

Makroökonomische Ansätze zur Einschätzung der preislichen Wettbewerbsfähigkeit

Als Indikatoren der preislichen Wettbewerbsfähigkeit eines Landes werden aus makroökonomischer Perspektive üblicherweise reale effektive Wechselkurse verwendet. Diese sind insbesondere geeignet, Veränderungen der Wettbewerbsfähigkeit zu erkennen. Um aber die Wettbewerbsposition, also das Niveau der preislichen Wettbewerbsfähigkeit, einschätzen zu können, müssen sie zu einem angemessenen Richtwert in Bezug gesetzt werden. In der Praxis werden unterschiedliche Konzepte zur Ermittlung eines solchen Richtwerts verwendet, die auf verschiedenen wirtschaftstheoretischen Überlegungen beruhen.

Der vorliegende Aufsatz stellt mehrere gebräuchliche Ansätze zur Beurteilung der Wettbewerbsposition eines Landes vor und diskutiert, inwieweit sie sich als Wettbewerbsindikatoren eignen. Der Schwerpunkt der Ausführungen liegt dabei auf einem auf dem Produktivitätsansatz beruhenden Indikator. Wird er – zusammen mit der Abweichung des Indikators der preislichen Wettbewerbsfähigkeit von seinem langfristigen Durchschnitt – zur Ermittlung der Wettbewerbsposition der deutschen Wirtschaft herangezogen, so weisen beide Indikatoren für Deutschland derzeit eher Wettbewerbsvorteile aus. Diese sind allerdings nicht so ausgeprägt, dass die internationale Konkurrenzfähigkeit der deutschen Wirtschaft in einem sich rasch wandelnden Umfeld ohne weitere Anstrengungen als langfristig gesichert angesehen werden könnte.

Eine auf dem Produktivitätsansatz basierende Einschätzung der preislichen Wettbewerbsfähigkeit lässt sich auf einen weiten Kreis von Staaten anwenden, darunter auch im wirtschaftlichen Aufholprozess befindliche Schwellenländer. Exemplarisch präsentiert der Aufsatz Ergebnisse für die Wettbewerbsfähigkeit der drei weltweit bedeutendsten Volkswirtschaften jenseits des Euro-Raums, also für die USA, Japan und China.

Einführung: Reale effektive Wechselkurse als Indikatoren der preislichen Wettbewerbsfähigkeit

Realer Wechselkurs und preisliche Wettbewerbsfähigkeit

Zur Beurteilung der preislichen Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft werden üblicherweise reale effektive Wechselkurse verwendet. Der reale Wechselkurs setzt sich aus dem nominalen Wechselkurs und dem Preis- oder Kostenverhältnis zwischen In- und Ausland zusammen. Eine reale Aufwertung kann somit entweder durch eine nominale Aufwertung der heimischen Währung oder durch einen inländischen Preisauftrieb hervorgerufen werden, der denjenigen im Ausland übertrifft. Beide Effekte verteuern heimische Produkte relativ zu ausländischen und verschlechtern so die internationale preisliche Wettbewerbsfähigkeit der heimischen Wirtschaft.

Bilaterale und effektive reale Wechselkurse

Um eine repräsentative Einschätzung der preislichen Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft zu erhalten, werden statt bilateraler grundsätzlich effektive reale Wechselkurse betrachtet, die die Wettbewerbsentwicklung gegenüber einer Vielzahl von Partnerländern zusammenfassen. Dabei ist für das Gewicht eines Partnerlandes üblicherweise die Intensität der Handelsverflechtung mit dem betrachteten Land maßgeblich, wobei auch der Handel mit Drittländern berücksichtigt wird („Drittmarkteffekte“).

Die Entwicklung der preislichen Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Wirtschaft

Von der Bundesbank berechnete Indikatoren

Die Bundesbank berechnet eine Vielzahl derartiger Indikatoren der preislichen Wettbewerbsfähigkeit, von denen einige regelmäßig publiziert werden.¹⁾ Das dabei verwendete Berechnungsverfahren ist innerhalb des Eurosystems vereinheitlicht.²⁾ Als Maß für internationale Inflationsdifferenzen dienen verschiedene Preis- und Kostenindizes, wobei diejenigen besonders sinnvoll erscheinen, die die Preis- oder

Kostenentwicklung eines Landes vergleichsweise breit abdecken.³⁾

Betrachtet man beispielsweise den Indikator der preislichen Wettbewerbsfähigkeit für die deutsche Wirtschaft, der auf Basis der Deflatoren des Gesamtabsatzes gegenüber 24 Partnerländern berechnet wird, fällt zunächst auf, dass die Wettbewerbsfähigkeit in den Jahren 1995 bis 2000 erheblich zunahm, in den Folgejahren dann aber wieder etwas zurückging.⁴⁾ In jüngerer Zeit ist eine zweite, weniger ausgeprägte Phase von Wettbewerbsgewinnen zwischen Mitte 2008 und Mitte 2012 festzustellen. Seither weist der Indikator eine moderate Verschlechterung der deutschen Wettbewerbsfähigkeit aus.

Entwicklung des Gesamtindikators für Deutschland

Erste Aufschlüsse über die Ursachen dieser Entwicklungen ergeben sich, wenn man die Gruppe der Partnerländer in zwei Gruppen aufspaltet, die EWU-Mitgliedstaaten und die Partnerländer außerhalb des Euro-Raums. Da mit der Euro-Einführung im Jahr 1999 nominale Wechselkursschwankungen gegenüber den Partnerländern in der EWU weggefallen sind, weist der Indikator gegenüber diesen Ländern in den letzten anderthalb Jahrzehnten eine recht geringe Volatilität auf. Dies verdeutlicht, dass die Euro-Einführung das Preisrisiko für deutsche Exporteure mit Lieferungen in die übrige EWU tatsächlich verringert hat.

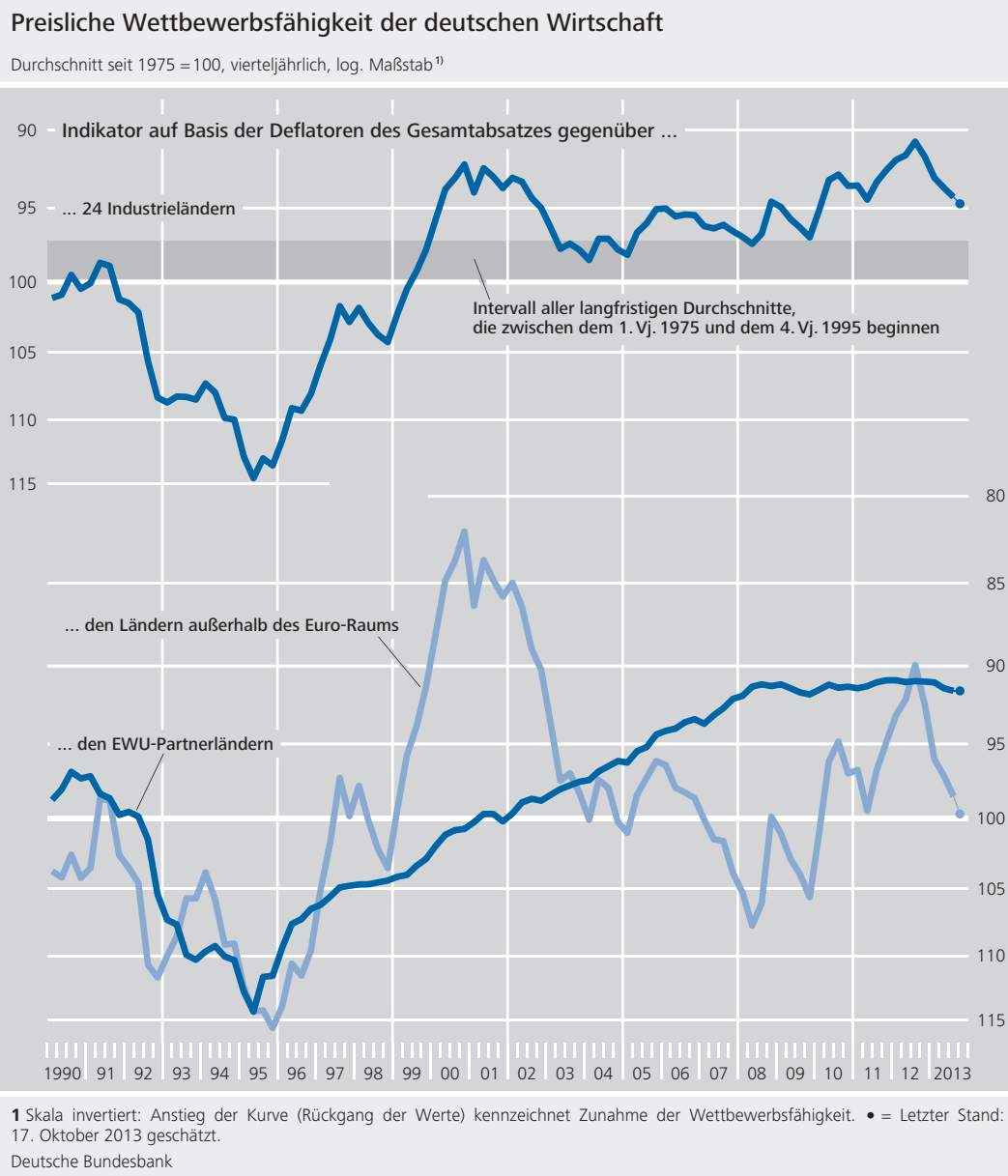
Geringe Volatilität des Indikators gegenüber den übrigen EWU-Ländern

¹ Vgl.: Deutsche Bundesbank, Monatsbericht, Statistischer Teil, Tabelle XII.13, sowie Deutsche Bundesbank, Devisenkursstatistik, Tabelle III.

