

Wolfgang Reeder

Strukturen und Tendenzen der Weltwirtschaft

- 1.0 Von der Außenwirtschaft zur Markt-Integration
- 2.0 Der Prozess der Globalisierung
- 3.0 Strukturen der Weltwirtschaft
- 4.0 Internationale Wettbewerbsfähigkeit

In:
Michael Neu, Wolfgang Gieler,
Jürgen Bellers (Hrsg.):
Handbuch
der Außenwirtschaftspolitik.
Münster: LIT Verlag 2004

- 1.0 Von der Außenwirtschaft zur Markt-Integration
 - 1.1 Internationale und interregionale Wirtschaft
 - 1.2 Außenwirtschafts-Theorien
 - 1.3 Die Dynamik der Markt-Integration
- 2.0 Der Prozess der Globalisierung
 - 2.1 Globalisierung – neue Dimension der Weltwirtschaft
 - 2.2 Ausprägungen und Ursachen der Globalisierung
 - 2.3 Auswirkungen der Globalisierung
- 3.0 Strukturen der Weltwirtschaft
 - 3.1 Wirtschaftskrieg oder Marktausgleich
 - 3.2 Kompensatorischer oder substitutiver Handel
 - 3.3 Tendenzen der Weltwirtschaft
- 4.0 Internationale Wettbewerbsfähigkeit
 - 4.1 Indikatoren der Standort-Qualität
 - 4.2 Standort-Faktor Innovations-Potential
 - 4.3 Standort-Erweiterung und Standort-Entgrenzu

1.0 Von der Außenwirtschaft zur Markt-Integration

1.1 Internationale und interregionale Wirtschaft

1. Juli 1990, 0.00 Uhr: Von nun an ist die D-Mark gesetzliches Zahlungsmittel vom Rhein bis zur Oder, von der Nordsee bis zum Erzgebirge. Über Nacht ist der Außenhandel zwischen der Bundesrepublik Deutschland und der Deutschen Demokratischen Republik zum Binnenhandel geworden. Zwar wurde der Handel vorher, dem Einheitsgebot des Grundgesetzes entsprechend, "innerdeutscher" Handel genannt. Zwar blieb der Handel bis zur endgültigen Wiedervereinigung am 3. Oktober 1990 rechtlich Außenhandel. Ökonomisch jedoch war Außenhandel zum Binnenhandel geworden.

Damit wird sichtbar, was allein Wirtschafts-Beziehungen zu Außen-Wirtschafts-Beziehungen macht: Es sind Grenzen, nicht geographische, ethnische, soziale, ökonomische, sondern politische, (staats-)rechtliche Grenzen. Unter Außenwirtschaft verstehen wir diejenigen wirtschaftlichen Beziehungen, die staatsrechtliche Grenzen überschreiten.

Ab 1. Juli 1990 galt zwar eine gemeinsame Währung, die in der Folgezeit zu dramatischen Strukturbrüchen führte. Realwirtschaftlich jedoch hatte sich zunächst von einem Tag auf den anderen mit dem Wechsel von Außenwirtschaft zu Binnenwirtschaft nichts geändert. Aus den Wirtschaftsbeziehungen zwischen zwei deutschen Staaten wurden Beziehungen zwischen zwei deutschen Regionen, West- und Ostdeutschland – vergleichbar den Wirtschaftsbeziehungen zwischen Baden-Württemberg und Niedersachsen. Außenwirtschaft ist eine Sonderform von Wirtschaftsbeziehungen zwischen Regionen. Internationale Arbeitsteilung ist eine Sonderform von interregionaler Arbeitsteilung.

1.2 Außenwirtschafts-Theorie

Die Einsicht, dass internationale Arbeitsteilung nichts anderes ist als eine Sonderform von Arbeitsteilung überhaupt, nutzt Adam Smith (1723-1790) für seine Erklärung: Arbeitsteilung folgt – absoluten – Kostenvorteilen. Länder konzentrieren sich auf die Produktion derjenigen Güter, die sie mit geringeren Kosten produzieren als andere Länder. Und was geschieht in Ländern, die bei allen Gütern Kostennachteile haben? Die Antwort formuliert David Ricardo (1772-1823) mit seiner Theorie der komparativen Kostenvorteile. Bei manchen Gütern liegen die Produktions-Kosten eines Landes A sehr weit, bei anderen Gütern weniger weit unter den Produktions-Kosten eines Landes B. Dann ist es für beide Länder vorteilhaft, wenn sich Land A auf die Güter mit höheren, das Land B auf die Güter mit geringeren Kostenunterschieden konzentriert.

