ist, daß Länder mit Exportüberschüssen Kapital exportieren und daß Länder mit Leistungsbilanzdefiziten auf den Import von Kapital angewiesen sind. Was die Herstellung solch relativ stabiler Konstellationen angeht, so sind mehrere Mechanismen der Anpassung denkbar. Man könnte sich vorstellen, daß im Falle von Exportüberschüssen aufgrund der wachsenden Nachfrage nach Gütern auch die Kosten steigen und so der Konkurrenzvorteil relativiert wird. Umgekehrt könnte es in Ländern mit laufenden Defiziten zu nur unterdurchschnittlichen Kostenentwicklung kommen. Oder — und das dürfte unter den gegenwärtigen Bedingungen der wichtigste Mechanismus sein — die Währung des erstgenannten Landes wertet nominal auf, die des letztgenannten wertet ab, so daß der Ausgleich der Zahlungsbilanz über die Variation der Wechselkurse hergestellt wird.

### 3. Versuche der Operationalisierung

Die Politikberatung in der Bundesrepublik ist sich offensichtlich der Tatsache bewußt, daß die populäre Vorstellung nicht haltbar ist. Deshalb betrachtet sie weder die Handels- bzw. Leistungsbilanz noch die Kapitalbewegungen direkt, sondern modifiziert die Indikatoren. Zwei häufig herangezogene Größen sind — als Indikator der preislichen Wettbewerbsfähigkeit — der *Außenwert der D-Mark* und — als Anhaltspunkt der Attraktivität des Standorts — die *Direktinvestitionen*. Betrachten wir beide ein wenig genauer.

a) Hintergrund der Wahl des Außenwerts der D-Mark als Indikator der Wettbewerbsfähigkeit ist einerseits die Tatsache, daß "sich der reale Außenwert gegenüber den Währungen der wichtigsten Industriestaaten zwischen 1986 und 1992 mehr oder weniger deutlich erhöht (hat). ... Vor allem nach 1989 hat sich die D-Mark real merklich aufgewertet." (SVR, Jg. 1993/94, Ziffer 188) Andererseits erscheint es plausibel, daß der Export geschwächt wird, wenn die einheimischen Produkte gegenüber jenen der ausländischen Anbieter teurer werden.

Die Problematik, die die Verwendung des Außenwerts einer Währung als Indikator der Wettbewerbsfähigkeit mit sich bringt, wird sofort deutlich, wenn wir uns vergegenwärtigen, daß er im Grunde nichts anderes als ein Wechselkurs ist, d.h. der Preis einer Währung ausgedrückt in einer anderen Währung. Er wird entweder durch den Markt, d.h. durch Angebot und Nachfrage nach der jeweiligen Währung, reguliert (flexible Wechselkurse) oder durch Übereinkunft der Regierungen festgelegt (fixe Wechselkurse). Seine wesentliche Funktion besteht darin, die unterschiedlichen monetären Bedingungen zwischen den verschiedenen Ländern zum Ausgleich zu bringen. Steigen die Kosten und Preise in einem Land schneller als in einem anderen, so wird erwartet, daß die entsprechende Währung nominal abwertet, so daß die realen Austauschbedingungen unverändert bleiben.

Ein gestiegener nominaler Außenwert der D-Mark verweist, aus dieser Perspektive betrachtet, zunächst auf den Stabilitätsvorsprung der bundesdeutschen Wirtschaft. Mit anderen Worten: wir müssen die Inflationsdifferenziale zwischen den betrachteten Ländern ausschalten und den *realen Außenwert* betrachten, wenn wir einen Hinweis auf die internationale Wettbewerbsfähigkeit der bundesdeutschen Wirtschaft erhalten wollen.

Charakteristisch für die bundesdeutsche Diskussion ist die Tatsache, daß die reale Aufwertung der D-Mark in der zweiten Hälfte der achtziger und den beginnenden neunziger Jahren nicht nur als Indikator der nachlassenden Wettbewerbsfähigkeit, sondern auch als Kostenanstieg interpretiert wurde. Logischerweise wäre *ceteris paribus* der Außenwert der D-Mark niedriger, wenn das Kosten- bzw. Preisniveau in der Bundesrepublik geringer wäre. Aber die *ceteris paribus* Klausel führt hier ganz und gar in die Irre. Der behauptete Zusammenhang bestünde nur dann, *wenn der nominale Wechselkurs von der Kosten- und Preisentwicklung unabhängig wäre*. Aber natürlich wissen auch die Verteidiger der internationalen Wettbewerbsfähigkeit, daß diese Unabhängigkeit nicht besteht — und auch nicht sinnvoll unterstellt werden kann: die Rationalität der Deflationierung bzw. der Konstruktion eines realen Außenwerts besteht ja gerade in der Annahme, daß die unterschiedliche Kosten- und Preisent-

wicklung auf den nominalen Wechselkurs durchschlägt und deswegen ausgeschaltet werden soll.

