ECONSTOR
Make Your Publications Visible.

A Service of

ZBW Leibniz-Informationszentrum Wirtschaft
Leibniz Information Centre for Economics

Körner, Heiko

Article — Digitized Version

Die unternehmerische Dynamik als Faktor der Welthandelsentwicklung

Wirtschaftsdienst

Suggested Citation: Körner, Heiko (1971) : Die unternehmerische Dynamik als Faktor der Welthandelsentwicklung, Wirtschaftsdienst, ISSN 0043-6275, Verlag Weltarchiv, Hamburg, Vol. 51, Iss. 1, pp. 34-38

This Version is available at:
https://hdl.handle.net/10419/134215

Standard-Nutzungsbedingungen:

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

Terms of use:

Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.

You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.

If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.

WWW.ECONSTOR.EU

Mitglied der Leibniz-Gemeinschaft

Außenhandel

Die unternehmerische Dynamik als Faktor der Welthandelsentwicklung

Dr. Heiko Körner, Hamburg *)

Die einseitige Entwicklung des Welthandels ist eines der typischen Phänomene und auch Probleme der internationalen Wirtschaftsbeziehungen. Diese Einseitigkeit gilt nicht nur für die Entwicklung des Außenhandels der Entwicklungsländer im Vergleich mit der Expansion des Handels aller Industrieländer. Sie zeigt sich auch innerhalb des Blocks der Industrieländer: Einzelne Länder mußten einen ständigen Rückgang ihrer Position im sogenannten „Intrahandel" hinnehmen, während andere eine ständige Expansion zu verzeichnen hatten [1]).

Verfehlter Erklärungsansatz

immer wieder wurde versucht, diesen Vorgang auf der Basis des herkömmlichen Spezialisierungstheorems nach dem Prinzip der komparativen Kosten zu erklären. Danach verändern sich bei grundsätzlich als konstant angenommener Produktionsstruktur die Produktionskosten in einzelnen Ländern und damit die Angebotspreise. Entsprechende Versuche, solche Preiseffekte empirisch darzustellen und zu verifizieren, haben aber bislang zu keiner definitiven Antwort geführt. Einmal treten große empirische Schwierigkeiten beim Vergleich der Preis- und Kostenentwicklung in einzelnen Ländern auf [2]). Zum anderen stellt sich immer die Frage, ob für Schwankungen im mengenmäßigen Angebot eines Landes tatsächlich Veränderungen der (kostendeterminierten) Angebotspreise verantwortlich sind oder ob diese nicht eher die Folge von Variationen der auf den Weltmärkten angebotenen Mengen sind. Darüber hinaus ist aber noch die grundsätzliche Frage anzufügen, ob der preistheoretische Erklärungsansatz dem gestellten Problem überhaupt angemessen ist.

Dieser Ansatz beruht ja auf der grundlegenden Annahme, daß die am Welthandel beteiligten Länder in ihrer Spezialisierungsstruktur ein für allemal festgelegt sind. Schwankungen der tatsächlich exportierten Mengen der einzelnen auf den Weltmärkten angebotenen Güter sind dann allein auf das Wirken von (der primären Spezialisierung nachgeschalteten) Preiseffekten zurückzuführen.

Im Handel der Industrieländer untereinander sind jedoch nicht nur mengenmäßige Veränderungen bei gleichbleibender Austauschstruktur festzustellen. Es zeigen sich auch rasche qualitative Wandlungen im angebotenen Sortiment. Diese können durchaus als Folge einer sekundären Spezialisierung interpretiert werden, die die Ergebnisse der primären Arbeitsteilung korrigiert: Neue, in ihrem Nutzen spezialisierte technische Ausrüstungsgüter nehmen einen immer größeren Anteil am internationalen Handel ein. Insbesondere Hesse hat auf diese Tatsache hingewiesen und für diese „moderne" Kategorie des Außenhandels in Anlehnung an Predöhls Gedankenführung den Begriff „Austauschhandel" geprägt [3]).

