

Adebahr, Hubertus

### Article — Digitized Version

## Zunehmende Regionalisierung des Welthandels?

Wirtschaftsdienst

*Suggested Citation:* Adebahr, Hubertus (1972) : Zunehmende Regionalisierung des Welthandels?, Wirtschaftsdienst, ISSN 0043-6275, Verlag Weltarchiv, Hamburg, Vol. 52, Iss. 9, pp. 460-465

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/134442>

#### Standard-Nutzungsbedingungen:

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

#### Terms of use:

*Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.*

*You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.*

*If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.*

## Zunehmende Regionalisierung des Welthandels?

Hubertus Adebahr, Berlin

**Die EWG wird auf zehn Mitgliedsländer erweitert, bildet eine große Freihandelszone mit den Rest-EFTA-Staaten und schließt Assoziierungs- bzw. Präferenzabkommen mit anderen Ländern ab. Andererseits ist in den USA eine Meinungsweile für den Protektionismus zu beobachten, und rund um den Pazifik wird die Möglichkeit einer Präferenzzone diskutiert. Ist eine Blockbildung im Welthandel unvermeidbar?**

Die eindeutige Beantwortung der in der Überschrift formulierten Frage setzt eine exakte Prognose der strukturellen Entwicklung des Welthandels voraus. Fundierte Prognosen auf diesem ökonomischen Teilgebiet kann man jedoch unverzüglich ins Reich der Illusion verweisen, solange nicht nur das ökonomische Kalkül der beteiligten Wirtschaftssubjekte, sondern auch die von den unterschiedlichsten – insbesondere auch außerökonomischen – Gesichtspunkten bestimmten Entscheidungen staatlicher Instanzen Umfang und Struktur des Außenhandels beeinflussen. Da das in der Gegenwart weitgehend der Fall ist, da ferner die Entscheidungsparameter der nationalen oder internationalen Instanzen durchaus wechselhaft und häufig nicht klar erkennbar sind, kann es sich hier nur darum handeln, aufgrund

der Erfahrungen der Vergangenheit auf mögliche oder erkennbare Entwicklungstendenzen und deren ökonomische Folgen hinzuweisen.

Wenn man vom Wortsinn ausgeht, liegt es nahe, zwischen den beiden Begriffen eine enge Beziehung in Form eines Ursache-Wirkung-Zusammenhangs zu sehen. Dabei wäre der Einsatz protektionistischer Instrumente (Importzölle, -kontingente u. ä.) die verursachende Maßnahme, deren Zweck und Wirkung darin bestehen, die geschützte Region mehr oder weniger stark gegenüber den internationalen Handelsströmen abzuschirmen. Die Handelsströme würden sich also tendenziell in die „Schutzzäume“ verlagern. Eine Regionalisierung des Welthandels wäre die Folge. In dieser Auslegung würde der Begriff Regionalisierung auch die handelspolitische Abschirmung einzelner Nationalstaaten gegenüber dem Weltmarkt einschließen. In der gegenwärtigen Diskussion wird der Begriff jedoch fast ausschließlich auf den Zusammenschluß mehrerer Nationalstaaten zu einem einheitlichen Präferenzraum angewendet, in dem sich die Mitglieder gegenseitig handelspolitisch begünstigen, während Drittländer diskriminiert werden.

Man sollte sich jedoch darüber im klaren sein, daß nationalstaatlicher und übernationaler Pro-

*Prof. Dr. Hubertus Adebahr, 39, ist Direktor des Instituts für Wirtschaftswissenschaften an der Technischen Universität Berlin. Seine Spezialgebiete sind Geld und Kredit, Außenwirtschaft und Arbeitsmarktfragen. Gegenwärtig nimmt er eine Gastprofessur am Massachusetts Institute of Technology (M.I.T.), USA, wahr.*

tektionismus eine wesentliche Wirkung gemeinsam haben: Begünstigung innerhalb und die Diskriminierung außerhalb des Präferenzraumes sowie die daraus resultierende Beeinflussung der Handelsströme. Im Falle des überstaatlichen Präferenzraumes bewirkt jedoch der gleichzeitige Abbau der nationalen Handelsbeschränkungen im Innenverhältnis eine zusätzliche Veränderung der Produktionsstruktur und eine effizientere Allokation der Ressourcen *innerhalb* des Präferenzraumes.