Mit anderen Worten: jeder ernsthafte Versuch der Interpretation der Entwicklung des realen Außenwerts der D-Mark würde zunächst unterstellen, nach den *Ursachen* dafür zu fragen, warum Phasen der realen Aufwertung der D-Mark und Phasen der Abwertung beobachtet werden können. Die Erklärung der Veränderung des realen Außenwerts kann sich schon deswegen nicht auf die Kosten- bzw. Preisentwicklung stützen, weil die Definition des realen Außenwerts ja gerade darauf zielt, die entsprechenden Veränderungen zu neutralisieren. Die Wechselkurspolitik, die Auswirkungen der Politik der monetären Autoritäten und deren Auswirkungen auf die Kapitalbewegungen wären genauer zu analysieren. Erst auf Basis der Einbeziehung der Möglichkeiten der *geld- und wirtschaftspolitischen Einflußnahme* auf den Wechselkurs könnte ernsthaft diskutiert werden, was der Außenwert überhaupt indiziert. Nicht nur theoretische Überlegungen legen eine direkte Abhängigkeit des realen Wechselkurses von der geldpolitischen Ausrichtung nahe, auch die Bundesbank muß zugeben, daß ökonomische Untersuchungen darauf hindeuten, daß die "Entwicklung des realen Außenwerts mit dem internationalen Realzinsgefälle einen bemerkenswert guten Zusammenhang" (Deutsche Bundesbank 1995, S. 27) zeigt. Aber damit würde der merkantilistische Ursprung des Konzepts aufgedeckt. Offensichtlich hat der Sachverständigenrat nicht den Mut (und die Bundesbank kein Interesse), den Zusammenhang von realem Außenwert und der Geldpolitik einer systematischen Analyse zu unterziehen.

b) Nicht viel besser sieht es aus hinsichtlich der Indikatorfunktion der Direktinvestitionen. Natürlich ist den wissenschaftlichen Verteidigern der These des drohenden Verlusts der internationalen Wettbewerbsfähigkeit der saldenmechanische Zusammenhang bewußt. Ihnen ist klar, daß die Bundesrepublik, wenn sie Exportüberschüsse erwirtschaftet, gleichzeitig als Exporteur von Kapital auftreten muß. Deswegen können sie nicht die Kapitalbewegungen in ihrer Gesamtheit als Indikator heranziehen. Ihre Lösung: sie betrachten nur einen Teil der Kapitalbewegungen, die Direktinvestitionen. Nun ist diese Spezifizierung nicht nur aufgrund der bekannten Abgrenzungsproblematik wenig überzeugend.

Wenn das Argument richtig wäre, daß Kapital vorzugsweise in die Länder mit hoher Profitabilität fließt, so ist nicht einzusehen, warum dieses Argument nur für Direkt-, nicht aber für Portfolioinvestitionen zutreffen sollte. Sicher, bei Finanzinvestitionen mögen — schon aufgrund des kürzeren Zeithorizonts — weitere Kalküle eine Rolle spielen. Aber soweit Kreditvergabe oder Wertpapieranlagen, wie im Fall der Bundesrepublik, einen über Jahre andauernden Prozeß der Akkumulation von Gläubiger-Schuldner-Beziehungen zum Resultat haben, ist nicht einzusehen, warum diese aus der Betrachtung ausgeklammert werden sollten.

Und noch eine ganz andere Überlegung ist in diesem Zusammenhang relevant: Unternehmensbefragungen zeigen, daß Direktinvestitionen primär aus absatzorientierten Motiven getätigt werden. Im Vordergrund steht die Sicherung von Marktanteilen, die Markterschließung und die Partizipation am Wachstum der ausländischen Märkte. Kostenargumente spielen

demgegenüber, auch wenn sie sich nicht immer genau gegenüber der erstgenannten Gruppe abgrenzen lassen, eine klar untergeordnete Rolle, wie auch der Sachverständigenrat (SVR 1996/97, Ziffer 71, vgl. auch ifo Institut 1996) zugeben muß. Es ist daher weder ein Zufall, daß die regionale Verteilung der deutschen Direktinvestitionen im Ausland große Ähnlichkeiten mit der regionalen Struktur der deutschen Exporte zeigt noch daß ökonometrische Untersuchungen einen signifikativen Zusammenhang zwischen deutschen Exporten und deutschen Direktinvestitionen nachweisen.

Schließlich sollten wir nicht vergessen: noch vor wenigen Jahren ist die Tatsache, daß die bundesdeutsche Unternehmen — und das gilt mit ganz wenigen Ausnahmen seit Ende der sechziger Jahre — mehr Direktinvestitionen im Ausland tätigen, als Ausländer in der Bundesrepublik direkt investierten, als Ausdruck der Stärke, der Expansionskraft und der Vitalität der bundesdeutschen Unternehmen interpretiert worden. Der Schluß auf die fehlende Wettbewerbsfähigkeit ist in jenen Jahren auch den Sachverständigen nicht in den Sinn gekommen.

