

Die Bundesrepublik im weltwirtschaftlichen Strukturwandel

Prof. Dr. Karl Georg Zinn, geb. 1939 in Kassel, studierte Wirtschafts- und Sozialwissenschaften in Freiburg und Mainz. Er ist Professor an der Rheinisch-Westfälischen Technischen Hochschule Aachen.

Der beschäftigungspolitische Pferdefuß der Exportorientierung

Gemessen am Exportwert ist die Bundesrepublik - nach den USA - der zweitgrößte Exporteur.¹ Die Außenwirtschaftsabhängigkeit - Kriterium dafür ist der Exportanteil am Bruttosozialprodukt (BSP) - liegt für die Bundesrepublik jedoch weit höher als für die USA und Japan. Die Exportquote (Anteil von Waren- und Dienstleistungsausfuhr am BSP) lag 1980 in der Bundesrepublik bei 27 Prozent (Japan: 14 Prozent, USA: 10 Prozent). Die Exportquote ist zwar im Hinblick auf die Größe des BSP bzw. des Binnenmarktes zu relativieren, da die Exportabhängigkeit mit wachsendem Binnenmarkt sinkt, aber die Bundesrepublik rangiert auch deutlich vor Ländern vergleichbarer Größenordnung (Frankreich: 22,4 Prozent; Italien: 25,2 Prozent). Nur Großbritannien übertrifft mit 28,3 Prozent im Jahr 1980 die Bundesrepublik; jedoch handelt es sich insofern um einen Sonderfall als - ähnlich wie bei OPEC-Ländern - der Rohölexport dominiert.

Die hohe Exportabhängigkeit der Bundesrepublik ist ein Beleg für die Wettbewerbsstärke der deutschen Wirtschaft. Mit der (steigenden) Exportorientierung verminderte sich aber zugleich die beschäftigungs- und wachstumspolitische Einflußmöglichkeit, so daß die Frage zu stellen ist, ob sich die staatliche Beschäftigungspolitik nicht zu sehr auf Wachstumsimpulse aus dem Export verlassen und damit zugleich binnenwirtschaftlich orientierte Expansionsmaßnahmen vernachlässigt hat. Hierfür spricht etwa der Vergleich mit Japan, aber auch mit anderen Ländern. In Japan entstanden seit 1973 etwa drei Millionen neue Arbeitsplätze, während in der Bundesrepublik im gleichen Zeitraum etwa 800000 Arbeitsplätze verloren gingen. Positive Entwicklungen in der Beschäftigung zeigten aber auch Länder mit sehr viel niedrigerem Durchschnittswachstum als die Bundesrepublik und Japan.²

¹ Exporte in Mrd DM 1981: USA 528.250, BRD 396.898, Japan 342.498, GB 208.173 (1980), F 228.866, Saudi-Arabien 271.742. Quelle: Statistisches Jahrbuch 1982 für die Bundesrepublik Deutschland, S. 672.

² Vgl. detaillierter Welsch, Johann: Die „Produktions-Produktivitäts-Schere“. in: WSI-Mitteilungen, Jg. 36, Juni 1983, S. 347 ff.

Die exportorientierte Wachstums- und Beschäftigungspolitik stützte sich auf Maßnahmen zur Förderung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit. Hierzu zählten vorrangig Lohnkostensenkungen, seien sie nun durch mäßige oder gar negative Reallohnentwicklung bedingt, sei es, daß produktivitätssteigernde (Rationalisierungs-)Investitionen begünstigt wurden. Die exportorientierte Strategie erwies sich in der Vergangenheit insofern als erfolgreich, als binnenwirtschaftliche Abschwächungen, die dann zugleich den Lohnkostendruck maßgeblich reduzierten, über Exportsteigerungen teilkompensiert wurden. Nach jeder binnenwirtschaftlichen Rezession stieg die bundesdeutsche Exportquote auf ein dauerhaft höheres Niveau. Es läßt sich sozusagen von einem stufenförmigen Verlauf des Exportquotenanstiegs sprechen; jede Rezession führte auf die nächsthöhere Stufe. Dies war besonders deutlich 1967 und 1973/74 (vgl. Tabelle 1).

Tabelle 1:

| Jahr | Anteil der Ausfuhr am BSP | Arbeitslosen- rate | Veränderungsrate des realen BSP |
|------|------------------------------|-----------------------|------------------------------------|
| 1950 | 8.52 | 7.2 | — |
| 1951 | 12.14 | 6.4 | 10.4 |
| 1952 | 12.34 | 6.1 | 8.9 |
| 1953 | 12.54 | 5.5 | 8.2 |
| 1954 | 13.89 | 5.2 | 7.4 |
| 1955 | 14.18 | 3.9 | 12.0 |
| 1956 | 15.39 | 3.1 | 7.3 |
| 1957 | 16.46 | 2.7 | 5.7 |
| 1958 | 15.79 | 2.7 | 3.7 |
| 1959 | 16.16 | 1.9 | 7.3 |
| 1960 | 15.82 | 1.3 | 8.1 |
| 1961 | 15.38 | 0.8 | 4.9 |
| 1962 | 14.69 | 0.7 | 4.4 |
| 1963 | 15.26 | 0.8 | 3.0 |
| 1964 | 15.47 | 0.8 | 6.6 |
| 1965 | 15.64 | 0.7 | 5.5 |
| 1966 | 16.54 | 0.7 | 2.5 |
| 1967 | 17.63 | 2.1 | — 0.1 |
| 1968 | 18.60 | 1.5 | 6.5 |
| 1969 | 19.00 | 0.9 | 7.9 |
| 1970 | 18.45 | 0.7 | 5.9 |
| 1971 | 17.99 | 0.8 | 3.3 |
| 1972 | 18.01 | 1.1 | 3.6 |
| 1973 | 19.39 | 1.2 | 4.9 |
| 1974 | 23.36 | 2.6 | 0.4 |
| 1975 | 21.41 | 4.7 | — 1.9 |
| 1976 | 22.81 | 4.6 | 5.4 |
| 1977 | 22.79 | 4.5 | 2.6 |
| 1978 | 22.07 | 4.3 | 3.5 |
| 1979 | 22.49 | 3.8 | 4.4 |
| 1980 | 23.48 | 3.8 | 1.5 |
| 1981 | 25.57 | 5.5 | (— 0.2) |

