

Internationale Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft

Ein sinnvolles wirtschaftspolitisches Ziel?

Von Ulrich van Suntum

Der vorliegende Beitrag untersucht, welche theoretischen Vorstellungen dem Begriff der „internationalen Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft“ zugrundeliegen und inwieweit die dabei gezogenen Analogieschlüsse zur Wettbewerbsfähigkeit einzelner Branchen bzw. Unternehmungen zulässig sind. Es werden Parallelen zum Problem des technischen Fortschritts aufgezeigt und wirtschaftspolitische Implikationen der Analyse – insbesondere für das Lohnniveau – dargelegt.

Internationale Wettbewerbsfähigkeit ist zu einem Modewort in der wirtschaftspolitischen Diskussion geworden; die Literatur der letzten Jahre, insbes. zur Wettbewerbsposition der deutschen Volkswirtschaft, ist kaum noch überschaubar.¹ Umstritten sind in erster Linie die zweckmäßigsten Indikatoren, deren Palette vom einfachen Vergleich des internationalen Lohn- bzw. Preisniveaus über multidimensional erklärte Marktanteilsanalysen bis hin zu der auf 284 Kriterien beruhenden jährlichen ‚Weltrangliste‘ des European Management Forum reicht.² Erstaunlich wenige Beiträge befassen sich dagegen näher mit der Frage, was überhaupt unter der Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft zu verstehen ist bzw., umgekehrt formuliert, wie man sich ein wettbewerbsunfähiges Land vorzustellen hat. Zweifel an der Zulässigkeit des einfachen Analogieschlusses von Einzelunternehmen bzw. -branchen auf die gesamte Volkswirtschaft sind in jüngerer Zeit u. a. von *Siepmann* und *Orlowski*³ vorgetragen worden. Bereits früher hat *Cooper* den Begriff der internationalen Wettbewerbsfähigkeit für

¹ Stellvertretend sei hier auf die drei einschlägigen Konferenzen der List Gesellschaft (1982), der Arbeitsgemeinschaft deutscher Wirtschaftswissenschaftlicher Forschungsinstitute (1982) und der Friedrich Ebert-Stiftung (1981) hingewiesen; vgl. die entsprechenden Tagungsveröffentlichungen: *Besters* (1982), Beihefte der Konjunkturpolitik 29 (1983) und *Pfaller* (1981). Auch die Deutsche Bundesbank nimmt regelmäßig Stellung zum Stand der internationalen Wettbewerbsfähigkeit, vgl. z. B. Deutsche Bundesbank (1984), 54 - 62, ebenso der Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung (1981), 185 - 200. ders. (1984), 108 - 111. Vgl. außerdem z. B. *Sengebusch* (1984), *Keller / Langer* (1984), *Zerche / Daubenbüchel* (1982).

² Vgl. o. V. (1984).

³ Vgl. *Siepmann* (1982), *Orlowski* (1982).

eine Volkswirtschaft mit flexiblen Wechselkursen als bedeutungslos bezeichnet.⁴ Dies hat seiner allgegenwärtigen Verwendung auch in der amerikanischen Literatur⁵ jedoch keinen Abbruch getan, und auch in der politischen Diskussion scheint er aktueller denn je. Gerade dieser Aspekt hebt die Frage nach seinem Inhalt über ein rein semantisches Problem hinaus: Welche Vorstellungswelt steckt hinter diesem Begriff und welches sind seine wirtschaftspolitischen Implikationen?

I. Die geläufigsten Indikatoren

Es liegt nahe, in Ermangelung einer exakten Begriffsbestimmung in den meisten Beiträgen von den jeweils gewählten Indikatoren für fehlende Wettbewerbsfähigkeit auszugehen, um so das Gemeinte zu erfassen.

(1) Unter dem bis Anfang der 70er Jahre geltenden Regime des Bretton Woods Systems stand der *monetäre Zahlungsbilanzausgleich* im Vordergrund: Abflüsse von zentralen Devisenreserven deuteten darauf hin, daß die betreffende Volkswirtschaft beim gegebenen Wechselkurs nicht in der Lage war, die vom Ausland bezogenen Leistungen durch eigene Exporte zu bezahlen. Gem. diesem Ansatz würde eine entsprechende Währungsabwertung das Problem lösen bzw. es wäre bei flexiblen Wechselkursen überhaupt nicht existent. Sofort treten jedoch begriffliche Schwierigkeiten, z. B. die ‚richtige‘ Interpretation des Zahlungsbilanzausgleichs betreffend, auf: Reicht der bloße Ausgleich der Devisenbilanz oder muß auch die Leistungsbilanz⁶ ausgeglichen sein, und, falls eine aktive Kapitalbilanz zugelassen wird, darf diese durch staatliche Maßnahmen induziert sein oder muß sie autonom zustande kommen?⁷ Vor allem aber wäre, wenn es letztlich nur um die alte Frage der ‚richtigen‘ Interpretation des Zahlungsbilanzausgleichs ginge, der Begriff der internationalen Wettbewerbsfähigkeit im Grunde verzichtbar, wenn nicht sogar schädlich, da er lediglich neue Verwirrung stiften würde. Eine sinnvolle Interpretation muß somit in anderen Überlegungen gesucht werden.

