

Siebert, Horst

Book Part — Digitized Version

Standortwettbewerb in der Weltwirtschaft

Provided in Cooperation with:

Kiel Institute for the World Economy – Leibniz Center for Research on Global Economic Challenges

Suggested Citation: Siebert, Horst (1993) : Standortwettbewerb in der Weltwirtschaft, In: d'Orville, Hans (Ed.): Denken und Handeln in globaler Verantwortung: Helmut Schmidt zum Fünfundsiebzigsten, ISBN 3-88680-434-8, Siedler, Berlin, pp. 398-405

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/1914>

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.

Standortwettbewerb in der Weltwirtschaft

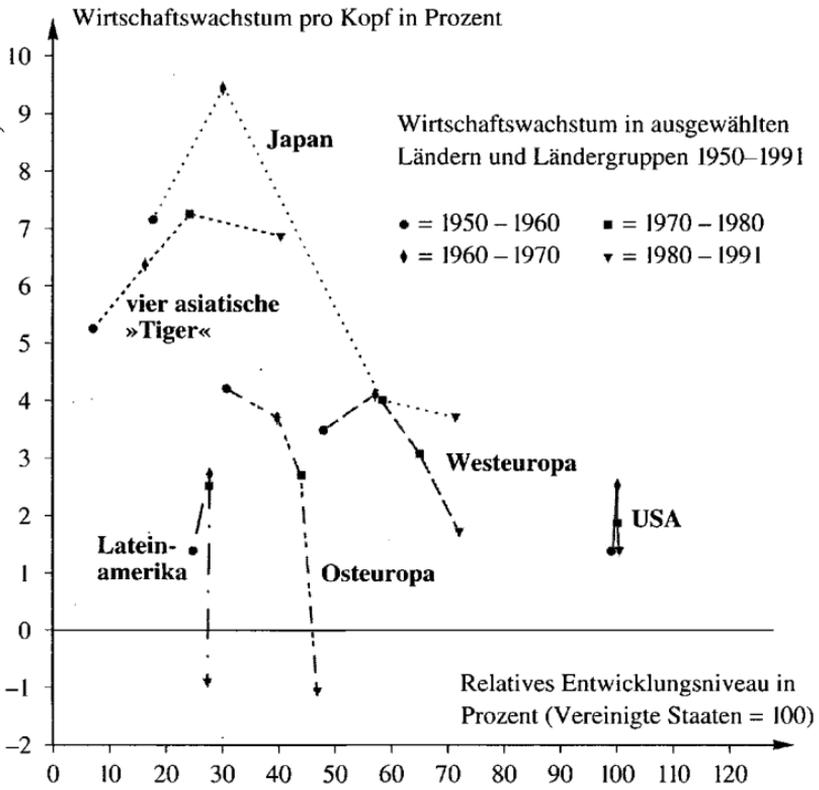
I

In den letzten fünfzig Jahren haben die Regionen der Welt recht unterschiedliche Erfahrungen bezüglich ihrer wirtschaftlichen Entwicklung gemacht. Während die Vereinigten Staaten in dem Zeitraum zwischen 1950 und 1991 ein Pro-Kopf-Wachstum von weniger als zwei Prozent zu verzeichnen hatten, was auch dem langfristigen Trend in diesem Jahrhundert entsprach, haben Europa und Japan aufgeholt. Dieser Aufholprozeß wird durch eine Annäherung an das Einkommen der Vereinigten Staaten gekennzeichnet. Gleichzeitig ist im Rahmen dieses Aufholprozesses eine Abnahme der realen Wachstumsraten festzustellen; so fiel in Westeuropa das reale Wachstum von 4,1 Prozent in den sechziger Jahren auf 3,1 Prozent in den siebziger Jahren (siehe Abbildung). Die Abnahme des realen Wachstums spiegelt wohl die Tatsache wider, daß die Grenzproduktivität des Kapitals mit der Kapitalakkumulation sinkt. Dasselbe Phänomen ist in Japan zu beobachten, dem die Integration in die Weltwirtschaft und die Vergrößerung seines Anteils an den Weltexporten von weniger als einem Prozent Ende der vierziger Jahre auf zehn Prozent Anfang der neunziger Jahre gelang.

Vergleicht man die Erfahrungen der Pazifik-Anrainer, Osteuropas und Lateinamerikas, so ist festzustellen, daß die Pazifik-Anrainerstaaten, von denen man einst annahm, sie würden das Armenhaus der Erde bleiben, recht erfolgreich waren. Die vier »Tiger« haben reale Wachstumsraten von nahezu sieben Prozent erreicht. Sie konnten Industrieprodukte zu ihren wichtigsten Exportartikeln machen; ihre Industrialisierung ist gelungen. Seit den Reformen im Jahr

1978 hat China reale Wachstumsraten von etwa zehn Prozent vorzuweisen.

