

Siebert, Horst

**Book Part — Digitized Version**

## Importe aus der Dritten Welt - Anpassungsnotwendigkeiten in der Bundesrepublik

**Provided in Cooperation with:**

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

*Suggested Citation:* Siebert, Horst (1987) : Importe aus der Dritten Welt - Anpassungsnotwendigkeiten in der Bundesrepublik, In: Engels, Benno (Ed.): Importe aus der Dritten Welt: Beiträge der 3. Außenwirtschaftstagung des Deutschen Übersee-Instituts, ISBN 3-926953-00-4, Deutsches Übersee-Institut (DÜI), Hamburg, pp. 101-123

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/1984>

**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.*

# **Importe aus der Dritten Welt - Anpassungsnotwendigkeiten in der Bundesrepublik**

H. Siebert

Importe haben für manche Gruppen einer Volkswirtschaft eine unangenehme Konsequenz: Importe reduzieren die Gewinne; sie zerstören Arbeitsplätze in den Sektoren, die Importsubstitute herstellen; sie bedrohen die Position von Wirtschaftszweigen und vernichten gar die Existenz. Möglicherweise konzentrieren sich diese sektoralen Auswirkungen in spezifischen Regionen, und schließlich werden Keynesianer darauf verwiesen, daß Importe Absickerverluste darstellen, also einen Verlust an gesamtwirtschaftlicher Nachfrage.

Sollen wir in der Bundesrepublik die Importe verhindern oder zurückdrängen? Sollen wir unsere Wirtschaftszweige wie die Landwirtschaft, Eisen und Stahl, die heimische Kohle, die Werften, Textil und Bekleidung, aber auch neuerdings moderne Wirtschaftszweige wie die Automobilindustrie, die Produktion von Chips, Haushaltselektronik, die Computer-Industrie und die Kommunikationsindustrie vor der ausländischen Konkurrenz schützen? Sollen wir den Wünschen einzelner Wirtschaftszweige nachgeben? Sollen wir uns auf bilaterale Handelsabkommen einlassen und damit in die steinzeitliche Tauschwirtschaft von Asterix und Obelix zurückkehren? In die Zeit der Hinkelsteine? Oder sollen wir uns auf der Importseite auf neue Gegebenheiten in der Weltwirtschaft einrichten? Sollen wir unsere Wirtschaftszweige im Interesse einer internationalen Arbeitsteilung von dem Geschehen in der Weltwirtschaft abhängig machen? Und welche Anpassungsprozesse sind dann bei uns erforderlich?

## **1. Motive für Protektionismus**

Die ökonomische Theorie der Politik macht verständlich, warum es in den Industrienationen zu protektionistischen Maßnahmen kommt.

Dieser Ansatz strebt eine Erklärung des Verhaltens von gesellschaftlichen Gruppen, Parteien und Bürokratien an, die jeweils ihre eigenen Ziele verfolgen. Zentral ist eine Analyse des politischen Prozesses, seiner Bedingungen und seiner Gegebenheiten, denn in diesem politischen Prozeß streben die Gruppen die Durchsetzung ihrer Ziele an. Aus der Kombination der angestrebten Ziele, der relativen Machtposition der Gruppen und den Eigenschaften des politischen Prozesses ergibt sich dann eine gesamtwirtschaftliche Allokation mit recht spezifischen Eigenschaften.

Das im Rahmen der ökonomischen Theorie der Politik entwickelte Interessengruppenmodell (Olson 1965, Baldwin 1984, Frey 1984) erklärt Protektionismus daraus, daß sich eine Industrie als Interessengruppe organisiert und für sie günstige Regelungen im politischen Prozeß durchsetzt. Elemente dieses Erklärungsansatzes sind die Organisationsfähigkeit eines Wirtschaftszweiges, die Bedeutung organisierter Interessen im politischen Abstimmungsprozeß, die prohibitiv hohen Organisationskosten der Konsumenten als Nutznießer der Freihandelsposition und die Rolle von Information für die Formulierung von institutionellen Regelungen und für die Herbeiführung von Entscheidungen. In der Tat muß es für einen Unternehmer - nach Schumpeter definiert als jemand, der neue Faktorkombinationen realisiert - verlockend sein, günstige Rahmenregelungen durchzusetzen und sich beim 'Rent-Seeking' im politischen Raum zu bestätigen. Man hat deshalb auch von einer "Rent-Seeking-Society" (Krueger 1974) - einer "rentensuchenden" Gesellschaft - gesprochen. Zwangsläufig muß dieses Rentensuchen an Bedeutung gewinnen, wenn mehr bürokratische Elemente und diskretionäre Entscheidungen, etwa über Genehmigungen, in einer Volkswirtschaft um sich greifen, wenn also das ordnungspolitische Element geschwächt wird.

Die Organisationsfähigkeit einer Branche variiert mit dem Offenheitsgrad des Marktes. Ist der Marktzugang für potentielle inländische Anbieter gewährleistet, so droht der Zugang eines potentiellen Wettbewerbers. Auch wenn die Produktions- und Kostenbedingungen zwischen den Firmen stark divergieren, wird die Organisierbarkeit gering sein. Schließlich hängt die Organisierbarkeit auch von der

Substitutionskonkurrenz ab. Insgesamt gelten für die Organisierbarkeit von Wirtschaftszweigen ähnliche Bedingungen wie für die Kartellbildung.

Arbeitnehmer sind eine bedeutende Interessengruppe, und der Verlust der Arbeitsplätze in den Branchen der Importersatzgüter läßt die Arbeitnehmer am gleichen Strang ziehen wie die Unternehmer im bedrohten Wirtschaftszweig. Allerdings gilt diese Interessenhomogenität nur im bedrohten Wirtschaftszweig. Denn in einem kapitalreichen Land, das kapitalintensive Produkte exportiert, wird relativ mehr Kapital und weniger Arbeit nachgefragt; durch Aufnahme von Außenhandel muß der Realzins steigen, weil sich das Land auf die Produktion kapitalintensiver Güter spezialisiert; der Reallohn muß nach Außenhandel sinken. Durch protektionistische Maßnahmen für einzelne Sektoren kann man also dem Faktor Arbeit einen Vorteil einräumen und den Reallohn relativ zum Zinssatz erhöhen, sicherlich aber nicht zur Freude der Unternehmen in den nicht bedrohten Wirtschaftszweigen.<sup>1</sup>

Neben dem Interessengruppenmodell sind eine Reihe anderer Erklärungsansätze zu nennen wie das internationale Verhandlungsmodell, das-status-quo Modell und das Stimmenzahlmodell (adding-machine model), das auf die Stimmenmacht eines Wirtschaftszweiges abstellt (Baldwin 1984).

