

Mieth, Wolfram

**Article — Digitized Version**

## Die internationale Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft: Eine Erwiderung

Wirtschaftsdienst

*Suggested Citation:* Mieth, Wolfram (1995) : Die internationale Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft: Eine Erwiderung, Wirtschaftsdienst, ISSN 0043-6275, Nomos, Baden-Baden, Vol. 75, Iss. 2, pp. 101-104

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/137214>

**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.*

Wolfram Mieth

## Die internationale Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft: Eine Erwiderung

*In der Oktoberausgabe des WIRTSCHAFTSDIENST veröffentlichten wir einen Aufsatz von Professor Thomas Straubhaar zum Thema „Internationale Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft – was ist das?“. Dazu eine Replik von Professor Wolfram Mieth.*

Straubhaar ist in seinem Aufsatz der Frage nachgegangen, ob der Begriff „Internationale Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft“ ein sinnvolles Konzept enthält, und hat dies verneint. Der Begriff würde ein gemeinsames nationales Interesse der Wirtschaftenden eines Landes suggerieren, das es so nicht gäbe, lasse sich auch nicht aus der Außenwirtschaftstheorie ableiten, sei daher eine „wirtschaftspolitische Leerformel mit äußerst geringem ökonomischen Erklärungsgehalt“. Der Begriff sei darüber hinaus gefährlich, weil er leicht als Begründung für Subventionen mißbraucht werden kann<sup>2</sup>.

Nun stellt die internationale Wettbewerbsfähigkeit eines Landes aber zweifellos ein wichtiges wirtschaftspolitisches Problem dar; fehlt sie nämlich, drohen dem Land Arbeitslosigkeit, Budgetdefizite, höhere Inflationsraten, ein Rückgang des realen Pro-Kopf-Einkommens und auf längere Sicht die soziale und politische Destabilisierung. Es gibt also ein gemeinsames nationales Interesse der Einwohner eines Landes. Begriff und Konzept sind wirtschaftspolitisch sinnvoll, unabhängig davon, ob die analytische Ableitung aus der Außenwirtschaftstheorie leicht oder schwer fällt. So grenzen auch Wirtschaftstheorie und Wirtschaftspolitik ihren Forschungsgegenstand nicht nach gleichen Gesichtspunkten ab, können das gar nicht. Die wirtschaftspolitische Analyse muß wie jede angewandte Forschung, so gut es irgend möglich ist, diese Spannung zwischen der formalen Theorie und

der viel komplexeren Wirklichkeit jedes Anwendungsfalles zu überbrücken suchen, was meistens sehr zeitraubend ist und selten ganz befriedigend glückt.

Es gibt überzeugende oder mindestens plausible Ansätze zur Definition der internationalen Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft, die von der wirtschaftspolitischen Sicht her entwickelt worden sind. Sie gehen von der makroökonomischen Problematik aus, dem zentralen Punkt für die wirtschaftspolitische Bedeutung des Konzepts, und greifen erst bei einer Präzisierung auf außenwirtschaftstheoretische Begriffe zurück. Fagerberg sieht die internationale Wettbewerbsfähigkeit eines Landes als befriedigend an, wenn es seine zentralen wirtschaftspolitischen Ziele, insbesondere eine Zunahme der Einkommen und der Beschäftigung verwirklichen kann, ohne in Zahlungsbilanzschwierigkeiten zu geraten. Dies verlange für die meisten Länder (ausgenommen Länder mit Währungen, die als Reservewährung dienen) auf längere und oft schon mittlere Sicht ausgeglichene Leistungsbilanzen<sup>3</sup>. Präzisere Definitionen liegen auf der gleichen Linie: Orłowski definiert die Veränderung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit eines Landes als Veränderung „der Nettowertschöpfung je im internationalen Sektor geleistete Arbeitsstunde bei faktorpreisneutraler Wechselkursentwicklung“; Marktanteils Gewinne durch Abwertung der eigenen Währung oder

<sup>1</sup> Thomas Straubhaar: Internationale Wettbewerbsfähigkeit – was ist das?, in: WIRTSCHAFTSDIENST, 74. Jg. (1994), H. 10, S. 534-540. Straubhaar steht mit seiner Kritik keineswegs allein, siehe die in der Anmerkung 1 seines Aufsatzes genannten Autoren.

<sup>2</sup> Ebenda.

<sup>3</sup> Jan Fagerberg: International Competitiveness, in: Economic Journal, Vol. 98 (1988), S. 355, 361. Ähnlich die Standarddefinition in den USA; siehe Laura D'Andrea Tyson: Who's Bashing Whom? Trade Conflict in High-Technology Industries, Washington 1992, S. 1.

