

Siebert, Horst

Article — Digitized Version

Entwicklungstendenzen der Weltwirtschaft: Stilisierte Fakten und Ansätze zur Erklärung

Quartalshefte

Provided in Cooperation with:

Kiel Institute for the World Economy – Leibniz Center for Research on Global Economic Challenges

Suggested Citation: Siebert, Horst (1987) : Entwicklungstendenzen der Weltwirtschaft: Stilisierte
Fakten und Ansätze zur Erklärung, Quartalshefte, Sparkassenverlag, Wien, Vol. 22, Iss. 1/2, pp. 9-41

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/1347>

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.

ENTWICKLUNGSTENDENZEN DER WELTWIRTSCHAFT. STILISIERTE FAKTEN UND ANSÄTZE ZUR ERKLÄRUNG

Horst Siebert*, Konstanz

„Was die Weltwirtschaft angeht“, bemerkt Tucholsky bissig in seinem Essay „Kurzer Abriss der Nationalökonomie“ in den zwanziger Jahren — „so ist sie verflochten.“ Und er fährt fort: „Eine wichtige Rolle im Handel spielt der Export. Export ist, wenn die anderen kaufen sollen, was wir nicht kaufen können; auch ist es unpatriotisch, fremde Waren zu kaufen . . . Wenn der Export andersrum geht, heißt er Import, welches im Plural eine Zigarre ist. Weil billiger Weizen ungesund ist und lange nicht so bekömmlich wie teurer Roggen, haben wir den Schutzzoll, der den Zoll schützt wie auch die deutsche Landwirtschaft. Die deutsche Landwirtschaft wohnt seit 25 Jahren am Rande des Abgrunds und fühlt sich dort ziemlich wohl.“

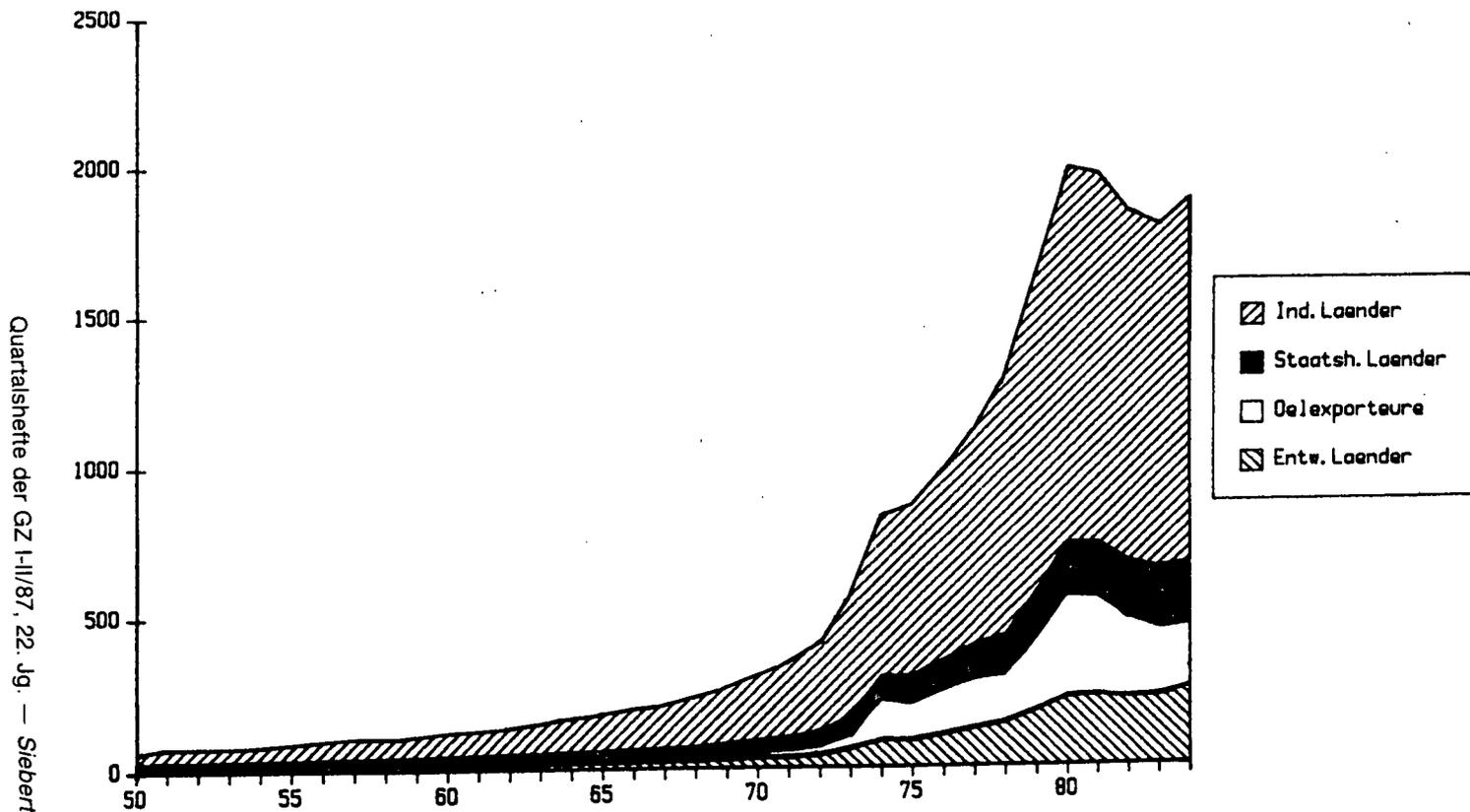
Trifft diese Einschätzung eines Literaten aus den zwanziger Jahren die heutige Situation der Weltwirtschaft? Werden administrative Handelshemmnisse und Selbstbeschränkungsabkommen in Industrie- und Entwicklungsländern die internationale Arbeitsteilung lahmlegen? Führen die aufkommenden bilateralen Kompensationsgeschäfte in die steinzeitliche Tauschwirtschaft, in die Zeit der Hinkelsteine von Asterix und Obelix zurück? Droht der Weltwirtschaft eine protektionistische Phase, in der sich einzelne Länder von der internationalen Arbeitsteilung abkoppeln? Wollen sich die Länder der Welt zunehmend als Freifahrer oder Trittbrettl der Weltwirtschaft verhalten, also die Vorteile der internationalen Spezialisierung einstecken, ohne die heimischen Sektoren der frischen Brise des internationalen Wettbewerbs auszusetzen? Können die Industrienationen den Entwicklungsländern auf Dauer mögliche Entwicklungschancen verwehren, indem sie fußkranke Wirtschaftszweige wie den Agrarbereich, Textil, Kohle, Stahl und die Werften gegen langfristige internationale Entwicklungstendenzen schützen? Wie verlagern sich die Standortvorteile in der Weltwirtschaft, und welche anderen Entwicklungstendenzen sind in den letzten 30 bis 40 Jahren zu verzeichnen? Welche Erklärungsansätze bietet die Wirtschaftstheorie für diese Entwicklungstendenzen an?

1. Strukturverschiebungen im Welthandel

Eine Fülle von Phänomenen, Aspekten und Prozessen stürmt auf einen ein, wenn man die Entwicklungslinien in der Weltwirtschaft in den letzten 40 Jahren nachzeichnen will. Das kräftige Bevölkerungswachstum gerade in den armen Ländern, die Einkommensschere zwischen Nord und Süd, die sich abzeichnende Verlagerung des wirtschaftlichen

* Vortrag auf der Jahrestagung 1986 der Nationalökonomischen Gesellschaft am 2. Oktober 1986 in Wien. Für die Anfertigung der Schaubilder und die Zusammenstellung der Tabellen danke ich Herrn Dipl.-Volksw. Peter König und Herrn Dipl.-Volksw. Karlheinz Scholz.

Exporte von Ländergruppen
in Mrd. US-\$



Schwergewichts vom europäisch-atlantischen Raum zum pazifischen Becken, regionale Integrationsprozesse, die Schaffung neuer organisatorischer Strukturen, das Auffinden neuer Nutzungsrechte für internationale Allmendegüter und die Rolle von multinationalen Unternehmen — um nur wenige zu nennen.

Man kann das Thema im historischen Vergleich angehen und fragen, wie sich die letzten vierzig Jahre von der Zwischenkriegszeit und der Entwicklung vor 1914 unterscheiden — so Fischer (1984) — und damit die derzeitige Entwicklung in die Kontinuität stellen. Oder man kann — so Giersch (1984) — als Kontrast zu Hansens (1938) Stagnationsthese mit einem von—Thünenschen—Schumpeter Scheinwerfer die Entwicklungsperspektiven ausmalen.¹⁾

Im folgenden wird dagegen der Versuch unternommen, einige Entwicklungstendenzen nachzuzeichnen und diese empirischen Beobachtungen mit den Erklärungsansätzen der Theorie der internationalen Arbeitsteilung zu kontrastieren.

Empirische Beobachtungen

Faßt man die Entwicklungstendenzen in der Zeit von 1950 bis 1984 zusammen, so lassen sich folgende stilisierten Aussagen festhalten:

1. Das Weltexportvolumen hat stürmisch zugenommen und sich in nominalen Werten mehr als verdreifacht²⁾ (von 60,7 Mrd. US-\$ 1950 auf 1.902,8 Mrd. US-\$ 1984). Mit Ausnahme des Rückgangs des Weltexportvolumens in der Zeit von 1981 bis 1984 lag die Zunahme der Welt-Exporte über der Zunahme des realen Welt-Bruttosozialprodukts (vgl. Tabelle 1).

2. Die Anteile am Welthandel, gemessen am Weltexportvolumen, sind für Industrieländer (von 61,1 v. H. auf 64,3 v. H.) und für die Staatshandelsländer (von 8,1 v. H. auf 10,6 v. H.) nahezu konstant geblieben bzw. leicht gestiegen. Der Anteil der erdölproduzierenden Länder³⁾ hat zugenommen (von 7,2 v. H. auf 11,2 v. H.); der Anteil der Entwicklungsländer, die kein Erdöl exportieren, ist rückläufig (von 23,6 v. H. auf 13,9 v. H.). Legt man 1955 als Ausgangsbasis zugrunde, so fällt dieser Rückgang im Anteil wesentlich geringer aus (von 17,4 v. H. auf 13,4 v. H.) (vgl. Tabelle 2, Abbildung 1).

3. Die Gruppe der Industrienationen ist u. a. durch einen Anstieg im Anteil Europas (33,4 v. H. auf 37,8) und Japans (1,4 v. H. auf 8,9 v. H.) und eine Abnahme für die USA gekennzeichnet. Alle fünf Jahre gelang Japan eine Verdoppelung seines Exportwertes.

4. Die Exporte der Entwicklungsländer wachsen langsamer als die Exporte der Industrienationen. Innerhalb der Gruppe der Entwicklungsländer haben die (Industrieprodukte exportierenden) Schwellenländer⁴⁾ (Argentinien, Brasilien, Hongkong, Singapur, Südkorea, Taiwan) ihren Anteil steigern können (von 7,0 v. H. auf 7,6 v. H.). Dies aber bedeutet, daß der Anteil derjenigen Entwicklungsländer, die nicht Erdöl und nicht Fertigwaren exportie-

1) Eine verlockende alternative Fragestellung wäre, die Entwicklungslinien im Sinne der Theorie der Verfügungsrechte und der neuen institutionellen Ökonomie nachzuzeichnen. Diese Perspektive verfolgt der Konstanzer Sonderforschungsbereich 178 „Internationalisierung der Wirtschaft“. Vgl. Vosgerau (1986).

2) Die Daten sind entnommen United Nations Conference on Trade and Development (1985). Diese Daten weichen von den Daten des International Monetary Fund (1985) teilweise erheblich ab. Dies gilt insbesondere für die Erfassung der Handelsströme innerhalb der Comecon-Länder.

3) Die erdölexportierenden Länder sind nicht identisch mit der OPEC, siehe United Nations Conference on Trade and Development (1985), p. v.

4) Schwellenländer hier nach der Definition von United Nations Conference on Trade and Development.

ren, stark gefallen ist (von 16,6 v. H. auf 6,3 v. H.). Gemessen am Anteil am Weltexportvolumen öffnet sich für diese Länder eine Schere in der Entwicklung.⁵⁾

Eine andere Abgrenzung der Schwellenländer und die Berücksichtigung der sog. neuen Exportländer zeigt beachtliche Steigerungsraten für eine Reihe von Ländern in den letzten beiden Jahrzehnten (vgl. Tabellen 3 und 6), denen ein „supply breakthrough“ bei den Industrieerzeugnissen gelungen ist (Chenery und Keesing 1981). Die Exporte der Entwicklungsländer an Industrieprodukten sind der am schnellsten wachsende Teil des Welthandels, obgleich der Anteil dieser Länder noch sehr gering ist (Ethier 1983, S. 38). So bewegten sich die realen Ausfuhrsteigerungen p. a. in der Zeit 1973—1983 für einige Länder bei 8—15 v. H. (Argentinien, Brasilien, Hongkong, Israel, Mexiko, Spanien, Griechenland). In gleicher Weise haben die NIC's, die „Newly Industrialized Countries“, die sog. „neuen Exportländer“, teilweise erhebliche reale Exportsteigerungen verwirklicht (Kolumbien, Indonesien, Marokko, Peru, Sri Lanka, Thailand und Uruguay; vgl. Tabelle 6). Diese Daten deuten darauf hin, daß sich innerhalb der Gruppe der Entwicklungsländer starke Verschiebungen ergeben haben und zu erwarten sind.

5. Die markanteste Änderung ist bei der Produktstruktur des Welthandels zu beobachten. Der Anteil der landwirtschaftlichen Erzeugnisse ist von 34,7 v. H. auf 14,8 v. H. gesunken; auch der Anteil der Erze und Metalle ist rückläufig (von 12,2 v. H. auf 7,3 v. H.). Dagegen steigt neben dem Anteil der mineralischen Brennstoffe (von 11,0 v. H. auf 21,2 v. H.) das Gewicht der Industrieerzeugnisse (von 40,5 v. H. auf 54,3 v. H.) (vgl. Tabelle 4, Abbildung 2).

6. Die Terms of Trade der Industrienationen haben sich in der Zeit von 1960—1984 (nach einem leichten Anstieg bis 1973) verschlechtert (von 117 auf 100 mit 1980 = 100). Die Entwicklungsländer (einschließlich der erdölexportierenden Länder) haben bis 1984 eine beachtliche Verbesserung erfahren (von 51 auf 99), wobei die erdölexportierenden Länder stark gewannen (von 22 auf 105) und die nicht erdölexportierenden Entwicklungsländer sich verschlechterten (von 120 auf 94).⁶⁾

7. Betrachtet man den Handel innerhalb der verschiedenen Ländergruppen, so fällt auf, daß 46,7 v. H. des gesamten Welthandels innerhalb der Industrienationen stattfindet (1984). Dieser Anteil hat seit 1950 leicht zugenommen (45 v. H.).

8. Etwa die Hälfte des Welthandels zwischen den Industrienationen vollzieht sich als intrasektoraler Handel.⁷⁾ Zwischen den Industrienationen werden also solche Produkte ausgetauscht, die in den handelsverfahrenden Ländern mit ähnlichen Produktionsverfahren erstellt werden und von den Konsumenten in ähnlicher Weise verwendet werden können. Deutsche Automobile werden nach Frankreich exportiert, französische werden von den deutschen Nachfragern gekauft. Das Ausmaß des intrasektoralen Handels hat in der Zeit zugenommen.