Protektionistische Tendenzen sind aber auch nicht unabhängig von der insbesondere in den siebziger Jahren in den Industrienationen betriebenen Beschäftigungspolitik zu sehen. Sichert man die Beschäftigung stark ab, so läßt sich Vollbeschäftigung nur erreichen, wenn Nominal- und Reallöhne sehr flexibel sind, wie auch das Beispiel Japan zeigt, wo in der Zeit von 1973 bis 1984 5 Mio. neue Arbeitsplätze geschaffen worden sind. Wenn die Nominallöhne nach unten flexibel sind, so läßt sich das Beschäftigungsproblem in Grenzen halten, wenn der Kündigungsschutz nicht stark entwickelt ist. In den USA ist im gleichen Zeitraum ein Plus von 20 Mio. Arbeitsplätzen zu verzeichnen. Ist sowohl der Nominallohn fixiert als auch der Kündigungsschutz stark entwickelt, so wird Arbeitslosigkeit induziert. Die

Bundesrepublik hat in der Zeit von 1973-1984 1,7 Mio. Arbeitsplätze verloren. Eine Beschäftigungspolitik mit starker Absicherung der individuellen Arbeitsplätze bei gleichzeitiger Rigidität der Nominal- oder Reallöhne erhöht den Druck zu Protektion. Die europäischen Industrienationen sind unflexibel geworden, und Protektionismus taucht oft als Zwilling einer keynesianischen Beschäftigungspolitik auf.

## 2. Die Importstruktur

Die Bundesrepublik importiert pro Jahr Güter im Wert von 463,8 Mrd. DM (1985). Der Löwenanteil der Importgüter kommt aus den entwickelten Marktwirtschaften (74,4 v.H., 1985), etwa 5 v.H. aus sozialistischen Ländern und etwa 20 v.H. aus Entwicklungsländern einschließlich der OPEC, die für 6 v.H. verantwortlich ist<sup>2</sup> (Tabellen 1 und 2).

Sieht man von den erdölexportierenden Ländern ab, so bestreiten aus der Gruppe der nicht-industrialisierten Länder die sog. NICs, die Newly Industrialized Countries,<sup>3</sup> 7,12 v.H. der deutschen Importe und die anderen Entwicklungsländer 7,22 v.H. (Tabellen 2 und 3).

Den prozentualen Anteil einzelner Ländergruppen an den Importen *pro Gütergruppe* zeigt Tabelle 3:

- Bedeutendere Anteile erreichen die NICs bei den Nahrungsmitteln (12,63 v.H. der Nahrungsmittelimporte), bei Rohstoffen (11,39 v.H.), bei Getränken und Tabak (15,78 v.H.) und bei den sonstigen bearbeiteten Waren (Möbel, Bekleidung, Schuhe, Foto; 20,68 v.H.).
- Die Entwicklungsländer erreichen 12,7 v.H. bei den Rohstoffen, 19,7 v.H. bei den Nahrungsmitteln und 20,6 v.H. bei den mineralischen Brennstoffen.

Die Anteile der Importe nach Gütergruppen und nach regionaler Herkunft *an den Gesamtimporten* sind in Tabelle 4 verzeichnet. Auf Fertigwaren (SITC 5-8) entfallen 1985 59,34 v.H. und auf Primärpro-

dukte (SITC 0-4) 39,38 v.H. (2,74 v.H. nicht zugewiesen). Bei den Fertigprodukten machen chemische Produkte 8,9 v.H., Maschinen und Ausrüstung 22,85 v.H. der Gesamtimporte aus. Bei den Primärprodukten sind 19,88 v.H. der Gesamtimporte Brennstoffe und 6,86 v.H. Erze und Metalle (Tabelle 4).

Die entwickelten Marktwirtschaften (OECD) beziehen 27,7 v.H. (1984) der Gesamtimporte aus den Entwicklungsländern. Bei den Erdölimporten liegt der Anteil der Entwicklungsländer (einschließlich OPEC) am gesamten Erdölimport der Marktwirtschaften bei 60,3 v.H., bei den Fertigwaren jedoch wesentlich niedriger (Chemische Erzeugnisse 6,6 v.H., bearbeitete Waren 17,4 v.H.; vgl. Tabellen 5 und 6).

### **3. Protektionistische Maßnahmen der Industrieländer**

Die Importstruktur der Bundesrepublik und der anderen Industrieländer kann bestenfalls einen ersten Eindruck davon vermitteln, bei welchen Produkten die Entwicklungsländer derzeit wettbewerbsfähig sind. Denn die Daten über die Importe reflektieren auch die existierenden Handelshemmnisse. Produkte, die durch handelsbeschränkende Maßnahmen geschützt sind, werden niedrigere Importe ausweisen. Damit stellt sich die Frage, wie stark die einzelnen Wirtschaftszweige in den Industrienationen vom internationalen Wettbewerb abgeschottet sind. Bei diesem Schutz vor Wettbewerb von außen sind Zölle, nicht-tarifäre Handelshemmnisse und nationale Subventionen zu unterscheiden.

Zölle stellen heutzutage nicht mehr das entscheidende Handelshemmnis dar. 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 (OECD 1985). Allerdings sind die Zollsätze für die Fertigwaren der Entwicklungsländer langsamer gefallen und liegen derzeit mit 7,9 v.H. über dem Durchschnittszollsatz für die OECD (5,8 v.H.). Dieses Differential hat nach der Tokyo-Runde zugenommen, da die Zollsätze auf Schuhe, Lederartikel, Textilien und Bekleidungszubehör weniger stark reduziert wurden (OECD 1985, S.171).