Wo liegt die Ursache für Kosten-Unterschiede ? Eli F. Heckscher (1879-1952) und Bertil Ohlin (1899-1979) nennen die unterschiedliche Ausstattung von Ländern mit Produktionsfaktoren. Die unterschiedliche Faktor-Ausstattung bewirkt unterschiedliche relative Faktor-Kosten von Arbeit, Kapital und Natur. Länder mit großem Arbeitskräfte-Potential und deshalb niedrigen relativen Arbeitskosten exportieren Arbeits-intensive, importieren Kapital-intensive Güter. Länder mit niedrigem Arbeitskräfte-Potential und deshalb hohen relativen Arbeitskosten exportieren Kapital-intensive, importieren Arbeits-intensive Güter. Heckscher und Ohlin folgern daraus ihr Theorem über den Ausgleich der Faktorpreise: In Ländern, die Arbeits-intensive Güter exportieren, steigt die Nachfrage und damit der Preis von Arbeit. In Ländern, die Kapital-intensive Güter exportieren, steigt die Nachfrage und damit der Preis von Kapital. Die Unterschiede in den Faktorpreisen gleichen sich aus.

Wesentlich ist, dass hier der Übergang von der statischen zur dynamischen Analyse vollzogen wird. Absolute und relative komparative Kostenvorteile und Unterschiede der Faktorausstattung bleiben nicht für alle Zeiten erhalten. Technischer Fortschritt, Innovationen ändern die Produktionsfunktionen, die Kombinationen der Produktionsfaktoren Arbeit, Kapital, Natur. Natürlich beziehen Ökonomen solche Veränderungen in die Außenwirtschaftstheorie ein – mit dem Ergebnis, das der Ökonom Sell so formuliert: “Die ursprünglich allgemeine Theorie, die auf der Grundlage weniger Informationen zu generellen Aussagen gelangte, wird durch die Erweiterung um Faktoren, die komparative Vorteile begründen können, letztlich zum Investitionskalkül, das alle für bestimmte Projekte relevanten Produktions- und Absatzbedingungen erfasst“ (Sell 1991, 134).

1.3 Die Dynamik der Markt-Integration

Sprechen wir von Investitions-Kalkül, so wechseln wir von der makro- zur mikro-ökonomischen Sichtweise. Das bedeutet, dass (nach der Transformation der Staatshandels-Länder) i.d.R. nicht Länder miteinander Wirtschaftsbeziehungen eingehen, sondern Unternehmen und Konsumenten, dass auf den Automobilmärkten z.B. nicht Länder miteinander in Konkurrenz stehen, sondern Unternehmen. Das allerdings tun sie unter zwei Bedingungen, die Wirtschaftsbeziehungen zu internationalen Beziehungen machen, unter den Bedingungen

- verschiedener Währungen und/oder
- staatsrechtlicher Grenzen.

Diese Bedingungen beeinflussen die Kosten von Produktion und Transaktion. Kosten bestimmen Standort-, Absatz- und Beschaffungs-Entscheidungen. Die Analyse internationaler Wirtschaftsbeziehungen wird Teil der Preis- und Markt-Theorie. Dies ist der meso-ökonomische Ansatz der Analyse (Borchert 1999, 137). Damit können wir den wesentlichen Vorteil Grenz-überschreitender Wirtschaftsbezieh-

hungen bestimmen. Sie ermöglichen es, zwei Bedingungen wirtschaftlicher Effizienz zugleich zu erfüllen, die auf begrenzten Märkten mit kleineren Absatzmengen miteinander in Konflikt geraten können. Auf begrenzten Märkten können entweder Unternehmen im Wettbewerb stehen, aber zu überhöhten Stück-Kosten produzieren. Oder sie können Größen-Vorteile nutzen, weil sie Wettbewerb ausgeschaltet haben. Grenz-überschreitendes Wirtschaften erlaubt es, Größen-Vorteile und Wettbewerbs-Dynamik gleichzeitig zu sichern.

2.0 Globalisierung – die neue Dimension

2.1 Von der Außenwirtschaft zur Weltwirtschaft

In der weltweiten Verbindung von Größen-Vorteilen und Wettbewerbs-Bedingungen wird eine neue Dimension internationaler Wirtschaftsbeziehungen wirksam, die in einem neuen Begriff zum Ausdruck kommt, dem der Globalisierung.

Die ausgeprägte Dynamik weltwirtschaftlicher Beziehungen Ende des 20. Jahrhunderts ist allerdings kein völlig neues Phänomen. Industrialisierung ging im 19. Jahrhundert zunächst einher mit einer Freihandels-Ära. Die Ungleichzeitigkeit der Industrialisierung in den einzelnen Ländern löste zwar Ende des 19. Jahrhunderts wieder Abschottungs-Bestrebungen durch Schutz-Zölle aus. Sie konnten die Entwicklung des Welthandels bis zum ersten Weltkrieg allerdings nicht dauerhaft beeinträchtigen.

Gründe für die schnelle Entwicklung des Welthandels waren (Ott / Schäfer 1984, 410-411):

- die Entwicklung der Verkehrs-Infrastruktur und der Kommunikations-Infrastruktur (1878 Weltpostverein),
- schnell wachsende Auslands-Investitionen,
- ein Netz zwischenstaatlicher Verträge,
- das System der Goldwährung mit seiner Tendenz zu währungs-politischer Disziplin und zum Zahlungsbilanz-Ausgleich.

