

Klodt, Henning

Book Part — Digitized Version

Neue Entwicklungstendenzen im Welthandel

Provided in Cooperation with:

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

Suggested Citation: Klodt, Henning (1989) : Neue Entwicklungstendenzen im Welthandel, In: Leben, Burkhard G. (Ed.): Weltwirtschaft im Zeichen zunehmenden internationalen Wettbewerbs, ISBN 3-88795-068-2, Akad. für Politik u. Zeitgeschehen, Hans-Seidel-Stiftung, München, pp. 15-20

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/1995>

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.

Neue Entwicklungstendenzen im Welthandel

Die internationale Wirtschaftsverflechtung hat sich in den vergangenen Jahren und Jahrzehnten ständig verstärkt. Für die Bundesrepublik wird das deutlich an der Zunahme der Exportquote (Ausfuhr von Waren und Dienstleistungen in Relation zum Bruttoinlandsprodukt); mittlerweile liegt diese Quote bei 32 v.H. (1987), während sie 1970 erst ein Niveau von 22 v.H. und 1960 von 20 v.H. erreichte.

Dabei nimmt die Bundesrepublik keine Sonderstellung ein, denn auch weltweit expandiert der Handel rascher als die Produktion. Zwar sind die Zuwachsraten absolut gesehen heute niedriger als früher, doch nach wie vor gilt die Faustregel, daß der Welthandel rund eineinhalb mal bis doppelt so schnell expandiert wie die Weltproduktion. Die internationale Arbeitsteilung hat sich also beträchtlich intensiviert.

Diese Intensivierung hat sich freilich nicht innerhalb traditioneller Bahnen vollzogen. Es lassen sich einige neue Muster in der internationalen Arbeitsteilung ausmachen, die auf den ersten Blick nur schwer mit herkömmlichen Erklärungsansätzen der Außenhandelstheorie in Einklang zu bringen sind. Ich möchte mich auf zwei dieser neuen Entwicklungslinien konzentrieren, die mir besonders wichtig erscheinen und die sich thesenartig wie folgt beschreiben lassen:

1. Technisches Wissen war in früheren Jahren ein standortgebundener Produktionsfaktor, der hochentwickelten Industrieländern einen Wettbewerbsvorteil bei technologisch hochwertigen Gütern verschaffte. Heute wird technisches Wissen zunehmend international mobil, so daß auch weniger entwickelte Länder in die High-tech-Produktion einsteigen können.

2. Weltweit expandiert der Dienstleistungssektor erheblich rascher als der Industriesektor. Daher ist auch im internationalen Handel mit einer überdurchschnittlichen Expansion des Dienstleistungshandels zu rechnen. Überdies hat die technologische Entwicklung das Potential für eine Intensivierung der internationalen Arbeitsteilung gerade in einigen Dienstleistungsbranchen schubartig ausgeweitet.

Zunächst zur ersten These, zur internationalen Mobilität des technischen Wissens: Die Spezialisierungsvorteile hochentwickelter Industrieländer im internationalen Handel liegen traditionell bei forschungsintensiven Gütern. Spitzenlöhne lassen sich auf den Weltmärkten nur mit Spitzentechnologien verdienen, und gerade hier lassen sich hochqualifizierte

Arbeitskräfte optimal einsetzen. Einfachere, standardisierte Produkte können dagegen zumeist in weniger entwickelten Ländern kostengünstiger produziert werden.

Analysiert man die Güterstruktur des westdeutschen Außenhandels, so zeigt sich im großen und ganzen eine recht gute Übereinstimmung mit diesem Raster. Bei forschungsintensiven Gütern – dazu zählen die meisten Investitionsgüter und eine Reihe von Chemieprodukten – ist die Bundesrepublik insgesamt gesehen Nettoexporteur; bei Grundstoff- und Produktionsgütern sowie bei Verbrauchsgütern dagegen, deren Produktion stärker standardisiert ist, wird mehr importiert als exportiert. Ein recht ähnliches Spezialisierungsmuster läßt sich ebenfalls für andere hochentwickelte Industrieländer beobachten.

