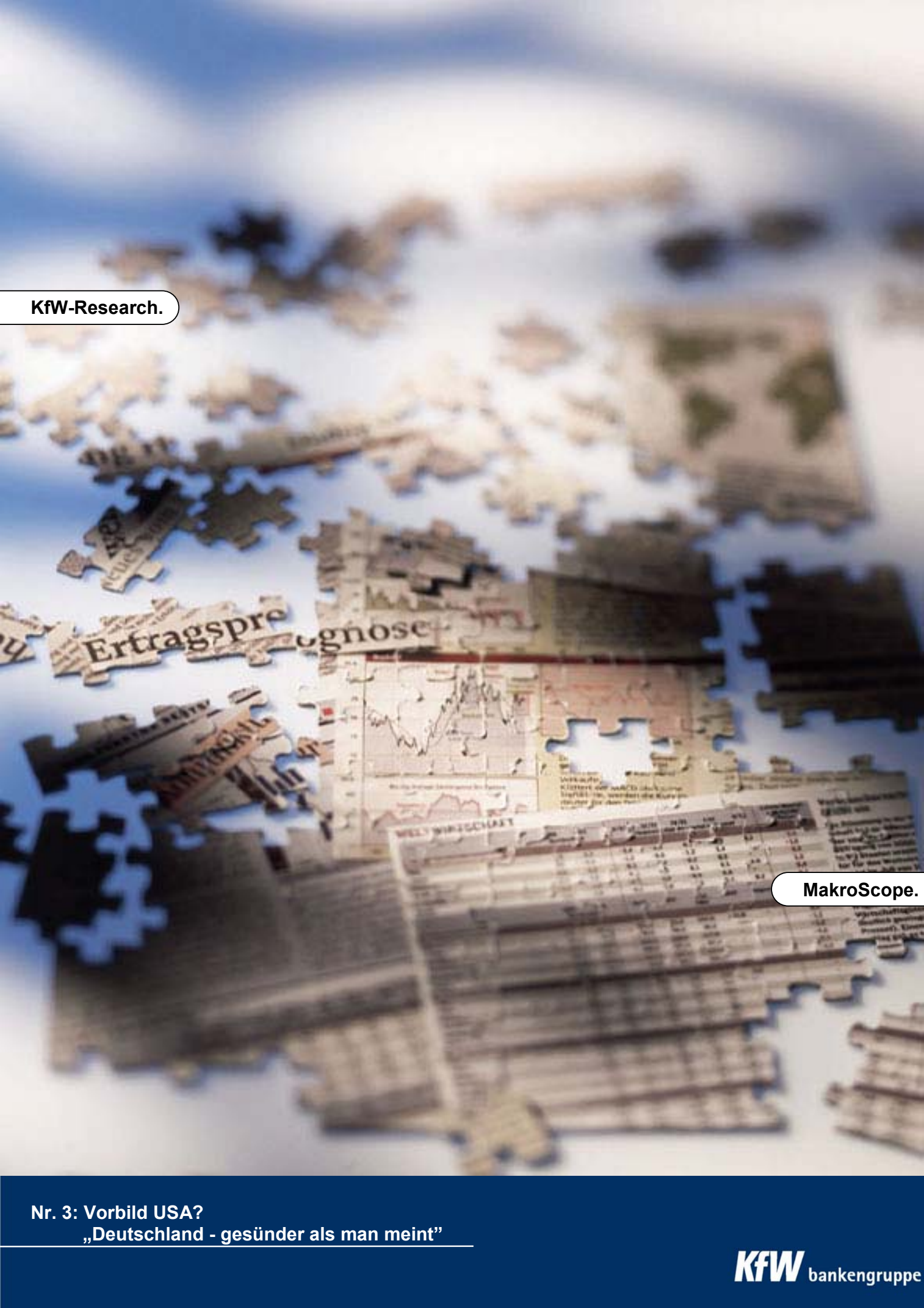


KfW-Research.



MakroScope.

Nr. 3: Vorbild USA?
„Deutschland - gesünder als man meint“

Vorbild USA?

