

Siebert, Horst

Working Paper

Perspektiven der internationalen Arbeitsteilung

Diskussionsbeiträge - Serie A, No. 193

Provided in Cooperation with:

Department of Economics, University of Konstanz

Suggested Citation: Siebert, Horst (1985) : Perspektiven der internationalen Arbeitsteilung, Diskussionsbeiträge - Serie A, No. 193, Universität Konstanz, Fakultät für Wirtschaftswissenschaften und Statistik, Konstanz

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/75067>

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.

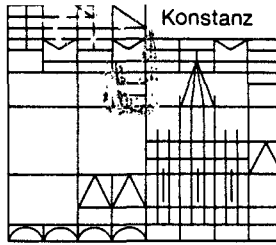
Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

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.



**Fakultät für
Wirtschaftswissenschaften
und Statistik**

Horst Siebert

**Perspektiven der
internationalen Arbeitsteilung**

25. AUG. 1987 Weltwirtschaft
Kiel

Diskussionsbeiträge

Postfach 5560
D-7750 Konstanz

13. MAI 1985 Weltwirtschaft
Kiel

M. M. 376 *AS*

Serie A — Nr. 193
Januar 1985

PERSPEKTIVEN DER
INTERNATIONALEN ARBEITSTEILUNG

Horst Siebert
↳

Serie A - Nr. 193

Januar 1985

25. AUG. 1987
Wirtschaftswissenschaften
Kiel

Serie A: Volkswirtschaftliche Beiträge
Serie B: Finanzwissenschaftliche Arbeitspapiere
Serie C: Betriebswirtschaftliche Beiträge

Perspektiven der internationalen Arbeitsteilung

Horst Siebert

“Was die Weltwirtschaft angeht,” - bemerkte Kurt Tucholsky bissig in seinem Essay “Kurzer Abriß der Nationalökonomie” in den zwanziger Jahren - “so ist sie verflochten”. Und er fährt fort “Eine wichtige Rolle im Handel spielt der Export. Export ist, wenn die andern kaufen sollen, was wir nicht kaufen können; auch ist es unpatriotisch, fremde Waren zu kaufen..... Wenn der Export andersrum geht, heißt er Import, welches im Plural eine Zigarre ist.” Trifft diese Einschätzung eines Literaten aus den zwanziger Jahren die heutige Situation der Weltwirtschaft? Werden administrative Handelshemmnisse und Selbstbeschränkungsabkommen in Industrie- und Entwicklungsländern die internationale Arbeitsteilung lahmlegen? Führen die bilateralen Kompensationsgeschäfte in die steinzeitliche Tauschwirtschaft von Asterix und Obelix zurück? Droht der Weltwirtschaft eine protektionistische Phase, in der sich einzelne Länder von der internationalen Arbeitsteilung abkoppeln? Wollen sich die Länder der Welt zunehmend als Freifahrer der Weltwirtschaft verhalten, also die Vorteile der internationalen Spezialisierung einstecken, ohne die heimischen Sektoren der frischen Brise der internationalen Konkurrenz auszusetzen? Werden fußkranke Wirtschaftszweige gegen langfristige internationale Entwicklungstendenzen abgeschirmt? Können die Industrienationen den Entwicklungsländern auf Dauer mögliche Entwicklungschancen verwehren, indem sie den Agrarbereich, die Kohle, den Stahl und die Werften stützen? Wie verlagern sich die Standortvorteile in der Weltwirtschaft, und inwieweit ist die deutsche Außenhandelsposition davon betroffen? Ist die Weltwirtschaft unser Schicksal, wie Helmut Schmidt (1983) behauptet?

In diesem Beitrag wird untersucht, welche Bedeutung der Außenhandel für die Bundesrepublik hat, welche Entwicklungsperspektiven der Weltwirtschaft zu verzeichnen sind und welche Konsequenzen sich für die deutsche Außenwirtschaft ergeben.

1. Bedeutung des Außenhandels für die deutsche Wirtschaft

Es ist allgemein bekannt, daß Außenhandel für die Bundesrepublik von zentralem Interesse ist, und zwar sowohl auf der Export- wie auf der Importseite.

Exportquoten wichtiger Länder. Die Bundesrepublik ist in besonderer Weise vom Export abhängig. Als Maß für die Exportabhängigkeit kann man die Exportquote betrachten, also das Verhältnis von Exportwert zum Brutto sozialprodukt. Für die Bundesrepublik liegt die Exportquote bei 33 v. H.. Dies bedeutet, daß ein Drittel des bei uns produzierten Güterberges für den Export hergestellt wird. Kleinere Länder wie Holland (58,3 v. H.), Belgien (69,3 v. H.) und Norwegen (45,7 v. H.) erreichen in der Regel eine hohe Exportquote. Größere Länder wie z. B. die USA sind dagegen weniger auf den Außenhandel angewiesen (8,6 v. H.). Japan hat eine Exportquote von 16,8 v. H.. Etwa 6,1 Mio Erwerbstätige, d. h. 26,1 v. H. der Erwerbstätigen, hingen 1982 direkt oder indirekt von der Exportaktivität ab (Abbildung 1: Exportquoten verschiedener Länder).

Exportabhängigkeit von Wirtschaftszweigen. Die Exportabhängigkeit der deutschen Wirtschaft wird noch deutlicher, wenn man die Bedeutung ein-

zelter Wirtschaftszweige für den Außenhandel betrachtet. Insbesondere im verarbeitenden Gewerbe ergeben sich unter Berücksichtigung der Vorleistungen dieses Wirtschaftszweiges beachtliche Prozentanteile, so 59 v.H. für die chemische Industrie, 62 v.H. für den Maschinenbau, 70 v.H. für die NE-Metallerzeugung und 76 v.H. für die eisenschaffende Industrie. (Abbildung 2: Exportabhängigkeit von Wirtschaftszweigen).

Importabhängigkeit bei Energie und Rohstoffen. Die Bundesrepublik deckt etwa 50 v.H. ihres Primärenergiebedarfs durch Importe und ist auch bei anderen Naturressourcen stark importabhängig. So liegt bei einer ganzen Reihe wichtiger Mineralien die Importquote bei 100 v.H. (Asbest, Bauxit, Chrom, Kobalt, Mangan, Molybdän, Nickel, Niob, Rohmagnesium, Tellur, Titan, Vanadium, Wolfram, Zinn, Zirkon), bei anderen mineralischen Rohstoffen werden leicht günstigere Prozentsätze erreicht (Blei 87 v.H., Eisen 98 v.H., Graphit 85 v.H., Kupfer 99 v.H., Zink 65 v.H.) (Tabelle 1: Importabhängigkeit).

Regionalstruktur des deutschen Exports. Ein Blick auf die Regionalstruktur des deutschen Exports zeigt, daß

- 78,9 v.H. in industrialisierte westliche Länder
- etwa 50 v.H. in Länder der EG
- 8,2 v.H. in Entwicklungsländer und
- nur 5,2 v.H. in Staatshandelsländer geliefert werden. (Abbildung 3: Regionalstruktur des deutschen Exports).

Welche Entwicklungstendenzen der Weltwirtschaft zu verzeichnen sind, ist für die deutsche Export- und Importwirtschaft also eine wichtige Frage.

2. Entwicklungstendenzen der Weltwirtschaft

Struktur des Welthandels. Knapp die Hälfte des Welthandels (45 v.H.) spielt sich zwischen den Industrienationen ab. Die Industrienationen bestreiten 2/3 des Weltexports. Der Anteil der Industrienationen am Welthandel ist rückläufig; diese Entwicklung geht einher mit einer relativen Zunahme der OPEC und der Entwicklungsländer.

Aus Tabelle 2 ist zu ersehen, welche Regionen der Welt welchen Anteil am Weltexportvolumen im Jahr bestreiten. Im einzelnen lassen sich die folgenden Tatbestände festhalten

- 45 v.H. des Welthandels verläuft innerhalb der Industrienationen;
- Industrieländer bestreiten rund 2/3 aller Weltexporte;
- dagegen entfällt auf die Entwicklungsländer ein Anteil an den Weltexporten von 17,5 v.H. und auf die OPEC von 12,5 v.H.;
- der Anteil der OPEC ist von 5,7 v.H. (1970) auf 12,5 v.H. (1982) gestiegen;
- der Anteil der Entwicklungsländer ist ebenfalls gestiegen von 14,4 v.H. (1970) auf 17,5 v.H. (1982);
- der Anteil der Industrienationen an den Weltexporten ist von 76,4 v.H. (1970) auf 67 v.H. (1982) zurückgegangen;
- das Welthandelsvolumen hat in der Zeit von 1980 - 1982 stagniert bzw. war rückläufig. 1983 wurde wieder das Niveau vom Januar 1980 erreicht;

- der Anteil der deutschen Warenausfuhr an der Weltausfuhr (ohne Dienstleistungsexporte) ist von 11 v.H. (1970) über 13 v.H. (1973) auf 9 v.H. (1982) gesunken (Tabelle 2: Regionale Struktur des Welthandels).

Verteilung. Die Einkommensverteilung auf der Welt stellt politisch einen erheblichen Sprengsatz dar. Für eine Reihe von Ländern wie Bangladesh, Indien und Zaire öffnet sich die Verteilungsschere.

Das Bruttosozialprodukt pro Kopf in US-\$ betrug beispielsweise 1981:

- in den ölexportierenden Ländern des Mittleren Ostens 13.460 US-\$
- in den westlichen Industrieländern 11.120 US-\$
- in den osteuropäischen Staatshandelsländern 4.640 US-\$
- in Bangladesh 140 US-\$
- in Zaire 210 US-\$
- in Indien 260 US-\$
- in China 300 US-\$

Die statistische Vergleichbarkeit dieser Daten mag man zu Recht in Zweifel ziehen, aber dennoch dokumentieren diese Daten das Nord-Süd-Gefälle. Viele Länder stehen unter einem immensen Bevölkerungsdruck bei nur schwacher wirtschaftlicher Entwicklung, und es stellt sich die Frage, ob die Weltwirtschaft politisch aus dem Rahmen platzt (Tabelle 3: Einkommensverteilung).

Neue Anbieter. Eine Reihe von Entwicklungsländern sind im letzten Jahrzehnt international konkurrenzfähig geworden. Die Produktionsvorteile der einzelnen Ländern verschieben sich permanent in der Zeit.

Die Außenhandelstheorie erklärt die internationale Spezialisierung aus den Ausstattungsvorteilen. Man kann zwar Ananas in Alaska anbauen, aber Alaska scheint dafür nicht gerade günstig ausgestattet. Kapitalreiche Länder exportieren kapitalintensiv produzierte Güter. Arbeitsreiche Länder exportieren arbeitsintensiv produzierte Güter. Länder mit einer schwachen Besiedlungsdichte verfügen in der Regel über eine großzügige Ausstattung mit Umwelt, also Assimilationskapazität; sie haben einen Vorteil in der Produktion umweltintensiver Produkte. Bodenreiche Länder exportieren bodenintensiv produzierte Güter. Vom Klima begünstigte Länder exportieren entsprechende Güter.