Im Rahmen des herkömmlichen Spezialisierungstheorems ließe sich dieser Sachverhalt damit begründen, daß sich die allgemeinen Produktions-

*) Überarbeitete und gekürzte Fassung eines Vortrages des Verfassers anläßlich eines Symposiums zum zehnjährigen Jubiläum der Hochschule für Außenhandel in Zagreb vom 26.–28. Oktober 1970.

1) Vgl. GATT-International Trade 1968, Geneva 1969. Fritsch spricht in diesem Zusammenhang von einem „Internationalen Ungleichgewichtssystem". Vgl. B. Fritsch et al.: World Trade Flows – Structure and Forecasts, vorl. unveröff. Manuskript vom November 1970.

2) Vgl. zu dieser Problematik insbes. J. B. Kravis, R. E. Lipsey, Ph. J. Bourque: Measuring International Price Competitiveness, New York 1965; H. Junz, R. R. Rhomberg: Prices and Export Performance of Industrial Countries, 1953–65. In: Staff Papers 12 (1965), S. 224 ff.; A. Malzeis: Industrial Growth and World Trade, Cambridge (Mass.) 1963, S. 198 ff.

3) Vgl. H. Hesse: Strukturwandlungen im Welthandel, 1950 bis 1960/61, Tübingen 1967, S. 101 ff.; zur allgemeinen Darstellung des industriellen „Kernhandels" auch A. Predöhl: Das Ende der Weltwirtschaftskrise, Reinbek 1962, S. 84 ff.

Heiko Körner, 38, Dr. rer. pol., Dipl.-Volkswirt, ist Privatdozent an der Universität Hamburg. Als Mitarbeiter des Instituts für Außenhandel und Überseewirtschaft der Universität Hamburg beschäftigt er sich vor allem mit Problemen der Außenwirtschaftspolitik der Entwicklungsländer.

bedingungen eines Landes, die für seine Kostenstruktur und damit auch für seine Stellung in der weltwirtschaftlichen Arbeitsteilung maßgebend sind, mit der historischen Entwicklung der Produktivkräfte verändern. Nach Haberler sind dafür externe Effekte verantwortlich, unter deren Einwirkung die in einzelnen Ländern vorgegebenen Produktionsfaktoren neue Qualitäten annehmen [4]).

Auch in der neueren Literatur finden sich immer wieder Versuche, den dynamischen Prozeß zu erklären, der hinter diesen Veränderungen der Produktionsbedingungen steht. Den bekanntesten Beitrag in dieser Hinsicht hat wohl Kravis geliefert. Er versucht, diese Frage mit dem Hinweis auf qualitative Differenzen in der Ausstattung der einzelnen Länder mit natürlichen Ressourcen, mit dem räumlich ungleichmäßigen Auftreten des technischen Fortschritts und der von ihm abgeleiteten Möglichkeit zur Produktion neuer Güter wie auch mit den unterschiedlichen Intensitäten der Produktionsdifferenzierung im Angebot der einzelnen am Welthandel beteiligten Länder zu beantworten [5]). Der Hinweis auf die Bedeutung der Verfügbarkeit von bestimmten Ressourcen nimmt nur das klassische dynamische Spezialisierungsargument wieder auf. Das Argument „technischer Fortschritt" erinnert an die von Haberler entwickelte Externalitäten-Hypothese. Denn daß dem Fortschritt in der Produktionstechnik in dieser Hinsicht besondere Bedeutung zukommt, ist schon fast eine triviale Feststellung [6]).

Fähigkeit zur Produktdifferenzierung

Die dritte der genannten Faktorengruppen verdient hingegen größere Aufmerksamkeit. Die von Kravis sogenannte „Fähigkeit zur Produktdifferenzierung" muß als Inbegriff aller jener Faktoren verstanden werden, die einem Land eine große Anpassungsflexibilität auf den Weltmärkten verleihen. Eine starke Fähigkeit zur Produktdifferenzierung drückt sich besonders darin aus, daß die Produzenten eines Landes auf Nachfrageveränderungen auch kurz- und mittelfristig mit Veränderungen ihres Angebots reagieren. Sie entspricht damit in etwa dem, was Kindleberger als „Transformationskapazität" eines Landes beschrieben hat: „Capacity to transform is capacity to react to change, originating at home or abroad by adapting the structure of foreign trade to the new situation in an economic fashion [7])".

