

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.

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-Theorie 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 Außenhandelsstruktur, 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 Rahmenbedingungen 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 Export 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 Importquoten ausgewählter Branchen 1987 (in Prozent)

Branche	Exportquote ¹	Importquote ²
Verarb. Gewerbe insgesamt	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 Ausführen der jeweiligen Warengruppe in Prozent des Umsatzes

² Einführen 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 Einführen 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 Ölpreis erhöhungen auf das Vierfache des ursprünglichen Niveaus, was sich statistisch

Tab. 2: Entwicklung des Welthandelsvolumens

Land/Region	Wachstumsrate der realen Imp.			Wachstumsrate des realen BIP			Importelastizität		
	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:

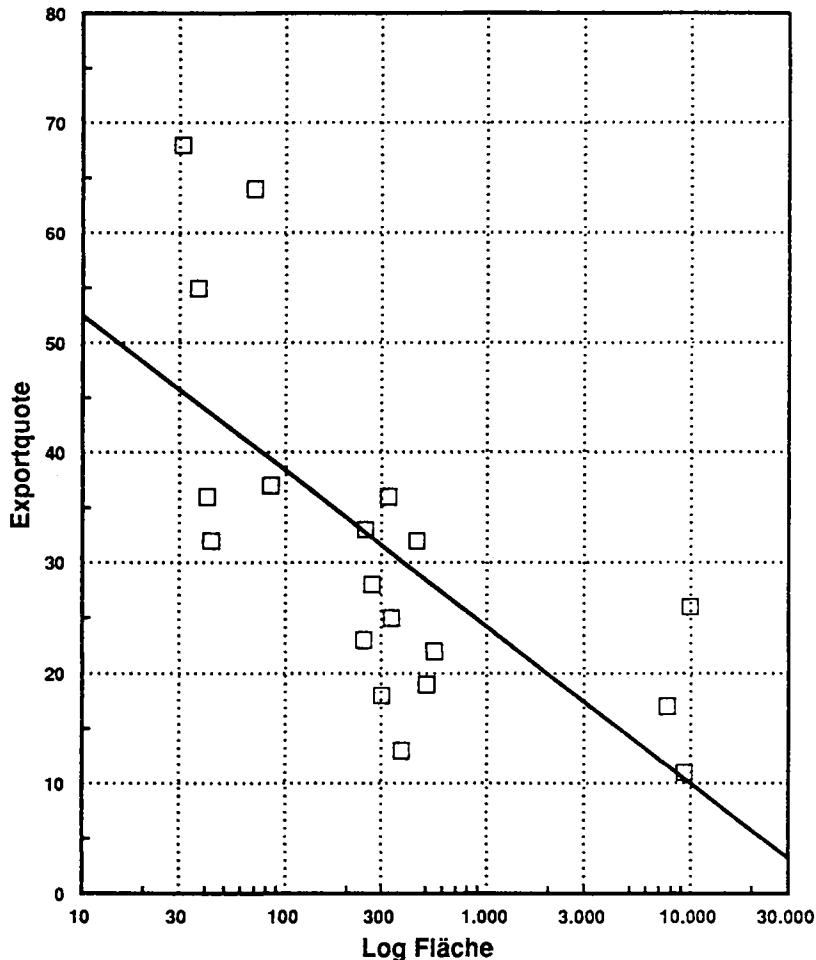
$$e = \frac{d\text{Imp}}{\text{Imp}} : \frac{dBIP}{BIP},$$

wobei d für die Veränderung der Importe bzw. des Bruttoinlandsproduktes steht und der jeweilige Quotient ($d\text{Imp}/\text{Imp}$ 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 verbunden sind. Der hier festgestellte Unterschied zwischen großen und kleinen Ländern läßt sich 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

Land/Region	Exportquote		Importquote	
	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 Streudiagramm 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 Warenaußehandel zwischen zwei Regionen wird dabei als Summe der Exporte und der Importe gemessen, die wechselseitig aus der Region getätigten 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.

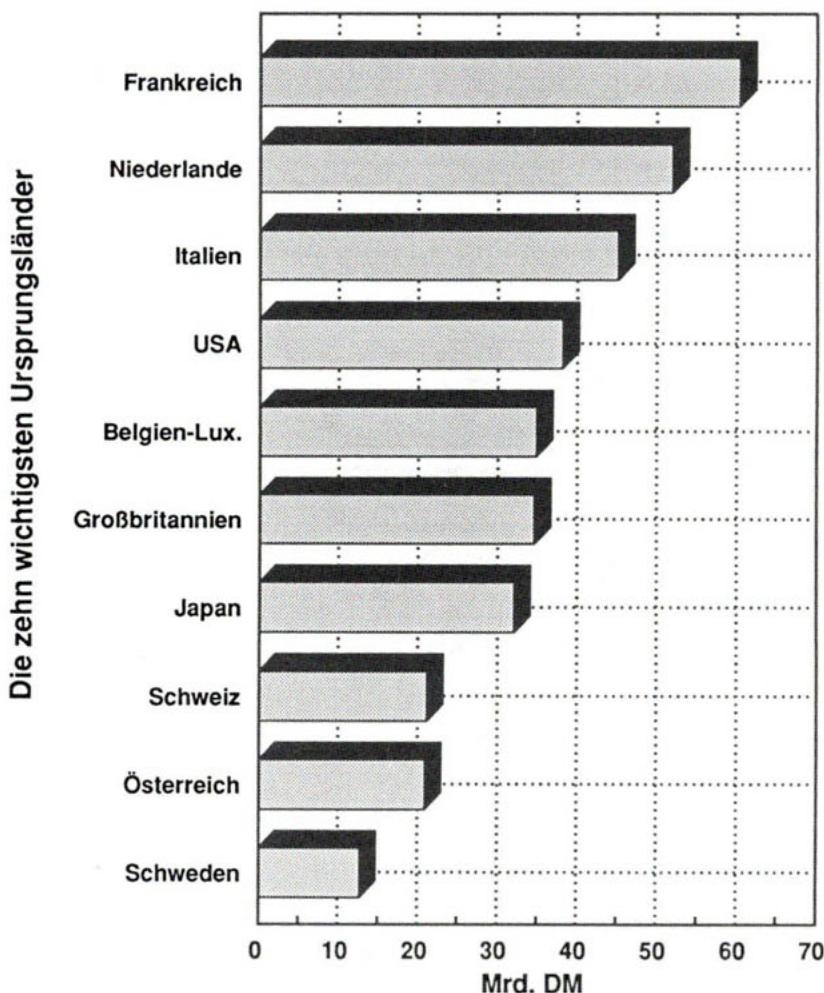
Als Einzelländer sind die Bundesrepublik Deutschland, Japan und die USA mit jeweils um 10 % Anteil am Weltexportvolumen in der Vergangenheit die größten Außenhandelsnationen gewesen. 1988 betrugen die Anteile für Japan 10,1 %, für die USA 12,0 % und für die Bundesrepublik 12,3 % (Weltentwicklungsbericht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

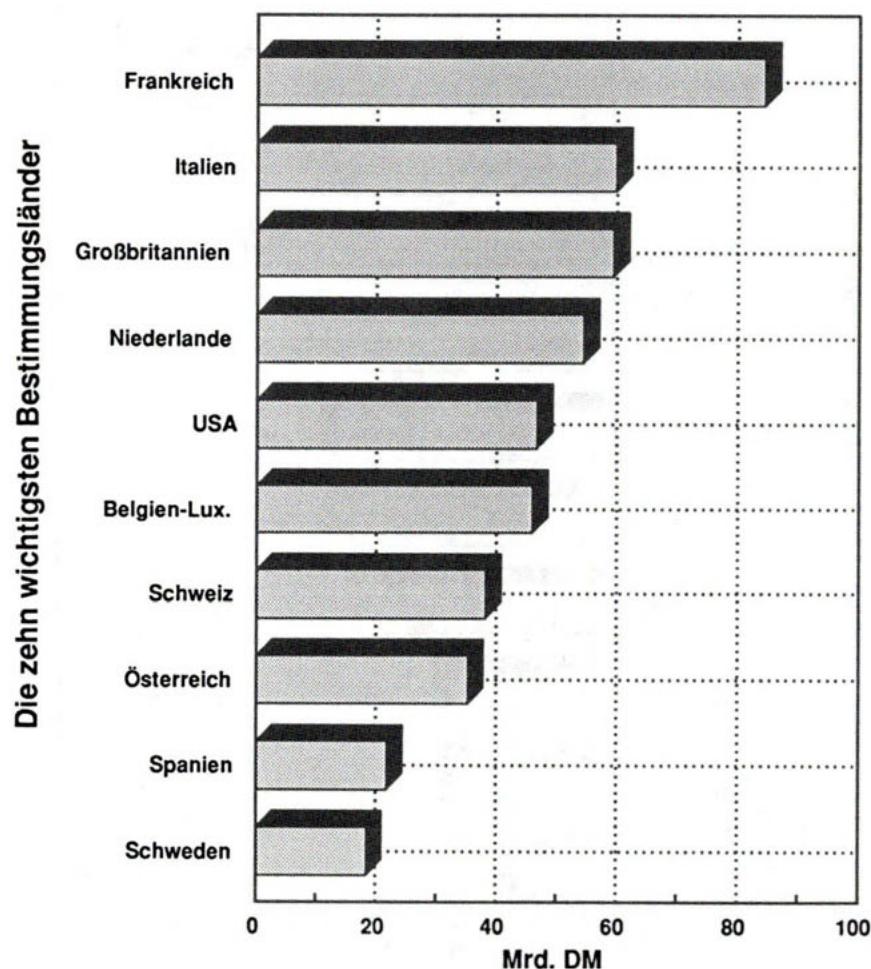
Ländergruppe	Importe					
	Anteil der Wareneinfuhr in %					
	Nahrungsmittel	Brennstoffe	Sonst. Rohstoffe	Maschinen Elektrot., Fahrzeuge	Übrige Industr. produkte	
Länder mit niedr. und mittleren Einkommen	9	11	9	35	38	
Länder mit hohen Einkommen	10	11	7	33	39	
Gesamte berichtende Länder	10	11	8	34	39	
Ländergruppe	Exporte					
	Anteil der Warenausfuhr in %					
	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: *Einführen der Bundesrepublik Deutschland nach Ländergruppen, 1989*

Quelle: erstellt aus Daten des Statistischen Jahrbuchs 1990

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



Quelle: erstellt aus Daten des Statistischen Jahrbuchs 1990

3.4 Güterstruktur des Welthandels

Etwa drei Viertel des Weltäußenhandels wird Ende der 80er Jahre mit Produkten der Verarbeitenden Industrie bestritten (Tab. 5), wobei der Anteil dieser Warengruppe tendenziell ansteigt.

Für die Bundesrepublik Deutschland zeigt sich, daß sowohl bei der Ein- als auch bei der Ausfuhr Fertigwaren dominieren; dieses gilt aber besonders deutlich für den Export. Beim Import spielen neben Halbwaren auch Rohstoffe und Produkte der Ernährungswirtschaft eine große Rolle (vgl. Abb. 3). Diese Grundstruktur des Austauschs findet sich auch bei anderen Industrieländern wieder. Spiegelbildlich sieht es bei vielen Entwicklungsländern aus, bei denen der Export von Rohstoffen dominiert, und bei deren Importen Fertigprodukte eine weit stärkere Bedeutung als bei den Industrieländern haben.

3.5 Internationaler Kapitalverkehr

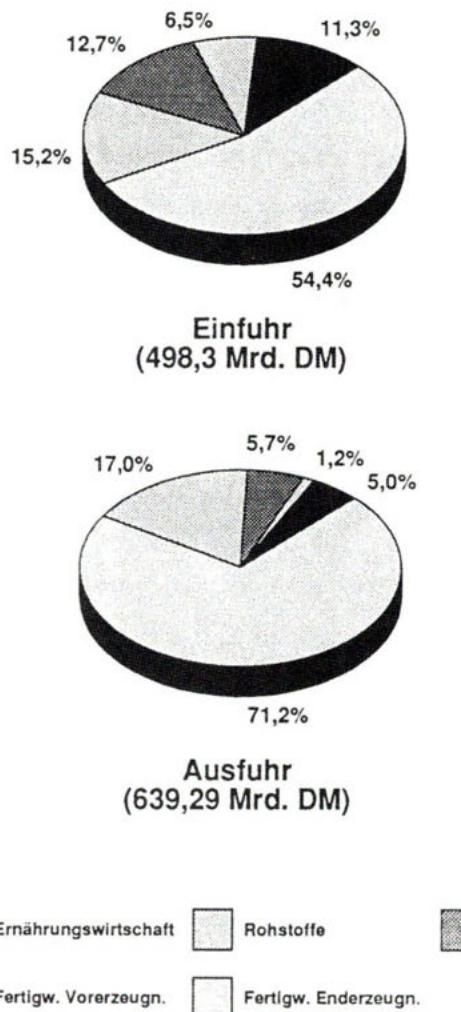
Unter internationalen Kapitalbewegungen versteht man eine grenzüberschreitende Kapitalanlage. Wie beim Ex- und Import von Gütern kreuzen sich dabei die Anlageströme von Inländern, die im Ausland eine Kapitalanlagemöglich-

*Tab.6: Nettokapitalexport bzw. Import (-) ausgewählter Länder 1985, 1987 und 1988 in Mio. \$
(Leistungsbilanzüberschüsse bzw. -defizite)*

Land	Nettokapitalexport bzw. -import		
	1985	1987	1988
Indonesien	– 1.840	– 1.837	– 1.189
Thailand	– 1.544	– 586	– 1.671
Türkei	– 1.030	– 984	1.500
Brasilien	– 273	– 1.275	*
Uruguay	– 108	– 124	34
Argentinien	– 954	– 4.285	– 1.615
Spanien	2.765	– 51	– 3.736
Italien	– 4.132	– 1.059	– 5.363
Großbritannien	5.155	– 2.621	– 26.590
Niederlande	5.178	3.372	5.282
Frankreich	749	– 4.088	– 3.522
Bundesrepublik	13.500	44.956	48.499
Japan	49.170	87.660	79.590
Schweden	– 1.204	– 853	– 2.567
Schweiz	6.207	5.879	8.326
USA	– 117.750	– 153.950	– 126.620

Quelle: Weltentwicklungsbericht, versch. Jahrg.

Abb. 3: Anteile der Ein- und Ausfuhren 1989 nach Warengruppen



Quelle: erstellt aus Daten des Statistischen Jahrbuchs 1990

keit gefunden haben, und von Ausländern, die ihre Mittel im Inland anlegen wollen. Eine Anlage eines Inländers im Ausland wird als Kapitalexport bezeichnet und die Anlage eines Ausländers im Inland als Kapitalimport. Oft wird unterschieden zwischen einem Transfer von finanziellen Mitteln aus Zinsmotiven und einem Transfer aus dem Motiv, im Ausland unternehmerisch tätig zu werden. Im ersten Fall spricht man von Portfolioanlagen und im zweiten Fall von Direktinvestitionen. Direktinvestitionen sind also dadurch gekennzeichnet, daß der Kapitaltransfer mit einer unternehmerischen Einflußnahme des Investors verbunden ist. Darauf wird später intensiver eingegangen.

Für die Bundesrepublik überwiegt der Kapitalexport. Die Bundesrepublik ist also Nettokapitalexporteur. Wie beim Warenexport sind die wichtigsten Partnerländer — sprich Anlageländer — die westlichen Industrienationen. Die Gruppe der Entwicklungsländer — aber auch die USA — sind Nettokapitalimporteure, was sich — da inzwischen chronisch — auch in der Höhe der internationalen Verschuldung zeigt.

4. Die Abfolge der Darstellung

Nach der Darstellung der wesentlichen Grundstrukturen der außenwirtschaftlichen Beziehungen wird zunächst die Abwicklung des internationalen Zahlungsverkehrs dargestellt. Das Grundverständnis für einzelwirtschaftlich motivierten ökonomischen Transaktionen und deren bankmäßige Abwicklung im internationalen Wirtschaftsverkehr ist wichtig, weil man darauf aufbauend einen guten Zugang zum Verständnis der statistischen Zahlungsbilanz gewinnt. Diese wird im darauf folgenden Kapitel behandelt. Die statistische Zahlungsbilanz ist eine der wesentlichen statistischen Quellen für Untersuchungen der internationalen Wirtschaftsbeziehungen. Kenntnisse über den Aufbau der Zahlungsbilanz und über die Aussagekraft der darin vermittelten Informationen sind daher unabdingbare Voraussetzung für ernsthafte Analysen. Die bei der Darstellung des internationalen Zahlungsverkehrs vermittelten Einsichten sollen aber auch das Rüstzeug für die Analyse des Devisenmarktes bieten, da das Geschehen auf diesem Markt nur unter Berücksichtigung der Aktivitäten der einzelnen Wirtschaftssubjekte und ihrer Motive erklärt werden kann. Hier geht es um die Frage, nach welchen Gesetzmäßigkeiten sich der Preis für ausländische Geldeinheiten bildet, d.h., wie sich das Austauschverhältnis zwischen Währungen erklären läßt. Durch die Fundierung der Erklärungsansätze auf einzelwirtschaftlichen Kalkülen wird auch ein tieferes Verständnis der Probleme des internationalen Währungssystems ermöglicht und der Gefahr vorgebeugt, daß man bei Fragen von Zahlungsbilanzproblemen einzelner Länder und bei möglichen Lösungsansätzen für diese Probleme

auf einem sehr abstrakten Niveau verharrt. Diese Aspekte werden in den Kapiteln VI und VII behandelt.

Die in diesen Kapiteln behandelten Fragen

- Abwicklung des internationalen Zahlungsverkehrs
- Zusammensetzung der Zahlungsbilanz
- Defizite und Überschüsse in Teilen der Zahlungsbilanz
- Bildung des Wechselkurse
- Wechselkursregime
- Zahlungsbilanzausgleich und
- Ausgestaltung und Probleme des internationalen Währungssystem

ergeben sich aus der Existenz unterschiedlicher Währungen in den an den internationalen Austauschbeziehungen beteiligten Ländern und werden der sogenannten monetären Theorie der Außenwirtschaft zugeordnet.

Im Mittelpunkt der im Kapitel VIII dargestellten realen Theorie des Außenhandels stehen die folgenden Fragen:

- Welche Güter führt ein Land aus, welche führt es ein und wo liegen die Bestimmungsgründe für die Export- und Importstruktur von Ländern?
- Welche Faktoren bestimmen das reale Austauschverhältnis zwischen den exportierten und den importierten Gütern? Es wird hier aus gesamtwirtschaftlicher Sicht danach gefragt, welche Mengen an Exportgütern für eine bestimmte Menge an Importgütern getauscht werden und wie sich dieses Verhältnis im Zeitablauf verändert.
- Mit der zweiten Fragen zusammenhängend soll oft die Frage beantwortet werden, welchen Nutzen der Welthandel für die beteiligten Nationen bringt.

Beide Ebenen der Analyse, die reale und die monetäre, werden üblicherweise relativ getrennt voneinander behandelt. Der innere Zusammenhang beider Ebenen wird aber schon dadurch deutlich, daß die im Mittelpunkt der realen Theorie stehenden Ex- und Importe gleichzeitig die wesentlichen Bestandteile der Zahlungsbilanz sind. Veränderungen der Produktions- und Nachfragebedingungen für bestimmte Gütergruppen und daraus resultierende veränderte Ex- und Importwerte schlagen sich daher unmittelbar in der Zahlungsbilanz nieder, sie haben Konsequenzen für den internationalen Kapitalverkehr, und sie wirken sich auf den Devisenkurs, den Preis der ausländischen Währung, aus. Die Veränderungen bei den Determinanten des Ex- und Imports sind in der Regel nicht abrupt, sondern es handelt sich um langfristige Prozesse. Darin dürfte der Grund zu suchen sein, daß die in der realen Theorie behandelten Probleme bei der mehr an Tagesfragen interessierten monetären Theorie keine so große Rolle spielen.

Dogmengeschichtlich wird internationaler Handel als Alternative zur Wanderung von Produktionsfaktoren angesehen. Mit der größeren Freizügigkeit im internationalen Kapitalverkehr und dem Bedeutungsgewinn von Unter-

nehmen, die weltweit Produktionsstätten unterhalten, sind der internationale Transfer von Produktionsfaktoren und die Standortentscheidungen von Unternehmen immer mehr in den Mittelpunkt des Interesses gerückt. Kurzfristig haben Entscheidungen über den Ex- und Import von Produktionsfaktoren Einfluß auf den Devisenmarkt und die einzelnen Positionen der statistischen Zahlungsbilanz. Längerfristig gehen durch die mit dem Transfer verbundenen Änderungen der industriellen Kapazitäten in den einzelnen Ländern indirekte Wirkungen auf die Struktur des Ex- und Imports und auf die gesamte Volkswirtschaft aus. Das VIII. Kapitel behandelt diese Fragen der internationalen Allokation von Produktionsfaktoren, wobei neben dem Kapital- und Technologietransfer auch die Rolle der Multinationalen Unternehmen beleuchtet wird.

Das IX. Kapitel befaßt sich mit Fragen der Außenwirtschaftspolitik, wobei Fragen von Freihandel und Protektionismus, der multilateralen Außenhandelspolitik, der weltwirtschaftlichen und regionalen Integrationen und die Bildung von Wirtschaftsräumen thematisiert werden. Abschließend werden in Kapitel X methodische Fragen der Messung der internationalen Wettbewerbsfähigkeiten von Branchen und Ländern diskutiert.

II. Der internationale Zahlungsverkehr

1. Einführung

Bevor auf die Abwicklung des internationalen Zahlungsverkehrs eingegangen wird, sollen kurz die Grundzüge der Geld- und Kreditwirtschaft behandelt werden. Es werden im folgenden die Parallelen zur nationalen Geldpolitik, aber auch die im internationalen Austausch entstehenden Besonderheiten beleuchtet.

2. Geld- und Kreditwirtschaft

2.1 Tauschwirtschaft in Form der Geldwirtschaft

Im Naturaltausch wird Ware gegen Ware getauscht. Nationale und internationale Transaktionen (genauer: Transaktionen zwischen zwei inländischen Wirtschaftssubjekten und Transaktionen zwischen einem In- und einem Ausländer) unterscheiden sich beim Naturaltausch nicht. In entwickelten Tauschwirtschaften vollzieht sich der reale Tausch in selbständigen, voneinander unabhängigen, Tauschakten. Die Voraussetzung dafür ist die Existenz eines anerkannten Tauschmittels, das auch die Funktion einer Rechnungseinheit wahrnimmt. Ein Medium, das diese Funktion erfüllt, kann als Zahlungsmittel (Geld) bezeichnet werden. Geld ermöglicht, als „Schmiermittel“ im positiven Sinn, voneinander unabhängige Tauschakte:

statt Ware → Ware ergibt sich
Ware → Geld → Ware

Eine funktionierende Tauschgemeinschaft ist deshalb immer gleichzeitig eine Zahlungsgemeinschaft (v. Wieser), die das gleiche Medium in dieser Funktion akzeptiert. Geld wird hier als Transaktionsmedium zur Erleichterung des Warenverkehrs aufgefaßt. Daß dieses nicht die einzige Rolle ist, sondern daß von der Versorgung einer Wirtschaft mit Geld auch reale Wirkungen ausgelöst werden können, wird sich bei weiteren Fragestellungen zeigen.

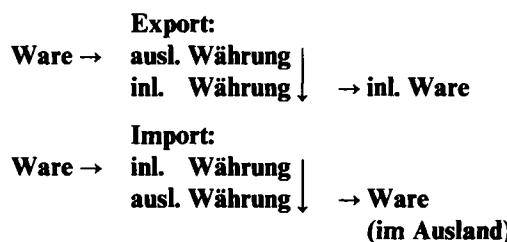
Die hier skizzierte Wirtschaft ist eine *Tauschwirtschaft in Form der Geldwirtschaft*: Der Kauf von Gütern und Diensten bedeutet die Verpflichtung zur Hergabe einer bestimmten Geldmenge in Höhe des Rechnungsbetrages. Juristisch bedeutet das die Erfüllung der Forderung in gesetzlichen Zahlungsmitteln: Noten, Münzen, Guthaben bei der Zentralbank bzw. Überweisung auf ein vom Empfänger autorisiertes Konto. Eine Verschuldung tritt bei diesen Transaktionen nicht ein, da sich lediglich die Nettogeldvermögenspositionen der Beteiligten ändern.

Beim Ex- und Import besteht im Vergleich zum Binnenhandel ein Problem darin, daß in der Kette „Ware — Geld — Ware“ für den Ex- und Importeur jeweils ein anderes Medium als inländisches Geld betrachtet wird. Eine Tauschgemeinschaft kann dennoch dann vorliegen, wenn die jeweiligen Partner beide Währungen als gleichwertig akzeptieren:



Zwei Währungen existieren dann parallel, wie es in einigen Urlaubsorten, in grenznahen Gebieten und auch in einigen kleineren Ländern mit gewissen Einschränkungen vorkommt.

Falls Parallelwährungen nicht zulässig sind oder nicht akzeptiert werden, so setzt der reibungslose internationale Handel eine Transformationsstelle voraus, die inländische Währung zu bekannten Konditionen in ausländische transformiert und vice versa. Inländische Wirtschaftssubjekte werden z.B. Exporterlöse in ausländischer Währung in der Regel in nationales Geld umtauschen, da sie selbst ihre Zahlungen für Inputs und für den privaten Verbrauch in inländischer Währung zu leisten haben. Ausländer werden aus dem gleichen Grund ihrerseits einen Tausch erworbenen Devisen (durch inländische Importe) in die eigene Währung vornehmen.



Es ist die Ausnahme, daß ein Exporteur erwirtschaftete ausländische Währungseinheiten zu eigenen Importen nutzt. In diesem Fall entfällt allerdings die sonst notwendige Transformation in inländische Währungseinheiten:

Export → ausl. Währung → Import

Wegen der Bedeutung dieser Fragen liegt einer der Schwerpunkte der mone-

tären Theorie in der Analyse der Bedingungen der Transformation von inländischer Währung in ausländische Währung und vice versa.

2.2 Tauschwirtschaft in Form der Kreditwirtschaft

Typisch für die Geldwirtschaft ist die sofortige Erfüllung von Forderungen: Zug um Zug! Barzahlungen sind in den entwickelten Volkswirtschaften jedoch die Ausnahme. Die Forderungen aus Güterkäufen können in der Realität sowohl im nationalen als auch im internationalen Rahmen gestundet werden. Es erfolgt eine Hergabe von Gütern und Diensten auf Kredit. Man spricht von einer *Tauschwirtschaft in Form der Kreditwirtschaft*.

Güter- und Dienstleistungskäufe sind in einer Kreditwirtschaft also von einem Entstehen von Forderungen und Verpflichtungen begleitet, die nicht Geld sind. Eine Erfüllung dieser Forderung ist aber letztlich nur durch die Hergabe gesetzlicher Zahlungsmittel möglich, die sich das Wirtschaftssubjekt im Wirtschaftskreislauf besorgen muß. Wenn von der Zentralbank abgesehen wird, die nationales Geld schöpfen kann, so bleibt den inländischen Wirtschaftssubjekten nur die Möglichkeit, Ware gegen Geld zu tauschen:

**Ware → Geld → Ablösung der
Forderungen**

Man kann seine Schuld nur dadurch tilgen, daß man selbst Güter hergibt. Eine Ablösung der Schuld durch Eingehen einer neuen Kreditbeziehung würde nur die Gläubigerstruktur verändern (Umschuldung), aber nichts am Grundtatbestand der Schuldnerposition ändern.

Im internationalen Handel gilt dies gleichermaßen. Eine Auslandsschuld, die dadurch entstanden ist, daß Inländer auf Kredit Waren importiert haben, kann nur dadurch getilgt werden, daß sich die Gesamtheit der Inländer durch eigene Warenlieferungen an das Ausland ausländische Geldeinheiten (Devisen) erwirtschaftet und damit die Schuld ablöst. Betrachten wir die Gesamtheit der Wirtschaftsbeziehungen von In- und Ausländern, so fallen die jeweiligen internen Transaktionen zwischen inländischen Wirtschaftssubjekten durch die Aggregation weg. Die Nettoauslandsverschuldung eines Landes, die nichts anderes als eine Nettoverschuldung der inländischen Wirtschaftssubjekte, einschließlich des Staates, gegenüber Ausländern ist, ergibt sich damit aus der Aggregation der Verschuldungspositionen aller inländischen Wirtschaftssubjekte. Eine bestehende Auslandsverschuldung kann deshalb auch nur dadurch endgültig getilgt werden, daß die Inländer dem Ausland netto inländische Waren zur Verfügung stellen. Die Exporte müssen bei einem sich entschuldenden Land also größer als die Importe sein.

Man kann also feststellen, daß in einer arbeitsteiligen Tauschwirtschaft die Güterwelt von Kreditbeziehungen überlagert ist. Letztlich werden aber immer

Güter und Dienste gegen Güter und Dienste ausgetauscht, wobei zwischen Hergabe und Empfang ein unterschiedlich langer Zeitraum liegt. Wenn eine Nation bei einer Aggregation der Kreditbeziehungen von Inländern mit Ausländern feststellt, daß die Forderungen überwiegen, so ist es ein Gläubigerland. Die Gesamtheit der inländischen Wirtschaftssubjekte hat dann in der Zukunft einen Nettoanspruch auf die Lieferung von Gütern und Diensten aus dem Ausland. Ein Gläubigerland, das es einem Schuldner ermöglichen will, sich zu entschulden, muß daher temporäre Defizite in der Leistungsbilanz akzeptieren. Umgekehrt verhält es sich bei einem Schuldnerland, einem Land also, das Nettoverbindlichkeiten gegenüber dem Ausland aufweist. Hier besteht die Notwendigkeit, zur Ablösung der Schuld in künftigen Perioden einen Exportüberschuß zu erwirtschaften. Auf die dabei auftauchenden Schwierigkeiten und auf die Problematik chronischer Gläubigernationen und chronischer Schuldernationen wird bei der Behandlung des internationalen Währungssystems einzugehen sein.

Der Umstand, daß moderne Tauschgemeinschaften auch international Kreditwirtschaften sind, beinhaltet über das internationale Verschuldungsproblem hinaus weitere Komplikationen für die einzelwirtschaftlichen Transaktionen, die nicht Zug um Zug, d.h. gegen Barzahlung abgewickelt werden. Die Teilnehmer am internationalen Austausch von Gütern und Diensten und am internationalen Kapitalverkehr gehören — wie oben bereits festgestellt — unterschiedlichen Zahlungsgemeinschaften an. Dieser grundlegende Unterschied zu den nationalen Transaktionen erweist sich insbesondere dann als Restriktion für grenzüberschreitende wirtschaftliche Aktivitäten, wenn der Transformationsprozeß von in- in ausländische Währung und umgekehrt administrativ erschwert ist, hohe Kosten verursacht oder im Hinblick auf die konkreten Austauschverhältnisse zum Zeitpunkt der Fälligkeit der Zahlungen mit Unsicherheit behaftet ist.

Ein deutscher Unternehmer, der seine Ware an einen Amerikaner verkauft, erwirbt in der Regel zunächst eine Forderung in US-\$. In diesem Falle muß der Amerikaner als Schuldner zum Fälligkeitstag die US-\$ aufbringen, während der deutsche Lieferant die Umwandlung in DM vornehmen muß. Er ist in diesem Fall mit der technischen Abwicklung und den daraus folgenden Risiken belastet. Würde der Kaufpreis in DM zu erbringen sein, so müßte der Amerikaner für die Umwandlung der US-\$ in DM sorgen. Einer der Partner ist also in jedem Fall mit dem Transferproblem und mit der damit zusammenhängenden Unsicherheit über den zum betreffenden Zeitpunkt geltenden Wechselkurs behaftet. In Fällen, in denen der Preis in einer dritten Währung, z.B. Schweizer Franken, vereinbart wird, sind sogar beide Partner betroffen.

Ein regelmäßiger Austausch von Gütern und Diensten über die Grenzen hinweg setzt voraus, daß die Bedingungen, zu denen Währungen gegeneinander ausgetauscht werden, sich nicht so drastisch verändern, daß das Risiko für die Beteiligten zu hoch erscheint. Wenn alle Wirtschaftssubjekte davon

ausgehen, daß diese Bedingungen auf absehbare Zukunft nahezu unverändert bleiben und die Transaktionskosten niedrig sind, so hat man de facto trotz unterschiedlicher Währungsräume eine Zahlungsgemeinschaft vorliegen. Internationale Vereinbarungen, die eine solche Stabilität bewirken, können daher den Wirtschaftssubjekten die gleichen Bedingungen bieten, die sonst nur bei Geltung einer gemeinsamen Währung herrschen.

3. Die Abwicklung des internationalen Zahlungsverkehrs

Die Masse der Zahlungen im internationalen Zahlungsverkehr erfolgt nicht bar, sondern in Form von Buchungen auf Bankkonten. Es wird dabei auch kein internationales Zahlungsmittel verwendet, sondern eine nationale Währung, die jeweils für den einen oder sogar für beide Partner eine Fremdwährung ist.

Dieses gilt für:

- Käufe und Verkäufe von Gütern und Diensten zwischen In- und Ausländern und den
- Kapitalverkehr (Kauf und Verkauf von Forderungen zwischen In- und Ausländern).

Beispiel 1: Ein deutscher Importeur bezieht Ware aus den USA. Der Preis ist mit 1000 \$ vereinbart und soll in drei Monaten gezahlt werden.

Die zahlungsmäßige Abwicklung erfolgt in der Regel so, daß der ausländische Partner ein Girokonto bei einer amerikanischen Bank hat, auf das der entsprechende \$-Betrag überwiesen werden soll. Da der deutsche Importeur in der Regel kein eigenes auf Dollar lautendes Guthaben bei einer amerikanischen Bank hat, wird er seine deutsche Hausbank beauftragen, zu Lasten seines Kontos den \$-Betrag an die amerikanische Bank zu zahlen. Da die deutsche Bank aufgrund laufender ähnlicher Kundenaufträge Sichtguthaben in \$ bei amerikanischen Banken unterhält, wird sie daraus den Rechnungsbetrag an den amerikanischen Exporteur überweisen.

Nehmen wir zur Vereinfachung an, daß der amerikanische Exporteur ein Konto bei derselben Bank unterhält, bei der die deutsche Bank ihr Guthaben unterhält.

Wenn das Umtauschverhältnis der Währungen so ist, daß 1 Dollar gegen 2,- DM getauscht werden kann (d.h., der Wechselkurs ist 2 DM pro \$), so schlägt sich der Vorgang in den Bilanzen der beteiligten Banken wie folgt nieder:

Deutsche Bank		Amerikanische Bank	
Aktiva	Passiva	Aktiva	Passiva
Guthaben in den USA: – 1000 \$ (= – 2000 DM)	Sichtverpflichtungen gegenüber dt. Importeur – 1000 \$ (= – 2000 DM)		Sichtverpflichtungen gegenüber dt. Bank: – 1000 \$ Sichtverpflichtungen gegenüber Exporteur + 1000 \$

Buchtechnisch kann sich das alternativ auch wie folgt vollziehen:

Deutsche Bank		Amerikanische Bank	
Aktiva	Passiva	Aktiva	Passiva
	Sichtverpflichtung gegenüber deutschem Importeur – 2000 DM Sichtverpflichtung gegenüber amerikanischem Exporteur + 2000 DM	Forderung an deutsche Bank + 1000 \$	Sichtverpflichtung gegen Exporteur + 1000 \$

In diesem Fall liegt buchtechnisch bei der deutschen Bank ein Passivtausch und bei der amerikanischen Bank eine Bilanzverlängerung vor.

Im ersten Fall bringt der deutsche Importeur dem amerikanischen Exporteur Dollar, im zweiten Fall muß der amerikanische Exporteur sich die Dollar holen.

Der Kauf und Verkauf von Gütern und Diensten im internationalen Wirtschaftsverkehr führt in der Kreditwirtschaft also zunächst zu einer Forderung, die durch die Übertragung von Devisen erfüllt wird. Welche Währung als Kontraktwährung benutzt wird, ist in diesem Zusammenhang für die Gesamtwirkung des Imports auf die Devisenposition Deutschlands letztlich unerheblich. Die Sichtguthaben, die Inländer bei ausländischen Banken unterhalten, nehmen durch die Zahlung ab: Die Sichtguthaben der deutschen Bank haben sich verringert.

Solche Sichtguthaben inländischer Wirtschaftssubjekte bei ausländischen Banken bezeichnen wir im folgenden als Devisen. Banknoten zählen nicht zu den Devisen. Man bezeichnet sie als Sorten.

Statt der Vereinbarung des Kaufpreises in \$ kann — wie buchtechnisch gezeigt wurde — auch die Zahlung in DM und Bereitstellung bei einer deutschen Bank vereinbart werden, ohne daß sich am Ergebnis der Abnahme des Nettodevisenbestandes der Inländer etwas ändert. Der ausländische Exporteur

wird in diesem Fall seine amerikanische Bank beauftragen, den Betrag in DM für ihn einzuziehen, und sich den Gegenwert in \$ gutschreiben lassen. Der Devisenbestand der amerikanischen Bank nimmt in diesem Fall zu. Aus deutscher Sicht vermindert sich der Nettodevisenbestand, da die ausländischen Sichtguthaben gegenüber deutschen Banken zunehmen.

Die Wahl der Währung, in der fakturiert wird, hängt von internationalen Usancen, von den jeweiligen mit der Transaktion verbundenen Kosten und der Verhandlungsmacht der Partner ab. Denn, wie oben bereits angedeutet und aus dem Beispiel ersichtlich, in jedem Fall erfolgt eine Umrechnung des Zahlungsbetrages in die jeweilige ausländische Währung mit dem zum Zeitpunkt der Zahlung geltenden Wechselkurs. Wenn dieser im Zeitablauf schwanken kann, so werden durch die Vereinbarung der Kontraktwährung auch die Risiken und Chancen von Änderungen des Kurses auf die Partner verteilt. Darauf wird bei der Diskussion des Devisenterminmarktes, der Devisenarbitrage sowie der Devisenspekulation genauer eingegangen.

Es stellt sich die Frage, warum sich der amerikanische Exporteur nicht damit begnügt, den DM Betrag zu behalten. Wenn er unmittelbar darauf einen eigenen Import vom gleichen Wert aus Deutschland tätigen und in DM zahlen will, so wird er den Betrag möglicherweise kurzfristig bei der deutschen Bank belassen und dann zur Zahlung seines eigenen Imports verwenden. Eine solche Kongruenz von Höhe des Betrages und Zeitpunkt der Fälligkeit wird aber die Ausnahme sein. Der Exporteur wird daher den DM-Betrag durch seine Bank in \$ umtauschen lassen, um seine eigenen Verpflichtungen in den USA, die in \$ zu erbringen sind, erfüllen zu können.

Auch bei internationalen Kapitalbewegungen sind nur Buchungen der beteiligten Banken und keine körperliche Übergabe von Geld erforderlich. Dieses soll an dem Beispiel eines Kredits einer Bank an ein Wirtschaftssubjekt aus einem Entwicklungsland, z.B. aus Nigeria, aufgezeigt werden. Der nigerianische Kreditnehmer erwirbt durch den Kredit ein DM-Guthaben in Deutschland. Seine Gegenleistung ist die Übereignung eines Zahlungsversprechen in Form eines Schuldtitels.

Bei der deutschen Bank ergibt sich daraus zunächst eine Bilanzverlängerung:

Deutsche Bank	
Aktiva	Passiva
Schuldtitel + 2 Mio. DM	Sichtguthaben des Nigerianers = Sichtverpflichtung der Bank + 2 Mio DM.

Nehmen wir an, der Nigerianer wolle mit dem Kredit in den USA Güter kaufen und weise die deutsche Bank an, ihm den Betrag in \$ bei einer amerikanischen Bank zur Verfügung zu stellen.

Für die deutsche Bank bedeutet dieses eine Abnahme der Sichtguthaben bei amerikanischen Banken um 1 Mio US-\$ (Wechselkurs: 2 DM für 1 \$). In der deutschen Bilanz sind dieses 2 Mio DM. Es kommt weiterhin zu einer Abnahme der Sichtverpflichtungen gegenüber dem Nigerianer. Es ergibt sich also eine Bilanzverkürzung. Bei der amerikanischen Bank wird dagegen ein Passivtausch stattfinden: An die Stelle der deutschen Bank tritt der Nigerianer als Inhaber des Sichtguthabens von 1 Mio \$, was gleichbedeutend mit einer Sichtverpflichtung der Bank gegenüber dem Nigerianer ist.

Deutsche Bank		Amerikanische Bank	
Aktiva	Passiva	Aktiva	Passiva
Guthaben in den USA – 2 Mio DM	Sichtverpflichtungen gegenüber dem – 2 Mio DM		Sichtverpflichtung gegen deutsche Bank – 1 Mio \$ Sichtverpflichtung gegen Nigerianer + 1 Mio \$.

Es gilt also sowohl für die Güter- als auch für die Kapitalbewegungen, daß sich Zahlungen über die Eintragungen in den Büchern der beteiligten Banken unter Benutzung der beiden beteiligten Währungen vollziehen. Es wird immer nur mit nationalem Geld gezahlt, internationales Geld existiert für die Geschäftsbanken nicht.

Da innerhalb des jeweiligen Wirtschaftsraumes der Handelspartner die eigene Währung nationales Zahlungsmittel ist, und Exporteure keine Devisen, sondern Inlandswährung brauchen und vielfach auch Kreditaufnahmen erfolgen, um in einem dritten Land Ware zu kaufen, ist die reibungslose und kostengünstige Umsetzung einer Währung in die andere Voraussetzung für intensive internationale Wirtschaftsbeziehungen.

Wie gezeigt wurde, liegt über den internationalen Kapital- und Güterbewegungen ein Netz von Forderungen und Verpflichtungen, die auf verschiedenste nationale Währungseinheiten lauten und über international agierende Banken abgewickelt werden. Der Begriff „internationales monetäres System“ meint genau diese Zusammenhänge.

Die dominierende Währung bei internationalen Verträgen ist der US-\$, aber auch DM, sfr und andere Währungen werden oft benutzt. Dieses gilt selbst in Fällen, in denen beide Partner aus einem anderen Währungsraum kommen. So könnte ein Deutscher einem Argentinier einen Kredit in Höhe von 200.000 US-\$ auf 10 Jahre gewähren. Der Deutsche muß sich zu diesem Zweck über seine Bank in Höhe von 200.000 \$ Sichtguthaben in den USA besorgen (er kauft \$) und kann dann dieses Guthaben auf den Argentinier zu dessen freien Verfügung übertragen. Dieser kann es zu Zahlungen in den USA verwenden,

er kann es aber auch in argentinische Geldeinheiten, in sfr oder in eine beliebige andere konvertierbare Währung transferieren.

Nach 10 Jahren muß sich der Argentinier 200.000 \$ in Form eines Sichtguthabens bei einer amerikanischen Bank zwecks Rückzahlung des Kredits besorgen. Er kauft \$ und überträgt das Guthaben auf den Deutschen, der diese \$ in DM bei seiner Bank umwandeln wird, d.h. seine Bank übernimmt das Sichtguthaben in der ausländischen Währung.

Ein wesentlicher Grund für die Vereinbarung eines Kredits in einer Dritt-währung liegt darin, daß der Wert des Darlehens zum Zeitpunkt der Rückzahlung in heimischer Währung ausgedrückt davon abhängt, wie hoch der dann geltende Wechselkurs ist. Wenn der Kredit auf die argentinische Währung lautet und diese gegenüber der DM im Zeitablauf stark an Wert verliert, so hat der Gläubiger große Teile seines Kapitals (ausgedrückt in DM) verloren. Er wird daher in der Regel sog. weiche Währungen, die in der Vergangenheit regelmäßig an Wert gegenüber der eigenen verloren haben, nicht als Kontraktwährung akzeptieren. Wenn er diese dennoch akzeptiert, dann wird er als Ausgleich extrem hohe Zinsraten vereinbaren.

III. Die statistische Zahlungsbilanz

1. Die Zahlungsbilanz als ex post Aufzeichnung ökonomischer Transaktionen

1.1 Definitionen

Die statistische Zahlungsbilanz kann definiert werden als eine systematische Aufzeichnung aller ökonomischen Transaktionen, die in einer Periode — in der Regel ein Jahr — zwischen Wirtschaftssubjekten eines Landes (Inländer) und Wirtschaftssubjekten des Auslandes (Ausländer) stattgefunden haben.

Die Aufzeichnungen beziehen sich auf eine vergangene Periode, so daß man mitunter von der Zahlungsbilanz ex post spricht. Da die Bilanz vom theoretischen Ansatz her aus den Buchungen von Transaktionen zwischen Inländern und Ausländern abgeleitet wird, spricht man auch von der Zahlungsbilanz im buchhalterischen Sinn. Die Transaktionen, wie Käufe und Verkäufe von Gütern und Diensten, sind Stromgrößen und werden in der Dimension Umsätze/Periode erfaßt. Die „Bilanz“ ist damit auch von der Systematik her nicht mit der einzelwirtschaftlichen Bilanz, die Bestandsgrößen zu einem Stichtag enthält, vergleichbar. Deren gesamtwirtschaftliches Pendant wäre die Volksvermögensrechnung.

Ein Inländer ist in der statistischen Abgrenzung derjenige, der in dem betreffenden Land seinen ständigen Wohnsitz hat.

Die ökonomischen Transaktionen zwischen In- und Ausländern lassen sich in zwei große Gruppen unterteilen:

1. Waren- und Dienstleistungskäufe und -verkäufe (Importe und Exporte), wobei unter Dienstleistungen internationale Bank- und Versicherungsleistungen, das Transportwesen, der internationale Reiseverkehr und auch Zahlungen von Zinsen sowie Zinserträge, Lizenzgebühren u.ä. verstanden werden.
2. Kapitalbewegungen: Kreditgewährungen von Ausländern an Inländer und umgekehrt.

Beim Kapitalexport können wir unterscheiden zwischen

- a) Darlehen an Ausländer
- b) Direktinvestitionen. Hierbei handelt es sich um Kapitalanlagen im Ausland, die von Investoren in der Absicht vorgenommen werden, einen unmittelbaren Einfluß auf die Geschäftstätigkeit des kapitalnehmenden oder des zu gründenden Unternehmens zu gewinnen, oder einem Unternehmen, an dem der Investor maßgeblich beteiligt ist, Mittel zuzuführen.
- c) Portfolioanlagen. Hierbei handelt es sich um Käufe von Aktien und festzinslichen Wertpapieren, die nicht im Zusammenhang mit einer Beteiligung stehen, durch die ein unmittelbarer Einfluß auf die Geschäftstätigkeit ausgeübt werden soll.

Die Kapitalimporte lassen sich analog zu den Kapitalexporten unterteilen in

- a) Darlehen von Ausländern an Inländer
- b) Direktinvestitionen ausländischer Investoren im Inland
- c) Portfolioanlagen ausländischer Anleger im Inland.

1.2 Beispiel für die Ermittlung einer Zahlungsbilanz anhand von Transaktionen des Güter- und Dienstleistungsverkehrs

Wir betrachten zunächst einige Transaktionen aus der ersten Gruppe des Waren- und Dienstleistungsverkehrs, um das theoretische Konzept der Zahlungsbilanz zu erläutern und Interpretationsmöglichkeiten der statistischen Zahlungsbilanz aufzuzeigen.

1. Transaktion: Ein deutsches Unternehmen exportiert Ware gegen Kasse im Wert von 1.800,-- DM
2. Transaktion: Ein deutscher Importeur importiert Güter gegen Kasse im Wert von 600,-- DM
3. Transaktion: Ein deutscher Unternehmer exportiert Ware auf Ziel im Wert von 2.000,-- DM
4. Transaktion: Ein deutscher Importeur importiert Güter im Wert von 500,-- DM
5. Transaktion: Ein deutscher Arzt verbringt einen Tag Fortbildung im Ausland und zahlt 1.000,-- DM.

Diese seien die einzigen Transaktionen in der betrachteten Zeitspanne, so daß wir daraus die Zahlungsbilanz ableiten können. Zunächst betrachten wir aber die Buchung bei den einzelnen Wirtschaftssubjekten.

Die Transaktionen werden nach den Regeln der doppelten Buchhaltung in den Büchern der beteiligten Inländer wie folgt erfaßt:

1. Transaktion: **Buchung** **Kasse/Güterverkäufe** 1.800

Kasse		Güterverkäufe	
S	H	S	H
1.800			1.800

2. Transaktion: **Buchung** **Gütereinkauf/Kasse** 600

Kasse		Gütereinkauf	
S	H	S	H
	600	600	

3. Transaktion: **Buchung** **Forderung/Güterverkäufe** 2.000

Forderungen		Güterverkäufe	
S	H	S	H
2.000			2.000

4. Transaktion: **Buchung** **Gütereinkauf/Verbindlichkeiten** 500

Verbindlichk.		Güterverkäufe	
S	H	S	H
	500	500	

5. Transaktion: **Buchung** **Spesen/Kasse** 1.000

Kasse		Spesen	
S	H	S	H
	1.000	1.000	

Jede Transaktion wird zweifach gebucht, zum einen in der „Zahlungsreihe“ (Positionen Kasse und Forderungen), zum anderen in der „Leistungsreihe“ (Güterkäufe und -verkäufe, Spesen). Die Zahlungsreihe zeigt dabei jeweils die Art der Finanzierung auf.

Die Zahlungsbilanz lässt sich aus den obigen Angaben durch einfache Aggregation (Zusammenfassung) aller Einzelkonten ermitteln.

Die Summe der Güterkäufe aus dem Ausland bezeichnen wir als Importe, die Summe der Güterverkäufe als Exporte. Die auf der Auslandsreise getätigten Spesen entsprechen einem Import von Dienstleistungen (Hotel- und Übernachtungskosten, Reisekosten). Der Position „Kasse“ entspricht in der Zahlungsbilanz die Position Devisen. Aus der Darstellung des internationalen Zahlungsverkehrs ist ersichtlich, daß sich Exporterlöse unter Einschaltung der Banken als Sichtguthaben bei ausländischen Banken niederschlagen und Zahlungen für Importe analog als Minderung der Devisenbestände.

Damit lassen sich die betroffenen Konten wie folgt aggregieren:

Kasse = Devisen		Güterverk. = Exporte	
1.800	600		1.800
	1.000		2.000
Gütereink. = Importe		Forderungen	
600		2.000	
500			
Verbindlichkeiten		Import von Dienstleistungen	
	500	1.000	

Zusammengefaßt in einer Bilanz folgt daraus:

Zahlungsbilanz			
S			H
Güterimporte	1.100	Güterexporte	3.800
Import von Diensten	1.000	Verbindlichk.	500
Forderungen	2.000	Devisenabnahme	1.600
Devisenzunahme	1.800		
Summe	5.900	Summe	5.900

Da die Zahlungsbilanz aus einzelwirtschaftlichen Transaktionen abgeleitet wurde, die nach dem Prinzip der doppelten Buchhaltung zweifach gebucht wurden, ist sie als Ganzes immer ausgeglichen. In der hier dargestellten Form ist sie allerdings unübersichtlich. Die Darstellung ist daher um Salden zu ergänzen:

Zahlungsbilanz			
Importe	1.100	Exporte	3.800
Saldo:	2.700		
Importe von Diensten	1.000	Saldo:	1.000
Forderungen	2.000	Verbindlichkeiten	500
		Saldo:	1.500
Devisenzufluß	1.800	Devisenabfluß	200
		Saldo:	1.600

Beide Seiten der Bilanz sind größengleich, und dieses gilt auch für die Summen der ausgewiesenen Salden. Anhand der Salden kann man sich einen schnellen Überblick über die Grundstruktur der Außenwirtschaftsbeziehungen der Periode verschaffen.

So weist die Teilbilanz des Güterverkehrs, die auch als *Handelsbilanz* oder *Güterverkehrsbilanz* bezeichnet wird, einen Überschuß von 2.700 aus. Wir haben also einen *Exportüberschuß* zu verzeichnen. Man spricht in diesem Zusammenhang auch von einer positiven Handelsbilanz.

Die zweite ausgewiesene Teilbilanz ist die sog. *Dienstleistungsbilanz*. Sie weist hier ein Defizit von 1.000 auf, da nur ein Import von 1.000 und keine Exporte vorliegen.

Die Nettoforderungsposition gegenüber dem Ausland hat sich um 1.500 verbessert, da der Zuwachs an Forderungen (2.000) den Zuwachs an Verbindlichkeiten (500) überwiegt. Diesen Teil der Zahlungsbilanz bezeichnet man als *Kapitalverkehrsbilanz*.

Die Devisenposition des Landes hat sich in der Periode um 200 verbessert, da einem Zufluß von 1.800 nur ein Abfluß von 1.600 gegenübersteht.

Den zusammengefaßten Saldo der Dienstleistungsbilanz und der Handelsbilanz bezeichnet man als *Außenbeitrag*. Er beträgt hier 1.700 (= 2.700 – 1000). Man kann die Information der Bilanz wie folgt lesen: Der Exportüberschuß der Handelsbilanz von 2.700 ist z.T. aufgezehrt worden durch den Import von Dienstleistungen (1.000). Die verbleibende Differenz von 1.700 haben die Ausländer dadurch finanziert, daß sie von inländischen Wirtschaftssubjekte in Höhe von 1.500 netto zusätzlich Kredite in Anspruch genommen haben und in Höhe des verbleibenden Saldos (200 Einheiten) netto Devisen an Inländer übertragen haben.

Handels- und Dienstleistungsbilanz erfassen die Transaktionen der Leistungsreihe, während die Kapitalverkehrs- und die Devisenbilanz die Transaktionen der Zahlungsreihe erfassen. Man kann aus der Bilanz in dem gegebenen

Beispiel ablesen, daß der Überschuß in der Leistungsreihe (ein positiver Außenbeitrag von 1.700) zu einem Zuwachs von Devisen (netto 200) und zu einem Zuwachs der Nettoverschuldung der Ausländer gegenüber den Inländern (1.500) geführt hat.

Oft wird statt der hier gegebenen Darstellung die Zahlungsbilanz tabellarisch aufgezeigt. Die Bilanz sieht dann wie folgt aus:

<i>Tabellarische Zahlungsbilanz</i>	
I. Bilanz des Güterverkehrs	
Exporte	3.800
Importe	1.100
<hr/>	
Saldo	2.700
II. Bilanz der Dienstleistungen	
Exporte	0
Importe	1.000
<hr/>	
Saldo	– 1.000
III. Bilanz des Kapitalverkehrs	
Verbindlichkeiten	500
Forderungen	2.000
<hr/>	
Saldo	– 1.500
IV. Devisenbilanz	
Devisenabfluß	1.600
Devisenzufluß	1.800
<hr/>	
Saldo	– 200

Bei dieser Darstellung ist zu beachten, daß ein Minuszeichen in der Kapitalverkehrsbilanz als Nettozuwachs an Forderungen und ein Minuszeichen in der Devisenbilanz entsprechend als Nettozuwachs der Devisenposition der Inländer zu interpretieren ist. Allgemein gilt, daß in den Konten der Zahlungsreihe ein Zuwachs der Forderungen immer ein negatives Vorzeichen und ein Zuwachs an Verpflichtungen immer ein positives Vorzeichen hat.

1.3 Beispiel für die Buchung von Transaktionen des Kapitalverkehrs

Der Kapitalverkehr wurde in den bisher betrachteten Beispielen nur als Reflex der Güterbewegungen gesehen. Auslösendes Element waren der Kauf und

Verkauf von Gütern. Vorgänge, die vom Motiv der Wirtschaftssubjekte her das auslösende Element sind, werden als autonome Transaktionen bezeichnet. Die notwendigerweise daraus folgenden Vorgänge (Zahlung in Form von Devisen, Gewährung eines kurzfristigen Kredits) als induzierte Transaktionen.

Käufe und Verkäufe von Gütern und Diensten werden zu den autonomen Transaktionen gezählt, die daraus folgenden Eintragungen in der Zahlungsreihe zu den induzierten. Es gibt aber auch Transaktionen, die nicht direkt etwas mit dem Kauf und Verkauf von Gütern und Diensten zu tun haben und die dennoch autonom sind. Dieses gilt offensichtlich für Kapitalanlagen im Ausland mit dem Ziel, höhere Zinserträge als im Inland zu erhalten. Autonom ist hier die langfristige Kapitalanlage, induziert ist die Veränderung der Devisenposition des Landes. Als autonom ist auch ein Kapitalexport in das politisch stabilere Ausland zu betrachten, der unter Risikogesichtspunkten getätigt wird.

Buchtechnisch ist bei den autonomen Kapitalbewegungen nur die Zahlungsreihe betroffen. Sie erscheinen daher nur in der Kapitalverkehrs- und Devisenbilanz und nicht in den Konten der Leistungsreihe. Indirekt haben auch diese finanziellen Transaktionen einen Einfluß auf den Ex- und Import von Gütern und Diensten. Auf diese Zusammenhänge wird noch genauer einzugehen sein. Ein direkter Zusammenhang besteht nicht, wie die Einführung in die Abwicklung des internationalen Zahlungsverkehrs gezeigt hat.

Bei einem Kapitalexport wird dem ausländischen Kreditnehmer ein Sichtguthaben bei einer Bank zur Verfügung gestellt und als Gegenleistung ein Forderungstitel importiert. Ein Kapitalexport entspricht damit einem Import von Forderungen. Entsprechendes gilt bei einem Kapitalimport. Hier wird inländischen Wirtschaftssubjekten ein Sichtguthaben durch einen Ausländer zur Verfügung gestellt. Unabhängig davon, ob der Ausländer dieses Guthaben bei einer ausländischen Bank in \$ bereitstellt oder sich gegen \$ ein Sichtguthaben in DM besorgt, das er dem Inländer zur Verfügung stellt, wird sich die Nettodevisenposition der Inländer verbessern. „Exportiert“ wird in diesem Fall der Schuldtitel des Inländer. Ein Kapitalimport kann daher als Export von Forderungen aufgefaßt werden. Ein Kapitalexport ist nach den obigen Ausführungen dagegen mit einer Abnahme der Nettodevisenposition verbunden.

Im folgenden betrachten wir vier Transaktionen, die anschließend in einer Bilanz zusammengefaßt werden.

1. Transaktion: Langfristiger Kapitalexport

Eine deutsche Bank erwirbt eine US-Anleihe in Höhe von 1 Mio US-\$ und stellt dem Verkäufer der Anleihe Sichtguthaben im gleichen Wert zur Verfügung.

Bei einem Wechselkurs von 2,-- DM pro \$ schlägt sich das wie folgt in den Konten der Zahlungsbilanz nieder:

langfristiger Kapitalverkehr		Devisen	
S	H	S	H
2 Mio DM			2 Mio DM

Die Gewährung des langfristigen Darlehens kann hier als autonomer Vorgang bezeichnet werden, während die Übertragung der Devisen induziert ist.

