

DEUTSCH-AMERIKANISCHE WIRTSCHAFTSVERFLECHTUNGEN

Die jüngsten weltwirtschaftlichen Wechsellagen haben erneut die Frage aufgeworfen, wie stark die deutsche Wirtschaft von der US-amerikanischen Konjunktur abhängt. Eine Bestandsaufnahme der direkten realwirtschaftlichen Verflechtungen zwischen Deutschland und den USA zeigt eine Intensivierung in den neunziger Jahren. Sowohl der Waren- als auch der Dienstleistungshandel zwischen beiden Volkswirtschaften sind deutlich stärker gestiegen als die deutschen Ein- und Ausfuhren mit allen Ländern. Bei den Direktinvestitionen sind die USA für deutsche Investoren deutlich attraktiver als der Standort Deutschland für amerikanische Unternehmen. Die deutsche Wirtschaft hat ihre Beteiligungen in den USA in den neunziger Jahren mehr als verfünffacht, die USA haben sie immerhin mehr als verdoppelt.

iw-trends

Im Gefolge der weltwirtschaftlichen Konjunkturverlangsamung wird wieder verstärkt diskutiert, ob der internationale Konjunkturverbund zugenommen hat (Kose/Prasad/Terrones, 2003; Helbling/Bayoumi, 2003). Grundsätzlich wird von einem Konjunkturverbund gesprochen, wenn der Konjunkturverlauf im Inland durch den im Ausland beeinflusst wird. Obwohl die Konjunkturphasen sowohl zeitlich als auch in ihrer Stärke variieren können, weisen die Wirtschaftsverläufe einzelner Volkswirtschaften dennoch die gleiche Richtung auf (Seifert, 1999). Der konjunkturelle Gleichlauf kann zwei Ursachen haben (Buch, 2002):

Internationaler Konjunkturverbund

1. Länder können gemeinsam durch einen exogenen Schock getroffen sein. Ein Beispiel hierfür sind die Ölpreisschocks Mitte der siebziger und Anfang der achtziger Jahre, als sich die Wirtschaftsleistung ungeachtet der wirtschaftlichen Integration verschlechterte.
2. Der konjunkturelle Gleichlauf kann in einer intensiven außenwirtschaftlichen Verflechtung begründet sein. Die Impulse werden dann über die Transmissionskanäle des Waren- und Dienstleistungshandels, der Direktinvestitionen oder auch über integrierte Finanzmärkte übertragen.

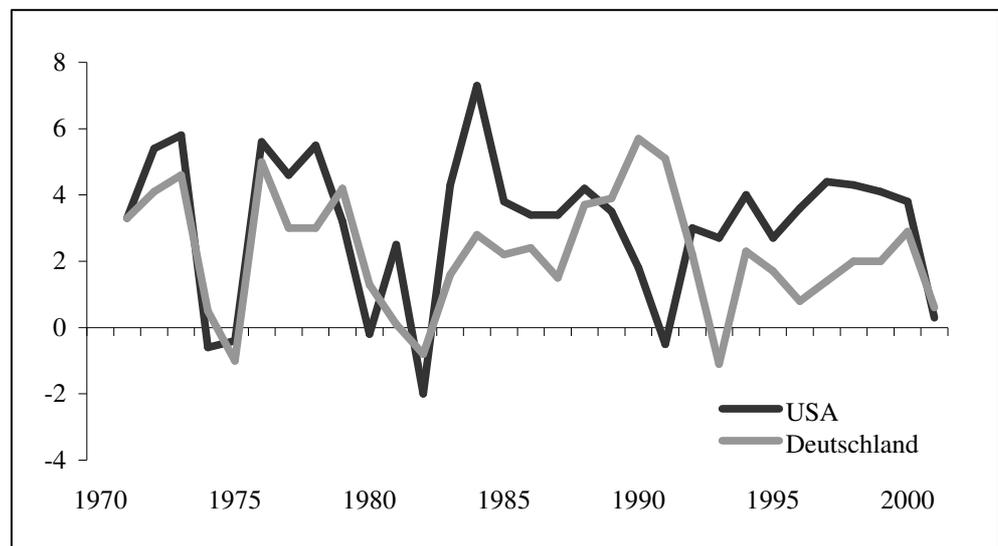
Deutsch-amerikanischer Vergleich

Betrachtet man das Wirtschaftswachstum in Deutschland und den USA in den letzten 30 Jahren, dann zeigt sich, dass die wirtschaftliche Performance der beiden Länder sowohl in Boom- als auch in Rezessionsphasen ihrer Stärke nach unterschiedlich verläuft, in der Tendenz aber zeitweise den gleichen Trend aufzeigt (Abbildung 1). Vor allem die durch Ölpreisschocks ausgelösten Rezessionsjahre Mitte der siebziger sowie Anfang der achtziger Jahre waren in beiden Ländern anhand der Veränderungsrate des realen Bruttoinlandsprodukts gleichartig. Abweichungen zeigen sich dagegen Ende der achtziger und Anfang der neunziger Jahre. Der deutsche Wiedervereinigungsboom verlief parallel zum Abschwung und der Rezession im Jahr 1991 in den USA. Zuletzt hat die Wachstumsdynamik beider Länder wieder deutlich nachgelassen. Beide Volkswirtschaften wurden im Jahr 2001 von Ölpreissteigerungen und dem Ende des New-Economy-Booms beeinträchtigt. Abbildung 1 zeigt vor allem, dass sich Konjunkturparallelen am stärksten infolge der Ölpreisschocks der vergangenen 30 Jahre ergeben.

Abbildung 1

Wirtschaftswachstum

- Veränderung des realen Bruttoinlandsprodukts gegenüber Vorjahr in Prozent -



Quelle: Bureau of Economic Analysis (BEA); Statistisches Bundesamt; Institut der deutschen Wirtschaft Köln.



Die Wachstumsdifferenzen zwischen den USA und Deutschland waren insgesamt in den neunziger Jahren deutlich höher als in den siebziger und leicht höher als in den achtziger Jahren. Entsprechend ist der Korrelationskoeffizient zwischen den Wachstumsraten im Zeitablauf schwächer gewor-

den. Daraus kann allerdings nicht gefolgert werden, dass die deutsche Wirtschaft in den letzten Jahren weniger von der US-Konjunktur beeinflusst wird. Der Sachverständigenrat (2001) kommt in einer Untersuchung zu dem Ergebnis, dass Deutschland stärker als andere europäische Länder von der wirtschaftlichen Entwicklung in den USA abhängt und sich diese Abhängigkeit in den neunziger Jahren signifikant erhöht hat. Es handelt sich dabei um asymmetrische Beziehungen: Deutschland hängt zum einen stärker von der Entwicklung in den USA ab als die in höherem Ausmaß vom Binnenmarkt bestimmte USA von der deutschen Konjunktur. Zum anderen scheint Deutschland von einer schlechten Wirtschaftslage in den USA stärker betroffen zu sein, als es von einer guten profitieren kann.