Diese „Transformationskapazität" ist nun kein Produkt des Zufalls. Sie läßt sich auch nicht allein mit dem Auftreten des technischen Fortschritts erklären, sondern hängt wesentlich von der Stärke des binnenwirtschaftlichen Entwicklungspotentials eines Landes ab, d. h. von dem Bestand an Sachkapital, den sozioökonomischen Institutionen, dem Wissen und den Erfahrungen und dem Zusammenwirken dieser Faktoren im Wachstumsprozeß [8]).

Für die Arbeitsteilung im „Austauschhandel" ist die Tatsache entscheidend, daß das binnenwirtschaftliche Entwicklungspotential und damit auch die außenwirtschaftliche Anpassungsflexibilität in den am internationalen Handel beteiligten Ländern nicht in gleichem Maße herausgebildet sind. Es muß daher auf das Gefälle der Anpassungsflexibilität der Produktion zwischen einzelnen Ländern abgestellt werden, wenn die unterschiedliche Position einzelner Länder im Prozeß der sekundären Spezialisierung erklärt werden soll.

Innovationsneigung der Unternehmer

Von ausschlaggebender Bedeutung für die tatsächliche Position eines Landes im „Austauschhandel" ist es aber, daß dieses Gefälle in der Anpassungsflexibilität auch marktwirksam wird [9]). Denn das binnenwirtschaftliche Entwicklungspotential und die von ihm abgeleitete außenwirtschaftliche „Transformationskapazität" bieten zunächst einmal nur die Möglichkeit für ein Land, in den Prozeß der sekundären Spezialisierung im Rahmen des internationalen „Austauschhandels" einzutreten. Dieses Potential bedarf der Aktivierung durch die unternehmerische Marktpolitik. Die Unternehmer eines Landes müssen die Produktivitätsfortschritte, die sich im Zusammenhang mit raschem binnenwirtschaftlichen Wachstum ergeben, auch tatsächlich für die Expansion auf den Weltmärkten nutzen, so daß sich bestimmte individuelle Kostenvorteile und günstige gesamtwirtschaftliche Bedingungen auch wirklich in einer aktiven Marktpolitik auf Auslandsmärkten niederschlagen.

Die Intensität, mit der das geschieht, hängt von der unternehmerischen Dynamik ab. Diese findet ihren Ausdruck in einer großen Neigung zur produkt- und absatzbezogenen Innovation. Die pro-

[4]) Vgl. G. Haberler: Die Gleichgewichtstheorie („reine Theorie") des internationalen Handels. In: G. Albrecht (Hrsg.): Deutschland und die Weltwirtschaft, Berlin 1954, S. 36 ff., insbes. S. 47 ff.

[5]) Vgl. I. B. Kravis: "Availability" and Other Influences on the Commodity Composition of Trade. In: The Journal of Political Economy 64 (1956), S. 145 ff.

[6]) Vgl. etwa M. V. Posner: International Trade and Technical Change. In: Oxford Economic Papers, N.S. 13 (1961), S. 323 ff.; C. P. Kindleberger: Foreign Trade and the National Economy, New Haven 1962, S. 84 ff.; H. G. Johnson: Effects of Changes in Comparative Costs as Influenced by Technical Change. In: R. F. Harrod (ed.) ass. by D. Hague: International Trade Theory in a Developing World, London 1963, S. 96 ff., insbes. S. 105 ff.

[7]) C. P. Kindleberger: Foreign Trade and the National Economy, a. a. O., S. 99.

[8]) Zu entsprechenden Folgerungen kommt neuerdings auch I. B. Kravis: Trade as a Handmaiden of Growth: Similarities between the Nineteenth and Twentieth Centuries. In: The Economic Journal 80 (1970), S. 850 ff.

