

E. H. van Leeuwen

QUALITÄTSDIFFERENZIERUNG ALS ANPASSUNGSSTRATEGIE: DER FALL DER NIEDERLÄNDISCHEN BEKLEIDUNGS- INDUSTRIE

1. Einleitung

Die wachsende Industrialisierung vieler Entwicklungsländer, vor allem natürlich der sogenannten neuen Industrieländer, und ihre Hinwendung zu einer exportorientierten Entwicklungsstrategie haben dazu geführt, daß die Märkte der Industriestaaten in zunehmendem Maße aus den Entwicklungsländern penetriert werden. Diese strukturelle Verschiebung in der internationalen Arbeitsteilung fordert die betroffenen Industrieländer zu Anpassungsreaktionen heraus. Die Importpenetration konzentriert sich auf bestimmte Branchen und Gütergruppen und schmälert dort die Märkte der Produzenten. Diese Verluste müssen in anderen Sektoren und zumeist von anderen Produzenten kompensiert werden. Die Überlebenschancen jener Sektoren, die am stärksten unter der Importpenetration zu leiden haben, wurden lange Zeit aufgrund der Faktor-Proportionstheorien des internationalen Handels in Zweifel gezogen. Bei Freihandel galt die Aufgabe des Marktes als einzig realistische Anpassungsstrategie.

Doch nicht nur Protektionismus bietet den bedrohten Branchen und Unternehmen in den hochentwickelten Industrieländern die Möglichkeit weiterzubestehen. Es hat sich gezeigt, daß Produkt- und Prozeßinnovationen für die von den düsteren Vorhersagen der frühen 70er Jahre betroffenen Betriebe einen möglichen Ausweg bieten können. Mit dieser alternativen Strategie wollen wir uns in dieser Arbeit beschäftigen. Dabei untersuchen wir zu Anfang das Ausmaß der Importpenetration aus den Entwicklungsländern, die in den letzten 20 Jahren auf den Heimatmärkten der niederländischen Industrie festzustellen ist. Danach stellt sich die Frage, welche Möglichkeiten eine Branche hat, um auf die Konkurrenz aus den Entwicklungsländern mit Verschiebungen in der Angebotsstruktur zu reagieren. Das läuft natürlich vor allem auf die Frage hinaus, ob es gelingt, qualitativ höherwertige Marktsegmente zu besetzen. Am Beispiel der niederländischen Bekleidungsindustrie wird dann untersucht, inwieweit diese Strategie auch wirklich verfolgt wurde. Es ist deutlich, daß auch in diesen Marktsegmenten eine scharfe Konkurrenz herrschen wird, da die Niederlande nicht das einzige Industrieland sind, das unter der Importpenetration aus den Entwicklungsländern zu leiden hat.

2. Importpenetration auf den niederländischen Märkten für Industriewaren

Die Importpenetration eines Marktes (IP) wird definiert als der Anteil der Importe insgesamt (M) oder aus einer bestimmten Region (M_i) am Inlandsmarkt.

Wenn wir von Vorratsveränderungen absehen, dann ist der Umfang des Inlandsmarktes gleich der gesamten Güterproduktion (P) plus der Differenz aus Import und Export (X):

$$IP = M_i / (P + M - X)$$

Die empirische Berechnung dieses Koeffizienten wird dadurch erschwert, daß dafür sowohl Produktions- als auch Handelsdaten erforderlich sind. Für die meisten Länder sind jedoch Produktions- und Handelsstatistiken schlecht aufeinander abgestimmt (vgl. GATT 1984, App. IV und OECD 1986, S. 4 – 5). Das trifft vor allem auf die Klassifikation zu. Produktionsstatistiken verwenden eine Branchenklassifikation, die Handelsstatistiken dagegen eine Güterklassifikation. Eine eindeutige Überführung der einen in die andere Klassifikation ist häufig nicht möglich. Hinzukommt, daß sich die Produktionsstatistiken oft auf eine andere Grundgesamtheit als die Handelsstatistiken beziehen, da die Kleinstbetriebe nicht erfaßt werden. Das kann in unserem Fall die Ergebnisse für kleinbetrieblich strukturierte, arbeitsintensive Branchen verzerren, die einer relativ hohen Importpenetration aus den Entwicklungsländern ausgesetzt sind. Verschiedene Studien haben versucht, diesem Konsistenzproblem Rechnung zu tragen (vgl. Kol 1979 und Brodin und Blades 1986).

Tabelle 1, die auf der OECD-Studie von Brodin und Blades basiert, gibt die Importpenetration für jene Märkte an, auf denen die Entwicklungsländer 1985 einen Anteil von mehr als 10 % gewinnen konnten. Angesichts der gerade gemachten Einschränkungen müssen die Daten mit der nötigen Vorsicht betrachtet werden. Das wird nur allzu deutlich, wo der Grad der Importpenetration insgesamt die 100 %-Marke überschreitet (1).

Wir können das Problem der Inkonsistenz von Produktions- und Handelsstatistiken weitgehend vermeiden, wenn wir uns auf die relativen Veränderungen der Importpenetration aus verschiedenen Regionen beschränken. In diesem Fall genügt es, die Veränderungen der Anteile der Importe aus diesen Regionen an den Importen insgesamt zu untersuchen (2). Natürlich können wir dann nicht mehr feststellen, ob die Zunahme der Importe aus den Entwicklungsländern zu einer verstärkten Penetration geführt hat oder nur zu einer Verdrängung von Importen aus anderen Ländern.

Tabelle 2 bietet eine Übersicht über den Anteil der Entwicklungsländer (3) an den niederländischen Importen von Industriewaren (4) und über die 2- und 3-digit Untergruppen, deren Anteil in einem der Stichjahre über 10 % lag.

