

Bernard Michael Gilroy

DIE SCHWEIZ IM SPANNUNGSFELD DER WELTHANDELS- UND STRUKTURANPASSUNGSPROBLEME*)

1. Einleitung

Strukturelle Veränderungen der schweizerischen Wirtschaft aufgrund von externen Markteinflüssen (zunehmende Integration in die Weltwirtschaft) oder aufgrund von technischem Fortschritt und Faktorangeboten sind noch wenig erforscht. Schweizerische Unternehmungen sind in ihrer Investitionsentscheidung zunehmend konfrontiert mit drei verschiedenen Alternativen: Diese Alternativen sind a) reine Exportstrategie, b) Anwendung gewisser Vertragsstrategien (z.B. Joint Ventures, Management Contracts, Turnkey Projects usw.) und c) Auslandsinvestitionen. Viele dieser strukturellen Veränderungen sind das Resultat der Bemühungen der Unternehmen um eine optimale Strategiezusammensetzung (vgl. Hauser 1981, S. 108, Bürgenmeier 1986, Borner und Wehrle 1984, Borner 1986).

Die *Internationalisierung der schweizerischen Wirtschaft* wird verstärkt durch jene Firmen, die charakterisiert sind durch firmenspezifische Kernfähigkeiten („internal specific assets“), welche im besonderen Maße Auslandsaktivitäten beeinflussen. Die Schweiz ist wohl wie kein anderes Land der Welt wirtschaftlich internationalisiert. Mit einem Exportanteil von 46 % (fast viermal so hoch wie derjenige Japans) erringt die Schweiz immerhin Platz 17 in der Weltrangliste des Exports. Bei den Direktinvestitionen erreicht sie bereits Rang 5 und beim Finanzplatz Rang 2 (Angaben entstammen Borner 1987, S. 92 – 93).

Jüngste empirische Erkenntnisse über Welthandelsmuster haben zu einer Überprüfung der konventionellen Modelle komparativer Vorteile geführt, mit dem Ziel, die beobachteten Welthandelsströme angemessener zu erklären. Die Brauchbarkeit der traditionellen Heckscher-Ohlin-Handelstheorie (wonach die internationalen Güterströme *allein* aufgrund relativer Differenzen in der Faktorausstattung einerseits und der Faktorintensitäten der Güter andererseits erklärt werden) wird vor allem durch zwei Beobachtungen in Frage gestellt:

1. zum einen durch die Tatsache, daß etwa die Hälfte des Welthandels (ca. 45 %) unter Industrienationen mit ähnlichen Faktorausstattungen stattfindet,
2. zum anderen durch die interessante Feststellung, daß etwa die Hälfte dieses Welthandels unter Industrienationen als intra-sektoraler (d.h. innerhalb gleicher Sektoren) und zunehmend als *Intra-Firmen-Handel* bezeichnet werden kann. Der Anteil des Intra-Firmen-Handels am gesamten Welthandel belief sich Mitte der 70er Jahre auf rund ein Drittel mit steigender Tendenz (vgl. Hesse et al. 1985, S. 43; ferner Gilroy 1987).

Während in einer ersten Wachstumsphase der Nachkriegszeit der internationale Handel von Industrieprodukten vor allem unter den etablierten Industrieländern

ausgebaut wurde, drängten seit den 60er Jahren Japan und danach immer mehr die Schwellenländer sowie einzelne Entwicklungsländer auf die Weltmärkte.

Die japanischen Industriegüterexporte waren 1980 26mal höher als 1963, diejenigen von sieben Schwellenländern 50mal höher, während sich die Industrieexporte der höchstentwickelten Industrieländer und der Schweiz lediglich etwa verzehnfacht haben (vgl. SBG 1987, S. 41). Dadurch ist das frühere Nord-Süd-Muster im internationalen Handel – mit den Entwicklungsländern als Rohstofflieferanten und den Industrieländern als Exporteuren von Fertigungsprodukten – teilweise entkräftet.

Soviel zum wirtschaftspolitischen Kontext des vorliegenden Beitrages. Nach einem kurzen Überblick über die Außenwirtschaft der Schweiz in Abschnitt 2 werden in Abschnitt 3 die Handelsströme zwischen der Schweiz und der Dritten Welt näher betrachtet. Abschnitt 4 geht der Frage der Schweizer Exportinstabilität nach und Abschnitt 5 untersucht schließlich die schweizerischen Direktinvestitionen im Ausland.

