

Straubhaar, Thomas

Article — Digitized Version

Internationale Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft: Was ist das?

Wirtschaftsdienst

Suggested Citation: Straubhaar, Thomas (1994) : Internationale Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft: Was ist das?, Wirtschaftsdienst, ISSN 0043-6275, Nomos, Baden-Baden, Vol. 74, Iss. 10, pp. 534-540

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/137176>

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.

Thomas Straubhaar

Internationale Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft – was ist das?

Zur Beurteilung der Wettbewerbsposition einer Volkswirtschaft wird häufig das Konzept der internationalen Wettbewerbsfähigkeit herangezogen. Was ist darunter zu verstehen? Handelt es sich um eine wirtschaftspolitische Leerformel mit äußerst geringem ökonomischen Erkenntnisgehalt?

Im September 1994 haben das Lausanner Managementinstitut IMD und das World Economic Forum in Genf ihren jährlich erscheinenden World Competitiveness Report veröffentlicht. Anhand von über 380 Einzelindikatoren wird ein Gesamindex der internationalen Wettbewerbsfähigkeit der wichtigsten Industrie- und neuerdings auch der Schwellenländer errechnet. Das diesjährige Ranking sieht die USA – erstmals seit 1985 – wieder an erster Stelle vor Singapur, Japan, Hongkong und Deutschland.

Der Begriff „internationale Wettbewerbsfähigkeit eines Landes“ erfreut sich also nach wie vor großer – und medienwirksamer – Beliebtheit, obwohl in der wissenschaftlichen Literatur schon lange auf die fehlende theoretische Fundierung hingewiesen und der empirischen Forschung sogar geraten wird, „künftig auf das so problematische Konzept der ‚internationalen Wettbewerbsfähigkeit‘ zu verzichten“¹. Gerade die theoretische Unschärfe und konzeptionelle Schwammigkeit könnten jedoch der Grund dafür sein, daß der Begriff „internationale Wettbewerbsfähigkeit“ so beliebt ist. Sie erleichtern es im politökonomischen Prozeß, die wirtschaftspolitische Diskussion in jene Bahnen zu lenken, wie sie von Gruppeninteressen geprägt und gewünscht sind.

Gries und Hentschel haben an dieser Stelle kürzlich prägnant auf die theoretische Problematik hingewiesen, die mit einzelnen Indikatoren zur Messung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit verbunden sind². Meine Kritik am Konzept „internationale Wettbewerbsfähigkeit eines Landes“ ist grundsätzlich. Sie liegt bei der „holistischen Vorstellung, es gäbe eine Gesamtheit ‚Volkswirt-

schaft“³, in der alle ein gemeinsames nationales Interesse hätten – als würde nicht die politökonomische Theorie mehr als deutlich machen, daß eine Volkswirtschaft letztlich ein sehr heterogenes Gebilde ist mit einzelnen Gruppen, die auf der Suche nach Renten zunächst einmal ihren Partikularinteressen folgen.

Die Volkswirtschaft ist keine Nationalmannschaft

Streng genommen, gibt es gar keine internationale Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft per se, denn eine Volkswirtschaft konkurriert ja nicht mit einem homogenen Sozialprodukt auf einem Weltmarkt gegen die Sozialprodukte anderer Nationen. Hier spielt nicht Deutschland gegen Bulgarien um die Europa- oder Weltmeisterschaft. Vielmehr sind heterogene mikroökonomische Aktivitäten einzelner Individuen und Unternehmungen danach gerichtet, individuellen Nutzen oder betriebswirtschaftliche Gewinne zu optimieren. Oder wie es Charles Kindleberger mit Blick auf Frank Graham auf den Punkt brachte: „It is a mistake to think of trade between nations. Trade takes place between firms.“⁴

¹ Rainer Vollmer: Die internationale Wettbewerbsfähigkeit – Kritische Analyse eines heute vielverwendeten Begriffs, in: Helmut Kuhn (Hrsg.): Probleme der Stabilitätspolitik. Festgabe zum 60. Geburtstag von Norbert Kloten, Göttingen 1986, S. 215. Vgl. auch Udo Siepmann: Internationale Wettbewerbsfähigkeit – Exakte Maßstäbe ohne theoretische Fundierung, in: management heute, H. 9 (1982), S. 18-20; Heinz G. Preusse: Ist die Frage nach der internationalen Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft überholt?, in: Außenwirtschaft, 45 (1990), S. 81-103; Ulrich van Suntum: Internationale Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft. Ein sinnvolles wirtschaftspolitisches Ziel?, in: Zeitschrift für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, 106 (1986), S. 495-507.

² Thomas Gries, Claudia Hentschel: Internationale Wettbewerbsfähigkeit – was ist das?, in: WIRTSCHAFTSDIENST, 74. Jg. (1994), H. 8, S. 416-422.

³ Herbert Giersch: Anmerkungen zum weltwirtschaftlichen Denkansatz, in: Weltwirtschaftliches Archiv, 125 (1989), S. 1.

⁴ Charles P. Kindleberger: International Public Goods without International Government, in: American Economic Review, 76 (1986), S. 1.

Prof. Dr. Thomas Straubhaar, 37, ist Ordinarius für Volkswirtschaftslehre, insbesondere Wirtschaftspolitik, an der Universität der Bundeswehr, Hamburg, und Mitglied des Wandsbeker Kreises.