(2) Ein möglicher Ansatzpunkt hierzu ist die Analyse des *Weltmarktanteils* eines Landes, der unabhängig vom Zustand der Zahlungsbilanz groß

⁴ Vgl. Cooper (1961), 138; ähnlich auch Balassa (1962), 29.

⁵ Vgl. z. B. Dornbusch (1980), 144 ff., der eine modelltheoretische Analyse der ‚competitiveness‘ eines Landes durchführt.

⁶ Letztere ist neuerdings wieder die von der Deutschen Bundesbank hervorgehobene Teilbilanz, welche von ihr ausdrücklich als Indikator der internationalen Wettbewerbsfähigkeit der Bundesrepublik gewertet wird, vgl. Deutsche Bundesbank (1983), 28.

⁷ Den autonomen Zahlungsbilanzausgleich als Indikator der Wettbewerbsfähigkeit bevorzugt z. B. Siepmann (1982); vgl. zu den verschiedenen Zahlungsbilanzausgleichsinterpretationen und ihren Implikationen Besters (1963) sowie Tiedtke (1974).

oder klein sein, steigen oder sinken kann. Ein sinkender Anteil am Welthandel könnte auf Schwierigkeiten in der betreffenden Volkswirtschaft hindeuten, ihre Produkte abzusetzen, muß es allerdings nicht: Ebenso gut kann er seine Ursache in Angebotsengpässen, in einer wachsenden Außenhandelsverflechtung anderer Länder untereinander oder ähnlichen ‚externen‘ Faktoren haben. Versucht man, den Einfluß dieser Faktoren z.B. mit Hilfe von CMS-Analysen voneinander zu trennen,⁸ so ist zunächst die Frage zu beantworten, was eigentlich gemessen werden soll: die Leistungsfähigkeit des Landes (dann wären alle ‚Glücks‘-Faktoren auszuschalten) oder einfach sein Erfolg im internationalen Handel unabhängig von dessen Ursachen. Entscheidet man sich für ersteres, so entsteht das zusätzliche Problem, ob beispielsweise ein genereller Nachfragerückgang in den Spezialdisziplinen des betreffenden Landes einfach als ‚Pech‘ oder als Zeichen mangelnder Voraussicht zu interpretieren ist. Immerhin kann man auf diese Weise letztlich zu einem Indikator dafür kommen, inwieweit die betreffende Volkswirtschaft es verstanden hat, ihre Produkte auf internationalen Märkten verstärkt abzusetzen.

Ist internationale Wettbewerbsfähigkeit in diesem Sinne aber überhaupt ein erstrebenswertes Ziel? Bedeuten nicht *ceteris paribus* höhere Exporte bei ausgeglichener Leistungsbilanz gleichzeitig auch höhere Importe und somit eine gesunkene Wettbewerbsfähigkeit auf dem eigenen Binnenmarkt?⁹ Und welcher Sinn liegt auch nur in der Aufrechterhaltung des bisherigen Außenhandelsanteils am Sozialprodukt, wenn Veränderungen der komparativen Kostenvorteile vielleicht eine verstärkte Binnenorientierung der eigenen Produktionskapazitäten nahelegen? Auch in einem solchen, von den realen Bestimmungsgründen des Außenhandels unabhängig formulierten Marktanteilsziel kann offenbar keine sinnvolle Interpretation internationaler Wettbewerbsfähigkeit liegen.

(3) Es bleibt die Möglichkeit, daß ein marktwidrig überhöhtes *Lohn-* bzw. *Kostenniveau* im Inland dessen eigentliche komparative Kostenvorteile verdeckt.¹⁰ Wiederherstellung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit würde dann eine Korrektur der verzerrten Marktsignale erfordern, z. B. im Wege einer zurückhaltenden Lohnpolitik. Eine solche Interpretation wirft sofort die Frage auf, inwieweit verzerrte Faktorpreisrelationen tatsächlich ein spezielles Problem des Außenhandels darstellen oder ob nicht vielmehr der Terminus ‚internationale Wettbewerbsfähigkeit‘ eher geeignet ist, von binnenwirtschaftlichen Ursachen hoher Arbeitslosigkeit abzulenken. Es ist

⁸ Vgl. zu Darstellung und Kritik der constant market shares analysis (CMS-Analyse) Orlowski (1982), 41 - 61, sowie Kneschaurek (1976).

⁹ Diesen Hinweis verdanke ich U. Siepmann.

¹⁰ Eine eingehende Diskussion dieser These aus neoklassischer sowie aus keynesianischer Sicht findet sich bei Härtel (1983 a); eine eingehende Diskussion der verschiedenen Lohn- und Preisniveauintikatoren findet sich bei Filc (1978).

mit anderen Worten zu fragen: Gibt es außenwirtschaftliche Ursachen einer Unterbeschäftigung der heimischen Produktionsfaktoren, insbes. des Faktors Arbeit, die grundsätzlich von denjenigen verschieden sind, die in einer reinen Binnenwirtschaft auftreten können und somit besondere wirtschafts-politische Maßnahmen erfordern?