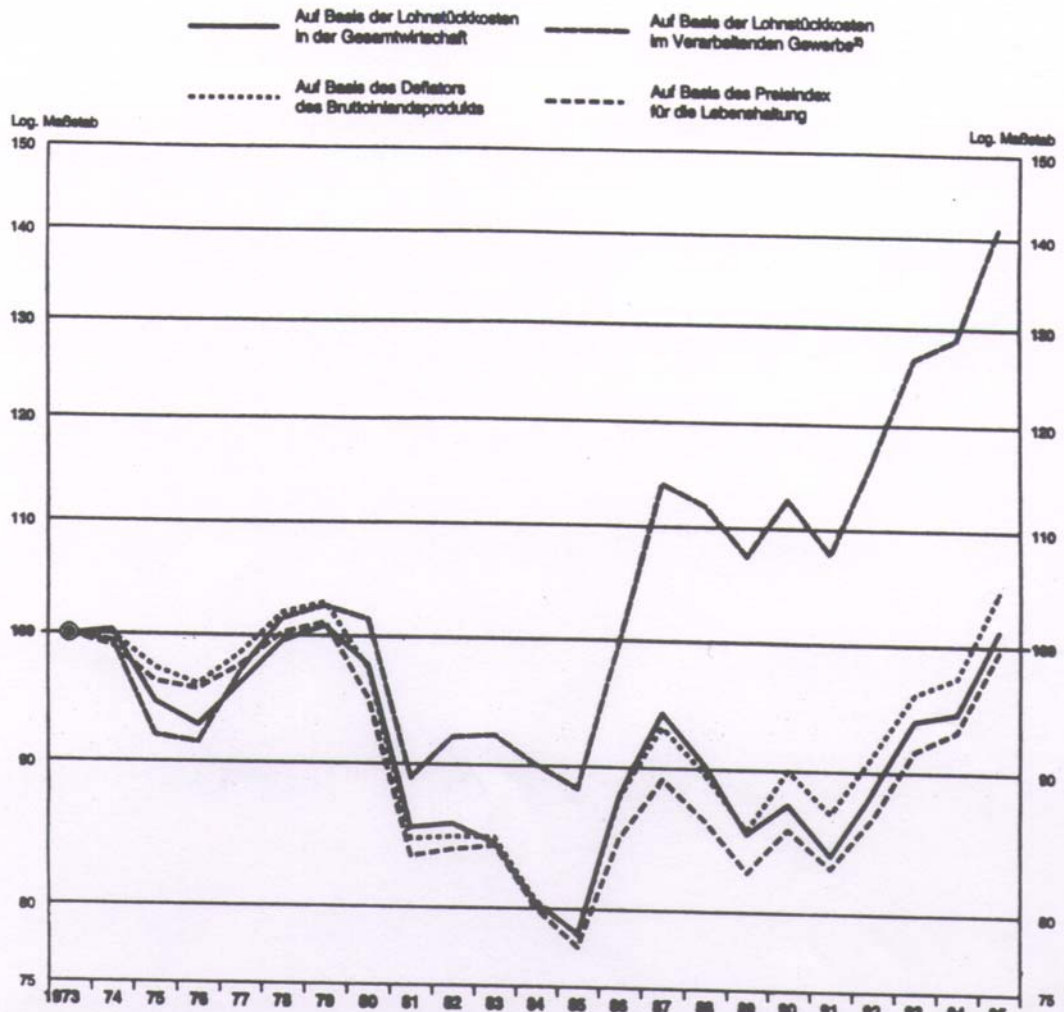
#### **4. Versuche des empirischen Nachweises**

Die Versuche der empirischen Bestimmung des realen Außenwerts der D-Mark bringen das Problem mit sich, daß nicht nur verschiedene Preisindizes zur Deflationierung zur Verfügung stehen, sondern — und viel gewichtiger — daß die Entwicklung je nach Deflator ganz unterschiedliche empirische Ergebnisse zeigt.

Die These des Verlusts an Wettbewerbsfähigkeit scheint bestätigt, wenn die Lohnstückkosten des verarbeitenden Gewerbes als Deflator gewählt werden. "Allerdings dürfte dieser Indikator kein korrektes Bild von der internationalen Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Wirtschaft vermitteln", formuliert die Bundesbank, "die Lohnkosten des verarbeitenden Gewerbes für sich genommen (machen) nur einen kleineren Teil der gesamten Produktionskosten aus" (Deutsche Bundesbank 1994: S. 51). Sie spricht sich deshalb "für eine möglichst breite Abgrenzung, wie sie vor allem bei der Berechnung des realen Außenwerts auf Basis der Deflatoren für den Gesamtabsatz verwendet wird" (Deutsche Bundesbank 1995: S. 21), aus. Legen wir aber diese zugrunde, so ergibt sich das Ergebnis, daß die These vom Verlust an Wettbewerbsfähigkeit irreführend ist. Eher müßte von einer Normalisierung des Außenwerts gesprochen werden.

Realer Außenwert der D-Mark<sup>1)</sup>

1973 = 100



1) Nominaler Außenwert der D-Mark gegenüber 18 Industrieländern bereinigt um das Verhältnis der jeweiligen Basis in Deutschland zu der in den 18 Industrieländern, zusammengewogen mit den jeweiligen Vorjahresanteilen dieser Länder an der Weltausfuhr.

