

Scharrer, Hans-Eckart

Article — Digitized Version

Die Währungsstruktur im Welthandel

Wirtschaftsdienst

Suggested Citation: Scharrer, Hans-Eckart (1979) : Die Währungsstruktur im Welthandel, Wirtschaftsdienst, ISSN 0043-6275, Verlag Weltarchiv, Hamburg, Vol. 59, Iss. 9, pp. 454-459

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/135359>

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.

Die Währungsstruktur im Welthandel

Hans-Eckart Scharrer, Hamburg*

Die starken Wechselkursverschiebungen im letzten Jahrzehnt und die Kursschwankungen seit dem Übergang zum Floating haben der Diskussion um die Rolle von Dollar, DM und Sonderziehungsrechten im internationalen Wirtschafts- und Währungssystem immer wieder neue Nahrung gegeben. Während z. B. über mögliche Alternativen zum Dollar viel spekuliert wird, besteht ein deutlicher Mangel an quantitativen Informationen über die derzeitige Rolle wichtiger Währungen oder Währungssurrogate im internationalen Handels- und Kapitalverkehr. Im folgenden unternimmt der Autor den Versuch, die Währungsstruktur im Welthandel zu ermitteln.

Angaben über die Währungsstruktur im Export einiger Industrieländer enthält Tabelle 1. Zusammen mit zusätzlichen Informationen¹ ergibt sich daraus folgendes Bild über das Fakturierungsverhalten:

- Mit nur wenigen Ausnahmen (Finnland, Japan und neuerdings Italien) wird der überwiegende Teil der Exporte der Industrieländer in der *Währung des Exporteurs* abgewickelt. Dieser Anteil ist besonders hoch (80-90 %) für Exporte aus den USA², Deutschland und der Schweiz. Relativ hohe Anteilswerte (nahe 70 %) sind auch für Frankreich und Großbritannien (Länder mit weltweit gehandelten Währungen und bedeutenden Weltmarktanteilen von nahe 6 %) zu beobachten sowie für Schweden. In den kleineren europäischen Volkswirtschaften liegen die Anteile bei etwa 50 %.
- In den meisten Ländern hat die Inlandswährung bis

* Leicht gekürzte, deutsche Fassung eines Papiers für das SUERF-Colloquium „Europe and the Dollar in the World-Wide Disequilibrium“ vom 10.-12. Mai 1979 in Basel.

¹ Siehe Hans-Eckart Scharrer, Dieter Gehrman, Wolfgang Wetter: Währungsrisiko und Währungsverhalten deutscher Unternehmen im Außenhandel, Hamburg 1978, S. 139 ff.; S.A.B. Page: Currency of Invoicing in Merchandise Trade, in: National Institute Economic Review, No. 81 (August 1977), S. 77 ff.

² Abgeleitet aus den Währungsstrukturen im Import verschiedener Länder aus den USA.

1975 im Export an Boden gewonnen, in einigen Fällen (Dänemark, Frankreich, Japan³, Niederlande, Österreich) verhältnismäßig stark. Dieser Trend wurde 1976 unterbrochen. In mehreren Ländern zeigte sich ein leichter Rückgang des Anteils der Ausfuhren, die in der Währung des Exporteurs kontrahiert wurden. Da neuere Daten fehlen, ist bisher noch nicht zu erkennen, ob es sich hierbei um eine Zufalls- oder zyklische Schwankung handelt oder ob diese Ergebnisse eine Trendwende anzeigen.

Im Unterschied zu der Erfahrung in den meisten anderen Ländern ist in Italien der Lireanteil zwischen 1973 und 1976 scharf, von 57 auf 39 %, gesunken⁴. In Großbritannien fiel der Sterlinganteil zwischen Frühjahr 1976 und Herbst 1977 von 80 auf 69 %⁵. In beiden Ländern dürfte die Schwäche der nationalen Währung ein wesentlicher Erklärungsfaktor dafür gewesen sein.

