

Koopmann, Georg

Article — Digitized Version

Entwicklungstendenzen im Welthandel

Wirtschaftsdienst

Suggested Citation: Koopmann, Georg (1981) : Entwicklungstendenzen im Welthandel, Wirtschaftsdienst, ISSN 0043-6275, Verlag Weltarchiv, Hamburg, Vol. 61, Iss. 10, pp. 502-507

This Version is available at:

<http://hdl.handle.net/10419/135611>

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 im Welthandel

Georg Koopmann, Hamburg

Im nächsten Monat finden Dreiergespräche zwischen den handelspolitischen Großmächten USA, EG und Japan statt. Thema sind die gemeinsamen Handelsprobleme. Unser Beitrag ordnet diese Probleme in den Gesamtzusammenhang der jüngsten Entwicklungen im Welthandel ein.

Der Welthandel hat seit dem Zweiten Weltkrieg tiefgreifende Änderungen erfahren. Bis Anfang des vergangenen Jahrzehnts expandierte er stark und weitgehend störungsfrei. Auch danach stieg das Volumen des Welthandels weiter an (vgl. Tab. 1). Die durchschnittliche jährliche Zuwachsrate betrug aber zwischen 1973 und 1979 nur noch 4,6 %. Zwischen 1967 und 1973 hatte sie dagegen bei 10 % gelegen. Auch waren stärkere Schwankungen als zuvor zu verzeichnen. So ging etwa 1975 das Welthandelsvolumen erstmals seit 1958 mit 5 % wieder deutlich zurück, um im darauffolgenden Jahr mit 12 % mit einer Rate zu wachsen, die nur 1968 und 1973 ähnlich hoch war.

Außerdem sind die Preise im Welthandel stark gestiegen. Während in den ersten beiden Nachkriegsjahrzehnten die Preissteigerungen nur zur Zeit des Korea-Krieges deutlich über 5 % im Jahr hinausgingen und über den gesamten Zeitraum gesehen fast vollständig durch Preissenkungen wieder ausgeglichen wurden, hat es seit 1969 keinen Preisrückgang mehr gegeben. Nur in den Jahren 1969, 1970 und 1976 lag der Preisanstieg unter 5 %. Die durchschnittliche jährliche Zuwachsrate der Preise belief sich bis 1979 auf nahezu 15 %.

Im Jahre 1980 erhöhte sich das Welthandelsvolumen bei weiter beschleunigtem Preisauftrieb nur noch um

1,5 %. Für das laufende Jahr ist sogar mit einem absoluten Rückgang zu rechnen¹. Die Preise werden voraussichtlich weiter ansteigen, allerdings wesentlich langsamer als in den vorangegangenen Jahren.

Die Verschlechterung der Welthandelsentwicklung ist mehr als nur ein Reflex der allgemeinen Wirtschaftsentwicklung, die Mitte der 70er Jahre in eine kritische Phase eingetreten ist. Denn der Außenhandel, der früher der Produktion weit vorauseilte, nimmt inzwischen kaum noch schneller zu als das gesamte Angebot an Gütern und Leistungen.

So konnte bisher kein verlässlicher neuer Ordnungsrahmen für die internationalen Währungs- und Finanzbeziehungen gefunden werden, seit im Frühjahr 1973 die Wechselkurse freigegeben worden sind. Dies wiegt um so schwerer, als die Rückschleusung der Ölgelder die Weltwirtschaft einer zusätzlichen Belastungsprobe ausgesetzt hat. Die daraus resultierenden Unsicherheiten und Instabilitäten, nicht dagegen die Wechselkursflexibilität an sich, bleiben nicht ohne Auswirkungen auf die Handelsströme.

Außerdem wird vermehrt versucht, den strukturellen Konsequenzen der Handelsverflechtung mit Hilfe nichttarifärer Beschränkungen auszuweichen. Dahinter steht letztlich die Vorstellung, daß es „wichtiger sei, bestehende Einkommen und Arbeitsplätze zu sichern als das Gesamteinkommen zu steigern“². Die handelsfördernden Wirkungen des weltweiten Zollabbaus, der auch in den 70er Jahren ein gutes Stück vorangekom-

Georg Koopmann, 36, Dipl.-Volkswirt, leitet die Forschungsgruppe Handels- und Leistungsverflechtungen zwischen Industrieländern im HWWA-Institut für Wirtschaftsforschung-Hamburg.