Vor diesem Hintergrund werden in diesem Beitrag die außenwirtschaftlichen Verflechtungen zwischen Deutschland und den USA dargestellt. Es wird in erster Linie eine Bestandsaufnahme dazu vorgenommen, ob sich der transatlantische Güter- und Kapitalverkehr in den neunziger Jahren aus deutscher Sicht intensiviert hat. Portfolioinvestitionen und andere Finanzmarktbeziehungen werden nicht betrachtet, sondern nur die direkten realwirtschaftlichen Transmissionskanäle, also der Waren- und Dienstleistungshandel sowie Direktinvestitionen. Portfolioinvestitionen sind zwar zwischen den USA und Deutschland in den neunziger Jahren stark angestiegen (Lane/Milesi-Ferretti, 2003), und Kursänderungen an den Aktienmärkten können die konjunkturelle Entwicklung durch Veränderungen des Konsums und der Investitionen beeinflussen. Für Deutschland zeigen sich aber keine bedeutsamen realwirtschaftlichen Veränderungen des Konsums oder der Investitionen als Folge von Aktienkursänderungen (Jansen/Nahuis, 2003).

Die außenwirtschaftlichen Verflechtungen haben sich in den letzten Dekaden zwischen vielen Ländern erhöht. Daher werden die deutsch-amerikanischen Wirtschaftsentwicklungen mit den entsprechenden deutschen Gesamtentwicklungen verglichen, um zu zeigen, in welchen Bereichen sich neben einer weltweit gestiegenen Verflechtung Deutschlands eine noch stärkere Beziehung mit den USA abzeichnet.

Die empirische Überprüfung der Wirtschaftsverflechtungen zwischen einzelnen Ländern stößt oftmals an Datengrenzen: Erstens weisen die meisten Quellen die Gesamtwerte der Ex- und Importe von Waren und Dienstleis-

Fragestellung

Datenlage

tungen oder Zu- und Abflüsse eines Landes in Zeitreihen aus, nicht aber die Werte für einzelne Länder untereinander. Sind diese für einzelne Transmissionskanäle vorhanden, ergeben sich zweitens Unterschiede in den ausgewiesenen Zeiträumen. Drittens resultieren Probleme daraus, dass durch Revisionen und Änderungen in der Erfassung von Daten eine in sich konsistente Datenreihe oftmals nicht vorliegt. Ein konsistenter Betrachtungszeitraum für eine deutsch-amerikanische Analyse für die Bereiche Waren- und Dienstleistungshandel sowie Direktinvestitionen besteht somit nur ab dem Jahr 1990. Daher beschränkt sich die Betrachtung im Wesentlichen auf den Zeitraum 1990/2001. Eine vollständige Datenbasis für die hier dargestellten Beziehungen liegt viertens nur auf US-Dollar-Basis vor, was für internationale Vergleiche üblich ist. Je nach Wechselkursentwicklung resultieren daraus aber im Gegensatz zu einer Betrachtung auf D-Mark- oder Euro-Basis andere Veränderungsdaten. Eine Aufwertung des US-Dollar führt beispielsweise dazu, dass ein Anstieg der Export- und Importwerte auf Dollar-Basis schwächer ausfällt als auf D-Mark- oder Euro-Basis. Die Dynamik der wirtschaftlichen Verflechtung würde in diesem Fall unterzeichnet.

Warenhandel

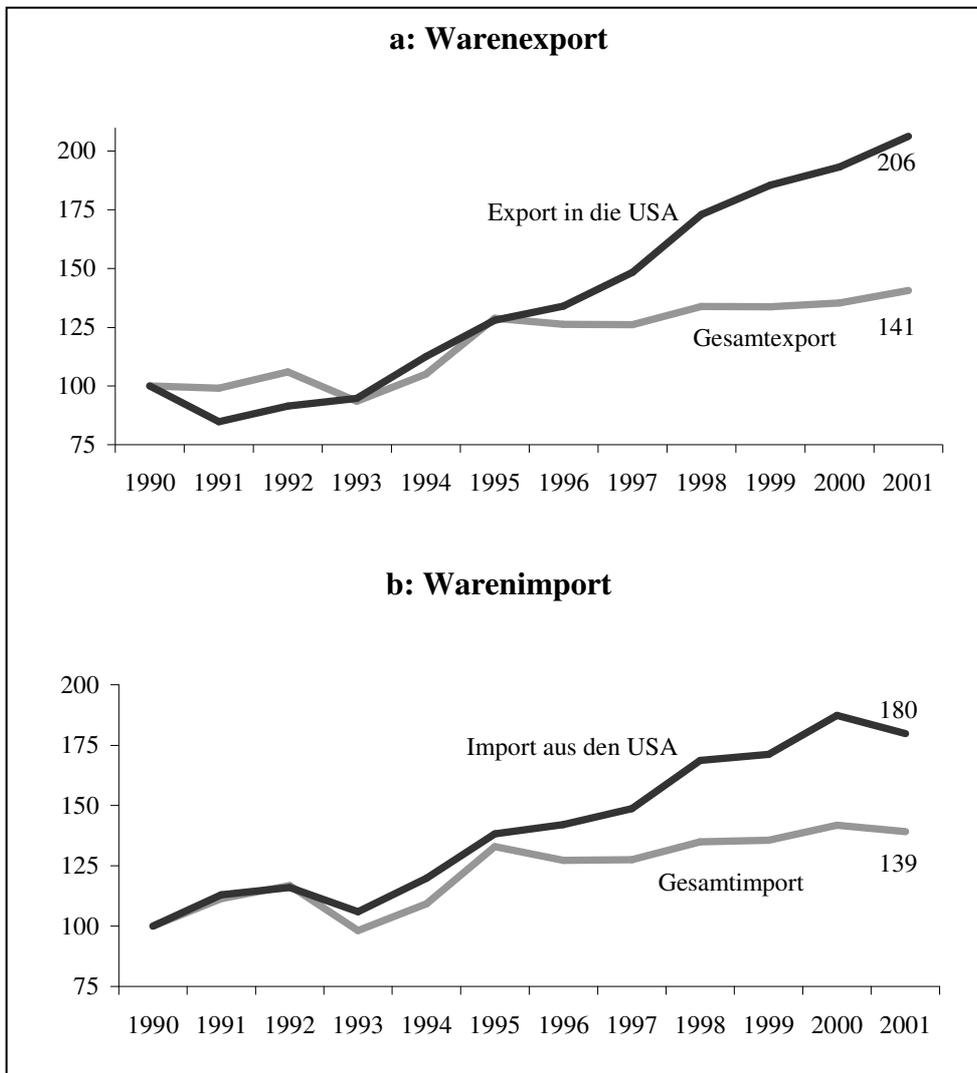
Der Warenhandel hat traditionell das größte Gewicht in den außenwirtschaftlichen Verflechtungen. Steigende Anteile der Exporte und Importe am Bruttoinlandsprodukt zeigen eine Zunahme der wirtschaftlichen Verflechtung zwischen den beteiligten Ländern an. Auf der Exportseite erhöhte sich der Anteil der Wareneinfuhren in die USA an den deutschen Gesamtexporten von gut 7 Prozent im Jahr 1990 auf über 10 Prozent im Jahr 2001. Der Anteil der Warenimporte aus den USA an den deutschen Gesamtimporten stieg gleichzeitig von gut 6 auf über 8 Prozent. Abbildung 2 zeigt entsprechend beim Warenhandel mit den Vereinigten Staaten sowohl auf der Export- als auch auf der Importseite eine deutliche Zunahme. Insgesamt lassen sich für die neunziger Jahre drei Beobachtungen anstellen:

- Im US-Rezessionsjahr 1991 sind die Exporte in die USA und im deutschen Rezessionsjahr 1993 sind die Importe aus den USA eingebrochen.
- Seit den jeweiligen Rezessionsjahren verlaufen die bilateralen Warenströme mit einer nahezu stetigen Dynamik.
- Ab Mitte der neunziger Jahre ist eine deutliche Divergenz der Export- und Importdynamik zwischen dem Handel mit den USA und dem Handel mit allen Ländern zu beobachten.