Osteuropa steht in deutlichem Gegensatz zu den Pazifik-Anrainernstaaten. Nach den – wenn auch verzerrten – Summers-Heston-Daten von 1988 fiel seine Wachstumsrate rasant. In den letzten zehn Jahren holten die osteuropäischen Länder fast gar nicht auf, sondern stagnierten. Zu Ende der achtziger und zu Beginn der neunziger Jahre war sogar den verzerrten Daten zufolge ein negatives Wachstum zu verzeichnen. Lateinamerika schließlich ist es in den letzten



Quelle: Bernhard Heitger, Comparative Growth in the World Economy – Catching Up, Forging Ahead and Falling Behind; Kiel 1993

vierzig Jahren nicht gelungen, seine Lage zu verbessern; auch dort war in den achtziger Jahren ein negatives Wachstum festzustellen.

II

Die Abbildung zeigt das Ergebnis des Standortwettbewerbs in der Weltwirtschaft. Die Grundlage dieses Wettbewerbs ist die unterschiedliche Ausstattung der Länder mit Produktionsfaktoren wie Land, Klima, Bodenschätzen, Arbeitskräften, Kapital und Technologie. Diese Standortfaktoren sind jedoch nicht gottgegeben, sondern können in hohem Maße durch die Wirtschaftspolitik bestimmt werden. Dies gilt für die Qualität der Arbeitskräfte oder des Humankapitals, die von dem Bildungs- und auch Berufsbildungssystem sowie der Ausbildung am Arbeitsplatz abhängt. Dies gilt auch für das physische Kapital, das durch das Sparverhalten und die Investitionen beeinflusst wird, und schließlich für den Stand der Technologie, der durch Forschung und Innovation verbessert wird. Sogar ein Faktor wie die ökologische Ausstattung kann durch die Wirtschaftspolitik beeinflusst werden: Durch wirtschaftliche Anreize kann die Nachfrage nach Natur als Aufnahmemedium von Schadstoffen verringert werden. Ein großer Teil der Standortfaktoren kann also durch die Wirtschaftspolitik bestimmt werden.

Der internationale Handel erlaubt Wohlfahrtsgewinne insofern, als Ausländer bereit sind, für die Exportgüter eines Landes – nach Adam Smith für Überflüssiges – mehr zu bezahlen als die Bürger dieses Landes. Exporte spiegeln die Faktorausstattungen wider. Die Außenhandelsgewinne eines Landes reflektieren also die erworbenen und natürlichen komparativen Vorteile eines Landes.

Mit der Zeit verschieben sich komparative Vorteile. Es gelingt einzelnen Ländern, ihre Ausstattungen zu verbessern, beispielsweise durch die Akkumulation von Sach- oder Humankapital. Sie können dann auf dem Weltmarkt als neue Anbieter auftreten. Außerdem ist es im Rahmen des Produktzyklus ein natürliches Phänomen, daß der

Pionier nach und nach den Vorteil des frühen Beginns verliert und der komparative Vorteil auf andere Produzenten übergeht. Standortwettbewerb bedeutet, daß die immobilen Produktionsfaktoren der Länder um die mobilen Produktionsfaktoren in der Welt konkurrieren. Die Frage ist, inwieweit die Länder in der Lage sind, mobile Produktionsfaktoren im Inland zu halten oder aus dem Ausland zu gewinnen. In einem solchen Tiebout-Zusammenhang bieten die Länder öffentliche Güter wie Infrastrukturkapital, innere und äußere Sicherheit, ein qualitativ hochwertiges Bildungssystem sowie eine kulturelle Infrastruktur und locken so mobile Produktionsfaktoren wie qualifizierte Arbeitskräfte, Kapital und Technologie an. Diese öffentlichen Güter müssen jedoch durch Staatseinkünfte wie Steuern finanziert werden, und die Staaten müssen das optimale Paket zwischen dem Angebot öffentlicher Güter und den Opportunitätskosten, die bei der Finanzierung entstehen, finden. Ein großartiges Angebot öffentlicher Güter ist nicht unbedingt wünschenswert, wenn dies zu hohe Steuern erfordert; und sehr niedrige Steuern sind eventuell ebensowenig attraktiv, wenn die öffentliche Infrastruktur extrem schlecht ist. Ein wichtiges Element bei dieser Art von Standortwettbewerb ist der Wettbewerb der Länder auf dem Gebiet der institutionellen Regelungen, die die Anreize für Effizienz und technologische Verbesserungen in einer Wirtschaft bestimmen.