Quelle: Lange Reihen zur Wirtschaftsentwicklung 1976, hrsg. v. Statistischen Bundesamt; Statistisches Jahrbuch 1982 für die Bundesrepublik Deutschland; eigene Berechnung

Die hohe Exportabhängigkeit der Bundesrepublik und die damit (heute) verbundenen Probleme sind wirtschaftspolitisch bedingt: Über lange Zeit wurde auf Wechselkursanpassungen verzichtet und über die Unterbewertung der Deutschen Mark ein globaler Exportanreiz gegeben. In binnenwirtschaftlichen Rezessionen wurde nur zaghafte auf die expansionspolitischen Möglichkeiten der Fiskal- und Kreditpolitik zurückgegriffen. Exportorientierte Wachstumsstrategien sind unter Bedingungen eines wachsenden Welthandelsvolumens aussichtsreich und werden von den Handelspartnern auch akzeptiert. Bei stagnierendem oder schrumpfendem Welthandelsvolumen verlieren solche Wachstumsrezepte an Wirksamkeit und stoßen auf (protektionistische) Abwehr. Wachstums- und Beschäftigungsprobleme müssen dann von der Binnenwirtschaft aus gelöst werden. Hierauf weiter einzugehen, liegt außerhalb unseres Themas. Worauf es ankam, war, zu verdeutlichen, daß die Weltwirtschaftskrise für die Bundesrepublik *steigende* wirtschaftspolitische Probleme aufwirft. Dies ist sozusagen der Preis dafür, daß sich die bundesdeutsche Wirtschaft in der Vergangenheit wirtschaftspolitisch Exportvorteile verschaffen konnte (DM-Unterbewertung; günstige Lohnstückkostenentwicklung³).

Die hohen Zinsen in den USA, die durch das Zusammenwirken der US-Zentralbankpolitik und die aus den US-Haushaltsdefiziten resultierenden Zinserwartungen der Kapitalanleger bedingt sind, haben den Dollarkurs von der langfristig maßgeblichen realwirtschaftlichen Grundlage, nämlich der US-Leistungsbilanzentwicklung, abgekoppelt. Dies wird irgendwann korrigiert, und der Dollar wird dann auf das ökonomisch gerechtfertigte Niveau von 2,00 bis 2,20 DM zurückfallen. Das bedeutet zwar gewisse preisstabilisierende Effekte von der Importseite der Bundesrepublik her, aber für den Export wird sich solch starke DM-Aufwertung gegenüber dem Dollar negativ bemerkbar machen. Der Effekt wird um so mäßiger ausfallen, je mehr bundesdeutsche Exportgeschäfte in deutscher Währung abgeschlossen wurden/werden; aber Kursreduktionen des Dollars von zwanzig oder mehr Prozent gehen nicht spurlos am deutschen Export vorüber. Dies gilt vor allem dann, wenn die Korrektur des Dollarkurses in die nächste Rezession - nach 1985 - fallen sollte. - Was an diesem Beispiel des DM-Dollar-Verhältnisses demonstriert werden kann, ist die mit flexiblen Kursen - entgegen früheren von der Lehrbuchtheorie gespeisten Hoffnungen - bewirkte *größere* Instabilität der Außenhandelsbeziehungen. Die exportorientierte Bundesrepublik lebte unter dem Regime fester Wechselkurse besser. Nicht zuletzt diese Einsicht bewegte die frühere Bundesregierung ja auch 1978/79, die Gründung des Europäischen Währungs-Systems zu forcieren.

³ Vgl. auch Herrmann, Anneliese: Seit 1973 Lohnstückkostenrelationen gegenüber Industrieländern verbessert, in: Ifo-Schnelldienst, Jg. 33, Nr. 33/36, vom 16. Dezember 1980, S. 3 ff.

Besonderheiten internationaler Wirtschaft

Die weltwirtschaftliche Verflechtung hat während der vergangenen Jahrzehnte ein Ausmaß erreicht, das die Wirtschaftsbeziehungen zwischen einzelnen Ländern, z. B. BRD-Niederlande oder BRD-Frankreich, so eng werden ließ, daß sie sich durchaus mit den Wirtschaftsverflechtungen verschiedener Regionen *innerhalb* einer Volkswirtschaft vergleichen lassen. In einer solchen Lage ist jedoch die Währungsgrenze eigentlich ein Anachronismus. Man muß sich ohnehin klarmachen, daß die Differenzen zwischen nationaler Volkswirtschaft und Weltwirtschaft nicht so grundverschieden sind, wie häufig unterstellt wird. Deshalb finden sich auch viele Übereinstimmungen zwischen den nationalen und internationalen „Strukturproblemen“.

Die wesentlichen Besonderheiten, die die zwischenstaatlichen Wirtschaftsbeziehungen von binnenwirtschaftlichen unterscheiden, lassen sich in nur vier Punkten umreißen:

- im internationalen Bereich bestehen Währungsgrenzen;
- der Grad der Liberalisierung der Handels- und Kapitalströme unterscheidet sich markant zwischen Binnenwirtschaft und internationaler Wirtschaft (Protektionismus);
- die Mobilität der Produktionsfaktoren, speziell der Arbeitskräfte, unterliegt international weitaus größeren Hindernissen als innerhalb einer Volkswirtschaft oder ist überhaupt ausgeschlossen (Boden, Klima und dgl.);
- schließlich erstreckt sich der wirtschaftspolitische Einfluß von Regierungen nur auf das eigene Hoheitsgebiet; im internationalen Bereich besteht lediglich eine indirekte Einwirkungsmöglichkeit über internationale und supranationale Institutionen sowie durch Kooperation mit anderen Regierungen („Wirtschaftsgipfel“ und dgl.).