Der Anteil der Währung des Exportlandes ist im allgemeinen am höchsten – über 80 %, für deutsche Exporte über 90 % – bei Ausfuhren nach Ländern außerhalb Mitteleuropas und der westlichen Hemisphäre. Der Anteil ist am geringsten bei Exporten nach dem amerikanischen Kontinent und insbesondere nach Nordamerika (40 bis 50 %, für Deutschland 79 %). Im Rahmen dieses generellen Musters unterscheiden

³ Abgeleitet aus belgischen und deutschen Importdaten.

⁴ Siehe Giovanni P e c c i: Commercio estero, imprese manifatturiere e svalutazione: indagine su un campione di imprese italiane nel passaggio dai cambi fissi ai cambi flessibili, in: Prometeia, Rapporto di Previsione, giugno 1978, S. 89.

⁵ Siehe Trade and Industry, 5 May 1978, S. 275, und 3 November 1978, S. 253.

Dr. Hans-Eckart Scharrer, 41, M. A., ist Leiter der Abteilung Internationale Währungspolitik des HWWA-Institut für Wirtschaftsforschung-Hamburg.

sich die Währungsstrukturen stark von Land zu Land, auch für den Handel zwischen europäischen Volkswirtschaften⁶.

□ Soweit Exporte in Fremdwährung fakturiert werden, geschieht dies meist in der *Währung des Importeurs*. Der Anteil der Importeurswährung ist am höchsten bei Exporten in die USA (50-70 %, für deutsche Exporte 22 %) und Kanada; recht bedeutend ist er auch im Handel mit Westeuropa (20-40 %, für deutsche Exporte 10-20 %). Die Anteilswerte für die einzelnen Länder zeigen wiederum eine große Streuung um den regionalen Durchschnitt⁷. Exporte nach RGW-Staaten und Entwicklungsländern werden im allgemeinen entweder in der Währung des Exporteurs oder – wenn auch nur im geringen Umfang – in einer dritten Währung kontrahiert, da die nationalen Währungen der Abnehmerländer nicht konvertibel sind.

Tabelle 1
Währungsstruktur im Export
(in %)

Exportland	Jahr	Fakturierungswährung			Anteil des Exports in die USA am Gesamtexport
		Exporteur	Importeur	Dollar ^a	
Belgien	1976	47,4	~40	12,0	3,6
Dänemark	1976	54		12	5,6
Deutschland	1976	87,0	~7	5,0	5,6
Finnland	1976	15,5 ^b		21,9	2,8
Frankreich	1976	68,3	24,1	9,4	4,6
Großbritannien	1977	69	12	17 ^d	9,4
Italien ^e	1976	39,1		31,1	6,5
Japan	1976	20,2		70-75	23,6
Niederlande	1976	50,2		13,0	2,9
Österreich	1975	54,7		10,1	2,6
Schweden	1973	67,4		14,1	6,1
Schweiz ^e	1977	82,8		7,1	6,8

^a Einschließlich Exporte in die USA. ^b Alle Währungen außer Dollar, Pfund, Schwedenkrone, DM und Rubel. ^c Nur Maschinen- und Metallindustrie. ^d Außer Exporte in die USA. ^e Zahlungswährung.

Quellen: Div. offizielle und private Quellen (Nennung auf Anfrage).

□ Bis 1975 hat der *Dollar* als Fakturierungswährung im Warenverkehr zwischen außeramerikanischen Industrieländern stetig an Bedeutung verloren. Zusammen mit dem Pfund Sterling war er der Verlierer in einem Prozeß, der zu wachsenden Anteilen der Exporteurswährungen – in einigen Fällen auch der Importeurswährungen – geführt hat. Im innereuropäischen Handel dürfte der Dollaranteil heute kaum höher als 5-10 % sein. 1976 wurde der Rückgang des Dollaranteils allgemein gestoppt. Bei den Ausfuhren der meisten Länder konnte der Dollar sogar einen Teil seiner

⁶ Für weitere Informationen zu dieser Frage siehe Hans-Eckart Scharrer u. a., a.a.O., S. 139-166.

⁷ So beläuft sich z. B. im Falle Belgiens der Anteil der Importeurswährung auf 17 % bei Exporten nach Dänemark und auf 70 % bei Exporten nach Deutschland, bei einem durchschnittlichen Anteil von 53 % für den Export in den EWG-Raum.

früheren Einbußen wieder wettmachen. Regional gegliederte Statistiken, wie sie für Deutschland und Belgien verfügbar sind, weisen darauf hin, daß der Dollar vor allem im Export nach überseeischen und RGW-Ländern an Boden gewonnen hat.

