de Gruyter Lehrbuch
Sell · Einführung in die
internationalen Wirtschaftsbeziehungen

Axel Sell

Einführung in die internationalen Wirtschaftsbeziehungen

Walter de Gruyter
Berlin · New York 1991

Professor Dr. Axel Sell,
Fachbereich 7: Wirtschaftswissenschaft
der Universität Bremen

Mit 41 Grafiken, 7 Abbildungen und 26 Tabellen

∞ Gedruckt auf säurefreiem Papier, das die US-ANSI-Norm über Haltbarkeit erfüllt.

Die Deutsche Bibliothek — CIP-Einheitsaufnahme

Sell, Axel:
Einführung in die internationalen Wirtschaftsbeziehungen / Axel Sell. — Berlin ; New York : de Gruyter, 1991
(De-Gruyter-Lehrbuch)
ISBN 3-11-012887-X

© Copyright 1991 by Walter de Gruyter & Co., 1000 Berlin 30.
Alle Rechte, insbesondere das Recht der Vervielfältigung und Verbreitung sowie der Übersetzung, vorbehalten. Kein Teil des Werkes darf in irgendeiner Form (durch Photokopie, Mikrofilm oder ein anderes Verfahren) ohne schriftliche Genehmigung des Verlages reproduziert oder unter Verwendung elektronischer Systeme verarbeitet, vervielfältigt oder verbreitet werden. — Printed in Germany. — Satz: Asco Trade Typesetting Ltd., Hongkong — Druck: Gerike GmbH, Berlin — Bindearbeiten: Dieter Mikolai, Berlin.

Vorwort

Dieses Buch bietet eine Einführung in die wesentlichen Fragen der internationalen Wirtschaftsbeziehungen, die nicht nur aus volkswirtschaftlicher, sondern auch aus betriebswirtschaftlicher Sicht von zunehmender Bedeutung sind. Das Buch wendet sich daher nicht nur an Studierende der Volkswirtschaftslehre, sondern auch an angehende Betriebswirte, die sich auf Fragen internationaler Wirtschaftsbeziehungen bzw. internationalen Managements spezialisieren wollen.

Nach einer Diskussion der Grundstrukturen der außenwirtschaftlichen Beziehungen werden die wesentlichen Aspekte der monetären und der realen Außenwirtschaftstheorie und -politik behandelt. Die Darstellung des internationalen Zahlungsverkehrs bildet die Grundlage für die Diskussion der statistischen Zahlungsbilanz und für eine systematische Analyse des Devisenmarktes, in der u.a. die Rolle von Ex- und Importen, der Einfluß des Kapitalverkehrs, Möglichkeiten der Absicherung gegen Währungsrisiken sowie die Spekulation thematisiert werden. Der Diskussion von Zahlungsbilanzproblemen und wirtschaftspolitischen Instrumenten folgt eine Darstellung der wichtigsten Institutionen und Abkommen auf dem Gebiet der Währungspolitik. Dem relativ kurz gehaltenen Kapitel über reale Außenwirtschaftstheorien folgt eine Analyse der internationalen Allokation von Produktionsfaktoren, wobei der Transfer von Kapital und Technologie sowie die Bedeutung der multinationalen Unternehmen besonders angesprochen werden. Das Kapitel über die Außenwirtschaftspolitik behandelt grundlegende Fragen der Welthandelsordnung, des Protektionismus und wirtschaftlicher und politischer Integrationen. Eine Diskussion der internationalen Wettbewerbsfähigkeit und der statistischen Konzepte zur Messung und Prognose der internationalen Wettbewerbsfähigkeit von Ländern und Branchen rundet die Schrift ab.

Das Buch ist bewußt elementar gehalten und setzt vergleichsweise geringe Grundkenntnisse voraus. Es vermeidet mathematische Ableitungen dort, wo sie nicht unbedingt für das Verständnis erforderlich sind. Es soll damit auch im Grundstudium eingesetzt werden können und auch Studierenden, die Ökonomie nur im Nebenfach studieren, einen Einstieg in die Materie ermöglichen.

Mein Dank gilt jenen, die zum Entstehen des Buches beigetragen haben. Insbesondere danke ich Herrn Dipl.-Ök. Holger Birkemeyer, der mir u.a. bei der Anfertigung der Grafiken und Tabellen behilflich war.

Bremen 1991 Axel Sell

Inhaltsverzeichnis

I.	**Einführung**	1
1.	Besonderheiten der „internationalen Wirtschaft“	1
2.	Motive für Außenwirtschaftsbeziehungen	1
3.	Grundstrukturen der internationalen wirtschaftlichen Aktivitäten	3
3.1	Entwicklung des Welthandels	3
3.2	Weltmarktintegration	6
3.3	Regionalstruktur des Welthandels	8
3.4	Güterstruktur des Welthandels	14
3.5	Internationaler Kapitalverkehr	14
4.	Die Abfolge des Darstellung	15
II.	**Der internationale Zahlungsverkehr**	18
1.	Einführung	18
2.	Geld- und Kreditwirtschaft	18
2.1	Tauschwirtschaft in Form der Geldwirtschaft	18
2.2	Tauschwirtschaft in Form der Kreditwirtschaft	20
3.	Die Abwicklung des internationalen Zahlungsverkehrs	22
III.	**Die statistische Zahlungsbilanz**	27
1.	Die Zahlungsbilanz als ex post Aufzeichnung ökonomischer Transaktionen	27
1.1	Definitionen	27
1.2	Beispiel für die Ermittlung der Zahlungsbilanz anhand von Transaktionen des Güter- und Dienstleistungsverkehrs	28
1.3	Beispiel für die Buchung von Transaktionen des Kapitalverkehrs	32
1.4	Schenkungen	35
1.5	Die Devisenbilanz (der Bundesbank)	36
1.6	Ausgleichsposten zur Auslandsposition der Währungsbehörde	37
1.7	Restposten	40
2.	Zahlungsbilanzdarstellungen	40