¹ Vgl. GATT: International Trade 1980/81, Genf 1981.

² Vgl. S. Page: The Increased Use of Trade Controls by the Industrialized Countries, in: INTERECONOMICS, 15. Jg. (1980), H. 3, S. 149.

Tabelle 1
Kennzahlen zur Welthandelsentwicklung seit 1950

	Mrd. US-\$	Indizes ¹		
		Wert	Preisniveau ²	Volumen
1950	60,8	7	36	20
1955	93,0	11	40	27
1960	128,3	15	40	36
1965	187,0	21	42	50
1970	313,9	36	46	76
1973	575,9	66	66	100
1974	840,8	96	93	105
1975	873,8	100	100	100
1976	990,6	113	102	112
1977	1127,2	129	111	116
1978	1301,7	149	122	122
1979	1627,0	186	145	131
1980	2003,2	229	174	133

¹ 1975 = 100; ² Durchschnittswerte auf Dollarbasis.
Q u e l l e n : UN; eigene Berechnungen.

men ist und in der Tokio-Runde des GATT entscheidende Impulse erfahren hat, werden auf diese Weise weitgehend wieder aufgehoben oder sogar in das Gegenteil verkehrt. Der Neoprotektionismus ist zum Teil eine Reaktion auf weitreichende Strukturveränderungen im Welthandel. Diese können damit als eine der Hauptursachen der oben aufgezeigten allgemeinen Entwicklungstendenzen angesehen werden.

Über lange Zeit hinaus war der Welthandel im wesentlichen eine Angelegenheit der europäischen und amerikanischen Industriestaaten (vgl. Tab. 2). Deren Anteil am Weltexport, der Anfang der 50er Jahre bereits 55 % betragen hatte, stieg in den folgenden drei Jahrzehnten noch auf 60 % an. Ausschlaggebend dafür war die starke Expansion des Fertigwarenhandels *innerhalb* dieser Ländergruppe (vgl. Tab. 3). Zu Beginn der vergangenen Dekade vereinigte er nahezu die Hälfte des gesamten Welthandels auf sich. Starken Auftrieb erhielt

³ Vgl. E. M i n x : Wie kann die Krise des Liberalisierungshandels bewältigt werden?, in: WIRTSCHAFTSDIENST, 61. Jg. (1981), H. 4, S. 196.

diese Entwicklung durch den forcierten Abbau der Handelsschranken in der damaligen EWG, der zu einer starken Ausweitung des innergemeinschaftlichen Handels führte, ohne daß die vielfach befürchteten Abschließungseffekte eingetreten wären. Entgegen den Vorhersagen der klassischen und neoklassischen Handlungstheorie, die eine interindustrielle internationale Arbeitsteilung nahelegt, entwickelte sich der Industrieländerhandel außerdem verstärkt zu einem intraindustriellen Austausch differenzierter Produkte. Dies erleichterte außenhandelsbedingte Umstellungsprozesse und wirkte protektionistischen Bestrebungen entgegen, fanden sich doch zunehmend in der gleichen Branche nicht nur die Verlierer, sondern auch die Nutznießer des internationalen Handelsaustausches.

Abgeschwächte Dynamik

Die Tendenz zum intraindustriellen Handel zwischen den europäischen und amerikanischen Industriestaaten hat sich auch in jüngerer Zeit fortgesetzt. Doch ist die Dynamik schwächer geworden³. Außerdem sind den alten Industrieländern neue Konkurrenten erwachsen, die gezielt in bestimmten Produktbereichen auf den Weltmärkten vorstoßen und so die interindustrielle Komponente des Welthandels wieder verstärken.

Besonderes Aufsehen hat in den vergangenen Jahren die Exportentwicklung Japans erregt. Während die westlichen Industriestaaten tendenziell im Welthandel an Boden verlieren, baut Japan seine Position weiter aus. Im Jahre 1950 war dieses Land noch gänzlich unbedeutend für den internationalen Handel; sein Weltmarktanteil lag knapp über 1 %. Gegenwärtig nimmt Japan dagegen mit knapp 7 % hinter den USA (11 %) und der Bundesrepublik Deutschland (10 %) den dritten Platz in der Rangliste der Welthandelsnationen ein.