Abbildung 2

Deutsch-amerikanischer Warenhandel

- Index 1990 = 100 -



Ursprungsdaten auf US-Dollar-Basis.

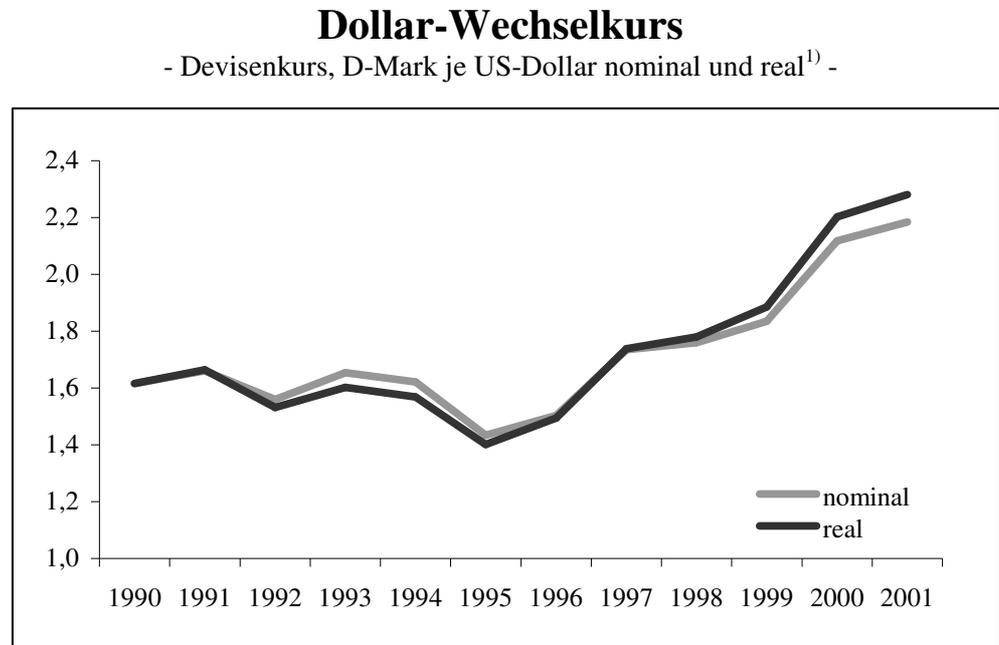
Quelle: OECD; Institut der deutschen Wirtschaft Köln.



Der Anstieg der deutschen Warenausfuhren in die USA um mehr als 100 Prozent seit dem Jahr 1990 muss im Zusammenhang mit den Wachstumsunterschieden beider Länder und der Wechselkursentwicklung gesehen werden. Im Zeitraum 1990/2001 konnten die USA einen deutlichen Wachstumsvorsprung gegenüber Deutschland von insgesamt 8,6 Prozentpunkten verzeichnen. Gleichzeitig kam es zu einer leichten nominalen wie realen Aufwertung der D-Mark gegenüber dem US-Dollar (Abbildung 3). Ab Mitte der neunziger Jahre wertete die D-Mark sowohl nominal als auch bereinigt

um Inflationsdifferenzen stark gegenüber dem US-Dollar ab, was ab 1999 in der Entwicklung des Euro gegenüber dem US-Dollar fortgesetzt wurde.

Abbildung 3



1) Für den Zeitraum 1999/2001 wurde der Euro-Dollar-Devisenkurs über den festen Euro-D-Mark-Wechselkurs umgerechnet. Realer Wechselkurs (bereinigt um Inflationsdifferenzen).
Quelle: Deutsche Bundesbank; OECD; Institut der deutschen Wirtschaft Köln.



Handelsselastizitäten

Mit der Wachstumsdifferenz und der Wechselkursentwicklung lässt sich allein allerdings nicht erklären, warum die deutschen Exporte in die USA stärker von der US-Konjunktur abhängen als die Importe aus den USA von der deutschen Konjunktur. Im Vergleich zu anderen Ländern weisen die USA einen deutlich höheren Importsog auf. Für die USA ergibt sich im Durchschnitt der neunziger Jahre eine Einkommenselastizität der Importnachfrage von 3 (Beyfuß, 2001). Die Importnachfrage der USA stieg damit dreimal so schnell wie das Bruttoinlandsprodukt. Die starke Konjunkturreakibilität und die Struktur der US-Einfuhren dürfte vor allem die Ausfuhren der Länder stark beeinflussen, die relativ höherwertige Güter in die USA exportieren. Das vergleichsweise stetige und vor allem hohe US-Wachstum in der zweiten Hälfte der neunziger Jahre erklärt vor dem Hintergrund dieser hohen Importelastizität die stetigen Exportsteigerungen Deutschlands in die USA. Für Deutschland ergibt sich dagegen eine deutlich geringere Importelastizität in einer Größenordnung von 1,6 bis 2 (Strauß, 2003; Deutsche Bundesbank, 1997). Berücksichtigt man zudem das niedrigere Wirtschaftswachstum in Deutschland, erklärt dies die im Vergleich zu den Exporten ge-

ringere Dynamik der deutschen Importe aus den USA. Außerdem reagieren auch die deutschen Ausfuhren deutlich stärker auf die Wechselkursentwicklung als die Einfuhren. Die langfristigen Elastizitäten liegen bei den Ausfuhren bei -0,8 bis -1, bei den Importen lediglich bei 0,2 bis 0,3 (Strauß, 2003; Deutsche Bundesbank, 1997). Eine Aufwertung des Euro um 1 Prozent würde demnach die deutschen Exporte um bis zu 1 Prozent vermindern, die Importe dagegen nur um bis zu 0,3 Prozent erhöhen.

