

Langhammer, Rolf J.

**Article — Published Version**

## Gefahren für den freien Handel und die Freizügigkeit

Wirtschaftsdienst

*Suggested Citation:* Langhammer, Rolf J. (2009) : Gefahren für den freien Handel und die Freizügigkeit, Wirtschaftsdienst, ISSN 0043-6275, Springer, Heidelberg, Vol. 89, Iss. 3, pp. 147-151, <https://doi.org/10.1007/s10273-009-0905-z>

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/28711>

**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.*

# Folgen der Finanzkrise für die globalen Wirtschaftsbeziehungen

*Die Finanzkrise übt einen heftigen Einfluss auf den weltweiten Handel aus. Entwicklungs-, Schwellen- und Industrieländer sind verschieden stark von ihren Folgen betroffen. Die Aussichten für Weltwirtschaft und Welthandel sind noch immer ungewiss. Es besteht zudem die Gefahr eines neuen Protektionismus, der die Krise noch verstärken würde. Welche Maßnahmen sollten ergriffen werden, um nach dem jetzt zu beobachtenden Einbruch nicht in eine ausdauernde Schwächephase zu geraten? Wie kann protektionistischen Tendenzen begegnet werden?*

Rolf J. Langhammer

## Gefahren für den freien Handel und die Freizügigkeit

Die Finanzkrise wirft ihre Schatten über den internationalen Güter- und Dienstleistungshandel. Zeichnete sich bereits im letzten Quartal 2008 ein dramatisch zu nennender Abbruch des Welthandelswachstums ab, so gibt es kaum einen Zweifel, dass sich dieser im Jahre 2009 fortsetzen wird. Der Internationale Währungsfonds erwartet in seiner aktualisierten Vorausschau für 2009 vom 28. Januar 2009, dass das Welthandelsvolumen nach einem Wachstum um 4,1% im Jahre 2008 im Jahre 2009 um 2,8% schrumpfen wird. Überdurchschnittliche Rückgänge werden vom Export der Industriestaaten (um 3,7%) erwartet, unterdurchschnittliche Rückgänge bei den Exporten der Schwellen- und Entwicklungsländer (um 0,8%). Auch für Deutschland begann der Einbruch im letzten Quartal 2008. Im November 2008 wurden aus Deutschland 10,6% weniger Waren exportiert als im Oktober. Dabei sank der intraeuropäische Handel stärker als der Handel mit Ländern außerhalb der EU.

Für diese Einbrüche sind sowohl Einkommens- als auch Preiseffekte verantwortlich. Der Nachfrage- rückgang in den Industriestaaten lässt die Rohstoffpreise fallen. Gleichzeitig erschwert ein relativ starker Dollar denjenigen Schwellenländern das Exportgeschäft, deren Währungen explizit an den Dollar gebunden sind oder in deren Wechselkurskorb der Dollar ein hohes Gewicht hat. Arme Länder leiden vor allem auch unter erheblich verschärften Bedingungen für die Finanzierung des Handels. Dies liegt sowohl an der schwindenden Bonität von Banken, deren Akkreditive nicht mehr von anderen Banken akzeptiert werden, als auch an der Zahlungsunfähigkeit von Kunden. Besonders stark dürften neben den rohstoffexportierenden Ländern in Afrika und teilweise in Lateinamerika diejenigen Länder leiden, in deren Exportangebot konjunkturzyklensensible Güter dominieren (wie in Italien aber auch in Deutschland) beziehungsweise deren Regionalstruktur bei den Exporten stark am US-amerikanischen Markt ausgerichtet

ist. Letzteres gilt vor allem für die asiatischen Anbieter und zieht weite Kreise. Es leiden nicht nur die chinesischen Fertigwarenexporteure, sondern auch deren Zulieferindustrien aus den benachbarten asiatischen Ländern. Der Absturz ist auch deshalb so spürbar, weil er von einem sehr hohen Ausgangsniveau erfolgte, das insbesondere den Schwellen- und Entwicklungsländern in den vergangenen Jahren teilweise zweistellige Zuwachsraten beschert hatte.