Diese Bemerkungen erscheinen notwendig, um sich die Besonderheit weltwirtschaftlicher Strukturveränderungen und die größeren Schwierigkeiten einer angemessenen wirtschaftspolitischen Reaktion zu verdeutlichen. Andererseits ist aber auch nicht zu übersehen, daß etliche weltwirtschaftliche Strukturprobleme - nicht zuletzt wegen des in der Nachkriegszeit erreichten hohen Liberalisierungsgrades im Außenhandel - Parallelen in den nationalen Volkswirtschaften aufweisen.

In den internationalen Austauschbeziehungen sind in weitaus stärkerem Maße Großunternehmen, insbesondere multinationale Konzerne, präsent als auf den Binnenmärkten. Die weltwirtschaftliche Handelsexpansion wurde und wird weitgehend von den Multis getragen. Multinationale Unternehmen waren

somit die Hauptprofiteure der Außenwirtschaftsliberalisierung der vergangenen Jahrzehnte. Dies stärkte wiederum ihre Position auch innerhalb der nationalen Volkswirtschaften - auf den Gütermärkten, auf dem Arbeitsmarkt und gegenüber Gewerkschaften sowie schließlich auch im politischen Geschäft. Es bedarf hier nicht der Wiederholung bekannter Problembeschreibungen multinationaler Unternehmen, aber es steht außer Frage, daß die forcierte Liberalisierungspolitik der Machtstellung multinationaler Unternehmen zugute gekommen ist, womit auch der weltwirtschaftliche Konzentrationsprozeß beschleunigt wurde. Aufgrund fehlender wettbewerbspolitischer Möglichkeiten im internationalen Bereich - die Europäische Gemeinschaft bildet eine wichtige Ausnahme - hatte die wettbewerbsintensivierende Freihandelspolitik die paradoxe Folge, die auf nationaler Ebene mit Skepsis betrachtete Konzentration auf der weltwirtschaftlichen Ebene zu begünstigen.

Strukturprobleme und Wachstum

Der strukturelle Wandel ist von Anbeginn der industriellen Entwicklung eine Begleiterscheinung wirtschaftlichen Wachstums gewesen. Stets lassen sich Wachstumsbranchen von stagnierenden und schrumpfenden Sektoren unterscheiden. Zu Beschäftigungsproblemen führt der strukturelle Wandel erst dann, wenn die von schrumpfenden und stagnierenden Branchen bzw. Unternehmen entlassenen Arbeitskräfte keine Möglichkeit finden, in Wachstumssektoren überzuwechseln. Die normale Fluktuationsarbeitslosigkeit wird dann nicht mehr kontinuierlich abgebaut, sondern kumuliert zu „struktureller“ Arbeitslosigkeit. So betrachtet ergeben sich strukturelle Beschäftigungsprobleme als *Folge* der Wachstumsschwäche. Strukturprobleme äußern sich als kumulative Folgen eines zu langsamen Strukturwandels: den stagnierenden und schrumpfenden Branchen stehen zu wenig Wachstumssektoren gegenüber. Damit läßt sich ein großer Teil der sogenannten Strukturprobleme - auf nationaler und internationaler Ebene - auf Wachstumsabschwächung zurückführen. Während der Jahrzehnte hohen weltwirtschaftlichen Wachstums war der Strukturwandel infolge dieses Wachstums weitaus stärker als heute, aber gerade deshalb reduzierten sich die vom Strukturwandel bedingten Beschäftigungsprobleme auf ein normales Maß. Erinnerung sei auch an den erheblichen Strukturwandel in der Bundesrepublik (Abwanderung landwirtschaftlicher Arbeitskräfte in die Industrie, Schrumpfung des Bergbaus in den sechziger Jahren), der über Wachstum bewältigt wurde.

Die vorstehenden Hinweise führen zu der These, daß „Strukturprobleme“ in der Regel nicht die Ursache von Wachstumsschwierigkeiten sind, sondern daß umgekehrt schwaches Wachstum zu einem verzögerten Strukturwandel führt und somit die Strukturprobleme eine Folge der Wachstumsschwäche dar-

stellen. Daraus ergibt sich, daß mit der Ursachenerklärung der Wachstumsabschwächung auch ein erheblicher Teil von Strukturproblemen, die sich als „aufgestauter Bedarf an Strukturwandel“ bezeichnen lassen, erklärt werden können.

Im Rahmen der Analyse der Wachstumsabschwächung werden nun häufig einzelne Faktoren genannt, die dann summarisch unter dem Begriff „Strukturprobleme“ auftauchen, beispielsweise stärkere relative Preisverschiebungen, die auf politische Entwicklungen (Olpreiserhöhung) oder technische Veränderungen (starke Produktivitätssteigerungen in einzelnen Sektoren) zurückzuführen sind. Hierbei handelt es sich jedoch nicht eigentlich um Ursachen von Wachstumsschwäche, sondern um die üblichen Ursachen des stets ablaufenden Strukturwandels. Das als „Strukturproblem“ bezeichnete Phänomen resultiert erst aus der Wachstumsabschwächung. Es ist somit begrifflich klarer, zwischen (normalen) *Ursachen* des Strukturwandels und den durch verlangsamtes weltwirtschaftliches Wachstum erst bewirkten *Strukturproblemen* zu unterscheiden. Damit wird auch deutlich, daß die Strukturprobleme *letztlich* nicht weltwirtschaftlich erklärt werden können, sondern auf (Fehl-)Entwicklungen in den einzelnen Binnenwirtschaften zurückzuführen sind.