Ein genauer Blick auf die internationalen Handelsströme von forschungsintensiven Gütern bietet jedoch auch Überraschungen. So ist es heute keine Seltenheit mehr, daß neuentwickelte EDV-Geräte vom ersten Tag der Markteinführung an in südostasiatischen Niedriglohnländern produziert werden. Was ist hier geschehen? Zählen Datenverarbeitungsgeräte mittlerweile zu den standardisierten Produkten, bei denen Entwicklungs- und Schwellenländer ihre komparativen Vorteile haben? Oder ist der Entwicklungsprozeß in Südostasien schon so weit fortgeschritten, daß die aufstrebenden Länder dieser Region inzwischen die technologische Leistungsfähigkeit der alten Industrieländer erreicht oder gar übertroffen haben?

Beide Vermutungen sind sicherlich nicht völlig unbegründet, doch am Kern der Sache gehen sie vorbei. Die veränderte Arbeitsteilung bei EDV-Geräten ist in erster Linie durch eine zunehmende räumliche Trennung von Forschung und Produktion gekennzeichnet. Die Entwicklung und Konstruktion neuer EDV-Anlagen ist auch heute noch weitgehend auf die Industrieländer konzentriert – insbesondere auf die Vereinigten Staaten und Japan. Die Produktion dagegen wird zunehmend an kostengünstigere Standorte verlegt. Hauptträger dieser Entwicklung sind multinationale Unternehmen, die ihre Forschungslabors in der Regel in der Nähe ihrer Headquarters, also in Industrieländern, ansiedeln und ein international verzweigtes Netz von Produktionsstätten unterhalten.

Die Internationalisierung der Produktionsprozesse findet dort ihre Grenzen, wo die Vorteile der Ausnutzung unterschiedlicher Kostenniveaus durch die Nachteile erhöhter Kommunikationskosten wieder aufgewogen werden. Insbesondere dann, wenn für die optimale Steuerung der Betriebsabläufe ein intensiver Informationsaustausch zwischen Mutter- und Tochtergesellschaft erforderlich ist, schlagen solche Kosten zu Buche.

Die Grenzen zwischen rentablem und unrentablem Auslandsengage-

ment sind allerdings kräftig in Bewegung geraten durch die spektakulären Entwicklungsschritte in der Mikroelektronik. Im Verlauf der siebziger und achtziger Jahre sind die Informations- und Kommunikationskosten auch über nationale Grenzen hinweg beträchtlich gesunken. Damit ist manche Produktionsverlagerung ins Ausland rentabel geworden, die in früheren Jahren an den hohen Kommunikationskosten gescheitert wäre. Die Zusammenarbeit zwischen der Entwicklungs- und der Produktionsabteilung eines Unternehmens, die früher eine gewisse räumliche Nähe erforderte, läßt sich heute oftmals auf dem Wege der Telekommunikation erreichen. Technisches Wissen ist damit zunehmend international mobil geworden.

Von diesem neuen Trend sind freilich nicht alle forschungsintensiven Branchen (die auch als Schumpeter-Industrien bezeichnet werden) gleichermaßen betroffen, denn bei einigen von ihnen ist ein enger räumlicher Kontakt zwischen Forschung und Produktion nach wie vor unverzichtbar. Worauf es ankommt, ist die Organisationsstruktur der Forschung oder, anders ausgedrückt, das Ausmaß von Komplementaritäten zwischen Forschung und Produktion.

Zwei Extrembeispiele mögen die Unterschiede verdeutlichen:

- In der Chemischen Industrie ist die Forschungsarbeit in erster Linie Laborarbeit. Hier werden die Konzepte entwickelt, die anschließend in den Produktionsanlagen umgesetzt werden. Aufgrund der geringen Rückkoppelungen zwischen den beiden Sphären ist eine Auslagerung der Produktion ohne größere Schwierigkeiten möglich. Viele Unternehmen aus dieser Branche sind daher multinationale Unternehmen. Die Chemische Industrie kann somit als mobile Schumpeter-Industrie bezeichnet werden.
- Im Flugzeugbau ist eine strikte Trennung von Forschung und Produktion überhaupt nicht durchführbar. Die Forschungs- und Konstruktionsarbeit findet gewissermaßen an der verlängerten Werkbank statt. Eine räumliche Entkoppelung von der Produktion ist weder sinnvoll noch möglich. Obwohl auch in dieser Branche – ebenso wie in der Chemischen Industrie – Großunternehmen dominieren, sind multinationale Unternehmen mit nennenswerten ausländischen Produktionsanlagen praktisch nicht vertreten. Der Flugzeugbau zählt damit zu den immobilien Schumpeter-Industrien.