Sowohl die höhere Importelastizität der USA kombiniert mit der guten US-Wachstumsperformance als auch die höhere Elastizität der deutschen Exporte bezüglich des Wechselkurses im Zusammenhang mit der Aufwertung des US-Dollar erklären die dynamischere Entwicklung der deutschen Exporte in die USA im Vergleich mit den Importen aus den USA. Dazu kommt, dass der internationale Warenverkehr heute in stärkerem Ausmaß von firmeninternen Transaktionen geprägt ist. Untersuchungen zeigen, dass ein Drittel des weltweiten Handels innerhalb von multinationalen Unternehmen stattfindet (Kleinert, 2001). Multinationale Unternehmen fertigen Produktbestandteile an verschiedenen Standorten, was wiederum die grenzüberschreitenden Warenströme erhöht. Die spätere Darstellung der deutsch-amerikanischen Verflechtung über Direktinvestitionen weist darauf hin, dass dem stärkeren Engagement deutscher Unternehmen in den USA auch höhere Warenlieferungen in beide Richtungen gefolgt sein dürften.

Diese höhere Verflechtung kann sich auch in einer geänderten Warenstruktur spiegeln. Innerhalb multinationaler Unternehmen, die sich vorwiegend auf hochwertige Produkte und vor allem Vorleistungen konzentrieren, werden – zumindest was die statistische Erfassung angeht – oftmals gleichartige Waren transferiert. Zudem dominiert unabhängig davon in den Handelsbeziehungen der Industrieländer untereinander der intraindustrielle Warenhandel. Es werden gleiche und im Fall der Industrieländer wegen der hohen und ansteigenden Einkommen vor allem höherwertige und kapitalintensive Güter gehandelt (Grömling/Lichtblau/Weber, 1998). Ein Anziehen der US-Konjunktur würde die amerikanischen Importe dieser Waren überproportional zunehmen lassen. Aufgrund des höheren Outputs und Investitionsbedarfs in den entsprechenden deutschen Exportbranchen belebt sich die Inlandskonjunktur und damit der deutsche Import.

Warenstruktur

Tabelle 1

Struktur des deutsch-amerikanischen Warenhandels

	Veränderung 1990-2001	Anteil 2001	Anteilsveränderung 1990-2001
	in Prozent	in Prozent	in Prozentpunkten
Deutsche Exporte in die USA	106,3	100,0	-
Hauptgruppe 1	51,1	9,1	-3,4
Hauptgruppe 2	109,8	90,9	3,4
Chemische Erzeugnisse	173,5	13,1	3,2
Eisen, Stahl, Metalle	49,6	5,2	-1,9
Maschinen, Anlagen	68,8	21,7	-4,8
Büromaschinen, Datenverarbeitung	-9,3	1,4	-1,6
Elektrotechnische Erzeugnisse	134,0	8,7	1,1
Straßenfahrzeuge	114,7	27,5	1,0
Sonstige Fahrzeuge ¹⁾	694,1	8,6	6,4
Feinmechanik, Optik	91,0	4,7	-0,4
Deutsche Importe aus den USA	79,7	100,0	-
Hauptgruppe 1	-1,3	13,3	-10,8
Hauptgruppe 2	105,5	86,7	10,8
Chemische Erzeugnisse	96,6	12,9	1,1
Eisen, Stahl, Metalle	79,9	3,0	0,0
Maschinen, Anlagen	164,3	17,8	5,7
Büromaschinen, Datenverarbeitung	41,3	10,9	-3,0
Elektrotechnische Erzeugnisse	230,1	18,3	8,3
Straßenfahrzeuge	178,9	6,2	2,2
Sonstige Fahrzeuge ¹⁾	23,1	9,4	-4,3
Feinmechanik, Optik	99,2	8,2	0,8

Hauptgruppe 1 umfasst Rohstoffe, Agrarprodukte, Textilien, Bekleidung, Lederwaren, Möbel und nicht zuordenbare Industriewaren; Abgrenzung nach SITC-Rev. 3; Ursprungsdaten auf US-Dollar-Basis.

1) Hauptsächlich Luft- und Raumfahrzeuge.

Quelle: OECD; Institut der deutschen Wirtschaft Köln.



Tabelle 1 zeigt die Entwicklung und Struktur des deutschen Warenhandels mit den Vereinigten Staaten in der Abgrenzung der internationalen Warenstatistik (SITC-Rev. 3) im Zeitraum 1990/2001 auf US-Dollar-Basis. Eine Miteinbeziehung der achtziger Jahre scheitert daran, dass die Abgrenzung durch die dritte Revision Anfang der neunziger Jahre geändert wurde und damit eine in sich konsistente Datenreihe für beide Jahrzehnte nicht zur Verfügung steht. In einer eigenen Zusammenfassung wurden zwei Hauptgruppen gebildet. Hauptgruppe 1 umfasst Rohstoffe sowie eher arbeitsintensiv produzierte Waren wie Agrarprodukte sowie Textilien, Bekleidung, Leder-

waren und Möbel. Hauptgruppe 2 umfasst relativ höherwertige Güter, die in Tabelle 1 in acht Untergruppen explizit ausgewiesen werden. Es können folgende Entwicklungen festgestellt werden:

- Der Exportanteil der Hauptgruppe 1 belief sich im Jahr 2001 beim Export in die USA auf 9,1 Prozent und ist damit im Zeitraum 1990/2001 um 3,4 Prozentpunkte gesunken. Entsprechend erhöhte sich der Exportanteil der Hauptgruppe 2 im US-Handel auf nunmehr 90,9 Prozent.
- Der Anteil der Hauptgruppe 1 am Import aus den USA ist im betrachteten Zeitraum um 10,8 Prozentpunkte auf 13,3 Prozent gefallen. Dabei haben alle Importwerte nicht nur relativ, sondern auch absolut abgenommen. Der Anteil der höherwertigen Waren der Hauptgruppe 2 an den Einfuhren aus den USA stieg entsprechend um 10,8 Prozentpunkte auf 86,7 Prozent im Jahr 2001.
- Sowohl bei den Importen aus den USA als auch bei den Exporten in die USA ist eine Strukturverschiebung in Richtung der höherwertigen Industriewaren festzustellen. Diese Entwicklung ist deutlich stärker ausgeprägt als bei den gesamten Warenimporten aus allen Ländern. Die Export- und die Importanteile der ersten Hauptgruppe weisen dagegen sowohl im Handel mit allen Ländern als auch mit den USA eine abnehmende Tendenz auf. Damit ergibt sich eine Handelsintensivierung mit den USA bei relativ kapitalintensiven Waren.
- Eine nähere Betrachtung der Exportseite deutet auf eine zunehmende Intensivierung mit den USA bei der Hauptgruppe 2 hin. Deren Exporte in die USA sind im Zeitraum 1990/2001 mit fast 110 Prozent deutlich stärker gestiegen als die entsprechenden weltweiten Exporte. Mit Ausnahme des Bereichs Büromaschinen/Datenverarbeitung haben sich die Ausfuhrwerte in die USA in den anderen Bereichen dieser Gruppe deutlich stärker erhöht als die entsprechenden Exporte in alle Länder. Bei den chemischen und elektrotechnischen Erzeugnissen sowie bei Straßenfahrzeugen und vor allem beim Luft- und Raumfahrzeugbau konnten überdurchschnittliche Zuwächse sowohl absolut wie auch anteilmäßig verbucht werden. Anteilsverluste am Gesamtexport gab es in der Hauptgruppe 2, vor allem beim Maschinen- und Anlagenbau.
- Die Importe der Hauptgruppe 2 aus den USA sind im Zeitraum 1990/2001 mit 105,5 Prozent deutlich stärker gestiegen als die entsprechenden Importe aus allen Ländern. Mit Ausnahme der Gruppe Büromaschinen/Datenverarbeitung und Sonstige Fahrzeuge ergibt sich hier eine

Handelsintensivierung mit den USA bei allen Bereichen dieser Warengruppe: Zum einen stiegen die Anteile dieser Waren am Gesamtimport aus den USA im Zeitraum 1990/2001 an – am deutlichsten bei Maschinen und Anlagen sowie bei den elektrotechnischen Erzeugnissen. Zum anderen waren die Veränderungsraten im Zeitraum 1990/2001 bei den Importen dieser Warengruppen aus den USA deutlich höher als bei den entsprechenden Importen aus anderen Ländern.