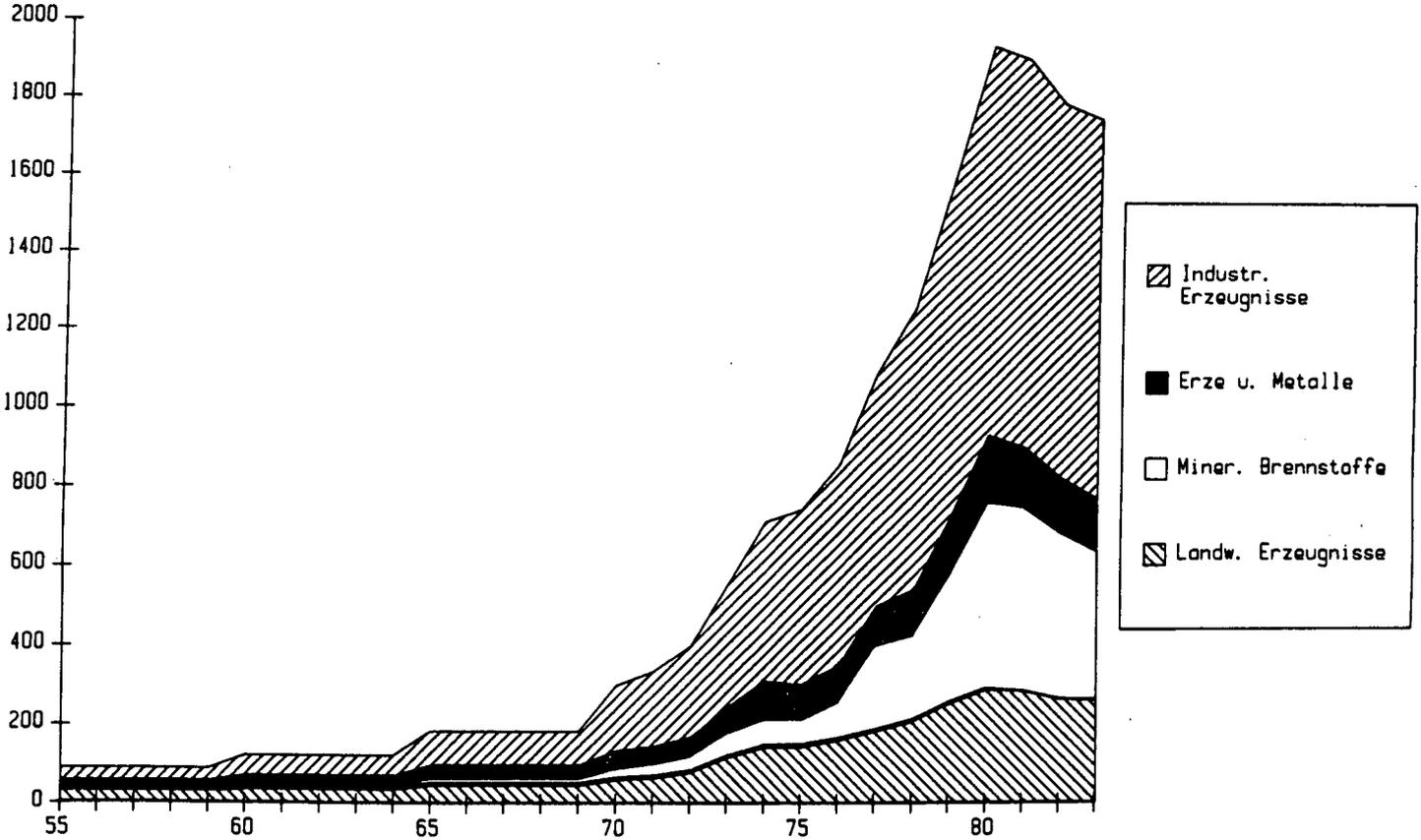
5) Die ärmeren Entwicklungsländer, insbesondere in Südasien und in Afrika südlich der Sahara, bestreiten nur etwa 10 v. H. der Exporte der Entwicklungsländer (Chenery und Keesing 1981).

6) Vgl. Tabelle 2.5 in United Nations Conference on Trade and Development, 1985.

7) Für 1977 wird für alle Produktgruppen bei einer 3-digit-Abgrenzung angegeben: Bundesrepublik Deutschland 53 v. H.; Frankreich 60 v. H.; Italien 43 v. H.; Großbritannien 56 v. H., D. Greenaway (1983).

Abbildung 2

Exporte von Gütergruppen
in Mrd. US-\$



Erklärungsansätze

Bei der Erklärung der strukturellen Verschiebungen des Welthandels ist man gut beraten, von der These auszugehen, daß eine Vielfalt von Faktoren Bedeutung hat. Folgende Ansätze lassen sich unterscheiden:

Verschiebung in Ausstattungsvorteilen. Ein zentraler Erklärungsansatz der internationalen Spezialisierung ist nach wie vor die breit interpretierte Heckscher-Ohlin-Theorie der Ausstattungsvorteile, etwa verstanden im Sinne von Hufbauer (1970) und Sautter (1984) als das Kontrastieren der durch die Faktorausstattung bestimmten Produktionsmöglichkeiten eines Landes mit den typischen Produktionserfordernissen eines Gutes. Man kann zwar Ananas in Alaska anbauen, aber Alaska scheint dafür nicht gerade günstig ausgestattet. Kapitalreiche Länder exportieren kapitalintensiv produzierte Güter. Arbeitsreiche Länder haben einen Kostenvorteil bei arbeitsintensiven Gütern; Länder mit einem hohen Niveau an technischem Wissen exportieren technologie-intensive Produkte. Volkswirtschaften mit einer großzügigen Ausstattung an Humankapital werden solche Güter exportieren, in denen relativ viel Humankapital gebunden ist. Länder mit einer schwachen Besiedlungsdichte verfügen in der Regel über eine großzügige Ausstattung mit Umwelt, also Assimilationskapazität; sie haben einen Vorteil in der Produktion umweltintensiver Produkte. Bodenreiche Länder exportieren bodenintensiv produzierte Güter. Vom Klima begünstigte Länder exportieren entsprechende Güter.

Eine Reihe von Ausstattungsbedingungen eines Landes ist eine gegebene Größe und damit von Menschen nicht beeinflussbar wie das Klima, die Fläche eines Landes und die natürliche Umwelt. Aber eine ganze Reihe von Ausstattungsfaktoren ist gestaltbar wie z. B. der Kapitalstock eines Landes, die Infrastruktur, die Qualität der Arbeitskräfte (des Humankapitals) und des Managements, die Produktionstechnologie, die Organisation, die Einstellung etwa zu Arbeit und Freizeit, die Entsorgungstechnologie bei Umweltschäden etc. Die Ausstattungsvorteile bleiben also nicht stehen; sie verändern sich in der Zeit, und wir beobachten beachtliche Veränderungen in den Ausstattungsvorteilen verschiedener Länder.

Wie haben sich die Ausstattungsvorteile in den letzten vier Jahrzehnten verschoben?

Bei den Primärprodukten oder sog. Ricardo-Gütern (Hirsch 1974), deren Bedeutung am Welthandel erheblich abgenommen hat, haben die ölexportierenden Länder einen natürlichen Ausstattungsvorteil nutzen können; allerdings wird der überwiegende Teil der Kapitalmittel für Exploration und Ölgewinnung (70 v. H. 1982) nach wie vor in den Industrienationen Nordamerikas und Westeuropas eingesetzt (Chase Manhattan Bank 1984). Bei den anderen mineralischen Rohstoffen gelingt jedoch nur wenigen Ländern der Aufbau eines bedeutenden Ressourcensektors durch die Attraktion von Kapital (Australien). Die Entwicklungsländer bestreiten nur 18,5 v. H. (1982) des Welthandels an metallischen Rohstoffen.⁸⁾ Die auf der Entwicklung des eigenen Rohstoffsektors aufbauende Strategie der vertikalen Integration hat sich für viele Rohstoffländer nicht realisieren lassen. Bei den Industrieprodukten findet ein Umschichtungsprozeß in der Weltwirtschaft statt. Standardisierte Industrieprodukte⁹⁾, die durch eine hohe Arbeitsintensität gekennzeichnet sind (Textil), aber auch standardisierte Industrieprodukte, die wie in der Eisen- und Stahlindustrie, der NE-Metallindustrie und (teilweise) in der chemischen Industrie eine hohe Kapitalintensität erfordern, wurden nach und nach in die Exportpalette der Schwellenländer und eine Reihe anderer Entwicklungsländer aufgenommen. Dies gilt auch für

8) United Nations (1985), Tabelle 3.

9) Zu den Begriffen vgl. Sautter (1984).

Produkte, die neben der Kapitalintensität economies of scale erfordern wie die Produktion von Kraftfahrzeugen. Diese Tendenz ist aber nicht für forschungs- und sog. skill-intensive Güter (zahlreiche Erzeugnisse der chemischen Industrie, metallverarbeitende Industrie, Maschinenbau und elektronische Industrie, Datenverarbeitung) festzustellen.

Die Verlagerung in den Ausstattungsbedingungen erfolgt in der Weise, daß es einem Land gelingt, seinen Kapitalstock aufzubauen (sei es durch interne Ersparnisse oder internationale Verschuldung), die Produktivität der Arbeit zu steigern, neue Organisationsformen einzuführen und sein technisches Wissen, sei es durch Technologietransfer oder eigene Innovationen, zu verbessern. Die Änderung der Heckscher-Ohlinschen Ausstattungsvorteile läßt sich durchaus mit einem anderen Erklärungsansatz, der These des Produktzyklus, verbinden. Die Produktzyklusthese behandelt die Durchsetzung und Verbreitung (Diffusion) eines neuen Produktionsverfahrens oder eines neuen Produkts, welche einer logistischen Kurve zu folgen scheinen. In einer ersten Phase (Innovationsphase) wird ein neues Produkt entwickelt, und es wird zunächst für den heimischen Markt hergestellt, wo die Unternehmen Produktions- und Absatzerfahrung sammeln. In einer zweiten Phase (Exportphase) kann das Gut in ausländische Märkte eindringen, da im Ausland keine Produktionserfahrung vorliegt. Im Verlaufe der Zeit werden in einer dritten Phase (Imitationsphase) die Produktionsprozesse standardisiert und effizienter gestaltet. Der technologische Vorsprung des Innovators geht langsam verloren, da Imitatoren in anderen Volkswirtschaften wie Massenproduktions- und Niedriglohnländern auftreten, die wettbewerbsfähig werden. Schließlich verliert das innovierende Land endgültig seinen Vorteil und beginnt, das Gut zu importieren (Importphase).

Neben diesen Prozessen in den Entwicklungsländern gehen den Industrienationen Wettbewerbsvorteile in ihren bisherigen Exportbereichen aufgrund von internen Entwicklungstendenzen verloren wie dem Bewußtwerden der Umweltknappheit in den letzten zwanzig Jahren. Die Industrienationen sind in ihrer wirtschaftlichen Entwicklung an eine Umweltschranke gestoßen, und Maßnahmen zur Berücksichtigung dieser Gegebenheit in den ökonomischen Kalkülen der Haushalte und Produzenten müssen die umweltintensiven Produktionszweige, wenn sie sich nicht technologisch anpassen können, zwangsläufig zurückdrängen. Es lohnt sich, umweltintensive Produktionen aus den Industrienationen auszulagern. Andere Beispiele für einen internen Entwicklungsprozeß in den Industrienationen sind die institutionelle Regelung des Arbeitsmarktes und die soziale Absicherung, die man sich in einem reichen Land leisten kann, die den Entwicklungs- und Schwellenländern aber komparative Vorteile bei Massenarbeitskräften bringt. Schließlich ist die ungünstige Ausstattung einer Reihe von Industrieländern mit natürlichen Rohstoffen wie etwa Primärenergie zu berücksichtigen.

Der Ansatz von den Veränderungen der Ausstattungsvorteile bleibt unvollständig, wenn nicht Substitutionsprozesse und Nachfrageänderungen berücksichtigt werden. Die Ölkrise und ihre Auswirkungen sind ein Lehrbeispiel, wie über einen Zeitraum von zehn Jahren Substitutionsprozesse der vielfältigsten Formen (Änderung in der industriellen und privaten Nachfrage nach Energie, Erschließung neuer Energiequellen, Auftreten neuer Anbieter) Ausstattungsbedingungen und ihre Bedeutung für den Außenhandel ökonomisch neu definieren. Auch die abnehmende Bedeutung metallischer Rohstoffe am Welthandel muß auf diese Substitutionsprozesse zurückgeführt werden. Einkommensinduzierte Nachfrageänderungen sind ein weiterer Erklärungsfaktor. So läßt sich durch eine relativ geringe Einkommenselastizität der Nachfrage für landwirtschaftliche Produkte die Abnahme im Anteil der Agrarprodukte am Welthandel (und die Verschlechterung der Terms of Trade für Agrarländer) erklären.

Ähnlichkeit der Präferenzen, umstrittene Märkte und Grössendegression. Die breit interpretierte These von den Verschiebungen in den Ausstattungsvorteilen erklärt nicht alle Tendenzen der weltwirtschaftlichen Arbeitsteilung. Die Tatsache, daß etwa die Hälfte des Güterausstauschs zwischen den Industrienationen als intrasektoraler Handel verläuft, erfordert andere Erklärungsansätze.

Für diesen insbesondere zwischen den Industrienationen zu beobachtenden Güterausstausch mit in der Verwendung und in der Produktion ähnlichen Gütern sind eine Vielzahl von Faktoren verantwortlich gemacht worden. Sind die Güter homogen, so kann die Existenz von Transaktionskosten (Transport-, Lager-, Distributionskosten bei „entrepot“-Handel, Informationskosten) zu intraindustriellem Handel führen. Bei Produktdifferenzierung ist auf die Präferenzen der Wirtschaftssubjekte abzustellen. So erklärt die Linder-These (1961) den intensiven Handel zwischen Industrienationen durch die Ähnlichkeit der Lebensverhältnisse und der Präferenzen bei ähnlichem Pro-Kopf-Einkommen. Eine etwas andere Sicht sieht die Ursache darin, daß die Güter trotz der engen Substitutionsbeziehungen in der Verwendung im Urteil der Konsumenten hinreichend differenziert sind. Das zusätzliche Argument der Größendegression in der Produktion (Ethier 1983) erklärt Unterschiede der relativen Preise in der Ausgangslage und damit Handel. Produktdifferenzierung (einschließlich der Werbung) und die Theorie der umstrittenen Märkte (Helpman und Krugman 1984) sind weitere Erklärungsansätze, welche die Modellwelt der vollständigen Konkurrenz verlassen und explizit Elemente unvollständigen Wettbewerbs berücksichtigen. Schließlich wirken sich die folgenden Faktoren begünstigend auf intrasektoralen Handel aus: Handelsliberalisierung wie z. B. die Kennedy-Runde, ökonomische Integration, also Ausweitung der Märkte, Mobilität technischen Wissens und schließlich reales Einkommenswachstum. Entsprechend kann man erwarten, daß Protektionismus den intraindustriellen Handel bremst.

Es konkurrieren also mindestens zwei große Theoriekomplexe um den Erklärungsanspruch: eine eher neoklassisch orientierte, auf dem Heckscher-Ohlin-Ansatz beruhende Theorie, erweitert auf zahlreiche Produktionsfaktoren, und unter Berücksichtigung von Präferenz- und Nachfragebedingungen, und ein zweiter Erklärungsansatz, allerdings nur für eine Teilmenge des Handels vorwiegend zwischen Industrienationen, der am unvollständigen Wettbewerb, an der Produktdifferenzierung, der Theorie der umstrittenen Märkte und an „economies of scale“ ansetzt.