Die Tabelle zeigt, daß der Importanteil der Entwicklungsländer bei den Industriewaren insgesamt eher bescheiden ist und zwischen 1978 und 1984 auch nicht mehr wesentlich zugenommen hat. Für einzelne Produktgruppen bietet sich jedoch ein anderes Bild (5). Das verdeutlicht den noch immer stark konzen-

Tabelle 1: Importpenetration der Entwicklungsländer (EL) in den Niederlanden (in %)

ISIC	Branche	1975		1981		1983	
		EL	Welt	EL	Welt	EL	Welt
3	Verarbeit. Gewerbe	4,0	53,4	6,4	65,5	6,5	67,1
311	Nahrungsmittel	8,0	26,5	10,3	37,4	10,8	36,0
321	Textil	7,1	100,2	10,6	107,7	11,2	111,7
322	Bekleidung	16,7	86,8	24,4	100,7	11,2	90,9
323	Leder	10,3	73,5	26,3	89,1	28,5	96,9
324	Schuhe	3,5	65,6	10,6	78,6	12,9	84,3
331	Holzverarbeitung	9,9	50,0	11,5	49,2	13,5	49,5
353	Mineralölverarbeitung	14,5	60,0	21,9	103,8	15,7	98,5
361	Feinkeramik	3,0	100,1	17,1	104,7	11,7	83,1
385	Feinmechanik, Optik						
	Uhren	4,4	300,7	12,4	328,5	13,7	328,8
390	andere Industriewaren	9,7	112,3	16,2	126,9	15,8	111,3

Quelle: Brodin und Blades 1986.

Tabelle 2: Anteile der Entwicklungsländer an den niederländischen Importen (in %)

SITC		1966	1972	1978	1985
61	Lederwaren	3,1	10,9	15,9	19,7
63	Holz- und Korkwaren	6,6	9,4	19,1	14,2
652	Baumwollgewebe	5,5	26,3	19,8	25,7
658	Spinnstoffwaren a.n.g.	9,7	10,2	20,9	29,7
659	Bodenbeläge	6,2	11,5	16,4	7,1
696	Schneidwaren	2,5	6,3	12,4	22,9
761	Fernsehgeräte	0,2	2,6	11,6	7,3
762	Rundfunkgeräte	0,4	4,4	19,2	25,9
776	Transistoren, Röhren	0,1	0,9	15,5	32,2
793	Wasserfahrzeuge	0,1	0,3	11,7	30,7
831	Reiseartikel	3,6	9,4	28,0	41,6
84	Bekleidung	3,5	9,2	17,4	25,1
842	Herrnenoberbekleidung aus Geweben	3,1	8,2	13,9	23,3
843	Damenoberbekleidung aus Geweben	2,0	6,4	13,6	18,8
844	Unterbekleidung aus Geweben	22,0	25,5	39,9	56,8
845	Oberbekleidung gestrickt und gewirkt	1,1	10,4	12,3	19,3
846	Unterbekleidung gestrickt und gewirkt	5,5	10,0	22,7	29,4
847	Bekleidungszubehör a.n.g.	1,2	39,2	21,3	27,8
848	Hüte, nicht-textile Bekleidung	15,7	29,4	34,4	48,9

SITC	1966	1972	1978	1985
851 Schuhe	3,5	4,3	12,1	13,7
885 Uhren	0,0	0,7	16,2	23,1
894 Spielwaren	9,9	8,7	14,8	20,0
5 – 8 (ohne 68) Industriewaren	1,3	2,3	4,4	5,2

tierten Charakter der Importpenetration aus den Entwicklungsländern. Mit den entsprechenden Anpassungsproblemen sind dann auch nur einige wenige Branchen konfrontiert. Angesichts der Tatsache, daß in den 70er und 80er Jahren mehr als 25 % der Gesamtimporte aus den Entwicklungsländern auf Produkte der Bekleidungsindustrie (SITC 84) gefallen sind, darf man in dieser Branche den größten Anpassungsdruck vermuten. Deshalb wollen wir darauf im Weiteren näher eingehen.

3. Vertikale Differenzierung als Anpassungsstrategie

Penetrationsmaße und Importanteile betrachten die jeweiligen Branchen oder Gütergruppen als intern homogen, d.h. sie unterscheiden nicht nach Gütereigenschaften, Produktionstechniken usw. Soweit sich die Außenhandelstheorien auf spezifische Eigenschaften von Gütergruppen, Sektoren und Ländern beziehen – wie z.B. der Satz, daß die Entwicklungsländer aufgrund ihrer Faktorausstattung einen komparativen Vorteil in arbeitsintensiven Sektoren hätten –, wird von homogenen Sektoren ausgegangen. Veränderungen in der internationalen Arbeitsteilung müssen sich dann in erster Linie auf das Produktionsniveau der betroffenen Branche insgesamt auswirken. So erklärt sich die Erwartung, die Anfang der 70er Jahre ausgesprochen wurde, daß sich die Produktion von Textilien und Bekleidung im Laufe der Zeit ganz in die Entwicklungsländer verlagern werde. Und in der Tat hat in den Branchen, in denen die Entwicklungsländer auf dem Weltmarkt erfolgreich waren, eine spürbare Produktionsschrumpfung in den Industrieländern stattgefunden. Doch wurde der Markt nicht freiwillig und auch nicht widerstandslos aufgegeben. Produkt- und Prozeßinnovationen innerhalb der Branchen haben sich als mögliche und in vielen Fällen erfolgreiche Anpassungsstrategien erwiesen.

