

Sind Exporte und Importe denn auf einmal schlecht?

Holger Görg¹

Spätestens seit der Kritik der französischen Wirtschaftsministerin Lagarde am deutschen Exportüberschuss steht das deutsche „Exportmodell“ (falls es so etwas gibt) unter Beschuss. Die Hauptkritikpunkte scheinen sich im Grundsatz folgendermaßen zusammenfassen zu lassen: Deutschlands Stärke als Exportnation schadet den Handelspartnern, da diese deutsche Güter einführen und dadurch selbst zu wenig exportieren. Dieser Handelsüberschuss gefährdet die Wettbewerbsfähigkeit der Handelspartner und führt möglicherweise zu stärkerer Verschuldung der Importländer, insbesondere innerhalb der EU. Dies, so wird argumentiert, dürfte Krisen wie zur Zeit in Griechenland, Spanien oder Portugal verschärft haben.

Über diese Kritik wurde in den letzten Monaten viel diskutiert und viel geschrieben. Vor allem wird dabei auf der Makroebene argumentiert, siehe, z.B. Wyplosz (2010). Er argumentiert stichhaltig, dass es keine überzeugende Evidenz für einen kausalen Zusammenhang zwischen deutschen Exportüberschüssen und Defiziten in den südlichen EU Ländern gibt, weshalb die Kritik von Frau Lagarde zurückgewiesen wird. Diese Argumentation ist natürlich einleuchtend und zeigt eine der großen Fallen, in die politisch geführte Diskussionen gerne fallen, nämlich, von möglichen Korrelationen zwischen Variablen zu leicht auf deren kausalen Zusammenhang zu schließen. Dafür gibt es in der öffentlichen Diskussion unzählige Beispiele, und es soll darauf hier nicht näher eingegangen werden.

Stattdessen soll in diesem Artikel das Augenmerk weg von der Makroebene – dem möglichen Zusammenhang zwischen der Exportleistung eines Landes, der Zahlungsbilanz und Länderdefiziten - auf eine andere Dimension gelenkt werden, um der Debatte vielleicht ein paar neue Impulse zu verleihen. Diese Dimension ist die Ebene der Firmen, also der Akteure auf der Mikroebene. Natürlich haben Exporte und Importe wichtige Auswirkungen auf Handels- und Zahlungsbilanzen, die nicht vernachlässigt werden dürfen. Es sind jedoch nicht Länder die exportieren und importieren. Diese Entscheidungen werden zum größten Teil von Firmen getroffen und durchgeführt.² Und diese Unternehmensentscheidungen haben volkswirtschaftliche Auswirkungen – durch die Charakteristika der Firmen, die im Export und Import agieren, und der Güter, die gehandelt werden.

Firmen als Ex- und Importeure

In einer aktuellen Studie zum Export- und Importverhalten von deutschen Firmen von Vogel et al. (2009) zeigen die Autoren, dass im Jahr 2005 61 Prozent aller Firmen im verarbeitenden Gewerbe weder exportieren noch importieren.³ 9 Prozent exportieren nur, während 11

¹ Holger Görg ist Professor für Außenwirtschaft an der Christian-Albrechts-Universität zu Kiel und Koordinator des Forschungsprogramms „Internationale Wirtschaft und internationale Wirtschaftspolitik“ am Kieler Institut für Weltwirtschaft.

² Natürlich können auch Einzelpersonen und staatliche Institutionen selbst exportieren oder importieren.

³ Die Datengrundlage ist das Umsatzsteuerpanel des Statistischen Bundesamtes. Erfasst werden darin alle Umsatzsteuerpflichtigen Unternehmen – d.h., Unternehmen mit mehr als 17500 Euro Umsatz pro Jahr (Vogel et al., 2009)

Prozent ausschließlich importieren. Die restlichen 19 Prozent der Firmen exportieren und importieren Güter im selben Jahr. Also: weit mehr als Zweidrittel aller deutschen Firmen exportieren nicht!