3.	Der Aussagegehalt der statistischen Zahlungsbilanz	45
3.1	Teilbilanzen	45
3.2	Interdependenzen	46
3.3	Normative Aussagen	47
4.	Zahlungsbilanztypen	48
5.	Statistische Zahlungsbilanz in der volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung	50
IV.	**Der Devisenmarkt**	53
1.	Definitionen	53
2.	Der Kassamarkt	54
2.1	Akteure auf dem Devisenmarkt	54
2.2	Angebot und Nachfrage aus Ex- bzw. Importen unter Berücksichtigung der preislichen Wettbewerbsfähigkeit	57
2.2.1	Einführung	57
2.2.2	Preisverhältnisse	57
2.3	Bestimmungsgründe für Angebot und Nachfrage aus dem Kapitalverkehrsmotiv	71
2.4	Der Einfluß der Konjunktur auf das Devisenmarktmodell	72
3.	Die Rolle der Zentralbank auf dem Kassamarkt	74
4.	Der Devisenterminmarkt	77
5.	Devisenoptionsgeschäfte	83
6.	Devisenarbitrage	84
7.	Devisenspekulation	85
8.	Die Kaufkraftparitätentheorie des Wechselkurses	87
V.	**Zahlungsbilanzungleichgewicht und Zahlungsbilanzausgleich**	91
1.	Flexible Wechselkurse	91
2.	Feste Wechselkurse	93
2.1	Einführung	93
2.2	Zahlungsbilanzautomatismen	95
2.2.1	Liquiditäts- und Preiseffekte	95
2.2.2	Einkommens-Multiplikatoreffekte	98
2.3	Protektionistische Maßnahmen	101
2.4	Exportdiversifizierung — Industriepolitik	102
2.5	Abwertungen	102
VI.	**Das internationale Währungssystem**	107
1.	Einführung	107
2.	Der Internationale Währungsfonds	108

3. Die Weltbankgruppe ... 113
3.1 Die Weltbank ... 113
3.2 Die Internationale Finance Corporation (IFC) und die MIGA ... 115
3.3 Die Internationale Entwicklungsorganisation (IDA) ... 115
4. Das Europäische Währungssystem (EWS) ... 116

VII. Reale Außenwirtschaftstheorie ... 119

1. Einführung ... 119
2. Dogmenhistorischer Abriß ... 124
2.1 Absolute Kostenvorteile als Ursache von Außenhandel ... 124
2.2 Theorie der komparativen Kostenvorteile ... 126
2.3 Ausstattung mit Produktionsfaktoren (Heckscher/Ohlin) ... 131
2.4 Das Leontief-Paradoxon ... 134
2.5 Freihandel zwischen Ländern mit unterschiedlichem Industrialisierungsniveau (Friedrich List) ... 135
3. Mikroökonomisch fundierte Ansätze ... 136
3.1 Konkurrenz durch neue Produkte ... 136
3.2 Technological-Gap-These oder Produkt-Zyklus-Theorie ... 137
3.3 Ähnlichkeiten der Nachfragestrukturen in Ländern mit vergleichbarem Pro-Kopf-Einkommen ... 138
4. Das reale Austauschverhältnis von Gütern ... 139

VIII. Internationale Faktorallokation ... 144

1. Einführung ... 144
2. Formen des Kapitalverkehrs ... 145
3. Technologietransfer ... 148
4. Multinationale Unternehmen ... 151

IX. Außenwirtschaftspolitik ... 157

1. Begriff der Außenwirtschaftspolitik ... 157
2. Freihandelsdoktrin ... 157
3. Protektionismus ... 160
3.1 Protektionistische Maßnahmen ... 160
3.2 Zollwirkungen ... 162
3.3 Ausmaß und Wirkungen nicht-tarifärer Handelshemmnisse ... 166
4. Multilaterale Außenhandelspolitik in der Gegenwart ... 169
4.1 Das Allgemeine Zoll- und Handelsabkommen ... 169
4.2 Neue Weltwirtschaftsordnung ... 171
5. Wirtschaftliche Integrationen ... 173

5.1 Weltweite versus regionale Integrationen 173
5.2 Regionale institutionelle Integrationsformen 174
5.3 Integrationswirkungen 176
5.4 Wirtschaftsräume als effektive Integrationen 179

X. Internationale Wettbewerbsfähigkeit 183

1. Internationale Wettbewerbsfähigkeit von Unternehmen 183
2. Internationale Wettbewerbsfähigkeit einer Branche 183
3. Internationale Wettbewerbsfähigkeit von Volkswirtschaften .. 187
3.1 Die Konkurrenz von Ländern auf internationalen Märkten .. 187
3.2 Marktanteilsanalysen 190
3.3 Die Veränderung der preislichen internationalen Wettbewerbsfähigkeit 196
3.4 Die Veränderung der generellen internationalen Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft 199

XI. Literatur 201

XII. Sachregister 205

I. Einführung

1. Besonderheiten der „internationalen Wirtschaft"

Unter „internationalen Wirtschaftsbeziehungen" versteht man die Gesamtheit der die Landesgrenzen überschreitenden wirtschaftlichen Aktivitäten von Wirtschaftssubjekten und staatliche und überstaatliche Maßnahmen und Beziehungen, die einen Einfluß auf die Gestaltung dieser Aktivitäten haben können.