### Das Für und Wider von Präferenzräumen

Daraus erklärt sich auch, daß zwar bezüglich des nationalstaatlichen Protektionismus weitgehende Übereinstimmung hinsichtlich seiner ökonomischen Schädlichkeit (mit Ausnahme des Erziehungszollfalles) zu konstatieren ist, während die wirtschaftliche Sinnhaftigkeit von Präferenzräumen umstritten ist. Bei der Diskussion über das Für und Wider handelspolitischer Präferenzräume wie Zollunionen und Freihandelszonen ging es im Kern immer um zwei Aspekte:

Die Schaffung eines Präferenzsystems führt immer zu einer *Handelsumlenkung*. Die handelspolitischen Vorteile, die die Mitglieder des Präferenzraumes sich gegenseitig gewähren, z. B. Zollabbau, verschaffen ihnen Wettbewerbsvorteile gegenüber Konkurrenten aus Drittländern, so daß der Handel über die Grenzen des Präferenzraumes hinweg zugunsten des Handels innerhalb des Raumes zurückgedrängt wird. Dieser Effekt führt nicht nur zu einer wirtschaftlichen Benachteiligung der betroffenen Drittländer, sondern, im Weltmaßstab betrachtet, auch zu einer Verschlechterung der Faktorallokation und damit zu Produktivitäts-einbußen.

Die zweite zwangsläufige Wirkung eines Präferenzraumes besteht in der *Handelsschöpfung*. Der Abbau handelspolitischer Beschränkungen zwischen den Mitgliedsländern führt zu einer Ausdehnung des Handels zwischen ihnen. Das bewirkt innerhalb des Präferenzraumes eine Veränderung der nationalen Produktionsstrukturen im Sinne einer zunehmenden Spezialisierung (internationale Arbeitsteilung) mit ihrer produktivitätssteigernden bzw. kostensenkenden Wirkung. Der Verschlechterung der Faktorallokation im Weltmaßstab durch Handelsumlenkung steht also eine Verbesserung der Faktorallokation innerhalb des Präferenzraumes durch Handelsschöpfung gegenüber. Für die ökonomische Beurteilung von Präferenzräumen ist also entscheidend, welche der beiden Wirkungen überwiegt. Wie so oft in den Wirtschaftswissenschaften gibt es jedoch keine generelle Antwort.

Die in der theoretischen Analyse z. B. von G. Haberler<sup>1)</sup>, von J. Viner<sup>2)</sup> sowie von D. D. Humphrey und C. E. Ferguson<sup>3)</sup> erzielten eindeutigen Aussagen waren alle das Ergebnis mehr oder weniger restriktiver Modellannahmen. Mit zunehmender Realitätsnähe der Voraussetzungen werden jedoch auch die Ergebnisse vager. Zwar kann man in vielen Fällen davon ausgehen, daß Präferenzsysteme für die Mitgliedsländer per Saldo positiv zu beurteilen sind<sup>4)</sup>, hinsichtlich der wirtschaftlichen Gesamtwirkungen, unter Einschluß der Folgen für Drittländer, ist das Ergebnis jedoch von einer Vielzahl konkreter Gegebenheiten abhängig.<sup>5)</sup> Auch der jüngste Versuch des EFTA-Sekretariats, die diesbezüglichen Wirkungen der beiden bedeutendsten existierenden Präferenzsysteme, der EWG und der EFTA, empirisch zu testen, deutet in die gleiche Richtung.<sup>6)</sup> Zwar kommt man zum vorsichtig formulierten Ergebnis, daß EWG und EFTA für die jeweiligen Länder erfolgreich waren; eine Aussage über die Gesamtwirkungen unter Einschluß der Drittländer findet sich jedoch nicht. Bedenklich muß aber in jedem Fall die aufgezeigte enorme Handelsumlenkung zu Lasten der EWG und der USA als Folge der EFTA-Gründung stimmen. Ähnliche Folgen hatte der EWG-Zusammenschluß für die EFTA-Länder und die USA.