Welche Bedeutung die weltwirtschaftliche Verflechtung zu Beginn des 20. Jahrhunderts hatte, wird ersichtlich, wenn wir bedenken, dass erst Ende der 60er Jahre das Verflechtungs-Niveau wieder erreicht worden ist, das 1913 schon Realität war (Michie/GrieveSmith 1995).

Grundlage dieser Verflechtung blieb jedoch der Aussenhandel. Die neue Qualität des Prozesses zeigt sich in den (nominalen) Wachstumsfaktoren ökonomischer Größen im letzten Drittel des 20. Jahrhunderts: In dieser Zeit wuchsen nominal

- das Welt-Inlandsprodukt mit dem Faktor 8,
- der Welt-Exporte mit dem Faktor 9,
- die Direkt-Investitionen mit dem Faktor 25,
- die Finanzkapital-Ströme mit dem Faktor 43.

(UNCTAD 2001. WTO 2001)

2.2 Ausprägungen und Ursachen der Globalisierung

In diesen Größenordnungen zeigt sich der Übergang von außenwirtschaftlichen zu weltwirtschaftlichen Beziehungen. Sie sind durch fünf Tendenzen gekennzeichnet:

- Monetär
durch die elektronische Vernetzung von Geld- und Kapitalmärkten,
- Ökonomisch
durch die Öffnung von Faktor- und Absatzmärkten,
- Politisch
durch die wachsende Bedeutung transnationaler Regelungen,
- Ökologisch
durch die Interdependenz der Umwelt/en,
- Sozial
durch die Angleichung von Lebensstilen.

Politische, ökonomische und technische Entwicklungen bewirkten den als Globalisierung bezeichneten Take off weltwirtschaftlicher Verflechtung:

- politisch
die Beschleunigung der europäischen Integration und die Öffnung kommunistischer Länder Mittel- und Osteuropas und Asiens,
- ökonomisch
die zunehmende Weltmarkt-Integration durch GATT / WTO und die Entstehung neuer Wachstumszonen in Asien und Lateinamerika,
- technisch
die Optimierung von Transport-Systemen, vor allem aber das Internet als weltumspannendes Echtzeit-Kommunikationsnetz.

2.3 Auswirkungen der Globalisierung

Die Beziehungen zwischen weltwirtschaftlicher Verflechtung und wirtschaftlichem Wachstum sind offensichtlich. Die Entwicklung im 19. und 20. Jahrhundert zeigt, dass mit zunehmender Offenheit die Wachstumsrate des Bruttoinlandsprodukts pro Kopf zunimmt (Siebert 1997, 92,103). Spezialisierungseffekte, Verbindung von Größenvorteilen und Wettbewerb, Produkt-Differenzierung, Verbreitung von Neuerungen sind Grundlagen der Wachstumseffekte.

Zunehmende Offenheit der Weltwirtschaft bedeutet erweiterte Entscheidungs-Spielräume für Unternehmen, bedeutet

- weltweiten Verkauf von Produkten und Dienstleistungen,
- weltweiten Einkauf von Vorprodukten und Kapitalgütern,
- weltweite Auswahl von Standorten mit geringsten Faktorkosten,
- weltweite Auswahl von Standorten mit hochqualifiziertem Personal,
- weltweite Arbeitsteilung statt Standort-gebundener Produktion,
- Trennung von Produktionsstandort und Unternehmenssitz
- Konkurrenz von Produktions-Standorten.

Diese erweiterten Entscheidungs-Spielräume von Unternehmen und deren Hinnahme oder gar Förderung durch die Wirtschaftspolitik sind Gegenstand der Globalisierungs-Kritik (z.B. Martin/Schumann 1996. Boxberger/Klimenta 1998. Gray 1998). Kommt Globalisierung nur

einzelnen Unternehmen zugute ? Was bedeutet Globalisierung für die anderen Unternehmen, für Beschäftigte und Konsumenten ?

3.0 Tendenzen der Weltwirtschaft

3.1 Wirtschaftskrieg oder Marktausgleich

Die Globalisierungs-Kritik nimmt ein verbreitetes Denkmuster auf, die Vorstellung wirtschaftlicher Prozesse als Nullsummen-Spiele: Gewinne der Einen sind danach immer Verluste der Anderen. Dieses Denkmuster wird fortgeführt bis zur Qualifizierung der Globalisierung als Welt-Wirtschaftskrieg (Thurow 1992. Luttwak 1993).