II. Der Zusammenhang zwischen Lohnniveau, Außenwirtschaft und Beschäftigung

(1) Die gängige These, wonach ein niedriges Lohn- und Kostenniveau (in internationaler Währung) notwendig sei, um die Konkurrenzfähigkeit der Volkswirtschaft auf den Exportmärkten aufrecht zu erhalten, beinhaltet die Gefahr, Ziel und Mittel, möglicherweise auch Ursache und Wirkung miteinander zu verwechseln. Es ist ja nicht Zweck des Wirtschaftens, das Ausland mit möglichst billigen Gütern zu versorgen, sondern der Außenhandel soll umgekehrt dazu dienen, den Inländern ein möglichst hohes Einkommensniveau zu ermöglichen.¹¹ Ein solches kann somit geradezu als Beleg für erfolgreichen Außenhandel gewertet werden. Dieser Zusammenhang ist bereits von den Klassikern (insbes. von Senior und Ricardo) erkannt¹² und kürzlich von *Orlowski*¹³ neu aufgegriffen worden: *Steigende* reale Faktorentgelte (in internationaler Währung) zeigen danach eine steigende Nachfrage nach den Produktionsfaktoren des betreffenden Landes bzw. den von ihnen erstellten Gütern und somit eine steigende ‚nicht-preisliche‘ Wettbewerbsfähigkeit an. Der empirische Befund, etwa für die Bundesrepublik seit Anfang der 60er Jahre, bestätigt in der Tat eher diesen Zusammenhang als die übliche Interpretation.¹⁴

(2) Von den realen Faktorentgelten (in internationaler Währung) ist das nominale Kostenniveau (in Inlandswährung) zu unterscheiden. Es wird vielfach argumentiert, der Mechanismus flexibler Wechselkurse lasse ein dauerhaft überhöhtes reales Kostenniveau gar nicht zu, da er jede nominale Veränderung des inländischen Kostenniveaus letztlich wieder neutralisiere. In der Tat muß sich bei flexiblen Wechselkursen, sieht man von Kapitalbilanzsalden zunächst ab, die gesunkene Wettbewerbsfähigkeit der einen Branche zwangsläufig in einer entsprechend gestiegenen Wettbewerbsfähigkeit anderer Unternehmungen oder Branchen niederschlagen, da andernfalls ein Gleichgewicht am Devisenmarkt nicht zustande käme. Und selbst der Verzicht des Auslands auf sofortige Wiedereinlösung seiner ver-

¹¹ Ähnlich auch die Diskussionsbeiträge von *H. Giersch* und *W. Steuer*, in: Beihefte der Konjunkturpolitik 29 (1983), 172 ff.

¹² Vgl. *Blaug* (1971), 240.

¹³ Vgl. *Orlowski* (1982), 70 ff.; ähnlich argumentieren auch *Glismann / Horn* (1977), 8.

¹⁴ Vgl. *Orlowski* (1982), 120 ff.

dienten Devisen, also ein Kapitalimport aus heimischer Sicht, ist insoweit kein Problem, als er ja einem zumindest temporären Verzicht des Auslands auf Geltendmachung seiner Ansprüche gleichkommt und somit die inländischen Verteilungsspielräume vergrößert. Ein zu hohes *Kostenniveau* im internationalen Vergleich wäre nach dieser Argumentation bei flexiblen Wechselkursen somit gar nicht möglich.¹⁵

(3) Dennoch läßt sich aus diesen Überlegungen nicht folgern, daß der flexible Wechselkurs ein überhöhtes *Lohnniveau* automatisch korrigieren würde. Ausgeglichen werden lediglich der Wert der vom Ausland bezogenen und der Wert der an das Ausland gelieferten Leistungen mit der Folge, daß auch noch so hohe Importe die *Nachfrage* nach inländischen Produkten letztlich nicht schmälern; allerdings wird ihre Struktur mehr oder weniger starken Änderungen unterliegen, was aber kein Spezifikum offener Volkswirtschaften darstellt.

Eine ganz andere Frage ist es, ob das unveränderte Nachfragevolumen nach Inlandsprodukten auch einen unveränderten *Beschäftigungsstand* impliziert. Dies wäre nur dann zu erwarten, wenn die Produktionsfaktoren sich dem vom Außenhandel (aber nicht nur von diesem) ausgehenden Strukturanpassungszwang stellen und nicht etwa auf überkommenen Strukturen und Entlohnungsansprüchen beharren würden. Denn nicht nur die Nachfragestruktur, auch der gesamte Verteilungsspielraum wird durch den Außenhandel beeinflusst, und zwar (bei flexiblen Wechselkursen) parallel zur Entwicklung der Terms of Trade. Wehren sich nun die Arbeitnehmer gegen entsprechende Anpassungszwänge, indem sie unrealistische *Reallohnpositionen* durchzuhalten versuchen, so vermag der flexible Wechselkurs gegen daraus entstehende Beschäftigungseinbrüche nichts auszurichten: Er korrigiert lediglich ein z. B. inflatorisch aufgeblähtes inländisches *Kostenniveau* im Hinblick auf den Zahlungsbilanzausgleich, nicht aber eine knappheitswidrige *Aufteilung* des Verteilungsspielraums auf die einzelnen Produktionsfaktoren bzw. -branchen und Unternehmungen.

