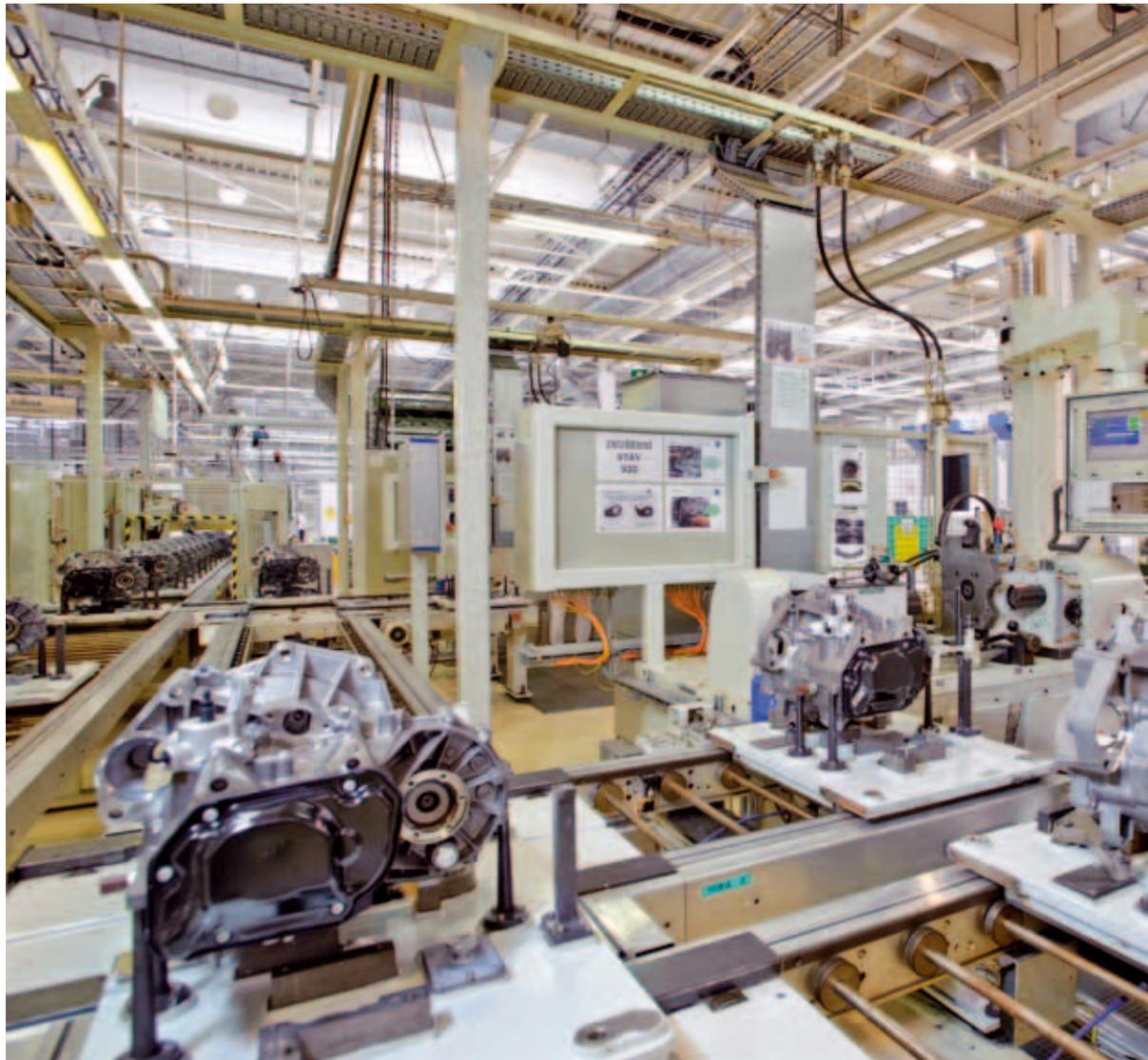


# Aufholen schwergemacht

Warum gibt es arme und reiche Länder? Seit vielen Jahrzehnten beschäftigt diese Frage die ökonomische Forschung, aber noch immer gibt es keine wirklich überzeugende Antwort darauf. Am häufigsten findet man inzwischen die folgende Begründung: weil Unternehmen in den verschiedenen Regionen der Welt unterschiedlich produktiv sind. Eine einfache, aber keine befriedigende Antwort, die nur neue Fragen aufwirft: denn was erklärt diese Unterschiede in der Produktivität und warum sind sie so persistent?

VON MONIKA SCHNITZER



DIE ZUNEHMENDE internationale Integration der Märkte wird die Annäherung zwischen den Ländern beschleunigen und so die Einkommensunterschiede verringern, das war lange Zeit die Erwartung. Deshalb ist eine der Standardempfehlungen an Schwellenländer im Sinne des Washington Consensus, durch multilaterale Senkung der Handelsbarrieren ihren Außenhandel zu liberalisieren. (Der Begriff Washington Consensus geht zurück auf eine Konferenz in Washington im Jahre 1990, die wirtschaftspolitische Empfehlungen auf der Grundlage der Erwartung formulierte, dass durch zunehmende Globalisierung und Reformen nicht nur das Wachstum in den Schwellenländern gesteigert, sondern auch Einkommensunterschiede reduziert werden könnten.) Niedrigere Handelsbarrieren eröffnen den Unternehmen aus weniger entwickelten

Ländern einen besseren Zugang zu internationalen Absatzmärkten und stimulieren deshalb auch Investitionen in fortschrittliche Technologien. Denn größere potentielle Absatzmärkte verstärken den Anreiz, durch Entwicklung neuer Produkte und Einsatz verbesserter Technologien genau für diese Absatzmärkte gerüstet zu sein. Gleichzeitig steigt auch der Anreiz, die neuen Exportmärkte aktiv zu erschließen, beispielsweise durch Marktstudien und die Einrichtung von Vertriebsstellen im Ausland. Innovation und die Erschließung neuer Exportmärkte verstärken sich also gegenseitig, es handelt sich um typische komplementäre Aktivitäten von Unternehmen.

