

Dr. Klaus Bauknecht
klausdieter.bauknecht@ikb.de

Handelsbilanzdefizite sagen relativ wenig über Wertschöpfung und Wohlstandsverluste aus

Trump hält offiziell weiter am Protektionismus fest, und gemessen an der Reaktion einzelner Firmen wie Ford scheint er damit auch Erfolg zu haben. Doch pauschal Handelsbilanzdefizite als Ursache wirtschaftlicher Nachteile zu benennen, ist unangebracht. Denn, ob ein Handelsabkommen für beide Parteien sinnvoll ist, dafür ist die Handelsbilanz nicht der alleinige Maßstab. Würden nur finale Güter gehandelt, könnte ein Defizit darauf hindeuten, dass ein Land aufgrund der Importe ein höheres Konsumniveau erzielt mit einem in Folge höheren Lebensstandard. Ebenso kann ein Handelsbilanzdefizit aber auch bedeuten, dass eine Verdrängung lokaler Produzenten stattgefunden hat, was mit einem Produktionsverlust, und damit einem Verlust von Arbeitsplätzen verbunden ist. Letzterer Aspekt wird immer wieder von Protektionismus-Befürwortern hervorgehoben, wobei dynamische Faktoren, wie die Reallokation von Produktionsfaktoren, unberücksichtigt bleiben.

Zur Beurteilung des internationalen Handels sind Aspekte, wie die zunehmende Vernetzung von Volkswirtschaften und Produktionsprozessen sowie die globale Spezialisierung entscheidend. Ein Handelsdefizit entsteht dann, wenn ein Land mehr verbraucht, als es produziert. Doch die Bedeutung eines Handelspartners ist nicht nur abhängig vom Volumen der Ex- oder Importe, sondern auch von seiner Bedeutung für die lokale Produktion; insbesondere, in welchem Maße er zur Spezialisierung, und damit Produktivitätssteigerung beiträgt. Wird ein großer Teil der Einfuhren für den Wertschöpfungsprozess genutzt und nicht direkt konsumiert, so stärken die Importe die Spezialisierung der lokalen Wirtschaft, und damit die Wertschöpfung bzw. den Erhalt und die Schaffung von produktiven neuen Arbeitsplätzen. Dies hat die deutsche Industrie während der letzten Jahre eindrucksvoll gezeigt: Viele mittelständische Unternehmen beschäftigen inzwischen mehr Angestellte im Ausland als in Deutschland. Gerade diese Verlagerung hat den Aufbau neuer qualifizierter Arbeitsplätze in der deutschen Industrie ermöglicht.

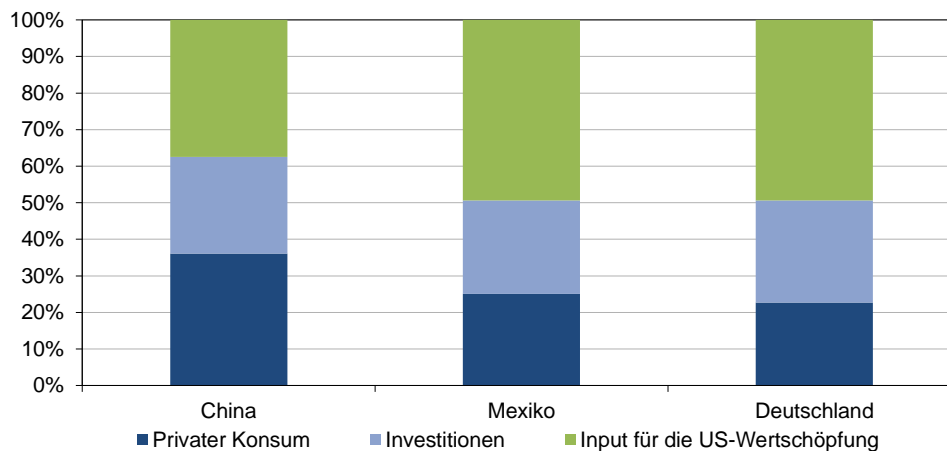
Ein Handelsbilanzdefizit muss keinen Wertverlust durch Importe mit sich bringen. Bisher importierte Güter in den USA selber zu produzieren, ist daher nicht zielführend: Dies wäre längst der Fall, wenn sich daraus Wettbewerbsvorteile für amerikanische Unternehmen ergeben würden. Die Lösung liegt nicht im Protektionismus oder darin, Handelsbilanzüberschüsse von Exportländern zu beseitigen. Vielmehr müssen die USA selber ihre Produktivität und ihre Wettbewerbsfähigkeit bei Gütern bzw. Lohnstückkosten verbessern. Eine attraktive Steuerpolitik kann hierbei hilfreich sein.