2. Transaktion: Kurzfristiger Kapitalexport

US-Stellen verkaufen Schatzwechsel an deutsche Banken in Höhe von 2 Mio US-\$. Schatzwechsel sind kurzfristige Papiere, so daß ein kurzfristiger Kapitalexport vorliegt. Die deutschen Banken erwerben eine Forderung und zahlen mit der Bereitstellung eines \$-Sichtguthabens (Devisen). Buchtechnisch schlägt sich das, wiederum bei einem Wechselkurs von 2 DM pro \$, wie folgt in den Konten der Zahlungsbilanz nieder:

kurzfristiger Kapitalverkehr		Devisen	
S	H	S	H
4 Mio DM			4 Mio DM

3. Transaktion: Langfristiger Kapitalimport

Brunei kauft Bundesanleihen und zahlt mit Sichtguthaben bei amerikanischen Banken in Höhe von 500.000 US-\$. Dieses schlägt sich in den Konten wie folgt nieder:

langfristiger Kapitalverkehr		Devisen	
S	H	S	H
	1 Mio DM	1 Mio DM	

4. Transaktion: Kurzfristiger Kapitalimport

Deutsche Banken verkaufen Schatzwechsel an Schweizer Banken in Höhe von 3 Mio DM:

kurzfristiger Kapitalverkehr		Devisen	
S	H	S	H
	3 Mio DM	3 Mio DM	

Im folgenden sind diese vier Transaktionen in einer Kapital- und Devisenbilanz zusammengefaßt:

Kapital- und Devisenbilanz

langfr. Kapitalexport	2 Mio	langfristiger Kapitalimport	1 Mio
Saldo:		1 Mio	
kurzfr. Kapitalexport	4 Mio	kurzfristiger Kapitalimport	3 Mio
Saldo:		1 Mio	
Devisenzufluß	4 Mio	Devisenabfluß	6 Mio
Saldo:	2 Mio		

Da per Saldo mehr Kapital ex- als importiert wurde (langfristiger und kurzfristiger Nettokapitalverkehr jeweils 1 Mio), hat die Nettodevisenposition der Inländer um 2 Mio abgenommen. Transaktionen, die nur den Kapitalverkehr bzw. die Devisenbilanz berühren, verändern die Vermögensposition gegenüber Ausländern nicht. Es wird nur eine Veränderung der Struktur der Forderungen und der Verschuldung gegenüber dem Ausland eintreten. Die Leistungsreihe wurde folglich durch die hier behandelten Transaktionen überhaupt nicht berührt.

1.4 Schenkungen

Bisher wurde nicht berücksichtigt, daß bestimmte Transaktionen ohne eine gleichzeitige ökonomische Gegenleistung erfolgen. Dieses gilt für die als unentgeltliche Leistungen (sog. Schenkungen) bezeichneten Transaktionen. Erfaßt werden in dieser Kategorie auch Überweisungen von Gastarbeitern an ihre Angehörigen im Ausland, Leistungen an internationale Organisationen, Rentenzahlungen an das Ausland bzw. entsprechende Zahlungen aus dem Ausland.

Buchtechnisch schlägt sich z.B. die Überweisung an eine internationale Organisation wie folgt nieder:

Übertragungen		Devisen	
S	H	S	H
1 Mio			1 Mio

Eine Sachleistung, die als Schenkung erfolgt, läßt sich wie folgt buchen:

Übertragungen		Exporte	
S	H	S	H
2 Mio			2 Mio

1.5 Die Devisenbilanz (der Bundesbank)

Ausgeklammert wurden bisher auch die Transaktionen der Währungsbehörden. Beteiligt waren einzelne Wirtschaftssubjekte einschließlich der Geschäftsbanken.

Aufgabe der nationalen Währungsbehörde ist in der Regel, die Währung zu sichern, worunter verstanden wird, daß der Außenwert der Währung keinen erratischen Schwankungen unterliegt und die interne Kaufkraft der Währung annähernd erhalten bleibt (Stabilität des Preisniveaus). Diese Aufgaben sind für die Bundesrepublik im Bundesbankgesetz geregelt, wobei die Bundesbank im Gegensatz zu vielen anderen Zentralbanken eine relativ große Unabhängigkeit von der Regierung in ihren Entscheidungen genießt.

Im Außenwirtschaftsverkehr liegt die Aufgabe der Währungsbehörden konkreter gefaßt darin, die Versorgung der inländischen Wirtschaft mit den notwendigen Devisen sicherzustellen und der Export- und Importwirtschaft stabile Planungsvoraussetzungen im Hinblick auf künftige Devisenerlöse bzw. Zahlungen in ausländischer Währung zu schaffen. Zu diesem Zweck wird sie in bestimmten Situationen auf dem Devisenmarkt Devisen kaufen bzw. verkaufen und ggf. Änderungen des Wechselkurses der Währung durchsetzen.

Bisher wurde bei der Darstellung des internationalen Zahlungsverkehrs davon ausgegangen, daß die Banken Devisen von ihren Kunden gegen DM kaufen bzw. an sie verkaufen. Wenn sich z.B. bei einer Bank die Kauf- und Verkaufsorder von Kunden nicht annähernd ausgleichen und durch zu viele Verkaufsorder der Bestand der Bank größer wird als der, den sie für die Abwicklung laufender Transaktionen zu benötigen glaubt (Valuta-Kasse), wird die Bank ihre Überschüsse auf dem Markt für Devisen anbieten. Wenn sich keine andere Bank findet, die diesen Saldo übernehmen will, so wird in einem System fester Wechselkurse die Zentralbank diese Devisen übernehmen. Nicht gewollte Überschüsse landen also auf den Konten der Währungsbehörde. Im Fall von zu vielen Kaufaufträgen im privaten Bankensystem werden umgekehrt durch Verkäufe der Zentralbank deren Devisenbestände abnehmen. Hierauf wird später intensiver einzugehen sein. Dieser Hinweis mag aber genügen, um plausibel zu machen, daß es für eine Interpretation des Zahlungsverkehrs sinnvoll sein kann, zwischen Devisen der Geschäftsbanken und der Währungsbehörde zu unterscheiden.

Es ist in der Praxis der Zahlungsbilanzierung sogar üblich, die Devisen der Geschäftsbanken unter den kurzfristigen Kapitalverkehr zu buchen. Durch die statistische Trennung von Devisen der Deutschen Bundesbank (Devisenbilanz) und Devisen der Geschäftsbanken (kurzfristiger Kapitalverkehr) wird es unvermeidlich, den ursprünglichen Grundsatz für die Erstellung der Zahlungsbilanz, daß nur „Transaktionen zwischen In- und Ausländern“ erfaßt werden, durch eine Ausnahme abzuschwächen. Ausnahmsweise schlagen sich mit den Käufen und Verkäufen von Devisen zwischen der Zentralbank und den in-

ländischen Geschäftsbanken auch Transaktionen zwischen inländischen Wirtschaftssubjekten in der Zahlungsbilanz nieder.

Bei einem Kauf von Sichtguthaben durch die Bundesbank ergibt sich die folgende Buchung:

kurzfristiger Kapitalverkehr	Devisen
Valutakasse der Geschäftsbanken – 1 Mio	Nettoauslandsposition der Bundesbank + 1 Mio

Nur die Devisenposition der Währungsbehörde, also nicht die der Geschäftsbanken, findet sich dann in der sog. Devisenbilanz, in der allerdings auch noch andere Transaktionen gebucht werden. Es handelt sich hierbei um solche, die eine Veränderung der Nettoauslandsaktiva der Währungsbehörde (sog. Auslandsposition) bewirken. Die Gegenbuchung erfolgt in der Position Ausgleichsposten zur Auslandsposition der Währungsbehörde.

1.6 Ausgleichsposten zur Auslandsposition der Währungsbehörde

Die Nettoauslandsaktiva der Deutschen Bundesbank bestehen vor allem aus den folgenden Währungsreserven

- Goldbestand
- Reserveposition im Internationalen Währungsfonds (Ziehungsrechte in der Reservetranche, Kredit an den Währungsfonds aufgrund besonderer Vereinbarungen, Bestand an Sonderziehungsrechten)
- Forderungen an den Europäischen Fonds für währungspolitische Zusammenarbeit im Rahmen des Europäischen Währungssystems
- Devisenbestand abzüglich Auslandsverbindlichkeiten der Bundesbank.

Zu den Auslandsaktiva zählen außerdem Kredite an ausländische Währungsbehörden und an die Weltbank. Eine detaillierte Aufstellung der von der Bundesbank ausgewiesenen Positionen wird regelmäßig in den Monatsberichten der deutschen Bundesbank publiziert.

Eine Zuteilung von Sonderziehungsrechten durch den Internationalen Währungsfonds schlägt sich buchtechnisch wie folgt nieder:

Ausgleichsposten	Devisen
+ 1 Mio	+ 1 Mio

Tab. 7: Auslandsposition der Deutschen Bundesbank für die Jahre 1986 u. 1989

	1986	1989
I. Währungsreserven und sonstige Auslandsaktiva insgesamt	94036	99959
1. Währungsreserven	13688	13688
1.1 Gold		
1.2 Devisen und Sorten		
– US-\$-Anlagen	50086	58203
– sonstige Devisen	109	106
2. Reserveposition im Internationalen Währungsfonds und Sonderziehungsrechte		
– Ziehungsrechte in der Reservetranche	6462	5166
– Kredite aufgrund bes. Kreditvereinbarungen	1007	
– Sonderziehungsrechte	3920	3063
3. Forderungen an den EFWZ ^a im Rahmen des europäischen Währungssystems		
– Guthaben in ECU ^b	31661	32125
– Unterschiedsbetrag zwischen ECU-Wert und Buchwert der eingebrachten Reserven	– 16297	– 14823
– sonstige Forderungen	957	
4. Kredite und sonstige Forderungen an das Ausland		
– Kredite an die Weltbank	2444	2432
– sonstige Forderungen		
II. Auslandsverbindlichkeiten	23556	51642
1. Verbindlichkeiten aus dem Auslandsgeschäft	23556	51642
2. Verbindlichkeiten gegenüber dem EFWZ ^a im Rahmen des europäischen Währungssystems		
III. Nettoauslandsposition (I–II)	70480	48317

^a Europäischer Fonds für währungspolitische Zusammenarbeit

^b aus der vorläufigen Einbringung von Gold- und Dollarreserven sowie aus Übertragungen von anderen Zentralbanken

Quelle: Monatsbericht der Deutschen Bundesbank, Juli 1990

Aufgrund von Wechselkursänderungen der eigenen Währung gegenüber Währungen, auf die die Forderungen der Bundesbank lauten, ergibt sich bei einer Aufwertung der inländischen Währung ein Aufwertungsverlust (die fremde Währung hat in eigener Währung ausgedrückt einen geringeren Wert) und bei einer Abwertung ein Abwertungsgewinn (die fremde Währung ist, in eigener Währung ausgedrückt, wertvoller geworden). Zu den betroffenen Devisenbeständen zählen wir in diesem Zusammenhang nicht nur Sichtguthaben, sondern auch Bestände an kurzfristigen ausländischen Geldmarktpapieren.

Aufwertungen und Abwertungen bedeuten, daß sich der Umtauschkurs der Währungen ändert. Diese Änderungen haben Auswirkungen auf den in DM gemessenen Wert der Devisenbestände. In der in der Bundesrepublik üblichen Preisnotierung gibt der Wechselkurs den Preis einer ausländischen Währungs-

einheit an, z.B. 2,- DM pro US-\$. In Mengennotierung, die in Großbritannien und den USA üblich ist, stellt der Wechselkurs dagegen den Preis einer inländischen Währungseinheit in ausländischer Währung dar, z.B. 0,50 US-\$ pro 1,- DM.

Eine Aufwertung der inländischen Währung bei Preisnotierung bedeutet, daß der Preis der ausländischen Währung sinkt. Statt 2,- DM pro US-\$ wird man nach einer deutlichen Aufwertung z.B. nur 1,50 DM pro 1 US-\$ zu zahlen haben. Bei einer Aufwertung sinkt in Preisnotierung also der Wechselkurs. Eine Aufwertung der inländischen Währung bei Mengennotierung bedeutet dagegen, daß der Wechselkurs steigt: statt 0,50 US-\$ pro 1,- DM zahlt man jetzt 0,66 US-\$ pro 1,- DM.

Betrachten wir einen Fall, in dem die Zentralbank in Höhe von 1 Mrd. US-\$ Devisen besitzt. In dieser Situation tritt eine Aufwertung der DM ein: statt 2,- DM pro US-\$ gilt 1,50 DM pro US-\$. Der Dollarbestand bleibt von der Aufwertung unberührt, es ändert sich lediglich der Gegenwert in DM. Dieser DM-Gegenwert sinkt von 2 Mrd. DM auf 1,5 Mrd. DM. Der Bewertungsverlust durch die Aufwertung macht somit 0,5 Mrd. DM aus:

Ausgleichsposten (in DM)	Devisen (in DM)
Bewertungsverlust durch Aufwertung 0,5 Mio	Abnahme des DM-Gegenwerts durch Neubewertung 0,5 Mio

Der Vorgang bei einer Abwertung verläuft genau spiegelbildlich. Eine Abwertung der DM gegenüber dem US-\$ bedeutet, daß sich bei Preisnotierung die Relation 1 \$ = w DM so verändert, daß w einen größeren Wert als zuvor annimmt, z.B. 1 \$ = 3,- DM statt bisher 2,- DM. Ein Devisenbestand von 1 Mio \$ hat dann statt eines Gegenwertes von 2 Mio DM einen Wert von 3 Mio DM. Dieser rechnerische Abwertungsgewinn von 1 Mio DM — effektiv hat sich am Bestand gemessen in US-\$ nichts geändert — wird buchtechnisch wie folgt erfaßt:

Ausgleichsposten	Devisen
Bewertungsgewinn 1 Mio DM	Rechnerische Zunahme des DM-Gegenwerts durch Neubewertung 1 Mio DM

1.7 Restposten

Als weiterer Posten ist der Restposten der Zahlungsbilanz zu nennen, der auch als Saldo der statistisch nicht aufgliederbaren Transaktionen bezeichnet wird. „Errors and omissions“ — Fehler und Auslassungen, die angelsächsische Bezeichnung — macht den Inhalt dieser Position deutlich. Eine andere Bezeichnung ist „ungeklärte Beträge“.

Diese Position entsteht, weil de facto bei der empirischen Ermittlung der Zahlungsbilanz nicht alle Transaktionen von inländischen Wirtschaftssubjekten mit Ausländern nach dem System der doppelten Buchhaltung erfaßt werden können. Aus Außenhandelsstatistiken, Meldungen der Banken über Finanztransaktionen u.ä. Informationen werden einzelne Positionen der statistischen Zahlungsbilanz ermittelt bzw. geschätzt. Da Ex- und Importe i.d.R. auf Ziel erfolgen und die kurzfristigen Handelskredite nicht zum Zeitpunkt des Ex- und Imports erfaßt werden, sondern erst zum Zeitpunkt der Zahlung etwa drei Monate später, ergibt sich auch hier die Möglichkeit einer statistischen Ungenauigkeit. Eine unvermutete Verkürzung des Zahlungsziels von Exporteuren wird dann statistisch als Kapitalimport registriert. Gleiches gilt, wenn Vorauszahlungen von Kunden erfolgen, weil sie z.B. eine Aufwertung der DM befürchten. Solche Veränderungen der Zahlungsziele bezeichnet man als Veränderungen der „terms of payments“.

2. Zahlungsbilanzdarstellungen

Man kann die Zahlungsbilanz nach den vorstehenden Ausführungen wie folgt gliedern:

- I. Bilanz der laufenden Posten (Leistungsbilanz)
 - a) Handelsbilanz (Ex- und Importe von Gütern)
 - b) Dienstleistungsbilanz (Ex- und Importe von Dienstleistungen)
 - c) Übertragungsbilanz
- II. Bilanz des langfristigen Kapitalverkehrs
- III. Bilanz des kurzfristigen Kapitalverkehrs
- IV. Devisenbilanz im weiteren Sinne
 - a) Valutakasse der Zentralbank (Devisenbilanz im engeren Sinne)
 - b) Valutakasse der Geschäftsbanken
 - c) Ausgleichsposten
- V. Restposten

Die Zahlungsbilanz insgesamt hat statistisch durch Einführung des Restpostens keinen Saldo, die einzelnen Teilbilanzen werden aber i.d.R. Salden

aufweisen. Allgemein von einer ausgeglichenen Zahlungsbilanz zu sprechen, ist damit unsinnig. Es können nur jeweils Teilbilanzen gemeint sein, wenn die Aussage eine Bedeutung haben soll. Der Begriff „Gleichgewicht“ und „Ungleichgewicht“ sollte in diesem Zusammenhang ohnehin besser vermieden werden, da er von seiner Bedeutung her ein *ex ante* Begriff ist, der die Kompatibilität der Wirtschaftspläne unterschiedlicher Akteure beschreibt. Ein Gleichgewicht auf einem Markt liegt z.B. dann vor, wenn Anbieter und Nachfrager ihre Erwartungen im Hinblick auf Absatz und Preis erfüllt sehen und von daher für sie keine Notwendigkeit zur Änderung des Verhaltens besteht. Bei der statistischen Zahlungsbilanz handelt es sich aber um die Zusammenstellung von bereits durchgeführten Transaktionen, wobei es unerheblich ist, ob die Akteure ihre Erwartungen erfüllt sahen oder nicht. Man spricht daher korrekt von Defiziten und Überschüssen in den Teilbilanzen. In einigen Teilbilanzen hat es sich eingebürgert, von positiven oder negativen Bilanzen zu sprechen. Eine positive Handelsbilanz bedeutet nach allgemeinem Sprachgebrauch einen Exportüberschuß und eine negative einen Importüberschuß.

In der Bundesrepublik werden Zahlungsbilanzen regelmäßig durch das Statistische Bundesamt und durch die Deutsche Bundesbank in tabellarischer Form erstellt, wobei sich die Aufbereitung der Daten und zum Teil die Benennungen unterscheiden. Das Statistische Bundesamt weist z.B. für 1985 die folgende Bilanz aus:

Zahlungsbilanzdarstellung des Statistischen Bundesamtes (Salden) für 1985 in Mrd. DM

A. Leistungsbilanz	48,3
1. Handelsbilanz (Exporte und Importe fob)	(+ 84,7)
2. Dienstleistungsbilanz	(- 7,3)
3. Übertragungsbilanz	(- 29,1)
B. Kapitalbilanz	- 56,4
1. Langfristiger Kapitalverkehr	(- 12,9)
2. Kurzfristiger Kapitalverkehr	(- 41,7)
3. Veränderung der Nettoauslandsaktiva der Bundesbank	(1,3)
4. Ausgleichsposten zur Auslandsposition der Bundesbank	(- 3,1)
C. Ungeklärte Beträge	8,1
	0

Die Leistungsbilanz ist positiv (48,3 Mrd.). Der positive Saldo der Handelsbilanz (Exportüberschuß von 84,7 Mrd.) wird durch die negativen Salden der Dienstleistungs- und der Übertragungsbilanz z.T. aufgezehrt. Der Leistungsbilanzsaldo wird durch einen Kapitalexport von + 56,4 Mrd. und ungeklärte Beträge (u.a. nicht registrierte Kapitalimporte) von 8,1 Mrd. DM kompensiert.

Die Deutsche Bundesbank stellt den gleichen Zusammenhang wie folgt dar:

Zahlungsbilanzdarstellung der Deutschen Bundesbank (Salden) für 1985 in Mrd. DM

A. Leistungsbilanz	48,3
1. Handelsbilanz (Exporte fob und Importe cif)	(+ 73,3)
2. Ergänzungen zum Warenverkehr und Transithandel (u.a. Lagerverkehr auf inkl. Rechnung und Absetzung der Rückwaren und der Lohnveredelung)	(- 1,3)
3. Dienstleistungsbilanz	(+ 5,4)
4. Übertragungsbilanz	(- 29,1)
B. Kapitalbilanz (Nettokapitalexport —)	- 54,6
1. Langfristiger Kapitalverkehr	(- 12,8)
2. Kurzfristiger Kapitalverkehr	(- 41,7)
C. Restposten	8,1
D. Ausgleichsposten zur Auslandsposition	- 3,1
E. Veränderung der Nettoauslandsposition der Bundesbank	<u>1,3</u>
	0

Diese Darstellung läßt sich wie folgt lesen: Der Leistungsbilanzüberschuß von 48,3 Mrd. DM sowie die ungeklärten Beträge von 8,1 Mrd. DM (insgesamt 56,4 Mrd.) sind in der betreffenden Periode wie folgt finanziert worden: Es fand ein Nettokapitalexport von 54,5 Mrd. statt. Die Devisenposition der Bundesbank verringerte sich netto allerdings geringfügig (1,3 Mrd.), so daß der gesamte statistisch erfaßte Forderungszuwachs der Inländer nur 53,2 Mrd. DM ausmachte. Beim Ausgleichsposten gab es einen Saldo von 3,1 Mrd., um die ohne Neubewertungen der Aktiva der deutschen Bundesbank (z.B. aufgrund der Änderung des DM-Außenwertes) die Devisenposition höher gewesen wäre.

Bei den beiden Darstellungen fällt ins Auge, daß die Handels- und die Dienstleistungsbilanzen in den beiden Aufstellungen unterschiedliche Werte aufweisen. Dieses liegt an der unterschiedlichen Bewertung der Importe durch Bundesbank und Statistisches Bundesamt. Das Statistische Bundesamt nimmt eine Bewertung der Importe zu fob-Preisen vor, während die Bundesbank eine cif-Bewertung zugrunde legt. Fob (free on board) bedeutet, daß die Warenwerte einschließlich der Aufwendungen für Transport und Versicherungen bis zur Zollgrenze des exportierenden Landes erfaßt werden. Der cif-Wert (cif = cost, insurance, freight) umfaßt dagegen die Warenwerte einschließlich der Aufwendungen für Transport und Versicherungen bis zur Zollgrenze des importierenden Landes.

Die wichtigen Posten der Zahlungsbilanz werden regelmäßig in den Monatsberichten der Deutschen Bundesbank veröffentlicht.

Tab. 8: Wichtige Posten der Zahlungsbilanz für die Bundesrepublik Deutschland

Position	Wichtige Posten der Zahlungsbilanz Mrd DM			Zum Vergleich 1989
	1990	2. Vj.	2. Vj.	
A. Leistungsbilanz				
Außenhandel				
Ausfuhr (fob)	168,9	158,7	165,2	
Einfuhr (cif)	132,0	130,9	130,9	
Saldo	+ 36,9	+ 27,9	+ 34,3	
Ergänzungen zum Warenverkehr ¹				
und Transithandel	- 0,5	- 0,1	- 1,0	
Dienstleistungen	+ 1,0	+ 1,0	+ 2,0	
Übertragungen	- 8,6	- 10,7	- 8,2	
Saldo der Leistungsbilanz	+ 28,8	+ 18,0	+ 27,2	
nachrichtlich: saisonbereinigt	+ 27,7	+ 18,0	+ 26,5	
B. Kapitalbilanz (Nettokapitalexport: —)				
Langfristiger Kapitalverkehr				
Direktinvestitionen	- 9,2	- 3,4	- 3,8	
Wertpapiere ² zuzüglich Schuldscheine				
inländischer öffentlicher Stellen	- 13,5	- 10,5	+ 1,4	
Wertpapiere	- 13,0	- 10,2	+ 3,1	
Schuldscheine	- 0,5	- 0,4	- 1,7	
Kredite der Banken	- 8,4	- 1,7	+ 4,1	
Kredite öffentlicher Stellen	- 1,4	- 0,7	- 1,1	
Sonstiges	- 2,3	+ 2,1	- 0,2	
Saldo	- 34,7	- 14,2	+ 0,5	
Kurzfristiger Kapitalverkehr				
Kreditinstitute	+ 21,0	- 8,8	- 15,5	
Wirtschaftsunternehmen	- 18,3	+ 1,4	- 16,4	
Öffentliche Hand	- 3,5	- 1,0	- 0,9	
Saldo	- 0,8	- 8,4	- 32,7	
Saldo der Kapitalbilanz	- 35,5	- 22,6	- 32,2	
C. Saldo der statistisch nicht aufgliedbaren Transaktionen (Restposten)	+ 8,3	+ 8,2	- 2,9	
D. Ausgleichsposten zur Auslandsposition der Bundesbank³	- 0,2	- 0,2	- 0,5	
F. Veränderung der Netto-Auslandsaktiva der Bundesbank (Zunahme: +)⁴ (A + B + C + D)	+ 1,4	+ 3,4	- 8,4	

¹ Hauptsächlich Lagerverkehr auf inländische Rechnung und Absetzung der Rückwaren und der Lohnveredelung.

² Ohne Direktinvestitionen.

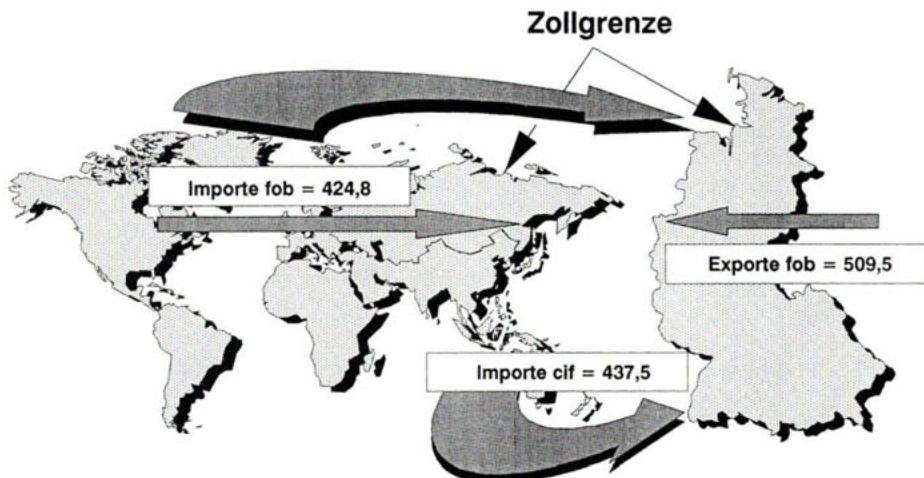
³ Differenzen zwischen den Transaktionswerten und den im Wochenausweis zu Bilanzkursen ausgewiesenen Veränderungen der Auslandsposition.

⁴ Bewertet zu Bilanzkursen.

Differenzen in den Summen durch Runden der Zahlen.

Graphisch kann man die Auswirkungen der unterschiedlichen Bewertung der Importe wie folgt aufzeigen (Angaben in Mrd. DM):

Abb. 4: Ex- und Importe fob und cif, 1985



Die Differenz von 12,7 Mrd. DM zwischen dem Wert der deutschen Importe cif und den deutschen Importen fob erklärt sich aus den Transport- und Versicherungskosten von der Zollgrenze der Partnerländer bis zur deutschen Zollgrenze.

Die Differenz von 12,7 Mrd. stellt einen Import von Dienstleistungen dar und wird vom Statistischen Bundesamt auch dort erfaßt. Der Import von Dienstleistungen ist somit um 12,7 Mrd. höher als in der Statistik der Bundesbank (Saldo von + 5,4 statt - 7,3) ausgewiesen. Auf den Saldo der Leistungsbilanz hat diese unterschiedliche Buchung naturgemäß keinen Einfluß.

Ein weiterer Unterschied in den Darstellungen liegt darin, daß die Bundesbank ihre Nettoposition (einschließlich Ausgleichsposten) aus der Kapitalbilanz i.W.S. herausgelöst und gesondert dargestellt hat. Das heißt, daß Teile aus dem Bereich B herausgenommen und gesondert und damit plakativer unter C, D und E ausgewiesen werden.

Die Begründung für dieses Vorgehen liegt darin, daß die Nettoposition der Bundesbank (genauer die Veränderung dieser Position in der betreffenden Periode) die Veränderung der währungspolitischen Manövriermasse anzeigt. Die Bedeutung dieses Aspekts wird bei der Behandlung unterschiedlicher Wechselkursregime aufgezeigt.

3. Der Aussagewert der statistischen Zahlungsbilanz

3.1 Teilbilanzen

Die Zahlungsbilanz als Ganzes weist keine Salden auf, sinnvoll ist daher nur die Interpretation von Teilsalden. Von besonderer Bedeutung ist dabei der Saldo der *Leistungsbilanz* (Bilanz der laufenden Posten), der den Überschuß bzw. das Defizit von Warenex- und -importen, Dienstleistungsex- und importen und empfangenen Übertragungen und geleisteten Übertragungen ausweist.

Die Stromgrößenbetrachtung der Zahlungsbilanz muß im Zusammenhang mit der Vermögensposition der Inländer gegenüber den Ausländern gesehen werden. Ein Überschuß in der Leistungsbilanz ist gleichbedeutend mit einer Zunahme der Nettoauslandsposition der Gesamtheit der Inländer. Erbringt eine Volkswirtschaft mehr Leistungen an Ausländer als sie von Ausländern erhält, so baut sie Forderungen auf. Die Gläubigerposition verbessert sich, während sich spiegelbildlich die Schuldnerposition des Auslandes verschlechtert.

Wie bereits oben gezeigt wurde, verändern reine Finanztransaktionen, die nur in der Zahlungsreihe gebucht werden, die Nettoauslandsposition zunächst nicht. Sie bewirken lediglich eine Veränderung der Struktur der Auslandsaktiva: wenn kurzfristige Geldmarktpapiere oder Devisenbestände der Privaten im Ausland in langfristige Anleihen umgewandelt werden, so sind die Positionen kurz- und langfristiger Kapitalverkehr berührt. Die Nettoauslandsposition bleibt unverändert. Nur indirekt ergibt sich ein Zusammenhang mit der Nettoauslandsposition späterer Perioden, da sich durch die Umschichtung möglicherweise auch die Zinserträge aus den Auslandsanlagen bzw. an das Ausland zu zahlende Zinsen verändern. Da diese Zinserträge bzw. Zinsaufwendungen statistisch in der Dienstleistungsbilanz und damit in der Leistungsbilanz erfaßt werden, werden künftige Leistungsbilanzen tangiert. Man kann also feststellen, daß der Saldo der Bilanz der laufenden Posten anzeigt, ob sich eine Volkswirtschaft unter Berücksichtigung der Zinszahlungen auf die Auslandsschuld netto gegenüber dem Ausland verschuldet bzw. Nettoforderungspositionen abbaut (negativer Saldo) oder sich entschuldet bzw. positive Nettoforderungspositionen ausbaut (positiver Saldo).

Die Bilanz der laufenden Posten und die Bilanz des langfristigen Kapitalverkehrs werden zur *Grundbilanz* zusammengefaßt. Sinn macht diese gemeinsame Betrachtung der beiden Teilsalden, wenn man davon überzeugt ist, daß in diesen Positionen die langfristig stabilen Transaktionen erfaßt sind. Dieses sind Transaktionen, die in ähnlichem Umfang periodisch wiederkehren, wie es aufgrund langjährig gewachsener internationaler Handelskontakte z.B. beim Export und beim Import von Gütern der Fall sein kann. Entscheidend für die Daten der Handelsbilanz sind neben den internationalen Kontakten der Un-

ternehmen und den eingespielten Absatzkanälen die Produktionsvoraussetzungen im Inland sowie der Qualitätsstandard der im Lande produzierten Güter. Kurzfristig wird sich in normalen Zeiten an diesen Determinanten des Außenhandels wenig ändern. Gleiches gilt für den Dienstleistungsbereich. In den Zinsaufwendungen und -erträgen kommt die kurzfristig kaum veränderbare Auslandsschuld bzw. der Bestand des Kapitalvermögens im Ausland zum Ausdruck. Auch die anderen Positionen der Dienstleistungsbilanz setzen die Existenz oder das Manko an internationaler Dienstleistungsstruktur voraus (Existenz international agierender Banken, Versicherung, Transportunternehmen, Hotelketten und Urlaubsattraktionen). Auch dieses sind Strukturen, die sich nicht sprunghaft ändern werden.

Eine ähnliche Argumentationskette läßt sich für einige Positionen des langfristigen Kapitalverkehrs entwickeln. Ein Teil des privaten Kapitalexports ist im Zusammenhang zu sehen mit der Kapitalversorgung von Unternehmen im Ausland, an denen inländische Wirtschaftssubjekte beteiligt sind (Direktinvestitionen), ein anderer Teil setzt die Existenz eines leistungsfähigen Bankenapparates voraus. Die Stabilität der Bilanz des langfristigen Kapitalverkehrs läßt sich allerdings auch als Reflex eines dauerhaften Überschusses bzw. Defizits der Bilanz der laufenden Posten verstehen. Ein dauerhafter Überschuß bedeutet z.B., daß permanent zunächst kurzfristige Forderungen gegenüber dem Ausland entstehen (z.B. aus Exportüberschüssen), die aus Ertragsmotiven bei einem leistungsfähigen Bankensystem in längerfristige Auslandsanlagen transferiert bzw. von inländischen Unternehmen zum Zwecke der Expansion im Ausland durch Direktinvestitionen genutzt werden.

3.2 Interdependenzen

Die Aussagekraft der statistischen Zahlungsbilanz darf allerdings auch nicht überschätzt werden. Wie aufgezeigt wurde, handelt es sich lediglich um eine ex post Aufzeichnung, die vom theoretischen Konstrukt als Aggregation der individuellen Zahlungsbilanzen der Inländer gewonnen wurde. Die Bilanz sagt nichts über ein Gleichgewicht i.S. der Übereinstimmung in Wirtschaftsplänen aus, worauf bereits bei der Behandlung der unterschiedlichen Darstellungsformen der Zahlungsbilanz eingegangen wurde.

Die Registrierung von Fakten allein besagt auch noch nichts über die Kausalitäten etwa in der Weise, daß bestimmte Exporte auf bestimmte Exportkredite ursächlich zurückzuführen sind. Alle erfaßten Größen sind interdependent, wobei die Wirkungszusammenhänge durch die statistische Zusammenstellung nicht aufgedeckt werden. Um diese erkennen zu können, muß man auf die individuellen Wirtschaftspläne eingehen. Ein Ansatz dazu wurde

bei der Darstellung des internationalen Zahlungsverkehrs mit der Trennung von autonomen und induzierten Transaktionen bereits gemacht. Aus den Zahlen allein ist z.B. nicht erkennbar, ob ein Exportüberschuß in der Handelsbilanz die Folge verbesserter Qualität der Exportgüter, niedrigerer Absatzpreise, höherer Exportsubventionen oder zusätzlicher Importrestriktionen ist.

Auch die Zusammenhänge zwischen dem Kapitalex- und -import und den Positionen der Leistungsbilanz sind nicht so eindeutig, wie vereinfachend in der obigen Darstellung angenommen wurde. So kann eine Folge des dauernden Exportüberschusses der ständige Kapitalexport sein. Umgekehrt wird auch ein Kapitalexport von der staatlichen Wirtschaftspolitik mit dem Hintergedanken forciert, daß sich daraus Exportchancen für deutsche Unternehmen eröffnen.

Die statistische Zahlungsbilanz gibt keine Auskunft über Finanzierungsprobleme von Wirtschaftssubjekten im Außenwirtschaftsverkehr. Alles das, was an Transaktionen registriert wurde, ist auch finanziert worden. Das bedeutet nicht, daß ein Land nicht möglicherweise mehr importiert hätte, wenn es Zugang zu ausländischen Krediten gefunden hätte.

Auch Prognosen, die sich auf die statistischen Zahlungsbilanzen der Vergangenheit stützen, sind nur bedingt sinnvoll. Man weiß aus der Vergangenheit, daß sich die Zahlungsbilanzen von aufeinanderfolgenden Perioden mitunter stark voneinander unterscheiden. Das bedeutet, daß Prognosen von zukünftigen Entwicklungen aus ex-post Zahlungsbilanzen mit traditionellen Prognoseverfahren, wie z.B. Zeitreihenanalysen, zu schlechten Schätzungen führen können. Dennoch werden immer wieder Informationen über die Entwicklung der Handelsbilanz und der Leistungsbilanz als Entscheidungsgrundlage für Devisengeschäfte genutzt. Man glaubt, daraus Hinweise für die längersfristige Entwicklung der Wechselkurse entnehmen zu können. Ein sich vergrößerndes Leistungsbilanzdefizit signalisiert eine Abwertungstendenz der betreffenden Währung, die in der Regel dann auch eintreten wird, weil die Akteure Kapital in Ländern mit einer Aufwertungstendenz anlegen werden. So sind bei flexiblen Wechselkursen Kursveränderungen stark mit Vorabinformationen über die Entwicklung der Bilanzen im letzten Quartal korreliert.

3.3 Normative Aussagen

Bestimmte Ausdrücke wie „schwache“ oder „starke“ Zahlungsbilanz sind auf die statistische Bilanz angewandt nicht sinnvoll. Es muß auch kein Zeichen von Schwäche sein, wenn ein Land temporär in bestimmten Teilbilanzen, z.B. der Leistungsbilanz, ein Defizit aufweist. Bei sachgerechter Verwendung der damit verbundenen zusätzlich verfügbaren Ressourcen im Land kann dieses Grundlage für eine prosperierende und mit stärkeren Wachstumsraten sich

entwickelnde Wirtschaft sein. Bei einer Verwendung für konsumtive Zwecke wird dieses anders aussehen, so daß auch hier eine detaillierte Analyse notwendig ist, um eine sachgerechte Interpretation des Saldos vornehmen zu können.

Gleiches gilt für Bezeichnungen wie „günstige“ bzw. „ungünstige“ Zahlungsbilanz. Oft ist mit günstig eine positive und mit ungünstig entsprechend eine negative Leistungsbilanz gemeint. Auch hier kann man sagen, daß es nicht ungünstig sein muß, langfristige ausländische Kredite zu verwenden, um die inländische Wirtschaft zu entwickeln.

Auch darf ein Exportüberschuß oder ein Überschuß in den laufenden Posten nicht als „gut“ für ein Land bezeichnet werden. Zunächst ist daran zu erinnern, daß es „das Land“ im eigentlichen Sinne gar nicht gibt. Einige Wirtschaftssubjekte profitieren von den Außenwirtschaftsbeziehungen, andere erleiden Verluste. Insgesamt bedeutet ein permanenter Überschuß, daß das Versorgungsniveau der Bevölkerung mit Konsumgütern und im Inland getätigten Investitionen geringer ist, als es angesichts der Leistungskraft der Volkswirtschaft sein könnte. Die Gesellschaft als Ganzes lebt, aus diesem Blickwinkel betrachtet, bei permanenten Überschüssen unter ihren Verhältnissen.

4. Zahlungsbilanztypen

Im Zusammenhang mit der Argumentation der produktiven Verwendung von Importüberschüssen bzw. Defiziten in der Bilanz der laufenden Posten (= zusätzliche Verfügbarkeit über Ressourcen) lassen sich unterschiedliche Zahlungsbilanztypen unterscheiden:

Schuldnerländer:

- a) werdende Schuldnerländer
- b) reife Schuldnerländer

Gläubigerländer:

- a) werdende Gläubigerländer
- b) reife Gläubigerländer.

Bei allen im folgenden dargestellten Bilanzen wird vereinfacht von Ex- und Importen ausgegangen. Übertragungen werden vernachlässigt. Bei den reifen Schuldner- und Gläubigerländern sind Zinsen und Tilgungen, die als Nettokapitalexport aus der Sicht des tilgenden Landes aufzufassen sind, den Ex- und Importen gegenübergestellt.

Werdendes Schuldnerland:

S	H
Importe	Exporte
	Nettokapitalimport (NKI)

Der Zufluß an realen Ressourcen (Importe > Exporte) wird durch ausländisches Kapital (Nettokapitalimport = NKI) finanziert.

Reifes Schuldnerland:

S	H
Importe	Exporte
Zinszahlungen und Tilgungen (NKE)	

Der Überschuß der Exporte über die Importe reicht aus, um die Zinsen auf die Auslandsschuld zu zahlen und darüber hinaus Tilgungen vorzunehmen, was einem Nettokapitalexport (NKE) entspricht.

Werdendes Gläubigerland:

S	H
Importe	Exporte
Nettokapitalexport (NKE)	

Der Exportüberschuß führt zu einer Nettokreditvergabe an das Ausland (NKE)

Reifes Gläubigerland:

S	H
Importe	Exporte
	Zinserträge Tilgungen (NKI)

Der Exportüberschuß hat sich in ein Defizit verwandelt. Die Nation insgesamt finanziert diese zusätzlichen Ressourcenversorgung durch Zinserträge aus dem vorher akkumulierten Auslandskapital und durch empfangene Rückzahlungen, was einem Nettokapitalimport entspricht.

Diesen Zyklus von einem werdenden Schuldnerland zu einem reifen Gläubigerland haben einige heutige Industrieländer wie Großbritannien erfolgreich durchlaufen. Der Zyklus steht auch Modell für die Entwicklungsstrategie von Entwicklungsländer, die mit Hilfe eines Kapitalimports ihre eigene Industrialisierung vorantreiben. Der Erfolg dieser Strategie hängt nicht nur von internen Faktoren (produktive Verwendung der Mittel) sondern auch von externen

Faktoren (Aufnahmefähigkeit der Weltwirtschaft für Exportüberschüsse des Landes) ab. Dieser Zyklus gehorcht damit keinem Automatismus.

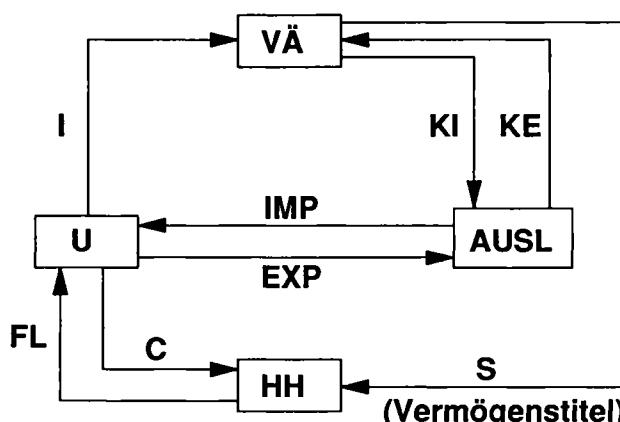
5. Statistische Zahlungsbilanz in der volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung

Im folgenden ist zur Veranschaulichung der einfachen Grundstruktur der wirtschaftlichen Verflechtung und der Einordnung der internationalen Wirtschaftsbeziehungen die Poldarstellung der volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung gewählt. Details werden vernachlässigt, da sie für das grundsätzliche Verständnis entbehrlich sind.

Wir unterscheiden die Pole Unternehmen (U), Haushalte (H), Vermögensänderung (VÄ) und Ausland (AUSL). Die Ströme zwischen den einzelnen Polen entsprechen der Richtung der Güterbewegungen. Der Unternehmenssektor liefert Konsumgüter (C) an die Haushalte, Investitionsgüter (I) zur Aufstockung des Volksvermögens an den Sektor Vermögensänderung (VÄ) und Exporte ans Ausland. Er empfängt Faktorleistungen (FL) von den Haushalten, und zwar in Form von Arbeitskraft, gemessen am Lohn, in Form der Bereitstellung von Kapital, gemessen an der Höhe der Zinsen und Gewinne. Aus dem Ausland werden Importe bezogen. Die Differenz von Exporten und Importen schlägt sich in einer Veränderung der Nettoforderungsposition gegenüber dem Ausland nieder.

Bei einem Exportüberschuß bedeutet dieses einen Nettokapitalexport, was real eine Übertragung von Forderungstiteln aus dem Ausland an den Pol

Abb. 5: Poldarstellung der gesamtwirtschaftlichen Aggregate



Vermögensänderung bedeutet. Entsprechend bedeutet ein Kapitalimport die Übertragung eines Schuldtitels vom Pol Vermögensänderung an das Ausland.

Der verbleibende Saldo beim Pol Vermögensänderung fließt dem Sektor Haushalte in Form von Vermögenstiteln (Ansprüche an das in der Periode gebildete Volksvermögen) zu und ist in der Regel — wie in der folgenden Darstellung — positiv. Er entspricht der inländischen Ersparnis (S).

Die Zahlungsbilanz ist in diesem System am Pol „Ausland“ ablesbar:

Zahlungsbilanz	
Importe KE	Exporte KI

Wenn die Exporte die Importe übersteigen, so liegt ein Nettokapitalexport (NKE) vor, wobei zur Verdeutlichung die Teilbilanzen um die Salden vervollständigt wurden.

Zahlungsbilanz	
Importe	Exporte
Saldo = NKE	
Kapitalexport	Kapitalimport
	Saldo = NKE

Handelsbilanz

Kapitalverkehrsbilanz

Die Veränderung der Verschuldungssituation gegenüber dem Ausland läßt sich auch am Pol „Vermögensänderung“ ablesen. In der Darstellung als Bilanz folgt:

VÄ	
S KI	I KE

Betrachten wir wiederum die Situation eines Exportüberschusses, was gleichbedeutend mit einem Nettokapitalexport ist, so gilt:

VÄ	
S	I NKE

Ein positiver Nettokapitalexport bedeutet also, daß die inländische Ersparnis

die inländischen Investitionen übersteigt:

$$S = I + NKE$$

Aus der Sicht der Investitionstätigkeit gilt:

$$I = S - NKE.$$

Es wird also weniger im Inland investiert als angesichts der Ersparnis möglich wäre.

Bei einem Nettokapitalimport folgt die umgekehrte Situation:

VÄ	
S	I
NKI	

Durch den zusätzlichen Kapitalimport wird eine größere inländische Investition möglich, als sich aus der heimischen Ersparnis allein ergeben würde.

$$I = S + NKI$$

IV. Der Devisenmarkt

1. Definitionen

Ein Markt ist definiert als das Zusammentreffen von Angebot und Nachfrage in bezug auf ein bestimmtes Gut, wobei Zusammentreffen nicht räumlich, sondern als ideeller Ort verstanden werden muß. Beim gehandelten Gut handelt es sich hier um Sichtguthaben bei ausländischen Banken (Devisen). Da verschiedene Währungen gehandelt werden, unterteilt man den Devisenmarkt in Segmente, auf denen z.B. US-\$, Schweizer Franken (sfr.), japanische Yen und andere Währungen angeboten und nachgefragt werden. Bei konvertierbaren Währungen sind diese Märkte nicht unabhängig voneinander, worauf insbesondere bei der Darstellung der Devisenarbitrage eingegangen wird. Da alle anderen Währungen über den Wechselkurs miteinander verbunden sind, \$ also z.B. unmittelbar in Yen und Holländische Gulden umgetauscht werden können, werden wir uns in den folgenden Beispielen ohne Realitätsverlust darauf beschränken, das Verhältnis der inländischen Währung gegenüber einer ausgewählten konvertierbaren anderen Währung zu betrachten.

Längerfristig wird sich der Wechselkurs einer Währung gegenüber den verschiedenen anderen Währungen in einem unterschiedlichen Ausmaß verändern. Für Analysen, die einen langen Zeitraum betreffen, berechnet man daher den sogenannten effektiven Wechselkurs. Dieser Wechselkurs ist methodisch einem Preisindex vergleichbar. Es wird die Entwicklung der Wechselkurse der inländischen Währung gegenüber den Haupthandelspartnern gemessen. Der effektive Wechselkurs ist also eine Indexziffer, die anzeigt, um wieviel Prozent sich die gewichteten Wechselkurse im Vergleich zu einer Basisperiode verändert haben. Im Ergebnis erhält man eine Aussage über durchschnittliche Auf- oder Abwertungen der eigenen Währung während eines bestimmten Zeitraumes. Die Bedeutung dieser Indexziffer wird im Zusammenhang mit der Frage der Entwicklung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit intensiver diskutiert.

Wenn allgemein vom Devisenmarkt gesprochen wird, so ist der Kassamarkt gemeint. Hier werden Devisen gehandelt, die grundsätzlich am zweiten Geschäftstag nach Abschluß gegen Anschaffung des Gegenwertes geliefert werden. Davon abzugrenzen ist der sogenannte Devisenterminmarkt. Auf dem Terminmarkt werden Devisen zu einem heute festgelegten Preis gekauft bzw. verkauft.

Die Leistung und Gegenleistung erfolgt aber erst später, z.B. nach 30 oder 90 Tagen.

Der Preis der Devisen kann als Devisen- oder Wechselkurs bezeichnet werden. Beide Begriffe werden hier synonym gebraucht. Im folgenden wird zunächst der Kassamarkt behandelt.

2. Der Kassamarkt

2.1 Akteure auf dem Devisenmarkt

Jede Marktanalyse beginnt mit einer Beschreibung des Produkts und mit einer Identifizierung der Anbieter und Nachfrager. Danach werden die Verhaltensweisen der Anbieter und Nachfrager sowie marktregulierende Elemente betrachtet, um das Marktgeschehen erklären und möglichst prognostizieren zu können.

Das Produkt wurde oben beschrieben: Sichtguthaben bei ausländischen Banken. Anbieter und Nachfrager auf dem Markt sind formal betrachtet nur die Geschäftsbanken und, im Rahmen währungspolitischer Eingriffe, die Bundesbank. Auf die Rolle der Bundesbank wird später genauer eingegangen, so daß dieser Akteur zunächst vernachlässigt wird.

Wie oben bei der Darstellung des internationalen Zahlungsverkehrs gezeigt wurde, erfolgen „Zahlungen“ de facto durch Eintragung in die Bücher der Bank: Die Inhaber von Sichtguthaben wechseln. Da die großen Geschäftsbanken von ihren Kunden in der Regel gleichzeitig Kauf- und Verkaufsorder für Devisen bekommen, werden sie die Wünsche ihrer Kunden zum Teil intern ausgleichen können. Nur mit den Spitzen, d.h. den Überschüssen der Verkaufsorder über die Kauforder oder vice versa werden sie als Anbieter bzw. als Nachfrager z.B. an der Frankfurter Wertpapierbörse auftreten. Der Devisenhandel ist also formal ein Handel zwischen Banken mit Spitzen. Die intern abgewickelten Transaktionen werden dann zu dem sich an der Wertpapierbörse ergebenden Tageskurs abgerechnet.

Eine Beschränkung der Analyse des Devisenmarktes auf diese formale Ebene wäre allerdings sehr vordergründig. Einen tieferen Einblick gewinnt man, wenn den Motiven nachgegangen wird, die dazu führen, daß einzelne Wirtschaftssubjekte Order an ihre Banken geben, Devisen zu kaufen oder zu verkaufen. Im folgenden sind die wesentlichen Gründe genannt.

Angebot an Devisen

- (1) Exporteure von Gütern und Diensten erhalten Sichtguthaben in ausländischer Währung, die sie über das Bankensystem in inländische Währung umtauschen wollen. Das entspricht einem Angebot an Devisen.

- (2) Wenn für einen Export vereinbart wird, daß der ausländische Abnehmer in DM zahlt, so muß er sich DM-Sichtguthaben über das Bankensystem besorgen. Er tritt als Nachfrager für DM auf, was gleichbedeutend damit ist, daß er seine eigene Währung (die aus deutscher Sicht Devisen darstellen) anbietet.
- (3) Inländer, die im Ausland einen Kredit aufgenommen haben und dafür ein Sichtguthaben bei ausländischen Banken eingeräumt bekommen, werden dieses in DM umtauschen. Sie bieten Devisen an.
- (4) Ausländer, die aus Zinsmotiven ihr Kapital im Inland anlegen wollen, müssen dazu DM kaufen bzw., gleichbedeutend damit, Sichtguthaben in ihrer eigenen Währung gegen DM anbieten.
- (5) Besitzer von ausländischen Wertpapieren, die ihre Zinserträge und ggf. den Rückzahlungsbetrag in ausländischer Währung bei ausländischen Banken gutgeschrieben bekommen haben, werden diese Devisen gegen DM verkaufen.
- (6) Ausländer, die politische Verwicklungen oder Umbrüche im Heimatland befürchten, werden die eigene Währung anbieten, um DM-Sichtguthaben für langfristige Kapitalanlagen in Deutschland zu erhalten.
- (7) Ausländische Unternehmen, die ihre Ertragskraft und Liquidität dazu nutzen wollen, ihre Tochtergesellschaft im Ausland finanziell zu stärken und auszubauen, werden ihre eigene Währung (aus deutscher Sicht sind dieses Devisen) anbieten und DM-Sichtguthaben nachfragen.
- (8) Spekulanten, die eine Aufwertung der DM gegenüber der eigenen Währung in naher Zukunft erwarten, werden Sichtguthaben in der eigenen Währung gegen DM-Sichtguthaben tauschen wollen. Sie verbinden damit die Hoffnung, zu einem späteren Zeitpunkt bei einem anderen Wechselkurs einen höheren Betrag in eigener Währung zurückzuerhalten:

1.000 US-\$ werden bei einem Kurs von 2,-- DM pro US-\$ in 2.000,-- DM getauscht.

Erfolgt eine drastische Aufwertung der DM, z.B. derart, daß 1 US-\$ einer DM entspricht, so gilt nach der Aufwertung beim Rücktausch: 2.000,-- DM werden in 2.000 US-\$ umgetauscht. Der Aufwertungsgewinn des Spekulanten beträgt ohne Berücksichtigung der Transaktionskosten 1.000 US-\$ und damit 100 % der Ausgangssumme.

Nachfrage nach Devisen

Die Nachfrage nach Devisen folgt aus spiegelbildlichen Motiven wie das Angebot:

- (1) Importeure von Gütern und Diensten, die in ausländischer Währung zahlen müssen, fragen Devisen nach.
- (2) Wenn bei einem Import die Zahlung in DM vereinbart wurde, so bietet

- der ausländische Handelspartner den DM-Erlös gegen Devisen auf dem Devisenmarkt (via Bankensystem) an.
- (3) Ausländer, die in Deutschland einen Kredit aufgenommen haben, um im Ausland Käufe zu tätigen, werden das eingeräumte DM-Guthaben gegen Devisen eintauschen: sie fragen Devisen nach.
 - (4) Inländer, die eine Portfolioanlage im Ausland tätigen wollen, müssen Devisen kaufen.
 - (5) Ausländer, die deutsche Wertpapiere besitzen und den Zinsertrag bzw. die Rückzahlungsbeträge ins Heimatland transferieren wollen, bieten DM an und fragen entsprechend Devisen nach.
 - (6) Inländer, die kriegerische Verwicklungen oder Umweltkatastrophen in Europa befürchten, werden z.B. AustralDollar nachfragen und DM anbieten.
 - (7) Inländische Unternehmen, die Tochtergesellschaften im Ausland gründen oder besser mit Finanzmitteln ausstatten wollen, müssen dazu Devisen nachfragen.
 - (8) Spekulanten, die eine Abwertung der DM gegenüber einer anderen Währung erwarten, werden DM gegen die ausländische Währung tauschen (Devisen nachfragen) mit der Erwartung eines Spekulationsgewinns beim späteren Rücktausch:

2.000,-- DM werden bei einem Kurs von 2,-- DM pro US-\$ in 1.000 US-\$ getauscht. Kommt es zu einer Abwertung der DM, z.B. auf 3,-- DM pro US-\$, so wird der Betrag nach der Abwertung zum neuen Kurs in 3.000,-- DM zurückgetauscht. Der Spekulationsgewinn beträgt (ohne Berücksichtigung von Spesen und sonstigen Kosten) 50 %.

Bei den genannten Motiven handelt es sich um keine vollständige Auflistung. Man kann aber feststellen, daß die Basis des Angebots von Devisen und der Nachfrage nach Devisen gegeben ist durch:

- vollzogene oder noch zu vollziehende Güterbewegungen und
- Kapitalbewegungen aus Ertragsmotiven, Spekulationsmotiven und unter Risikogesichtspunkten.

Die Banken sind das Medium, durch das diese Transaktionen durchgeführt werden. Wie oben bereits ausgeführt wurde, werden die Banken versuchen, die Order ihrer Kunden möglichst im Rahmen eigener Mittel auszuführen, so daß der offizielle Devisenmarkt zu einem Handel mit Defiziten und Überschüssen der einzelnen Banken wird. Die Rolle der Banken ist allerdings nicht nur passiv. Die einzelnen Banken werden sich bei der Anlage eigener Mittel auch am Devisenmarkt betätigen und dabei z.T. von den gleichen Motiven wie ihre Kunden (z.B. auch Spekulations- und Ertragsmotiv) geleitet.

2.2 Angebot und Nachfrage aus Ex- bzw. Importen unter Berücksichtigung der preislichen Wettbewerbsfähigkeit

2.2.1 Einführung

Die Bestimmungsgründe für die Ex- und Importstruktur werden in der realen Theorie untersucht. Es ist ganz offensichtlich, daß die Ausstattung eines Landes mit natürlichen Ressourcen und mit anderen Produktionsfaktoren einschließlich des technischen Wissens und der Innovationskraft der Unternehmen sowohl den Umfang des Außenhandels als auch die Struktur des Außenhandels bestimmt. Einfluß haben auch handelspolitische Instrumente wie Zölle, Kontingente u.a. Dieses sind Einflußfaktoren, die kurzfristig nicht veränderbar sind und deshalb hier zunächst als gegeben und in ihrem Ausmaß als konstant (das bedeutet hier die *ceteris paribus* Klausel) angenommen werden. Diese Faktoren werden bei der Diskussion der „internationalen Wettbewerbsfähigkeit“ angesprochen. Wenn wir sie zunächst ausklammern, so bedeutet das nicht, daß wir ihren Einfluß unterschätzen würden und ihre Existenz ohne Bedeutung für die folgende Argumentation wäre. Die konkrete Ausgestaltung dieser Instrumente hat einen wesentlichen Einfluß auf die Reagibilität von Angebot und Nachfrage am Devisenmarkt im Hinblick auf andere Determinanten, von denen im folgenden

- Preisverhältnisse zwischen in- und ausländischen Produkten und
- Konjunkturschwankungen

als die wesentlichen Einflußgrößen behandelt werden.

Wir wenden uns zunächst dem isolierten Einfluß der relativen Preise von in- und ausländischen Produkten zu.

2.2.2 Preisverhältnisse

Ein Inländer wird ausländische Produkte dann kaufen, wenn sie unter Berücksichtigung der Qualität und anderer Einflußgrößen preiswerter erscheinen als inländische Substitute (Güter, die im Urteil des Käufers als Alternative in Frage kommen). Ebenso wird ein Ausländer inländische Produkte (inländische Exportgüter) nur dann kaufen, wenn diese preiswerter als das vergleichbare inländische Angebot in jenem Land erscheint.

Wie bereits ausgeführt wurde, spielen der Preis und das Preisverhältnis zwar nicht die alleinige Rolle bei Kaufentscheidungen. Mit der Unterstellung, daß alle anderen Einflußfaktoren gleichbleiben (*ceteris paribus*-Annahme), kann man den Einfluß des Preises aber isolieren und der Wirkung von Preisänderungen nachgehen.

In- und ausländische Preise lassen sich nur dann vergleichen, wenn der Wechselkurs bekannt ist: Der Wechselkurs zwischen US-\$ und DM verknüpft die Güterpreise in beiden Ländern. Für die Entscheidung darüber, ob ein ausländisches Produkt preiswerter als ein inländisches ist, müssen also der Preis des Produkts in ausländischer Währung, der Preis inländischer Substitute in heimischer Währung und der Wechselkurs bekannt sein.

Wir betrachten zur Veranschaulichung die fiktive Situation vor und nach Aufnahme des Handels auf dem US-Markt und dem deutschen Markt. Dieses könnte die reale Situation sein, wenn Handelsschranken wie Importverbote auf einem Markt aufgehoben werden (siehe Grafik 1).

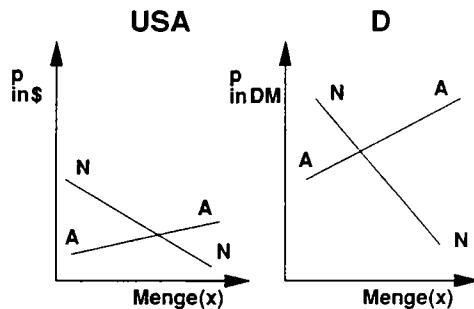
Ein Vergleich der beiden Märkte im Hinblick auf den Gleichgewichtspreis wird erst durch die Verknüpfung mit dem Wechselkurs möglich. Bei Kenntnis dieses Kurses können die Angebots- und Nachfragefunktionen auf dem amerikanischen Markt in ein Diagramm übertragen werden, das eine Preisachse besitzt, die in DM skaliert ist.

Das Diagramm für den amerikanischen Markt wird spiegelbildlich dargestellt, um es unmittelbar mit dem deutschen Markt vergleichen zu können. Vor Aufnahme des Handels gilt auf dem amerikanischen Markt p_1 und auf dem deutschen der höhere Preis p_2 . Wenn die protektionistischen Maßnahmen wegfallen, so wird Handel lukrativ. In diesem Beispiel können Deutsche das Produkt in den USA billiger erhalten als in Deutschland. Sie werden sich deshalb von den teureren deutschen Anbietern abwenden (siehe Grafik 2).