### Warum halten sich Einkommens- und Produktivitätsunterschiede so hartnäckig?

Was zunächst plausibel erscheint, stellt sich in der Realität vielfach anders dar, wie das Beispiel der Transformationsländer Osteuropas in den 1990er Jahren zeigt. Diese Länder folgten den Empfehlungen des Washington Consensus und öffneten ihre Märkte, aber der erhoffte Aufschluss insbesondere zu Westeuropa blieb aus. Im Gegenteil, die Produktivitätslücke zwischen den west- und einigen osteuropäischen Ländern wurde in diesem Jahrzehnt sogar noch größer. Warum halten sich also die hohen Produktivitäts- und Einkommensunterschiede zwischen den armen und reichen Ländern so hartnäckig, trotz zunehmender weltwirtschaftlicher Integration? Schaut man sich die Schwellen- und Transformationsländer genauer an, so stellt man fest, dass Unternehmen, die in ausländischer Hand sind, im Schnitt deutlich produktiver sind als einheimische Unternehmen. Wenn ausländische Unternehmen die neueste und fortschrittlichste Technologie nutzen, welche Kräfte halten dann die einheimischen Unternehmen davon ab, ihnen nachzueifern und die Produktivitätslücke zu den ausländischen Unternehmen zu schließen? Ein möglicher Grund für diese enttäuschende Entwicklung könnte im Finanzsektor zu suchen sein. Ländervergleiche zeigen, dass Staaten mit einem stärker entwickelten Finanzsektor schneller wachsen. Die makroökonomische Korrelation ist nicht von der Hand zu weisen. Schwieriger ist es, einen kausalen Zusammenhang zwischen der Entwicklung des Finanz- und insbesondere des Kreditmarktes und der Produktivität einzelner Unternehmen herzustellen.