Die Entwicklung der globalen Weltmarktanteile ist jedoch nicht allein der Grund, weswegen Japan von ande-

Tabelle 2
Anteile am Weltexport 1950 - 1980
(in %)

	1950	1955	1960	1965	1970	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980
Industrieländer	66,0	71,9	76,1	78,2	80,0	78,4	70,9	73,6	71,9	72,0	74,2	72,7	69,7
Nordamerika	21,8	21,7	20,4	19,1	18,9	16,8	15,6	16,0	15,5	14,4	14,5	14,6	14,2
Japan	1,3	2,2	3,2	4,5	6,2	6,4	6,6	6,4	6,8	7,1	7,5	6,3	6,5
Westeuropa	32,1	36,0	38,9	40,9	42,4	43,2	38,7	40,0	38,9	39,5	41,3	41,3	38,9
Osteuropa	6,1	8,2	10,3	10,7	9,9	9,2	7,8	9,0	8,6	8,8	8,7	8,4	7,9
Entwicklungsländer	34,0	28,1	23,9	21,8	20,0	21,6	29,1	26,4	28,1	28,0	25,8	27,3	30,3
OPEC	6,6	6,6	6,1	6,0	5,7	7,2	14,9	13,0	13,9	13,4	11,2	12,7	14,8
NICs ¹	7,9	5,8	4,8	4,7	5,1	6,3	5,7	5,7	6,3	6,6	6,9	7,2	7,5

¹ Griechenland, Portugal, Spanien, Jugoslawien, Brasilien, Mexiko, Hongkong, Singapur, Südkorea, Taiwan.
Q u e l l e n : UN; IWF; OECD; BfA; Ifo; eigene Berechnungen.

Tabelle 3
Fertigwarenxporte nach Regionen 1970-1979

	1970	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979
	in Mrd. US-\$							
Industrieländer	184,4	326,9	432,5	468,8	524,8	597,6	719,3	857,5
Nordamerika	38,4	57,5	78,8	86,0	96,9	102,0	118,6	146,6
Japan	17,8	34,9	52,5	53,2	64,7	77,7	94,2	99,0
Westeuropa	107,1	198,1	258,0	278,5	307,4	352,2	428,6	524,0
Osteuropa	21,1	36,4	43,3	51,1	56,2	63,2	74,9	84,7
Entwicklungsländer	16,1	34,0	46,5	45,4	58,4	68,5	86,9	109,2
OPEC	0,5	1,0	1,5	1,4	1,7	2,3	3,2	4,1
NICs	9,1	22,5	31,2	32,1	41,9	49,0	62,9	81,9
Welt	200,5	360,9	479,0	514,2	583,2	666,1	806,2	966,7
	in %							
Industrieländer	92,0	90,6	90,3	91,2	90,0	89,7	89,2	88,7
Nordamerika	19,2	15,9	16,5	16,7	16,6	15,3	14,7	15,2
Japan	8,9	9,7	11,0	10,3	11,1	11,7	11,7	10,2
Westeuropa	53,4	54,9	53,9	54,2	52,7	52,9	53,2	54,2
Osteuropa	10,5	10,1	9,0	9,9	9,6	9,5	9,3	8,8
Entwicklungsländer	8,0	9,4	9,7	8,8	10,0	10,3	10,8	11,3
OPEC	0,2	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,4	0,4
NICs	4,5	6,2	6,5	6,2	7,2	7,4	7,8	8,5
Welt	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Quellen: GATT; UN; eigene Berechnungen.

ren Industrieländern zur Zurückhaltung aufgefordert wird und Einfuhren aus Japan verschärften Kontrollen ausgesetzt sind. Der Hauptgrund liegt in der starken sektoralen Konzentration der japanischen Ausfuhren. So entfiel 1980 ein Drittel der japanischen Industrieausfuhren auf nur sechs Produktgruppen⁴. Dreizehn Produktgruppen kamen bereits für die Hälfte aller Fertigwarenxporte auf. Dagegen waren z. B. die britischen, deutschen und französischen Industrieexporte etwa doppelt so breit gestreut⁵.