Es lohnt sich zu fragen, was man nicht hat: Die Bundesrepublik verfügt über eine geringe Ausstattung an natürlichen Ressourcen, eine geringe Ausstattung an billigen Massenarbeitskräften und infolge ihrer dichten Besiedlung auch über eine geringe Ausstattung an Assimilationsdiensten der Umwelt.

Eine Reihe von Ausstattungsbedingungen eines Landes sind gegebene Größen und damit von Menschen nicht beeinflussbar wie das Klima, die Fläche eines Landes und die natürliche Umwelt. Aber eine ganze Reihe von Ausstattungsfaktoren sind 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.

Insbesondere im pazifischen Raum treten neue Anbieter mit Erfolg auf dem Weltmarkt auf, und zwar neben Japan die sog. "Vier neuen Japans": Hongkong, Korea, Singapur, Taiwan.

Eine Reihe von Entwicklungsländern haben beachtliche reale Steigerungen in den Exporten erreicht. Das gilt für die sog. Schwellenländer Argentinien, Brasilien, Hongkong, Indien, Israel, Mexiko, Portugal, Singapur, Süd-Korea, Spanien, Jugoslawien und Griechenland. In gleicher Weise haben die NICs, die Newly Industrialized Countries, teilweise erhebliche Fortschritte gemacht (Kolumbien, Indonesien, Malaysia, Marokko, Peru, Sri Lanka, Thailand und Uruguay) (Tabelle 4: Reale Steigerungsrate der Exporte).

In den westlichen Industrienationen wird derzeit eine heftige Debatte darüber geführt, inwieweit die Ausstattungsvorteile eines Landes durch die Wirtschaftspolitik, insbesondere die Technologiepolitik, gestaltbar sind. In Abbildung 4 ist die Export- und Importstruktur der Bundesrepublik, Japans und der USA im Vergleich zu allen OECD-Ländern festgehalten (Abbildung 4: Ex- und Importstruktur Japans, der USA und der Bundesrepublik).

Ein weiterer Erklärungsansatz für die Veränderung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit ist die These des Produktzyklus. Die Produktzyklusthese behandelt die Durchsetzung und Verbreitung (Diffusion) eines neuen Produktionsverfahrens oder eines neuen Produkts, welche in der Regel einer logistischen Kurve folgt. In einer ersten Phase (Innovationsphase) wird ein neues Produkt entwickelt, und es wird zunächst für den heimischen Markt hergestellt, wo die Unternehmen Produktions- und Absatz-

erfahrung sammeln. In einer zweiten Phase (Exportphase) kann das Gut in ausländische Märkte eindringen, da im Ausland keine Produktionserfahrung vorliegt. Im Verlaufe der Zeit werden in einer dritten Phase (Imitationsphase) die Produktionsprozesse standardisiert und effizienter gestaltet. Das Produktionsverfahren des Innovators wird international bekannt. Der technologische Vorsprung des Innovators geht langsam verloren, da Imitatoren in anderen Ländern auftreten, die wettbewerbsfähig werden. Schließlich verliert das innovierende Land seinen Vorteil und beginnt, das Gut zu importieren (Importphase) (Abbildung 5: Produktzyklus).

Aus der Sicht der Bundesrepublik bedeutet die These des Produktzyklus: Neue Anbieter werden in späteren Phasen des Produktzyklus konkurrenzfähig, da die Produktionsverfahren im Laufe der Zeit allgemein bekannt und standardisiert werden, so daß z.B. sog. Massenproduktionsländer (oder Niedriglohnländer) die Produktion übernehmen können. Die Bundesrepublik verliert also in den späteren Phasen des Produktzyklus die Konkurrenzfähigkeit.

Damit folgt, daß wir nur in den frühen Phasen des Produktzyklus konkurrenzfähig sein können (Intelligente Produkte). Ein Blick auf die Wachstumstechnologien (Gen-Technologie; Chip-Produktion, Computer), die institutionellen Regelungen für Risikokapital und auf die Innovationskraft einer Volkswirtschaft (Verflechtung Universität und Firmengründung, Einstellung zum Risiko) läßt Zweifel daran aufkommen, ob die Position der Bundesrepublik langfristig gehalten werden kann.

Nach einer Analyse des Instituts für Weltwirtschaft an der Universität Kiel [Schmitt et al. 1984, S. 25 f.] hat der Anteil der sog. Produkt-Zyklus-Güter

am OECD-Export für die Bundesrepublik von 21,9 v.H. (1964) auf 19,1 v.H. (1980) leicht abgenommen. Eine stärkere Abnahme wird für die USA und für Großbritannien verzeichnet. Dagegen läßt sich für Japan eine stürmische Entwicklung von 4,3 (1964) auf 16,9 v.H. (1980) feststellen.

Man kann also sagen, daß die Bundesrepublik bei den Exporten der Produkt-Zyklus-Güter ungefähr ihre Position hielt; sie hat aber bei den Importen dieser Produkte erheblich verloren, also bei den sog. Importersatzgütern (Büromaschinen, Datenverarbeitungsgeräten und Ausrüstungen für die Kommunikation). Beim Import aus den USA fällt der hohe Anstieg der Importe von technologischen Systemprodukten auf.

Intrasektoraler Handel. Etwa die Hälfte des Welthandels zwischen den Industrienationen vollzieht sich als intrasektoraler Handel. 1) Der intrasektorale Handel hat in den sechziger und siebziger Jahren zugenommen.

Nach der traditionellen Theorie der internationalen Arbeitsteilung sollte man erwarten, daß kapitalreiche Länder kapitalintensiv produzierte Güter, arbeitsreiche Länder arbeitsintensiv produzierte Güter exportieren. Ein solches Muster ist in der Realität aber nicht für alle Länder eindeutig zu beobachten. Vielmehr fällt auf, daß insbesondere zwischen den Industrienationen solche Produkte ausgetauscht werden, die in den handeltreibenden Ländern mit ähnlichen Produktionsverfahren erstellt werden und auch von den Konsumenten in ähnlicher Weise verwendet werden können. Deutsche Automobile werden nach Frankreich exportiert, französische Autos werden von den deutschen Nachfragern gekauft (andere Beispiele: Käse, Wein). Dieses Phänomen des sog. intrasektoriellen Handels wird einerseits auf Größendegressionen in der Produktion, andererseits

auf die Ähnlichkeit der Lebensverhältnisse und der Präferenzen der Konsumenten und schließlich aber auch auf Werbung und Produktdifferenzierungen (Gauloises im Vergleich zu HB) zurückgeführt.

Eine offene Frage bei diesem intrasektoriellen Handel ist die Abgrenzung der Sektoren. Denn das Ausmaß des intrasektoriellen Handels variiert mit dem Aggregationsniveau der Sektoren. Bei starker Aggregation ergibt sich ein intensiver intrasektoraler Handel; wird dagegen stärker disaggregiert, so wird ein geringes Ausmaß des intraindustriellen Handels ausgewiesen.

Es läßt sich beobachten, daß das Ausmaß des intrasektoralen Handels in der Zeit zugenommen hat. Beispielsweise stellt Grubel (1977) für die zehn wichtigsten Industrieländer eine Zunahme des intra-industriellen Handels fest, wobei sich begünstigend die folgenden Faktoren auswirken: Handelsliberalisierung [z.B. die Kennedy-Runde, ökonomische Integration (d.h. Ausweitung der Märkte)], Mobilität technischen Wissens und reales Einkommenswachstum. Entsprechend kann man erwarten, daß Protektionismus den intra-industriellen Handel bremst.

Diese These des intrasektoralen Handels stiftet Hoffnung für die internationale Arbeitsteilung. Denn eine Zunahme der internationalen Arbeitsteilung bedeutet nach dieser These nicht, daß sich Länder gegenseitig den Export wegnehmen, sondern daß sie sich gegenseitig durch Außenhandel sozusagen in ihrer Entwicklung "hochschaukeln" können. Wenn also z.B. die Schwellenländer und NICs - die Newly Industrialized Countries - neue Märkte in der Welt erobern, dann bedeutet dies nicht notwendigerweise, daß anpassungsfähige Anbieter aus den Industrienationen verdrängt wer-

den; vielmehr kann im gleichen Wirtschaftszweig ein zusätzlicher internationaler Austausch entstehen. Die internationale Arbeitsteilung muß kein Nullsummenspiel sein, bei dem das eine Land gewinnt, was das andere Land verliert.

Trifft das Phänomen des intrasektoralen Handels zu, so muß auch die Sättigungsthese nicht das weitere Schicksal der westlichen Industrienationen dominieren.

Energieschocks. Die Energiepreissteigerungen 1973/74 und 1979/80 haben die westlichen Industrienationen vor erhebliche Anpassungsnotwendigkeiten gestellt.

Energiepreisentwicklung. Das Bild der Energiepreisentwicklung ruft uns die bisherige Entwicklung in Erinnerung. In den sechziger Jahren lag der Erdölpreis bei 1.50 \$ pro Faß, er stieg jährlich um wenige Cents. Ende der sechziger und Anfang der siebziger Jahre gingen die Eigentumsrechte an Erdöl auf die Erdölländer über. Vor gut zehn Jahren waren bei uns im Herbst 1973 die Autobahnen gesperrt: In der ersten Energiekrise im Jahr 1973/74 vervierfachte sich der Preis pro Faß Rohöl. Als Folge der Iran-Krise setzte 1979/80 die zweite Ölkrise ein. Der Erdölpreis steigt von etwa 14 \$ auf 34 \$ pro Faß (Abbildung 6: Energiepreissteigerungen)

Auswirkungen von Energiepreisschocks. Die beiden Ölkrisen haben klar gemacht, daß die Industrienationen von Rohstoff- und Energieverknappungen massiv betroffen werden.

Im einzelnen ergeben sich die folgenden Auswirkungen:

- Die Inflationsrate steigt, da Erdöl ein wichtiges Konsumgut und ein wichtiger Produktionsfaktor ist, dessen Preissteigerung sich in der vertikalen Kette der Produktion fortsetzt.
- Der hohe Importbedarf an Erdöl (in der Bundesrepublik 1983 für Erdöl, Erdgas und Erdölprodukten in Höhe von 78,5 Mrd.DM) verursacht Zahlungsbilanzdefizite und eine Abwertungstendenz der DM. Die Abwertung aber verschärft die Inflationsproblematik.
- Eine Ölkrise wirkt auf den Kapitalstock einer Volkswirtschaft wie eine ökonomische Neutronenbombe. Der existierende Kapitalstock wird teilweise obsolet. Die Anlagen sind auf günstige Energiepreise ausgerichtet; nun aber ändern sich die Energiepreise. Man hat den Kapitalstock mit Ton verglichen. Ex ante kann man ihn formen, aber wenn er einmal gebrannt ist, ist der Kapitalstock rigide. Ändern sich die Energiepreise, so kann der rigide Kapitalstock nicht beliebig geändert werden, er wird obsolet. Diese Obsoletheit kann nur überwunden werden, indem neues Kapital geschaffen wird.
- Nicht nur der bestehende Kapitalstock wird von einer Energiepreissteigerung tangiert, auch die Rendite für Investitionen wird per Saldo reduziert. Dies erklärt sich einmal von der Kostenseite her, da die Energiekosten die Grenzleistungsfähigkeit des Kapitals verringert haben; aber auch die gesamtwirtschaftliche Nachfrage nimmt bei einer Energiekrise ab.