– „Deutschland – gesünder als man meint“ –

Gemessen am Wirtschaftswachstum scheint Deutschland den USA hoffnungslos unterlegen. Mit Verweis auf die augenfälligen Unterschiede beim statistisch ausgewiesenen Zuwachs des Bruttoinlandsprodukts (BIP) wurde beispielsweise die Schwäche des Euro begründet oder es werden damit Forderungen nach umfassenden Strukturreformen hierzulande unterstrichen, wobei es sich insbesondere am Vorbild USA zu orientieren gelte. Ist Deutschland der dringend zu kurierende kranke Mann Europas oder ist das Land – wie Fredmund Malik (Professor an der Universität St. Gallen/Schweiz), wohl bewusst provokativ und auf die traditionellen Stärken des deutschen Wirtschaftsmodells gerade im Vergleich zu den USA rekurrierend, sagt – „gesünder als man meint“¹? Im Folgenden wird gezeigt, weshalb die USA in den 90er Jahren zur globalen Vorbildökonomie aufsteigen konnten und wie groß der Rückstand Deutschlands nach den jüngsten Revisionen der US-Statistiken gemessen an zentralen Indikatoren der makroökonomischen Leistungsfähigkeit tatsächlich ausfällt.

1 Vorgeschichte

USA beerben Japan als globale Modellökonomie

Das US-amerikanische Finanz- und Wirtschaftsmodell – viel (freier) Markt, wenig (Sozial-)Staat – avancierte in 90er Jahren in den Augen vieler Wirtschaftswissenschaftler, Bankenvolkswirte, Analysten, Interessenvertreter und Politiker immer mehr zu einem Vorbild für Deutschland und Europa, an dem es sich bei Strukturreformen zu orientieren gelte. Damit trat es das Erbe Japans an, dessen Wirtschaftssystem (stark konsensorientiert und mit hoher Eingriffsintensität des Staates in vielerlei Hinsicht das Gegenteil der USA) bis zum Platzen der Aktien- und Immobilienmarktblase Ende der 80er Jahre allgemein als überlegen gegolten hatte. Ähnlich wie im Falle Japans, das in den drei Jahrzehnten zuvor jahresdurchschnittliche Realwachstumsraten in den Größenordnung von 6 ½ % vorzuweisen hatte, machten viele Experten in einer überdurchschnittlichen Wachstumsperformance den Beleg für die Attraktivität des US-Wirtschaftsmodells aus. In der Tat erlebten die USA einen ungewöhnlich langen, kaum durch inflationäre Verspannungen gekennzeichneten Aufschwung über rund 10 Jahre (1991 bis 2001), dessen Dynamik der US-Volkswirtschaft einen Spitzenplatz in der Wachstumstabelle der hochentwickelten Industrieländer bescherte.

¹ Malik, Fredmund (2002), „Deutschland – gesünder als man meint“, FAZ (12. August), S. 18.

„New Economy“ versprach Ende des Konjunkturzyklus ...

Im Wesentlichen zurückgeführt wurden diese Wachstumserfolge auf die massenhaften Investitionen in neue Informations- und Kommunikationstechnologien, die – insbesondere in der zweiten Hälfte der 90er Jahre – zu einem Produktivitätsschub geführt und dadurch fallende Arbeitslosenraten ohne inflationäre Verspannungen und steigende Profite bei den Unternehmen gleichzeitig möglich gemacht haben sollen. Diese Profitzuwächse motivierten steigende Aktienkurse, welche über den Vermögens-effekt zusätzliche Konsumausgaben rechtfertigten. Dies wiederum verbesserte die Absatzperspektiven der Unternehmen, was erneute Investitionen und steigende Gewinne nach sich zog, welche dann aufs Neue zur Begründung weiter steigender Aktienkurse taugten. Optimisten sahen in diesem, auch durch eine vergleichsweise wenig inflationsallergische Geldpolitik des Federal Reserve Systems unterstützten, Tugendkreis eine „New Economy“, die den Konjunkturzyklus endgültig zu überwinden haben schien: *„The U.S. economy likely will not see a recession for years to come. We don't want one, we don't need one, and, as we have the tools to keep the current expansion going, we won't have one. This expansion will run forever“*, so der angesehene Ökonom Prof. Rüdiger Dornbusch vom Massachusetts Institute of Technology (MIT) im Juni 1998 im Wallstreet Journal.

... produzierte tatsächlich aber eine gigantische Technologie- und Aktienkursblase, ...