(4) Somit wird deutlich, daß der Begriff der internationalen Wettbewerbsfähigkeit auch in Verbindung mit dem Kosten- bzw. Lohnniveau mehr Verwirrung als Klarheit schafft: Eine Volkswirtschaft kann nicht wettbewerbsunfähig werden in dem Sinn, daß sie eines Tages nicht mehr wüßte, mit welchen Exportgütern sie ihre Importe bezahlen soll; der Wechselkursmechanismus wird notfalls auch den letzten ‚Ladenhüter‘ zu einem Exportschlager werden lassen, wenn nur die Importbedürfnisse dringlich genug

¹⁵ Es wird hieraus nicht nur gefolgert, daß zurückhaltende Lohnpolitik im Dienste internationaler Wettbewerbsfähigkeit sinnlos sei, sondern sie könne sogar kontraproduktiv wirken, wenn nämlich dadurch ausgelöste Aufwertungserwartungen den heimischen Wechselkurs ‚überschießen‘ lassen und so der erhoffte Kostenvorteil in sein Gegenteil verkehrt wird, vgl. z. B. *Seidler* (1983), 167.

sind. Er vermag aber andererseits nicht die Anpassung der *einzelnen* Produktionsfaktoren an veränderte Nachfrage- und Angebotsstrukturen bzw. an sich ändernde Verteilungsspielräume zu ersetzen. Ein überhöhtes (Real-) Lohnniveau mag zwar u. a. auch durch außenwirtschaftliche Einflüsse bedingt sein, stellt aber letztlich ein binnenwirtschaftliches Anpassungsproblem dar.¹⁶ Dementsprechend ist auch die Gegenthese, ein *hohes* Faktorpreisniveau sei Zeichen für erfolgreichen Außenhandel, mit einer wesentlichen Qualifikation zu versehen: Sie gilt nur bei Vollbeschäftigung der entsprechenden Produktionsfaktoren.

III. Wirtschaftspolitische Implikationen

Die bisherigen Überlegungen legen es nahe, den Außenhandel bei flexiblen Wechselkursen weniger als makroökonomisches Niveau- denn als *mikroökonomisches Anpassungsproblem* zu betrachten.¹⁷ Es liegt eine weitgehende Analogie zum Problem des technischen Fortschritts vor, wie am Beispiel des verstärkten Imports billiger gewordener Auslandsprodukte gezeigt werden kann. Dieser verbessert *ceteris paribus* die Terms of Trade für das importierende Land und *erweitert* somit den dortigen Verteilungsspielraum, d. h. er wirkt genauso wie eine Produktivitätssteigerung: Ein gegebener Input in der inländischen Exportindustrie bringt (via Verbesserung der Austauschrelationen) einen erhöhten Output in Form von zusätzlichen Importgütern hervor und steigert somit das Realeinkommen. Damit treten allerdings auch die gleichen Anpassungs- und Verteilungsprobleme wie im Falle des (insbes. arbeitsparenden) technischen Fortschritts auf: Die unmittelbar importkonkurrierenden Branchen werden schrumpfen müssen, während sich andererseits neue Exportanreize und -chancen ergeben, was eine entsprechende (berufliche und regionale) Mobilität der Arbeitnehmer erfordert. Ist diese gegeben, so braucht der Beschäftigungseffekt per Saldo (ebenso wie beim arbeitsparenden technischen Fortschritt) keineswegs negativ zu sein: Der Realeinkommenszuwachs wird entweder zu zusätzlicher Güternachfrage oder zu vermehrten Freizeitwünschen führen; beides schafft neue Beschäftigungsmöglichkeiten.

Eine Besonderheit des Außenhandels gegenüber dem technischen Fortschritt liegt darin, daß die Terms of Trade-Entwicklung auch negativ verlaufen kann, was quasi einem ‚technischen Rückschritt‘ entspricht. Dies könnte eintreten, wenn die ausländischen Billigprodukte das Inland zwingen, seinerseits auf seinen Exportmärkten so hohe Preiszugeständnisse zu

¹⁶ Ähnlich auch Seidler (1983), 167.

¹⁷ Damit wird eine deutliche Gegenposition etwa zur Auffassung Sieverts bezogen, der ausdrücklich fordert, „die Volkswirtschaft im ganzen als Unternehmen zu sehen“, vgl. Sievert (1979), 835.

machen, daß sich dadurch die Terms of Trade insgesamt verschlechtern. Auch in diesem Fall wäre es indessen irrational, unter Hinweis auf eine gesunkene internationale Wettbewerbsfähigkeit außenwirtschaftliche Maßnahmen zu ergreifen, etwa die eigene Währung abzuwerten (bzw. nach unten zu manipulieren) oder sich in Protektionismus zu flüchten:

- Währungspolitische Manipulationen bewirken lediglich eine Verfälschung der komparativen Kostenvorteile: Den inländischen Exporteuren wird über den zu niedrigen Wechselkurs eine gar nicht vorhandene Dringlichkeit von Importwünschen vorgespiegelt, den Importeuren dagegen unreal hohe Opportunitätskosten des Güterexports.¹⁸ Die Wechselkursmanipulation dient somit nur Partikularinteressen (der Export- sowie der importkonkurrierenden Industrie), während die Volkswirtschaft insgesamt Realeinkommenseinbußen hinnehmen muß.¹⁹
- Protektionistische Maßnahmen wie Zölle oder ‚freiwillige Importbeschränkungen‘ bewirken im Prinzip das gleiche: Ohne die Terms of Trade-Verschlechterung wirklich abwenden zu können, verzichtet die Volkswirtschaft zusätzlich auf mögliche Vorteile des Außenhandels.