*Prof. Dr. Wolfram Mieth, 70, ist emeritierter Ordinarius am Institut für Volkswirtschaftslehre einschließlich Ökonometrie der Universität Regensburg.*

durch Verlängerung der Arbeitszeit sind nach dieser Definition keine echte Verbesserung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit. Ähnlich spricht Giersch von einer Verbesserung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit, wenn bei Wahrung von Vollbeschäftigung (bei Konstanz der Beschäftigung) und ausgeglichener Leistungsbilanz Produktivität und Realeinkommen schneller steigen als im konkurrierenden Ausland, gemessen über einen Kaufkraftparitäten-Wechselkurs<sup>4</sup>.

Trotz seiner Skepsis gegen den Begriff internationale Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft sieht Straubhaar aber wirtschaftspolitische Aufgaben, um die internationale Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft<sup>5</sup> sicherzustellen; er verlangt ordnungspolitische Rahmenbedingungen, die innovative Unternehmen generell unterstützen und sich den sich ändernden Erfordernissen der Unternehmen rasch anpassen. Die Vorteile oder Nachteile eines Landes im internationalen Wettbewerb seien zunehmend nicht mehr von der relativen Faktorausstattung bestimmt, sondern künstlicher Natur, nachdem Kapital und viele andere Inputs (z.B. Energie) wegen der dramatisch gesunkenen Raumüberwindungskosten so mobil geworden sind; künstlich bedeutet hier: Vorteile oder Nachteile, die durch das Gewicht der Staatsaktivitäten in einem modernen Industriestaat direkt oder indirekt, gewollt oder ungewollt mitgeformt sind.

Dem Hinweis auf die Bedeutung der Rahmenbedingungen kann man nur zustimmen, nicht aber, daß eine Regierung sich darauf beschränken soll<sup>6</sup>.

### Technologischer Wettbewerbsvorteil

Straubhaars Beschränkung auf den ordnungspolitischen Rahmen ist am ehesten überzeugend, wo es um einen technologischen Wettbewerbsvorteil geht. Erstens läßt sich ein einmal durch bessere Technologie errungener Wettbewerbsvorsprung mit geringeren Kosten verteidigen als erobern: Ein Vorsprung bei der genutzten Technologie schafft nämlich ein höheres Ausgangsniveau für weitere Forschung und Entwicklung wie auch bei der Ausbildung von Fachkräften mit günstigen Rückwirkungen auf den weiteren technischen Fortschritt<sup>7</sup>. Der Subventionsbedarf einer direkten Förderung zum Aufholen kann daher sehr hoch sein, ohne daß der Erfolg sicher ist.

Zweitens würde eine staatliche Förderung im Bereich der angewandten Technologie den Konzentrationsprozeß in der Volkswirtschaft unfreiwillig fördern. Eine Behörde kann nicht allein entscheiden, was förderungswürdig ist. Sie muß sich auf ein Gutachtergremium stützen. Die besten Fachleute dafür sind fast immer in der Privatindustrie tätige Akademiker, insbesondere aus den Firmen, die selbst umfangreiche Forschungs- und Entwicklungsabteilungen haben; das sind die großen Firmen. Es ist dann aber gar nicht zu vermeiden, daß der betreffende Gutachter, dem der Antrag eines kleinen oder mittleren Unternehmens vielversprechend erscheint, nicht nur die Förderung befürwortet, sondern zugleich in seinem Unternehmen auf diese Forschungs- und Entwicklungsmöglichkeiten aufmerksam macht. Oft würde wohl das große Unternehmen den Wettlauf gewinnen.

Doch einige Zweifel bleiben. Soll ein Land seine Hoffnungen allein auf die Rahmenbedingungen setzen, auch wenn das Land auf keinem Gebiet einen technologischen Wettbewerbsvorsprung hat, vielmehr im und durch den internationalen Wettbewerb in Bereiche abgedrängt wird, wo allein Preis- und Kostenkonkurrenz herrschen? Eine solche Entwicklung kann, wie wir wissen, in eine Sackgasse führen. Krugman zog daraus den Schluß, daß die stärkere Einbindung in die internationale Arbeitsteilung für ein Land unter solchen ungünstigen Umständen von Nachteil sein kann: „Ein Land, dem es gelingt, sich als Folge des internationalen Handels einen unverhältnismäßig hohen Anteil an hoch lukrativen Wirtschaftszweigen zu sichern, kann auf Kosten anderer Länder aus dem internationalen Handel Nutzen ziehen, während es durchaus denkbar ist, daß ein Land mit nur wenigen hoch lukrativen Wirtschaftsbereichen ohne internationalen Handel letztlich besser dastünde.“<sup>8</sup>