□ Es gibt keine Anzeichen dafür, daß die *D-Mark* oder eine andere Währung sich neben dem Dollar als internationale Handelswährung, d. h. als Transaktionswährung im Warenverkehr zwischen Drittländern, etablieren konnte. Disaggregierte Daten, die für einige Länder verfügbar sind, zeigen nur einen unbedeutenden Anteil „anderer“ Währungen – d. h. Valuten außer der Exporteurswährung, der Importeurswährung und dem Dollar – in internationalen Handelstransaktionen.

Zusätzliche Informationen über die Währungsstruktur im Welthandel lassen sich aus der Betrachtung der Währungsstrukturen im Import gewinnen.

Tabelle 2
Währungsstruktur im Import
(in %)

Importland	Jahr	Fakturierungs- oder Zahlungswährung			Anteil des Imports aus den USA am Gesamtimport
		Importeur	Exporteur	Dollar ^a	
Belgien/Lux.	1976	25,9	~50	25,1	6,4
Dänemark	1976	25		23	6,0
Deutschland	1976	41,9	~30	31,2(24,9) ^b	7,8
Frankreich	1976	31,5	40,1	29,1(22,6) ^b	7,6
Italien	1976	16,0		42,5	7,9
Japan	1976	1,2			20,1
Niederlande	1976	31,4		22,7	10,1
Österreich	1975	24,7		16,4	2,9
Schweden	1968	25,8	58,8	22,0(13,2) ^b	9,3
Schweiz	1974	41			6,5

^a Außer Importen aus den USA. ^b Einschließlich Importen aus den USA.
Quellen: Div. offizielle und private Quellen (Nennung auf Anfrage).

Dollar dominiert im Rohstoffhandel

Im *Import* der europäischen Industrieländer und wohl auch Japans ist der Dollaranteil deutlich höher als in ihrem Export (siehe Tab. 2). Der Grund dafür ist im wesentlichen die hohe Dollarkomponente bei Importen aus den USA, aus OPEC-Ländern und aus nicht-erdölproduzierenden Entwicklungsländern^{8,9}. Zugleich wird die dominierende Rolle der Exporteurswährungen meist bestätigt. Die Währungen der Importländer erreichen lediglich Anteile von 25-30 %; bemerkenswerte Ausnahmen bilden Deutschland und die Schweiz, zwei Länder mit tendenziell starken Währungen, wo die An-

⁸ Für Einzelheiten siehe Hans-Eckart Scharrer u. a., a.a.O., S. 217 ff.

⁹ Zwischen den Daten der importierenden und exportierenden Länder bestehen gewisse Abweichungen. Die Dollarkomponente im bilateralen Handel wird vom importierenden Land oft höher ausgewiesen als vom exportierenden Land.

teile über 40 % betragen. Das Pfund Sterling spielt weiterhin eine begrenzte Rolle bei Importen aus Australien, Neuseeland und einigen anderen Ländern der Sterling-Zone.

Seit Anfang der 70er Jahre ist eine Zunahme des Anteils des Dollars und der Exporteurswährungen zu Lasten der Importeurswährungen und des Pfund Sterling zu beobachten. Der wachsende Dollaranteil kann vor allem mit zwei Faktoren erklärt werden:

- Der Dollar hat im internationalen Rohstoffhandel das Pfund weitgehend verdrängt.
- Steigende Rohstoffpreise (für Erdöl und andere Rohstoffe) hatten zunehmende Anteile der Rohstoffimporte an den gesamten Importwerten der Industrieländer zur Folge und zogen daher eine Zunahme der Dollarkomponente in den Importzahlungen nach sich.