[9]) Lorenz bezeichnet diese Bedingung durch die Feststellung, daß die „Verfügbarkeit" über Faktoren des binnenwirtschaftlichen Entwicklungspotentials („Entwicklungsvorteile") auch „spezialisierungsrelevant" sein muß. Vgl. D. Lorenz: Dynamische Theorie der internationalen Arbeitsteilung, Berlin 1967, S. 88 ff.

duktbezogene Innovationsneigung läßt sich daran ablesen, in welchem Umfange technische Inventionen ökonomisch genutzt werden. Die Industrien, bei denen das besonders stark der Fall ist, werden im Vergleich zu anderen in- und ausländischen Wettbewerbern große Produktivitätsfortschritte realisieren. Hierdurch werden sie in die Lage versetzt, neue Märkte für ihre differenzierten und spezifizierten Produkte zu kreieren oder in schon bestehende Märkte einzudringen.

Die absatzbezogene Innovationsneigung schlägt sich in der Intensität nieder, mit der die aktive Marktpolitik durchgeführt wird [10]). Von entscheidender Bedeutung ist dabei immer, daß sich die einzelnen Unternehmungen durch einen hohen Grad an Preisflexibilität auszeichnen. Denn diese ist das beste Zeichen dafür, daß sich eine Unternehmung auf die Nachfragebedingungen, die auf dem Markt gegeben sind, einstellen will und kann. Die Markterweiterung wird darüber hinaus oft erst durch eine aktive Absatzpolitik ermöglicht, die auf die Position des „Marktführers" abzielt. Sie drückt sich einmal in dem Bestreben aus, „good will" zu erwerben und zu erhalten, indem die Erscheinungsweise, die Zweckmäßigkeit und die Leistungsfähigkeit der angegebenen Produkte standardisiert und kontrolliert werden. Mindestens genauso wichtig ist das Marketing-Verhalten einer Unternehmung, das sich in der Anpassung an die Konsumentenwünsche, besonders auch in der Bereitstellung von Krediterleichterungen und nicht zuletzt im „after sale service" (Ausbauhilfe und -beratung) ausdrückt.

Kumulative Entwicklung

Die produkt- und absatzbezogene Innovationsneigung der Unternehmer eines Landes ist also das Bindeglied zwischen dem binnenwirtschaftlichen Entwicklungspotential eines Landes und seiner Fähigkeit, Vorteile im „Austauschhandel" der Industrieländer zu erwerben. Die Einkommens- und Produktivitätseffekte des Außenhandels wirken in dem Maß auf das binnenwirtschaftliche Entwicklungspotential zurück, wie die Unternehmer auf solche Impulse positiv reagieren. Dieser „feedback" wird wieder die außenwirtschaftliche „Transformationskapazität" und die Dynamik der Unternehmer eines Landes erhöhen. Hier ist demnach eine Kette kumulativer Verursachung gegeben, die von entscheidender Bedeutung für die heutige Expansion des Welthandels ist und die auch für die typischen Ungleichgewichte im modernen internationalen Austausch verantwortlich sein dürfte.

[10]) Vgl. hierzu entsprechende Bemerkungen bei J. M. McGeehan: Competitiveness: A Survey of Recent Literature. In: The Economic Journal 78 (1968), S. 223 ff., insbes. S. 243 ff.; H. Petry: Technischer Fortschritt, Integration, internationale Wettbewerbsfähigkeit und Unternehmensgröße. In: Jahrb. f. Nat. u. Stat. 183 (1969), S. 271 ff., insbes. S. 287 ff.

Die aktive Marktpolitik der Unternehmer, die letztlich die Vorteile eines Landes im Prozeß der sekundären Spezialisierung begründet, schlägt sich in einer aktiven Exportpolitik nieder und wird zudem als Importsubstitution im Inland wirksam. Nun ist eine aktive Exportpolitik aber nicht in allen Ländern gleichmäßig vorhanden. Diese Tatsache läßt sich mit dem dynamischen Charakter des Spezialisierungsprozesses hinreichend erklären: Wenn ein kräftiges binnenwirtschaftliches Entwicklungspotential vorhanden ist und wenn sich die außenwirtschaftliche „Transformationskapazität" durch den „feedback" an technischem und organisatorischem Fortschritt – bewirkt durch die aktive Exportpolitik – noch verstärkt, führen die ständigen, über den internationalen Durchschnitt hinausgehenden Produktivitätsfortschritte auch zu einer Zunahme der globalen Vorteile im internationalen „Austauschhandel". Diese Handelsvorteile stimulieren durch ihren eigenen „Sog" wieder die „Transformationskapazität" und das Entwicklungspotential. Dieser Prozeß schlägt sich wiederum in zusätzlichen Handelsvorteilen nieder.