Ihren statistischen Ausdruck finden diese Aktivitäten im wesentlichen

- im Ex- und Import von Gütern und Diensten und
- im Kapitalex- und -import.

Die grenzüberschreitenden wirtschaftlichen Aktivitäten weisen gegenüber nationalen Transaktionen Besonderheiten auf:

- es werden in der Regel zwei oder mehrere Währungsräume berührt
- es sind Zölle und andere Handelshemmnisse zu beachten, die im nationalen Wirtschaftsverkehr fehlen. Hierzu zählen auch unterschiedliche Normen u.a.
- bestimmte Transaktionen mit dem Ausland unterliegen speziellen Gesetzen (z.B. Restriktionen des Handels mit Hochtechnologie und Waffen (Außenwirtschaftsgesetz), Devisenkontrollen in einigen Ländern u.a.)
- es werden Kontakte mit einem anderen kulturellen Umfeld gepflegt, was nicht nur für das Marketing von Produkten Probleme aufwerfen kann, sondern auch Sprachbarrieren u.ä. bedeutet.

Diese Besonderheiten werfen für die handelnden privaten Wirtschaftssubjekte, aber auch für die Träger staatlicher Wirtschaftspolitik spezifische Fragen auf, die Gegenstand dieser Einführung in die internationalen Wirtschaftsbeziehungen sind.

2. Motive für Außenwirtschaftsbeziehungen

Wenn kein staatliches Außenhandelsmonopol existiert, so liegt die Entscheidung über Ex- und Importe bei den Produzenten und Konsumenten. In-

ländische Verbraucher kaufen ausländische Produkte, wenn sie ihnen unter Berücksichtigung der Qualität und vielleicht auch des mit dem Konsum ausländischer Produkte verbundenen Imagegewinns preiswerter als inländische Produkte erscheinen oder weil in vielen Fällen vergleichbares inländisches Angebot gar nicht vorhanden ist.

Die Anzahl der Produkte, aus denen man als Konsument wählen kann, und die Anzahl der Anbieter, die um die Gunst der Verbraucher werben, wird größer. Produzenten wiederum bieten ihre Produkte im Ausland an, weil sie aus einem Verkauf im Ausland einen zusätzlichen Nutzen (= Gewinn) erhoffen. Sie können ihre Kapazitäten besser auslasten und größere und damit die Durchschnittskosten senkende Serien auflegen. Im Idealfall wird damit die Wettbewerbsintensität in vielen Branchen erhöht, was auch den Verbrauchern zugute kommt.

Auch beim Kapitalverkehr entscheidet das Wirtschaftssubjekt unter Berücksichtigung alternativer Anlagemöglichkeiten, ob es Mittel im Ausland investiert oder nicht. Die statistisch meßbaren Daten über die Außenwirtschaftsbeziehungen sind damit Resultat der wirtschaftlichen Kalküle von einzelnen Wirtschaftssubjekten.

Die Analyse der außenwirtschaftlichen Aggregate wie z.B. der Exporte und der Importe einer Branche ist daher darauf gerichtet, die einzelwirtschaftlichen Kalküle der Akteure, d.h. der Exporteure und der Importeure, nachzuvollziehen, wobei die Bestimmungen und Regulierungen im Außenwirtschaftsverkehr Nebenbedingungen des unternehmerischen Kalküls darstellen.

Die Rolle des Staates liegt in

- der Setzung von Rahmenbedingungen (national und international), insbesondere im Währungsbereich
- der Kontrolle und Regulierung internationaler Aktivitäten (durch das Außenwirtschaftsgesetz, Genehmigungsvorbehalte bei Direktinvestitionen u.ä).

In marktwirtschaftlichen Industrieländern ohne staatliches Außenhandelsmonopol ist der Staat allenfalls über öffentliche Unternehmen direkt involviert. Indirekt wirkt er durch den verlängerten Arm der unterschiedlich autonomen Währungsbehörden und durch handelspolitische Instrumente auf die Außenwirtschaft ein.

Die volle Entfaltung der einzelwirtschaftlichen Initiative zur Aufnahme des Außenhandels ist nur dann möglich, wenn alle Währungen potentieller Handelspartner gegeneinander zu kalkulierbaren Konditionen ausgetauscht werden können. Das bedeutet, daß sie frei von staatlichen Regulierungen (freie Konvertierbarkeit) und frei von unkalkulierbaren Risiken gekauft und verkauft werden können. Die Austauschbedingungen unterschiedlicher Währungen spielen in den folgenden Ausführungen daher eine besondere Rolle.

In der Außenwirtschaftstheorie spricht man oft vom Export eines Landes, vom Import eines Landes, von der Auslandsverschuldung eines Landes usw.

Diese Terminologie ist mißverständlich und kann den Eindruck erwecken, man könne Außenwirtschaftsprobleme eines Landes ohne Rekurs auf die einzelwirtschaftliche Ebene analysieren und aus globalen Strukturdaten einer Ökonomie inhaltlich gehaltvolle Aussagen, z.B. über den Außenhandel und die Außenhandelsstuktur, ableiten. Außenwirtschaft wird primär von privaten Wirtschaftssubjekten betrieben, die ihren eigenen Vorteil im Auge haben. Sie exportieren also nicht etwa, um mit den Exporterlösen Importe tätigen zu können. Solche aus makroökonomischer Sicht bedeutende Fragestellungen fallen in Marktwirtschaften in das Aufgabengebiet der Zentralbanken und der staatlichen wirtschaftspolitischen Akteure. Diese sind gehalten, die Rahmendaten für die unternehmerische Tätigkeit so zu setzen, daß insgesamt genügend ausländische Währungseinheiten erwirtschaftet werden, um im gewünschten Ausmaß Importe tätigen zu können und daß darüber hinaus andere wirtschaftspolitische Ziele erreicht werden.