Eine deutliche *Verdrängung des Pfundes* durch den Dollar ist auch im Export rohstoffexportierender Länder, die früher der Sterling-Zone angehört haben, zu beobachten. So ist beispielsweise der Pfund-Anteil beim deutschen Import aus Australien und Neuseeland von 46,7 % 1972 auf 12,0 % 1976 zurückgegangen. Bei den belgischen Importen aus Ländern des

Sterling-Blocks (außer Großbritannien und den OPEC-Ländern) ist der Pfund-Anteil von 61,7 % 1968 auf 19,3 % im I. Quartal 1976 zurückgegangen. In beiden Fällen war der Dollar der Gewinner.

Wachsender Anteil der Exporteurswährungen

Der wachsende Anteil der Exporteurswährungen in den Importen europäischer Länder steht in Einklang mit unseren früheren, auf Exportdaten gestützten Beobachtungen. Diese Entwicklung ist vermutlich auf eine starke und wachsende Präferenz der Exporteure – genauer: der Produzenten von Industriegütern in entwickelten Ländern – für ihre eigenen Währungen in einer Welt erheblich gewachsener Währungsrisiken zurückzuführen. Diese Präferenz ist offenbar eine allgemeine Erscheinung, wenn auch die Stärke des Wunsches und die Fähigkeit, ihn durchzusetzen, zu einem gewissen Grade von der relativen Marktmacht des Verkäufers und Käufers und der relativen Stärke der betreffenden Währungen abhängt¹⁰.

¹⁰ Im Falle Deutschlands trifft eine vergleichsweise hohe Präferenz ausländischer Lieferanten für DM-Fakturierung mit einer ebenfalls hohen Präferenz deutscher Importeure für die eigene Währung zusammen. Dies erklärt den hohen DM-Anteil im deutschen Import. Siehe Hans-Eckart Scharrer u. a., a.a.O., S. 255 ff.

VERÖFFENTLICHUNGEN DES HWWA-INSTITUT FÜR WIRTSCHAFTSFORSCHUNG - HAMBURG

NEUERSCHEINUNG

Rolf Sutter

NATIONALE WIRTSCHAFTSPOLITIK UND INTERNATIONALE UNTERNEHMEN IN MALAYSIA

Schon wegen des Mangels an Kapital und technischem Wissen ist eine beschleunigte Industrialisierung in vielen Entwicklungsländern ohne die Unterstützung ausländischer Unternehmen schwer vorstellbar. In der vorliegenden Studie wird am Beispiel Malaysias überprüft, ob ein Entwicklungsland seine wirtschaftspolitischen Ziele mit Hilfe der üblichen Instrumentarien verwirklichen kann oder ob die Entscheidung für die Beteiligung ausländischer Unternehmen zwangsläufig den Verzicht auf eine eigenständige Entwicklung bedeutet.

Großoktav, 368 Seiten, 1979, Preis brosch. DM 39,-

ISBN 3-87895-183-3

V E R L A G W E L T A R C H I V G M B H - H A M B U R G

Im allgemeinen waren die Importeure um so mehr bereit, die Währungsvorstellungen ihrer Lieferanten anzuerkennen, je höher der Grad der Produktdifferenzierung, d. h. je größer das monopolistische Element im Handel war: einfache Massenprodukte, die starkem internationalen Wettbewerb ausgesetzt sind – Bekleidung, Bodenbeläge, Porzellan, Haushaltsgeräte, Kunststoffserzeugnisse, um nur einige zu nennen – und bestimmte weltweit produzierte homogene Massengüter – Chemikalien, Kunststoffe und Düngemittel, Garne und Fasern, Stahl und Stahlprodukte, Kohleerzeugnisse, Papier und Pappe, Glas usw. – werden oft in der Währung des Käufers fakturiert¹¹, während technisch hochwertigere Produkte wie Maschinen, Automobile und höherwertigere Konsumgüter in der Währung des Exporteurs gehandelt werden. Die Bereitschaft der Importeure, auf die Fakturierungswünsche der Exporteure einzugehen, hat sich durch ihre zunehmenden Kenntnisse in der Kurssicherungstechnik bei floatenden Wechselkursen erhöht.