Ein weiterer interessanter empirischer Befund hinsichtlich der Exportaktivität von Firmen ist, dass die meisten Exporteure relativ wenig exportieren. In Deutschland sorgen etwa 10 Prozent aller Exporteure für rund 90 Prozent aller Exporte im verarbeitenden Gewerbe (Mayer and Ottaviano, 2008). Und: Exporteure sind im Durchschnitt signifikant produktiver als Nichtexporteure. Dies sind die Firmen, die wettbewerbsfähig genug sind, um auf Exportmärkten erfolgreich zu agieren. Dies ist übrigens nicht anders in anderen EU Ländern und, ja auch, Frankreich, wie in den Studien von Mayer und Ottaviano (2008) und anderen gezeigt wird.

Das bedeutet, dass nur relativ wenige Firmen, nämlich die sehr produktiv und wettbewerbsfähigen, exportieren. Dies wirkt sich im Gegenzug positiv auf die aggregierte Produktivität des Landes aus, was sich im Produktivitätsniveau und -wachstum zeigt. Von dieser Seite aus gesehen sind Exporte also positiv für das Heimatland.

Die Kehrseite der Medaille sind die Importe. Ist die Implikation, dass Importe mit weniger Produktivität verbunden sind? Ganz im Gegenteil. Neuere Studien, die nicht nur Export- sondern auch Importdaten auf Firmenebene auswerten, zeigen, dass hochproduktive Firmen importieren – also das gleiche Ergebnis wie für Exporteure. Beispielsweise zeigt ein Paper von Vogel und Wagner (2008), dass Unternehmen, die sowohl importieren als auch exportieren, die höchste Produktivität aufweisen, gefolgt von Unternehmen, die ausschließlich importieren oder exportieren. Die am wenigsten produktiven Unternehmen sind solche, die nicht im ausländischen Markt agieren. Ähnliche Studien gibt es für andere Länder, z.B. für Belgien von Muûls and Pisu (2009).

Zusammenfassend lässt sich hier erst einmal folgendes feststellen. Eine relativ kleine Anzahl von Firmen zeichnet verantwortlich für einen Großteil der deutschen Exporte. Dies sind hochproduktive Unternehmen, die im ausländischen Wettbewerb bestehen können. Für Importeure gilt jedoch genau das gleiche: es sind relativ wenige, und sie sind hochproduktiv. Und: das ist nicht nur der Fall in Deutschland, sondern auch in anderen EU Ländern. Also kann die Kritik, dass starke Importe zwangsläufig schlecht für das Importland sind, unter diesem Gesichtspunkt entkräftet werden.

Wissenstransfers durch Importe

Bei den Importen bleibt es jedoch nicht nur dabei, dass die Importeure produktive Firmen sind. Was wahrscheinlich noch wichtiger ist, ist, dass es durch die Importe zu Wissenstransfers kommt. In den Gütern, die exportiert und importiert werden, ist Wissen und Know-how enthalten. Dieses Wissen wird durch internationalen Handel ins Ausland transferiert, es kommt zu internationaler Wissensdiffusion. Dies ist nicht erst seit der Studie von Coe und Helpman (1995) klar. Durch Importe kommt neue Technologie ins Importland, die von einheimischen Firmen angewendet werden kann.

Die neuere Evidenz spricht dafür. In einer aktuellen wissenschaftlichen Studie benutzen Coe et al. (2008) Daten für eine Anzahl von OECD Ländern (einschließlich Deutschland und Frankreich) und zeigen, dass ausländisches Wissen durch Importe transferiert wird. Dadurch kommt es zu Produktivitätssteigerungen in der Importindustrie im Ausland. Um es etwas

spezifischer auszudrücken: je höher die Technologieintensität der Importe (ausgedrückt durch Forschungs- und Entwicklungsausgaben im Exportland) umso höher das Produktivitätswachstum der importierenden Industrie im Importland. Und dieser Mechanismus ist auch am Werk, wenn es um hochindustrialisierte Länder geht. Oder anders gesagt: Deutschland profitiert durch das Wissen, das durch Importe aus Frankreich ins Land kommt - und umgekehrt profitiert Frankreich durch höheres Produktivitätswachstum von Importen aus Deutschland.

Das Produktivitätswachstum ist höher, je höher die Technologieintensität der Importe. Hier gibt es gute Nachrichten für Deutschlands Handelspartner: Laut Berechnungen von Clemens und Schumacher (2010) ist Deutschland der weltweit größte Exporteur von forschungs- und technologieintensiven Gütern. Das bedeutet, dass Deutschlands Handelspartner höhere Produktivitätseffekte durch Importe aus Deutschland erwarten können, als Deutschland es durch Importe aus dem Ausland erwarten sollte.