Eine Produktinnovation kann als eine besondere Art der Produktdifferenzierung aufgefaßt werden. Dieser Begriff spielt in der modernen Theorie des Intra-Industriehandels eine wichtige Rolle. Mit Lancaster (1979) werden Güter dabei als Mengen von Eigenschaften definiert, die bei Wahrung der Grundcharakteristika eines Produktes für individuelle Güter verschieden sein können. Wir unterscheiden nun zwischen vertikaler und horizontaler Produktdifferenzierung (vgl. z.B. Kierzkowski 1985). Vertikale Differenzierung richtet sich auf Unterschiede in der Qualität oder der Einkommensmerkmale (Stewart 1984, S. 94). Bei horizontaler Differenzierung geht es um Unterschiede auf einem bestimmten Qualitätsniveau, die

vor allem mit einer differenzierteren Nachfrage in höheren Einkommenskategorien zusammenhängen. Boon (1987, S. 68) spricht in diesem Zusammenhang von Komplexität und Spezialität der Güter.

Horizontale Differenzierung und Spezialität der Güter spielen vor allem im Intra-Industriehandel der entwickelten Industrieländer eine wichtige Rolle. Der Nord-Süd-Handel ist dagegen durch Komplexitätsunterschiede oder vertikale Differenzierung der Produkte gekennzeichnet. Bei der Eroberung der westlichen Märkte richten sich die Entwicklungsländer in erster Instanz auf die unteren Qualitätssegmente. Vertikale Differenzierung als Reaktion darauf bedeutet für die unter Druck geratenen Industrien der entwickelten Länder, daß sie sich stärker auf die höheren Marktsegmente und den Spezialitätsaspekt der Güter orientieren oder diese zwei überhaupt erst schaffen. Natürlich bietet eine derartige Strategie keine dauerhafte Rettung. Denn im Laufe ihres Entwicklungsprozesses findet auch in einer Reihe von Entwicklungsländern ein *upgrading* der Produktion statt, wodurch die Nachzügler im Anpassungsprozeß der entwickelten Länder bald wieder unter Druck kommen werden.

4. Messung der vertikalen Differenzierung mit Hilfe von Stückpreisen

Produktdifferenzierung im internationalen Handel kann mit Hilfe des Hufbauer-Index (Hufbauer 1970) oder mit Hilfe von hedonischen Preisindizes (Gregory und Tearle 1973) gemessen werden. Hedonische Preisindizes basieren auf impliziten Preisen für bestimmte physische Produktmerkmale. Sie sind daher eng verwandt mit dem Konzept des Lancaster-Gutes. Die für ihre Bestimmung erforderliche detaillierte Produktinformation steht jedoch in vielen Fällen nicht zur Verfügung. Der Hufbauer-Index mißt die Variation der „Stückpreise“ (*unit values*) der Exporte eines Landes in verschiedene Bestimmungsländer. Ist die Variation der Stückpreise bei einer Güterkategorie größer als bei einer anderen, dann kann das auf eine höhere Produktdifferenzierung innerhalb der ersten Güterkategorie deuten.

„Stückpreise“, *unit values*, auch Kilogrammpreise genannt, sind ebenfalls implizite Preise für zumeist fiktive Gütermengeneinheiten, vor allem Gewichtseinheiten (Ohlsson 1974, S. 277). Sie haben den Vorteil, für bestimmte Produktgruppen direkt aus den Handelsstatistiken berechnet werden zu können. Bei Preisvergleichen erweist es sich als Nachteil, daß sich Unterschiede und Veränderungen in der Zusammensetzung einer Produktgruppe direkt auf die Stückpreise auswirken (vgl. Kravis und Lipsey 1971). Dieser Einfluß der Strukturunterschiede auf die Höhe des Stückpreises macht diesen jedoch als Maß für die Produktdifferenzierung brauchbar, vor allem dort, wo man durch Querschnittsvergleiche den Einfluß des Preisniveaus ausschalten kann. Ein höherer Stückpreis weist dann auf einen größeren Anteil von Gütern mit einem höheren Wert pro Gewichtsanteil. Das läßt sich auch als größere Wertschöpfung pro Materialeinheit und damit als größerer Einsatz von Qualität, Technologie, Design, Mode usw. interpretieren (vgl. Haustein 1982). Ohlsson (1974) hat in diesem Zusammenhang für den schwedischen Ma-

schienenbau eine signifikant positive Korrelation zwischen der Höhe der Stückpreise und der Intensität des Einsatzes von qualifizierten Arbeitern und Ingenieuren festgestellt. Unter ähnlichen Voraussetzungen wurden *unit values* auch dazu hergenommen, das Qualitätsniveau osteuropäischer Exporte zu messen (vgl. Amann und Slama 1976; Saunders 1985).

Unterschiedliche Stückpreise von Außenhandelsströmen deuten in erster Linie auf eine vertikale Differenzierung hin. Will man eine Arbeitsteilung in dieser Hinsicht zwischen den Entwicklungsländern und den entwickelten Ländern feststellen, dann darf man nicht so wie beim Hufbauer-Index die Exporte eines Landes in verschiedene Bestimmungsländer untersuchen, sondern muß die Importe eines Landes oder einer Ländergruppe aus verschiedenen Herkunftsländern analysieren.

5. Vertikale Differenzierung als mögliche Anpassungsstrategie der niederländischen Bekleidungsindustrie

Es stellt sich nun die Frage, wie die niederländische Bekleidungsindustrie auf den wachsenden Importdruck aus den Entwicklungsländern reagiert. Konkret geht es dabei darum, ob sich die Entwicklungsländer und die Industrieländer den Markt für Bekleidung so aufteilen, daß die ersten sich auf das untere Marktsegment konzentrieren und die letzteren auf das gehobene Marktsegment. Als Maßstab dienen uns dabei die relativen Stückpreise der niederländischen Exporte im Vergleich zu denen anderer Länder.