- Eine Verteuerung von Energie- und Naturressourcen bremst wirtschaftliches Wachstum, denn natürliche Ressourcen sind ein wichtiger Produktionsfaktor. Die Rolle dieser Zwischenprodukte wird besonders deutlich, wenn man die Kette der vertikalen Produktion berücksichtigt; natürliche Ressourcen sind notwendige Inputs in Produktionsprozesse.
- Eine Verteuerung natürlicher Ressourcen entwertet den bestehenden Kapitalstock. Es entsteht Arbeitslosigkeit, und zwar Kapitalmangel-Arbeitslosigkeit, denn der reduzierte Kapitalstock verringert die Nachfrage nach Arbeit.

Reaktionen auf die OPEC. Der Anteil der OPEC an der Welterdölproduktion hat sich beachtlich verändert, und zwar von 38,0 v.H. (1970) auf 50,0 v.H. (1973) und auf 31,4 v.H. (1983). Wie ist diese Entwicklung zu erklären? Die Antwort lautet: Die Märkte haben reagiert, und zwar langfristig in einem bedeutenderen Ausmaß als es die Kleingläubigkeit der Wissenschaftler und auch der hinterfragende Pessimismus der Politiker und sonstiger Sinndeuter erwarten ließ:

- Die Nachfrage nach Energie in den Industrienationen ging markant zurück.
- Substitutionsangebote wurden wettbewerbsfähig (Nordsee-Öl, Alaska, Nicht-OPEC-Länder wie Mexico)
- Backstop-Technologien wie Athabasca-Teersand, Kohleverflüssigung kamen ins Visier und drückten die Preiserwartungen der OPEC-Länder.
- Die Antwort der Politik hat langfristig den Marktmechanismus wirken lassen, obwohl kurzfristig die Rolle der Märkte von verschiedenen Ländern unterschiedlich beantwortet wurde. So differierte die Reaktion zwischen den USA und Europa. In den USA hat man es sich bis Ende der

siebziger Jahre nicht zugetraut, den Konsumenten die echten Knappheitspreise zu signalisieren; Erdölimporte wurden unter Carter sogar subventioniert. Damit wurden die erforderlichen Anpassungsprozesse verzögert. In der Bundesrepublik hat man dagegen die Energiepreise laufen lassen und die Energienachfrager zu Anpassungen angeregt.

Derzeit sind die Energiepreise weich. Es kann aber niemand behaupten genau zu wissen, wie sich die Energiepreisentwicklung in der Zukunft gestaltet: Prognostizieren ist schwer, besonders wenn es die Zukunft betrifft. Zwar bestehen zur Zeit hinreichend große, nicht ausgenutzte Förderkapazitäten, die auch eine Verschärfung der Iran-Irak-Krise grundsätzlich auffangen können; ein Anlaufen der Weltkonjunktur kann jedoch schnell wieder zu dem bekannten "anxiety gap" von 2mbd²⁾ führen. Reduziert sich das Überschußangebot auf diese Menge, stellen sich die Erwartungen auf Verknappung ein, und die Preise steigen.

Protektionismus. Die Weltwirtschaft ist durch zunehmenden Protektionismus gekennzeichnet. Eine wichtige Aufgabe der Aussenpolitik besteht darin, Regeln für das Funktionieren der weltwirtschaftlichen Arbeitsteilung zu entwickeln.

Als historische Reminiszenz und Menetekel für die achtziger Jahre kann Kindleberger's Welthandelsspirale (1973, S. 172) herangezogen werden. Vom Januar 1929 bis zum Januar 1933 reduzierte sich das Importvolumen von 75 Ländern auf ein Drittel (Abbildung 7: Kindleberger-Spirale).

Die Protektion hat in der Vergangenheit vielfältige Formen angenommen. Sie reichen von der Wechselkurs-, über die Zollpolitik bis zu administrativen Maßnahmen.

Durch Abwertungen haben Länder in den dreißiger Jahren versucht, ihre Wettbewerbsfähigkeit zurückzugewinnen und die Arbeitslosigkeit zu exportieren. Die einseitige Abwertung wurde von anderen Ländern durch Abwertungen beantwortet. An diese Abwertungskaruselle der dreißiger Jahre wird man zuweilen erinnert, so 1983 als Schweden abwertete, und Dänemark sowie Finnland mit Folgeabwertungen antworteten.

In den sechziger und siebziger Jahren läßt sich eine rückläufige Bedeutung von Zöllen feststellen, aber eine gewisse Zunahme in den achtziger Jahren, etwa in den USA. Der durchschnittliche Zollsatz wird, wenn das letzte Drittel der Zollsenskungsrunde am 1. 1. 1987 in Kraft tritt, bei Industriewaren nur noch 4,7 v.H. betragen.

Aber es gibt subtilere Formen der Handelsbeschränkung. Importkontingente oder sonstige mengenmäßigen Restriktionen spielen eine wichtige Rolle. So geht die französische Regierung davon aus, daß japanische Autos 3 v.H. der Zulassungen nicht überschreiten. Als Prototyp für administrative Handelshemmnisse kann die vorübergehende Verzollungspraxis für Videorekorder in Poitiers (Frankreich) genannt werden.

Anstelle von Kontingenten und administrativen Handelshemmnissen treten Selbstbeschränkungsabkommen. In der Bundesrepublik erreichen japanische Autos eine vereinbarte Richtgröße von etwa 10 v.H. der Neuzulassungen. Ähnliche Bedingungen gelten für Uhren, Unterhaltungselek-

tronik, Fernsehapparate, Motorräder, Gabelstapler, leichte LKW und Werkzeugmaschinen aus Japan.

Nationale Subventionen stellen eine weitere protektionistische Maßnahme dar. Nach dem Subventionsbericht betragen die Subventionen 1981 in der Bundesrepublik Deutschland 79,1 Mrd DM; davon waren 35,0 Mrd. direkte Finanzhilfen. Andere Schätzungen beziffern die Subventionen auf 101,8 Mrd und die direkten Finanzhilfen auf 67,7 Mrd. DM. (Schmitt et al. S. 109). Man kann davon ausgehen, daß ein beachtlicher Teil der Subventionen den Prinzipien der internationalen Arbeitsteilung zuwider läuft.

Die Forderung nach Kompensationshandel, d.h. nach Übernahmeverpflichtungen ausländischer Waren bei heimischem Export nimmt zu. Die Reziprozität des Marktzugangs und der Bilateralismus im wertmäßigen Ausgleich der Handelsbilanz gewinnen wie in der Steinzeit größeres Gewicht. Zunehmend macht sich das Verlangen breit, daß Leistungsbilanzen bilateral ausgeglichen sein müssen. Der alte Grundpfeiler der internationalen Arbeitsteilung, die sog. Meistbegünstigungsklausel, geht zu schanden. Die Bilateralität des Tauschs wirkt ähnlich wie die Beseitigung der Konvertibilität der Währungen. Multilateralität ist das relevante Organisationsprinzip des Außenhandels mit der einzigen Restriktion, daß ein Land nicht mehr Devisen verausgaben kann, als es zur Verfügung hat.

Als ein typisches Beispiel für den Protektionismus können die Selbstversorgungsgrade an wichtigen landwirtschaftlichen Produkten (Butter, Milch, Fleisch, Zucker) von etwa 130 v.H. in der EG angesehen werden. Diese Selbstversorgungsgrade haben in den letzten fünfzehn Jahren stark zugenommen.

Die Ursache des zunehmenden Protektionismus der Weltwirtschaft liegt darin, daß die Anpassungsprozesse, die aus der internationalen Arbeitsteilung erwachsen, von den politischen Gruppen in den Industrienationen nicht akzeptiert werden:

- Die in den Industrienationen nicht mehr konkurrenzfähigen alten Wirtschaftszweige Agrarwirtschaft, Kohle, Stahl und Werften fordern Subventionen oder Importschutz;
- eine Reihe von nicht so altherwürdigen Branchen in den Industrienationen setzen moderne Varianten des Importschutzes einschließlich Selbstbeschränkung durch wie die Automobilindustrie in den USA, die Motorradindustrie (Harley Davidson) in den USA oder die Unterhaltungselektronik.
- Die Entwicklungsländer verlangen den Schutz ihrer Industrie in den Kinderschuhen (infant industry), um diesen Wirtschaftszweigen Entwicklungschancen hinter dem Schutzwall von Zöllen oder Kontingenten zu erlauben.

Dieser Protektionismus erwächst aus einer immanenten Tendenz, bei der sich Arbeitnehmer und Wirtschaft im Ziel einig sind: Die Gewerkschaften fürchten um die Arbeitsplätze bei den Importersatzgütern und fordern deshalb Importschranken; die Wirtschaft kann höheren Gewinn erzielen, wenn sie günstige politische Rahmenregelungen einsetzt: Der Unternehmer - nach Schumpeter definiert als jemand, der neue Faktorkombinationen durchsetzt - betätigt sich im Rent-Seeking im politischen Raum. Zwar

handelt er aus einzelwirtschaftlicher Sicht durchaus rational, aber die Qualität des Gesamtsystems - der Marktwirtschaft - wird reduziert.

Auch das einzelne Land scheint prima vista rational zu handeln, wenn es sich bei der internationalen Arbeitsteilung als Freifahrer verhält, nämlich die Vorteile der internationalen Arbeitsteilung mitzunehmen, aber unerwünschte Effekte zu reduzieren. Leider muß ein solches Freifahrerverhalten zu einem Zusammenbruch der internationalen Arbeitsteilung führen.

Die Konsequenz lautet: "Markets must be like a parachute. They must be open." Der Protektionismus muß abgebaut werden. Die Außenhandelspolitik braucht eine langfristige Orientierung. Die Außenhandelspolitik muß auf Regeln für die internationale Arbeitsteilung drängen.

Verschuldung. Zahlungsbilanzprobleme und Verschuldung der Entwicklungs- und Schwellenländer stellen eine Bedrohung der weltwirtschaftlichen Arbeitsteilung dar.

Die Verschuldung der Entwicklungsländer beträgt derzeit 860 Mrd. US-\$. Auch hier besteht die Aufgabe der Politik darin, Absicherungsregeln für die internationale Arbeitsteilung, hier in bezug auf die Weltwährungsordnung zu entwickeln (Abbildung 8: Verschuldung der Entwicklungsländer; Abbildung 9: Umschuldungen ab 1950).