Den diskriminierten Drittländern bleibt zunächst nur die unsichere Hoffnung, daß in mehr oder minder ferner Zukunft die aus dem Zusammenschluß resultierenden Wohlstandssteigerungen innerhalb des Präferenzraums sich auch bei ihnen in Form erhöhte Nachfrage nach Exportgütern seitens der Mitgliedsländer niederschlagen. Dennoch erlaubt das GATT (Allgemeines Zoll- und Handelsabkommen), das die wesentlichste Grundlage der gegenwärtigen Welthandelsordnung bildet, im Falle von Zollunionen und Freihandelszonen die Verletzung des Meistbegünstigungsprinzips (Art. 26). Dieser wichtigste Grundsatz des GATT besagt, daß handelspolitische Zugeständnisse nicht einzelnen GATT-Mitgliedern allein gewährt werden können, sondern automatisch für alle gelten (Art. 1 Abs. 1). Der Grund für diese Ausnahme mag einmal darin liegen, daß man die nachteiligen Wirkungen für Drittländer nicht allzu hoch einschätzt, zum anderen aber sicherlich

<sup>1)</sup> G. Haberler: *Der Internationale Handel*. Berlin 1933, S. 168 ff.

<sup>2)</sup> J. Viner: *The Customs Union Issue*. New York 1950.

<sup>3)</sup> D. D. Humphrey, C. E. Ferguson: *The Domestic and World Benefits of a Customs Union*. In: *Economica Internazionale*, Vol. 13 (1960), S. 197 ff.

<sup>4)</sup> Vgl. F. W. Meyer: *Ober die Auswirkungen von Zollpräferenzen*. In: *Wirtschaftsfragen der freien Welt*. Festschrift für Ludwig Erhard. Frankfurt 1957.

<sup>5)</sup> K. Poser: *Die Wirkungen Internationaler Präferenzsysteme auf Preise und Handelsströme*. Berlin 1964.

<sup>6)</sup> Die Auswirkungen der EFTA und der EWG auf den Handel. EFTA-Bulletin, 13. Jg. (1972), H. 5, S. 6 ff.

auch darin, daß man glaubte, über Zollunionen und Freihandelszonen dem angestrebten Ziel einer Liberalisierung des Welthandels schneller näher zu kommen. Angesichts des unsicheren Erkenntnisstandes über die ökonomischen Gesamtwirkungen von Präferenzsystemen wäre allein hierin die ökonomische Rechtfertigung für die genannte Ausnahmeregelung zu sehen.

### Liberalisierung durch EWG und EFTA?

Wenn man die Entwicklungsgeschichte von EWG und EFTA verfolgt, fällt es jedoch schwer, zu entscheiden, ob sie als erfolgreicher, wenn auch langwieriger Umweg zum Freihandel anzusehen sind oder ob sie zu einer Verewigung und Verstärkung der Regionalisierungstendenzen beitragen.

Auf dem agrarischen Sektor hat sich die EWG mit einem protektionistischen Schutzwall umgeben, der dem Liberalisierungsziel Hohn spricht und dessen Dauercharakter – jedenfalls für die absehbare Zeit – von niemanden bestritten wird. Die EFTA-Länder verfahren in nationaler Eigenverantwortung gegenüber Drittländern ähnlich.

Auf dem gewerblichen Sektor sind seit Gründung von EWG und EFTA keine Liberalisierungsimpulse zu verzeichnen gewesen, die sich eindeutig auf die Existenz und Initiative der EWG bzw. EFTA zurückführen ließen. Der letzte weltweite Liberalisierungserfolg im Rahmen der 1967 abgeschlossenen Kennedy-Runde, die eine durchschnittliche Zollsenkung für gewerbliche Güter von 35 % brachte, ging weitgehend auf amerikanische Initiative zurück, wenn auch der Umstand, daß die EWG dabei als ein Verhandlungspartner auftrat, die Verhandlungen wesentlich beeinflußte und möglicherweise auch förderte.

Die grundsätzliche Einigung der USA, der EWG und Japans über die Durchführung einer weiteren GATT-Runde im Jahre 1973 kam ebenfalls auf Drängen der USA anlässlich der Washingtoner Währungskonferenz im Dezember 1971 zustande. Ihre Erfolgschancen werden im allgemeinen mit Skepsis beurteilt, weil sich tiefgreifende Meinungsverschiedenheiten über die konkreten Ziele offenbart haben.