² Das Berechnungsverfahren wird im Einzelnen beschrieben in: M. Schmitz, M. de Clercq, M. Fidora, B. Lauro und C. Pinheiro, 2012, Revisiting the effective exchange rates of the euro, ECB Occasional Paper No. 134. Jüngste Anpassungen der Methodik sind nachzulesen in: Deutsche Bundesbank, Anpassung der Berechnung von effektiven Wechselkursen und Indikatoren der preislichen Wettbewerbsfähigkeit im August 2013, Monatsbericht, August 2013, S. 51–53.

³ Vgl.: Deutsche Bundesbank, Zur Indikatorqualität unterschiedlicher Konzepte des realen Außenwerts der D-Mark, Monatsbericht, November 1998, S. 41–55.

⁴ Es ist dabei zu beachten, dass in graphischen Darstellungen solcher Indikatoren üblicherweise die Skala invertiert wird. Ein Anstieg der Kurve entspricht also einem Rückgang der Werte und kennzeichnet somit eine Zunahme der preislichen Wettbewerbsfähigkeit.



Kontinuierliche Wettbewerbsgewinne gegenüber EWU-Partnern von 1995 bis 2008

Gleichwohl zeigt dieser Indikator eine von 1995 bis 2008 anhaltende Verbesserung der deutschen Wettbewerbsfähigkeit im Verhältnis zu den übrigen Ländern in der EWU an. Zumindest im Zeitraum zwischen 1999 und 2008 ist dies ausschließlich darauf zurückzuführen, dass der Preisanstieg in Deutschland kontinuierlich schwächer ausfiel als im gewichteten Durchschnitt der Handelspartner im Euro-Raum. Die jährlichen Wettbewerbsverluste der Partnerländer waren zwar jeweils gering, sie setzten sich aber von der Euro-Einführung an über ein Jahrzehnt fort und akkumulierten sich auf diese Weise. Diese Entwicklung hat zu den Verwerfungen, zu denen es im Rahmen der Finanz-

und Schuldenkrise in Europa gekommen ist, entscheidend beigetragen. Seit dem Jahr 2008 weist der Indikator nur noch geringfügige Änderungen der deutschen Wettbewerbsposition im Verhältnis zum übrigen Euro-Raum aus; hierin kommen insbesondere die rezessionsbedingt schwächeren Preissteigerungen in einigen Partnerländern zum Ausdruck.

Der Indikator, der die preisliche Wettbewerbsfähigkeit gegenüber den Partnerländern außerhalb des Euro-Raums misst, wird maßgeblich von der nominalen Wechselkursentwicklung geprägt und ist daher wesentlich volatiler als der zuvor beschriebene Indikator. Er ist – wie

Nominale Wechselkursentwicklung und preisliche Wettbewerbsfähigkeit Deutschlands

der Gesamtindikator – durch die markante Verbesserung der deutschen Wettbewerbsfähigkeit in den Jahren 1995 bis 2000 geprägt. Auch gegenüber den Partnerländern außerhalb des Euro-Raums hat hierzu der relativ geringe Preisauftrieb hierzulande beigetragen. Vor allem leisteten aber die nominale Abwertung der D-Mark gegenüber den Ländern außerhalb der Währungsunion in den letzten Jahren ihres Bestehens und die des Euro in den zwei ersten Jahren nach seiner Einführung einen wichtigen Beitrag. Nur so konnte es zu der erheblichen Verbesserung des Gesamtindikators der preislichen Wettbewerbsfähigkeit im Zeitraum 1995 bis 2000 um bis zu 19½% kommen. Umgekehrt hat sich die ebenfalls recht kräftig ausgeprägte nominale Aufwertung des Euro in den Jahren 2000 bis 2008 nur stark unterproportional im Gesamtindikator niedergeschlagen, weil sich die Wettbewerbsfähigkeit Deutschlands zu jener Zeit gegenüber den EWU-Partnerländern weiter kontinuierlich verbesserte. Der Teilindikator legt schließlich auch nahe, dass sowohl die deutschen Wettbewerbsgewinne 2008 bis 2012, als die Spannungen der Finanzkrise ihren Höhepunkt erreichten, als auch die Wettbewerbsverluste seither weitgehend von entsprechenden Entwicklungen des nominalen Euro-Kurses getrieben wurden.

Einschätzung der Wettbewerbsposition anhand langfristiger Durchschnitte

Richtwert für Interpretation des Indikator-niveaus erforderlich

Die Änderungsrate der beschriebenen Indikatoren lässt sich ohne Weiteres als Verbesserung beziehungsweise Verschlechterung der preislichen Wettbewerbsfähigkeit interpretieren. Das Niveau eines solchen Indikators hingegen hat zunächst keinerlei Bedeutung. Dies liegt vor allem daran, dass zu seiner Berechnung üblicherweise Preis- oder Kostenindizes verwendet werden und diese auf ein beliebiges Basisjahr normiert sind. Doch selbst wenn dies nicht der Fall wäre, muss – um das Niveau des Indikators interpretieren zu können – der Indikatorwert auf einen Norm- oder Richtwert bezogen wer-

den, der ein angemessenes Niveau der preislichen Wettbewerbsfähigkeit anzeigt.

Als ein möglicher Richtwert für Indikatoren der preislichen Wettbewerbsfähigkeit, die wie der oben für Deutschland beschriebene auf Preis- oder Kostenindizes basieren, kann ihr langfristiger Durchschnitt dienen. Ein solcher Richtwert lässt sich aus der relativen Kaufkraftparitätentheorie ableiten.⁵⁾ Nach dieser Theorie gleichen nominale Wechselkursbewegungen aufgrund von Arbitragegeschäften langfristig etwaige internationale Inflationsunterschiede aus.⁶⁾ Die Norm besteht also letztlich darin, dass der Theorie zufolge der relative Preis eines Warenkorbes im Inland gegenüber dem Ausland in einer einheitlichen Währung gerechnet in langfristiger Perspektive konstant ist. Liegt der aktuelle Relativpreis (der Indikatorwert) beispielsweise aufgrund einer vergleichsweise geringen heimischen Inflationsrate deutlich unter diesem Richtwert, wird die Wettbewerbsposition als günstig eingeschätzt.

Der langfristige Durchschnitt als Richtwert

Um dem Betrachter eine unmittelbare Einschätzung auch des Niveaus der preislichen Wettbewerbsfähigkeit zu ermöglichen, werden die Indikatoren in graphischen Darstellungen oft auf den langfristigen Durchschnitt normiert, der dann selbst wiederum einem Indikatorwert von 100 entspricht. Im Falle Deutschlands zeigt sich dann, dass die preisliche Wettbewerbsfähigkeit aktuell als günstiger einzuschätzen ist als im langfristigen Durchschnitt. Tatsächlich wurde der Richtwert im Jahr der Euro-Einführung 1999 unterschritten und seither nicht mehr erreicht.

Preisliche Wettbewerbsfähigkeit Deutschlands aktuell günstiger als im langfristigen Durchschnitt

5 Vgl. dazu: Deutsche Bundesbank, Die Kaufkraftparitätentheorie als Konzept zur Beurteilung der preislichen Wettbewerbsfähigkeit, Monatsbericht, Juni 2004, S. 29–43.

6 Im Falle Deutschlands steht seit Einführung des Euro für Inflationsdifferenzen gegenüber den EWU-Ländern kein nominaler Wechselkurs mehr zur Verfügung, der für entsprechende Anpassungen sorgen könnte. Dennoch kann die Theorie auch auf diesen Fall angewandt werden, wenn stattdessen die relativen Preise notwendig werdende Anpassungslasten übernehmen. Eine entsprechende Tendenz ist bei funktionierenden Marktmechanismen zwar durchaus zu erwarten, die Anpassungsbewegungen vollziehen sich dann jedoch oft nur recht schleppend.