Eine empirische Überprüfung der beiden Theoriekomplexe stößt auf erhebliche Schwierigkeiten: Neben der Messung der Handelsströme, beispielsweise des Aggregationsniveaus beim intrasektoralen Handel, sind die relevanten Bestimmungsfaktoren empirisch zu isolieren und zu messen, wie etwa die Änderung in spezifischen Ausstattungsbedingungen, Substitutionsprozesse oder Produktqualitäten und skalare Effekte, und schließlich muß der Einfluß dieser Bestimmungsfaktoren auf die Handelsströme isoliert werden (Deardorff 1985). Derzeit kann nicht behauptet werden, daß die eine Theorie die andere ausschließt. Man kann bestenfalls Bedingungen nennen, unter denen ein spezifischer Erklärungsansatz zutrifft.

Wirtschaftspolitisch weisen beide Ansätze unterschiedliche Perspektiven auf. Nach der These von der Änderung der Ausstattungsbedingungen können die Entwicklungsländer neue Chancen gewinnen, wenn die Industrieländer Exportmärkte verlieren. Auch dann, wenn die Industrienationen sich an geänderte Produktionsbedingungen in der Welt anpassen müssen, verbleiben ihnen Vorteile aus der internationalen Arbeitsteilung. Die Grundbotschaft der Außenhandelstheorie lautet: Außenhandel lohnt sich immer für alle beteiligten Länder, wenn Güter kostengünstiger importiert als sie zu Hause hergestellt

werden können. In diesem Sinn ist die internationale Arbeitsteilung kein Nullsummenspiel, bei dem das eine Land gewinnt und das andere verliert.

Die These des intrasektoralen Handels stiftet darüber hinaus Hoffnung für die internationale Arbeitsteilung. Denn eine Zunahme der internationalen Arbeitsteilung bedeutet nach dieser Theorie nicht, daß sich Länder gegenseitig den Export wegnehmen, sondern daß sie sich wechselseitig durch Außenhandel sozusagen in ihrer Entwicklung „hochschaukeln“ können. Wenn also z. B. die Schwellenländer und NICs — die „Newly Industrialized Countries“ — neue Märkte in der Welt erobern, dann bedeutet dies nicht notwendigerweise, daß anpassungsfähige Anbieter aus den Industrienationen verdrängt werden; vielmehr kann im gleichen Wirtschaftszweig ein zusätzlicher internationaler Austausch entstehen. Diese These des intrasektoralen Handels ist ein weiteres Argument dafür, daß die internationale Arbeitsteilung kein Nullsummenspiel sein muß, bei dem das eine Land gewinnt, was das andere Land verliert.

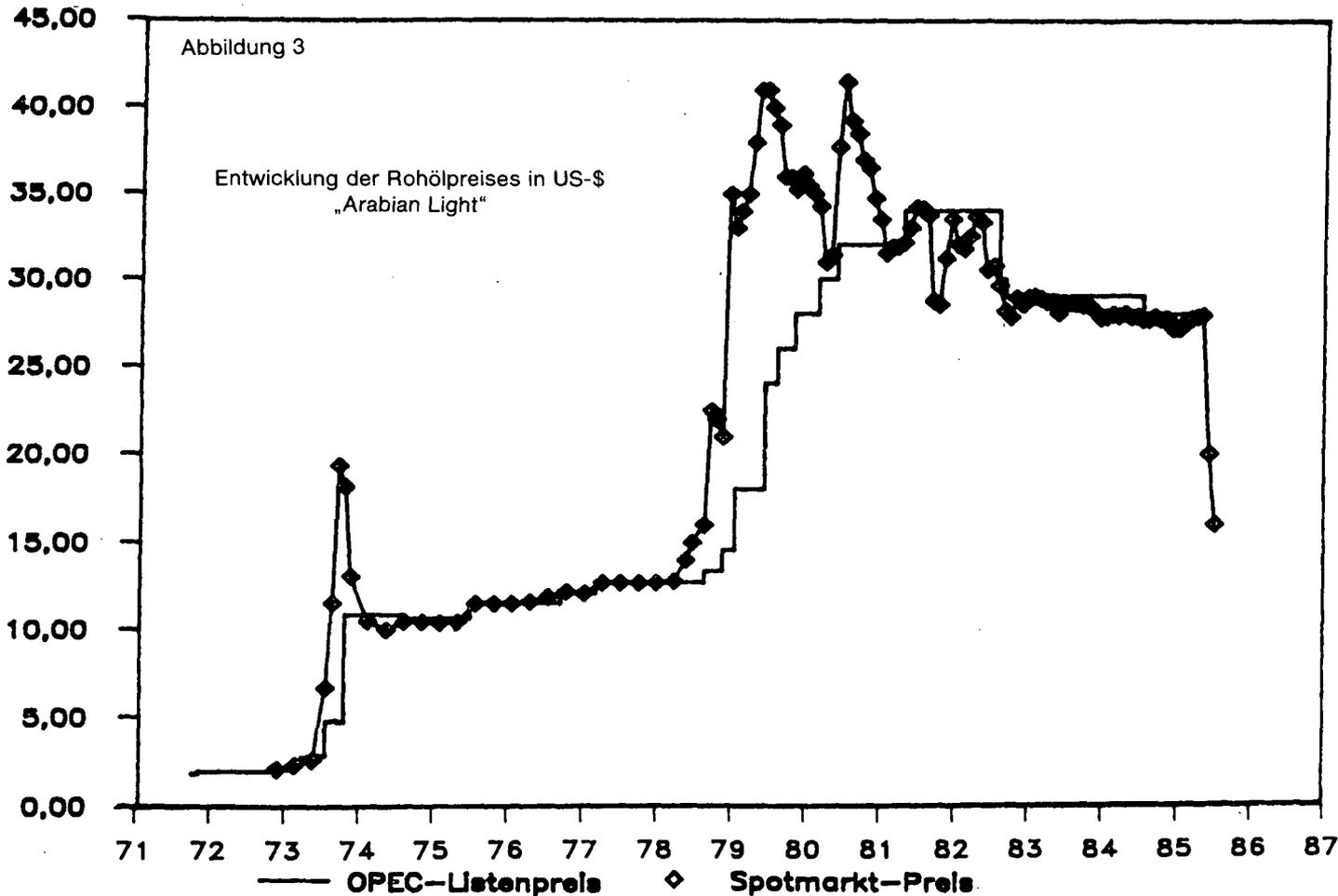
Man denke zurück an die Gründung der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft 1957. Damals befürchteten die einzelnen Wirtschaftszweige, daß sie von den wettbewerbsfähigeren Nachbarn verdrängt werden könnten. Damals hatten die deutschen Winzer die Sorge, daß sie vom französischen Wein überschwemmt werden würden. Analoge Befürchtungen hatten die französischen Automobilbauer. Diese Befürchtungen haben sich nicht bestätigt. Die erwartete Zunahme des Handels in der EG ist von der ökonomischen Literatur systematisch unterschätzt worden.

Wenn also Industrialisierungsprozesse in der Dritten Welt einsetzen, so bedeutet dies auch, daß neue Exportmärkte entstehen, und zwar gerade deshalb, weil die Ähnlichkeit im Einkommen und in den Präferenzen neue Nachfrage hervorruft. Die Sättigungsthese muß nicht das weitere Schicksal der westlichen Industrienationen dominieren. Und die Hypothese des abnehmenden Welthandels (diminishing trade hypothesis, Fischer 1984) findet im intraindustriellen Handel keine Begründung.¹⁰⁾

2. Ölkrise und Anpassungsprozesse

Die Ölkrise der Jahre 1973/74 und 1979/80 änderten abrupt und ohne besondere Vorwarnung ein wichtiges Rahmendatum der internationalen Arbeitsteilung, die Energie- und Rohstoffpreise. Die Weltwirtschaft wurde unfreiwillig einem gewaltigen Experiment unterworfen. Wie reagiert die internationale Arbeitsteilung auf eine solche schockartige Störung bei einem wichtigen Produkt, das zugleich Produktionsfaktor und Konsumgut ist, das in der Natur ungleich über die Länder dieser Erde verteilt ist und bei dem der Handel diese ungleiche Anfangsausstattung kompensieren muß?

10) Offen ist die Frage, ob nicht handelbare Güter langfristig an Bedeutung gewinnen. Unter nicht handelbaren Gütern versteht man Produkte, die aufgrund ihrer Beschaffenheit oder hoher Transportkosten in der Regel räumlich gebunden sind. Das typische Beispiel sind Wohnungen und eine Reihe von Dienstleistungen. Prima vista kann man erwarten, daß der Bereich der nicht handelbaren Produkte mit zunehmendem Einkommen in den Industrienationen einen größeren Anteil am Sozialprodukt gewinnt und der industrielle Sektor zurückgedrängt wird. Geht man von der Prämisse aus, daß ein Großteil der Dienstleistungen nicht handelbar ist, so impliziert die stärkere Entwicklung des Dienstleistungsbereichs ein geringeres Potential für internationalen Austausch. Nach dieser These würde die Deindustrialisierung mit einer Abnahme der internationalen Arbeitsteilung (oder mit einer geringeren Zunahme) einhergehen. Es ist aber fraglich, ob Dienstleistungen tatsächlich „nicht handelbar“ sind. Einmal ist eine Reihe von Dienstleistungen wie im Banken- und Versicherungsbereich handelbar, und zwar nicht zuletzt infolge geänderter Kommunikationsbedingungen. Zum anderen erfordert die internationale Arbeitsteilung selbst eine Internationalisierung des Dienstleistungsbereichs (Patentwesen). Schließlich hängt die räumliche Mobilität von Dienstleistungen auch von der Mobilität der Personen (Anbieter, Nachfrager) und von institutionellen Bedingungen für die Grenzüberschreitung von Dienstleistungen ab, und wir beobachten derzeit Versuche, Bedingungen für grenzüberschreitende Dienstleistungen zu etablieren (Europäische Kommission 1985).



Empirische Beobachtungen

Energiepreisentwicklung. In der ersten Energiekrise im Jahr 1973/74 vervierfachte sich der Preis pro Faß Rohöl von einem Niveau, das in den sechziger Jahren bei 1,50 US-\$ pro Faß lag und jährlich um wenige Cents stieg. Als Folge der Iran-Krise setzte 1979/80 die zweite Ölkrise ein. Der Listenpreis stieg von etwa 14 US-\$ auf 34 US-\$ pro Faß, der Spot-Preis erreichte 40 \$ (vgl. Abbildung 3). Zusammen mit dem Erdölpreis zogen 1974/75 auch die Rohstoffpreise stark an. Anfang der achtziger Jahre begann der Ölpreis zu sinken: im Juli 1986 lag der Spot-Preis bei 8 bis 9,5 US-\$.

Der Anteil der mineralischen Brennstoffe am Welthandel stieg von 9,2 v. H. (1970) auf 24 v. H. (1980) und fiel dann wieder zurück.

Erklärungsansätze

Ursachen der Ölkrise. Zumindest drei ökonomische Erklärungsansätze werden für die beiden Krisen angeboten: die Kartelltheorie, der Hotelling-Ansatz und die Theorie vom Übergang der Nutzungsrechte.

Nach dem Ansatz der Kartelltheorie war es den bedeutenden ölproduzierenden Ländern gelungen, ein schlagkräftiges Kartell zu schaffen, wobei die wichtigsten Voraussetzungen für die Kartellbildung kurzfristig gegeben waren: relative Homogenität des Produkts, relative Interessenhomogenität der Anbieter, schwacher Kartellrand und Inelastizität der Nachfrage nach Energie in den Industrienationen (Pindyck 1979).

Nach dem Hotelling-Paradigma dagegen ist die Nutzung natürlicher Ressourcen als ein intertemporales Allokationsproblem zu interpretieren. Bei finitem Ressourcenbestand folgt aus diesem Ansatz als eine entscheidende Optimalitätsbedingung: Der Vorteil aus dem Abbau einer Ressourceneinheit heute, etwa in Form von Deviseneinnahmen oder Importmöglichkeiten, muß gerade gleich den „user costs“ sein. Damit muß der Ressourcenpreis langfristig steigen, im einfachsten Modellkontext mit der Diskontrate. Die beiden Ölkrisen mußten nach diesem Ansatz als der Ausdruck einer langfristigen weltweiten Knappheit natürlicher Rohstoffe verstanden werden (Siebert 1985 a).

Schließlich erklärt die Theorie der Nutzungsrechte die Ölkrise daraus, daß die Nutzungsrechte an den Reserven mineralischer natürlicher Rohstoffe in den sechziger und siebziger Jahren auf die Ressourcenländer übergegangen sind. Beim Erdöl stellte Ende der sechziger Jahre die traditionelle Konzession die vorherrschende institutionelle Regelung zwischen Ressourcenländern und Abbaunternehmen dar: Die Konzessionsverträge waren durch eine Vertragsdauer von 60 und 70 Jahren gekennzeichnet, sie umfaßten große Gebiete, oftmals das gesamte Land einschließlich der unbekanntesten Lagerstätten, und vereinbart wurde eine feste „Royalty“. Das Recht an den zunächst unbekanntesten Ressourcen gehörte faktisch den Abbaunternehmen; sie entschieden über Exploration, Preis und Produktionsmenge. Zwischen 1970—1976 nationalisierten wenigstens 18 Länder, die 74 Prozent der Weltproduktion ausmachten, die Ölproduktion (Kobrin 1984). Die Nutzungsrechte an den Ölreserven und teilweise auch an den Fördermengen gingen auf die Ölländer über. Der Übergang der Nutzungsrechte ist relativ eindeutig bei Erdöl festzustellen, weniger deutlich bei mineralischen Rohstoffen.

Die drei Erklärungsansätze schließen sich nicht notwendigerweise gegenseitig aus. Nutzungsrechte etwa sind eine Voraussetzung für die Berücksichtigung von Nutzungskosten und auch für eine Kartellierung; die Kartellierung läßt sich als kurzfristige Abweichung von einem langfristigen Hotelling-Szenario auffassen.

Auswirkungen und Anpassungen. Bei den Auswirkungen ist zwischen kurzfristigen Effekten und langfristigen Tendenzen zu unterscheiden. Kurzfristig ergeben sich die folgenden Auswirkungen:

Die Inflationsrate steigt, da Erdöl ein wichtiges Konsumgut und ein wichtiger Produktionsfaktor ist, dessen Preissteigerung sich in der vertikalen Kette der Produktion fortsetzt.

Der hohe Importbedarf an Erdöl verursacht tendenziell Zahlungsbilanzdefizite und eine Abwertungstendenz der Währungen der ressourcenimportierenden Länder. Die Abwertung aber verschärft die Inflationsproblematik.

Das erforderliche Recycling der Petro-Dollar-Überschüsse kann zu einer Fehlleitung von Finanzkapital und letzten Endes zur Überschuldung führen.

Eine Ölkrise entwertet teilweise den Kapitalstock einer Volkswirtschaft. Die Anlagen sind auf günstige Energiepreise ausgerichtet. Ändern sich die Energiepreise, so kann die rigide, gewissermaßen wie in Ton gebrannte Kapitalstock nicht beliebig geändert werden, er wird zum Teil obsolet. Diese Obsoleszenz kann nur überwunden werden, indem neues Kapital geschaffen wird.

Nicht nur der bestehende Kapitalstock wird von einer Energiepreissteigerung tangiert, auch die Rendite für Investitionen wird per Saldo reduziert. Dies erklärt sich einmal von der Kostenseite her, da die Energiekosten die Grenzleistungsfähigkeit des Kapitals verringert haben; aber auch die gesamtwirtschaftliche Nachfrage nimmt bei einer Energiekrise ab.