3. Grundstrukturen der internationalen wirtschaftlichen Aktivitäten

3.1 Entwicklung des Welthandels

Die Auswirkungen des internationalen Wirtschaftsverkehrs sind insbesondere für den Ex- und Import von Gütern im täglichen Leben allgegenwärtig. Im Korb der Konsumgüter findet man Kaffee aus Brasilien und Kolumbien, Tee aus Sri Lanka und Indien, Reis aus den USA und Thailand, Apfelsinen und Mandarinen aus Afrika, Unterhaltungselektronik und Kameras aus Fernost, Produkte unterschiedlichster Art fast aus der ganzen Welt.

Genauso bunt ist die Palette der Länder, aus denen die verarbeitende Industrie wichtige Rohstoffe und andere Vorprodukte für den Produktionsprozeß bezieht. Erdöl aus Nahost, Erdgas aus der Sowjetunion und den Niederlanden, Erze und Metalle aus allen Teilen der Welt, Elektronikbausteine aus Ost- und Südostasien, industrielle Halbwaren aus England, Frankreich, den USA und anderen Ländern.

Andererseits wird ein bedeutender Teil der inländischen Produktion im Ausland abgesetzt. Viele Unternehmen in der Bundesrepublik produzieren fast ausschließlich für den Export. Besonders exportstarke Branchen sind in der Bundesrepublik u.a. der Automobil- und Maschinenbau sowie die chemische und pharmazeutische Industrie. Die Abhängigkeit einer Branche von der Auslandsnachfrage kann man an den Exportquoten der Branche messen, worunter man das Verhältnis von Exporten zum Gesamtumsatz der Branche versteht. So hatte z.B. das verarbeitende Gewerbe 1987 insgesamt eine Export-

Tab. 1: Export- und Inportquoten ausgewählter Branchen 1987 (in Prozent)

Branche	Exportquote[1]	Importquote[2]
Verarb. Gewerbe ingesamt	40,7	31,8
davon: Büromaschinen, ADV	72,2	75,4
Feinmech., Optik	61,9	52,4
Maschinenbau	61,1	32,0
Ledererzeugung	57,7	70,3
Straßenfahrzeugbau	56,1	29,3
Textilgewerbe	53,0	58,6
NE-Metallerzeugung	52,3	59,0
Chemische Industrie	49,2	35,6
Eisensch. Industrie	49,0	37,9
Feinkeramik	42,6	39,5
Elektrotechnik	40,0	30,1
Gummiverarbeitung	38,3	35,7
EBM-Waren	31,4	18,4
Bekleidungsgewerbe	30,8	49,1
Kunststoffverarb.	28,1	18,5
Papier u. Pappe	20,0	11,3

[1] Ausfuhren der jeweiligen Warengruppe in Prozent des Umsatzes
[2] Einfuhren der jeweiligen Warengruppe in Prozent der Inlandsverfügbarkeit (= Umsatz − Ausfuhr + Einfuhr)
Quelle: Ifo-Institut München

quote von 40,7 %. Das bedeutet, daß etwa 41 % des Umsatzes im Ausland erzielt wurden (vgl. Tab. 1).

Die Konkurrenzsituation der inländischen Wirtschaft mit Importen wird oft an der Importquote der Branche gemessen. Darunter versteht man die Einfuhren der jeweiligen Warengruppe in Prozent der Inlandsverfügbarkeit (= Umsatz − Ausfuhr + Einfuhr). Wie Tabelle 1 zeigt, ist die Branche Büromaschinen, ADV einer besonders intensiven ausländischen Konkurrenz auf dem Inlandsmarkt ausgesetzt.

Die Nachkriegszeit war gekennzeichnet durch weltweit hohe wirtschaftliche Wachstumsraten, die von einer raschen Expansion des Welthandels und damit einhergehend von einem Abbau von Handelshemmnissen begleitet waren. Der Zeitraum von 1950–73 war durch eine besonders starke Expansion des Welthandels geprägt. Die realen (inflationsbereinigten) Importe der westlichen Welt nahmen in den 50er Jahren jahresdurchschnittlich um 6,2 % zu. In den Jahren zwischen 1965 und 1973 beschleunigte sich dieses Wachstum noch, wobei die wesentlichen Impulse von den marktwirtschaftlichen Industrieländern ausgingen (vgl. Tab. 2). Der Wiederaufbau nach dem Kriege und starke Konsumbedürfnisse begünstigten das Wachstum und führten zu steigenden Rohstoffimporten. Japan mit 14,9 % sowie die Schweiz und Frankreich mit

11,8 % verzeichneten in der Zeit von 1965–73 besonders hohe jährliche Wachstumsraten der Importe. Japan führt für diesen Zeitraum ebenfalls mit 9,8 % die Rangfolge bei den Zuwachsraten des realen Bruttoinlandsprodukts an, wobei unter dem Bruttoinlandsprodukt der Gesamtwert der in einem Jahr in einem Land durch In- und Ausländer erzeugten Güter unter Bereinigung von Vorleistungen zu verstehen ist. Diese Vorleistungen sind Käufe bzw. Verkäufe von Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffen und anderen industriellen Vorprodukten.