Ebenso zu kritisieren ist, daß typische betriebswirtschaftliche Erfolgskennziffern in einer kühnen Analogie zum volkswirtschaftlichen Maßstab gemacht werden. Das Fundament dieser Gleichsetzung findet sich in der traditionellen Außenhandels­theorie: Die „klassische Theorie des internationalen Handels begreift die einzelnen Länder als Punkte, auch als Individuen“⁵. Auf der Strecke bleibt dabei, daß eine Volkswirtschaft ein heterogenes Konglomerat mikroökonomischer Entscheidungsträger, mesoökonomischer Strukturen und politökonomischer Interessen ist. So kann es betriebswirtschaftlich durchaus attraktiver sein, als großer Fisch unter kleinen Fischen das Alphetier zu sein, anstatt als kleiner Fisch unter großen Fischen die Omegarolle spielen zu müssen. Auch auf den mittleren Tabellenrängen der Bundesliga läßt sich ja noch recht gut leben, selbst wenn auf europäischer Ebene die nationalen „Erfolge“ sportlich relativiert werden.

In den traditionellen Gleichgewichtsmodellen der Außenwirtschaftstheorie fehlt zunächst einmal jegliche analytische Grundlage, weshalb ein Unternehmer allein schon einen Vorteil dadurch erzielen könnte, daß er in einem volkswirtschaftlich „wettbewerbsfähigen“ Land tätig ist. Im Gegenteil dürften an „wettbewerbsfähigen“ Standorten der Konkurrenzkampf besonders ausgeprägt und damit die Erfolgsunterschiede der einzelnen Unternehmen besonders groß sein: Der Weg zur internationalen „Wettbewerbsfähigkeit“ ist mit betriebswirtschaftlichen Konkursen gepflastert. Gerade diese enge Verzahnung von mikroökonomischem Erfolg und Mißerfolg ist eine zentrale Bedingung für einen effizient funktionierenden Marktmechanismus. Besonders zu fragen bleibt hier lediglich, was in einer gleichgewichtigen Modellwelt ohne Externalitäten, in der alle Produktionsfaktoren gerade entsprechend ihrer Produktivität entlohnt werden und betriebswirtschaftliche Gewinne durch neue Konkurrenten zum Verschwinden gebracht werden, die „internationale Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft“ noch zu erklären vermag.

Entscheidender noch verlieren die traditionellen Konzepte der internationalen Wettbewerbsfähigkeit ihr Fundament, wenn die klassische Außenwirtschaftstheorie selbst zusehends ins Wanken gerät und durch wesentliche Bausteine erweitert wird, wie intra-industrieller Handel, Handel mit Zwischenprodukten, unvollständige Märkte, ungleiche technologische Voraussetzungen und

internationale Mobilität der Produktionsfaktoren, also Arbeitskräftewanderungen und Kapitaltransfers. Traditionelle Konzepte sind beispielsweise nur begrenzt tauglich, um die Inter- und Multinationalisierung betriebswirtschaftlicher Aktivitäten zu erfassen, um also die Existenz von Direktinvestitionen zu erklären. Noch weniger sind sie in der Lage, neue betriebswirtschaftliche Globalisierungsstrategien transparent zu machen.

Zusammengefaßt erweist sich das Konzept der internationalen Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft als wirtschaftspolitische Leerformel mit äußerst geringem ökonomischen Erkenntnisgehalt, dafür aber mit der Gefahr verbunden als Worthülse je nach Gusto mit politökonomisch leicht vermittelbarem Inhalt gefüllt und entsprechend mißbraucht zu werden. Es gibt keine generelle Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft, sondern lediglich die internationale Wettbewerbsfähigkeit von einzelnen Unternehmungen.