Die Probleme der Verschuldung sind hinreichend diskutiert worden:

- Die Verschuldung bewirkt einen Nachfrageausfall für die Industrienationen, da die Entwicklungsländer nicht mehr zahlungskräftig sind und

- ihre Importe reduzieren müssen; das Handelsvolumen der Weltwirtschaft wird reduziert.
- Es droht ein Schuldnerkartell mit Zahlungseinstellung.
- Eine internationale Bankenkrise erscheint am weltwirtschaftlichen Horizont. eine Reihe amerikanischer Banken sind mit einem Mehrfachen ihres Kapitals bei lateinamerikanischen Ländern involviert.
- Psychologische Effekte für das Vertrauen in die internationale Währungsordnung können auftreten.

Die kurzfristige Frage lautet, wie man weltweit aus dieser Verschuldenskri-
se herauskommen kann (Umschuldung, Auflagen für die Stabilisierungspolitik der verschuldeten Entwicklungsländer [Internationaler Währungsfonds], teilweise Abschreibung der Schulden durch die Privatbanken, fungible Schuldtitel, Geldpolitik der USA; Zinsniveau der USA). Die langfristige Frage lautet, wie ein Weltwährungssystem zu organisieren ist, das monetäre Störungen vermeidet. Zwei Prinzipien sind zu unterscheiden.

Will man ein System der fixen Kurse in der Welt etablieren - wie Bretton Woods von 1944 - 1973 -, so muß die Wirtschaftspolitik der einzelnen Länder koordiniert werden, denn sonst laufen die Währungsparitäten auf Dauer auseinander. Die Erfahrung zeigt, daß eine solche Koordinierung auf freiwilliger Basis nicht funktioniert und daß ein System fester Kurse mit einer internationalen Inflationsübertragung und mit Salden in der Zahlungsbilanz einhergeht.

Die Alternative besteht darin, ein solches Weltwährungssystem zu finden, das

- keine Störungen des internationalen Handels bewirkt;
- kein temporäres "Leben über die Verhältnisse" erlaubt und Salden in der Zahlungsbilanz vermeidet;
- und zusammen mit einer Welthandelsordnung den Schwellenländern Export- und damit Wachstumspotentiale eröffnet. Es bleibt hier offen, inwieweit flexible Kurse diese Aufgabe erfüllen können.

3. Herausforderungen für die deutsche Außenwirtschaft

Kontrastieren wir die internationale Entwicklung mit der deutschen Position, so lassen sich folgende Tendenzen erkennen:

1. Die Weltwirtschaft ist durch zunehmenden Protektionismus und Bilateralismus gekennzeichnet. Die internationale Arbeitsteilung wird eingeschränkt; bisher offene Märkte werden abgeschottet.
2. Die Verschuldungsposition und die Zahlungsbilanzdefizite vieler Länder (- oder der Abwertungsdruck -) reduzieren deren Kaufkraft und schränken den Welthandel ebenfalls ein.
3. In der Weltwirtschaft vollzieht sich ein immenser Strukturwandel. Die zu einem Zeitpunkt gegebenen Standortvorteile bleiben nicht stehen; sie sind auch nicht garantiert. Neue Anbieter treten auf den Weltmärkten auf. Bei den Massenproduktionsgütern sind die Produktionsverfahren

standardisiert und weltweit bekannt; Schwellenländer werden bei diesen Produkten zunehmend wettbewerbsfähig. Eine Reihe von Ländern hat zudem einen Innovationsvorsprung bei spezifischen Produkten.

4. Die außenhandelsabhängige Bundesrepublik hat keine großzügige Energie- und Ressourcenausstattung. Sie ist ein dicht besiedeltes Land, in dem sich industrielle Aktivitäten und Umwelt eng im Raum stoßen und wo Umweltkosten - etwa in den Grundstoffbereichen, in der Elektrizitätsgewinnung - anfallen. Die Bundesrepublik hat auch keine überreichliche Ausstattung mit "billigen" Massenarbeitskräften. Gleichzeitig stellt sich die Frage, ob die Bundesrepublik geeignete Anreize für Innovationen setzt, ob sie etwa über ein Universitätssystem verfügt, das im Gegensatz zu den wichtigsten Industrienationen wie etwa Frankreich, Großbritannien, Japan, UdSSR, USA nicht unbedingt an Effizienz orientiert ist.

5. Die Bundesrepublik sieht sich einem gewaltigen Anpassungsdruck gegenüber, und gegen diese weltwirtschaftlichen Tendenzen kann sich die außenhandelsabhängige Bundesrepublik nicht abschotten. Gleichzeitig hat man den Eindruck, daß die Anpassungsfähigkeit des ökonomischen Systems reduziert wird durch institutionellen Regelungen, durch die Erwartungen der Wirtschaftssubjekte an die Politik und durch eine mangelnde Anpassungsbereitschaft. Einige Autoren sprechen von einer institutionellen Sklerose (Olson 1982) und vergleichen die westlichen Industrienationen mit einem Patienten, dessen Blutkreislauf auf Grund institutioneller Regelungen nicht mehr funktioniert und dessen Vitalität in Mitleidenschaft gezogen ist. Der eine oder andere Patient befindet sich bereits auf der Intensivstation des Protektionismus (Giersch 1984).

Dieses Spannungsverhältnis zwischen den Bedingungen einer außenhandelsabhängigen Volkswirtschaft und den internen Tendenzen für eine geringere Flexibilität wird noch einige interessante Probleme für die deutsche Wirtschaftspolitik bereit halten.

An die deutsche Politik stellen sich damit zwei Fragen. Einmal: Kann die deutsche Politik in der Weltwirtschaft solche Handelsregeln - etwa im GATT - oder in der Weltwährungsordnung durchsetzen, daß ein möglichst störungsfreier Welthandel ohne Protektionismus gewährleistet werden kann und keine Störeffekte von der Währungsseite ausgehen. . Und zum anderen: Wie können die außenwirtschaftlichen Bedingungen den 20 Millionen deutschen Haushalten , den 1,6 Millionen deutschen Unternehmen, den politischen Instanzen und den an der politischen Willensbildung beteiligten Gruppen angemessen signalisiert werden ganz im Sinne von Adam Smith³⁾ , der im Jahre 1776 - also vor über 200 Jahren in seinem "Wohlstand der Nationen" schrieb: "Es ist die Maxime eines jeden vernünftigen Hausvaters, nicht zu versuchen, eine Sache zu Hause zu produzieren, die er selbst teurer produziert als er sie einkaufen kann ...Was vernünftig im Leben jeder Familie ist, kann kaum unsinnig im Leben eines großen Königreichs sein. Wenn ein fremdes Land uns mit einem Gut billiger versorgen kann als wir es produzieren können, dann sollten wir es vom Ausland kaufen, und zwar mit einem Produkt, bei dessen Herstellung wir einen Vorteil haben."

Fußnoten

- 1) Für 1977 wird für alle Produktgruppen bei 3-digit-Abgrenzung angegeben: Bundesrepublik Deutschland 53 v.H.; Frankreich 60 v.H.; Italien 43 v.H.; Großbritannien 56 v.H.. D. Greenaway (1983), *Intra-Industry and Inter-Industry Trade in Switzerland*, Weltwirtschaftliches Archiv, Bd. 119 (1983), S. 114.
- 2) mbd: million barrel per day.
- 3) A. Smith. *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, 1776, zitiert nach The Modern Library, New York 1937, Vol. I, Bd. IV, Ch. II, S. 422.

5

Literaturhinweise

B.M. Corden (1978). Intra-Industry Trade and Factor Proportions Theory, in: H. Giersch (Hrsg.), On the Economics of Intra-Industry Trade, Tübingen, 3-12.

W. Fischer (1984), Die Entwicklung der Weltwirtschaft seit 1945 im historischen Vergleich, Vortrag, Tagung des Vereins für Socialpolitik.

H. Giersch (1984), Perspektiven der Weltwirtschaft, Vortrag, Tagung des Vereins für Socialpolitik.

D. Greenaway (1983), Intra-Industry and Inter-Industry Trade in Switzerland, Weltwirtschaftliches Archiv, Bd. 119 (1983).

H. Grubel (1977), International Economics, Homewood, Ill.

H. Hesse (1981), Weltwirtschaft und Strukturwandel, in: Strukturberichterstattung der Wirtschaftsforschungsinstitute, Tübingen, 69-92.

H. Hesse (1984), Internationale Interdependenzen im weltwirtschaftlichen Entwicklungsprozeß, Vortrag, Tagung des Vereins für Socialpolitik.

Ch. P. Kindleberger (1972), The World in Depression 1929-33, Berkeley.

M. Olson (1982), The Rise and Decline of Nations, New Haven.

H. Schmidt, Die Weltwirtschaft ist unser Schicksal, Die Zeit, 25. Februar 1983.

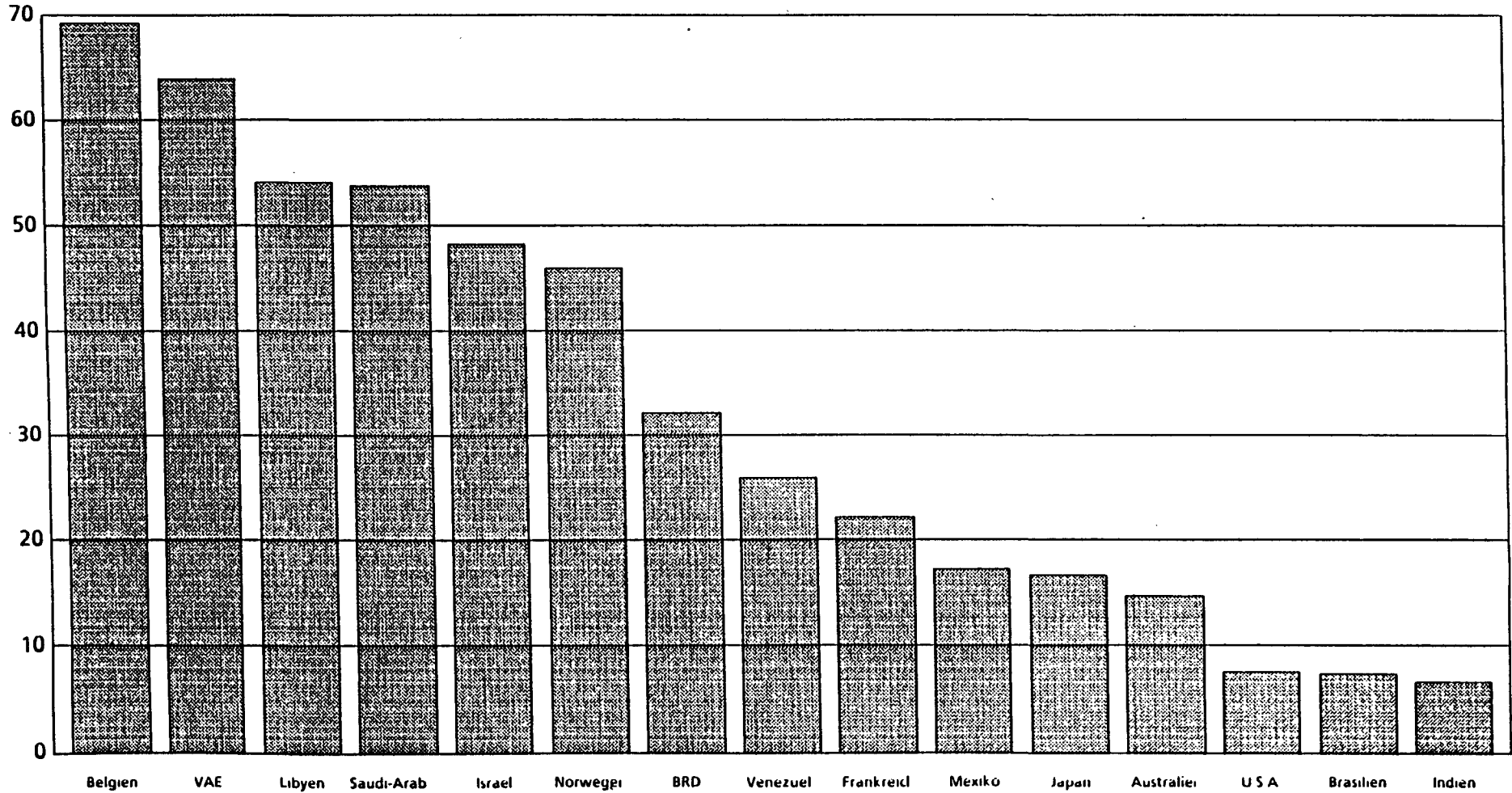
K.D. Schmitt et al. (1984), Im Anpassungsprozess zurückgeworfen. Die deutsche Wirtschaft vor neuen Herausforderungen. Kieler Studien, Tübingen.