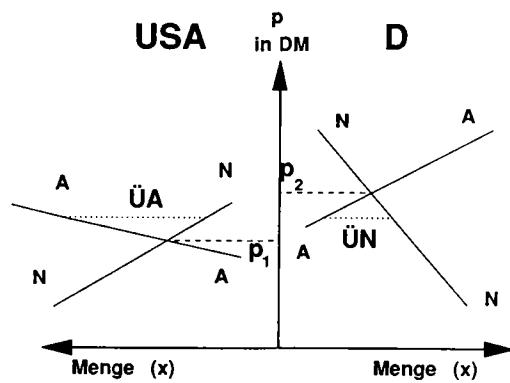
Amerikanische Produzenten ihrerseits können auf dem deutschen Markt höhere Preise als auf dem amerikanischen Markt erzielen und werden exportieren.

Das Zusammenspiel von Angebot und Nachfrage wird letztlich dafür sorgen, daß sich ein neuer Gleichgewichtspreis (den wir in dem vereinfachenden 2-Länder Fall Weltmarktpreis nennen können) zwischen p_1 und p_2 einpendelt. Das ist der Preis, bei dem die zusammengefaßte Angebotsfunktion beider Länder sich mit der zusammengefaßten Nachfragefunktion beider Länder schneidet.

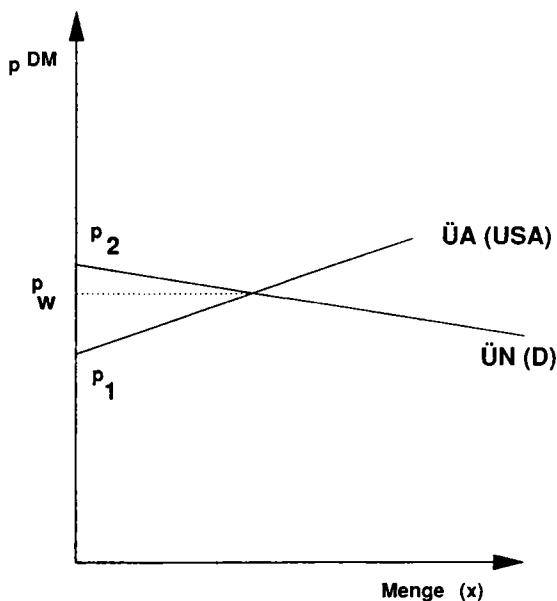
Man kann diesen Preis auch ohne Superponieren der einzelnen Kurven bestimmen, indem man die Kurve des Überschußangebots (ÜA) in den USA und die Kurve der Überschünnachfrage (ÜN) in Deutschland ermittelt. Bei jedem Preis zwischen p_1 und p_2 besteht in den USA ein Überschußangebot. Das heißt, die amerikanischen Produzenten sind zu dem Preis bereit, mehr zu produzieren als von den amerikanischen Konsumenten zu dem Preis gewünscht wird. Abgelesen wird dieses Überschußangebot als horizontale Differenz zwischen den betreffenden Punkten auf der Angebots- und Nachfragefunktion. Bei p_1 beginnt die Kurve, d.h. die Menge ist dort Null, und sie hat einen steigenden Verlauf. Analoges gilt für die Definition der Überschünnachfrage in Deutschland. Die Kurve beginnt bei p_2 und hat (siehe Grafik 3) einen fallenden Verlauf:



Grafik 1



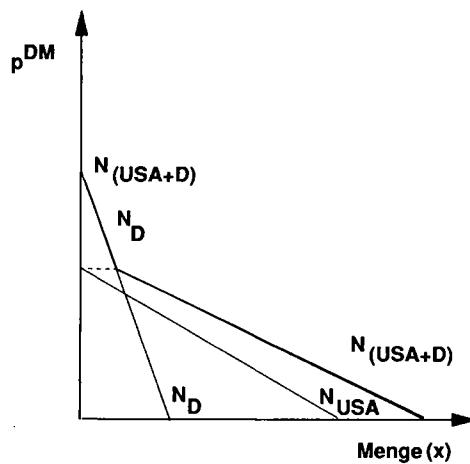
Grafik 2



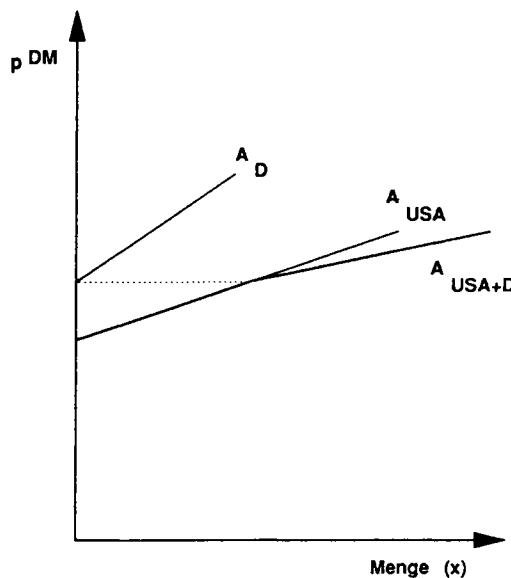
Grafik 3

Mit p_w wird der sich nach Aufnahme des Handels ergebende gemeinsame Weltmarktpreis bezeichnet.

In diesem Fall handelt es sich aus deutscher Sicht um ein Importgut, d.h. nach Aufnahme des Handels wird das Gut nach Deutschland importiert. Es hängt von der konkreten Lage der Angebots- und Nachfragefunktionen ab, ob die inländischen Produzenten bei einem Gut ganz oder teilweise vom Markt verdrängt werden.



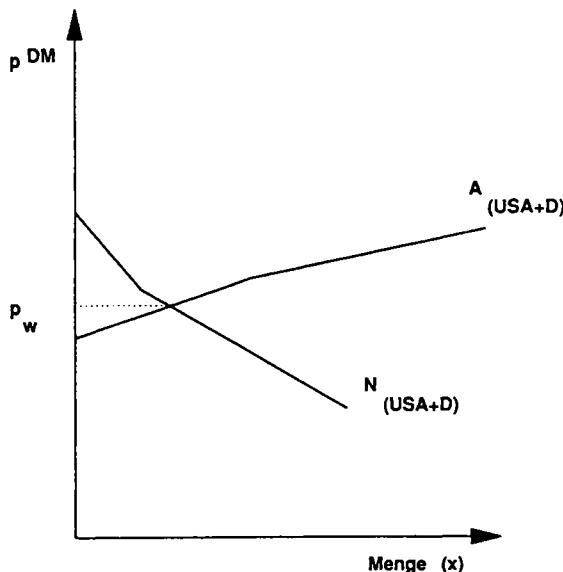
Grafik 4



Grafik 5

Dieses lässt sich am einfachsten zeigen, wenn man mit den aggregierten Angebots- und Nachfragefunktionen auf beiden Märkten arbeitet. Die Aggregation wird wie folgt vorgenommen: (siehe Grafik 4 & 5)

Zusammengefügt in ein Diagramm kann sich die folgende Situation ergeben:



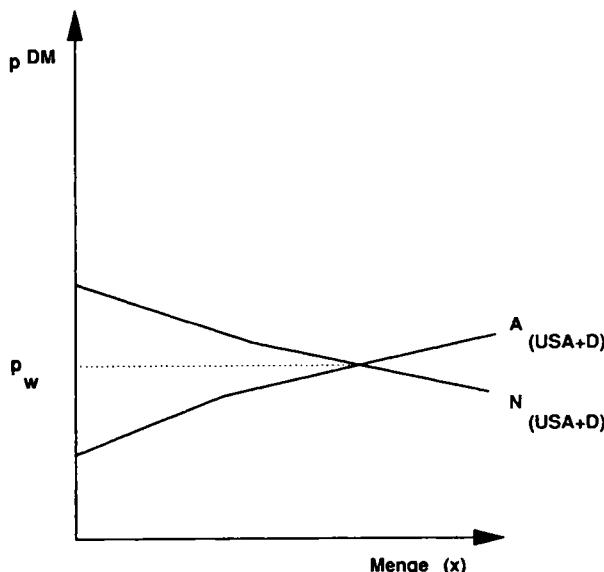
Grafik 6

In diesem Beispiel wird das Gesamtangebot durch amerikanische Hersteller erbracht. Nachfrager kommen sowohl aus den USA als auch aus Deutschland. In der folgenden Konstellation teilen sich in- und ausländische Produzenten den Markt: (siehe Grafik 7)

Die Aufnahme des Handels bewirkt auf diesem Markt bei einer kurzfristigen Betrachtung

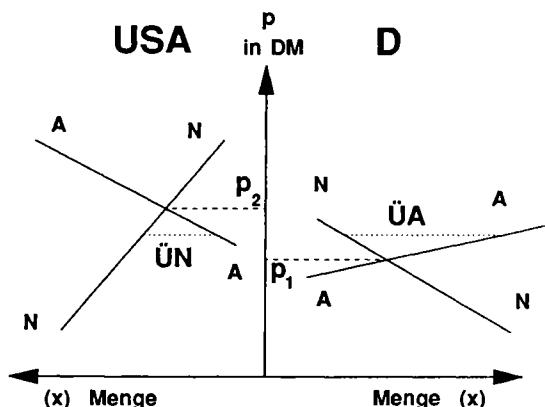
- daß sich die Preise (übersetzt durch den Wechselkurs) angleichen
- daß inländische Abnehmer importieren
- daß aus der Sicht der inländischen Konsumenten der Preis des Gutes sinkt
- daß aus der Sicht ausländischer Konsumenten der Preis des Gutes steigt
- daß es für ausländische Produzenten lukrativ wird, mehr als bisher zu produzieren
- daß es aus der Sicht inländischer Produzenten aufgrund ausländischen Wettbewerbs zu Markteinbußen und zu einem Verfall der Preise kommt.

Einige Wirtschaftssubjekte profitieren also durch Aufnahme des Handels, andere erleiden — z.B. durch die Preissteigerungen bei einem bedeutenden Konsumgut — reale Einkommenseinbußen.



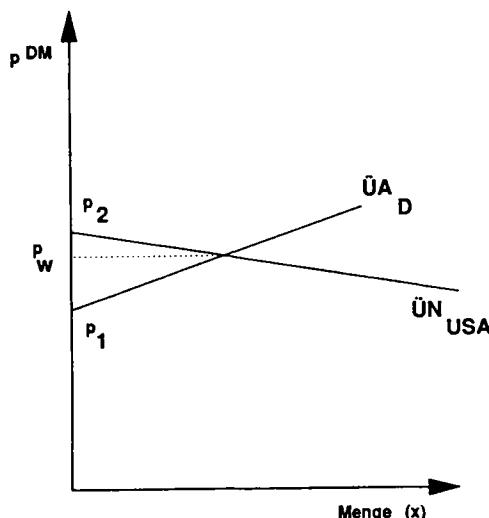
Grafik 7

In Fällen, in denen vor Aufnahme des Handels der Preis in den USA höher als in Deutschland war, wird es zu einem Export des Gutes aus deutscher Sicht kommen.



Grafik 8

Bei Preisen zwischen p_1 und p_2 besteht ein Überschußangebot in Deutschland und eine Überschünnachfrage in den USA:



Grafik 9

Der Weltmarktpreis nach Aufnahme des Handels liegt wiederum zwischen p_1 und p_2 .

Wenn der Preis in den USA vor Aufnahme des Handels höher als in Deutschland war, handelt es sich bei dem Produkt um ein *Exportgut* aus deutscher Sicht. War der Preis in den USA vor Aufnahme des Handels niedriger, so handelt es sich um ein *Importgut*. Sind diese Preise gleich hoch, so spricht man von einem *neutralen Gut*. Es gibt dann keinen Grund, das Gut aus Preiserwägungen heraus zu exportieren oder zu importieren.

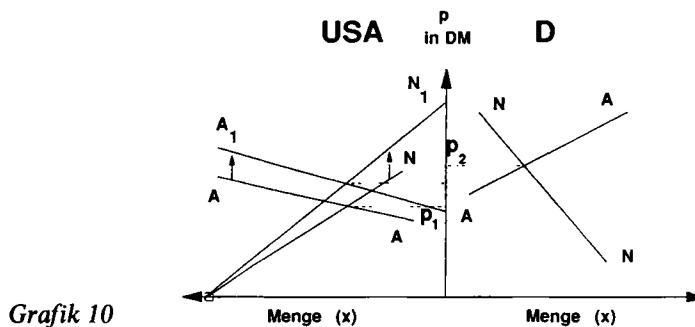
Die bisherigen Darstellungen gelten für einen vorgegebenen Wechselkurs. Man kann jetzt die Frage anschließen, wie sich Ex- und Importe ändern werden, wenn ein anderer Wechselkurs gilt, z.B. weil ein autonomer Kapitalexport aus Deutschland stattfindet oder die Zentralbank in einem System fester Wechselkurse einen anderen Wechselkurs festlegt. Wir können dann untersuchen, wie cet. par. das Angebot und die Nachfrage nach Devisen vom Preis der Devisen (Wechselkurs) abhängen. Im Ergebnis lässt sich daraus in Analogie zur Analyse anderer Märkte das traditionelle Preis/Mengen-Diagramm für einen Markt entwickeln, wobei unbedingt zu beachten ist, daß die Mengeneinheiten anders als in den bisher behandelten Darstellungen Mengen an ausländischen Devisen und keine Gütermengen darstellen.

Zunächst stellen wir uns aber die Frage, wie sich die Preis/Mengen-Diagramme auf den Gütermärkten verändern. Nehmen wir an, daß die DM niedriger als vorher bewertet wird, d.h. eine *Abwertung* der DM tritt ein. Wir unterstellen, die DM werde von $w = 2,--$ DM pro \$ auf $w = 2,50$ DM pro \$ abgewertet. Das entspricht einer Aufwertung des \$ um 25 % bzw. einer Abwer-

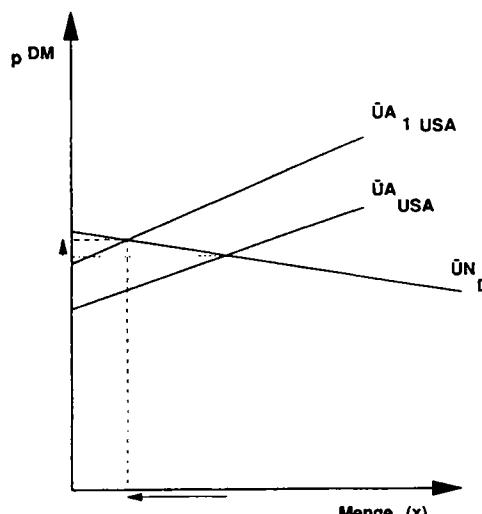
tung der DM um 20 %: Der Preis einer DM ist von 0,25 US-\$ auf 0,20 US-\$ gefallen, also um $0,05/0,25 = 0,20$!

Wirkungen auf dem *Importmarkt* in DM-Skalierung:

Im Diagramm für den US-Markt bedeutet eine Abwertung der DM um 20 %, daß alle Ordinatenabschnitte für die Angebots- und Nachfragefunktion sich um 25 % nach oben verschieben. Die Kurven drehen sich damit nach oben:



Die Kurve des Überschußangebots beginnt nach der Abwertung bei einem höheren Preis (um 25 %) und verläuft steiler:



Grafik 11

Der Preis in DM für Importe wird als Konsequenz der Abwertung steigen und die Menge wird sinken. Bei einer stärkeren Abwertung der DM kann aus einem Importgut ein Exportgut werden.

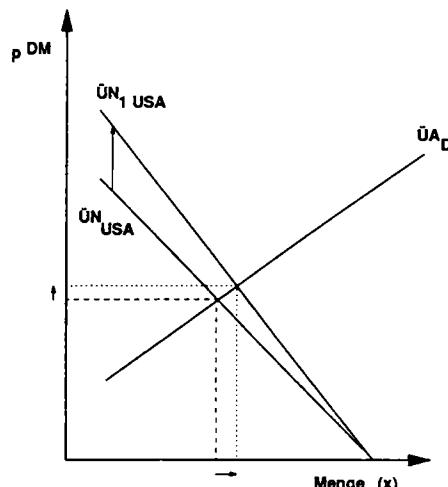
Das Importvolumen (Preis x Menge) in DM hängt von der Reagibilität der inländischen Importnachfrage in bezug auf den Preis in DM ab. Gemessen wird dieses durch die Elastizität der inländischen Importnachfrage in bezug auf den Preis in DM:

$$n_m = \frac{d \text{ Imp}}{\text{Imp}} \Big/ \frac{d p^{\text{DM}}}{p^{\text{DM}}}$$

Wenn die relative Mengenänderung größer ist als die relative Preisänderung ($|n_m| > 1$), so sinkt das Importvolumen. Ist die relative Preisänderung größer ($|n_m| < 1$), so steigt das Importvolumen. Bei ($|n_m| = 1$) bleibt das Volumen konstant.

Wirkung auf dem *Exportmarkt* in DM-Skalierung:

Eine Abwertung der DM wird bei einem Exportprodukt die Kurve der Überschußnachfrage verändern. Die deutschen Exporteure rechnen in DM, so daß sich durch die Abwertung an der Angebotsfunktion nichts ändert. Für die amerikanischen Abnehmer wird das Produkt bei gleichem DM-Preis in US-\$ billiger. Sie werden damit bei unverändertem DM-Preis eine größere Menge nachfragen. Graphisch zeigt sich das in einer Verschiebung (Drehung) der Nachfragefunktion nach oben:

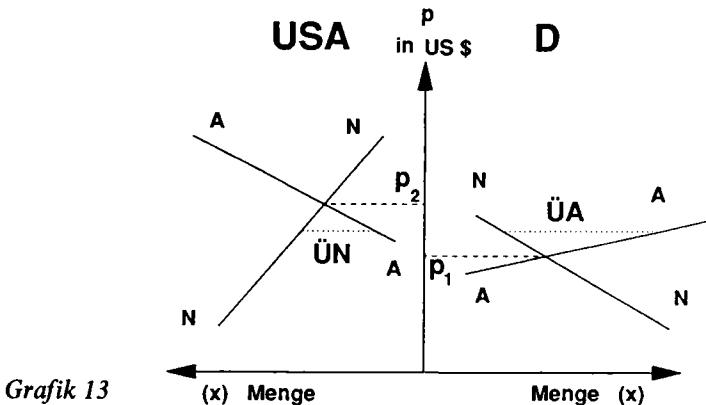


Grafik 12

Gegenüber der Ausgangssituation erhöht sich sowohl die abgesetzte Menge als auch der Preis in DM. Das Exportvolumen in DM erhöht sich damit durch eine Aufwertung.

Wirkung auf dem Exportmarkt in \$-Skalierung:

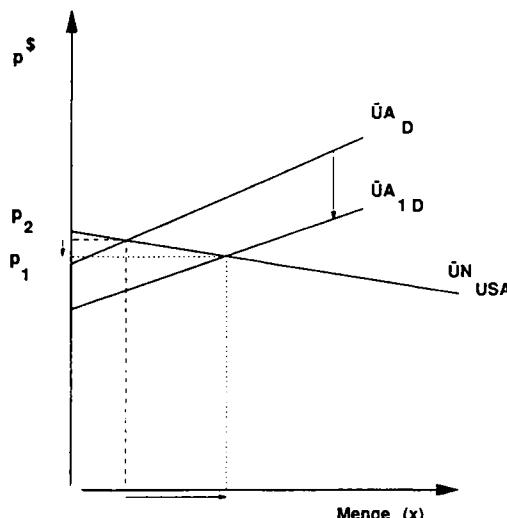
Als gemeinsamer Maßstab für die Marktdiagramme wurde bisher die DM gewählt. Man kann die gleichen Überlegungen auf Diagramme übertragen, die in \$ skaliert sind:



Grafik 13

In diesem Fall handelt es sich um eine Exportgut aus deutscher Sicht, da in der Ausgangssituation der Preis auf dem amerikanischen Markt höher ist.

Aus diesem Diagramm lässt sich ebenfalls eine Überschussangebots- und Überschussnachfragefunktion ableiten. Die Überschussnachfragefunktion beginnt in p_2 und hat einen fallenden Verlauf. Die Überschussangebotsfunktion beginnt in p_1 und hat einen steigenden Verlauf:



Grafik 14

Der sich nach Vereinigung der Märkte ergebende \$-Preis liegt zwischen p_1 und p_2 .

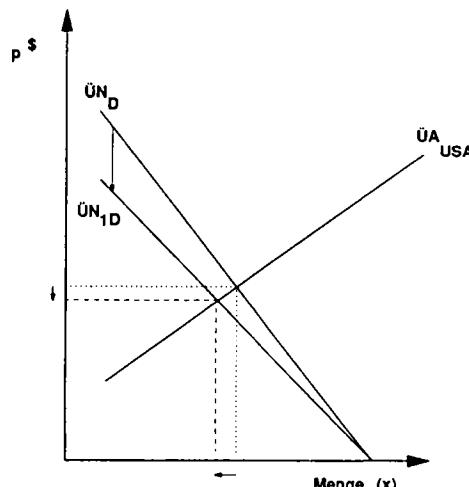
Eine Abwertung der DM wirkt sich bei einer Skalierung in \$ auf die Lage der Überschußangebotsfunktion aus. Die deutschen Unternehmer erhalten für einen \$ mehr DM. Bei gleichem \$-Preis werden sie daher bereit sein, mehr anzubieten als zuvor. Die Kurve des Überschußangebots verschiebt (dreht) sich damit nach rechts. Alle Ordinatenwerte verkürzen sich bei der Abwertung der DM um 20 % gerade um diese 20 %. Die abgesetzte Menge im Ausland wird als Konsequenz steigen und der Preis in \$ sinken.

Das Exportvolumen (Preis x Menge) in Dollar wird steigen, wenn die prozentuale Reaktion der Nachfrage größer ist als die prozentuale Änderung des Preises ($|n_x| > 1$).

Das Exportvolumen in \$ wird sinken, wenn ($|n_x| < 1$) gilt. Bei ($|n_x| = 1$) wird das Exportvolumen konstant bleiben.

Wirkung auf den Importmarkt bei \$-Skalierung:

Eine Abwertung der DM wird in einem Diagramm mit \$ -Skalierung bei einem Importprodukt zu einer Veränderung der Überschußnachfrage der deutschen Abnehmer führen. Die amerikanischen Produzenten rechnen in \$, so daß sich in dem Diagramm hier keine Änderung ergibt. Bei einem unveränderten \$-Preis wird der DM-Preis nach einer DM-Abwertung höher sein. Die Konsequenz ist, daß bei gleichem \$-Preis nach einer Abwertung weniger nachgefragt wird, die Kurve der Überschußnachfrage dreht sich nach links (verschiebt sich nach unten):



Grafik 15

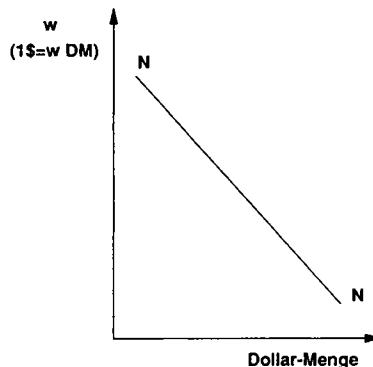
Die nachgefragte Menge des Importgutes sinkt. Gleiches gilt für den Preis in \$. Das Importvolumen in \$ wird damit sinken.

Das Ergebnis der Analyse im Hinblick auf eine Abwertung kann man wie folgt zusammenstellen:

	Importe			Exporte		
	p	x	Volumen	p	x	Volumen
Inländische Währung	steigt	fällt	?	steigt	steigt	steigt
Ausländische Währung	fällt	fällt	fällt	fällt	steigt	?

Für eine Aufwertung gilt genau die entgegengesetzte Reaktion, so daß hierauf nicht weiter eingegangen werden muß.

Für eine Bestimmung des Angebots und der Nachfrage nach Devisen sind die Aussagen über die Reaktion des Volumens in ausländischer Währung relevant. Die Nachfrage nach Devisen nimmt nach den obigen Ausführungen bei einer Abwertung der DM (w steigt) ab. Graphisch lässt sich das wie folgt abbilden:

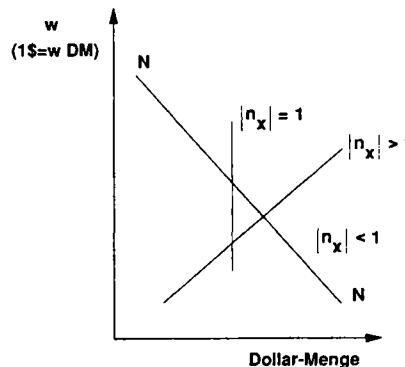


Grafik 16

Der fallende Verlauf der Nachfragefunktion bedeutet, daß ein sinkendes w (Aufwertung der DM) zu einer steigenden \$-Nachfrage und ein steigendes w (Abwertung der DM) zu einer abnehmenden \$-Nachfrage führt.

Die Ableitung der Angebotsfunktion aus Exporten ist etwas komplizierter. Wie auch aus der Übersicht hervorgeht, kann das Angebot nach einer Abwertung steigen, konstant bleiben oder fallen. Es ist eine empirische Frage, welcher Fall vorliegt: (siehe Grafik 17)

Die Auswirkungen einer Abwertung lassen sich aufzeigen, wenn unterschiedliche Lagen der Überschussangebotskurve mit einer vorgegebenen Überschussnachfragefunktion konfrontiert werden. Wenn die Überschussangebotsfunktion bei p_0 beginnt, so wird die Nachfrage Null sein und die Deviseneinnahmen



Grafik 17

und damit das Devisenangebot Null. Ein steigendes w bedeutet für die Überschussangebotsfunktion eine Drehung nach rechts. Die Abwertung bewirkt damit zunächst eine Steigerung der Devisenerlöse. Ein Maximum wird offenbar bei p_1 und einem Wechselkurs w_1 erreicht, wo die Elastizität der Überschussnachfrage gerade -1 ist. Bei einem höheren w und damit tiefer liegenden Überschussangebotsfunktionen wird das Devisenangebot wieder zurückgehen (siehe Grafik 18).

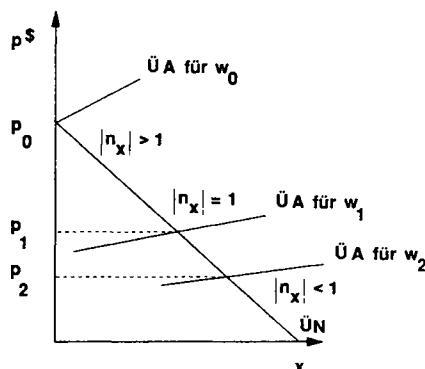
Es gilt, $w_0 < w_1 < w_2$. Dieses läßt sich in die Devisenangebotsfunktion übersetzen (siehe Grafik 19).

Empirische Untersuchungen zeigen, daß für die meisten Länder der steigende Bereich relevant ist. Im Normalfall gilt für das Angebot und für die Nachfrage von bzw. nach Devisen die in Grafik 20 dargestellte Grundstruktur.

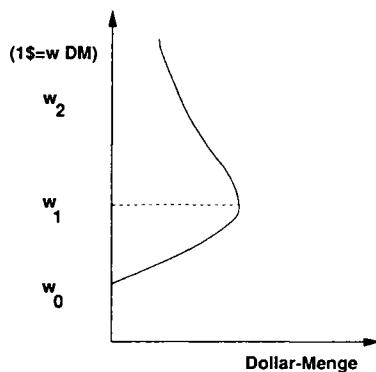
Für den steigenden Verlauf der Angebotsfunktion und damit für ($|n_x| > 1$) spricht, daß

1. ein einzelnes Land i.d.R. auf dem Weltmarkt starker Konkurrenz ausgesetzt ist. Eine isolierte Preissenkung gegenüber allen ausländischen Konkurrenten durch eine Wechselkursänderung führt deshalb i.d.R. zu überproportionalen Mengenausweiterungen
2. durch eine Abwertung gelangen i.d.R. zusätzliche Produkte in die Kategorie der Exportgüter.

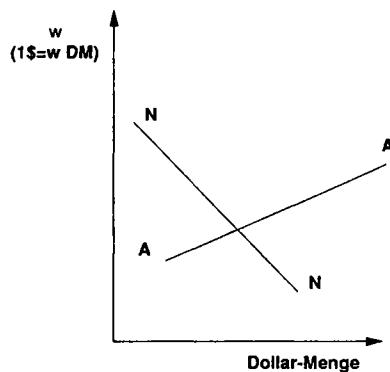
Andere Reaktionen sind dann möglich, wenn das Land auf wenige Exportprodukte spezialisiert ist und keine zusätzlichen Produkte für den Export mobilisieren kann oder an Kapazitätsgrenzen bei den bisherigen Exportprodukten stößt. Die erwartete Nachfragesteigerung wird auch ausbleiben, wenn ein Land Hauptexporteur auf dem Weltmarkt für das einzige bedeutende Exportprodukt ist. Die Gesamtnachfrage nach einem Produkt wird dann anders als im Fall der isolierten Preissenkung im Wettbewerb mit vielen Konkurrenten i.d.R. relativ unelastisch sein.



Grafik 18



Grafik 19



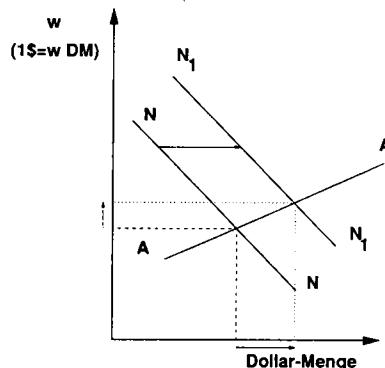
Grafik 20

2.3 Bestimmungsgründe für Angebot und Nachfrage aus dem Kapitalverkehrsmotiv

Die Höhe des Wechselkurses ist für die Entscheidung über die Kapitalanlage im Inland oder im Ausland unerheblich. Wichtig sind allerdings Wechselkursänderungen bzw. die Erwartung von Wechselkursänderungen. Darauf wird im Zusammenhang mit der Spekulation und den Zinsarbitragegeschäften eingegangen.

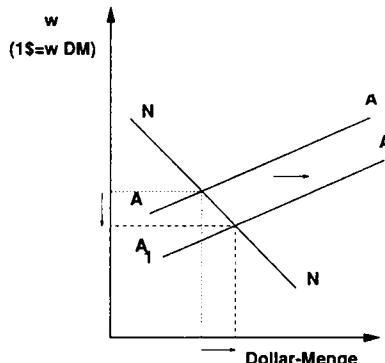
Bei konstanten Wechselkursen wird der Kapitalexport und -import *ceteris paribus* von den Zinsdifferenzen im In- und Ausland abhängen. Höhere Erträge im Ausland werden dazu führen, daß ein Land verstärkt Kapital exportiert und vice versa im Fall negativer Zinsdifferenzen.

Für das Schaubild des Devisenmarktes bedeutet ein Nettokapitalexport eine zusätzliche Nachfrage nach Devisen und damit eine Abwertung der inländischen Währung gegenüber dem Status quo:



Grafik 21

Ein Nettokapitalimport bedeutet dagegen ein zusätzliches Angebot an Devisen und eine Aufwertung gegenüber dem Status quo:



Grafik 22

Für Nichtbanken sind aufgrund der Transaktionskosten längerfristige und nicht so sehr kurzfristige Kapitalanlagen im Ausland von Interesse. Bei solchen Transaktionen ist es aufgrund des Wechselkursrisikos von erheblicher Bedeutung, in welcher Währung die Rückzahlung des Kredits erfolgen soll. Die Zeichnung einer DM-Anleihe eines ausländischen Emittenten beinhaltet für den deutschen Zeichner kein Wechselkursrisiko. Ein größeres Risiko als beim Kauf von Wertpapieren deutscher Emittenten mag allerdings in der Bonität des Emittenten liegen und in der Möglichkeit, daß der ausländische Staat aufgrund von Zahlungsbilanzproblemen keine Devisen für den Schuldendienst bereitstellt oder stellen kann. Letzteres bezeichnet man als Transferrisiko. Die Zeichnung einer Anleihe in einer Währung, die potentiell gegenüber der DM abgewertet wird, kann zusätzlich bedeuten, daß der reale Wert der Zinserträge und des Rückzahlungsbetrages wesentlich geringer als erwartet ausfällt.

Bei kurzfristigen Geldanlagen der Banken im Interbankenhandel spielen solche Überlegungen, soweit es die Geldanlage in den westlichen Industrienationen betrifft, keine so große Rolle. Die Fortschritte in der Informationstechnik und die weitgehende Lockerung der Beschränkungen für den internationalen Kapitalverkehr zwischen den Industrieländern haben zu einer Integration der Finanzmärkte dieser Länder geführt. Das heißt, daß die nationalen Geldmärkte durch die Existenz des internationalen Interbankenmarktes eng miteinander verbunden sind. Dieser Interbankenmarkt ist informell und handelt hauptsächlich in US-\$. Die Zinssätze auf diesem Markt sind nicht unabhängig von den nationalen Zinssätzen, da die nationale bzw. internationale Geldanlage für die Banken Alternativen darstellen. Die Integration der nationalen Finanzmärkte bedeutet für die nationale Geldpolitik z.B., daß eine restriktive Zentralbankpolitik durch eine Aufnahme von Mitteln im Ausland von den Banken unterlaufen werden kann. Kurzfristig bedeutet dieses auf dem Devisenmarkt ein zusätzliches Devisenangebot. Die potentiell mobilisierbaren Mittel sind nicht unbeträchtlich. Schon Mitte 1984 belief sich der Umfang des Interbankenmarktes, gemessen an den gesamten grenzüberschreitenden Interbankforderungen, nach Schätzungen der Weltbank (Weltentwicklungsbericht 1985) auf etwa 1950 Mrd \$, was etwa dem 25-fachen der damaligen Bruttowährungsreserven der Bundesrepublik entsprach.

2.4 Der Einfluß der Konjunktur auf das Devisenmarktmodell

Bei einer hohen Auslastungsrate der inländischen Kapazitäten (Hochkonjunktur) wird der Importbedarf der Volkswirtschaft cet. par. höher als normal sein. Dieses gilt sowohl für industrielle Vorprodukte aus dem Ausland als auch für Konsum- und Investitionsgüterimporte. Die Nachfrage nach Devisen aus dem Importmotiv ist damit im Falle der Hochkonjunktur relativ hoch.

Dieser Zusammenhang wird durch sog. Importfunktionen bzw. den Koeffizienten q in diesen Funktionen beschrieben:

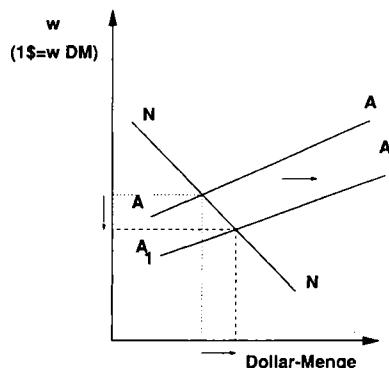
$\text{Imp} = f(y)$ Bei Unterstellung eines linearen Zusammenhangs gilt:

$$\text{Imp} = a + q * y.$$

Der Parameter q gibt an, um wieviele Einheiten der Import ansteigt, wenn sich das Volkseinkommen um eine Einheit erhöht. Wenn sich das Volkseinkommen z.B. um 1 Million GE erhöht und q einen Wert von 0,1 hat, dann wird der Import um 100.000 GE ansteigen. Der Parameter a stellt den sogenannten autonomen, d.h. den vom Volkseinkommen unabhängigen Import dar. Staatliche Konjunkturprogramme, die z.B. über die Steigerung der staatlichen Ausgaben zu einem Anstieg des Volkseinkommens und der Beschäftigung beitragen sollen, werden entsprechend der Importfunktion zu höheren Importen und damit zu einer zusätzlichen Nachfrage nach Devisen führen. Diese Zusammenhänge werden durch den Keynesischen Einkommensmultiplikator für eine offene Volkswirtschaft beschrieben. Die Ableitung des Multiplikators entspricht formal dem des Exportmultiplikators, der bei der Darstellung des Einkommenseffekts im Zusammenhang mit den Zahlungsbilanzautomatismen behandelt wird.

Eine entsprechende Argumentation — allerdings mit entgegengesetzten Vorzeichen — gilt für den Export. Ein Konjunkturanstieg im Ausland wird dazu führen, daß inländische Exportgüter im Ausland stärker gefragt sind. Daraus resultiert ceteris paribus ein größeres Angebot an Devisen auf dem Devisenmarkt.

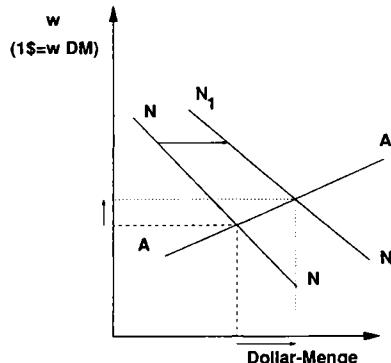
Im folgenden wird aufgezeigt, wie sich dieses im Devisenmarktmödell auswirkt. Wir gehen dazu vom gleichen Grundmodell aus, das für die Analyse von Angebot und Nachfrage aus dem Güterverkehrsmotiv ohne Berücksichtigung von Konjunkturschwankungen entwickelt wurde. Bei jedem Wechselkurs wird das Angebot an Devisen ceteris paribus größer sein:



Grafik 23

Gegenüber der Ausgangssituation kommt es zu einer Aufwertung. Entgegengesetztes gilt für einen Konjunkturanstieg im Inland: Die Nachfrage nach

Devisen wird ansteigen, es kommt zu einer Verschiebung der Nachfragefunktion nach rechts. Es kommt bei einem freien Wechselkurs zu einer Abwertung:



Grafik 24

Damit sind die wesentlichen Einflußfaktoren auf dem Devisenmarkt umrissen.

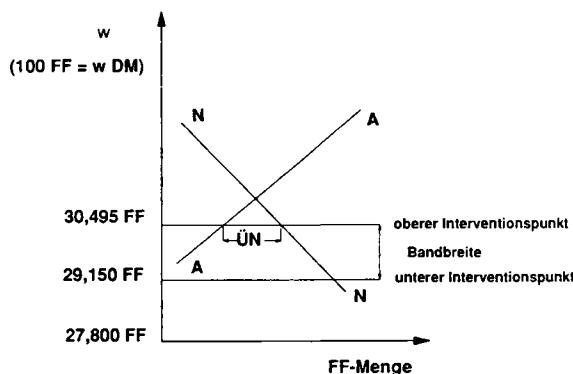
3. Die Rolle der Zentralbank auf dem Kassamarkt

Bisher wurden Transaktionen der Zentralbanken am Devisenmarkt ausgeklammert. In der Realität beobachtet die Zentralbank das Marktgeschehen und wird gelegentlich durch Käufe und Verkäufe zur Beeinflussung des Wechselkurses eingreifen: sie interveniert.

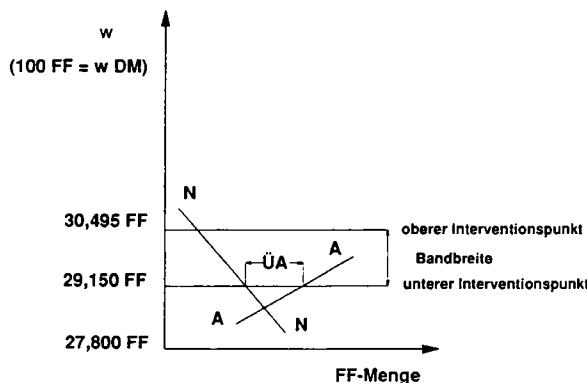
In Systemen fester Wechselkurse, wie im später dargestellten Europäischen Währungssystem (EWS), ist die Zentralbank sogar durch internationale Vereinbarungen gehalten, durch Interventionen dafür zu sorgen, daß der Wechselkurs gegenüber einer anderen Währung innerhalb einer bestimmten Bandbreite bleibt.

Besteht aufgrund der Marktkonstellation die Gefahr, daß w zu stark ansteigt (eine Abwertung der DM), so wird die Zentralbank zur Stützung des Kurses der DM am oberen Interventionspunkt Devisen, in unserem Beispiel FF (Französische Francs), verkaufen. Der Wechselkurs des FF wird, wie im folgenden, üblicherweise für 100 Einheiten angegeben: (siehe Grafik 25)

In diesem Beispiel wird die Zentralbank aus eigenen Beständen Devisen in Höhe ÜN abgeben. Entgegengesetzt wird sie bei einer starken Aufwertungstendenz der DM (= Abwertungstendenz des FF) reagieren. Zur Stützung des FF wird die Zentralbank am Devisenmarkt FF kaufen, und zwar in Höhe ÜA (Überschußangebot an FF am unteren Interventionspunkt aus dem normalen Geschäftsverlauf): (siehe Grafik 26)

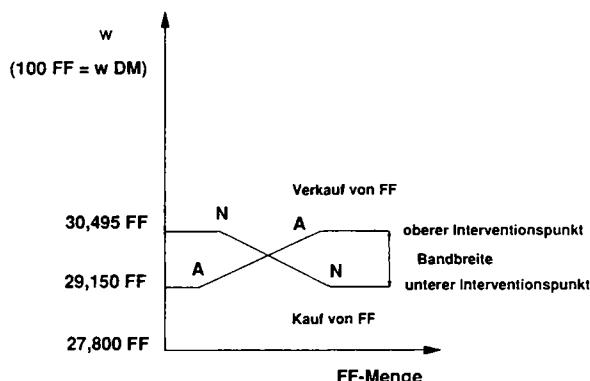


Grafik 25



Grafik 26

Man kann die Grundstruktur des Interventionsmechanismus wie folgt zusammenfassen:



Grafik 27

Im Extremfall fester Wechselkurse ist die Bandbreite auf Null zusammenge- schrumpft. Die Zentralbank ist dann zur geltenden Parität bereit, jede Menge an Devisen abzugeben bzw. anzukaufen. Einen Devisenmarkt im eigentlichen Sinne mit Einfluß unterschiedlicher Akteure auf den Kurs gibt es dann nicht.

Die Darstellung des Interventionsmechanismus macht auch deutlich, wie wichtig die bei der statistischen Zahlungsbilanz diskutierte Position der Währungsreserven der Zentralbank ist. Sie ist das Reservoir für Interventionen auf dem Devisenmarkt zur Stützung der eigenen Währung. Sie kann zu diesem Zwecke nur Devisen verkaufen, die sie aus früheren Überschüssen verfügbar hat oder die ihr selbst auf dem Kreditwege zur Verfügung gestellt werden.

Die Entwicklung der Wechselkurse gegenüber wichtigen anderen Währungen in Mengennotierung ist in der folgenden Tabelle dargestellt. Die Wechselkurse der DM gegenüber dem \$, dem Yen und dem Englischen Pfund waren in der Vergangenheit z.T. drastischen Veränderungen unterworfen, während z.B. der Kurs gegenüber dem Holländischen Gulden, gegenüber dem im Rahmen des EWS feste Wechselkurse bestehen, in den letzten Jahren relativ stabil blieb. Dieses gilt mit Einschränkungen auch für die anderen am EWS beteiligten Währungen Lira und Französischer Franc, da zwischenzeitlich die offiziellen Paritäten im Rahmen des EWS in einem größeren Ausmaß verändert wurden (Stufenflexibilität). Tendenziell wurde die DM gegenüber allen erfaßten Währungen mit Ausnahme des Yen aufgewertet.

Tab. 9: Entwicklung des Außenwertes der DM gegenüber ausgewählten Währungen (Ende 1972 = 100)

Jahresdurchschnitt	US-\$	Außenwert gegenüber:				
		Franz. Franc	Holländischer Gulden	Ital. Lira	Pfund Sterling	Jap. Yen
1972	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
1977	138,9	133,3	105,0	210,7	186,6	120,8
1978	160,7	141,4	107,0	234,4	196,4	109,4
1979	175,9	146,2	108,7	251,3	194,7	125,2
1980	177,6	146,5	108,6	261,0	179,2	130,5
1981	143,1	151,4	109,6	278,5	166,2	102,1
1982	132,9	170,4	109,3	308,7	178,3	107,2
1983	126,5	187,8	111,0	329,4	195,5	97,4
1984	113,6	193,4	112,0	342,1	199,6	87,4
1985	110,3	192,3	112,0	360,4	200,0	84,8
1986	149,0	201,2	112,0	380,7	238,5	81,1
1987	179,5	210,7	111,9	399,9	257,2	84,2
1988	183,8	213,7	111,8	410,7	242,2	76,4
1989	171,6	213,7	120,0	404,5	246,0	76,8

Quelle: Deutsche Bundesbank, Statistische Beihefte zu den Monatsberichten der Deutschen Bundesbank. Reihe 5. Die Währungen der Welt, Nr. 3 1990

4. Der Devisenterminmarkt

Auf dem Devisenterminmarkt werden Dollarbeträge und andere Währungen gehandelt, die erst zu einem späteren Zeitpunkt, z.B. in 30 Tagen, fällig werden. Der Terminkurs, d.h. der Preis, zu dem zum Fälligkeitstag die Übergabe erfolgt, wird bereits jetzt festgelegt. Akteure auf diesem Markt sind z.B. Exporteure, die schon heute einen Preis für ihre erst in einigen Monaten erwarteten \$-Erlöse wissen wollen. Sie werden den erwarteten \$-Betrag auf dem Terminmarkt anbieten.

Importeure, die in einigen Monaten eine auf \$ lautende Rechnung zu begleichen haben, werden zur Reduzierung des Währungsrisikos bereits heute einen Preis für den Kauf dieser Devisen festmachen. Sie werden den \$-Betrag auf dem Devisenterminmarkt nachfragen. Andere Teilnehmer am Terminmarkt sind Spekulanten sowie in- und ausländische Kapitalanleger, die bereits zum Zeitpunkt der Geldanlage im Ausland bzw. im Inland (ausländische Kapitalanleger) die Rückzahlungssumme einschließlich der Zinserträge währungstechnisch absichern wollen.

Die einzelnen Motive werden anhand der folgenden Beispiele erkennbar:

1. Beispiel: Deutscher Exporteur

Ein deutscher Exporteur verkauft heute Waren in die USA. Der Rechnungsbetrag lautet auf Dollar und ist nach drei Monaten fällig. Der Exporteur hat mehrere Möglichkeiten, darauf zu reagieren. Er kann sich z.B. passiv verhalten und den Dollarbetrag in drei Monaten zu dem dann geltenden Wechselkurs umtauschen:

100.000 US-\$ fällig in drei Monaten:

Gegenwert zum heutigen Kassakurs von 1 \$ = 2,-- DM : 200.000 DM

Gegenwert zum hypothetischen Kurs von 1 \$ = 1,50 DM : 150.000 DM

Gegenwert zum hypothetischen Kurs von 1 \$ = 2,50 DM : 250.000 DM

Der spätere Umtausch kann bei einem Wechselkurs von $w = 1,5$ einen Verlust gegenüber dem augenblicklichen Kassakurs von 50.000 bedeuten, bei einer Entwicklung des Kurses auf $w = 2,5$ dagegen einen zusätzlichen Gewinn von 50.000. Die passive Haltung beinhaltet also ein Währungsrisiko, aber auch eine Chance, da eine zwischenzeitliche Abwertung der DM den DM-Gegenwert des \$-Guthabens erhöht.

Wenn der Exporteur sich ganz sicher fühlt, daß der Außenwert der DM sich nur marginal verändern oder allenfalls sinken wird, so besteht keine Notwendigkeit zur Absicherung.

Wenn er vermutet, daß der Außenwert der DM stark ansteigen wird, die DM im Vergleich zum heutigen Kassakurs von 2,- DM pro \$ also aufgewertet wird, so könnte er bereit sein, das in drei Monaten verfügbare Sichtguthaben zu

einem jetzt festgelegten Umtauschkurs (Terminkurs) von z.B. $w_T = 1,90$ zu verkaufen. In diesem Beispiel weiß er dann schon heute mit Sicherheit, daß er in drei Monaten 190.000 DM zur Verfügung hat. Gegenüber einem potentiellen Kassakurs von 1,50 in drei Monaten erreicht er durch den Verkauf auf dem Terminmarkt eine Besserstellung um 40.000 DM.

Der heute für die Abwicklung der Transaktion in drei Monaten festgelegte Terminkurs wird im folgenden mit w_T bezeichnet. Eine negative Differenz zwischen Terminkurs und Kassakurs bezeichnet man als (absoluten) **Deport** oder **Aufschlag**. Eine positive Differenz wird als (absoluter) **Report** oder **Abschlag** bezeichnet. Die Abweichung von Termin- und Kassakurs in Prozent des Kassakurses wird als **Swapsatz** bezeichnet:

$$\begin{array}{ll}
 \text{Beispiel: } w_T = & 1,90 \quad (\text{Terminkurs}) \\
 w_K = & \underline{2,00} \quad (\text{Kassakurs}) \\
 & -0,10 \quad (\text{absoluter Deport}) \\
 & -0,10 \quad \underline{\quad} = -0,05 \quad (\text{Swapsatz}) \\
 & 2,00
 \end{array}$$

Bei einem negativen Swapsatz spricht man wiederum von einem **Deport** (Abschlag). Bei einem positiven Swapsatz (wenn der Terminkurs w_T z.B. 2,10 wäre), spricht man von einem **Report** (Aufschlag). In dem Beispiel liegt ein Deport von 0,05 vor.

Alternativen für den Exporteur zur Absicherung des Wechselkursrisikos liegen in Devisenoptionsgeschäften, aber auch darin, sich als Gegenposition z.B. zu Forderungen gegenüber dem \$-Raum in \$ zu verschulden, also z.B. einen auf Dollar lautenden Kredit mit gleicher Laufzeit aufzunehmen und die Mittel in Deutschland kurzfristig anzulegen.

2. Beispiel: Deutscher Importeur

Ein deutscher Importeur kauft in Japan Waren und muß diese in drei Monaten in Yen bezahlen. Auch hier kann sich der Importeur passiv verhalten und zum Fälligkeitstag die Devisen auf dem Kassamarkt beschaffen. Er kann sich alternativ heute auf dem Kassamarkt Yen beschaffen und sie bis zur Fälligkeit zinsbringend auf Yen lautend anlegen. Er kann auch ein Optionsgeschäft abschließen. Schließlich kann er die Devisen zum heute geltenden Terminkurs kaufen, wobei die Übergabe in drei Monaten erfolgt.

Bei einem Terminkurs von 100 Yen = 1,23 DM und
einem Kassakurs von 100 Yen = 1,22 DM
haben wir einen Report (Aufschlag) von absolut 0,01 DM bzw. einen

$$\text{Swapsatz von } \frac{0,01}{1,22} = 0,0082.$$

Ein solcher Terminkurs mit einem Report wird sich auf dem Markt dann einstellen, wenn allgemein eine Abwertung der DM (Aufwertung des Yen) erwartet wird.

3. Beispiel: Spekulatives Termingeschäft

Ein deutscher Spekulant rechnet mit einer Abwertung des \$. Er kann dann über seine Bank \$ auf Termin verkaufen mit der Hoffnung, sich diesen Betrag zu dem dann geltenden Kurs am Kassamarkt billiger beschaffen zu können.

Er verkauft z.B. 10.000 \$ zum Terminkurs von
 $1 \$ = 2,-- \text{ DM}$ und

hofft auf einen Kassakurs von $1 \$ = 1,50 \text{ DM}$.

Er erhält dann zum Stichtag 20.000,-- DM und hat lediglich 15.000,-- DM zur Beschaffung der Devisen aufzubringen. Der Spekulationsgewinn beträgt damit 5.000,-- DM.

4. Beispiel: Finanzielles Zinsarbitragegeschäft der Banken

Bei einer Geldanlage im Ausland werden sich die Banken i.d.R. durch eine Kombination von Kassa- und Termingeschäft rückversichern wollen, um das Währungsrisiko auszuschließen.

Nehmen wir an, die Geldmarktzinssätze für Dreimonatsgeld betragen in den USA 12 % und in Deutschland 8 %. In diesem Fall kann es sich lohnen, US-\$ auf dem Kassamarkt zu kaufen, diese in den USA auf drei Monate festzulegen und den Betrag einschließlich Zinsen auf dem Terminmarkt zu verkaufen. Man spricht bei solchen Geschäften von einem kursgesicherten Kapitalverkehr.

Die Darstellung ist einfacher, wenn wir den Zinssatz für Dreimonatsgeld (und nicht pro anno) zugrunde legen:

i_a = Zinssatz für drei Monate für Dreimonatsgeld im Ausland

i_i = Zinssatz für drei Monate für Dreimonatsgeld im Inland.

Bei einer **Geldanlage im Ausland** wird 1,-- DM in drei Monaten unter Berücksichtigung des jetzigen Umtausches zum Kassakurs und des späteren Umtausches zum Terminkurs anwachsen auf:

$$\left(\frac{1}{w_K} + \frac{1}{w_K} * i_a \right) w_T = \frac{1}{w_K} (1 + i_a) w_T$$

Der DM-Gegenwert in ausländischer Währung beträgt $\frac{1}{w_K}$, der Zinsbetrag in \$ ist: $\frac{1}{w_K} * i_a$. Beide Beträge werden zum Fälligkeitstag mit w_T in DM zurückgetauscht.

Die alternative Anlage des Geldes im Inland würde folgenden Ertrag erbringen:

$$1,-\text{ DM} + 1,-\text{ DM} * i_i = 1 + i_i.$$

Der Anfangsbetrag von 1,- DM wird also um den Zinsertrag erhöht. Die Entscheidungsregel lautet unter Berücksichtigung beider Alternativen:

$$\frac{1}{w_K} (1 + i_a) w_T > 1 + i_i : \text{Auslandsanlage}$$

$$\frac{1}{w_K} (1 + i_a) w_T < 1 + i_i : \text{Inlandsanlage.}$$

Der Zusammenhang wird in der folgenden Umformulierung noch deutlicher:

$$\frac{w_T}{w_K} (1 + i_a) > 1 + i_i : \text{Auslandsanlage}$$

$$\frac{w_T}{w_K} (1 + i_a) < 1 + i_i : \text{Inlandsanlage}$$

Der Verlust aus einer möglichen ungünstigen Terminkursabweichung (Deport) wird im ersten Fall durch den höheren Auslandszinsfuß überkompensiert, im zweiten Fall nicht.

Betrachten wir zur Veranschaulichung das folgende Zahlenbeispiel.

Beispiel: $i_a = 3\%$ für 3 Monate

$i_i = 2\%$ für 3 Monate

$w_T = 1,90 \text{ DM/}\$$

$w_K = 2,00 \text{ DM/}\$$

$$\frac{1,90}{2,-} (1 + 0,03) < 1 + 0,02$$

$0,9785 < 1,02$: Inlandsanlage trotz
höherer Auslandszinsen.

Nehmen wir an, der Auslandszinssatz i_a steige cet. par. auf 8 % für 3 Monate:

$$\frac{1,90}{2,00} (1 + 0,08) > 1 + 0,02$$

$1,026 > 1,02$: Auslandsanlage. Die Absicherungskosten
werden durch den höheren Zins überkompensiert.

Durch weitere Umformungen und Vereinfachungen lassen sich Entscheidungs-tableaus dafür entwickeln, ob im In- oder im Ausland Kapital kursgesichert angelegt werden sollte.

Der Ausdruck $\frac{w_T}{w_K}$ kann wie folgt geschrieben werden:

$\frac{w_T}{w_K} = \frac{w_T - w_K}{w_K} + 1$. Es gilt damit als Regel für die Auslandsanlage:

$$\left(\frac{w_T - w_K}{w_K} + 1 \right) (1 + i_a) > 1 + i_i \quad \text{oder}$$

$$\frac{w_T - w_K}{w_K} + i_a \frac{w_T - w_K}{w_K} + 1 + i_a > 1 + i_i$$

Die 1 kürzt sich heraus und der Ausdruck

$i_a \frac{w_T - w_K}{w_K}$ ist in der Regel sehr klein und kann für praktische Zwecke vernachlässigt werden.
Es gilt daher als Regel für den Kapitalexport:

$$i_a - i_i > \frac{w_K - w_T}{w_K} \quad \text{bzw.}$$

$$i_i - i_a < \frac{w_T - w_K}{w_K}.$$

Der Zinsertrag im Ausland muß also um die Kurssicherungskosten höher sein als im Inland, damit ein Kapitalexport lohnt.

Auch bei einer negativen Zinsdifferenz kann die Anlage im Ausland günstiger sein, wenn der Terminkurs einen Report (Aufschlag) aufweist:

Beispiel: $i_i = 8\%$
 $i_a = 4\%$
 $w_K = 2,-- \text{ DM/}\$$
 $w_T = 2,20 \text{ DM/}\$$.

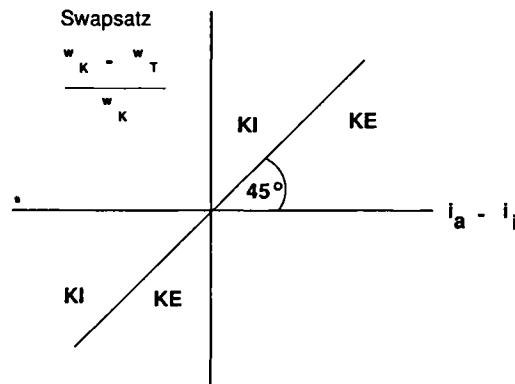
$$0,08 - 0,04 < \frac{2,20 - 2,00}{2,00}$$

$$0,04 < 0,10.$$

Graphisch lässt sich die Entscheidungssituation im sog. Zinsarbitragediagramm veranschaulichen: (siehe Grafik 28)

Unterhalb der 45° -Linie ist eine Anlage im Ausland günstiger, oberhalb der 45° -Linie die Anlage im Inland.

Durch das kursgesicherte Zinsarbitragegeschäft der Banken existiert ein Zusammenhang zwischen der Entwicklung auf dem Terminmarkt und der auf dem Kassamarkt. Bei gegebenen Geldmarktzinssätzen i_i und i_a und bei gegebenem Terminkurs hängt der Kapitalex- bzw. -import vom Kassakurs ab.



Grafik 28

Umgekehrt kann auch festgestellt werden, daß bei gegebenen Zinsdifferenzen und gegebenem Kassakurs die Frage der Geldanlage im In- oder Ausland vom Terminkurs abhängt. Eingriffe auf dem Terminmarkt schlagen deshalb auf den Kassamarkt durch. Wenn die Zentralbank z.B. durch Interventionen (Angebot oder Nachfrage) auf dem Terminmarkt die Kursabsicherung verbilligt, wird eine zusätzliche Nachfrage nach Devisen für Auslandskapitalanlagen auf dem Kassamarkt ausgelöst. Wenn sie die Kursabsicherung verteuert, so wird sie die Nachfrage nach Devisen am Kassamarkt verringern.

Tab. 10: Terminkurse und Swapsätze am Frankfurter Markt für 3-Monats-Termine (Mittelkurse)

Stand Jahresende	US-Dollar		Pfund Sterling		Franz. Franc	
	w_T	Deport (-) Report (+) in DM	w_T	Deport (-) Report (+) in DM	w_T	Deport (-) Report (+) in DM
1970	3,6460	-0,0020	8,709	-0,022	65,965	-0,120
1973	2,7100	+0,0070	6,187	-0,088	57,400	-0,070
1976	2,3603	-0,0022	3,913	-0,107	46,650	-0,910
1979	1,7066	-0,0249	3,778	-0,075	42,320	-0,600
1982	2,3562	-0,0203	3,791	-0,042	33,680	-1,600
1985	2,4394	-0,0191	3,482	-0,059	31,890	-0,710
1986	1,9332	-0,0068	2,823	-0,043	29,765	-0,430
1987	1,5682	-0,0153	2,925	-0,039	29,050	-0,415
1988	1,7635	-0,0170	3,147	-0,059	29,035	-0,230
1989	1,6967	+0,0002	2,673	-0,043	29,035	-0,215

Quelle: Deutsche Bundesbank, Statistische Beihefte zu den Monatsberichten der Deutschen Bundesbank. Reihe 5. Die Währungen der Welt, Nr. 3 1990

Tabelle 10 zeigt die Entwicklung des Terminkurses und der Reports und Deports für ausgewählte Länder im Jahresdurchschnitt. Es zeigt sich, daß im Beobachtungszeitraum Deports überwiegen, die Aufwertungstendenz der DM schlägt sich also in den Kurserwartungen und damit im Terminkurs nieder.