Auf der Suche nach der attraktivsten Liga

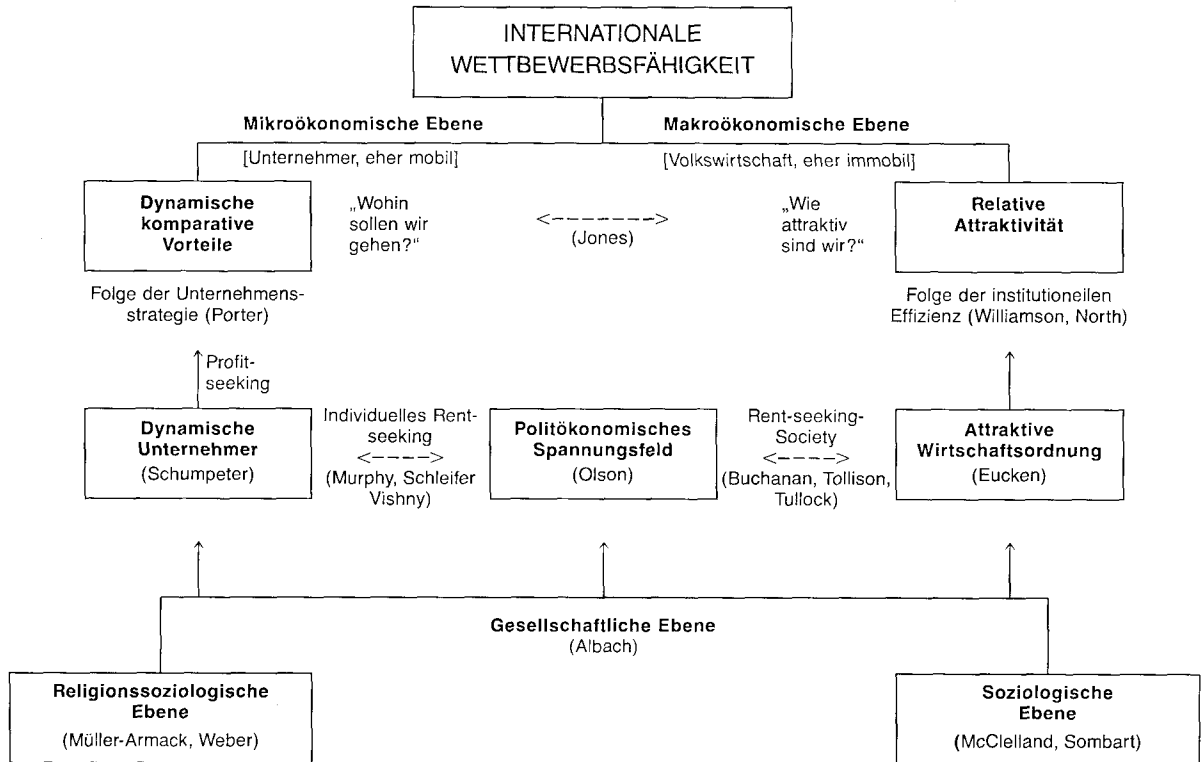
Ist somit die volkswirtschaftliche Ebene für die betriebswirtschaftliche Wettbewerbsfähigkeit völlig unwichtig? Nein, im Gegenteil: Die rechtlichen und gesellschaftlichen Spielregeln, das politökonomische Spannungsfeld, der individuelle Handlungsspielraum, die Leistungsfähigkeit des öffentlichen Sektors inklusive der Verwaltung – kurz die Rahmenbedingungen – bestimmen ganz entscheidend die mikroökonomischen Produktionskosten. Rahmenbedingungen, die geringere betriebswirtschaftliche Folgekosten verursachen, machen einen Produktionsstandort relativ attraktiv. Diese Attraktivität der Rahmenbedingungen wird um so wichtiger, je geringer die Kosten der Raumüberwindung dank technologischer Fortschritte im Transport- und Kommunikationswesen werden und je leichter sich demzufolge Zwischen- und Endprodukte, aber auch die Produktionsfaktoren Arbeit und Kapital, über größere Distanzen verschieben lassen. Je billiger es ist, Produktionsstandorte international zu verlagern, desto stärker bestimmt die Attraktivität der Rahmenbedingungen die betriebswirtschaftliche Standortentscheidung⁶.

Internationale Wettbewerbsfähigkeit kann somit nur die Interaktion von unternehmerischem Erfolg auf der Mikro- und relativer Standortattraktivität auf der Makroebene meinen. Die betriebswirtschaftliche und gesamtwirtschaftliche (gesellschaftliche) Ebene überschneiden und bedingen sich gegenseitig: Einerseits sind es die (ordnungs)politischen und gesellschaftlichen Rahmenbedingungen, die den unternehmerischen Möglichkeiten- und Handlungsspielraum abstecken. Andererseits ist ebenso entscheidend, inwieweit einzelne Unternehmer überhaupt in der Lage sind, eine relative Attraktivität der

⁵ Herbert Giersch: Raum und Zeit im weltwirtschaftlichen Denkansatz (Thünen-Vorlesung), in: Zeitschrift für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, 110 (1990), S. 1.

⁶ Vgl. Ronald W. Jones: Comparative and Absolute Advantage, in: Schweizerische Zeitschrift für Volkswirtschaft und Statistik, 116 (1980), S. 235-259.

Internationale Wettbewerbsfähigkeit als Interaktion von mikroökonomischer, makroökonomischer und gesellschaftlicher Ebene



(ordnungs)politischen und gesellschaftlichen Rahmenbedingungen in betriebswirtschaftliche Erfolge umzusetzen. Die von Kindleberger beschriebene „... capacity of the economy to respond to changes in economic conditions“⁷ wird also sowohl von mikroökonomischen Faktoren auf Unternehmensebene als auch von gesellschaftlichen und (ordnungs)politischen Strukturen auf der gesamtwirtschaftlichen Ebene bestimmt.

Weder mikroökonomische Wettbewerbsvorteile noch die relative Attraktivität eines Standortes sind statisch vorgegeben. Vielmehr können sie im dynamischen Prozeß geschaffen werden, aber auch verlorengehen. Genauso wie Unternehmungen trotz eines relativ attraktiven Umfelds ihre komparativen Vorteile sehr schnell verlieren können, können auch Volkswirtschaften (Produktionsstandorte) ihre relative Attraktivität rasch einbüßen. Entscheidend ist somit, wieweit durch relativ attraktive Rahmenbedingungen bereits ansässige oder neu zuziehende Unternehmer Anreize erhalten, dynamische komparative Kostenvorteile zu schaffen.

Schlüsselgröße einer dynamischen Analyse der Wettbewerbsfähigkeit wird somit der technische und organisatorische Fortschritt. Auf der betriebswirtschaftlichen Ebene bedarf es der Innovationen, um Unternehmensstrategien rasch und effizient an Umweltveränderungen anzupassen. Auf der volkswirtschaftlichen Ebene mit sich ständig wandelnden weltwirtschaftlichen Gegebenheiten sichern organisatorische Neuerungen die Effizienz gesellschaftlicher und (ordnungs)politischer Strukturen und somit die relative Attraktivität eines Standortes.