Wahl des Zeitraums zur Richtwertberechnung mit nur geringem Einfluss

Dass die Wettbewerbsposition Deutschlands aktuell als günstig eingeschätzt wird, hängt dabei nicht von der Wahl des Zeitraums ab, über den der langfristige Durchschnitt berechnet wird. Verkürzt man beispielsweise diesen Zeitraum von mehr als 38 Jahren (Berechnung ab Beginn des Jahres 1975) auf bis zu knapp 18 Jahre (Berechnung ab Ende des Jahres 1995),⁷⁾ variiert der Richtwert nur um maximal knapp 3%, was die Einschätzung des aktuellen Indikatorwerts qualitativ nicht beeinflusst.

Deutsche Wettbewerbsposition gegenüber EWU-Ländern derzeit besonders günstig

Untergliedert man die Gruppe der Partnerländer wieder in diejenigen innerhalb und diejenigen außerhalb der EWU, erweist sich die deutsche Wettbewerbsposition derzeit vor allem gegenüber dem übrigen Euro-Raum als günstig. Dies impliziert, dass man von der starken Wettbewerbsposition Deutschlands keineswegs auf eine hohe preisliche Wettbewerbsfähigkeit des gesamten Euro-Raums schließen kann.

Langfristiger Durchschnitt als Richtwert leicht verständlich, unkompliziert berechenbar und mit plausiblen Resultaten, ...

Der Bezug auf den langfristigen Durchschnitt zur Einschätzung der aktuellen Wettbewerbsposition hat sich in vielerlei Hinsicht bewährt. So ist er schnell und unkompliziert zu berechnen und leicht verständlich. Darüber hinaus hat das Verfahren in der Vergangenheit recht robust plausible Ergebnisse hervorgebracht. Insbesondere wenn die Wettbewerbsposition auch anderer Länder beurteilt werden soll, werden allerdings zumindest zwei Nachteile des Verfahrens ins Feld geführt:

... aber preisliche Wettbewerbsfähigkeit für alle Länder langfristig gleich gut ...

Zum einen entspricht der Indikator im Durchschnitt über die Zeit per definitionem für jedes Land seinem Richtwert auf Basis langfristiger Durchschnitte. Dies geht zwar mit der Vorstellung konform, es gebe keine langfristig fortbestehenden Ungleichgewichte. Im vorliegenden Fall impliziert diese Äquivalenz aber auch, dass die preisliche Wettbewerbsfähigkeit aller Länder im Durchschnitt über die Zeit als gleich gut interpretiert werden müsste. Ob dies zutrifft, ist jedoch umstritten.

Zum anderen lässt sich das Verfahren nur auf einen relativ kleinen Kreis ökonomisch ver-

gleichsweise homogener Länder anwenden. Insbesondere für Länder, die sich in einem wirtschaftlichen Aufholprozess befinden, ist es als Grundlage zur Berechnung eines sinnvollen Richtwerts kaum geeignet. Denn die Wettbewerbsposition solcher Länder würde bei Verwendung langfristiger Durchschnitte als Richtwert am aktuellen Rand gravierend unterschätzt, wie die Ausführungen im folgenden Abschnitt zeigen.

... und Verfahren nicht auf alle Länder anwendbar

Mögliche alternative Ansätze zur Bestimmung eines Richtwerts

Neben dem klassischen, bereits beschriebenen Konzept der Kaufkraftparitätentheorie gibt es eine Reihe weiterer, mehr oder weniger theoretisch fundierter Ansätze zur Bestimmung von Richtwerten für reale effektive Wechselkurse. Im folgenden Abschnitt werden einige der gängigsten Konzepte vorgestellt, die zumeist auch von internationalen Institutionen angewendet werden. Wegen der Vielzahl teils konkurrierender, teils komplementärer Ansätze kann an dieser Stelle nur eine Auswahl präsentiert werden.⁸⁾ Skizziert werden der Produktivitätsansatz, der „Behavioral Equilibrium Exchange Rate“- , kurz BEER-Ansatz sowie zwei der vom Internationalen Währungsfonds (IWF) im Rahmen seines „External Balance Assessment“ (EBA) verwendeten Ansätze.⁹⁾

Unterschiedliche Ansätze zur Ermittlung eines Richtwerts

⁷ Bei solchen Berechnungen ist allerdings darauf zu achten, dass der beobachtete Zeitraum nicht zu kurz gewählt wird, weil sonst die Repräsentativität des Richtwerts nicht mehr gewährleistet ist und somit der berechnete Durchschnitt auch kaum mehr als „langfristig“ bezeichnet werden könnte.

⁸ Umfassende Übersichten bieten beispielsweise: R. MacDonald, Concepts to calculate equilibrium exchange rates: an overview, Diskussionspapier der Deutschen Bundesbank, Nr. 3/2000, R. Driver und P. Westaway, 2004, Concepts of equilibrium exchange rates, Bank of England Working Paper No. 248, sowie M. Bussière, M. Ca'Zorzi, A. Chudik und A. Dieppe, 2010, Methodological advances in the assessment of equilibrium exchange rates, ECB Working Paper No. 1151.

⁹ Eine methodische Übersicht über die vom IWF verwendeten Ansätze liefert der im Juni 2013 erschienene Bericht des IWF „External balance assessment methodology: technical background“.

Unmittelbar regressionsbasierte und aus der Leistungsbilanz abgeleitete Richtwerte

Die verschiedenen Konzepte lassen sich in zwei Kategorien unterteilen: Auf der einen Seite stehen solche, die den realen effektiven Wechselkurs unmittelbar in Abhängigkeit von einem oder mehreren Bestimmungsfaktoren modellieren und auf diesem Weg einen Richtwert bestimmen. Hierzu zählen der Produktivitätsansatz, der BEER-Ansatz und der damit eng verwandte, im Rahmen des EBA eingesetzte „Real Exchange Rate Panel Regression“-Ansatz des IWF. Auf der anderen Seite sind solche zu nennen, die einen Korrekturbedarf für den realen Wechselkurs aus Abweichungen des Leistungsbilanzsaldos von einem auf unterschiedliche Arten berechneten oder unterstellten Richtwert ableiten. Hierzu zählen sämtliche Konzepte, die auf dem „Fundamental Equilibrium Exchange Rate“-Ansatz basieren.

Produktivitätsansatz berücksichtigt unterschiedliche Produktivitätsentwicklung der Länder bei der Ermittlung der Norm

Wie bereits erwähnt, ist die Kaufkraftparitätentheorie nur im Falle einer homogenen Ländergruppe zur Bestimmung eines Richtwerts geeignet. Ansonsten kann ihre Anwendung irreführend sein. Während die Kaufkraftparitätentheorie einen konstanten Richtwert für den realen Wechselkurs unterstellt, berücksichtigt der Produktivitätsansatz, der letztlich auf die Arbeiten von Harrod, Balassa und Samuelson zurückgeht, dass sich im Zuge eines Aufholprozesses die Produktivität der jeweils betrachteten Länder asymmetrisch entwickeln und so den Richtwert beeinflussen kann.¹⁰ Dieser Theorie liegt die Überlegung zugrunde, dass internationale Preisdifferenzen im Sektor grenzüberschreitend nicht handelbarer Güter, bei denen es sich oft um Dienstleistungen wie den häufig exemplarisch genannten Friseurbesuch handelt, im Hinblick auf die Wettbewerbsfähigkeit vernachlässigbar sind. Steigt die Produktivität eines aufstrebenden Landes im Sektor der handelbaren Güter, so wird dem Modell zufolge bei freier Arbeitsmobilität zwischen den Sektoren und vom Weltmarkt determinierten Preisen handelbarer Güter nicht nur das Lohnniveau im Sektor handelbarer Güter des betrachteten Landes zunehmen, sondern auch im Sektor nicht handelbarer Güter. Der dadurch

induzierte Preisanstieg im Sektor nicht handelbarer Güter schlägt sich im Falle eines breitgefassten Preisindex in einem höheren allgemeinen Preisniveau und somit in einer realen Aufwertung nieder, die jedoch ausschließlich auf das Produktivitätswachstum im Sektor handelbarer Güter zurückzuführen ist. Bei Nichtberücksichtigung der ursächlichen Produktivitätssteigerung erschiene die reale Aufwertung als Wettbewerbsverschlechterung der betroffenen aufstrebenden Volkswirtschaft. Sie würde folglich aktuell als weniger wettbewerbsfähig eingeschätzt, als sie es tatsächlich ist.