In jüngerer Zeit haben verschärfte Bestimmungen über den Zugang zum Devisenterminmarkt bei Einfuhrgeschäften in einigen Ländern die Fähigkeit der Importeure beeinträchtigt, auf die Währungsvorstellungen ihrer Lieferanten einzugehen¹². Zugleich sind vereinzelt Länder im Rahmen ihrer Exportförderungs politik dazu übergegangen, die Verwendung von Fremdwährungen im Export zu erleichtern und gelegentlich zu subventionieren. Zusammengenommen dürften diese Interventionen in das Marktgeschehen dazu beitragen, den Anteil der Exporteurswährungen in Handelsgeschäften zugunsten von Importeurswährungen und eventuell dem Dollar zu reduzieren.

Dollaranteil im Welthandel

Auf der Basis der Informationen über die Währungsstruktur im Export und Import einzelner Länder lassen sich nun Aussagen über die Währungsstruktur im *Welthandel* insgesamt (ohne RGW-internen Handel) machen. Was zunächst den *Dollar* betrifft, so läßt sich sein Anteil nach zwei Methoden ermitteln. Der erste, regional orientierte Ansatz stützt sich im wesentlichen auf Informationen über den Anteil der auf Dollarbasis kontrahierten Exporte am Gesamtexport wichtiger europäischer Volkswirtschaften und Japans, ergänzt um Daten über die Dollaranteile im deutschen, belgischen und schwedischen Import aus verschiedenen Ländern

¹¹ Ebenda, S. 174 f.; vgl. S.A.B. Page, a.a.O.; Trade and Industry, 3 November 1978, S. 254; Sven Grassman: A Fundamental Symmetry in International Payments Patterns, in: Journal of International Economics, Vol. 3 (1973), S. 110 ff.

¹² Dies ist natürlich der Zweck der Restriktionen, die normalerweise als nicht-tarifäre Importbarrieren zu interpretieren sind (auch wenn diese Absicht regelmäßig verschleiert wird).

Tabelle 3
Schätzung des Dollaranteils im Welthandel
(regionaler Ansatz)

Land oder Region	Gesamtexport		Dollar-Anteil	Exporte auf Dollarbasis ^a	
	1976 (Mrd. \$)	1977 (Mrd. \$)	1976 (%)	1976 (Mrd. \$)	1977 (Mrd. \$)
Vereinigte Staaten	115,0	121,2	90 ^a	103,5	109,1
Kanada	40,5	43,4	80 ^a	32,4	34,7
Japan	67,3	81,1	70 ^a	47,1	56,8
Belgien	32,9	37,5	12,0	3,9	4,5
Dänemark	9,1	10,1	14	1,3	1,4
Deutschland	102,2	118,1	5,0	5,1	5,9
Frankreich	57,2	65,0	9,4	5,4	6,1
Großbritannien	46,7	58,2	20,8 ^d	9,7	12,1
Italien	37,3	45,0	31,1	11,6	14,0
Niederlande	40,2	43,7	13,0	5,2	5,7
Norwegen	8,0	8,7	15 ^a	1,2	1,3
Österreich ^b	8,5	9,8	10,1	0,9	1,0
Schweden ^c	18,4	19,1	14,1	2,6	2,7
Schweiz	14,8	17,6	7,1 ^d	1,1	1,2
Übriges Europa	36,5	42,1	20 ^a	7,3	8,4
Australien/Neuseeland	16,0	16,5	70 ^a	11,2	11,6
Erdölexportierende Länder	133,0	145,3	95 ^a	126,4	138,0
Lateinamerika	38,4	45,1	85 ^a	32,6	38,3
Rest der Welt	85,2	102,9	70 ^a	59,6	72,0
Summe	907,0	1030,5	52 (51) ^d	468,1	524,8

^a Schätzung. ^b Dollaranteil 1975. ^c Dollaranteil 1973. ^d Dollaranteil 1977. Quellen: IMF, International Financial Statistics; Tabelle 1; eigene Schätzungen.

und Regionen¹³ sowie zusätzliche Annahmen über den Dollaranteil bei Ländern oder Ländergruppen, für die nur unvollständige Daten vorliegen. Nach der in Tabelle 3 dargestellten Berechnung ergibt sich ein Dollaranteil am Welthandel von etwa 51 % (1976). Unterstellt man eine Konstanz dieses Anteils für das Jahr 1977, so errechnet sich ein Gesamthandelsvolumen von etwa 525 Mrd.\$, das auf Dollarbasis abgerechnet wurde.