5. Devisenoptionsgeschäfte

Devisenoptionen stellen einen Vertrag dar, der dem Inhaber des Titels (Währungsoptionsschein) das Recht gibt, einen vorabbestimmten Devisenbetrag zu einem festgelegten Wechselkurs vor dem oder am Fälligkeitstag entweder zu kaufen oder zu verkaufen. Der Käufer der Option zahlt dem Verkäufer eine Prämie. Zum Fälligkeitstag oder innerhalb einer festgelegten Zeitspanne entscheidet der Inhaber des Titels, ob er die Option ausübt oder darauf verzichtet. Kann die Option nur am Fälligkeitstag wahrgenommen werden, so spricht man von einer Europäischen Option. Kann sie jederzeit bis zum Fälligkeitstag wahrgenommen werden, so spricht man von einer Amerikanischen Option.

Wenn ein deutsche Importeur in einem Jahr einen Betrag von 1 Mio. \$ zu zahlen hat, so kann er z.B. eine Kaufoption (call option) erwerben, die ihm als Vertragsinhaber das Recht einräumt, den Devisenbetrag zu dem vertraglich festgelegten Wechselkurs zum Fälligkeitstag zu kaufen. Nehmen wir an, der vertraglich festgelegte Kaufpreis der Devisen (Exercise- od. Striking-Preis) sei 1,75 DM/\$ und der Preis der Option für diese 1 Mio. \$ sei 130 000 DM. Wenn der Wechselkurs am Fälligkeitstag über 1,75 liegt, dann wird der Importeur die Option ausüben. Liegt der Kassakurs zu diesem Zeitpunkt z.B. bei 2,- DM, dann hätte er statt der nun fälligen 1,75 Mio. DM einen Betrag von 2 Mio. DM aufbringen müssen. Unter Vernachlässigung der entgangenen Zinserträge auf die bezahlte Prämie hat er durch die Kaufoption 120 000 DM eingespart. Liegt der Wechselkurs unter 1,75 DM, z.B. bei 1,50 DM, dann wird er die Option verfallen lassen und sich die Devisen für 1,5 Mio. DM am Kassamarkt besorgen. Gegenüber der Alternative des Verzichts auf die Wechselkursabsicherung hat er die Prämie von 130 000 DM eingebüßt.

Ein deutscher Exporteur, der in einem Jahr einen Betrag von 1 Mio. \$ zu erwarten hat, kann sich entsprechen durch eine Verkaufsoption (put option) gegen das Wechselkursrisiko absichern. Er wird von der Option Gebrauch machen, wenn der Kassakurs unter dem vertraglich festgelegten Kurs liegt. Unterstellen wir den gleichen Striking-Preis von 1,75 DM/\$, dann wird er bei einem Wechselkurs von 1,50 statt der am Kassamarkt erzielbaren 1,5 Mio. DM einen Betrag von 1,75 Mio. erhalten. Wenn die zu zahlende Prämie für die Verkaufsoption unter 250 000 DM liegt, dann hat sich der Abschluß des Vertrages für ihn gelohnt. Wenn der Kassakurs über dem Striking-Preis liegt,

z.B. bei 2,- DM, dann wird der Exporteur auf die Ausübung der Option verzichten und am Kassamarkt einen Gegenwert von 2 Mio. DM erzielen. Gegenüber der Nichtabsicherung durch die Verkaufsoption hat er, ex post betrachtet, den Preis der Prämie eingebüßt.

Die Prämie ist der Preis des Optionsvertrages, der zum Ausgleich von Angebot und Nachfrage auf diesem Markt führt. Da Devisenoptionen an der Börse gehandelt werden und der Preis, in Abhängigkeit von den Wechselkurserwartungen, stark schwanken kann, sind Devisenoptionen nicht nur Instrumente der Kursabsicherung, sondern zunehmend auch der Spekulation.

6. Devisenarbitrage

Bei freien Devisenmärkten existiert auf jedem Markt ein Kurs gegenüber allen anderen frei konvertierbaren Währungen. So gibt es gleichzeitig in Frankfurt einen Kurs gegenüber dem sfr und in Zürich einen Kurs gegenüber der DM. Zwischen beiden Kursen besteht eine enge Beziehung. Sie können nicht wesentlich voneinander abweichen, denn sonst werden ökonomische Transaktionen ausgelöst, die man Arbitrage nennt. Es werden zwei grundlegende Typen der Arbitrage unterschieden, zum einen die Devisenausgleichsarbitrage und zum anderen die Devisendifferenzarbitrage.

Devisenausgleichsarbitrage:

Ein Schuldner, der in sfr zu zahlen hat, wird sich diese dort beschaffen, wo sie am günstigsten zu bekommen sind. Nehmen wir an, in Frankfurt gelte $1 \text{ sfr} = w \text{ DM}$ und in Zürich gelte

$$1 \text{ DM} = w^* \text{ sfr \ bzw. } 1 \text{ sfr} = \frac{1}{w^*} \text{ DM.}$$

Die Alternativen stellen sich wie folgt dar:

- Kauf in Frankfurt: einen Betrag von 1000 sfr bekommt man in Frankfurt für $1000 * w \text{ DM}$.
- Kauf in Zürich: einen Betrag von 1000 sfr bekommt man in Zürich für

$$\frac{1000}{w^*} \text{ DM.}$$

Der Schuldner wird in Frankfurt kaufen, wenn

$$1000 * w \text{ DM} < \frac{1000}{w^*} \text{ DM,}$$

vereinfacht $w < \frac{1}{w^*}$ bzw. $w * w^* < 1$.

Der Schuldner wird in Zürich kaufen,

$$\text{wenn } 1000 * w \text{ DM} > \frac{1000}{w^*} \text{ DM}, \quad \text{bzw.}$$

$$\text{vereinfacht } w > \frac{1}{w^*} \quad \text{bzw.} \quad w^* * w > 1.$$

Durch die Wahl des Bankplatzes, an dem gekauft wird, wird eine mögliche Kursdifferenz tendenziell eingeebnet.

Devisendifferenzarbitrage:

Unterschiedliche Kurse an den Börsenplätzen machen es lohnend, gleichzeitig an einem Börsenplatz sfr gegen DM zu kaufen und an einem anderen Platz sfr gegen DM zu verkaufen.

Bei $w < \frac{1}{w^*}$ kann man die folgende Kalkulation vornehmen:

1000 sfr kosten in Frankfurt $1000 * w$ DM.

In Zürich erhält man für 1000 sfr $\frac{1000}{w^*}$ DM.

Der Gewinn aus einer solchen Transaktion beträgt:

$$\frac{1000}{w^*} \text{ DM} - 1000 * w \text{ DM} = 1000 \left(\frac{1}{w^*} - w \right) \text{ DM.}$$

Durch einige Telefongespräche professioneller Devisenhändler werden sich mögliche Kursdifferenzen nur sehr kurze Zeit halten und sehr schnell eingeebnet werden.

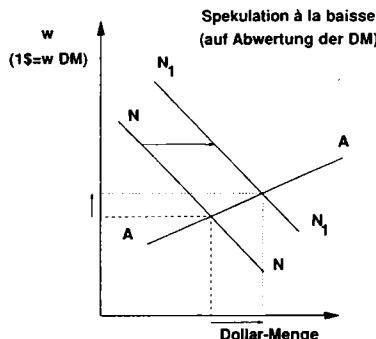
Was hier für zwei Währungen gezeigt wurde, lässt sich auch unter Beteiligung weiterer Währungen durchführen. Man kauft z.B. sfr gegen DM, tauscht die sfr gegen £ und verkauft die £ wieder gegen DM. Man spricht dann von Dreiecks- bzw. bei noch mehr beteiligten Währungen von Vielecksarbitrage.

7. Devisenspekulation

Devisenarbitrage enthält kein spekulatives Element, sondern ist ein reines Rechenexempel. Die Spekulation wurde bereits oben kurz angesprochen. Es geht bei spekulativen Käufen von Devisen darum, bei einem späteren Verkauf einen Gewinn aufgrund einer Abwertung der eigenen Währung zu machen. Man wird andererseits spekulativ Devisen verkaufen bzw. sich gegenüber einer

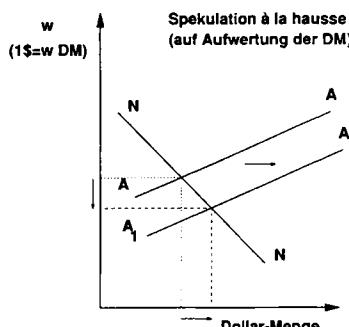
Währung verschulden, um bei einem Rückkauf oder einer Rückzahlung nach einer Aufwertung der eigenen Währung einen Gewinn zu erzielen. Diese hier dargestellte Form der Devisenspekulation ist typisch für Systeme der Stufenflexibilität, in denen es von Zeit zu Zeit zu sprunghaften Änderungen der offiziellen Wechselkurse kommt. Eine solche Spekulation ist relativ risikoarm, da aufgrund der allgemeinen Verfassung des Devisenmarktes die Richtung der potentiellen Wechselkursanpassung bekannt ist.

Wechselkurserwartungen können bei flexiblen Wechselkursen auf dem Kas- samarkt das Ergebnis herbeiführen, das erwartet wurde. Eine Spekulation auf eine Abwertung der DM führt dazu, daß zusätzlich \$ nachgefragt werden. Es kommt zu einer erhöhten Nachfrage nach \$ und in der Folge zu einer Abwertung der DM. Bei festen Wechselkursen verliert die Zentralbank durch not- wendige Interventionen Devisen.



Grafik 29

Eine Spekulation auf eine Aufwertung der DM kann ebenfalls das von den Spekulanten erwartete Ergebnis hervorbringen. Es werden zusätzlich \$ gegen DM angeboten:



Grafik 30

Das Angebot an \$ (die Nachfrage nach DM) steigt, w wird sinken. Die inländische Währung wird also aufgewertet bzw. die Zentralbank verhindert zunächst durch Interventionen (Kauf von \$) die weitere Aufwertung. Zu einem späteren Zeitpunkt (bei der Realisierung des Währungsgewinns durch Rückführung der Mittel in die Ausgangswährung), wird das Pendel wieder zurückschlagen, der gegenläufige Effekt tritt ein.

8. Die Kaufkraftparitätentheorie des Wechselkurses

In den vorangehenden Abschnitten wurde eine Markttheorie des Wechselkurses entwickelt, wobei auf die unterschiedlichen Motive der Anbieter und Nachfrager und die Determinanten ihrer Entscheidungen eingegangen wurde. Auf der Grundlage dieses Modells können auch kurzfristige Marktentwicklungen plausibel erklärt werden. Die Theorie der Kaufkraftparitäten ist dagegen auf die Bestimmung der langfristig relevanten Wechselkurse — unter Vernachlässigung kurzfristiger Abweichungen — gerichtet. Kern der Argumentation sind der Preiswettbewerb und durch Preisdifferenzen ausgelöste internationale Arbitrageprozesse. Die Kaufkraftparitätentheorie behauptet, daß der Wechselkurs von zwei Währungen längerfristig vom Verhältnis der Kaufkraft des Geldes in den betreffenden Ländern bestimmt ist.

Die Berechnung der Kaufkraftparität kann erfolgen, indem man die jeweils inländischen Preise für den gleichen Warenkorb in zwei verschiedenen Ländern ermittelt und die beiden Preise der Warenkörbe zueinander in Beziehung setzt:

z.B.	USA	Deutschland
Gut A	100 \$	200 DM
Gut B	50 \$	100 DM
Gut C	80 \$	100 DM
⋮	⋮	⋮
Gut X	10 \$	30 DM
	900 \$	1400 DM

Die Kaufkraftparität berechnet sich hier als Koeffizient des Preises des Warenkorbes in Deutschland in DM und in den USA in \$:

$$KP = \frac{P_D}{P_{USA}} = \frac{1400 \text{ DM}}{900 \text{ $}} = 1,55$$

Der der Kaufkraftparität entsprechende Wechselkurs ist in dem Beispiel $w = 1,55 \text{ DM}/\$$.

Der Grundgedanke bei dieser Bestimmung des „korrekten“ Wechselkurses liegt darin, daß sich die Güterpreise international nicht wesentlich voneinander unterscheiden können, weil sonst Arbitrageprozesse einsetzen, die zu einer Preisanpassung auf den Gütermärkten führen müssen. Wenn der amtliche Wechselkurs nicht dem nach der Kaufkraft ermittelten Kurs entspricht, dann werden die Produkte in dem Land mit der unterbewerteten Währung so preiswert sein — so die Logik des Ansatzes — daß sie zusätzliche Auslandsnachfrage auf sich ziehen werden. Das aber wird nicht nur zu zusätzlichen Exporten, sondern auch zu einer Preissteigerung der Produkte im Inland führen.

Bei Beweglichkeit der Wechselkurse wird es — wegen der Nachfrage nach Devisen für Importe in dem Land mit der überbewerteten Währung bzw. wegen des Angebots an Devisen aus Exporterlösen in dem Land mit der unterbewerteten Währung — zu entsprechenden Wechselkursanpassungen und damit zur Erfüllung der Ausgangsgleichung des Kaufkraftparitätenansatzes kommen.

Die Logik für international frei gehandelte Güter ist offensichtlich. Wenn keine Transportkosten u.ä. zu beachten sind, so gilt für jedes „internationale Gut“

$$P_{DM} = P_S * w.$$

Eine Abweichung von dieser Formel läßt sich nur durch Handelshemmnisse und andere die Arbitrage hindernde Umstände erklären. Ein Grund könnte die Existenz von Marktmacht des anbietenden Unternehmens und eine internationale Preisdifferenzierung sein.

Als Kritik an der These, daß die so gemessene Kaufkraft einen guten Anhaltpunkt für den korrekten Wechselkurs ist, läßt sich folgendes anführen:

- nationale Güter, die nicht international gehandelt werden, unterliegen nicht der Logik der Arbitrage und gehorchen anderen Gesetzen
- homogene Güter sind eher die Ausnahme, so daß direkte internationale Preisvergleiche nicht möglich sind
- Zoll- und Handelshemmnisse verhindern die Arbitrage
- Transportkosten u.a. sind zu beachten
- der Güterverkehr ist nur ein Ausschnitt aus dem Determinantensystem des Wechselkurses
- Devisenspekulation und der Kapitalverkehr bleiben in ihrer Wirkung auf den Wechselkurs ausgeblendet.

In einer schwächeren Formulierung der Kaufkraftparitätentheorie wird zugestanden, daß die oben genannten Faktoren zu einer systematischen Abweichung des Wechselkurses von der Kaufkraftparität führen können. Es soll aber eine stabile Abweichung in eine bestimmte Richtung existieren, die im Zeitablauf annähernd konstant bleibt. Daraus wird gefolgt, daß sich Wech-

selkurs und Kaufkraftparität in die gleiche Richtung und in etwa gleichem Ausmaß bewegen:

$\dot{w} = \dot{P}_i - \dot{P}_a$, wobei der hochgestellte Punkt anzeigt, daß Änderungsraten der Preisindices bzw. des Wechselkurses gemeint sind. P_i und P_a können als Preisindices im In- und Ausland oder auch als Preise der in die Indices eingehenden Warenkörbe interpretiert werden. Letzteres entspricht der Formulierung im Kaufkraftparitätenansatz.

Die Änderung des Wechselkurses ergibt sich demnach aus der Differenz zwischen der inländischen und der ausländischen Preissteigerungsrate. Es gilt also die Behauptung, daß w dem Verhältnis der Preise der Warenkörbe entspricht, wobei aufgrund der oben genannten Faktoren eine systematische Abweichung (ein Bias) existiert:

$$w = \frac{P_i}{P_a} * C$$

C ist eine Konstante, die diesen Bias repräsentiert. w kann sich dann nur dadurch ändern, daß sich P_i , P_a oder beide Parameter ändern. Dieses wird in Form des totalen Differentials ausgedrückt, wobei f für die Funktion $f = \frac{P_i}{P_a} * w$ steht. Das geschwungene δ kennzeichnet die partielle Ableitung:

$$\begin{aligned} dw &= \frac{\delta f}{\delta P_i} * dP_i + \frac{\delta f}{\delta P_a} * dP_a \\ &= \frac{C}{P_a} * dP_i - \frac{CP_i}{P_a^2} * dP_a \end{aligned}$$

Daraus folgt nach Division beider Seiten durch die Ausgangsgleichung für w :

$$\begin{aligned} \frac{dw}{w} &= \frac{C}{P_a} dP_i - \frac{P_a}{P_i * C} - \frac{C * P_i}{P_a^2} dP_a - \frac{P_a}{P_i * C} \\ &= \frac{dP_i}{P_i} - \frac{dP_a}{P_a} \\ &= \dot{P}_i - \dot{P}_a. \end{aligned}$$

Auch im Hinblick auf die schwächere Form der Kaufkraftparitätentheorie gilt, daß wesentliche Einflußgrößen wie

- Änderungen in der Zoll- und Handelspolitik
- Änderungen beim Kapitalverkehr und
- spekulative Kapitalbewegungen, die den Wechselkurs beeinflussen, nicht berücksichtigt werden.

Auch empirisch läßt sich nachweisen, daß die Theorie keine überzeugende Begründung für die tatsächliche Wechselkursentwicklung bietet. Dieses gilt für das System der Stufenflexibilität (bis 1973) und für das System flexibler Wechselkurse der DM gegenüber dem \$ (ab 1973).

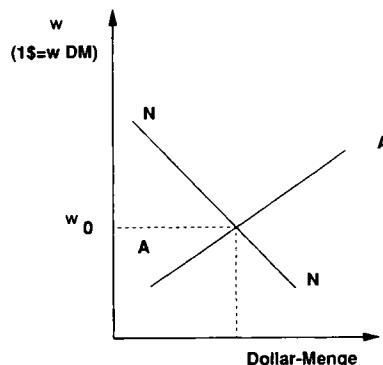
Man kann die folgenden Gründe für die geringe Erklärungskraft anführen:

- Gütermärkte reagieren aufgrund der Produktdifferenzierung und fehlender Substituierbarkeit vieler in- und ausländischer Produkte nur begrenzt auf Preisänderungen
- der Binnenmarkt ist in den meisten Ländern relativ groß. Damit ist das im allgemeinen beim empirischen Test der Theorie benutzte Maß inländischer Verbraucherpreisindizes u.ä. nicht repräsentativ für den Außenhandel
- Handelsbeschränkungen und Devisenmarkttransaktionen anderer Art beeinflussen ebenfalls den Wechselkurs
- kurz- und langfristige Kapitalbewegungen, die bei einem freien Kapitalverkehr ganz wesentlich das Geschehen an den Devisenmärkten mitbestimmen, sind vollkommen ausgeblendet.

V. Zahlungsbilanzungleichgewicht und Zahlungsbilanzausgleich

1. Flexible Wechselkurse

Die Zahlungsbilanz im Marktsinn (=der Devisenmarkt) befindet sich im Gleichgewicht, wenn beim herrschenden Wechselkurs die Nachfrage nach Devisen dem Angebot entspricht. Dieses ist bei flexiblen Wechselkursen der Fall, da sich bei normaler Reaktion von Angebot und Nachfrage ein Wechselkurs herausbilden wird, der den Markt räumt. Andere Konstellationen sind dann möglich, wenn eine Institution — z.B. die Währungsbehörde — einen Kurs erreichen will, der den Marktkonstellationen widerspricht, und deshalb in das Marktgeschehen eingreift.



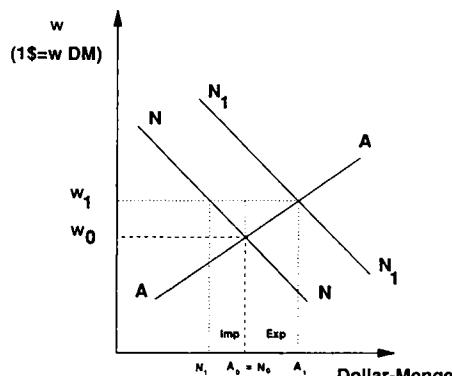
Grafik 31

De facto hat man historisch in allen realisierten Systemen freier Wechselkurse seitens der Zentralbanken dennoch glättend oder mit dem Versuch, Kursausschläge größeren Umfangs zu verhindern, eingegriffen. Man spricht in solchen Fällen von einem „schmutzigen“ Floaten.

Eine Beeinflussung des Kurses ist dabei nicht nur durch Kauf und Verkauf von Devisen am Kassamarkt möglich, sondern auch durch Einflussnahme auf dem Terminmarkt, durch eine wechselkurspolitisch motivierte Zinspolitik und durch „moral suasion“, einer psychologischen Beeinflussung der Marktteilnehmer durch Verlautbarungen über den „richtigen“ Wechselkurs, der sich langfristig durchsetzen werde, und andere Formen der Öffentlichkeitsarbeit in der praktischen Wirtschaftspolitik.

In Systemen flexibler Wechselkurse sind Schwankungen eingeplant. Die Hoffnung ist, daß sich diese Schwankungen kurzfristig in Grenzen halten und grundlegende Änderungen allmählich erfolgen, so daß sich die Wirtschaftssubjekte an die Änderungen anpassen können. Der Nachteil flexibler Wechselkurse wird deutlich, wenn es zu abrupten Kursänderungen aufgrund spekulativer Kapitalbewegungen und externer Schocks kommt, die nicht unmittelbar mit den fundamentalen Wirtschaftsdaten zusammenhängen.

So führt z.B. ein Zinsanstieg im Ausland ceteris paribus zu einem Anstieg des Kapitalexports. Die Nachfrage nach \$ aus dem Kapitalverkehrsmotiv steigt in der Folge an, es kommt zu einer Aufwertung des \$ und zu einer Abwertung der DM. Diese durch den Kapitalmarkt ausgelöste Abwertung der inländischen Währung wird auch Ex- und Importeure von Gütern tangieren. Für die Exporteure bedeutet die Abwertung, daß sie beim gleichen \$-Absatzpreis mehr an DM erhalten, bzw., daß sie bei unverändertem DM-Preis in den USA einen niedrigeren \$-Abgabepreis haben. Die Exporte werden insgesamt i.d.R. sowohl mengen- als auch wertmäßig ansteigen (beim Exportvolumen in \$ ist wiederum die Elastizität der Überschußnachfrage in den USA relevant!). Die Importpreise in DM werden selbst bei einem unveränderten \$-Preis ansteigen, so daß es zu einer mengen- und in \$ auch wertmäßigen Einschränkung der Importe kommt. Die Zunahme des Volumens beim Angebot und die Abnahme des Volumens bei der Nachfrage läßt sich aus dem folgenden Schaubild entnehmen:



Grafik 32

Der Kurs steigt von w_0 auf w_1 , die Dollarnachfrage aufgrund des Importmotivs sinkt von N_0 auf N_1 , das Dollarangebot aus dem Exportsektor steigt von A_0 auf A_1 . Realwirtschaftlich gesehen bedeutet die Abwertung also eine güttermäßig geringere Versorgung der inländischen Wirtschaft.

Einschränkend ist zu der im Schaubild gegebenen Analyse zu sagen, daß indirekte Effekte der Importpreise von Vorprodukten auf die Angebotsfunktion

vernachlässigt sind. Man kann aber davon ausgehen, daß die aus didaktischen Gründen vorgenommene Vereinfachung die Tendenz richtig wiedergibt.

Die Nachteile flexibler Wechselkurse für die Wirtschaft liegen in der schwierigen Kalkulationsgrundlage bei langfristigen Geschäften, die Vorteile für die Zentralbank darin, daß sie nicht intervenieren muß und damit auch kein internationales Liquiditätsproblem befürchten muß: sie braucht keine ausländischen Devisen!

2. Feste Wechselkurse

2.1 Einführung

Feste Wechselkurse waren die Grundlage des Abkommens von Bretton Woods, das 1944 zwischen den großen Industrienationen — die heutigen Entwicklungsländer waren zu der Zeit noch überwiegend Kolonien — abgeschlossen wurde. Am 31. März 1990 gab es nach Angaben des Internationalen Währungsfonds die folgende Aufteilung der Wechselkursregime der Mitgliedstaaten:

Tab. 11: Wechselkursregelungen Stand 31. März 1990 unter Berücksichtigung des Beitritts Großbritanniens zum EWS am 8.10.90

Feste Wechselkurse:	90
davon gebunden an den US-\$	30
an den franz. Franc	14
eine sonstige Währung	5
das SZR	7
eine sonstige Währungskombination (verschiedene Währungskörbe)	34
Begrenzte Flexibilität	14
gegenüber dem US-\$	4
Gemeinschaftliche Wechselkursregelungen (Mitglieder des EWS) ¹	10
Größere Flexibilität	47
Anpassung nach verschiedenen Indikatoren ²	4
Sonstiges kontrolliertes Floaten	23
Unabhängiges Floaten (z.B. USA, Japan und Kanada)	20
Insgesamt	151

¹ Belgien, Dänemark, Bundesrepublik Deutschland, Frankreich, Irland, Italien, Luxemburg, Niederlande und Spanien sowie ab 8.10.90 Großbritannien

² Relativ häufige Anpassungen aufgrund von Indikatoren, die vom jeweiligen Land festgelegt werden.

Quelle: Deutsche Bundesbank, Statistische Beihefte zu den Monatsberichten der Deutschen Bundesbank. Reihe 5. Die Währungen der Welt, Nr. 3 1990

Man kann die Wechselkursregime danach unterscheiden, ob feste Wechselkurse gegenüber einer bestimmten anderen Währung eingehalten werden sollen oder gegenüber einem bestimmten Währungskorb. Im historischen Bretton Woods-System bildete der US-\$ den entscheidenden Bezugspunkt für fast alle bedeutenden Währungen.

Feste Wechselkurse gegenüber bestimmten Währungen und flexible gegenüber anderen sind bei der gegebenen Währungsordnung die Normalität. So werden in der Gemeinschaftsregelung des Europäischen Währungssystems (EWS) feste Wechselkurse (innerhalb bestimmter Margen) gegenüber den Mitgliedswährungen eingehalten, während die Währungen gegenüber dem \$ und anderen nicht in das System eingebundenen Währungen floaten.

Kommt es z.B. aufgrund einer Mißernte, die die Exporterlöse eines Landes mindert, zu einem geringeren Devisen-Angebot, so wirken die Marktkräfte auf eine Abwertung der inländischen Währung hin. Wenn sich — bei flexiblen Wechselkursen — die Marktkräfte durchsetzen, wird es in der Folge aufgrund der erfolgten Abwertung zu einer Verteuerung von Importen und zu einer Verbesserung der Exportmöglichkeiten der inländischen Wirtschaft kommen. Bei festen Wechselkursen greift die Zentralbank ein und hält den Wechselkurs gegenüber der Bezugswährung konstant. Ein als temporär angesehenes Defizit wird im System fester Wechselkurse nicht zum Anlaß genommen, die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen für die übrige Ex- und Importwirtschaft durch eine Abwertung zu verändern. Man kann in diesem Beispiel davon ausgehen, daß das Defizit in den Exporterlösen dieser Periode durch eine bessere Ernte im folgenden Jahr ausgeglichen wird.

Das gleiche gilt bei Ländern, in denen sich der Export saisonal auf wenige Monate im Jahr (Ernte, Tourismus) konzentriert. Die jeweilige Anpassung der Wechselkurse an die temporär gegebenen Angebots- und Nachfragebedingungen würde einen unnötigen Schock für die übrige Wirtschaft bedeuten, da man nicht automatisch davon ausgehen kann, daß Spekulationen und ein gegenläufiger Kapitalverkehr zu Glättungen des Kurses über das Jahr hinweg führen.

Eine grundlegend andere Situation ist dann gegeben, wenn das Defizit in der Devisenbilanz der statistischen Zahlungsbilanz (aufgrund eines Ungleichgewichts auf dem Devisenmarkt) lange andauert und die Währungsreserven aufgezehrt werden. Dann muß die Beseitigung des Defizits durch eine Veränderung der Determinanten des Angebots und der Nachfrage auf dem Devisenmarkt erfolgen. Größere und permanente Defizite haben bestimmte Wirkungen auf die Wirtschaft des Landes, die durch den Mechanismus der nationalen Geldschöpfung und daran anschließende Reaktionen der Wirtschaftssubjekte bedingt sind. Ein Einfluß auf die Determinanten von Angebot und Nachfrage nach Devisen ist damit auf eine indirekte Weise gegeben, wenn Zentralbank und Staat keine diese Wirkungen einschränkenden wirtschaftspolitischen Maßnahmen ergreifen. Änderungen des Angebots und der Nachfrage können aber auch durch andere wirtschaftspolitische Eingriffe bewirkt werden.

Im folgenden sind die grundlegenden Möglichkeiten behandelt:

1. Hoffen auf Zahlungsbilanzautomatismen
2. Ergreifen Protektionistischer Maßnahmen
3. Diversifizierung und Förderung des Exports: Industriepolitik
4. Abwertungen: Übergang zu neuen „festen“ Wechselkursen (Stufenflexibilität)

2.2 Zahlungsbilanzautomatismen

Ein Defizit in der Zahlungsbilanz hat bestimmte Auswirkungen auf die Binnenwirtschaft, die automatisch zu einer Verminderung des Defizits beitragen, wenn diese Wirkungen durch die nationale Wirtschaftspolitik nicht konterkariert werden. Wir unterscheiden im folgenden drei grundlegende Automatismen, und zwar den Liquiditätseffekt, den Preiseffekt und den Effekt des Einkommensmultiplikators. Den letztgenannten Effekt, der auf der Keynesischen Multiplikatortheorie beruht, werden wir gesondert behandeln.

2.2.1 Liquiditäts- und Preiseffekte

Die Liquiditäts- und Preiseffekte werden durch den Einfluß von Interventionen der Zentralbank auf die Geldversorgung der inländischen Wirtschaft ausgelöst. Diese Wirkungen setzen sich im einzelnen zusammen aus dem

1. Liquiditätseffekt, der begleitet wird von
 - a) einem Nachfrageeffekt und
 - b) einem Zinseffekt sowie
2. dem Preiseffekt des Zahlungsbilanzdefizits bzw. -überschusses.

Liquiditätseffekt

Die Zentralbank des Defizitlandes ist bei festen Wechselkursen gezwungen, zur Stützung der inländischen Währung im Falle eines Nachfrageüberhangs (d.h. zur Verhinderung der Abwertung) Devisen zu verkaufen. Die Bank verkauft damit Aktiva, die kein inländisches Geld sind, und erhält dafür inländisches Geld. Sie zieht damit Geld ein, d.h., eine Geldvernichtung findet statt! Die Zentralbankgeldmenge in der Volkswirtschaft nimmt ab und damit auch die Basis für die inländische Kreditschöpfung. Weniger Einlagen von Inländern bei den Geschäftsbanken bedeuten eine geringere Liquidität und damit ein geringeres Kreditpotential des Bankenapparates. Dieser *Liquiditätseffekt* hat Auswirkungen auf dem Geld- und Kapitalmarkt und damit indirekt auch auf die Nachfragekomponenten der Volkswirtschaft, auf den internationalen Handel und auf den internationalen Kapitalverkehr. Die Effekte werden als *Nachfrage- und als Zinseffekt* bezeichnet.

Nachfrageeffekt

Die geringere Liquidität führt dazu, daß weniger Kredite vergeben werden können (das Kreditpotential der Banken sinkt). Wenn das geringere Geldvolumen zu einem Anstieg des Zinsniveaus führt, so werden auch weniger Kredite nachgefragt. Konsumentenkredite erscheinen zu teuer und einige fremdfinanzierte Investitionen nicht mehr lohnend. Der Rückgang der Nachfragekomponenten Konsum und Investitionen wirkt sich dämpfend auf das Volkseinkommen aus. Der direkte negative Effekt wird durch den Einkommensmultiplikator noch verstärkt. Der Rückgang des Volkseinkommens wird entsprechend der Einkommensabhängigkeit der Importe, die durch die marginale Importquote q beschrieben wird, zu einem Rückgang des Importvolumens führen. Damit tritt schon eine Besserung der Handelsbilanz ein.

Zinseffekt

Steigende Zinsen haben neben dem in Rahmen des Nachfrageeffekts dargestellten Einfluß auch Auswirkungen auf dem Kapitalverkehr. Ein steigendes inländisches Zinsniveau führt cet. par. zu einem Anstieg des Nettokapitalimports: der Kapitalexport geht zurück, die Kapitalimporte nehmen zu. Beim zinsabhängigen Kapitalverkehr wird damit netto ein zusätzliches Devisenangebot registriert, bzw. es kommt zu einer geringeren Devisennachfrage für Kapitalexporte.

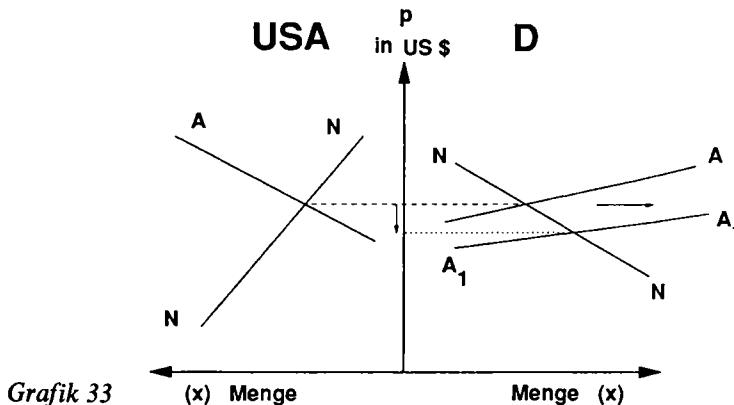
Der Liquiditätseffekt als Anstoß und in seiner Folge der Nachfrage- und Zinseffekt bewirken damit eine Besserung der Situation auf dem Devisenmarkt: die Nettoabflüsse an Devisen werden geringer.

Preiseffekt

Die durch den Liquiditätseffekt ausgelösten positiven Wirkungen auf die Zahlungsbilanz werden durch den Preiseffekt unterstützt. Eine Abnahme des Volkseinkommens hat i.d.R. eine dämpfende Wirkung auf das Preisniveau. Wenn in der Folge das Preisniveau im Vergleich zum Ausland sinkt (oder weniger stark ansteigt), so werden die Exporteure auf den ausländischen Märkten und die für den Inlandsmarkt produzierenden Unternehmen gegenüber ausländischer Konkurrenz wettbewerbsfähiger. Sie tragen durch zusätzliche Exporte bzw. durch den Ersatz von Importen zu einer Verbesserung der Devisenbilanz bei.

Der Effekt läßt sich am Beispiel eines neutralen Gutes aufzeigen: (siehe Grafik 33)

In der Ausgangssituation sind die Preise auf beiden Märkten identisch. Wenn bei diesem Gut bei unverändertem Wechselkurs cet. par. die inländischen



Kosten in D sinken und damit die Angebotsfunktion in D tiefer verläuft, so erhält das Gut den Charakter eines Exportgutes, es werden in Zukunft auch in dieser Branche Devisen erwirtschaftet.

Sowohl der Liquiditäts- als auch der Preiseffekt werden durch gegenläufige Effekte im Überschußland unterstützt. Im Überschußland gilt die folgende Argumentationskette:

1. *Liquiditätseffekt:*

Bei einem Überschuß in der Devisenbilanz kauft die inländische Zentralbank Devisen und zahlt mit Zentralbankgeld. Es findet eine Geldschöpfung statt. Die Geldbasis zur Gewährung von Krediten nimmt im Bankensektor zu.

Das größere Kreditpotential führt zu einer Steigerung der Kreditvergabe, wobei dieser vom Kreditpotential ausgehende Effekt durch sinkende Geldmarkt- und Kapitalmarktzinsen unterstützt werden wird. Die Folge sind steigende Investitionen und ein steigender kreditfinanzierter Konsum mit Multiplikatorwirkungen auf das Einkommen und via Importquote (q) auf das Importvolumen.

Durch die größere Geldmenge wird eine Zinssenkung ausgelöst, die den Kapitalexport fördert und den Kapitalimport mindert. Netto wird ein Devisenabfluß durch Nettokapitalexport bewirkt. Mit steigenden Importen und steigendem Kapitalexport treten den Überschuß in der Devisenbilanz abbauende Effekte ein.

2. *Preiseffekt:*

Der Anstieg des Volkseinkommens aufgrund des Einkommensmultiplikators wird Preissteigerungen auslösen, in deren Folge die internationale Wettbewerbsfähigkeit der Exportwirtschaft und auch der mit Importen konkurrierenden nationalen Wirtschaft leidet. Die „importierte Inflation“ bewirkt ebenfalls eine Abnahme des Devisenüberschusses.

Kernstücke der Anpassung sind in diesen Automatismen

- die Kontraktion der effektiven Nachfrage im Defizitland
- die Expansion der effektiven Nachfrage im Überschußland.

Die „klassische Medizin“ bei festen Wechselkursen besteht entsprechend darin, die sich automatisch einstellenden Wirkungen durch wirtschaftspolitische Maßnahmen zu unterstützen. Zu den Spielregeln fester Wechselkurse gehört, daß die Automatismen von den wirtschaftspolitischen Instanzen trotz möglicher innenpolitischer Widerstände zur Wirkung kommen. In letzter Konsequenz kann dieses bedeuten, daß innenpolitische Ziele dem Ziel des außenwirtschaftlichen Gleichgewichts untergeordnet werden und auf eine aktive Konjunkturpolitik verzichtet wird. Die Problematik des Wartens auf die positiven Auswirkungen der Mechanismen kann man sich an der Situation eines Landes mit Unterbeschäftigung und Defiziten in der Zahlungsbilanz deutlich machen. Der negative Liquiditätseffekt mit steigendem Zins wird die Nachfragekomponenten Investition und Konsum nach unten drücken. Über den Nachfragermultiplikator wird nicht nur das Volkseinkommen, sondern auch der Beschäftigungsstand reduziert, d.h., die Arbeitslosigkeit nimmt zunächst tendenziell zu. Die positiven Wirkungen, die u.U. durch den Preiseffekt ausgelöst werden könnten, mögen sich erst mittel- oder langfristig durchsetzen, für eine von Wahlen abhängige Regierung oft eine zu langfristige Perspektive.

2.2.2 Einkommens-Multiplikatoreffekte

Der oben dargestellte Anpassungsmechanismus wurde durch den Liquiditätseffekt ausgelöst. Dieser ergibt sich aber nur unter der Annahme, daß sich die jeweiligen Zentralbanken passiv verhalten. Das bedeutet z.B. in einem Defizitland, daß der sich durch die Interventionen automatisch ergebenden Kontraktion der Geldmenge nicht durch andere Maßnahmen entgegengewirkt wird. Entsprechendes gilt für die Expansion der Geldmenge im Überschußland. Die nun behandelten sogenannten *Einkommenseffekte* oder Einkommens-Multiplikatoreffekte haben nicht direkt etwas mit der Liquiditätsversorgung zu tun. Sie wirken ebenfalls auf einen Ausgleich von Defiziten und Überschüssen hin.

Der Anstoß geht hier von der Nachfrageseite aus. Das Auftreten z.B. eines Exportüberschusses führt ceteris paribus zu einer Erhöhung der Nachfrage nach Gütern und damit zu einer Expansion der Beschäftigung und des Volkseinkommens. Der Beschäftigungseffekt wird zunächst in der Exportwirtschaft wirksam werden, er wird sich über den Multiplikatorprozeß aber auf die gesamte Volkswirtschaft übertragen. Die Übertragung erfolgt dadurch, daß das in der Exportwirtschaft zusätzlich entstehende Einkommen teilweise wieder für inländische Erzeugnisse verausgabt wird. Dadurch wirkt die zusätz-

liche Exportnachfrage als Nachfrage- und Beschäftigungsimpuls für andere Sektoren.

In einer offenen Volkswirtschaft wird nicht die gesamte, nach Abzug der gesparten Teile verbleibende Nachfrage den inländischen Produzenten zugute kommen. Ein Teil wird für Importe verwendet. Damit wird der Einkommensmultiplikator geringer als bei einer autonomen Erhöhung einer Nachfragekomponente in einer geschlossenen Volkswirtschaft ausfallen. Der skizzierte Prozeß von Einkommensentstehung und Verausgabung dieser Mittel mit der Folge zusätzlichen Einkommens auf der nächsten Stufe pflanzt sich in der Volkswirtschaft, durch Ersparnis und versickernde Nachfrage aufgrund von Importen von Stufe zu Stufe abgeschwächt, weiter fort.

Im Prozeß dieser Einkommenserhöhung werden, wie gezeigt, auch die Importe ansteigen und somit den ursprünglichen Exportüberschuß vermindern. Das Ausmaß dieser Importsteigerung wird durch die marginale Importquote der Volkswirtschaft bestimmt.

Betrachten wir den Fall eines relativ kleinen Landes, das keine Rückwirkungen aus dem Ausland zu beachten hat. In diesem Fall kann man das auf Keynes zurückgehende System der geschlossenen Wirtschaft leicht auf den Fall der offenen Wirtschaft übertragen.

Unterstellen wir die Existenz eines vom Einkommen abhängigen Konsums ($C = a + c Y$), eines vom Einkommen abhängigen Imports ($Im = b + q Y$) sowie autonome Investitionen (I) und einen autonomen Export (Ex), so ergibt sich das folgende Modell:

$$\begin{aligned} Y &= C + I + Ex - Im \\ C &= a + c Y \\ Im &= b + q Y \\ Ex &= Ex^* \\ I &= I^*, \end{aligned}$$

wobei a und b den autonomen (einkommensunabhängigen) Konsum bzw. die autonomen Importe darstellen, c die marginale Konsumquote und q die marginale Importquote repräsentieren.

Als Lösung folgt:

$$Y = a + c Y + I^* + Ex^* - b - q Y$$

Die Auflösung nach Y und damit die Bestimmung des Gleichgewichtseinkommens der Volkswirtschaft ergibt:

$$Y = \frac{a + I^* + Ex^* - b}{1 - c + q}$$

Die Veränderung des Volkseinkommens bei einer autonomen, d.h. hier modell-exogen ausgelösten Erhöhung einer der Variablen kann als erste Ableitung dieser Funktion nach der betreffenden Variablen ermittelt werden. Für eine

autonome Erhöhung des Exports folgt damit:

$$dY = \frac{1}{1 - c + q} dEx$$

Es ist unmittelbar aus dem Exportmultiplikator erkennbar, daß es zu einem vollständigen Ausgleich des durch die autonome Exporterhöhung ausgelösten Überschusses nur in dem unplausiblen Fall kommt, daß die marginale Konsumquote 1 ist. Nur in diesem Fall gilt:

$$q dY = dIm = dEx$$

Der Exportmultiplikator ist identisch mit dem Investitionsmultiplikator einer offenen Wirtschaft. Der Multiplikator ist geringer als in der geschlossenen Wirtschaft (dort ist er $1/(1 - c)$). Dieses ist auf den Sickereffekt durch die induzierten Importe zurückzuführen.

In einem Land, das durch eine autonome Erhöhung der Importe (dIm) ein Defizit in der Leistungsbilanz erwirtschaftet, gelten formal die aufgezeigten Zusammenhänge mit umgekehrten Vorzeichen. Durch die gestiegene Nachfrage nach ausländischen Gütern wird Kaufkraft von den inländischen Produzenten abgelenkt, was *ceteris paribus* einen negativen Multiplikator auslöst:

$$dY = \frac{1}{1 - c + q} dIm$$

Die Einkommensmultiplikatoren wurden unter der Voraussetzung ermittelt, daß es bei einer Steigerung des Exports zu einer realen Erhöhung des Volkseinkommens kommt und bei einer Steigerung der Importe zu einer realen Reduktion.

Zu einer realen Erhöhung des Volkseinkommens kann es allerdings nur dann kommen, wenn in der Ausgangssituation keine Vollbeschäftigung herrscht. Andernfalls wird die zusätzliche Auslandsnachfrage Inflationstendenzen auslösen (importierte Inflation) und das gesamte Preisgefüge in der Wirtschaft verändern. Eine genaue Analyse ist ohne Kenntnis der auf den unterschiedlichen Märkten geltenden Bedingungen und der Folgewirkungen auf Löhne und andere Faktorpreise nicht durchführbar. Tendenziell wird aber die preisliche Wettbewerbsfähigkeit der inländischen Exporteure und der mit Importen konkurrierenden Produzenten vermindert. Es wird somit dem Exportüberschuß entgegengewirkt.

Beim negativen Importmultiplikator ist es in der Realität ebenfalls fraglich, ob er sich in der dargestellten Form auswirken kann, da die Modellvoraussetzungen meist nicht erfüllt sind. Oft ist ein Defizit in der Leistungsbilanz die Folge einer an der Produktionskapazität gemessen zu großen inländischen Nachfrage. Die Annahme, daß durch zusätzliche Importe die Nachfrage nach inländischen Produkten so spürbar zurückgeht, daß ein negativer Multiplikator ausgelöst wird, muß daher in der Realität nicht zutreffen. Der Effekt wird

von anderen wirtschaftspolitischen Maßnahmen überlagert und kann durch gegenläufige Maßnahmen überkompensiert werden.

2.3 Protektionistische Maßnahmen

Eine durch internationale Abkommen geächtete, aber über Schlupflöcher in den Bestimmungen immer noch zugängliches Instrumentarium bei Zahlungsbilanzdefiziten, sind Importrestriktionen der verschiedensten Art, z.B. die Erhöhung von Exportzöllen bis hin zu vollständigen Importverboten für bestimmte Produkte. Die vorgebrachten Begründungen für solche Maßnahmen liegen im Schutz inländischer Wirtschaftszweige, in der Abwehr „unlauterer“ ausländischer Konkurrenz durch Dumping u.ä. In Entwicklungsländern versucht man vielfach durch Importrestriktionen eine langfristig angelegte Importsubstitutionspolitik einzuleiten. Inländische Wirtschaftssubjekte und auch ausländische Exporteure sollen dazu angeregt werden, Produktionsstätten für bisher importierte Produkte im Inland zu errichten.

Das Verführerische an den protektionistischen Maßnahmen liegt für die Wirtschaftspolitik darin, daß Maßnahmen — soweit der betreffende Staat sich durch internationale Abkommen nicht anders gebunden hat — schnell erlassen werden können. Bei Importzöllen, die nicht prohibitiv sind, werden zudem noch die Staatseinnahmen erhöht. In der Regel werden einige Klientel der Regierung (z.B. Unternehmen und Arbeitnehmer in Unternehmen, die ausländischer Konkurrenz unterliegen) kurzfristig besser gestellt sein als ohne Schutz, was bei Wahlen oder anderen Gelegenheiten honoriert werden könnte.

Die direkte Beeinflussung von Importen durch die Zuteilung von Devisen hat für die mit der Durchführung beauftragten staatlichen Organe mitunter noch größere Vorteile. Wenn Devisen knapp sind, so können staatliche Stellen Importlizenzen vergeben. Diese schließen i.d.R. das Recht ein, in Höhe des Kaufpreises Devisen zum offiziellen Kurs gegen nationale Währung zu tauschen. Für den Empfänger der Devisen bedeutet dieses, daß er relativ billig in den Besitz von Waren kommt, die im Inland knapp sind, und die er entsprechend mit einer hohen Gewinnspanne im Land verkaufen kann. Das Fehlen von Korruption ist bei solchen Systemen außergewöhnlich.

In manchen Ländern existieren Listen für die Dringlichkeit von Importen. Die Importeure von Konsumgütern, Rohstoffen, Maschinen u.a. konkurrieren dann miteinander um knappe Devisen, die von der Zentralbank oder anderen Behörden nach „Dringlichkeit“, die sich von Tag zu Tag ändern kann, zugeteilt werden. Negative Rückwirkungen auf die inländische Produktion und auch auf den Erlös von Devisen aus Exporten bleiben nicht aus. So gefährdet oft die Verweigerung von Lizenzen für den Import von Ersatzteilen oder den Import anderer wichtiger Vorprodukte die Produktion in wichtigen Exportindustrien.

2.4 Exportdiversifizierung — Industriepolitik

Statt einer Einschränkung der Importe kann man mit einer Ausweitung der Exporte versuchen, das Defizit in der Devisenbilanz zu schließen. Kurzfristig kann man über

- Subventionen
- Abbau bürokratischer Hemmnisse
- Erhöhung inländischer Abgabepreise bei staatlichen Exportmonopolen und
- Abbau von Exportzöllen

den Export in den vorhandenen Industrien steigern.

Langfristig kann man investive Mittel in bisher vernachlässigte Sektoren lenken, die erfolgreich auf Auslandsmärkten bestehen können. Man diversifiziert dann in Bereiche, die vorher noch nicht für den Export produziert hatten. Eine solche Industriepolitik ist langfristig angelegt, kostet in der Anfangsphase eher Devisen als daß sie welche erwirtschaftet und wird dem Land den Vorwurf des Dumpings eintragen. Kurzfristig ist aus einer solchen Politik daher keine Entschärfung einer Devisenknaptheit zu erwarten.

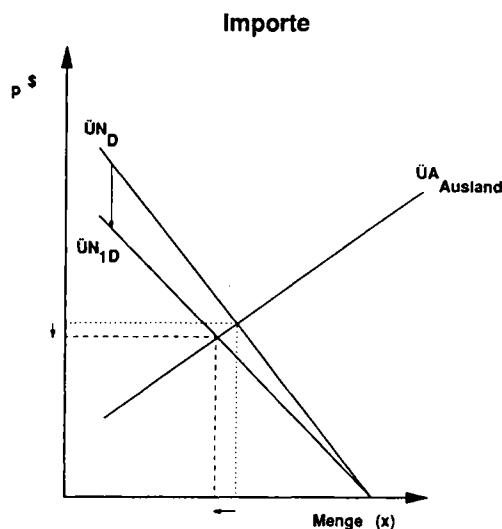
2.5 Abwertungen

Auf- und Abwertungen sind bei flexiblen Wechselkursen normal und erfolgen Tag für Tag. In Systemen fester Wechselkurse stellen sie die letzte Möglichkeit dar, die nur dann ergriffen wird, wenn die anderen Instrumente versagt haben. Nur bei fundamentalen Ungleichgewichten, die sich als dauerhaft und nicht als temporäre Erscheinung erwiesen haben, sollen Defizitländer die inländische Währung abwerten. Überschuländer sollen in einer solchen Situation die inländische Währung aufwerten. Insofern sind Systeme fester Wechselkurse de facto Systeme der Stufenflexibilität, d.h., es erfolgen von Zeit zu Zeit sprunghafte Änderungen.

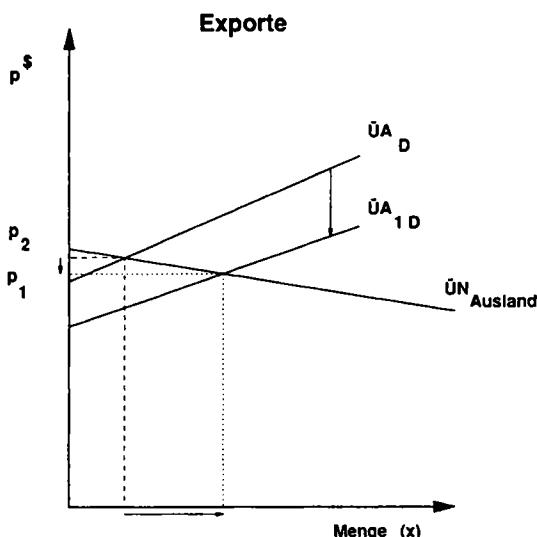
Die Wirkungen von Änderungen des Wechselkurses auf das Angebot und die Nachfrage von bzw. nach Devisen wurden bei der Darstellung des Devisenmarktes bereits diskutiert. Eine Abwertung wird das Importvolumen in ausländischer Währung reduzieren und damit zu einer Verminderung der Devisenlücke beitragen. Das Exportvolumen in ausländischer Währung kann nach den obigen Ausführungen in Abhängigkeit von den Elastizitäten konstant bleiben ($|n_x| = 1$), fallen ($|n_x| < 1$) und steigen ($|n_x| > 1$), (siehe Grafik 34 & 35).

Bei der Beurteilung der Wirkung der Abwertung auf den Außenbeitrag sind beide Effekte zusammenzufassen:

Importe:	sinken
Exporte:	steigen, bleiben konstant, fallen
Außenbeitrag:	ungewiß



Grafik 34



Grafik 35

Offenbar kann der Außenbeitrag nur dann bei einer Abwertung abnehmen, wenn die Nachfrageelastizität auf dem Auslandsmarkt unelastisch ($|n_x| < 1$) ist, und zwar in dem Ausmaß, daß der entlastende Effekt bei den Importen überkompensiert wird. Im Normalfall ($|n_x| > 1$) tritt immer eine positive Wirkung ein.

Für einen Spezialfall der vollkommen elastischen Angebotsfunktionen auf beiden Märkten und der Bedingung, daß vor der Störung Exporte und Importe größtengleich sind, gilt die sogenannte Marshall-Lerner-Bedingung:

Eine Abwertung führt immer dann zum Ziel der Verringerung des Defizits, wenn die Summe der Nachfrageelastizitäten der beteiligten Länder absolut größer als Eins ist: $|n_n| + |n_x| > 1$.

Die Angebotselastizität ist von Bedeutung, weil das Ausmaß der Preisänderung nicht nur von der prozentualen Abwertung, sondern auch von der Neigung der Kurven bestimmt wird. Aus der Marshall-Lerner-Bedingung für den Spezialfall der vollkommen elastischen Angebotsfunktion folgt z.B., daß bei einer Elastizität der Importnachfrage von $-0,5$ bei einer Abwertung um 1 % (und einer entsprechenden Preissteigerung in inländischer Währung) eine Verringerung der Importmengen und der Importvolumen in ausländischer Währung um 0,5 % eintritt. Wenn die Elastizität bei der Exportnachfrage auch gerade $-0,5$ ist, so wird das Exportvolumen cet. par. um 0,5 % sinken. Die Summe der Elastizitäten ist hier gerade -1 , in diesem Grenzfall bleibt der Außenbeitrag nach der Abwertung unverändert: Die Reduzierung der Importe wird durch die Reduzierung der Exporte gerade kompensiert. Wäre die Importelastizität $-0,6$, so folgt als Summe der Elastizitäten $-1,1$. In diesem Fall geht der Import stärker als der Export zurück, d.h. durch die Abwertung wird eine Verbesserung des Außenbeitrags erreicht.

In Fällen, in denen man davon ausgeht, daß $|n_x| + |n_n| < 1$, spricht man von einem Elastizitätspessimismus. Ob ein solcher Pessimismus tatsächlich gerechtfertigt ist oder nicht, ist eine vom Einzelfall abhängige empirisch zu entscheidende Frage. Bei den Importen geht man davon aus, daß durch die Abwertung der Preis, in inländische Währung umgerechnet, steigt und die nachgefragte Menge zurückgeht. Dieser Rückgang der Menge kann bei lebensnotwendigen Importen (Nahrungsmittel, Importe von Vorleistungen) relativ gering ausfallen. Der Importrückgang, in Devisen ausgedrückt, kann dann ebenfalls sehr gering sein. Bei den Exporten ist es möglich, daß Unternehmen ihren Preissenkungsspielraum in ausländischer Währung nicht nutzen, sondern stattdessen z.B. den \$-Preis beibehalten und eine höhere Gewinnmarge pro verkauft Einheit realisieren. Bei dieser — mit dem oft in der Wirtschaftstheorie unterstellten Mengenanpasserverhalten nicht kompatiblen — Reaktion wird sich das Exportvolumen in \$ nicht verändern. In manchen Situationen kann auch der Produktionsapparat so unelastisch sein, daß die auf eine Preissenkung zurückzuführende erhöhte Auslandsnachfrage nicht befriedigt werden kann: Exporterlösschmälerungen sind die Folge. Schließ-

lich kann die Auslandsnachfrage insgesamt sehr unelastisch sein, so daß eine Preissenkung kaum zu einer Absatzausweitung führt. Bei Mengenanpasserverhalten der Anbieter kommt es — zum Nachteil aller Anbieter, aber mangels Absprachen nicht zu verhindern — ebenfalls zu Erlöseinbußen.

Bei einer genaueren Analyse ist zu beachten, daß durch eine Abwertung auch notwendige Vorprodukte aus dem Ausland teurer werden. Der Preissenkungsspielraum — in ausländischer Währung — ist daher ohnehin nicht so groß wie der Abwertungssatz suggerieren mag.

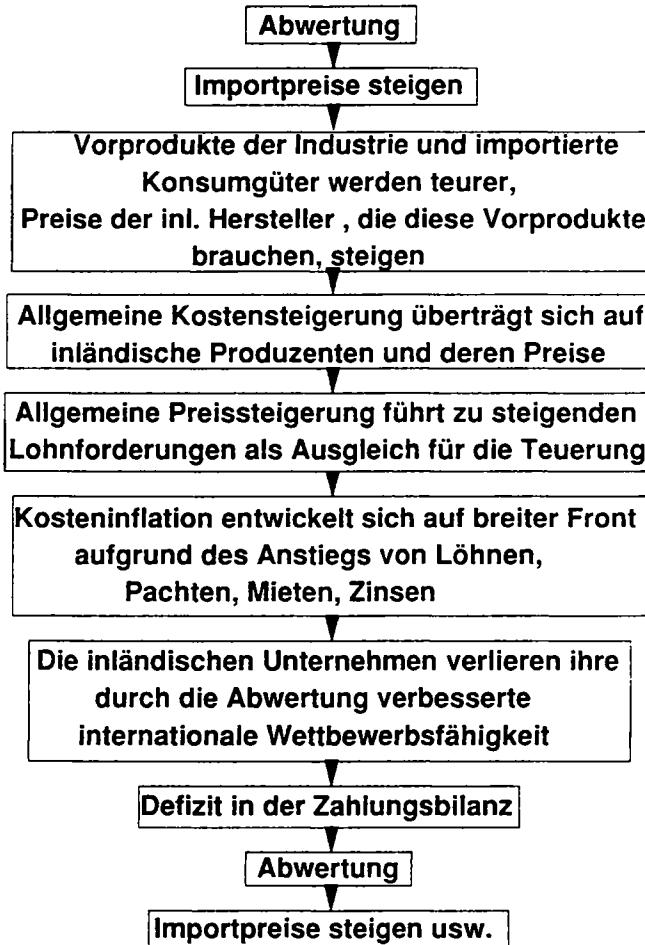
Das Beispiel der mangelnden Angebotselastizität zeigt schon auf, daß man zwischen kurz- und längerfristigen Wirkungen unterscheiden muß. Längerfristig können Wirtschaftssubjekte i.d.R. flexibler auf Datenänderungen wie Abwertungen reagieren als kurzfristig, zumal in der ganz kurzen Frist über Kauf und Verkauf bereits rechtlich verbindliche Verträge existieren, die durch eine Abwertung nicht hinfällig werden.