In der Tat sind auf Grenz-überschreitenden Märkten ebenso Strategien von Verdrängungs-Wettbewerb festzustellen wie auf nationalen Märkten. Das gilt für Unternehmen. Ob das für Staaten nicht nur in einzelnen Situationen, sondern grundsätzlich gilt, sei mit einer Überlegung geprüft: Die Außenwirtschaftsbeziehungen zweier Länder A und B beschränken sich auf Güterhandel. Land A erzielt einen dauerhaften, sogar wachsenden Exportüberschuss. Es scheint also vom Außenhandel zu profitieren. Tatsächlich gibt das Land Güter ab ohne Gegenleistung – denn es erhält, wenn der Überschuss dauerhaft ist, ohnehin nur nicht eingelöste, damit wertlose Forderungen an Land B.

Das bedeutet: Ein Wirtschaftskrieg gegen Land B würde Land A selbst noch mehr schaden. Land A könnte generell nur noch dann in Land B verkaufen, wenn es Land B zugleich das Geld für die Bezahlung zur Verfügung stellt. Handel ist aber nur dann profitabel, wenn der Handelspartner für die empfangenen Güter und Leistungen reale Güter und Leistungen liefert. Auf die Dauer steigert nur ein außenwirtschaftliches Gleichgewicht - von realer Leistung und Gegenleistung - das Realeinkommen in beiden Ländern. Außenwirtschaft ist kein Nullsummen-, sondern ein Wandelsummen-Spiel: Entweder beide verlieren, oder beide gewinnen.

3.2 Komplementärer und substitutiver Außenhandel

In einem Fall scheint es sich bei Außenwirtschafts-Beziehungen allerdings um Nullsummen-Spiele zu handeln: bei den Beziehungen zwischen hoch entwickelten und weniger entwickelten Volkswirtschaften. Das Außenhandels-Sortiment hoch entwickelter Länder umfasst i.d.R. die ganze Vielfalt von Investitions- und Konsumgütern und Dienstleistungen. Das Angebot weniger entwickelter Länder beschränkt sich auf wenige Rohstoffe und Fertigwaren. Die Nachfrage nach Gütern entwickelter Länder wird deutlich stärker steigen als die Nachfrage nach Gütern weniger entwickelter Länder. Das zeigt sich in den relativen Preisen, im Verhältnis der Entwicklung von Export- und Importpreisen, den Terms of trade. Die Terms of trade der weniger entwickelten Länder sinken. Die mögliche Verarmung dieser Länder liegt jedoch nicht im dauerhaften Interesse der hoch entwickelten Länder. Denn dann fallen sie als Kunden aus.

Außenhandel kann komplementär – ergänzend – sein, kann sich auf Güter beziehen, die im anderen Land wenig oder nicht produziert werden – z.B. Rohstoffe und Maschinen. Außenhandel kann substitutiv – ersetzend – sein, kann sich auf Güter beziehen, die in beiden Ländern produziert werden - z.B. Autos. Schon der Anschein zeigt, dass mengenmäßig und für den Wohlstand der hoch entwickelten Länder der substitutive Außenhandel wesentlich bedeutsamer ist als der komplementäre Außenhandel. Das belegt, dass der Begriff der Internationalen Arbeitsteilung die heutigen Strukturen der Weltwirtschaft nicht mehr zutreffend beschreibt. Auf den Handel zwischen Volkswirtschaften mit unterschiedlichem Entwicklungsstand bezogen, bedeutet das – beispielhaft gesagt: Es liegt im deutschen Interesse, wenn der Handel mit Polen und Mexiko möglichst bald eine ähnliche Struktur aufweist wie der Handel mit Frankreich und den USA.

3.3 Tendenzen der Weltwirtschaft

Strukturen der Weltwirtschaft beziehen wir noch vorrangig auf den Außenhandel und seine Einflussgrößen und die Warenstruktur des Außenhandels (Dieckheuer 1995, Kortmann 1998). Zunehmend bestimmen daneben drei Tendenzen die Entwicklung der Weltwirtschaft: Direkt-Investitionen, Dienstleistungs-Handel und Finanz-Transaktionen.

Im letzten Drittel des 20. Jahrhunderts sind die Direkt-Investitionen deutlich stärker gestiegen als die Welt-Exporte. Dabei geht es auch um Produktions-Verlagerungen in Länder mit geringeren Faktorkosten von Arbeit, Energie, Rohstoffen, Umwelt, Staat. Bedeutsamer aber sind andere Gründe:

- die Erschließung neuer regionaler Märkte, für die die Präsenz vor Ort aus wirtschaftlichen, sozialen, politischen Gründen sinnvoll ist,
- die Erschließung neuer Märkte aufgrund von Wettbewerbsvorteilen durch Produkt-, Prozess-, Marketing-Innovationen,
- die Vermeidung von Such- und Verhandlungskosten, wenn Eigenproduktion günstiger ist als Lizenzproduktion oder Agenturvertrieb,
- die Sicherung des Exports durch Investitionen in Marketing, Vertrieb und Kundenservice vor Ort (Dunning 1989).

Eine Folge ist, dass der Unternehmens-interne Handel, Lieferungen also innerhalb von multinationalen Konzernen heute 30 bis 50 % des Welthandels ausmachen (UNCTAD 1999).