Der BEER-Ansatz ist ein weitgehend empirischer Ansatz, der lose auf der Theorie der ungedeckten Zinsparität fußt. Der reale effektive Wechselkurs wird als Summe zweier Komponenten verstanden, einer kurzfristigen Komponente, die sich aus Zinsdifferenz und Risikoprämie zusammensetzt, und einer langfristigen, die von anderen Bestimmungsfaktoren abhängt. Oft finden als langfristige Determinanten die relative Produktivitätsentwicklung der heimischen Volkswirtschaft im Vergleich zu der der Partnerländer, die Netto-Auslandsposition sowie die relativen Staatsausgaben Verwendung. Damit ist die Liste potenzieller Einflussfaktoren jedoch nicht erschöpft. Je nach Studie werden andere erklärende Variablen gewählt. Problematisch ist, dass der auf Basis dieses Ansatzes ermittelte Richtwert maßgeblich von der Wahl der Bestimmungsfaktoren abhängt, die in der Schätzung – oft ad hoc und ohne theoretische Fundierung – berücksichtigt werden. Zwar können mit diesem Ansatz Bewegungen der realen effektiven Wechselkurse ex post besser erklärt werden als mithilfe der Kaufkraftparitätentheorie

Mithilfe des BEER-Ansatzes können Wechselkursbewegungen zwar ex post besser erklärt werden, ...

¹⁰ Vgl.: R. F. Harrod, 1933, *International Economics*, Cambridge University Press, London; B. Balassa, 1964, *The purchasing power parity doctrine: a reappraisal*, *Journal of Political Economy* 72, S. 584–596, sowie P. A. Samuelson, 1964, *Theoretical notes on trade problems*, *Review of Economics and Statistics* 46, S. 145–154. Es ist im Prinzip durchaus möglich, dass neben der relativen Produktivitätsentwicklung auch andere Bestimmungsgrößen den Richtwert beeinflussen (vgl. den im folgenden Abschnitt vorgestellten BEER-Ansatz). Die im weiteren Verlauf präsentierten Ergebnisse weisen jedoch darauf hin, dass keine zusätzlichen Variablen für die Ermittlung eines theoretisch und ökonomisch fundierten Richtwerts vonnöten sind.

... der Ansatz eignet sich aber nur bedingt zur Bestimmung einer Norm

rie (und dem aus ihr abgeleiteten konstanten Richtwert für den realen Wechselkurs) oder des Produktivitätsansatzes. Allerdings ist seine theoretische Fundierung durch die diskretionäre Wahl der Bestimmungsfaktoren anzuzweifeln und deshalb auch infrage zu stellen, ob der Ansatz eine Norm für den realen effektiven Wechselkurs begründen kann.

Regressionsbasierter Ansatz des IWF

Neben zwei stärker normativ ausgerichteten Ansätzen verfolgt der IWF im Rahmen des EBA auch einen dem BEER-Konzept sehr ähnlichen Ansatz („Real Exchange Rate Panel Regression“), bei dem im Rahmen einer Panel-Schätzung reale effektive Wechselkurse auf eine Vielzahl von Bestimmungsfaktoren regressiert werden. Basierend auf diesen Schätzungen werden anschließend Richtwerte für die realen effektiven Wechselkurse der in der Schätzung berücksichtigten Länder in Abhängigkeit von den landesspezifischen Bestimmungsfaktoren berechnet.¹¹⁾

Auf dem Leistungsbilanzsaldo basierende Richtwerte ...

Neben dem oben genannten regressionsbasierten Ansatz, der den Richtwert für den realen effektiven Wechselkurs unmittelbar aus einer Schätzung mit dieser Größe als abhängiger Variablen ableitet, verfolgt der IWF zwei weitere indirekte Ansätze. Dabei ermittelt er den Änderungsbedarf des realen effektiven Wechselkurses, der sich aus der Abweichung des tatsächlichen Leistungsbilanzsaldos von einem auf unterschiedliche Weise bestimmten Normwert ergibt. Aus dem beobachteten realen effektiven Wechselkurs und seinem berechneten Korrekturbedarf lässt sich auf diese Weise folglich auch ein Richtwert für das Niveau desselben ermitteln. Beide Ansätze stehen in der Tradition des auf Williamson (1983, 1994) zurückgehenden FEER-Ansatzes.¹²⁾ Im Unterschied zu den oben beschriebenen Ansätzen haben sie einen stärker normativen Charakter.

... sind mit besonders hoher Modellunsicherheit behaftet

Im „Current Account Panel Regression Approach“ des IWF werden zunächst in einer Panel-Schätzung die Leistungsbilanzsalden auf eine Reihe von Determinanten regressiert, die bis auf wenige Ausnahmen denen im „Real

Exchange Rate Panel Regression“-Ansatz entsprechen. Als Determinanten dienen traditionelle Bestimmungsfaktoren – hierzu zählen beispielsweise die erwartete Wachstumsrate der Volkswirtschaft oder demographische Faktoren –, Finanzmarktvariablen wie etwa der Status als Reservewährung oder Maße der globalen Risikoaversion sowie schließlich einige politikbestimmte Faktoren wie die fiskalpolitische Ausrichtung. Generell ist der Erklärungsgehalt solcher Regressionen aber nicht besonders hoch und variiert je nach Modellspezifikation. Darin kommt auch die hohe Modellunsicherheit zum Ausdruck. Der IWF nutzt die Ergebnisse seiner Leistungsbilanzregression für eine weitergehende normative Analyse. Dazu werden die Werte derjenigen Variablen, die zumindest teilweise unter politischem Einfluss stehen, auf wünschenswerte Zielwerte kalibriert, um dann in einem zweiten Schritt zu überprüfen, wie weit die so ermittelte Leistungsbilanznorm vom tatsächlichen Leistungsbilanzsaldo abweicht. Um zu bestimmen, wie stark sich der reale effektive Wechselkurs ändern muss, damit sich die Leistungsbilanz an ihre berechnete Norm anpasst, werden noch die Elastizitäten zwischen Importen und Exporten auf der einen und dem realen effektiven Wechselkurs auf der anderen Seite geschätzt. Auch wenn der Ansatz insgesamt theoretisch besser fundiert ist als etwa der BEER-Ansatz, lässt sich seine Tauglichkeit zur Bestimmung eines Richtwerts des realen effektiven Wechselkurses wegen der hohen Modellunsicherheit – sowohl in Bezug auf die Leistungsbilanzregression als auch

¹¹ Da in der Schätzung landesspezifische Konstanten (fixe Ländereffekte) enthalten sind, impliziert der Ansatz für jedes einzelne Land einen im Mittel dem Richtwert entsprechenden realen effektiven Wechselkurs, d. h. eine im Mittel als neutral einzustufende internationale preisliche Wettbewerbsfähigkeit.

¹² Vgl.: J. Williamson, 1983, The exchange rate system, Policy Analyses in International Economics No. 5, Institute of International Economics, Washington, D. C., sowie J. Williamson, 1994, Estimates of FEERs, in: J. Williamson (Hrsg.), Estimating equilibrium exchange rates, Institute of International Economics, Washington, D. C.

bei der Bestimmung der Handelselastizitäten – bezweifeln.¹³⁾

Einschätzung der Wettbewerbsposition Deutschlands mit Indikatoren auf Basis des Produktivitätsansatzes

Berücksichtigung mehrerer Ansätze zur Einschätzung der Wettbewerbsposition sinnvoll

Allein schon die Vielfalt der beschriebenen theoretischen und ökonometrischen Ansätze zur Bestimmung eines Richtwerts für ein angemessenes Niveau der preislichen Wettbewerbsfähigkeit weist darauf hin, dass eine entsprechende Einschätzung mit einer Unsicherheit behaftet ist, die generell über die statistisch ermittelbare Fehlerwahrscheinlichkeit für einen gegebenen Ansatz hinausgeht. Aus diesem Grund erscheint es empfehlenswert, ein Urteil über die Wettbewerbsposition eines Landes möglichst nicht nur auf einen der Ansätze zu gründen.

Vorzüge einer auf dem Produktivitätsansatz basierenden Einschätzung

Vor diesem Hintergrund wird das mithilfe von langfristigen Durchschnitten gewonnene Ergebnis mit einer Einschätzung auf Basis des Produktivitätsansatzes kontrastiert. Dieser Ansatz bietet sich für eine Einschätzung der Wettbewerbsposition aus mehreren Gründen besonders an. So basiert er auf einem theoretischen Modell und kann somit eine Norm begründen. Darüber hinaus kann er für einen breiten Kreis von Volkswirtschaften berechnet werden, der auch (ehemalige) Schwellen- und Transformationsländer umfasst. Letzteres ist insofern vorteilhaft, als der Anteil dieser Länder am Handel mit Deutschland und an der Bruttowertschöpfung in der Welt in den letzten Jahren merklich zugenommen hat. Schließlich ermöglicht der Ansatz eine aktuelle Berechnung von Richtwerten, die über alle betrachteten Länder hinweg konsistent sind.

Das Verfahren zur Berechnung von Richtwerten nach dem Produktivitätsansatz ist allerdings etwas aufwendiger als die einfache Bildung

langfristiger Durchschnitte. So muss der verwendete reale Wechselkurs zunächst um Produktivitätseffekte bereinigt werden. Wie stark die relative Produktivität den realen Wechselkurs beeinflusst, wird mit einer ökonometrischen Schätzung ermittelt.