### **Ausgleich der Leistungsbilanzen?**

Ob diese Krise die von vielen für die Liquiditätsschwemme und die Blasen an den Vermögensmärkten verantwortlich gemachten Leistungsbilanzungleichgewichte verringern wird, hängt von vielen Faktoren ab und lässt sich daher nicht klar absehen. Ein überraschend starker Dollar zur Beginn des Jahres 2009 stützt beispielsweise die These, dass die Welt vom Konjunkturprogramm der neuen US-Regierung eine raschere Erholung für die amerikanische Konjunktur

erwartet als von den verschiedenen Programmen in Europa für die europäische Konjunktur.

Dies würde bedeuten, dass wie in der Vergangenheit die USA auf die Ersparnisse der Überschussregionen in Europa und Asien zurückgreifen und diese bereit sind (und in eigenem Interesse bereit sein müssen), diese Ersparnisse auch weiterhin zur Verfügung zu stellen. Hinzu kommen der im Vergleich zur Euro-Region liquidere US-Markt, den Schuldner suchen, die sich schnell refinanzieren müssen, und die Schwierigkeiten Chinas, kurzfristig einen adäquaten binnenwirtschaftlichen Ersatz für seine Exportproduktion zu finden. Auch dies spricht dafür, dass weder in Europa noch in Ostasien in kurzer Sicht ein rascher Nachfragestrukturwandel zugunsten der Binnenachfrage und zu Lasten des Exportangebots eintreten wird.

Die Stresssituation in der Eurozone, die sich in den hohen Risikoprämien auf Regierungsanleihen in den Mittelmeerländern niederschlägt, trägt zur Euroschwäche bei und begünstigt daher wiederum eher die Export- als die Binnenorientierung. Daran dürften auch die nationalen Konjunkturprogramme insbesondere in den kleinen offenen europäischen Volkswirtschaften wenig ändern, da sie gerade die Sektoren stützen sollen, die sowohl als Zulieferer als auch als Fertigwarenproduzenten auf Exportmärkte ausgerichtet sind.

Es ist daher nicht ausgeschlossen, dass die Ungleichgewichte grundsätzlich erhalten bleiben und damit den Nährboden für künftige Blasen an Vermögensmärkten bereiten. Wichtiger für die Entwicklung der Wechselkurse als die Handelsströme werden die Kapitalströme sein, und hier sind seriöse Prognosen wegen der Hetero-

genität der Ströme kaum möglich, außer dass die Schwellenländer in der Krise als risikobehaftetere Märkte angesehen werden als die Industrieländermärkte, daher unter Abwertungsverdacht stehen und deshalb keine Anreize für eine stärkere Binnenmarktausrichtung setzen.

#### Die „Inlandsprodukt“-Sicht

Was die Handelspolitik der Länder und die Reputation der globalen Handelsordnung anlangt, so ist das Menetekel einer negativen Entwicklung mit Händen zu greifen.

Die Autoren  
unseres Zeitgesprächs:

*Prof. Dr. Rolf J. Langhammer, 61, ist Vizepräsident des Instituts für Weltwirtschaft, Kiel.*

*Prof. Dr. Gunther Schnabl, 42, ist Leiter des Instituts für Wirtschaftspolitik an der Universität Leipzig.*

*Jürgen Matthes, 41, Dipl.-Volkswirt, leitet das Referat Internationale Wirtschaftspolitik im Institut der deutschen Wirtschaft Köln.*

*K. Michael Finger, 62, Dipl.-Volkswirt, war bis vor Kurzem Senior Economist in der Economic Research and Statistics Division der WTO.*

*Prof. Dr. Andreas Freytag, 46, hat den Lehrstuhl für Wirtschaftspolitik der Friedrich-Schiller-Universität Jena inne und ist Senior Fellow beim European Centre for International Political Economy; Sebastian Voll, 25, Dipl.-Volkswirt, ist wissenschaftlicher Mitarbeiter am Lehrstuhl für Wirtschaftspolitik der Friedrich-Schiller-Universität Jena.*