Dabei gewinnt ein Sektor an Bedeutung, der bei der Betrachtung von Weltwirtschafts-Beziehungen seltener wahrgenommen wird: die Dienstleistungen. Mit zunehmendem Handel wachsen grenzüberschreitende Nachfrage und Angebot von Telekommunikations-, Reise-Beratungs-, Finanzierungs-, Versicherungs-, Transport-, Qualifikations-Leistungen. Mit der Konzentration von Unternehmen auf Kern-Kompetenzen und der Auslagerung von Funktionen werden Leistun-

gen wie Montage und Qualifikation als Dienstleistungen erkennbar, die bisher dem Güterhandel zugerechnet wurden. Unter diesem Aspekt kann der weltweite Handel mit Dienstleistungen auf 30 bis 45 % des Güterhandels veranschlagt werden. Bei den Direkt-Investitionen erreichen sie gar mehr als 50 % (Koch 2000, 31,39). Bei den im Zusammenhang der Dienstleistungen genannten Finanz-Transaktionen handelt es sich um induzierte Transaktionen. Das sind Transaktionen, die mit realwirtschaftlichen Geschäften, mit Güter- und Dienstleistungs-Handel verbunden sind. Auf den Welt-Devisenmärkten werden aber jährlich Umsätze bis zum Hundertfachen des jährlichen Welthandels getätigt. Nur ein Bruchteil der Transaktionen ist induziert, der größte Teil ist autonom, hat mit realen Geschäften nichts zu tun. Lag der Anteil der autonomen Transaktionen zu Beginn der siebziger Jahre bei 10 %, so ist er inzwischen auf rund 95 % der Finanztransaktionen gestiegen (Koch 2000, 35f).

Wenn Transaktionen auf den Devisen-Märkten weitestgehend autonom sind, wird der Einfluss fundamentaler, also realwirtschaftlicher Daten auf die Wechselkurse gering. Börsen sind fast vollständig zu Plätzen geworden, auf denen Erwartungen gehandelt werden. Devisen-Märkte werden bestimmt von

- Leistungsbilanz-Salden,
- (erwarteten) Differenzen von Inflationsraten,
- (erwarteten) Differenzen von Kapitalmarkt-Zinsen,
- Stabilitäts-Erwartungen,
- erwarteten Wachstumsraten.

Da autonome Finanz-Transaktionen vorherrschen, werden Devisen-Kurse weitestgehend bestimmt von Stabilitäts- und Wachstums-Erwartungen, Erwartungen über die Dynamik der beteiligten Volkswirtschaften.

Mit wachsender Bedeutung autonomer Finanz-Transaktionen wächst die Gefahr, dass sich die Wirkungsrichtung realer und monetärer

Transaktionen verändert. Monetäre Ströme werden weniger von realen Strömen bestimmt. Zunehmend beeinflussen monetäre Ströme, also weltweite Finanzmarkt-Transaktionen reale Prozesse. Das muss in hoch entwickelten Volkswirtschaften eine zeitlang nicht zu tiefgreifenden Problemen führen. Die Entwicklung des Euro-Außenwertes seit seiner Einführung erleichterte zunächst sogar den Export. Da sich Wechselkurse aber weniger an fundamentalen Daten als an Erwartungen orientieren, ist diese Erleichterung keine verlässliche Grundlage einzel- und gesamtwirtschaftlicher Entscheidungen. Die Bedeutung fundamentaler Daten hat die Entwicklung der Aktienmärkte seit 1997 bewiesen – eine vorhersehbare Entwicklung (Stahl/Conrad 2000).

Kommen hohe Volatilität autonomer Devisen-Geschäfte, autonomer Finanztransaktionen und grundlegende wirtschaftspolitische Fehlentscheidungen zusammen, so sind in Entwicklungs-, vor allem in Schwellenländern und Ländern weniger entwickelter Struktur krisenhafte Situationen die Folge (Mexiko 1994/95, Asien 1997/98, Russland 1998, Argentinien 2002). Über die fortgeschrittene weltwirtschaftliche Verflechtung werden diese Krisen auch in hoch entwickelten Ländern wirksam. Auch hier sind die langfristigen fundamentalen Daten der Volkswirtschaften die wichtigste Entscheidungsgrundlage.

4.0 Internationale Wettbewerbsfähigkeit

4.1 Indikatoren der Standort-Qualität

Internationale Wettbewerbsfähigkeit kam in der Vergangenheit in Slogans wie "Made in Germany" zum Ausdruck, wurde Ausstoß-bezogen formuliert: bezogen auf Produkte und Dienstleistungen. Heute wird sie vorwiegend Einsatz-bezogen verstanden, bezogen auf die Attraktivität eines geographisch oder politisch abgegrenzten Raumes im Wettbewerb der Standorte für die Produktion von Gütern und Leistungen (Porter 1990).