Innovative Unternehmer als Schlüsselspieler

Mikroökonomische Triebkraft der Innovation und des technischen Fortschritts ist der Unternehmer, der auf äußeren Wettbewerbsdruck auf Beschaffungs- und Absatzmärkten permanent agieren und reagieren muß. Um langfristig zu überleben, ist der Unternehmer gezwungen, neue Produkte und Produktionsmöglichkeiten zu erkennen und zu entwickeln. Ebenso hat er nach effizienten Organisationsformen zu suchen und alternative Absatz- und Beschaffungsmärkte zu erschließen. Ohne im einzelnen auf die strategische Unternehmensführung einzu-

⁷ Charles P. Kindleberger: The Aging Economy, in: Weltwirtschaftliches Archiv, 114 (1978), S. 409.

gehen, sei hier auf Porter verwiesen, der zeigt, daß dynamische komparative Vorteile auf einem Upgrading-Prozeß beruhen, der sich durch kontinuierliche Investitionen in die Faktorausbildung und in die Entwicklung neuer Produktionstechnologien vollzieht⁸. Basis langfristiger Wettbewerbsvorteile ist ein unablässiger Qualifizierungsprozeß bei den Produktionsfaktoren.

Zentrale Figur bei der Suche nach komparativen dynamischen Wettbewerbsvorteilen ist der „Schumpetersche Unternehmer“, der innovative Verbesserungen der bisherigen Produktionstechnologie erkennt und dem eine „Durchsetzung neuer Kombinationen“⁹ der Produktionsfaktoren gelingt, die es ihm erlaubt, eine temporäre Monopolstellung zu erreichen. Dabei muß die neue Produktionstechnologie einen qualitativen Sprung bewirken, denn: „Innovationen sind Änderungen der Produktionsfunktionen, welche nicht in infinitesimale Schritte zerlegt werden können.“¹⁰

Max Weber und Alfred Müller-Armack erklären das unterschiedlich ausgeprägte individuelle Leistungsstreben mit einem religionssoziologischen Ansatz¹¹. Mit Hilfe der Berufsstatistik lasse sich für konfessionell gemischte Länder zeigen, daß Kapitalbesitz und Unternehmertum überwiegend protestantisch geprägt sind, was auf die im Protestantismus (bzw. Calvinismus) positive Bewertung von Arbeit und Gelderwerb zurückzuführen sei¹². Neben der Förderung der Kapitalakkumulation gewinnt ein weiteres Charakteristikum des Calvinismus vor dem Hintergrund der Schumpeterschen Theorie an Bedeutung: „Nicht die Arbeit an sich, sondern rationale Berufsarbeit ist eben das von Gott Verlangte.“¹³ Deshalb „wird auch der *Wechsel* des Berufs als keineswegs an sich verwerflich angesehen, wenn er nicht leichtfertig, sondern um einen Gott wohlgefälligeren ... nützlicheren Beruf zu ergreifen erfolgt“¹⁴. Da sich Nützlichkeit bzw. Gottwohl-

gefälligkeit eines Berufes (auch) durch dessen Profitchancen offenbaren, wird die Suche nach produktiverer und erfolgreicherer Faktorkombination dem Verharren in traditionellen Produktionsweisen vorgezogen¹⁵.

Einem soziologischen Ansatz folgend macht David McClelland ein unabhängig von der vorherrschenden Religion bestehendes Leistungsbedürfnis für das Auftreten von Unternehmern verantwortlich, wobei der Stellenwert des Leistungsstrebens in der Gesellschaft über die Kindererziehung an nachfolgende Generationen weitergegeben wird¹⁶. Nach Werner Sombart sind gesellschaftliche Außenseiter für die Existenz von dynamischen Unternehmern entscheidend. Für den europäischen Entwicklungsprozeß nennt er: (1) Menschen, die nicht zur im Land dominierenden Glaubensgemeinschaft gehören („Ketzer“), (2) Einwanderer („Fremde“) und (3) Juden als relevante Gruppen gesellschaftlicher Außenseiter¹⁷. Kulturelle oder religiöse Besonderheiten führen dazu, daß gewisse Gruppen von der den Staat prägenden Gesellschaft nicht akzeptiert und ihnen dadurch de jure oder de facto öffentliche Ämter, Aufstiegsmöglichkeiten, Prestige-Positionen und ähnliches verwehrt werden. Die soziale Marginalisierung bewirkt, daß besondere Anstrengungen in bezug auf unternehmerische Tätigkeiten unternommen werden, um über den materiellen Erfolg auch zu gesellschaftlichem Ansehen zu gelangen. Die große Bedeutung gesellschaftlicher Außenseiter macht deutlich, daß neben den sozialpsychologischen Voraussetzungen stets der gesellschaftliche Rahmen des Wirtschaftens zu betrachten ist. Selbst wenn die Anzahl der zum Unternehmertum befähigten Menschen umweltunabhängig wäre, bestimmt letztlich das soziale Umfeld, in welchem Maße die dafür geeigneten Menschen den Unternehmerberuf auch tatsächlich ergreifen und sich im Schumpeterschen Sinne wie Unternehmer verhalten¹⁸.

⁸ Vgl. Michael E. Porter: *The Competitive Advantage of Nations*, New York 1990.

⁹ Joseph A. Schumpeter: *Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung*, 6. Aufl., Berlin 1964 (unveränderter Nachdruck der 4. Auflage 1934), S. 100.