Das Platzen der Aktienkurs- und Technologieblase, das zahlreiche „New-Economy“-Investments im Nachhinein als Fehlallokation von Kapital entlarvte, sowie das Abtauchen in die Rezession im Frühjahr 2001 (und damit lange vor dem Terrorschock des 11. September) hat die US-Wirtschaft auf den harten Boden der Tatsachen zurückgeholt. Auch wenn die amerikanischen Verbraucher auf die Vermögensvernichtung an den Aktienmärkten bislang erstaunlich gelassen reagiert haben – wobei feste Immobilienpreise und niedrige Zinsen sicherlich eine entscheidende Rolle gespielt haben –, könnte sich der oben beschriebene Tugendkreis rasch in einen Teufelskreis umkehren. So gesehen steht die gegenwärtige Erholung in den USA auf recht wackeligen Füßen, und ein „Auf“ ohne Schwung – oder sogar ein „Double-Dip“, ein erneutes Abtauchen in die Rezession – ist weit wahrscheinlicher als eine Duplikation der Wachstumserfolge der vergangenen Jahre.

... die von Bilanzmanipulationen zusätzlich angeheizt worden war

In seinen Konsequenzen für das US-amerikanische Wirtschaftsmodell kaum zu unterschätzen ist in diesem Zusammenhang auch der Umstand, dass ein – wenn auch sicherlich kleiner – Teil der Unternehmensgewinne während der Boomphase wohl weniger realen Produktivitätssteigerungen als vielmehr einer buchhalterischen „Kreativität“ geschuldet war, welche den Anreizen des „Shareholder-Value“-Gedankens zu kurzfristiger Gewinnmaximierung unter dem Druck aufgeheizter Markterwartungen wohl allzu willfährig erlegen war. Ohne rasche Reparatur des mit den Bilanzmanipulationen angeordneten Vertrauensschadens ist eines der konstituierenden Elemente des US-amerikanischen Wirtschaftsmodells – die marktvermittelte öffentliche Unternehmenskontrolle durch die Anteilseigner – in akuter Gefahr, kann diese doch nur funktionieren, wenn die publizierten Zahlen glaubwürdig sind.

2 Wachstumsperformance USA und Deutschland im Vergleich

Jüngste VGR-Revision führte zu markanten Abschlägen in den USA

Doch nicht nur die Bilanzskandale von Enron, Worldcom und Co. lassen die Erfolge der USA im zurückliegenden Jahrzehnt in einem statistisch weniger günstigen Licht erscheinen. Auch die jüngsten Revisionen der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen Anfang August diesen Jahres haben teilweise kräftige Abschläge bei den BIP-Wachstums- und Produktivitätszahlen mit sich gebracht. Diese starken Korrekturen im Nachhinein sind offenbar der „Preis“ für die große Zeitnähe der ersten Schätzungen, welche zwar den Finanzmarktbedürfnissen entgegenkommen, dafür aber notwendigerweise auf eine zunächst nur sehr dünne Primärdatenbasis zurückgreifen können. Wenngleich diese Revisionen der Vergangenheit den gegenwärtigen Zustand der Volkswirtschaft nicht verändern, so sind sie doch für die Bildung von Zukunftserwartungen – etwa über die Potenzialrate, also das dauerhaft erzielbare Wachstum der US-Ökonomie – relevant. Vor diesem Hintergrund lohnt ein erneuter Blick auf die US-Wachstumszahlen gerade auch im Vergleich zu Deutschland (siehe Tabelle).

Wachstumsperformance Deutschland und USA im Vergleich - 1991 bis 2001

Indikator	Interpretation	Deutschland [Prozent p.a.]	USA [Prozent p.a.]	Differenz [Prozentpunkte]
Reales BIP	Wirtschaftswachstum	1,6	2,9	-1,4
Einwohner	Bevölkerungswachstum	0,3	1,0	-0,6
Reales BIP pro Einwohner	Wohlfahrtszunahme	1,2	2,0	-0,7
Erwerbstätige	Beschäftigungswachstum	0,1	1,2	-1,1
Reales BIP pro Erwerbstätigem	Erwerbstätigenproduktivität	1,4	1,7	-0,3
Arbeitsvolumen	Arbeitsstundenwachstum	-0,4	1,0	-1,5
Reales BIP* pro Erwerbstätigenstunde	Stundenproduktivität (Gesamtw.)	2,0	1,9	0,1
<i>Nachrichtlich:</i>				
Industrieproduktion pro Arbeitsstunde	Stundenproduktivität (Industrie)	5,0	3,6	1,5

* USA: Nur "Non-farm business sector"

Datenquelle: FERI, Destatis, eigene Berechnungen

Leistungsfähigkeitsvergleiche erfordern Betrachtung eines vollen Konjunkturzyklus