In den Exportindustrien, die eine Schlüsselrolle in der Volkswirtschaft eines Landes einnehmen, haben die japanischen Unternehmen meist in kurzer Zeit eine Führungsstellung auf den Weltmärkten aufbauen können. Dies gilt in besonderem Maße für den Schiffbau, die Automobilindustrie und die Unterhaltungselektronik. In diesen Industriezweigen, aber auch in der Feinmechanik und Optik, der EBM-Industrie und der Textilherstellung, wird auch in Zukunft mit einem starken Wettbewerbsdruck aus Japan gerechnet. Er könnte abgemildert werden, zumal bei den angebotenen Erzeugnissen in den meisten Fällen die preisliche Wettbewerbsfähigkeit ausschlaggebend ist. Von weit größerer Tragweite ist daher, daß japanische Anbieter verstärkt in technologisch besonders anspruchsvollen Produktbereichen

⁴ Produktgruppe = 3-stellige SITC-Gruppe.

⁵ In Großbritannien entsprachen 1980 zehn Produktgruppen einem Drittel und 24 Produktgruppen der Hälfte der gesamten Fertigwarenxporte des Landes. In der Bundesrepublik Deutschland und Frankreich waren es jeweils zwölf bzw. 25 Produktgruppen.

⁶ Vgl. H. L a u m e r: Wachsendes Ungleichgewicht im Japan-Handel der EG, in: Ifo-Schnelldienst, Nr. 11, 1981, S. 13.

aufzutreten, die bisher als Domäne der alten Industriestaaten galten. Dazu gehören die Datenverarbeitung und Mikroelektronik sowie der Maschinen- und Anlagenbau⁶.

Offensive Strategien angezeigt

Die Antwort auf die japanische Herausforderung kann jedoch nicht Protektionismus lauten. Dies ist die schlechteste aller denkbaren Lösungen. Sie schränkt nicht nur die Wahlmöglichkeiten und allgemein den Nutzen der Verbraucher und derjenigen Unternehmen stark ein, die Vorleistungen und Handelswaren in Japan einkaufen. Zu den Leidtragenden zählen am Ende auch die geschützten Industrien selbst, soweit sie einen erheblichen Teil ihrer Erlöse im Export erzielen. Denn die japanischen Konkurrenten können einen Ausgleich in dritten Ländern suchen, die den Einfuhren keine Hindernisse in den Weg legen, zumindest aber Waren aus Japan nicht diskriminieren.

Anzeichen dafür liegen schon vor. So lassen Exportzahlen für die japanische Automobilindustrie von 1981, die in Nordamerika und Westeuropa zu „freiwilliger“ Selbstbeschränkung veranlaßt werden konnte, bereits die Umrisse einer neuen Exportstrategie erkennen, in der Südostasien, Mittelost, Afrika und Lateinamerika regionale Schwerpunkte bilden. Die Automobilmärkte dieser Regionen werden in Zukunft voraussichtlich wesentlich schneller wachsen als der Weltmarkt. So wird etwa für den Mittleren Osten ein durchschnittlicher jährlicher Nachfragezuwachs von 10 % vorhergesagt bei einer erwarteten Zunahme der Weltnachfrage von 2 bis

3 % pro Jahr⁷. Auf diesen Märkten starke Ausgangspositionen aufzubauen ist zumal in oligopolistisch strukturierten und international stark verflochtenen Wirtschaftszweigen für ein Unternehmen auf Dauer von weit größerer Bedeutung als die Sicherung des Heimatmarktes mit administrativen Mitteln.

Statt defensiver Schutzmaßnahmen, die nach allen Erfahrungen keine Regeneration der bedrängten Industrien bewirken können, sind daher offensive Anpassungsstrategien angezeigt. Dazu gehören auch verstärkte Anstrengungen ausländischer Unternehmen, auf dem japanischen Markt, dessen Potential bei weitem noch nicht ausgeschöpft ist, Fuß zu fassen. Mit der (berechtigten) Forderung nach einem Abbau der vielfältigen nichttarifären Handelshemmnisse, die den Marktzugang noch erschweren, allein ist es jedenfalls nicht getan.