Für einen sinnvollen Vergleich ist es erforderlich, ein gemeinsames Bestimmungsbereich, beziehungsweise einen einheitlichen Importeur zu wählen. Diese Rolle übernehmen im Weiteren die sechs Gründungsmitglieder der EG. 80 – 90 % der niederländischen Bekleidungsexporte gehen in eines dieser Länder. Um das sogenannte Spiegelstatistik-Problem zu vermeiden (*mirror statistics puzzle*, vgl. van Leeuwen und Schout 1987), ist es ratsam, nur Import-Statistiken zu verwenden und alle zu vergleichenden Handelsströme als Importe der EG aufzufassen. Es geht also konkret um die Fragen:

- Welche Segmentierung des europäischen Marktes für Bekleidung ist sinnvoll, wenn man von den *unit values* der Bekleidungsimporte der EG aus verschiedenen Regionen ausgeht?
- Welche Position nehmen die niederländischen Bekleidungsexporte im Vergleich zu anderen Ländern, vor allem zu den Entwicklungsländern ein und wie verändert sich diese Position im Laufe der Zeit?

Internationale Handelsstatistiken veröffentlichen Mengendaten auf dem 3- und mehr-digit Niveau. Damit ist das maximale Aggregationsniveau bestimmt, auf dem sich Stückpreise direkt berechnen lassen. Aus Platzgründen wollen wir uns auf zwei Gruppen von Unter- und Oberbekleidung beschränken, nämlich Webwaren und Wirk- und Strickwaren (6), und auf drei Stichjahre (1966, 1975 und 1984). Man kann sich vorstellen, daß der gesamte Importmarkt der EG für jede dieser beiden Gruppen aus verschiedenen Segmenten aufgebaut ist, die jedes eine bestimmte Spanne von Stückpreisen und einen bestimmten Anteil am Gesamtimport re-

präsentieren. Natürlich sind die berechneten *unit values* Durchschnittswerte für Importe aus individuellen Ländern, und die Segmente beziehen sich deshalb auch nur auf diese Durchschnittswerte. Das kann dort, wo ein Exporteur einen großen Teil der Importe liefert, wie bei den Wirk- und Strickwaren z.B. Italien, zu Verzerrungen führen. Die Stückpreise der einzelnen Exporteure (UV_i) sind mit Hilfe der durchschnittlichen Stückpreise der Gesamtimporte der EG (UV_w) in der jeweiligen Produktkategorie normiert. Damit ist der Einfluß einer allgemeinen Veränderung des Preisniveaus, aber auch der Einfluß einer möglichen allgemeinen Veränderung des Qualitätsniveaus im Laufe der Zeit weitgehend ausgeschaltet.

Wir können nun den Marktbereich der europäischen Bekleidungsimporte mit Hilfe der Variationsbreite der relativen Stückpreise der einzelnen Importströme (UV_i/UV_w) wiedergeben. Wählen wir die jeweiligen Grenzen so, daß unterhalb des niedrigsten Wertes und oberhalb des höchsten Wertes nicht mehr als 0,5 % der Gesamtimporte einer Produktgruppe liegen, dann erhalten wir die folgenden Bandbreiten:

Tabelle 3: Bandbreiten der relativen Stückpreise

Jahr	Webwaren	Wirk- und Strickwaren
1966	0,3 – 2,9	0,3 – 2,1
1975	0,5 – 2,2	0,4 – 2,0
1984	0,5 – 2,4	0,4 – 1,9

Aus dieser Tabelle wird eine gewisse Verschmälerung der Variationsbreite deutlich. In unserem Zusammenhang wichtiger ist jedoch die Position, die einzelne Länder und Ländergruppen innerhalb dieses Marktbereichs einnehmen. Tabelle 4 zeigt die Entwicklung der Importanteile und der relativen Stückpreise der niederländischen Exporte und der Exporte aus den Entwicklungsländern und aus der EG insgesamt:

Tabelle 4: Relative Stückpreise und Importanteile (in %)

Jahr aus:	Stückpreise			Importanteile		
	EL	EG-6	NL	EL	EG-6	NL
a) Webwaren						
1966	0,4	1,3	1,1	10,7	65,7	12,2
1975	0,6	1,5	1,1	24,2	51,4	8,1
1984	0,8	1,4	1,0	33,7	38,4	4,1
b) Wirk- und Strickwaren						
1966	0,7	1,1	1,0	11,3	75,0	3,3
1975	0,7	1,2	1,0	14,5	64,6	4,4
1984	0,8	1,3	0,9	24,8	48,1	2,5

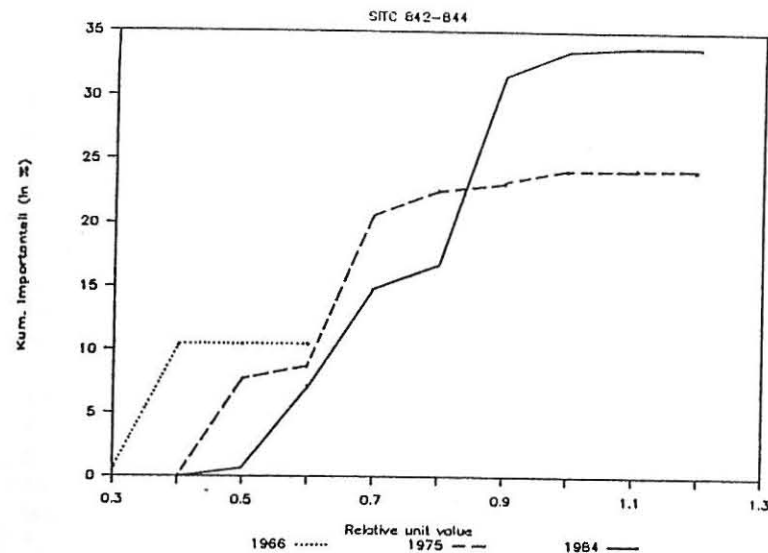
Die Tabelle vermittelt nicht nur einen Eindruck von der Verlagerung der Importe, sondern auch von den Verschiebungen der relativen Stückpreise der einzelnen Gruppen von Exporteuren. Die Niederlande befinden sich deutlich unter dem Durchschnitt der intra-EG-Exporte insgesamt. Hinzukommt, daß ihre Stückpreise nach unten tendieren, während die relativen *unit values* der Exporte aus den Entwicklungsländern steigen, so daß die Marktsegmente, auf denen beide operieren, sich mehr und mehr angleichen. Darauf ist näher einzugehen.