Somit gelangen wir zu folgendem Zwischenergebnis: Was im allgemeinen mit internationaler Wettbewerbsfähigkeit gemeint ist, stellt im Grunde ein *binnenwirtschaftliches Anpassungsproblem* dar, dem mit außenwirtschaftlichen Maßnahmen nicht beizukommen ist. Auch binnenwirtschaftliche Staatseingriffe wie etwa die besondere Förderung technologieintensiver Güter²⁰ erscheinen indessen eher ungeeignet, jedenfalls wenn man nicht ohnehin der Meinung ist, die Lenkung des Wirtschaftsablaufs sei in den Händen des Staates besser aufgehoben als beim Mechanismus von Markt

¹⁸ Dieser Vorgang wird in der Literatur meist ohne nähere Begründung mit einer Verschlechterung der Terms of Trade identifiziert, vgl. z. B. Härtel (1983b), 150, Horn (1983), 38. Dies ist jedoch unzulässig, wie Haberler bereits 1952 gezeigt hat, vgl. Haberler (1965): Zwar steigen im Falle einer Abwertung tendenziell die Importpreise in Inlandswährung und es sinken die Exportpreise in Auslandswährung, jedoch lassen sich daraus keineswegs ohne weiteres Rückschlüsse auf die Relation von Ex- und Importpreisen in jeweils gleicher Währung ziehen. (Man denke nur an den einfachsten Fall eines kleinen Landes, welches sich gegebenen Weltmarktpreisen gegenüberstellt und somit ex definitione seine Terms of Trade gar nicht durch monetäre Manipulationen verändern kann.) Der Exportanreiz entsteht nicht durch Preiszugeständnisse an das Ausland in Form verschlechterter Terms of Trade, sondern einfach durch die zusätzliche Devisennachfrage der eigenen Notenbank im Zuge der Wechselkursmanipulation.

¹⁹ Natürlich ist dies eine statische Betrachtung, der man mögliche ‚Gewinne‘ in Form von vermehrter wirtschaftlicher Dynamik entgegenhalten könnte, vgl. Sievert (1979), 834f. Es bleibt aber zu fragen, inwieweit ein auf Täuschung bzw. Manipulation zurückgehender Exportboom überhaupt wünschenswert ist und ob es nicht weniger kostspielige Wege der ‚Wirtschaftsankurbelung‘ gibt, als dem Ausland ständig Exportüberschüsse gegen unproduktive Devisenhorte aufzudrängen. (Daß die Verzinzung dieser Horte später dem Staat in Form von Zentralbankgewinnen zufällt, ist eine besondere Ironie dieser Art von Förderung der privaten Wirtschaftstätigkeit.)

²⁰ So z. B. Roth (1984).

und Wettbewerb: So sicher es ist, daß der Wechselkursmechanismus stets zureichende Exportmöglichkeiten zur Bezahlung der Importe schafft, so wenig läßt sich darüber aussagen, *welche* Exportgüter dies sein werden und welche Unternehmungen in der Lage sind, diese kostengünstig zu entwickeln und anzubieten.

IV. Wettbewerbsfähigkeit und Kapitalmobilität

Die bisherigen Überlegungen legen die Schlußfolgerung nahe, daß es sich beim Begriff der internationalen Wettbewerbsfähigkeit um eine Chimäre, ein Scheinproblem infolge ungenauen Denkens handelt, das allenfalls geeignet ist, bedenkliche staatliche Eingriffe in den Wirtschaftsablauf zu provozieren. Auf die bisher behandelten Interpretationen des Begriffs dürfte dies auch weitgehend zutreffen: Eine Volkswirtschaft kann nicht wettbewerbsunfähig werden in dem Sinne, daß sie aufhören müßte, wirtschaftlich zu existieren, da ihre Produktionsfaktoren weitgehend immobil sind und sich mit den gegebenen Möglichkeiten wohl oder übel arrangieren müssen. Hierin – und nicht in dem Tatbestand einer eigenen Währung²¹ – ist der wesentliche Unterschied zum Problem der Wettbewerbsfähigkeit einzelner Regionen oder Branchen zu sehen.

Von dem Immobilitätsverdikt ausgenommen ist jedoch der Faktor Kapital, jedenfalls soweit er nicht bereits in immobilem Realkapital (etwa der Infrastruktur) gebunden ist. In der Anziehungskraft eines Landes auf internationales Kapital könnte daher eine weitere, möglicherweise sinnvollere Definition internationaler Wettbewerbsfähigkeit liegen, die abschließend geprüft werden soll. Dadurch ließe sich möglicherweise auch eine Verbindungslinie zu jenen neuen Ansätzen ziehen, die die Standort- und Investitionspolitik multinationaler Konzerne zum Hauptgegenstand internationaler Wettbewerbsfähigkeit machen.²²

Es ergibt sich zunächst der interessante Widerspruch zu den vorher besprochenen Interpretationen, daß jene üblicherweise mit der Vorstellung einer aktiven Leistungsbilanz verbunden sind, während der Zufluß von

²¹ So die übliche, z. B. von Horn (1983), 40, vertretene Auffassung.