Im Unterschied zu Japan konnten die Staatshandelsländer ihre Position im Welthandel kaum verbessern. Nach dem Zweiten Weltkrieg vertraten sie zunächst die Doktrin einer geschlossenen sozialistischen Wirtschaft, die aber bald dem Konzept einer Reintegration in die Weltwirtschaft Platz machte. Dennoch ging der Welt handelsanteil dieser Ländergruppe nicht weit über 10 % hinaus. Im vergangenen Jahrzehnt war er tendenziell sogar leicht rückläufig. Die Bedeutung des Ost-West-Handels für den gesamten Weltmarkt ist daher „trotz entgegenstehender ökonomischer und politischer Erwartungen langfristig nicht gestiegen“⁸.

Konkurrenz der Schwellenländer

Ein anderes Bild bietet der Nord-Süd-Handel. Die Entwicklungsländer verfolgten in der Nachkolonialzeit zunächst überwiegend eine auf Importsubstitution abzielende Industrialisierungsstrategie, die im Grunde eine Abkehr von der weltwirtschaftlichen Arbeitsteilung bedeutete. Im übrigen waren sie nach wie vor Lieferanten wichtiger Rohstoffe, deren Preise aber im Verhältnis zu den Preisen der für den industriellen Aufbau benötigten Waren- und Dienstleistungseinfuhren tendenziell fielen. Doch zeigten gegen Ende der 60er Jahre verstärkte Bemühungen um eine Diversifizierung der Exporte erste Früchte. Solche Erfolge konnten in der Folgezeit vor allem solche Länder verbuchen, die in der Entwicklung bereits vorangeschritten waren und heute an der Schwelle zum Industriestaat stehen. So trugen etwa in Brasilien Industrieerzeugnisse noch im Jahre 1968 nur zu 20 % zu den gesamten Ausfuhrerlösen bei,

⁷ Vgl. Demand for cars „will grow by 32 % in decade“, in: Financial Times, 19. 8. 1981.

⁸ Vgl. H.-W. Krelling, G. Hedtkamp: Niedrigpreisimporte der Bundesrepublik Deutschland aus Staatshandelsländern, Köln usw. 1981, S. 8.

während es 1974 bereits 40 % und 1980 beinahe 60 % waren⁹. Die Fertigwarenausfuhren werden somit zu einem immer wichtigeren Träger der wirtschaftlichen Entwicklung und helfen entscheidend dabei, die aus der Energieverteuerung resultierenden Belastungen zu verkraften.

Bezogen auf den Welthandel mit Fertigerzeugnissen nimmt sich der Anteil der Schwellenländer zwar noch bescheiden aus. Zwischen 1970 und 1979 ist er aber nahezu um das Doppelte gestiegen, nämlich von 4,5 auf 8,5 %. Außerdem sind die Schwellenländer in verschiedenen traditionellen Industriezweigen, die standardisierte Technologien aufweisen und preiselastische Güter anbieten, zu gefürchteten Konkurrenten geworden. Friktionen sind insbesondere in der Textil- und Bekleidungsindustrie entstanden, die noch immer eine Schlüsselrolle in den meisten Industrieländern einnimmt, trägt sie doch zwischen 5 % (Schweden) und 15 % (Italien und Frankreich) zur Industriebeschäftigung bei¹⁰.

In Zukunft werden die Schwellenländer voraussichtlich auch in anderen Produktbereichen, insbesondere bei höherwertigen Gebrauchs- und Investitionsgütern, auf dem Weltmarkt vordringen. Im einzelnen gehören dazu¹¹:

- Schiffbauerzeugnisse (Griechenland, Jugoslawien, Spanien, Südkorea, Taiwan);
- Straßenfahrzeugbauerzeugnisse (Brasilien, Mexiko, Spanien, Südkorea);
- Werkzeugmaschinen (Brasilien);
- Industrieanlagen und -ausrüstungen (Spanien, Südkorea, Taiwan).

Ob aber die Industrieexporte der Entwicklungsländer insgesamt eine ähnlich starke Dynamik entfalten können wie seinerzeit die Ausfuhren Japans, muß aus zwei Gründen bezweifelt werden:

- Erstens bilden die Schwellenländer nicht die Spitze eines Eisbergs, sondern den größeren Teil desselben¹². Sie bestreiten gegenwärtig mehr als 80 % der gesamten Fertigwarenausfuhren der Dritten Welt, und es sind nur wenige Länder zu erkennen, die in Zukunft dieser Gruppe hinzuzurechnen wären;

⁹ Berechnet nach: Banco do Brasil: Relatório Cacex, versch. Jgg.