Eine Ölkrise verschiebt die Faktor-Preis-Grenze nach unten; d. h. bei gegebenem Reallohn und gegebenem Realzins stellt sich eine Unterauslastung der Produktionsfaktoren ein. Reallohn und Realzins müssen sich anpassen. Die Verschiebung der Faktor-Preis-Grenze zeigt einen Rückgang des potentiellen Outputs an. Argumentiert man mit einer gesamtwirtschaftlichen Produktionsfunktion, in der neben Kapital und Arbeit Energie in seiner Eigenschaft als Zwischeninput ein Produktionsfaktor ist, so sinkt das Kapazitätseinkommen; interpretiert man die langfristige gesamtwirtschaftliche Angebotskurve als Zuordnung von angebotenen Mengen zu den Faktorkosten plus Gewinnzuschlag, so verschiebt sich diese kurzfristige Angebotskurve nach oben, wobei die Verschiebung (für einen gegebenen Preis) ein geringeres Angebot an Gütern signalisiert.

Die Verschiebung der Faktorpreisgrenze impliziert ein geringeres Realprodukt, das zur Verteilung bereitsteht. Ein anderes, in die gleiche Richtung weisendes Argument sind die verschlechterten Terms-of-Trade. Realwirtschaftlich hat ein Einkommenstransfer an die Ressourcenländer stattgefunden.

Eine Verteuerung von Energie- und Naturressourcen bremst wirtschaftliches Wachstum, denn natürliche Ressourcen sind ein wichtiger Produktionsfaktor. Die Rolle dieser Zwischenprodukte wird besonders deutlich, wenn man die Kette der vertikalen Produktion berücksichtigt. Weltwirtschaftlich sinkt die Nachfrage, wenn die erdölexportierenden Länder, deren Realeinkommen zunimmt, eine geringere Absorptionsneigung besitzen als die erdölimportierenden Länder.

Arbeitslosigkeit muß bei einer Verschiebung der Faktor-Preis-Grenze bei Aufrechterhaltung des Reallohnes auftreten. Kurzfristig entsteht durch die Entwertung des bestehenden Kapitalstocks Kapitalmangel-Arbeitslosigkeit; denn der absolet gewordene Kapitalstock verringert die Nachfrage nach Arbeit. Durch die Neuschaffung des absolet gewordenen Kapitalstocks verschiebt sich die Faktor-Preis-Grenze nach oben, und die Kapitalmangel-Arbeitslosigkeit wird beseitigt. Allerdings wird dadurch nicht die gesamte Arbeitslosigkeit rückgängig gemacht — eine Anpassung des Reallohnes ist erforderlich.

Eine längerfristige Analyse zeigt andere Auswirkungen und erfordert teilweise eine andere Einschätzung der Ursachen der Ölkrise. Langfristig bewirken Substitutionsprozesse auf der Nachfrageseite einen Rückgang der Energienachfrage und eine größere Preiselastizität; der Kartellrand wird im Verlauf der Zeit stärker, da die steigenden Preise zusätzliches Angebot hervorlocken; auch die Interessenhomogenität der Kartellmitglieder ist auf lange Sicht anders zu beurteilen. Der Anteil der OPEC an der Welterdölproduktion ist beachtlich von 50,0 v. H. (1973) auf 28,1 v. H. (1985) gesunken, also unter das Niveau von 38 v. H. vor der Kartellierung (1970). Die Märkte haben also reagiert, und zwar langfristig in einem bedeutenderen Ausmaß, als es die Kleingläubigkeit der Wissenschaftler und auch der hinterfragende Pessimismus der Politiker und sonstiger Sinndeuter erwarten ließ.¹¹⁾

Bei dem Hotelling-Paradigma ist klar geworden, daß eine allzu einfache Formulierung unzulässig ist; Substitutionsprozesse, die Exploration und die Erschließung neuer Erdölfelder, die Ankündigung von Alternativ-Technologien wie Athabasca-Teersand beeinflussen — selbst wenn sie nicht realisiert werden — die Preisbildung und führen etwa über Erwartungsbildung zu komplexeren Preisbildungsprozessen. Offen und spannend ist allerdings weiterhin die Frage, ob Hotelling, wenn auch in komplexerer Form, langfristig relevant bleibt.

Unbestritten ist wohl der Übergang der Nutzungsrechte an Reserven und Abbaumenen, und dieser Übergang der Nutzungsrechte hat zu neuen Vertragsformen geführt wie Produktionsmengenteilung, Preis-pro-Faß-Vertrag und Dienstleistungsvertrag. Diese neuen Vertragsformen stellen eine geänderte Form der Zuweisung der Nutzen und der Risiken von Rohstoffprojekten dar (Siebert 1986 b). Von daher wurden die Ölkrise auch von institutionellen Änderungen in der Weltwirtschaft begleitet. Gleichzeitig wurde durch die Ölkrise aber auch deutlich, daß der Wert der Nutzungsrechte an den Reserven von den Anpassungen auf den Märkten und damit von der Knappheit der Reserven entscheidend beeinflußt wird. Die langfristigen Anpassungen an die Ölkrise haben die auf die Ressourcenländer übergegangenen Nutzungsrechte (mit abnehmender Knappheit) entwertet. Die „Net-Back“-Verträge der Jahre 1985/1986 sind das beste Beispiel für diese Entwicklung.

Zukünftige Entwicklung. Bei fallenden Ölpreisen laufen die oben beschriebenen Prozesse im wesentlichen mit umgekehrten Vorzeichen ab (Siebert 1986 a). Für die Entwicklung der Weltwirtschaft ist es deshalb von entscheidender Bedeutung, welches Energieszenario vorherrschen wird.

Zwar ist eine eindeutige Antwort kaum möglich. Aber es gibt eine Reihe von Anpassungsprozessen, die eher auf die Kurzfristigkeit der derzeitigen Situation hindeuten. Bei längerfristig niedrigem Ölpreis wird die Nachfrage nach Öl wieder zunehmen. Zwar sind einige energiesparende Maßnahmen wie die Wärmeisolierung von Häusern nicht rückgängig zu machen, da gegebene Bestandsgrößen nicht so schnell angepaßt werden. Aber der Anreiz zur Energieeinsparung bei neuen Gebäuden, neuen technischen Lösungen und neuen Anlagen ist reduziert. Auch wird langfristig das heimische Energieangebot wie die Kohle stärker in Bedrängnis kommen; die Suche nach Alternativtechnologien wird an Intensität verlieren. Weltweit wird Substitutionsenergie wie die Kohle weniger wettbewerbsfähig, die Erschließung neuer Kohlelagerstätten wird weniger attraktiv. Die

11) Als weitere Folge stellen sich in den erdölabhängigen Industrieländern Relativpreisänderungen ein, die insbesondere die Rolle des heimischen Energieangebots tangieren. Sinkende Erdölpreise verbilligen relativ die Kohle, die damit wettbewerbsfähiger wird. Die Abwertung drängt im Zusammenhang mit dem Einkommensrückgang die sog. „nicht handelbaren“ Güter (Dienstleistungen einschl. Handel) zurück und begünstigt den Exportbereich.

Opportunitätskosten bei der Realisierung von Alternativtechnologien werden im politischen Prozeß bei sinkenden Ölpreisen höher bewertet, so daß die Chancen der Alternativtechnologien wie etwa der Atomenergie sinken. Bei sinkenden Ölpreisen nehmen die Exploration und die Erschließung neuer Lagerstätten ab (wie die Beaufort-Ölfunde in Kanada und das Hibernia-Feld im Offshore-Bereich von Neufundland). Schließlich differieren die regionale Verteilung der Produktion und der Reserven. Während die OPEC 1985 nur 29,7 v. H. der Welterdölproduktion bestritt (Staatshandelsländer 27,7 v. H.; westliche Nicht-OPEC-Länder 42,6 v. H.), verfügt sie über 67,9 v. H. der Welterdölreserven, die westlichen Nicht-OPEC-Länder dagegen nur über 20,5 v. H. (Staatshandelsländer 11,6 v. H.). Außerdem haben die Erdölreserven seit 1982 kaum zugenommen. Die regionale Verteilung und relative Konstanz der Bestände sind eine kleine Erinnerung an die Grundbotschaft einer langfristigen Ressourcenknappheit. Niedrige Energiepreise können die Industrienationen in eine Vorstellung eines überreichlichen Energieangebots einlullen. Die dritte Ölkrise ist dann vorprogrammiert.

3. Integration versus Protektion

In der Weltwirtschaft haben seit 1850 Perioden des Freihandels und der Protektion gewechselt. Die Zeit von 1850 bis 1914 war eine Zeit des Freihandels; insbesondere das Zentrum der Weltwirtschaft, Großbritannien, war dem Freihandel verpflichtet (Fischer 1984, S. 20). Die Zwischenkriegszeit mit einem stärkeren wirtschaftlichen Gewicht des Schutzzöllners USA und dem Zusammenbruch der Weltwirtschaft dagegen brachte protektionistische Tendenzen. Die Kindleberger-Spirale (1972, S. 172) dokumentiert eindrucksvoll, wie der Welthandel in vier Jahren (auch wegen des Protektionismus) auf ein Drittel seines Wertes schrumpfte. Die Erfahrung der beiden Weltkriege und die Desintegration der Weltwirtschaft in den dreißiger Jahren brachte integrative Ziele nach 1945 in den Vordergrund. Gleichzeitig sind aber immer wieder und insbesondere seit den siebziger Jahren protektionistische Maßnahmen festzustellen, oder sie liegen wie drohende Gewitterwolken über der internationalen Arbeitsteilung.

Empirische Beobachtungen

Integrative Tendenzen. Wir beobachten eine ganze Reihe integrativer Prozesse:

Weltweit sind die Zölle in den letzten 40 Jahren im Rahmen verschiedener Zollsenkungenrunden 1947, 1949, 1951, 1956, 1962, der Kennedy-Runde (1964—67) und der Tokyo-Runde (1973—79) abgebaut worden. Beispielsweise ist der durchschnittliche Zollsatz auf Importe in die USA von 29,4 v. H. (1946) auf 6,3 v. H. (1987) gesunken.¹²⁾ Der durchschnittliche Zollsatz der Industrieländer wird, wenn die letzte Zollsenkungsrunde am 1. 1. 1987 in Kraft tritt, bei Industriewaren nur noch 4,7 v. H. betragen (Schmitt et al. 1984, S. 221, OECD 1985). Das GATT (General Agreement on Tariffs and Trade) hat sich insgesamt durch die Anwendung der Meistbegünstigung für Zollsenkungen auf alle Partnerländer als eine positive Institution für die Weltwirtschaft erwiesen, obwohl die zentralen Regeln durch andere Maßnahmen wie Subventionen und nicht-tarifäre Hemmnisse immer wieder umgangen werden.

Regionale Integrationen wie die europäische Wirtschaftsgemeinschaft, aber auch Freihandelszonen wie die EFTA, bauten die Binnenzölle ab und strebten gemeinsame Binnenmärkte an. Diesen regionalen Zonen ist unterschiedlicher Erfolg beschieden gewe-

12) In den dreißiger Jahren lag der durchschnittliche Zollsatz der USA bei 60 v. H. Zur amerikanischen Zollentwicklung vgl. Walter und Areskou (1981), S. 207; Schmitt et al. (1984), S. 221.

sen, und die Vollendung des Binnenmarktes ist auch in Europa noch herbeizuführen (Europäische Kommission 1985). Auch stehen den handelschaffenden Effekten, die infolge der Nichtbeachtung des intraindustriellen Handels systematisch unterschätzt werden, die handelsablenkenden Wirkungen gegenüber. Dennoch müssen die regionalen Zonen, nicht zuletzt dank ihrer Einbettung in das GATT, als wichtige integrative Tendenz apostrophiert werden. Ähnliches gilt für die Präferenzzonen, welche die politischen und historischen Einflußbereiche der Industrienationen widerspiegeln.

Ein Indiz für eine zunehmende Integration der Weltwirtschaft ist die beobachtete Zunahme des intraindustriellen Handels. Ein weiteres Indiz ist die stürmische Zunahme des Welthandels seit 1950. Gemessen an einem Offenheitsgrad der Volkswirtschaft (Hesse 1984), definiert als Summe von Export- und Importquote, hat sich ebenfalls eine stärkere Integration eingestellt. Schließlich kann auch das Hineinwachsen Japans und einer Reihe von Schwellenländern in die Weltwirtschaft als integratives Phänomen festgehalten werden.¹³⁾

Der Aufbau des Währungssystems von Bretton Woods hatte eine integrative Intention: die Erleichterung des Welthandels durch stabile Kurse. Gleichzeitig wurde die Konvertierbarkeit der Währungen und die Liberalisierung des Kapitalverkehrs angestrebt. Sicherlich hat Bretton Woods in einer Phase des weltwirtschaftlichen Wiederaufbaus den Güterverkehr erleichtert; Konvertibilität und Freizügigkeit des Kapitalverkehrs wurden im System von Bretton Woods aber nur zum Teil erreicht.

Als weitere integrative Tendenz ist der Aufbau internationaler Institutionen und Organisationen (GATT, Weltbank, Internationaler Währungsfond) zu nennen. In der Regel handelt es sich darum, allgemein akzeptierte Regeln für die internationale Arbeitsteilung zu finden und durchzusetzen. Auch die Schaffung neuer Nutzungsrechte für Allmenderesourcen ist hier positiv zu verzeichnen (Siebert 1986 b).

Der Versuch, eine Integration der Entwicklungsländer durch eine Stabilisierung der Rohstoffpreise für die rohstoffexportierenden Länder zu erreichen, ist wohl nicht gelungen. Rohstoffkartelle haben langfristig keinen Bestand, aber auch die Aufrechterhaltung eines Rohstoffpreises für längere Zeit durch Rohstoffausgleichslager ist aus einer Reihe von Gründen eher skeptisch zu beurteilen: Die in der Regel auf lange Sicht zu hoch festgesetzten Preise rufen Substitutionsprozesse in den Abnehmerländern hervor; zudem lenken sie zu viele Ressourcen der Anbieterländer in die Rohstoffproduktion und bewirken damit eine Fehlallokation. Schließlich können sie die Preisschwankungen erhöhen, wenn die Finanzmittel auf lange Sicht zu knapp sind, um eine „Bufferstock“-Politik durchzuhalten. Protektionistische Tendenzen. Als Gegentendenzen zu integrativen Prozessen sind protektionistische Phänomene festzustellen.

Während die tarifären Handelshemmnisse in ihrer Bedeutung insbesondere in den Industrienationen rückläufig sind, gewinnen die nicht-tarifären Handelshemmnisse als subtilere Form der Protektion an Gewicht. Importkontingente oder sonstige mengenmäßigen Restriktionen spielen eine zunehmende Rolle. Anstelle von expliziten Importkontingenten treten Selbstbeschränkungsabkommen — übrigens mit der verblüffenden Konsequenz, daß die mit der Limitierung der Importmengen verknüpften Renten im Exportland verbleiben. Es wird geschätzt, daß die Stahlindustrie Japans auf diese Weise einen jährlichen Transfer in Höhe von 200 Mill. US-\$ erfährt (OECD 1985, S. 14).

13) Auch die internationale Arbeitsteilung innerhalb eines Unternehmens kann als ein integrativer Prozeß innerhalb einer Hierarchie interpretiert werden. Integrative Tendenzen lassen sich auch beim Kapitalverkehr und im Dienstleistungsbereich beobachten.