2. Die Außenwirtschaft der Schweiz: Ein kurzer Überblick

Nach dem Zweiten Weltkrieg erlebte die Schweiz eine Zeit starken wirtschaftlichen Wachstums. Für die Wirtschaftspolitik war die Wachstumsepoche lange Zeit hindurch eine eher problemlose Periode (vgl. etwa Kleinwerfers und Pfister 1982, S. 92 ff.). Die Schweiz stellt eine typische kleine offene Volkswirtschaft dar (siehe Borner 1986). Der Bevölkerungsanteil der Schweiz lag 1985 bei 0,14 % der Weltbevölkerung, wogegen die BSP der Schweiz 0,7 % des Weltoutputs ausmachte. Sogar innerhalb der OECD muß die Schweiz mit einem Bevölkerungsanteil von 0,8 % und 1,1 % BSP Anteil an OECD Gesamtanteilen als eher klein bezeichnet werden. 1985 hatte die Schweiz einen Anteil von 1,5 % am Weltexport von Gütern und Dienstleistungen. Nur im Bereich internationaler Finanzierungsaktivitäten war die Schweiz mit einem Weltanteil von etwa 10 % im Jahre 1983 stärker vertreten (siehe Dauthine und Malbelet 1987, S. 105). Tabelle 1 dokumentierte den Offenheitsgrad der Schweiz.

Tabelle 1: Güter- und Dienstleistungsexporte 1984 (% of BSP)

	Exporte	Importe
Österreich	37,4	37,6
Belgien	79,2	77,5
BRD	31,1	28,6
Frankreich	25,4	25,2
Italien	26,8	27,2
Niederlande	63,1	58,0
Schweden	36,0	32,4
Schweiz	37,5	37,9

Quelle: OECD, National Accounts (1986)

Export- und Importationzahlen sind jedoch nur grobe Indikatoren für den Offenheitsgrad einer Ökonomie. Im Hinblick auf den Wandel der branchenmäßigen Produktions- und Beschäftigungsstruktur ist der *Außenbeitrag* – Saldo zwischen Exporten und Importen – einer Branche ein tendenzielles Indiz für deren internationale Wettbewerbsstellung. Mit einem Außenbeitrag von 5,2 Mrd. sfr im Jahr 1985 steht die schweizerische chemische Industrie heute mit Abstand an der Spitze. Noch 1970 erbrachte die Uhrenindustrie mit 2,3 Mrd. sfr den größten Überschuß (vgl. ferner SBG 1986). Mit einem Defizit von 3,5 Mrd. sfr im Jahr 1985 stellt die Bekleidungsindustrie das größte Handelsbilanzdefizit (vgl. Tabelle 2).

Tabelle 2: Außenbeitrag (Exporte – Importe) nach Branchen 1960 – 1985

	1960	1970	1980	1985
	in Mio. sfr zu laufenden Preisen			
1. Landwirtschaft	– 398	– 736	– 932	– 1080
2. Industrie				
Nahrungsmittel	– 1096	– 1828	– 2681	– 3210
Textil	110	214	444	895
Bekleidung	– 102	– 953	– 2419	– 3542
Papier	– 77	– 462	– 557	– 712
Druckgewerbe	– 18	– 106	– 218	– 380
Holz u. Möbel	– 142	– 659	– 1552	– 1840
Leder u. Kunststoff	– 219	– 618	– 914	– 1048
Steine u. Erden	– 170	– 443	– 854	– 1082
Metallverarb.	– 969	– 2613	– 1551	– 994
Maschinen	479	– 243	2302	2848
Chemie	649	1813	3177	5182
Uhren u. Bijouterie	1206	2329	2886	3575
3. Dienstleistungssektor				
Gastgewerbe	742	1832	1329	1790
Transport, Verkehr	162	228	600	976

Quelle: St. Galler Zentrum für Zukunftsforschung, zitiert nach SBG 1987, S. 40

Demnach waren die schweizerische chemische Industrie, die Textil- und die Maschinenindustrie relativ erfolgreich, während die Nahrungsmittel- sowie die Bekleidungsindustrie besonders große Verluste hinnehmen mußten (für eine etwas detailliertere Diskussion vgl. OECD Economic Surveys 1986/1987, Switzerland, February 1987, S. 29 ff.).

In Tabelle 3 ist der Wandel in der schweizerischen Beschäftigungsstruktur von 1960 bis 1983 dargelegt. Es wird deutlich, daß die Gesamtzahl der Beschäftigten innerhalb dieses Zeitraums relativ konstant geblieben ist, die Zusammensetzung nach Wirtschaftsgruppen sich dagegen stark verändert hat.