H. Siebert (1984), Außenwirtschaft, 3. Aufl., Stuttgart.

Anhang: Abbildungen und Tabellen

Abbildung 1

Exportquoten^{a)} verschiedener Länder



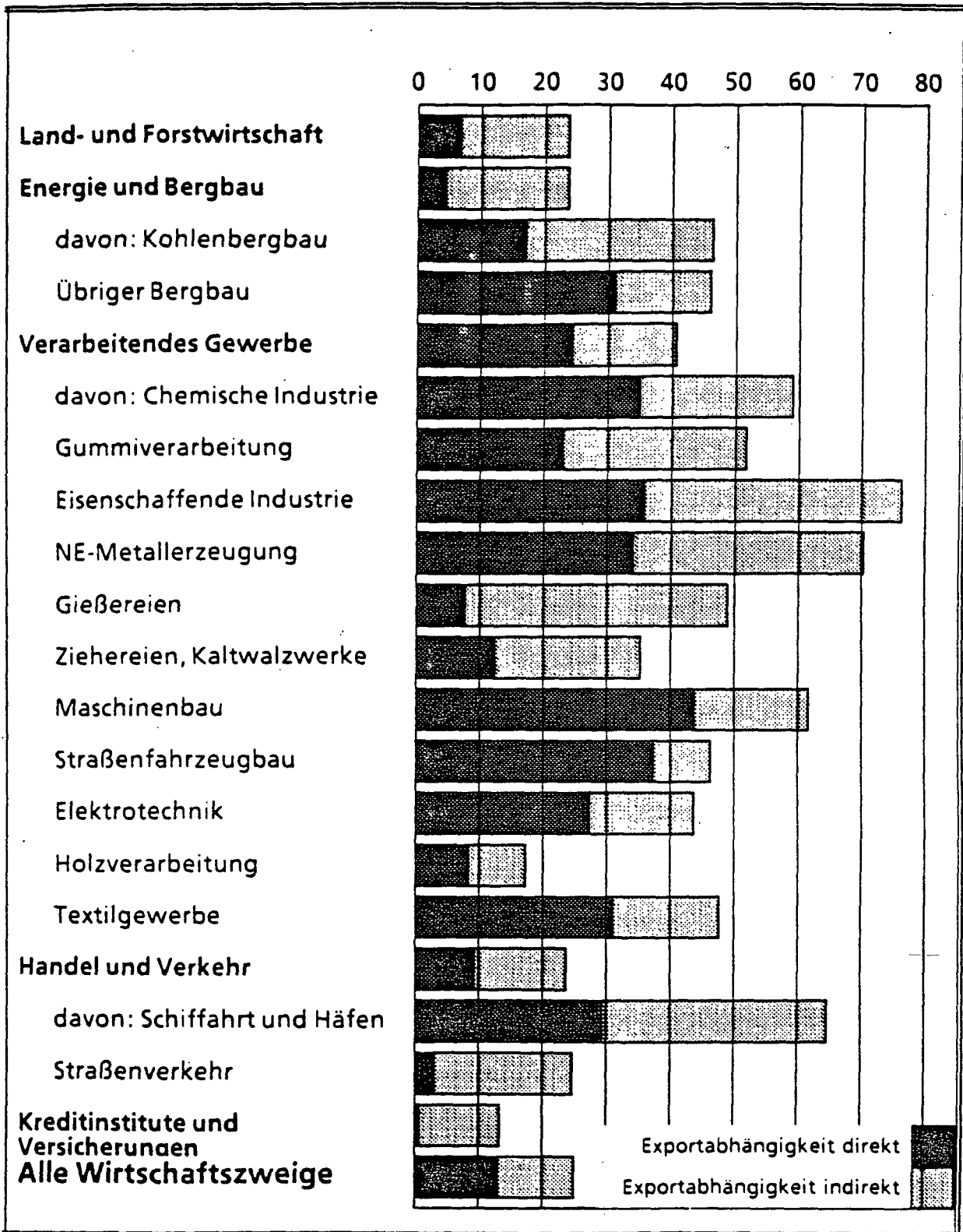
a) Anteil der Exporte am Bruttoinlandsprodukt in v.H.

Quelle: IMF, International Financial Statistics, October 1984; eigene Berechnungen

Abbildung 2

Ausfuhr und ausfuhrinduzierte Bruttoproduktion 1981

(in v.H. der Bruttoproduktion)



Quelle: DIW Wochenbericht 39/82 vom 30.9.1982

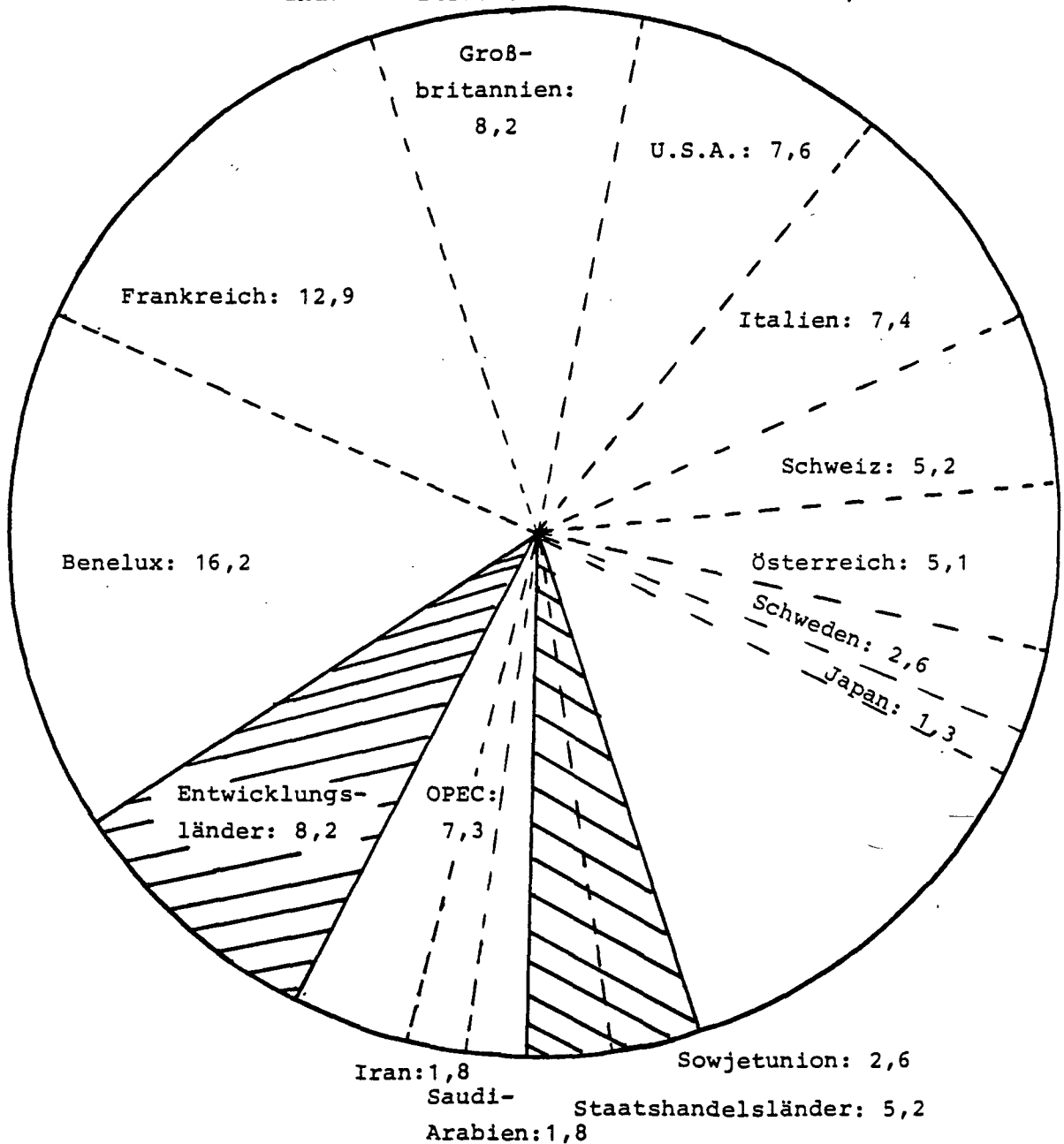
Die regionale Struktur des Außenhandels der BR Deutschland 1983