Vereinbarte Richtgrößen für die Neuzulassungen oder für den Import von Automobilen (USA, Frankreich) sind ein weiteres Beispiel. Ähnliche Bedingungen gelten für Uhren, Unterhaltungselektronik, Fernsehapparate, Motorräder, Gabelstapler, leichte Lkws und Werkzeugmaschinen aus Japan, oder bei einer Reihe von Agrarimporten der Europäischen Gemeinschaft, bei denen keine Abschöpfung praktiziert wird (Schmitt et al. 1984). Ferner sei auf das Textilabkommen (Multifibre Agreement) und die Vereinbarung der USA mit Japan über die Importe von Chips verwiesen.

Administrative Handelshemmnisse wie Regulierungen, Genehmigungsverfahren, DIN-Normen, Vorschriften über Produktqualitäten und Ähnliches sind zu einem wichtigen handelsbeschränkenden Faktor geworden. Als Prototyp für diese administrativen Handelshemmnisse kann die vorübergehende Verzollungspraxis für Videorecorder in Poitiers im Jahre 1982 genannt werden, in einem Zollamt mitten in Frankreich, besetzt mit 4 Zollbeamten, kaum mit Parkplätzen für die Lastzüge versehen, die aus Le Havre kommend die Zollwaren antransportierten. Andere Beispiele sind die Kennzeichnungspflicht in der Sprache des Importlandes oder nationale Prüf- und Testzertifikate. Das GATT (1984) unterscheidet in seinem „Inventory on Non Tariff Measures“ die Beschwerden der Mitgliedsländer über protektionistische Maßnahmen nach 5 Gruppen und 33 Arten von Einfuhrhemmnissen.

Die Dokumentationspflicht erweist sich als ein weiteres Handelshemmnis. Die durchschnittliche Außenhandelstransaktion erfordert heute 35 Dokumente mit 360 Kopien, zum Teil als Folge administrativer Hemmnisse. Eine Studie für Finnland kommt zu dem Resultat, daß die Dokumentationskosten zwischen 1,4 bis 5,7 v. H. des Importwertes ausmachen (OECD 1985, S. 12). Solche Hemmnisse gelten nicht nur für den Güterverkehr. Im Dienstleistungsbereich verstecken sich protektionistische Tendenzen hinter nationalen Regulierungen (Versicherungswirtschaft).

Nationale Subventionen stellen eine weitere protektionistische Maßnahme dar. Schätzungen beziffern die deutschen Subventionen auf 101,8 Mrd. DM pro Jahr und die direkten Finanzhilfen auf 67,7 Mrd. DM (Schmitt et al. 1984, S. 109). Man kann davon ausgehen, daß ein beachtlicher Teil der Subventionen den Prinzipien der internationalen Arbeitsteilung zuwiderläuft. Auch eine Reihe merkantilistischer Maßnahmen der Exportförderung sind eher einer feineren Version des Protektionismus zuzurechnen.

Die Forderung nach Kompensationshandel, d. h. nach Übernahme von Waren der Importländer, nimmt zu. Die Reziprozität des Marktzugangs und der Bilateralismus im wertmäßigen Ausgleich der Handelsbilanz gewinnen wie in der Steinzeit größeres Gewicht. Zunehmend macht sich das Verlangen breit, daß Leistungsbilanzen bilateral ausgeglichen sein müssen.

Auch die Wechselkurspolitik hat nach wie vor Bedeutung als protektionistisches Instrument. Durch Abwertungen haben Länder in den dreißiger Jahren versucht, ihre Wettbewerbsfähigkeit zurückzugewinnen und die Arbeitslosigkeit zu exportieren. Die einseitige Abwertung eines Landes wurde von anderen Ländern durch Abwertungen beantwortet. An diese Abwertungskarusselle der dreißiger Jahre wird man zuweilen erinnert, so 1983 als Schweden abwertete, und Dänemark sowie Finnland mit Folgeabwertungen antworteten. Neuerdings wertet man übrigens ab, kurz nachdem man eine Wahl gewonnen hat (Frankreich 1986, Griechenland 1985, Spanien 1982). Die systematische Unterbewertung einer Währung und gespaltene Wechselkurse, etwa für bestimmte Gütergruppen, können unter Protektionismus subsumiert werden.

Protektionistische Maßnahmen beziehen sich nicht nur auf den Güterverkehr, sondern, wie bereits angedeutet, auf die Konvertibilität der Währung und den Kapitalverkehr. Sehr

oft werden güterwirtschaftliche Hemmnisse durch Segmentierung der Kapitalmärkte unterstützt. So wirkt die Abschottung des nationalen Kapitalmarktes, etwa bei einer Einschränkung der Kapitalexporte, wie eine Subventionierung der Exportwirtschaft, wenn diese — wie im Fall Koreas — besonderen Zugang zu dem heimischen Finanzmarkt hat.

Das Ausmaß der Protektion variiert mit den Produkten und den Ländergruppen. Keine Protektion auf der Importseite ist in der Regel für natürliche Rohstoffe (Erdöl und metallische Rohstoffe) festzustellen. Hier gibt es lediglich Verbrauchssteuern bei den Importländern zur Reduzierung der Nachfrage und Mengenkontingente bei Kohle zum Schutz des heimischen Bergbaus. Auf der Exportseite sind Exportsteuern oder Kartellierungsmaßnahmen zu verzeichnen. Bei den Agrarprodukten sind die Industrienationen nicht nur protektionistisch orientiert und im Fall der EG etwa durch variable Abschöpfungen vom Weltmarkt abgeschottet; der Agrarsektor produziert durch nationale Subventionen Überschüsse, die als Dumping auf dem Weltmarkt die Preise drücken. In Europa haben die Selbstversorgungsgrade an wichtigen landwirtschaftlichen Produkten (Butter, Milch, Fleisch, Zucker) in den letzten 15 Jahren stark zugenommen und mittlerweile etwa 130 v. H. erreicht.

Eine gute Übersicht über die Protektion der Industrienationen bei Halbfabrikaten und Fertigwaren bietet eine Studie der OECD (1985).¹⁴⁾ Zwar sind nominale und effektive Protektion aus Zöllen eng korreliert, aber die nicht tarifären Handelshemmnisse lassen sich kaum vergleichend erfassen (Baldwin 1984, S. 580). Besonders geschützt sind Wirtschaftszweige der Industrienationen mit einem hohen Arbeits-Output-Koeffizienten, einer großen Zahl in der Regel wenig qualifizierter Arbeitnehmer, einer kleinen Anzahl von Unternehmen, geringem Wachstum, großer Importpenetration und historisch großer Protektion. Zu den eher traditionell geschützten Bereichen wie Textilien, Bekleidung, Schuhe, Stahl und Schiffbau gesellen sich zunehmend „modernere“ Wirtschaftszweige wie die Automobilindustrie, Haushaltselektronik und Maschinenwerkzeuge. Einen gewissen Aufschluß über das Ausmaß der Protektion können die empirischen Studien geben, welche die statistischen und die dynamischen Wohlfahrtsgewinne abzuschätzen versuchen (Baldwin 1984, S. 586).¹⁵⁾

Die effektive Protektion im Industriebereich der Entwicklungsländer ist beachtlich. Krueger (1984) kommt zu dem Ergebnis, daß die durchschnittliche effektive Protektionsrate für Brasilien bei 63 v. H. (1967), Chile bei 175 v. H. (1967), Indonesien bei 119 v. H. (1971), Pakistan bei 200 v. H. (1970/71), Tunesien bei 250 v. H. (1972) und Uruguay bei 384 v. H. (1965) lag.

Erklärungsansätze

Für die Erklärung protektionistischer Tendenzen muß auf die ökonomische Theorie der Politik (Baldwin 1984, Frey 1984) zurückgegriffen werden. Es ist an dieser Stelle nicht möglich, die Vielzahl der vorliegenden Erklärungsansätze der politischen Ökonomie und deren empirische Überprüfung wie das Interessengruppenmodell, das Stimmzählmodell (adding machine model) oder das Anpassungsmodell zu skizzieren.

In den Industrienationen wird nach dem Prinzip der internationalen Arbeitsteilung ein Abbau derjenigen Wirtschaftszweige verlangt, bei denen neue Anbieter wettbewerbsfähig

14) Für die Bundesrepublik vgl. Donges et al. (1973).

15) Die Größenordnungen dieser Schätzungen sind relativ niedrig. Beispielsweise schätzen Dearoff und Stein (1979), daß die Reduzierung der Zölle in der Tokyo-Runde zu einem Wohlfahrtsgewinn von etwa einem halben Prozent des Weltsozialprodukts führt.

hig werden. Die Anpassungsprozesse, die aus der internationalen Arbeitsteilung für die Industrienationen erwachsen, werden von den betroffenen politischen Gruppen nicht akzeptiert. Die Gewerkschaften fürchten um die Arbeitsplätze bei den Importersatzgütern und fordern deshalb Importschranken; die Unternehmen können Verluste vermeiden und einen höheren Gewinn erzielen, wenn sie günstige politische Rahmenregelungen erzielen: Der Unternehmer — nach Schumpeter definiert als jemand, der neue Faktorkombinationen durchsetzt — betätigt sich beim „Rent-Seeking“ im politischen Raum.

Protektionistische Tendenzen nehmen mit ungünstiger werdender Konjunkturlage und schwächerem Wachstum zu: strukturelle Umschichtungen werden dann schwieriger und Verteilungsgesichtspunkte gewinnen an Gewicht. In den Entwicklungsländern dient das List'sche Argument von der Industrie in den Kinderschuhen als Begründung für protektionistische Maßnahmen. Ferner haben aber auch andere Motive, wie die Befürchtung einer Überfremdung (bei Direktinvestitionen), Bedeutung.

Opportunitätskosten

Die ökonomische Theorie der Politik vermittelt ein Verständnis dafür, warum in der Realität vom Opportunitätskostenprinzip als Richtlinie der ökonomischen Rationalität abgewichen wird oder wie es Solow formuliert: „The world may have its reasons for being non-Walrasian.“ Aber bei allem Respekt vor diesem Erklärungsansatz verliert mancher Vertreter dieser Richtung die Opportunitätskosten aus den Augen. Wirtschaftswissenschaft aber ist die Story von den Opportunitätskosten.

Für eine weltwirtschaftliche Ordnung, welche die Vorteile des internationalen Austauschs durch dezentrale Entscheidungen ausschöpfen will und die nicht interventionistisch orientiert ist, stellt der Protektionismus aus einer Reihe von Gründen eine ernste Bedrohung dar.

Die nicht-tarifären Hemmnisse haben nicht nur die Konsequenz, daß sie die Ausschöpfung von statischen und dynamischen Handelsvorteilen vermeiden. Ein anderer Effekt ist die Handelsumlenkung, etwa zuungunsten der asiatischen Länder und zugunsten der Mittelmeerränder oder zuungunsten Japans und zugunsten anderer asiatischer Anbieter (OECD 1985). Sie tragen auch zur Unsicherheit bei, da die Maßnahmen ex ante oft nicht bekannt sind und erst im nachhinein greifen oder da wie im Fall der Selbstbeschränkungsabkommen eine Verschärfung droht. Unsicherheit aber schadet dem internationalen Tausch. Überdies bringen protektionistische Maßnahmen eine Nationalisierung der Handelspolitik — selbst in der Europäischen Gemeinschaft — mit. Das Meistbegünstigungsprinzip als wichtige Regel der Weltwirtschaft wird verletzt. Zwangsläufig besteht die Gefahr, daß sich protektionistische Maßnahmen einzelner Länder und Ländergruppen gegenseitig hochschaukeln. Die Reziprozität in der Praktizierung protektionistischer Maßnahmen liegt nahe.

Auch wegen der Forderung nach Bilateralismus geht der alte Grundpfeiler der internationalen Arbeitsteilung, die sogenannte Meistbegünstigungsklausel, zu schanden. Die Bilateralität des Tausches wirkt ähnlich wie die Beseitigung der Konvertibilität der Währungen. Multilateralität ist das relevante Organisationsprinzip des Außenhandels mit der einzigen Restriktion, daß ein Land langfristig nicht mehr Devisen verausgaben kann, als es zur Verfügung hat.

Die einzelnen Länder, die ihre Wirtschaftszweige abschotten, verzichten auf eine Modernisierung ihrer Volkswirtschaft. Die kurzfristig sichtbaren und politisch verwertbaren positiven Wirkungen der Abschottung wie die kurzfristige, rechnerische Vermeidung von Arbeitslosigkeit werden langfristig mit dem Verlust an Dynamik bezahlt. Eine wichtige

Quelle des Produktivitätsfortschritts oder des Reichtums einer Nation, der Außenhandel, wird nicht ausgeschöpft. Dies gilt nicht nur für die Industrienationen, sondern auch für Entwicklungs- und Schwellenländer, wie das Beispiel der in den siebziger Jahren auf den Prebisch'schen Ideen praktizierten Wirtschaftspolitik Lateinamerikas und ihrer radikalen Revision Mitte der achtziger Jahre zeigt.

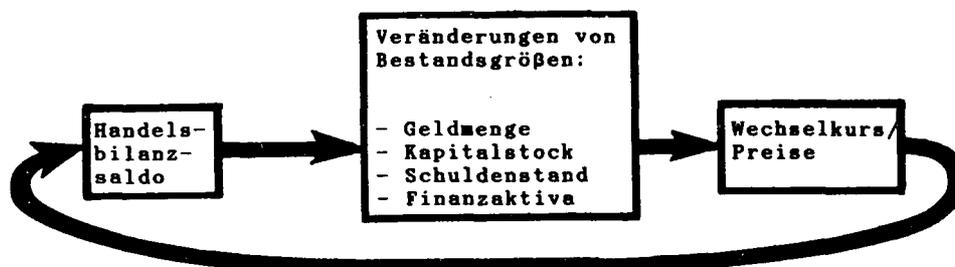
Die Industrienationen beschneiden durch protektionistische Maßnahmen das Exportpotential und mögliche Außenhandelsgewinne der Entwicklungsländer. So macht etwa die Agrarpolitik der EG — aber auch Nordamerikas — den Entwicklungsländern die landwirtschaftliche Produktion streitig. Wichtige Sektoren, die geschützt werden, wie z. B. Stahl, Bekleidung (Textil, Schuhproduktion), stellen Bereiche dar, in denen die Entwicklungsländer und Schwellenländer konkurrenzfähig sind. Damit aber wird den Entwicklungsländern eine wichtige Entwicklungschance genommen. Gleichzeitig werden die Industrienationen mit ihrem Angebot unglaubwürdig, daß die Weltwirtschaft sinnvoll nach den Prinzipien der internationalen Arbeitsteilung organisiert werden kann. Nach der OECD-Studie (1985) würde eine Zunahme der Importzölle der OECD-Länder um 15 v. H. bis 1995 das Bruttosozialprodukt im durchschnittlichen nicht-ölexportierenden Entwicklungsland um 3,4 v. H. und in den OECD-Ländern selbst um 3,3 v. H. reduzieren (OECD 1985, S. 19).

Auch im Hinblick auf die Lösung der aktuellen, und langfristig hoffentlich in den Hintergrund tretenden Verschuldungsfrage ist der Protektionismus höchst bedenklich. Aus der Transfertheorie folgt: Ein verschuldetes Land wie Brasilien kann den Zinsendienst nur leisten und die Schulden zurückzahlen, wenn es Leistungsbilanzüberschüsse erzielt, also wertmäßig mehr exportiert als importiert. Denn nur auf diese Weise lassen sich Devisen verdienen. Den Überschüssen in der Leistungsbilanz der Schuldnerländer müssen aber Defizite in den Leistungsbilanzen der Gläubigerländer, also der Industrienationen, entsprechen. Die Gläubigerländer müssen die Importe hereinlassen, sonst läßt sich das Transferproblem nicht lösen.