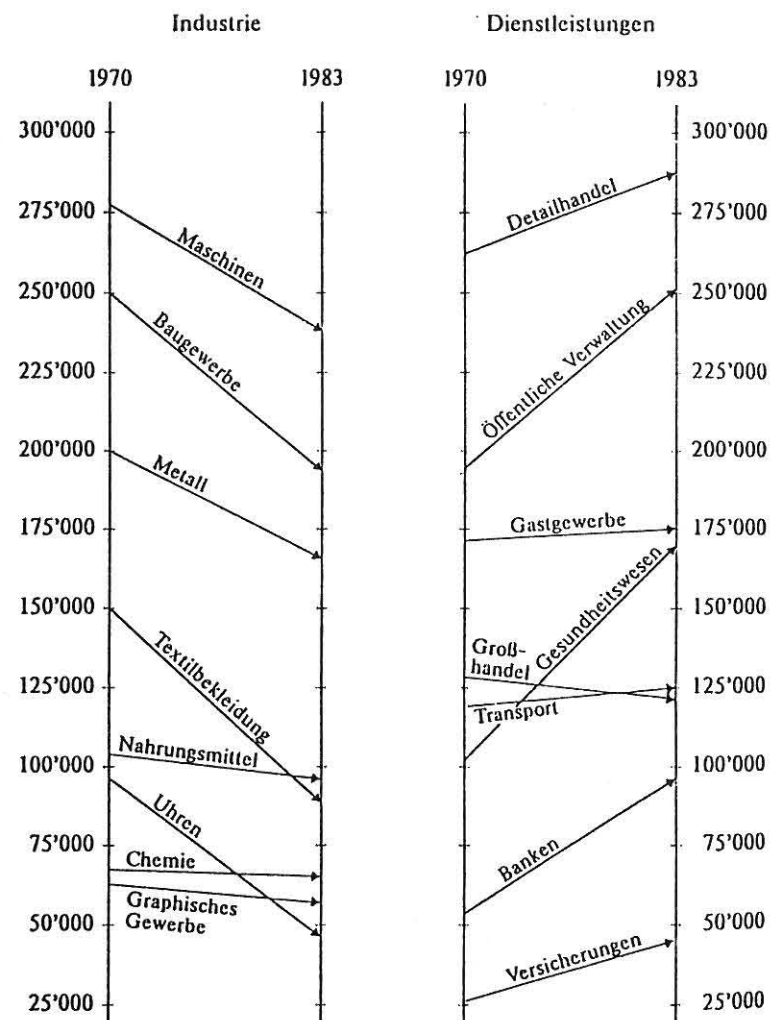
*Tabelle 3: Beschäftigung in der Schweiz nach Wirtschaftsgruppen 1960 – 1983
(absolute Zahlen in 1000)*

	1960	1970	1975	1980	1983
Landwirtschaft	359,9	236,5	205,2	184,9	176,0
Total Sektor 1	393,4	268,5	237,4	218,4	206,0
Nahrungsmittelindustrie	96,4	105,0	98,0	97,7	94,0
Textilindustrie	84,6	67,5	49,0	44,0	40,0
Bekleidungsindustrie	98,1	83,3	58,0	48,9	44,0
Grafisches Gewerbe	50,4	65,9	61,1	60,8	59,0
Chemische Industrie	49,1	70,7	74,0	71,4	69,0
Metallindustrie	168,1	198,0	174,8	169,7	166,0
Maschinenindustrie	222,9	280,0	267,1	260,3	241,0
Uhrenindustrie	81,4	96,9	73,8	61,9	46,0
Baugewerbe	211,7	249,6	200,0	192,3	194,0
Total Sektor 2	1'256,8	1'437,1	1'252,9	1'198,6	1'114,0
Großhandel	93,5	130,0	130,6	126,8	123,0
Detailhandel	184,1	262,0	274,5	289,1	292,0
Banken	30,5	56,3	75,8	87,3	95,0
Versicherungen	21,4	29,4	35,7	41,5	46,0
Transportgewerbe	99,5	119,2	126,8	124,7	126,0
Gastgewerbe	138,6	169,8	167,5	170,5	175,0
Öffentliche Verwaltung	138,1	194,0	216,9	228,4	252,0
Gesundheitswesen	66,2	102,5	135,0	157,3	170,0
Total Sektor 3	1'051,2	1'418,5	1'526,7	1'598,5	1'630,0
Total Erwerbstätige	2'701,4	3'124,1	3'017,0	3'053,6	2'950,0

Quelle: Borner und Wehrle, 1984, S. 103.

Während die Industriebeschäftigung abnehmende Tendenz aufzeigt, ist im Dienstleistungssektor ein steigender (wenn auch abflachender) Beschäftigungseffekt erkennbar, wie Abbildung 1 deutlich zeigt.

Abbildung 1: Wandel in der schweizerischen Beschäftigungsstruktur 1970 – 1983



Quelle: Borner und Wehrle 1984, S. 104.

3. Handelsströme Schweiz – Dritte Welt

Die folgende Tabelle beziffert den schweizerischen Außenhandel nach Ländern und nach Wirtschaftsblöcken.