Nichttarifäre Handelshemmnisse haben dagegen eine zunehmende Bedeutung erhalten. Das neue Multifaserabkommen<sup>4</sup> von 1982 hat sich auf viele Entwicklungsländer negativ ausgewirkt. Bei Stahl, Schuhen und Haushaltselektronik sind neue mengenmäßige Beschränkungen eingeführt worden. Der Stahlbereich ist im wesentlichen durch ein Quotensystem gem. Art. 58 EKS-Vertrag aus dem Wettbewerb herausgenommen worden. Auch sei auf das US Orderly Marketing Agreement für Farbfernsehgeräte verwiesen. Während in der EG der Zolltarif einheitlich gegenüber Drittländern ist, können Mengenbeschränkungen auch national eingesetzt werden. Einmal gilt eine Großvaterklausel für Kontingente, die vor Beginn der gemeinsamen Handelspolitik bestanden.<sup>5</sup> Zum anderen können bei starken Importerhöhungen Mengenbeschränkungen auf EG-Ebene oder national eingesetzt werden, und zwar in der Regel durch die Kommission, aber auch durch die einzelnen Länder mit nachträglicher Genehmigung der Kommission.

Die mengenmäßigen Selbstbeschränkungsabkommen haben nicht nur die verblüffende Konsequenz, daß die mit der Limitierung der Importmengen verknüpften Renten im Exportland verbleiben. Beispielsweise wird geschätzt, daß die Stahlindustrie Japans auf diese Weise einen jährlichen Transfer in Höhe von 200 Mio. US\$ erfährt (OECD 1985, S.14). Die Mengenregelungen haben Verlagerungseffekte zur Folge, da neue, in den Mengenabkommen nicht erfaßte Anbieter die Mengenbegrenzungen unterlaufen (etwa Korea und Taiwan im Falle Japans). Über kurz oder lang müssen diese neuen Anbieter ebenfalls in das Mengenabkommen einbezogen werden. Damit aber bringen diese Regelungen erhebliche Unsicherheit in den internationalen Handel, und diese Unsicherheit schadet der internationalen Arbeitsteilung. Außerdem schrecken sie Entwicklungsländer ab, Industrie zu entwickeln, wenn über deren Exportchancen das Damoklesschwert einer Mengenbeschränkung schwebt.

Die variablen Abschöpfungen der europäischen Gemeinschaft bei Agrarprodukten stellen zusammen mit der Subventionierung der Agrarexporte, welche den Preis auf unter Weltmarktniveau herunter-schleust, und anderen Subventionen im Agrarbereich ein weiteres

Handelshemmnis insbesondere für die Entwicklungsländer dar. In Europa haben die Selbstversorgungsgrade an wichtigen landwirtschaftlichen Produkten (Butter, Milch, Getreide, Rindfleisch, Zucker, neuerdings Olivenöl) in den letzten 15 Jahren von einem Niveau bei etwa 90 v.H. stark zugenommen und mittlerweile etwa 130 v.H. erreicht.

Nationale Subventionen sind eine weitere protektionistische Maßnahme. Schätzungen beziffern die deutschen Subventionen auf 101,8 Mrd.DM pro Jahr und die direkten Finanzhilfen auf 67,7 Mrd.DM (Schmidt et al. 1984, S.109). Man kann davon ausgehen, daß ein beachtlicher Teil der Subventionen den Prinzipien der internationalen Arbeitsteilung zuwiderläuft. Die sektorale Inzidenz der Subventionen betrifft neben dem Agrarbereich die Kohle, den Stahlbereich und die Werften. Diese Subventionierung überlagert sich mit dem Quotensystem wie beim Stahl - für die europäische Stahlindustrie werden die Subventionen für den Zeitraum 1975-1985 auf 100 Mrd.US\$ beziffert - oder mit Einfuhrkontingenten wie der Kohle.

Ein Gesamtbild der effektiven Protektion ergibt sich aus einer Studie des Instituts für Weltwirtschaft (Witteler 1986). Berechnet wird eine sog. effektive Protektionsrate, die angibt, um wieviel sich die Wertschöpfung einer Branche durch die Protektion im Vergleich zur Wertschöpfung bei Freihandel erhöht. Während diese effektive Protektionsrate etwa bei dem Stahl- und Leichtmetallbau vernachlässigbar ist, beträgt sie 45,4 v.H. bei den Luft- und Raumfahrzeugen, 58 v.H. bei Eisen und Stahl, 73 v.H. bei Textilien, 122,9 v.H. bei Bekleidung und 336,8 v.H. bei der Kohle (Witteler 1986, S.140).

Wie es die ökonomische Theorie der Politik nahelegt, sind besonders Wirtschaftszweige der Industrienationen geschützt, die durch einen hohen Arbeits-Output Koeffizienten, eine große Zahl in der Regel wenig qualifizierter Arbeitnehmer, eine kleine Anzahl von Unternehmen, geringes Wachstum, große Importpenetration und historisch große Protektion gekennzeichnet sind. Zu den eher traditionell geschützten Bereichen wie Textilien, Bekleidung, Schuhe, Stahl und Schiffbau gesellen sich zunehmend "modernere" Wirtschaftszweige wie die Automobilindustrie, Haushaltselektronik und Computer-Industrie.

Auch eine Reihe merkantilistischer Maßnahmen der Exportförderung sind eher einer feineren Version des Protektionismus zuzurechnen.

#### 4. Komparative Vorteile der Entwicklungsländer

Die Protektion einzelner Wirtschaftszweige in der Bundesrepublik ist mit den Exportchancen der Entwicklungsländer zu kontrastieren.

Trotz Protektion in den Industrienationen haben die Entwicklungsländer ohne Erdöl den Anteil ihrer Produkte an den Importen der OECD von 7,3 v.H. (1975) auf 14 v.H. (1984) gesteigert (OECD 1985, S.171 f.). Von 1970 bis 1983 gelingt den Entwicklungsländern (ohne Ölexporteure) eine Versiebenfachung der nominalen Exporte (Unctad 1985, Tabelle A. 1/4 S. A 2). Bei einigen Gütern ist eine geringere Zunahme zu verzeichnen: Eine Verdoppelung bei Nicht-Eisen-Metallen, eine Verdreifachung bei Nahrungsmitteln, landwirtschaftlichen Rohprodukten und Kunstdüngern sowie eine Versechsfachung bei Textilprodukten. Bei Eisen und Stahl, chemischen Produkten und Fertigwaren (manufactured goods) ist dagegen etwa eine Verzehnfachung festzustellen, bei Maschinen und Brennstoffen sogar ein Anstieg um etwa das 23fache (Unctad 1985, Tabellen A. 1 ff.). Die Entwicklungsländer haben also durchaus Chancen in der internationalen Arbeitsteilung.