Die Grenzen zwischen diesen beiden Kategorien sind sicherlich fließend und können sich überdies im Zeitablauf ändern. Nach einer empirischen Untersuchung des Instituts für Weltwirtschaft, die sich in erster Li-

nie auf Daten über die internationale Verflechtung von Großunternehmen stützt, läßt sich jedoch folgende grobe Zuordnung vornehmen:

- Zu den mobilen Schumpeter-Industrien zählen neben der Chemischen Industrie vor allem die Elektrotechnik und die Herstellung von Büromaschinen und Datenverarbeitungsgeräten.
- Als immobile Schumpeter-Industrien können der Luft- und Raumfahrzeugbau, der Maschinenbau sowie die Meß- und Regeltechnik gelten.

Einer eindeutigen Zuordnung entzieht sich die letzte der forschungsintensiven Branchen, der Automobilbau. In den unteren Qualitätsbereichen ist die Produktion mittlerweile weitgehend standardisiert; in den oberen Qualitätsbereichen lassen sich eher Parallelen zum Maschinenbau ausmachen. Insgesamt gesehen dürfte sich diese Branche im Übergang von einer immobilen Schumpeter-Industrie zu einer standardisierten Industrie befinden.

Was folgt aus diesen Überlegungen für die künftige Entwicklung der Wirtschaftsstruktur in der Bundesrepublik? Die wichtigste Konsequenz ist sicherlich, daß die Abwanderung von Arbeitsplätzen zu den Niedriglohnländern nicht auf einfache, weitgehend standardisierte Produktionen beschränkt bleibt, sondern in zunehmendem Maße auch forschungsintensive Branchen erfaßt, bei denen die Industrieländer bislang eine kaum gefährdete Wettbewerbsposition hatten. Davon sind allerdings nicht die hochqualifizierten Arbeitskräfte, sondern vor allem wenig qualifizierte Arbeitskräfte aus den Produktionsabteilungen der mobilen Schumpeter-Industrien betroffen.

Mit Erhaltungssubventionen und einem erhöhten Zollschutz dürften die bedrohten Arbeitsplätze auf Dauer nicht zu halten sein; denn eine konservierende Strukturpolitik führt in aller Regel nicht zu einer verbesserten Wettbewerbsfähigkeit der geschützten Industrien. Sie gibt vielmehr einer ineffizienten Produktion Vorschub und schiebt die notwendige Struktur-anpassung lediglich hinaus. Die Erfahrungen in der Stahlindustrie oder im Schiffbau zeigen, daß Strukturprobleme um so schwerer zu lösen sind, je länger sie künstlich zurückgestaut werden. Die Bundesregierung wäre schlecht beraten, wenn sie den auf längere Sicht zu erwartenden Anpassungsproblemen in der Elektrotechnik oder im Automobilbau mit Protektionsmaßnahmen begegnen wollte.

Gefordert sind in erster Linie die Bildungspolitik und die Lohnpolitik. Die Bildungspolitik muß dafür sorgen, daß unzureichende oder im Strukturwandel obsolet gewordene Qualifikationen durch bessere, marktge-

rechte Qualifikationen ersetzt werden. Wo dies nicht möglich ist, müssen die verbleibenden Qualifikationsunterschiede zwischen verschiedenen Arbeitskräften durch eine entsprechende Lohndifferenzierung aufgefangen werden.

Die Auswirkungen der neuen Informations- und Kommunikationstechnologien auf die internationalen Handelsströme sind jedoch nicht auf den High-tech-Bereich beschränkt. Neue Muster der internationalen Arbeitsteilung werden sich vermutlich auch im Dienstleistungssektor entwickeln, und damit komme ich zur zweiten der eingangs genannten Thesen – das erhöhte Potential für den internationalen Dienstleistungshandel.

Bisher ist der internationale Handel mit Dienstleistungen weit hinter den Erwartungen zurückgeblieben. Der Anteil des Dienstleistungssektors an der Weltproduktion beträgt gegenwärtig rund 60 v.H., und die Tendenz ist steigend. Der Anteil des grenzüberschreitenden Dienstleistungsaustausches am Welthandel stagniert dagegen seit vielen Jahren bei nicht einmal 20 v.H.