Da die Bandbreite der relativen Stückpreise grundsätzlich ein Kontinuum zwischen den zwei Extremwerten darstellt, ist die Festlegung von Marktsegmenten bis zu einem gewissen Grad willkürlich. Eine vertikale Differenzierung der internationalen Arbeitsteilung müßte für die Entwicklungsländer dazu führen, daß sie sich in erster Linie auf das Segment der niedrigen Stückpreise verlegen. Tabelle 4 bestätigt diese Vermutung für den Durchschnittswert der Entwicklungsländer insgesamt. Die Graphiken 1 – 4 zeigen die Verteilung um den Mittelwert und der jeweiligen Importanteile.

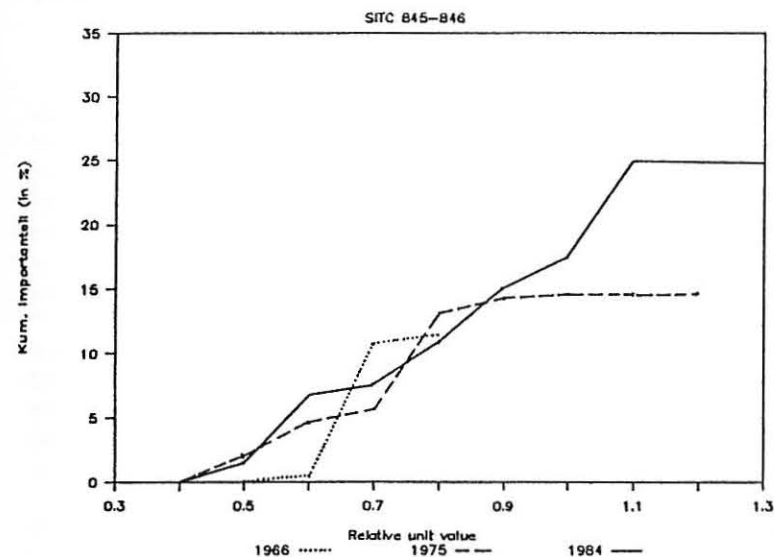
Die kumulativen Graphiken 1 und 2 zeigen die Zunahme des Importanteils der Entwicklungsländer und die Verschiebung der relativen Stückpreise auf ein durchschnittlich höheres Niveau. Bei Webwaren wird 1966 der maximale kumulierte Importanteil bereits bei einem relativen *unit value* von 0,4 erreicht, 1975 bei 0,7 – 0,8 und 1984 bei 1,0. Für Wirk- und Strickwaren liegen die entsprechenden Werte bei 0,7, 0,8 und 1,1. Aus den Graphiken 3 und 4 werden zusätzlich die Importanteile bei bestimmten Werten der relativen Stückpreise ersichtlich.

Betrachten wir die Entwicklung der Importe aus den einzelnen Entwicklungsländern, dann zeigt sich, daß sich die Steigerung der Anteile insgesamt zusammensetzt aus einem *upgrading* der Exporte aus den wichtigsten Herkunftsländern und aus einer Zunahme der Zahl der Exporteure (vgl. Tabelle 5). 1966 stammen die meisten Importe der EG von Web- und Wirk- und Strickwaren noch aus Hongkong. 1984 ist der Importanteil von Webwaren aus Hongkong, nach einer geringfügigen Zunahme 1975, noch fast der gleiche wie 1966, während der Importanteil von Wirk- und Strickwaren merklich abgenommen hat. Was die relativen Stückpreise der Importe aus Hongkong betrifft, so können wir demgegenüber jedoch für den Zeitraum 1966 – 1984 eine deutliche Steigerung feststellen. Die Zunahme des Importanteils der Entwicklungsländer wird in beiden Teilperioden vor allem von neuen Lieferländern realisiert, die sich wieder auf die unteren Marktsegmente konzentrieren. Doch schon 1984 ist für die Neankömmlinge von 1975 eine Zunahme der relativen *unit values* zu sehen.