In einer Welt vernetzter Produktionsketten und Volkswirtschaften ermöglicht der internationale Handel ein höheres Maß an Spezialisierung, welches zu einem höheren Potenzialwachstum führt. Für die USA liegt ein großer Vorteil des internationalen Handels darin, dass dem US-Konsumenten ein hoher Lebensstandard ermöglicht wird – Billigprodukte aus China machen es möglich. Würden diese Produkte hingegen in den USA hergestellt, würden die dortigen Kostenstrukturen zu höheren Preisen führen und damit den US-Konsum belasten. Doch Trump scheint, weniger den Lebensstandard und damit die Nachfrage im Blick zu haben, als die Angebotsseite der Wirtschaft.

Die Zweckbestimmung der Importe ist von Bedeutung

Auf Basis der aktuellen Input-/Output-Tabellen (WIOD Datenbank der EU) lässt sich die Vernetzung der US-Wirtschaft näher beleuchten, was eine differenzierte Einschätzung ermöglicht. Es ist zu erkennen, dass fast die Hälfte der Importe aus Mexiko und Deutschland für die weitere Wertschöpfung in den USA bestimmt ist, während über ein Drittel der Importe aus China für den finalen privaten Konsum genutzt wird und somit keiner direkten weiteren Wertschöpfung dient. Werden Vorleistungs- und Investitionsgüter zusammen betrachtet, dienen US-Importe aus Deutschland fast zu 80 % der weiteren Wertschöpfung. Ein höherer Wert als im Falle Chinas (rund 64 %) und Mexikos (rund 75 %). So weist Deutschland zwar einen großen Handelsüberschuss mit den USA auf, dieser dient aber vor allem der US-Wertschöpfung sowie dem Kapazitätsausbau und stärkt somit die globale Spezialisierung und Wettbewerbsfähigkeit der US-Industrie. Von bedeutenden Wachstums- und Arbeitsplatzverlusten durch den Handel mit Deutschland kann also nicht die Rede sein.

Abb. 1: China, Mexiko, Deutschland: Zusammensetzung der Exporte in die USA



Quellen: WIOD: IKB

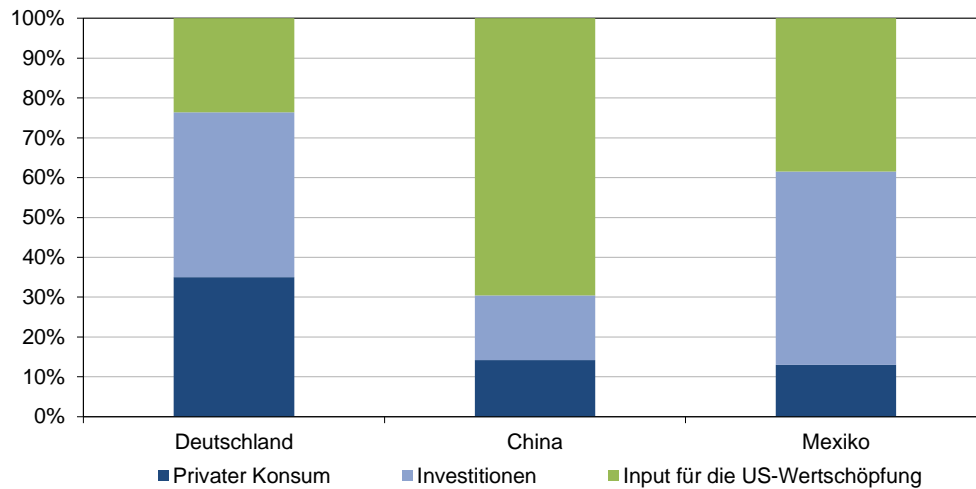
Für Exporte in die USA gilt:

- Die chinesische Wirtschaft exportiert überwiegend elektronische Güter in die USA, sowohl zu Konsum-, als auch zu Investitionszwecken. Die Textilindustrie befindet sich auf dem zweiten Rang und dient fast ausschließlich dem privaten Konsum. Das hat über Jahre zu einer Verdrängung der US-Textilindustrie geführt – eine typische Entwicklung für Länder mit steigenden bzw. hohen Lohnkosten. Der Maschinenbau steht an dritter Stelle, gefolgt von der Möbelindustrie, die ebenfalls fast ausschließlich den finalen Konsum bedient. Für die US-Automobilindustrie ist China dagegen in erster Linie ein Lieferant von Vorleistungsgütern. Rund 70 % der Exporte der chinesischen Automobilindustrie in die USA dienen als Inputfaktoren für die US-Wertschöpfung.
- Bei den deutschen Ausfuhren in die USA steht die Automobilindustrie an erster Stelle, gefolgt vom Maschinenbau, der fast ausschließlich Vorleistungs- und Investitionsgüter liefert. Bei den Automobil-Exporten sind rund 35 % für den finalen Konsum bestimmt. An dritter Stelle steht die Chemieindustrie, die zu 90 % Vorleistungsgüter liefert.
- Der Automobilexport liegt auch an erster Stelle der gesamten mexikanischen Lieferungen in die USA. Hiervon sind allerdings nur 13 % direkt für den finalen privaten Konsum bestimmt. Dies zeigt, in welchem hohem Maße Mexiko eine verlängerte Werkbank der US-Industrie bzw. ein Lieferant von Investitions- und Vorleistungsgütern geworden ist. An zweiter Stelle liegen elektronische Produkte und Ausrüstungen. Hier liegt der Anteil der Güter, die für Konsumzwecke verwendet werden, knapp unter 40 %.

US-Automobilindustrie – Erfolgsmodell oder Sorgenkind?

Die US-Automobilindustrie als Beispiel dafür anzuführen, dass freier Handel Arbeitsplätze in den USA zerstört, ist nicht mehr zeitgemäß. Denn gerade diese Branche verdeutlicht die Vorteile des Handels für die Wertschöpfung. Lag der Exportanteil der US-Automobilproduktion in den 90er Jahren noch bei rd. 10 %, so ist er bis zur Finanzkrise auf 20 % gestiegen und hat 2016 ein Niveau von 35 % erreicht. Jedes dritte Fahrzeug, das in den USA produziert wird, ist für den Export bestimmt, während der Anteil der Importe an den US-Neuzulassungen in den letzten Jahren tendenziell rückläufig war. Dies mag nicht für alle US-Automobilmarken gelten. Es zeigt jedoch, dass der Produktionsstandort USA einen deutlichen Wandel vollzogen hat und sich mehr und mehr global behaupten kann. Gerade deutsche Hersteller mit US-Produktionsstandorten leisten hierzu einen wichtigen Beitrag.

Abb. 2: Verwendung der Automobilexporte in die USA; Anteil am Gesamtautomobil-export des Landes



Quellen: WIOD; IKB

Abbildung 2 verdeutlicht, dass deutsche Exporte aus dem Automobilsektor vor allem die Endnachfrage in den USA bedienen und weniger die US-Wertschöpfung unterstützen. Die deutschen Hersteller haben sich aber in den letzten Jahrzehnten auch bedeutende Produktionskapazitäten in den USA aufgebaut, ein Zeugnis für die Wettbewerbsfähigkeit des US-Produktionsstandorts. Laut Verband der deutschen Automobilindustrie (VDA) produzierten deutsche Hersteller 2016 850.000 Fahrzeuge in den USA, 2010 waren es noch unter 300.000 Einheiten gewesen. Von den 2016 in den USA produzierten Fahrzeugen wurden 41 % am lokalen Markt abgesetzt, die übrigen gingen ins Ausland (434.000 Fahrzeuge). Die USA behaupten sich im Umfeld globaler Produzenten und Zulieferer mehr und mehr als attraktiver und international wettbewerbsfähiger Standort, auch oder vor allem für deutsche Hersteller. Seit 2014 produzieren diese deutlich mehr Autos in den USA, als sie dorthin exportieren: Wurden in 2014 noch rund 600.000 Einheiten aus Deutschland in die USA ausgeführt, waren es 2016 nur noch ca. 550.000 Fahrzeuge.

Fazit:

Handelsvorteile lassen sich nicht an Defiziten oder Überschüssen festmachen, sondern daran, ob der Handel Spezialisierung, Vernetzung und Wertschöpfung vorantreibt, und somit das Potenzialwachstum bzw. den Lebensstandard der Bevölkerung erhöht. Es ist daher nicht zielführend, wenn die USA bisher importierte Güter zukünftig selber produzieren, um ihr Handelsbilanzdefizit auszugleichen. Dies wäre längst passiert, wenn sich daraus Wettbewerbsvorteile für amerikanische Unternehmen ergeben würden. Die Lösung liegt nicht im Protektionismus oder darin, Handelsbilanzüberschüsse von Exportländern zu bekämpfen; vielmehr müssen die USA selber ihre Produktivität und ihre Wettbewerbsfähigkeit bei Gütern bzw. Lohnstückkosten verbessern. Wie das funktionieren kann, haben die USA in der global aufgestellten Automobilbranche eindrucksvoll bewiesen.