Bei chemischen und elektrotechnischen Erzeugnissen sowie bei Straßenfahrzeugen haben sich die Anteile der gehandelten Waren sowohl auf der Export- als auch auf der Importseite erhöht. Inwieweit sich hier verstärkte firmeninterne Warenströme niederschlagen, kann mit den amtlichen Zahlen nicht untermauert, sondern lediglich vermutet werden. Trotz der zum Teil deutlich stärkeren Zunahme der Importe aus den USA darf nicht übersehen werden, dass das Niveau der deutschen Warenexporte in die USA mit fast 60 Milliarden US-Dollar im Jahr 2001 erheblich höher lag als das der deutschen Importe aus den USA mit fast 30 Milliarden US-Dollar, was zu einem deutlichen Handelsbilanzüberschuss führte.

Dienstleistungen

Der Handel mit Dienstleistungen hat in den vergangenen Jahrzehnten enorm an Gewicht gewonnen (Lichtblau, 2000). Obwohl das Wachstum des globalen Dienstleistungshandels in den letzten zwei Dekaden die jährliche Zuwachsrates des Warenhandels überstieg, ist das Gewicht der international gehandelten Dienstleistungen gemessen am Warenhandel mit rund einem Fünftel nach wie vor gering. Das liegt daran, dass erst in den achtziger und neunziger Jahren Handelshemmnisse beim Dienstleistungsverkehr abgebaut wurden, wohingegen die Liberalisierung des Warenhandels schon früher einsetzte und stärker ausfiel (Deutsche Bundesbank, 2000).

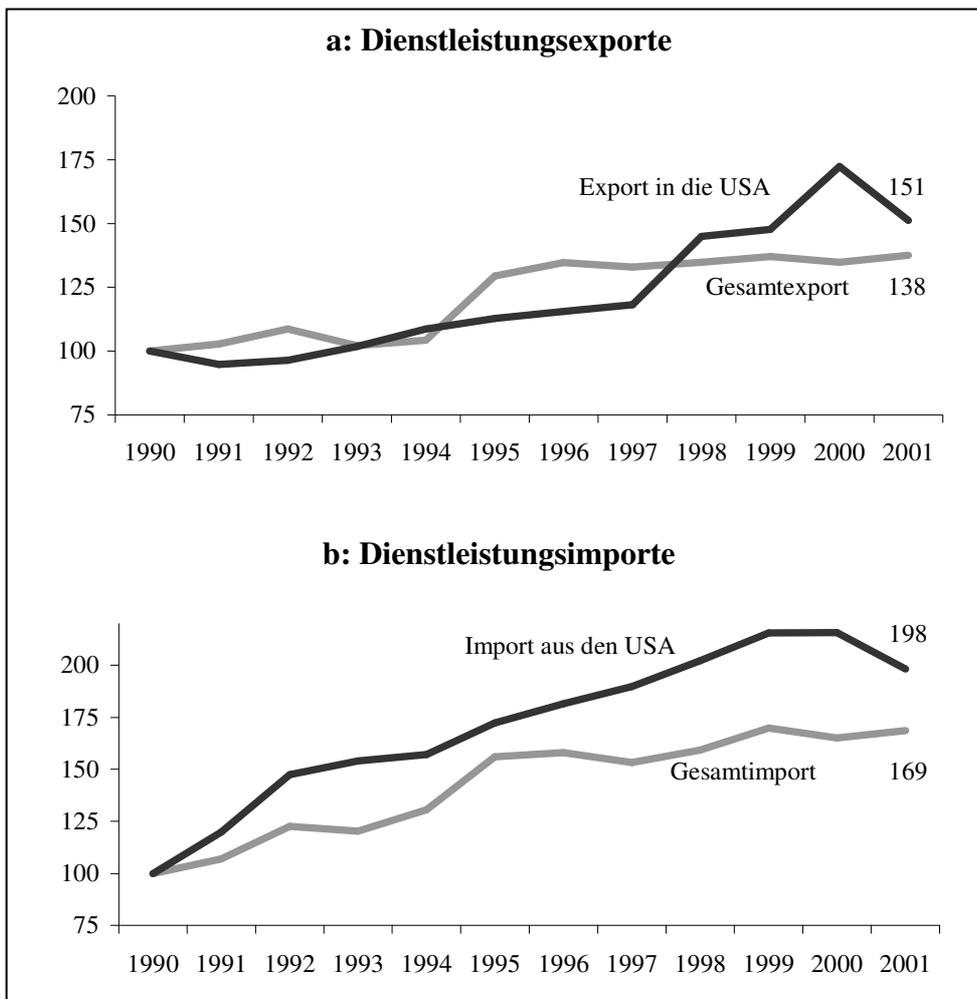
Abbildung 4 zeigt eine Intensivierung des deutschen Dienstleistungshandels mit den USA. Die Serviceexporte in die USA sind im Zeitraum 1990/2001 um gut 50 Prozent gestiegen und damit stärker als im Vergleich mit allen Ländern (+38 Prozent). Die Dienstleistungsimporte Deutschlands aus den USA sind mit fast 100 Prozent zum einen doppelt so stark gestiegen wie die Dienstleistungsexporte in die USA und zum anderen stärker als die Serviceimporte aus allen Ländern (+69 Prozent). Der Anteil der US-Exporte an den gesamten deutschen Dienstleistungsexporten weist zwar eine vergleichbare

Größenordnung wie beim Warenhandel auf, allerdings schwankt er stärker in einer Spanne von 9 bis über 13 Prozent.

Abbildung 4

Deutsch-amerikanischer Dienstleistungshandel

- Index 1990 = 100 -



Ursprungsdaten auf US-Dollar-Basis.

Quelle: OECD; Bureau of Economic Analysis (BEA); Institut der deutschen Wirtschaft Köln.