2) Ohne Irland und Griechenland.

SVR 96/97, Schaubild 21

## SVR 96/97, Schaubild 21

Die Einschätzung der Entwicklung der Direktinvestitionen ist mit eklatanten statistischen Unsicherheiten behaftet. Das gilt vor allen Dingen für die Direktinvestitionen ausländischer Investoren in Deutschland.

Die Daten für den Kapitalexport der Investorenländer im Zeitraum 1984-95 ergeben, wie die Tabelle zeigt, einen Wert, der mehr als dreimal so hoch ist wie derjenige, der von der bundesdeutschen Zahlungsbilanzstatistik ausgewiesen wird. Auf Basis ersterer liegt die Bundesrepublik Deutschland bei den im Ausland getätigten Direktinvestition nach den USA, Japan, und Großbritannien an vierter, bei den empfangenen Direktinvestitionen nach den genannten Ländern und den Niederlanden an fünfter Stelle. Die Deutsche Bundesbank kommt zur Einschätzung, daß die deutsche Bilanz der Direktinvestitionen auf Basis der Zahlungsbilanzan-

gaben der Investorenländer in einer längerfristigen Perspektive "dem Bild der meisten Industrieländer entspricht" (Deutsche Bundesbank 1997b, S. 76).

#### Direktinvestitionsexporte und -importe ausgewählter Industrieländer

kumuliert über die Periode 1984-95						
Rang	Direktinvestitionsexporte		Direktinvestitionsimporte nach Angaben der ...			
	Investorenländer	Mrd. US-\$	... Zielländer	Mrd. US-\$	... Investorenländer	Mrd. US-\$
1	USA	456,6	USA	513,8	Großbritannien	232,6
2	Japan	455,0	Großbritannien	186,7	USA	219,9
3	Großbritannien	294,8	Frankreich	103,6	Japan	152,3
4	Deutschland	195,0	Spanien	92,6	Niederlande	149,7
5	Frankreich	154,2	Belgien/Luxemburg	73,7	Deutschland	118,9
6	Niederlande	117,2	Kanada	66,8	Frankreich	117,4
7	Schweiz	77,0	Niederlande	63,4	Schweiz	86,3
8	Schweden	72,7	Australien	55,3	Belgien/Luxemburg	58,8
9	Kanada	61,4	Italien	39,1	Kanada	38,7
10	Italien	54,5	Schweden	38,9	Schweden	31,9
11	Belgien/Luxemburg	53,2	Deutschland	36,9	Italien	28,6
12	Australien	33,6	Japan	29,1	Australien	26,4

Deutsche Bundesbank 1997b, S. 72

Deutsche Bundesbank 1997b, S. 72

Das Bemerkenswerte an der bundesdeutschen Diskussion besteht nun darin, daß die Erkenntnis, daß eine Verschlechterung der Wettbewerbsfähigkeit der bundesdeutschen Wirtschaft empirisch nicht nachgewiesen werden kann, die wissenschaftliche Politikberatung nicht davon abhält, wo immer möglich, die Verschlechterung der Standortbedingungen zu beklagen und eine Verbesserung derselben einzufordern. Das Eingeständnis, daß "ein angemessenes Urteil über die internationale Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Wirtschaft zu fällen ... schwierig" (SVR, JG 1993/94, Ziffer 206) ist, hindert den Sachverständigenrat nicht daran, wenige Sätze später (noch innerhalb derselben Ziffer) zu fordern: "Die Sicherung der Voraussetzungen dafür, daß die heimischen Unternehmen für den Erfolg im internationalen Wettbewerb treffen können, ist ... eine der wichtigsten Aufgaben der Wirtschaftspolitik und der Tarifparteien". Auch das Jg. 1996/97 des SVR, Ziffer 66-71, enthält ein vorwiegend empirisch gehaltenes Kapitel über die Entwicklung der bundesdeutschen Direktinvestitionen, in der das Standortlamento eigentlich widerlegt wird. Dennoch folgt am Schluß des Abschnitts, Ziffer 72, unvermittelt eine Kehrtwende der Argumentation, in der — in gewohnter Manier — auf die Relevanz des Standortproblems hingewiesen wird. Und die Bundesbank wiederholt in unmittelbarem Anschluß an obiges Zitat, ohne weitere Daten vorzulegen, das Vorurteil, die deutsche Direktinvestitionsbilanz habe "sich eindeutig verschlechtert" (Deutsche Bundesbank 1997b, S. 76).

## 5. Das Rätsel

Der Sachverständigenrat wie auch die Bundesbank betonen die Relevanz der internationalen Wettbewerbsfähigkeit und die Notwendigkeit der Verbesserung der Standortbedingungen durch die Senkung der Kosten,

a) obwohl sie wissen, daß die Kategorie ‘internationale Wettbewerbsfähigkeit’ zur liberalen Außenwirtschaftstheorie in Widerspruch steht,

b) obwohl sie nicht in der Lage sind, diese eindeutig zu operationalisieren, und

c) obwohl sie den Verlust der internationalen Wettbewerbsfähigkeit der bundesdeutschen Wirtschaft empirisch nicht nachweisen können.