¹⁰ Joseph A. Schumpeter: *Die Analyse von Veränderungen der Wirtschaft*, in: Wilhelm Weber (Hrsg): *Konjunktur- und Beschäftigungstheorie*, Köln u.a. 1967, S. 295. Schumpeter führt dann den Unterschied zu einer Fortsetzung des Gleichgewichtszustandes deutlich vor Augen: „Man mag noch so viele Postkutschen hintereinander stellen – und man wird doch nie eine Eisenbahn erhalten.“

¹¹ Vgl. Max Weber: *Die protestantische Ethik und der Geist des Kapitalismus*, in: ders.: *Gesammelte Aufsätze zur Religionssoziologie*, Bd. 1., 9. Aufl., Tübingen 1988 (1920), S. 17-206; Alfred Müller-Armack: *Genealogie und Wirtschaftsstile*, 3. Aufl., Stuttgart 1944. Demgemäß setzten sich „gegen die Zone der katholischen Länder ... im 16. und 17. Jahrhundert immer sichtbarer *Reformiertum* und *Luthertum* gegeneinander ab, geschieden nicht nur im Glauben, sondern auch ... in politischen Überzeugungen und wirtschaftlicher Haltung“ (Alfred Müller-Armack: *Genealogie ...*, a.a.O., S. 89, Hervorhebung im Original).

¹² Vgl. Max Weber: *Die protestantische Ethik ...*, a.a.O., S. 17 ff.

¹³ Ebenda, S. 174.

¹⁴ Ebenda, S. 175, Hervorhebung im Original.

¹⁵ Ebenda.

¹⁶ Vgl. David C. McClelland: *Die Leistungsgesellschaft. Psychologische Analyse der Voraussetzungen wirtschaftlicher Entwicklung*, Stuttgart u.a. 1966. Der von Weber und Müller-Armack beschriebene Zusammenhang zwischen religiösen Bekenntnissen und wirtschaftlicher Entwicklung wird von McClelland als ein möglicher Spezialfall interpretiert (vgl. ebenda, S. 95 ff.). Einen Überblick über die soziologischen und sozialpsychologischen Hypothesen im Zusammenhang mit dem Auftreten des dynamischen Unternehmers sowie über deren empirischen Überprüfungen gibt Ernst Dürr: *Wachstumspolitik*, Bern u.a. 1977, S. 100 ff.

¹⁷ Vgl. Werner Sombart: *Der moderne Kapitalismus*, 2. Aufl., München, Leipzig 1916 (unveränderter Nachdruck München 1987), Band I, 2., S. 840.

¹⁸ Vgl. Ernst Heuß: *Allgemeine Markttheorie*, Tübingen, Zürich 1965, S. 12f.

Die Existenz Schumpeterscher Innovatoren allein reicht nicht aus, die Entwicklung der Volkswirtschaft voranzutreiben. Die Durchsetzung neuer Produktionsmethoden ist einerseits abhängig von der Fähigkeit des Pionierunternehmers und andererseits vom Widerstand, dem er sich gegenüber sieht. Nach Albach ist deshalb neben dem dynamischen Unternehmer auch eine „dynamische Kombination aus Unternehmer, Mitarbeiter und Umwelt“ für den Entwicklungsprozeß von Bedeutung¹⁹. Und hier findet sich das Scharnier von der Mikro- zur Makroebene: Eine Volkswirtschaft ist relativ attraktiv, wenn ihr Makrosystem dem dynamischen Unternehmer ein optimales Umfeld für seine wirtschaftlichen Aktivitäten bietet. Dabei gilt genauso wie für einzelne Betriebe auch für ein Makrosystem (wie beispielsweise ein Nationalstaat) die Zielvorgabe, daß Transaktionskosten²⁰ zu minimieren sind: Ein Standort ist demzufolge relativ attraktiv, wenn sein Makrosystem dem Schumpeterschen Unternehmer die geringsten Transaktionskosten für dessen individuelle Aktivitäten verursacht. In einer dynamischen Sicht wird die relative Attraktivität eines Standortes davon abhängen, wie rasch und flexibel auf den betriebswirtschaftlichen Strukturwandel reagiert und das institutionelle System angepaßt wird. So verstandene institutionelle Wettbewerbsfähigkeit ist dann nichts anderes, als eine effiziente (transaktionskostenminimierende) organisatorische Anpassungsfähigkeit.

Die Bedeutung der Rahmenbedingungen

Damit erhalten die Rivalität und die Konkurrenz zwischen den Unternehmen eine Schlüsselrolle. Genauso wie gewisse chemische Reaktionen bei höherem Druck rascher ablaufen, genauso beschleunigt sich der dynamische Innovationsprozeß mit steigendem Wettbewerbs-

druck. Ohne Wettbewerb ist für Schumpetersche Unternehmer der Anreiz geringer, nach neuen dynamischen komparativen Vorteilen zu suchen. Wettbewerbsfähigkeit erfordert neben einem ausreichenden Maß an Schumpeterschen Unternehmern ein flexibles und rasch anpassungsfähiges ordnungspolitisches Rahmenwerk, das die Bedingungen für einen funktionsfähigen Wettbewerb erfüllt²¹.

Dem Konzept der „bestreitbaren Märkte“²² folgend muß die Ordnungspolitik insbesondere für niedrige Markteintritts- und -austrittsbarrieren Sorge tragen. Dynamische komparative Wettbewerbsvorteile sind langfristig nur dann gegeben, solange ein wirtschaftliches System sich aufgrund verfestigter Machtpositionen nicht als unzugänglich für Neues erweist. Aus den Untersuchungen über internationale Konvergenzprozesse wird deutlich, daß der Schumpetersche Wettbewerb sich nicht auf

¹⁹ Horst Albach: Zur Wiederentdeckung des Unternehmers, in: Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft, 135 (1979), S. 549.