Wie auch beim Warenhandel zeigt sich hier der starke Einfluss der US-Konjunktur: Im US-Rezessionsjahr 1991 brach der deutsche Dienstleistungsexport in die USA um 5,6 Prozent ein, um wie beim Warenhandel erst gut zwei Jahre später wieder das Niveau des Jahres 1990 zu erreichen. Auch in der unmittelbaren Folgezeit konnte der deutsche US-Export nicht so stark von der US-Konjunktur profitieren, zudem die Aufwertung der D-Mark dies bis zum Jahr 1995 erschwerte. Erst im Zeitraum 1997/2000 legten die Serviceexporte in die USA um fast 50 Prozent zu – auch gestärkt durch die Ab-

wertung der D-Mark. Trotz des aus Exportsicht weiterhin günstigen Wechselkurses brach der deutsche Dienstleistungsexport im Gegensatz zum Warenhandel mit der Schwächephase der amerikanischen Wirtschaft im Jahr 2001 um fast 22 Prozent ein.

Im Betrachtungszeitraum entwickelten sich die gesamten deutschen Dienstleistungsimporte (+68,7 Prozent) sowie diejenigen aus den USA (+98,3 Prozent) stärker als die entsprechenden Exporte. Der Anteil der Serviceimporte aus den USA an den gesamten deutschen Dienstleistungsimporten bewegte sich im Durchschnitt des Zeitraums 1990/2001 zwischen 10 und 11 Prozent. Des Weiteren stiegen die Importe aus den USA trotz der Aufwertung des US-Dollar ab Mitte der neunziger Jahre weiter kräftig an, bevor sie zuletzt im Gefolge der deutschen Konjunkturschwäche nachgaben. Der stärkere Anstieg auf der Importseite erklärt das im Betrachtungszeitraum deutlich gestiegene Defizit in der deutsch-amerikanischen Dienstleistungsbilanz.

Dienstleistungs- bereiche

Beim Dienstleistungshandel mit allen Ländern spielt der Reiseverkehr mit einem Anteil von etwa einem Drittel die größte Rolle. Die Ausgaben des Reiseverkehrs haben sich in den neunziger Jahren stark erhöht und tragen daher zum steigenden Defizit in der deutschen Dienstleistungsbilanz bei (Deutsche Bundesbank, 2000). Im Zwei-Länder-Vergleich trifft dies aber nicht zu: Denn die deutschen Reiseausgaben in den USA sind seit 1990 nicht nur relativ, sondern auch absolut gefallen. Ihr Anteil an den gesamtdeutschen Dienstleistungsexporten in die USA sank damit von fast 40 Prozent im Jahr 1990 auf 22 Prozent im Jahr 2001. Eine Intensivierung ist in diesem Bereich nicht zu erkennen, dürfte aber in Bezug auf die konjunkturelle Abhängigkeit kein allzu großes Gewicht haben, da der Tourismus in beiden Ländern eine untergeordnete Rolle spielt. Wichtiger erscheint dagegen die Entwicklung des Handels mit Patenten und Lizenzen sowie mit unternehmensnahen Dienstleistungen, die im allgemeinen Strukturwandel und im Außenhandel eine immer größere Rolle spielen (Grömling/Lichtblau/Weber, 1998; Lichtblau, 2000). Denn obgleich ihr absoluter Exportwert im Schnitt etwas unter dem der Reiseausgaben lag, dürfte eine positive Entwicklung dieser beiden Gruppen stärkere konjunkturelle Effekte nach sich ziehen, da sich die Folgewirkungen meist nicht ausschließlich auf das Jahr der Entstehung beschränken. Gerade beim Handel mit Patenten und

Lizenzen können weitere Einnahmen und Folgeaufträge resultieren, die ihrerseits wieder eine höhere Investitionstätigkeit im Inland nach sich ziehen:

- Tabelle 2 zeigt, dass aus deutscher Sicht sowohl der Export von Patenten und Lizenzen (+245,7 Prozent) als auch von unternehmensnahen Dienstleistungen (+51,6 Prozent) deutlich gestiegen ist. Dieser Exportboom wurde erst durch die Schwächephase der USA im Jahr 2001 gebremst: Der Export von Patenten und Lizenzen in die USA fiel um fast 30 Prozent, die Ausfuhren an unternehmensnahen Dienstleistungen fielen sogar um über 43 Prozent. Dagegen stiegen diese beiden Exportbereiche im US-Rezessionsjahr 1991 an.
- Die deutsche Wirtschaft importiert zunehmend unternehmensnahe Dienstleistungen aus den USA. Vor allem ab der zweiten Hälfte der neunziger Jahre sind diese Serviceimporte sehr stark angestiegen. Der Anstieg der deutschen Importe von Patenten und Lizenzen aus den USA war im Zeitraum 1990/2001 mit fast 62 Prozent deutlich unterproportional. Ihr Anteil fiel gleichzeitig von fast 24 auf gut 19 Prozent. Dagegen sind die unternehmensnahen Dienste um über 250 Prozent gestiegen, und ihr Anteil erhöhte sich von gut 23 auf 42 Prozent.

Tabelle 2

Komponenten des Dienstleistungshandels

	Exporte in die USA		Importe aus den USA		Saldo ¹⁾
	2001 in Mrd. US-Dollar	Veränderung 1990-2001 in Prozent	2001 in Mrd. US-Dollar	Veränderung 1990-2001 in Prozent	2001 in Mrd. US-Dollar
Insgesamt	10,5	51,1	14,7	98,4	-4,2
Transportdienste	3,8	83,9	2,7	50,0	1,1
Private und unternehmensnahe Dienste ²⁾	2,5	51,6	6,1	252,1	-3,6
Reiseverkehr	2,4	-11,3	3,0	41,7	-0,6
Patente, Lizenzen	1,5	245,7	2,8	61,7	-1,3
Regierungsdienste	0,3	138,6	0,1	114,3	0,2

Ursprungsdaten auf US-Dollar-Basis.

1) Exporte abzüglich Importe. 2) Auch Bildungs- und Finanzdienstleistungen; die einzelnen Komponenten werden im Ländervergleich nicht explizit ausgewiesen.

Quelle: Bureau of Economic Analysis (BEA); Institut der deutschen Wirtschaft Köln.



*Service versus
Warenhandel*

Auch der Blick auf die einzelnen Servicebereiche legt nahe, dass der im Vergleich mit dem Handel mit allen Ländern dynamischere US-Handel ebenfalls von firmeninternen Transaktionen gefördert werden dürfte. Der grenzüberschreitende Handel mit Patenten, Lizenzen und unternehmensnahen Diensten hat mit der Expansion multinationaler Unternehmen zusätzliche Impulse erfahren (Kleinert, 2001). Aufgrund des geringen Gewichts des Dienstleistungshandels von rund einem Fünftel am gesamten Güteraustausch mit den USA hat bei Fragen zur Wirtschaftsverflechtung allerdings der Warenhandel und die Warenstruktur die größere Bedeutung.