4. Salden und ihre Rückwirkung auf die Güterströme

Verschiebungen in den komparativen Preisvorteilen und andere Variationen in handelsbeeinflussenden Faktoren wie den Präferenzen müssen sich in Veränderungen der Handels- und Leistungsbilanzsalden niederschlagen. Soweit die Salden nicht durch Wechselkurskorrekturen ausgeglichen werden, müssen ihnen pro Periode saldenmechanische Gegenbuchungen in der Kapitalverkehrsbilanz oder im Saldo der Devisenbilanz gegenüberstehen. Langfristig gehen von diesen Phänomenen aber wieder Rückwirkungen auf die Güterströme aus. So kann ein Handelsbilanzüberschuß durch einen Kapitalexport ausgeglichen werden, der dazu dienen kann, in einem anderen Land einen Kapitalstock aufzubauen. Ein solcher Kapitalexport hat Rückwirkungen auf die komparativen Preisvorteile des Empfängerlandes und damit langfristig auch auf den Handelsbilanzsaldo des kapitalexportierenden Landes. Die entscheidende Story lautet also, daß Salden in der Handelsbilanz die Veränderung von Bestandsgrößen darstellen und daß diese Bestandsgrößen über einen „Feed Back“ auf die internationalen Güterbewegungen und damit auf die Salden zurückwirken (vgl. Abbildung 4). Dieser „Feed Back“ spielt für eine Reihe von Bestandsgrößen eine Rolle, und zwar den Geldbestand eines Landes mit fixem Wechselkurs, den Kapitalstock, den Schuldenstand und die Finanzaktiva. Damit muß eine Theorie der Handelsbilanzsalden letzten Endes in eine intertemporale Theorie eingebettet werden, welche die Veränderung von Bestandsgrößen explizit in die Betrachtung einbezieht (Ethier 1983).

Abbildung 4



Inwieweit sich der „Feed Back“ zwischen Salden und Bestandsgrößen einstellt, hängt von einer Reihe von institutionellen Bedingungen ab, welche die Bedeutung der Bestandsgrößen beeinflussen, nämlich der Frage, ob ein System der konstanten oder flexiblen Wechselkurse vorherrscht, ob Währungen konvertibel sind, ob der Kapitalverkehr frei oder eingeschränkt ist und welche Bedingungen für den internationalen Austausch für Finanzaktiva gelten.

Empirische Beobachtungen

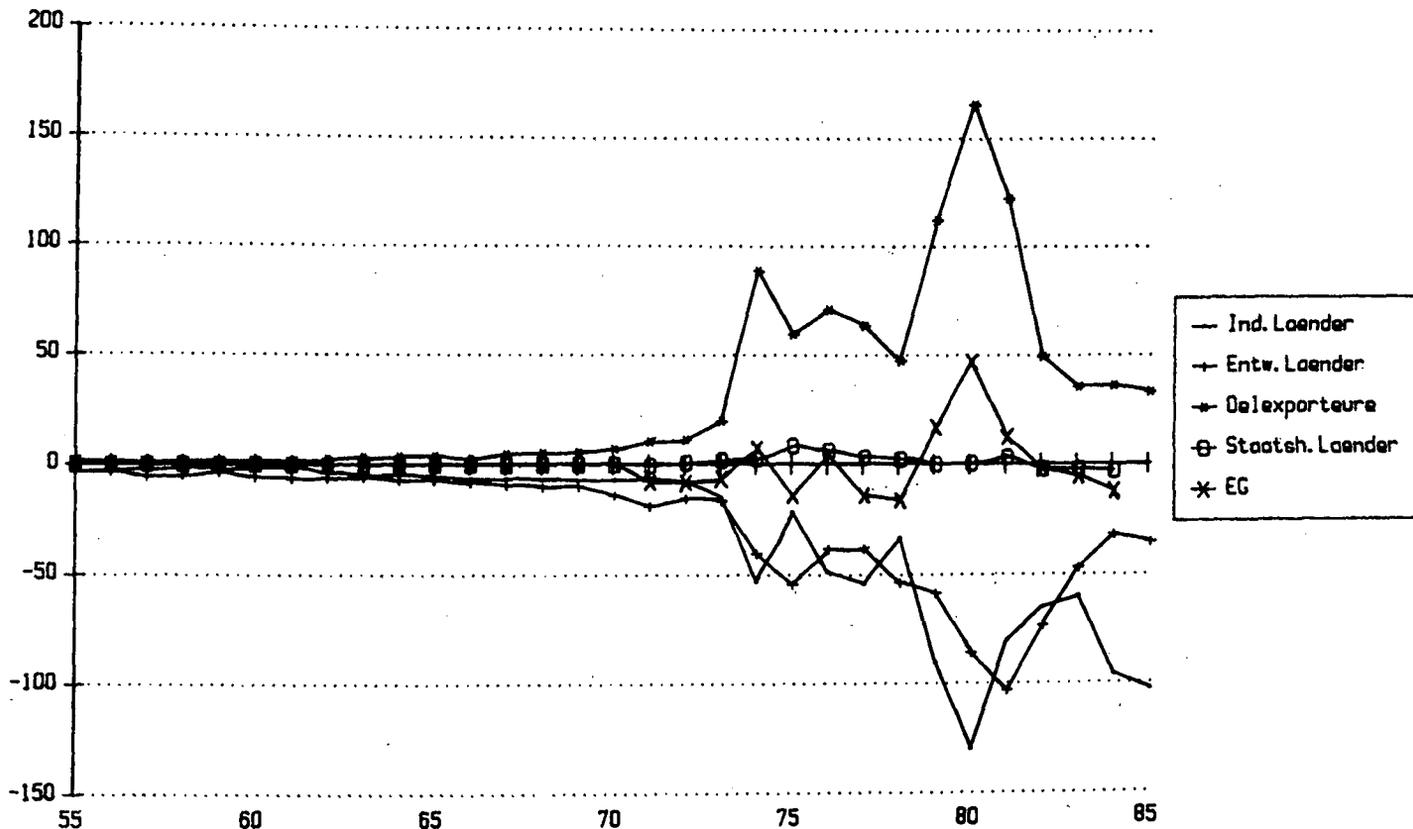
Welche Entwicklungstendenzen sind in bezug auf die Salden zu verzeichnen?

1. Die Industrienationen (und die Entwicklungsländer einschließlich der erdölexportierenden Länder) als Gesamtheit wiesen in den fünfziger und sechziger Jahren eine im wesentlichen ausgeglichene Handelsbilanz auf, die für die Zeit von 1972 bis 1983 defizitär wurde. Dem Defizit seit 1972 entsprach ein starker Überschuß der erdölexportierenden Länder, deren Handelsbilanzen auch in den fünfziger und sechziger Jahren positiv waren, allerdings nicht im gleichen Ausmaß (vgl. Tabellen 5 und 6; Abbildung 5).¹⁶⁾
2. Einzelne Länder änderten ihre Position in bezug auf den Saldo der Handelsbilanz. Die USA wiesen eine positive Handelsbilanz in den fünfziger Jahren („dollar shortage“ für Europa und Japan) und auch in den sechziger Jahren auf. Ende der sechziger Jahre stellte sich ein Defizit ein („dollar glut“), das ab 1977 und insbesondere dann ab 1983 an Gewicht gewann. Japan dagegen hatte bis Mitte der sechziger Jahre ein Defizit, und wurde danach — abgesehen von den Spitzenjahren der beiden Ölkrisen — zu einem Überschußland; mittlerweile ist es der bedeutendste Kapitalexporteur der Welt.
3. Die erdölexportierenden Länder steigerten ihren Handelsbilanzüberschuß seit 1973 beträchtlich. Die OPEC (nicht identisch mit den erdölexportierenden Ländern) hat in der Zeit von 1974 bis 1984 einen akkumulierten Handelsbilanzüberschuß von 371 Mrd. \$ erreicht.
4. Die (nicht erdölexportierenden) Entwicklungsländer weisen ein Defizit für die gesamte Zeit nach 1950 auf, wobei das Defizit nach der ersten Ölkrise stark zunahm (Tabellen 5 und 6).

¹⁶⁾ Daten aus UNCTAD, Handbook 1985, Tabellen 1.11 und 1.12.

Abbildung 5

Handelsbilanzsalden von Ländergruppen
in Mrd. US-\$



Erklärungsansätze

Im folgenden gehen wir der Frage nach, welche Auswirkungen die Salden unter verschiedenen Referenzsystemen haben.

Salden im System von Bretton Woods. Wichtige Voraussetzung für den Erfolg eines Systems der stabilen Kurse, wie das Währungssystem von Bretton Woods, ist die Vermeidung von systematisch auftretenden Salden, also Salden, die über mehrere Perioden in der gleichen Richtung liegen. Solche Salden können nur vermieden werden, wenn die Wirtschaftspolitik zwischen den wichtigsten Ländern angeglichen wird und sich auch die Wirtschaftsentwicklung einigermaßen parallel entwickelt. Diese Bedingung wurde nicht sichergestellt. Ende der sechziger Jahre waren insbesondere die USA nicht mehr bereit, die Spielregeln einzuhalten.

Salden bewirken im Sinne der monetären Zahlungsbilanztheorie bei konstantem Wechselkurs eine Reallokation der Geldmengen zwischen den Volkswirtschaften; die Defizitländer exportieren ihre Inflation (so die USA angesichts der infolge des Vietnam-Krieges aufgetretenen Inflation, die man politisch nicht mehr durch restriktive Geldmengen- und Fiskalpolitik kontrollieren konnte), und die Überschußländer importieren die Inflation über die bekannten Kanäle des Geldmengenmechanismus und des internationalen Preiszusammenhangs. Diese Interdependenzen haben eine Rückwirkung auf die ursprünglich gegebenen Salden, die infolge der importierten Inflation abgebaut werden.

Neben einer quasi-automatischen Reallokation der Geldmengen, also der Tatsache, daß die nationale Geldpolitik die Geldmenge nicht kontrollieren konnte, war das System dadurch gekennzeichnet, daß hin und wieder Auf- und Abwertungen der Währungen vorgenommen werden mußten, deren Antizipation ad hoc kurzfristige Kapitalbewegungen („hot money“) auslöste.

Salden und Reallokation des Weltkapitalstocks. Neben der Reallokation der Geldmenge (bei konstantem Wechselkurs) und neben Wechselkursanpassungen besteht ein weiterer Mechanismus zum Abbau von Salden in einer Reallokation des Weltkapitalbestandes. Ein Überschuß in der Leistungsbilanz kann zu einem realen Kapitalexport, etwa in Form der Direktinvestitionen, verwendet werden. Voraussetzung für den Kapitalexport ist wohl, daß im Ausland eine höhere Produktivität des Kapitals gegeben ist als im Inland. Ein solcher Kapitalexport bewirkt, daß das Überschußland auf eine potentielle Ausdehnung seines Kapitalstocks verzichtet (wie Japan 1986), während das Defizitland Kapital empfängt und seinen Kapitalstock aufbauen kann. Langfristig würde eine solche Verwendung von Überschüssen, also ein realer Ressourcentransfer, eine Reallokation des Weltkapitalstocks bedeuten; die Folge wäre eine relativ günstigere Entwicklung der Defizitländer, eine Verbesserung von deren Kapitalausstattungen und damit deren komparativen Preisvorteilen und schließlich ein Abbau der in der Ausgangslage gegebenen Überschüsse.

Leider gestatten Daten über Handelsbilanzsalden (und über Leistungsbilanzsalden) keinen zwingenden Rückschluß über die Reallokation des Weltkapitalbestandes. Denn Handelsbilanzsalden können durch eine Vielzahl von Transaktionen ausgeglichen werden; realer Kapitaltransfer ist nur eine unter vielen Varianten. Die Saldenmechanik impliziert nicht, daß ein Handelsbilanzüberschuß einen realen Kapitaltransfer bedingt. Denn es ist hinlänglich bekannt, daß nicht jeder Finanztransfer ein Realtransfer wird, und daß Finanztransfers an Entwicklungsländer in konsumptive Ausgaben oder einen Rücktransfer münden können. Im übrigen ist es sinnvoll, davon auszugehen, daß die einzelnen Transaktionen der Leistungs- und Kapitalverkehrsbilanz autonom bestimmt werden.

Man kann festhalten, daß in den fünfziger und sechziger Jahren ein gewisser realer Kapitalexport von den USA nach Europa erfolgt ist; in den siebziger und achtziger Jahren sind Überschüsse der Industrieländer (etwa der Bundesrepublik) und Japans nach Nordamerika, Australien und in einige Schwellenländer gegangen. Auch die Überschüsse der erdölexportierenden Länder sind zu einem Teil in Realinvestitionen in andere Länder, teilweise auch in die Industrienationen, geflossen.

Salden und Schuldenstand. Negative Leistungsbilanzsalden akkumulieren sich im Schuldenstand und gewinnen ein Eigengewicht, weil in zukünftigen Perioden Devisen nicht nur für Importe, sondern auch für Tilgung und Zinsleistungen verdient werden müssen. Das Defizit von heute belastet also zukünftige Generationen. Die Defizite der nicht erdölexportierenden Entwicklungsländer haben sich im Verlauf der Zeit akkumuliert, und die infolge der nicht erwarteten Preissenkung bei Erdöl auftretenden Defizite einiger erdölexportierender Entwicklungs- und Schwellenländer haben das Verschuldungsproblem verschärft. Die Verschuldung der Entwicklungsländer lag Ende 1984 nach Angaben der OECD (1985 b) bei 890 Mrd. US-\$. Für Lateinamerika wird Ende 1985 eine Verschuldung von 350 Mrd. US-\$ veranschlagt. Brasilien war Ende 1985 mit 99 Mrd. US-\$, Mexiko mit 97 Mrd. US-\$, Argentinien mit 48 Mrd. US-\$ und Venezuela mit 35 Mrd. US-\$ verschuldet (Economist, 1. März 1986, S. 63).

Für die verschuldeten Länder impliziert der für die Bezahlung von Zinsen und Schulden notwendige Exportüberschuß, daß die realen Ausgaben im Inland niedriger gehalten werden müssen als das Volkseinkommen. Exportüberschuß bedeutet, daß wertmäßig mehr Güter das Land verlassen als hereinkommen. In aller Regel findet in den Perioden der Zinszahlung und Tilgung ein Realtransfer zugunsten der Gläubigerländer statt. Den negativen Leistungsbilanzsalden während der Schuldaufnahme entspricht also später eine positive Leistungsbilanz und in aller Regel eine Abwertung mit einer Zurückdrängung des Binnensektors, also der nicht handelbaren Güter.

Salden, Finanzaktiva und Finanzmärkte. Defizite akkumulieren sich in der Verschuldung eines Landes, Überschüsse können sich in der Akkumulation von Finanzaktiva (Aktien oder andere Eigentumstitel an ausländischen Vermögen, Grundstücke, Anleihen) niederschlagen. Für ein Land mit hohem Bestand an Finanzkapital ergibt sich in dem Sinn eine Rückwirkung auf spätere Salden, daß Zinseinkommen (und gegebenenfalls Rückfluß von Finanzaktiva) die eigene Währung aufwerten und damit den komparativen Preisvorteil des Landes reduzieren. Für ein Finanzzentrum wie die Schweiz ist dies ein altes Problem.