Standort-Attraktivität kann mit Einzelgrößen i.d.R. nicht hinreichend beschrieben werden – der deutsche Negativ-Saldo der Direktinvestitionen ist auch Ausdruck des hohen Internationalisierungs-Grades dieser Volkswirtschaft. Selbstverständlich hängt die Attraktivität von Produktions-Standorten von Produktions-Kosten ab. Daraus ist jedoch nicht zu schließen, dass ein Hochlohn-Land wie Deutschland unvermeidliche Standort-Nachteile hat. Erstens sind nicht die Lohn-Sätze relevant. Der Vergleich zwischen Stundenlöhnen in Deutschland und Russland sagt nichts aus. Relevant sind die Lohn-Stückkosten, bestimmt durch das Verhältnis zwischen Arbeits-Kosten und Arbeits-Produktivität. Zweitens sind niedrige Lohnsätze nicht von Dauer. Im Verlauf der Entwicklung steigen Lohn-Ansprüche in Niedriglohn-Ländern deutlich an. Das ist im Rahmen der Außenhandels-Theorie vorhergesagt worden: das Theorem vom Faktorpreis-Ausgleich folgt aus dem Theorem der Faktor-Proportionen. Ähnliches gilt – mit längerem zeitlichen Abstand – für Umwelt-Kosten.

Komplexe Bewertungen von Standort-Qualitäten legen vier Institutionen regelmässig vor:

- das Fraser-Institute, Vancouver, den Index "Economic Freedom of the World" für 46 Länder,
- die Heritage Foundation, Washington D.C., einen "Index of Economic Freedom" für 53 Länder,
- das International Institute of Management Development (IMD), Lausanne, "The World Competitiveness Yearbook" für 115 Länder,
- das World Economic Forum, Davos, den "Global Competitiveness Report" für 156 Länder.

Die vier Institutionen arbeiten mit sehr unterschiedlichen Bewertungskriterien. Aussagekräftig ist die relative Position von Ländern und vor allem deren Veränderung im Zeitablauf. Zusammenfassend lässt sich die Attraktivität von Produktions-Standorten danach bestimmen durch das Zusammenspiel einer Mehrzahl von Bedingungen:

- durch die Nähe zu Beschaffungs-Märkten früher, die Nähe zu Absatz-Märkten heute,
- durch die Ausstattung mit materieller Infrastruktur, mit Verkehrs-, Kommunikations-, Qualifikations-, Versorgungs-Systemen,
- durch die Ausstattung mit institutioneller Infrastruktur, mit einer funktionsfähigen und durchsetzungsfähigen Rechtsordnung,
- durch den Zentralisierungsgrad und die Interventions-Intensität der Staats-Tätigkeit,
- durch Verfügbarkeit, Kosten und Regulierungs-Dichte des Faktoreinsatzes, des Einsatzes von Arbeit, Kapital und Natur,
- durch Qualität und Flexibilität der Produktionsfaktoren Arbeit, Kapital und Natur,
- durch Agglomerations-Vorteile und Vernetzungs-Chancen bezogen auf Basis-Technologien, Sozial-Technologien, Branchen, Qualifikationen.

Diese Standort-Bedingungen lassen sich zu drei Komplexen verdichten:

- Markt-Strukturen,
- materielle Infrastruktur und
- institutioneller Rahmen.

4.2 Standort-Faktor Innovations-Potential

Mit Standort-Bedingungen ist nicht gesagt, wie internationale Wettbewerbsfähigkeit selbst zu beschreiben oder gar zu messen ist. Größen wie Außenbeitrag in der Handelsbilanz, Überschuss in der Leistungsbilanz, Direktinvestitionen in der Kapitalbilanz sind nur begrenzt aussagefähig. Zudem zeigen sich innerhalb eines Landes in Branchen und Regionen deutliche Unterschiede internationaler Wettbewerbsfähigkeit.

Auf Länder, Regionen, Branchen und Unternehmen bezogen können wir zwei grundsätzliche Ausprägungen von Wettbewerbsfähigkeit

identifizieren: Kosten-Führerschaft und Innovations-Potential. Die Entwicklung von Unternehmen wie von Standorten zeigt, dass Kosten-Führerschaft nur ein vorübergehender Wettbewerbsvorteil ist. Mit der Verbreitung hochentwickelter Produktions-Techniken, steigen die Löhne, verlieren Länder ihren Status als Niedriglohn-Länder; in Asien ist diese Entwicklung deutlich zu beobachten. Zur internationalen Konkurrenz von Kosten-Führerschaft kommt die technologische Konkurrenz durch neue Produktionsverfahren. Allerdings können Wettbewerbsbedingungen durch staatliche Interventionen verzerrt werden.

Anhaltende Wettbewerbsfähigkeit entsteht durch Innovations-Potentiale, und zwar durch die Gleichrangigkeit von Prozess-Innovationen, Produkt-Innovationen und System-Innovationen.