<sup>6</sup> Ein Vergleich mit Krugmans entgegengesetzter, doch ebenso einseitiger Problemsicht ist aufschlußreich. Er schreibt: „Wettbewerbsfähigkeit ist nicht eine langfristige mikroökonomische Frage. Soweit internationale Wettbewerbsfähigkeit ein legitimes Anliegen ist, handelt es sich um ein kurzfristiges makroökonomisches Problem ...“; vgl. Paul Krugman: Konzepte der wirtschaftlichen Integration in Europa, in: T. Padoa-Schioppa u.a.: Effizienz, Stabilität und Verteilungsgerechtigkeit, Wiesbaden 1988, S. 116f. Krugman ist, was seine Sichtweise erklärt, davon überzeugt, eine fehlende internationale Wettbewerbsfähigkeit sei schmerzlos, ohne spürbare Einbuße an Lebensstandard, durch Abwertung wieder herstellbar; vgl. Paul Krugman: Competitiveness: A Dangerous Obsession, in: Foreign Affairs, Vol. 73 (1994), Nr. 2, S. 28-44. Das mag vielleicht für die USA gelten, ist aber für die offeneren Länder Europas nicht richtig. Im Prinzip hält Krugman die im Text wiedergegebenen Definitionen von internationaler Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft für plausibel; er bezweifelt den Nutzen des Konzepts aus empirischen Gründen.

<sup>7</sup> David Dollar: Technological Differences as a Source of Comparative Advantage, in: American Economic Review, Vol. 83 (1993), S. 432.

<sup>4</sup> Dieter Orłowski: Die internationale Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft, Göttingen 1982, S. 74; Herbert Giersch: Diskussionen zum Referat Maddison, in: Die westdeutsche Wirtschaft im internationalen Wettbewerb, Beihefte der Konjunkturpolitik, Heft 29, Berlin 1983, S. 31f.

<sup>5</sup> In der Terminologie Straubhaars: die Wettbewerbsfähigkeit der in einem Land ansässigen Betriebe.

Ferner darf nicht übersehen werden, daß trotz der internationalen Aktivitäten multinationaler Unternehmen ihre Forschungs- und Entwicklungsabteilungen sehr ortsfest geblieben sind, oft wegen hoher externer Erträge stark konzentriert auf wenige Agglomerationen innerhalb der Industrieländer. An diesen Standorten werden in der Regel die innovativen Produkte zuerst produziert, innovative Produktionsverfahren zuerst ausprobiert. Diese für die internationale Wettbewerbsfähigkeit so wichtigen Gütergruppen sind gerade nicht so viel mobiler geworden, wie die Darstellung Straubhaars suggeriert<sup>9</sup>. Daß heute gentechnische Forschung und Entwicklung aus Deutschland abwandert, ist eher ein ungewöhnlicher Vorgang. Vielleicht sieht das Problem auch etwas anders aus, wenn es darum geht, den Verlust der internationalen Wettbewerbsfähigkeit auf einem technologischen Sektor zu verhindern; das kostet wahrscheinlich viel weniger an Subventionen als ein Aufholprozeß. Die Gefahr des Subventionswettbewerbs bleibt allerdings groß.

Die Entdeckung des unternehmensinternen dynamischen Prozesses des technischen Fortschritts bietet im Prinzip, wenn nicht die oben genannten Bedenken bestehen würden, ein Argument für direkte staatliche Interventionen, um technische Entwicklungen im eigenen Lande zu beschleunigen<sup>10</sup>. Bessere

Rahmenbedingungen sind zwar eine grundlegendere und vielleicht auch nachhaltigere Hilfe für die technologische internationale Wettbewerbsfähigkeit eines Landes, andererseits sind sie Ziel einer Politik, deren Erfolg erst auf lange Sicht und nicht mit absoluter Sicherheit erwartet werden kann.

#### Anpassungskosten

Weiterhin entstehen Anpassungskosten oder Verteilungswirkungen bei einer sich verschlechternden

<sup>9</sup> Paul Krugman: *Konzepte ...*, a.a.O., S. 119.