Ausfuhr (fob) nach Verbrauchsländern

Einfuhr (cif) nach Herstellungsländern

Teil I: Ausfuhr in Länder und Ländergruppen in v.H. der Gesamtausfuhr

Industrialisierte westliche Länder: 78,9

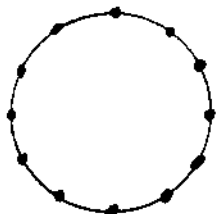


Quelle: Monatsbericht der Deutschen Bundesbank Februar 1984

Abbildung 4

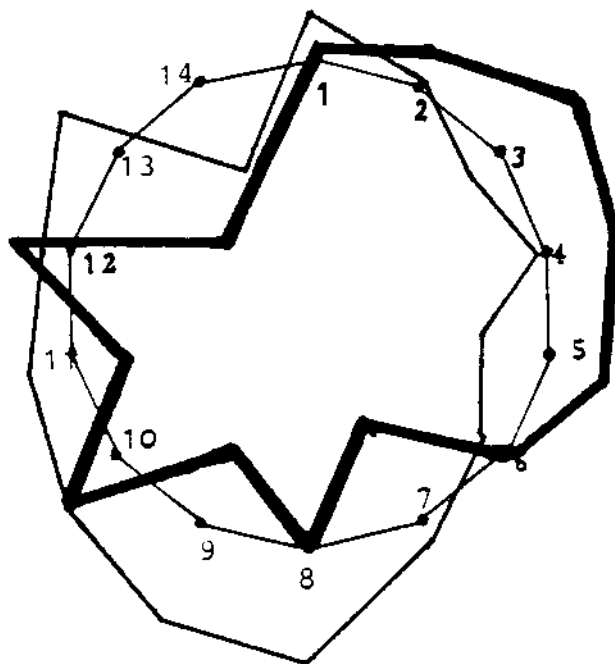
Export- und Importspezialisierung in der verarbeitenden Industrie

— Export-Spezialisierung^{a)}
— Import-



durchschnittliche OECD - Exporte und - Importe für verschiedene Industriesektoren

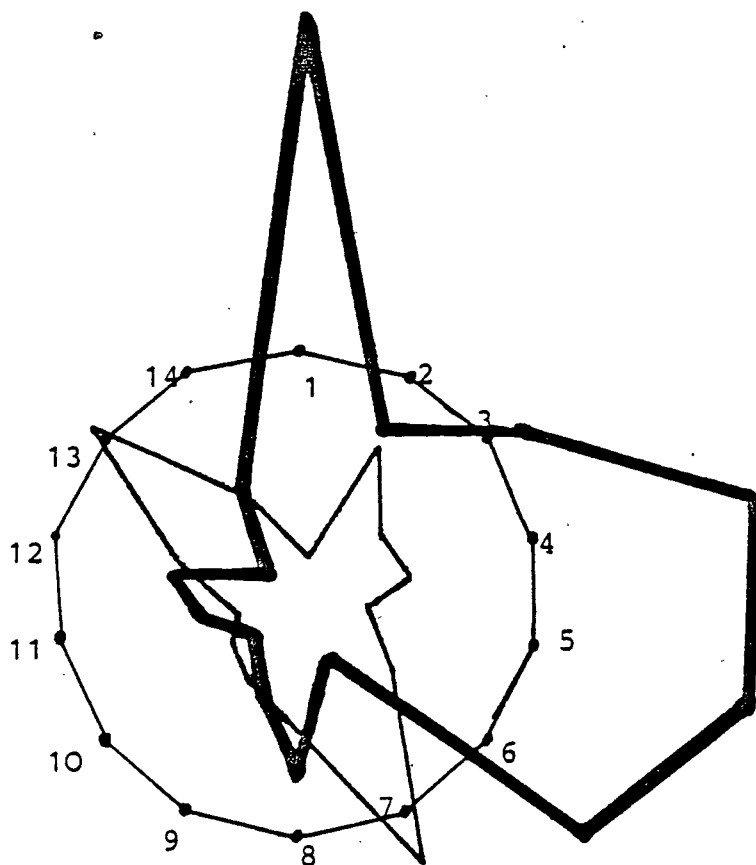
Bundesrepublik Deutschland



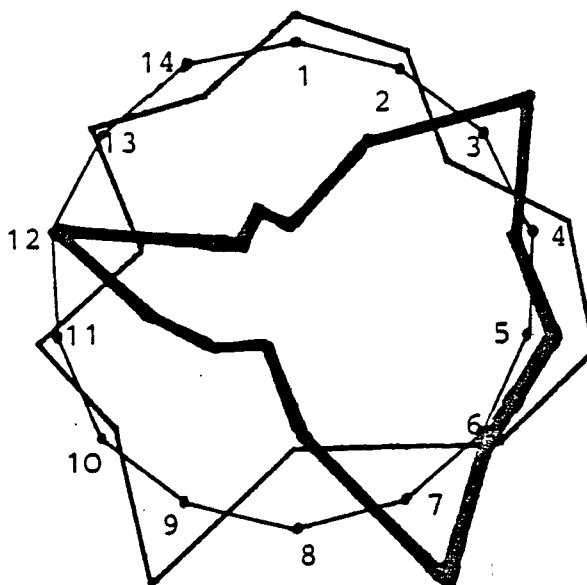
- | | |
|---|----------------------------|
| 1 : Stahl | 8 : Textilien |
| 2 : Nicht-Eisen Metalle | 9 : Lederwaren |
| 3 : Allgemeiner Maschinenbau | 10 : Holzprodukte |
| 4 : Elektromaschinen | 11 : Papier und Papierbrei |
| 5 : Automobile und Transport-
ausrüstungen | 12 : Chemikalien und Gummi |
| 6 : Präzisionsgüter und andere
Industrieprodukte | 13 : Mineralölprodukte |
| 7 : Nahrungsmittel und Tabak | 14 : Keramik und Glas |

a) Anteil einer Produktgruppe an den Exporten bzw. Importen eines Landes bezogen auf den Anteil dieser Produktgruppe an den gesamten OECD-Exporten bzw. -Importen

Japan



U.S.A.



Quelle: OECD, Foreign Trade by Commodities 1982, Volume 1 and 2, Paris 1984

PRODUKTZYKLUS

Abbildung 5

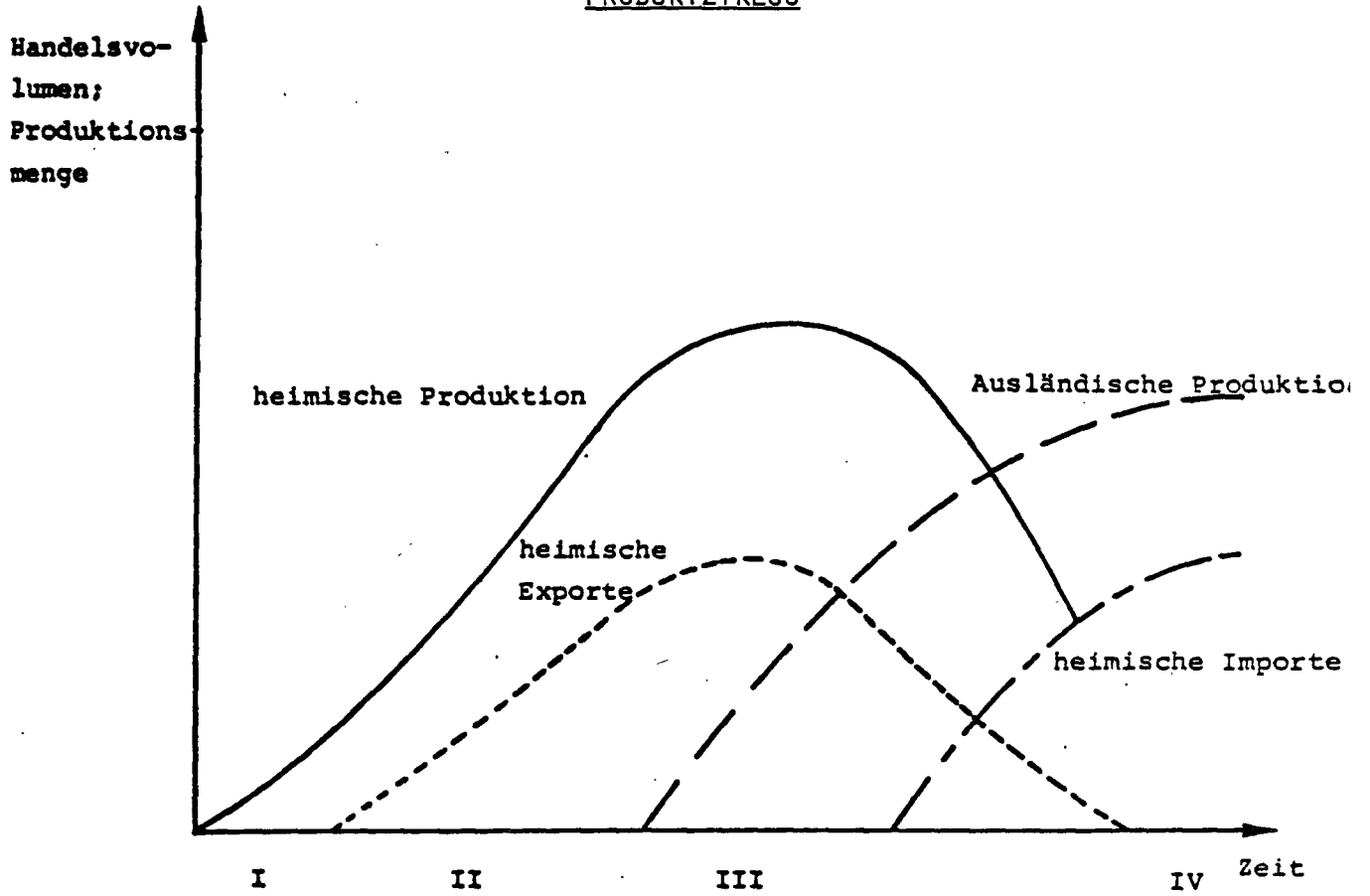
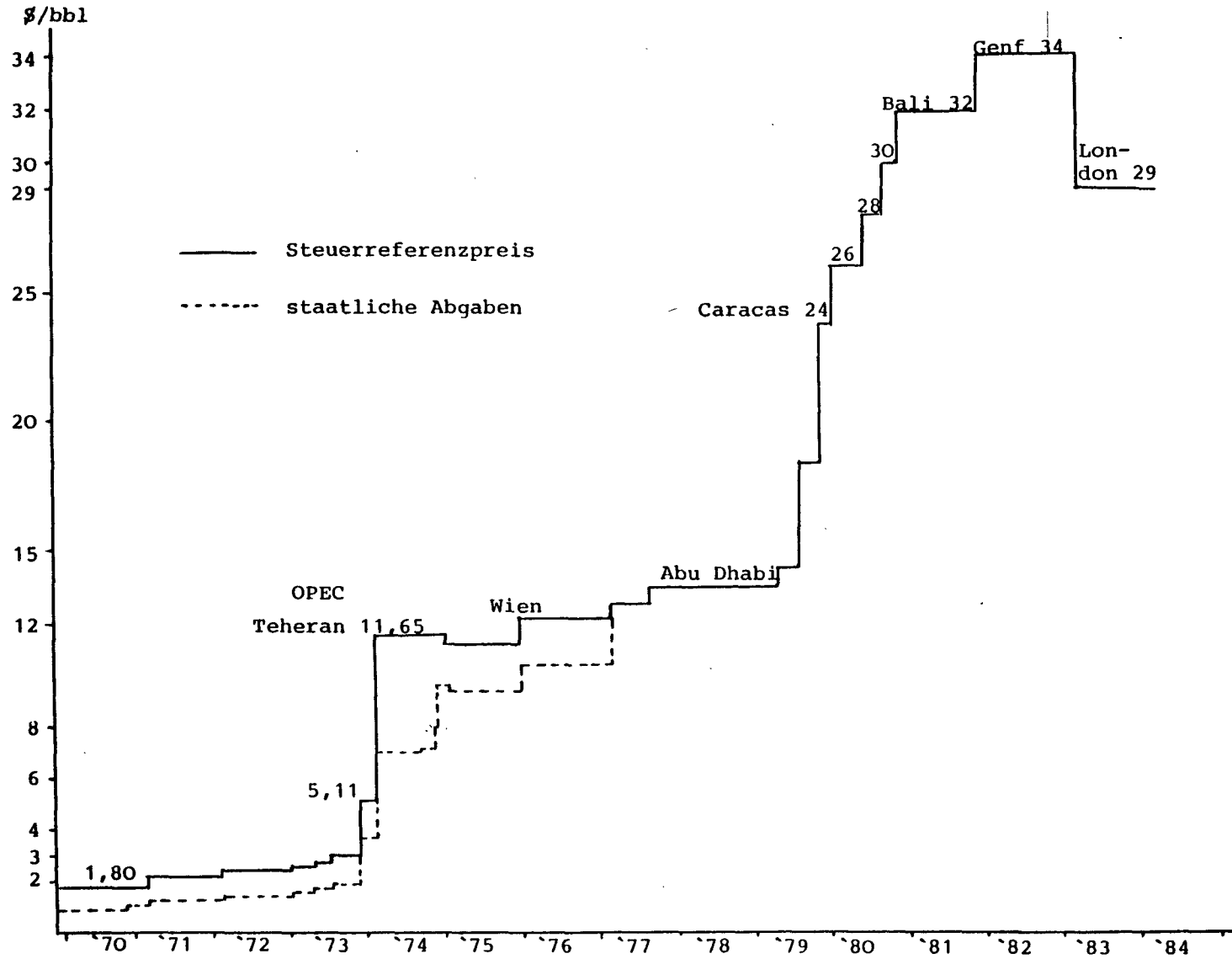