Die Produktivität eines Unternehmens ist das Ergebnis vielfältiger Anstrengungen auf Unternehmensebene: der Investition in den Kauf neuer Technologien, der Reorganisation der Produktion, der Entwicklung neuer marktfähiger Produkte. Die Vermutung liegt nahe, dass solche Aktivi-

**Der tschechische Automobil- und Motorenhersteller Škoda, gegründet 1895, gehört seit 1991 zur Volkswagen AG. Drei der heutigen zehn Werke befinden sich in Tschechien, 2010 wurden die meisten Fahrzeuge der Firmengeschichte ausgeliefert. Im Bild: Getriebeproduktion in Mladá Boleslav, dem Stammsitz von Škoda.**



ABB. ŠKODA AUTO DEUTSCHLAND GMBH

täten leichter fallen, wenn das Unternehmen besseren Zugang zu Krediten hat. Darauf deuten zumindest verschiedene Studien aus entwickelten Industrieländern hin. Dasselbe gilt für die Teilnahme am Welthandel: Auch sie ist mit hohen Fixkosten verbunden. Studien für entwickelte Länder zeigen, dass sich Unternehmen nicht als Exporteure betätigen können, wenn sie nicht die nötigen finanziellen Ressourcen haben, um das Exportgeschäft aufzubauen.

Für Schwellen- und Entwicklungsländer konnte dieser Zusammenhang bisher nicht untersucht werden, schon allein deshalb nicht, weil es dafür keine ausreichende Datenbasis gab. Ebenso wenig konnte bisher empirisch die Frage geklärt werden, was potentielle finanzielle Friktionen für das Zusammenspiel von Innovations- und Außenhandelsaktivitäten der Unternehmen bedeuten. Gerade weil die Entwicklung neuer Produkte oder kosteneffizienter Produktionstechnologien und die Erschließung neuer Exportmärkte erhebliche Investitionen voraussetzen, stellt sich die Frage, ob sich Innovationen und Exportinvestitionen wie oben angedeutet komplementär entwickeln oder ob sie nicht vielmehr in Konkurrenz zueinander treten. Denn wer als Unternehmen nur eingeschränkt Zugang zu externen Finanzierungsmitteln hat und deshalb auf interne Mittel angewiesen ist, wird sich schnell vor die Entscheidung gestellt sehen, für welche dieser Aktivitäten er die knappen Mittel ausgeben soll. Wer also in neue Produkte investiert, hat unter Umständen nicht mehr die Mittel, auch noch in die Erschließung neuer Märkte zu investieren und umgekehrt. Aus komplementären Aktivitäten werden so konkurrierende Aktivitäten – konkurrierend um die finanziellen Ressourcen des Unternehmens.

So gesehen überrascht die enttäuschende Entwicklung in den osteuropäischen Transformationsländern der 1990er Jahre schon weniger, haben sie doch in der Entwicklung ihres Finanzsektors noch deutliche Defizite aufzuweisen. Unternehmen, die in ihrer Finanzierung eingeschränkt sind, können die Chancen, die sich aus niedrigeren Handelsbarrieren ergeben, nicht für sich zu nutzen. Stattdessen erleben sie nur die Schattenseiten, und zwar in Form härterer Konkurrenz durch Importe aus dem Ausland. Während die Konsumenten von den günstigeren Importen und der größeren Produktvielfalt profitieren, die diese Importe mit sich bringen, können einheimische Unternehmen oftmals nicht mehr mit der ausländischen Konkurrenz

mithalten – jedenfalls dann nicht, wenn ihnen der Zugang zu günstigen Finanzierungsmöglichkeiten fehlt.