²⁰ Transaktionskosten sind im Sinne von Williamson das ökonomische Gegenstück zu den physikalischen Reibungskosten; vgl. Oliver E. Williamson: The Economic Institutions of Capitalism, New York 1985. „Es handelt sich dabei vornehmlich um Informations- und Kommunikationskosten, die bei der Anbahnung, Vereinbarung, Kontrolle und Anpassung wechselseitiger Leistungsbeziehungen auftreten“ (Arnold Picot: Transaktionskostenansatz in der Organisationstheorie: Stand der Diskussion und Aussagewert, in: Die Betriebswirtschaft, 42 (1982), S. 270). Sie beinhalten sowohl die Organisationskosten ökonomischer Aktivitäten innerhalb einer Entscheidungseinheit als auch die Koordinationskosten individueller Transaktionen über Märkte, nicht aber die Produktionskosten (einschließlich der Kosten der Raumüberwindung). So verstanden sind Transaktionskosten (als Kosten, die in Zusammenhang mit der Übertragung von Verfügungsrechten entstehen) ein Analogon zu den Transportkosten (als Kosten der Raumüberwindung) der Produktionsfunktion.

²¹ Vgl. Walter Eucken: Grundsätze der Wirtschaftspolitik, 5. Aufl., Tübingen 1975, S. 254ff.

²² William J. Baumol, John C. Panzar, Robert D. Willig: Contestable Markets and the Theory of Industry Structure, New York 1982.

Bernhard Fischer/Albrecht von Gleich/Wolf Grabendorff (eds.) **Latin America's Competitive Position in the Enlarged European Market**

Vor dem Hintergrund der intensivierten Integration der europäischen Wirtschaft und umfassender Wirtschaftsreformen in Lateinamerika werden die Ursachen für die historisch rückläufigen Wirtschaftsbeziehungen zwischen den beiden Regionen behandelt und Wege aufgezeigt, wie diese reaktiviert werden könnten.

1994, 404 S., brosch., 90,- DM, 702,- öS, 90,- sFr; ISBN 3-7890-3418-5
(Veröffentlichungen des HWWA-Institut für Wirtschaftsforschung – Hamburg)



Nomos Verlagsgesellschaft • 76520 Baden-Baden



jene Länder beschränkt, die im internationalen Vergleich das größte technische Wissen aufweisen²³. In den Ländern, die technologisch hinter den führenden Nationen zurückliegen, wird die Imitation mittels Technologieimport zur Grundlage von Wettbewerbsvorteilen.

Mit dem Hinweis auf eine wettbewerbsfördernde Ordnungspolitik ist noch nicht gesagt, wie der optimale ordnungspolitische Rahmen in einem Land implementiert werden kann. Dieser Aspekt ist von Mancur Olson mit dem Ansatz des „Rent-seeking“ untersucht worden²⁴. Demnach wirken sich Interessengruppen negativ auf die Durchsetzung von Innovationen und die damit verbundene Reallokation der Ressourcen in einer Volkswirtschaft aus, weil sie bestrebt sind, den Zutritt weiterer Individuen zu begrenzen, um die erzielbare Rente auf eine möglichst geringe Anzahl von Gruppenmitgliedern verteilen zu können. In einer Gesellschaft, die durch erstarrte Rahmenbedingungen gekennzeichnet ist, werden Interessengruppen zunehmend bemüht sein, Eintrittsschranken zu errichten. Newcomer, die für den Innovationsprozeß von zentraler Bedeutung sind, werden immer weniger Entfaltungsmöglichkeiten vorfinden.

Im Zeitverlauf nimmt in einer stabilen Gesellschaft auch die Anzahl der Gruppen sowie deren Einflußnahme auf die Einkommensverteilung zu²⁵. Da kleine Gruppen bei ihrer Formierung mit geringeren Hindernissen und niedrigeren Kosten konfrontiert werden, nimmt ihre Anzahl schneller zu. Dementsprechend steigt das Ausmaß der Effizienzverluste, und es entsteht eine „Rent-seeking-Society“²⁶. Die Verluste des Rent-seeking werden dann besonders gewichtig, wenn die „Schumpeterschen Menschen“, anstatt im „Rent-creation“-Sektor Unternehmungen zu gründen oder zu leiten und so Innovationen

zu fördern, im „Rent-seeking“-Sektor tätig sind, weil es leichter scheint, politische Renten als betriebswirtschaftliche Gewinne zu erzielen²⁷. Die Tätigkeit der kreativ-talentierten Menschen im „Rent-seeking“-Sektor bewirkt, daß dieser zu Lasten des „Rent-creation“-Sektors expandiert. Dies ist beispielsweise dann der Fall, wenn eine Karriere in der staatlichen Bürokratie, in der Kirche oder in der Armee attraktiver ist als die Unternehmertätigkeit oder wenn staatliche Regulierungen die Entfaltungsmöglichkeiten des Unternehmensleiters so einschränken, daß eine Suche nach staatlich begründeten Monopolstellungen einzelwirtschaftlich reizvoller erscheint als ein Streben nach Innovationen²⁸.

Die aufgezeigten politökonomischen Aspekte verdeutlichen, wie wichtig ordnungspolitische Regeln für ein wettbewerbsorientiertes Anreizsystem sind. Damit erhält die Ordnungspolitik des Staates, mit der die Grundregeln des Wirtschaftens definiert werden, eine zentrale Bedeutung für die relative Attraktivität eines Landes im Wettbewerb um Produktionsstandorte²⁹.