Abbildung 6

Entwicklung des Rohölpreises für Arabian Light 34°

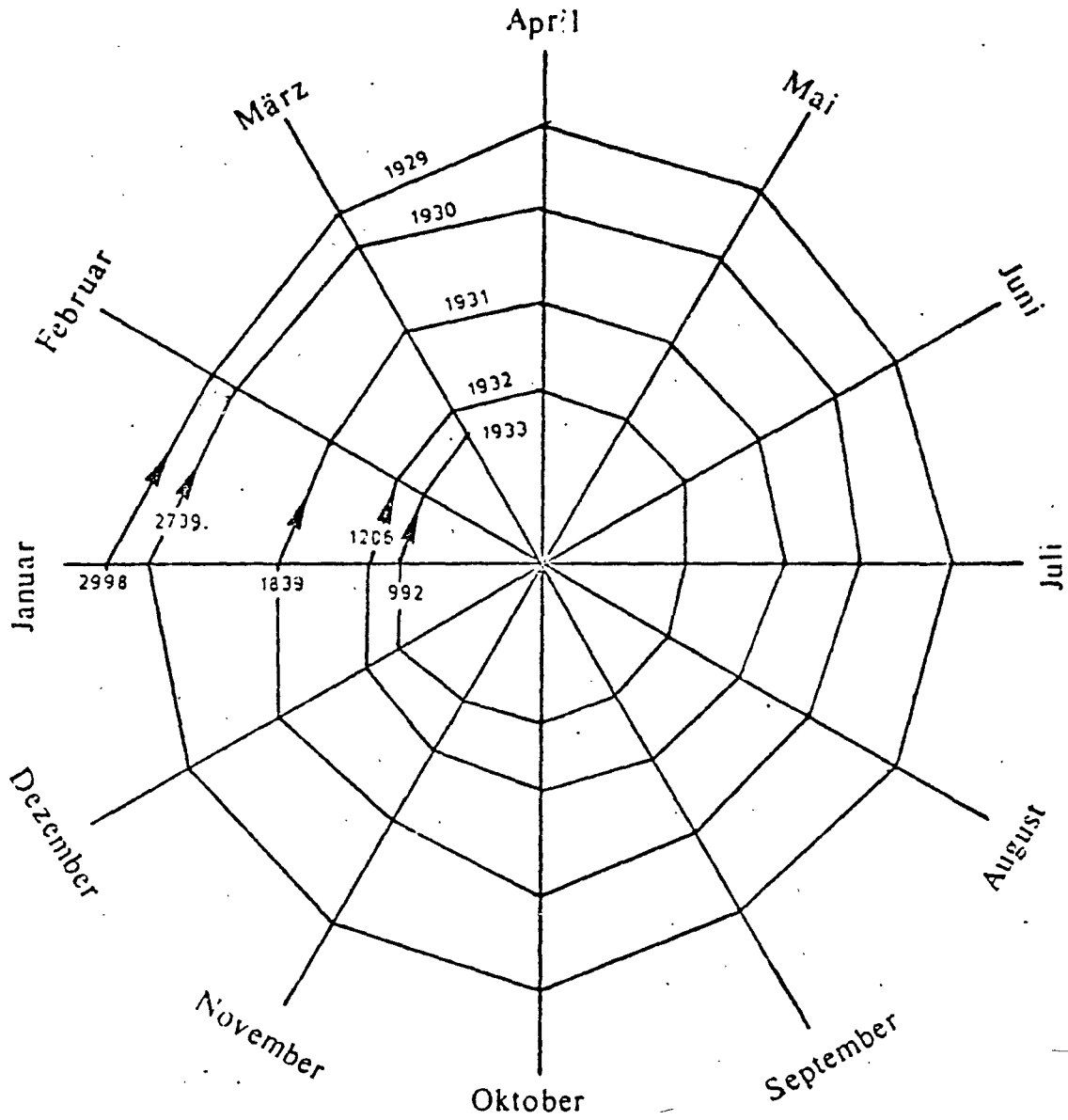


Quelle: Bischoff/Gocht, Das Energiehandbuch, 4. Aufl. 1981;
eigene Berechnungen

Abbildung 7

Die Handelsspirale in der Weltwirtschaftskrise

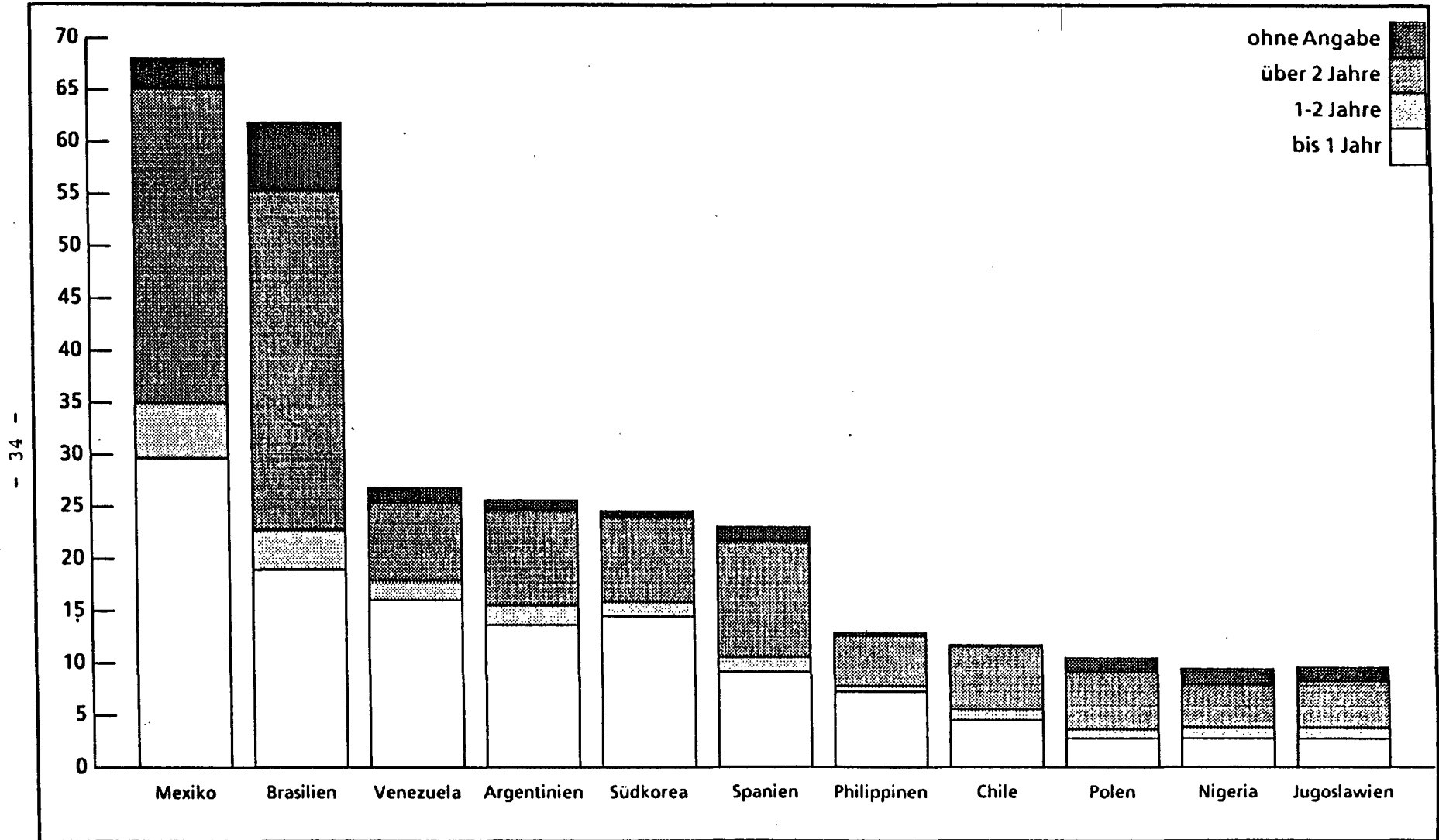
Das Importvolumen von 75 Ländern in Mill. US - Golddollar



Quelle: C. P. Kindleberger *The World in Depression*, London 1973

Abbildung 8

Schulden verschiedener Entwicklungsländer gegenüber westlichen Banken
in Mrd. US-\$ (Stand Ende Dezember 1983), gegliedert nach Laufzeiten