Viele Exporte in die USA dienen der dortigen Wertschöpfung als Vorleistungs- und Investitionsgüter. Dies gilt vor allem für deutsche Ausfuhren, während chinesische Exporte häufig für den Konsum bestimmt sind. Außerdem sind die USA ein bedeutendes Ziel für Direktinvestitionen, z. B. von deutschen Automobilproduzenten. Umso unverständlicher, dass gerade diese Branche von Trump angegangen wird. Grundsätzlich hat die deutsche Wirtschaft aufgrund der Zusammensetzung ihrer Exporte und ihrer hohen Investitionsbereitschaft überzeugende Argumente gegen die protektionistischen Bestrebungen der Trump-Administration. Doch wer kann den 45. Präsidenten hiervon überzeugen?

Disclaimer:

Diese Unterlage und die darin enthaltenen Informationen begründen weder einen Vertrag noch irgendeine Verpflichtung und sind von der IKB Deutsche Industriebank AG ausschließlich für (potenzielle) Kunden mit Sitz und Aufenthaltsort in Deutschland bestimmt, die auf Grund ihres Berufes/ Aufgabenstellung mit Finanzinstrumenten vertraut sind und über gewisse Erfahrungen, Kenntnisse und Sachverstand verfügen, um unter Berücksichtigung der Informationen der IKB Deutsche Industriebank AG ihre Anlage- und Wertpapier(neben)dienstleistungsentscheidungen zu treffen und die damit verbundenen Risiken unter Berücksichtigung der Hinweise der IKB Deutsche Industriebank AG angemessen beurteilen zu können. Außerhalb Deutschlands ist eine Verbreitung untersagt und kann gesetzlich eingeschränkt oder verboten sein.

Die Inhalte dieser Unterlage stellen weder (i) eine Anlageberatung (ii) noch eine individuelle Anlageempfehlung, (iii) noch eine Einladung zur Zeichnung (iv) noch eine Willenserklärung oder Aufforderung an den Kunden ein Angebot zum Kauf oder Verkauf von Wertpapieren oder sonstigen Finanzinstrumenten abzugeben oder einen Vertrag über eine Wertpapier(neben)dienstleistung zu schließen, dar. Die Unterlage wurde nicht mit der Absicht erarbeitet, einen rechtlichen, steuerlichen oder bilanziellen Rat zu geben. Empfehlungen und Prognosen stellen unverbindliche Werturteile zum Zeitpunkt der Erstellung der Unterlage dar. Die Angaben beziehen sich ausschließlich auf den Zeitpunkt der Erstellung der Unterlage. Eine Änderung der Meinung des Verfassers ist daher jederzeit möglich, ohne dass dies notwendigerweise publiziert wird. Die in der Unterlage zum Ausdruck gebrachten Meinungen spiegeln nicht zwangsläufig die Meinung der IKB wider. Prognosen zur zukünftigen Entwicklung geben Annahmen wieder, die sich in Zukunft als nicht richtig erweisen können; für Schäden, die durch die Verwendung der Unterlage oder von Teilen davon entstehen, wird nicht gehaftet.

Bei der Unterlage handelt es sich auch nicht um eine Finanzanalyse im Sinne des WpHG. Sie unterliegt daher nicht den aufsichtsrechtlichen Anforderungen an eine Finanzanalyse. Die inhaltlichen und organisatorischen Vorgaben an eine Finanzanalyse sind nicht anwendbar. Ein Verbot des Handelns vor Veröffentlichung besteht nicht.

Die vorliegende Unterlage ist urheberrechtlich geschützt. Das Bearbeiten oder Umarbeiten der Unterlage ist untersagt. Eine Verwendung der Unterlage für gewerbliche Zwecke, auch auszugsweise, ist nur mit vorheriger schriftlicher Zustimmung der IKB Deutsche Industriebank AG zulässig.

Ansprechpartner in der IKB Deutsche Industriebank AG

40474 Düsseldorf
Wilhelm-Böttzkes-Straße 1
Telefon +49 211 8221-0

Volkswirtschaft und Research
Telefon +49 211 8221-4118

9. Februar 2017
Herausgeber: IKB Deutsche Industriebank AG
Rechtsform: Aktiengesellschaft
Sitz: Düsseldorf
Handelsregister: Amtsgericht Düsseldorf, HR B 1130
Vorsitzender des Aufsichtsrats: Dr. Karl-Gerhard Eick
Vorsitzender des Vorstands: Dr. Michael H. Wiedmann
Vorstand: Claus Momburg, Dr. Jörg Oliveri del Castillo-Schulz, Dirk Volz