Tabelle 4: Außenhandel nach Ländern und Wirtschaftsblöcken¹

	1984	1985 (in Mio. sfr.)	1986	1987	%-Anteil am Total 1987
Export total	60654,1	66623,7	67004,0	67476,7	100,0
Nach Ländern:					
BR Deutschland	11853,4	13103,2	14146,2	14387,8	21,3
Frankreich	5022,7	5552,5	6065,0	6166,1	9,1
Italien	4461,0	4958,4	5161,3	5568,0	8,3
Großbritannien	4834,6	5298,8	5182,1	5038,6	7,5
USA	5943,2	6870,8	6343,0	5917,5	8,8
Japan	1998,0	2122,2	2171,5	2673,8	3,8
Nach Wirtschaftsblöcken:					
OECD gesamt	46181,6	51111,8	52423,8	53078,1	78,7
EG	32069,6	35036,9	36750,0	37695,2	56,7
EFTA	4551,2	5010,2	5073,8	4973,5	7,4
Entwicklungsländer	11817,2	12333,0	11375,2	11158,1	16,6
OPEC	4294,1	3943,2	3052,8	2815,5	4,2
übrige Entwick- lungsländer	7523,1	8389,8	8322,4	8342,5	12,4
Staatshandelsländer	2105,8	2696,0	2774,7	2835,2	4,2
Import total	69024,4	74760,3	73511,2	76170,8	100,0
Nach Ländern:					
BR Deutschland	20128,0	22812,7	24267,1	25806,0	38,2
Frankreich	7565,2	8344,2	8423,6	8109,1	12,0
Italien	6808,2	7243,0	7487,4	7641,9	11,3
Großbritannien	4974,7	5425,2	5375,0	4577,8	6,8
USA	4552,6	4390,9	3970,1	3993,6	5,9
Japan	2631,3	2960,2	3418,6	3448,4	5,1
Nach Wirtschaftsblöcken:					
OECD gesamt	59737,8	65647,3	66701,8	67615,0	100,2
EG	47654,9	52847,9	53675,5	54233,0	80,5
EFTA	4362,7	4831,3	5031,0	5312,7	7,9
Entwicklungsländer	6765,8	6615,9	5016,4	5846,2	8,7
OPEC	2253,2	2392,9	1106,0	1066,7	1,6
übrige Entwick- lungsländer	4502,3	4223,0	3909,5	4779,4	7,1
Staatshandelsländer	2327,5	2315,7	1639,8	1314,2	1,9

1 Zahlen des laufenden Jahres sind provisorisch

besondere mit der EG zu einem guten Teil ausgleicht. Angesichts der Überschuldung vieler Drittländer sind Zweifel angebracht, ob sich diese Tendenz auch in Zukunft fortsetzen läßt (vgl. SBG 1987, S. 77).

4. Schweizer Exportinstabilität?

Schwankende Exporterlöse der schweizerischen Industrie sind häufig Anlaß zur politischen und wissenschaftlichen Diskussion gewesen (vgl. etwa Kneschaurek 1976, Hollenstein 1979). Exportinstabilität, verstanden als Differenz zwischen einem geschätzten und dem empirisch ermittelten Exporterlös, läßt sich jedoch auf mehrere Arten messen (1). Die divergierenden Ergebnisse lassen Zweifel an der Zweckmäßigkeit der verwendeten Instabilitätsindizes aufkommen. Die in den verschiedenen empirischen Arbeiten als Quervergleich für die Maßzahlen der Entwicklungsländer angegebenen Instabilitätsindizes der schweizerischen Exporterlöse differieren sehr stark (vgl. Tabelle 5).

Tabelle 5: Quervergleich für die Maßzahlen der Entwicklungsländer angegebenen Instabilitätsindizes der schweizerischen Exporterlöse

-Coppock (1962)/ MacBean (1966)	6.2	% (1945-58)
-Leith (1970) (linear Trend)	3.17	% (1945-58)
-Leith (1970) (exponentieller Trend)	5.92	% (1948-58)
-Lancierie (1978)	2.9	% (1950-61)
-Glezakos (1973)	3.76	% (1953-66)
-Erb/Schiavo-Campo (1969)	5.7	% (1954-66)
-Leith (1970) (linear Trend)	4.64	% (1957-67)
-Leith (1970) (exponentieller Trend)	3.46	% (1957-67)
-Lancieri (1978)	2.5	% (1961-72)
-Savvides (1984)	9.44	% (1967-77)
-Glezakos (1984) (linear Trend)	9.36	% (1967-77)
-Glezakos (1984) (exponentieller Trend)	5.40	% (1967-77)

Quelle: Staubhaar 1987, S. 304 – 305.

Quelle: Die Volkswirtschaft 2/1988, Aktuelle Wirtschaftsdaten, S. 21.

Rund 25 % der schweizerischen Güterexporte gehen in Länder außerhalb der OECD, d.h. überwiegend in Entwicklungsländer. Der Anteil der Entwicklungsländer am schweizerischen Güterimport beläuft sich hingegen auf nur rund 12 %. Die Schweiz erzielt im Warenverkehr mit den Entwicklungsländern einen bedeutenden Überschuß, mit dem sie ihr Defizit im Vergleich mit den OECD-Ländern und ins-

Die Ergebnisse von Staubhaar (1987) zeigen, daß ein Großteil der „Instabilität der schweizerischen Exporterlöse“ vom subjektiven Verständnis des Begriffs „Instabilität“ und von der statistischen Methode der Berechnung abhängt.