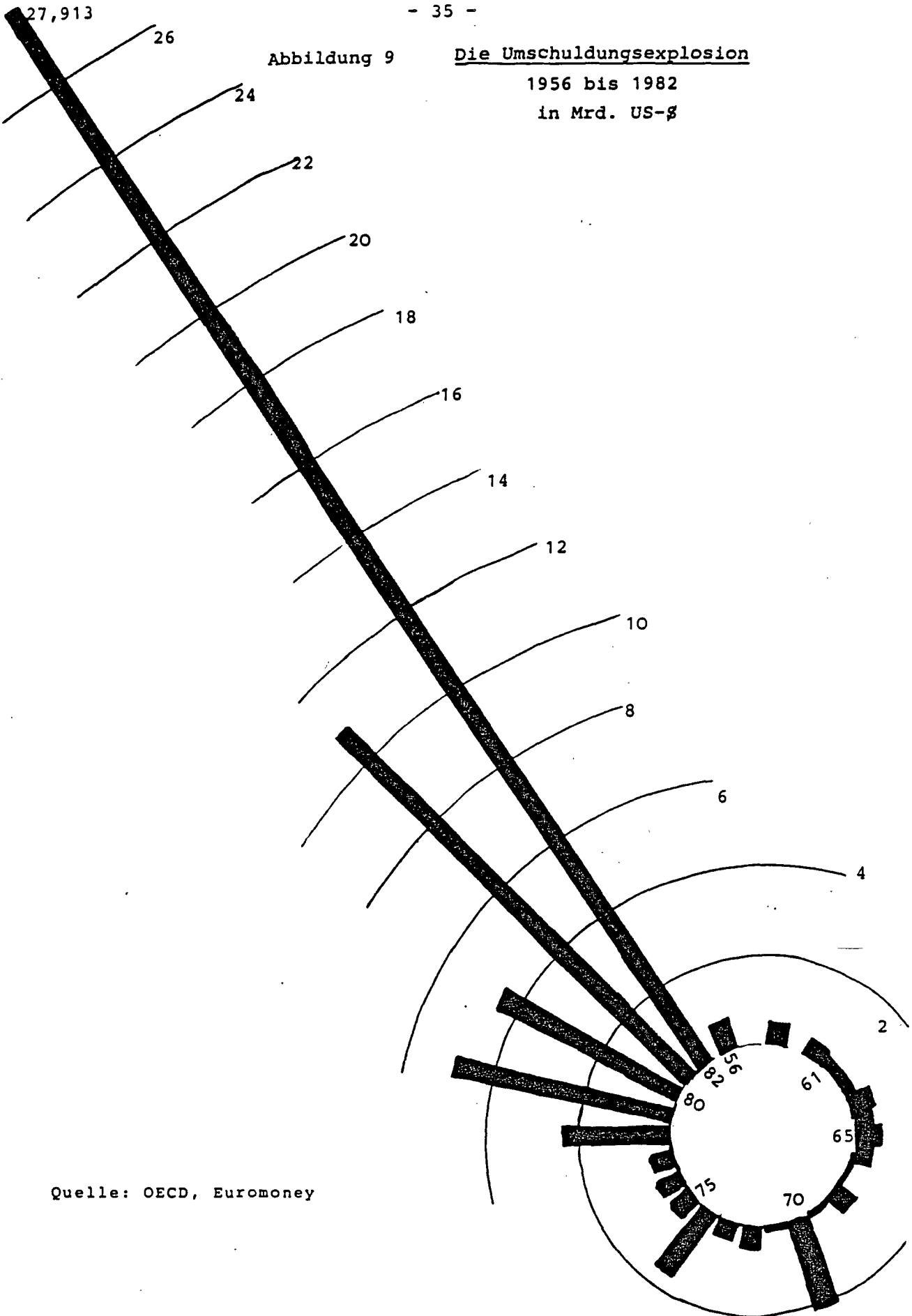
Quelle: Bank of England, Quarterly Bulletin, September 1984

Abbildung 9

Die Umschuldungsexplosion

1956 bis 1982

in Mrd. US-\$



Quelle: OECD, Euromoney

Tabelle 1

Importabhängigkeit der Bundesrepublik bei nichtregenerierbaren Rohstoffen

Anteil der Einfuhr am Gesamtverbrauch in v.H.

Asbest	100	Kieselgur u.ä.	65	Schwefel	35
Bauxit	100	Kobalt	100	Schwerspat	50
Blei	87	Kupfer	99	Talk/Speckstein	95
Chrom	100	Mangan	100	Tellur	100
Eisen	98	Molybdän	100	Titan	100
Feldspat	20	Nickel	100	Vanadium	100
Flußspat	76	Niob	100	Wolfram	100
Glimmer	100	Phosphat	100	Zink	65
Graphit	85	Pt-Metalle	100	Zinn	100
Kaolin	65	Rohmagnesium	100	Zirkon	100

Quelle: Institut der Deutschen Wirtschaft, Zahlen zur wirtschaftlichen Entwicklung der BR Deutschland, Ausgabe 1984

Tabelle 2 Die regionale Struktur des Welthandels

Exporte (fob) verschiedener Regionen in v.H. der Weltexporte^{a)} für das Jahr 1983 (1970)

von nach	Industrie- länder	Ölexportie- rende Ent- wicklungsl.	Entwicklungs- länder ^{b)}	Planwirt- schaften ^{c)}
Industrie- länder	47,1 (53,5)	7,4 (4,5)	11,0 (11,1)	1,9 (1,9)
Ölexportie- rende Entwick- lungsländer	5,6 (2,6)	0,2 (0,0)	1,4 (0,0)	0,1 (0,1)
Entwicklungs- länder ^{b)}	12,7 (16,1)	3,5 (1,3)	4,3 (3,5)	1,1 (1,5)
Planwirt- schaften ^{c)}	1,9 (2,4)	0,0 (0,0)	1,3 (1,5)	n.v. (n.v.)
Anteil am Weltexport- volumen ^{a)}	67,3 (74,6)	11,1 (5,8)	18,5 (16,1)	3,1 (3,5)

a) Regional zurechenbare Weltexporte ohne Handel zwischen den Planwirtschaften; 1983: 1656,64 Mrd US-\$

b) ohne Ölexportierende Entwicklungsländer, mit Rumänien und Ungarn

c) ohne Ungarn und Rumänien

Quelle: IMF, Direction of Trade Statistics Yearbook 1984; eigene Berechnungen

Tabelle 3

Weltweite Einkommensverteilung (Bruttonsozialprodukt pro Kopf in US-\$ für 1982)

<u>Länder mit niedrigem Einkommen:</u> 280	<u>Marktwirtschaftliche Industrieländer:</u> 11070
davon: Bangladesch 140	davon: Italien 6840
Zaire 190	Großbritannien 9660
Indien 260	Japan 10080
China 310	Frankreich 11680
	BRD 12460
	U.S.A. 13160
	Schweden 14040
	Schweiz 17010
<u>Länder mit mittlerem Einkommen:</u> 1600	<u>Osteuropäische Staatshandelsländer:</u> n.v.
davon: Bolivien 570	davon: a) Ungarn 2270
Indonesien 580	Rumänien 2560
Marokko 870	
Türkei 1370	
Brasilien 2240	
Portugal 2450	
Jugoslawien 2800	
Israel 5090	
Ölexporteur 1260	
Ölimporteur 1710	
<u>Ölexporteur mit hohem Einkommen:</u> 14820	
davon: Saudi-Arabien 16000	
Kuwait 19870	
VAE 23770	

a) für andere Länder werden mangels verfügbarer Daten und brauchbarer Umrechnungskurse keine Angaben gemacht

Quelle: Weltbank, Weltentwicklungsbericht 1984, Tabelle 1

Tabelle 4

Wachstum und Struktur der Exporte von Schwellenländern und 'neuen Export-
Ländern'

	Wachstum der Ausfuhr (real) ^{a)}		Anteil der Industrieerzeugnisse an der Gesamtausfuhr		Ausfuhr des verarbeitenden Gewerbes (Mio \$)		
	'60-'70	70-'82	1960	1981	1962	1981	jährl. Wachstumsrate '62-'81
<u>Schwellenländer</u>							
Argentinien	3,8	8,3	4	20	39	1800	22,3
Brasilien	5,3	8,8	3	41	39	9465	33,5
Hongkong	12,7	9,4	80	97	642	20076	19,9
Indien	4,7	4,7	45	59	630	4424	10,8
Israel	13,6	8,8	61	81	184	4590	18,4
Mexiko	3,4	8,6	12	39 ^{b)}	122	3389 ^{b)}	21,6 ^{c)}
Portugal	9,6	n.v.	55	71	205	2961	15,1
Singapur	4,2	n.v.	26	56	328	11712	20,7
Südkorea	34,7	20,2	14	90	10	19188	48,9
Spanien	11,5	9,4	22	71	205	14320	25,0
Jugoslawien	7,7	n.v.	37	79	344	8574	18,4
Griechenland	10,8	9,4	10	54	27	2266	26,3
<u>Neue Exportländer</u>							
Kolumbien	2,6	2,2	2	28	16	838	23,2
Indonesien	3,5	4,4	0	7	2	733	36,4
Jordanien	10,8	17,7	4	43	1	201	32,2
Malaysia	6,1	3,8	6	20	58	2359	21,5
Marokko	2,7	-0,3	8	28	28	655	18,0
Peru	2,1	4,8	1	17	5	386	25,7
Sri Lanka	4,6	0,1	1	21	6	218	20,8
Thailand	5,2	9,1	2	7	21	1869	26,6
Uruguay	2,8	5,9	29	30	7	363	23,1

a) bezogen auf Mengen oder Volumeneinheiten

b) 1979 c) '62-'79

Quelle: Weltbank, Weltentwicklungsbericht 1982 und 1984, eigene Berechnungen

Tabelle 5

Die Auslandsverschuldung verschiedener Entwicklungsländer

	Bruttoauslandsverschuldung in Mrd. US-\$ zum Jahresende			Schuldendienstquoten ^{a)}		
	1982	1983	1984	1982	1983	1984
Argentinien	41,7	43,4	45,0	385	435	405
Brasilien	85,3	93,6	102,0	339	366	331
Chile	18,0	18,6	20,5	333	375	394
Kolumbien	10,6	11,2	11,7	193	247	259
Ekuador	6,5	6,9	7,1	235	246	241
Mexiko	87,1	90,6	94,9	288	317	295
Peru	11,6	12,8	14,0	256	320	358
Venezuela	35,6	34,9	35,0	168	203	192
Zwischenergebnis	296,2	312,0	330,2	297	327	310
Nigeria	15,8	18,2	19,0	75	146	160
Philippinen	24,5	26,5	26,5	277	308	332
Indonesien	24,8	29,2	32,0	106	136	139
Südkorea	37,3	40,1	44,0	121	125	120
Malaysia	11,5	14,8	17,0	68	80	83
Taiwan	9,7	10,0	10,3	37	34	29
Thailand	11,7	12,6	13,5	118	129	125
Türkei	22,3	23,9	25,3	235	267	245
Zwischenergebnis	155,6	175,3	187,6	119	131	124
Gesamtergebnis	451,8	487,3	517,8	196	213	200

a) Durchschnitt der Bruttoauslandsverschuldung zu Beginn und Ende eines Jahres in v.H. der Güter- und Dienstleistungsexporte

Quelle: World Financial Markets, Oct./Nov. 1984, Morgan Guaranty Trust Company of New York, Table 7 and 8