Ein zentraler Erklärungsansatz der internationalen Spezialisierung ist nach wie vor die Theorie der Ausstattungsvorteile, etwa verstanden 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.

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.

Bei den Industrieprodukten findet ein Umschichtungsprozeß in der Weltwirtschaft statt. Standardisierte Industrieprodukte, 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 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 elektronischer Industrie (Datenverarbeitung)] festzustellen.

Neben diesen Prozessen in den Entwicklungsländern gehen den Industrienationen Wettbewerbsvorteile in ihren bisherigen Exportbereichen aufgrund von internen Entwicklungstendenzen verloren wie dem Bewußtsein 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 Massenerbeitskräften bringt.

##### **5. Die internationale Arbeitsteilung - ein Nullsummenspiel?**

Die Industrienationen lassen die Entwicklungsländer auf den Feldern, auf denen sie komparative Produktionsvorteile errungen haben, in der internationalen Arbeitsteilung nicht zum Zug kommen. Begründet wird dies im Sinne der ökonomischen Theorie der Politik mit den Nachteilen, die einigen Gruppen bei uns erwachsen. Aber was sind die Opportunitätskosten protektionistischer Maßnahmen?

Aus weltwirtschaftlicher Sicht bedeutet Protektionismus, daß die Vorteile der internationalen Arbeitsteilung nicht ausgeschöpft werden. Für die Welt als Gesamtheit ist Außenhandel eine Quelle des Produktivitätsfortschritts, da Produkte an den günstigsten Orten der Produktion hergestellt werden, Märkte erweitert werden, und Größendegressionen auftreten. Abschottung bedeutet ineffiziente Produktion und damit eine Ressourcenvergeudung. Es wird geschätzt, daß protektionistische Maßnahmen der OECD, die einer Zollerhöhung von 15 v.H. gleich kämen, in den (nicht-erdölexportierenden) Entwicklungsländern das Bruttosozialprodukt bis 1995 um 3,4 v.H. reduzieren würden (OECD 1985, S.19).

Will man die Exportchancen der Entwicklungsländer nicht voll zum Zug kommen lassen und weicht man vom Prinzip der internationalen Arbeitsteilung zur Organisation der Weltwirtschaft ab, dann kommt man nicht umhin, einen internationalen Transfer in Gang zu setzen, etwa durch eine Besteuerung der Transaktionen im "Norden" und eine Subventionierung des "Südens". Eine solche Politik weist aber alle Nachteile von Transfersystemen auf: Langfristig werden falsche Anreize für die internationale Spezialisierung gesetzt, die Transaktionskosten sind hoch, da eine Bürokratie entsteht, und die derzeit in einigen Regionen der Welt wie in China akzeptierte Dezentralisierung als Organisationsprinzip der Weltwirtschaft geht verloren.

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 Zinsdienst nur leisten und die Schulden zurückzahlen, wenn es Handelsbilanzüberschüsse (oder Leistungsbilanzüberschüsse vor Verrechnung der Zinszahlung) erzielt, also wertmäßig mehr exportiert als es importiert. Denn nur auf diese Weise lassen sich Devisen verdienen. Den Überschüssen in der Handelsbilanz der Schuldnerländer müssen also Defizite in den Handelsbilanzen der Gläubigerländer, d.h. der Industrienationen, gegenüberstehen. Die Gläubigerländer müssen die Importe hereinlassen, sonst läßt sich das Transferproblem nicht lösen. Bei einer derzeitigen weltweiten Verschuldung der Entwicklungs- und Schwellenländer von etwa 1.000 Mrd.US\$ müßte der Importüberschuß der Industrieländer, der den Zinsdienst der verschuldeten Länder finanziert, rund 100 Mrd.US\$ betragen; 1985 lag jedoch nur ein Handelsbilanzüberschuß der Entwicklungsländer von ca. 13 Mrd.US\$ vor.<sup>6</sup>

Die bisherigen Argumente haben eher an die Verantwortung gegenüber den Entwicklungsländern appelliert. Aber auch aus ureigenen Motiven der Industrieländer kann ein Protektionismus nicht als eine sinnvolle Strategie angesehen werden.

Die internationale Arbeitsteilung ist kein Nullsummenspiel. Im Gegenteil. Auch dann, wenn die Industrienationen sich an geänderte Produktionsbedingungen in der Welt anpassen müssen, verbleiben ihnen Vorteile aus der internationalen Arbeitsteilung. Umgekehrt: Protektionistische Maßnahmen schaden den Industrienationen selbst, da dann die Effizienzvorteile nicht ausgeschöpft werden. Nach der bereits erwähnten Studie der OECD würde eine Erhöhung des Zolls um 15 v.H. (bzw. eine äquivalente Maßnahme) nicht nur den Entwicklungsländern zum Nachteil gereichen, sondern in der OECD bis 1995 eine Sozialproduktsreduzierung um 3,3 v.H. bewirken (OECD 1985, S.19). 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 kann durch Außenhandel das eine Land gewinnen, ohne daß das andere Land verliert.

Es gibt aber auch noch ein anderes Argument, warum der internationale Austausch kein Nullsummenspiel sein muß, nämlich die These des intrasektoralen Handels: Die Industrienationen tauschen zunehmend ähnliche Güter, also Güter der gleichen Wirtschaftszweige aus. Diese Produkte sind entweder nicht ganz homogen im Urteil der Verbraucher, so daß die Produktdifferenzierung den intraindustriellen Handel erklärt. Oder die Produkte werden mit ähnlichen Produktionsverfahren erstellt (Automobile), und Größendegressionen bringen Spezialisierungsvorteile aus großen Märkten. Etwa die Hälfte des Handels zwischen den Industrienationen vollzieht sich heute als intraindustrieller Handel; und dieser intrasektorale Handel hat in den letzten zwanzig Jahren zugenommen.

Nach der These des intrasektoralen Handels bedeutet eine Zunahme der internationalen Arbeitsteilung 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 die NICs - die 'Newly Industrialized Countries' - neue Märkte in der Welt erobern, dann folgt daraus nicht notwendigerweise, daß anpassungsfähige Anbieter aus den Industrienationen verdrängt werden; vielmehr kann im gleichen Wirtschaftszweig ein zusätzlicher internationaler Austausch entstehen. Die These des intrasektoralen Handels ist ein weiteres Argument dafür, daß die internationale Arbeitsteilung kein Nullsummenspiel sein muß, bei dem das eine Land gewinnt, 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.