Einen schon geleisteten positiven Beitrag von EWG und EFTA zur Liberalisierung des Welthandels könnte man jedoch sehen

- in der bevorstehenden Erweiterung der EWG um Großbritannien, Dänemark, Norwegen und Irland,
- in der Bildung einer großen Freihandelszone aus erweiterter EWG und den Rest-EFTA-Staaten,

die nach der Unterzeichnung der Verträge am 22. Juli 1972 als sicher gelten kann und

in der Assoziiierung bzw. Präferenzierung weiterer Länder, zu denen nach dem Jaunde-Abkommen von 1963 achtzehn und nach dem Arusha-Abkommen von 1969 drei weitere afrikanische Länder gehören. Ferner hat die EWG Assoziierungs- bzw. Präferenzabkommen mit acht Mittelmeerländern (Griechenland, Türkei, Tunesien, Marokko, Israel, Jugoslawien, Spanien und Malta) abgeschlossen; mit weiteren wird verhandelt. Im Falle des britischen EWG-Beitritts ist die Möglichkeit der Assoziiierung afrikanischer Commonwealth-Länder vorgesehen. In allen Fällen werden den Assoziierten mehr oder minder großzügige Übergangsregelungen gewährt, die im Prinzip alle darauf hinauslaufen, ihre Einfuhr in die EWG zu erleichtern (Abbau der EWG-Importzölle), ohne daß sie selber als Gegenleistung entsprechende Einfuhrerleichterungen gewähren müssen.

In allen 3 Fällen lautet das positive Argument, die Präferenzsysteme (insbesondere die EWG) hätten sich keinesfalls abgekapselt, sondern für Beitrittswillige offen gezeigt. Mit zunehmender Ausdehnung des Präferenzraumes vergrößere sich der Freihandelsraum immer mehr. Endpunkt sei der weltweite Freihandel.

### Diskriminierende Wirkungen...

Die negativen Argumente lauten: Die Begünstigung durch Assoziiierung ist nur einigen von der EWG bestimmten Ländern vorbehalten. Die Begünstigung dieser Länder diskriminiert die ausgeschlossenen *Entwicklungsländer* um so härter, als sie mit den Begünstigten auf dem aufnahmefähigen europäischen Markt nicht mehr konkurrieren können. Verschärft wird diese Wirkung durch den krassen Agrarprotektionismus der EWG, der die in starkem Maße auf Agrarexporte angewiesenen Entwicklungsländer besonders trifft.

Die von den westlichen Industrieländern beschlossenen und von der EWG am 1. 7. 1971 eingeführten Zollpräferenzen (inzwischen sind andere Länder gefolgt, die USA bisher jedoch nicht) sind zwar aus der Sicht der Entwicklungsländer als positiv zu bewerten; sie sind jedoch in ihrer Wirkung bescheiden. Der überwiegende Teil der zollbegünstigten gewerblichen Güter darf nur in bestimmten Kontingenten importiert werden. Bei den begünstigten Agrargütern, die nur einen relativ kleinen Teil des Angebots der Entwicklungsländer umfassen, ist nur eine teilweise und nach Warengruppen unterschiedliche Zollsenkung erfolgt, und die Einfuhr kann auch jederzeit men-

genmäßig beschränkt werden.<sup>7)</sup> Im übrigen sind die Einfuhrpräferenzen auch keineswegs als Verdienst des europäischen Wirtschaftsblocks anzusehen.

### ... und Abwehrreaktionen

Das zweite Gegenargument besagt, daß handelspolitische Blöcke Abwehrmaßnahmen diskriminierter *Industriestaaten* provozieren. Sie können einmal im Ausbau der nationalen handelspolitischen Hemmnisse und zum anderen in der Bildung übernationaler Präferenzsysteme bestehen. Zu den wirtschaftsstarken Staaten, die sich von der Entwicklung in Europa betroffen fühlen, gehören vor allem die USA und Japan. Die traditionell protektionistische Handelspolitik Japans ist bekannt. Sie ist nicht etwa durch die europäischen Vorgänge verursacht worden. Allerdings liefern sie Japan nunmehr Vorwände für das zähe Festhalten an überkommenen Handelshemmnissen.