Durch die Abwertung werden die Preisverhältnisse zwischen in- und ausländischen Erzeugnissen kurzfristig verändert. An der grundlegenden Wirtschaftsstruktur ändert sich dadurch zunächst aber nichts. Entscheidend für die Auswirkungen der Abwertung auf die Zahlungsbilanz ist daher, ob und ggf. wie die Wirtschaftssubjekte auf diese Änderung reagieren. Viele Wirtschaftspolitiker stehen deshalb dem Instrument der Abwertung auch sehr skeptisch gegenüber, weil sie nicht direkt die strukturellen Ursachen des Defizits beseitigt. Wenn das Defizit z.B. darauf zurückzuführen ist, daß die Inflationsrate im Inland aufgrund der Bedingungen auf den Güter- und Faktormärkten permanent höher als im Ausland ist, und diese Ursache nicht direkt bekämpft wird, so wird sich über kurz oder lang das Defizit erneut einstellen. Die Abwertung ist deshalb kein Ersatz für strukturelle Eingriffe.

Wie die Diskussion der Alternativen gezeigt hat, sind allerdings auch sie keine geeigneten Maßnahmen, um Defizite kurzfristig und ohne Kosten für die Volkswirtschaft beseitigen zu können. Die Abwertung als globale, die gesamte Volkswirtschaft berührende Maßnahme weist gegenüber protektionistischen Instrumenten den Vorteil der geringsten administrativen Mißbrauchsmöglichkeiten auf. In der Realität wird man verschiedene Instrumente gleichzeitig einsetzen müssen, wobei die Abwertung, verbunden mit einer restriktiven Haushaltspolitik, eine bedeutende Rolle spielt. Der Einsatz ausschließlich anderer Instrumente ist bei einer stark überbewerteten Währung zum Scheitern verurteilt. Wenn permanent, auch nach erfolgten Abwertungen, erneut Defizite auftreten und die internen Ursachen nicht bekämpft werden können, so bleibt kaum eine andere Möglichkeit als die Abkehr von festen und der Übergang zu flexiblen Wechselkursen. Die sich im Zeitablauf ergebenden permanenten Abwertungen können eine Glättung durch währungspolitische Eingriffe oder Indexierungsverfahren erfahren.

Die potentiellen Auswirkungen der Abwertung können im negativen Fall wie folgt aussehen:

Abb. 6: Abwertungskreislauf



Eine nicht durch andere Maßnahmen flankierte Abwertung, die möglicherweise noch durch eine expansive Geld- und Fiskalpolitik konterkariert wird, kann keine dauerhafte Lösung des Zahlungsbilanzproblems bewirken.

VI. Das internationale Währungssystem

1. Einführung

Das internationale Währungssystem besteht aus der Gesamtheit der international tätigen Banken und den internationalen Finanzinstitutionen. Die Technik des internationalen Zahlungsverkehrs wurde bereits dargestellt. Die Zahlungen der Wirtschaftssubjekte erfolgen demnach im wesentlichen durch Eintragungen in den Büchern der betroffenen international agierenden Banken, wobei die Kontraktwährung in der Regel eine der nationalen Währungen der beteiligten Geschäftspartner darstellt. Es wird also in nationalem Geld gezahlt. Banken und insbesondere die internationalen Organisationen im Bereich Finanzen befassen sich allerdings nicht nur mit der Abwicklung des internationalen Zahlungsverkehrs, der sich aus den Ex- und Importen und anderen Transaktionen der Privaten ergeben. Sie dienen zum Teil als Medium, über das nationalen Zentralbanken, staatlichen Stellen und auch Privaten Kredite in konvertibler Währung zur Verfügung gestellt wird. Auf die Rolle international agierender Banken werden wir in diesem Zusammenhang nicht eingehen, da die relevanten Aspekte der internationalen Kreditgewährung und -aufnahme bereits oben angesprochen wurden. Behandelt werden im folgenden die wichtigsten Sonderorganisationen und Abkommen im Bereich Währung und Finanzierung.

Die wichtigsten Sonderorganisationen der Vereinten Nationen im Bereich Währung und Finanzierung sind

- a) der Internationale Währungsfonds IWF und
- b) die Weltbankgruppe
 - die Internationale Bank für Wiederaufbau und Entwicklung (IBRD): kurz Weltbank
 - die Internationale Finanz-Corporation (IFC = International Finance Corporation)
 - die Internationale Entwicklungsorganisation (IDA = International Development Association)
 - die Multilaterale Investitionsgarantie Agentur (MIGA = Multilateral Investment Guarantee Agency).

Von Bedeutung für die Entwicklungsförderung sind darüber hinaus die

regionalen Entwicklungsbanken wie z.B. die Asiatische Entwicklungsbank in Manila (ADB = Asian Development Bank).

Im europäischen Kontext von besonderer Bedeutung ist das Europäische Währungssystem (EWS), auf das gesondert eingegangen wird.

2. Der Internationale Währungsfonds

Der IWF (englisch: International Monetary Fund IMF) ist eine Organisation, deren etwa 150 Mitgliedstaaten sich vertraglich zur Einhaltung bestimmter vereinbarter Regeln und zu einer engen Zusammenarbeit in Fragen der internationalen Währungspolitik und des zwischenstaatlichen Zahlungsverkehrs verpflichtet haben (Verhaltenskodex). Sie gewähren sich über den Fonds gegenseitig Kredite zur Finanzierung von Zahlungsbilanzdefiziten.

Das Abkommen wurde 1945 in Bretton Woods (ein Ort in den USA) geschlossen. Die Aufgaben des Fonds sind laut Vertrag die

- Förderung der internationalen Zusammenarbeit auf dem Gebiet der Währungspolitik, insbesondere
- des Welthandels
- der Stabilität der Währungen und die Bewahrung
- geordneter Währungsbeziehungen.

Im Abkommen ist ursprünglich (formal bis März 1978) ein System fester Wechselkurse vorgesehen. Voraussetzung für das Funktionieren eines solchen Systems ist es, daß Angebot und Nachfrage auf dem Devisenmarkt sich im Durchschnitt der Perioden annähernd entsprechen, die Zentralbanken also nicht in bedeutendem Umfang intervenieren müssen. Wenn diese Bedingung nicht erfüllt ist, also z.B. chronische Defizite in der Leistungsbilanz auftreten, die durch den kommerziellen Kapitalverkehr nicht ausgeglichen werden, dann kommt es zu einem Abfluß von Gold und Devisen, den traditionellen Währungsreserven der Zentralbanken. Sind diese Währungsreserven der intervenierenden Zentralbank aufgebraucht, muß sie sich über den Fonds oder auf anderem Wege Devisen auf dem Kreditwege besorgen. Bei chronischen Überschüssen wachsen die Währungsreserven der intervenierenden Zentralbank an.

Beides ist auf Dauer unhaltbar, da sich daraus chronische Schuldner/Gläubigerpositionen entwickeln und unerwünschte Wirkungen auf die Binnengesellschaft ausgelöst werden, im Fall des Überschüßlandes z.B. inflationäre Tendenzen (importierte Inflation).

Da direkte Eingriffe in den Außenhandel durch protektionistische Maßnahmen im Widerspruch zur Zielsetzung der Förderung des Welthandels liegen, sollten die oben bei der Diskussion fester Wechselkurse dargestellten Auto-

matismen für einen Ausgleich sorgen, wobei diese Automatismen möglichst noch durch eine gleichgerichtete Wirtschaftspolitik unterstützt werden sollten.

Für die Fiskal- und Geldpolitik bedeutet dieses, daß ein Defizitland einen restriktiven Kurs (Verminderung der Staatsausgaben, Erhöhung der Zinssätze und Verminderung der Geldmenge) einschlagen muß, während ein Überschüßland Staatsausgaben erhöhen, Steuern und die Zinsen senken soll.

Wenn diese Regeln befolgt und die entsprechenden Instrumente eingesetzt werden und greifen, dann besteht — zur Abdeckung eines temporären Defizits — nur gelegentlich ein Bedarf der Zentralbanken an Devisen. Nur für diesen Spitzenausgleich temporärer Natur gilt es in einem funktionierenden System daher Kreditvereinbarungen mit dem IWF zu treffen. Erst wenn sich zeigte, daß die Instrumente nicht greifen, bei sogenannten fundamentalen (grundlegenden, dauerhaften) Ungleichgewichten, waren im ursprünglichen System Wechselkursänderungen (nach Konsultationen mit dem Fonds) erlaubt. Sie waren damit als extreme Ausnahmen konzipiert.

Zur Verteidigung des Wechselkurses gegen eine Abwertung am Devisenmarkt braucht eine Zentralbank bei festen Wechselkursen also einen Vorrat an „internationaler Liquidität“, der es ihr erlaubt, bis zu einer Besserung der Situation Interventionen durchzuführen. Als „internationale Liquidität“ bezeichnet man die Mittel, die von anderen Zentralbanken akzeptiert werden, also z.B.

- Währungsgold
- allgemein akzeptierte (konvertierbare) Devisen und
- Kreditzusagen, die schnell in Devisen umgewandelt werden können.

Der gewünschte Vorrat hängt ab vom

- Sicherheitsbedürfnis der Zentralbanken
- von der Höhe des Außenhandels des Landes
- von den Schwankungen bei den Defiziten/Überschüssen in der Vergangenheit u.a.

Ein Zuwachs an „internationaler Liquidität“ erfolgte lange Zeit fast ausschließlich

- durch Goldproduktion und
- durch Defizite der Leistungsbilanz der USA, die damit den anderen Zentralbanken den Aufbau von \$-Guthaben ermöglichte.

Die Defizite der Leistungsbilanz in den USA bedeuteten, daß die Sichtguthaben von Ausländern bei amerikanischen Banken anstiegen. Durch die Interventionen der nichtamerikanischen Zentralbanken erhöhten sich deren Währungsreserven. Als Konsequenz dieses auf die USA und den US-\$ zu-

geschnittenen Währungssystems ergab sich, daß die USA das einzige Land waren, das von der Logik des Systems her keine Liquiditätsprobleme haben konnte. Die Zentralbanken anderer Staaten mußten intervenieren und nahmen bereitwillig \$ in ihre Währungsreserven auf. Dieser Zufluß von \$ bei den anderen Zentralbanken bedeutete allerdings nicht, daß die USA einen kostenlosen Kredit von anderen Ländern erhalten hätten. Die erworbenen US-Sichtguthaben wurden und werden nämlich i.d.R. verzinslich angelegt (z.B. Kauf von US-Schatzwechseln).

Das System war mit folgenden grundlegenden Problemen konfrontiert:

- die Zufälligkeit des Defizits einer Welthandelsnation ist keine geeignete Basis für die Schaffung internationaler Liquidität in ausreichendem Maße
- das Vertrauen in die Stabilität des \$ sank in den 60er Jahren rapide, zumal 1971 der bis dahin mögliche Tausch von \$ in Gold zu einer festen Parität aufgehoben wurde. Es gab bis dahin allerdings eine Art Gentlemen Agreement zwischen den meisten Zentralbanken — mit der bedeutenden Ausnahme von Frankreich — daß kein oder kaum vom Recht des Umtausches Gebrauch gemacht wurde.

Triffin formulierte das Dilemma des Systems wie folgt: internationale Liquidität wird durch Zahlungsbilanzdefizite der USA geschaffen. Diese Defizite stellen aber auf Dauer das Vertrauen in die Leitwährung in Frage, was letztlich auch zur Aufgabe der Umtauschgarantie in Gold führte.

Als Konsequenz dieser Entwicklung wurde 1969 das System der Sonderziehungsrechte (SZR) bzw. englisch: Special Drawing Rights (SDR) ins Leben gerufen. Die SZR treten neben das Gold und neben andere konvertierbare Währungen als weiteres Medium internationaler Liquidität. Praktisch gleichzeitig kam es zu einer Neuordnung der Paritäten und zur Aufgabe fester Wechselkurse im Weltmaßstab: die EG-Länder begannen gegenüber dem US-\$ zu floaten. Im Europäischen Währungssystem (EWS) herrschen unter den beteiligten Ländern allerdings feste Wechselkurse.

Die generelle Aufgabenstellung des IWF hat sich nicht gewandelt. Es ist durch das Floaten de facto aber ein Bedeutungsverlust eingetreten, der z.T. erklärt, warum sich der IWF neue Aufgaben sucht und sich in Kooperation mit der Weltbank an der Entwicklungsfinanzierung und -planung beteiligt. Ein Beispiel für diese zusätzlichen Aufgaben ist die „erweiterte Strukturangepassungsfazilität“ für makroökonomische Strukturprogramme der ärmsten Mitgliedsländer, die Ende 1987 geschaffen wurde. Es handelt sich dabei um Kredite, die an bestimmte Länder unter besonderen Bedingungen vergeben werden. Der IWF soll aber weiterhin die monetären Rahmenbedingungen für eine gedeihliche Entwicklung der Weltwirtschaft schaffen und ist von seinen Aufgaben her keine Institution zur Leistung von Entwicklungshilfe.

Seine Hauptaufgaben bestehen nach Aufgabe des Systems fester Wechselkurs darin

- die Einhaltung von Verhaltenskodizes zu garantieren (z.B. Verzicht auf Wechselkursmanipulationen (Abwertungswettlauf) zur Stützung des Exports) und
- gegenseitige Hilfe von Zentralbanken bei Zahlungsbilanzproblemen zu organisieren und die Mittel zu kanalisieren.

Wenn in größerem Umfang und über einen längeren Zeitraum Kredite beim Fonds in Anspruch genommen werden, erteilt der Fonds Auflagen, z.B. über geeignete wirtschaftspolitische Anpassungsmaßnahmen. Die Finanzhilfe soll nur temporär — und zwar auf dem Kreditwege, d.h. rückzahlbar — geleistet werden. Umverteilung von Wohlstand fällt nicht in den Aufgabenbereich des IWF.

Jedes Mitglied erhält eine *Quote* zugeteilt. Nach dieser Quote bemessen sich die *Einzahlungsverpflichtungen* (Subskription), die sog. *Ziehungsrechte* der Mitglieder und die *Stimmrechte*.

Neugeschaffene Sonderziehungsrechte (SZR) werden entsprechend der Quote zugeteilt. Die Einzahlung der Quote erfolgt z.T. in SZR (1/4), wobei der Fonds für diesen Teil der Subskription aber auch eigene oder fremde Währung zulassen kann. Der Rest wird in eigener oder in fremder Währung eingezahlt. Wenn der Fonds diese Mittel (z.B. durch die Bundesbank eingezahlte DM) in größerem Umfang (ca. 12 %) zur Kreditvergabe an andere Länder verwendet, so erhält das gebende Land eine Verzinsung.

Jedes Land hat das Recht, im Notfall auf seine „echten“ Finanzierungsbeiträge zurückzugreifen. Die Einzahlung von SZR und Devisen in den Fonds bedeutet daher keine eigentliche finanzielle Belastung für das betreffende Land, sondern nur, daß diese Mittel beim Fonds gehalten werden. Für den kurzfristigen eigenen Bedarf sind sie damit dennoch verfügbar. Man bezeichnet diese Mittel auch als *Reservetranche*.

Über diese Reservetranche hinaus können vier *Kredittranchen* à 25 % der Quote in Anspruch genommen werden.

Im Gegensatz zur Reservetranche sind Kredite im Rahmen der Kredittranchen an Auflagen gebunden und zu verzinsen. Ziehungen in der ersten Kredittranche sind allerdings praktisch ohne Auflagen verfügbar. Erst bei weiteren Kredittranchen werden konkrete Nachweise über die Verwendung gefordert und ggf. auch wirtschaftspolitische Auflagen erteilt (sog. Konditionalität). Die gemeinsame Abfassung von Stabilisierungsprogrammen durch den Währungsfonds und dem betreffenden Land, die eine Rückzahlung der Kredite sicherstellen sollen, werden von den Ländern vielfach als Diktat empfunden und haben in der Öffentlichkeit zu starker Kritik am IWF geführt.

Über die Kredittranchen hinaus bestehen weitere Kreditmöglichkeiten, wenn bestimmte Voraussetzungen (z.B. starke Erlösschwankungen bei Rohstoffexporteuren) erfüllt sind.

Die Zuteilung der SZR erfolgt — wie oben ausgeführt — nach der Höhe

der Quote. Die Zuteilung ist aber — sofern die SZR genutzt werden — nicht kostenlos, sondern de facto mit der Zahlung von Zinsen verbunden.

Rechnerisch wird der Teil der SZR verzinst, der als Kredit in Anspruch genommen wird. Wenn 1 Mrd SZR zugeteilt werden und diese Milliarde als Bestand beim Fonds gehalten wird, so tritt keine Zinsverpflichtung ein.

Wenn von dieser Milliarde 100 Mio genutzt werden (z.B. um Zahlungsverpflichtungen gegen eine andere Zentralbank zu erfüllen), so sind 100 Mio zu verzinsen. Praktisch werden die SZR in den meisten Fällen bei einer Inanspruchnahme gegen konvertierbare Währung eingetauscht. Die für den Tausch erforderlichen Devisen, z.B. US-Dollar oder Schweizer Franken, sind im Fonds durch die Einzahlungen anderer Zentralbanken verfügbar. Die Zentralbank bekommt also de facto eine nationale Währung, wobei der Kreditbetrag in Sonderziehungsrechten ausgedrückt ist.

Die SZR sind wie der noch zu behandelnde ECU des Europäischen Währungssystems als Kunstmünze zu verstehen, die als Währungskorb verschiedener nationaler Währungen definiert ist und damit (wie die nationalen Währungen) einen Wechselkurs gegenüber nationalen Währungen aufweist.

Sie werden nicht am Markt gehandelt. Der Kurs der SZR gegenüber dem \$ lässt sich allerdings leicht errechnen, wenn die Gewichte des Währungskorbes (die alle fünf Jahre überprüft und ggf. angepasst werden) feststehen und die Kurse der anderen im Korb beteiligten Währungen gegenüber dem \$ bekannt sind. Seit dem 1. Januar 1986 enthält der SZR-Korb die in der ersten Spalte in der folgenden Tabelle angegebenen festen Währungsbeträge. Sie entsprachen am 31. Dez. 1985 unter Zugrundelegung der durchschnittlichen Wechselkurse am Londoner Devisen-Kassamarkt im 4. Quartal 1985 den in der zweiten Spalte angegebenen Gewichtsanteilen in Prozent.

Tab. 12: Zusammensetzung der Sonderziehungsrechte seit 1. Januar 1986

Betrag in nat. Währung	Gewicht in %	Wechselkurs* gegen \$	Gegenwert in \$ am 11.9.90
1 SZ = 0,452 US-Dollar	42	1	0,452
+ 0,527 DM	19	0,6277	0,331
+ 1,020 Franz. Franc	12	0,1873	0,191
+ 33,400 Yen	15	0,0071	0,237
+ 0,0893 £-Sterling	12	1,8403	0,164
			1,375

*Wechselkurs in Preisnotierung

Quelle: Statistische Beihefe zu den Monatsberichten der deutschen Bundesbank, Reihe 5: Die Währungen der Welt, Nr. 3 1990, eigene Berechnungen

Ein SZR entspricht in diesem Beispiel (11.9.90) 1,375 US-\$. Den Kurs des SZR

gegenüber der DM kann man leicht errechnen:

$1 \text{ SZR} = 1,375 \times 1,596 = 2,195 \text{ DM}$, wobei der amtliche Kassa-Mittelkurs (Mengennotierung der DM gegenüber dem \$) der Frankfurter Börse herangezogen wurde.

Bereits 1962 wurden im Rahmen des IWF Sondervereinbarungen der sog. Zehnergruppe (USA, Deutschland, Japan, Großbritannien, Frankreich, Italien, Kanada, Niederlande, Belgien, Schweden) getroffen. Saudi-Arabien hat Zusatzvereinbarungen mit der Gruppe getroffen, die Schweiz arbeitet als assoziiertes Mitglied in der Gruppe mit. Zweck der Sondervereinbarungen ist es, sich gegenseitig über den Fonds unter bestimmten Voraussetzungen schnell Kredite zu gewähren. Diese Sondervereinbarungen wurden später erweitert um die Möglichkeit, daß auch nicht direkt an dem Club beteiligte Länder Kredite erhalten können

- für wirtschaftliche Anpassungsprogramme und
- falls Art und Umfang der Zahlungsbilanzprobleme der Antragsteller die Stabilität der internationalen Währungsordnung gefährden können.

Kritik am Währungsfonds entzündete sich in der Vergangenheit vor allem an der Auflagenpolitik bei der Vergabe von Krediten und auch an der Verteilung der Stimmrechte im Fonds, die eine Dominanz der Industrieländer und wenig Einflußmöglichkeiten für die Entwicklungsländer bedeutet. Letztere plädieren für eine großzügigere Kreditpolitik und weniger strenge Auflagen bei Krediten an Entwicklungsländer. Da der Währungsfonds aber letztlich nur Kredite vergibt (Devisen, die einem Land über den Fonds zur Verfügung gestellt werden, stammen indirekt von anderen Mitgliedern) und keine Schenkungen vornimmt, ist er gehalten, auf die Rückzahlung und Rückzahlungsfähigkeit seiner Schuldner zu achten. Der Fonds würde sonst selbst in Liquiditätsprobleme geraten. Der Konflikt resultiert deshalb zum Teil daraus, daß Kritiker den Fonds als Medium der Umverteilung einsetzen wollen, was mit seiner ursprünglichen Aufgabe nicht zu vereinbaren ist und die Wahrnehmung seiner Hauptfunktionen gefährden würde.

3. Die Weltbankgruppe

3.1 Die Weltbank

Die Gründung der Weltbank wurde parallel zu den Verhandlungen über den IWF (1944/45) getroffen. Die wesentliche Aufgabe besteht in der Gewährung langfristiger Darlehen an die weniger entwickelten Mitgliedsländer für entwicklungspolitisch vorrangige Aufgaben, die vor allem im Bereich von Infrastrukturmaßnahmen im weiteren Sinne angesiedelt sind.

Nur IWF-Mitglieder können Weltbankmitglieder werden. Die Stimmrechte berechnen sich aus den gezeichneten Kapitalbeiträgen (die allerdings nicht voll eingezahlt werden müssen). Die Bundesrepublik z.B. hatte 1988 5,14 % der Stimmrechte, Japan 6,65 %, die USA 18,72 %.

Die Kapitalstruktur (Mittelherkunft) der Bank setzt sich aus

- a) eingesetztem Kapital der Mitglieder
- b) Kreditaufnahme und
- c) Reingewinn aus Transaktionen zusammen

ad1) Grundlage der Quote bei der Weltbank ist die Quote beim Währungsfonds und die allgemeine wirtschaftliche Lage des Landes. Damit sind die Stimmverhältnisse ähnlich wie im IWF. Nur ein Teil der Quote ist einzuzahlen (10–20 %), der Rest ist Haftungskapital, das im Bedarfsfalle abgerufen werden kann. Die Einzahlung erfolgt z.T. in Gold und US-\$, der Rest in Landeswährung.

ad2) Es erfolgt eine Kreditaufnahme auf internationalen Kapitalmärkten.

Es überwiegen die mittel- und langfristigen öffentlichen Anleihen und Schuldscheine (1988 : 5,6 Mrd US-\$), aber auch mittel- und langfristige Plazierungen bei Notenbanken und Regierungen (1988 : 1,9 Mrd US-\$) und sonstige mittel- und langfristige Plazierungen sind von Bedeutung (1988 : 3 Mrd. US-\$). 1988 wurden Emissionen in 15 Währungen und in ECU aufgelegt.

ad3) Der Reingewinn fließt z.T. den Rücklagen zu und dient damit der Stärkung der Finanzkraft, der Rest wird an die IDA überwiesen.

Über die Verwendung der Mittel wird in den Jahresberichten der Weltbank ausführlich — gegliedert nach Regionen und Verwendungszweck — berichtet. Die Weltbank ist als Entwicklungsbank darauf angewiesen, daß ihre Kredite von den Kreditnehmern regelmäßig bedient werden, da sie sich selbst auf internationalen Kapitalmärkten refinanzieren muß. Das bedeutet, daß sie die Rückzahlungsmöglichkeit der Gläubiger prüfen muß, ggf. die einzel- und gesamtwirtschaftliche Sinnhaftigkeit (Rentabilität) der Projekte prüfen und die Auszahlung von Mitteln vom Projektfortschritt und der sachgemäßen Verwendung der Mittel abhängig machen muß.

Die Weltbank ist damit in einer ähnlichen Situation wie der Internationale Währungsfonds, der ebenfalls durch Auflagen und Kontrollen im Hinblick auf die Mittelverwendung mehr oder minder zwangsläufig Anstoß erregen muß, da diese als Einmischung in die nationale Souveränität empfunden werden können und populistische Regime Weltbank und Fonds als Verantwortliche für die Härten der Restriktionspolitik hinstellen.

Die Mittel der Weltbank sind dennoch begehrt, da viele Entwicklungsländer auf internationalen Anleihemärkten aufgrund ihrer geringeren Kreditwürdigkeit gar keine Kredite oder nur zu sehr ungünstigen Konditionen erhalten.

Selbst unter Berücksichtigung einer Marge, die als Verwaltungsgebühr durch die Bank einbehalten wird, sind die Kreditkonditionen vergleichbar günstig. Ein weiterer Grund für die Attraktivität der Weltbankkredite liegt darin, daß durch eine Beteiligung der Weltbank an der Finanzierung eines Projekts die Kreditwürdigkeit des Landes in den Augen potentieller anderer Kreditgeber erhöht wird. So ist die Weltbank de facto an vielen Projekten relativ gering beteiligt und wirkt als Multiplikator für weitere Kredite.

Da die Kredite im wesentlichen in Infrastrukturprojekte fließen, ist eine Erfolgskontrolle der geförderten Entwicklungsprojekte allerdings schwierig und für Außenstehende kaum nachzuvollziehen. Manches Projekt wird sicherlich mit dazu beigetragen haben, daß einige Entwicklungsländer in eine Schuldendomäne gestürzt sind. Die Projekte aus dem Bereich der Infrastruktur führen nämlich nur mittelbar und dann nur langfristig zu Einnahmen, aus denen der fällige Schuldendienst geleistet werden muß. Im Idealfall wird durch ein Projekt zwar die Produktivität des Landes oder der Region so angehoben, daß es zu einem Anstieg der Produktion, zu einer Einkommenserhöhung und in der Folge auch zu einer Erhöhung der Steuereinnahmen kommt: Dem Staat wird es auf diese Weise möglich, den Kapitaldienst zu leisten. Dieser Idealfall ist in vielen Ländern aber nicht der Regelfall, und auch für fehlgeschlagene Infrastrukturprojekte ist dann der Schuldendienst zu leisten.

3.2 Die Internationale Finance Corporation (IFC) und die MIGA

Die Mitglieder der seit 1956 bestehenden IFC müssen auch Mitglied der Weltbank sein. Sie vergibt gemeinsam mit privaten Gebern Kredite für privatwirtschaftliche Initiativen in Entwicklungsländern.

Finanziert werden

- Direktinvestitionen durch
- Kredite und
- als Beteiligungen (z.T. mit staatlichen Stellen)
- Projektfindungen (Feasibility Studien u.ä.)
- Förderungen von Infrastrukturmaßnahmen wie Aufbau von Kapitalmärkten.

Die MIGA wurde 1988 gegründet. Sie soll den Fluß von Eigenkapital und anderen Mitteln in die Entwicklungsländer durch die Möglichkeit der Absicherung gegen nichtwirtschaftliche Investitionsrisiken fördern.

3.3 Die Internationale Entwicklungsorganisation (IDA)

Die IDA wurde 1960 mit eigener Rechtspersönlichkeit gegründet. Organisatorisch und personell ist sie mit der Weltbank identisch. Ihre Aufgabe besteht

darin, besonders günstige Kredite an besonders bedürftige Entwicklungsländer zu geben. 1988 hatte die IDA 137 Mitglieder.

Kredite werden nur an Länder gegeben, bei denen ein bestimmtes Pro-Kopf-Einkommen nicht überschritten wird. Beispiele für Kreditnehmer im Jahr 1988 sind China, Bangladesch, Benin, Burundi, Ghana, Mali und Kenia.

Die Laufzeit der Kredite ist 50 Jahre, sie sind unverzinslich. Es ist lediglich eine Verwaltungsgebühr von 3/4 % p.a. auf die Restschuld zu zahlen. Die Tilgungen beginnen nach 10 Jahren, betragen dann 10 Jahre lang 1 % p.a. und danach 30 Jahre lang 3 % p.a.

4. Das Europäische Währungssystem (EWS)

Das EWS ist seit dem 13. März 1979 in Kraft und löste die „Europäische Währungsschlange“ (Europäischer Wechselkursverband) ab. Die Grundzüge wurden auf den Tagungen am 6./7. Juli 1978 in Bremen und am 5. Dezember 1979 in Brüssel festgelegt. Der zentrale Punkt des EWS ist die Europäische Währungseinheit (European Currency Unit = ECU) als Nachfolger der Europäischen Rechnungseinheit.

Der ECU ist durch die Summe von Beträgen der Mitgliedswährungen definiert (Währungskorb), wobei die Gewichte der einzelnen Währungen alle fünf Jahre überprüft werden sollen. Nach der zweiten Revision des Währungskorbes sind die Währungen sämtlicher EG-Mitgliedsländer im Korb enthalten. Die Zusammensetzung des ECU und die Gewichte der einzelnen Währungen (auf der Basis der Wechselkurse am 20. September 1989) sind in der folgenden Tabelle ablesbar.

Der Wechselkurs des ECU gegenüber jeder nationalen Währung, z.B. der DM, läßt sich errechnen, indem jede andere Währung des Warenkorbs zum offiziellen Wechselkurs in DM umgerechnet und der Preis des Währungskorbes in DM ermittelt wird.

Der Wert des ECU und die Umrechnungskurse gegenüber den nationalen Währungen werden von der Kommission börsentäglich auf der Basis des \$-Kurses der einzelnen Währungen berechnet und im Amtsblatt der EG veröffentlicht.

Nicht alle EG-Staaten nehmen am EWS teil, es fehlen Griechenland und Portugal; Großbritannien trat relativ spät (am 8. Okt. 1990) bei. Laut EG-Vertrag (Art. 107) ist die Wechselkurspolitik eines Mitgliedstaates allerdings eine Angelegenheit von gemeinsamem Interesse. Auch Nichtteilnehmer am EWS sind daher in ihrer Wechselkurspolitik nicht völlig frei, sondern unterliegen Konsultationsverpflichtungen. Art 106 legt auch fest, daß die EG-Mitgliedsländer zu einer Liberalisierung der laufenden Zahlungen verpflichtet

Tab. 13: Zusammensetzung des ECU nach der 2. Revision vom 21. Sept. 1989

Währung	Betrag in nationaler Währung	Gewicht in % am 20. Sept. 1989
Deutsche Mark	0,6242	30,1
Pfund Sterling	0,08784	13,0
Französischer Franc	1,332	19,0
Italienische Lira	151,80	10,15
Holländischer Gulden	0,2198	9,4
Belgischer Franc	3,301	7,6
Luxemburgischer Franc	0,130	0,3
Dänische Krone	0,1976	2,45
Irisches Pfund	0,008552	1,1
Griechische Drachme	1,440	0,8
Spanische Peseta	6,885	5,3
Portugiesischer Escudo	1,393	0,8

Quelle: Deutsche Bundesbank, Statistische Beihefte zu den Monatsberichten der Deutschen Bundesbank. Reihe 5. Die Währungen der Welt, Nr. 3 1990

sind. Bestimmte währungspolitische Maßnahmen sind daher auch bei Nichtteilnehmern am EWS ausgeschlossen.

Das wesentliche Element am EWS sind Interventionsregeln, wie sie für ein System fester Wechselkurse typisch sind. Beim EWS ist für jede Währung ein Leitkurs in ECU definiert. Mit Hilfe der Leitkurse werden jeweils bilaterale Leitkurse zwischen den Währungen der Mitglieder festgelegt.

Um diese bilateralen Leitkurse werden Bandbreiten gezogen, innerhalb derer die Kurse an der Devisenbörse schwanken dürfen. Wird der obere Interventionspunkt erreicht, so muß die Zentralbank Devisen kaufen, wird der untere Interventionspunkt erreicht, so muß die Zentralbank Devisen verkaufen, um die weitere Aufwertung der heimischen Währung zu verhindern. Interveniert wird in Währungen der am EWS beteiligten Länder. Die Bandbreite beträgt in der Regel $+/- 2,5\%$ des Leitkurses. Ausgehend von der Preisnotierung der Währungen liegt die Bandbreite für das Beispiel des irischen Pfund zwischen 2,619 DM und 2,740 DM. Diese Kurse sind Mittelkurse, die um die Geld- bzw. Briefmarge unter- bzw. überschritten werden können.

Wenn eine Währung 75 % ihrer maximalen Abweichungsspanne vom Durchschnitt aller beteiligten Währungen erreicht, soll das Mitgliedsland wirtschafts- und währungspolitische Steuerungsmaßnahmen einleiten, um den sich abzeichnenden Spannungen frühzeitig entgegenzuwirken.

Da Interventionen kurzfristig erfolgen müssen, unterhalten die Zentralbanken Finanzierungskonten beim „Europäischen Fonds für währungspolitische Zusammenarbeit“ EFWZ, dem sie im Gegenzug für die Bereitstellung

von ECU für den Ausgleich von Salden im EWS 20 % ihrer Gold- und Devisenreserven treuhänderisch überlassen haben.

Der Europäische Fonds nimmt auf regionaler Ebene eine Funktion wie der IWF im Weltmaßstab wahr. Im Rahmen des Fonds gibt es sowohl kurz- als auch mittelfristige Kredite in anderer Währung, wobei diese Beistandskredite zu verzinsen sind.

Der Sinn des Systems liegt darin, der westeuropäischen Wirtschaft durch feste Wechselkurse zu mehr Planungssicherheit im Geschäftsverkehr zu verhelfen. Für die Haushaltsplanung, Festlegung der Mitgliedsbeiträge, von Interventionspreisen in der EG-Landwirtschaftspolitik u.ä., ist es auch sinnvoll, eine gemeinsame Rechnungseinheit wie den ECU zu haben, der gleichzeitig als Anleihewährung dienen kann.

Die Probleme des Systems sind identisch mit denen, an denen das Bretton Woods-System fester Wechselkurse letztlich gescheitert ist. Strukturelle Unterschiede wie

- unterschiedliche Inflationsraten
- unterschiedliche Produktivitätsentwicklungen

führen bei konstanten Wechselkursen zu ständig wachsenden Defiziten bzw. Überschüssen in den Leistungsbilanzen, die nach einer gewissen Zeit Wechselkursänderungen — und vorher spekulative Kapitalbewegungen — veranlassen.

Eine unterschiedliche Zinspolitik ist in den einzelnen Mitgliedstaaten nicht möglich, ohne daß es zu großen Kapitalbewegungen kommt, die die Zentralbanken zu Interventionen zwingen. Damit ist die nationale Geldpolitik de facto eines ihrer Instrumente beraubt.

VII. Reale Außenwirtschaftstheorie

1. Einführung

Während sich die monetäre Theorie im wesentlichen mit Fragen der Zahlungsbilanz, mit dem Devisenmarkt und mit den Bestimmungsgründen für den Wechselkurs sowie den Auswirkungen bestimmter Wechselkursregime befaßt, versucht die reale Theorie, die realwirtschaftlichen Grundlagen des Außenhandels aufzudecken.

Entsprechend stehen die folgenden Fragen im Mittelpunkt des Interesses der realen Theorie:

- welche Güter werden exportiert
- welche Güter werden importiert
- welche Vorteile bringt der Außenhandel den beteiligten Ländern bzw. den beteiligten Wirtschaftssubjekten
- welches sind die Bestimmungsgründe dafür, daß eine bestimmte gütermäßige und regionale Ex- und Importstruktur in den einzelnen Ländern vorhanden ist.

Eine vordergründige Antwort auf die Frage, warum ein bestimmtes Gut exportiert oder importiert wird, wurde bereits einleitend bei der Behandlung der monetären Theorie gegeben:

Güter und Dienste werden aus Gründen der Gewinnerzielung (auf Anbieterseite) und aus Gründen der Nutzenerzielung (auf der Nachfragerseite) exportiert und importiert. Wenn ein Gut bei einem gegebenen Wechselkurs im Ausland absolut billiger als im Inland zu erwerben ist, dann wird der rationale, den Nutzen maximierende Verbraucher auf Importe zurückgreifen. Ausländische Produzenten werden die zusätzliche Nachfrage wegen der damit verbundenen zusätzlichen Gewinne gerne bedienen. Ein solcher Vergleich von Preisen und Leistungen spielt sich wechselseitig über die Grenzen der Staaten hinweg ab, so daß es in einigen Branchen zu Nettoexporten und in anderen zu Nettoimporten kommt.

Wie in der monetären Theorie gezeigt wurde, ist der Wechselkurs, der einen internationalen Preisvergleich erst ermöglicht, selbst eine Variable und keine exogene und auf ewig festgeschriebene Konstante. Wenn wir einmal von Spekulation und vom internationalen Kapitalverkehr abstrahieren, so wird sich

der Wechselkurs dort einpendeln, wo inländische Exporte (Angebot an Devisen) den inländischen Importen (Nachfrage nach Devisen) entsprechen. Wenn dieses nicht das Ergebnis der autonomen Ex- und Importentscheidungen der Wirtschaftssubjekte ist, so muß die Zentralbank am Devisenmarkt intervenieren. Bei einem permanenten Exportüberschuß bereitet dieses ebenso Probleme (importierte Inflation etc.) wie bei einem permanenten Defizit (Erschöpfung der Währungsreserven, Zunahme der internationalen Verschuldung etc.). Langfristig und im statistischen Durchschnitt aller Länder sind die Leistungsbilanzen daher ausgeglichen. Dieses gilt im Durchschnitt schon wegen der definitorischen Gleichheit von Weltexporten und Weltimporten.

Aus dieser Perspektive stellt sich der Außenhandel als Austausch von Güterbündeln zwischen der Gesamtheit der Inländer und der Gesamtheit der Ausländer dar. Es werden bestimmte Güter, wie z.B. Maschinen, exportiert und andere Güter, wie z.B. Rohstoffe und Nahrungsmittel, importiert. Für den Theoretiker ist dann schon allein die Frage interessant, wie es dazu kommt, daß einige Länder bzw. die Produzenten in einem Land sich auf bestimmte Exportprodukte spezialisieren, während die Güter anderer Branchen überwiegend importiert werden. Für den Wirtschaftspolitiker schließt sich daran die Frage an, ob die von der Gesamtheit der Wirtschaftssubjekte für Importe benötigten Devisen nicht vielleicht besser (leichter) mit anderen Produkten auf internationalen Märkten verdient werden könnten. Schließlich interessiert ihn auch, wie die Austauschbeziehungen für das eigene Land durch wirtschaftspolitische Maßnahmen verbessert werden können.

Aus der Sichtweise eines staatlichen Ex- und Importmonopols, wie man es in einigen Ländern praktiziert, muß sichergestellt werden, daß der Gesamtnutzen aus den importierten Gütern den Gesamtnutzen der im Austausch exportierten Güter bei einer inländischen Verwendung übersteigt. Dieser Gedanke läßt sich auf die Gegenüberstellung des Nutzens aus Importen und dem potentiellen Nutzen aus Gütern, die man alternativ mit den in der Exportwirtschaft gebundenen Faktoren hätte erzeugen können, übertragen.

Wenn man die sich auf den Märkten von Gütern und Produktionsfaktoren einstellenden Preise in gemischtwirtschaftlichen Systemen als Nutzenmaßstab bzw. als Knappheitspreis akzeptiert, so wird sich unter bestimmten Voraussetzungen (z.B. Vernachlässigung der mit der Handelsaufnahme verbundenen Einkommens- und Vermögensverteilungseffekte) auch bei einem freien Handel eine Ex- und Importstruktur herausbilden, bei der der Gesamtnutzen aus dem Import größer als die Opportunitätskosten der im Exportsektor gebundenen Produktionsfaktoren ist.

Bevor wir uns den verschiedenen theoretischen Ansätzen zur Erklärung der Außenhandelsstruktur zuwenden, erfolgt eine kurze empirische Bestandsaufnahme.

Aus der folgenden Tabelle kann man ablesen, daß die einzelnen Branchen in den verschiedenen Ländern sehr unterschiedliche Ex- und Importanteile

besitzen. Insbesondere in den asiatischen Schwellenländern haben sich die Anteile der einzelnen Produktgruppen darüber hinaus deutlich verändert. Diese Veränderungen sind Ergebnis der Entwicklungsdynamik dieser Länder, sie sind aber auch im Zusammenhang mit dem in Kapitel VIII behandelten internationalen Kapital- und Technologietransfer zu sehen. Betrachtet man einzelne Gütergruppen in den verschiedenen Ländern, so hat man auch ohne abstrakte theoretische Überlegungen oft eine plausible Erklärung für besonders auffällige Exportanteile bzw. Importanteile parat. Bei den Brennstoffen, Mineralien und Metallen ist es z.T. eine Frage der Vorkommen dieser Ressourcen in den betreffenden Ländern. Hinzukommen muß in Ländern mit reichen Ressourcenvorkommen allerdings die Bereitschaft, am internationalen Austausch teilzuhaben, sowie der Wille und die Fähigkeit zur Erschließung der Fundstellen.

Begnügen wir uns zunächst einmal mit der Erklärung der Verfügbarkeit von Rohstoffen in einem Land. Ein Land wird Rohstoffe dann exportieren, wenn diese über den eigenen Bedarf hinaus in abbauwürdigen Vorkommen vorhanden sind. Übersteigt der Inlandsbedarf die eigene Produktion, so ergibt sich ein Importbedarf. Deshalb ist es z.B. aufgrund der Ausstattung Großbritanniens, Nigerias und Indonesiens mit Ölquellen nicht überraschend, daß diese Produktgruppe in diesen Ländern einen großen Anteil der Exporte ausmacht. In Malaysia spielen Zinn und Öl eine ähnliche Rolle. Andere Länder, wie z.B. Süd-Korea, Japan sowie die Bundesrepublik, haben relativ wenig Vorkommen, so daß diese Produktgruppen aufgrund des hohen inländischen Bedarfs hohe Prozentsätze am Import aufweisen.

Für die Position „Sonstige Rohstoffe“ gilt ähnliches. Auch hier ist die Verfügbarkeit aufgrund klimatischer Bedingungen und der Fruchtbarkeit der Böden die wesentliche Voraussetzung für die Erzielung von Überschüssen, die dem Export dienen (in Thailand z.B. Reis und Soja, in Malaysia Kautschuk und Palmöl).

Betrachten wir die Textilwirtschaft, so fallen die relativ hohen Anteile dieses Sektors bei den Exporten einiger Entwicklungsländer auf. Aus der seit Jahrzehnten geführten Diskussion um diesen Sektor ist bekannt, daß hinter der relativ starken Stellung des Sektors in den Entwicklungsländern die Tatsache steht, daß Arbeitskräfte in diesen Ländern wesentlich geringer entlohnt werden als in den Industrieländern. Auch bedarf es in diesem Sektor für die Arbeitskräfte nur einer relativ kurzen Anlernzeit. Auch diese plausible Erklärung ist natürlich sehr vordergründig, da viele Fragen einer weiteren Erklärung bedürften. Zum Beispiel die, warum die Lohnunterschiede zwischen Industrie- und Entwicklungsländer im Laufe der Zeit nicht verschwinden, warum die Arbeitskräfte in diesen Ländern nicht besser qualifiziert sind und in höherwertigen Tätigkeiten eingesetzt werden.

Der Maschinen- und Fahrzeugbau hat in den Industrieländer hohe Anteile sowohl bei den Importen als auch bei den Exporten, während wir bei den

Tab. 14: *Güterstruktur des Außenhandels 1965 und 1987 in ausgewählten Ländern*

Land	Importe									
	Anteil der Wareneinfuhr in %									
	Nahrungs- mittel		Brenn- stoffe		Sonst. Roh- stoffe		Maschinen, Elektrot., Fahrzeuge		Übrige Industr. produkte	
	1965	87	65	87	65	87	65	87	65	87
Indien	22	8	5	11	14	8	37	24	22	48
Nigeria	9	8	6	3	3	3	34	36	48	50
Indonesien	6	3	3	16	2	3	39	39	50	39
Thailand	6	5	9	13	6	9	31	32	49	40
Malaysia	25	10	12	6	10	4	22	50	32	30
Rep. Korea	15	6	7	15	26	17	13	34	38	28
Großbritannien	30	12	11	6	25	7	11	35	23	40
Frankreich	19	11	15	11	18	7	20	31	27	40
Bundesrepublik										
Deutschland	22	12	8	10	21	8	13	28	35	43
Japan	22	17	20	27	38	18	9	12	11	27
USA	19	6	10	11	20	5	14	42	36	36
Exporte										
Land	Anteil der Warenausfuhr in %									
	Brennst., Mineral., Metalle		Sonst. Roh- stoffe		Maschinen, Elektrot., Fahrzeuge		Übrige Industr. produkte		davon: Textil Bekl.	
	1965	87	65	87	65	87	65	87	65	87
Indien	10	9	41	22	1	10	48	59	36	16
Nigeria	32	91	65	8	0	0	2	1	0	..
Indonesien	43	54	53	18	3	3	1	24	0	5
Thailand	11	2	84	45	0	12	4	41	0	18
Malaysia	35	25	59	36	2	27	4	13	0	3
Rep. Korea	15	2	25	5	3	33	56	59	27	25
Großbritannien	7	14	10	9	41	37	41	40	7	4
Frankreich	8	5	21	19	26	36	45	41	10	5
Bundesrepublik										
Deutschland	7	4	5	6	46	49	42	41	5	5
Japan	2	1	7	1	31	65	60	32	17	3
USA	8	6	27	16	37	47	28	31	3	2

Quelle: Weltentwicklungsbericht 1989

meisten Entwicklungsländern nur hohe Prozentsätze bei den Importen feststellen können. Auch hierfür finden wir schnell eine plausible Erklärung: Geschickte Arbeitskräfte mit einer langen und guten Ausbildung, technologisches Know How, in Patenten verbriebes Wissen sowie moderne Industrieanlagen sind in den Industrieländern zu finden. Da dieses wesentliche Produktionsvoraussetzungen für die Fertigung hochwertiger Maschinen und Fahrzeuge sind, werden Unternehmen dieses Sektors gut daran tun, ihren Standort in den Industrieländern zu wählen. Auch diese Erklärung ist in gewisser Hinsicht vordergründig und entspricht auch nur einer Momentaufnahme. Die Gründe, die dazu geführt haben, daß die Industrieländer den überlegenen Standort darstellen, werden nämlich nicht angesprochen. Die dramatischen Anteilsgevinne dieser Branche in den letzten Jahrzehnten beim Export einiger Schwellenländer (z.B. der Republik Korea) werfen darüber hinaus Fragen nach den Gründen für die Veränderungen der Standortqualität und den Konsequenzen für die traditionellen Anbieter auf.

Beim Maschinen- und Fahrzeugbau kann man mit den gleichzeitig hohen Import- und Exportanteilen bei den Industrieländern ein besonderes Phänomen feststellen. Es findet in diesen Ländern ein starker internationaler Austausch innerhalb der gleichen Produktgruppe statt, den man intra-industriellen Handel im Gegensatz zum inter-industriellen Handel nennt. Es werden also z.B. in großem Umfange deutsche Autos nach Frankreich exportiert und französische Autos nach Deutschland. Als Erklärung für dieses Phänomen müssen gänzlich andere Gründe als die Verfügbarkeit von Produkten oder die Ausstattung der Länder mit bestimmten Produktionsfaktoren gefunden werden. Dieses insbesondere deshalb, weil eine genauere Analyse des Welthandels zeigt, daß gerade zwischen den von der Faktorausstattung her sehr ähnlichen Industrieländern der intra-industrielle Handel blüht.

Das Ausmaß des intra-industriellen Handels wird meist durch den Grubel/Lloyd Index gemessen, der methodische Ähnlichkeit mit einigen später im Zusammenhang mit der Internationalen Wettbewerbsfähigkeit behandelten Maßen besitzt. Für eine einzelne Branche gilt die folgende Argumentation: Vom gesamten Außenhandel einer Branche i (Exporte X_i plus Importe M_i) stellt nur der Außenhandelssaldo ($X_i - M_i$) inter-industriellen Handel dar. Der Rest wird als intra-industrieller Handel bezeichnet. In Prozent des gesamten Außenhandels gilt daher für den intra-industriellen Handel der Branche i :

$$\text{Intra-Industry Trade-Index } i = \frac{(X_i + M_i) - |X_i - M_i|}{(X_i + M_i)} 100$$

Das Ausmaß des Intra-Industry Trade des gesamten Außenhandels wird durch die folgende Aggregation über alle i Branchen gemessen:

$$\text{Intra-Industry Trade-Index} = \frac{\sum(X_i + M_i) - \sum|X_i - M_i|}{\sum(X_i + M_i)} 100$$

Mitunter wird dieser Index im Nenner noch um das Handelsbilanzdefizit bzw. um den Handelsbilanzüberschuß korrigiert, was aber nur bei größeren Handelsbilanzsalden zu bedeutenderen Veränderungen führt:

$$\text{Intra-Industry Trade-Index} = \frac{\sum(X_i + M_i) - \sum|X_i - M_i|}{\sum(X_i + M_i) - |\sum X_i - \sum M_i|} \cdot 100$$

Tabelle 15 zeigt das Ausmaß des intra-industriellen Handels in ausgewählten Industrieländern anhand des modifizierten Index auf, wobei die vergleichsweise niedrigen Werte für Japan und Australien auffallen, was z.T. auf die protektionistische Handelspolitik Japans in einigen Branchen, aber auch auf die knappe bzw. reichliche Ausstattung der Länder mit Rohstoffen zurückgeführt werden kann.

Tab. 15: Intra-Industry Handel für ausgewählte Länder anhand des modifizierten Intra-Industry Index in v.H.

	1964	1967	1973	1979	1985
Kanada	37	49	57	56	68
USA	48	52	48	52	72
Japan	23	22	24	21	24
Belgien/Lux.	62	66	69	73	74
Niederlande	65	66	63	65	67
Deutschland	44	51	60	60	65
Frankreich	64	67	70	70	72
Italien	49	45	54	48	55
Großbritannien	46	55	71	80	76
Australien	18	17	29	22	25
Durchschnitt dieser Länder	46	49	55	55	60

Quelle: OECD, Structural Adjustment and Economic Performance, Paris 1987, Tabelle 7.3

2. Dogmenhistorischer Abriß

2.1 Absolute Kostenvorteile als Ursache von Außenhandel

Dogmenhistorisch ist das Werk von Adam Smith (1723–1790) von besonderer Bedeutung für die Außenhandelstheorie. In seinem Hauptwerk „An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations“ aus dem Jahr 1776 geht

Smith ausführlich auf die Vorteile der internationalen Arbeitsteilung für die Individuen eines Landes ein. Seine Argumentation ist im Zusammenhang zu sehen mit seiner Auseinandersetzung mit den Merkantilisten, die die Lehre von den Vorteilen einer positiven Handelsbilanz verfochten, durch die Gold und Silber ins Land gezogen würde. Ein Export erscheint aus diesem Blickwinkel als positiv, während ein Import einen Abfluß von Gold und Silber bedeutet und von daher zunächst negativ erscheint.

Wie im folgenden Text deutlich wird, überträgt Smith die Argumentation von den Vorteilen der Arbeitsteilung zwischen einzelnen Individuen auf die internationale Arbeitsteilung:

„Jeder kluge Familienvater befolgt den Grundsatz, niemals etwas zu Hause anzufertigen, was er billiger kaufen kann. Dem Schneider fällt es nicht ein, sich die Schuhe selbst zu machen, sondern er kauft sie vom Schuhmacher; dem Schuhmacher andererseits fällt es nicht ein, sich die Kleider selbst herzustellen, sondern er gibt sie beim Schneider in Auftrag, und dem Landwirt kommt es nicht in den Sinn, sich dies oder jenes selbst zu machen, sondern auch er setzt die einzelnen Handwerker in Nahrung. Alle sehen den Vorteil darin, ihre Arbeitskraft ganz in der Weise zu betätigen, in der sie etwas vor ihrem Nachbarn voraushaben und sich mit einem Teil des Ertrages oder, was dasselbe ist, mit dem Preis dafür das zu kaufen, was sie darüber hinaus brauchen.“

Was aber in der Wirtschaftsführung eines Familienhaushalts klug ist, das kann auch im Ganzen einer großen Volkswirtschaft kaum Torheit sein. Wenn uns nämlich ein anderes Land mit einer Ware billiger versorgen kann, als wir sie selbst herzustellen imstande sind, so ist es vorteilhafter, daß wir dem betreffenden Lande diese Ware gegen Produkte unseres eigenen Gewerbe-fleißes, in denen wir vor dem Auslande etwas voraushaben, abkaufen.

Die natürlichen Produktionsvorteile, die ein Land hinsichtlich bestimmter Waren vor einem anderen voraushat, sind mitunter so groß, daß es, wie alle Welt weiß, vergeblich sein würde, dagegen ankämpfen zu wollen. Durch Treibhäuser, Mistbeete und Rahmen lassen sich in Schottland sehr gute Trauben ziehen und auch ein recht guter Wein daraus gewinnen, nur würde dieser vielleicht dreißigmal so viel kosten als ein ebensoguter Wein, den man aus fremden Ländern bezöge. Würde nun ein Gesetz vernünftig sein, das die Einfuhr aller fremder Weine verbietet, nur um die Erzeugung schottischen Weiß- und Rotweins zu fördern? Ob die Vorteile, die ein Land vor dem anderen voraus hat, natürliche oder erworbene sind, ist hierbei nicht ausschlaggebend. Solange das eine Land diese Vorteile besitzt und das andere sie entbehrt, solange ist es auch für das letztere vorteilhaft, von dem ersteren zu kaufen, als die betreffende Ware selbst herzustellen. Der Jahresertrag einer Volkswirtschaft ist höher, wenn sie sich auf die Erzeugung derjenigen Waren beschränkt, in denen sie vor anderen Ländern Kostenvorteile voraushat, und sie ihrerseits von anderen Ländern diejenigen Waren kauft, die dort billiger sind. Die Regelung dieser Austauschverhältnisse aber muß dem freien Spiel der Kräfte

überlassen bleiben. Es ist zwar möglich, daß durch wirtschaftspolitische Maßnahmen, vor allem durch Einfuhrverbote und hohe Zölle auf fremdländische Waren, sich im Lande selbst eine Industrie entwickelt oder schneller entwickelt, als es ohne staatliche Maßnahmen der Fall gewesen wäre; es ist sogar möglich, daß die betreffende Ware nach gewisser Zeit im Inland ebenso billig hergestellt werden kann, aber es folgt daraus keineswegs, daß die Gesamtsumme der gewerblichen Produktion oder des Volkseinkommens des betreffenden Landes durch solche Eingriffe vermehrt werden kann. Die Industrie eines Landes kann sich nur in dem Maße vermehren, als das Kapital zunimmt, und das Kapital nimmt nur in dem Maße zu, als nach und nach aus dem Einkommen gespart wird.“

Smith geht in seinen Beispielen davon aus, daß die Produktionsvoraussetzungen in den einzelnen Ländern so sind, daß das eine Land bei dem einen Produkt und ein anderes bei einem anderen Produkt absolute Kostenvorteile in der Produktion hat. Damit wird die Frage ausgeklammert, was ein Land machen soll, das in keiner Produktlinie Kostenvorteile besitzt. Dieser Frage wendet sich später Ricardo mit der Theorie der komparativen Kostenvorteile zu. Im letzten Teil des Zitats von Smith klingen im übrigen Gedanken an, die später vor allem von Friedrich List (1789–1846) — allerdings mit einer anderen Schlußfolgerung — aufgegriffen wurden. Zwar mindert ein heutiger Verzicht auf die Vorteile der internationalen Arbeitsteilung das aktuell erzielbare Volkseinkommen, dieser Verzicht kann sich aber langfristig als eine positive Entscheidung herausstellen, wenn dadurch Investitionen in Bereichen angeregt werden, in denen man auf längere Sicht auf nationalen und internationalen Märkten erfolgreich konkurrieren und Einkommen erzielen kann. Eine statische Bestandsaufnahme über die zur Zeit geltenden Produktionsbedingungen bei den zur Zeit bekannten Produkten könnte daher nicht zum Maßstab für die optimale internationale Arbeitsteilung gemacht werden.

2.2 Theorie der komparativen Kostenvorteile

Ricardo (1772–1823) stellt in seiner Theorie der komparativen Kostenvorteile heraus, daß für den internationalen Handel nicht die absoluten Preise, sondern die Preisverhältnisse von verschiedenen Gütern in verschiedenen Ländern bedeutsam sind, wobei sich die Preisverhältnisse aus den Verhältnissen der Produktionskosten ergeben (Principles of Political Economy and Taxation aus dem Jahr 1817). In seinem berühmten Beispiel über den Handel von Tuch und Wein zwischen Portugal und England versucht er nachzuweisen, daß Außenhandel auch dann von Vorteil für ein Land ist, wenn es absolute Kostenvorteile bei beiden Produkten besitzt.

Die Preise der Produkte werden durch die Produktionskosten erklärt, wobei die Kosten in der Tradition der Arbeitswertlehre als durch die inkorporierten

Arbeitsquanten bestimmt angesehen werden. Ricardo geht in seinem Beispiel davon aus, daß man für die Erzeugung einer bestimmten Menge Tuch in England 100 Mann für die Dauer eines Jahres benötigt und in Portugal 90 Mann. Für die Erzeugung einer bestimmten Menge Wein benötigt man in England 120 Mann für die Dauer eines Jahr und in Portugal 80 Mann. Portugal hat in diesem Beispiel also bei jedem der Produkte die besseren Produktionsvoraussetzungen und demnach absolute Kostenvorteile. Dennoch soll sich der internationale Handel für beide Länder lohnen:

„Hätte Portugal mit anderen Ländern keine Handelsbeziehungen, so würde es gezwungen sein, statt einen großen Teil seines Kapitals und seines Fleißes zur Erzeugung von Weinen zu verwenden, mit denen es für seinen eigenen Konsum Tuch- und Metallwaren anderer Länder ersteht, einen Teil dieses Kapitals in der Fabrikation dieser Güter anzulegen, die es wahrscheinlich auf diese Weise in geringerer Qualität und Quantität erhalten würde.“

Diejenige Weinmenge, welche es im Tausche gegen englisches Tuch hingeben muß, wird nicht durch die betreffenden Arbeitsmengen bestimmt, welche der Produktion jedes dieser Güter gewidmet wird, wie das der Fall wäre, wenn beide Güter in England oder in Portugal erzeugt würden.

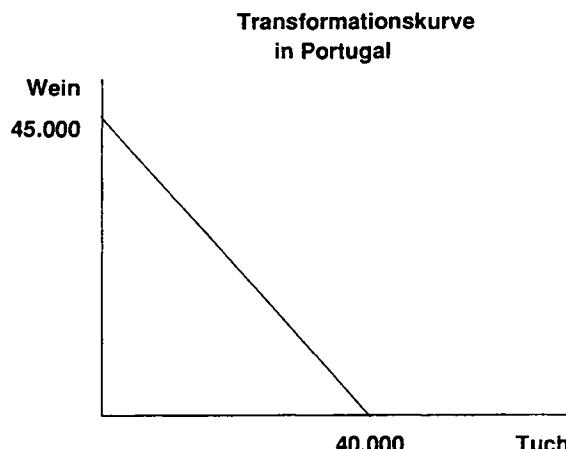
England kann vielleicht so gestellt sein, daß man zur Tuchfabrikation der Arbeit von 100 Mann auf ein Jahr bedarf; und wenn es versuchte, den Wein zu erzeugen, möchte die Arbeit von 120 Mann für diese Zeit nötig sein. Infolgedessen läge es in Englands eigenem Interesse, Wein zu importieren und durch die Ausfuhr von Tuch zu erstehten.