<sup>9</sup> Hinweise auf die räumliche Konzentration der Innovationen, insbesondere der wichtigeren Produktinnovationen, auf die besondere innovative Rolle des Stammbetriebes oder Stammlandes oder auf die hohen Kosten der Verlagerung von Produktionen in der Frühphase des Produktzyklus z.B. bei Jan Fagerberg: *Technology and International Differences in Growth Rates*, in: *Journal of Economic Literature*, Vol. 32 (1994), S. 1158; Franz Tödting: *Räumliche Differenzierung betrieblicher Innovation. Erklärungsansätze und empirische Befunde für österreichische Regionen*, Berlin 1990, Kap. 4; R.I.D. Harris: *The Growth and Structure of the UK Regional Economy 1963-85*, Aldershot u.a. 1989, Kap. 5; Gunther Tichy: *The Product-Cycle Revisited: Some Extensions und Classifications*, in: *Zeitschrift für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften*, Bd. 111 (1991), S. 27-54; Edwin Mansfield, David Teece und Anthony Romeo: *Overseas Research and Development by US-Based Firms*, in: *Economica*, Vol. 46 (1979), S. 187-196; D.J. Teece: *Technological Transfer by Multinational Firms: The Resource Cost of Transferring Technological Know-How*, in: *Economic Journal*, Vol. 87 (1977), S. 242-261; E. J. Malecki und P. Varaiya: *Innovation and Changes in Regional Structure*, in: Peter Nijkamp (Hrsg.): *Handbook of Regional and Urban Economics*, Vol. 1, Amsterdam u.a. 1986, S. 634-640.

<sup>10</sup> Jan Fagerberg: *Technology ...*, a.a.O., S. 1171, Anm. 30.

Hans-Hagen Härtel/Reinald Krüger et al.

## Die Entwicklung des Wettbewerbs in den neuen Bundesländern

Der Übergang zur Marktwirtschaft hat nicht nur in den neuen Bundesländern, sondern auch in den anderen Reformstaaten zunächst eine tiefe Transformationskrise ausgelöst, die das Vertrauen in das auf Wettbewerb beruhende System der Marktwirtschaft zu beeinträchtigen droht. In der vorliegenden Studie, die aus einem Forschungsauftrag des Bundeswirtschaftsministeriums hervorgegangen ist, wird Antwort auf die Frage gesucht, inwieweit sich die Transformation in Ostdeutschland, in dessen Kern die Privatisierung durch die Treuhandanstalt steht, unter Bedingungen eines funktionsfähigen Wettbewerbs vollziehen könnte. Dabei wird im einzelnen gezeigt, welche gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen, welche marktstrukturellen Faktoren und welche institutionellen Regelungen die Entfaltung von Wettbewerb und die Entwicklung wettbewerbsfähiger Anbieter in Ostdeutschland gefördert oder gehemmt haben. Ausgehend von theoretischen Überlegungen über den Zusammenhang zwischen Wettbewerb und Transformation erfolgt die empirische Analyse des Transformationsprozesses sowohl auf gesamtwirtschaftlicher als auch – paradigmatisch und anhand von Fallstudien – auf Branchen- und Marktebene.

1995, 346 S., brosch., 86,- DM, 671,- öS, 86,- sFr, ISBN 3-7890-3698-6  
(Veröffentlichungen des HWWA-Institut für Wirtschaftsforschung – Hamburg, Bd. 14)



NOMOS Verlagsgesellschaft • Postfach 610 • 76484 Baden-Baden



internationalen Wettbewerbsposition eines Landes, die eine kurzfristige interventionistische Politik der Verbesserung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit rechtfertigen könnten, eine Politik, die offensiv angelegt sein kann oder auch defensiv als geregelter verlangsamer Umbau überholter Strukturen.

Bei zunehmender Wettbewerbsunterlegenheit entstehen einem Lande Nettokosten (Sozialkosten) durch Arbeitslosigkeit und nicht ausgelastete Kapitalanlagen; die vom Markt geforderten Anpassungen treffen konzentriert besondere Berufsgruppen, Altersgruppen, Industriezweige oder Regionen und sind gerade dadurch nicht leicht zu bewältigen, auch dann nicht, wenn Preise und Löhne flexibel wären, was sie (mindestens kurzfristig) nicht sind. Hohe volkswirtschaftliche Wachstumsraten erleichtern jeden Strukturwandel, fehlendes Wachstum macht ihn zu einem großen Problem, und eine sich verschlechternde internationale Wettbewerbsfähigkeit geht normalerweise mit verringertem oder fehlendem Wachstum einher.