Darüber hinaus aber hat sich bei den Finanzaktiva seit den siebziger Jahren etwas Wesentliches verändert. Stärker noch als die Integration der internationalen Gütermärkte erfolgte in den letzten Jahren ein Zusammenrücken der internationalen Finanzmärkte. Die Ablösung des Systems von Bretton Woods und die Freigabe der Wechselkurse im Jahre 1973, und die damit verbundene teilweise Aufgabe von Kapitalverkehrskontrollen in den meisten Industrieländern, haben dazu geführt, daß die Finanztransaktionen, welche die internationalen Warenströme begleiten, schneller und freier abgewickelt werden konnten. Neue Informationstechnologien und Innovationen im Finanzsektor haben ein Übriges dazu getan. Die Euro-Märkte und andere Formen des sogenannten „off-shore“-Banking haben zu einer stürmischen Entwicklung der Liquidität in der Weltwirtschaft außerhalb der Kontrolle der nationalen Geldpolitiken und der nationalen Bankenaufsicht geführt.

Die Finanzströme begleiten nicht mehr nur die Güterströme und die internationalen Investitionen, sondern die Finanzaktiva selbst sind zu eigenständig handelbaren Gütern geworden. Die Finanztransaktionen werden in beachtlichem Umfang durchgeführt. Nach

einer Schätzung erreicht der Weltdevisenhandel pro Tag einen Wert von 188 Mrd. US-\$ (New York Times, 20. April 1986).¹⁷⁾ Naturgemäß sind Finanztransaktionen wesentlich schneller als der Handel mit Konsum- und Kapitalgütern. Finanzmärkte reagieren also schneller als Gütermärkte. Findet eine Störung eines internationalen Portfoliogleichgewichtes, etwa durch eine nicht antizipierte Änderung der Zinsen (bzw. der Geldmenge) in einem Land oder durch eine Änderung der Erwartungen statt, so kann ein gestörtes Finanzmarktgleichgewicht ohne große Verzögerung durch die Umschichtung von Finanztiteln wieder hergestellt werden. Die Umschichtung von Finanztiteln involviert aber die Devisenmärkte und damit den Wechselkurs, der zwei Herren gleichzeitig dienen muß: dem Kapital- und dem Güterverkehr. Die sofortige Reaktion der Finanzmärkte und die allmähliche, auf längere Frist wirkenden Mechanismen der Gütermärkte, wie die Durchsetzung der Kaufkraftparität führen dazu, daß der kurzfristig von den Finanztransaktionen bestimmte Wechselkurs und der eher langfristig sich auf den Gütermärkten einstellende Wechselkurs voneinander abweichen können. Der Wechselkurs kann „überschießen“. Und dieses Überschießen des Wechselkurses hat Rückwirkungen auf die Gütertransaktionen.

Über den Zeitverlauf betrachtet, kann dies zu erheblichen Verzerrungen für den Handel führen. Insbesondere beeinträchtigen allzu starke Wechselkursschwankungen den Güterverkehr, da Wechselkursschwankungen Risiken und damit Kosten darstellen. Auch das Überschießen des Wechselkurses über einen langfristigen Trend hat falsche Orientierungen für Produktion und Export zur Folge. Vielleicht würde heute — nach 13 Jahren flexibler Wechselkurse — der stolze Satz von Harry Johnson etwas Widerspruch finden, der da lautet: „Britain was saved from fascism by the floating of the pound in 1931“.

Währungssystem. Zwar lassen sich die Probleme des Überschießens nicht bestreiten, aber flexible Kurse weisen auch eine Reihe von Vorteilen auf: sie dämmen die Inflationsübertragung ein, sie ermöglichen der Geldpolitik eine stärkere Kontrolle der nationalen Geldmenge und stärken die Geldpolitik gegenüber der Fiskalpolitik. Nicht zuletzt zwingen sie, soweit die Abwertung der heimischen Währung politisches Gewicht bei den Wählern hat, auch zu einer internen Stabilisierungspolitik (Siebert 1985 b).

Einige amerikanische Autoren sehen eine Lösungsmöglichkeit des Problems des Überschießens darin, etwas mehr Sand in den internationalen Kapitalverkehr zu streuen (Tobin 1980); sie schieben die negativen Erfahrungen mit Kapitalverkehrskontrollen etwa aus den dreißiger Jahren, insbesondere die Politisierung des privaten Kapitalverkehrs (Fischer 1984), beiseite. So ist auf die Unmöglichkeit zu verweisen, Transaktionen eindeutig nach Güterbewegungen und Kapitalbewegungen abgrenzen zu können. Der Regulierungsbedarf im Detail ist beachtlich und beängstigend. Außerdem gehen wegen der Unmöglichkeit einer eindeutigen Abgrenzung und Überwachung von Güter- und Kapitalverkehr Kontrollen des Kapitalverkehrs mit handelsbeschränkenden Maßnahmen einher. Nicht zuletzt aber erfordert die Ausschöpfung komparativer Preisvorteile auch, daß Ressourcen wie Kapital an die Stelle des optimalen Einsatzes wandern können. Wird diese Mobilität eingeschränkt, so werden ineffiziente Kapitalstrukturen festgeschrieben, und zuviel Kapital bleibt in ineffizienten Verwendungen gebunden.

Will man auf ein System konstanter Kurse in der Welt zurückgreifen — wie Bretton Woods von 1944 bis 1973 —, so muß die Wirtschaftspolitik der einzelnen Länder koordiniert werden, denn sonst laufen die Währungsparitäten auf Dauer auseinander. Dies bedeutet, daß alle Länder der Preisniveaustabilität das gleiche Gewicht beimessen oder die Stabilisierungspolitik in ähnlicher Weise interpretieren müssen (McKinnon 1984). Die Er-

17) Dies ist pro Tag ein Zwölftel des Welthandels eines Jahres.

fahrung zeigt, daß eine solche Koordinierung auf freiwilliger Basis auf Dauer nicht funktioniert.

Stabile Wechselkurse lassen sich nur dann etablieren, wenn ein System von Regeln existiert, das die nationalen Stabilisierungspolitiken aufeinander abstimmt, und zwar die Geld-, Budget- und Tariflohnpolitik — eine noch ungelöste Aufgabe. Früher hat die Goldwährung diese Funktion erfüllt. Ein Land, das über seine Verhältnisse lebte, verlor durch den internationalen Goldmechanismus Gold, und damit reduzierte sich seine Geldmenge. Um eine solche Deflation zu vermeiden, wurden die nationalen Wirtschaftspolitiken „automatisch“ auf das Stabilitätsziel abgestimmt.

Heute suchen wir nach einem Weltwährungssystem, das

- keine Störungen des internationalen Handels bewirkt;
- zusammen mit einer Welthandelsordnung den Schwellenländern Export- und damit Wachstumspotentiale eröffnet;
- kein längerfristiges „Leben über die Verhältnisse“ erlaubt und deshalb Salden in der Zahlungsbilanz möglichst vermeidet und
- eine Abstimmung der nationalen Stabilisierungspolitiken automatisch sicherstellt.

Die Gestaltung dieses Weltwährungssystems ist zusammen mit dem institutionellen Arrangement für die Güterströme, Dienstleistungen und die Faktormobilität eine für das Schicksal der Weltwirtschaft zentrale Aufgabe, und die Nationalökonomien sind aufgerufen, über diese Regelungen nachzudenken, ganz im Sinne von John Stuart Mill (1844, p. 127)

“If Political Economy be a science, it cannot be a collection of practical rules; though, unless it be altogether a useless science, practical rules must be capable of being founded upon it.”

Tabelle 1

Exportwerte in Mio. U.S. Dollar

Jahr	Welt	IL	EL	Sthl	USA	Europa	EG	Japan	Ölexp	SchwL
1950	60700	37100	18700	4930	10149	20270	16160	820	4370	4280
51	82000	51700	24000	6320	14888	28000	21980	1355	5741 ¹⁾	5219 ²⁾
52	80900	52500	21400	7020	15054	28340	22620	1273	5946 ¹⁾	3714 ²⁾
53	82900	53400	21600	7930	15611	28420	22910	1275	6034 ¹⁾	4055 ²⁾
54	86300	55100	22600	8600	14986	30920	24910	1629	6844 ¹⁾	3910 ²⁾
1955	94000	60600	24000	9420	15428	34960	28400	2011	7660	4040
56	104200	68600	25300	10100	18952	38270	30970	2501	8160	4250
57	112300	75200	25800	11300	20694	41960	33970	2858	8540	4200
58	108600	71400	25200	12070	17775	41970	34910	2887	8880	3960
1959	115900	75600	26100	14210	17472	44880	36600	3457	8980	4170
1960	128300	85700	27800	15040	20412	51220	41630	4055	9590	4370
61	134400	90600	28100	15700	20791	54880	44720	4236	9870	4370
62	141900	95200	29200	17480	21446	57940	47020	4916	10530	4590
63	154500	104200	31700	18720	23104	63520	51800	5452	11220	5200
64	173600	118200	34800	20570	26300	71420	57900	6673	12520	5310
1965	187200	128800	36700	21720	27189	79010	64100	8452	13270	5840
66	205200	142200	39500	23490	29998	86250	70300	9776	14200	6550
67	215500	150100	40200	25170	31243	90790	73370	10442	14850	6740
68	240100	168800	44000	27280	34199	101520	82510	12972	16490	7510
1969	274400	194800	49300	30150	37462	119050	97160	15990	17970	9320
1970	314500	225000	56600	33380	42590	137830	111780	19318	21080	10840
71	351300	252200	62600	36440	43492	157040	128330	24019	26280	12340
72	416200	298700	74200	43210	48968	188510	153510	28539	30760	16180
73	577000	408200	110500	57820	70223	258430	210030	36986	46770	25910
74	842100	543400	226700	73370	97144	338010	274190	55528	136140	33750
1975	876800	578300	213000	85940	108050	363800	295330	55840	123890	33420
76	993200	642800	257200	93160	113323	400720	342810	67224	149230	45040
77	1130400	729300	293200	107860	121293	400720	377590	80493	165420	54980
78	1302700	872400	305700	124620	143766	556790	452195	97544	161020	65730
1979	1648600	1071800	425600	151213	182025	695920	565845	103045	240160	83600
1980	2005700	1262400	566400	176937	220786	806330	650258	129812	337740	104610
81	1981900	1239000	560800	181563	233739	745470	602810	152016	326290	118790
82	1854200	1173600	489200	189857	212275	718440	580850	138911	264590	112370
83	1808562	1156188	454500	200982	200538	701952	565916	146668	223990	121650
1984	1902813	1230624	470581	201608	217888	719409	573986	170132	213910 ³⁾	145019 ⁴⁾

1) eigene Berechnungen

2) eigene Berechnungen; es fehlen allerdings die Werte für Taiwan

3) eigene Berechnungen; die Daten für Kongo, Owan und Burmi sind lediglich geschätzt.

4) eigene Berechnungen; der Wert für Taiwan ist lediglich geschätzt

Quelle: United Nations, Handbook of International Trade and Development, versch. Jahrgänge
United Nations, Monthly Bulletin of Statistics, versch. Ausgaben

Tabelle 2

Anteile der Länder(-gruppen) am Welthandel (Exportwert) in Prozent

Jahr	IL	EL	SthL ¹⁾	USA ¹⁾	Eur.	EG	Jap	Ölexp	SchwL
1950	61,1	30,8	8,1	16,7	33,4	26,6	1,4	7,2	7,0
1955	64,5	25,5	10,0	16,4	37,2	30,2	2,1	8,1	4,3
1960	66,7	21,6	11,7	15,9	39,9	32,4	3,2	7,5	3,4
1965	68,8	19,6	11,6	14,5	42,2	34,2	4,5	7,1	3,1
1970	71,4	18,0	10,6	13,5	43,8	35,5	6,1	6,7	3,4
71	71,8	17,8	10,4	12,4	44,7	36,5	6,8	7,5	3,5
72	71,8	17,9	10,4	11,8	45,3	36,4	6,9	7,4	3,9
73	70,7	19,2	10,1	12,6	44,8	36,4	6,4	8,4	4,6
74	64,9	26,9	8,6	11,5	40,2	32,6	6,6	16,2	4,0
1975	66,0	24,3	9,7	12,3	41,5	33,7	6,4	14,1	3,8
76	64,7	25,9	9,4	11,4	40,3	32,7	6,8	15,0	4,5
77	64,5	25,9	9,6	10,7	40,8	33,4	7,1	14,6	4,9
78	67,0	23,5	9,6	11,0	42,7	34,7	7,5	12,4	5,0
79	65,0	25,8	9,1	11,0	42,2	34,3	6,3	14,6	5,1
1980	62,9	28,2	8,8	11,0	40,2	32,4	6,5	16,8	5,2
81	62,5	28,3	9,2	11,8	37,6	30,4	7,7	16,5	6,0
82	63,3	26,4	10,3	11,4	38,7	30,6	7,5	14,3	6,1
83 ¹⁾	64,2	24,6	11,2	11,1	38,8	31,3	8,1	12,3	6,7
1984 ¹⁾	64,3	25,1	10,6	11,4	37,8	30,2	8,9	11,2	7,6

¹⁾ eigene Berechnungen auf Basis von Tabelle 1Quelle: United Nations, Handbook of International Trade and Development, versch. Jahrgänge
United Nations, Monthly Bulletin of Statistics, versch. Ausgaben

Tabelle 3

Durchschnittliche, jährliche Wachstumsraten der Exportwerte in Prozent

Jahr	Welt	IL	EL	USA	Eur	EG	Jap	Ölexp	SchwL	SthL ¹⁾
50-82	11,8	11,8	11,6	9,8	12,4	12,4	18,0	14,5	11,9	n.v. ²⁾
50-60	6,4	7,1	3,0	5,1	8,2	8,5	15,9	7,3	-0,7	n.v. ²⁾
60-70	9,3	10,0	7,2	7,8	10,1	10,1	17,5	7,9	9,3	n.v. ²⁾
70-80	20,3	18,8	26,1	18,2	19,3	19,2	20,8	31,8	25,5	n.v. ²⁾
70-71 ¹⁾	11,7	12,1	10,6	2,1	13,9	14,8 ¹⁾	24,3	24,7	13,8	9,2
71-72 ¹⁾	18,5	18,4	18,5	12,6	20,0	19,6 ¹⁾	19,0	17,0	31,1	18,6
72-73 ¹⁾	38,6	36,7	48,9	43,4	37,1	36,8 ¹⁾	29,3	52,0	60,1	33,8
73-74 ¹⁾	45,9	33,1	105,2	38,3	30,8	30,5 ¹⁾	50,1	191,1	30,3	26,9
74-75	4,1	6,4	-6,0	11,2	7,6	7,7 ¹⁾	0,6	-9,0	-1,0	16,5
75-76	13,3	11,2	20,8	4,9	10,1	10,0 ¹⁾	20,4	20,5	34,8	9,0
76-77	13,8	13,4	14,0	7,0	15,2	16,2 ¹⁾	19,7	10,9	22,1	15,8
77-78	15,2	19,6	4,3	18,5	20,6	19,8 ¹⁾	21,2	-2,7	19,5	15,5
78-79	26,6	22,9	39,2	26,6	25,0	25,1 ¹⁾	5,6	49,1	27,2	21,3
79-80	21,7	17,8	33,1	21,3	15,9	14,9 ¹⁾	26,0	40,6	25,1	17,0
80-81	-1,2	-1,9	-1,0	5,9	-7,5	-8,0	17,1	-3,4	13,6	2,6
81-82	-6,4	-5,3	-12,8	-9,2	-3,6	-3,6	-8,6	-18,9	-5,4	4,6
82-83 ¹⁾	-2,9	-1,5	-7,1	-5,5	-2,6	-2,3	5,6	-15,3	8,3	5,9
83-84 ¹⁾	6,2	6,4	5,9	8,7	2,5	1,4	16,1	-4,8	19,2	0,3