Die Versuchung ist groß, in der Krise die Anpassungslasten auf Dritte abzuwälzen. Das Ziel aller Programme, Arbeitsplätze innerhalb des heimischen Territoriums zu erhalten, schafft zunächst eine deutlich fokussierte „Inlandsprodukt“-Sicht. Diese unterscheidet sich deutlich von einer liberaleren „Inländerprodukt“-Sicht, derzufolge die Einkommen von einheimischen Akteuren zu schützen und zu mehren wären, unabhängig davon, ob sie im In- oder Ausland generiert werden. Vor der Krise konnte man den Eindruck gewinnen, dass sich die „Inländerprodukt“-Sicht allmählich durchgesetzt hätte, die Regierungen verstanden hätten, dass angesichts intensiven grenzüberschreitenden Zwischenprodukthandels („Basarökonomie“) die Grenze zwischen Binnen- und Außenhandel bedeutungsloser würde, und dass auch die Handelspolitik dem Rechnung tragen würde, beispielsweise durch weniger Anti-Dumping-Maßnahmen, die im Einzelfall den eigenen ausländischen Direktinvestitionen schaden würden. Auch die jüngste wirtschaftswissenschaftliche Literatur widmete sich dem Thema einer optimalen Handelspolitik aus nationaler Sicht unter Berücksichtigung ausländischer Direktinvestitionen und des Preises für Kapital.

Von dieser „Inländerprodukt“-Sicht ist in der jetzigen Krisensituation kaum etwas übrig geblieben. Vielmehr zeigen sich weltweit protektionistische Verhaltensweisen in den verschiedensten Varianten. In den Industrieländern scheuen die einzelnen Konjunkturprogramme nicht davor zurück, versteckt oder offen zwischen nationalen und ausländischen Nutznießern zu unterscheiden, letztere zu diskriminieren und damit streng genommen gegen das Nichtdiskriminierungsgebot der internationalen

Handelsordnung, wie es durch das Prinzip der Inländerbehandlung (national treatment) vertreten wird, zu verstoßen. Abkommen wie das über öffentliches Beschaffungswesen im Rahmen der WTO sind nicht so präzise formuliert wie Abmachungen über gebundene Zölle, so dass es leicht möglich ist, gegen den Geist nicht aber gegen den Wortlaut der Verträge zu verstoßen. Eine „Buy American“-Klausel im amerikanischen „Economic Stimulus Bill“ würde beispielsweise zwar weit über die von Präsident Hoover 1933 festgelegte Schwelle eines geforderten heimischen Wertschöpfungsanteils bei öffentlichen Aufträgen hinausgehen. Aber bislang sind Mindestanteile heimischer Wertschöpfung bei öffentlichen Aufträgen nicht Gegenstand von WTO-Streitschlichtungsverfahren gewesen. So sieht sich die EU in Verfolgung strikter Reziprozität im Recht, US-amerikanische Anbieter bei bestimmten Ausschreibungen wie der Ausstattung von Flughäfen oder der Wasserversorgung von Rechten nach dem WTO-Abkommen auszuschließen, weil auch EU-Unternehmen von Bewerbungen um öffentliche Aufträge in diesen Bereichen in den USA ausgeschlossen sind.

### **Zollbarrieren in Entwicklungsländern**

Darüber hinaus mehren sich Zeichen in Schwellen- und Entwicklungsländern, dass diese Zollbarrieren an ihren Grenzen erhöhen, ohne mit den vertraglichen Verpflichtungen aus der letzten Uruguay-Runde zu kollidieren. Und letztlich werden wieder Stimmen laut, die Länder des Wechselkursprotektionismus bezichtigen und somit einem Abwertungswettlauf das Wort reden, so im Verhältnis der USA zu China. Dieser Wettlauf muss nicht unbedingt über den

nominalen Wechselkurs erfolgen. Er kann sich auch des Instruments der versteckten Exportsubventionen (beispielsweise Nachlässe auf Exportsteuern) bedienen, die dann aber Vergeltungsmaßnahmen wie Ausgleichszölle nach sich ziehen könnten.

Realistische Szenarien über handelspolitische Restriktionen, die den Marktzugang betreffen, setzen am Problem des sogenannten „binding overhang“ an. Viele Schwellen- und Entwicklungsländer, aber nur wenige Industriestaaten wie Australien, Neuseeland und Kanada, haben in den vergangenen beiden Jahrzehnten aus verschiedenen Gründen ihre Importzölle einseitig gesenkt, ohne diese an Zugeständnisse im Rahmen der Uruguay-Runde zu binden. In einigen Fällen wie Brasilien oder Indonesien betragen angewandte Zölle nur ein Viertel bis ein Drittel des vertraglich gebundenen Zolls. Die Schere zwischen gebundenen und angewandten Zöllen wächst mit sinkendem Pro-Kopf-Einkommen. Arme Länder sind kaum bereit, einseitige Schritte vertraglich zu binden, unter anderem auch deshalb, weil die WTO-Regeln diesen Ländern eine entwicklungs begründete Sonderstellung, d.h. eine Art Erziehungszoll, einräumen. Rücknahmen dieser Zugeständnisse sind daher ohne Vertragsverletzung möglich.