Dabei bietet es sich an, das gesamte Jahrzehnt seit 1991 zu betrachten, weil dadurch ein voller Konjunkturzyklus in beiden Ländern erfasst wird und so konjunkturelle – vorübergehende – Ausschläge nach der einen wie der anderen Seite zuverlässig eliminiert werden. In Deutschland halten sich so die anregenden und belastenden Effekte der Wiedervereinigung (insbesondere der Bauboom in der ersten, und die Baukrise in der zweiten Hälfte der 90er Jahre) in etwa die Waage. Dies zeigt ein wesentlich klareres Bild von der längerfristigen Leistungsfähigkeit der beiden Volkswirtschaften als die – insbesondere bei vielen Bankanalysten übliche – Konzentration auf die zweite Hälfte der 90er Jahre. Diese verzerrt das Bild nämlich einseitig zugunsten der USA, da die US-Volkswirtschaft vor allem ab 1996 ihre Technologieblase auszubilden begann, wohingegen Deutschland ab diesem Zeitpunkt vor allem die retardierenden Folgen der Wiedervereinigung zu spüren bekam sowie zusätzliche Anpassungslasten im Zuge der Vorbereitung auf die Europäische Währungsunion (Wegfall des Realzinsvorteils, europaweit restriktive Grundausrichtung der Fiskalpolitik) zu tragen hatte.

Wirtschaftswachstum in den USA zwar auch nach Revision deutlich höher, ...

Bei dem in der Öffentlichkeit am stärksten beachteten Maß der volkswirtschaftlichen Leistungsfähigkeit – dem jahresdurchschnittlichen Zuwachs des realen Bruttoinlandsprodukts (BIP) – ist selbst nach den jüngsten Korrekturen der Vorsprung der USA beachtlich. Mit 2,9 % p.a. im Zeitraum 1991 bis 2001 war das Wirtschaftswachstum in den USA knapp doppelt so hoch wie in Deutschland (1,6 % p.a.). Doch diese Größe sollte vorsichtig interpretiert werden, weil – einmal ganz abgesehen von dem Einfluss unterschiedlicher statistischer Messverfahren – demographische Effekte und ein unterschiedliches Erwerbsverhalten unberücksichtigt bleiben.

... doch dies überzeichnet die tatsächliche Ausweitung des Wohlstandsgefälles deutlich

So steigt die ökonomische „Wohlfahrt“ eines Landes nach üblichem Verständnis erst dann, wenn nicht nur die Wirtschaftsleistung insgesamt, sondern auch pro Kopf der Bevölkerung zulegt – sich jeder Einwohner also, rein rechnerisch, ein größeres Stück vom gesamten Kuchen abschneiden kann. Da die Bevölkerung in den USA im vergangenen Jahrzehnt wesentlich stärker zunahm als in Deutschland (1,0 % p.a. gegenüber 0,3 % p.a.), musste das US-BIP allein schon wegen des Bevölkerungswachstums mit einem um 0,7 Prozentpunkte höheren Grundtempo wachsen, um den gleichen BIP-Zuwachs pro Kopf zu erzielen. Gleichzeitig schuf die Bevölkerungszunahme natürlich auch die Voraussetzung für dieses Wachstum, indem sich das Erwerbspersonenpotenzial erhöhte. Stellt man diesen Demographieeffekt in Rechnung, schrumpft der Wachstumsvorsprung der USA bereits auf die Hälfte (0,7 Prozentpunkte statt 1,4 Prozentpunkte). Die tatsächliche Ausweitung des Wohlstandsgefälles zwischen Deutschland und den USA war also weit geringer als es die augenfälligen Unterschiede beim BIP-Wachstum suggerieren.

Beim Produktivitätswachstum ist ein Vorsprung der USA dagegen kaum ...

Bei der Wohlstandsbetrachtung wird die gesamte Wirtschaftsleistung auf sämtliche Einwohner eines Landes bezogen, unabhängig davon, ob diese erwerbstätig sind oder nicht. Davon zu unterscheiden ist die Frage, wie viele Personen diesen Wohlstand erwirtschaftet haben bzw. wie produktiv die Erwerbstätigen sind. Nehmen – gemessen an der Gesamtbevölkerung – zusätzliche Personen eine Beschäftigung auf, hätte allein dies bereits einen steigernden Effekt auf Wirtschaftsleistung und Wohlstand, selbst wenn der von jedem einzelnen Erwerbstätigen durchschnittlich erwirtschaftete BIP-Anteil (die Erwerbstätigenproduktivität) unverändert bliebe.