Wesentliche Elemente des Berechnungsverfahrens sind erstens eine ökonometrische Schätzung darüber, ...

Bei der Bestimmung des Richtwerts nach dem Produktivitätsansatz ist darüber hinaus zu beachten, dass sich aus der Theorie ein Zusammenhang in Niveaus ableitet: Je höher das Produktivitätsniveau eines Landes im Verhältnis zu seinen Handelspartnern liegt, desto höher kann das relative Preisniveau dieses Landes sein, ohne dass dadurch seine preisliche Wettbewerbsfähigkeit in Mitleidenschaft gezogen würde. Die herkömmlichen realen Wechselkurse, die wie eingangs beschrieben mithilfe von Preis- oder Kostenindizes berechnet werden, treffen jedoch über Preisniveauunterschiede zwischen Ländern keine Aussage. Deshalb wird für die vorliegende Untersuchung auf eine andere Datenbasis zurückgegriffen, sogenannte Kaufkraftparitäten. Diese zeigen für ein gegebenes Land und Jahr an, wie viele Einheiten lokaler Währung aufgewandt werden müssen, um einen breiten Warenkorb zu erwerben, der in den USA einen festgelegten US-Dollarbetrag kostet. Der betrachtete Warenkorb berücksichtigt dabei eine Vielzahl von Waren und Dienstleistungen (allein etwa 3 000 Konsumgüter), deren Preise von den nationalen statistischen Ämtern nach einer einheitlichen Methodik erfasst werden.¹⁴⁾ Setzt man eine Kaufkraftparität zu dem entsprechenden tatsächlichen nominalen bilateralen Wechselkurs zwischen den beiden Ländern ins Verhältnis, resultiert das relative Preisniveau, ein realer

... inwieweit das relative Produktivitätsniveau eines Landes sein relatives Preisniveau bestimmt, ...

¹³ In ähnlicher Weise lässt sich auch der dritte vom IWF verwendete Ansatz kritisieren. Im Rahmen des „External Sustainability Approach“ entfällt zwar die Unsicherheit bei der Schätzung der Leistungsbilanzregression. Stattdessen wird jedoch der wünschenswerte externe Verschuldungsgrad diskretionär festgelegt, sodass auch dieser Ansatz weniger geeignet ist, eine Norm für den realen effektiven Wechselkurs zu begründen.

¹⁴ Vgl.: Eurostat und OECD, 2012, Eurostat-OECD methodological manual on purchasing power parities, Luxemburg. Die berechneten Kaufkraftparitäten werden beispielsweise vom IWF in der Datenbank seines World Economic Outlook zur Verfügung gestellt.

Zur Schätzung von auf dem Produktivitätsansatz basierenden Richtwerten für den realen effektiven Wechselkurs

Im Folgenden wird das Verfahren beschrieben, welches zur Bestimmung des auf dem Produktivitätsansatz basierenden Richtwerts für den realen effektiven Wechselkurs verwendet wird. In diesem Zusammenhang wird auf das ökonometrische Modell, die Zusammensetzung des Panels, auf die Schätzmethode sowie die Schätzergebnisse eingegangen. Abschließend wird erläutert, wie daraus ein multilateraler Richtwert bestimmt werden kann.

Um den Einfluss der relativen Produktivität auf den realen Wechselkurs (d. h. das relative Preisniveau) zu ermitteln, wird im Rahmen einer Panel-Regression das ökonometrische Modell

$$q_{it} = \alpha_i + \beta x_{it} + \varepsilon_{it}$$

geschätzt. Die Variable q_{it} bezeichnet dabei das logarithmierte relative Preisniveau des jeweiligen Landes i gegenüber dem sonst nicht berücksichtigten, grundsätzlich aber frei wählbaren Basisland Kolumbien zum Zeitpunkt t , x_{it} das entsprechend normalisierte logarithmierte relative Produktivitätsniveau und α_i landesspezifische Konstanten.¹⁾

Das Panel umfasst je nach Modellspezifikation bis zu 57 Länder. Es entspricht damit dem Länderkreis, auf den die EZB und die Bundesbank zurückgreifen, wenn sie reale effektive Wechselkurse für einen breiten Länderkreis berechnen.²⁾ Die zur Berechnung der relativen Preisniveaus benötigten Reihen stammen von der Datenbank „World Economic Outlook“ (WEO) des Internationalen Währungsfonds (IWF), die Produktivitätsdaten von der „Total Economy Database“ des Conference Board. Die relativen Preisniveaus werden berechnet, indem je-

weils ein in der WEO-Datenbank verfügbarer impliziter kaufkraftparitätischer Wechselkurs durch den entsprechenden nominalen bilateralen Wechselkurs geteilt wird. Als Maß für das Produktivitätsniveau dient zum einen die Arbeitsproduktivität pro Stunde, zum anderen die Arbeitsproduktivität pro Beschäftigten. Ersteres ist prinzipiell vorzuziehen, weil dieses Maß kaum von einer über die Länder hinweg unterschiedlichen durchschnittlichen Wochenarbeitszeit betroffen sein dürfte, die beispielsweise durch den Anteil der Teilzeitbeschäftigung beeinflusst wird; allerdings sind diese Daten nur für 46 der betrachteten 57 Länder verfügbar. Für die übrigen Länder muss folglich immer auf eine Schätzung mit dem zweiten Produktivitätsmaß zurückgegriffen werden. Für die meisten Länder gehen Daten der Jahre 1980 bis 2011 in die Analyse ein, für einige Länder erst ab dem Jahr 1995.³⁾ Das Panel ist folglich unbalanciert.

Entscheidend für die Bereinigung der relativen Preisniveaus um den Einfluss relativer Produktivitätsniveaus ist der Parameter β . Dieser lässt sich als Elastizität interpretieren, weil sowohl die abhängige als auch die erklärende Variable logarithmierte Größen sind. Bei der Schätzung wird Homogenität

¹ Kolumbien und Peru sind die einzigen Länder, die nicht im analysierten Länderkreis enthalten sind, für die die bevorzugten Produktivitätsdaten über den gesamten Beobachtungszeitraum vorliegen. Da Peru in den achtziger Jahren eine Hyperinflation zu verzeichnen hatte, wird Kolumbien als Basisland gewählt.

² Vgl.: M. Schmitz, M. de Clercq, M. Fidora, B. Lauro und C. Pinheiro (2012), Revisiting the effective exchange rates of the euro, ECB Occasional Paper No. 134.

³ Daten für den Zeitraum davor liegen entweder nicht vor oder wurden wegen eines theoretisch zu erwartenden verzerrenden Einflusses bei der Schätzung der Koeffizienten von der Analyse ausgeschlossen. Ursache der vermuteten Verzerrung ist das Fehlen eines funktionierenden Preismechanismus entweder wegen Hyperinflation oder in Zentralverwaltungswirtschaften.

dieses Parameters unterstellt, das heißt, es wird angenommen, dass der Parameter β für alle im Panel berücksichtigten Länder gleich ist.

Der Schätzung des obigen Modells gehen einige vorbereitende Analysen voraus, die Einfluss auf die Wahl der Schätzmethode haben. Im ersten Schritt wird mithilfe eines geeigneten Panel-Einheitswurzeltests untersucht, ob die Variablen stationär oder nicht-stationär sind.⁴⁾ Für beide Variablen kann die Nullhypothese der Nicht-Stationarität nicht verworfen werden. Die Tatsache, dass von der Nicht-Stationarität des logarithmierten relativen Preisniveaus ausgegangen werden muss, impliziert, dass für diesen Länderkreis und diesen Schätzzeitraum zumindest eine weitere Variable vonnöten ist, um einen eine Norm begründenden und sinnvoll zu interpretierenden Richtwert zu bestimmen. Da das logarithmierte relative Produktivitätsniveau ebenfalls nicht-stationär ist, kommt es nicht nur in theoretischer, sondern auch in statistischer Hinsicht als langfristiger Bestimmungsfaktor infrage.

Um eine Scheinbeziehung („spurious regression“) zwischen nicht-stationären Variablen zu vermeiden, werden im zweiten Schritt der Analyse Panel-Kointegrationstests durchgeführt. Besteht eine Kointegrationsbeziehung zwischen den Variablen, so liegt keine Scheinbeziehung vor. Zur Anwendung kommt eine Familie auf einem Fehlerkorrekturmodell basierender Panel-Kointegrationstests von Westerlund (2007).⁵⁾ Sie fußen alle auf dem Gedanken, dass eine signifikante Anpassung hin zum langfristigen Gleichgewicht bestehen muss, wenn eine Langfristbeziehung zwischen den Variablen vorliegt. Im Unterschied zu vielen anderen Verfahren berücksichtigen die Tests – wie auch der oben verwendete Panel-Einheitswurzeltest – unter anderem auch Abhängigkeiten zwischen den verschiedenen Ländern („cross sectional dependence“).