- Prozess-Innovationen bedeuten: Wettbewerbsvorteile erzielen durch steigende Qualität und sinkende Kosten.
- Produkt-Innovationen bedeuten: Neue Märkte erschließen durch neue Produkte und neue Dienstleistungen.
- System-Innovationen bedeuten: Markt-Anteile erweitern durch Integration von Produkten und Diensten.

Damit wird neben dem Sach-Kapital das Human-Kapital eines Landes zur Schlüsselgröße internationaler Wettbewerbsfähigkeit. Anknüpfend an Max Webers (1864-1920) Analyse der Beziehungen zwischen religiösen Überzeugungen und wirtschaftlicher Entwicklung können wir das erweitern zur Aussage: "Wenn wir aus der Geschichte der wirtschaftlichen Entwicklung etwas lernen, dann dies: Kultur macht den entscheidenden Unterschied" (Landes 1998, 517).

Kultur als Bedingung internationaler Wettbewerbsfähigkeit ist zu beziehen auf sechs System-Bedingungen für Nutzung und Entwicklung des Human-Kapitals:

- das Qualifikations-System: PISA 2000, die internationale Vergleichs-Studie von Schulleistungen der OECD (Deutsches PISA-Konsortium 2002) zeigt auch Beziehungen auf zwischen wirtschaftlicher Dynamik und dem Leistungsstand des Bildungs-Systems.
- die Nutzung des Human-Kapitals: Der internationale Vergleich zeigt Beziehungen zwischen längeren primären Ausbildungszeiten, früherem Ausscheiden aus dem Erwerbsleben, geringerer Frauen-Erwerbstätigkeit einerseits und höherer Arbeitslosigkeit andererseits.
- Niveau und Struktur von Forschung und Entwicklung: Wachstumsraten hängen zusammen mit der Entwicklung des Anteils der Forschungs- und Entwicklungs-Ausgaben am BSP, aber auch mit der Intensität der Zusammenarbeit zwischen Unternehmen und Wissenschaftseinrichtungen.
- die Corporate Governance: Hier im weitesten Sinne zu verstehen als Sach- und Sozial-Kompetenz, als Qualität, Transparenz und Internationale Ausrichtung (Kutschker 1999) der Unternehmensführung in Groß-, Mittel- und Klein-Unternehmen.
- institutionelle Bedingungen: Gemeint sind Kriterien wirtschaftlicher Freiheit wie Eigentumsgarantie und Rechtssicherheit, Marktzutritts-Chancen, Umfang der Staatstätigkeit, die Regulierungsgrade von Finanz- und Kapitalmärkten, Arbeitsmärkten und Außenwirtschaftsbeziehungen.
- gesellschaftliche Werthaltungen: Selbständigkeit, Leistungs-Motivation, Unsicherheits-Toleranz, Risiko-Bereitschaft, soziale Mobilität hängen eng mit wirtschaftlichem Wachstum und Innovations-Fähigkeit zusammen (McClelland 1961. Inglehart 1997).

4.3 Standort-Erweiterung und Standort-Entgrenzung

Kulturell bestimmtes Innovations-Potential ist eine notwendige, aber noch keine hinreichende Bedingung internationaler Wettbewerbsfähigkeit.

Markt-Führerschaft ist für die internationale Wettbewerbsfähigkeit einer hoch entwickelten Wirtschaft wichtiger als Kosten-Führerschaft (Simon 1996). Kosten sind selbstverständlich nicht bedeutungslos. Sie sind besonders bedeutsam für das wirtschaftliche Umfeld weltmarkt-orientierter Unternehmen. Krisen in den Schwellenländern haben immer auch mit mangelnder Entwicklung von Angebot und Nachfrage auf den nationalen Märkten zu tun. Weltmarkt-Orientierung und Binnenmarkt-Orientierung sind nicht Gegensatz, sondern Ergänzung.

Wettbewerbsfähige Unternehmen sind in der Regel anzutreffen in einem Umfeld von differenzierten Abnahme- und Lieferbeziehungen, von Qualifizierungs- und Forschungs- und Entwicklungs-Einrichtungen, von Unternehmen verwandter und unterstützender Wirtschaftszweige (Porter 1990, 155ff). Solche Cluster und Netzwerke sind das Ergebnis räumlicher Konzentrations- und Integrations-Prozesse wie auch das Ergebnis von Unternehmens-Strategien. Die Konzentration auf Kern-Kompetenzen führt zu Outsourcing und damit zur Aufspaltung der Wertschöpfungs-Ketten. Derartige Cluster überschreiten i.d.R. kommunale Grenzen. Der bisher kommunal abgrenzbare geographische Standort erweitert sich zur Region.

Verbinden sich in solchen Regionen

- kooperierende Gewerbe- und Dienstleistungs-Unternehmen,
- effiziente, fördernde Verwaltung,
- hoch entwickelte Infrastruktur,
- Einrichtungen der Wissens-Produktion,

so können wir von Innovations-Räumen sprechen (Schwinges/Messerli/Münger 2001). Innovations-Potentiale brauchen zu ihrer Entfaltung solche Innovations-Räume.