Nach den bisherigen zugegebenenmaßen eher anekdotischen Fakten zeichnet sich ab, dass lateinamerikanische Länder wie Ecuador, Argentinien und Brasilien eher zu diesem Mittel zu greifen scheinen als die ost- und südostasiatischen Länder, bei denen dieser „binding overhang“ auch deutlich geringer ist. Allerdings erscheint ein derartiger Schritt zurzeit in erster Linie als mögliche Reakti-

on gegen Industrieländer gerichtet, die von protektionistischen Schritten abgehalten werden sollen. Treffen würde er vor allem den Handel zwischen Entwicklungsländern („Süd-Süd-Handel“), da dieser Handel am stärksten unter hohen Zollniveaus leidet. Sollten sich beispielsweise Anbieter von konkurrierenden Fertigwaren aus China in anderen Entwicklungsländern durch vermeintlichen Wechselkursprotektionismus oder versteckte Exportsubventionen bedroht sehen, stünde ihnen mit der Option der Erhöhung angewandter Zölle ein sehr wirksames und einfaches Instrument zur Verfügung, um Einfuhren aus China einzuschränken.

### **Die Doha-Runde**

Die Krise hat, obgleich die Beteiligten klare Aussagen scheuen, Konsequenzen für die Wahrscheinlichkeit, die seit 2001 in der Schwebe befindliche Doha-Runde abzuschließen. Zwar wurde anlässlich des G-20-Treffens im November 2008 das Ziel unterstrichen, diese Runde erfolgreich zu beenden, auch eingedenk der Erfahrung, dass man einer Lösung im Sommer bis zum Streit zwischen den USA und Indien über den Agrarhandel recht nahe gekommen war. Allerdings gibt es auch ohne Hinweis auf ausstehende Wahlen wie in Indien Gründe für ein hohes Maß an Skepsis:

- Erstens, wie immer hängt vieles an der Landwirtschaft. Da die Agrarpreise weltweit vorwiegend nachfragebedingt, aber auch teilweise als Folge von Angebotsexpansion gesunken sind, öffnet sich wieder die Schere zwischen den Preisen auf geschützten Märkten, wie der EU, und den Weltmarktpreisen. Die EU will daraufhin wieder Exportbeihilfen einführen, beispielsweise für Milchprodukte, die seit 2007

ausgesetzt wurden. Dies stößt auf Ablehnung bei den wettbewerbsfähigen Exportländern wie Australien und Neuseeland.

- Zweitens, auch an einer weiteren Front bei den multilateralen Agrarverhandlungen, dem Marktzugang, wirkt die Krise gegen eine Lösung. Das bisherige EU-Angebot würde eher den Handel mit Rohprodukten als mit den verarbeiteten Agrargütern erleichtern und somit die effektive Protektion bei den verarbeitenden Gütern relativ hoch halten. Viele Handelspartner aber wollen ihre Angebotspalette auf verarbeitete Nahrungsmittel ausdehnen und sehen angesichts sinkender Rohstoffpreise auch gute Chancen. Diese Chancen blieben ihnen durch eine restriktive Haltung der EU bei Endprodukten im Agrarsektor verwehrt. Es ist angesichts der beschäftigungs- und regionalpolitischen Bedeutung der Nahrungsmittelindustrie in der EU sehr wahrscheinlich, dass die Mitglieder gerade im Zuge der Krise diese Industrie nicht einem zusätzlichen Angebotsdruck aussetzen möchten.
- Drittens, der Nachfrageschock wird in den asiatischen Ländern eine große Zahl von wenig qualifizierten Arbeitskräften im Verarbeitenden Sektor freisetzen. Ein Teil von ihnen wird in die ländlichen Räume zurückkehren müssen und das politische Gewicht einer arbeitsintensiven Landwirtschaft stärken. War es schon vor der Krise politisch nicht durchsetzbar, dass sich beispielsweise der indische Agrarmarkt gegenüber US-amerikanischen Produkten im Austausch gegen amerikanische Zugeständnisse für indische Agrarprodukte („sektorale Reziprozität“) öffnen würde, so ist dies in der Krise

überhaupt nicht zu erwarten. Die USA müssten daher einen fundamentalen Schwenk in ihrer Verhandlungsstrategie weg von dieser sektoralen Reziprozität vollziehen, um mit einem Agrarland wie Indien zu einer Übereinkunft zu kommen.