Anfang der 70er Jahre kam es zu einer Abschwächung des Wachstums des Welthandels. Diese wurde ausgelöst durch Preissteigerungen bei Rohstoffen, die zum Teil auf Mißernten und bei Metallen auf Spekulations- und Vorratskäufe zurückzuführen waren. Von entscheidendem Einfluß waren die Ölpreiserhöhungen auf das Vierfache des ursprünglichen Niveaus, was sich statistisch

Tab. 2: Entwicklung des Welthandelsvolumens

	Wachstumsrate der realen Imp.			Wachstumsrate des realen BIP			Importelastizität		
Land/Region	65–73	73–83	80–88	65–73	73–83	80–88	65–73	73–83	80–88
Marktwirtschaftliche Industrieländer	10,0	3,0	5,1	4,7	2,4	2,9	2,1	1,3	1,8
darunter:									
Italien	10,7	2,4	4,3	5,2	2,2	2,2	2,1	1,1	2,0
Belg./Lux.	10,9	2,5	2,8	5,2	1,8	1,4	2,1	1,4	2,0
Großbr.	6,5	3,8	4,9	2,8	1,1	2,8	2,3	3,5	1,8
Österreich	10,6	4,7	3,0	5,5	2,8	1,7	1,9	1,7	1,8
Niederlande	10,3	1,9	3,4	5,5	1,5	1,6	1,9	1,3	2,1
Japan	14,9	1,3	5,0	9,8	4,3	3,9	1,5	0,3	1,3
Fandreich	11,8	4,7	2,6	5,5	2,5	1,8	2,1	1,9	1,4
Deutschland	11,3	4,1	3,3	4,6	2,1	1,8	2,5	2,0	1,8
Dänemark	7,1	0,8	5,2	3,5	1,8	2,2	2,0	0,4	2,4
Kanada	9,4	1,5	8,4	5,2	2,3	3,3	1,8	0,7	2,6
Schweden	5,4	0,9	3,3	3,6	1,3	1,7	1,5	0,7	1,9
USA	9,4	3,1	8,9	3,2	2,3	3,3	2,9	1,3	2,7
Schweiz	11,8	4,2	4,5	4,2	0,7	1,9	2,8	6,0	2,4
Länder mit niedr. Einkommen	−2,0	1,4	2,6	5,5	5,0	6,4	−0,4	0,3	0,4
Länder mit mitttl. Einkommen	8,3	4,1	0,6	7,1	4,7	2,9	1,2	0,9	0,2
Ölexporteure	5,9	7,6	.	7,2	4,9	.	0,8	1,6	.
Ölimporteure	9,3	1,9	.	7,0	4,5	.	1,3	0,4	.
Ölexporteure mit hohem Einkommen	10,1	18,7	.	9,0	5,2	.	1,1	3,6	.

* nicht verfügbar
Quelle: eigene Berechnungen aus Daten versch. Weltentwicklungsberichte

in den gestiegenen Durchschnittswerten der Importgüter zeigt. In den 80er Jahren wurden wieder höhere Wachstumsraten erreicht (vgl. auch Tab. 2).

3.2 Weltmarktintegration

Die Importe wuchsen in der Phase 1965–73, mit Ausnahme der Länder mit niedrigem Einkommen, fast überall stärker als das Bruttoinlandsprodukt. Das bedeutet, daß das Verhältnis der Wachstumsraten der Importe zu denen des Bruttoinlandsprodukts größer als Eins ist. Dieses Verhältnis wird Importelastizität genannt und kann als ein Indikator für die Zu- bzw. Abnahme der außenwirtschaftlichen Verflechtung (Welthandelsintegration) eines Landes dienen:

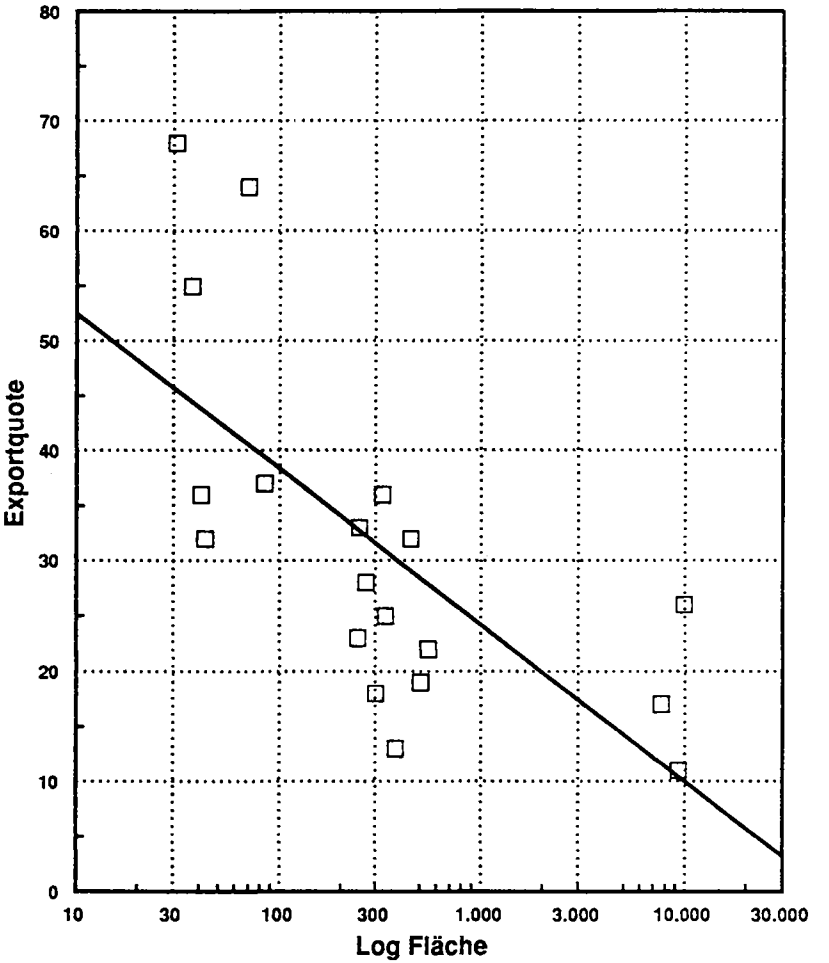
$$e = \frac{dImp}{Imp} : \frac{dBIP}{BIP},$$