Ein weiterer Teil des an den Realwachstumsraten festgemachten Vorsprungs der USA erklärt sich, neben der wachsenden Bevölkerung, aus der Tatsache, dass es den US-Amerikanern in stärkerem Maße als Deutschland gelang, einen größeren Anteil von Menschen aus dieser wachsenden Bevölkerung zusätzlich in das Erwerbsleben zu integrieren. Die Beschäftigung stieg während des Betrachtungszeitraums in den USA um 1,2 % p.a. und damit um 0,2 Prozentpunkte kräftiger als die Bevölkerungszahl insgesamt, sodass sich deren Erwerbspartizipationsquote (Anteil der Erwerbstätigen an der Gesamtbevölkerung) von 46,6 % im Jahr 1991 auf 48,6 % im Jahr 2001 erhöhte. In Deutschland fand

dagegen – wohl auch auf Grund des massiven Verlusts unrentabel gewordener Arbeitsplätze in den neuen Ländern – im Durchschnitt der gleichen Periode praktisch kein nennenswerter Beschäftigungsaufbau (plus 0,1 % p.a.) statt. Da der Beschäftigungszuwachs hierzulande sogar unter dem Bevölkerungszuwachs lag, ging die Erwerbspartizipationsquote im Zehnjahresvergleich zurück (1991: 48,1 %, 2001: 47,3 %). Bereinigt man das Realwachstum um den Bevölkerungszuwachs sowie die Veränderungen in der Erwerbsteilhabe der Bevölkerung – vergleicht also die Zuwächse des BIP pro Erwerbstätigem bzw. die Erwerbstätigenproduktivität –, so ebnet sich der Abstand zwischen Deutschland (1,4 % p.a.) und den USA (1,7 % p.a.) weiter auf 0,3 Prozentpunkte ein.

... beziehungsweise gar nicht auszumachen

Die bloße Zahl der Erwerbstätigen berücksichtigt noch nicht, dass der Arbeitseinsatz pro Erwerbstätigem unterschiedlich sein kann. Denn auch wenn eine gegebene Zahl von Erwerbstätigen länger arbeiten würde, stiege das BIP. Bezieht man das BIP deshalb anstelle der Erwerbstätigenzahl auf das von den Erwerbstätigen erbrachte Arbeitsvolumen – die Zahl der insgesamt geleisteten Arbeitsstunden pro Jahr – so erhält man die „Stundenproduktivität“, welche diesen, von einem unterschiedlichen durchschnittlichen Arbeitseinsatz herrührenden, Effekt gerade neutralisiert. In den USA ist das Arbeitsvolumen zwischen 1991 und 2001 im Mittel um 1,0 % p.a. gestiegen und damit um 0,2 Prozentpunkte langsamer als die Zahl der Erwerbstätigen. Dies ist gleichbedeutend mit einem maßvollen Rückgang der durchschnittlichen Jahresarbeitszeit pro Erwerbstätigem. In Deutschland ist dagegen das Arbeitsvolumen – bei praktisch stagnierender Beschäftigung – während der Betrachtungsperiode jahresdurchschnittlich um 0,4 % p.a. gefallen. Dies dürfte im Wesentlichen auf den Bedeutungsanstieg der Teilzeitbeschäftigung, vermehrte Kurzarbeit oder auch eine relativ höhere Freizeitpräferenz in Deutschland zurückzuführen sein.

Berücksichtigt man schließlich auch diesen Arbeitseinsatzeffekt, so nivelliert sich der Unterschied zwischen den USA und Deutschland auf gesamtwirtschaftlicher Ebene vollends. Spitz gerechnet ergibt sich sogar ein kleiner Vorteil für Deutschland (das durchschnittliche Wachstum der Stundenproduktivität von 1991 bis 2001 betrug hierzulande 2,0 % p.a. gegenüber 1,9 % in den USA). In dem für die exportorientierte deutsche Wirtschaft wichtigen Industriesektor fällt der Vorsprung beim Wachstum der Stundenproduktivität (5,0 % p.a., das sind 1,5 Prozentpunkte mehr als in den USA) hingegen sehr deutlich aus.