Kumulative Anteile der Entwicklungsländer an den Importen der EG-6
Graphik 1: Webwaren

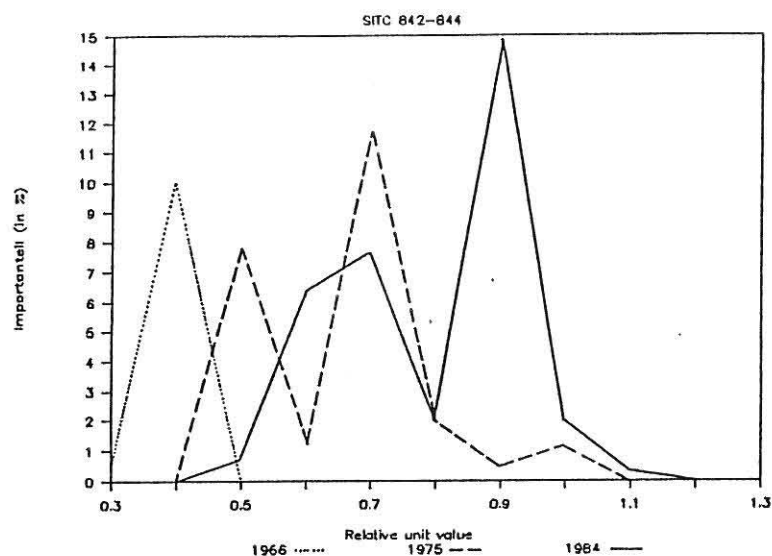


Graphik 2: Wirk- und Strickwaren



Anteile der Entwicklungsländer an den Importen der EG-6 in verschiedenen Marktsegmenten

Graphik 3: Webwaren



Graphik 4: Wirk- und Strickwaren

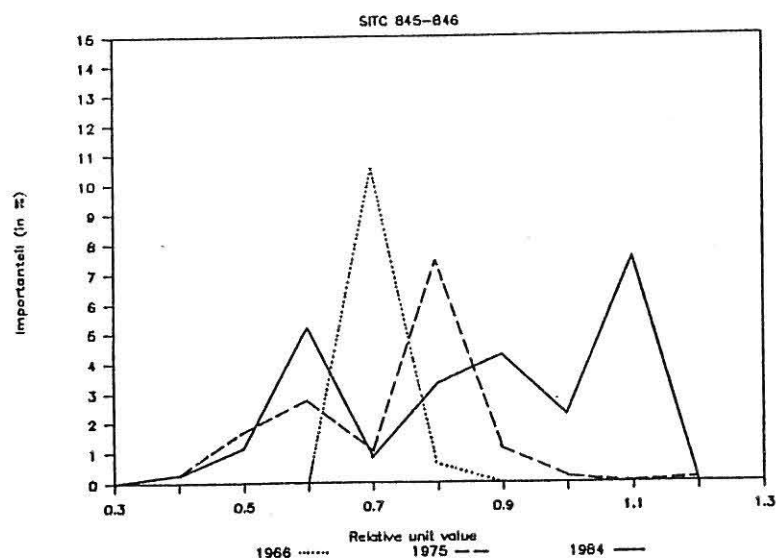


Tabelle 5: Relative Stückpreise und Importanteile (in %) der Entwicklungsländer mit einem Anteil von mehr als 1 % am EG-6 Import

Webwaren			Wir- und Strickwaren		
	uv/uvw	Anteil		uv/uvw	Anteil
1966					
Hongkong	0,4	9,4	Hongkong	0,7	10,4
1975					
Macao	0,5	1,7	Südkorea	0,5	1,8
Taiwan	0,5	2,0	Taiwan	0,6	2,7
Südkorea	0,5	3,5	Hongkong	0,8	6,1
Hongkong	0,7	11,5			
Indien	1,0	1,1			
1984					
VR China	0,6	2,3	VR China	0,5	1,1
Macao	0,6	1,5	Marokko	0,6	1,2
Türkei	0,6	2,6	Türkei	0,6	2,7
Marokko	0,7	1,8	Südkorea	0,8	2,4
Taiwan	0,7	1,6	Taiwan	0,9	2,6
Tunesien	0,7	3,6	Tunesien	0,9	1,4
Südkorea	0,9	4,5	Macao	1,0	1,8
Hongkong	0,9	9,5	Mauritius	1,1	1,0
Indien	1,0	2,0	Hongkong	1,1	6,5

Tabelle 5 bestätigt die Erwartung, daß sich die Entwicklungsländer vor allem in den unteren Marktsegmenten bewegen. Erst 1984 erreichen einige unter ihnen relative Stückpreise in der Umgebung des Durchschnitts aller EG-Importe und bei Wirk- und Strickwaren in zwei Fällen sogar etwas darüber. Dementsprechend gilt für die Industrieländer (7), daß ihre relativen Stückpreise 1966 und 1975 zum größten Teil Werte von 1,0 und höher hatten. Sehen wir von den Vereinigten Staaten und Japan ab, so liegen nur die Exporte aus Osteuropa und einer Reihe von südeuropäischen Ländern im Marktbereich der Entwicklungsländer. 1984 ist die Trennung zwischen Entwicklungsländern und Industrieländern bereits weniger scharf. Im Segment um 1,0 treffen wir nun nicht nur eine Reihe von Entwicklungsländern und südeuropäischen Ländern an, sondern auch einige Industrieländer, darunter nicht zuletzt die Niederlande. Das bedeutet, daß sich die höchsten Segmente des Marktbereichs der Entwicklungsländer und die unteren Segmente des Marktbereichs der Industrieländer überlappen.

Die Zwischenposition, die die Niederlande einzunehmen scheinen und die wir bereits in Tabelle 4 konstatieren konnten, wird noch deutlicher, wenn wir die Position der Niederlande im Verhältnis zu den übrigen EG-Ländern betrachten.

Tabelle 6 verdeutlicht die Entwicklung der Stückpreise und der Marktanteile der einzelnen EG-Länder am Intra-EG-Handel.