Das protektionistische Land erleidet aber einen weiteren Nachteil: Auf lange Sicht wird der geschützte Wirtschaftszweig "erlahmen" und

"verkrusten", da nicht die frische Brise der Weltwirtschaft durch die ökonomische Landschaft bläst, sondern nur ein eher nationaler Wind durch das oft morsche Gebälk eines geschützten und langfristig maroden Wirtschaftszweiges weht. Die Anreize zur Innovation, zur Strukturveränderung werden reduziert, und langfristig koppelt man einen Sektor aus der internationalen Innovation aus.

Schließlich stellt sich die Frage, inwieweit die Bundesrepublik als exportorientiertes Land protektionistische Wege gehen kann. Immerhin liegt die Exportquote bei 34 v.H., d.h. ein Drittel unseres Güterberges geht in die Welt - im Vergleich zu 16 v.H. bei Japan und 7 v.H. bei den USA. Protektionistische Maßnahmen bei uns sind nicht nur deshalb bedenklich, weil länderweise direkte Retorsionsmaßnahmen gegen unsere Produkte erfolgen, sondern weil ein allgemeines Klima protektionistischer Tendenzen insgesamt unsere Exportchancen beeinträchtigen muß.

## **6. Konsequenzen für eine strategische Handelspolitik**

Welche handelspolitische Strategie sollen die Industrienationen verfolgen, wenn sie mehr Freihandel in der Welt verwirklichen wollen? Folgt man spieltheoretischen Vorstellungen, so befindet sich die (Frei-)Handelspolitik der einzelnen Handelspartner in einem Gefangenendilemma. In einem Zwei-Länder-Beispiel könnten beide Länder insgesamt ihre Wohlfahrtssituation in eine Freihandelsituation verbessern, aber es gibt keine Anreize für das einzelne Land in einem nicht-kooperativen Spiel die Freihandelsituation zu wählen.

Diese Aussage ist aber unter einer Reihe von Bedingungen zu relativieren. Einmal finden handelspolitische "Spiele" einschließlich einer sektoralen Industriepolitik oder eines "industrial targeting" (Krugman 1984) kontinuierlich in der Zeit statt, so daß die handels- (und industrie-)politischen Entscheidungen der einzelnen Handelspartner deren Reputation in bezug auf Kooperation beeinflußt. Damit kann das einzelne Land ein Interesse haben, sich kooperativ zu verhalten. Gewinne und Verluste aus handelspolitischen und internationalen indu-

striepolitischen Spielen stellen sich gegebenenfalls langfristig anders dar als kurzfristig. Zum anderen kann es dominierende Handelspartner (Großbritannien im 19. Jahrhundert; USA in den fünfziger und sechziger Jahren) geben, die ihre Position durchsetzen können. Ein solcher dominierender Spieler ist infolge seines Drohpotentials in der Lage, durch seine Vorleistung für Freihandel auch die anderen Länder zu einer Freihandelspolitik zu bewegen.

Die Möglichkeit, eine Freihandelssituation zu etablieren, hängt auch von den institutionellen Regelungen der Weltwirtschaft ab. Das GATT kann als ein institutionelles Arrangement interpretiert werden, das Anreize reduziert, "mehr" Protektionismus anzuwenden (Klepper 1986); es stellt sich damit die Frage, ob es für die internationale Arbeitsteilung sinnvoll ist, die Meistbegünstigtenklausel für "neue" bi- oder multilaterale Freihandelsabkommen lediglich als Option für Nichtbeteiligte einzuräumen und damit das Konzept von "offenen" Liberalisierungsclubs zu verfolgen (Giersch 1985).

Bei der Überlegung über die Strategie der Handelspolitik können die Industrieländer ihre eigenen Vorteile aus einer verstärkten internationalen Arbeitsteilung, auch im Hinblick auf den intrasektoralen Handel, ansetzen und damit gelassen an die Verhandlungen über den Abbau von nichttarifären Hemmnissen herangehen, insbesondere wenn man die Langfristigkeit der negativen Auswirkungen protektionistischer Tendenzen auch für das eigene Land in Betracht zieht. Wie heißt es bei Adam Smith, dem Vater der Nationalökonomie vor gut 200 Jahren: "Mit Glas, Heizböden und Heizwänden kann man sehr gute Trauben in Schottland ernten, und sehr guter Wein kann aus ihnen auch gemacht werden - etwa zum dreißigfachen Preis, zu dem mindestens gleich guter Wein von anderen Ländern herbeigebracht werden kann. Wäre es ein vernünftiges Gesetz, den Import aller ausländischen Weine zu verbieten, nur um die Anfertigung von Bordeaux und Burgunder in Schottland zu ermutigen?"

**Anmerkungen**

- 1) Protektionistische Maßnahmen zugunsten eines Bereichs der Imports Substitute verschlechtern die Wettbewerbsposition der anderen Imports Substitute des Exportbereichs durch zwei Mechanismen. Einmal werden die Faktorpreise auf einem zu hohen Niveau gehalten. Zum anderen wird die heimische Währung aufgewertet, da die Nachfrage nach Importen und damit nach Devisen eingeschränkt wird. Die Aufwertung aber macht den Exportbereich, die nicht geschützten Imports Substitute und auch die geschützten Imports Substitute weniger wettbewerbsfähig. Die Aufwertung schränkt den Bereich der handelbaren Güter (Exportbereich plus Bereich der Imports Substitute) ein und dehnt in der Regel den Bereich der nicht handelbaren Güter aus. Damit wirkt eine protektionistische Maßnahme, etwa ein Mengenkontingent, zugunsten eines Sektors umgekehrt wie eine Unterbewertung der Währung, also ein auf die gesamte Volkswirtschaft ausgerichteter Wechselkursprotektionismus. Vgl. Corden (1985).
- 2) Der bedeutendere Teil der Erdölimporte wird entweder von Erdölproduzenten geliefert, die nicht der OPEC angehören, oder wird "indirekt" über Rotterdam importiert.
- 3) Zu den neu industrialisierten Ländern zählen Argentinien, Brasilien, Hongkong, Mexiko, Südkorea, Uruguay und die europäischen Länder Griechenland, Jugoslawien, Portugal und Spanien.
- 4) Das Multifaserabkommen sieht beispielsweise nationale Kontingente für bestimmte Textilprodukte vor.
- 5) Beispiele sind etwa die Beschränkung der Autoimporte nach Italien auf 300.000 Stück oder oder die Sonderstellung der deutschen Kohle.
- 6) Der Überschuß der Entwicklungsländer von 13 Mrd.US\$ resultiert aus der Differenz des Exportwerts (fob) von 300 Mrd.US\$ und des Importwerts (fob) von 313 Mrd.US\$. Drückt man den Importwert einschließlich der Transport- und Versicherungskosten (cif) aus, so beläuft sich der Importwert der Industrienationen auf 351 Mrd.US\$ und das Defizit der Industrienationen auf ca. 51 Mrd.US\$. Diese Größe ist allerdings nicht relevant für die Lösung des Verschuldungsproblems.