Unterschiedliche statistische Messmethoden ebenfalls von Belang

Bei der vorangegangenen Betrachtung wurden die veröffentlichten Zahlen gewissermaßen zum Nennwert genommen. Unterschiedliche Berechnungsmethoden dies- und jenseits des Atlantiks sind dabei noch nicht berücksichtigt. Wirft man einen genaueren Blick auf den Instrumentenkasten der Statistiker, so spricht vieles dafür, dass sich die materiellen Unterschiede zwischen Deutschland und den USA bei Verwendung identischer Messmethoden weiter einebnen bzw. zugunsten Deutschlands verschieben würden. Von besonderer Relevanz sind in diesem Zusammenhang die Verfahren zur Preisniveauermittlung, denn sie entscheiden darüber, welcher Teil eines gegebenen *nominalen* BIP-

Zuwachses als (wohlfahrtssteigerndes) preisbereinigtes – oder *reales* – Wirtschaftswachstum und welcher Teil als *Inflationsrate* ausgewiesen wird (ganz abgesehen von potenziellen geldpolitikinduzierten Zweitrundeneffekten, die von unterschiedlich hoch ausgewiesenen Inflationsraten angestoßen werden können).

So führen die in den USA üblichen Kettenindices (Berücksichtigung von Substitutionseffekten im Güterkorb) sowie die sogenannten „hedonischen“ Verfahren zur Preisermittlung (explizite Veranschlagung von Qualitätsverbesserungen der Produkte) zu tendenziell niedrigeren Inflationsraten als die in Deutschland und Europa – noch – üblichen traditionellen Verfahren der amtlichen Inflationsmessung. Gerade bei den Gütern der Informations- und Kommunikationstechnologie (IT), die im Zentrum der Technologieblase standen, ist dies von Belang. So ermittelte die Deutsche Bundesbank in einer Beispielrechnung, dass für den Zeitraum von 1991 bis 1999 der Anstieg der realen IT-Investitionen in Deutschland mit jahresdurchschnittlichen $27\frac{1}{2}\%$ ausgewiesen worden wäre, wenn US-amerikanische Berechnungsmethoden zugrunde gelegt würden (anstelle der tatsächlichen 6% nach dem traditionellen Ansatz).² Die hedonische Preismessung allein könne nach Angaben der Deutschen Bundesbank rund 0,2 Prozentpunkte des statistisch ausgewiesenen BIP-Wachstumsunterschieds erklären, zusammen mit unterschiedlichen Erfassungskonzepten von Softwareinvestitionen seien es sogar 0,4 Prozentpunkte.³ Auch wenn diese Zahlen angesichts zahlreicher Annahmen keinen harten „Beweis“ darstellen mögen, so sind sie doch eine sehr starke Indikation, dass die oben ermittelten Unterschiede beim Wohlstandsindikator „BIP pro Kopf“ nahezu, und bei der Produktivitätsindikator „BIP pro Erwerbstätigem“ gänzlich im statistischen Unschärfbereich liegen dürften.

3 Fazit

„Mehr Transpiration“ aber nicht „mehr Inspiration“ in den USA

Was lässt sich also festhalten? Das besonders an den Finanzmärkten vielbeachtete Realwachstum überzeichnet das tatsächliche Wohlstandsgefälle zwischen den USA und Deutschland beträchtlich. Das relativ hohe US-Wirtschaftswachstum der vergangenen 10 Jahre ist vor allem ein Reflex der Tatsache, dass es den USA gelang, den Input an Arbeit auszubauen – indem ein steigender Anteil einer schneller wachsenden Bevölkerung vergleichsweise länger arbeitet als in Deutschland (der für seine zuspitzenden, stets sehr plastischen Metaphern bekannte Paul Krugman, Professor am MIT, führt solchermaßen erarbeiteten Wohlstand auf „*more transpiration*“ zurück: die Beschäftigten „schwitzen“ mehr, um zu Wachstumserfolgen zu kommen) – und nicht weil sie über ein Wirtschaftsmodell verfügen, dem längerfristig eine *überlegene* Fähigkeit zu technischem Fortschritt und Produktivitätssteigerungen („*more inspiration*“) innewohnt. Professor Maliks Einschätzung – „*Deutschland – gesünder als man meint*“ – hat also, zumindest was die Produktivitätsseite anbelangt, durchaus ihre Berechtigung.

Ansprechpartner: Dr. Klaus Borger (069) 7431-2455

² Vgl. Deutsche Bundesbank (2000), Monatsbericht August, S. 8.

³ Bezogen auf die Periode 1996 bis 1999. Siehe Deutsche Bundesbank (2001), Monatsbericht Mai, S. 41-46.