²² Vgl. dazu Börner (1984); die Bevölkerung und damit der Faktor Arbeit eines Landes kann i. a. als immobil in bezug auf die Grenzen dieses Landes betrachtet werden, zumal einer staatenübergreifenden beruflichen Mobilität in den meisten Ländern auch gesetzliche Schranken entgegenstehen. Es gibt allerdings wichtige Ausnahmen, z. B. innerhalb der EG, die auch Bevölkerungsverluste eines wirtschaftlich schwachen Landes in relevantem Ausmaß ermöglichen. Für solche Länder stellt sich dann das Problem ihrer Wettbewerbsfähigkeit in ähnlicher Weise wie für wirtschaftsschwache Regionen innerhalb einer Volkswirtschaft, d. h. es handelt sich um ein Problem der Regionalpolitik, dem mit den üblicherweise unter dem Stichwort „internationale Wettbewerbsfähigkeit“ diskutierten Analysen und Maßnahmen nicht beizukommen ist. Dieser Fall wird daher hier nicht weiter betrachtet.

Auslandskapital bei flexiblen Wechselkursen offenbar eine aktive Kapitalbilanz und somit ein Leistungsbilanzdefizit impliziert. Der Widerspruch löst sich indessen auf, wenn man bedenkt, daß ein und derselbe Zustand der Teilbilanzen völlig unterschiedlich zustandegekommen sein kann: Weist ein Land chronische Leistungsbilanzdefizite auf, die nur durch kurzfristige Kredite oder internationalen Währungsbeistand finanziert werden können, so handelt es sich sicher nicht um ein für den internationalen Kapitalanleger besonders attraktives Land. Beruht die aktive Kapitalbilanz dagegen auf längerfristigen autonomen Kapitalzuflüssen und induziert sie somit quasi erst die defizitäre Leistungsbilanz, so liegt eine positive Beurteilung schon näher. Umgekehrt *kann* eine defizitäre Kapitalbilanz Kennzeichen von Kapitalflucht sein, muß es aber nicht.²³

Die politischen Konsequenzen einer entsprechenden, auf internationale Kapitalbewegungen abgestellten Interpretation internationaler Wettbewerbsfähigkeit wären denen der oben beschriebenen Ansätze genau entgegengesetzt. Weder eine Abwertung der eigenen Währung noch protektionistische Maßnahmen dürften der Anziehungskraft des betreffenden Landes auf internationales Kapital förderlich sein. Auch Experimente mit staatlicher Wirtschaftslenkung oder Dauersubventionen für wettbewerbsunfähige Branchen sind aller Erfahrung nach kaum geeignet, das Vertrauen der Finanzanleger zu erwerben. Andererseits könnte es sich aber auch als verhängnisvoll erweisen, künstliche Lockmittel zu schaffen, etwa in Form eines nach oben manipulierten Zinssatzes oder Wechselkurses. Durchschauen die internationalen Kapitalanleger das Spiel, so dürfte der entsprechende Vertrauensverlust den anfänglichen Vorteil überwiegen. Genauso ungeeignet wären administrative Maßnahmen zur Verhinderung von Kapitalflucht; sie greifen erfahrungsgemäß nicht nur nicht, sondern würden die betreffende Währung auch zu „einer Mausefallenwährung, in die man zwar hinein-, aus der man aber nicht wieder herauskommt“²⁴ machen. Die Aufgabe der Politik bestünde vielmehr einfach darin, Rahmenbedingungen zu schaffen, die eine rentable Produktion sinnvoller Güter nach Maßgabe der *komparativen* Kostenvorteile sicherstellen, und dies wäre, zumindest nach liberaler Auffassung, gleichzusetzen mit konsequenter Marktwirtschaft ohne staatliche Manipulationen.

V. Schlußfolgerungen

Das Ergebnis der vorstehenden Erörterungen läßt es ratsam erscheinen, den Begriff der ‚internationalen Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirt-

²³ Vgl. auch Gutowski (1983), 1 f.

²⁴ Pöhl (1984), 58.

schaft' aus dem Wortschatz der Ökonomie zu streichen, zumindest aber wesentlich sorgfältiger zu verwenden als bisher üblich.