Tabelle 6: Relative Stückpreise und Anteile am Intra-EG-Handel (in %)

Jahr	NL		B-L		I		BRD		F	
a) Webwaren										
1966	1,0	18,5	1,0	24,6	1,3	19,1	1,8	23,4	2,0	14,5
1975	1,1	15,7	1,1	21,1	1,5	16,0	1,8	24,0	2,2	23,2
1984	1,0	10,6	1,0	15,3	1,5	33,3	1,7	24,5	1,6	16,3
b) Wirk- und Strickwaren										
1966	1,0	4,4	1,1	16,0	1,1	56,3	1,2	7,7	1,5	15,6
1975	1,0	6,9	1,3	5,5	1,1	57,2	1,6	13,2	2,0	17,3
1984	0,9	5,2	1,1	4,2	1,3	66,9	1,5	12,4	1,7	11,2

Tabelle 6 zeigt eine deutliche Differenzierung unter den einzelnen EG-Ländern auf. Die Benelux-Länder bewegen sich auf dem unteren Marktsegment des Intra-EG-Handels. Deutschland, nachdem es bei Wirk- und Strickwaren bis 1975 aufgeholt hat, und Frankreich operieren auf dem gehobenen Marktsegment. Italien rückt im Laufe der Zeit in das gehobene Marktsegment auf. Hinsichtlich der Marktanteile sehen wir, daß die Niederlande nicht nur bei den Gesamtimporten der EG Verluste hinnehmen mußten. Vor allem bei den Webwaren haben sie auch im Intra-EG-Handel Anteile eingebüßt. Dieselbe Entwicklung zeigt sich auch für Belgien und Luxemburg, während Frankreich nach anfänglichen Gewinnen im gehobenen Segment an Gewicht verloren hat. Gewinner in diesem Konkurrenzkampf ist eindeutig Italien. Deutschland wußte seine Position zumindest zu behaupten.

Welche Schlußfolgerungen können wir aus dieser Analyse nun ziehen hinsichtlich der Reaktionen der niederländischen Bekleidungsindustrie auf den zugenommenen Importdruck aus den Entwicklungsländern. Gehen wir von den relativen *unit values* der Lieferungen in die sechs Gründungsländer der EG aus, so kann für die Niederlande nicht von einem Prozeß des *upgrading*, der zunehmenden Qualitätsdifferenzierung gesprochen werden. In den drei untersuchten Stichjahren befanden sich die relativen Stückpreise der niederländischen Exporte um den Mittelwert aller EG-Importe, und sie wiesen zusätzlich auch noch eine leicht fallende Tendenz auf. Ein Aufrücken in gehobene Marktsegmente fand nicht statt. Diese blieben Deutschland, Frankreich und Italien vorbehalten. Auf diese Weise sah sich die niederländische Bekleidungsindustrie mehr und mehr der Konkurrenz aus Entwicklungsländern ausgesetzt, die durch *upgrading* in die mittleren Marktbereiche vordrangen. Kurzum, von einer aktiven Anpassungsstrategie kann keine Rede sein, und die Position der niederländischen Bekleidungsindustrie ist deshalb auch erheblich schwächer als die der deutschen oder italienischen.

6. Zusammenfassung

Die niederländische Bekleidungsindustrie ist auf ihrem Markt mit hohen Importen aus den Entwicklungsländern konfrontiert. Seit der zweiten Hälfte der 60er Jahre hat das zu einem starken Rückfall in der Produktion und in der Beschäftigung geführt. 1980 lag das Produktionsniveau nur noch auf 50 % des Niveaus von 1970. Danach erfolgte eine leichte Erholung. Die Entwicklung der Beschäftigung verlief noch dramatischer: sie fiel von mehr als 100.000 Beschäftigte Ende der 60er Jahre auf weniger als 20.000 Beschäftigte Anfang der 80er Jahre. Dieser Schrumpfungsprozeß war erheblich einschneidender als z.B. in der Bundesrepublik Deutschland (vgl. Huisman, van Leeuwen und Plantenga 1984, S. 737 – 738; Cline 1987, Tabelle 5.2).

Es kann kaum ein Zweifel darüber bestehen, daß im Zusammenhang mit diesem scharfen Einbruch die Wettbewerbsposition der niederländischen Bekleidungsindustrie vor allem im Vergleich zu den Produzenten in den Entwicklungsländern eine wesentliche Rolle gespielt hat. Auch wenn man aus der Entwicklung der relativen *unit values* nur mit einiger Vorsicht Schlußfolgerungen bezüglich der Qualitätsdifferenzierung ziehen darf, scheinen uns die Resultate der Analyse doch hinreichend deutlich. Die niederländische Bekleidungsindustrie bewegt sich in einem im Vergleich zu den übrigen europäischen Industrieländern relativ niedrigen Marktsegment. Dadurch daß die bereits stärker im Entwicklungsprozeß begriffenen Entwicklungsländer ihre Produktqualitäten erhöhen (*upgrading*), während das in den Niederlanden nicht oder nur unzureichend geschieht, verringert sich der Abstand mehr und mehr. Dies läßt keinen anderen Schluß zu, als daß die faktische Anpassung in der beinahe völligen Aufgabe des Marktes besteht.

Qualitätsdifferenzierung ist ein dynamischer Prozeß. *Upgrading* in den bereits länger erfolgreichen Entwicklungsländern ist ebenfalls nur Ausdruck eines Anpassungsprozesses, der mit ihrem gestiegenen Wohlfahrtsniveau zusammenhängt. Der Wettbewerbsvorsprung, mit dem sie anfänglich große Exporterfolge z.B. in den unteren Segmenten des Bekleidungsmarktes erzielen konnten, schrumpft und geht zum Teil auf andere Länder (*newcomers*) über. Die Vorhut der neuen Industrieländer hat dann auch nur die Wahl, sich auf andere Marktsegmente zu verlegen oder Märkte ganz oder teilweise aufzugeben (vgl. Mody und Wheeler 1987).

ANMERKUNGEN

Für die Übersetzung aus dem Niederländischen und kritische Kommentare danke ich Hans-Jürgen Wagener.