Die Weltwirtschaft ist nichts Selbständiges, sondern die Summe der Binnenwirtschaften. Die häufig zu hörenden Entschuldigungsformel von Wirtschaftspolitikern, die ökonomischen Probleme seien „weltmarktbedingt“, ist eine Mystifizierung. Wenn irgendeine *Branche* - beispielsweise die Stahlindustrie - in eine Krise gerät, so handelt es sich regelmäßig um Diskrepanzen zwischen Kapazität und Nachfrage. Für einzelne Unternehmen mag für die ungünstige Ertrags- bzw. Absatzlage zusätzlich noch ein Bündel spezieller Einflußfaktoren maßgeblich sein: Produktmängel, unzureichende Produktivität bzw. zu hohe Kosten, Managementfehler und anderes. Eine Krise, die sich jedoch auf eine ganze Branche erstreckt, läßt sich im Kern immer auf jene Nachfrage-Angebots-Diskrepanz zurückführen. Gemessen an dem potentiellen Bedarf, der sich bei höherem Wachstum und höherer Beschäftigung in den Industrieländern einstellen würde, kann nicht von generellen Überkapazitäten die Rede sein, sondern es liegt eine weltweite *Unterauslastung wegen unzureichender Nachfrage* vor. Bleibt es bei der Nachfrageschwäche, so wird - spätestens nach Auslaufen des zaghaften Aufschwungs 1985 - die „Kapazitätskrise“ auch auf Branchen übergreifen, denen es zur Zeit noch oder wieder gut geht; die Automobilindustrie gehört zu diesen Kandidaten, zumal diese Branche weltweit noch kapazitätswirksam investiert.

Im Zusammenhang mit den "weltwirtschaftlichen" Strukturproblemen wird mit öffentlichkeitswirksamer Routine auf die Ölpreiserhöhungen verwie-

sen und ausdrücklich oder stillschweigend eine Krisenerklärung auf die relative Energiepreiserhöhung gebaut. Die OPEC-Politik hat der Weltwirtschaft ohne Zweifel einen Schock versetzt. Es zeigte sich jedoch, daß hiermit auf mittlere Frist expansive Effekte verbunden waren, die *einzelnen* Ländern zwar Zahlungsbilanzprobleme eintrugen, aber fast *allen* Industrieländern auch erhebliches Wachstum brachten: Wachstum im Export in die OPEC-Länder; Wachstum bei Substitutions- und Einsparungsinvestitionen im Energiesektor; ein zwar problematisches aber doch zugleich nachfragewirksames Wachstum der internationalen Verschuldung. Auch die befürchteten Entzugseffekte beim privaten Konsum fielen bescheiden aus. Die gerade in der Bundesrepublik sehr hohe Sparquote der privaten Haushalte spricht jedenfalls nicht dafür, daß die Energieverteuerung - über Kaufkraftumverteilung - den realen Konsumrückgang der Bundesbürger während der vergangenen zwei Jahre bedingt hat. Die eigentliche Gefahr des OPEC-Schocks lag darin, daß sich die Rückschleusung der Öleinnahmen in den weltwirtschaftlichen Kreislauf nicht rasch genug vollziehen lassen würde. Doch die siebziger Jahre haben gezeigt, daß das Recycling hervorragend funktionierte. Es ist somit noch keineswegs abschließend zu beurteilen, ob es sich beim OPEC-Schock nicht durchaus um einen „heilsamen“ Schreck handelt(e).

Mit Innovationen zu neuem Wachstum?

Untersucht man auf der Basis der vorstehend entfaltetten theoretischen Einsicht, daß Strukturprobleme als Reflexe der Wachstumskrise zu verstehen sind, die groben Entwicklungstendenzen in der Weltwirtschaft, so treten folgende Erscheinungen in den Vordergrund:

1. Der technische Fortschritt verteilt sich nicht mehr „gleichmäßig“ auf Prozeß- und Produktinnovationen, sondern erstere dominieren. Die Produktivitätssteigerungen, die der forcierten Rationalisierung folgen, erhöhen die Arbeitslosigkeit, soweit das Mengenwachstum ausbleibt.⁴

2. Bei der gegebenen (ungleichen) Einkommensverteilung zeigen sich auf etlichen Konsumgütermärkten steigende Sättigungen. Dem ließe sich zwar durch Produktinnovationen begegnen,⁵ jedoch wird es offenkundig schwieriger bzw. risikoreicher, durchschlagend neue Produkte zu entwickeln und zu vermarkten. Sättigung an herkömmlichen Gütern läßt zwar Produktinnovatio-

4 Vgl. zum Übergewicht der Prozeßinnovationen in der bundesdeutschen Wirtschaft Oppenländer. Karl Heinrich: Schrumpfende, stagnierende und expandierende Branchen der deutschen Industrie, in: Ifo-Schnelldienst, Jg. 36, Nr. 12 vom 25. April 1983, S. 5-11 (hier S. 7); Gürtler. Joachim/Schmalholz. Heinz: Innovationsaktivitäten im verarbeitenden Gewerbe, in: Ifo-Schnelldienst, Jg. 33, Nr. 20 vom 19. Juli 1980, S. 14-21.

5 „Schrumpfender oder stagnierender Nachfrage kann nur durch Produktinnovationen begegnet werden. Neue Produkte verschieben Sättigungsgrenzen“, siehe Oppenländer. a.a.O., S. 11.

nen dringlicher erscheinen, aber auf dem heute erreichten Ausstattungsniveau könnte sich auch so etwas zeigen, das sich vage als „Erschöpfung“ des Potentials an Produktinnovationen bezeichnen läßt. Hierfür spricht auch die Tatsache, daß vom Aufwand her betrachtet die Produktinnovationen im verarbeitenden Gewerbe vor den Prozeßinnovationen rangieren.⁶ Der an den Unternehmenserträgen ablesbare Erfolg scheint jedoch relativ gering zu sein. Zudem entfällt der größte Teil der gesamten Innovationsaufwendungen auf den Investitionsgüterbereich,⁷ was gesamtwirtschaftlich betrachtet die Seite der Prozeßinnovationen stärkt, denn im Investitionsgüterbereich neu entwickelte Produkte schlagen sich als Prozeßinnovationen bei den Anwendern der betreffenden Technik nieder. Im Zusammenhang mit dem registrierten Defizit an Produktinnovationen ist auch zu vermerken, daß der für die absehbare Zukunft bedeutsamste technologische Entwicklungssektor, Mikroelektronik und Elektronische Datenverarbeitung, nach bisher vorliegenden Untersuchungen in erster Linie wiederum den Prozeßinnovationen und damit der Produktivitätssteigerung zugute kommt; hingegen scheint der Anteil an Produktinnovationen, die auch zu einem maßgeblichen Mengenwachstum beitragen können, relativ gering.⁸