Warum widersprechen sie nicht dem populären Vorurteil, daß es zu den dringendsten Aufgaben der bundesdeutschen Wirtschaftspolitik gehöre, die Standortbedingungen zu verbessern? Die Argumente Krugmans (1996, S. 16) — ‘internationale Wettbewerbsfähigkeit’ klinge aufregend, sie täusche die Möglichkeit einfacher Lösungen für komplexe Probleme vor und sie eigne sich zur Rechtfertigung unangenehmer Maßnahmen — mögen erklären, warum die Wettbewerbsrhetorik bei Politikern beliebt ist, aber sie sagen uns nicht, warum auch jene daran festhalten, die es besser wissen müßten.

Sicher ist es auch möglich, auf Interessen und die Losungen einflußreicher Verbände zu verweisen. Das mag zum Teil der Fall sein. In der Tat gibt es in den letzten Jahren eine auffallende Nähe vieler angeblich wissenschaftlich begründeter Vorschläge zu den Forderungen von Unternehmerseite. Aber auch diese Erklärung reicht nicht aus. Erstens gibt es, wo es um Gruppenvorteile geht, auch gegenläufige Interessen. Es wäre also zumindest zu erklären, warum die einen, nicht aber die anderen Interessen bedient werden. Zweitens könnten die Auswirkungen, die sich ergäben, wenn die mit dem Ziel der Verbesserung des Standorts Deutschland vorgeschlagenen Maßnahmen zur Kostensenkung umgesetzt würden, keineswegs eindeutig prognostiziert werden. Hier hinge alles von der Erwartungsbildung der Akteure auf den Devisenmärkten ab: eine Lohnzurückhaltung mag durch eine nominale Aufwertung der D-Mark (über)kompensiert werden. Wenn die Rückwirkungen über das Preisniveau bzw. den Außenwert der Währung berücksichtigt werden, läßt sich weder vorhersagen, ob sich im Resultat überhaupt eine Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit ergibt, noch wie sie sich auf die Beschäftigung auswirkt bzw. welcher gesellschaftlichen Gruppe sie nutzen.

## 6. Eine mögliche Antwort

Aber hat die Vorstellung der ‘internationalen Wettbewerbsfähigkeit’ nicht doch so etwas wie einen rationalen Kern? Trifft es nicht zu, daß durch die Öffnung der Wirtschaften und die Internationalisierung so etwas wie eine Intensivierung der internationalen Wettbewerbs stattgefunden hat, wodurch der wirtschaftspolitische Handlungsspielraum auf nationaler Ebene fühlbar eingeschränkt wurde? Ich denke doch. Allerdings müssen wir dazu den Rahmen der

wirtschaftsliberalen Betrachtungsweise hinter uns lassen. Der Zusammenhang ist komplexer als in der gängigen Diskussion unterstellt wird, und die Analyse desselben führt zu anderen Einsichten. Der Grund liegt darin, daß der Vorstellung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit keine liberale, sondern eine neo-merkantilistische Politikkonzeption zugrundeliegt, d.h. eine Konzeption, die die Beschäftigungsprobleme nicht zu lösen, sondern auf andere Länder abzuschieben versucht. Dabei ist es sinnvoll, zwei Szenarien zu unterscheiden: a) den status quo, b) die Situation einer europäischen Wirtschafts- und Währungsunion.

a) Die Erfahrungen der achtziger und neunziger Jahre haben gezeigt, daß in einem so eng integrierten Wirtschaftsraum wie die Europäische Union, nicht zuletzt durch das Binnenmarktprogramm vorangetrieben, die wirtschaftspolitischen Handlungsspielräume einzelner Länder — insbesondere im Bereich der Geldpolitik — geschrumpft sind. Die Begriffe des *shadowing* bzw. (nach dem Zusammenbruch des 'alten EWS') des *Damokles-shadowing* bringen die Tatsache zum Ausdruck, daß den meisten Zentralbanken in Europa 'die Hände gebunden' wurden.

Die Verengung der Spielräume für nationale Alleingänge heißt aber nicht, daß die Geldpolitik an Wirkung verloren hätte, sondern es bedeutet lediglich, daß diese nicht von jedem Land in autonomer Weise eingesetzt werden kann. In der Tat bedingte der Stabilitätsvorsprung, über den die Bundesrepublik Deutschland im Vergleich zu den europäischen Partnerländern in den siebziger und achtziger Jahre verfügte, nicht nur, daß die D-Mark zur regionalen Leitwährung in Europa wurde, sondern er erlaubte es auch — zumindest in der zweiten Hälfte des Jahrzehnts —, einen wirtschaftspolitischen Kurs einzuschlagen, der einen relevanten Teil der inländischen Nachfrageschwäche durch eine aktive Handelsbilanz kompensierte. In dieser Periode nutzte die bundesdeutsche Wirtschaftspolitik die Möglichkeit, die eigene Beschäftigungslage durch eine Verbesserung der Exportbedingungen zu stabilisieren. Es handelte sich dabei — wie von den Partnerländern zu Recht kritisiert — um eine neo-merkantilistische Strategie, denn die eigene Beschäftigungslage wurde *auf Kosten* anderer europäischer Länder erhöht. Die Exportüberschüsse von mehr als jeweils 100 Mrd. D-Mark in den Jahren 1986 bis 1990 sprechen eine deutliche Sprache.