¹⁾ eigene Berechnungen auf Basis von Tabelle 1²⁾ Daten sind nicht verfügbar, da die Schätzfunktion, die den anderen Reihen zugrunde gelegt wurde, in der Quelle nicht spezifiziert ist.Quelle: United Nations, Handbook of International Trade and Development, versch. Jahrgänge
United Nations, Monthly Bulletin of Statistics, versch. Ausgaben

Tabelle 4

Welthandel (Exporte) unterteilt nach Gütergruppen in Mio US Dollar und in Prozent (in Klammern)

Jahr	gesamter	landwirtschaftl.	Miner.	Erze u.	Industr.
	Handel	Erzeugnisse	Brennst.	Metalle	Erzeugn.
	I	II (%)	III (%)	IV (%)	V (%)
1955	93540	32460 (34,7)	10270 (11,0)	11410 (12,2)	37850 (40,5)
1960	127870	38630 (30,2)	12640 (9,9)	16650 (13,0)	58480 (45,7)
1965	186390	49420 (26,5)	17920 (9,6)	27730 (14,9)	93340 (50,1)
1970	312011	63970 (20,5)	28670 (9,2)	39680 (12,7)	173110 (55,5)
71	348370	68730 (19,7)	36170 (10,4)	38250 (11,0)	198470 (57,0)
72	413880	82540 (19,9)	42060 (10,2)	42790 (10,3)	238800 (57,7)
73	573980	120810 (21,0)	63480 (11,1)	60510 (10,5)	318390 (55,5)
74	838210	148200 (17,7)	72430 (20,6)	92600 (11,0)	411810 (49,1)
1975	872220	149030 (17,1)	69120 (19,4)	84410 (9,7)	454930 (52,2)
76	988290	165850 (16,8)	99090 (20,1)	87940 (8,9)	519390 (52,6)
77	1124923	188168 (16,8)	222146 (19,7)	93616 (8,3)	600608 (53,4)
78	1298121	214611 (16,5)	222847 (17,2)	109197 (8,4)	726900 (56,0)
79	1636924	260089 (15,9)	333031 (20,3)	140925 (8,6)	870759 (53,2)
1980	1994190	296616 (14,9)	479545 (24,0)	169247 (8,5)	1014458 (50,9)
81	1958432	290946 (14,9)	471518 (24,1)	149955 (7,7)	1012654 (51,7)
82	1843560	270027 (14,6)	426918 (23,2)	136498 (7,4)	975562 (52,9)
83	1807262	266710 (14,8)	382685 (21,2)	131460 (7,3)	988998 (54,7)

¹⁾ Anteilswerte ergeben nicht 100%, da die Gruppe 9SITC nur im gesamten Handel (I) erfaßt ist

Quelle: United Nations, Handbook of International Trade and Development, versch. Jahrgänge
United Nations, Monthly Bulletin of Statistics, versch. Ausgaben

Tabelle 5

Handelsbilanzsalden in Mrd. U.S. Dollar

Jahre	IL	EL	Sthl	OPEC	EG	USA	Japan	BRD
55	-3.3	-3.44		1.64		3.07	-0.46	0.3
56	-2.5	-3.29		1.7		5.12	-0.73	0.69
57	-2.1	-5.74		1.46		6.25	-1.43	0.97
58	-1.2	-5.06		1.82		3.3	-0.16	1.18
59	-2.5	-3.51		1.65		0.64	-0.14	1.27
60	-1.6	-5.86		1.91		4.22	-0.44	1.24
61	-1.1	-6.46		1.79		5.08	-1.57	1.64
62	-3.9	-6.01		2.65		3.91	-0.73	0.87
63	-4.9	-5.65		3.68		4.75	-1.28	1.51
64	-4.7	-7.08		4.0		6.32	-1.26	1.52
65	-5.7	-7.13		3.88		4.29	0.28	0.30
66	-6.6	-8.35		2.63		2.64	0.25	1.99
67	-6.5	-9.28		4.99		2.82	-1.22	4.22
68	-6.9	-10.04		5.57		-0.77	-0.07	4.59
69	-7.3	-9.93		5.73		-0.47	0.97	3.98
70	-7.0	-14.03		7.21		0.55	0.44	4.28
71	-6.2	-19.05	-0.56	10.64	-8.11	-4.60	4.33	4.58
72	-8.1	-15.20	0.83	11.53	-8.07	-9.55	5.23	6.36
73	-14.9	-16.48	2.04	20.02	-6.37	-2.88	-1.37	12.67
74	-53.2	-40.54	2.6	88.85	7.45	-12.32	-6.48	19.71
75	-21.7	-54.55	8.61	59.72	-14.18	2.23	-2.04	15.25
76	-49.0	-38.56	6.18	70.93	4.45	-17.08	2.41	13.74
77	-54.2	-38.05	3.01	63.46	-14.17	-39.18	9.74	16.61
78	-33.3	-53.57	2.43	47.53	-16.26	-42.28	18.29	20.70
79	-90.3	-58.58	0.12	112.16	16.93	-40.20	-7.53	12.16
80	-130.2	-86.07	0.46	165.65	47.00	-36.20	-10.85	4.86
81	-80.2	-103.40	3.13	122.08	12.31	-39.61	8.69	12.18
82	-65.1	-73.46	-2.3	49.14	-2.19	-42.61	6.88	21.07
83	-59.8	-46.94	-2.17	35.54	-5.35	-69.34	20.53	16.50
84	-96.30	-32.17	-3.10	36.01	-12.25	-123.29	33.52	18.72
85	-102.90	-35.39		33.05		-148.48	46.68	25.49

Quelle: International Monetary Fund, International Financial Statistics,
Direction of Trade Statistics, versch. Ausgaben

Tabelle 6

Wachstum und Struktur d. Exporte v. Schwellenländern und 'neuen Exportländern

	Wachstum d. Ausfuhr (real)		Anteil d. Industrie- erzeugnisse an der Gesamtausfuhr		Ausfuhr d. verarbeitenden Gewerbes (Mio. \$) jährliche Wachstumsrate		
	1965-1973	1973-1983	1965	1982	1962	1982	1962-1982
Schwellenländer							
Argentinien	2,4	8,6	5	24	39	1872	21,4
Brasilien	10,1	8,2	9	39	39	7264	29,9
Hongkong	11,7	10,3	86	92	642	19306	18,8
Indien	2,3	4,9	49	60	630	5823	11,8
Israel	12,2	9,0	65	80	184	4013	16,7
Mexico	1,0	14,4	17	12	122	2521	16,3
Portugal	2,8	...	61	75	205	3083	14,5
Singapur	11,0	...	34	58	328	12507	20,0
Südkorea	31,7	14,8	59	92	10	20105	46,3
Spanien	15,8	...	40	71	205	14571	23,8
Jugoslawien	7,7	...	57	78	344	8007	17,0
Griechenland	13,4	9,7	13	51	27	2191	24,6
Neue Exportländer							
Kolumbien	5,4	2,8	6	25	16	773	21,4
Indonesien	11,1	1,4	4	4	2	892	35,7
Jordanien	5,0	17,8	18	50	1	377	34,5
Malaysia	8,0	4,9	6	23	58	2711	21,2
Marokko	6,0	0,5	5	34	28	700	17,5
Peru	-2,1	8,5	1	14	5	452	25,3
Sri Lanka	-4,7	2,6	1	27	6	274	21,1
Thailand	6,9	9,0	4	29	21	2014	25,6
Uruguay	-2,9	9,2	5	32	7	327	21,2

a) bezogen auf Mengen oder Volumeneinheiten

Quelle: Weltbank, Weltentwicklungsbericht 1982 und 1985, eigene Berechnungen.

Literatur

- BALDWIN, R. E. (1984), Trade Policies in Developed Countries, in: Jones, R. W. and Kenen, P. B. (Hrsg.), *Handbook of International Economics*, Amsterdam, 571—619.
- CHASE MANHATTAN BANK (1984), *Capital Investments of the World Petroleum Industry*, New York.
- CHENERY, H. and KEESING, D. (1981), The Changing Composition of Developing Country Exports, in: Grassman, S. and Lundberg, E. (Hrsg.), *The World Economic Order*, 82—120.
- CORDEN, B. M. (1978), Intra-Industry Trade and Factor Proportions Theory, in: Giersch, H. (Hrsg.), *On the Economics of Intra-Industry Trade*, Tübingen, 3—12.
- DEARDORFF, A. V. (1984), Testing Trade Theories and Predicting Trade Flows, in: Jones, R. W. and Kenen, P. B. (Hrsg.), *Handbook of International Economics*, Amsterdam, 467—517.
- DEARDORFF, A. V. and STERN, R. M. (1979), An Economic Analysis of the Effects of the Tokyo Round of Multilateral Trade Negotiations on the United States and other Major Industrial Countries, MTN Studies 5, Committee on Finance, U. S. Government Printing Office, Washington D. C.
- DONGES, J. B. et al. (1973), *Protektion und Branchenstruktur der westdeutschen Wirtschaft*, Tübingen.
- ETHIER, W. J. (1983), *Modern International Economics*, New York.
- EUROPÄISCHE KOMMISSION (1985), *Die Vollendung des Binnenmarktes, Weißbuch der EG-Kommission*, Brüssel.
- FISCHER, W. (1984), Die Entwicklung der Weltwirtschaft seit 1945 im historischen Vergleich, in: Giersch, H. (Hrsg.), *Probleme und Perspektiven der weltwirtschaftlichen Entwicklung*, Berlin 1985, 19—38.
- FRANKE, G. (1986), Exchange Rate Volatility and International Trade: The Option Approach, Working Paper, Konstanz.
- FREY, B. S. (1984), *International Political Economics*, Oxford.
- General Agreement on Tariffs and Trade (GATT), (1984), *Inventory of Non Tariff Measures*, Loseblattsammlung, Genf.
- GIERSCH, H. (1984), Perspektiven der Weltwirtschaft, in: Giersch, H. (Hrsg.), *Probleme und Perspektiven der weltwirtschaftlichen Entwicklung*, Berlin 1985, 595—616.
- GREENAWAY, D. (1983), Intra-Industry and Inter-Industry Trade in Switzerland, in: *Weltwirtschaftliches Archiv*, Bd. 119, 109—121.
- GRUBEL, H. (1977), *International Economics*, Homewood, Ill.
- HANSEN, A. (1938), *Full Recovery or Stagnation*, New York.
- HELPMAN, E. and KRUGMAN, P. R. (1985), *Increasing Returns, Imperfect Competition, and International Trade*, Cambridge.
- HESSE, H. (1981), *Weltwirtschaft und Strukturwandel*, in: *Strukturberichterstattung der Wirtschaftsforschungsinstitute*, Tübingen, 69—92.
- HESSE, H. (1984), Internationale Interdependenzen im weltwirtschaftlichen Entwicklungsprozeß, in: Giersch, H. (Hrsg.), *Probleme und Perspektiven der weltwirtschaftlichen Entwicklung*, Berlin 1985, 265—286.
- HIRSCH, S. (1974), Hypothesen über den Handel zwischen Entwicklungs- und Industrieländern, in: Giersch, H. und Haas, H. D. (Hrsg.), *Probleme der weltwirtschaftlichen Arbeitsteilung*, Berlin 1974, 69—88.
- HUFBAUER, Gary C. (1970), The Impact of National Characteristics and Technology on the Commodity Composition of Trade in Manufactured Goods, in: Raymond Vernon (Hrsg.), *The Technology Factor in International Trade*, New York, 145—231.
- IMF, *International Financial Statistics*, Washington, versch. Ausgaben.
- IMF, *Direction of Trade Statistics*, Washington, versch. Ausgaben.
- KINDLEBERGER, Ch. P. (1972), *The World in Depression 1929—33*, Berkeley.
- McKINNON, R. (1984), *An International Standard for Monetary Stabilization*, Washington D. C.
- KOBRIN, S. J. (1984), The Nationalisation of Oil Production, 1918—80, in: D. W. Pearce et al., *Risk and the Political Economy of Resource Development*, London, 137—164.
- KRUEGER, A. O. (1984), Trade Policies in Developing Countries, in: Jones, R. W. and Kenen, P. B. (Hrsg.), *Handbook of International Economics*, Vol. 1, Amsterdam, 519—569.
- LEWIS, A. (1981), The Rate of Growth of World Trade, in: Grassman, S. and Lundberg, E. (Hrsg.), *The World Economic Order*, 11—81.

- MILL, J. St. (1844), *Essay on some Unsettled Questions of Political Economy*, London.
- MYRDAL, G. (1957), *Economic Theory and Under-developed Regions*, London.
- OECD (1985 a), *Costs and Benefits of Protection*, Paris.
- OECD (1985 b), *Statistics on External Indebtness*, Paris W 1085 D.
- OLSON, M. (1982), *The Rise and Decline of Nations*, New Haven.
- PINDYCK, R. (1979), *The Cartelization of World Commodity Markets*, *American Economic Review Papers and Proceedings*, 69, 154—158.
- ROTHSCHILD, K. W. (1985), *Exports, Growth and Catching-up: Some Remarks and Crude Calculations*, *Weltwirtschaftliches Archiv*, 121, 304—314.
- SAUTTER, H. (1984), *Die Aussagefähigkeit von Hypothesen zur Spezialisierungsstruktur des Außenhandels*, in: Giersch, H. (Hrsg.), *Probleme und Perspektiven der weltwirtschaftlichen Entwicklung*, 143—158.
- SCHMITT, K. D. et al. (1984), *Im Anpassungsprozeß zurückgeworfen. Die deutsche Wirtschaft vor neuen Herausforderungen*. Kieler Studien, Tübingen.
- SIEBERT, H. (1984), *Außenwirtschaft*, 3. Aufl., Stuttgart.
- SIEBERT, H. (1985 a), *Economics of the Resource-Exporting Country. Intertemporal Theory of Supply and Trade*, JAI-Press, Greenwich.
- SIEBERT, H. (1985 b), *Wirtschaftliche Zwänge für offene Volkswirtschaften*, *Weltwirtschaftliches Archiv*, Bd. 121, 609—627.
- SIEBERT, H. (1986 a), *Die Auswirkungen sinkender Ölpreise*, *Wirtschaftsdienst*, Heft 4, April 1986, 203—207.
- SIEBERT, H. (1986 b), *Nutzungsrechte und Internationale Rohstoffversorgung*, erscheint in *ifo-Studien*, München.
- SIEBERT, H. (1987), *Institutional Arrangements for Natural Resources*, in: H. J. Vosgerau, *New Institutional Arrangements for the World Economy*, Konstanz-Conference.
- TOBIN, H. (1980), *A Proposal for International Monetary Reform*, Cowles Foundation Paper No. 495, New Haven.
- UNITED NATIONS (1950), *Economics Commission for Latin America, The Economic Development of Latin America and its Principal Problems*, New York.
- UNITED NATIONS, *Monthly Bulletin of Statistics*, versch. Ausgaben.
- UNITED NATIONS, *Handbook of International Trade and Developments*, versch. Jahrgänge.
- VOSGERAU, H.-J. (1985), *Wohlfahrtseffekte aus außenwirtschaftlichen Beziehungen für größere und kleinere Länder*, in: Hesse, H., Streißler, E., Tichy, G. (Hrsg.), *Außenwirtschaft bei Ungewißheit*, Tübingen, 10—33.
- VOSGERAU, H.-J. (1986), *The Internationalization of the Economy, Research Program*, Konstanz.
- WELTBANK, *Weltentwicklungsbericht*, Washington 1982 und 1985.