### Aufschlussreiche Umfrage in den Ländern Osteuropas

Eine plausible Hypothese, aber gibt es dafür auch empirische Belege? Umfangreiche Fragebogenerhebungen, die im Auftrag der in London ansässigen European Bank for Reconstruction and Development (EBRD) in den Transformationsländern durchgeführt wurden, liefern eine interessante Datenbasis, um diese Fragen empirisch zu klären. Zwischen 7.000 und 8.000 Unternehmen aus 27 Transformationsländern wurden zwischen 1999 und 2009 in verschiedenen Wellen anhand eines einheitlichen Fragebogens zu den unterschiedlichsten Aspekten ihres Unternehmens befragt. Für unser Anliegen sind drei Kategorien von Fragen besonders bedeutsam: die Fragen zu Innovationstätigkeiten, zu Außenhandelsaktivitäten und zu Finanzierungsschwierigkeiten. Wichtig dabei ist, dass im Fragebogen nicht nur Investitionen in Forschung und Entwicklung erhoben werden, die für Unternehmen in industrialisierten Staaten als wichtigster Inputfaktor für Innovationstätigkeiten gelten. Vielmehr werden auch der Kauf einer Maschine mit verbesserter Technologie oder die Einführung eines neuen, attraktiveren Produktes als Innovationstätigkeit klassifiziert. So enthält der Fragebogen also Informationen über genau die Art von Innovationen, an denen sich ablesen lässt, ob ein Unternehmen in den betrachteten Transformationsländern Anstrengungen unternommen hat, zum Stand der Technik aufzuschließen. Wer die Frage nach dieser Art von Innovationstätigkeit mit ja beantwortet, weist statistisch eine deutlich höhere Produktivität auf als ein Unternehmen, das solche Innovationen nicht durchgeführt hat. Dies ist ein wichtiger Beleg dafür, dass die Frage nach den Innovationsaktivitäten auf den Kern der Frage nach den Produktivitätsunterschieden der Unternehmen zielt. Man erfährt aus den Fragebögen ebenso, ob die Unternehmen auch im Ausland aktiv sind, d. h. ob sie ihre Produkte auch exportieren und ob sie dies schon länger tun. Und schließlich geben die Unternehmen darüber Auskunft, wie schwierig es für sie ist, externe Mittel zur Finanzierung von Investitions- und Innovationsprojekten zu erhalten.

Eine erste Auswertung der Daten bestätigt, dass Unternehmen in ausländischem Besitz 10 bis 20 Prozent produktiver sind als Unternehmen in einheimischer Hand und dass diese Produktivitätsunterschiede im Laufe der Zeit nicht kleiner werden. Einheimische Unternehmen investieren weniger in Forschung und Entwicklung, führen seltener Produkt- und Prozessinnovationen durch und sind weniger im Export aktiv. A priori ist nicht auszuschließen, dass ausländische Investoren ganz gezielt nach den produktiveren Unternehmen Ausschau halten, wenn sie auf der Suche nach interessanten Kaufobjekten sind, dass die Produktivitätsunterschiede also das Ergebnis von „cherry picking“ sind. Tatsächlich ist dem aber nicht so, wie der Blick auf ganz neu gegründete Unternehmen zeigt, die nicht durch einen solchen Selektionsprozess gegangen sein können. Sie weisen ganz vergleichbare Produktivitätsunterschiede auf, je nach Nationalität der Unternehmenseigentümer.