Berücksichtigt man dies, so ergibt sich für die schweizerischen Exporterlöse in der Periode 1950 – 1986 eine Instabilität von lediglich rund 0,25 % und nicht von 2,5 %, wie als Minimalwert in früheren empirischen Arbeiten (vgl. Lancieri 1978) angegeben wurde. Demzufolge sind Schweizer Exporterlöse für die Periode 1950 – 1986 relativ stabil gewesen (vgl. ferner Tabelle 6) (2).

Tabelle 6: Instabilität der Schweizer Exporterlöse, berechnet nach verschiedenen Methoden bei alternativen Numeraires und für ungleiche Periodenlängen

Berechnungsmethode Numeraire Periode	US-\$ ³	Glezakos ¹ sFr. ⁴	WKI ⁵	US-\$ ³	Della Valle ² sFr. ⁴	WKI ⁵
a) Durchschnittliche Einjahresinstabilität in % Trend geschätzt aufgrund von Einjahresdaten						
1950-1972	1.96 (100)	1.42 (72)	1.02 (52)	0.40 (100)	0.27 (68)	0.20 (50)
1973-1986	19.03 (100)	2.58 (14)	6.10 (32)	1.86 (100)	0.36 (19)	0.99 (53)
1950-1986	3.10 (100)	0.88 (28)	0.87 (28)	1.01 (100)	0.28 (28)	0.25 (25)

Angaben in Klammern sind Gewicht der einzelnen Indexwerte bezogen auf den US-\$ als Numeraire.

b) Durchschnittliche Fünfjahresinstabilität in %
Trend geschätzt aufgrund von gleitenden Fünfjahresdurchschnitten

1950-1986	2.65 (86)	0.68 (77)	0.67 (77)	0.84 (84)	0.22 (79)	0.19 (76)
-----------	--------------	--------------	--------------	--------------	--------------	--------------

Angaben in Klammern sind Gewichte der einzelnen Indexwerte bezogen auf die Einjahresinstabilität.

¹ Glezakos = Berechnung nach der Methode von Glezakos, C., Reply (1984), a. a. O., mit unterstelltem exponentiellem Trend.

² Della Valle = Berechnung nach der Methode von Della Valle, P. A., a. a. O., mit unterstelltem exponentiellem Zeittrend.

³ US-\$ = mit US-Dollar als Numeraire.

⁴ sFr. = mit Schweizer Franken als Numeraire.

⁵ WKI = mit den Exporten nach den 15 wichtigsten Handelsländern gewichteter realer Wechselkursindex als Numeraire.

5. Schweizerische Direktinvestition im Ausland

Ausländische Direktinvestitionen nehmen neben dem Außenhandel in den internationalen Wirtschaftsbeziehungen einen immer wichtigeren Stellenwert ein. Für die Schweiz, als kleines offenes Land mit einer traditionell stark auslandsabhängigen Ökonomie, sind Direktinvestitionen von besonderer Bedeutung.

Einer erstmaligen Veröffentlichung von Zahlen über die schweizerischen Direktinvestitionen im Ausland (siehe Schulp 1987, SNB, S. 248 - 290) zufolge beliefen sich die Bestände der schweizerischen Direktinvestitionen (Buchwerte) per Ende 1986 netto auf 5,5 Mrd. Franken (3). Tabelle 7 belegt, daß fast drei Viertel dieser Investitionen in Europa und Nordamerika getätigt werden.

Tabelle 7: Schweizerische Direktinvestitionen: Buchwert der Bestände Ende 1986 (in Mio. sfr)

Region/Wirtschaftssektor	Industrie		Dienstleistung		Total	
	Bestand	%	Bestand	%	Bestand	%
EG	18669	46,6	6230	40,4	24899	44,9
Übriges Europa ¹	1713	4,3	456	3,0	2169	3,9
Nordamerika	10505	26,2	5526	35,9	16031	28,9
Übrige Industrieländer ²	2961	7,4	355	2,3	3316	6,0
OPEC	589	1,5	156	1,0	745	1,3
Übrige Entwicklungsländer	5615	14,0	2690	17,4	8305	15,0
Total	40052	100,0	15413	100,0	55465	100,0

¹ Inklusive Staatshandelsländer

² Südafrika, Australien, Neuseeland, Japan

Quelle: Schlup 1987, S. 248, SNB, Quartalsheft No. 4.

Die Direktinvestitionen befinden sich zum großen Teil in Industrieländern (ca. 80 %). Während mehr als die Hälfte der Direktinvestitionen auf Europa entfallen, zeigt der Dienstleistungssektor mit einem Anteil von 35,9 % ein signifikantes Interesse für den nordamerikanischen Raum.