¹⁰ Berechnet nach: UN: Yearbook of Industrial Statistics, New York 1980.

¹¹ Vgl. K.-H. Oppenländer: Die Industrialisierung der Dritten Welt und die deutsche Wirtschaft, in: Ifo-Schnelldienst, Nr. 20, 1980, S. 10.

¹² Vgl. St. Woolcock: The Newly Industrializing Countries, Trade, and Adjustment in the OECD Economies, in: INTERECONOMICS, 16. Jg. (1981), H. 1, S. 14.

□ zweitens sind die Voraussetzungen in den Schwellenländern selbst ungünstiger als seinerzeit in Japan. Zu nennen wären vor allem politische und soziale Instabilitäten, zu enge Binnenmärkte und eine unzureichende Qualifikation der Arbeitskräfte.

Verstärkung von Schutzmaßnahmen

Dennoch gibt es in den westlichen Industrieländern gegenwärtig vielfältige Bestrebungen, den Anpassungsdruck durch die Fertigwareneinfuhren aus Entwicklungsländern mit handelspolitischen Mitteln abzuschwächen. Dabei stechen vor allem die Auseinandersetzungen um das Welttextilabkommen hervor, das noch in diesem Jahr zur Neuaushandlung ansteht¹³. Die Textil- und Bekleidungseinfuhren aus der Dritten Welt sollen nach den Vorstellungen der Industriestaaten auf den heimischen Verbrauchszuwachs in diesen Ländern begrenzt werden, der auf höchstens 1 % pro Jahr geschätzt wird. Im 1973 abgeschlossenen und 1977 verlängerten Welttextilabkommen waren den Entwicklungsländern dagegen noch jährlich 6 % zugestanden worden. Besonders scharfen Restriktionen sollen die Importe aus den Schwellenländern unterworfen werden.

Eine unterschiedliche Behandlung erfahren die Schwellenländer auch in den Neufassungen der Allgemeinen Präferenzsysteme, mit denen die meisten Industriestaaten den Entwicklungsländern zollfreie oder ermäßigte Einfuhrkontingente bei nahezu allen Industrieerzeugnissen und einer Reihe von Agrarprodukten einräumen. Insbesondere die USA, aber auch die EG-Staaten und Japan tendieren dahin, die Präferenzen für die fortgeschritteneren Entwicklungsländer zu reduzieren oder zumindest auf dem bisherigen Niveau festzuschreiben. Es darf bezweifelt werden, daß dies ausschließlich mit Blick auf die am wenigsten entwickelten Länder geschieht, zumal diese bisher meist nicht in der Lage waren, die angebotenen Präferenzen auch voll auszunutzen.

Auch einzelne Schutzmaßnahmen gegen Einfuhren aus den Ländern der Dritten Welt nehmen neuerdings schnell zu. Dabei spielen vor allem die EG-Staaten eine unrühmliche Rolle. Zum einen drängen sie im GATT auf die Zulässigkeit selektiver Schutzklauseln, die dem Grundsatz der Nicht-Diskriminierung widersprechen. Zum anderen machen einzelne EG-Länder – in erster Linie Frankreich, Italien und Großbritannien – verstärkt von den Schutzbestimmungen des Artikels 115 EWG-Vertrag Gebrauch. Dieser erlaubt es den Mitgliedstaa-

ten, im Falle drohender wirtschaftlicher Schwierigkeiten Waren aus Drittländern, die sich bereits im gemeinschaftlichen Freiverkehr befinden, von der Gemeinschaftsbehandlung auszuschließen, d. h. Zölle und mengenmäßige Beschränkungen zu verhängen.

Vorzüge einer liberalen Politik

Bei alledem werden wesentliche Vorzüge einer liberalen Handelspolitik leicht übersehen:

□ Sie eröffnet den Unternehmen der westlichen Industrieländer auf längere Sicht erhebliche zusätzliche Absatzchancen auf den Märkten der Dritten Welt. Denn die Importkapazität der Entwicklungsländer wird durch die höheren Exporterlöse gesteigert, und der Importbedarf nimmt im Zuge des exportgestützten Wachstums- und Industrialisierungsprozesses ebenfalls stark zu¹⁴. Dies gilt zumal dann, wenn in den Entwicklungsländern vermehrt Teilfertigungen im Rahmen eines internationalen Produktionsverbundes durchgeführt werden.