Diese sind schon allein wegen des gemeinsamen Basislandes zu erwarten. Die Testresultate sprechen für die Existenz einer langfristigen Beziehung zwischen relativem Preis- und Produktivitätsniveau.

Im dritten Schritt wird das obige Modell mithilfe einer einfachen „Panel Fixed Effects“-Regression geschätzt.⁶⁾ Danach beträgt die langfristige Elastizität des relativen Preisniveaus zum relativen Produktivitätsniveau 0,35, wenn letzteres durch die Arbeitsproduktivität pro Beschäftigten approximiert wird, und 0,47, wenn stattdessen die Arbeitsproduktivität pro Stunde verwendet wird. Um die Robustheit der Ergebnisse zu überprüfen, wird die Schätzung alternativ mithilfe des „Pooled OLS“- sowie des „Panel Dynamic OLS“-Schätzers von Mark and Sul (2003) durchgeführt.⁷⁾ Die Punktschätzungen weichen nur unwesentlich von den vorigen Ergebnissen ab. Die Tabelle auf Seite 41 gibt einen Überblick über die geschätzten langfristigen Elastizitäten in Abhängigkeit von der Wahl des Schätzers sowie der Variablen, die zur Approximation des relativen Produktivitätsniveaus verwendet wird.

Da alle Variablen in der Schätzung ins Verhältnis zu einem Basisland gesetzt wurden, also bilateral normiert sind, müssen sie zur Ermittlung eines sinnvollen Richtwerts in ein multilaterales Verhältnis überführt werden.

⁴ Verwendet wurde der „cross sectionally augmented IPS test“ von M. H. Pesaran (2007), A simple panel unit root test in the presence of cross-section dependence, *Journal of Applied Econometrics* 22, S. 341–361.

⁵ Vgl.: J. Westerlund (2007), Testing for error correction in panel data, *Oxford Bulletin of Economics and Statistics* 69, S. 709–748, sowie ergänzend D. Persyn und J. Westerlund (2008), Error-correction-based cointegration tests for panel data, *The Stata Journal* 8, Ausgabe 2, S. 232–241.

⁶ Dies ist deshalb möglich, weil der Kleinstquadrat-Schätzer bei Vorliegen einer Kointegrationsbeziehung super-konsistent ist.

⁷ Details hierzu finden sich in: N. C. Mark und D. Sul (2003), Cointegration vector estimation by panel DOLS and long-run money demand, *Oxford Bulletin of Economics and Statistics* 65, S. 655–680.

Dazu wird vom logarithmierten relativen Preisniveau des Landes i der gewichtete Durchschnitt der Partnerländer abgezogen:

$$\tilde{q}_{it} = q_{it} - \sum w_{ij} q_{jt}$$

mit $w_{ii} = 0$ und $\sum w_{ij} = 1$. Definiert man das multilateral normierte relative Produktivitätsniveau \tilde{x}_{it} analog, kann der multilaterale Richtwert \tilde{q}_{it}^* für das relative Preisniveau unter Verwendung des geschätzten Steigungskoeffizienten $\hat{\beta}$ als

$$\tilde{q}_{it}^* = \hat{\beta} \tilde{x}_{it}$$

berechnet werden. Die (logarithmierte) Abweichung vom Richtwert \tilde{d}_{it} erhält man dann als

$$\tilde{d}_{it} = \tilde{q}_{it} - \tilde{q}_{it}^*$$

Geschätzte langfristige Elastizitäten

Spezifikation	Panel OLS (FE)	Pooled OLS	Pooled DOLS	Panel DOLS (FE)	Panel DOLS (FE+TD)
(1)	0,35**	0,40***	0,43***	0,35***	0,43***
(2)	0,47**	0,54***	0,51***	0,46***	0,52***

Anmerkung: Spezifikation (1) verwendet die Arbeitsproduktivität je Beschäftigten, Spezifikation (2) die Arbeitsproduktivität je Stunde. Im Falle der „Pooled OLS“- und der „Panel OLS“-Schätzergebnisse basieren die marginalen Signifikanzniveaus auf Standardfehlern nach: J. C. Driscoll und A. C. Kraay (1998), Consistent covariance matrix estimation with spatially dependent panel data, The Review of Economics and Statistics 80, S. 549–560. FE und TD kennzeichnen die Berücksichtigung von fixen Länder- bzw. Zeiteffekten. ***, **, * markieren Signifikanzniveaus von 1%, 5%, bzw. 10%.

Deutsche Bundesbank

Ist \tilde{d}_{it} positiv, so übersteigt das tatsächliche Preisniveau in Land i im Verhältnis zu dem seiner Partnerländer den Richtwert, der gemäß seines relativen Produktivitätsniveaus zu erwarten wäre. Damit wäre seine Wettbewerbsposition ungünstig.

Wechselkurs in (relativen) Niveaus. Dieses wird einem aus international vergleichbaren Daten zur Produktivität ermittelten relativen Produktivitätsniveau gegenübergestellt. Als Produktivitätsmaß wird dabei vorzugsweise die Arbeitsproduktivität pro Stunde verwendet.¹⁵⁾

... zweitens die Berechnung eines effektiven Richtwerts ...

Die Schätzung gibt damit Auskunft darüber, welches relative Preisniveau bei einem gegebenen relativen Produktivitätsniveau erwartet werden kann. Wie erwähnt sind dabei sowohl Preis- als auch Produktivitätsniveau bilateral als Verhältnis gegenüber einem festgelegten Basisland definiert. Bilaterale Relationen sind aber im Hinblick auf die Wettbewerbsfähigkeit eines Landes weniger aussagekräftig. Daher wird im Anschluss an die Schätzung ein effektiver Richtwert berechnet, indem beide Variablen ins Verhältnis zu den Handelspartnern des jeweils betrachteten Landes gesetzt werden (siehe die Erläuterungen auf S. 39 ff. für Details zur Berechnung des effektiven Richtwerts). Dafür werden die Partnerländer wiederum umso stär-

ker gewichtet, je intensiver sie über ihren Handel mit dem betrachteten Land verflochten sind. Schließlich wird die ermittelte Abweichung vom Richtwert mithilfe von Daten zum Produktivitätswachstum, zur Inflation und zur nominalen Wechselkursentwicklung an den aktuellen Rand fortgeschrieben.

... und drittens die Prognose eines aktuellen Indikatorwerts

Der resultierende Richtwert gibt das relative Preisniveau des betrachteten Landes an, welches von seinem relativen Produktivitätsniveau erklärt wird, wenn der gewichtete Durchschnitt seiner Handelspartner als Vergleichsmaßstab gewählt wird. Ist das tatsächliche relative Preisniveau geringer, weist der Indikator eine günstige Wettbewerbsposition für das infrage stehende Land aus. Wendet man das beschriebene Berechnungsverfahren auf die deutsche Wirtschaft an, so zeigt sich in der Tat, dass das Preisniveau Deutschlands bereinigt um Produk-

Deutsche Wettbewerbsposition gemäß Indikator auf Basis des Produktivitätsansatzes derzeit eher günstig, ...

¹⁵ Datenquelle ist in diesem Fall die „Total Economy Database“ des Conference Board.

tivitätsunterschiede zuletzt geringer war als im gewichteten Durchschnitt der Handelspartner. Insofern bestätigt dieser Indikator die bereits mithilfe langfristiger Durchschnitte getroffene Diagnose, dass die Wettbewerbsposition Deutschlands derzeit als eher günstig eingestuft werden kann. Der Indikatorwert, also die Differenz gegenüber dem Ausland in dem um Produktivitätsunterschiede bereinigten relativen Preisniveau, kann sich beispielsweise dadurch ergeben haben, dass das Lohnwachstum im Ausland im Verhältnis zu seinem Produktivitätswachstum größer war als in Deutschland.

... der ermittelte deutsche Wettbewerbsvorsprung ist jedoch gering

Quantitativ ist der berechnete Vorsprung der deutschen Wettbewerbsfähigkeit gegenüber den Handelspartnern allerdings recht gering. Der ermittelte Indikatorwert unterstreicht, dass eine bestimmte Wettbewerbsposition nicht von Dauer sein muss, sondern, damit sie erhalten bleibt, ein fortgesetztes Bemühen um technologischen Fortschritt, Produkt- und Prozessinnovationen zur Produktivitätssteigerung sowie eine damit im Einklang stehende Lohn- und Preisentwicklung erfordert. Nur so kann eine global eng verflochtene Volkswirtschaft wie die deutsche ihre Marktstellung in einem dynamischen globalen Umfeld aufrechterhalten und attraktive Beschäftigungsmöglichkeiten bieten.