- (1) Die Niederlande sind eine kleine offene Volkswirtschaft. Deshalb tritt das Problem hier relativ rasch zutage.
- (2) Dividiert man die Importpenetrationsgrade zweier Länder, dann fällt der Umfang des Binnenmarktes fort.
- (3) Zu den Entwicklungsländern zählen wir Afrika ohne Südafrika, Asien ohne Israel, Japan und die Sowjetunion, Mittelamerika und Südamerika.
- (4) Zu den Industriewaren zählen wir hier die SITC-Gruppe 5 – 8 ohne SITC 68. Nahrungsmittel und Erdölprodukte werden also ausgeschlossen. Die Klassifikation der Tabelle

- basiert auf SITC Rev. 2, wobei der Übergang von SITC (Rev.) zu SITC Rev. 2 im Jahre 1978 (vgl. UN, 1975) einige Korrekturen erforderlich machte. Die Außenhandelsdaten, die in die Berechnungen dieser Arbeit eingehen, wurden den Reihen der OECD, Trade by Commodities, Serie C, und der UN, Commodity Trade Statistics, entnommen.
- (5) Gegenüber den in den meisten Gruppen steigenden Importanteilen der Entwicklungsländer steht in einer Reihe von Fällen ein Rückgang. Bei Fernsehempfängern kann das dem Übergang auf Farbgeräte zugeschrieben werden, was natürlich ebenfalls einen Anpassungsprozeß darstellt. Bei Bodenbelägen spielt der Wegfall der Importe aus dem Iran die wesentliche Rolle.
- (6) Webwaren: 8411 (SITC Rev.) = 842 + 843 + 844 (SITC Rev. 2). Wirk- und Strickwaren: 841.43 + 841.44 (SITC Rev.) = 845 + 658.98 + 846 - 846.5 (SITC Rev. 2). Das bedeutet, daß Bekleidungszubehör und nicht-textile Bekleidung ausgeschlossen wurden.
- (7) Zu den Industrieländern rechnen wir hier die Länder der OECD ohne die Türkei und Südeuropa (Griechenland, Jugoslawien, Malta, Spanien und Portugal).

LITERATUR

- Amann, R., Slama, J. (1976), The Organic Chemicals Industry of the USSR: a Case-Study in the Measurement of Comparative Technological Sophistication by Means of Kilogram-Prices, *Research Policy* 5, S. 302 - 326.
- Boon, G. K. (1987), North-South Interdependence: an Economic-Physical Interpretation, *De Economist* 135, S. 66 - 93.
- Brodin, A., Blades, D. (1986), The OECD Compatible Trade and Production Data Base, 1970 - 1983, OECD, Department of Economics and Statistics Working Paper no. 31, Paris.
- Cline, R. C. (1987), The Future of World Trade in Textiles and Apparel, Washington D. C.
- GATT (1984), Textiles and Clothing in the World Economy, Geneva.
- Gregory, R. G., Tearle, D. (1973), Product Differentiation and International Trade Flows: an Application of the 'Hedonic' Regression Technique, *Australian Economic Papers* 12, S. 79 - 90.
- Haustein, H.-D. (1982), Upgrading through Innovation' an Economic Challenge (Innovativeness and Kilo-Prices of Export Commodities), International Institute for Applied Systems Analysis Working Paper, WP-32-63, Laxenburg.
- Hufbauer, G. C. (1970), The Impact of National Characteristics and Technology on the Commodity Composition of Trade in Manufactured Goods, in: R. Vernon (ed.), *The Technology in International Trade*, New York.
- Huisman, A., Leeuwen, E. H. van, Plantenga, J. (1984), De Textiel- en Kledingindustrie in Nederland en West-Duitsland, 1955 - 1980, Structurele Aanpassingsprocessen in Open Economieën, *Economisch Statistische Berichten* 69, S. 736 - 743.
- Kierzkowski, H. (1985), Models of International Trade in Differentiated Goods, in: D. Greenaway (ed.), *Current Issues in International Trade, Theory and Policy*, London.
- Kol, J. (1979), Herstructurering, Herstructureringsbeleid en Ontwikkelingssamenwerking, Eindrapport 2, Projecties van de Handel in Industriële Producten tussen Nederland en de Ontwikkelingslanden, Rotterdam.
- Kravis, I. B., Lipsey, R. E. (1971), *Price Competitiveness in World Trade*, New York.
- Lancaster, K. (1979), *Variety, Equity, and Efficiency, Product Variety in an Industrial Society*, Oxford.
- Leeuwen, E. H. van, Schout, J. A. (1987), The Mirror Statistics Puzzle in Bilateral Trade Flows, Memorandum from Institute of Economic Research, Faculty of Economics, University of Groningen, Groningen.
- Mody, A., Wheeler, D. (1987), Towards a Vanishing Middle: Competition in the World Garment Industry, *World Development* 15, S. 1269 - 1284.
- Ohlsson, L. (1974), On Unit Prices and their Use in the Analysis of the International Specialisation Pattern within Heterogeneous Industries, *Journal of International Economics* 4, S. 275 - 293.

- Saunders, C. (1986), Comparative Advantage and Competitiveness in East-West Relations, in: B. Csikos-Nagy, D. G. Young (eds.), *East-West Economic Relations in the Changing Global Environment*, London.
- Stewart, F. (1984), Recent Theories of International Trade: Some Implications for the South, in: H. Kierzkowski (ed.), *Monopolistic Competition and International Trade*, Oxford.
- UN (1975), *The Standard International Trade Classification, Revision 2, Statistical Papers, Series M. no. 34/Rev. 2*, New York.

*Beppo van Leeuwen, Faculteit der Economische Wetenschappen,
Rijksuniversiteit Groningen, Pf. 800, NL-9700 AV Groningen, Nederlande*