Ein aktuelles Forschungspapier von Bitzer et al. (2010) führt diesen Argumentationsfaden weiter. Sie zeigen, in einer empirischen Analyse auf der Basis einer theoretischen Diskussion, dass es durch diesen Wissenstransfer zu einer Verschiebung des komparativen Vorteils kommen kann, die dazu führt, dass die Produktivität in der Exportindustrie fällt, da sich die Produktion ins Ausland verschiebt. Dies ist darauf zurückzuführen, dass die Firmen im Importland die Technologie, die durch den Handel transferiert wird, assimiliert haben und nun die Güter selbst produzieren. Die empirische Evidenz von Bitzer et al. (2010), die diese Argumentation unterstützt, beruht ebenfalls auf OECD Daten. Dies zeigt klar, dass auch hochindustrialisierte Länder, wie z.B. Deutschland und Frankreich, durch Importe sich Wissen ihrer Handelspartner aneignen, das dann ebenfalls zum eigenen Vorteil eingesetzt werden kann.

Diese These wird auch durch die Berechnungen von Clemens und Schumacher (2010) unterstützt. Sie zeigen, dass Deutschlands komparativer Vorteil in technologieintensiven Waren in den letzten zehn Jahren gesunken ist. Sie führen dies nicht auf eine allgemeine Schwäche der Wirtschaft, sondern auf gestiegene Importe zurück. Mit anderen Worten: es scheint, als hätten Firmen durchaus die Technologie verinnerlicht, durch die sie durch Importe aus Deutschland Zugang bekommen haben. Dies ermöglicht es ihnen nun, die Güter selbst zu produzieren und diese auch nach Deutschland zu exportieren. Also aus Sicht der Handelspartner ein durchaus positiver Handelseffekt.

Dieser Mechanismus zeigt sich auch auf der Firmenebene. Zahlreiche Studien für Industrie- und Entwicklungsländer belegen, dass Firmen und Industrien ihre Produktivität durch die Einfuhr von Zwischenprodukten steigern können (z.B. Görg et al., 2008). Firmen „outsourcen“ die Produktion dieser Vorleistungen und spezialisieren sich auf ihre Kernkompetenz im Heimatland und sie können das zusätzliche Wissen nutzen, das sie durch die Importe zur Verfügung haben. Der Ausbau dieser Kernkompetenz ermöglicht dann eine Steigerung der Produktivität und damit einhergehend der Wettbewerbsfähigkeit des Unternehmens.

Allesamt also gute Gründe, warum die Einfuhr von Gütern als positiv angesehen werden sollte. Warum also diese harsche Kritik an der „Exportnation“ Deutschland?

Steigerung der Exporte und Wettbewerbsfähigkeit

Ein Argument das, zumindest unterschwellig, bei Frau Lagarde mitzuspielen scheint, ist, dass Deutschland nicht genug aus Frankreich importiert – und das dies Deutschlands Schuld ist. Der Verdacht der mangelnden Inlandsnachfrage in Deutschland wurde schon häufig diskutiert und von einigen, wie z.B. Wyplosz (2010) auch durchaus kritisch hinterfragt. Daher soll dieses Thema hier außen vor bleiben.

Was die Ergebnisse zahlreicher der Studien zum Exportverhalten von Firmen jedoch nahelegen, ist, dass das Verhalten des Importlandes nicht das alleinig ausschlaggebende Kriterium für Exporte ist. Ebenfalls eine wichtige Rolle spielt die „Wettbewerbsfähigkeit“ der Unternehmen. Nur „gute“ Firmen werden Exporteure, d.h., diejenigen, die produktiv sind (z.B. Bernard und Jensen, 2004). Wenn die Exportleistung eines Landes gesteigert werden sollte, wären Wirtschaftspolitiker gut beraten, sich die potentiellen Firmen genau anzuschauen. Sind sie wettbewerbsfähig und produktiv genug, um im internationalen Markt zu bestehen? Und wenn nicht, wie könnte denn die Wettbewerbsfähigkeit eines Unternehmens dergestalt gesteigert werden, dass es zu einem Exporteur wird?