- Die üblicherweise mit internationaler Wettbewerbsfähigkeit verbundenen Phänomene sind in ihrem Kern binnenwirtschaftliche Anpassungsprobleme, die auch in geschlossenen Volkswirtschaften auftreten. Insbes. läßt sich die hohe Arbeitslosigkeit der meisten westlichen Industriestaaten kaum mit nachlassender Wettbewerbsfähigkeit dieser Staaten erklären, zumal sie ihren Außenhandel vorwiegend untereinander abwickeln und somit den Wettbewerbsnachteilen des einen entsprechende Vorteile anderer Länder gegenüberstehen müßten. Für einzelne Branchen bzw. Unternehmungen kann internationale Wettbewerbsfähigkeit dagegen durchaus zum Problem werden; es handelt sich daher eher um ein mikro- als ein makroökonomisches Phänomen, welches in vieler Hinsicht mit dem technischen Fortschritt vergleichbar ist.
- Auch die Interpretation als Steigerung der Attraktivität des betreffenden Landes für internationales Kapital kann nur sehr bedingt überzeugen. Zwar bringt die über die Landesgrenzen hinausgehende Mobilität des Faktors Kapital einen speziell internationalen Aspekt in das Problem, jedoch ist auch dieser nur von begrenzter Relevanz: Selbst ein völlig von der Außenwelt abgeschirmtes Land könnte vermutlich seine Kapitalgeber nicht viel schlechter behandeln als bei offenen Grenzen, denn Kapital ist nicht nur *räumlich* mobil, sondern kann im Bedarfsfall auch sehr rasch für Konsumzwecke verwendet und damit vernichtet werden.

Der ökonomische Gehalt des Begriffs „internationale Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft“ erscheint somit zusammenfassend äußerst gering und dürfte kaum hinreichen, um die von ihm ausgehende Gefahr falscher wirtschaftspolitischer Schlußfolgerungen zu kompensieren.

Eine solche Schlußfolgerung besteht beispielsweise in dem Irrglauben, die Konkurrenz der Billiglohnländer werde uns früher oder später zwingen, auch das heimische Lohnniveau entsprechend zu senken und es sei daher besser, sich vom Weltmarkt abzuschotten. In Wirklichkeit verhält es sich gerade umgekehrt: Nicht die Tatsache, daß Billigprodukte anderer Länder in die *Bundesrepublik* fließen, senkt unseren Verteilungsspielraum (sie erhöht ihn sogar), sondern das Problem liegt in der Konkurrenz durch diese Länder auf unseren Exportmärkten. Es hieße also den Teufel mit Beelzebub austreiben, wenn die Bundesrepublik hierauf mit Importbeschränkungen reagieren und sich somit des Vorteils begeben würde, ohne den Nachteil – die gesunkenen Gewinnspannen im Export – dadurch vermeiden zu können.

Ebenso fragwürdig sind aus den vorgenannten Gründen Wechselkursmanipulationen oder strukturpolitische Maßnahmen – etwa im Rahmen der F. u. T.-Politik – zur ‚Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit der Deutschen

Wirtschaft'. Und schließlich ist auch die allseitige Interpretation eines Exportbooms der bundesdeutschen Wirtschaft als ‚Beweis ihrer Wettbewerbsfähigkeit‘ mit einem deutlichen Vorbehalt zu versehen: Soweit die Exporte z.B. auf einem – zinsinduzierten – Anstieg des Dollarkurses beruhen, werden sie von den USA mit Geld bezahlt, welches diese vorher in der Bundesrepublik geliehen haben; ob das damit verbundene Zins- und Tilgungsversprechen jemals real – d. h. zu unverändertem Dollarkurs – eingehalten wird, ist völlig ungewiß. Die Erfahrungen mit der Wertentwicklung früher erwirtschafteter Dollarguthaben legen hier eine gewisse Vorsicht nahe.

Zusammenfassung

Keiner der üblicherweise mit der „internationalen Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft“ in Verbindung gebrachten Indikatoren sagt über den Wohlstand eines Landes etwas aus. Bei flexiblen Wechselkursen kann ein Land überhaupt nicht „wettbewerbsunfähig“ werden. Das heißt nicht, daß nicht die Löhne im Verhältnis zum Verteilungsspielraum zu hoch sein können; aber obwohl der Verteilungsspielraum – neben vielen anderen Faktoren – auch vom internationalen Handel beeinflusst wird, stellt sich das Vollbeschäftigungsproblem für eine offene Wirtschaft im Prinzip nicht anders als für eine geschlossene Volkswirtschaft. Insbesondere tragen Protektionismus und Wechselkursmanipulationen c. p. zu einer Verringerung des Verteilungsspielraums bei und verschärfen so das Problem.

Summary

None of the indicators usually identified with the “international competitiveness of an economy” makes sense if the economies welfare is to be measured. With flexible exchange rates, an economy can never “lose its competitiveness”. This does not mean that wages could not be too high in relation to distributable income; but while it is true that the latter is affected by international trade (among many other factors), the problem of full employment is not an essentially different one in an open economy than in a closed economy. Especially, protectionism or managing exchange rates will c. p. lower distributable income and thus worsen the problem.

Literatur

- Balassa, B.* (1962), Recent Developments in the Competitiveness of American Industry and Prospects of the Future, in: US-Congress, Joint Economic Committee (Hrsg.), Factors Affecting the United States Balance of Payments. Washington D. C.
- Beihefte der Konjunkturpolitik 29 (1983), Die westdeutsche Wirtschaft im internationalen Wettbewerb. Berlin.
- Besters, H.* (1963), Artikel „Zahlungsbilanz“, in: Görres-Gesellschaft (Hrsg.), Staatslexikon. Freiburg.
- (1982) (Hrsg.), Internationale Wettbewerbsfähigkeit bei unterschiedlichen Sozialordnungen (USA, Japan, Bundesrepublik Deutschland). Gespräche der List Gesellschaft e. V., N. F., 8. Baden-Baden.