Die preisliche Wettbewerbsfähigkeit anderer Volkswirtschaften

Wie eingangs bereits erwähnt, besteht einer der Vorteile des auf dem Produktivitätsansatz basierenden Indikators der preislichen Wettbewerbsfähigkeit darin, dass er für eine Vielzahl von Ländern berechnet werden kann und zudem ökonomisch interpretierbar ist. Zur Illustration werden im Folgenden Ergebnisse für die USA, Japan und China, also für die weltweit größten Volkswirtschaften jenseits des Euro-Raums, vorgestellt.

Für die Vereinigten Staaten von Amerika weist der Indikator eine ausgesprochen günstige

Wettbewerbsposition aus. Während das Preisniveau in den USA kaum über dem gewichteten Durchschnitt seiner Handelspartner liegt, übertrifft die amerikanische Produktivität die der Partnerländer erheblich. Die positive Einschätzung gilt für die aktuelle Situation ebenso wie für das Jahr 2007, in dem die Finanz- und Wirtschaftskrise ausbrach.¹⁶⁾ Da die USA zu den etablierten fortgeschrittenen Volkswirtschaften gehören, kann für sie alternativ auch eine Aussage im Vergleich zum langfristigen Durchschnitt getroffen werden. Auch dieser Indikator weist auf einen Wettbewerbsvorteil hin.

Günstige Wettbewerbsposition der USA

Dieser Befund mag zunächst überraschen, weisen doch die USA seit vielen Jahren ein Handelsbilanzdefizit auf. Hier ist jedoch mit ins Bild zu nehmen, dass die Handelsbilanz nicht nur von der internationalen Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft, sondern auch von anderen Einflussfaktoren bestimmt wird. Eine besonders hohe Bedeutung wird dabei üblicherweise der Gesamtnachfrage in den betrachteten Ländern zugestanden. In der Tat könnte die Kombination aus anhaltend starker preislicher Wettbewerbsfähigkeit und fortgesetzten Handelsbilanzdefiziten in den USA darauf hinweisen, dass die Ursache für letztere weniger im Kurs des US-Dollar als vielmehr in der seit Langem recht niedrigen amerikanischen Sparquote zu suchen ist, welche hohe Einfuhren begünstigt.

US-Handelsbilanzsaldo und Wettbewerbsfähigkeit

Anders als im Falle Deutschlands und der USA weist der auf dem Produktivitätsansatz basierende Indikator für Japan eine ungünstige Wettbewerbsposition aus, und zwar sowohl für die jüngste Zeit als auch für den Beginn der Krise 2007. Dabei ist zu berücksichtigen, dass die seit etwa einem Jahr zu beobachtende merkliche Abwertung des Yen schon zu einer

Indikatoren der preislichen Wettbewerbsfähigkeit Japans ...

¹⁶ Blickt man allerdings weiter zurück, so hat es durchaus Perioden gegeben, in denen die amerikanische Wettbewerbsfähigkeit diesem Indikator zufolge gering war. Dies gilt insbesondere für die Mitte der achtziger Jahre, bevor die damaligen G5-Länder im September 1985 im Rahmen des Plaza-Abkommens beschlossen haben, internationale koordinierte wirtschafts- und währungspolitische Maßnahmen zu ergreifen, um den US-Dollar zu schwächen.

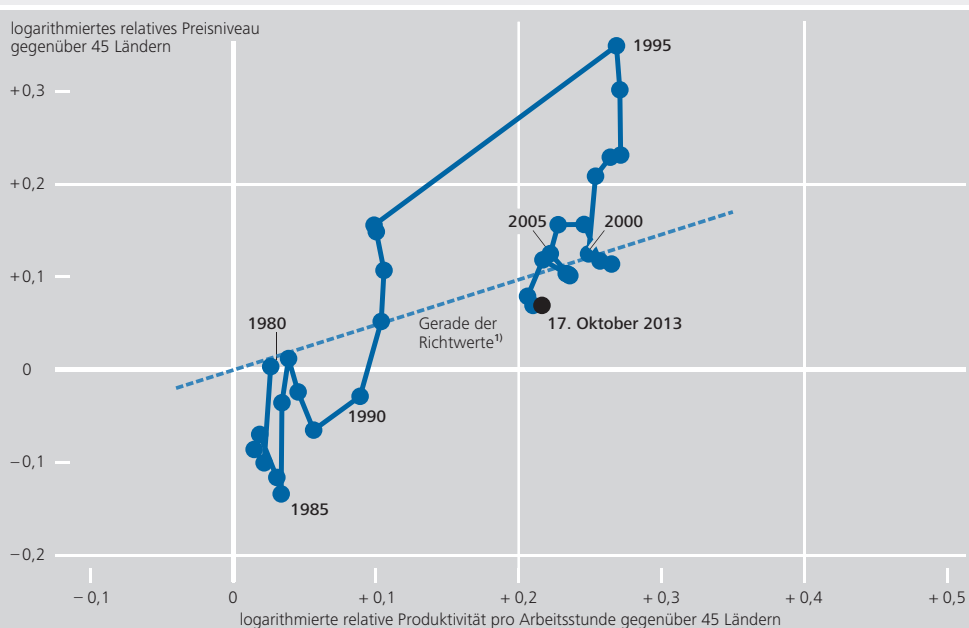
Entwicklung des Indikators der preislichen Wettbewerbsfähigkeit Deutschlands auf Basis des Produktivitätsansatzes – eine graphische Darstellung

Eine graphische Darstellung des Indikators auf Basis des Produktivitätsansatzes erleichtert die Interpretation der Resultate. Abgetragen sind Kombinationen von relativem Preisniveau und relativer Produktivität Deutschlands zu unterschiedlichen Zeitpunkten. Die Variablen sind logarithmiert und in Relation zum gewichteten Durchschnitt der Handelspartner dargestellt, sodass das Preis- und Produktivitätsniveau Deutschlands im Ursprung des Koordinatensystems dem Durchschnitt in den Partnerländern entspricht. Positive Werte implizieren hingegen ein Preis- beziehungsweise Produktivitätsniveau, das den jeweiligen Durchschnittswert der Handelspartner übertrifft. Da im Ursprung das deutsche Preis- und Produktivitätsniveau mit dem im Ausland übereinstimmt, weist der Indikator hier

eine neutrale preisliche Wettbewerbsfähigkeit Deutschlands aus. Gleiches gilt für alle Punkte auf der gestrichelt eingezeichneten Ursprungsgeraden mit positiver Steigung, die angibt, welchen Preisanstieg ein gegebener Produktivitätszuwachs der Schätzung zufolge rechtfertigt. Punkte oberhalb der Geraden weisen auf ein Preisniveau hin, das zu hoch ist, als dass es mit der Produktivität erklärt werden könnte, und damit auf eine ungünstige Wettbewerbsposition.

Der prognostizierte aktuelle Wert für Deutschland liegt jedoch unterhalb der Geraden. Obwohl also das Preisniveau in Deutschland über dem gewichteten Durchschnitt seiner Handelspartner liegt, ist die relative Produktivität hierzulande so hoch, dass der Indikator dennoch eine günstige

Indikator der preislichen Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Wirtschaft auf Basis des Produktivitätsansatzes



¹ Zur Ermittlung der Richtwerte vgl. die Ausführungen auf S. 39 ff. Der Geraden liegt die Kleinstquadrat-Schätzung im Panel mit fixen Effekten unter Nutzung der logarithmierten relativen Arbeitproduktivität pro Stunde zugrunde. Ein Wert unterhalb dieser Geraden gibt eine günstige Wettbewerbsposition an.

Wettbewerbsposition für Deutschland ausweist. Der ermittelte Wettbewerbsvorteil ist jedoch vergleichsweise gering.

Die in dem Schaubild mit einer Linie verbundenen Punkte geben die Entwicklung des Indikators für Deutschland über die Zeit an. Die Punkte stehen dabei für Indikatorwerte in aufeinanderfolgenden Jahren. Der Indikator weist für die achtziger Jahre eine recht günstige preisliche Wettbewerbsfähigkeit Deutschlands aus – insbesondere für 1985, als der US-Dollar zur D-Mark einen langjährigen Höchststand verzeichnet hatte. In der ersten Hälfte der neunziger Jahre stieg jedoch das relative Preisniveau hierzulande recht kräftig an, ohne dass dies von entsprechenden Produktivitätsgewinnen begleitet gewesen wäre. Diese Entwicklung ist – trotz der Folgewirkungen der Wiedervereinigung – nur zu einem vergleichsweise kleinen Teil auf Inflationsdifferenzen zum Ausland zurückzuführen. Die maßgebliche Ursache war vielmehr die nominale Wechselkursentwicklung der D-Mark: In jener Periode geriet das damalige Europäische Währungssystem in eine heftige Krise, im Zuge derer die Währungen mehrerer Partnerländer sich merklich gegenüber der D-Mark abwerteten.