Der zweite Ansatz geht von der Warenstruktur im Welthandel aus. Unter den plausiblen Annahmen, daß

- 80 % des Weltexports von agrarischen und mineralischen Rohstoffen,
- 90 % des US-Exports von Industriegütern,
- 70 % des Industriegüter-Exports Kanadas und Japans und
- 10 % der verbleibenden Differenz zum gesamten Welthandel in Industriegütern

in US-\$ abgewickelt werden, errechnet sich ein Welthandelsvolumen auf Dollarbasis von etwa 530 Mrd.\$

¹³ Als erster Näherungswert für den Dollaranteil im Export dieser Länder. Für die Zahlenangaben siehe Hans-Eckart Scharrer u. a., a.a.O., S. 217 ff.

Tabelle 4
Schätzung des Dollaranteils im Welthandel
(gütermäßiger Ansatz)

	Dollaranteil in % (Schätzung)	Gesamt- export (Mrd. \$)		Exporte auf Dollarbasis in Mrd. \$ (Schätzung)	
		1976	1977	1976	1977
Weltexport von Agrargütern		166	189		
+ Weltexport mineralischer Rohstoffe ^a		240	263		
./. Intra-RGW-Exporte von Rohstoffen		14.	17		
= Weltexport von Rohstoffen (ohne RGW)	80	392	435	314	348
+ Exporte von Industrie- gütern durch:					
Vereinigte Staaten	90	74,8	77,8	67	70
Kanada	70 ^c	18,7	21,0	13 ^c	15 ^c
Japan	70	63,9	76,8	45	54
Rest der Welt (außer Intra- RGW-Handel)	10	372	432	37	43
Summe ^b		921 ^d	1043	476	530
				(52%)	(51%)

^a Einschließlich Brennstoffe und Nicht-Eisen-Metalle. ^b Rohstoffe plus Industriegüter, außerdem nicht-klassifizierten Gütern. ^c Nur US-\$.
Quellen: GATT, International Trade 1977/78, Geneva 1978; eigene Berechnungen; eigene Schätzungen.

1977, d. h. wiederum ein Dollaranteil am Weltexport von rund 51 % (siehe Tab. 4).

Die Schätzung der Anteilswerte für die *anderen Währungen* geht von der auf empirische Belege gestützten Annahme aus, daß diese Währungen nur in Handelstransaktionen mit dem betreffenden Land verwendet werden. Das gesamte Handelsvolumen, das in den einzelnen Währungen abgewickelt wird, läßt sich dann leicht aus dem Anteil der Landeswährung an den Exporten und Importen des jeweiligen Landes errechnen (siehe Tab. 5).

Die Ergebnisse lassen sich wie folgt zusammenfassen:

□ Den zweiten Platz unter den Handelswährungen besetzt die D-Mark. Mit einem Handelsvolumen von 145 Mrd. \$ (1977) erreicht die deutsche Währung einen Anteil am Weltexport von 14 %. Der Abstand zum Dollar ist nicht zu übersehen.

□ Auf dem dritten Platz folgen der französische Franc und das Pfund Sterling. Auf der Basis des bilateralen Handels mit Frankreich und Großbritannien (ohne Drittländerhandel) erreichen diese Währungen 6-7 % Welthandelsanteil oder 65-70 Mrd.\$ absolut. Darüber hinaus werden beide Währungen noch in einem geringen Grade für Transaktionen zwischen dritten Ländern verwendet. Die Ergebnisse werden dadurch vermutlich nicht wesentlich geändert.

□ Nahezu 80 % des Welthandels werden demnach in nur vier Währungen, nämlich Dollar, D-Mark, Franc und Pfund, abgewickelt.

□ Von den anderen Währungen übersteigt nur der holländische Gulden die 3 %- oder 30 Mrd. \$-Grenze.

Die Einzelanteile der in Tabelle 5 berücksichtigten Währungen sowie des Dollars addieren sich zu knapp 95 %. Da nicht alle Währungen in die Berechnung mit aufgenommen wurden, erscheinen die Ergebnisse ziemlich realistisch.