Wirtschaftspolitische Konsequenzen

Die internationale Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft spiegelt sich in der Fähigkeit eines ökonomischen Systems wider, durch technische und/oder organisatorische Fortschritte einerseits die betriebswirtschaftliche und andererseits die gesamtwirtschaftliche institutionelle Effizienz zu optimieren. Dabei zeigt sich, daß Länder im Standortwettbewerb stehen, und zwar vor allem um Schumpetersche Unternehmer und somit um die produktivsten Aktivitäten multinationaler Unternehmungen³⁰. Dieser Wettbewerb wird um so härter, je geringer die Transport- und Transaktionskosten der Raumüberwindung als Folge technologischer Fortschritte der Daten-, Informations-, Güter- und Dienstleistungsübertra-

²³ Vgl. hierzu Paul M. Romer: The Origins of Endogenous Growth, in: Journal of Economic Perspectives, 8 (1994), S. 3-22; und ebenso William J. Baumol: Productivity Growth, Convergence, and Welfare: What the Long-Run Data Show, in: American Economic Review, 76 (1986), S. 1072-1185.

²⁴ Vgl. Mancur Olson: Aufstieg und Niedergang von Nationen. Ökonomisches Wachstum, Stagflation und soziale Sicherheit, Tübingen 1985. Für die Theorie des „Rent-seeking“ vgl. Robert Tollison: Rent Seeking: A Survey, in: Kyklos, 35 (1982), S. 575-602.

²⁵ Vgl. Mancur Olson: Aufstieg und Niedergang von Nationen, a.a.O., S. 48ff.

²⁶ Vgl. James M. Buchanan, Robert D. Tollison, Gordon Tullock (Hrsg.): Toward a Theory of a Rent Seeking Society, College Station, Texas 1980. Murphy/Shleifer/Vishny begründen die im Zeitablauf steigende „Rent-seeking“-Aktivität mit folgenden Faktoren: (1) Bedingt durch fixe Initialkosten weist die „Rent-seeking“-Aktivität steigende Skalenerträge auf. (2) Wie oben ausgeführt, reagieren Konkurrenten auf das Rent-seeking eines Individuums mit einem ebensolchen Verhalten. (3) Die Kosten der Verschleierung, die der einzelne zu tragen hat, sinken mit der Anzahl der Rent-seeker. Vgl. Kevin M. Murphy, Andrei Shleifer, Robert W. Vishny: Why Is Rent-Seeking so Costly to Growth, in: American Economic Review, 83 (1993), S. 409-414.

²⁷ Murphy/Shleifer/Vishny gehen davon aus, daß Menschen die Beschäftigung mit den höchsten Einnahmen für ihre Fähigkeiten wählen. Die überdurchschnittlich talentierten Menschen wählen Beschäftigungen mit steigenden Fähigkeits-Einnahmen (increasing returns to ability); vgl. Kevin M. Murphy, Andrei Shleifer, Robert W. Vishny: The Allocation of Talent: Implications for Growth, in: Quarterly Journal of Economics, 106 (1991), S. 503-530.

²⁸ Vgl. William J. Baumol: Entrepreneurship: Creative, Unproductive and Destructive, in: Schweizerische Zeitschrift für Volkswirtschaft und Statistik, 123 (1987), S. 415-422.

²⁹ Eine empirische Studie von Scully über den Zeitraum 1960-1980 und für 115 Länder kommt zu dem Schluß, daß Wachstums- und Produktivitätsunterschiede in hohem Maße von Differenzen in den politischen und gesetzlichen Rahmenbedingungen beeinflusst sind. Letztere bestimmen, für welche Ressourcen Eigentumsrechte vergeben werden, wer diese Eigentumsrechte erwerben kann und wie die Ressourcen eingesetzt werden können. Vgl. Gerald W. Scully: The Institutional Framework and Economic Development, in: Journal of Political Economy, 96 (1988), S. 652-662. Bei der Operationalisierung der institutionellen Charakteristika wurde auf die Daten von Gastil zurückgegriffen; vgl. Raymond D. Gastil: Freedom in the World, Westport, Conn., 1988.

gung werden. Je billiger die Standortverlagerung, desto eher werden dynamische Unternehmer ihren Produktionsstandort in relativ attraktive Volkswirtschaften verlagern.

Je mobiler Schumpetersche Unternehmer sind (oder werden), desto stärker beeinflussen die immobilen Produktionsfaktoren und standortspezifischen Produktionsvoraussetzungen, also die sozioökonomischen und politischen Faktoren materieller und immaterieller Art, die internationale Arbeitsteilung. Mobile, „footloose“ Produktionsfaktoren wie innovative Unternehmer, qualifizierte Arbeitskräfte oder Kapital auf der Suche nach attraktiven Renditen bei geringem Risiko orientieren sich innerhalb einer globalen Arbeitsteilung weltweit danach, an welchem Ort sie relativ attraktive standortspezifische Produktionsbedingungen vorfinden, um in Kombination mit letzteren die höchste Rendite oder Produktivität und damit das höchste Faktoreinkommen oder die bestmögliche Lebensqualität erzielen zu können. Anders gesagt fragen mobile Produktionsfaktoren: „Wohin sollen wir gehen“, um gemeinsam mit den standortspezifischen immobilen Produktionsfaktoren einen maximalen Ertrag zu erwirtschaften?

Für immobile Produktionsfaktoren demgegenüber stellt sich die Frage: „Was sollen wir tun“, um mobile, „footloose“ Produktionsfaktoren anzuziehen und ge-

meinsam einen maximalen Ertrag zu erwirtschaften? Für die standortspezifischen und damit immobilen Produktionsfaktoren, wie seßhafte Arbeitskräfte und investiertes Sachkapital, geht es darum, sich für komplementäre mobile Produktionsfaktoren attraktiv zu machen, wobei die politischen, gesellschaftlichen und ordnungspolitischen Rahmenbedingungen entscheidende Handlungsparameter werden. Diese Rahmenbedingungen bilden das wirkungsvollste Instrument, mit dem die wirtschaftspolitischen Akteure die relative Attraktivität ihres Standortes am direktesten beeinflussen können.