- Viertens, die Krise wird die Forderung nach den sogenannten „Flexibilitäten“ in den Zugeständnissen stärker werden lassen. Dies bedeutet, dass Schwellen- und Entwicklungsländer das Recht in Anspruch nehmen wollen, eine bestimmte Anzahl von Produkten nach ihrer Wahl entweder gänzlich oder teilweise von den Zollabbauverpflichtungen auszunehmen. Es ist gut vorstellbar, dass dazu auch Produkte aus dem Automobilsektor gehören, der weltweit unter Überkapazitäten leidet. Ein derartiges Ansinnen wäre aber für die Industriestaaten kaum zu akzeptieren, wenn schon innerhalb der EU auf hoher politischer Ebene darüber gestritten wird, ob nicht die nationalen Marken ihren Anspruch auf Förderung durch die nationalen Konjunkturprogramme gefährden, wenn sie im europäischen Ausland fertigen lassen.
- Fünftens, grundsätzlich muss der Mut der Regierungen bezweifelt werden, in der Krise ein Signal pro Globalisierung an ihre Wähler zu senden und die Runde abzuschließen. Dafür waren in den „fetten“ Jahren 2005 bis 2007 die zögerlichen Haltungen der Regierungen gegenüber irreversiblen Liberalisierungsschritten bereits zu stark.

### **Regionalismus oder Bilateralismus**

Es ist auf den ersten Blick naheliegend, die Option „Regionalismus oder Bilateralismus“ in der Krise als Alternative zu multilate-

ralen Vereinbarungen zu sehen, könnte doch ein homogenerer Verbund als es die WTO ist, mit mehr Marktmacht gegenüber großen Handelspartnern auftreten und somit deren mögliche protektionistische Schritte mit Hinweis auf Vergeltungsmaßnahmen abwehren. Dies würde jedoch wie in der EU eine gemeinsame Politik gegenüber Dritten und gemeinsame Politiken nach innen (einschließlich Transferleistungen) erfordern.

Die regionalen Gemeinschaften zwischen Entwicklungsländern sind in den meisten Fällen noch nicht einmal echte Freihandelszonen und leiden unter regionalen Einkommensdisparitäten zwischen ärmeren und reichen Mitgliedern. Gemeinsame Politiken mit Transferelementen zugunsten der ärmeren Länder gibt es nicht. Abkommen zwischen Schwellen- und Industrieländern wie NAFTA weisen ähnliche Defizite auf. Sie sind weder Zollunionen mit gemeinsamen Politiken gegenüber Dritten noch gemeinsame Märkte mit Freizügigkeit für Arbeitskräfte und somit Migrationsmöglichkeiten.

Und selbst die fortgeschrittenste Integrationsgemeinschaft, die EU, sieht sich in der Krise zentrifugalen Kräften ausgesetzt, weil divergierende Lohnkostenentwicklungen zwischen den Ländern nicht durch hohe Arbeitskräftemobilität eingeebnet werden. Es ist daher nicht zu erwarten, dass die Krise regionalen Vereinbarungen Rückenwind verleiht. Dies schließt nicht aus, dass es auf bilateraler Ebene Fortschritte in der Koordinierung von Makropolitiken gibt. Aber der Weg zu gemeinsamen Politiken ist weit.

### **Freizügigkeit der Produktionsfaktoren**

Es ist auch nicht ausgeschlossen, dass die Wirtschaftspolitik

in der Krise weniger dem Güterhandel als der Kapital- und Arbeitskräftemobilität Steine in den Weg legt. Bei der Freizügigkeit der Produktionsfaktoren besteht noch erheblich mehr einzelstaatlicher Regulierungsspielraum als beim Handel mit Gütern, der dank des völkerrechtlich sanktionierten WTO-Regelwerks doch zum großen Teil vor willkürlichen Maßnahmen geschützt erscheint. In den vergangenen Jahren war bereits die Tendenz erkennbar, ausländische Direktinvestitionen stärker auf ihre vermeintliche Gefährdung nationaler Interessen zu durchleuchten. Auch Deutschland hat sich die Option vorbehalten, im Zweifelsfall gegen staatliche Investitionsfonds aus Nicht-OECD-Staaten vorzugehen, falls diesen Fonds nicht-kommerzielle Ziele nachgewiesen werden könnten.