Um den Wein in Portugal zu produzieren, könnte vielleicht die Arbeit von nur 80 Mann im Jahr erforderlich sein, und um das Tuch daselbst zu fabrizieren, die von 90 Mann in derselben Zeit. Daher würde es für Portugal vorteilhaft sein, Wein zu exportieren im Tausche für Tuch. Dieser Tausch könnte sogar stattfinden, obgleich das von Portugal eingeführte Gut dort mit weniger Arbeit als in England produziert werden könnte. Obwohl es das Tuch mit der Arbeit von 90 Mann herstellen könnte, würde es dieses doch aus einem Lande importieren, wo man zu seiner Fabrikation die Arbeit von 100 Mann benötigt, weil es für Portugal vorteilhaft sein würde, sein Kapital zur Produktion von Wein zu verwenden, für welches es von England mehr Tuch erhalten würde, als es durch Ablenkung eines Teiles seines Kapitals vom Weinbau zur Tuchmanufaktur produzieren könnte.

Auf diese Weise würde England das Arbeitsprodukt von 100 Mann für das Arbeitsprodukt von 80 hingeben. Ein solcher Austausch könnte zwischen einzelnen Personen eines und desselben Landes nicht stattfinden.“

Der Grundgedanke der Theorie der komparativen Kostenvorteile lässt sich am besten anhand der später entwickelten Transformations- und Indifferenzkurven darstellen. Ein Land könnte sich in diesem Beispiel vollständig auf die Produktion von Tuch oder auf die Produktion von Wein spezialisieren. Die jeweilige maximal herstellbare Menge wird bestimmt, indem die vorhan-

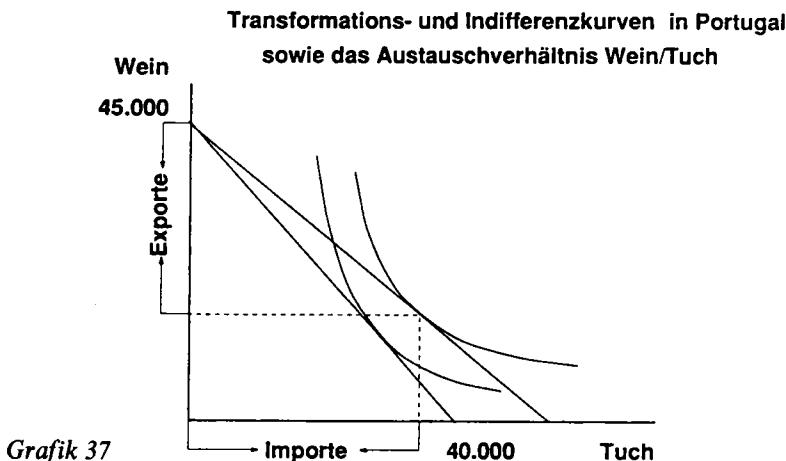
dene Arbeitskraft in der Volkswirtschaft durch den notwendigen Input an Mannjahren für die Erzeugung einer Einheit Wein bzw. Tuch dividiert wird. Unterstellen wir für Portugal eine vorhandene Menge von 360.000 Mannjahren, so ergibt sich daraus eine maximale Tuchproduktion von $360.000 : 90 = 40.000$ Einheiten und eine maximale Weinproduktion $360.000 : 80 = 45.000$ Einheiten. Portugal könnte auch einen Teil der Arbeitskraft einsetzen, um Wein zu produzieren und den anderen Teil, um Tuch zu produzieren. Alle zulässigen Kombinationen, die beide Produktionsfaktoren voll ausschöpfen, liegen auf der Transformationskurve, die in diesem Fall eine Gerade darstellt und eine Steigung von $-90/80 = -1,25$ aufweist. Die Steigung der Kurve spiegelt auch das Preisverhältnis der Produkte wider, das sich ohne internationalen Handel aufgrund der Produktionskosten in Portugal ergeben würde.



Grafik 36

Das Austauschverhältnis der Produkte in England würde sich ohne Außenhandel nach den in England herrschenden Produktionskosten bestimmen. Eine Einheit Tuch absorbiert 100 Mannjahre und eine Einheit Wein 120 Mannjahre. Eine Einheit Wein muß bei den gegebenen Voraussetzungen daher das 1,2fache des Preises einer Einheit Tuch ausmachen bzw. eine Einheit Tuch kostet 0,8333 mal so viel ($100/120$) wie eine Einheit Wein. Wenn man unterstellt, daß Portugal im Vergleich zu England relativ geringe Arbeitsquanten besitzt und in einem geringen Umfang Wein nach England exportiert wird, so kann man davon ausgehen, daß Portugal seinen Wein zu dem in England geltenden Austauschverhältnis absetzen kann. Portugal könnte sich dann vollständig auf die Produktion von Wein spezialisieren und einen Teil der Weinproduktion dazu verwenden, in England zu dem dort herrschenden Austauschverhältnis Wein gegen Tuch zu tauschen. Die Tauschmöglichkeit ist durch die bei 45.000 Einheiten Weinproduktion beginnende, aber flacher (Ste-

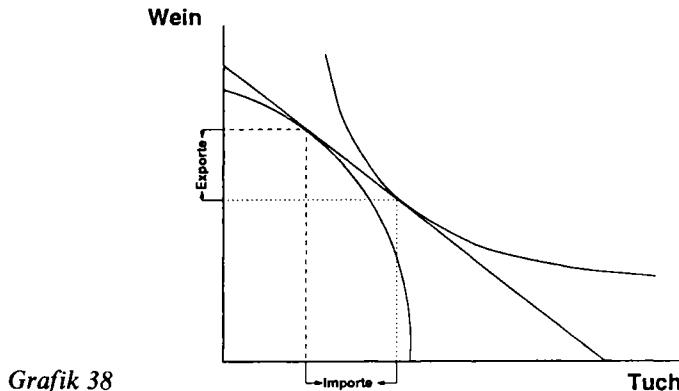
gung — 0,833) als die Transformationskurve verlaufende Gerade gekennzeichnet. Zeichnen wir in dieses Diagramm noch eine Schar von gesellschaftlichen Indifferenzkurven hinein, so sehen wir, daß Portugal durch den internationalen Austausch eine Indifferenzkurve erreicht, die weiter vom Ursprung entfernt liegt als bei Autarkie. Das bedeutet, daß Portugal einen höheren gesellschaftlichen Nutzen durch Außenhandel realisiert hat. Eine Indifferenzkurve kennzeichnet bekanntlich Güterbündel, die den gleichen gesellschaftlichen Nutzen repräsentieren.



Am Berührpunkt der Indifferenzkurve und der Tauschmöglichkeitenkurve können wir in diesem hypothetischen Fall Portugals Export von Wein und Portugals Import von Tuch ablesen.

Das Beispiel läßt sich auch auf den Fall übertragen, daß mit steigenden Grenzkosten bei der Produktion von Tuch und Wein zu rechnen ist. In diesem Fall ist die Transformationskurve keine Gerade mehr, sondern hat den typischen nach außen gewölbten (konvexen) Verlauf. Bei Autarkie eines Landes läßt sich wiederum nur ein Wohlfahrtsniveau erreichen, das auf der Transformationskurve liegt. Das Maximum wird dort erreicht, wo eine Indifferenzkurve die Transformationskurve gerade tangiert. Zeichnen wir in dieses Diagramm das im Ausland (auf dem Weltmarkt) herrschende Preisverhältnis für die beiden Produkte ein, so wird erkennbar, daß durch die Teilnahme am internationalen Handel eine weiter außen liegende Indifferenzkurve erreichbar ist. Der Wohlstand der Nation wird somit durch den Außenhandel gesteigert, ohne daß es in der Regel zu einer vollständigen Spezialisierung eines Landes auf die Produktion nur eines Gutes kommt.

**Transformationskurve und Wohlstands niveau
bei steigenden Grenzkosten**



Das Beispiel Ricardos und die sich daran anschließenden Beispiele sollten und können sicherlich nicht einer realistischen Erklärung des Außenhandel dienen, sondern vielmehr nur verdeutlichen, daß eine Nation durch die Teilnahme am Außenhandel Wohlfahrtsgewinne erreichen kann. Es geht damit, wie bei Smith, primär um ein Plädoyer für Außenhandel und für den Freihandel. John Stuart Mill u.a. haben die Theorie weiter ausgebaut und auch untersucht, wie hoch der Gewinn aus dem Außenhandel ist und welchem Land dieser primär zufällt, wobei unterschiedliche Nachfragefunktionen für die einzelnen Produkte berücksichtigt wurden. Tendenziell wird ein Land, dessen Produkte im Ausland sehr gefragt sind, einen größeren Nutzen haben als andere.

Einige Punkte, die in der Diskussion um die komparativen Kostenvorteile von besonderem Interesse sind, seien im folgenden kurz angemerkt

- in der Folge der Aufnahme des Handels wird es in der Regel auf den Märkten zu Änderungen der Preisverhältnisse kommen. Wenn wir von Zöllen, Kontingenten, Transportkosten u.a. absehen, so werden sich die Preisverhältnisse durch Arbitrage in den einzelnen Ländern angleichen. Das bedeutet in diesem Fall, daß sich der Preise in den beteiligten Ländern ändern werden und daß es damit letztlich auch zu Einkommensumverteilungen kommen wird, die bei der Argumentation auf der Grundlage einer unterstellten gesamtwirtschaftlichen Wohlfahrtsfunktion vernachlässigt sind
- bei kleinen Ländern kann es zu einer nahezu vollständigen Spezialisierung kommen, was zu einer Abhängigkeit von einzelnen Abnehmerländern und von der Marktentwicklung bei nur einem Produkt führen kann
- es ist lediglich Arbeit als Produktionsfaktor berücksichtigt worden. Dieses

ist allerdings kein grundlegender Einwand. Spätere Untersuchungen haben gezeigt, daß eine Erweiterung der Formulierung im Sinne von Opportunitätskosten, die alle realen Kosten umfassen, ohne Berührung der Kernaussagen der Theorie möglich ist

- die Theorie setzt die Vollbeschäftigung der Produktionsfaktoren voraus und behandelt damit nicht die Frage, ob der ungehinderte Freihandel für einzelne Branchen möglicherweise sehr abrupte Schocks mit der Konsequenz der Freisetzung von Ressourcen (Entwertung von Anlagen, Arbeitslosigkeit) zur Folge haben könnte
- schließlich gilt wie bei Adam Smith der Einwand, daß es sich um einen statischen Ansatz handelt, der auf jetzige und nicht auf künftige komparative Kostenvorteile und auf jetzige und nicht künftige Absatzchancen der Produzenten abstellt.

2.3 Ausstattung mit Produktionsfaktoren (Heckscher/Ohlin)

B. Ohlin zeigt in seinem Hauptwerk „Interregional and International Trade“ von 1933, daß die räumlichen Aspekte des internationalen Handels von großer Bedeutung sind und bei einer Analyse der Außenhandelsstruktur nicht vernachlässigt werden dürfen.

Der Handel zwischen zwei Ländern ist für ihn nur der Spezialfall des Handels zwischen zwei Regionen, wobei eine Region dadurch gekennzeichnet ist, daß sie eine bestimmte Ressourcenausstattung hat und die Produktionsfaktoren innerhalb der Region frei beweglich sind. Wie Smith und Ricardo sieht er den Grund für den Außenhandel darin, daß Güter billiger im Ausland erworben als sie im Inland hergestellt werden können. Deshalb kommt es in einem Land zu einer Spezialisierung auf die Gütergruppen, die man billiger produzieren kann als das Ausland.

Wurden die Produktionsvorteile eines Landes bei Ricardo allgemein mit Produktivitätsunterschieden in den einzelnen Branchen erklärt, so weist Ohlin auf die Bedeutung der ungleichen Ausstattung der Länder mit Produktionsfaktoren hin, zu denen Grund und Boden, Klima, Bodenschätze, Kapital, Arbeitskräfte usw. gezählt werden. Länder werden sich demnach auf solche Produkte spezialisieren, die vor allem Produktionsfaktoren benötigen, die relativ reichlich in einem Land verfügbar sind.

Ohlin wies in seinem Werk auch auf die Interdependenzen von Faktor- und Güterpreisen, Volkseinkommen und Außenhandel hin und diskutierte die Auswirkungen von unterschiedlichen Nachfragestrukturen und von Wanderungen von Produktionsfaktoren wie z.B. die Einwanderung von Arbeitskräften.

E.F. Heckscher kam in seiner Analyse zu ähnlichen Ergebnissen und erklärte die Verschiedenheit der komparativen Produktionskosten in den einzelnen Ländern in seinem Aufsatz „The Effects of Foreign Trade on the Distribution

of Income“ von 1919 mit der ungleichen Ausstattung mit Produktionsmitteln, setzte darüber hinaus aber den Außenhandel in Beziehung zur Einkommensverteilung. Daraus entwickelte sich das Heckscher-Ohlinsche Theorem (Ausgleichsgesetz). Im internationalen Handel besteht nach diesem Theorem eine Tendenz zum Ausgleich der Faktorpreise (Löhne, Bodenpreise u.a.), wenn der Handel nicht durch staatliche Eingriffe behindert wird. Der freie internationale Handel kann deshalb die fehlende Mobilität der Produktionsfaktoren ersetzen.

Die Grundidee ist die, daß sich die Preise für die Produktionsfaktoren bei einer identischen Nachfragestruktur in den jeweiligen Ländern vor Aufnahme des Handels nach ihrer relativen Knappheit in dem jeweiligen Land richten. Ist ein Land vergleichsweise reichlich mit einem bestimmten Produktionsfaktor ausgestattet, dann ist dieser Faktor relativ billig. Das Verhältnis des Faktorpreises zu den Preisen der anderen Produktionsfaktoren ist geringer als in den übrigen Ländern. Güter, die relativ viel von einem im Vergleich zu anderen Ländern reichlich vorhandenen Produktionsfaktor benötigen, lassen sich in dem betreffenden Land daher vorteilhafter erzeugen als Güter, die viel von einem relativ knappen und damit vergleichsweise teuren Produktionsfaktor absorbieren. Die relativen Produktionskosten und daraus folgend die Preisrelationen der Güter sind von Land zu Land in Abhängigkeit von der relativen Faktorknappheit daher unterschiedlich und machen Außenhandel lohnend.

Aus didaktischen Gründen wird für die Darstellung des Grundgedankens in der Regel der 2-Länder- (oder 2-Kontinente-), 2-Faktoren- und 2-Güterfall gewählt, z.B. der Austausch von Nahrung und Kleidung zwischen Amerika und Europa, wobei Amerika mit reichlich Boden und Europa mit reichlich Arbeit ausgestattet ist. Aufgrund relativ niedriger Löhne (im Vergleich zur Relation von Löhnen zu Bodenrenten in Amerika) wird sich Europa in diesem Beispiel auf die Herstellung von Kleidung spezialisieren, da die Herstellung relativ arbeitsintensiv und weniger bodenintensiv ist. Kleidung wird entsprechend nach Amerika exportiert. Amerika wird sich dagegen auf die Produktion von Nahrung spezialisieren und Nahrungsmittel nach Europa exportieren. Die Außenhandelsstruktur der Kontinente ist also durch die relative Faktorausstattung geprägt. Die zusätzliche Nachfrage in Europa nach Arbeitskräften wird dort die Löhne in die Höhe treiben und die zusätzliche Nachfrage nach Boden in Amerika die Bodenpreise. Es kommt in der Folge tendenziell zu einer Angleichung der Faktorpreise in Amerika und in Europa.

Betrachten wir im folgenden ein Beispiel, das in entwicklungspolitischen Diskussionen häufig eine Rolle spielt, um die optimale Arbeitsteilung zwischen Industrie- und Entwicklungsländern aufzuzeigen. Wenn in einem Entwicklungsland Arbeitskräfte im Überfluß vorhanden sind und Kapital knapp ist, dann werden die Löhne relativ niedrig und die Zinsen als Faktorpreis des Kapitals relativ hoch sein. In einem Industrieland mit relativ geringem Arbeitskräftepotential und reichlicher Kapitalausstattung werden die Löhne da-

gegen relativ hoch sein. Das Land mit einer relativ reichlichen Ausstattung mit Arbeitskraft wird daher denjenigen Produzenten besonders gute Voraussetzungen bieten, die arbeitsintensiv produzieren, also Güter erzeugen, die relativ viel Arbeit und relativ wenig Kapital absorbieren. Das Land mit relativ geringem Arbeitskräftepotential und damit relativ hohen Löhnen wird dagegen für diejenigen Branchen ein guter Standort sein, die relativ kapitalintensiv produzieren. Es kommt also zu einer Spezialisierung auf die Branchen, bei denen man bei gegebenen Faktorpreisen komparative Kostenvorteile hat. Entsprechend kommt es zu Exporten arbeitsintensiver Produkte aus Entwicklungsländern und zu Exporten kapitalintensiver Produkte aus den Industrieländern. Der Außenhandel wird nach diesen Überlegungen — wenn von staatlichen Eingriffen abgesehen — die folgenden Auswirkungen haben: In dem Land mit relativ reichlich Arbeitskräften wird aufgrund der zusätzlichen Exportproduktion die Nachfrage nach Arbeit steigen und damit eine Lohnsteigerung ausgelöst. In dem Land mit relativ reichlich Kapital wird die Nachfrage nach Kapital ansteigen. Damit werden auch die Zinsen und Gewinne ansteigen. Die in den einzelnen Ländern bestehenden Unterschiede bei den Preisen der Produktionsfaktoren werden auf diese Weise tendenziell ausgeglichen. Der internationale Handel würde also annähernd das bewirken, was auch bei einer vollen Mobilität der Produktionsfaktoren eintreten würde.

Der Ansatz von Heckscher und Ohlin wurde in der Folge von Samuelson und Lerner formalisiert, wobei beide Autoren unabhängig voneinander zu dem Ergebnis gelangten, daß unter bestimmten Prämissen auch ein vollständiger Ausgleich der absoluten Faktorpreise erfolgt.

Dieses sog. Lerner-Samuelsonsche Theorem gilt,

- solange es noch keine vollständige Spezialisierung zwischen den am Handel beteiligten Ländern gibt und
- die Ausstattung mit Produktionsfaktoren keine zu großen Unterschiede aufweist.

Weitere Prämissen der Analyse sind

- vollständige Konkurrenz auf allen Märkten
- identische linear-homogene Produktionsfunktionen in den am Handel beteiligten Ländern (das bedeutet auch konstante Grenzkosten in der Produktion)
- die Produktionsmittel sind in den beteiligten Ländern qualitativ gleich.

An den genannten Prämissen wird deutlich, daß die Analyse mehr didaktischen Zwecken als einer Erklärung der Realität dienen kann. Sowohl die Prämissen der vollständigen Konkurrenz als auch die Prämissen identischer Produktionsfunktionen und qualitativ gleicher Produktionsmittel sind in der Realität nicht erfüllt. Das gleiche gilt für die Grundannahme fehlender staatlicher Eingriffe in den Außenhandel. Es ist somit nicht überraschend, daß sich die

Gültigkeit des Theorems vom Ausgleich der Faktorpreise empirisch nicht nachweisen läßt.

Identische Produktionsfunktionen in den verschiedenen Ländern sind im übrigen auch nur dann denkbar, wenn ein bedeutender Produktionsfaktor, nämlich das technische Wissen, nicht an die Region gebunden ist. Dieser Faktor müßte bei Geltung der Prämisse identischer Produktionsfunktionen unmittelbar allen Unternehmen der Welt zur Verfügung stehen. Dieses ist ganz offenkundig nicht der Fall, da auf Unternehmensebene entwickelte Neuerungen durch Instrumente des gewerblichen Rechtsschutzes (z.B. Patente) vor Imitationen geschützt werden und die Übernahme und Übertragung neuer Produkte und neuer Technologien Zeit beansprucht.

2.4 Das Leontief-Paradoxon

Nach den Überlegungen von Heckscher und Ohlin wird sich ein Land auf die Herstellung der Güter spezialisieren, bei deren Produktion vor allem Faktoren benötigt werden, die relativ reichlich im Land vorhanden sind. Andererseits sollte es Güter importieren, bei deren Herstellung solche Faktoren relativ reichlich benötigt werden, die im eigenen Land vergleichbar knapp sind.

Die allgemeine Auffassung war, daß ein Land wie die USA relativ reich mit Kapital ausgestattet ist und relativ knapp mit Arbeitskraft. Demnach müßten die USA relativ arbeitsintensive Produkte importieren und relativ kapitalintensive exportieren. Bei seiner 1953 veröffentlichten empirischen Studie über den Außenhandel der USA, die auf der Grundlage der Input-Output-Analyse durchgeführt worden war, kam Leontief zu dem entgegengesetzten Ergebnis:

Die empirische Analyse zeigte, daß die Exporte der USA relativ arbeitsintensiv und die Importe relativ kapitalintensiv waren.

Eine Erklärung für dieses den theoretischen Erwartungen zuwiderlaufende Ergebnis lieferte Leontief mit der Annahme, daß die Arbeitsproduktivität in den USA dreimal so hoch ist wie in anderen Ländern. Das könne nach Leontief mit einer besseren Ausbildung, einer höheren Motivation zur Einkommenserzielung und einer besseren Arbeitsorganisation zusammenhängen.

Mit der Differenzierung der Arbeitskraft und der Einbeziehung weiterer Faktoren (wie geschicktes Management, Unternehmungsgeist usw.) verläßt man allerdings den überschaubaren Rahmen des Heckscher/Ohlin-Modells. Man kann vor allem auch die Prämisse identischer Produktionsfunktionen in den verschiedenen Ländern nicht mehr als annähernd zutreffende Beschreibung der Realität aufrechterhalten. Die ursprünglich allgemeine Theorie, die auf der Grundlage weniger Informationen zu generellen Aussagen gelangte, wird durch die Erweiterung um Faktoren, die komparative Vorteile begründen können, letztlich zum Investitionskalkül, das alle für bestimmte Projekte relevanten Produktions- und Absatzbedingungen erfaßt.

2.5 Freihandel zwischen Ländern mit unterschiedlichem Industrialisierungsniveau (Friedrich List)

In der Argumentation von Adam Smith taucht bereits der Gedanke auf, daß durch wirtschaftspolitische Maßnahmen wie Einfuhrverbote und Zölle in einem Land der Aufbau einer eigenen Industrie ermöglicht wird und dadurch eine Ware nach einer gewissen Zeit im Inland ebenso billig wie im Ausland hergestellt werden könne. Er verwirft diese Möglichkeit aber letztlich aufgrund seiner pessimistischen Einstellung zur staatlichen Wirtschaftspolitik: „Kapitalbildung und Industrieentfaltung müssen in einem Land dem natürlichen Gang der Entwicklung überlassen bleiben. Jede künstliche wirtschaftspolitische Maßnahme lenkt die produktiven Kräfte der Arbeit und auch die Kapitalien in eine falsche Richtung.“

Obwohl auch Friedrich List (1789–1864) im Prinzip von den Vorzügen des Freihandels überzeugt war, wollte er die Argumentation nicht für alle Bereiche gelten lassen. Er forderte in der Aufbauphase bestimmter Industrien in Ländern, die von ihrer Größe und den Produktionsvoraussetzungen in der Lage sein können, eine international wettbewerbsfähige Industrie aufzubauen, einen temporären Schutz vor ausländischer Konkurrenz.

Der klassischen Schule wirft er vor, sie verkenne, „daß bei ganz freier Konkurrenz mit weiter vorgerückten Manufakturnationen eine minder vorgedachte, obwohl berufene Nation ohne Schutzmaßnahmen nie zu einer eigenen, vollständig ausgebildeten Manufakturkraft, nie zur vollständigen Nationalinterdependenz gelangen kann.“

Diese Schutzmaßnahmen sollten ausschließlich

- für die Förderung und Beschützung der inneren Manufakturkraft gelten und nur
- bei Nationen, die ein ausgedehntes Territorium, eine große Bevölkerung, einen Besitz an natürlichen Ressourcen, eine vorgerückte Landwirtschaft, einen hohen Grad von Zivilisation und eine politische Bildung besitzen.

Die temporäre Schlechterstellung der inländischen Versorgung durch Schutzzölle oder Kontingente wird als notwendiges Opfer betrachtet, um zukünftige Vorteile zu gewinnen. Das vorübergehende Opfer stellt nach List ein Erziehungskapital dar, dessen Früchte späteren Generationen mit Zinsen und Zinseszinsen zugute kommen werden.

Ein Schutz soll auch nach List dort nicht gewährt werden, wo auf Dauer ohne Schutz keine Wettbewerbsfähigkeit zu erwarten ist. Er war sich auch bewußt, daß Einfuhrzölle keine nationalen Monopole begründen dürfen. Wenn die oben genannten Voraussetzungen für die „berufenen“ Nationen vorhanden sind, dann wird es aufgrund der Größe des inländischen Marktes eine innere Konkurrenz zwischen inländischen Produzenten geben, die die Fabrikanten

trotz bestehender Einfuhrzölle bei günstigen inländischen Produktionsvoraussetzungen zwingen wird, genauso vorteilhaft oder vorteilhafter als ausländische Produzenten zu verkaufen.

3. Mikroökonomisch fundierte Ansätze

Die traditionelle Außenhandelstheorie hat insbesondere Probleme, den zunehmenden intra-industriellen Handel zu erklären. Schätzungen besagen, daß etwa 50–70 % des Außenhandels industrieller Länder aus intra-industriellem Handel besteht, international also Waren derselben Güterkategorie gleichzeitig aus einem anderen Land exportiert und in das Land importiert werden. Als Basis für empirische Untersuchungen dient häufig die Standard-International-Trade-Classification (SITC), die den Warenhandel nach Produktgruppen klassifiziert ausweist. Das Ergebnis von Berechnungen über das Ausmaß des intra-industriellen Handels hängt u.a. von der gewählten Gliederungstiefe der Klassifikation ab. So wird sich bei der dreistelligen SITC Klassifikation ein höherer Anteil des intra-industriellen Handels ergeben als bei der vierstelligen, bei der eine weitere Unterteilung der Warengruppen stattfindet. Mag das Ausmaß auch strittig sein, so steht die Existenz dieses Phänomens und seine zunehmende Bedeutung doch außer Frage. Versuche, den intra-industriellen Handel durch eine Verfeinerung der Faktorausstattungshypothesen in Einklang mit der herkömmlichen Theorie zu bringen, mögen zu einer intellektuellen Befriedigung führen, bieten für die Erklärung der Realität aber auch keine hinreichende Handhabe. Denn letztlich führt eine weitgehende Differenzierung der Produktionsfaktoren dazu, daß man einzelne Unternehmen betrachten muß. Und hier wird man schnell feststellen, daß die entscheidenden Produktionsfaktoren wie der dispositive Faktor, rechtlich geschütztes (Patente, Markennamen, Muster, Copyrights u.a.) technologisches Wissen und geistiges Eigentum und vielfach auch ungeschütztes Know How firmenspezifisch sind. Verallgemeinerungen wie im Heckscher-Ohlin Modell lassen sich unter solchen Voraussetzungen nicht ableiten.

Im folgenden sind einige Ansätze zur Erklärungen für den Außenhandel dargestellt, die teilweise dem Phänomen des intra-industriellen Handels Rechnung tragen.

3.1 Konkurrenz durch neue Produkte

Die Konkurrenz von Unternehmen spielt sich in modernen Volkswirtschaften durch die Entwicklung neuer Produkte ab. Solche neuen Produkte werden

vielfach durch Instrumente des gewerblichen Rechtsschutzes (Produktpatente, Markennamen, Musterschutz) vor einer sofortigen Nachahmung durch andere geschützt, aber auch ohne solche Instrumente kann eine Imitation nur mit einer zeitlichen Verzögerung erfolgen. Der Markteintritt durch Konkurrenten wird zusätzlich erschwert, wenn relativ schnell ein Absatzvolumen erreicht wird, das die Ausnutzung von Größenvorteilen in der Produktion und eine moderate Preispolitik ermöglicht. Solche Neuerungen werden von den einzelnen Unternehmen in allen Industriestaaten permanent entwickelt. Die Käufer honorieren die Neuentwicklungen unabhängig von der Nationalität des Produzenten durch Käufe, wobei das internationale Flair ausländischer Produkte mitunter noch als zusätzlicher Kaufanreiz empfunden werden mag. Dieser Prozeß spielt sich wechselseitig über die Grenzen hinweg bei eng verwandten Produktgruppen ab, so daß der internationale Handel als statistischer Reflex des unternehmerischen Wettbewerbs mit neuen Produkten erscheint. Auf diese Weise läßt sich auch leicht erklären, warum benachbarte Länder in der Regel relativ stark Außenhandel miteinander betreiben. Transportkosten spielen nämlich eine relativ geringe Rolle, in vielen Fällen sind die Entfernung zum ausländischen Produzenten sogar geringer als zu inländischen Konkurrenten. Auch der Informationsfluß ist aufgrund räumlicher und oft auch kultureller Nähe meist gut, so daß natürliche Handelshemmisse eine geringe Bedeutung erhalten.

3.2 Technological-Gap-These oder Produkt-Zyklus-Theorie

Die Produkt-Zyklus-Theorie des internationalen Handels ist nicht mit der der einzelwirtschaftlichen Betrachtung gleichzusetzen, obwohl sie einige ähnliche Inhalte enthält. Der Grundgedanke ist der, daß eine technologische Lücke zwischen den Industrie- und den Entwicklungsländern existiert. Die Voraussetzungen für die Entwicklung neuer Produkte sind in den Industrieländern aufgrund der besseren technologischen Infrastruktur und der Qualität von Ingenieuren und anderen Fachkräften wesentlich besser als in den Entwicklungsländern. Hinzu kommt, daß die Aufnahmefähigkeit für neue Produkte in den Industrieländern (u.a. aufgrund eines höheren Pro-Kopf-Einkommens) größer ist. Neue Produkte werden daher — unabhängig von der Branche — zunächst in den Industrieländern produziert und auch konsumiert. Die Produkte werden im Laufe der Zeit bekannter und auch in den Entwicklungsländern nachgefragt. Es kommt zu einem Export dieser Produkte aus den Industrieländern in die Entwicklungsländer.

Mit dem Anstieg der Nachfrage in den Entwicklungsländern entsteht ein Markt, der eine Produktion in diesen Ländern lohnend erscheinen läßt. Auch in der Produktion werden sich im Laufe der Zeit Änderungen einstellen. Der Produktionsprozeß wird durch Erfahrung vereinfacht und standardisiert.

Störungen werden seltener auftreten, so daß das bessere technologische Umfeld in den Industrieländern nicht mehr so wichtig erscheint. Auch die Arbeitsabläufe werden vereinfacht, so daß die Tätigkeiten z.T. von Angelernten ausgeführt werden können. Das Entwicklungsland gewinnt auf diese Weise im Zeitablauf auch als Produktionsstandort an Attraktivität.

Die Folge der Änderungen auf der Nachfrage- und der Produktionsseite wird sein, daß

- Lizenzen an ausländische Unternehmen vergeben werden
- Direktinvestitionen durchgeführt werden oder
- Konkurrenten, z.T. unter Umgehung gewerblicher Schutzrechte, das Produkt im Entwicklungsland fertigen.

Schließlich kommt es zu einer Aufgabe der Produktion in den Industrieländern und zu Importen des betreffenden Produktes aus den Entwicklungsländern. Es entwickelt sich also ein wechselseitiger Ex- und Import von Produkten innerhalb der gleichen Warengruppe, wobei sich Importgüter und Exportgüter durch einen unterschiedlichen Neuigkeitsgrad auszeichnen.

3.3 Ähnlichkeiten der Nachfragestruktur in Ländern mit vergleichbarem Pro-Kopf-Einkommen

Nach Linder gibt es einen Zusammenhang zwischen der Ähnlichkeit des Einkommensniveaus von Ländern und dem bilateralen Außenhandelsvolumen dieser Länder. Je ähnlicher sich die Länder im Einkommensniveau sind, umso ausgeprägter ist der bilaterale Außenhandel. Daneben gibt es einen negativen Zusammenhang zwischen der geographischen Distanz und dem Außenhandelsvolumen. Beide Annahmen scheinen plausibel und werden durch den Augenschein gestützt, wenn bei einem empirischen Test auch das Problem auftaucht, daß geographische Nähe und Ähnlichkeit des Einkommensniveaus aufgrund der Ballung des Wohlstandes in Westeuropa eng miteinander korreliert sind. Eine statistische Trennung der beiden Einflüsse und ein empirischer Nachweis wird damit erschwert.

Ein ähnlicher Entwicklungsstand von Ländern und damit ein ähnliches Einkommensniveau der Bevölkerung bedeuten in der Regel, daß von den Konsumenten ähnliche Produkte nachgefragt werden. Bei Konsumentensouveränität, wie sie in Marktwirtschaften gegeben ist, werden die Unternehmen die Produktion entsprechend ausrichten. Daraus ergibt sich, daß die Produzenten aus den Industrieländern mit einer ähnlichen Angebotspalette bei offenen Märkten in starker Konkurrenz zueinander stehen. Die Folge ist ein starker Außenhandel zwischen Ländern, die sich im Pro-Kopf-Einkommen sehr ähnlich sind. Dieses trifft z.B. für die westlichen Industrieländer zu.

Wenn sich der Außenhandel dieser Länder nach den komparativen Kostenvorteilen bzw. nach der relativen Faktorausstattung richten würde, dann wäre der Umfang des internen Handels gering, da sich bei einer sehr ähnlichen Industriestruktur und Faktorausstattung im Sinne Heckscher/Ohlins kaum Außenhandelsgewinne realisieren ließen. Der in der Realität gegebene intensive Außenhandel muß daher andere Gründe haben, von denen die in der Linder-Hypothese formulierte Gesetzmäßigkeit des positiven Zusammenhangs von Einkommensniveau und Außenhandelsvolumen eine große Plausibilität besitzt.

4. Das reale Austauschverhältnis von Gütern

Aus der Sicht einer Volkswirtschaft betrachtet werden im Außenhandel unterschiedliche Güterbündel gegeneinander getauscht. Für den Wirtschaftspolitiker ist es daher wichtig zu wissen, wie sich die Austauschverhältnisse von Exporten und Importen entwickeln. Wenn ein Land ein einziges Exportprodukt (z.B. Kaffee) besitzt und nur ein Gut importiert (z.B. Öl), dann ist es möglich auszurechnen, wieviele Einheiten Kaffee für eine Einheit Öl hingeben werden müssen und wie sich die Austauschrelation im Zeitablauf verändert. Daraus kann man — mit gewissen Einschränkungen — Aussagen über die Veränderung des Nutzens ableiten, den ein Land aus dem internationalen Handel zieht.

In der Realität haben Volkswirtschaften eine große Palette unterschiedlicher Ex- und Importgüter, so daß eine so einfache Berechnung nicht möglich ist. Es lassen sich aber Preisindizes für die Exportgüter eines Landes und für die Importgüter eines Landes berechnen. Eine Gegenüberstellung dieser Preisindizes, die auf das gleiche Basisjahr bezogen sein müssen, ermöglicht dann die Beantwortung der Frage, wie sich die Austauschverhältnisse für die Gesamtheit des Außenhandels im Zeitablauf verändert haben.

Es werden verschiedene reale Austauschverhältnisse unterschieden. Das bekannteste davon ist im obigen Beispiel bereits angesprochen und wird als *Warenaustauschverhältnis* (commodity terms of trade) bezeichnet.

Das Warenaustauschverhältnis ist somit wie folgt definiert:

$$WAV = \frac{P_e}{P_i},$$

wobei P_e einen Preisindex für die Exporte und P_i einen Preisindex für die Importe darstellt.

Von einer Verbesserung des Warenaustauschverhältnisses wird dann gesprochen, wenn sich WAV erhöht, also der Preisindex der Exporte z.B. schnel-

ler steigt als der der Importe. Eine besondere Bedeutung hat diese Relation in entwicklungspolitischen Diskussionen gefunden, da sich die Austauschverhältnisse vieler Rohstoffe exportierender Entwicklungsländer im Handel mit den Industrieländern im Zeitablauf deutlich verschlechtert haben.

Eine Interpretation der terms of trade ist nicht immer einfach, denn eine „Verbesserung“ der Austauschverhältnisse ist nicht in jedem Fall positiv. Ebensowenig ist eine „Verschlechterung“ in jedem Fall aus der Gesamtsicht einer Volkswirtschaft negativ zu beurteilen. Unternehmen könnten z.B. aufgrund einer Kosteninflation gezwungen sein, ihre Exportpreise relativ stark zu erhöhen, was mit negativen Auswirkungen auf die im Ausland abgesetzten Mengen verbunden ist. Das Exportvolumen kann dadurch möglicherweise empfindlich schrumpfen und Zahlungsbilanz- und Beschäftigungsprobleme im Inland hervorrufen. In einem solchen Fall kann man nicht von einer „Verbesserung“ der wirtschaftlichen Lage durch „Verbesserung“ der Austauschverhältnisse sprechen, das Gegenteil ist der Fall.

Die Änderung der exportierten Mengen wird in den *Einkommensaus tauschverhältnissen* (income terms of trade) berücksichtigt. Diese sind wie folgt definiert:

$$EAV = \frac{P_e * Q_e}{P_i},$$

wobei Q_e einen Mengenindex der Exporte darstellt. Mit den income terms of trade lässt sich messen, ob die Importkapazität der Exporterlöse im Zeitablauf zugenommen (Anstieg von EAV) oder abgenommen (Abnahme von EAV) hat. Wie unmittelbar aus der Formel hervorgeht, kann eine Verbesserung sowohl auf eine isolierte Abnahme des Importpreisindexes, auf eine isolierte Zunahme des Exportpreisindexes als auch auf eine isolierte Zunahme des Mengenindexes für die Exporte zurückzuführen sein. Alle drei Effekte sind im Hinblick auf die Auswirkungen auf die Wirtschaftssubjekte eines Landes sicherlich sehr unterschiedlich zu werten. Darüber hinaus kann eine Erhöhung durch die Kombination unterschiedlicher Zu- und Abnahmen der einzelnen Indizes verursacht werden, was die Analyse zusätzlich erschwert.

Bei den sogenannten *faktoralen Austauschverhältnissen* versucht man dem Umstand Rechnung zu tragen, daß Preisänderungen im Zusammenhang mit der Produktivitätveränderung zu sehen sind. Wenn die Produktion eines Gutes durch den technischen Fortschritt billiger wird, was sich statistisch in einer Zunahme der Faktorproduktivität zeigt, so ist eine damit verbundene Preissenkung nicht mit einer Verschlechterung der Entlohnung der Produktionsfaktoren verbunden. Um zu erfassen, wie sich die Entlohnung der Produktionsfaktoren im Zeitablauf verändert hat, wird der Preisindex der Exporte mit dem Produktivitätsindex multipliziert.

Als *Bruttoaustauschverhältnis* (gross barter terms of trade) wird der Quotient aus Exportmengenindex und Importmengenindex bezeichnet:

$$BAV = \frac{Q_e}{Q_i}$$

Im folgenden wird nur das Warenaustauschverhältnis diskutiert, das in der Regel gemeint ist, wenn man allgemein von terms of trade spricht.

Von besonderem Interesse in der wirtschaftspolitischen Diskussion ist es, wie sich diese terms of trade ändern, wenn sich der Wechselkurs ändert, also z.B. eine Abwertung der inländischen Währung erfolgt.

Wie oben gezeigt wurde, bedeutet eine Abwertung für den Exportsektor, daß bei sonst unveränderten Produktionsbedingungen ein Gut in ausländischer Währung billiger angeboten werden kann. Der Preisindex der Exportgüter in ausländischer Währung wird daher sinken. Die Importpreise in ausländischer Währung werden bei einem kleinen Land in der Regel nahezu unverändert bleiben. Die Nachfrage in diesem Land ist für international agierende Unternehmen zu gering, um wegen der geneigten Nachfragefunktion eine Preissenkung zu bewirken. Es kommt deshalb in der Regel zu einer Verschlechterung der terms of trade.

Nehmen wir zur Verdeutlichung wiederum das Beispiel eines Landes, das nur ein Export- und ein Importgut besitzt. Wenn das Exportgut in der Ausgangssituation bei einem Wechselkurs von 2 pesos pro US-\$ für 10 US-\$ (=20 pesos) verkauft wird, so wird das Gut nach der Abwertung auf $w = 3$ pesos pro \$ bei gleichem Preis in pesos nur noch 6,67 \$ kosten. Der Preisindex des Exportgutes wird somit auf 0,667 sinken. Bei unverändertem \$-Angebotspreis des Importgutes werden sich die terms of trade gegenüber der Ausgangssituation auf 0,667 verschlechtern.

Der gleiche Effekt läßt sich aufzeigen, wenn die Preisindizes in inländischer Währung gemessen werden.

Aufgrund der Abwertung werden die Importpreise in inländischer Währung ansteigen. Die Exportpreise in inländischer Währung werden in der Regel annähernd konstant bleiben oder leicht ansteigen, so daß es meist zu einer Verschlechterung der terms of trade kommt. Gehen wir wiederum vereinfachend davon aus, daß die Exporteure keinen Anlaß sehen, ihre Angebotspreise in inländischer Währung zu ändern, so bleibt der Exportpreisindex in inländischer Währung unverändert. Wenn die ausländischen Lieferanten ebenfalls keinen Anlaß sehen, ihren Abgabepreis in \$ zu ändern, wo wird bei einer Abwertung der Währung von $w = 2$ auf $w = 3$ ein Importgut, das bisher 20 pesos gekostet hat, 30 pesos kosten. Der Importpreisindex steigt auf 1,5 an und als commodity terms of trade berechnet sich, wie im Fall der Berechnung mit Hilfe der Preisindizes in ausländischer Währung, ein Wert von 0,667:

$$WAV = 1,0 : 1,5 = 0,667.$$

Das Austauschverhältnis wird sich durch die Abwertung in der Regel also verschlechtern, wobei Ausnahmen möglich sind. Es ist z.B. auch möglich, daß die Reaktion der Exporteure nicht in einer Preissenkung für ihre Produkte in

ausländischer Währung besteht. Wenn sie ihren \$-Preis beibehalten und auch für Importe der \$-Preis beibehalten wird, so werden sich die terms of trade durch die Abwertung überhaupt nicht ändern. Wenn die Exporteure ihren \$-Preis beibehalten (und damit in inländischer Währung eine größere Gewinnmarge realisieren), die Importeure aber auf die Preiselastizität der inländischen Nachfrage mit einer Senkung des \$-Abgabepreises reagieren, so wird es durch die Abwertung sogar zu einer Verbesserung der terms of trade kommen. Welcher Fall eintritt, ist eine empirisch zu beantwortende Frage. Die Verschlechterung der terms of trade bei einer Abwertung wird aber als Normalfall betrachtet.

Insbesondere in Entwicklungsländern wird immer wieder die Frage diskutiert, ob eine Abwertung aufgrund des negativen terms of trade Effektes abzulehnen sei. Denn letztlich werden, real geschen, nach der Abwertung mehr inländische Güter für eine bestimmte Menge an Importgütern getauscht. Diese Argumentation verkennt allerdings, daß es bei Defiziten in der Leistungsbilanz gerade der Zweck der Abwertung ist, inländischen Exporteuren zu ermöglichen, mit niedrigeren Preisen (in ausländischer Währung) zusätzliche Nachfrage auf sich zu ziehen. Auf der anderen Seite sollen höhere Preise in inländischer Währung dazu führen, daß weniger importiert wird, inländische Produzenten preislich mit Importen konkurrieren können und diese z.T. ersetzen.

Man kann die Lage eines Landes mit einer überbewerteten Währung mit einem inländischen Produzenten vergleichen, der auf dem heimischen Markt überzogene Preisvorstellungen hat, die er angesichts der Nachfrage nicht realisieren kann, und der deshalb zu wenig absetzt, um seine Vorleistungen und seinen Lebensunterhalt zu finanzieren. Auch er muß entweder seine Preise senken, d.h. seine realen Austauschverhältnisse gegenüber der übrigen Wirtschaft „verschlechtern“, oder aus dem Wirtschaftsgeschehen ausscheiden.

Die hier angesprochene Fragestellung hat Gemeinsamkeiten mit der Frage nach der Veränderung der Belastung einer Volkswirtschaft durch eine bestehende Auslandsschuld. Länder, deren Währungen relativ häufig abgewertet werden müssen, sehen sich mit der Situation konfrontiert, daß die Auslandsschuld auf konvertierbare Hartwährungen lautet. Durch eine Abwertung der eigenen Währung ändert sich an der Auslandsschuld in ausländischer Währung zwar nichts, es sind für den Schuldendienst nach einer Abwertung aber mehr inländische Währungseinheiten aufzubringen. Die Belastung der inländischen Wirtschaftssubjekte erscheint damit zunächst nach der Abwertung höher. Dem ist allerdings entgegenzuhalten, daß der Erwerb konvertierbarer Devisen durch die Abwertung für die inländische Exportwirtschaft erleichtert wird. Zu berücksichtigen ist auch, daß in der Differenz zwischen dem höheren Zinssatz, der bei einer Aufnahme des Kredites in inländischer Währung zu zahlen gewesen wäre, und dem Zins für die gleiche Schuld, die in ausländischer Währung fixiert ist, ein Ausgleich für die höhere Rückzahlungssumme in inländischer Währung besteht.

Die Entwicklung der Warenaustauschverhältnisse (commodity terms of trade) gegenüber dem Basisjahr 1980 ist für ausgewählte Länder bzw. Ländergruppen in der folgenden Tabelle dargestellt. Wie insbesondere am Beispiel Nigerias deutlich wird, kann die international rückläufige Preisentwicklung bei einem wichtigen Exportprodukt (hier Rohöl) drastische negative Auswirkungen auf die terms of trade eines Landes haben. Für andere Länder, die Nettoimporteure sind (z.B. Süd-Korea, Indien und die Bundesrepublik), bedeutet der Preisrückgang bei diesem Importprodukt dagegen eine tendenzielle Verbesserung der terms of trade, die allerdings durch gegenläufige Entwicklungen bei anderen Produkten neutralisiert werden kann.

Tab. 16: Entwicklung der Terms of Trade für einzelne Länder und Ländergruppen 1980 bis 1988 (1980 = 100)

Länder	Terms of Trade		
	1980	1985	1988
Länder mit niedr. und mittl. Eink.			
darunter:			
Indien	100	114	119
Nigeria	100	90	40
Indonesien	100	94	70
Thailand	100	74	82
Malaysia	100	87	74
Rep. Korea	100	106	108
Länder mit hohen Einkommen			
darunter:			
Großbritannien	100	96	93
Frankreich	100	94	101
Bundesrepublik			
Deutschland	100	88	106
Japan	100	112	157
USA	100	114	118

Quelle: Weltentwicklungsbericht 1990

VIII. Internationale Faktorallokation

1. Einführung

Die traditionelle Außenhandelstheorie geht davon aus, daß Güter international gehandelt werden, während die Produktionsfaktoren national gebunden sind. Gründe werden

- in der Scheu des Kapitalisten vor einem Auslandsengagement
- im eingeschränkten Kapitalverkehr und in
- restriktiven Ein- und Auswanderungsbestimmungen gesehen.

In eingeschränkter Form gelten die Argumente noch heute, wenn auch insbesondere zwischen den entwickelten Industrienationen z.B. der Kapitalverkehr weitgehend liberalisiert worden ist.

Wenn der in einem Land erzielbare Ertrag aus Kapitalvermögen daher wesentlich geringer als im Ausland ist, werden die Wirtschaftssubjekte unter Berücksichtigung des unterschiedlichen Risikos in den einzelnen Ländern und unter Beachtung der Steuergesetze eine Kapitalverlagerung erwägen. Bei Geldvermögen ist dieses unmittelbar ersichtlich und anhand von Kapitalbewegungen in der Folge sich ändernder Zinsdifferenzen zwischen zwei Ländern empirisch nachweisbar. Aber auch beim Sachkapitalbestand werden sich längerfristig Verlagerungen durch unterlassene Reinvestitionen oder ausbleibende Neuinvestitionen in einem Land ergeben.

Daß auch reine Finanztransaktionen reale Wirkungen zeigen, wurde bei der Diskussion der Wirkungen von Wechselkursänderungen bereits aufgezeigt. Bei festen Wechselkursen verliert die Zentralbank aufgrund des Kapitalexports Devisen, was zu einer Reduktion der inländischen Geldmenge mit dämpfenden Folgewirkungen für die inländische Wirtschaft führt. Kurzfristig kann die Zentralbank durch ihre geldpolitischen Instrumente diese Wirkungen neutralisieren, längerfristig wird sie aufgrund von Liquiditätsproblemen (Knappheit an Devisen für Interventionen) an einer restriktiven Politik, die zu einer geringeren realen inländischen Absorption führt, nicht herumkommen. Der Außenbeitrag des Landes wird sich also erhöhen. Der Kapitalexport führt damit ceteris paribus auch zu einer realen Ressourcenübertragung an das Ausland.

Das gleiche gilt unmittelbar auch in einem System flexibler Wechselkurse. Der zusätzliche Kapitalexport bewirkt eine Abwertung, in deren Folge weniger importiert und mehr exportiert wird.

2. Formen des Kapitalverkehrs

In entwickelten Volkswirtschaften gibt es zur gleichen Zeit Kapitalexporte in ein anderes Land und Kapitalimporte aus dem betreffenden Land. Der Grund liegt darin, daß die einzelnen Anleger

- unterschiedliche Informationen,
- unterschiedliche Anlageoptionen,
- unterschiedliche Einschätzungen der wirtschaftlichen Entwicklung in den jeweiligen Ländern,
- unterschiedliche Einschätzungen des Risikos bei bestimmten Anlagen und z.T. auch
- den Wunsch nach internationaler Diversifizierung ihrer Anlagen

haben. Unterschiedliche Anlageoptionen ergeben sich schon allein aus der unterschiedlichen Ausgestaltung des Finanzsektors in den einzelnen Ländern, aus unterschiedlichen Steuergesetzen und einer unterschiedlichen Besteuerungspraxis. Investitionsmöglichkeiten im Ausland ergeben sich z.T. auch aus dem Besitz unternehmerischen Know Hows, das Inländer glauben im Ausland verwerten zu können. Für Ausländer mit speziellen unternehmerisch verwertbaren Kenntnissen gilt gleiches für die Anlage im Inland, so daß es zu wechselseitigen Investitionen über die Grenzen hinweg kommt.

Man kann den Kapitalverkehr nach der Fristigkeit in kurz- und langfristigen unterscheiden, wobei der kurzfristige Kapitalverkehr Kredite mit einer Laufzeit bis zu einem Jahr umfaßt.

Beim langfristigen Kapitalverkehr kann man zwischen dem Kauf bzw. Verkauf von Grundbesitz, langfristigen Kreditgewährungen und Kreditaufnahmen, Portfolioanlagen und -auflösungen und Direktinvestitionen unterscheiden.

Portfolioanlagen sind Käufe von Wertpapieren und Aktien ohne Beteiligungsabsicht.

Direktinvestitionen sind Kapitalanlagen im Ausland mit der Absicht, die Unternehmenspolitik zu bestimmen oder zumindest auf die Unternehmenspolitik einzuwirken. Es handelt sich damit

- um den Erwerb von Unternehmen,
- um Unternehmensneugründungen im Ausland,
- um den Aktienerwerb mit dem Motiv der Einflußnahme auf das Unternehmen,
- um die Zuführung von Kapital zu Tochtergesellschaften im Ausland u.ä.

Besonders beim Kauf von Aktien ergeben sich Abgrenzungsprobleme zu den Portfolioanlagen. Beim Erwerb eines Anteils von z.B. 25% wird aber kein Zweifel bestehen, daß der Investor einen Einfluß auf die unternehmerische Führung und eine gewisse Kontrolle der Entscheidungen anstrebt. Es handelt sich dann um eine Direktinvestition.

Die Unterscheidung zwischen Portfolioanlagen einerseits und Direktinvestitionen andererseits spielt eine große Rolle in Ländern, die eine „Fremdbestimmung“ der eigenen Wirtschaft durch ausländische Unternehmen befürchten.

Nach dem Motiv des Investors werden Direktinvestitionen in

- absatzorientierte und
- bezugsorientierte Investitionen

unterschieden.

Bei den absatzorientierten soll der Binnenmarkt des jeweiligen Gastlandes beliefert werden. Oft ist dieses ohne eine Direktinvestition nicht möglich, da die Alternative der direkten Exporte aufgrund von Importverboten oder hohen Importzöllen ausscheidet.

Bei den bezugsorientierten Direktinvestitionen geht es im wesentlichen um die Sicherung des Bezugs unverzichtbarer Rohstoffe aus dem Ausland. Der Bezug ist z.T. bei einem Engagement durch eine Tochtergesellschaft im Ausland, insbesondere in Zeiten sich verknappender Rohstoffe, sicherer als beim alternativen Kauf auf dem Weltmarkt. Ein Spezialfall der bezugsorientierten Direktinvestitionen stellen solche dar, bei denen billige Arbeitskräfte zur Fertigung arbeitsintensiver Teile und in ähnlichen Aktivitäten eingesetzt werden.

Tab. 17: Direktinvestitionen in der Bundesrepublik und Direktinvestitionen deutscher Unternehmen im Ausland Ende 1987

Bilanz der unmittelbaren und mittelbaren Unternehmensbeteiligungen nach Ländern und Wirtschaftszweigen Ende 1987

Mrd DM

Land/Wirtschaftszweig	Unmittelbare und über abhängige Holdinggesellschaften bestehende mittelbare			Saldo
	deutsche Direktinvestitionen im Ausland	ausländische Direktinvestitionen im Inland ¹		
Aufgliederbare Gesamtsumme nach Ländergruppen und Ländern	2 152,0	102,6	+ 49,4	
EG-Länder	61,6	35,5	+ 26,1	
darunter:				
Belgien	6,4	1,4	+ 5,0	
Frankreich	12,8	6,6	+ 6,2	

Großbritannien	8,6	9,6	—	1,0
Italien	7,1	1,8	+	5,3
Luxemburg	7,1	0,7	+	6,4
Niederlande	10,0	13,9	—	3,9
Übrige Industrialisierte westliche Länder	70,2	63,7	+	6,5
darunter:				
Japan	3,3	6,4	—	3,1
Kanada	3,8	0,9	+	2,9
Österreich	5,7	1,5	+	4,2
Schweden	0,8	2,6	—	1,8
Schweiz	8,1	15,8	—	7,7
Vereinigte Staaten von Amerika	43,1	35,0	+	8,1
Entwicklungsländer	17,7	2,0	+	15,7
OPEC-Länder	2,4	0,7	+	1,7
Staatshandelsländer	0,1	0,7	—	0,6
nach Wirtschaftszweigen der Investitionsobjekte				
Bergbau ³	4,8	0,2	+	4,6
Verarbeitendes Gewerbe	59,1	59,0	+	10,1
darunter:				
Chemische Industrie	26,4	10,8	+	15,6
Mineralöverarbeitung	0,1	7,2	—	7,1
Eisen- und Stahlerzeugung ⁴	1,6	1,1	+	0,5
Maschinenbau	5,8	4,4	+	1,4
Herstellung von Büromaschinen, Datenverarbeitungsgeräte und -einrichtungen	0,7	5,6	—	4,9
Straßenfahrzeugbau	10,9	5,5	+	5,4
Elektrotechnik	11,9	7,1	+	4,8
Ernährungsgewerbe	1,2	3,5	—	2,3
Handel	32,0	19,3	+	12,7
Kreditinstitute	10,7	8,9	+	1,8
Finanzierungsinstitutionen	10,0	0,2	+	9,8
Versicherungsunternehmen	6,0	2,1	+	3,9
Beteiligungsgesellschaften und sonstige Vermögensverwaltung	8,7	6,8	+	1,9
Sonstige Dienstleistungen ⁵	7,2	4,2	+	3,0
Sonstige Unternehmen	3,5	1,9	+	1,6

¹ Andere mittelbare ausländische Direktinvestitionen in der Bundesrepublik, die nicht über abhängige Holdinggesellschaften, sondern über sonstige von Ausländern abhängige inländische Unternehmen bestehen, bleiben in dieser Darstellung zur Vermeidung von Doppelzählungen unberücksichtigt.

² Daneben gehört zu den mittelbaren deutschen Direktinvestitionen noch eine Betragssumme von Krediten der abhängigen Holdinggesellschaften an andere ausländische verbundene Unternehmen, die sich nicht nach einzelnen Ländern und Wirtschaftszweigen aufgliedern lässt. Dieser nicht aufteilbare Posten belief sich Ende 1987 auf 5,9 Mrd DM.

³ Einschl. Mineralölgewinnung.

⁴ Einschl. Stahlverformung.

⁵ Einschl. Wohnungsunternehmen und sonstiges Grundstückswesen.

Direktinvestitionen werden im wesentlichen von den sogenannten multinationalen Unternehmen durchgeführt, die aufgrund ihrer Bedeutung gesondert behandelt werden.

3. Technologietransfer

Technologietransfer ist die Weitergabe technischen Wissens. Im Bereich der internationalen Wirtschaft wird der Begriff auf den grenzüberschreitenden Transfer eingeschränkt. Der Transfer über die Ländergrenzen hinweg erfolgt über unterschiedliche Formen wie z.B. durch

- ausländische Direktinvestitionen
- Lizenzabkommen über Produktionsprozesse, die Weitergabe von Patenten usw.
- Verkauf von Kapitalgütern und damit zusammenhängenden Dokumentationen
- technische Kooperationsprogramme
- Beschäftigung ausländischer Experten
- Consulting-Abkommen u.ä.
- Informationen durch Bücher, wissenschaftliche Zeitschriften usw.

In der Regel treten unterschiedliche Formen des Technologietransfers gleichzeitig auf. So sind ausländische Direktinvestitionen oft mit dem Transfer von Kapitalgütern und der Vergabe von Lizenzen verbunden, der Patentverkauf mit dem Abschluß eines Know How Vertrages usw.

Die einzelnen Formen des Technologietransfers unterliegen in vielen Ländern sehr unterschiedlichen Regulierungen. Dieses betrifft sowohl die Vertragsgestaltung als auch die Besteuerung. So dürfen in einigen Ländern Direktinvestitionen in bestimmten Branchen überhaupt nicht oder nur als Gemeinschaftsunternehmen mit inländischen Partnern (joint ventures) durchgeführt werden. Lizenzverträge unterliegen in einigen Ländern einem Genehmigungsvorbehalt und dürfen bestimmte Klauseln nicht enthalten.

Dem internationalen Patentsystem und anderen Formen des gewerblichen Rechtsschutzes wie dem Musterschutz und dem Markenschutz kommt für den internationalen Handel eine besondere Bedeutung zu.

Zum einen erleichtert die Existenz eines internationalen Schutzes den Abschluß von Technologietransferverträgen, da eine größere rechtliche Sicherheit für den Geber der Technologie vor Mißbrauch gegeben ist.

Im Rahmen der Pariser Union besteht z.B. die Möglichkeit, ein Patent in nahezu allen wirtschaftlich interessanten Ländern innerhalb einer bestimmten

Frist parallel anzumelden und die Nachahmung durch Konkurrenten für eine bestimmte Zeit zu unterbinden. Zur Erlangung eines Patentschutzes muß eine Erfindung neu sein, sie muß industriell anwendbar sein, und es muß eine Erfindungshöhe gegeben sein, die sich deutlich vom Stand der Technik abhebt. Die in den verschiedenen Ländern erlangten Patente sind unabhängig voneinander im Hinblick auf die Dauer, Nichtigkeit und Löschung. Es besteht damit auch die Möglichkeit der isolierten Verwertung, also z.B. Vergabe einer Lizenz für den US-Markt. Der Patentinhaber hat in der Regel auch das Recht, den Import von nichtautorisierter Ware in ein Land zu unterbinden, in dem er sein Patent hält. Es darf ohne seine Genehmigung kein Produkt importiert werden, das in einem anderen Land ohne Lizenz imitiert wurde (wenn sich das Patent auf das Produkt bezieht) oder das ohne Lizenz mit einem Verfahren hergestellt wurde, das durch das Patent geschützt wurde (Verfahrenspatent).