- Blaug, M.* (1971), *Systematische Theoriegeschichte der Ökonomie*, 1. München.
- Borner, S.* (1984), Internationale Wettbewerbsfähigkeit – Fragmente zu einer Theorie internationaler Unternehmenstätigkeit. *Weltwirtschaftliches Archiv* 120, 481 - 498.
- Cooper, R. N.* (1961), The Competitive Position of the United States, in: E. H. Seymour (Hrsg.), *The Dollar in Crisis*. New York / Burlingame.
- Deutsche Bundesbank (Hrsg.) (1983), *Monatsberichte* 35 (Juli), 26 - 28.
- (Hrsg.) (1984), *Geschäftsbericht 1983*. Frankfurt.
- Dornbusch, R.* (1980), *Open Economy Macroeconomics*. New York.
- Filc, W.* (1978), *Methodische Aspekte der Ermittlung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit eines Landes*. Berlin.
- Glismann, H. H. / Horn, E.-J.* (1977), *Die internationale Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Wirtschaft. Diagnose – Prognose*. Stuttgart.
- Gutowski, A.* (1983), Internationale Wettbewerbsposition und Realeinkommen. *Volkswirtschaftliche Korrespondenz der Adolf-Weber-Stiftung* 22, Nr. 9.
- Haberler, G.* (1965), Währungsabwertung und das Realtauschverhältnis, in: K. Rose (Hrsg.), *Theorie der internationalen Wirtschaftsbeziehungen*. Köln / Berlin.
- Härtel, H. H.* (1983 a), Lohnpolitische Kontroverse und flexible Wechselkurse. *Ham-burger Jahrbuch für Wirtschafts- und Gesellschaftspolitik* 28, 111 - 125.
- (1983 b), Wirtschaftspolitische Strategien zur Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit der westdeutschen Wirtschaft. *Beihefte zur Konjunkturpolitik* 29, 145 - 158.
- Horn, E.-J.* (1983), Bestimmungsgründe der internationalen Wettbewerbsfähigkeit von Unternehmen und Industrien, Regionen und Volkswirtschaften. *Beihefte der Konjunkturpolitik* 29, 35 - 53.
- Keller, D. / Langer, C.* (1984), Internationale Wettbewerbsfähigkeit bei technologieintensiven Gütern. *Wirtschaftsdienst* 64, 483 - 488.
- Kneschaurek, F.* (1976), Die internationale Wettbewerbsfähigkeit der Schweiz. *Mitteilungsblatt des Delegierten für Konjunkturfragen* 32, H. 2, 21 - 27.
- o. V. (1984), Im internationalen Wettbewerb hat Japan die Nase vorn. *Das Wirtschaftsstudium (wisu)* 13, 101 - 102.
- Orlowski, D.* (1982), Die internationale Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft. *Konzeptionelle Grundlagen und empirische Messung einer wirtschaftspolitischen Zielgröße*. Göttingen.
- Pfaller, A.* (1981), *Billigimporte und Freihandel – Was steht auf dem Spiel?* Bonn.
- Pöhl, K. O.* (1984), Die Politik der Bundesbank im Spannungsfeld der nationalen und internationalen Währungspolitik, in: H. Besters (Hrsg.), *Währungspolitik auf dem Prüfstand, Gespräche der List Gesellschaft e. V., N. F. 9*. Baden-Baden.
- Roth, W.* (1984), Eine integrierte Wirtschaftsstrukturpolitik ist notwendig. *Wirtschaftsdienst* 64, 477 - 479.
- Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung (1981), *Jahresgutachten 1981/82*, Bundestagsdrucksache 9/1061.
- (1984), *Jahresgutachten 1984/85*, Bundestagsdrucksache 10/2541.

- Seidler, H.* (1983), Wirtschaftspolitische Strategien zur Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit der westdeutschen Wirtschaft. Beihefte der Konjunkturpolitik 29, 159 - 171.
- Sengebusch, W.* (1984), Die Stellung der deutschen Wirtschaft auf den Weltmärkten. Wirtschaftsdienst 64, 186 - 196.
- Siepmann, U.* (1982), Internationale Wettbewerbsfähigkeit – Exakte Maßstäbe ohne theoretische Fundierung. Management heute 24, H. 9, 18 - 20.
- Sievert, O.* (1979), Die Steuerbarkeit der Konjunktur durch den Staat, in: C. C. v. Weizsäcker (Hrsg.), Staat und Wirtschaft. Schriften des Vereins für Socialpolitik N. F. 102.
- Tiedtke, J.* (1974), Alternative Interpretationen des Zahlungsbilanzausgleichs. Außenwirtschaft 29, 58 - 78.
- Zerche, J. / Daubenbüchel, M.* (1982), Sozialordnung und Wettbewerbsfähigkeit. Die Bundesrepublik, die USA und Japan im Vergleich. Wirtschaftsdienst 62, 497 - 503.