Solche sich selbst verstärkenden Prozesse müssen nicht immer positiv sein. Negative Prozesse können einsetzen, wenn die Innovationsneigung in den Exportindustrien klein ist und demzufolge die Produktivitätsfortschritte unter dem internationalen Durchschnitt liegen. In globaler Sicht ist dann auch die außenwirtschaftliche „Transformationskapazität" eines Landes gering, und die Vorteile des Landes im „Austauschhandel" verringern sich. Davon wird auch das binnenwirtschaftliche Entwicklungspotential der betreffenden Volkswirtschaft nicht unbeeinflußt bleiben. Das impliziert wiederum eine Schwächung der individuellen Innovationsneigung.

Gesellschaftliche Hemmnisse

Mit dieser Dualität des dynamischen Spezialisierungsprozesses läßt sich auch die Entstehung von länger anhaltenden Ungleichgewichten im Außenhandel der Industrieländer erklären: Überschüsse sind auf positive, Defizite auf negative kumulative Prozesse der geschilderten Art zurückzuführen.

Aber es bleibt noch offen, unter welchen Bedingungen solche sich selbst verstärkenden Kreisläufe zustande kommen und wirksam werden. Nicht in allen Industrieländern haben sich solche Erscheinungen in gleicher Weise herausgebildet. Die Ursache muß darin gesehen werden, daß der Zusammenhang zwischen der außenwirtschaftlichen „Transformationskapazität" und dem binnenwirtschaftlichen Entwicklungspotential und dessen Komponenten nicht überall gleich eng ist. Dafür sind vor allem zwei Faktorengruppen

maßgebend: die gesellschaftliche Strukturpräferenz und die realen Produktionsbedingungen, die einzelne Länder aufzuweisen haben.

Die Relevanz der gesellschaftlichen Strukturpräferenz für die Außenhandelsposition eines Landes ist durch Jean Weiller [11]) besonders am Beispiel Frankreichs erläutert worden. In Ländern, in denen staatliche Institutionen hauptsächlich und traditionsgemäß zu den Initiatoren des technischen Fortschritts, der Erweiterung des Wissens und der Intensivierung der gesellschaftlichen Dynamik zählen, kann durchaus ein bedeutendes binnenwirtschaftliches Entwicklungspotential vorhanden sein. Allein, dieses Potential muß in dem Sinne als unvollständig bezeichnet werden, als die Dynamik der einzelnen Unternehmer hinter die staatliche Dynamik zurücktritt. Besonders die aktive Marktpolitik auf den Auslandsmärkten ist schwach ausgebildet, und produkt- und marktbezogene Innovationen werden nur in dem Maß vorgenommen, wie die staatliche Aktivität Märkte erschließt und garantiert.

Solche Verhältnisse können allerdings auch eintreten, wenn die unternehmerische Aktivität durch eine allgemeine gesellschaftliche Konvention behindert wird, derzufolge die wirtschaftliche Effizienz nicht an erster Stelle der etablierten Werteskala steht. Aus solchen Normen ergibt sich eine allgemeine Neigung zu nichtwettbewerblichen Verhaltensweisen, besonders aber eine defensive Haltung allen Anstößen gegenüber, die von den Außenwirtschaftsbeziehungen ausgehen.

Unter solchen Bedingungen reifen die Früchte eines sonst möglicherweise großen binnenwirtschaftlichen Entwicklungspotentials nicht heran; es besteht sogar die Gefahr, daß Kapital und Technologie abwandern [12]). Dadurch wird nicht nur das Entwicklungspotential, sondern auch das Vermögen eines Landes geschwächt, sich im „Austauschhandel" Vorteile zu erwerben.