wobei d für die Veränderung der Importe bzw. des Bruttoinlandsproduktes steht und der jeweilige Quotient (dImp/Imp bzw. dBIP/BIP) die prozentuale Änderung der Importe bzw. des Bruttoinlandsproduktes anzeigt. Die Importelastizität kennzeichnet damit das Verhältnis der relativen Änderung der Importe zur relativen Änderung des Bruttoinlandsproduktes. Werte, die, wie hier für die Industrieländer in der Zeit von 1965–73, mit 2,1 größer als Eins sind, bedeuten somit eine Zunahme der Weltmarktintegration der betreffenden Länder in dieser Zeitspanne (vgl. Tab. 2).

Die Importelastizitäten für den Zeitraum 1973–83 sind zwar überwiegend wesentlich niedriger als für den davor liegenden Zeitraum, aber dennoch meist größer als Eins. Das Tempo der Weltmarktintegration ging damit tendenziell in dieser Periode zurück. Für einige Länder errechnen sich Werte, die unter Eins liegen. Die Weltmarktintegration der darunter auch zu findenden marktwirtschaftlichen Industrieländer nahm aber nur vorübergehend ab, denn in der Periode 1980–88 wurden wieder Elastizitäten erreicht, die größer als Eins sind.

Die im allgemeinen gestiegene Weltmarktintegration und damit die größer gewordene Abhängigkeit der einzelnen Staaten von Einflüssen des Weltmarktes zeigt sich auch in den Ex- und Importquoten der Länder bzw. Regionen. Einige kleinere Länder wie Belgien, die Niederlande und Irland sind mit Ex- und Importquoten von mehr als 50 % (Export und Import von Gütern und Diensten, ohne Faktoreinkommen wie Investitionserträge und Zinsen, in Prozent des BIP) im Jahr 1988 besonders stark in den Welthandel integriert. Eine Zunahme dieser Quoten — allerdings auf einem vergleichbar geringen Niveau — zeigt sich aber auch bei Ländern, die, wie die USA, aufgrund eines größeren Binnenmarktes vergleichbar gering mit der Weltwirtschaft verflochten sind. Der hier festgestellte Unterschied zwischen großen und kleinen Ländern läßt sich durchaus verallgemeinern. Tendenziell gilt, daß Länder mit einem

Abb. 1: Zusammenhang von Exportquote und Fläche für 19 OECD Länder 1988



Quelle: Ermittelt aus Daten des Weltentwicklungsberichts 1990

großen Binnenmarkt geringere Quoten aufweisen als Länder mit einem kleinen Binnenmarkt. Dieses hat schon allein statistische Gründe, da in einem kleinen Land bei gleichgroßer geographischer Ausdehnung des Absatzgebietes zwangsläufig ein größerer Anteil des Gesamtumsatzes Export darstellt. Dieser Zu-

Tab. 3: Aus- und Einfuhr von Gütern und Dienstl. (ohne Faktoreinkommen) in v.H. des Bruttoinlandsprodukts

	Exportquote		Importquote	
Land/Region	1965	1988	1965	1988
Marktwirtschaftl. Industrieländer	12	20	11	20
darunter:				
Irland	35	64	44	54
Italien	13	18	14	18
Belgien	36	68	36	65
Großbritannien	18	23	19	27
Spanien	10	19	13	20
Österreich	25	37	28	37
Niederlande	43	55	44	51
Japan	11	13	10	10
Frankreich	13	22	12	22
Deutschland	19	33	19	27
Dänemark	29	32	31	29
Kanada	19	26	19	25
Schweden	22	32	23	31
USA	6	11	5	13
Schweiz	29	36	30	36
Neuseeland	22	28	23	25
Australien	15	17	17	18
Finnland	20	25	22	25
Norwegen	41	36	42	36
Länder mit niedr. Einkommen	7	13	8	16
Länder mit niedr. und mittlerem Einkommen	13	23	14	21

Quelle: Weltentwicklungsbericht 1990

sammenhang ist für die Gruppe der marktwirtschaftlichen Industrieländer in Abb. 1 in einem Streuungsdiagramm aufgezeigt.

Andere Bestimmungsgründe für die Höhe der Ex- und Importquoten sind der Entwicklungsstand, die Diversifizierung der inländischen Wirtschaft, die vorhandene Infrastruktur und die verfolgte Handelspolitik.