Selbst dann, wenn keine die Effizienz der Volkswirtschaft vermindern den Anpassungskosten entstehen, ist ein Rückgang der internationalen Wettbewerbsfähigkeit stets mit Verteilungswirkungen verbunden, die eine Regierung oft wegen ihres Umfangs oder ihrer politischen Brisanz nicht auf sich beruhen lassen kann oder will. Eine gewählte Regierung in einem reichen Land kann die Einkommensverteilung nur in gewissen engen Grenzen dem Markt überlassen. Die verschlechterte internationale Wettbewerbsfähigkeit zwingt dann zu neuen Umverteilungsmaßnahmen, die, wie wir wissen, eine Volkswirtschaft in vielfältiger Weise belasten; denn es gibt keine kostenlose Umverteilungspolitik.

### **Makroökonomische Bedingungen**

Schließlich läßt der Ansatz von Straubhaar nur indirekt den Einfluß der makroökonomischen Bedingungen einer Volkswirtschaft auf ihre Wettbewerbsfähigkeit erkennen. Die internationale Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft ist ja auch entscheidend von ihrer Lieferfähigkeit in der Phase der ansteigenden Weltkonjunktur abhängig, die nicht nur von der mikroökonomischen Struktur der Volkswirtschaft in der betreffenden Periode, sondern auch von der makroökonomischen Steuerung der Volkswirtschaft in früheren Perioden bestimmt ist. Eine mittelbare Determinante der internationalen Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft ist nämlich Tempo und Umfang des Ausbaus der Kapitalanlagen der Industrie (des im internationalen Wettbewerb stehenden Sektors), also die Investitionstätigkeit der vorangegangenen Pe-

rioden. Investitionen erhöhen die Angebotselastizität der Volkswirtschaft, senken in vielen Bereichen die Produktionskosten und sind oft unmittelbar mit der Einführung des technischen Fortschritts verbunden; sie beeinflussen also die drei wichtigsten Bestimmungsfaktoren der internationalen Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft. Das Gegeneinander von gewerkschaftlicher Tarifpolitik und auf Preisstabilität bedachter Geldpolitik, das in den letzten Jahrzehnten in (West-)Deutschland immer wieder zu Phasen einer erheblichen Unterauslastung des volkswirtschaftlichen Produktionspotentials geführt hat, schwächt wegen der Investitionsausfälle die Wettbewerbsfähigkeit, mag die preisdämpfende Wirkung der geldpolitischen Gegensteuerung auch erwünscht sein. Diese beschränkt sich übrigens bei flexiblen Wechselkursen eventuell nur auf das Inland, ohne die preisliche Wettbewerbsfähigkeit gegenüber dem Ausland zu verbessern.

Von der Idee eines internationalen Wettbewerbs der Rahmenbedingungen ausgehend fordert Straubhaar „ein flexibles und rasch anpassungsfähiges ordnungspolitisches Rahmenwerk“ und beruft sich dabei auf Eucken. Aber in dem zitierten Kapitel betont Eucken gerade den Wert der Konstanz der Wirtschaftspolitik. Sein Resümee lautet: „Die Wirtschaftspolitik stelle einen brauchbaren wirtschaftsverfassungsrechtlichen Rahmen für den Wirtschaftsprozess her; an diesem Rahmen halte sie beharrlich fest und ändere nur mit Vorsicht.“<sup>11</sup> Das entspricht der alten liberalen Regel: Regiere nicht voreilig, was auch heißt, reagiere nicht voreilig. Straubhaars Forderung übersieht außerdem, daß der ordnungspolitische Rahmen mehr ist als ein wirtschaftspolitisches Instrument, vielmehr fast ausnahmslos zahlreiche andere menschliche und gesellschaftliche Bereiche mit eigenen Zielen tangiert, daß ganz abgesehen von dem Wert der Verlässlichkeit im wirtschaftlichen Bereich, der bei diesem Vorschlag unterschätzt wird, die Verlässlichkeit in einem viel weiteren Kulturbereich für die Stabilität einer Gesellschaft gebraucht wird.

Es gibt also ein sinnvolles Konzept der internationalen Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft, und dieses enthält mehr Determinanten, als in einem auf die Rahmenbedingungen verkürzten Ansatz erkennbar ist. Ob die internationale Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Volkswirtschaft ein akutes Problem ist oder es zeitweise war, ist eine andere Frage, die nicht Gegenstand meiner Ausführungen war.

<sup>11</sup> Walter Eucken: Grundsätze der Wirtschaftspolitik, Bern und Tübingen 1952, S. 289.