Diese Bestimmungen haben Auswirkungen auf den Technologietransfer. Wenn eine Erfindung rechtlich durch ein Patent abgesichert ist, wird man in bestimmten Situationen eher geneigt sein, einen Know How Vertrag abzuschließen und eine Patentlizenz zu vergeben als ohne die Existenz des Patents, da eine größere Sicherheit für die vertragsgemäße Zahlung gegeben ist. Andernfalls besteht die Gefahr, daß mit der Überlassung des Know How die Zahlungen ausbleiben. Andererseits kann man ein Patentrecht natürlich auch dazu nutzen, der Konkurrenz den Marktzugang zu versperren und sich Exportmärkte, ohne Absicht der Produktion in diesen Ländern, zu sichern. In diesen Fällen wird der Transfer von Technologien verhindert, da auch eine freie Imitation nicht möglich ist. Einige Entwicklungsländer haben daraus die Konsequenz gezogen, ein Patent in ihrem Geltungsbereich für ungültig zu erklären, wenn nicht innerhalb einer bestimmten Frist über einen Lizenzvertrag oder über eine Direktinvestition eine Nutzung der Erfindung im Inland erfolgt.

Im Markenschutz ergeben sich international durch nicht autorisierte Nutzung von Markennamen bei qualitativ minderwertigerer Ware ebenfalls Probleme für die Inhaber dieser Marken.

International sind die USA, gemessen an den Zahlungen für die verschiedenen Formen des Technologietransfers, der Hauptlieferant von Technologie. Nicht nur die Entwicklungsländer, sondern auch die meisten Industrieländer haben überwiegend eine Defizit in der Transferbilanz. Dieses gilt auch für die Bundesrepublik Deutschland. Die Daten für die Bundesrepublik zeigen, daß im internationalen Technologietransfer Unternehmen dominieren, die kapitalmäßig mit ausländischen Unternehmen verbunden sind, wobei es sich z.T. um in Deutschland ansässige Tochterunternehmen ausländischer Unternehmen handelt und z.T. um deutsche Muttergesellschaften, die Tochterunternehmen im Ausland unterhalten (Tab. 19). Der größte Teil des Technologietransfers dieser Unternehmen findet konzernintern statt. Diese Unternehmen werden im folgenden Kapitel über multinationale Unternehmen angesprochen.

Tab. 18: Einnahmen und Ausgaben ausgewählter Industrieländer für Patente, Erfindungen, Verfahren und Urheberrechte, in Mio. SZR

		1985	1986	1987	1988
Belgien/Luxemburg ¹	Einnahmen	190	246	278	311
	Ausgaben	412	541	630	705
	Saldo	-222	-295	-352	-394
Bundesr. Deutschland	Einnahmen	610	780	850	860
	Ausgaben	1200	1640	1900	2030
	Saldo	-590	-860	-1050	-1170
Frankreich	Einnahmen	508	585	690	850
	Ausgaben	967	1052	1229	1662
	Saldo	-459	-467	-539	-812
Großbritannien	Einnahmen	1144	1057	1139	1273
	Ausgaben	793	882	949	1058
	Saldo	351	157	190	215
Italien ¹	Einnahmen	1063	1115	1408	1491
	Ausgaben	1742	1958	2212	2502
	Saldo	-679	-843	-804	-1011
Japan ²	Einnahmen	710	770	1000	1210
	Ausgaben	2320	2750	2960	3740
	Saldo	-1610	-1980	-1960	-2530
Niederlande	Einnahmen	298	394	555	532
	Ausgaben	721	663	863	925
	Saldo	-423	-269	-308	-393
Österreich	Einnahmen	30	38	44	53
	Ausgaben	113	142	169	197
	Saldo	-83	-104	-125	-144
Schweden	Einnahmen	113	104	223	271
	Ausgaben	282	364	346	441
	Saldo	-169	-260	-123	-170
Spanien	Einnahmen	25	27	23	29
	Ausgaben	227	262	292	481
	Saldo	-202	-235	-269	-452
USA	Einnahmen	5880	6230	7010	8000
	Ausgaben	890	890	1050	1530
	Saldo	4990	5340	5960	6470

¹ Mit Filmgeschäft

² Ohne Urheberrecht

Quelle: IMF, Balance of Payments Statistics, Vol. 40, Yearbook, Part 1, 1989

Tab. 19: Einnahmen und Ausgaben für Patente, Erfindungen, Urheberrechte und Warenzeichen im Verkehr mit dem Ausland in den Jahren 1986 und 1987 in Mio. DM

		1986	1987
Patente, Erfindungen und Verfahren insgesamt	Einnahmen	1981	1943
	Ausgaben	4159	4391
	Saldo	-2178	-2448
– Unternehmen mit Beteiligung im Ausland ¹	Einnahmen	1292	1252
	Ausgaben	538	485
	Saldo	754	767
– Unternehmen mit ausländischer Kapitalbeteiligung ²	Einnahmen	264	255
	Ausgaben	2660	2717
	Saldo	-2396	-2462
– übrige Unternehmen	Einnahmen	134	163
	Ausgaben	180	176
	Saldo	-46	-13
Urheberrechte, Warenzeichen	Einnahmen	291	273
	Ausgaben	781	1013
	Saldo	-490	-740

¹ Unternehmen ohne maßgeblichen ausländischen Kapitaleinfluß, aber mit maßgeblicher Kapitalbeteiligung im Ausland. Als maßgeblich gelten Kapitalbeteiligungen von mindestens 25 %.

² Unternehmen mit maßgeblicher, d.h. mindestens 25% iger ausländischer Kapitalbeteiligung.

Quelle: Deutsche Bundesbank

4. Multinationale Unternehmen

Multinationale Unternehmen werden in der Literatur sehr unterschiedlich definiert. Sie sind relativ einfach abzugrenzen von Unternehmen, die in einem Land produzieren und von dort exportieren. Einige Definitionen verstehen unter multinationalem Unternehmen nur große Unternehmen, die in mehreren Ländern Produktionsstätten unterhalten. Andere Definitionen gehen von Strukturmerkmalen aus. So wird z.B. ein bestimmter durch die ausländischen Töchter erzeugter Außenumumsatzanteil am Konzernumsatz gefordert. Daneben gibt es Ansätze, die auf das Verhalten abstellen, z.B. auf den Grad der Einflußnahme auf Tochtergesellschaften im Ausland. Da Definitionen niemals falsch oder richtig sein können, sondern allenfalls zweckmäßig oder unzweckmäßig, erübrigt es sich, hier intensiver auf die unterschiedlichen Definitionen einzugehen.

Nach einer relativ weiten Definition der Vereinten Nationen sind multinationale Unternehmen solche, die Vermögensgegenstände wie Fabriken, Bergwerke, Verkaufsniederlassungen und ähnliches in zwei oder mehr Ländern kontrollieren. Neben Produktionsstätten werden auch Finanz- und andere Dienstleistungen einbezogen.

Wenn man Phänomene wie die zunehmende Internationalisierung des Handels und der Produktion, intra-industriellen Handel, die besondere Flexibilität von Unternehmen, die in verschiedenen Wirtschaftsräumen mit z.T. unterschiedlichen rechtlichen Bestimmungen tätig sind, untersuchen will, so scheint die obige Definition das Kriterium der Zweckmäßigkeit zu erfüllen.

Multinationale Unternehmen sind das wesentliche Medium, über das der internationale Technologietransfer abgewickelt wird. Zum einen sind Direktinvestitionen durch multinationale Unternehmen in der Regel mit dem gleichzeitigen Transfer von Know How bezüglich Produktions- und allgemeinen Managementtechniken verbunden, zum anderen wird ein sehr großer Teil der Technologietransferverträge (Patentkäufe und -verkäufe, Lizenznahmen und Lizenzvergaben u.ä.) zwischen kapitalmäßig miteinander verbundenen Unternehmen abgewickelt. Und auch ein großer Teil des internationalen Handels ist nicht nur intra-industrieller Handel, sondern gleichzeitig Handel zwischen Unternehmen, die demselben Konzern angehören.

Für den Außenwirtschaftsstatistiker bedeutet die interne Abwicklung solcher Transaktionen, daß ein zusätzliches Unsicherheitselement durch eine unvollständige Erfassung von Transaktionen (z.B. kostenlose Weitergabe von Know How und Lizzenzen) bzw. durch eine falsche Deklarierung des Wertes der Leistungen entsteht.

So kann es aus der Sicht eines Konzern aus steuer- oder devisenrechtlichen Gründen sinnvoll sein, Leistungen im Wert höher oder niedriger als bei Verträgen mit unabhängigen Unternehmen abzurechnen. Bei einem höheren Wertansatz spricht man vom „Overpricing“. Durch den höheren Wertansatz wird der Gewinn des liefernden Unternehmens erhöht und der Gewinn des empfangenden Unternehmens geschmälert. Dieses kann für den Konzern Vorteile haben, wenn der Steuersatz im Land des belieferten Unternehmens höher ist. Es ist auch von Vorteil, wenn die sonst im belieferten Unternehmen anfallenden höheren Gewinne nicht frei transferiert werden können, weil z.B. aus Gründen einer Devisenknappe eine Devisenbewirtschaftung erfolgt. Gleicher gilt, wenn bei einer Abführung von Gewinnen durch eine Tochtergesellschaft eine zusätzliche Besteuerung droht. In diesem Fall kann durch das Overpricing der Gewinn auf die Muttergesellschaft verlagert werden. An diesem Beispiel wird deutlich, daß die Existenz multinationaler Unternehmen auch eine besondere Herausforderung für den Fiskus bedeuten, da die Aufteilung der Steuereinnahmen auf die einzelnen Länder und die Höhe des Steueraufkommens von der Gestaltung der Verträge abhängen. Beim sogenannten „Underpricing“ werden Leistungen geringer als bei Verträgen mit unabhängigen Unternehmen abge-

rechnet. Dadurch wird der Gewinn auf das die Leistung empfangende Unternehmen verlagert.

Für die Analyse des Außenhandels bedeutet die Existenz multinationaler Unternehmen neben der größeren Unsicherheit im Hinblick auf die Datenbasis für empirische Untersuchungen, daß Fragen der Standortentscheidungen im internationalen Konzern ein größeres Gewicht zugemessen werden muß. Zum einen sind Standortverlagerungen als Reaktion auf veränderte wirtschaftliche und rechtliche Rahmenbedingungen in einem Land schneller als bei reinen Exportunternehmen möglich, zum anderen sind bei eingespielten internationalen Absatzbeziehungen und einer internationalen Arbeitsteilung innerhalb des Konzerns die Reaktionen der konzerninternen Güterströme auf Wechselkursänderungen nicht so stark und nicht so schnell, wie man es bei unabhängig voneinander agierenden Unternehmen erwarten würde.

Kleine und mittlere Unternehmen haben aufgrund begrenzter Ressourcen im Hinblick auf Kapital und Führungspersonal Probleme, sich international durch Direktinvestitionen zu engagieren. Großunternehmen gewinnen durch die Multinationalisierung in der Regel Vorteile gegenüber rein nationalen Konkurrenten:

- sie können Vorteile aus der unterschiedlichen Faktorausstattung in einzelnen Ländern ziehen,
- unterschiedliche Faktorpreise in den einzelnen Ländern nutzen,
- das Risiko streuen, was auch im Hinblick auf Stockungen in der Produktion durch Arbeitskämpfe gilt,
- sie haben einen erleichterten Zugang zu Absatz- und Bezugsmärkten in anderen Ländern und
- sie verfügen über ein besseres Informationsnetz über ökonomisch relevante internationale Entwicklungen.

Für Großunternehmen ist die Entscheidung zur Internationalisierung der Produktion oft zwangsläufig mit dem Wachsen des Unternehmens verbunden. Wenn Kapazitäten ausgeweitet und neue Anlagen geplant werden, so wird man bei der Standortentscheidung alle erfolgsrelevanten Tatbestände in das Investitionskalkül einbeziehen und unter Berücksichtigung der Qualität, der Quantität und des Preises der Produktionsfaktoren in verschiedenen Ländern sowie unter Berücksichtigung der Transportkosten, der steuerlichen Bestimmungen u.a. zu dem Ergebnis gelangen, die Investition im Heimatland oder in einem anderen Land durchzuführen.

Die Existenz multinationaler Unternehmen bedeutet damit für die Wirtschaftspolitik eines Landes, daß sie auf die zunehmende internationale Flexibilität der Faktoren Kapital und technisches Wissen in Unternehmerhand Rücksicht zu nehmen hat. Wenn Kapital und technisches Wissen frei von Regulierungen transferierbar sind, dann können sich diese Produktionsfaktoren einer für sie negativen Gesetzgebung durch die Abwanderung in ein anderes

Land entziehen. Die staatliche Wirtschaftspolitik muß deshalb zunehmend auf die Investitionsbedingungen in anderen Ländern und die dort geltenden Gesetze und andere Bestimmungen Rücksicht nehmen. Sie hat damit an Autonomie verloren.

Die Multinationalisierung durch vertikale Integration, d.h. in der Regel durch Beteiligung an der Rohstoffausbeutung in Form von joint ventures oder durch vollständig im Konzernbesitz befindliche Tochterunternehmen, kann durch Vorteile gegenüber dem Kauf dieser Inputs von kapitalmäßig nicht verbundenen Unternehmen erklärt werden. Die Abstimmung von Produktion und Verbrauch ist in einigen Bereichen innerhalb eines Konzern leichter möglich, es lohnt aufgrund der auf lange Frist angelegten Kooperation kostengünstige und schnelle logistische System aufzubauen, und es besteht eine größere Sicherheit über die Lieferung der Rohstoffe auch in Zeiten, in denen diese weltweit besonders knapp sind.

Der Schritt zur Internationalisierung ist für ein Unternehmen allerdings mit einigen Problemen behaftet. Das Unternehmen muß sich erfolgreich gegenüber der bereits im Gastland produzierenden Konkurrenz (nationale und bereits ansässige Tochtergesellschaften anderer multinationaler Unternehmen) durchsetzen. Es kennt dabei zunächst nur unvollständig die besonderen wirtschaftlichen Bedingungen in dem Land. Es sind gesetzliche Auflagen zu erfüllen, es gibt ein spezielles Steuersystem, die Usancen im Umgang mit staatlichen Stellen müssen erkundet werden und die Bezugsmärkte einschließlich des Arbeitsmarktes bergen Unsicherheit in sich.

Dunning und Caves stellen sich unter diesem Aspekt die Frage

- warum sich internationale Unternehmen trotz etlicher Nachteile, insbesondere Informationsdefizite, im Ausland durchsetzen können und
- warum sie überhaupt selbst mit Produktionsstätten ins Ausland gehen und nicht die einfacheren Wege des direkten Exports und einer Lizenzvergabe an Ausländer beschreiten.

Voraussetzung für eine erfolgreiche Direktinvestition ist nach ihren Überlegungen,

- daß die erfolgreichen Unternehmen unternehmensspezifische Vorteile gegenüber Mitbewerbern aufweisen („ownership advantage“ in der Terminologie von Dunning und „firms intangible assets“ in der Terminologie von Caves),
- daß es für die Produktion im Gastland Standortvorteile gegenüber dem Heimatland geben muß, da man andernfalls den direkten Export gewählt hätte,
- daß es günstiger sein muß, die unternehmensspezifischen Vorteile innerhalb des Konzerns durch Gründung einer Tochtergesellschaft auszunutzen (Internalisierung der Vorteile) als diese Vorteile durch einen Verkauf oder

durch Lizenzverträge an nicht kapitalmäßig verbundene Unternehmen zu nutzen (Externalisierung).

Unternehmensspezifische Vorteile sind im wesentlichen

- Besitz von Verfahrens- oder Produktpatenten, von Marken, Gebrauchsmustern u.ä.
- Besitz von Know How in der Fertigung oder im Marketing, große Forschungs- und Entwicklungskapazitäten, generelle Organisationsvorteile
- exklusiver oder bevorzugter Zugang zu wichtigen Ressourcen (natürliche Ressourcen, Finanzmittel, Informationen)
- Schutz durch staatliche Interventionen
- Größenvorteile in der Produktion u.a.
- Zugriffsmöglichkeiten auf die Kapazitäten der Muttergesellschaft im Hinblick auf Inputs, die Absatzkanäle und Informationen.

Standortvorteile, die für eine Verlagerung der Produktion sprechen, können durch die folgenden Punkte begründet sein

- günstige Preise für wesentliche Inputs wie Arbeit, Energie, Grund und Boden im Ausland
- Transportkostenersparnisse
- der Wunsch nach Diversifizierung der Produktionsstätten
- Importverbote, Kontingente und hohe Importzölle im Gastland, die der Produktion im Inland einen Vorteil gegenüber Importen verschaffen
- Steuererleichterungen, Investitionsanreize verschiedenster Art
- die allgemeine wirtschaftliche und politische Entwicklung in einem Land.

Diesen Vorteilen können Nachteile gegenüberstehen wie

- psychische Distanz (Sprache, Kultur, Geschäftsgebaren und Gebräuche)
- ungenügend ausgebauten kommerzielle, legale und verkehrstechnische Infrastruktur
- Größenvorteile in der Produktion und im Marketing, die bei einer Dezentralisierung der Produktion nicht mehr im bisherigen Umfang genutzt werden können.

Internalisierungsvorteile liegen u.a. in den folgenden Punkten

- Kosteneinsparungen gegenüber der Vermarktung der unternehmensspezifischen Vorteile an Dritte (z.B. Einsparen der Informations-, Verhandlungs-, Transfer- und Überwachungskosten)
- Vermeidung von Kosten, die zur Aufrechterhaltung der gewerblichen Schutzrechte notwendig wären
- Vermeidung der Kosten, die in Verhandlungen mit einem potentiellen Käufer von Know How, Patenten u.ä. auftreten würden. Diese können z.T. erheblich sein, da aus der Sicht des Käufers eine große Unsicherheit über

den wirtschaftlichen Wert der Technologie besteht. Wenn er bei rechtlich ungeschütztem Know How über den Inhalt und Wert genügend informiert worden ist, ist möglicherweise bereits das übertragen worden, was eigentlich erst Vertragsgegenstand sein soll. Es besteht bei solchen Verhandlungen für den Geber daher die Gefahr, daß er letztlich sein Know How kostenlos transferiert

- Garantie eigener Qualitätsstandards bzw. Ersparnis der Kosten einer externen Qualitätskontrolle, die anfallen würden, wenn z.B. Markennamen in Lizenz vergeben werden
- Kontrolle des Absatzpreises für die Produkte
- Sicherung von Wachstumsmärkten durch frühzeitigen Marktzutritt
- Regulierungen und Besteuerungen von Technologietransferverträgen, die keinen ausreichenden Anreiz für einen Abschluß bieten
- Möglichkeiten der Nutzung externer Effekte bei interdependenten Aktivitäten u.a.

Die Internalisierung der firmenspezifischen Vorteile durch Direktinvestition ist im Vergleich mit der Vergabe von Lizzenzen nicht immer die beste Lösung

- es besteht ein vergleichsweise hoher Finanzierungsbedarf bei Investitionen,
- das Risiko durch eine kapitalmäßige Beteiligung in einem fremden Land ist größer als beim Abschluß eines Technologievertrages,
- Fehlschätzungen über das Nachfragepotential schlagen sich in einer unterschiedlichen Höhe von Lizenzentnahmen u.ä. nieder und nicht, wie bei Direktinvestitionen, in möglicherweise hohen Verlusten,
- inländische Konkurrenten sind in ihrer Reaktion auf einen Markteintritt oft schwer zu berechnen,
- der Aufbau von Tochtergesellschaften kostet Zeit, die bei der Kurzlebigkeit einiger Elemente des „ownership advantage“ nicht vorhanden ist und
- in einigen Ländern sind in bestimmten Branchen keine ausländischen Direktinvestitionen erlaubt und Importe durch Zölle u.a. erschwert bzw. sogar verboten, so daß eine Vergabe von Lizzenzen die einzige Möglichkeit zur Verwertung der eigenen Vorteile ist.

IX. Außenwirtschaftspolitik

1. Begriff der Außenwirtschaftspolitik

Außenwirtschaftspolitik besteht aus der Gesamtheit der Instrumente und Maßnahmen, die den Außenwirtschaftsverkehr eines Landes regeln. Zielsetzung der Politik ist die Unterstützung der allgemeinen Wirtschaftspolitik, die gesamtwirtschaftliche Ziele wie einen hohen Beschäftigungsstand, ein angemessenes Wirtschaftswachstum und Preisniveaustabilität bei einem außenwirtschaftlichen Gleichgewicht anstrebt.

Die eingesetzten Instrumente sind

- Gestaltung der Wechselkursregime bzw.
- Festsetzung des Wechselkurses,
- indirekte Maßnahmen zur Beeinflussung des Wechselkurses (Zinspolitik, Regulierungen im internationalen Kapitalverkehr)
- zollpolitische Maßnahmen,
- nicht-tarifäre handelspolitische Maßnahmen,
- Exportförderungen durch direkte und indirekte Subventionen
- Subventionierungen inländischer Branchen, die mit Importen konkurrieren,
- Förderungen und Diskriminierungen im internationalen Kapitalverkehr,
- Regulierungen der Wanderung von Produktionsfaktoren u.a.

Die unterschiedliche Ausgestaltung der Wechselkursregime wurde oben bereits ausführlich diskutiert. Gleiches gilt für die Auswirkungen von Auf- und Abwertungen. Die folgenden Ausführungen befassen sich deshalb vor allem mit der grundlegenden Entscheidung für Freihandel bzw. mit den Argumenten des Protektionismus und mit der Frage der Freizügigkeit von Produktionsfaktoren.

2. Freihandelsdoktrin

Die positiven Auswirkungen des Freihandels für alle daran teilhabenden Nationen wurden schon von Smith und Ricardo betont. Die Arbeitsteilung

zwischen Individuen bringt schon im nationalen Rahmen eine Effizienz- und damit Wohlstandssteigerung. Dieser positive Effekt kann durch die internationale Arbeitsteilung noch gesteigert werden. Die freie internationale Arbeitsteilung ist für die Befürworter des Freihandels damit ein Medium, das die Produktionseffizienz und die Nutzenmaximierung auf globaler Ebene ermöglicht.

Die Argumente für Freihandel lassen sich schlagwortartig wie folgt skizzieren:

- die Vorteile der internationalen Arbeitsteilung führen weltweit dazu, daß die Produktionsfaktoren in die Bereiche gelenkt werden, in denen sie den größten Nutzen stiften
- der Freihandel ermöglicht durch die Ausnutzung komparativer Kostenvorteile Nutzenzuwächse für alle am Handel beteiligten Länder
- der Freihandel für Güter kann bei einer optimalen Ausrichtung der Produktion die Wanderung von Produktionsfaktoren ersetzen und so Probleme wie Auswanderungen, Einwanderungen, Dominanz ausländischen Kapitals u.ä. verhindern
- Freihandel verhindert eine Monopolisierung von Märkten im Inland bzw. die ungehinderte Ausnutzung einer Monopolsituation, da ein Monopolist auf potentielle ausländische Konkurrenten Rücksicht nehmen muß
- Freihandel ermöglicht eine weltwirtschaftliche Integration, ohne auf staatliche Eigenarten und auf staatliche Souveränität zu verzichten
- Freihandel bedarf keiner besonderen staatlichen Institutionen und aufwendiger Organisationen, er ist im Hinblick auf die Chancen der betroffenen Wirtschaftssubjekte objektiv, nicht korrupt und nicht korrumptierbar
- Jede Abweichung vom Prinzip des Freihandels hat negative Auswirkungen für bestimmte Wirtschaftssubjekte. Deren Schutzbegehren vor negativen Auswirkungen einer protektionistischen Maßnahme kann weitere staatliche Interventionen hervorrufen. So bedeutet z.B. eine Einfuhrbeschränkung von Stahl zum Schutz der nationalen Stahlindustrie eine Verteuerung von Stahl auf dem Inlandsmarkt. Stahl ist als Vorprodukt für nachgelagerte Industrien damit u.U. teurer als für ausländische Konkurrenten, wodurch ein Verlust der internationalen Wettbewerbsfähigkeit eintreten kann
- Durch die Abweichung vom Prinzip des Freihandels werden der Lenkungsmechanismus der Preise und die Selbstverantwortlichkeit von Unternehmen für ihre nationale und internationale Wettbewerbsfähigkeit außer Kraft gesetzt. So ist im obigen Beispiel des Schutzes der Stahlindustrie bei den nachgelagerten Stufen kaum noch objektiv festzustellen, ob ein eventueller Verlust der Wettbewerbsfähigkeit auf die staatlichen Interventionen, auf national nicht kontrollierbare weltwirtschaftliche Trends oder auf Versäumnisse der inländischen Produzenten bei der Effizienzsteigerung und Modernisierung der Anlagen zurückzuführen ist.

Diesen positiven Argumenten stehen andere Argumente entgegen, die die Vorteile zumindest etwas relativieren und auf einige zusätzliche Probleme bei Freihandel für die staatliche Wirtschaftspolitik hinweisen:

- intensivere Außenhandelsverflechtungen bedeuten eine größere Abhängigkeit der inländischen Wirtschaft vom Konjunkturverlauf im Ausland und damit auch von wirtschaftspolitischen Maßnahmen wichtiger Handelspartner. Gerade bei übermächtigen Handelspartnern fallen solche Entscheidungen mitunter ohne Rücksichtnahme auf die Wirtschaft kleinerer Nachbarn, die dadurch permanenten Schocks ausgesetzt sein kann
- die nationale Wirtschaftspolitik verliert an Wirksamkeit. So werden nationale Ausgabenprogramme zur Stützung der Konjunktur z.T. zu Importen führen, so daß der Einkommensmultiplikator geringer als in einer geschlossenen Volkswirtschaft ist
- Freihandel und traditionell angewendete Instrumente zum Schutz der heimischen Industrie in der Anfangsphase (Zölle, Importverbote u.a.) schließen sich aus
- Freihandel hat auch Einkommensverteilungseffekte für die nationale Wirtschaft. Freihandel begünstigt die Besitzer international gefragter Produktionsfaktoren durch eine Verbesserung der relativen Preisverhältnisse im Vergleich zu anderen nationalen Produktionsfaktoren. Auf der anderen Seite gehören Besitzer von Produktionsfaktoren, die im nationalen Rahmen relativ knapp, international aber relativ reichlich vorhanden sind, zu den potentiellen Verlierern. Dieses gilt z.B. für weite Teile der europäischen Landwirtschaft, deren Interessenvertreter entsprechende Schutzmaßnahmen im Rahmen der Europäischen Gemeinschaften durchgesetzt haben
- Strukturelle Veränderungen im Ausland (Aufbau von Exportkapazitäten, technologische Durchbrüche u.a.) bedeuten bei Freihandel einen ungefährdeten Anpassungzwang für die inländischen Produzenten, der zu Kapitalverlusten, Verlusten an Arbeitsplätzen und an Steuerkraft führt.

De facto gab und gibt es aus den genannten Gründen keinen Freihandel in idealtypischer Form, was angesichts der z.T. existenzbedrohenden Konsequenzen für bestimmte Branchen nicht überraschen kann. Einzelne Länder sind unterschiedlich offen für Ex- und Importe, wobei oft eine sehr differenzierte Politik im Hinblick auf einzelne Warengruppen betrieben wird. Die Differenzierung im Hinblick auf einzelne Warengruppen läßt sich auf die Einflußnahme von Interessengruppen im jeweiligen Land zurückführen. Empirische Analysen über die Bestimmungsgründe der unterschiedlichen Protektion für einzelne Branchen eines Landes kommen zu dem Ergebnis, daß die politischen Entscheidungen über Kontingente, Zölle, die Höhe der Zollsätze u.ä. Instrumente zum Schutz bestimmter Branchen das Ergebnis eines Interessenausgleichs von Lobbying Gruppen, Wählern, Politikern und anderen Entscheidungsträgern sind. Der sich ergebende Schutz reflektiert das egoisti-

sche Interesse dieser Gruppen, ihr Verhandlungsgeschick (auch inwieweit die Medien für eigene Zwecke mobilisiert werden konnten), die Intensität ihrer Bemühungen und die relativen Machtpositionen.

Die Durchschlagskraft einer Interessengruppe hängt u.a. ab von

- den Eigentumsverhältnissen bei betroffenen Produktionsfaktoren (Ausgestaltung und Verteilung)
- Ausgestaltung des aktiven und passiven Wahlrechts in einem Land
- der Faktormobilität
- der Diversifizierung der Wirtschaft
- der relativen Größe der betroffenen Gruppen

Empirische Untersuchungen zeigten u.a., daß die Zollstruktur eines Landes im wesentlichen durch ökonomische Gruppen bestimmt wird, die relativ groß sind und deren potentielle Gewinne/Verluste in Abhängigkeit von den getroffenen Entscheidungen hoch sind.

3. Protektionismus

3.1 Protektionistische Maßnahmen

Protektionistische Maßnahmen bestehen darin, den Freihandel einzuschränken. Im Extremfall werden die wirtschaftlichen Beziehungen mit dem Ausland nahezu vollständig eingestellt. Der Protektionismus richtet sich gegen einige oben bereits genannte Auswirkungen des Freihandels, die als negativ für die Gesamtwirtschaft oder für einflußreiche Interessengruppen angesehen werden. Dieses gilt insbesondere für die Wirkung auf das Einkommen bestimmter Gruppen und für Schocks, die durch den internationalen Wettbewerb in bestimmten Branchen ausgelöst werden können. Dazu kommt das bereits von List angeführte Argument, daß man unter bestimmten Voraussetzungen in der Anfangsphase einer Branche einen temporären Schutz gewähren solle.

Zu den protektionistischen Maßnahmen zählen

1. Zölle (sogenannte tarifäre Handelshemmnisse)
2. Nicht-tarifäre Handelshemmnisse
 - a. Einführkontingente (mengenmäßige oder wertmäßige Beschränkungen der Einfuhr)
 - b. Import- und Exportverbote
 - c. Normen, Sicherheitsstandards u.ä.

- d. Administrative Erschwernisse wie Verwaltungsvorschriften und z.T. schikanöse Zollabfertigungen
 - e. Psychologische Beeinflussung zum Kauf heimischer Waren (Buy British etc.)
 - f. Bilaterale oder multilaterale Abkommen über die Beschränkung des Exports zwischen zwei oder mehreren Ländern (sog. „Selbstbeschränkungsabkommen“)
3. Devisenbewirtschaftungen mit einer Zuteilung begrenzter Importlizenzen

Bei den Zöllen kann man zwischen

- Einfuhrzöllen
- Ausfuhrzöllen und
- Durchfuhr- oder Transitzöllen

unterscheiden.

Einfuhrzölle werden beim Eintritt einer Ware in das Zollgebiet fällig. Man kann nach der mit der Einführung verbundenen Zielsetzung zwischen Schutzzöllen und Finanzzöllen unterscheiden. Schutzzölle sollen der inländischen Wirtschaft Vorteile gegenüber ausländischer Konkurrenz bringen, während bei den Finanzzöllen das Hauptmotiv die Einnahme für den Fiskus ist. In einigen Entwicklungsländern stellen Importzölle die wesentliche Steuerquelle dar, in entwickelten Volkswirtschaften sind sie als Einnahmequelle relativ unbedeutend.

Bei den Ausfuhrzöllen kann entsprechend das Motiv in einer Einschränkung der Exporte liegen (z.B. um die inländische Weiterverarbeitung von Rohstoffen anzuregen) und im Motiv der Einnahmezielung durch den Fiskus.

Nach der Bemessungsgrundlage kann man unterscheiden zwischen

- spezifischen Zöllen (der Zoll wird nach der sichtbaren Menge festgesetzt, also nach Gewicht, Stückzahl, Rauminhalt oder Fläche)
- Wertzöllen (der Zoll wird in Prozenten des Warenwertes festgelegt)
- Mischzölle (diese sind eine Kombination von Wert- und spezifischen Zöllen)
- Gleitzölle (diese sind bewegliche Zölle, die nach dem Preisstand variiert werden)
- Abschöpfungen (dabei werden die Einfuhren in wechselnder Höhe belastet, um jeweils den Unterschied zwischen Inland- und Auslandpreis auszugleichen. Erfolgen Angebote aus dem Ausland unter dem sog. Einschleusungspreis, dann werden sie durch die Abschöpfungen auf diesen Preis angehoben).

Die folgende Aufstellung zeigt, daß die nominalen Importzölle in den Industrieländern in den letzten Jahrzehnten erheblich reduziert wurden. Die nominale Protektion nimmt tendenziell mit dem Verarbeitungsgrad des Importgutes zu.

Tab. 20: Ausmaß der Zollreduktionen der Tokio-Runde und durchschnittliche Zollsätze nach der Tokio-Runde in ausgewählten Ländern (gewichtet) in v.H.

	Alle Ind. produkte		Rohmateri-alien		Halbwaren		Fertigwaren	
	Red.	mittel	Red.	mittel	Red.	mittel	Red.	mittel
Durchschnitt der Länder								
USA	31	4,4	77	0,2	33	3,0	29	5,7
Kanada	38	7,2	69	0,5	30	8,3	39	8,3
Japan	49	2,8	67	0,5	30	4,6	52	6,0
EG	29	4,7	15	0,2	27	4,2	29	6,9
Österreich	13	7,8	9	0,8	19	4,7	13	16,1
Finnland	21	5,5	60	0,3	13	5,9	22	6,1
Norwegen	25	3,2	39	0,0	21	1,4	25	4,2
Schweden	28	4,1	21	0,0	38	3,3	26	4,9
Schweiz	23	2,3	28	0,2	25	1,2	22	3,0

Quelle: IMF, Issues and Developments in International Trade Policy, Occasional Paper 63, Dec. 1988

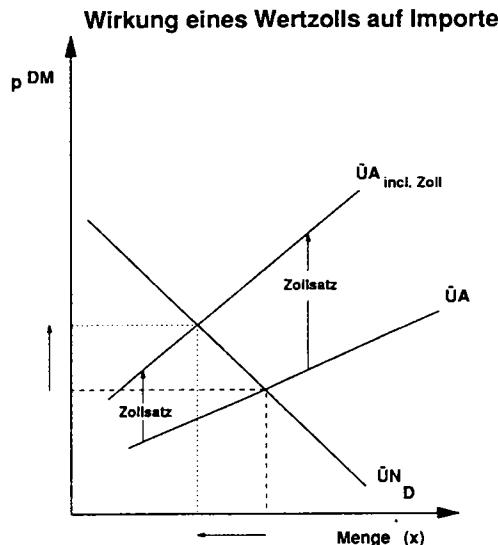
3.2 Zollwirkungen

Die unmittelbaren Wirkungen von Zöllen lassen sich in einem einfachen Preis-Mengen Diagramm aufzeigen. Die angewendete Partialanalyse des jeweils betroffenen Marktes entspricht formal der Analyse von Steuerwirkungen in der Finanzwissenschaft. Importzölle führen in der Regel zu einer Erhöhung des Angebotspreises der Importgüter. Exportzölle führen entsprechend zu einer Erhöhung der Exportpreise. Bei einer normal verlaufenden Angebotsfunktion bedeutet die Einführung eines spezifischen Zolls eine Parallelverschiebung der Angebotsfunktion nach oben, bei einem Wertzoll kommt es zu einer Drehung der Angebotsfunktion nach oben. Die grundlegenden Wirkungen eines Zolls werden durch diesen Unterschied nicht berührt: (siehe Grafik 39 & 40)

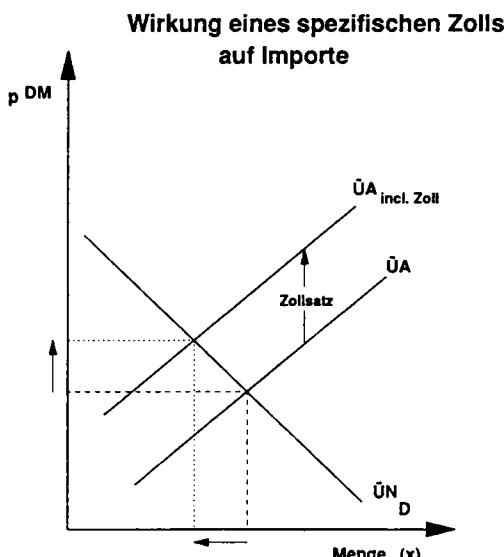
Betrachten wir die Auswirkungen sowohl des spezifischen Zolls als auch des Wertzolls, so läßt sich unmittelbar feststellen, daß der Inlandspreis für das Gut steigt und die abgesetzte Menge zurückgeht. Der Preisanstieg ist geringer als der erhobene Zoll pro Stück.

Im einzelnen können wir folgende Wirkungen unterscheiden:

1. *Preiseffekt:* Der Inlandspreis einschließlich Zoll steigt, aber um ein geringeres Maß als der Zollsatz. Der Abgabepreis durch die ausländischen



Grafik 39



Grafik 40

Anbieter sinkt, da bei einer geneigten Nachfragefunktion (die damit nicht vollkommen unelastisch ist) der Zoll nicht vollständig auf die Abnehmer überwälzt werden kann. Das Ausmaß der Überwälzung des Zolls hängt von der Neigung der Nachfragefunktion ab. Bei dem im folgenden vernachläs-

sigten Ausnahmefall einer starren Nachfragefunktion würde eine vollständige Überwälzung eintreten.

2. *Terms of Trade Effekt*: Die Importpreise frei Grenze (exklusive Zoll) sinken. Damit tritt aus der Sicht des importierenden Landes eine Verbesserung der commodity terms of trade ein.
3. *Konsum- oder Mengeneffekt*: Die Importmengen und damit der Konsum an importierten Gütern nimmt ab.
4. *Schutz- oder Umlenkungseffekt*: Da die importierten Produkte aus der Sicht der Konsumenten teurer werden, gewinnen inländische Substitute an Wettbewerbsfähigkeit und können größere Marktanteile gewinnen. Aus der Sicht der inländischen Produzenten ergeben sich Preiserhöhungsspielräume ohne die Gefahr von größeren Absatzeinbußen. Die Außenhandelsverflechtung in der betreffenden Branche nimmt ab.
5. *Handelsbilanzeffekt*: Das Importvolumen nimmt ab. Dieser Rückgang wird durch den Rückgang des Importpreises exklusive Zoll und den Rückgang der Menge (als Reaktion auf den steigenden Importpreis inklusive Zoll) bewirkt.
6. *Zolleinnahmeeffekt*: Die Einführung eines Zolls bedeutet zusätzliche Einnahmen für den Staat, soweit der Zoll nicht prohibitiv ist. Bei einer Erhöhung des Zollsatzes kann es in Abhängigkeit von der Elastizität der Nachfrage zu einer Erhöhung bzw. zu einer Senkung der Zolleinnahmen kommen.
7. *Verteilungseffekt*: Inländische Anbieter von Substituten profitieren durch einen Importzoll, da sie Spielräume für Preiserhöhungen gewinnen und/oder ihnen größere Marktanteile durch die Diskriminierung ausländischer Konkurrenten zuwachsen.

Der Schutzeffekt der inländischen Anbieter wird durch die nominale Höhe des Importzolls (nominale Protektion) nur unvollständig ausgedrückt. Den tatsächlichen Schutzeffekt versucht man mit der sogenannten „effektiven Protektion“ zu messen. Wir betrachten dazu das folgende Beispiel.

Ein Importprodukt unterliege einem Wertzoll von 15 %. Der Abgabepreis exklusive Zoll sei 100,-DM.

$$\begin{array}{r}
 \text{Als Verkaufspreis folgt daraus:} \quad 100,- \text{ Abgabepreis} \\
 \quad \quad \quad + \quad 15,- \text{ Zoll} \\
 \hline
 \quad \quad \quad 115,- \text{ Verkaufspreis}
 \end{array}$$

Der Preisspielraum für einen inländischen Produzenten, der ebenfalls für 100,-DM anbieten könnte, beträgt damit 15,-DM.

Nehmen wir an, daß Teile des Produktes zu Weltmarktpreisen zollfrei importiert werden können, wie es für etliche Rohstoffe im Gegensatz zu Fertigprodukten der Fall ist:

80,- DM importierte Vorprodukte
 20,- DM inländische Wertschöpfung (Löhne, Mieten, Pachten, Zinsen und Gewinne)

100,- DM inländischer Kostenpreis
 115,- DM inländischer Verkaufspreis bei Ausnutzung des Preisspielraumes

15,- DM Preisspielraum durch den Importzoll machen in diesem Beispiel 75 % der inländischen Wertschöpfung aus. Löhne, Mieten, Pachten, Zinsen und Gewinne können in ihrer Gesamtheit also um 75 % steigen, ohne daß das Produkt zu einem höheren Preis angeboten werden müßte als die Importware.

Im folgenden unterstellen wir, daß das Vorprodukt aus dem Ausland ebenfalls einem Zoll unterliegt, der aber geringer als für das Fertigprodukt ist, z.B. 10 %.

88,- DM importierte Vorprodukte inklusive Zoll (10 %)
 20,- DM inländische Wertschöpfung

108,- DM inländischer Kostenpreis
 115,- DM inländischer Verkaufspreis

7,- DM Preisspielraum durch Importzoll

Diese 7,- DM Preisspielraum gegenüber den ausländischen Konkurrenten machen 35 % der Wertschöpfung (7/20) aus.

Die sog. *Effective Rate of Protection* hängt also vom Wertzoll für ausländische Fertigprodukte t_f , vom Wertzoll für ausländische Vorprodukte t_v und vom inländischen Wertschöpfungsanteil w_f bzw. vom ausländischen Vorproduktanteil $(1 - w_f)$ ab. Die Berechnungsformel lautet wie folgt:

$$ERP = \frac{t_f - (1 - w_f)t_v}{w_f}$$

Für das letztgenannte Beispiel folgt:

$$ERP = \frac{15 - 80 * 10}{20} = 35$$

Wie man unmittelbar aus der Formel erkennt, sind formale und effektive Protektion bei einem gleichhohen Zollsatz für Vorprodukte wie für Fertigprodukte aus dem Ausland identisch. Oft werden bei der Berechnung der effektiven Protektion nichttarifäre Handelshemmnisse in Zolläquivalente umgerechnet und Subventionen als negative Zölle in Ansatz gebracht. Für einige besonders geschützte Bereiche der deutschen Wirtschaft ergibt sich dann das

folgende Bild:

Tab. 21: Nominale und Effektive Protektion in der Verarbeitenden Industrie in der Bundesrepublik Deutschland 1982

	Nominale Protektion		Effektive Protektion		
	Zölle	Zölle + NTBs ¹	Zölle + NTBs ¹	Subv.	Gesamt
Durchschnitt					
Sektoren:	7,9	11,2	22,4	9,2	31,6
Kohlebergbau	...	44,2	189,2	147,6	336,8
Eisen und Stahl	6,4	20,0	43,1	14,9	58,0
Straßenfahrzeuge	10,3	10,3	9,9	1,0	10,9
Wasserfahrzeuge	2,7	2,7	-6,5	26,0	19,5
Luft- u. Raumfahrz.	7,2	7,2	15,8	29,6	45,4
Elektrotechn. Erz.	7,0	7,0	6,0	3,6	9,6
Textil	13,0	34,4	71,2	2,1	73,3
Bekleidung	15,3	44,7	120,0	2,9	122,9

¹ Einschließlich des Zolläquivalents nicht-tarifärer Handelshemmisse.

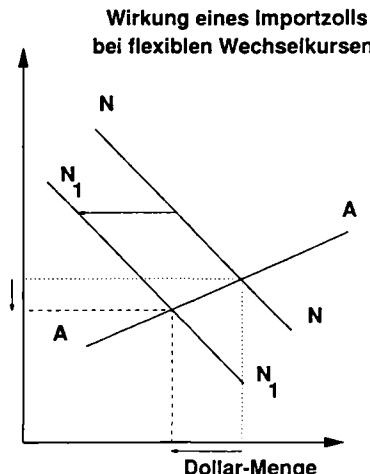
Quelle: Witteler, D., Tarifäre und nichttarifäre Handelshemmisse in der Bundesrepublik Deutschland — Ausmaß und Ursache, Die Weltwirtschaft, Nr. 1, 1986

Die mikroökonomische Partialanalyse des Zolls gibt einen Einblick in die direkten Wirkungen, vermag aber makroökonomische Folgewirkungen nicht einzufangen. Diese bestehen zum Teil in Reaktionen des Auslandes, die eigene Exporte erschweren können (Vergeltungsmaßnahmen wie Kontingente oder Zölle für eigene Importe) und zum Teil in automatisch ablaufenden Prozessen, die ebenfalls vor allem den eigenen Export treffen.

Bei festen Wechselkursen werden Länder, deren Exporterlöse durch Einführung eines Importzolls in einem wichtigen Abnehmerland empfindlich geschrägt werden, aus Mangel an Devisen eigene Importe nach einer gewissen Zeit zwangsläufig einschränken müssen, sei es durch direkte staatliche Eingriffe oder in der Folge einer notwendigen restiktiven Fiskalpolitik.

Bei flexiblen Wechselkursen sinkt in dem Land, das den Importzoll einführt, ceteris paribus die Nachfrage nach Devisen. Dieses führt auf dem Devisenmarkt zu einer Aufwertung der inländischen Währung und zu einer Erschwerung für Exporteure: (siehe Grafik 41)

In Fällen, in denen der Importzoll zum Schutz eines bestimmten inländischen Sektors eingesetzt wurde, wird das Auslastungs- bzw. Beschäftigungsproblem von dem jetzt geschützten Sektor auf den ungeschützten Exportsektor verlagert.



Grafik 41

3.3 Ausmaß und Wirkungen nicht-tarifärer Handelshemmnisse

Im Rahmen des im folgenden behandelten Allgemeinen Zoll- und Handelsabkommen (GATT) wurden die Zölle, das traditionelle Schutzinstrument gegen ausländische Konkurrenz, weltweit gesenkt. Der Protektionismus tritt daher heute überwiegend in Form nicht-tarifärer Handelshemmnisse auf. Neben der Inanspruchnahme von Ausnahmeregelungen von den Bestimmungen des GATT spielen sogenannte freiwillige Selbstbeschränkungen, Maßnahmen zur Aufrechterhaltung „geordneter Marktverhältnisse“, die strenge Anwendung und Auslegung von Anti-Dumping Gesetzen und die Subventionierung von Exporten und inländischen Unternehmen, die mit ausländischen Produzenten auf dem eigenen Markt und auf Drittmarkten konkurrieren, eine bedeutende Rolle. Der Umfang der Importe, der nicht-tarifären Handelshemmnissen ausgesetzt ist, ist beträchtlich und nimmt tendenziell zu. Im Jahr 1983 betrug der Anteil der Importe der Industrieländer, der nicht-tarifären Handelshemmnissen unterlag, 10,5% für Importe aus anderen Industrieländern und 19,8 % für Importe aus Entwicklungsländern. Entwicklungsländer sind also besonders stark betroffen.

Ein Beispiel für nicht-tarifäre Handelshemmnisse ist das mehrfach verlängerte Welttextilabkommen (WTA), dem mittlerweile fast 50 Länder angehören und das etwa ein Drittel des Welttextilhandels bestimmt. Das WTA regelt eine Begrenzung des Exports von Textilien und Bekleidung aus bestimmten Niedriglohnländern in die Industrieländer. In sogenannten Selbstbeschränkungsabkommen verpflichten sich die Exportländer, ihren Export z.B. in die Europäische Gemeinschaft auf bestimmte vereinbarte Zuwachsraten zu be-

schränken. Angestrebt wird damit eine Stabilisierung der Marktanteile der in- und ausländischen Produzenten auf den Binnenmärkten der Industrieländer.

Ein weiteres und auf absehbare Zeit immer wiederkehrendes Thema sind nicht-tarifäre Handelshemmnisse im Stahlbereich. So fiel das Volumen der Stahlimporte der USA nach der Kontingentierung der Importe im Zeitraum von 1971 bis 1973 um jährlich 3,3 %. Nach der Anhebung der Kontingente stieg das Volumen dann Mitte der siebziger Jahre mit einer Jahresrate von 8,3 %. Nach Einführung des Systems der Preisschwellen, mit denen Importpreise durch Zölle künstlich auf das Inlandspreisniveau angehoben wurden, verlangsamte sich der Anstieg wieder.

Tab. 22: *Exportbeschränkungsabkommen, 1987–88*¹

	September 1987	Mai 1988
Gesamte Abkommen	135	261 ²
nach Sektoren:		
Stahl	38	52
Landwirtschaft und Nahrungsmittel	20	55
Automobile und Transportausrüstung	14	17
Textil- und Bekleidung ³	28	72
Elektronische Produkte	11	19
Schuhe u.ä.	8	14
Maschinelle Werkzeuge	7	7
andere	9	25
nach Märkten:		
EG	69 ⁴	138 ⁵
USA	48	62
Japan	6	13
andere Industrieländer	12	47
Osteuropa	—	1
nach betroffenen Exportländern:		
Japan	25	28
Osteuropa	20	45
Süd-Korea	24	25
andere Industrieländer	23	59
andere Entwicklungsländer	43	98

¹ Enthält freiwillige Exportbeschränkungen, Maßnahmen zur Aufrechterhaltung geordneter Marktverhältnisse, Exportvorgaben, Grundpreissysteme, Abkommen zwischen den betreffenden Branchen und diskriminierende Importsysteme. Nicht enthalten sind Beschränkungen im Rahmen des Welttextilabkommens.

² Die Hälfte der 1988 zusätzlich angeführten Abkommen waren schon vorher in Kraft, sind vom GATT aber erst 1988 bekanntgemacht worden.

³ Ohne Beschränkungen im Rahmen des Welttextilabkommens.

⁴ Enthält 20 Abkommen, von denen nur einzelne Mitgliedstaaten betroffen sind.

⁵ Enthält 51 Abkommen, von denen nur einzelne Mitgliedstaaten betroffen sind.

Quelle: IMF, *Issues and Developments in International Trade Policy, Occasional Paper 63*, Dec. 1988

Noch verbreiteter als bei Fertigwaren sind Handelshemmisse bei landwirtschaftlichen Produkten. So waren 1983 die Agrarexporte der Entwicklungsländer in die Industriestaaten zu 29 % von nicht-tarifären Handelshemmissen betroffen. Zölle und nicht-tarifäre Handelshemmisse zum Schutz der Zukerproduzenten in den Industrieländern führen in den Entwicklungsländern nach Schätzungen der Weltbank zu Einkommensverlusten, die eine Größenordnung von etwa 10 % der gesamten Entwicklungshilfe der Industrieländer an die Länder der Dritten Welt erreichten. Das Ausmaß der nicht-tarifären Handelshemmisse wird aus den Angaben des GATT über bestehende Exportbeschränkungsabkommen deutlich.

4. Multilaterale Außenhandelspolitik in der Gegenwart

4.1 Das Allgemeine Zoll- und Handelsabkommen

Schon während des 2. Weltkrieges fanden unter Führung der USA und Großbritanniens Beratungen über die Ausgestaltung eines neuen Systems des Welthandels statt, das Blockbildung und Autarkiebestrebungen verhindern sollte.

In der sogenannten Atlantik-Charta von 1941 verkündeten sie ihre gemeinsamen Grundsätze für eine Re-Integration der Weltwirtschaft, die am Freihandelsprinzip orientiert sind.

Während der Beratungen über eine umfassende Welthandelscharta wurde 1947 vorweg bereits das „Allgemeine Zoll- und Handelsabkommen“ GATT (= General Agreement on Tariffs and Trade) von 23 Staaten beschlossen. Die damals angestrebte Welthandelscharta (Havanna Charta) wird später nicht ratifiziert, während der provisorische Vorgriff auf die eigentlich angestrebte Regelung am 1. Januar 1948 mit 123 Vereinbarungen über multilaterale Zollsenkungen seine Arbeit beginnt. Formal betrachtet stellt das GATT ein multilaterales Handelsabkommen dar.

Die Grundsätze des Abkommens können wie folgt skizziert werden:

1. *Prinzip der Außenhandelsliberalisierung:* Ein- und Ausfuhrverbote sowie mengenmäßige Beschränkungen sollen als Instrument der Handelspolitik generell nicht angewendet werden.
2. *Prinzip der allgemeinen Meistbegünstigung:* Jede Vertragspartei kommt in den Genuß des günstigsten Zollsatzes, den ein Vertragspartner irgendeinem anderen Land bei der Ein- oder der Ausfuhr von Waren einräumt. Bei

Sonderregelungen, z.B. zugunsten von Entwicklungsländern, greift dieses Prinzip nicht.

3. *Paritätsprinzip bzw. Prinzip der Nicht-Diskriminierung:* Export- und Importbestimmungen eines Landes sind übereinstimmend auf alle Länder anzuwenden.
4. *Prinzip kollektiver Zollreduktionen:* Die Vertragsparteien verpflichten sich, in gemeinsame Verhandlungen über kollektive, d.h. für alle wirksame Zollsenkungen, einzutreten. Es besteht also eine Teilnahmepflicht an den sog. Zollrunden des GATT, die ihre Namen nach den die Konferenzen beherbergenden Ländern, Städten oder nach prägenden Staatsmännern erhalten. So wird die 6. Zollrunde als Kennedy-Runde und die 7. als Tokio-Runde und die letzte als Uruguay-Runde bezeichnet. Die Runden brachten z.T. bedeutende Zollsenkungen.
5. *Prinzip der Konsultation:* Bei Konflikten sollen Konsultationen stattfinden, um vorschnelle Vergeltungsmaßnahmen durch andere Mitglieder zu verhindern. Bei einem Mißerfolg der Konsultationen kann eine Beschwerde bei der Vollversammlung erfolgen. Mögliche Sanktionen gegen ein Land sind der Entzug von Zollsenkungen, der Meistbegünstigung und Einfuhrsperrern.
6. *Waiver-Prinzip:* Es besteht die Möglichkeit einer Entbindung von den Vertragsverpflichtungen bei außergewöhnlichen Umständen, wenn zwei Drittel der Vertragsparteien auf die Einhaltung ausdrücklich verzichten (Waiver = Verzicht).

Es sind einige generelle Ausnahmen von den GATT-Bestimmungen vorgesehen:

1. Maßnahmen zum Schutz des Lebens, der Gesundheit von Menschen, Tieren und Pflanzen, Schutz staatlicher Monopole, die Ein- und Ausfuhr von Gold und Silber, Maßnahmen im Zusammenhang mit Patenten, Warenzeichen und Urheberrechten. Voraussetzung für die Ausnahmen ist allerdings die Nichtdiskriminierung von Mitgliedsländern.
2. Escape Clause oder Ausweichklausel: Wird eine Ware in das Gebiet einer Vertragspartei in so überhöhten Mengen eingeführt, daß dadurch den inländischen Erzeugern gleichartiger Waren ein ernsthafter Schaden zugefügt werden könnte, so dürfen Einfuhrbeschränkungen für diese Waren eingeführt werden.
3. Abbau von Handelshemmnissen bei Freihandelszonen und Zollunionen: Eine Ausnahme vom Prinzip der Meistbegünstigung wird dann zugelassen, wenn die Handelshemmnisse zwischen den beteiligten Ländern deutlich vermindert werden und der gemeinsame Außenzoll bei einer Zollunion nicht höher ist als im Durchschnitt der Mitgliedsländer vor der Integration.

Diese Klauseln können zwar mißbräuchlich genutzt werden, um sich den allgemeinen Verpflichtungen zu entziehen, sind aber als Preis dafür anzusehen, daß das GATT eine solch breite Akzeptanz gewinnen konnte.

Die Grundprinzipien des GATT sind seit der Gründung unverändert geblieben. Durch einige Ergänzungen wurde allerdings versucht, der veränderten Weltwirtschaftslage Rechnung zu tragen. So waren bei Gründung des GATT die meisten heutigen Entwicklungsländer noch Kolonien und konnten ihre spezifischen Interessen nicht in die Vertragsformulierung einbringen.

1965 wurde das GATT-Statut um einige Grundsätze und Ziele ergänzt, nach denen die Industrieländer ihren Außenhandel mit den Entwicklungsländern ausrichten sollen. Um die einseitige Ausrichtung der Entwicklungsländer auf den Export von Rohstoffen aufzuheben, soll der Export von Halb- und Fertigwaren in die Industrieländer durch einen gezielten Abbau von Handelshemmnnissen und durch die Gewährung von Zollpräferenzen gefördert werden. Solche handelspolitischen Zugeständnisse sollen nur dann eine Gegenleistung erfordern, wenn es der Entwicklungsstand des jeweiligen Landes erlaubt. Seit 1971 werden nach diesem Grundsatz den Entwicklungsländern durch die westlichen Industrieländer mit Zustimmung des GATT allgemeine, nicht-diskriminierende und nicht-gegenseitige Zollpräferenzen für einige gewerbliche Halb- und Fertigwaren gewährt. Die damit verbundene Ausnahme von der Meistbegünstigung erfolgte nach dem Waiver-Prinzip. Mit einer Ausnahmeregelung wurde 1971 auch ein Abkommen von Entwicklungsländern über gegenseitige Zollsenkungen und damit eine weitere Ausnahme vom Prinzip der Meistbegünstigung genehmigt.

4.2 Neue Weltwirtschaftsordnung

Nach der Entlassung vieler ehemaliger Kolonien in die Unabhängigkeit begannen die Entwicklungsländer, die in der UNO jetzt zahlenmäßig in der Mehrheit sind, ihre Vorstellungen von einer gerechteren Weltwirtschaftsordnung zu formulieren. Die damit verbundenen Forderungen nach einer Veränderung der geltenden Normen werden insbesondere auf den seit 1964 stattfindenden Welt-handelskonferenzen (United Nations Conference on Trade and Development — UNCTAD) vorgebracht. Zu der „Gruppe der 77“ schlossen sich im Jahr 1964 zunächst 77 Entwicklungsländer zusammen, um so auf internationalen Konferenzen die eigenen Interessen gegenüber den Industrieländern besser vertreten zu können. Dieser Gruppe gehören mittlerweile mehr als 120 Entwicklungsländer an.

Die Forderungen der Entwicklungsländer in Bezug auf den internationalen Handel wurden in mehreren Resolutionen und Erklärungen im Rahmen des Systems der Vereinten Nationen angemeldet, so im Aktionsprogramm zur Erklärung über die Errichtung einer neuen Weltwirtschaftsordnung 1974, in der UNIDO-Deklaration (UNIDO = UN Organisation für Industrielle Entwicklung) und im Aktionsprogramm von 1975 sowie in den Beschlüssen der verschiedenen UNCTAD.

Die Forderungen beinhalten im wesentlichen

- Verbesserungen beim Zugang zu den Märkten der Industrieländer für industrielle Erzeugnisse der Entwicklungsländer
- Förderung des Industrialisierungsprozesses in den Entwicklungsländern mit dem Ziel, den Anteil der Entwicklungsländer an der Weltindustrieproduktion erheblich zu steigern
- Forderungen im Rohstoffbereich, insbesondere eine organisatorische Zusammenfassung aller internationaler Rohstoffabkommen und deren Finanzierung durch einen zentralen Fonds.

Obwohl eine befriedigende Lösung der Welthandelsprobleme bei den industriellen Produkten langfristig von größter Bedeutung für die Entwicklung der Dritten Welt ist, steht die Marktordnung für Rohstoffe meist im Vordergrund der Diskussionen, da diese noch immer die wichtigsten Exportprodukte für viele Entwicklungsländer sind.

Die Probleme in diesem Bereich sind aus der Sicht der Entwicklungsländer

- die ungünstige Entwicklung der mengenmäßigen Nachfrage aufgrund konjunktureller Abschwächungen und der Entwicklung industrieller Ersatzstoffe für viele natürliche Rohstoffe
- ein Sinken der realen (inflationsbereinigten) Rohstoffpreise, z.T. ausgelöst durch die Nachfrageschwäche, z.T. Ergebnis verstärkter Bemühungen mit einander konkurrierender Entwicklungsländer um Absatzerfolge und
- heftige Preisschwankungen auf vielen Rohstoffmärkten.