Welche Rolle spielen nun die Finanzierungsbeschränkungen für die Erklärung dieser Beobachtungen? Die empirischen Belege sprechen eine eindeutige Sprache: Einheimische Unternehmen, die von Finanzierungsschwierigkeiten berichten, zählen auch mit deutlich geringerer Wahrscheinlichkeit zu den Unternehmen, die eine Produkt- oder Technologieinnovation vorzuweisen haben und die auch im Ausland aktiv sind. Das gilt in besonderem Maße für kleine und junge Unternehmen. Sie konnten bisher nur wenige Eigenmittel akkumulieren und sind deshalb besonders stark auf externe Finanzierung angewiesen, um zu expandieren. Dafür fehlt ihnen aber die nötige Reputation, die externe Finanzgeber davon überzeugt, dass das Geld bei ihnen gewinnbringend und sicher angelegt ist. Interessant ist auch ein Vergleich von Unternehmen aus verschiedenen Branchen: So zeigt sich, dass Unternehmen im Dienstleistungssektor stärker durch einen restriktiven Zugang zu externer Finanzierung eingeschränkt sind als Unternehmen im verarbeitenden Sektor – möglicherweise, weil sie sich schwerer tun, die nötigen Sicherheiten für die gewünschten Kredite bereitzustellen.

Unternehmen in ausländischer Hand hingegen werden in ihren Aktivitäten nicht durch Finanzierungsbeschränkungen behindert. Ihnen stehen offensichtlich andere Finanzierungsmöglichkeiten zur Verfügung, etwa über die Mutterunternehmung und den Zugang zum ausländischen Kapitalmarkt. Ähnliches gilt übrigens auch für Unternehmen in Staatsbesitz, die deutlich weniger unter Finanzierungsbeschränkungen leiden als private einheimische Unter-

nehmen. Es bestätigt sich also: Der beschränkte Zugang zu externen Mitteln hält private einheimische Unternehmen davon ab, zur Technologiefrente aufzuschließen und Exportmärkte zu erschließen.

Und noch viel weniger ist es ihnen möglich, die Komplementaritäten zwischen innovativen Aktivitäten und der Erschließung neuer Auslandsmärkte zu nutzen. So nimmt die Wahrscheinlichkeit, dass Unternehmen in beiden Bereichen – Innovation und Exporterschließung – aktiv sind, mit einer Verschärfung der Finanzierungsbeschränkung deutlich stärker ab als die Wahrscheinlichkeit, dass sich ein Unternehmen nur in einem der beiden Bereiche engagiert. Dies ist ein Indiz dafür, dass sich Unternehmen zwischen eigentlich komplementären Aktivitäten entscheiden müssen. Wer finanzierungsbeschränkt ist, wird deshalb auch nicht im gleichen Umfang von einer Handelsliberalisierung profitieren können wie andere Unternehmen, die nicht finanzierungsbeschränkt sind.

### Mögliche Lösungen

Was also ist zu tun? Es kann nicht die Lösung sein, Kredite großzügiger bereitzustellen, das zeigen die jüngsten Erfahrungen aus der Finanzkrise. Vielmehr gilt es, den Finanzsektor so zu reformieren und zu entwickeln, dass finanzierungswürdige Unternehmen und Projekte zuverlässig identifiziert und die Mittelverwendungen überwacht werden können. Verbesserte Informationssysteme, verlässliche Grundbücher und Verzeichnisse, die Ansprüche auf Kreditsicherung transparent machen, wären ein Schritt in die richtige Richtung. Und gerade für junge, hochriskante Unternehmen bietet sich die Wagniskapitalfinanzierung an, eine Finanzierungsform, die in vielen weniger entwickelten Ländern noch deutlich ausgebaut werden kann. ■

### DIE AUTORIN

*Prof. Dr. Monika Schnitzer ist Lehrstuhlinhaberin am Seminar für Komparative Wirtschaftsforschung der LMU München und seit 2008 o. Mitglied der Bayerischen Akademie der Wissenschaften. Sie forscht u. a. über multinationale Unternehmen, Außenhandel, Industrieökonomie sowie Unternehmensfinanzierung und -kontrolle.*

### Ausgewählte Literatur

K. Peters, M. Schnitzer, Trade liberalization and credit constraints: Why opening up may fail to promote technology adoption, Mimeo, LMU München, 2011.

Y. Gorodnichenko, M. Schnitzer, Financial Constraints and Innovation: Why poor countries don't catch up, NBER Working Paper 15792, 2010.