Überträgt man diese Situationsskizze auf den internationalen Bereich, so bedeutet dies, daß zwar mit einem erheblichen Produktivitätsanstieg zu rechnen ist, aber zugleich wegen einer recht trägen Produktinnovation das Mengenwachstum *einzelner* Unternehmen und einzelner Länder vornehmlich durch Marktanteils Wettbewerb bestimmt wird. Hierbei kommt selbstverständlich der jeweils durch Prozeßinnovationen erreichte Kosten- bzw. Produktivitätsvorteil der Wettbewerbsfähigkeit zugute, aber bei stagnierendem Gesamtmarkt müssen andere ausscheiden. Die einzelwirtschaftlich rationale Strategie, sich über Rationalisierung bessere Ausgangsbedingungen im Konkurrenzprozeß zu verschaffen, leitet weder auf nationaler noch internationaler Ebene das beschäftigungswirksame Mengenwachstum ein. Kein Unternehmen und keine Volkswirtschaft kann ohne Schaden aus dem internationalen Produktivitätszug aussteigen, aber von mehr und mehr Rationalisierung eine Überwindung der weltwirtschaftlichen Wachstumsschwäche zu erwarten ist illusionär. Die Kurzschlüssigkeit, von der einzelwirtschaftlichen Expansion auch auf ge-

6 „Bezogen auf die im Jahre 1980 von den Teilnehmern am Ifo-Innovationstest realisierten Innovationsaufwendungen haben die Aufwendungen für Produktinnovationen mit rund 49% den Hauptanteil vor den Prozeßinnovationen mit etwa 38%. Der Rest entfällt auf kombinierte Innovationsprojekte, d. h. auf Produkterneuerungen oder -Verbesserungen, die zugleich mit neuen oder verbesserten Produktionsverfahren erstellt werden.“ Aber: „Untersucht man den Innovationsgehalt der getätigten Produktinnovationen, so ist festzuhalten, daß die Innovationstätigkeit überwiegend auf Entwicklungs- und Konstruktionstätigkeiten und damit verbundene Routineinnovationen basierte.“ Siehe Gürtler/Schmalholz. Innovationsaktivitäten. a.a.O.. S. 17.

7 „Der größte Teil der Innovationsaufwendungen (im verarbeitenden Gewerbe im Jahr 1980; d.V.) entfällt mit rund 69% auf das Investitionsgütergewerbe.“ Siehe ebenda. S. 19.

8 Vgl. Scholz, Lothar: Technischer Fortschritt und Tarifpolitik, in: Ifo-Schnelldienst, Jg. 33, Nr. 19 vom 8. Juli 1980, S.9.

samtwirtschaftliches Wachstum zu schließen, mag verzeihlich erscheinen, da in der Vergangenheit solche Parallelität in der Tat bestand; aber in den fünfziger und sechziger Jahren lag eben ein anderes Verhältnis zwischen Prozeß- und Produktinnovationen vor.

Oppenländer (IFO-Institut) interpretiert das während der vergangenen Jahre entstandene Übergewicht der Prozeßinnovationen als Reaktion der (bundesdeutschen) Industrie auf den verschärften internationalen Wettbewerb. „Offenbar hat die internationale Wettbewerbssituation immer mehr die Notwendigkeit von Prozeßinnovationen, also die Einführung neuer Produktions- und Verfahrenstechniken, erzwungen, ein Vorgang, der zunächst als der Versuch gedeutet werden muß, Positionen zu halten. Die Einführung neuer Produkte, die in erster Linie einer offensiven Strategie entsprechen würde, stand dagegen über lange Jahre nicht im Vordergrund der Investitionstätigkeit der deutschen Industrie.“⁹ Die vorhergehenden Überlegungen bieten nun eine Antwort auf die durch das Zitat aufgeworfene Frage, warum die „Offensivstrategie“ zugunsten einer defensiven, auf Verteidigung errungener Positionen ausgerichteten Unternehmenspolitik reduziert wurde. Offenbar doch als Folge des Marktanteilwettbewerbs, der sich bei sinkender Nachfrage verschärft, *und* wegen der zumindest teilweise auf Sättigung zurückführbaren gewachsenen Risiken der Produktinnovationen. Wie bereits erwähnt¹⁰ blieben die finanziellen Anstrengungen im Bereich der Produktinnovationen ja nicht hinter denen bei Prozeßinnovationen zurück, sondern die Diskrepanz liegt beim jeweiligen (ökonomischen) Erfolg bzw. im Innovationsgehalt. Das folgende Beispiel mag trivial erscheinen, macht aber das Grundproblem deutlich: Die für die Endnachfrage *und* die gesamtwirtschaftliche Investitionstätigkeit wichtigste Branche, die Automobilindustrie, verkauft ein im Grund über hundert Jahre altes Produkt. Die wesentliche Innovationsleistung liegt nicht in den heute besseren Materialien, dem günstigeren Energieverbrauch, dem höheren Komfort oder gar dem Design, welche das Gegenwartsauto von Daimlers motorgetriebener Kutsche unterscheiden. Die „Basisinnovation“ im Automobilbau, soweit es um die produktbezogene Komponente geht, gehört der technologischen Urgroßvatergeneration an. Dies gilt hingegen nicht für die Produktionstechnik; die Prozeßinnovation des Automobilbaus bildete die Voraussetzung für Kosten- und Preissenkungen und damit für die Mengenexpansion. Nur kommt eben jedes Produkt einmal ans Ende des Produktzyklus, auch und gerade, wenn es durch Produktivitätssteigerungen relativ billiger wurde. Die Automobilindustrie liefert sich bekanntlich einen erbitterten internationalen Wettbewerb; einzelne Länder reagierten darauf protektionistisch (Frankreich, USA, gemessen an den hohen Verbrauchssteuern auf Neuwagen ließe sich die Liste

⁹ Siehe Oppenländer. a.a.O., S. 7

¹⁰ Siehe Fußnote 6.

der Kfz-Protektionisten noch verlängern). Sollten sich künftig auch noch verstärkt Schwellenländer (Südkorea, Taiwan) in den Wettbewerb auf den Automarkten der Industrieländer einschalten, wird die Lage noch prekärer. Aber auch hier stellt sich wiederum die Frage: Warum begeben sich überhaupt junge (neue) Industrien bzw. Industrieländer auf Märkte, die bereits heute unter einem Mißverhältnis von Angebot und Nachfrage leiden. Offenbar weil es kaum noch völlig neue Märkte, die erst im Zuge von Produktinnovationen entstehen müßten, gibt. Das Automobilbeispiel läßt sich problemlos auf viele andere Konsumgütermärkte übertragen: Unterhaltungselektronik, Optik, Uhren, von den traditionellen Sättigungsbereichen Textil, Leder oder gar Nahrungsgüter ganz zu schweigen. Die Zahl wirklich neuer Endprodukte ist gering. Deshalb werden die Märkte enger. Schwellenländer holen auf und die alten Industrien bieten zu wenig Neues.