Möglich war ein solche Überschußkonstellation aufgrund der — wie schon in dem obigen Schaubild über den Außenwert der D-Mark sichtbaren — Unterbewertung der D-Mark in jener Periode. Die reale Unterbewertung stützte sich auf den Stabilitätsvorsprung der D-Mark, der es der Bundesbank ermöglichte, das bundesdeutsche Realzinsniveau *unter* dem internationalen Durchschnitt zu halten und so den Export von Kapital, der Ende der achtziger Jahre ebenfalls Spitzenwerte von weit über 100 Mrd. DM erreichte, zu unterstützen.

Wie schnell der geldpolitische Spielraum schrumpfen kann, hat die Deutsche Bundesbank während der Währungsturbulenzen des EWS 92/93 erfahren. Und es war dies nicht das erste Mal. Emminger sprach — mit Blick auf die fünfziger, sechziger und siebziger Jahre — in vergleichbaren Situationen zu Recht von einem 'Konflikt zwischen internem und externem Gleichgewicht' (Emminger 1977). Die Geldpolitik kann nicht gleichzeitig nach innen restriktiv

tiv agieren, um die Geldwertstabilität sicherzustellen, und nach außen expansiv wirken, um die Aufwertung der D-Mark zu verhindern. Mit anderen Worten: unter den gegenwärtigen Bedingungen bestimmt der Stabilitätsvorsprung, der nicht durch die Geldpolitik verursacht, sondern von dieser *vorausgesetzt* werden kann, den Interventionsspielraum der Zentralbank in Richtung einer expansiveren Orientierung, auch nach außen.

b) Von den Rahmenbedingungen her ganz anders, aber von den Resultaten durchaus vergleichbar, sehen die Bedingungen in einer Europäischen Wirtschafts- und Währungsunion aus. Auch hier wären die wirtschaftspolitischen Handlungsspielräume durch die Internationalisierung nicht verschwunden, sondern lediglich — und für alle sichtbar — auf die europäische Ebene gehoben: die Europäische Union in ihrer Gesamtheit stellt einen ähnlich *geschlossenen* Wirtschaftsraum dar wie die USA.

Die grundlegende Veränderung, die mit dem Übergang zu einer Währungsunion vollzogen wird, besteht darin, daß damit nominale Wechselkursanpassungen — also auch Veränderungen des nominalen Außenwerts der Währungen untereinander — ausgeschlossen werden. Das heißt, erst unter den Bedingungen einer Währungsunion wird das real, was — wie oben gesehen — in der Argumentation z.T. schon jetzt unterstellt wird, die Unverrückbarkeit der nominalen Wechselkurse. Damit kommt der Verbindung von Standortproblematik und Kostenargument aber eine ganz neue Qualität zu. In einer Wirtschafts- und Währungsunion hängt die Attraktivität einer Region — oder eines Landes — auch, und ganz direkt, von der Entwicklung der Kostendifferentiale ab. Und es kann nicht ausgeschlossen werden, daß ein Land versucht, seine eigenen Beschäftigungsprobleme ‘durch eine Verbesserung der Angebotsbedingungen’ *auf Kosten* anderer Regionen zu verringern.

## 7. Die Gefahren

Aber gestehe ich damit nicht doch zu, daß die bundesdeutsche Politikberatung letztendlich in die richtige Richtung zielt, auch wenn der Wirkungszusammenhang vielleicht etwas komplexer ist, als üblicherweise unterstellt? Handelt es sich bei der Standortdebatte nicht doch nur um die Popularisierung einer im Kern richtigen Überlegung? Ich denke nicht. Vielmehr bin ich überzeugt, daß das Festhalten an einer im Kern neo-merkantilistischen Strategie Ausdruck eines überkommenen Denkens ist, das auf die nationale Ebene fixiert bleibt und die faktisch ablaufenden Strukturveränderungen der Weltwirtschaft nicht wahrzunehmen in der Lage ist.

Zunächst übersehen die Anhänger der neo-merkantilistischen Option, daß die Voraussetzungen für die Wiederholung des ‘Exports der Arbeitslosigkeit’ nicht mehr gegeben sind. Die Marktkonstellation, die in der zweiten Hälfte der achtziger Jahre in Europa vorherrschte, war an die besonderen Bedingungen der ungleichzeitigen monetären Stabilisierung gebunden und läßt sich schon deswegen heute, da monetäre Stabilität in allen großen europäischen Ländern kein fernes Ziel, sondern Realität geworden ist, nicht mehr reproduzieren. Insofern ist jeder

Versuch, in neo-merkantilistischer Weise die Beschäftigungsprobleme — auch nur teilweise — auf die Handelspartner abzuwälzen, nicht nur wirtschaftspolitisch bedenklich, sondern für eine solche Politikoption fehlen die ökonomischen Voraussetzungen. Im Sinne der Verteidigung ihres eigenen Handlungsspielraums mag es zwar als selbstverständlich betrachtet werden, wenn die Bundesbank auf moderate Lohnabschlüsse und nicht-geldpolitische Maßnahmen zur Kostendämpfung drängt. Daß aber der Sachverständigenrat und die Deutsche Bundesbank heute erneut auf eine Politikoption setzen, die in neo-merkantilistischer Weise die Probleme auf die Handelspartner abzuwälzen sucht, verkennt die Veränderungen des ökonomischen Umfeldes.