Für das Jahr 1995 suggeriert das Schaubild im Vergleich zum Vorjahr einen markanten Anstieg sowohl des relativen Produktivitäts- als auch des relativen Preisniveaus in Deutschland. Diese Entwicklung ist allerdings teilweise auf einen Strukturbruch zurückzuführen. So ist der Kreis der berücksichtigten Partnerländer 1995 um zahlreiche, vor allem mittel- und osteuropäische Volkswirtschaften erweitert worden, die sich damals im Transformationsprozess befanden. Durch ihre Hinzunahme ist sowohl das durchschnittliche Produktivitätsniveau der deutschen Handelspartner als auch ihr durchschnittliches Preisniveau erheblich gesunken. Damit nimmt das relative Preis- und Produktivitätsniveau Deutschlands zu

diesem Zeitpunkt zu. Für den Zeitraum zuvor konnten die Transformationsländer nicht als Partnerländer berücksichtigt werden. In einigen Fällen lagen keine adäquaten Daten vor, vor allem aber fehlten in den Zentralverwaltungswirtschaften die Marktmechanismen, die eine der Theorie entsprechende Preisanpassung hätten gewährleisten können. In den neunziger Jahren gewannen im Rahmen des Transformationsprozesses nicht nur Marktmechanismen eine immer größere Bedeutung in diesen Ländern, auch die Handelsverflechtung Deutschlands mit ihnen wuchs überproportional an. Damit konnten diese Volkswirtschaften im Hinblick auf die Repräsentativität des Indikators nicht weiter unberücksichtigt bleiben. Die tatsächlich etwas stetiger verlaufene Integration der Wirtschaftsstrukturen wird durch die Umstellung statistisch auf ein Jahr konzentriert.

Dass der Indikatorwert für das Jahr 1995 eine besonders ungünstige deutsche Wettbewerbsposition ausweist, steht gleichwohl durchaus im Einklang beispielsweise mit konventionellen Indikatoren der preislichen Wettbewerbsfähigkeit. Auch der Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung konstatierte in seinem damaligen Jahresgutachten eine reale Aufwertung, die „von den fundamentalen makroökonomischen Daten her gesehen ... nicht zu erklären“ sei.¹⁾ Erst das Auslaufen der nominalen effektiven Aufwertung der D-Mark in der zweiten Hälfte der neunziger Jahre bei fortdauerndem unterdurchschnittlichen Preisauftrieb brachte den Indikator wieder in die Nähe seines Richtwerts. Seither sind seine Veränderungen vergleichsweise gering geblieben, wozu nicht zuletzt die Mitgliedschaft Deutschlands in der Europäischen Währungsunion beigetragen hat.

¹⁾ Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, Im Standortwettbewerb, Jahresgutachten 1995/96, S. 131 und 133.

substanziellen Verbesserung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit der japanischen Wirtschaft geführt hat, der Indikator zuvor also auf noch gravierendere Wettbewerbsnachteile Japans hingewiesen hat.

... zeichnen ein differenziertes Bild

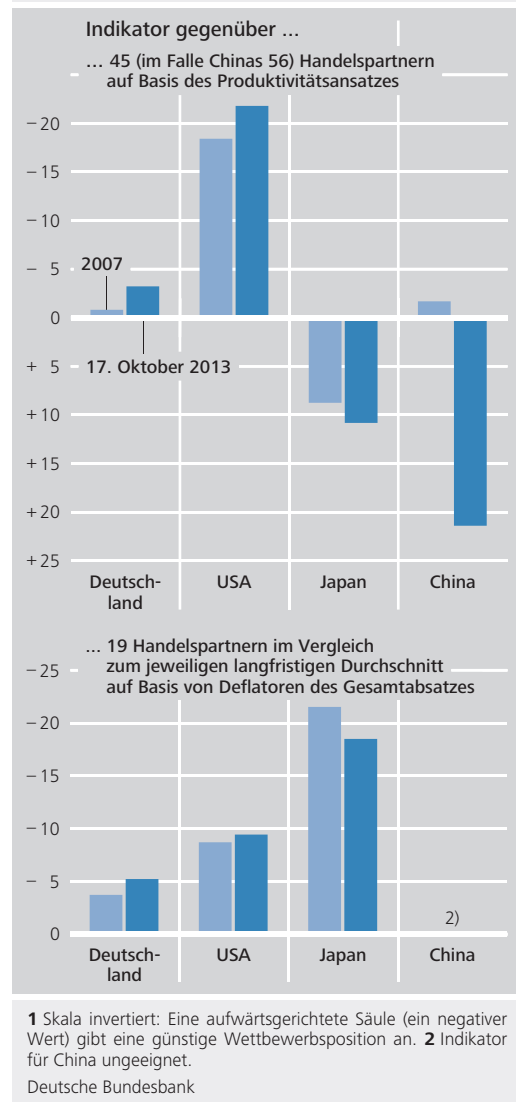
Die Einschätzung der Wettbewerbsposition Japans unterscheidet sich merklich, wenn stattdessen auf einen Indikator zurückgegriffen wird, der gegenüber dem langfristigen Durchschnitt berechnet wird. Ein solcher Indikator gibt für Japan derzeit eine recht günstige Wettbewerbsposition an. Die vordergründige Diskrepanz zwischen den zwei Indikatoren ist darauf zurückzuführen, dass beim Konzept langfristiger Durchschnitte die Zeitdimension im Vordergrund steht: Im historischen Vergleich ist die japanische Wettbewerbsfähigkeit derzeit beiden Indikatoren zufolge hoch. Der aktuelle Indikator auf Basis des Produktivitätsansatzes ermittelt trotz dieser Fortschritte eine schwache japanische Wettbewerbsposition, weil das dortige Preisniveau dennoch nach wie vor den Durchschnittswert der Partnerländer übertrifft, während das Produktivitätsniveau – gesamtwirtschaftlich betrachtet – unter dem entsprechenden Durchschnitt liegt. Dass das Preisniveau in Japan jenes seiner Partnerländer seit geraumer Zeit übersteigt, ohne eine hinreichende, ausgleichende reale Abwertung hervorgerufen zu haben, könnte darauf hinweisen, dass strukturelle Faktoren wie zum Beispiel hohe Marktzugangsschranken für diese Situation ursächlich sind.

Verschlechterte Wettbewerbsbedingungen in China

China gehört zur Gruppe jener Volkswirtschaften, die sich seit Jahren in einem wirtschaftlichen Aufholprozess befinden. Aus diesem Grund wäre eine Einschätzung seiner Wettbewerbsposition mithilfe langfristiger Durchschnitte nicht angemessen. Es bietet sich hingegen an, auf einen produktivitätsbasierten Indikator zurückzugreifen. Dieser attestiert China derzeit eine ungünstige Wettbewerbsposition. Der Indikator weist für die letzten Jahre zudem eine sukzessive Wettbewerbsverschlechterung aus. Diese Entwicklung ist nicht nur auf eine graduelle nominale effektive Aufwertung des

Preisliche Wettbewerbsfähigkeit ausgewählter Länder

Abweichung vom Richtwert in %¹⁾



Renminbi zurückzuführen, sondern vor allem auf den in China im Vergleich zu seinen Handelspartnern hohen heimischen Preisauftrieb. Dem standen zwar kontinuierliche relative Produktivitätsgewinne gegenüber, die allerdings die vorgenannten Effekte auf die preisliche Wettbewerbsfähigkeit nicht kompensieren konnten.

Fazit

Reale effektive Wechselkurse sind in vielen Fällen gut als Indikatoren geeignet, die Entwicklung der preislichen Wettbewerbsfähigkeit zu

Alternative Indikatoren der preislichen Wettbewerbsfähigkeit ...

beschreiben. Will man jedoch Aussagen über das Niveau der Wettbewerbsfähigkeit eines Landes treffen, muss der Indikator auf einen adäquaten Richtwert bezogen werden. Dabei kommen verschiedene Konzepte für die Richtwertberechnung in Betracht. Allein diese Tatsache legt eine vorsichtige Interpretation der diesbezüglichen Ergebnisse nahe.

Für Deutschland kommen verschiedene Indikatoren zu einer einheitlichen Einschätzung: So stellt sich die Wettbewerbsposition der deut-

schen Wirtschaft derzeit etwas günstiger dar als im langfristigen Durchschnitt. Auch ein alternativer, auf dem Produktivitätsansatz basierender Indikator weist aktuell leichte Wettbewerbsvorteile für Deutschland aus. Diese sind allerdings nicht so groß, als dass auf eine fortgesetzte Konzentration auf Innovation und Produktivitätssteigerung sowie auf eine sich an den daraus entstehenden Spielräumen orientierende Lohn- und Preisentwicklung verzichtet werden könnte.

... weisen für Deutschland einheitlich geringe Wettbewerbsvorteile aus