Dagegen hat sich die handelspolitische Haltung der USA in Reaktion auf die europäische Ent-

wicklung entscheidend gewandelt. Die nachdrückliche Befürwortung der politischen und wirtschaftlichen Integration Europas ist einer harten Kritik am europäischen Agrarprotektionismus und einem starken Mißbehagen an den Erweiterungsbestrebungen der EWG und ihrer Mittelmeerpolitik gewichen. Die Gründe dafür liegen auf der Hand: Die USA als bedeutender Agrargüterexporteur (12% des US-Exports entfallen auf Agrargüter) fürchten durch EWG-Erweiterung, durch Bildung einer großen europäischen Freihandelszone und durch Vergrößerung der Zahl der assoziierten Entwicklungsländer mehr und mehr vom europäischen Absatzmarkt verdrängt zu werden. Das eben Gesagte gilt in ähnlicher Weise auch für gewerbliche Güter; hier fällt besonders der handelspolitische Zusammenschluß der industriestarken EWG- und EFTA-Länder ins Gewicht. Ein zweiter wesentlicher Stein des Anstoßes war seit eh und je für die USA der unverfrorene Protektionismus Japans, der den Import amerikanischer Güter mit hohen Zöllen und/oder strengen Kontingenten belegt, während japanischerseits häufig die gleichen Warenkategorien ungehindert in die USA exportiert werden.

<sup>7)</sup> Zollfreie Einfuhren aus Entwicklungsländern. Mitteilungen für den Außenhandel der Berliner Bank. 23. Jg. (1971), Nr. 7, S. 3 ff.



## Vertrauen verpflichtet

Wir wissen, daß unsere Kunden ihr Vertrauen in uns setzen. Vertrauen in die Qualität der MOBIL-Erzeugnisse. Vertrauen in die Leistungsfähigkeit eines Weltunternehmens, dessen Teil wir sind.

Wir wissen, daß man von MOBIL immer etwas mehr erwartet. Ein Mehr an Beratung, an Service, an fortschrittlichem Denken.

Wir wollen, daß das so bleibt; daß Sie mit MOBIL morgen ebenso zufrieden sind wie gestern oder vorgestern.

Wir arbeiten dafür, in unseren Raffinerien, in unseren Forschungslaboren, in unserer ganzen Organisation. Tag für Tag. Für Sie, den Kunden, dessen Vertrauen unser Kapital ist.

# Mobil

**MOBIL OIL A.G. IN DEUTSCHLAND · 2 HAMBURG 1 · STEINSTRASSE 5**

Die kumulierte Wirkung dieser Entwicklung führte in den USA zu einer Meinungswelle für den Protektionismus. Sie fand 1970 ihren handfesten Ausdruck und Höhepunkt in der Einbringung der berüchtigten Mills Bill vor dem amerikanischen Kongreß. Ihr Hauptzweck war die Legalisierung einer Anzahl protektionistischer Instrumente. Die Mills Bill verschwand nach harten Auseinandersetzungen von der Tagesordnung des US-Kongresses. Aber erstens geschah das um den Preis einer japanischen Selbstbeschränkungspflicht für den Export von Textilien nach den USA, was in der Wirkung einem amerikanischen Importkonglomerat gleichkommt. Und zweitens war damit die protektionistische Grundstimmung in den USA nicht beseitigt. Einflußreiche gesellschaftliche Gruppen, und zwar nicht nur in der Unternehmerschaft, sondern auch zahlreiche Gewerkschaften<sup>8)</sup> und politische Gruppierungen befürworten mehr oder weniger starke protektionistische Maßnahmen zur Kompensation der europäischen und japanischen Diskriminierungen.

Die wirtschaftspolitischen Maßnahmen der USA von August 1971 zur Bekämpfung der Weltwährungskrise spiegelten diese Grundhaltung wider. Zwar ist die 10%ige Importsteuer inzwischen wieder beseitigt. Die Bereitschaft zu ihrem Abbau und zur Dollarabwertung wurden jedoch seitens der USA zunächst von handelspolitischen Zugeständnissen der EWG abhängig gemacht, die die Schwerpunkte der amerikanischen Sorgen mit aller wünschenswerten Deutlichkeit zeigten. Die EWG sollte vor allem erstens die Binnenmarktpreise für Agrargüter einfrieren (um den Anreiz zu Produktionserhöhungen im EWG-Bereich zu verringern), zweitens alle Bemühungen einstellen, mit den Rest-EFTA-Staaten eine Freihandelszone zu bilden, und drittens die Gewährung weiterer Präferenzen an die Mittelmeerländer unterlassen. Diese Bemühungen mußten für die USA erfolglos bleiben. Ihre Verwirklichung hätte zu stark in das institutionelle und politische Gefüge der EWG eingegriffen. So mußten sich die USA zunächst mit geringfügigen handelspolitischen Zugeständnissen (erhöhte Getreidelagerung der EWG, Zollsenkung für Zitrusfrüchte und vage Zusagen über den Abbau von Exportsubventionen)<sup>9)</sup> zufriedengeben.