Bedeutung der natürlichen Bedingungen

Die sekundären Spezialisierungsvorgänge im Rahmen des internationalen „Austauschhandels" verändern zwar die Ausstattung eines Landes mit Produktivkräften, die für die primäre Spezialisierung maßgebenden natürlichen Produktionsbedingungen bleiben aber auch in diesem Fall als Ausgangslage für den dynamischen Prozeß von Bedeutung. Zu diesen Bedingungen zählt besonders die Möglichkeit, über die zur produktbezogenen Innovation notwendigen Inputs zu verfügen. Fehlen solche Ressourcen, so können selbst die mit hohen verfügbaren Einkommen und großen Zuwachsraten des Volkseinkommens expandierenden Inlandsmärkte dieses Manko nicht ausgleichen. Die Innovationsneigung der Unternehmer geht – wenn sie vorhanden ist – in solchen Fällen über die materielle Innovationsmöglichkeit hinaus.

Länder, die nicht im vollen Umfange über die zur sekundären Spezialisierung notwendigen Ressourcen verfügen, können dennoch Vorteile im „Austauschhandel" erwerben; allerdings können sich diese Vorteile nicht auf jenen breiten Fächer von differenzierten und spezifizierten Gütern erstrecken, wie ihn Länder mit vielseitig ausgebildeten Ressourcen aufweisen, sondern nur auf ein relativ kleines Sortiment. Daher ist in solchen Fällen die Möglichkeit des Übergangs auf neue Außenhandelsgüter beschränkt, wenn die Vorteilhaftigkeit des bisherigen Angebots abnimmt. Denn selbst bei stark außenorientierter Marktaktivität der Unternehmer können Handelsvor-

[11]) Vgl. J. Weiller: L'économie internationale depuis 1950. Paris 1965, S. 142 ff., S. 189 ff.

[12]) Vgl. P. A. Samuelson: Theoretical Notes on Trade Problems. In: The Review of Eo. and Stat. 46 (1964), S. 145 ff.

Es gibt noch Baugelände und Arbeitskräfte

Wo? Das sagt Ihnen

der Rat das kommunalpolitische Monatsmagazin

überparteilich, unabhängig, überregional

Im Rat-Kontaktplan nennen Ihnen Städte und

Gemeinden aus dem gesamten Bundesgebiet

Ansiedlungsmöglichkeiten

für Unternehmen jeder Art und Größe

Deshalb sollten Sie den Rat bestellen

Jahresabonnement 42,— DM, Einzelheft 4,20 DM

Carl Heymanns Verlag KG Köln · Gereonstr. 18 - 32

teile, die durch die internationale Konkurrenz schwinden, nicht durch neue Vorteile ersetzt werden: Anders als im Fall der Länder mit breiter Ressourcenbasis ist die Substitutionselastizität im „Austauschhandel" klein. Die Position dieser Länder ist daher stets bedroht, und es besteht die Möglichkeit, daß auch das Entwicklungspotential solcher Länder in Mitleidenschaft gezogen wird, wenn Spezialisierungslücken auftreten.

Schließlich bleibt noch anzumerken, daß auch Länder, die im Hinblick auf die Ressourcenbasis und auf das Marktpotential alle Voraussetzungen zur Entfaltung von produkt- und marktbezogener Innovation erfüllen, nicht unbedingt auch durch eine starke Außenorientierung der Marktaktivität ihrer Unternehmer ausgezeichnet sein müssen. Kann aufgrund der Größe vieler potentieller Inlandsmärkte bereits die optimale Produktion abgesetzt werden, so werden auch Unternehmer mit großer Innovationsneigung im Zweifel den leichter zu bearbeitenden Inlandsmärkten den Vorzug geben. Die gegebenen Vorteile im „Austauschhandel" entsprechen dann nicht dem Spezialisierungsvermögen, das ein Land aufgrund seines binnenwirtschaftlichen Entwicklungspotentials und seiner außenwirtschaftlichen „Transformationskapazität" besitzt.