Die vorstehende Analyse stellte das Zusammenwirken von *relativen* Sättigungserscheinungen und der Verlagerung des technischen Fortschritts von der Produkt- zur Prozeßinnovation in den Mittelpunkt. Obgleich nun der Diffusionsprozeß von Prozeßinnovation - Mikroelektronik und Elektronische Datenverarbeitung stehen auf absehbare Zukunft im Vordergrund - weltweit abläuft, zeigen sich deutliche länderspezifische Unterschiede. Die Bundesrepublik ist bei der *Anwendung* bisher nicht zurückgefallen. Gemessen an der Produktivitätsentwicklung während des vergangenen Jahrzehnts hielt sie zusammen mit Japan die internationale Spitzenstellung. Im *Herstellerbereich* blieb die bundesdeutsche Position jedoch schwach und unser Land scheint weiter abzusinken. Dies liegt wesentlich an der ideologisch-ordnungspolitischen Handhabung der staatlichen Innovationsförderung.¹¹ Die Mikroelektronik wurde -in den USA und Japan - durch staatliche Programme auf ihre jeweilige Spitzenposition gebracht. Hochtechnologische Innovationen sind ohne staatlich-privatwirtschaftliche „Kooperation“ heute wohl kaum noch möglich. In der Bundesrepublik belegt dies die Luftfahrzeugindustrie. Auf dem zukunftssträchtigen Feld der Biotechnologie weist die Bundesrepublik ebenfalls einen Rückstand auf.

Der Rückzug aus der Herstellung von Mikroelektronik bedeutet, daß man aus einem wichtigen Wachstumsmarkt ausscheidet. Vor allem aber wird man künftig noch stärker als bisher bei der Mikroelektronik auf Produkt- und

¹¹ Vgl. Scholz, Lothar: Eurotronics - Quo vadis Elektronik-Industrie?, in: Ifo-Schnelldienst. Jg. 36, Nr. 15 vom 26. 5. 1983: „In diesem Zusammenhang ist bemerkenswert, daß sich die technologische Entwicklung- insbesondere in den forschungs- und technologieintensiven Bereichen, z. B. Mikroelektronik-von Anfang an nicht gemäß marktwirtschaftlicher Regulation vollzogen hat“ (ebenda. S. 5) Und: „In der Bundesrepublik hat man es dagegen allem Anschein nach aufgegeben, sich an diesem Wettlauf (in der Mikroelektronik-Technologie; d.V.) zu beteiligen, denn das würde einen staatlichen Mitteleinsatz erfordern, der nach heutigen ordnungspolitischen Vorstellungen und in Anbetracht der Mittelrestriktionen nicht zu rechtfertigen ist.“ (ebenda).

Know-how-Import angewiesen sein. Ob eine solche Existenz aus zweiter Hand in einem zukunftsbestimmenden Technologiebereich für ein hochindustrialisiertes Land wie die Bundesrepublik auf Dauer bekömmlich sein wird, erscheint zumindest sehr fraglich. Die Anwendung moderner Technik, die einem Unternehmen extern vom Hersteller angeboten wird, erfordert unvergleichlich geringere innovative Leistung als wie sie vom Hersteller erbracht wird. Daraus ergeben sich gerade im Hinblick auf die internationale Wettbewerbsposition der Bundesrepublik zwei wichtige Folgen. Erstens wird sie in jenen Anwenderbereichen, die relativ geringen eigenen Innovationsinput des Anwenders erfordern, einem verstärkten Wettbewerb ausgesetzt. Denn „einfache“ Anwendungen können selbst von Schwellenländern oder gar typischen Entwicklungsländern realisiert werden. Der Vorteil des Industrielandes beschränkt sich dann auf die größere Finanzkraft bei den Investitionen und das breitere Angebot an hochqualifizierten Arbeitskräften. Zweitens ergibt sich auf mittlere Frist ein Informationsmangel bezüglich bestimmter hochtechnologischer Entwicklungen, der dann auch zu bösen Überraschungen im Anwenderbereich führen kann. Die deutsche Uhrenindustrie wurde von Konkurrenten überrollt, die traditionell auf ganz anderen Märkten tätig waren, aber enge Verbindung zum (japanischen) Herstellerbereich von Mikroelektronik hatten.

Dienstleistungsexporte sind komplementär zur Sachgüterausfuhr

Bis heute nähren manche Ökonomen und Politiker die auf die verschiedenen Strukturhypothesen von Fourastie, Bell u.a. zurückgehende Hoffnung, die Beschäftigungs- und Wachstumsprobleme hochentwickelter Volkswirtschaften ließen sich durch eine Ausweitung des tertiären Sektors lösen. Manche Volkswirtschaften werden - wie etwa die USA - als Paradebeispiele für diese Perspektive vorgeführt.¹²

Mit Blick auf die Außenwirtschaft gewann zeitweilig die Vorstellung Popularität, man könne quasi von „Blaupausenexporten“ leben. Doch die Entwicklung der Exportstruktur macht deutlich, daß Dienstleistungen allenfalls in Form „intelligenter“ Produkte exportiert werden. Insgesamt liegt das Schwergewicht der Exporte auf dem sichtbaren Warenverkehr. Ausnahmen gelten nur für „Reiseländer“, deren geographische und klimatische Vorzüge jedoch nicht kopierbar sind. Ein erheblicher Teil exportierter Dienste steht jedoch in einem Komplementaritätsverhältnis zur sichtbaren Güterausfuhr; dies gilt für Transport- und Versicherungsleistungen kaum anders als für produktbezogenen Service. Während sich der Anteil der Dienstleistungsproduktion am Brutto sozialprodukt der Bundesrepublik kontinuierlich erhöht hat, und – ohne

¹² Vgl. Clauß, F.J.: Rezession beschleunigt Trend zur Dienstleistungsgesellschaft in den USA. in: Ifo-Schnelldienst, Jg. 35, H 28 vom 15. Jü. 1982. S. 11 - 18.