Die UN-Welthandelskonferenz UNCTAD hat diesen Trend dahingehend bestätigt, dass im Jahre 2007 fast ein Viertel neuer Investitionsgesetze ausländische Investoren schlechter stellte. Dies betraf in erster Linie sogenannte „strategische“ Sektoren wie den Energiebereich, aber auch andere Dienst-

leistungen. Es ist nicht zu erkennen, warum sich diese restriktivere Haltung vor der Krise in der Krise zu mehr Offenheit und Nichtdiskriminierung wenden sollte.

Fast noch kritischer muss man die Chancen für mehr grenzüberschreitende Arbeitskräftefreizügigkeit sehen. Hier waren bereits in den Jahren des Aufschwungs die Restriktionen am stärksten geblieben, beispielsweise bei der sogenannten vierten Erbringungsweise im internationalen Handel mit Dienstleistungen, dem vorübergehenden Aufenthalt von Ausländern im Inland zwecks Erbringung einer Dienstleistung. Befürchtet wurde die Umgehung von Migrationshemmnissen. Selbst in der EU wurde die Freizügigkeit für die neuen EU-Mitglieder aus Mittel- und Osteuropa noch nicht umgesetzt. Deutschland beispielsweise dürfte die Übergangsfrist bis Ende 2011 voll ausschöpfen. Aber gerade in den EU-Ländern, die diese Frist nicht in Anspruch nahmen, sich gegenüber Arbeitskräften aus den neuen Mitgliedern offen zeigten und daher besonders begehrte Gastländer wurden wie Großbritannien, zeigen sich jetzt Widerstände: Der

Ausspruch Premierminister Browns „It is time to train British workers for British jobs“ wurde klar als gegen ausländische Arbeitskräfte und vermeintliches Lohndumping gerichtet interpretiert.

#### Fazit

Insgesamt geben die Zeichen pro Protektionismus Anlass zur Sorge für die internationalen Wirtschaftsbeziehungen. Das Denken in nationalen Schablonen kehrt zurück. Die längerfristigen Kosten werden unterschätzt, der kurzfristige Nutzen überschätzt. Es fehlt die führende Volkswirtschaft, die mit Zuckerbrot (finanzielle Kompensation) oder Peitsche (Drohung mit Vergeltung) diesem Denken Einhalt gebieten könnte. Im Gegenteil, es sind die großen Volkswirtschaften, von denen diese Führung verlangt werden könnte, die mit schlechtem Beispiel vorangehen. Dagegen stehen die Aussagen von Regierungen, es sei alles nicht so gemeint, und man sei sich der Gefahren bewusst. Die intensive Diskussion im weltweiten Netz könnte dafür sorgen, dass diese Aussagen nicht nur Lippenbekenntnisse bleiben. Dies wäre zu hoffen.

---

Gunther Schnabl\*

## Der internationale Handel nach dem Platzen der Globalisierungsblase

---

Die Krise, die im US-Hypothekenmarkt ihren Anfang nahm, hat sukzessive auf alle wichtigen Märkte der Welt übergegriffen. Be-

---

\* Ich danke Stephan Freitag, Indira Gurbaxani, Anke Hertwig, Andreas Hoffmann, Adrian Höhl, Axel Löffler und Holger Zemanek für die wissenschaftliche Zuarbeit und hilfreiche Anmerkungen.

troffen sind nicht nur die Finanzmarktzentren USA und Großbritannien, sondern auch die Zentren der Industrieproduktion Deutschland, Japan und China. Auch Rohstoffproduzenten wie Russland und Dubai sind angesteckt. Nie zuvor hatte eine Krise eine solche globale Dimension.

Besonders evident wird die Verknüpfung von Finanz- und Güterströmen: Auf nationaler Ebene folgten der Spekulation in den Finanzmärkten Überinvestition und Überkonsum. International waren anschwellende Kapitalströme von Rekorden im internationalen Güterhandel begleitet, die sich zu einer