Die zehn größten Empfängerländer der Investitionen (USA, BRD, Frankreich, Großbritannien, Italien, die Niederlande, Brasilien, Japan, Spanien und Kanada) decken sich weitgehend mit den wichtigsten Handelspartnern der Schweiz: 65 % der schweizerischen Exporte und 78 % der Importe werden mit diesen Ländern abgewickelt. Dagegen entfallen auf die Entwicklungsländer nur 15 % der Direktinvestitionen, wobei sich ein Drittel davon allein in den Schwellenländern Lateinamerikas (Mexiko, Brasilien, Argentinien) befinden. In 19 von 44 einzeln erfaßten Entwicklungsländern und erfaßten Ländergruppen übertrafen 1986 die Kapitalrückflüsse die Neuinvestitionen. Die schweizerischen Direktinvestoren beschäftigten Ende 1986 rund 691.000 Personen bei schweizerischen Töchtern im Ausland.

Quelle: Staubhaar 1987, S. 377.

Der Personalbestand im Ausland von 691.000 entspricht fast einem Viertel des Gesamtbeschäftigtenstandes der schweizerischen Volkswirtschaft (siehe ferner die Ausführungen in Borner 1981 und Borner und Wehrle 1984) (4). Personalmäßig sehen die Strukturen wie folgt aus: In Europa befinden sich fast 60 % der Beschäftigten aller schweizerischen Direktinvestitionen. Für die Entwicklungsländer liegt die Größenordnung bei 20 %. Dagegen beträgt der Beschäftigungsanteil in Nordamerika etwa 15 % (5).

Die These, Auslandsinvestitionen würden schweizerische Arbeitsplätze vernichten, trifft – gesamtwirtschaftlich betrachtet – nicht unbedingt zu (vgl. aber hierzu Broll und Gilroy 1986a). Direktinvestitionen wirken mehrheitlich exportfördernd (komplementär) und damit arbeitsplatzstabilisierend. Das Problem liegt vielmehr darin, daß die Branchen, in denen Auslandsinvestitionen getätigt werden, sich nicht decken mit den Branchen, die durch die Auslandsinvestitionen exportbegünstigt werden. Dabei dürften die arbeitsplatzschaffenden exportfördernden Effekte auf lange Sicht überwiegen, wenn die Produktionsstruktur der direktinvestierenden Länder der neuen Bedarfslage angepaßt wird (vgl. hierzu ferner Blattner, Maurer, Weber 1987, S. 72 – 79).

6. Ausblick

Die *Redimensionierung* der schweizerischen Wirtschaft ist überwiegend das Resultat einer fortschreitenden „neuen internationalen Arbeitsteilung“ zugunsten einer Spezialisierung auf Branchen, die eine Produkt- und Prozessinnovationen fördernde volkswirtschaftliche Modernisierungsstrategie auf Firmenebene verfolgen. Die Entwicklung der industriellen Weltmarktstruktur in Richtung einer verstärkten Integration muß gesehen werden als „trade-off“ zwischen den potentiellen und tatsächlichen Kosten einerseits und den Vorteilen aus der internationalen Arbeitsteilung andererseits (vgl. ferner Schips und Kaplanek 1987). Weltweite Direktinvestitionen multinationaler Unternehmen haben zunehmende Bedeutung für die Weltwirtschaft. Der Bestand ausländischer Direktinvestitionen hat sich seit 1950 etwa verzwanzigfacht und damit real sogar das Wachstum des Welthandels übertroffen. Natürlich hat der weltwirtschaftliche Strukturwandel auch in der Schweiz seinen Preis gefordert. Die schweizerische Bekleidungsindustrie ist am stärksten von der Konkurrenz sogenannter Billiglohnländer betroffen. Auch Teile der Maschinenindustrie sehen sich neuen Konkurrenten ausgesetzt. Die Entwicklung der schweizerischen Uhrenindustrie ist ein weiteres Beispiel der erforderlichen Anpassungsprozesse.

Es gibt aber auch Gewinner, wie z.B. die chemische Industrie und die Kunststoffindustrie. Beides sind überaus know-how- und kapitalintensive Industrien. Die strategische praktische Umsetzung von regional ungebundenem unternehmenseigenem know-how (Kernfähigkeiten wie z.B. Funktionen des Managements und Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten) ermöglicht komparative Vorteile im Rahmen der nicht aufzuhaltenden internationalen Arbeitsteilung.