Das klassische Argument für das geringe Ausmaß des internationalen Dienstleistungshandels lautet, daß Produktion und Konsum vieler Dienstleistungen simultan und am gleichen Ort erfolgen müßten. Sollen derartige Dienstleistungen international gehandelt werden, müsse entweder der Produzent oder der Konsument über die Grenze gehen. Die damit verbundenen Transaktionskosten seien ungleich höher als im Warenhandel, so daß zwangsläufig im Dienstleistungssektor weniger international gehandelt würde.

Bei manchen Dienstleistungen, etwa beim Friseurhandwerk oder im Gesundheitsdienst, leuchtet dieses Argument unmittelbar ein. Es trifft jedoch nicht für alle Bereiche zu, insbesondere nicht für jene Dienstleistungen, die in erster Linie aus Informationen bestehen. Eine Consulting-Firma beispielsweise kann durchaus den Auftrag eines ausländischen Klienten bearbeiten, ohne daß Personen über Grenzen wandern müssen. Der Informationsaustausch zwischen Produzenten und Konsumenten muß nicht im persönlichen Gespräch erfolgen, sondern kann auf vielfältige andere Weise bewerkstelligt werden – etwa auf schriftlichem Wege oder auf dem Wege der Telekommunikation.

Ähnlich wie beim Handel mit forschungsintensiven Gütern kommt auch beim Handel mit informationsintensiven Dienstleistungen den modernen Informations- und Kommunikationstechnologien eine Schlüsselrolle zu. Die immensen Leistungssteigerungen und Preissenkungen in diesem Bereich haben dazu geführt, daß das Potential für den internationalen Handel mit informationsintensiven Dienstleistungen in den ver-

gangenen Jahren beträchtlich gestiegen ist. Die internationale Vernetzung von Computersystemen, der Ausbau von Telex- und Telefax-Stationen und der Einstieg in die Breitbandverkabelung eröffnen vielfältige neue Möglichkeiten zum internationalen Informationsaustausch.

Betrachtet man die Struktur des gesamten Dienstleistungssektors etwas genauer, so fällt ins Auge, daß gerade die informationsintensiven Dienstleistungsbranchen zu den Wachstumsbranchen zählen. Dazu gehören nicht nur die oben erwähnte Unternehmensberatung, sondern ebenso die Banken und Versicherungen, die Telekommunikation sowie die übrigen unternehmensbezogenen Dienstleistungen. Für die Unternehmen aus all diesen Branchen, die bislang überwiegend auf nationalen Märkten operiert haben, ist durch die neuen Informations- und Kommunikationstechnologien das Tor zum Weltmarkt weit geöffnet worden.

Daß dieses Tor bislang nur in so geringem Maße durchschritten wird, hängt in erster Linie mit der starken staatlichen Reglementierung der meisten Dienstleistungsmärkte zusammen. So ist es britischen Versicherungsunternehmen beispielsweise nicht erlaubt, ihre Lebensversicherungsverträge durch Versicherungsmakler auf dem deutschen Markt anzubieten. Und ausländische Banken können im Inland nur tätig werden, wenn sie sich der deutschen Bankenaufsicht unterwerfen. Auch die Deutsche Bundespost trägt mit ihrer restriktiven Zulassungspolitik im Endgeräteequipment und ihren hohen Leitungsgebühren nicht gerade zu einer raschen Verbreitung neuer Kommunikationstechnologien bei.

So kann das Potential für eine intensive internationale Arbeitsteilung im Dienstleistungssektor bislang nur äußerst unvollständig genutzt werden. Für die Zukunft sind hier jedoch einschneidende Veränderungen zu erwarten. Zum einen ist bei der für 1992 angestrebten Vollendung des Europäischen Binnenmarktes gerade im Dienstleistungssektor mit einer Liberalisierung zu rechnen, zum anderen steht der Dienstleistungshandel weit oben auf der Tagesordnung der GATT-Verhandlungen im Rahmen der Uruguay-Runde.

Insgesamt läßt sich feststellen, daß die raschen Fortschritte in der Informations- und Kommunikationstechnologie recht deutliche Spuren im Muster der internationalen Arbeitsteilung hinterlassen haben und noch hinterlassen werden. Für die Erhaltung und Steigerung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit eines Landes kommt es darauf an, diesen neuen Trends offen zu begegnen und die Herausforderungen des technischen Fortschritts anzunehmen.