SZR und ECU im Welthandel

Nach den bisherigen Erfahrungen spricht einiges dafür, daß sich die weitere Entwicklung der Währungsstrukturen im Welthandel etwa entlang den folgenden Linien vollziehen wird: Für den Handel mit Industriegütern dürfte das derzeitige Diversifizierungsmuster – Konzentration auf die Exporteurs- und Importeurswäh-

Tabelle 5
Anteil von Nicht-Dollar-Währungen im Welthandel 1977

Währung des Landes	Export			Import			Gesamter Außenhandel auf Basis der betreffenden Landeswährung	
	Gesamt- export (Mrd.US-\$)	Anteil der Landeswäh- rung ^a (%)	Exporte auf Basis Landeswäh- rung ^a (Mrd.US-\$)	Gesamt- import (Mrd.US-\$)	Anteil der Landeswäh- rung ^a (%)	Importe auf Basis Landeswäh- rung (Mrd.US-\$)	(Mrd.US-\$)	(in % des Weltexports)
Belgien	37,5	47,4	17,8	40,4	25,9	10,5	28,2	2,7
Dänemark	10,1	54	5,5	13,3	25	3,3	8,8	0,9
Deutschland	118,1	87,0	102,7	101,5	41,9	42,5	145,3	14,1
Frankreich	65,0	68,3	44,4	70,5	31,5	22,2	66,6	6,5
Großbritannien	58,2	69	40,2	64,6	n.a.	n.a.	n.a.	6-7
Italien	45,0	39,1	17,6	47,6	16,0	7,6	25,2	2,4
Japan	81,1	20,2	16,4	71,3	1,2	0,9	17,2	1,7
Niederlande	43,7	50,2	21,9	46,6	31,4	14,6	36,6	3,6
Österreich	9,8	54,7 ^b	5,4	14,2	24,7 ^b	3,5	8,9	0,9
Schweden	19,1	67,4 ^c	12,9	20,1	25,8 ^c	5,2	18,1	1,8
Schweiz	17,1	82,8 ^d	14,2	17,9	41	7,3	21,5	2,1

^a 1976; ^b 1975; ^c 1973; ^d 1977; ^e 1968.

Quellen: IMF, International Financial Statistics; Tabellen 1 und 2; eigene Berechnungen.

rungen unter weitgehendem Verzicht auf Drittwährungen – weiterhin gelten. Dabei erscheint im Zuge der Regionalisierung des Welthandels eine leichte Zunahme der Anteile „mittlerer“ Währungen – D-Mark, französischer Franc, Pfund Sterling und Yen – zu Lasten kleinerer Valuten möglich. Der Welthandel in Rohstoffen dürfte weiterhin im wesentlichen auf Dollarbasis abgewickelt werden.

Der Nutzen der Verwendung des Dollars und anderer Drittwährungen im Handel zwischen Industrieländern ist offenbar gering. Dies gilt erst recht für synthetische Geldeinheiten wie das Sonderziehungsrecht oder die ECU. Im Vergleich zu nationalen Währungen haben diese Korbwährungen eine Reihe von Nachteilen:

- Für diese Währungen gibt es keine Terminmärkte. Kurssicherung ist daher praktisch nicht möglich.
- Es gibt weder nationale noch „Euro“-SZR- oder ECU-Finanzmärkte. Die Handelsfinanzierung kann daher nicht in diesen Währungen erfolgen.
- Aus dem gleichen Grund lassen sich auch Hedging-Transaktionen nicht durchführen.
- Für Währungskörbe ist das Währungsrisiko nur schwer vorzuschätzen. Die Informationskosten sind deutlich höher als bei nationalen Währungen.

Für den großen Teil des Handels, der auf kurzfristiger Basis abgewickelt wird¹⁴, besteht keine Notwendigkeit für fundamentale Änderungen der Fakturierungs- und Zahlungspraktiken. Erfolgversprechender erscheint die Verbesserung der existierenden Kurssicherungs- und Finanzierungsfazilitäten. Auch bei langfristigen Transaktionen ist nicht zu erkennen, daß die neuen Währungsinstrumente sich ohne massive Förderung seitens Regierungen und Geschäftsbanken gegenüber den traditionellen nationalen Währungen durchsetzen werden.