All das bisher Gesagte ist bestens geeignet, das vorgenannte Argument zu stützen, die für Drittländern nachteiligen Wirkungen von Präferenzsystemen forderten die Betroffenen zu protektionistischen Gegenmaßnahmen heraus.

<sup>8)</sup> L. B. Krause: Trade Policy for the Seventies. In: Columbia Journal of World Business, Vol. 6 (1971), Nr. 1, S. 9.

<sup>9)</sup> EWG/USA, Sieger nach Punkten: Dahrendorf. In: Wirtschaftswoche, 26. Jg. (1972), Nr. 7, S. 14 ff.

Eine zweite grundsätzliche Art von Abwehrreaktion ist die Bildung von Anti-Präferenzsystemen in denen sich betroffene Drittländer zusammenfinden, um die Benachteiligungen von außen durch Präferenzgewährung im Innenverhältnis zu kompensieren und um gegenüber anderen handelspolitischen Blöcken eine stärkere Verhandlungsposition zu erlangen. Derartige Vorhaben sind bislang von seiten dritter Industriestaaten nicht realisiert worden. Es findet jedoch – in Europa noch weitgehend unbemerkt – eine intensive Diskussion über Möglichkeiten einer handelspolitischen Integration nichteuropäischer Industrieländer statt.<sup>10)</sup> Potentielle Partner sind die wichtigsten Anrainer des pazifischen Beckens: die USA, Kanada, Japan, Australien und Neuseeland. Zunächst ist die Errichtung einer Pacific Free Trade Area (PAFTA) als Gegengewicht gegen den „gigantischen Euroblock“, dem ein einzelner Staat keinerlei Zugeständnisse abringen kann, zu erwägen, daß die Aussichten für eine neue Weltweite Zollsenkungs runde, ähnlich der Kennedy-Runde, gering einzuschätzen seien.<sup>11)</sup> Eine starke Zurückhaltung der USA gegenüber solchen Plänen bei gleichzeitigem Wiedererstarken des Protektionismus in den USA müßte die anderen Pazifikstaaten in ihrem Vorhaben nur bestärken, denn aus ihrer Sicht wären sie ungeschützt vor Diskriminierungen der beiden großen Wirtschaftsblöcke Westeuropa und USA ausgesetzt.

### Zukunft des Welthandels im Dunkeln

Setzten sich solche verständlichen Bestrebungen durch, so wäre ein großer Schritt zu einer Regionalisierung des Welthandels getan. Entscheidend für die Beurteilung einer solchen Entwicklung dann wiederum die Frage, ob es sich dabei um eine Übergangsphase auf dem Wege zu einer weltweiten Handelsliberalisierung oder um eine dauerhafte, modifizierte Form weltweiten Protektionismus handelt, bei dem sich statt einzelner Nationalstaaten rivalisierende Blöcke gegenüberstehen. Im zweiten Fall könnten die blockhaften Allokationsvorteile auf die Dauer Nachteile der Handelsbeschränkungen nicht wettmachen.

Es gibt sicherlich keine Zwangsläufigkeit für eine oder die andere Entwicklung. Man sollte aber bedenken, und die Geschichte der EFTA belegt das zur Genüge, daß mit dem handelspolitischen oder wirtschaftlichen Zusamm

<sup>10)</sup> Siehe z. B. K. Kojima: Japan and a Pacific Free Trade Area, London 1971; H. B. Malmgren: Trade Liberalization and the Economic Development of the Pacific Basin: The Case for Cooperation, Ottawa 1971; B. W. Wilkinson: Economic Co-operation in the Pacific: A Canadian Approach, San Francisco 1970.