Damit wird auch das Paradoxon aufgeklärt, daß gerade in einer Phase beschleunigter betriebswirtschaftlicher Internationalisierung die Bedeutung nationaler Politik zunimmt. Das nationale politische System legt nämlich die Spielregeln des Wettbewerbs fest. Wenn sich Produktionsfaktoren international immer leichter verschieben lassen, dann treten die nationalen Unterschiede des politisch-rechtlichen Rahmens um so deutlicher hervor. Die relative Attraktivität einer Volkswirtschaft hat dann nicht mehr viel mit natürlicher Faktorausstattung zu tun, wie in der neoklassischen Außenwirtschaftstheorie von Heckscher-Ohlin-Samuelson. Sie ist ganz eindeutig „made“, d.h. politikbestimmt. Die wirtschaftspolitischen Akteure sind somit zu unternehmerischem Denken im Wettbewerb der Produktionsstandorte gezwungen. Besonders erfolgreich dürften jene immobilen, standortspezifischen Produktionsfaktoren und Rahmenbedingungen sein, die für die „footloose“ mobilen Produktionsfaktoren besonders attraktive Perspektiven bieten³¹.

³⁰ Der Begriff des „Standortwettbewerbs“ oder des „Wettbewerbs der Systeme“ wurde besonders geprägt von Herbert Giersch: Anmerkungen ..., a.a.O.; ders.: Raum und Zeit ..., a.a.O.; Stefan Sinn: Internationale Wettbewerbsfähigkeit von immobilen Faktoren im Standortwettbewerb, Arbeitspapier Nr. 361, Institut für Weltwirtschaft, Kiel 1989; Horst Siebert: Natürliche Ressourcen und Weltwirtschaft, in: Weltwirtschaftliches Archiv, 126 (1990), S. 1-24; ders.: The Harmonization Issue in Europe: Prior Agreement or a Competitive Process?, in: ders. (Hrsg.): The Completion of the Internal Market, Tübingen 1990, S. 53-75; Horst Siebert, Michael J. Koop: Institutional Competition. A Concept for Europe?, in: Außenwirtschaft, 45 (1990), S. 439-462. Eine Anwendung des Konzepts für Deutschland bietet: Norbert Berthold: Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Wirtschaft – Gefahr im Verzug?, Berlin 1992.

³¹ Der reale wirtschaftspolitische Erklärungsgehalt des hier theoretisch entwickelten Modells wird empirisch getestet von Alshuth für Spanien (vgl. Stefan Alshuth: Die internationale Wettbewerbsfähigkeit Spaniens. Die spanische Volkswirtschaft vor der Europäischen Wirtschafts- und Währungsunion, Frankfurt/M. 1994) sowie von Borner/Brunetti/Straubhaar für die Schweiz (vgl. Silvio Borner, Aymo Brunetti, Thomas Straubhaar: Die Schweiz im Alleingang, Zürich 1994; dies.: Schweiz AG. Vom Sonderfall zum Sanierungsfall?, Zürich 1990).

HERAUSGEBER: HWWA – Institut für Wirtschaftsforschung – Hamburg (Präsident: Prof. Dr. Erhard Kantzenbach)

Geschäftsführend: Dr. Otto G. Mayer

REDAKTION:

Dr. Klaus Kwasiński (Chefredakteur), Wiebke Bruderhausen, Dipl.-Vw. Susanne Erbe, Dipl.-Vw. Claus Hamann, Dipl.-Vw. Christoph Kreienbaum, Helga Wenke, Dipl.-Vw. Irene Wilson, M.A.

Anschrift der Redaktion: Neuer Jungfernstieg 21, 20347 Hamburg, Tel.: (040) 3562306/307

Die Zeitschrift sowie alle in ihr enthaltenen einzelnen Beiträge und Abbildungen sind urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung, die nicht ausdrücklich vom Urheberrechtsgesetz zugelassen ist, bedarf der vorherigen Zustimmung des Verlags. Dies gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Bearbeitungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen. Namentlich gezeichnete Artikel müssen nicht die Meinung der Herausgeber/Redaktion wiedergeben. Unverlangt eingesandte Manuskripte – für die keine Haftung übernommen wird – gelten als Veröffentlichungsvorschlag zu den Bedingungen des Verlages. Es werden nur unveröffentlichte Originalarbeiten angenommen. Die Verfasser erklären sich mit einer nicht sinnentstellenden redaktionellen Bearbeitung einverstanden.

Verlag und Anzeigenannahme:

Nomos Verlagsgesellschaft mbH & Co. KG, Waldseestraße 3-5, 76530 Baden-Baden, Tel. (07221) 2104-0, Telefax (07221) 210427

Bezugsbedingungen: Abonnementpreis jährlich DM 106,- (inkl. MwSt.), Studentenabonnement DM 53,- zuzüglich Porto und Versandkosten (zuzüglich MwSt. 7%); Einzelheft DM 9,-; Abbestellungen vierteljährlich zum Jahresende. Zahlungen jeweils im voraus an: Nomos-Verlagsgesellschaft, Stadtparkasse Baden-Baden, Konto 5-002266

Anzeigenpreisliste: Nr. 1 vom 1. 1. 1993

Erscheinungsweise: monatlich

Druck: AMS Wunsch Offset-Druck GmbH, 92318 Neumarkt/Opt.