**Literaturverzeichnis**

- Agarwal, J.P.; Dippl, M.; Langhammer, R.J. (1985), EC Trade Policies Towards Associated Developing Countries. Barriers to Success, Kieler Studien, Tübingen, Mohr.
- Balassa, B. (1984), "Trade between Developed and Developing Countries: The Decade Ahead", in: OECD, Economic Studies, No.3, S.7-25.
- Balassa, B. und Michafopoulos, C. (1985), Liberalizing Trade between Developed and Developing Countries, Journal of World Trade Law, 20, S.3-28.
- Baldwin, R.E. (1984), "Trade Policies in Developed Countries", in: Jones, R.W. und Kenen, P.B. (Hrsg.), Handbook of International Economics, Amsterdam, S.571-619.
- Bottomley, A.; Berka, M. und Carpenter, C. (1982), Three Categories of Trade Advantage between Developing and Developed Countries, Indian Economic Journal, 29, S.79-92.
- Corden, W.M. (1985), Protection, Growth and Trade: Essays in International Economics, Oxford, Blackwell, S.271-287.
- Faust, K. (1984), Veränderungen der deutschen Außenhandelsstruktur im internationalen Vergleich, Ifo-Schnelldienst 20/84, S.13-23.
- Frey, B.S. (1984), International Political Economics, Oxford.
- Giersch, H. (1981), "Problems of Adjustment to Imports from Less-Developed Countries", in: S. Grassman und E. Lundberg (Hrsg.), "The World Economic Order? Past and Prospects", London, S.265-288.
- Giersch, H. (1985), Perspectives on the World Economy, Weltwirtschaftliches Archiv, 121, S.409-426.
- Grassman, S.; Lundberg E. (1981), The World Economic Order - Past and Prospect, London, MacMillan.
- Herdmann, U.; Weiss, F.D. (1985), Wirkungen von Subventionen und Quoten - Das Beispiel der EG-Stahlindustrie, Die Weltwirtschaft, Heft 1, S.101-113.
- Klepper, G. (1986), The Next GATT Round: Bilateralism versus Multilateralism?, Intereconomics, Sept./Okt. 1986, S.232-238.
- Krueger, A.O. (1974), The Political Economy of the Rent-Seeking Society, American Economic Review, 64, S.291-303.
- Krugman, P.R. (1984), The US Response to Foreign Industrial Targeting, Brookings Paper on Economic Activity, S.77-121.
- Langhammer, R.J.; Spinanger, D. (1984), Wirtschaftliche Zusammenarbeit zwischen den Entwicklungsländern, Kieler Studien, Tübingen, Mohr.

- OECD (1985), *Costs and Benefits of Protection*, Paris.
- Olson, M. (1965), *The Logic of Collective Action, Public Goods and the Theory of Groups*, Harvard University Press, Cambridge, Mass.
- Schmidt, K.D. et al. (1984), *Im Anpassungsprozeß zurückgeworfen. Die deutsche Wirtschaft vor neuen Herausforderungen*, Kieler Studien, Tübingen, Mohr.
- Schmidt, K.D. (1986), *Weltwirtschaftlicher Strukturwandel und Beschäftigung - Optionen in einer offenen Wirtschaft*, Mitteilungen aus der Arbeitsmarkt- und Berufsforschung, Februar 1986, S.172-179.
- Siebert, H. (1986), "Entwicklungslinien der Weltwirtschaft, stilisierte Fakten und Ansätze zur Erklärung", in: *Quartalshefte der Girozentrale Wien IV/1986 - I/1987*, (in Vorbereitung).
- Spinanger, D. (1985), *Protektion im internationalen Handel mit Textilien und Bekleidung - Auswirkungen des Multifaserabkommens*, Die Weltwirtschaft, Heft 1, S.133-145.
- Spinanger, D. und Zietz, J. (1986), *Sollte das Multifaserabkommen fortbestehen?* Wirtschaftsdienst, Februar 1986, S.87-92.
- UNCTAD (1982), *Protectionism and Structural Adjustment*, UN-Publications, N.Y.
- UNCTAD (1986), *Protectionism and Structural Adjustment*, Bulletin 219 (Februar 1986), S.7-12; Bulletin 222 (Mai 1986), S.1-6.
- Weiss, F.D. (1985), *Importrestriktionen der Bundesrepublik Deutschland*, Die Weltwirtschaft, Heft 1, S.88-100.
- Weiss, F.D. (1986), *A Political Economy of European Community Trade Policy Against the Less Developed Countries*, Paper presented at the First European Economic Association Congress.
- Witteler, D. (1986), *Tarifäre und nichttarifäre Handelshemmnisse in der Bundesrepublik Deutschland - Ausmaß und Ursachen*, Die Weltwirtschaft, Heft 1, S.136-155.
- Wolter, F. (1980), *The Impact of Manufactured Imports from Developing Countries in the Federal Republic of Germany*, Kieler Arbeitspapiere, Nr.99, Kiel.