□ Sie erleichtert eine „Graduierung“ der Entwicklungsländer. Damit ist gemeint, daß die Länder der Dritten Welt mit fortschreitender Entwicklung schrittweise das im GATT verankerte Prinzip der Gegenseitigkeit anwenden, d. h. den Schutz heimischer Industrien allmählich dem niedrigeren Protektionsniveau der Handelspartner annähern.

□ Sie dient auch den Interessen der westlichen Unternehmen, die in den Entwicklungsländern Direktinvestitionen vornehmen und damit erwiesenermaßen zur Einkommens- und Arbeitsplatzsicherung in den Stammländern beitragen.

□ Sie ist vielfach eine wirksamere Form der Entwicklungshilfe als der herkömmliche Ressourcentransfer. Eine ernstgemeinte Zusammenarbeit mit den Entwicklungsländern kann daher schwerlich auf dieses Instrument verzichten.

Kampf um die OPEC-Märkte

Neben den Schwellenländern sind insbesondere die OPEC-Staaten im Welthandel stark hervorgetreten. Zu Beginn der 70er Jahre trug diese Ländergruppe nur zu rund 5 % zum Weltexport bei. Gegenwärtig sind es dagegen etwa 15 %. Diese Entwicklung ist nahezu ausschließlich den drastischen Ölpreissteigerungen zuzuschreiben, wie ein Vergleich der realen und nominalen

¹⁴ Berechnungen der Einkommenselastizität der Importe für die Periode 1973 bis 1978 haben für die OPEC-Länder einen Wert von 3,0, für die übrigen Entwicklungsländer von 1,8 ergeben. Vgl. B. B a l a s s a : Trade in Manufactured Goods: Patterns of Change, in: World Development, Vol. 9, No. 3, 1981, S. 274. Die wachsende Bedeutung der Schwellenländer als Absatzgebiete belegt auch der soeben erschiene „Euro-Report Volume B“ der Prognos AG.

¹³ Vgl. hierzu P.-G. S c h m i d t : Das Welttextilabkommen – Hydra des Protektionismus?, in: WIRTSCHAFTSDIENST, 61. Jg. (1981), H. 9, S. 446 ff.

Tabelle 4
Anteil von Rohstoffen und Industrieerzeugnissen
am Weltexport 1970-1979
 (in %)

Jahr	Rohstoffe insgesamt	Rohstoffe ohne Rohöl	Rohöl	Industrieerzeugnisse
nominal				
1970	37,7	32,2	5,5	62,3
1971	36,7	30,2	6,5	63,3
1972	36,3	29,8	6,5	63,7
1973	38,4	31,6	6,8	61,6
1974	44,2	30,6	13,6	55,8
1975	41,7	28,1	13,6	58,3
1976	41,8	27,8	14,0	58,2
1977	41,2	27,5	13,7	58,8
1978	38,2	26,2	12,0	61,8
1979	41,1	28,4	12,7	58,9
real ¹				
1970	37,7	32,2	5,5	62,3
1971	36,1	30,5	5,6	63,9
1972	34,1	28,8	5,3	65,9
1973	31,6	26,5	5,1	68,4
1974	31,2	26,9	4,3	68,8
1975	32,1	27,7	4,4	67,9
1976	31,6	27,2	4,4	68,4
1977	30,9	26,6	4,3	69,1
1978	30,1	26,0	4,1	69,9
1979	32,0	28,6	3,4	68,0

¹Zu Preisen von 1970 gerechnet.

Quellen: GATT; UN; eigene Berechnungen.

Entwicklung des Ölanteils am Welthandel und ein Blick auf die Warenstruktur der OPEC-Exporte leicht erkennen lassen:

□ Zu laufenden Preisen gerechnet ist der Anteil des Rohöls am Weltexport von 6,8 % im Jahre 1973 auf 12,7 % im Jahre 1979 hinaufgeschwollen, während die Rechnung zu konstanten Preisen für den gleichen Zeitraum einen Rückgang von 5,1 % auf 3,4 % ergibt (vgl. Tab. 4).