Nur auf einem Gebiet haben Korbwährungen eine Chance, als internationale Handelswährungen akzeptiert zu werden: als Rechnungseinheiten für die Preissetzung von Waren und Dienstleistungen in international kartellierten Märkten (OPEC, IATA, Linienkonferenzen etc.). Geht man davon aus, daß Änderungen der effektiven Wechselkurse – und der Wert des Sonderziehungsrechts läßt sich als effektiver Wechselkurs interpretieren – die abweichenden nationalen Kosten- und Preisentwicklungen jedenfalls mittelfristig widerspiegeln¹⁵, dann sollten Kartellmitglieder in währungs-

starken und währungsschwachen Ländern gleichermaßen daran interessiert sein, die Preise auf einer effektiven Basis auszudrücken, um stetige und rechtzeitige Preisanpassungen zu erreichen. Auch die Auswirkungen eines „Überschießens“ einzelner Wechselkurse werden bei Preissetzung in einer Korbwährung limitiert. Diese Auswirkungen sind offenkundig schädlich für Kartellmitglieder in währungsstarken Ländern und können auch Mitglieder in währungsschwachen Ländern treffen, jedenfalls soweit sie ihrerseits auf Importe angewiesen sind. Man kann sich daher in diesen Fällen durchaus ein gemeinsames Interesse an in Korbwährung ausgedrückten Preisen vorstellen.

Die Argumente der OPEC sind wohlbekannt. Während die Exportpreise dieser Länder ausschließlich in Dollar ausgedrückt sind, werden die – oft langfristigen – Importkontrakte in einer großen Zahl von Währungen nominert. Jeder Kursverfall des Dollars gegenüber anderen Währungen ist gleichbedeutend mit einer Verschlechterung der Terms of Trade. Die Verwendung einer „effektiven“ Rechnungseinheit für den Export, die die individuelle Importstruktur des betreffenden erdölexportierenden Landes widerspiegelt, wäre die vorteilhafteste Lösung für dieses Problem, die allerdings mit einem einheitlichen Weltmarktpreis nicht zu vereinbaren ist. Die Sonderziehungsrechte können als eine vertretbare zweitbeste Lösung gelten.

Zukunft des Dollars

Das OPEC-Beispiel liefert zugleich einen Schlüssel für die künftige Rolle des Dollars und anderer Valuten im Welthandel. Dieser Schlüssel liegt in der künftigen Stärke oder Schwäche des Dollars und in dem Vertrauen, das die amerikanische Wirtschaftspolitik weltweit zu erringen vermag. Eine Politik des „benign (oder „malign“) neglect“ wird einen Terrainverlust des Dollars zugunsten mittlerer Währungen mit besserer Performance oder zugunsten von Korbwährungen zur Folge haben. Nimmt die amerikanische Administration andererseits Rücksicht auf die internationalen Implikationen ihrer Wirtschaftspolitik, dann ist nicht damit zu rechnen, daß der Dollar in stärkerem Maße verdrängt wird. Die Zukunft des Dollars und anderer Währungen im internationalen Handels- und Zahlungssystem und die Struktur dieses Systems selbst hängen damit nicht nur von den individuellen Entscheidungen einer zahllosen Menge privater Wirtschaftssubjekte ab, sondern sind zugleich ein Ergebnis staatlichen Handelns – auf beiden Seiten des Atlantiks.

¹⁴ In Deutschland werden etwa 60-65 % aller Exporte innerhalb von sechs Monaten, 85 % innerhalb von zwölf Monaten abgewickelt. Für Importe betragen die entsprechenden Werte 75-80 und 90 %. Diese Laufzeiten lassen sich im allgemeinen terminsichern. Siehe Hans-Ekhardt Scharrer u. a., a.a.O., S. 111 ff.

¹⁵ Vgl. z. B. die empirischen Erhebungen in: Commission of the European Communities: Optica Report 1976, Inflation and Exchange Rates: Evidence and Policy Guidelines for the European Community, Brussels 1977, II/855/76 – E Final, S. 5 ff.