Für die direkten und kurzfristigen Impulse auf das Wachstum des Bruttoinlandsprodukts beider Länder ist es relevant, ob sich ein Überschuss oder ein Defizit in der Leistungsbilanz ergibt. Der Saldo der Leistungsbilanz mit den USA, die neben dem Waren- und Dienstleistungshandel auch die Erwerbs- und Vermögenseinkommen sowie die laufenden Übertragungen enthält, war im Betrachtungszeitraum durchweg positiv und belief sich am Ende des Betrachtungszeitraums (2001) auf 19,6 Milliarden US-Dollar. Nur im Jahr 1991 war er wegen der deutschen Kostenbeteiligung am ersten Golfkrieg vergleichsweise niedrig:

- Entscheidenden Anteil am Leistungsbilanzüberschuss mit den USA hat die Entwicklung des Handelsbilanzsaldos, der nach 1991 deutlich auf nunmehr 29,7 Milliarden US-Dollar im Jahr 2001 angestiegen ist.
- Während in Deutschland bei den Dienstleistungen in den achtziger Jahren noch kräftige Überschüsse erzielt wurden (Deutsche Bundesbank, 1993), hat sich seit Beginn der neunziger Jahre auf Basis der Daten des Bureau of Economic Analysis (BEA) ein Defizit ergeben, das sich im Jahr 2001 auf 4,2 Milliarden US-Dollar belief.

Direktinvestitionen

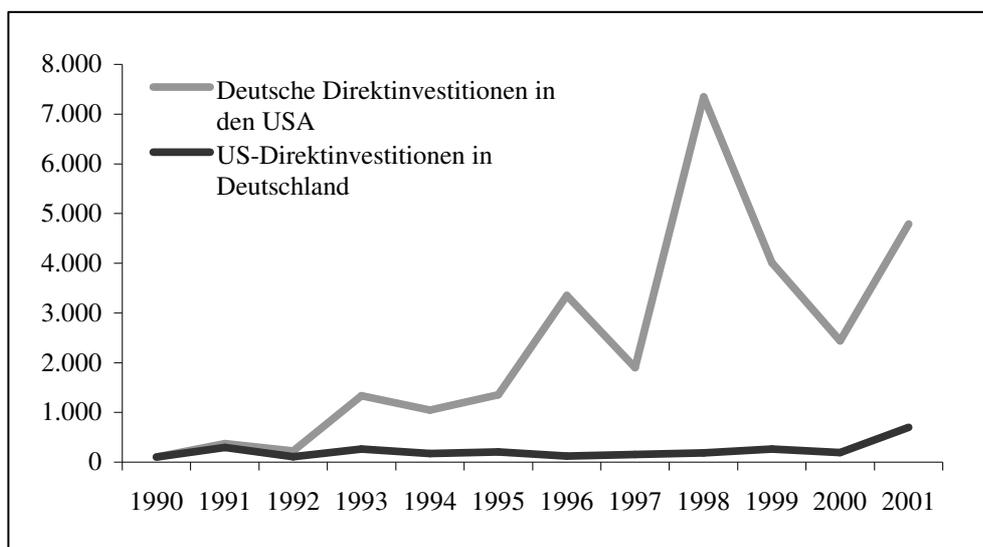
Neben dem traditionellen Handel mit Waren und Dienstleistungen bildet die internationale Arbeitsteilung in Form von ausländischen Produktionsstätten einen weiteren wichtigen Kanal für die Übertragung von Konjunkturimpulsen. Direktinvestitionen werden dabei nicht als eine reine Kapitalbeteiligung eines Unternehmens an einem anderen Unternehmen verstanden, vielmehr ist damit die Absicht einer dauerhaften wirtschaftlichen Einflussnahme im Rahmen multinationaler Unternehmen verbunden. In einer globalen Betrachtung haben die Direktinvestitionen vor allem in den neunziger Jahren deutlich zugenommen. Abbildung 5 bestätigt dabei aus deutscher Sicht eine

starke Intensivierung mit den USA. Dies gilt vorwiegend bei den deutschen Direktinvestitionen in den USA und weniger bei den US-Direktinvestitionen in Deutschland. Die USA haben also für deutsche Investoren stark an Attraktivität gewonnen, die deutsche Wirtschaft hat ihre Anziehungskraft für amerikanische Investoren nicht im gleichen Ausmaß steigern können.

Abbildung 5

Deutsch-amerikanische Direktinvestitionen I

- Stromgrößen an Direktinvestitionen, Index 1990 = 100 -



Ursprungsdaten auf US-Dollar-Basis.

Quelle: OECD; Bureau of Economic Analysis (BEA); Institut der deutschen Wirtschaft Köln.



Die Darstellung anhand von Indizes ist aber gerade bei der Betrachtung von Direktinvestitionen nicht unproblematisch, da diese Stromgrößen im Gegensatz zum Waren- oder Dienstleistungshandel sehr viel stärkeren Schwankungen durch große Einzeltransaktionen unterliegen können. Wie Abbildung 5 zeigt, werden die deutschen Direktinvestitionen in den USA durch die Übernahme von Chrysler durch Daimler im Jahr 1998 und von Voicestream durch die Deutsche Telekom im Jahr 2001 stark geprägt. Ein Durchschnitt relativiert zwar die Darstellung, zeigt aber gleichwohl die starke Bedeutung der USA als Investitionsstandort für deutsche Unternehmen:

- In Deutschland wurden im Durchschnitt der Jahre 1990 bis 2001 jährlich fast 44 Milliarden US-Dollar an Abflüssen registriert, davon fast 14 Milliarden US-Dollar in die USA, was einem Anteil von fast einem Drittel entspricht.

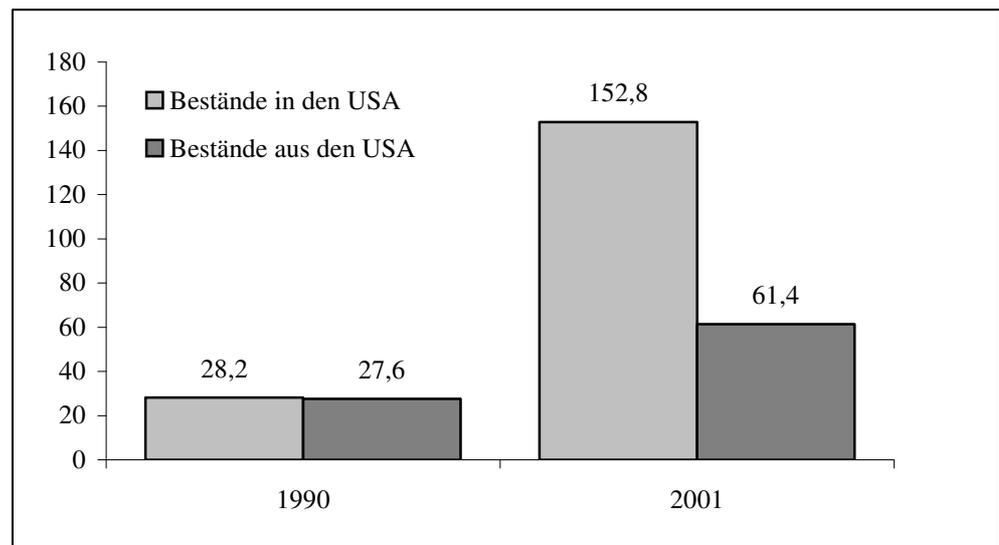
- Im Schnitt des Betrachtungszeitraums flossen jährlich Direktinvestitionsströme im Wert von fast 30 Milliarden US-Dollar nach Deutschland, davon knapp 4 Milliarden aus den Vereinigten Staaten, was einem Anteil von knapp 13 Prozent entspricht.