**Tabelle 1:**

Importe der Bundesrepublik nach Gütergruppen und Herkunftsregionen 1985 (in Millionen DM, Gütergruppen nach SITC-Rev. II)

	Nahrungs- mittel (0)	Getränke u. Tabak (1)	Roh- stoffe (2)	Mineral. Brenn- stoffe (3)	Öle, Fette (4)	Chem. Erzeug- nisse (5)	Bearb. Waren (6)	Maschi- nenbau (7)	Sonstige bearbeit. Waren (8)	anderweitig nicht erfaßt. Waren (9)	insge- samt Summe
Europa	20.011	3.244	15.839	63.520	1.327	34.261	62.645	70.857	36.960	8.643	326.308
Afrika	3.592	159	2.292	18.671	100	348	2.204	164	676	607	28.813
Amerika	8.477	983	9.661	4.354	429	4.781	4.665	15.263	3.749	2.269	54.631
Asien	2.563	216	2.183	5.524	832	1.681	5.152	19.577	11.494	933	50.156
Australien/ Ozeanien	677	0	1.907	112	66	188	256	93	25	299	3.623
SUMME	44.320	4.602	31.881	92.182	2.755	41.260	74.921	105.954	52.904	13.031	463.810

Quelle: Statistisches Bundesamt Wiesbaden, Fachserie 7, Reihe 8, 1985, Außenhandel nach dem internationalen Warenverzeichnis für den Außenhandel (SITC-Rev. II) und Ländern (Spezialhandel)

Tabelle 2:

Importe der Bundesrepublik nach Gütergruppen (SITC-Rev. II) und Ländergruppen 1985 (Importe pro Gütergruppe in 1.000,00 DM)

	Nahrungs- mittel	Getränke u. Tabak	Rohstoffe	Mineral. Brennstoffe	Öle, Fette	Chem. Erzeugn.	Bearbeitete Waren	Maschinen- bau	Sonstige bearbeitete Waren	anderweitig nicht erfaß- te Waren	insge- samt
	(0)	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(0)-(9)
Industrialisierte Länder *)	27.747.780	3.327.691	21.880.068	51.041.420	1.500.566	37.889.792	60.633.895	95.620.009	34.822.094	10.665.658	345.136.045
Neue industr. Länder (NICs)**)	5.598.358	726.107	3.630.736	983.083	206.780	1.322.360	5.828.281	7.928.147	10.938.795	685.220	33.033.724
- Europa	2.059.566	384.456	755.227	715.669	27.320	785.050	3.843.109	4.236.560	5.020.238	464.203	13.517.552
- Amerika	3.398.944	239.541	2.754.520	263.677	175.447	361.380	985.070	637.402	182.032	57.953	9.015.469
- Asien	139.848	102.110	120.989	3.737	4.013	175.930	1.000.102	3.054.185	5.736.525	163.064	10.500.703
Erdölexportierende Länder	764.389	26.187	393.375	25.484.836	250.767	159.875	555.111	252.344	80.002	234.768	28200.735
- Afrika	105.537	2.715	66.549	16.687.468	997	38.209	54.400	14.745	2.150	30.454	17002.305
- Amerika	257.570	272	55.251	3.380.160	4.262	15.537	68.583	2.029	552	6.484	3790.700
- Asien	401.282	23.200	271.575	5.417.208	245.508	106.129	432.128	235.570	77.300	197.830	7407.730
Entwicklungsländer (ohne NICs)	8.753.768	407.477	4.056.292	1.711.169	567.557	310.361	4611.542	1452.808	3957.568	485.994	33483.862
- Europa	642.712	97.256	243.438	27.727	6.762	29.457	586.077	94.020	1543.540	38.440	3309.429
- Afrika	3.111.497	153.692	1.614.800	1.547.093	98.518	98.748	1201.607	118.124	655.776	47.192	8647.936
- Amerika	3.347.189	70.673	839.510	63.218	91.677	82.483	1048.102	239.023	32.813	39.919	5637.534
- Asien	1.390.174	85.852	1.015.525	73.131	326.778	99.527	1660.294	1001.565	1725.036	106.625	14866.021
- Australien/ Ozeanien	262.196	4	343.019	0	43.822	146	115.462	76	403	257.818	1022.942
Planwirtschaften	1.713.717	124.993	1.920.607	12.952.915	68.918	1577.183	3292.716	877.050	3105.960	675.481	26309.540

(\*) vgl. Tabelle 2.

Quelle: Eigene Berechnungen; Statistisches Bundesamt Wiesbaden, Fachserie 7, Reihe 8, 1985, Außenhandel nach dem internationalen Warenverzeichnis (SITC-Rev. II) und Ländern (Spezialhandel), Stuttgart: Kohlhammer.

**Tabelle 3:**

Importe der Bundesrepublik nach Gütergruppen (SITC-Rev. II) und Ländergruppen (\*) 1985  
(in v.H. der Importe pro Gütergruppe)

	Nahrungs- mittel (0)	Getränke u. Tabak (1)	Roh- stoffe (2)	Mineral. Brenn- stoffe (3)	Öle, Fette (4)	Chem. Erzeug- nisse (5)	Bearb. Waren (6)	Maschi- nenbau (7)	Sonst. bearbeit. Waren (8)	anderweitig nicht er- faßte Waren (9)	insge- samt (0)-(9)
Industrialisierte Länder	62,61	72,31	68,63	55,37	54,47	91,83	80,93	90,25	65,82	81,85	74,41
Neue industrial. Länder (NICs)	12,63	15,78	11,39	1,06	7,51	3,20	7,78	7,48	20,68	5,26	7,12
- Europa	4,65	8,35	2,37	0,78	0,99	1,90	5,13	4,00	9,49	3,56	2,91
- Amerika	7,67	5,20	8,64	0,28	6,37	0,88	1,31	0,60	0,34	0,44	1,94
- Asien	0,32	2,22	0,38	0,00	0,15	0,43	1,33	2,88	10,84	1,25	2,26
Erdölexportierende Länder	1,72	0,57	1,23	27,65	9,10	0,39	0,74	0,24	1,50	1,80	6,08
- Afrika	0,24	0,06	0,21	18,10	0,04	0,09	0,07	0,01	0,00	0,23	3,67
- Amerika	0,58	0,01	0,17	3,67	0,15	0,04	0,09	0,00	0,00	0,05	0,82
- Asien	0,91	0,50	0,85	5,88	8,91	0,26	0,58	0,22	0,15	1,52	1,60
Entwicklungsländer (ohne NICs)	19,75	8,85	12,72	1,86	20,60	0,75	6,16	1,37	7,48	3,73	7,22
- Europa	1,45	2,11	0,76	0,03	0,25	0,07	0,78	0,09	2,92	0,29	0,71
- Afrika	7,02	3,34	5,07	1,68	3,58	0,24	1,60	0,11	1,24	0,36	1,87
- Amerika	7,55	1,54	2,63	0,07	3,33	0,20	1,40	0,23	0,06	0,31	1,22
- Asien	3,14	1,87	3,19	0,08	11,87	0,24	2,22	0,95	3,26	0,82	3,21
- Australien/ Ozeanien	0,59	0,00	1,08	0,00	1,59	0,00	0,15	0,00	0,00	1,98	0,22
Planwirtschaften	3,87	2,72	6,02	14,05	2,50	3,82	4,39	0,83	5,87	5,18	5,67

(\*) vgl. Tabelle 2.