Angesichts der Bedeutung der Entwicklungsländer als verstärktes potentielles Absatzgebiet schweizerischer Industrieprodukte muß deren Rolle als gleichwertiger

Handelspartner zunehmen. Der Charakter der internationalen Arbeitsteilung der Schweiz mit ihren wichtigsten Handelspartnern hat sich qualitativ verändert. Zunehmend erweist sich die Außenhandelsstruktur als intra-industriell. Die Expansion der intra-industriellen Arbeitsteilung sollte – sofern die Importe rascher zunehmen als die Exporte – nicht allein unter dem Aspekt von Marktanteilsgewinnen der ausländischen Unternehmen beurteilt werden. Intra-industrieller Handel ist Ausdruck immer stärkerer Spezialisierung innerhalb einzelner Wirtschaftszweige offener Volkswirtschaften, verbunden mit einem immer stärker differenzierten Güterangebot. Internationale Arbeitsteilung muß nicht ein Null-Summen-Spiel sein, wobei ein Land auf Kosten des anderen gewinnt (vgl. ferner Broll und Gilroy 1985a, b, 1986b). Vielmehr ist es die Aufgabe der Wirtschaftspolitik, ihre „revitalization“ und „phase down“ Strategien für Problembranchen effektiver zu gestalten und die zunehmenden *Kosten* solcher Hilfeleistungen auch in ihr Optimierungskalkül zu integrieren.

ANMERKUNGEN

- *) Der Autor dankt Yngve Abrahamsen, Udo Broll, Mike Gerfin, Heinz Kaplanek und Joachim Wagner für wertvolle Anmerkungen und Hinweise.
- (1) Siehe weiter die Ausführungen bei Straubhaar (1987) und die dort angegebene Literatur.
- (2) Eine interessante Darstellung des „Exportinstabilitätsproblems“ der Entwicklungsländer findet sich bei Love (1987).
- (3) Anzumerken ist, daß statistisch nur jene Unternehmen erfaßt werden, deren Direktinvestitionskapital im Ausland 5 Mio. sfr überschreitet. Noch unvollständig erfaßt sind ausländisch beherrschte Holdinggesellschaften.
- (4) Aufgrund der noch unvollständigen statistischen Erfassung dürfte es ein größerer Personalbestand im Ausland von schweizerischen Unternehmen abhängig sein, als dies in der Zahl von 691.000 zum Ausdruck kommt.
- (5) Die schweizerischen Direktinvestitionen in den USA erreichten per Jahresende den Betrag von 12,1 Mrd. \$, was einer Zunahme von 10 % gegenüber dem Vorjahr entspricht. Mit einem Anteil von 6 % nimmt die Schweiz unter den Auslandsinvestoren in den USA den 6. Platz ein. Die amerikanischen Direktinvestitionen in der Schweiz wurden Ende 1986 mit 17,5 Mrd. sfr. ausgewiesen. Das sind 1,3 Mrd. oder 8 % mehr als im Vorjahr. Die Schweiz liegt unter den Bestimmungsländern amerikanischer Direktinvestitionen an 4. Stelle. Laut Angaben aus dem Jahrbuch 1987/88 der Swiss-American Chamber of Commerce beschäftigen die rund 600 US-Unternehmen in der Schweiz rund 53.000 Arbeitnehmer. Siehe ferner die Studie von Nelsen (1987) mit dem Ergebnis, daß Befürchtungen über eventuelle negative Beschäftigungsauswirkungen schweizerischer Direktinvestitionen in den USA sowohl in der Schweiz wie auch in den USA einer realen Grundlage entbehren.

LITERATUR

- Blattner, Niklaus, Martin Maurer, Markus Weber (1987), Voraussetzungen der schweizerischen Wettbewerbsfähigkeit, Haupt, Bern, Stuttgart.
- Borner, S. (1981), Die Internationalisierung der Industrie, in: Kyklos, Vol. 34, Fasc. I, S. 14 – 35.
- Borner, S. (1986), Internationalization of Industry: An Assessment in the Light of a Small Open Economy (Switzerland), Springer-Verlag, Berlin.
- Borner, S. (1987), Internationalisierung der Schweizer Industrie-Konsequenzen für die schweizerische Wirtschaftspolitik, in: Heidi Schelbert-Syfrig (Hrsg.), Brennpunkte der