Die hohe Bedeutung der USA für deutsche Investoren erklärt sich aus der starken wirtschaftlichen Performance der USA und ihrer damit zunehmenden wirtschaftlichen Attraktivität, die vor allem für das Absatzmotiv bei Direktinvestitionen eine große Rolle spielt (Beyfuß/Eggert, 2000). Trotz der vermeintlich geringeren Intensivierung von amerikanischer Seite aus kann die konjunkturelle Entwicklung durch Direktinvestitionen in beiden Ländern beeinflusst werden, sofern mit den Finanzströmen auch Sachinvestitionen verbunden sind, da diese unmittelbar in die Berechnung des Bruttoinlandsprodukts einfließen. Sinken infolge einer Konjunkturschwäche die Gewinne oder Gewinnerwartungen der im jeweiligen Land ansässigen Tochter- oder Muttergesellschaften, kann dies die Liquiditätssituation oder –aussichten der Konzerne verschlechtern und sich somit negativ auf die Investitionstätigkeit in beiden Ländern auswirken (SVR, 2001).

Abbildung 6

Deutsch-amerikanische Direktinvestitionen II

- Bestandsgrößen an Direktinvestitionen, in Milliarden US-Dollar -



Ursprungsdaten auf US-Dollar-Basis.

Quelle: Bureau of Economic Analysis (BEA); Institut der deutschen Wirtschaft Köln.



Einen zumindest groben Anhaltspunkt über die quantitative Bedeutung dieses Kanals der Konjunkturübertragung – und auch für das mögliche Ausmaß der besonders beim Warenhandel angesprochenen firmeninternen Transaktionen – können die Bestände der Direktinvestitionen liefern. Positive oder negative Konjunkturschocks pflanzen sich umso stärker fort, je höher die Bestände an grenzüberschreitenden Unternehmensbeteiligungen sind. Eine Verschlechterung der US-Konjunktur wirkt infolgedessen einerseits über das amerikanische Mutterunternehmen auf die amerikanischen Tochterunternehmen in Deutschland, andererseits über die deutschen Tochterunternehmen in den USA auf die Muttergesellschaften in Deutschland.

Abbildung 6 zeigt, dass sich die Bestände an Direktinvestitionen beider Länder in dem jeweils anderen Land im Zeitraum 1990/2001 stark erhöht haben. Die in Abbildung 5 dargestellte unterschiedliche Dynamik der Stromgrößen erklärt, dass die deutschen Direktinvestitionsbestände in den USA die amerikanischen in Deutschland um das 2,5-fache überstiegen – nachdem sie im Jahr 1990 noch fast gleichauf lagen. Die deutsche Wirtschaft hat ihre Beteiligungen und Zukäufe in den USA in den neunziger Jahren mehr als verfünffacht, die USA haben ihre in Deutschland immerhin mehr als verdoppelt. Diese Entwicklung zeigt zum einen das größere Potenzial, durch das deutsche Unternehmen von der Entwicklung in den USA abhängen können. Zum anderen spiegelt dies auch die bekannten Schwächen des Investitionsstandorts Deutschland wider.

August 2003

Christof Römer

Literatur:

Beyfuß, Jörg, 2001, Die Entwicklung des Euro-Außenwertes und der deutsche Außenhandel mit dem Dollarraum, in: iw-trends, Quartalshefte zur empirischen Wirtschaftsforschung, 28. Jg., Heft 1, S. 5-13.

Beyfuß, Jörg / Eggert, Jan, 2000, Auslandsinvestitionen der deutschen Wirtschaft und ihre Arbeitsplatzeffekte, Beiträge zur Wirtschafts- und Sozialpolitik, Nr. 258, Köln.

Buch, Claudia M., 2002, Business Cycle Volatility and Globalization: A Survey, Kiel Working Paper, Nr. 1107, Kiel.

Deutsche Bundesbank, 1993, Die außenwirtschaftlichen Beziehungen Deutschlands zu den Vereinigten Staaten und Japan, in: Monatsbericht, Juli, S. 41-63.

- Deutsche Bundesbank, 1997, Wechselkurs und Außenhandel, in: Monatsbericht, Januar, S. 43-62.
- Deutsche Bundesbank, 2000, Die Rolle Deutschlands im internationalen Dienstleistungsverkehr, in: Monatsbericht, Juli, S. 47-58.
- Grömling, Michael / Lichtblau, Karl / Weber, Alexander, 1998, Industrie und Dienstleistungen im Zeitalter der Globalisierung, Köln.
- Helbling, Thomas / Bayoumi, Tamim, 2003, Are They All in the Same Boat? The 2000-2001 Growth Slowdown and the G-7 Business Cycle Linkages, IMF Working Paper, Nr. 03/46, Washington, D.C.
- Jansen, W. Jos / Nahuis, Niek J., 2003, The Stock Market and Consumer Confidence: European Evidence, in: Economic Letters, 79. Jg., Heft 1, S. 89-98.
- Kleinert, Jörn, 2001, The Role of Multinational Enterprises in Globalization: An Empirical Overview, Kiel Working Paper, Nr. 1069, Kiel.
- Kose, M. Ayhan / Prasad, Eswar S. / Terrones, Marco E., 2003, How Does Globalization Affect the Synchronization of Business Cycles?, IMF Working Paper, Nr. 03/27, Washington, D.C.
- Lane, Philip R. / Milesi-Ferretti, Gian Maria, 2003, International Financial Integration, IMF Working Paper, Nr. 03/86, Washington, D.C.
- Lichtblau, Karl, 2000, Internationalisierung von Dienstleistungen, in: iw-trends, Quartalshefte zur empirischen Wirtschaftsforschung, 27. Jg., Heft 1, S. 61-72.
- Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung (SVR), 2001, Für Stetigkeit – gegen Aktionismus, Jahresgutachten 2001/2002, Stuttgart, S. 251-266.
- Seifert, Michael, 1999, Zum Konjunkturverbund zwischen integrierten Volkswirtschaften, Institut für Wirtschaftsforschung Halle, Forschungsreihe 4, Halle.
- Strauß, Hubert, 2003, Globalisierung und die Prognose des deutschen Außenhandels, in: Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik, Vol. 223, Heft 2, S. 176-203.

German-American Economic Relations

iw-focus

Recent economic upheavals of the world economy have again brought up the question to which degree the German economy depends on the American business cycle. Over the period 1990 to 2001, Germany's trade in goods and services with the U.S. has increased significantly and its exports and imports with the U.S. grew stronger than with all other countries. In regard to foreign direct investment the U.S. is far more attractive to German investors than Germany is to American investors. While German business quintupled its investments in the U.S. during the 1990s, American investments in Germany doubled.