Staatssektor - etwa 50 Prozent beträgt, erreicht das Verhältnis von Sachgüter- zu Dienstleistungsexport (1982) knapp 4:1.¹³ Selbst wenn sich das exportierbare Dienstleistungspotential noch etwas erhöhen sollte, so ist die Vorstellung doch abwegig, daß sich die relativen Anteile von Sachgüter- und Dienstleistungsexport auch nur annähern könnten.

Hier kann nicht ausführlich auf die Brüchigkeit des Dienstleistungsoptimismus eingegangen werden. Es ist inzwischen hinlänglich bekannt, daß gerade der Dienstleistungssektor zu den künftig bevorzugten Rationalisierungsfeldern zählt und keineswegs nur minderqualifizierte Tätigkeiten davon betroffen sein werden. Die US-amerikanische Dienstleistungsexpansion - über 90 Prozent aller neuen Arbeitsplätze der vergangenen dreißig Jahre entfielen auf den Dienstleistungsbereich - läßt sich also nicht einfach als Vorwegnahme der europäischen Zukunft interpretieren. Zudem muß aus gewerkschaftlicher Sicht in Betracht gezogen werden, ob und in welchem Umfang eine Ausweitung von Dienstleistungen nicht lediglich durch niedrige Löhne provoziert wird. Für die USA läßt sich nämlich konstatieren, daß „viele Arbeitsplätze im Dienstleistungsbereich ... schlecht bezahlt (sind) und ... nur mäßige Sozialleistungen" (bieten).¹⁴ Wenn man die Reallöhne abrutschen läßt, wie während der zehn vergangenen Krisenjahre in den USA der Fall, so entstehen (auch) Niedriglohnjobs - mit entsprechend geringer Produktivität¹⁵ so wie hohe Löhne auf mittlere Frist den Produktivitätsfortschritt begünstigen.

Kapitalexporte: das Rentier-Modell

Die Dritte Welt braucht Kapital, um produktive Arbeitsplätze schaffen zu können. Die Wachstumsschwäche der Industrieländer und die damit verbundenen Probleme rentabler Investitionen im OECD-Raum führte zusammen mit dem zeitweiligen Bonitätsanstieg potentieller Schuldnerländer zu einem immensen Kapitalexport in die Dritte Welt, genauer: in Schwellenländer. Die damit provozierte Verschuldungskrise ist bekannt. Bereits diese Misere verdeutlicht, daß das von manchen Experten propagierte Rezept, „Überschußkapital" der Industrieländer in die Dritte Welt zu exportieren, um mittelfristig auch noch Kapitalerträge kassieren zu können, nur funktioniert, wenn die Weltwirtschaft wächst. Dann sind die Schuldnerländer (eher) in der Lage, Zins- und Tilgungslasten zu tragen und ihre Bonität so zu stabilisieren, daß sie

¹³ Die Warenausfuhr der Bundesrepublik betrug 1982 427741 Milliarden DM, die Einnahmen aus Dienstleistungen beliefen sich auf 117217 Milliarden DM. Quelle: Statistische Beihefte zu den Monatsberichten der deutschen Bundesbank. Reihe 3: Zahlungsbilanzstatistik. Juli 1983. S. 2.

¹⁴ Siehe Ginzberg, Eli: Der Einbruch der Maschinen in die Arbeitswelt, in: Spektrum der Wissenschaft, November 1982. S. 36.

¹⁵ Die USA wiesen in den siebziger Jahren mit 0,2 Prozent jährlichem Anstieg der Erwerbstätigenproduktivität den niedrigsten Wert aller Industrieländer auf (BRD: 2,8 Prozent). Vgl. Welsch. a.a.O., S. 349.

auch Anschlußkredite erhalten. Es wäre allerdings irgendwann notwendig, daß die Kapitalexportländer gegenüber den Schuldnerländern Importüberschüsse zulassen, wenn letztere ihre Schulden einmal tilgen sollen.¹⁶

Der hohe Kapitalexport der Industrieländer während der vergangenen Jahre widerlegt alle Behauptungen, daß die Wachstums- und Strukturprobleme der Industrieländer wesentlich durch Kapitalmangel mitverursacht seien. Zudem steigt das Kapitalangebot im Zuge des Wachstums, so daß Wachstumsverluste auch Kapitalverluste bedeuten. Wenn dann einzelne Länder wie die Bundesrepublik dennoch Nettokapitalexporte aufweisen, deutet dies keinen Kapitalmangel, sondern Probleme bei der rentablen Kapitalanlage an. Zudem darf der Kapitalabfluß nicht dramatisiert werden. Die kumulierten Salden des langfristigen privaten Kapitalverkehrs der Bundesrepublik mit dem Ausland betragen für die Periode 1976-82 (-) 7,483 Milliarden. Das sind nicht einmal 0,5 Prozent des Bruttosozialprodukts von 1982. Bedenklich stimmen könnte allerdings die Tatsache, daß die deutschen Direktinvestitionen im Ausland während der vergangenen Jahre stets weit über den ausländischen Direktinvestitionen in der Bundesrepublik lagen. Hieraus ließe sich auf eine gewisse Produktionsverlagerung schließen bzw. darauf, daß die Bundesrepublik als Unternehmensstandort an Attraktivität verlor. Andererseits ist es jedoch fast selbstverständlich, daß exportorientierte Länder aus vielfältigen Gründen auch hohe Direktinvestitionen im Ausland vornehmen und Nettokapitalexporture sind.