Wichtiger aber noch ist, daß die beschränkte neo-merkantilistische Perspektive zur Konsequenz hat, die Einschränkung des geldpolitischen Handlungsspielraums auf nationaler Ebene mit dem Verlust der wirtschaftspolitischen Handlungsmöglichkeiten überhaupt gleichzusetzen. Werden die Chance einer offensiven Politik vor allen Dingen darin erblickt, die eigenen Probleme auf Kosten der Partnerländer zu lösen — denn nichts anderes verbirgt sich hinter der ‘offensiven außenwirtschaftlichen Anpassung’, die vom Sachverständigenrat schon zu Beginn der achtziger Jahre (SVR Jg. 1981/82, Ziffern 486-91) gefordert wurde — dann entsteht der ganz falsche Eindruck, als seien durch Globalisierung und Liberalisierung die Notwendigkeit bzw. die Möglichkeiten der politischen Regulierung insgesamt eingeschränkt worden. Davon kann aber keine Rede sein.

Anders formuliert: Die Kritik des neo-merkantilistischen Denkens bedeutet nicht, die Gefahren und Probleme, die sich aus der Liberalisierung und Deregulierung auf internationaler Ebene ergeben, zu unterschätzen. Wirtschaftspolitische Interventionen haben unter den heutigen Bedingungen nicht an Bedeutung verloren. Im Gegenteil, angesichts der engeren Verflechtung der Weltwirtschaft und der zunehmenden Abhängigkeiten der einzelnen Länder und Regionen voneinander erscheint die politische Begleitung der Marktprozesse wichtiger als in früheren Perioden. Entscheidend sind aber die Ebene und die Stoßrichtung, mit der die Eingriffe erfolgen. Soziale, kulturelle und wirtschaftliche Prozesse sind keine Nullsummenspiele. Investitionen in die Schulbildung, die Universitäten, die öffentliche Infrastruktur etc. zielen darauf, die Entwicklungsbedingungen aller Beteiligten zu verbessern. Neue internationale Regeln der Fairneß und der Solidarität erleichtern es, die Zuspitzung sozialer Gegensätze und wirtschaftlicher Ungleichgewichten zu verhindern. Dies bedingt zum Teil eine Verlagerung von Kompetenzen auf die regionale Ebene, es unterstellt auf der anderen Seite auch eine direktere internationale Zusammenarbeit und die Stärkung internationaler Institutionen. Dagegen führt die Vorstellung eines weltweit gegebenen Kapitalquantums, um das die Länder konkurrieren, weil es keine Staatsgrenzen kennt und das sich — je nach Profitabilität — bald in diesem, bald in jenem Land niederläßt, in eine Sackgasse.

Mit einem solchen Denken läßt sich weder die Europäische Wirtschafts- und Währungsunion aufbauen, noch das Beschäftigungsproblem wirkungsvoll angehen. Die neo-merkantilistische Wettbewerbsvorstellung, wie sie am krassesten im Bild des Nullsummen-

spiels zum Ausdruck kommt, ist gefährlich, weil sie von der Unterstellung ausgeht, daß Vorteile eines Landes, und das gilt auch für die Beschäftigung, in erster Linie *auf Kosten der anderen Länder* zu erzielen seien. Die Gefahren der Wettbewerbsrhetorik liegen auf mehreren Ebenen.

a) Die Diskussion des internationalen Zusammenhangs in Termini externer Sachzwänge impliziert eine Tendenz in Richtung *autoritärer Lösungen* nach innen. Verweise auf den äußeren ‘Anpassungsdruck’ oder den durch die internationale Konkurrenz ‘erzwungenen’ Strukturwandel erwecken den falschen Eindruck, als stelle die Marktwirtschaft notwendigerweise einen Zwangsmechanismus dar, der für die Entwicklung der Persönlichkeit, freie und demokratische Entscheidungsfindung und soziale Gerechtigkeit keinen Platz lasse. Der politische Gestaltungsspielraum — auch im Bereich der Beschäftigungspolitik — ist durch Internationalisierung nicht verschwunden, eher hat die Herausbildung supranationaler Formen der wirtschaftlichen Integration bewirkt, daß die Entscheidungsmöglichkeiten heute teils auf einer niedrigeren, teils auf einer höheren — in unserem Fall: europäischen — Ebene liegen. Die Wettbewerbsrhetorik ist schon deswegen kontraproduktiv, weil das aktive Aufgreifen der Handlungsspielräume eine politische Orientierung unterstellt, in der die einzelnen Länder nicht gegeneinander arbeiten, sondern kooperieren.