- schweizerischen Wirtschaftspolitik: Stellungnahme aus Wiss. u. Praxis, Verlag Industrielle Organisation, S. 92 – 105.
- Borner, S. u. Wehrle, F. (1984), Die Sechste Schweiz: Überleben auf dem Weltmarkt, Orell Füssli Verlag, Zürich und Schwäbisch Hall.
- Broll, Udo und Gilroy, B. M. (1985a), International Division of Labour and Intra-Trade, in: *Economia Internazionale*, Vol. XXXVIII, N. 2, März, S. 1 – 7.
- Broll, Udo und Gilroy, B. M. (1985b), Developing Countries in Light of Intra-Trade, in: *Asia Economics*, Dezember, No. 55, S. 20 – 27.
- Broll, Udo und Gilroy, B. M. (1986a), Auslandsproduktion und Wechselkursrisiko: Eine einfache theoretische Analyse, Diskussionsbeiträge Universität Konstanz, BRD, Serie A.-Nr. 215, März.
- Broll, Udo und Gilroy, B. M. (1986b), Indian Industrialisation, Multinational Enterprises and Gains From Trade, in: *The Indian Journal of Economics*, Vol. LXVII, Part II, No. 265, October, S. 231 – 239.
- Bürge, Bent (1986), Determinants of Swiss Investment Abroad: An empirical Study, in: Clare Keller, Harriet Matejka, and Katalin Sz.-Zborovori (Hrsg.), *Technology, Politics and Economics*, Geneva.
- Coppock, J. D. (1962), *International Economic Instability*, New York.
- Dauthine, Jean-Pierre und Jean-Christine Lambelet (1987), The Swiss Recipe: Conservative Policies Ain't Enough!, in: *Economic Policy*, Vol. 5, S. 147 – 181.
- Erb, G. F., Schiavo-Comp, S. (1969), Export Instability, Level of Development, and Economic Size of Less Developed Countries, in: *Bulletin of the Oxford University Institute of Economics and Statistics*, Vol. 31, S. 263 – 283.
- Hauser, H. (1981), Betrachtungen zur Außenwirtschaftspolitik Weltwirtschaft: Realität und Herausforderung, in: *Außenwirtschaft*, 36. Jg., Heft II, S. 107 – 115.
- Hesse, Helmut, Horst Keppler, Heinz Gert Preusse (1985), *Internationale Interdependenzen im weltwirtschaftlichen Entwicklungsprozess*, Verlag Otto Schwartz & Co., Göttingen.
- Hollenstein, Heinz (1979), Die Auswirkungen der Exportoffensive der Niedriglohnländer auf die Branchenstruktur der schweizerischen Industrie, Verlag Rüegger.
- Gilroy, Bernard Michael (1987), Multinational Enterprise and Trade Structure: The Role of Intra-Firm Trade, Diskussionsbeiträge der Volkswirtschaftlichen Abteilung der Hochschule St. Gallen, September, Diskussionsbeitrag Nr. 51.
- Glezakos, C. (1973), Export Instability and Economic Growth: A Statistical Verification, in: *Economic Development and Cultural Change*, Vol. 21, S. 670 – 678.
- Glezakos, C. (1984), Export Instability and Economic Growth: Reply, in: *Economic Development and Cultural Change*, Vol. 32, S. 615 – 623.
- Kleinewfers, H. und Pfister, R. (1982), *Die schweizerische Volkswirtschaft*, Verlag Huber Frauenfeld.
- Kneschaurek, F. (1976), Bedrohte Wettbewerbsfähigkeit der Schweiz?, in: *Neue Zürcher Zeitung*, Nr. 201, S. 28/29, August.
- Lancieri, E. (1978), Export Instability and Economic Development: A Reappraisal, *BNL Quarterly Review*, No. 125, S. 136 – 152.
- Leith, J. C. (1970), The Decline in World Export Instability: A Comment, in: *Bulletin of the Oxford University Institute of Economics and Statistics*, Vol. 32, S. 267 – 272.
- Love, James (1987), Export Instability in Less Developed Countries: Consequences and Causes, in: *Journal of Economic Studies*, Vol. 14, No. 2, S. 2 – 80.
- Macbean, A. I. (1966), *Export Instability and Economic Development*, Cambridge (Mass.), London.
- Nelson, Disa K. (1987), Schweizerische Direktinvestitionen in den USA: Analyse der Motive und Beschäftigungsauswirkungen, Verlag Paul Haupt, Bern und Stuttgart.
- Savvides, A. (1984), Export Instability and Economic Growth: Some New Evidence, in: *Economic Development and Cultural Change*, Vol. 32, S. 607 – 614.
- Schips, Bernd und Kaplanek, Hein (1987), Lohnniveau, Wettbewerbsfähigkeit und Beschäftigung: Einige ökonomische Überlegungen zur wirtschaftspolitischen Argumentation mit den Kosten des Faktors Arbeit, in: Henn, R. (Hrsg.), *Technologie, Wachstum und Be-*

- schäftigung*, Festschrift für Lothar Späth, Springer Verlag, Berlin, S. 1018 – 1040.
- Schlup, Thomas (1987), Die Schweizerischen Direktinvestitionen im Ausland im Jahre 1986, in: *SNB Quartalsheft* No. 4, Dezember, S. 284 – 290.
- Schweizerische Bankgesellschaft (Hrsg.) (1986), *Die Schweizerische Uhrenindustrie*, SBG-Schriften zu Wirtschafts-, Bank- und Währungsfragen Nr. 100, Zürich.
- Schweizerische Bankgesellschaft (Hrsg.) (1987), *Die Schweizer Wirtschaft 1946 – 1986*, Zürich.
- Staubhaar, Thomas (1987), Die Messung von Exportinstabilität – Dargestellt am Schweizer Beispiel, in: *Jahrbuch für Sozialwissenschaft*, 38, S. 259 – 275.

Bernard Michael Gilroy, Forschungsstelle für empirische Wirtschaftsforschung, Hochschule St. Gallen, Bodanstraße 1, CH-9000 St. Gallen