III

Ein wichtiger Aspekt des Standortwettbewerbs ist die Frage, welche Rolle dem privaten Sektor zuerkannt und wo die Grenze gezogen wird. Dies bezieht sich auch auf die physische Infrastruktur, die in privater Hand sein kann. Kennzeichnend für den privaten Sektor ist der Wettbewerb, und Wettbewerb ist eine Institution zur Kontrolle der Produktionskosten. Gleichzeitig ist der Wettbewerb ein Entdeckungsverfahren im Sinne von Hayek und Kirzner. Die Regionen der Welt, die sich nicht auf die dominierende Rolle des privaten Sek-

tors gestützt haben, scheiterten. Dies wird im Falle von Osteuropa ganz deutlich, wo die Anreize für eine Steigerung der Effizienz in der Produktion sehr gering waren, vor allem nachdem ein dezentralisierter technologischer Fortschritt in der Weltwirtschaft die vielzitierten Vorteile der Massenproduktion in den Großkonzernen ausgehöhlt hatte. Denn kleine Produktionseinheiten konnten vom technologischen Fortschritt zum Beispiel bei kleinen Rechnern und kleinen anpassungsfähigen Motoren profitieren.

Ein zentraler Aspekt ist die Offenheit eines Landes gegenüber der übrigen Welt. Osteuropa hatte infolge der Planwirtschaft eine »von oben« auferlegte Arbeitsteilung, in der die Ausnutzung steigender Skalenerträge die führende Doktrin darstellte. Im wesentlichen war Osteuropa jedoch keiner internationalen Konkurrenz ausgesetzt. Dies gilt auch für die lateinamerikanischen Länder, die fast vier Jahrzehnte lang durch die Wirtschaftsdoktrinen von Prebisch und Singer und deren Politik der Importsubstitution in die falsche Richtung gelenkt wurden. Nach dieser Politik wurden junge Industrien geschützt und die Wirtschaftszweige, die handelbare Güter herstellten, den Weltmarktpreisen nicht ausgesetzt. Lateinamerika verlor auf diese Weise schließlich seine Leistungsfähigkeit.

Diese Effizienzverluste sind wohlgernekt langfristige Phänomene, denn der Verlust an Leistungsfähigkeit und Dynamik tritt erst nach einiger Zeit offen zutage. Dies gilt für Osteuropa, wo sich im Grunde in den fünfziger Jahren der normale Aufholprozeß abzeichnete, schließlich aber Lähmung und Ineffizienz die Überhand gewannen. Das gleiche gilt auch für Lateinamerika, wo mit der Zeit die Politik der Importsubstitution eine verheerende Wirkung zeitigte.

Die Pazifik-Anrainerstaaten gingen den entgegengesetzten Weg. Sie orientierten sich nach außen und verzerrten die relativen Preise der Export- und Importgüter nicht. Ihre junge Industrie mußte so von Anfang an mit der Industrie anderer Länder konkurrieren und Märkte für ihre Produkte finden. Dies erwies sich als Anreiz dafür, die Leistungsfähigkeit ihrer nationalen Wirtschaft zu stärken. Alle

Länder oder Regionen der Erde, die sich an diesem Wettbewerb nicht beteiligen, werden schließlich zurückfallen.

IV

Die Öffentlichkeit hat eine merkwürdige Vorstellung von den Auswirkungen des internationalen Handels auf die Länder. Vom Standpunkt der Unternehmen und Industrien ist es korrekt zu sagen, daß Unternehmen und Industrien auf dem Weltmarkt miteinander konkurrieren. Aus dieser Sicht sind die Exporte die entscheidende Variable. Eine Erhöhung der Exporte bedeutet Gewinne für die Unternehmen und höhere Löhne für deren Arbeitskräfte. Aus der Sicht der Verbraucher sind Exporte jedoch nicht so wichtig. Vielmehr entscheiden die Waren, die infolge des Exports von Gütern aus dem Ausland eingeführt werden können, über die Wohlfahrtsgewinne aus dem internationalen Handel. Diese Außenhandelsgewinne spiegeln die Tatsache wider, daß wir mit der gegebenen Menge an Ressourcen durch den Außenhandel insgesamt mehr Waren erhalten können als durch Einsatz derselben Ressourcen in der inländischen Produktion bei Autarkie. Diese Außenhandelsgewinne führen zu niedrigeren Importgüterpreisen, wodurch wiederum die Kaufkraft der Löhne und anderer Faktoreinkommen steigt.

Der merkantilistische Ansatz einer Steigerung der Exporte um jeden Preis ist daher irreführend. Ein Land profitiert vom Handel, selbst wenn einzelne Wirtschaftssektoren auf den Weltmärkten Verluste hinnehmen müssen. Außerdem entspricht der industrieinterne Handel, der inzwischen mehr als die Hälfte des Handels zwischen den Industriestaaten ausmacht, nicht der Vorstellung, daß eine Wirtschaftsbranche eines Landes untergehen muß, wenn die gleiche Branche in einem anderen Land expandiert. Beim Handel mit Produkten der gleichen Industrie ist der internationale Handel vielmehr ein Positivsummenspiel. In gewissem Maße können also Länder ihren Wohlstand vergrößern.