Arbeitskosten per se haben damit im Allgemeinen wenig zu tun. Was hier viel wichtiger ist, sind technologische Charakteristika der Firmen – F&E, Innovationen, qualifizierte Arbeitskräfte und ähnliches. Hier sollte die Wirtschaftspolitik ansetzen und die Rahmenbedingungen schaffen, damit Firmen sich in diesen Bereichen verbessern können. Ein Hinweis vielleicht, dass Frankreich, anstatt sich über deutsche Reformen – die teilweise auf diese Aspekte abzielen – zu beschweren, selbst über adäquate wirtschaftspolitische Maßnahmen nachdenken sollte.

Um bei Reformen und dem Arbeitsmarkt zu bleiben. Ein interessanter Aspekt, der ebenfalls in die Debatte mit aufgenommen werden sollte, wird ein einem aktuellen Beitrag von Felbermayr et al. (2010) thematisiert. Sie argumentieren, auf der Basis von Handelsmodellen der neueren Generation, dass Arbeitsmarktreformen im Exportland die Beschäftigung im Handelspartnerland grundsätzlich positiv beeinflussen können. Dies liegt daran, dass Arbeitsmarktreformen die Beschäftigung im Inland erhöhen und dadurch die Nachfrage, auch nach Importgütern, steigern. Inwieweit diese theoretische Möglichkeit auch durch empirische Evidenz gestützt wird, ist jedoch nicht ganz klar. Hier gibt es gewiss noch Forschungsbedarf, um dieses Argument überzeugend zu untermauern. Aber es sollte zumindest zum nachdenken anregen.

Fazit

Da Frau Lagarde den Ball klar in das deutsche Spielfeld schießt, sollte man sich nicht scheuen, diesen auch wieder zurückzuspielen: wenn Frankreichs Exporte nicht so sind, wie sie sich sie wünscht, hat das zu einem gewissen Teil mit den beteiligten Unternehmen zu tun. Diese können durchaus von Importen profitieren, indem sie Zugang zu Technologie bekommen. Sie können aber auch von der heimischen Politik gefördert werden, in dem man politische Maßnahmen ergreift, die zu mehr Forschung, Innovationen und Qualifikationen führen.

Literatur

Bernard, A.B. und J. B. Jensen (2004), Why Some Firms Export. *Review of Economics and Statistics* 86, 561-569.

Bitzer, J., H. Görg und P.J.H. Schröder, 2010, Can trade really hurt? An empirical follow-up on Samuelson's controversial paper, *Economic Inquiry*, im Druck

Clemens, M. und D. Schumacher, 2010, Deutschland im Außenhandel mit forschungsintensiven Waren gut aufgestellt, *Wochenbericht des DIW Berlin*, Nr. 9/2010

Coe, D.T. und E. Helpman (1995), International R&D Spillovers, *European Economic Review*, 39, 859-887

Coe, D.T., E. Helpman, A.W. Hoffmaister, 2008, International R&D Spillovers and Institutions, IMF Working Paper No. 08/104

Felbermayr, G., R.J. Langhammer, M. Larch, W. Lechthaler, 2010, Deutsche Lohnzurückhaltung hilft den Nachbarn, www.oekonomenstimme.org

Görg, H., A. Hanley, E. Strobl, 2008, "Productivity effects of international outsourcing: Evidence from plant level data", *Canadian Journal of Economics*, 41, 670-688

Mayer, T., und G. I. P. Ottaviano (2007). *The Happy Few: The internationalisation of European Firms*. Brussels: Bruegel.

Muûls, M. und M. Pisu, 2009. "Imports and Exports at the Level of the Firm: Evidence from Belgium," *The World Economy*, 32, 692-734

Vogel, A., F. Burg, S. Dittrich, J. Wagner, 2009, Zur Dynamik der Export- und Importbeteiligung deutscher Industrieunternehmen – Empirische Befunde aus dem Umsatzsteuerpanel 2001-2006, Working Paper 148, University of Lüneburg

Vogel, A., J. Wagner, 2008, Export, Import und Produktivität wissensintensiver KMUs in Deutschland, Working Paper 104, University of Lüneburg

Wyplosz, C. (2010), "Deutschland, Leistungsbilanz und Wettbewerbsfähigkeit", www.oekonomenstimme.org.