Quelle: Eigene Berechnungen; Statistisches Bundesamt Wiesbaden, Fachserie 7, Reihe 8, 1985, Außenhandel nach dem internationalen Warenverzeichnis (SITC-Rev. II) und Ländern (Spezialhandel), Stuttgart: Kohlhammer.

**Tabelle 4:**

Importe der Bundesrepublik nach Gütergruppen und Herkunftsregionen 1985 (in v.H. des Gesamtimportwertes, Gütergruppen nach SITC-Rev. II)

	Nahrungs- mittel (0)	Getränke u. Tabak (1)	Roh- stoffe (2)	Mineral. Brenn- stoffe (3)	Öle, Fette (4)	Chem. Erzeug- nisse (5)	Bearb. Waren (6)	Maschi- nenbau (7)	Sonstige bearbeit. Waren (8)	anderweitig nicht erfaß. Waren (9)	insge- samt Summe
Europa	6,25	0,70	3,41	13,70	0,29	7,39	13,51	15,28	7,97	1,86	70,35
Afrika	0,77	0,03	0,49	4,03	0,02	0,08	0,48	0,04	0,15	0,13	6,21
Amerika	1,83	0,21	2,08	0,94	0,09	1,03	1,01	3,29	0,81	0,49	11,78
Asien	0,55	0,05	0,47	1,19	1,79	0,36	1,11	4,22	2,48	0,20	10,81
Australien/ Ozeanien	0,15	0,00	0,41	0,02	0,01	0,04	0,06	0,02	0,01	0,06	0,78
SUMME	9,55	0,99	6,86	19,88	2,20	8,90	16,17	22,85	11,42	2,74	100,00

Quelle: Eigene Berechnungen, Statistisches Bundesamt Wiesbaden, Fachserie 7, Reihe 8, 1985, Außenhandel nach dem internationalen Warenverzeichnis für den Außenhandel (SITC-Rev. II) und Ländern (Spezialhandel)

**Tabelle 5:**

Importe der OECD aus Entwicklungsländern (Angaben für 1984 in Mio. US\$)

	Gesamt- importe	Nahrungs- mittel (0)	Getränke u. Tabak (1)	Roh- stoffe (2)	Mineral. Brennstoffe (3)	Öle, Fette (4)	Chem. Erzeugn. (5)	Bearb. Waren (6)	Maschinen- bau (7)	Sonstige bearb. Waren (8)
Welt	1320907,28	109049,81	13189,48	87632,61	289455,11	6563,36	98934,19	194455,94	364719,39	137242,68
Entwicklungs- länder gesamt*	365709,14	38873,92	1718,28	24440,58	174604,19	2681,28	6535,24	33911,46	35668,89	44257,33
Afrika (ohne Südafrika)	60376,76	6773,77	332,89	4475,72	43233,72	338,43	897,18	2878,27	407,41	831,91
Amerika (ohne USA, Kanada)**	87462,24	20232,28	966,01	8627,73	32553,40	367,11	2442,62	9340,57	8270,31	3601,63
Mittlerer Osten	78275,05	782,45	9,19	941,45	71324,06	3,38	680,97	2113,41	1221,16	846,67
Ferner Osten (o. Japan)***	133131,78	10321,70	379,53	9433,00	27088,66	1784,44	2262,28	18215,89	24982,11	37482,13
Ozeanien (ohne Australien, Neuseeland)	1589,64	341,42	3,46	726,90	1,58	175,81	2,00	196,47	12,68	17,01
OPEC	136886,79	2494,03	83,54	2369,68	127740,42	108,64	418,29	2089,76	629,89	594,98

\* Nicht-OECD ohne Südafrika und COMECON

\*\* inkl. Kuba

\*\*\* inkl. Vietnam und Mongolei

Quelle: OECD, Foreign Trade by Commodities, 1984.

**Tabelle 6:**

Anteile von Entwicklungsländergruppen am Gesamtimport der OECD nach Warengruppen SITC (Angaben für 1984)

	Gesamt- importe	Nahrungs- mittel (0)	Getränke u. Tabak (1)	Roh- stoffe (2)	Mineral. Brennstoffe (3)	Öle, Fette (4)	Chem. Erzeugn. (5)	Bearb. Waren (6)	Maschi- nenbau (7)	Sonst. bearb. Waren (8)
Entwicklungs- länder gesamt*	27,7	35,6	13,0	27,9	60,3	40,9	6,6	17,4	9,8	32,2
Afrika (ohne Südafrika)	4,6	6,2	2,5	5,1	14,9	5,2	0,9	1,5	0,1	0,6
Amerika (ohne USA, Kanada)**	6,6	18,6	7,3	9,8	11,2	5,6	2,5	4,8	2,3	2,6
Mittlerer Osten	6,0	0,7	0,1	1,1	24,6	9,1	0,7	1,1	0,3	0,6
Ferner Osten (ohne Japan)***	10,1	9,5	2,9	10,8	9,4	27,2	2,3	9,4	6,8	27,3
Ozeanien (ohne Australien, Neuseeland)	0,1	0,3	0,0	0,8	0,0	2,7	0,0	0,1	0,0	0,0
OPEC	10,4	2,3	0,6	2,7	44,1	1,7	0,4	1,1	0,2	0,4

\* Nicht-OECD ohne Südafrika und COMECON

\*\* inkl. Kuba

\*\*\* inkl. Vietnam und Mongolei

Quelle: OECD, Foreign Trade by Commodities, 1984.