b) Die Verknüpfung von internationalem Austausch mit Arbeitsplatzverlust, Kostenreduktion, Sozialabbau und Realeinkommenseinbußen läßt das Ausland als Bedrohung des eigenen Lebensstandards und der Arbeitsplätze erscheinen. Die logische Folge ist — unabhängig von allen gegenteiligen Beteuerungen — der Ruf nach Schutz, größerer Sicherheit und *protektionistischen Maßnahmen* gegenüber ausländischen Einflüssen (und dies nicht nur auf wirtschaftlichem Gebiet). Dies würde nicht nur den ökonomischen Austausch, sondern das Zusammenleben der Völker in Europa insgesamt gefährden.

c) Die neo-merkantilistische Wettbewerbsvorstellung beinhaltet die Gefahr, daß staatliche Gelder verschwendet und in beschäftigungspolitisch wenig sinnvolle Bereiche gesteckt werden. Die staatliche Forschungsförderungs- und Industriepolitik tendiert dazu, vornehmlich jene Bereiche zu unterstützen, von denen sie sich eine Steigerung der Exportkraft verspricht. Da der Exportanteil der Industrie wesentlich größer ist als der des Dienstleistungssektors, besteht die Gefahr, daß letzterer vernachlässigt wird. Das ist um so gravierender, als gerade der Dienstleistungsbereich — wie die Entwicklung in anderen Ländern zeigt — das größte Potential für die Schaffung neuer Arbeitsplätze darstellt.

d) Last but not least besteht das Problem der Wettbewerbsrhetorik darin, daß sie die beschäftigungspolitische Diskussion in eine ganz *falsche Richtung* lenkt, die nichts dazu beiträgt, daß in Europa auch nur *ein* neuer Arbeitsplatz geschaffen wird. Die Vorstellung, die eigenen Probleme auf Kosten der anderen Länder lösen zu können bzw. zu müssen, untergräbt einerseits die Möglichkeiten einer fruchtbaren Kooperation auf internationaler Ebene. Die mageren Ergebnisse des europäischen Beschäftigungsgipfels sind die logische Konsequenz des Festhaltens an einer neo-merkantilistischen Politikkonzeption. Die enger geworde-

nen Grenzen isolierter nationaler Initiativen in den Bereichen der Geld- und Fiskalpolitik auf der anderen Seite machen deutlich, daß das Beharren auf dem Primat der nationalen Beschäftigungspolitik obsolet ist. Das Ergebnis ist die beschäftigungspolitische Blockade, die die jüngere Entwicklung in der Bundesrepublik Deutschland charakterisiert. Noch gefährlicher wäre, wenn die Logik, das Problem der Unterbeschäftigung in nicht in Europa insgesamt anzugehen, sondern auf die Partnerländer abzuwälzen, von mehreren Ländern verfolgt würde. In diesem Fall liefe die Auseinandersetzung in der Tat auf ein Nullsummenspiel hinaus. Dadurch würden die Beschäftigungsprobleme in Europa nicht gelöst, sondern höchstens umverteilt. Die unmittelbare Konsequenz einer solchen Strategie wären wachsende Ungleichgewichte und Spannungen zwischen den Ländern bzw. Regionen. Ein Kostensenkungswettlauf ist nicht besser als Abwertungswettlauf. Die Gefahr einer deflationären Konstellation wäre dann nicht mehr von der Hand zu weisen.

Die Literaturverweise beziehen sich auf:

- Deutsche Bundesbank 1994: Reale Wechselkurse als Indikatoren der internationalen Wettbewerbsfähigkeit, Monatsbericht 5/1994.
- Deutsche Bundesbank 1995: Gesamtwirtschaftliche Bestimmungsgründe der Entwicklung des realen Außenwerts der D-Mark, Monatsbericht 8/1995.
- Deutsche Bundesbank 1997a: Wechselkurs und Außenhandel, Monatsbericht 1/1997.
- Deutsche Bundesbank 1997b: Entwicklung und Bestimmungsgründe grenzüberschreitender Direktinvestitionen, Monatsbericht 8/1997.
- Emminger, O. 1977: *The D-Mark in the Conflict between Internal and External Equilibrium 1948-1975*, Princeton.
- ifo Institut 1996: Umfang und Bestimmungsgründe einfließender und ausfließender Direktinvestitionen ausgewählter Industrieländer — Entwicklung und Perspektiven. Gutachten im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft, München.
- Krugman, P. 1996: *Pop Internationalism*, Cambridge/London.
- Priewe, J. Die technologische Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Wirtschaft, WZB, discussion papers, FS II, 97-203, Berlin.
- Sachverständigenrat zur Begutachtung der Gesamtwirtschaftlichen Entwicklung (SVR): Jahresgutachten (Jg.), div. Jahrgänge, Bonn.
- Schumacher, D./H. Belitz u.a. 1995: Technologische Wettbewerbsfähigkeit der Bundesrepublik Deutschland. Beiträge zur Strukturforchung des DIW, Heft 155, Berlin.