Tabelle 2:

| Gesamter privater langfristiger Kapitalexport der Bundesrepublik Deutschland 1976-82 | | |
|--|-----------|-------|
| | in Mio DM | % |
| Direktinvestitionen | 52 217 | 33,8 |
| Portfolioinvestitionen | 38 724 | 25,1 |
| Kredite, Darlehen | 55 938 | 36,3 |
| Erwerb von Grundbesitz | 6 264 | 4,0 |
| Rest | 940 | 0,6 |
| gesamt | 154 085 | 100,0 |

Quelle: Statistische Beihefte zu den Monatsberichten der Deutschen Bundesbank, Reihe 3: Zahlungsbilanzstatistik, Juli 1983

Regional betrachtet entfällt der größte Teil der Kapitalexporte auf westliche Industrieländer. Dabei konzentriert sich in der jüngeren Vergangenheit die Kapitalausfuhr auf die Europäische Gemeinschaft und die USA (s. Tab. 3).

¹⁶ Vgl. Zinn, KG: Außenwirtschaftliches Defizit des Keynesianismus?. in: Wirtschaftsdienst. Jg. 63. April 1983. S. 203 ff.

Tabelle 3:

| Privater Kapitalexport der Bundesrepublik Deutschland 1978–82 nach Hauptregionen | | |
|--|-----------|-------|
| | in Mio DM | % |
| Europäische Gemeinschaft | 34 552 | 29,9 |
| USA | 30 100 | 26,0 |
| Entwicklungsländer | 16 169 | 13,9 |
| OPEC | 6 620 | 5,7 |
| Staatshandelsländer | 2 194 | 1,9 |
| sonstige | 25 948 | 22,4 |
| gesamt | 115 583 | 100,0 |

Quelle: Statistische Beihefte zu den Monatsberichten der deutschen Bundesbank, Reihe 3: Zahlungsbilanzstatistik

Die Salden des langfristigen (privaten) Kapitalverkehrs waren seit 1980 negativ, während in den vorhergehenden beiden Jahren 1978 und 1979 ein Überschuß der Kapitalimporte vorlag. Für diese deutliche Umkehr in der langfristigen Kapitalbilanz dürfte die Rezessionsverschärfung nach 1980 wesentlich mitverantwortlich sein. Zudem war die DM 1979/80 stark aufgewertet worden,

Tabelle 4:

| Gesamtbestände deutscher Direktinvestitionen in den Jahren | | | | |
|---|-----------|-------|-----------|-------|
| | 1976 | | 1980 | |
| | in Mrd DM | % | in Mrd DM | % |
| Gesamtbestand deutscher Direktinvestition im Ausland | 43,1 | 100,0 | 73,7 | 100,0 |
| davon: EG | 15,7 | 36,4 | 26,8 | 36,4 |
| USA | 5,3 | 12,3 | 15,3 | 20,7 |
| Entwicklungsländer | 6,8 | 15,7 | 10,5 | 14,2 |
| nach Branchen: | | | | |
| Chemie | 5,9 | 13,7 | 9,0 | 12,2 |
| Straßenfahrzeugbau | 2,7 | 6,3 | 5,4 | 7,3 |
| Maschinenbau | 2,0 | 4,6 | 3,2 | 4,3 |
| Elektrotechnik und EDV-Anlagen | 2,8 | 6,5 | 4,0 | 5,4 |
| Handel | 7,9 | 18,3 | 13,7 | 18,5 |
| Banken | 2,2 | 5,1 | 5,3 | 7,2 |
| Beteiligungsgesellschaften | 8,2 | 19,0 | 14,7 | 19,9 |
| zum Vergleich: Gesamtbestand ausländischer Direktinvestitionen in der Bundesrepublik Deutschland | 63,5 | 100,0 | 71,7 | 100,0 |
| davon: EG | 21,9 | 34,5 | 22,7 | 31,6 |
| USA | 26,0 | 41,0 | 29,5 | 41,1 |
| Entwicklungsländer | 0,8 | 1,2 | 1,3 | 1,8 |

Quelle: siehe Fußnote 17

was ausländische Investoren abschreckte. Aber konjunkturelle und wechselkursbedingte Einflüsse können die Gesamttendenzen nicht erklären. Mittelfristig betrachtet zeigt sich nämlich, daß seit Mitte der siebziger Jahre die deutschen *Direktinvestitionen* im Ausland weitaus stärker zugenommen haben als umgekehrt ausländische Investitionen in der Bundesrepublik.¹⁷

Zusammenfassung

Es läßt sich festhalten, daß die Bundesrepublik während der vergangenen zehn Jahre ihre internationale Wettbewerbsposition behalten hat. Dies ist sowohl von der binnenwirtschaftlichen Kostenentwicklung (Produktivität, Lohnentwicklung) begünstigt worden als auch durch die schon traditionell gute Weltmarktposition, die den bundesdeutschen Export weniger wechselkurs- bzw. preisempfindlich gemacht hat, als dies bei anderen Ländern der Fall ist. Trotz der starken Rationalisierungstätigkeit und der darin zum Ausdruck kommenden Innovationsintensität bestehen doch gewisse Innovationsdefizite bei den Produktinnovationen und im Herstellerbereich von Hochtechnologien (Mikroelektronik). Das herkömmliche Politikmuster der Bundesrepublik, binnenwirtschaftliche Abschwächungen durch verstärkte Exportanstrengungen zu kompensieren, läßt sich unter den verschlechterten weltwirtschaftlichen Bedingungen nur noch mit sinkendem Erfolg, d. h. zugleich bei steigender Arbeitslosigkeit praktizieren. Es erscheint deshalb dringlich, verstärkt durch binnenwirtschaftlich orientierte Beschäftigungspolitik gegen die Arbeitslosigkeit vorzugehen, was auch Arbeitszeitverkürzungen mit einschließen müßte.

¹⁷ Vgl. zu detaillierten Angaben: Die Entwicklung der Kapitalverflechtung der Unternehmen mit dem Ausland von 1976 bis 1980, in: Monatsberichte der Deutschen Bundesbank, Jg. 34, Nr. 8 vom August 1982, S. 42-59.