Dies ist für Europa von besonderer Bedeutung. Wenn die Europäische Gemeinschaft sich durch protektionistische Maßnahmen abschottet, können die Kräfte des Wettbewerbs, die die Leistungsfähigkeit fördern, nicht wirken, und die EG wird schließlich dasselbe Schicksal erleiden wie Osteuropa und Lateinamerika. Aus diesem Grunde muß Europa unbedingt offen gehalten werden.

In Europa wurde die Bedeutung des institutionellen Wettbewerbs durch das Urteil des Europäischen Gerichtshofes im Falle des Cassis-de-Dijon aus dem Jahr 1979 unterstrichen. In diesem Urteil wurde entschieden, daß ein in einem europäischen Land legal auf den Markt gebrachtes Produkt auch in anderen Ländern akzeptiert werden muß. Infolge dieses Urteils wurde das Ursprungsland-Prinzip in institutionelle Arrangements aufgenommen. Dieses Prinzip öffnete die Tür für institutionelle Regelungen in Europa und belebte die wirtschaftliche Dynamik. Wohlgermerkt kann das Ursprungsland-Prinzip wahrscheinlich nicht auf die Weltwirtschaft ausgeweitet werden. Hier läßt sich durch das Bestimmungsland-Prinzip sicherstellen, daß ausländische Erzeugnisse und Dienstleistungen dieselben gesetzlichen Bestimmungen erfüllen wie inländische.

V

In diesem Szenario der internationalen Allokation der Ressourcen und Produktionsfaktoren in der Weltwirtschaft müssen die nationalen Wirtschaftssysteme auf Veränderungen der Faktorenangebote – wie Bevölkerungswachstum oder eine veränderte Verfügbarkeit von Rohstoffen – reagieren. Die Ölkrise war ein solcher Fall, in dem die Frage der Verfügbarkeit eines Rohstoffes aufgrund einer erhöhten Nachfrage nach Öl sowie der politischen Entschlossenheit der Östaaten, ihre Rohstoffbasis zu kontrollieren, in den Vordergrund trat. Auch eine größere Umweltknappheit, zum Beispiel infolge veränderter Präferenzen der Bevölkerung, könnte die Weltwirtschaft langfristig beeinflussen. Die Integration der Pazifik-Anrainerstaaten

einschließlich Chinas in die Weltwirtschaft bedeutet, daß ein zusätzliches Angebot an Niedriglohn-Arbeitskräften die internationale Arbeitsteilung verändert und sich die reichen Volkswirtschaften in Nordamerika und Westeuropa anpassen müssen. Dies wirft die Frage nach der Flexibilität der Arbeitsmärkte in Westeuropa auf, sofern es Westeuropa nicht gelingt, mit den Niedriglohn-Arbeitskräften des Pazifikraums dank einer deutlichen Produktivitätssteigerung erfolgreich zu konkurrieren.

Der Reformprozeß in Osteuropa bedeutet einen weiteren Wandel in der Weltwirtschaft. Ein halber Kontinent versucht, sich an der internationalen Arbeitsteilung zu beteiligen und durch einen Tausch von Exportgütern gegen Importgüter eine höhere Wertschöpfung bei seinen Produktionsaktivitäten zu erzielen. Dies wird sich auf den Handelsverkehr und die Investitionsströme sowie auf die Industriestruktur und die Arbeitsmärkte in Westeuropa auswirken.

VI

Wettbewerb braucht Regeln, das heißt einen Rahmen, innerhalb dessen der Wettbewerb stattfinden kann. Dies gilt für die nationale Wirtschaftspolitik wie für die Weltwirtschaft. Diese Regeln sollen vor allem verhindern, daß ein einzelnes Land durch strategisches Verhalten die Wohlfahrt eines anderen beeinträchtigt. Das Gefangenendilemma in der aggressiven Außenhandelspolitik ist ein solches Beispiel: Länder können keine bessere Lösung finden, da sie durch unkooperatives Verhalten blockiert werden. Eine freiwillige Verpflichtung der Länder zur Einhaltung internationaler institutioneller Regelungen ist nötig. Neben dem GATT, einem Abkommen über Handel und Dienstleistungen, sind auch institutionelle Beschränkungen im Fall von grenzüberschreitenden und globalen Umweltschäden erforderlich. Neben die Weltwirtschaftsordnung muß eine Weltumweltordnung treten.