□ Die Exportstruktur der OPEC-Staaten ist einseitig durch Rohöl und Ölzeugnisse bestimmt. Auf diese Güterkategorien entfallen im Durchschnitt nahezu 95 % der gesamten Ausfuhren dieser Länder.

Für die Zukunft ist aber mit einer stärkeren Diversifizierung der OPEC-Exporte zu rechnen. So betreiben die OPEC-Länder durchweg Entwicklungsstrategien, die aus der starken Abhängigkeit vom Öllexport hinausführen sollen. Schwerpunkte bilden dabei rohstoffnahe und energieintensive Verarbeitungsindustrien. Zu nennen wären etwa die Petrochemie und Düngemittelherstellung. In diesen Bereichen verfügen die OPEC-Länder auf längere Sicht über gute Voraussetzungen, um erfolgreich am Weltmarkt bestehen zu können.

Vor allem aber hat der sprunghafte Anstieg der Öleinahmen die OPEC-Märkte zu besonders attraktiven Absatzgebieten für westliche Unternehmen gemacht. Dar-

an wird sich auch in Zukunft wenig ändern, zumal auch weiterhin mit real steigenden Ölpreisen und einer anhaltenden, wenn auch abgeschwächten Abhängigkeit vom Öl als Energieträger und Rohstoff gerechnet werden muß. Die gegenwärtige Baisse an den internationalen Ölmärkten läßt jedenfalls nicht den Schluß auf eine Trendwende in der Ölpreisentwicklung zu.

Auf den OPEC-Märkten hat sich daher ein harter Konkurrenzkampf zwischen den westlichen Industrieländern entwickelt. Dabei ist die Versuchung groß, den eigenen Unternehmen durch finanzielle Hilfestellungen, politische Zugeständnisse gegenüber den OPEC-Staaten und ähnliche wettbewerbsverfälschende Maßnahmen Vorteile zu verschaffen. Eine derartige Politik muß aber im Hinblick auf den angestrebten Zweck im wesentlichen wirkungslos bleiben, da die Maßnahmen sich weitgehend gegenseitig aufheben. Sie würde vielmehr in erster Linie auf einen von den Initiatoren kaum gewünschten zusätzlichen Einkommens- und Machttransfer auf die OPEC hinauslaufen.

Geforderte Handelsdiplomatie

Die unbestreitbaren Probleme des internationalen Handels können auch *allgemein* nicht mit Rückgriff auf das Arsenal der nationalen Handelspolitik bewältigt werden. Schwere weltwirtschaftliche Verluste wären die unvermeidliche Folge. Selbst die Vertreter der Cambridge Economic Policy Group, die seit Jahren einem nationalen Protektionismus zur außenwirtschaftlichen Absicherung einer Reflationspolitik in Großbritannien das Wort reden, weisen auf die mögliche Gefahr hin, daß Einfuhrbeschränkungen als Ersatz für eine Lösung der Energieprobleme herangezogen werden¹⁵.

Daher kommen vor allem *multilaterale* Regelungen in Frage. So gesehen ist das noch für diesen Herbst vorgesehene erste Dreiergespräch zwischen den handelspolitischen „Großmächten“ USA, EG und Japan über gemeinsame Handelsprobleme ein Schritt auf dem richtigen Wege, solange daraus nicht ein Defensivbündnis gegen die Handelsinteressen der Entwicklungsländer wird. Bedenklich stimmen dagegen Bestrebungen, wie sie insbesondere von britischer Seite betrieben werden, die Schutzbestimmungen des GATT gegen *unfaire* Konkurrenz auf den Fall besonders *effizienter* Konkurrenz des japanischen Typs auszudehnen. Dadurch würde ein starkes Moment der Unsicherheit in die internationalen Handelsbeziehungen hineingetragen und einer weiteren Ausbreitung des Protektionismus der Weg bereitet.

¹⁵ Vgl. P. Atkinson u. a.: World Trade and Finance: Prospects for the 1980s, in: Cambridge Economic Policy Review, Vol. 6, No. 3, Dezember 1980, S. 6.