Vor allem für Klein- und Mittel-Unternehmen ist die Offenheit von Innovations-Räumen nach außen, zu kooperations-bereiten Unternehmen und zu Wissens-Produzenten hin wichtig. Globalisierung und die

Entwicklung der Informations-Technik sichern diese Öffnung. Da die Technik in allen Räumen und von Unternehmen aller Grössen genutzt werden kann, haben wir es mit dezentralisierendem technischen Fortschritt zu tun.

Auch Klein- und Mittel-Unternehmen stehen Möglichkeiten zur Verfügung, die für Groß-Unternehmen bereits selbstverständlich geworden sind: die weltweite Aufteilung der Wertschöpfungsketten – der Rechner aus Singapur, der Bildschirm aus Portugal, die Tastatur aus Malaysia, das Betriebssystem aus den USA, die Programme aus Deutschland, die Hotline nach Irland. Globalisierung und Informations-Technik führen zu einer völlig neuen Organisation von Unternehmen: der informationstechnisch gestützten arbeitsteiligen Leistungserstellung in weltweit Standort-verteilten Einheiten (Picot/Reichwald/Wigand 1998). Das bedeutet Standort-Risiken und Standort-Chancen.

Wenn es zutrifft, dass innovative Unternehmen ein Umfeld der skizzierten Art brauchen, und wenn auch Klein- und Mittel-Unternehmen die Chancen nutzen, dann bedeuten Globalisierung und Informations-Technik nicht die Auflösung von Innovations-Räumen, sondern ihre Stärkung.

Literatur

Borchert, Manfred (1999): Außenwirtschaftslehre. Wiesbaden: Gabler (6)1999.

Deutsches PISA-Konsortium: PISA 2000. Basiskompetenzen von Schülerinnen und Schülern im internationalen Vergleich. Leverkusen: Leske 2002.

Dieckheuer, Gustav (1995): Internationale Wirtschaftsbeziehungen. München: Oldenbourg (3)1995.

- Dunning**, John H. (1989): Trade and foreign-owned production Services: Some conceptual and theoretical issues. In: H. Giersch (Hrsg.): Services in world economic growth. Tübingen 1989, S. 108ff.
- Hasse**, Rolf (1998): Globalisierung: Chancen oder Gefährdungen. In: B.Mensen (Hrsg.): Globalisierung. St.Augustin: 1998, S. 9-30.
- Inglehart**, Ronald (1997): Modernisierung und Postmodernisierung, (am.: Modernization and Postmodernization. 1997.) Frankfurt Main: Campus 1998.
- Koch**, Eckart (2000): Globalisierung der Wirtschaft. München: Vahlen 2000.
- Kortmann**, Walter (1998): Reale Außenwirtschaftslehre. Stuttgart: Kohlhammer 1998.
- Kutschker**, Michael (Hrsg. 1999): Perspektiven der internationalen Wirtschaft. Wiesbaden: Gabler 1999.
- Landes**, David S. (1998): Wohlstand und Armut der Nationen, (am.: The Wealth and the Poverty of Nations. 1998.) Berlin: Siedler 1999.
- Luttwak**, Edward N.(1993): Weltwirtschaftskrieg. (am.: The endangered American dream. 1993.) Reinbek: Rowohlt 1994.
- McClelland**, David C. (1961): Die Leistungsgesellschaft, (am.: The Achieving Society. 1961.) Stuttgart: Kohlhammer 1967.
- Müller**, Stefan / **Kornmeier**, Martin (2000): Internationale Wettbewerbsfähigkeit. München: Vahlen 2000.
- Picot**, Arnold / **Reichwald**, Ralf / **Wigand**, Rolf T. (1998): Die grenzenlose Unternehmung. Wiesbaden: Gabler (3)1998.
- Porter**, Michael E. (1990): Nationale Wettbewerbsvorteile (am: The Competitive Advantage of Nations. 1990). München: Droemer Knauer 1991.
- Schwinges**, Rainer C./ **Messerli**, Paul / **Münger**, Tamara (Hrsg. 2001): Innovationsräume. Zürich: vdf 2001.
- Sell**, Axel (1991): Einführung in die internationalen Wirtschaftsbeziehungen. Berlin: de Gruyter 1991.
- Siebert**, Horst (1997): Weltwirtschaft. Stuttgart: Lucius 1997.
- Simon**, Hermann (1996): Die heimlichen Gewinner 'Hidden Champions'. Frankfurt Main: Campus 1996.
- Stahl**, Markus / **Conrad**, Christian (Hrsg.. 2000): Risikomanagement an internationalen Finanzmärkten. Stuttgart: Poeschel 2000.
- UNCTAD** (2001): Trade and Development Report. New York / Genf 2001
- UNCTAD** (2001): World Investment Report. New York / Genf 2001
- WTO** (2001): Annual Report. Genf 2001.