<sup>11)</sup> K. Kojima: Chance for a Pacific Free Trade Area, INTERECONOMICS, 1972, H. 6, S. 182 f.

schluß keineswegs die nationalstaatlichen Egoismen verschwinden; sie können sich im Gegenteil kumulieren und möglicherweise insonderheit gegenüber Drittländern wirksam werden.

Im jetzigen Stadium der Entwicklung hängt daher die Zukunft des Welthandels in starkem Maße von der Europäischen Gemeinschaft ab. Die zunehmenden Diskriminierungen, die mit ihrer Erweiterung für Drittländer verbunden sind, können nur dann ohne Gegenmaßnahmen hingenommen

werden, wenn die EWG selbst zum Vorreiter und Initiator neuer, weltweiter Liberalisierungsbemühungen wird. Andernfalls erscheint eine weltweite Renaissance protektionistischer Praktiken und eine Regionalisierung des Welthandels mit ihren Unwägbarkeiten für die zukünftige Entwicklung unvermeidbar.

Bei der neuen GATT-Runde 1973 könnte die EWG diese Rolle spielen. Wird sie dazu in der Lage sein? — Zweifel erscheinen angebracht.

## Angebotsstruktur und Wachstum der Investitionsgüterausfuhr

Götz Birken-Bertsch, Karl-Heinz Thull, Frankfurt

**Die Erzeugnisse des Maschinenbaus zählen zu den Investitionsgütern par excellence. Im folgenden Beitrag wird die Bedeutung von Nachfragekomponenten, Angebotsstruktur und sonstigen Faktoren analysiert, die die Maschinenausfuhr westlicher Industrieländer bestimmen.**

Die hervorstechendsten Merkmale der Welthandelsentwicklung seit dem zweiten Weltkrieg sind die Erhöhung des Anteils der Industrieländer und des Anteils der Investitionsgüter am Welthandelsvolumen.<sup>1)</sup> Es stünde somit zu erwarten, daß ein Industrieland mit einem breiten Investitionsgüterangebot seinen Anteil am Welthandel vergrößern könnte. Tatsächlich bestätigt sich diese Vermutung jedoch gerade für die beiden größten Welthandelsnationen der ersten Nachkriegsperiode, die Vereinigten Staaten und Großbritannien, nicht. Andere Industrieländer hingegen konnten gerade im Investitionsgüterbereich große Erfolge erzielen. Das Abschneiden im Investitionsgüterbereich scheint also nicht selten typisch für die „export performance“ eines Industrielandes zu sein. Da die Erzeugnisse des Maschinenbaus wertmäßig die wichtigste Gruppe innerhalb des Sektors Investitionsgüter bilden, soll im folgenden die Maschinenausfuhr der westlichen Industrieländer auf die Bedeutung von Nachfragekomponenten, Angebotsstruktur und sonstigen die Ausfuhr bestimmenden Faktoren hin analysiert werden.

Die Maschinenausfuhr der westlichen Industrieländer, die rd. 4/5 der Weltmaschinenausfuhr ausmacht, erreichte 1970 einen Wert von 30,6 Mrd. Dollar. Damit wurde das Ergebnis von 1962 um knapp 140 % übertroffen. Die Exportsteigerung der einzelnen Länder war allerdings sehr unterschiedlich. Dadurch ergaben sich zum Teil erhebliche Verschiebungen bei den einzelnen Ländern in ihrer Bedeutung als Maschinenlieferanten (vgl. Tab. 1). So trugen die USA zwar zum absoluten Gesamtwuchs der Weltmaschinenausfuhr in der Zeit von 1962 bis 1970 in Höhe von 23 % bei, ihre Maschinenausfuhr konnten sie jedoch in dieser Zeit nur etwas mehr als verdoppeln, und ihr Lieferanteil sank von rd. 30 %

*Dr. rer. pol. Götz Birken-Bertsch, 36, Diplomvolkswirt, und Karl-Heinz Thull, 29, Diplomvolkswirt, sind Mitarbeiter des Verein Deutscher-Maschinenbau-Anstalten e. V. (VDMA), Frankfurt. Zu ihren Arbeitsgebieten zählen Fragen der Außenhandels- und der Währungspolitik, der Statistik und der Marktbeobachtung des Auslandes.*

<sup>1)</sup> Vgl. Alfred Maizels: Industrial Growth and World Trade, London 1963; GATT: International Trade, Genf 1970.