3.3 Regionalstruktur des Welthandels

In Tab. 4 ist die Struktur des Warenhandels zwischen den Ländern aus unterschiedlichen Regionen und der interne Warenhandel der einer Region angehörenden Länder dargestellt. Der Warenaußenhandel zwischen zwei Regionen wird dabei als Summe der Exporte und der Importe gemessen, die wechselseitig aus der Region getätigt werden bzw. in die Region fließen. Der interne Handel

Tab. 4: Regionale Struktur des Warenaußenhandels 1989 (in v.H. der Summe der Ex- und Importe)

	Nord-amerika	Latein-amerika	West-europa	Ost-europa	Afrika	Mittlerer Osten	Asien
Nordamerika	4,6	3,6	7,3	0,3	0,6	0,8	11,9
Lateinamerika	3,6	0,5	1,7	0,5	0,1	0,3	0,9
Westeuropa	7,3	1,7	31,1	3,2	2,8	2,1	7,6
Osteuropa	0,3	0,5	3,2	3,5	0,2	0,2	1,1
Afrika	0,6	0,1	2,8	0,2	0,2	0,2	0,7
Mittlerer Osten	0,8	0,3	2,1	0,2	0,2	0,3	2,1
Asien	11,9	0,9	7,6	0,1	0,7	2,1	10,0

Quelle: GATT, International Trade 1989–90, Vol. I, Geneva 1990

ist in der Diagonale der Matrix ablesbar. Tab. 4 enthält oberhalb und unterhalb der Diagonale identische Informationen. Durch diese ausführliche Darstellung wird der schnelle Überblick über die Handelsstruktur der einzelnen Regionen erleichtert.

Der größte Teil des Welthandels spielt sich als Handel zwischen den westlichen Industrieländern ab. Wie Tab. 4 zeigt, macht allein der Handel zwischen den westeuropäischen Ländern 31,1 % des Welthandels aus. Der interne Handel Nordamerikas (USA und Kanada) beträgt 4,6 % und der Handel zwischen Nordamerika und den westeuropäischen Ländern noch einmal 7,3 %. Im Handel zwischen Nordamerika und Asien (11,9 %) und Westeuropa und Asien (7,6 %) ist als wesentlicher Anteil der Außenhandel mit Japan, also auch einem hochentwickelten Industrieland, enthalten.

Wie ebenfalls unmittelbar aus Tab. 4 abgelesen werden kann, sind für Afrika und den Mittleren Osten die westeuropäischen Staaten die Haupthandelspartner, während im Außenhandel Lateinamerikas mit Abstand Nordamerika dominiert. Der Außenhandel der lateinamerikanischen Länder mit Nordamerika macht aus Sicht dieser Länder fast die Hälfte ihres Außenhandels aus. Der interne Handel der afrikanischen und lateinamerikanischen Staaten sowie der Länder des Mittleren Ostens ist relativ gering, gleiches gilt für den Handel zwischen diesen Staatengruppen. Auch der Außenhandel dieser in der Regel zu den Entwicklungsländern gezählten Staaten ist damit stark auf die Industrieländer ausgerichtet. Gleiches gilt im Grundsatz auch für die asiatischen Entwicklungsländer, bei denen der relativ hohe Anteil des internen Außenhandels auf den Handel der übrigen asiatischen Staaten mit Japan zurückzuführen ist.

Die Gruppe der osteuropäischen Staaten, zu denen in Tab. 4 auch die geographisch Mittel- bzw. Südeuropa zuzurechnenden Staaten des sich auflösenden Ostblocks und die asiatischen Teile der UdSSR gezählt werden, weisen

demgegenüber 1989 noch einen relativ hohen Anteil internen Handels auf. Aber auch hier macht der Außenhandel mit den westeuropäischen Ländern schon 40 % des gesamten Außenhandels dieser Länder aus.

Als Einzelländer sind die Bundesrepublik Deutschland, Japan und die USA mit jeweils um 10 % Anteil am Weltexportvolumen in der Vergangenheit die größten Außenhandelsnationen gewesen. 1988 betrugen die Anteile für Japan 10,1 %, für die USA 12,0 % und für die Bundesrepublik 12,3 % (Weltentwicklungsbericht 1990).

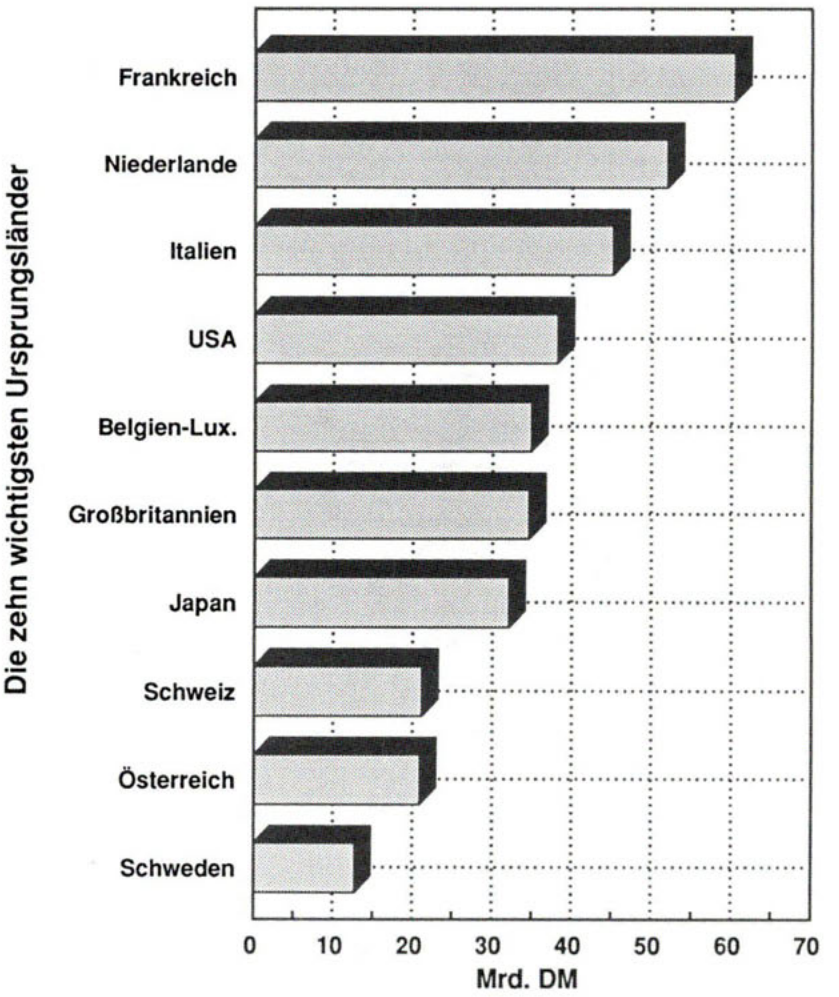
Wie aus Abb. 2 hervorgeht, sind auch für die Bundesrepublik die anderen westlichen Industrienationen, und hier vor allem die benachbarten EG-Partnerländer, die wichtigsten Handelspartner.