Fünf typische Fälle

Berücksichtigt man diese Bedingungen für die Entfaltung der dynamischen Spezialisierungsprozesse, so lassen sich fünf typische Fälle unterscheiden:

☐ Der Fall der kumulativ abnehmenden Außenhandelsdynamik: Ein schwach ausgeprägtes Entwicklungspotential trifft mit einer schwachen Transformationskapazität zusammen. Dabei können die Strukturpräferenz sogar außenorientiert und die Ressourcenbasis breit sein. Diese Konstellation hat eine Stagnation oder eine Abnahme der exportorientierten Industrien innerhalb der gesamtwirtschaftlichen Produktionsstruktur, immer aber ein Schwinden der dynamischen Handelsvorteile zur Folge.

☐ Der Fall der unzureichenden Außenhandelsdynamik: Ein starkes Entwicklungspotential ist mit einer binnenwirtschaftsorientierten Strukturpräferenz kombiniert. Obwohl die Ressourcenbasis eine produktbezogene Innovation in voller Breite zulassen kann, ist oft die Neigung zur absatzbezogenen Innovation, sicherlich aber die außenwirtschaftliche „Transformationskapazität" klein. Diese Konstellation führt zu einer vorwiegend binnenorientierten Produktionsstruktur und zu einer verlangsamten Entwicklung dynamischer Handelsvorteile. Die Ausfuhr beruht in solchen Fällen großenteils auf substitutiver Spezialisierung und einer die Binnenmarktschwankungen kompensierenden Exportpolitik der Unternehmer.

☐ Der Fall der nichtkumulativen Außenhandelsdynamik: Das Entwicklungspotential ist wegen eines begrenzten Vorrats an Ressourcen und (gemessen an der wirksamen Nachfrage) kleinen Binnenmärkten vielfach nicht sehr stark, obwohl die unternehmerische Innovationsneigung oft groß ist. Da mit dieser großen Innovationsneigung auch eine starke außenwirtschaftliche „Transformationskapazität" verbunden ist, wird die Tendenz zum außenorientierten Strukturwandel kräftig sein. Dynamische Handelsvorteile werden allerdings – da die aktuelle „Transformationskapazität" von der Breite der Ressourcenbasis abhängt – nur auf ein kleines Sortiment von Gütern beschränkt sein. In solchen Fällen kommt den herkömmlichen Außenhandelsformen, besonders dem Substitutivhandel, durchaus Bedeutung zu.

☐ Der Fall der kumulativ zunehmenden Außenhandelsdynamik: Das Entwicklungspotential und die Transformationskapazität sind groß. Eine Kombination von außenorientierter gesellschaftlicher Strukturpräferenz mit einer hinreichenden Breite der verfügbaren Ressourcen, aber relativ kleinem Binnenmarktpotential begünstigt das Wachstum einer außenorientierten Produktionsstruktur und die kontinuierliche Herausbildung von dynamischen Handelsvorteilen auf breiter Front.

☐ Der Fall der nichteffizienten Außenhandelsdynamik: Es handelt sich um eine Variante des Falles positiver Kumulation, deren Besonderheit in der Tatsache liegt, daß der Binnenmarkt (gemessen an der wirksamen Nachfrage) im Verhältnis zum Weltmarkt groß ist. Daher ist zwar die potentielle „Transformationskapazität" bedeutend, die aktuelle aber schwach ausgebildet. Selbst wenn die aktiven Exportindustrien absolut einen beträchtlichen Umfang erreichen und starke Wachstumsraten aufweisen, ist die gesamte Produktionsstruktur doch binnenorientiert. Dynamische Handelsvorteile werden nicht systematisch aktiviert, weil sie in der Regel vom einzelwirtschaftlichen Standpunkt her gesehen nicht sinnvoll sind.

Jeder dieser fünf Fälle impliziert natürlich unterschiedliche wirtschaftspolitische Probleme. Angesichts der noch immer zunehmenden Ungleichgewichte im Handel der Industrieländer erscheint die Bewältigung der Fälle der kumulativ abnehmenden und der kumulativ zunehmenden Außenhandelsdynamik als besonders dringend [13]). Dabei sollte die Schlüsselrolle der dynamischen Unternehmer in diesen Prozessen nicht unterschätzt werden.

[13]) Vgl. hierzu H. Körner: Dynamische Aspekte der außenwirtschaftlichen Stabilisierung. Göttingen, in Vorbereitung, Kap. 6 ff.