Tab. 5: Güterstruktur des Welthandels 1987

	Importe				
	Anteil der Wareneinfuhr in %				
Ländergruppe	Nahrungsmittel	Brennstoffe	Sonst. Rohstoffe	Maschinen Elektrot., Fahrzeuge	Übrige Industr. produkte
Länder mit niedr. und mittleren Einkommen	9	11	9	35	38
Länder mit hohen Einkommen	10	11	7	33	39
Gesamte berichtende Länder	10	11	8	34	39
	Exporte				
	Anteil der Warenausfuhr in %				
Ländergruppe	Brennst., Minerale., Metalle	Sonst. Rohstoffe	Maschinen Elektrot., Fahrzeuge	Übrige Industr. produkte	davon: Textil Bekl.
Länder mit niedr. und mittleren Einkommen	25	20	16	41	11
Länder mit hohen Einkommen	9	12	39	39	5
Gesamte berichtende Länder	12	14	35	40	6

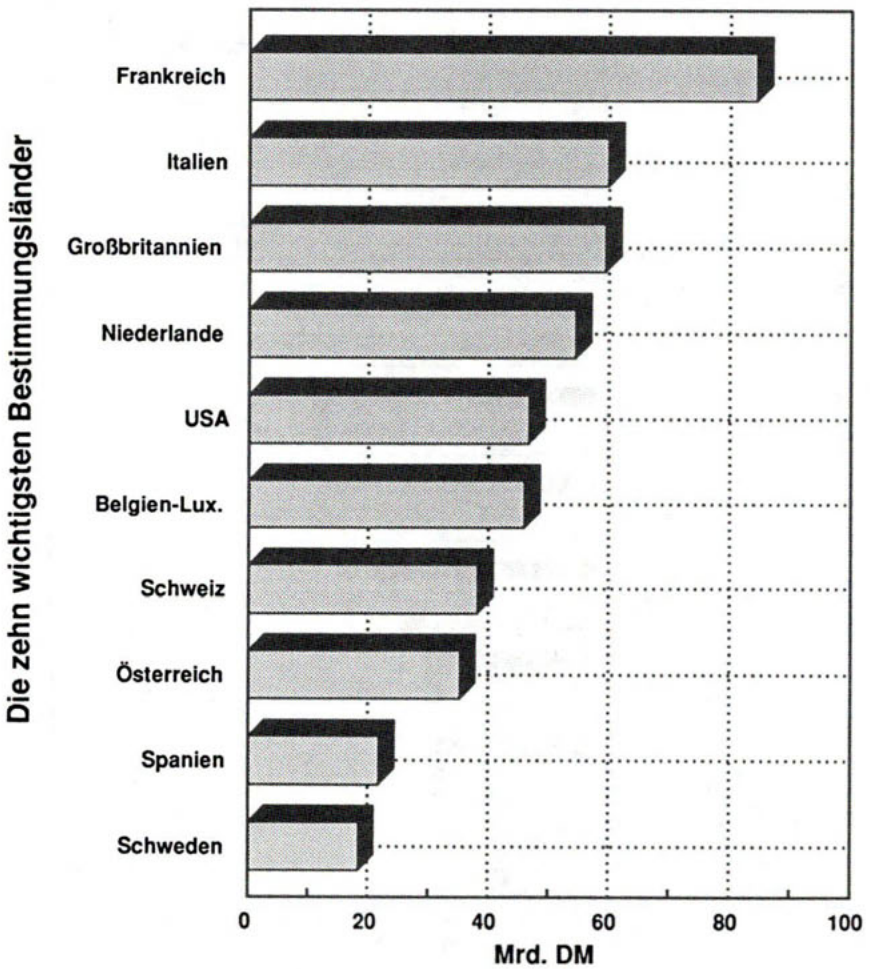
Quelle: Weltentwicklungsbericht 1989

Abb. 2a: Einfuhren der Bundesrepublik Deutschland nach Ländergruppen, 1989



Quelle: erstellt aus Daten des Stastistischen Jahrbuchs 1990

Abb. 2b: Ausfuhren der Bundesrepublik Deutschland nach Ländergruppen, 1989



Quelle: erstellt aus Daten des Stastistischen Jahrbuchs 1990