Die auf den UNCTAD erhobenen Forderungen bezeichnen in diesem Bereich vor allem eine Dämpfung der Preisschwankungen, es wird aber auch eine Erlösverbesserung und eine Anbindung der Rohstoffpreise an die Inflationsraten der Weltwirtschaft (Indexierung) angestrebt. Die vorgeschlagenen Instrumente entsprechen denen, die auch bei den bisher vorhandenen Rohstoffabkommen zwischen Erzeuger- und Verbraucherländern üblich sind:

- Einsatz von „Bufferstocks“. Dabei handelt es sich um Lagerbestände, die bei einem temporären Angebotsüberschuß aufgestockt und bei einem zu knappen Angebot zwecks Marktstabilisierung abgebaut werden
- Produktions- und Exportdrosselung durch eine Zuteilung von Quoten an einzelne Produzentenländer
- Abschluß langfristiger Verträge mit Abnahme- und Lieferverpflichtungen zwischen Erzeuger- und Verbraucherländern (multilaterale Abkommen).

Daneben soll die Diversifizierung der Produktions- und Angebotsstrukturen in den Entwicklungsländern gefördert und ein Ausgleich für Ausfälle bei Exporterlösen erreicht werden. Die Zusammenfassung verschiedener Rohstoffe in einem gemeinsamen Fonds (integrierter Rohstofffonds) kann den Vorteil haben, daß sich negative Entwicklungen bei einigen Rohstoffen und positive

bei anderen ausgleichen und so eine interne Kreditierung möglich wird. Grundlegende Entscheidungen scheiterten bislang an den unterschiedlichen Einschätzungen potentieller Geber- und potentieller Nehmerländer über die Erfolgsaussichten solcher Fonds und auch wohl an unterschiedlichen Auffassungen darüber, ob das Abkommen primär zu einer Verminderung der Preis Schwankungen um einen durch die Weltmarktentwicklung vorgegebenen Preistrend führen solle, oder ob eine Verbesserung der Erlössituation der Exporteure angestrebt wird. Letzteres könnte bei mehr oder minder garantierten Mindestpreisen und Abnahmegarantien zu unkalkulierbaren Belastungen für die Träger solcher Fonds führen.

5. Wirtschaftliche Integrationen

5.1 Weltweite versus regionale Integrationen

Die internationalen Abkommen über die Kooperationen im Bereich der Währungspolitik und Entwicklungsförderung (Internationaler Währungsfonds, Weltbankgruppe u.a.) sowie des internationalen Handels (GATT) sind auf eine weltweite wirtschaftliche Integration gerichtet. Obwohl diese Abkommen zu einer engeren internationalen Kooperation beigetragen haben, ist es dennoch nicht zu einer wirklich tiefreichenden nicht umkehrbaren Integration gekommen, und es hat international ständig — bedingt durch die unterschiedliche wirtschaftliche Lage in den verschiedenen Ländern — auch Rückschläge gegeben. Dieses zeigt sich z.B. an dem Wiedererstarken protektionistischer Maßnahmen auch in den Industrieländern als Folge des wachsenden Konkurrenzdrucks auf angestammten Märkten durch Entwicklungsländer, die in der Industrialisierung z.T. schon sehr weit fortgeschritten sind, wie z.B. Südkorea, Taiwan, Singapur und Brasilien.

Einen Rückschritt für die weltweite Integration signalisiert auch die Zunahme der Kompensationsgeschäfte im internationalen Handel. Bei diesen Geschäften wird der Lieferant nicht in konvertierbarer Währung, sondern in Form einer anderen Ware bezahlt. Diese Geschäft haben im Ost-West Handel aufgrund der Devisenprobleme der östlichen Handelspartner eine lange Tradition (z.B. das Erdgas-Röhrengeschäft mit der Sowjetunion, bei dem der Westen Röhren lieferte und die Bezahlung durch Erdgas erfolgte). Angesichts der Verschuldungssituation vieler Entwicklungsländer gewinnen diese Geschäfte aber auch im Nord-Süd Handel zunehmend an Bedeutung. Schätzungen gehen dahin, daß bereits 25 % des internationalen Handels aus Kompensationshandel im weiteren Sinn besteht.

Länder, die an einer stärkeren und nicht durch temporäre Erscheinungen aufhebbaren internationalen Zusammenarbeit interessiert sind, haben immer wieder versucht, den Weg regionaler Integrationen zu beschreiten. Solche regionalen Integrationen werden — wie bereits oben ausgeführt — durch das GATT akzeptiert, soweit sie gegenüber dem Rest der Welt keine zusätzlichen Handelshemmisse bedeuten.

5.2 Regionale institutionelle Integrationsformen

Regionale Integrationen sind dadurch gekennzeichnet, daß sie Beschränkungen für die Wirtschaftsbeziehungen zwischen den beteiligten Ländern abbauen. Das Ausmaß des Abbaus der Beschränkungen und der Kooperation auf dem Gebiet der allgemeinen Wirtschaftspolitik kann sehr unterschiedlich sein.

Eine relativ niedrige Integrationsstufe ist in einer *Freihandelszone* erreicht, wie sie z.B. die EFTA (European Free Trade Association) darstellt. In einer Freihandelszone werden die Zölle für den Export und Import innerhalb der Zone insgesamt oder für ausgewählte Gütergruppen gesenkt. Auch andere Handelshemmisse werden beseitigt oder zumindest stark reduziert. Im Verhältnis zu Drittländern wird jedoch keine gemeinsame Handelspolitik betrieben, so daß hier unterschiedliche Importzölle und andere Vorschriften gelten. Das hat zur Folge, daß Grenzkontrollen innerhalb der Zone nicht entbehrlich werden, da ansonsten eine Umgehung eines hohen Importzolls eines Mitgliedslandes durch den indirekten Import über ein anderes Mitgliedsland mit einem niedrigeren Importzoll möglich wäre.

Von einer *Zollunion* spricht man dann, wenn neben dem Abbau der Handelsschranken für den internen Handel gegenüber Drittländern gemeinsame Zollbestimmungen gelten. Auch die anderen den Außenhandel mit Drittländern beschränkenden Maßnahmen werden in der Regel in Absprache mit den übrigen Mitgliedsländern getroffen.

Eine höhere Stufe der Integration ist im *Gemeinsamen Markt* erreicht, in dem auch die Produktionsfaktoren innerhalb der Mitgliedsländer mobil sind. Das bedeutet Freizügigkeit für Arbeitskräfte, Niederlassungsfreiheit für Unternehmen sowie eine Liberalisierung des Kapitalverkehrs.

Eine *Wirtschaftsunion* beinhaltet über die Freizügigkeit im Handel und die Freizügigkeit für die Produktionsfaktoren hinaus eine Harmonisierung aller Bereiche der Wirtschaftspolitik. Ziel der Wirtschaftsunion ist die Herstellung gleicher wirtschaftlicher Verhältnisse in der gesamten Region. Es werden damit binnenmarktähnliche Verhältnisse geschaffen, wenn von nationalen Unterschieden in außerökonomischen Bereichen, aber dennoch von ökonomischer Bedeutung, wie Sprache, Kultur u.a., abgesehen wird. Binnenmarktähnliche Verhältnisse setzen nicht nur die freie Konvertierbarkeit von Währungen der Mitgliedsländer voraus, sondern auch absolut feste Paritäten (Währungs-

union). Absolut feste Paritäten sind nur bei einer weitgehenden Harmonisierung und Abstimmung der gesamten Wirtschaftspolitik der beteiligten Länder erreichbar und bedeuten de facto einen Verzicht auf eine isolierte nationale Geld- und Fiskalpolitik. Wenn die Ziele der Wirtschaftsunion erreicht sind und die nationalen Gremien ohnehin ihrer wirtschaftspolitischen Instrumente weitgehend entkleidet sind, dann ist es nur folgerichtig, die unterschiedlichen Währungen zu einer einzigen zusammenzufassen. Die Vorteile der gemeinsamen Währung liegen in einer Senkung der Transaktionskosten im internen Handel: Es muß für Zahlungen kein Geld getauscht werden, es sind keine Umrechnungen erforderlich und unterschiedliche Preisauszeichnungen für Güter, die im Inland bzw. in anderen Ländern abgesetzt werden sollen, entfallen. Auf diese Weise wird ein *Einheitlicher Wirtschaftsraum* geschaffen, in dem alle wesentlichen wirtschaftspolitischen Entscheidungen von einer durch die Mitgliedsländer geschaffenen supranationalen Behörde getroffen werden.

Das prominenteste Beispiel für eine wirtschaftliche Integration stellt die Europäische Gemeinschaft (European Economic Community: EEC) dar, die aus drei Teilgemeinschaften besteht:

- aus der 1951 mit den Pariser Verträgen von den Beneluxstaaten, der Bundesrepublik Deutschland, Frankreich und Italien gegründeten Europäischen Gemeinschaft für Kohle und Stahl (EGKS bzw. Montanunion)
- aus der mit den Römischen Verträgen im Jahr 1957 von den Mitgliedsländern der Montanunion errichteten Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft (EWG) und
- aus der ebenfalls mit den Römischen Verträgen errichteten Europäischen Atomgemeinschaft (EAG bzw. Euratom).

Die Organe der drei Teilgemeinschaften wurden 1967 durch einen Fusionsvertrag zusammengeführt. Rechtlich handelt es sich dennoch um unabhängige Institutionen. Die Organe der EG sind

- der Rat bzw. der Ministerrat (Tagungsorte Brüssel und Luxemburg)
- die Kommission (Sitz in Brüssel)
- das europäische Parlament (Tagungsort Straßburg)
- der europäische Gerichtshof (Sitz in Luxemburg).

Der Rat ist das Zentrale Organ der EG und trifft die wesentlichen Entscheidungen, die meist von der Kommission vorbereitet werden. Jedes Mitgliedsland entsendet einen Vertreter in den Rat. Der Vorsitz wechselt halbjährlich zwischen den Mitgliedsländern. Die Kommission ist das Exekutivorgan der EG und führt damit die Beschlüsse des Rates aus. Darüber hinaus bereitet die Kommission Entscheidungen vor und kontrolliert die Einhaltung der Rechtsvorschriften der EG. Die Mitglieder der Kommission werden von den nationalen Regierungen für vier Jahre ernannt. Das Europäische Parlament wird in den einzelnen Mitgliedsländern direkt gewählt (seit 1979). Es hat zur

Zeit im Vergleich zu nationalen Parlamenten nur begrenzte Befugnisse. So wirkt es bei der Erstellung des EG-Haushalts mit, berät die anderen EG-Organe bei wichtigen Entscheidungen und kontrolliert die Arbeit von Rat und Kommission. Der Gerichtshof entscheidet in allen EG-Rechtssachen.

Während die Montanunion und die Euratom sektorale Aufgaben haben (gemeinsame europäische Energiepolitik bzw. gemeinsame europäische Kernforschung mit dem Ziel der friedlichen Nutzung), war die Europäische Wirtschaftsgemeinschaft von Anfang an darauf gerichtet, über die Zwischenstufe einer Zollunion allmählich einen Gemeinsamen Markt zu errichten. Mit der Einheitlichen Europäischen Akte vom 1.7.1987 wurde die Basis für die Realisierung des Europäischen Binnenmarktes Ende 1992 geschaffen.

Die EG wurde im Jahr 1973 durch den Beitritt Dänemarks, Großbritannien und Irlands erstmals erweitert, im Jahr 1981 kam Griechenland und im Jahr 1986 kamen Portugal und Spanien hinzu. Mit der Türkei besteht seit 1963 ein Assoziationsabkommen. 1987 stellte die Türkei einen Antrag auf Mitgliedschaft, und auch andere Länder wie Österreich und Ungarn streben eine Mitgliedschaft an.

5.3 Integrationswirkungen

Auch ökonomische Integrationen sind primär politisch motiviert und haben Rückwirkungen auf die politischen Systeme. Der erleichterte Warenverkehr bedeutet in aller Regel auch mehr persönliche Kontakte über die Grenzen hinweg, eine freiere Kommunikation und damit zwangsläufig auch den Austausch von Gedanken und Meinungen über nicht-ökonomische Fragen, was nicht ohne Einfluß auf die Einstellung zum eigenen System sein kann und langfristig Veränderungen bewirkt.

Motive für die Integration können aus der Sicht der Politiker in folgenden Punkten gesehen werden:

- Die Einbindung von Nachbarländer aus politischen Gründen. Die ökonomische Integration schafft Interdependenzen, die im politischen Bereich konfliktmindernd und friedensbewahrend wirken
- Die Schaffung eines größeren Resonanzbodens für politische Aktivitäten auf internationaler Ebene. Kleinere Länder ohne großes politisches und wirtschaftliches Gewicht können sich gemeinsam international größeres Gehör verschaffen als es ohne Zusammenschluß zu einer Gemeinschaft der Fall wäre. Das gilt z.B. bei Verhandlungen im Rahmen des GATT
- Struktur- und industriepolitische Entscheidungen lassen sich auf der Grundlage bestehender und auf Dauer angelegter Abkommen im Rahmen einer Gemeinschaft besser planen
- Eine gemeinsame Verhandlungsführung und gemeinsame Regelungen im

Hinblick auf Direktinvestitionen und andere Formen des Technologietransfers verhindern, daß sich die einzelnen Ländern in einer Standortkonkurrenz gegenseitig unterbieten. Dieser Gesichtspunkt spielte z.B. bei der Gründung der Anden-Gruppe eine große Rolle.

Daneben spielen die eher statisch an den bestehenden Handelsströmen anknüpfenden Überlegungen über die Wirkungen auf den Außenhandel eine eher untergeordnete Rolle.

Diese Wirkungen werden durch den

- handelsschaffenden und den
- handelsumlenkenden Effekt beschrieben.

Durch den Wegfall von Handelshemmrisiken innerhalb der Integrationsgemeinschaft kommt es zu einer Intensivierung der internen Arbeitsteilung, es wird zusätzlicher Handel geschaffen.

Durch den Wegfall von internen Handelshemmrisiken wie Zöllen werden ausländische Produzenten, die nicht der Gemeinschaft angehören, diskriminiert. Dieses ist auch dann der Fall, wenn der vorher vorhandene Importzoll nicht erhöht wird. Der Wegfall des Zolls für die der Gemeinschaft angehörenden Produzenten bewirkt, daß die Güter aus Drittländern zwar nicht absolut, aber relativ teurer werden im Vergleich zu Importen aus den Partnernländern. Die Importe aus Drittländern werden deshalb zugunsten der Intensivierung des internen Handels zurückgehen, der Handel wird umgelenkt.

Die Auswirkungen des gemeinsamen Marktes und die höheren Integrationsstufen der Wirtschaftsunion und Währungsunion sind wesentlich gravierender als durch eine Analyse der Wirkungen auf den Außenhandel beschrieben werden könnte. Hier werden alle gesellschaftlichen Bereiche berührt. Die Wirkungen hängen stark von den konkreten Regelungen etwa im Wettbewerbsrecht, in der Sozialgesetzgebung u.a. ab.

Die Freizügigkeit von Produktionsfaktoren bedeutet, daß mobile Produktionsfaktoren längerfristig zum gleichen Faktorpreis entlohnt werden müssen. Ein Kapitalanleger wird seine Mittel nicht in Frankreich anlegen, wenn er bei gleichem Risiko sein Geld in Holland zu einem höheren Zins anlegen kann. Gleichermaßen gilt längerfristig für Gewinne aus einer unternehmerischen Tätigkeit. Entsprechendes gilt für den Faktor Arbeit, sobald administrative Hemmnisse (Anerkennung von Studienabschlüssen und Zulassungsschwierigkeiten anderer Art) abgebaut worden sind.

Produktivitätsunterschiede in einzelnen Ländern oder Regionen von Ländern müssen durch Einkommenszurückhaltung der nicht mobilen Produktionsfaktoren (z.B. Grund und Boden und nicht auswanderungswillige Arbeitskraft) oder durch Subventionen ausgeglichen werden. Ist dieses nicht der Fall, kommt es aufgrund fehlender (mobiler) Produktionsfaktoren zu einer Entleerung des Raums, zu einer passiven Sanierung durch Abwanderung.

Wenn eine Gemeinschaft auch eine Sozialunion mit einheitlichen Lebensverhältnissen anstrebt, sind zur Anhebung der Produktivität in den zurückgebliebenen Regionen bzw. als direkte Transferleistungen an die Bevölkerung erhebliche Subventionen erforderlich. Da diese Zahlungen aufgrund der begrenzten Steuerkraft nicht von der betreffenden Region aufgebracht werden können, ist die Gemeinschaft als Ganzes gefordert.

In der Währungsunion verlieren die Mitgliedsstaaten auch ihre Autonomie in Währungsfragen und damit verbunden die Kontrolle über die Geldmenge und die in den Staaten unterschiedlich ausgestaltete Möglichkeit, die Zentralbank zur Finanzierung des Staatshaushalts einzusetzen. Die Möglichkeiten, eine unterschiedliche Haushaltsdisziplin und unterschiedliche Probleme bei der Besteuerung durch eine Staatsverschuldung und in der Folge höhere Inflationsraten auszugleichen, die wiederum durch gelegentliche Abwertungen international abgedeckt werden, besteht dann nicht mehr. Auch hier ist ggf. die Gesamtgemeinschaft gefordert, bei Finanzproblemen einzelner Staaten oder Regionen einzuspringen.

Anders als in einem System fester Wechselkurse taucht in der Währungsunion das Problem unzureichender Währungsreserven der Einzelstaaten nicht mehr auf. Es wird ersetzt durch Haushaltsprobleme der Gebietskörperschaften, die ein System des Finanzausgleichs zwischen den einzelnen Regionen erforderlich machen können, wie es in einigen Ländern praktiziert wird.

Die Analogie von Zahlungsbilanz- und Haushaltsproblemen läßt sich wie folgt skizzieren:

In einem System fester Wechselkurse bedeutet ein Überhang der Importe über die Exporte, daß ein Land real mehr an Gütern absorbiert (konsumiert bzw. im Land investiert) als es produziert hat. Die Differenz wird mit einer Zunahme der internationalen Verschuldung erkauft. Wenn das Ausland in seiner Gesamtheit nicht bereit ist, diese Differenz zu finanzieren (private oder staatliche Kreditaufnahme im Ausland), dann muß sich die Zentralbank bei ungenügenden eigenen Reserven über internationale Institutionen (z.B. beim Internationalen Währungsfonds) internationale Liquidität in Form von Devisen besorgen.

Wenn in einer Währungsunion ein regional abgegrenztes Gemeinwesen mehr absorbiert als es produziert, so läßt sich die Differenz ebenfalls durch eine Zunahme der Verschuldung der Gesamtheit der regionalen Wirtschaftssubjekte gegenüber dem Rest der Welt kurzfristig ausgleichen. Dieses bereitet keine Probleme, solange die betreffenden Wirtschaftssubjekte kreditwürdig sind. Ein einzelnes Wirtschaftssubjekt kann sich dabei die Mittel zur Deckung seines Defizits auf dem Kreditwege von anderen Wirtschaftssubjekten der Region mit einem Überschuß besorgen, für die Gesamtheit bleibt dennoch ein Nettodefizit, das extern finanziert werden muß. Der Staat kann ein Defizit im Haushalt, wie andere Wirtschaftssubjekte auch, auf dem Wege der normalen Kreditaufnahme decken. Bei permanenten Defiziten wird er — vergleichbar

mit der Situation einer Zentralbank mit permanenten Defiziten in der Leistungsbilanz — an Kreditwürdigkeit verlieren. Er wird möglicherweise zunächst aufgrund der nachlassenden Bonität höhere Zinssätze zahlen müssen und schließlich gezwungen sein, bei den übergeordneten supranationalen Institutionen Kredite einzufordern oder Garantien für die Gewährung von Krediten zu erbitten. Diese werden auf Dauer ebenfalls — wie etwa Kredite vom IWF — nur unter wirtschaftspolitischen Auflagen vergeben werden.

5.4 Wirtschaftsräume als effektive Integrationen

Intensive internationale Austauschbeziehungen entwickeln sich in der Weltwirtschaft auch ohne formale Integrationsformen zwischen verschiedenen Staaten. Andererseits kommt es in einigen Fällen trotz bestehender Verträge zu keinen intensiven ökonomischen Beziehungen zwischen den Unternehmen der beteiligten Länder, d.h. der Handelsverkehr, die Kapitalverflechtungen etwa durch wechselseitige Direktinvestitionen und andere Indikatoren für intensive ökonomische Beziehungen bleiben auf einem vergleichbar niedrigen Niveau. Wenn sich geographische Räume identifizieren lassen, in denen die wirtschaftlichen Aktivitäten eine überdurchschnittliche Interdependenz aufweisen, und in denen die Interdependenz der Akteure dieses Raumes wesentlich höher als mit Akteuren aus anderen Teilen der Welt ist, spricht man von Wirtschaftsräumen. Diese Räume entwickeln die Tendenz, sich nach außen abzuschließen und Nachfrage intern aus eigener Kraft zu befriedigen. Im Zusammenhang mit internationalen Wirtschaftsbeziehungen sind großräumige Wirtschaftskomplexe wie Nordamerika und Westeuropa von besonderem Interesse, die nicht mit den Grenzen von Nationalstaaten zusammenfallen. Institutionelle Integrationen können solche von den ökonomischen Grundlagen her vorgezeichneten Prozesse unterstützen.

Die Regionaltheorie hat verschiedene Ansätze zur Erklärung der Raumbildung entwickelt, die auch für die Erklärung internationaler Prozesse nutzbar gemacht werden können (Predöhl, Lösch, Lemper, Lorenz u.a.). Ausgangspunkt sind eine oder einige Kernzonen mit einigen Leitindustrien, die andere Sektoren anziehen und den Anstoß zur Entwicklung neuer Bereiche geben. International hat eine prosperierende Ökonomie Ausstrahlungen auf andere, wobei eine Tendenz besteht, die wirtschaftlich schwächeren Ökonomien politisch und ökonomisch zu dominieren und sich deren Wirtschaftspotential nutzbar zu machen. Man spricht von Peripherisierungsversuchen, denen sich die schwächeren Ökonomien unterschiedlich erfolgreich entziehen können. In erfolgreichen Ökonomien kommt es zu Aufholprozessen, bei denen die Wachstumsraten der schwächeren Ökonomien zum Teil höher als in der dominierenden Wirtschaft sind, und durch die auch die Führungsrolle der dominierenden Ökonomie in Frage gestellt werden kann.

Empirisch nachzeichnen lassen sich die Integrationserfolge bzw. die Mißerfolge wirtschaftlicher Integrationen und die Herausbildung von Wirtschaftsräumen anhand der Außenhandelsverflechtungen der betreffenden Länder. Aufschluß kann die Entwicklung der Export- und Importanteile geben, die in den Raum gehen bzw. aus Ländern kommen, die dem Raum angehören.

Sehr oft wird auch der Index der Relativen Akzeptanz (index of relative acceptance RA) herangezogen, um auf der Grundlage internationaler Handelsströme Wirtschaftsräume abzugrenzen bzw. um Veränderungen der Intensität von Wirtschaftsbeziehungen zwischen Ländern festzustellen.

Die auf Savage und Deutsch zurückgehende RA-Methode geht von einer $n \times n$ -Handelsmatrix aus, wobei n die Anzahl der betrachteten Staaten bzw. Gruppen von Staaten darstellt. Die Elemente dieser Matrix sind Außenhandelsströme, wobei die Diagonale mit Nullen besetzt ist, da kein Staat mit sich selbst Außenhandel betreiben kann. Unter der Annahme der Unabhängigkeit der Handelsströme von Herkunfts- und Bestimmungsland wird mit Hilfe eines statistischen Modells ein hypothetischer Export bzw. Import für jedes Land berechnet (das sogenannte Null-Modell), an dem die tatsächlichen Handelsströme gemessen werden.

Vereinfacht läßt sich der Grundgedanke wie folgt skizzieren: Wenn das Land A z.B. 10 % der gesamten Weltexporte (nach Abzug der eigenen Exporte) importiert, so ist bei Unabhängigkeit der Handelsströme zu erwarten, daß Land A auch 10 % der Exporte jedes anderen Landes importiert. Die Bundesrepublik importiert z.B. 1987 für 228,219 Mrd. US-\$. Sie exportierte für 305,542 Mrd. US-\$. Der gesamte Weltexport (= Weltimport) betrug 2477,661 Mrd. US-\$. Da ein Land nicht an sich selbst exportieren kann, muß der Weltexport um die eigenen Exporte bereinigt werden. Der bereinigte Weltexport beträgt 2172,119 Mrd. US-\$ (= 2477,661 Mrd. – 305,542 Mrd.). Die Importe der Bundesrepublik entsprechen 10,51 % davon (228,219 : 2172,119). Bei Unabhängigkeit der Importe müßte die Bundesrepublik 10,51 % der Exporte Frankreichs (also 10,51 % von 148,800 Mrd.) importieren, was einem Betrag von 15,638 Mrd. entspricht. Es müßte auch 10,51 % des Exports der übrigen Länder importieren, für Großbritannien z.B. 10,51 % von 136,373 Mrd. oder 14,328 Mrd. US-\$. Entsprechende Berechnungen lassen sich für die übrigen Länder durchführen, bis die Matrix mit hypothetischen Importwerten gefüllt ist.

Alternativ könnte man die Exportstruktur der einzelnen Länder aufschlüsseln. Die Weltexporte betragen 2477,661 Mrd. US-\$. Wenn die deutschen Importe von 228,219 Mrd. US-\$ davon abgezogen werden, so bleiben als Importe der restlichen Länder 2249,442 Mrd. US-\$. Die französischen Importe (absolut 157,914 Mrd.) machen davon 7,02 % aus. Der hypothetische Import Frankreichs aus der Bundesrepublik beträgt daher nach dieser Rechnung 7,02 % der deutschen Gesamtexporte von 305,542 Mrd. oder 21,449 Mrd. US-\$. Bei 154,338 Mrd. US-\$ Importen Großbritanniens ist entsprechend zu erwar-

ten, daß Großbritannien 6,861 % der Gesamtexporte der Bundesrepublik abnimmt, was 20,963 Mrd. US-\$ entspricht. Der Weltexport ohne die französischen Importe beträgt 2319,747 Mrd. US-\$. Die deutschen Importe von 228,219 Mrd. US-\$ machen davon 9,938 % aus. Deutschland müßte daher bei Unabhängigkeit der Handelsströme auch 9,938 % der französischen Gesamtexporte ($0,0938 \times 148,800 = 14,639$) beziehen. Die britischen Gesamtimporte von 154,338 Mrd. US-\$ machen 6,653 % der Weltexporte ohne die französischen Importe aus ($154,339 : 2319,747 = 0,06653$). Entsprechend ergibt sich daraus ein hypothetischer britischer Importwert von 9,900 Mrd. US-\$ ($0,0653 \times 148,800 = 9,900$). Mit analogen Berechnungen kann die Handelsmatrix vervollständigt werden. Da die einzelnen Länder in der Regel keine ausgeglichenen Handelsbilanz besitzen, werden die berechneten hypothetischen Werte bei den beiden Methoden voneinander abweichen, wenn in aller Regel auch nicht gravierend.

Gehen wir von den Exporten aus und bezeichnen die hypothetischen absoluten Exporte von Land i nach Land j mit A_{ij}^* , die tatsächlichen Exporte mit a_{ij} , so gilt als RA-Index

Tab. 23: Regionalisierungskoeffizienten (RA_{ij}^*) für ausgewählte Länder und Regionen für 1987

	BRD	Frankreich	Großbrit.	Japan	USA	Rest d. Welt	Gesamt
BRD	26,487	16,372	14,083	14,237	157,040	228,219	
theor.	15,634	14,328	25,029	27,598	145,630	228,219	
Koeff.	1,690	1,140	0,560	0,520	1,080		
Frankreich	31,193		11,226	6,027	11,295	98,173	157,914
theor.	20,718		9,247	16,153	17,811	93,985	157,914
Koeff.	1,540		1,210	0,370	0,630	1,040	
Großbrit.	25,920	13,765		8,971	15,127	90,555	154,338
theor.	20,141	9,809		15,703	17,315	91,369	154,337
Koeff.	1,290	1,400		0,570	0,870	0,999	
Japan	6,150	2,872	3,057		31,692	105,744	149,515
theor.	20,399	9,935	9,105		17,537	92,539	149,515
Koeff.	0,300	0,290	0,310		1,810	1,140	
USA	28,027	11,177	17,998	88,074		278,761	424,037
theor.	58,493	28,486	26,107	45,604		265,347	424,037
Koeff.	0,480	0,390	0,690	1,930		1,050	
Rest d. Welt	214,252	94,499	87,270	121,062	190,319	655,786	1.363,638
theor.	198,129	96,490	88,431	154,472	170,329	655,786	1.363,637
Koeff.	1,080	0,980	0,990	0,780	1,120		
Gesamt	305,542	148,800	136,373	238,217	262,670	1.386,059	2.477,661
theor.	317,880	160,354	147,218	256,961	250,590	1.344,656	2.477,659

Quelle: eigene Berechnungen; UN COMMODITY TRADE STATISTICS, SERIES D, versch. Jg.

$$RA_{ij} = (a_{ij} - A_{ij})/A_{ij} \quad \text{für } i \neq j$$

bzw. in einer alternativen Formulierung

$$RA_{ij}^* = a_{ij}/A_{ij}.$$

Abweichungen von den hypothetischen Werten ($RA_{ij} \neq 0$ bzw. $RA_{ij}^* \neq 1$) müssen auf andere Bestimmungsgründe wie geographische Nähe, ökonomische, politische, kulturelle und historische Faktoren zurückgeführt werden. Koeffizienten, die größer als Null ($RA_{ij} > 0$) bzw. größer als Eins ($RA_{ij}^* > 1$) sind, bedeuten überdurchschnittlich intensive Handelsbeziehungen, während Koeffizienten, die kleiner als Null bzw. Eins sind, unterdurchschnittliche Handelsbeziehungen anzeigen.

X. Internationale Wettbewerbsfähigkeit

1. Internationale Wettbewerbsfähigkeit von Unternehmen

Der Begriff der internationalen Wettbewerbsfähigkeit spielt in der tagespolitischen Auseinandersetzung eine größere Rolle als in der Wissenschaft. Damit verbunden ist eine Unschärfe des Begriffs, der mitunter im Zusammenhang mit einzelnen Unternehmen gebraucht wird, oft aber zur Charakterisierung der Leistungsfähigkeit von Branchen und ganzen Volkswirtschaften dient.

Ein einzelnen Unternehmen kann in einer offenen Volkswirtschaft dann als international wettbewerbsfähig gelten, wenn es sich ohne staatliche Protektion (Zollschutz, Subventionen u.ä.) gegen ausländische Konkurrenten behaupten kann. Dieses gilt für exportierende Unternehmen, die sich auf ausländischen Märkten gegen internationale Konkurrenten durchsetzen müssen, dieses gilt aber auch für Unternehmen, die sich auf dem Inlandsmarkt der Konkurrenz durch Importe stellen müssen. Ein Unternehmen behauptet sich dann am Markt, wenn es in der Lage ist, seinen Marktanteil zu halten und die Produktionskosten einschließlich der Opportunitätskosten des Eigenkapitals im Preis zu erwirtschaften.

2. Internationale Wettbewerbsfähigkeit einer Branche

Eine Branche (genauer gesagt, die inländischen Unternehmen einer Branche) ist entsprechend dann international wettbewerbsfähig, wenn sich die inländischen Unternehmen ohne branchenspezifische Protektion am Markt gegenüber ausländischer Konkurrenz behaupten können. Unternehmen einer Branche, die nicht in der Lage sind, auf Dauer Gewinne zu erwirtschaften, werden in einer Marktwirtschaft längerfristig aus dem Markt ausscheiden und ihre Marktanteile an andere Unternehmen abgeben. Man kann die internationale Wettbewerbsfähigkeit einer Branche daher daran messen, in welchem Ausmaß es ausländischen Unternehmen gelungen ist, auf dem Inlandsmarkt

Fuß zu fassen, und in welchem Ausmaße inländische Unternehmen an ausländische Abnehmer liefern. Der einfache Vergleich von Exporten und Importen einer Branche zeigt, ob ein Land Nettoexporteur oder Nettoimporteur bei den betreffenden Produkten ist. Dieses Maß hat allerdings den Nachteil, nicht unabhängig von der absoluten Größe der betreffenden Branche zu sein. Man kann es relativieren, indem man den Nettoexport bzw. den Nettoimport durch das Außenhandelsvolumen der Branche (Export + Import) dividiert.

Bezeichnen wir die Exporte der Branche i mit X_i , die Importe mit M_i , so ergibt sich als Maß für die internationale Wettbewerbsfähigkeit der Branche i :

$$RW_i = \frac{X_i - M_i}{X_i + M_i} * 100$$

Das Maß kann Werte zwischen +100 (es wird nur exportiert und nicht importiert) und -100 (es wird nur importiert und nicht exportiert) annehmen. Der Wert 0 wird erreicht, wenn Exporte und Importe gleich groß sind.

Als Maß für die internationale Wettbewerbsfähigkeit einer Branche wird häufiger auch der Index des „Revealed Comparative Advantage (RCA)“ herangezogen. Mit diesem Maß ermittelt man, ob sich eine bestimmte Branche besser als die übrigen auf internationalen Märkten haben behaupten konnte. Während man bei den theoretischen komparativen Vorteilen, die in der realen Theorie von großer Bedeutung sind, von bestimmten Hypothesen über die Produktionsvoraussetzungen für einzelne Branchen ausgeht und daraus auf die zu erwartende gütermäßige Außenhandelsstruktur eines Landes schließt, geht man bei den „erwiesenen komparativen Vorteilen“ von der beobachteten Außenhandelsstruktur aus. Wenn sich eine Branche überdurchschnittlich gut gegen ausländische Konkurrenz behaupten konnte — so die Schlussfolgerung — muß sie erwiesenermaßen komparative Vorteile gegenüber den anderen Branchen der Volkswirtschaft besitzen.

Das oben dargestellte Maß RW_i ist auch Ausgangspunkt für die Berechnung des RCA-Index. Es erfolgt hier zusätzlich eine Relativierung des Maßes durch einen Vergleich mit allen übrigen Branchen. Dazu wird eine analoge Kennzahl für die übrigen Branchen berechnet. Eine Branche mit einem Exportüberschuß wird nur dann einen Indexwert erhalten, der größer als Null ist, wenn der relative Exportüberschuß RW_i größer als bei der Gesamtheit der übrigen Branchen ist. Die Formel lautet wie folgt:

$$RCA_i = \left(\frac{X_i - M_i}{X_i + M_i} - \frac{\sum (X_j - M_j)}{\sum (X_j + M_j)} \right) 100$$

i steht für die jeweils betrachtete Branche; j ist ein Laufindex für die übrigen Branchen ($j = 1$ bis n , j ungleich i). Dieses Maß kann Werte zwischen +200 und -200 annehmen. Im ersten Fall wird in der Branche i ausschließlich exportiert und in den übrigen ausschließlich importiert, im zweiten Fall ist es entgegengesetzt.

Um eine Beschränkung der Werte des Index auf den Bereich zwischen +100 und -100 zu erreichen, wird folgende Transformation vorgenommen:

$$RCA_i^* = \left(\frac{X_i - M_i}{X_i + M_i} - \frac{\sum (X_j - M_j)}{\sum (X_j + M_j)} \right) * \frac{100}{1 - \frac{\sum (X_j - M_j)}{\sum (X_j + M_j)}}$$

für $\frac{X_i - M_i}{X_i + M_i} > \frac{\sum (X_j - M_j)}{\sum (X_j + M_j)}$ und

$$RCA_i^* = \left(\frac{X_i - M_i}{X_i + M_i} - \frac{\sum (X_j - M_j)}{\sum (X_j + M_j)} \right) * \frac{100}{1 + \frac{\sum (X_j - M_j)}{\sum (X_j + M_j)}}$$

für $\frac{X_i - M_i}{X_i + M_i} < \frac{\sum (X_j - M_j)}{\sum (X_j + M_j)}$

Dieses modifizierte Maß ist etwas schwerer zu interpretieren, da keine lineare Transformation bzw. proportionale Kürzung des RCA-Wertes erfolgt. Anders als beim nicht modifizierten Wert wird das Maximum immer dann erreicht, wenn eine Branche ausschließlich exportiert, auch wenn in den übrigen Branchen sowohl Exporte als auch Importe erfolgen. Der RCA-Wert einer Branche wird sich nur dann wesentlich von dem RW-Wert unterscheiden, wenn in der Gesamtheit der übrigen Wirtschaft Exporte und Importe stark voneinander abweichen. Sind in den anderen Wirtschaftszweigen Exporte und Importe größtengleich, so sind RCA-Wert und RW-Wert identisch.

Die so ermittelte internationale Wettbewerbsfähigkeit einer Branche misst allerdings nicht nur die Leistungsfähigkeit von Unternehmern und Arbeitnehmern einer bestimmten Branche sowie die Qualität der übrigen Produktionsvoraussetzungen im Vergleich zu anderen Branchen, sondern erfaßt auch den Einfluß staatlicher Eingriffe durch tarifäre und nicht-tarifäre Handelshemmnisse, Subventionen, Auflagen u.ä. So wird z.B. einer Branche, die durch Importverbote vor ausländischer Konkurrenz geschützt ist und nur geringe Exporte aufweist, anhand dieser Kennziffer eine hohe internationale Wettbewerbsfähigkeit bescheinigt. Für bestimmte Fragestellungen ist die Eigenschaft des Maßes, auch die Auswirkungen staatlicher sektoraler Wirtschaftspolitik auf eine Branche mit zu erfassen, allerdings kein Nachteil. Denn die in der realen Theorie herausgearbeiteten komparativen Kostenvorteile einer Branche bieten dann keine unternehmerische Chance, wenn sie z.B. aufgrund von Zollschränken und/oder anderen Restriktionen nicht ausgenutzt werden können. Eine Analyse der RCA-Werte und der Entwicklung dieser Werte im Zeitablauf kann insofern einen besseren Hinweis auf sich eröffnende (oder auch verschlechternde) Marktchancen für die Unternehmen einer Branche geben.

Die Errechnung der Maße sei an der einstelligen Klassifikation des internationalen Warenverzeichnisses für den Außenhandel der Bundesrepublik veranschaulicht. Diese Aufstellung vermittelt einen groben Einblick. Für auf-

schlußreiche Analysen sind tiefere Untergliederungen der Sektoren erforderlich. Die Entwicklung der RCA-Werte für einzelne Branchen im Zeitablauf kann darüber hinaus Aufschluß über die Veränderung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit geben und damit Gefahrenpotentiale und auch Chancen für bestehende Unternehmen und für Investoren aufzeigen.

Tab. 24: *Gesamte Warenexporte und -importe der Bundesrepublik nach der Klassifikation des internationalen Warenverzeichnisses in Mrd DM für 1988 sowie die sich daraus ergebenden RW- und RCA-Werte*

Nr. der Systematik	Einfuhr	Ausfuhr	RW _i	RCA _i	RCA _i *
0 Nahrungsmittel und lebende Tiere	41,447	23,644	-27,4	-42,9	-37,1
1 Getränke und Tabak	4,381	3,249	-14,8	-27,7	-24,5
2 Rohstoffe (ausgen. Nahrungsm. u. min. Brennstoffe)	28,513	10,640	-45,6	-60,7	-52,7
3 Min. Brennstoffe, Schmierst. usw.	33,560	6,919	-65,8	-81,5	-70,4
4 Tierische u. pflanzl. Öle, Fette u. Wachse	1,454	1,596	4,7	-8,0	-7,1
5 Andere chemische Erzeugnisse	42,623	76,945	28,7	18,2	20,3
6 Bearbeitete Waren	80,479	102,557	12,1	-0,7	-0,6
7 Maschinenbauerzeugn. und Fahrzeuge	128,202	272,864	36,1	38,9	37,8
8 Verschiedene Fertigwaren	65,724	62,372	-2,6	-17,5	-15,2
9 anderswo nicht erfaßte Waren und -verkehrsvorgänge	13,384	6,964	-31,6	-45,2	-39,8
Insgesamt	439,768	567,750			

Quelle: Statistisches Jahrbuch für die Bundesrepublik Deutschland 1988, eigene Berechnungen.

Für Nahrungsmittel und lebende Tiere folgt als RW-Wert z.B.

$$RW_0 = \frac{23,644 - 41,447}{23,644 + 41,447} * 100 = -27,4$$

Als RCA-Wert errechnet sich aus den gerundeten Zahlen

$$RCA_0 = \left(\frac{23,6 - 41,4}{23,6 + 41,4} - \frac{(567,8 - 23,6) - (439,8 - 41,4)}{(567,8 - 23,6) + (439,8 - 41,4)} \right) * 100 \\ = (-0,274 - 0,155) * 100 = -42,9$$

Der zweite Summand auf der rechten Seite der Berechnungsformel für RCA_0 stellt den RW-Wert für alle übrigen Branchen mit Ausnahme von Branche Nummer 0 der Systematik dar. Deren Werte sind in der obigen Formel daher von den insgesamt ausgewiesenen Exporten und Importen subtrahiert worden.

Der auf den Bereich zwischen +100 und -100 normierte RCA_0^* -Wert wird in diesem Beispiel wie folgt berechnet, wobei der für RCA_0 ermittelte Wert als Zwischenergebnis Verwendung findet:

$$RCA_0^* = (-0,274 - 0,155) * \frac{100}{(1 + 0,155)} = \frac{-42,9}{1,155} = -37,1$$

Die Grobanalyse zeigt, daß die Bundesrepublik für die Herstellung der Warengruppen 5 und 7 ein relativ guter Produktionsstandort ist. Vor allem bei den Nahrungsmitteln und Rohstoffen folgt das entgegengesetzte Ergebnis.

3. Internationale Wettbewerbsfähigkeit von Volkswirtschaften

3.1 Die Konkurrenz von Ländern auf internationalen Märkten

Bei der Analyse der internationalen Wettbewerbsfähigkeit von Ländern steht sehr oft der Exportsektor im Mittelpunkt des Interesses. Obwohl mit der Exportwirtschaft nur ein Teil der Volkswirtschaft betrachtet wird, kann die isolierte Analyse dieses Sektors wichtige Aufschlüsse für wirtschaftspolitische Entscheidungen geben. So ist es für die Beurteilung der Auswirkungen des Beitritts von Ländern zu einer Zollunion oder zu einer Freihandelszone auf die bisherigen Mitgliedsländer oder auch auf Drittländer, die in den Integrationsraum liefern, wichtig zu wissen, ob die Exportwirtschaft der betreffenden Ländern mit der eigenen Exportwirtschaft konkurriert. Das kann man für einzelne Sektoren anhand der Exportstatistiken leicht feststellen. Man kann darüber hinaus aber auch eine allgemeinere Analyse für den Gesamtexport, für den Export der verarbeitenden Industrie, für den Export landwirtschaftlicher Produkte oder anderer interessanter Branchen anstellen.

Ein Indikator für eine intensive Konkurrenzsituation der Exporteure eines Landes mit den Exporteuren eines anderen Landes auf einem Drittmarkt (z.B. die USA, die EG oder Japan) kann die Ähnlichkeit der Exportstruktur sein. Diese kann man mit dem Ähnlichkeitsindex (Similarity Index) erfassen. Der Index kann einen Wert zwischen 0 und 100 annehmen, wobei 100 eine vollständige Übereinstimmung der Exportstruktur der miteinander verglichenen Länder auf dem Drittmarkt bedeutet und 0 eine völlige Verschiedenheit. Je höher der Index ist, um so größer ist die Konkurrenzsituation.

Der Index wird wie folgt berechnet:

$$S = \sum \min(S_i^{ad}, S_i^{bd}) 100,$$

wobei i der Laufindex für die betrachteten Branchen (bzw. Warengruppen) der Exportstatistik ist, a als Symbol für das Land a dient, dessen Ähnlichkeit der Exportstruktur mit dem Land b auf dem Drittmarkt d untersucht werden soll. S_i^{ad} steht für den prozentualen Anteil, den die Branche i an den Exporten nach d im Land a gehabt hat. S_i^{bd} steht entsprechend für den prozentualen Anteil, den dieselbe Branche an den Exporten nach d im Land b gehabt hat. Die Rechenanweisung „min“ in der Formel bedeutet, daß von den jeweils zwei in der Klammer stehenden Werten der niedrigere zu wählen ist.

Unterstellen wir die folgenden Exportdaten der Länder a , b und c in das Drittland d :

Branche	Land	a	b	c
1		10 Mrd \$	500 Mrd \$	200 Mrd \$
2		50 Mrd \$	300 Mrd \$	200 Mrd \$
3		40 Mrd \$	200 Mrd \$	100 Mrd \$
		100 Mrd \$	1000 Mrd \$	500 Mrd \$

Die Exportdaten werden in Prozentanteile am Gesamtexport des jeweiligen Landes umgerechnet, um absolute Größenunterschiede zu eliminieren:

Branche	Land	a	b	c
1		0,10	0,50	0,40
2		0,50	0,30	0,40
3		0,40	0,20	0,20
		1,00	1,00	1,00

Diese Prozentsätze werden in die Formel zur Berechnung der Ähnlichkeitsstruktur eingesetzt. Vergleichen wir zuerst Land a und b miteinander.

$$S = \min(0,1; 0,5) * 100 + \min(0,5; 0,3) * 100 + \min(0,4; 0,2) * 100 \\ = 10 + 30 + 20 = 60.$$

Die Bedeutung dieses Indexwertes von 60 erschließt sich, wenn man ihn mit dem Wert vergleicht, den man für die Ähnlichkeit der Exportstruktur der Länder a und c auf dem Drittmarkt erhält:

$$\begin{aligned}
 S &= \min(0,1; 0,4) * 100 + \min(0,5; 0,4) * 100 + \min(0,4; 0,2) * 100 \\
 &= 10 + 40 + 20 = 70.
 \end{aligned}$$

Die durch den Ähnlichkeitsindex gemessene Konkurrenzsituation auf dem Drittmarkt d ist zwischen Land a und c damit größer als zwischen Land a und b.

Mit Hilfe des Similarity-Index kann man z.B. der Frage nachgehen, welche Konsequenzen eine Intensivierung und Erleichterung des Handels der EG mit den osteuropäischen Staaten bei der gegebenen Exportstruktur für die asiatischen Schwellenländer haben kann. Die Grobanalyse des Exports einiger osteuropäischer Länder in die EG und des Exports einiger ost- und südostasiatischer Länder in die EG mit Hilfe des Similarity-Index macht für das Jahr 1985 z.B. deutlich, daß die Konkurrenzsituation zwischen der UdSSR und den asiatischen Ländern auf dem EG-Markt nicht so ausgeprägt ist wie die zwischen den anderen osteuropäischen Staaten einerseits und den asiatischen Ländern andererseits. Die Absatzchancen der asiatischen Länder sind also potentiell stärker durch eine Erleichterung des Handels mit den anderen osteuropäischen Ländern gefährdet. Diese auf der einstelligen Standard International Trade Classification (SITC) aufbauenden Analyse für die Klassen 0 bis 9 gibt einen ersten Einblick. Für genauere Aussagen kann und müßte sie durch eine Feinanalyse etwa für landwirtschaftliche Produkte und für einzelne Produktgruppen der Verarbeitenden Industrie ergänzt werden.

Tab. 25: *Similarity-Index für die Exporte ausgewählter asiatischer Schwellenländer und osteuropäischer Länder in die EG für das Jahr 1985 auf der Basis der einstelligen SITC*

	UdSSR	Tschechoslowakei	DDR	Bulgarien	Ungarn	Rumänien	Polen
Malaysia	15,01	49,79	44,28	42,71	48,38	31,19	51,21
Hongkong	10,31	41,94	45,55	32,08	40,60	42,29	32,67
Süd-Korea	10,56	47,98	52,25	40,24	47,18	48,14	38,99
Taiwan	10,42	51,89	55,94	42,02	48,40	49,86	43,05
Thailand	13,51	50,10	45,99	56,69	67,44	40,78	57,14
Philippinen	14,24	60,44	52,56	54,63	65,52	47,00	59,97
Singapur	22,69	56,67	53,35	48,04	51,79	39,96	49,70
Indonesien	21,06	53,61	40,77	55,90	64,87	34,24	62,38

Quelle: Berechnet aus Daten der OECD-Statistics of Foreign Trade Serie C, Trade by Commodities, Imports 1980–1985

Das Maß geht von den statistisch festgehaltenen Außenhandelsdaten aus und kann damit naturgemäß potentielle Konkurrenz, die sich nach einem Wegfall oder einer Reduzierung von Handelsschranken möglicherweise deutlich zeigen

wird, nicht erfassen. Das Maß ist auch nicht unabhängig vom Aggregationsniveau. Tendenziell sind in empirischen Analysen die Werte für S_{umso} geringer, je weiter man die Produktgruppen bzw. Branchen unterteilt. Schließlich ist die Ausschaltung der absoluten Größenunterschiede der Länder im Außenhandel bei der Berechnung des Maßes nicht für jede Fragestellung von Vorteil. Für das Aufdecken von Konkurrenzbeziehungen und für die Abschätzung möglicher Konsequenzen aus einer Änderung der Rahmenbedingungen für inländische Unternehmen ist zumindest ergänzend auch das absolute Produktionspotential der Länder heranzuziehen.

3.2 Marktanteilsanalysen

Primär auf die Exportwirtschaft ausgerichtet sind auch Analysen der Weltmarktanteile, die ein Land bei den Gesamtexporten bzw. bei den Exporten der Verarbeitenden Industrie besitzt. Eine Verminderung des Anteils wird als eine Verminderung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit interpretiert. Eine Erhöhung des Weltmarktanteils wird entsprechend als Gewinn an internationaler Wettbewerbsfähigkeit betrachtet. Wenn eine solche Interpretation, die nur auf der Analyse eines Ausschnitts einer Volkswirtschaft beruht, auch als zu vereinfachend abgelehnt werden muß, so lassen sich aus den Welthandelsanteilen und ihren Veränderungen durchaus Aufschlüsse über mögliche Stärken und Schwächen einer Volkswirtschaft im internationalen Handel gewinnen und Gefahrenpotentiale für die Zukunft erkennen.

Eine häufig benutzte Methode zur detaillierten Analyse des Außenhandels ist die Constant Market Share Analyse (CMS). Die CMS-Analyse zerlegt die Außenhandelsströme eines Landes in einzelne Komponenten, die einer ökonomischen Interpretation zugänglich sind. Verleichsmaßstab für die empirisch festgestellte Veränderung des Exports gegenüber einem Basisjahr ist der hypothetische Export auf einem Markt, den man beim Halten des bisherigen Marktanteils realisiert hätte (daher „constant market share“). Die Zerlegung kann additiv und multiplikativ erfolgen. Die Differenz (beim im folgenden dargestellten additiven Verfahren) bzw. der Korrekturfaktor (beim multiplikativen Verfahren) wird dann als Abweichung von dem als Norm unterstellten Anteil der Basisperiode betrachtet.

Einstufige CMS-Analyse

Die Analyse kann unterschiedlich detailliert erfolgen. Man spricht von der einstufigen CMS, wenn man die realisierte Exportveränderung in die Wachstumskomponente und eine Restkomponente zerlegt. Diese Restkomponente zeigt an, ob ein Land den Marktanteil erhöht hat (positives Vorzeichen), vermindert hat (negatives Vorzeichen) oder gerade gehalten hat (die Rest-

komponente ist Null). Diese Restkomponente kann global als Wettbewerbs- effekt bezeichnet werden.

Bezeichnen wir den Export eines Landes im Jahr t mit x^t und den Export im Basisjahr mit x^0 , so läßt sich bei Kenntnis der Wachstumsrate des Weltexports in diesem Zeitraum (r) die Exportveränderung wie folgt aufspalten:

$$(x^t - x^0) = r x^0 + (x^t - x^0 - r x^0). \\ \text{(Wachstumseffekt)} \quad \text{(globaler Wettbewerbseffekt)}$$

Der Ausdruck $x^t - x^0$ stellt die absolute Veränderung des Exports des betreffenden Landes dar. Diese Veränderung wird aufgespalten in die Komponenten ($r x^0$) und $(x^t - x^0 - r x^0)$. Die erste Komponente gibt die Veränderung an, die notwendig gewesen wäre, um den Weltmarktanteil zu halten. Die zweite Komponente gibt die empirisch beobachtete Abweichung von dieser Norm an. Wenn die zweite Komponente positiv ist, dann hat das Land seinen Weltmarktanteil erhöht und damit einen positiven globalen Wettbewerbseffekt aufzuweisen. Wenn die zweite Komponente negativ ist, dann hat das Land seinen Weltmarktanteil vermindert und einen negativen globalen Wettbewerbseffekt zu verzeichnen. Man beachte, daß es sich bei dieser Zerlegung — wie auch bei den folgenden — lediglich um tautologische Umformungen handelt.

Zweistufige CMS-Analyse

Bei der zweistufigen CMS-Analyse wird neben dem Weltexporttrend eine Strukturkomponente des Exports betrachtet. Diese Komponente sind alternativ die regionale Ausrichtung und die Güterstruktur des Exports.

Wir betrachten zunächst die Aufspaltung in die Regionalstrukturkomponente. Die Veränderung des Exports wird hierbei an der Norm gemessen, daß der Anteil des Landes an den Importen der Abnehmerländer konstant geblieben ist.

Die Wachstumsrate der Importe im Land j sei im folgenden mit r_j bezeichnet und der Export in das Land j mit x_j . Die Veränderung des Exports läßt sich dann wie folgt tautologisch zerlegen:

$$\begin{aligned} x^t - x^0 &= r x^0 && \text{Wachstumseffekt} \\ &+ \sum_j (r_j - r) x_j^0 && \text{Regionalstruktureffekt} \\ &+ \sum_j (x_j^t - (1 + r_j) x_j^0) && \text{Residual} \end{aligned}$$

Der Charakter der tautologischen Zerlegung wird noch offensichtlicher, wenn man berücksichtigt, daß $\sum_j r_j x_j^0 = r x^0$ und $\sum_j x_j^t = x^t$ sowie $\sum_j x_j^0 = x^0$. Die Summe aus Wachstumseffekt und Regionalstruktureffekt vereinfacht sich dann zu $\sum_j (r_j x_j^0)$ und der Restwert zu $x^t - x^0 - \sum_j (r_j x_j^0)$. Der Ausdruck läßt sich dann wie folgt schreiben:

$$x^t - x^0 = j \sum (r_j x_j^0)$$

Wachstums- plus
Regionalstruktureffekt

$$+ x^t - x^0 - j \sum (r_j x_j^0) \quad \text{Residual.}$$

Der Nachteil dieser Formulierung liegt darin, daß Wachstums- und Strukturreffekt nicht getrennt ausgewiesen werden.

Der Regionalstruktureffekt ist dann positiv, wenn der Export eines Landes vorwiegend in Länder geht, deren Importe überdurchschnittlich (gemessen am Weltdurchschnitt) zunehmen. Er ist negativ, wenn er vor allem in Länder geht, deren Importe unterdurchschnittlich wachsen. Bei positiven Wachstums- und Regionalstruktureffekten zeigt z.B. ein positiver Restwert, daß über die positive Gesamtrendite und das positive Regionalmix hinaus Marktanteile aufgrund anderer Wettbewerbsvorteile realisiert werden konnten. Der Regionalstruktureffekt kann aber z.B. auch positiv sein, ohne daß dieses von einem Land — z.B. aufgrund begrenzter Exportkapazitäten — genutzt werden konnte. In diesem Fall wird rechnerisch ein negativer Restwert ermittelt.

Auf die gleiche Weise läßt sich eine zweistufige Analyse für die Güterstruktur durchführen. Die Wachstumsrate der Importe der Produktgruppe i in der Welt sei im folgenden mit r_i bezeichnet und der Export des Landes in dieser Gruppe mit x_i . Die Veränderung des Exports läßt sich dann wie folgt zerlegen:

$$x^t - x^0 = r x^0$$

Wachstumseffekt

$$+ \sum_i (r_i - r) x_i^0$$

Güterstruktureffekt

$$+ \sum_i (x_i^t - (1 + r_i) x_i^0) \quad \text{Residual}$$

In Analogie zum Regionalstruktureffekt bedeutet ein positiver Güterstruktureffekt, daß der Export des Landes vor allem in Gütergruppen stattfindet, die im Durchschnitt größere Wachstumsraten als der Weltexport (und -import) aufweisen. Ein positiver Restwert in Verbindung mit einem positiven Güterstruktureffekt weist darauf hin, daß der Weltmarktanteilsgewinn nicht nur auf ein positives Exportmix zurückzuführen ist, sondern daß darüber hinaus weitere positive Einflüsse gewirkt haben.

Dreistufige CMS-Analyse

Bei der dreistufigen CMS-Analyse erfolgt eine Disaggregation des Exports nach Regionen und nach Gütern. Die Zerlegung kann in der Form erfolgen, daß zunächst der Güterstruktureffekt ermittelt und danach eine weitere Zerlegung nach Regionen vorgenommen wird. Die Zerlegung kann aber auch mit der Ermittlung des Regionalstruktureffekts beginnen, wonach eine weitere Zerlegung nach Gütergruppen erfolgt. Schließlich können Güterstruktur- und Regionalstruktureffekt als ein gemeinsames Aggregat ermittelt werden.

Dreistufige CMS-Analyse bei primärer Zerlegung nach Gütergruppen

$$\begin{aligned}
 x^t - x^0 &= r x^0 && \text{Wachstumseffekt} \\
 &+ \sum_i (r_i - r) x_i^0 && \text{Güterstruktureffekt der} \\
 &+ \sum_i \sum_j (r_{ij} - r_i) x_{ij}^0 && \text{dreistufigen Analyse} \\
 &+ \sum_i \sum_j (x_{ij}^t - (1 + r_{ij}) x_{ij}^0) && \text{Regionalstruktureffekt} \\
 &&& \text{der dreistufigen Analyse} \\
 &&& \text{Wettbewerbseffekt}
 \end{aligned}$$

Dreistufige CMS-Analyse bei primärer Zerlegung nach Regionen

Alternativ lässt sich zunächst eine Aufspaltung nach Regionen durchführen:

$$\begin{aligned}
 x^t - x^0 &= r x^0 && \text{Wachstumseffekt} \\
 &+ \sum_j (r_j - r) x_j^0 && \text{Regionalstruktureffekt} \\
 &+ \sum_i \sum_j (r_{ij} - r_j) x_{ij}^0 && \text{der dreistufigen Analyse} \\
 &+ \sum_i \sum_j (x_{ij}^t - (1 + r_{ij}) x_{ij}^0) && \text{Güterstruktureffekt} \\
 &&& \text{der dreistufigen Analyse} \\
 &&& \text{Wettbewerbseffekt}
 \end{aligned}$$

Die jeweils berechneten Regionalstruktureffekte und Güterstruktureffekte sind nicht unabhängig von der gewählten Reihenfolge der Aufspaltung, was eine Interpretation erschwert. Das Restglied kann als Wettbewerbseffekt interpretiert werden, der aufzeigt, ob über das Exportmix nach Regionen und Gütergruppen hinaus weitere positive oder negative Einflüsse wirksam waren.

Dreistufige CMS-Analyse bei gleichzeitiger Zerlegung nach Regionen und Gütergruppen

Oft sind Güter- und Regionalstruktur des Exports eines Landes nicht unabhängig voneinander. Eine schematische Komponentenzerlegung in Regional- und Güterstruktureffekt wird dann dem Analyseproblem nicht gerecht. Vielfach wird in solchen Fällen eine Komponentenzerlegung derart vorgenommen, daß man die Wachstumsraten in jedem Abnehmerland für jede Produktgruppe mit der Wachstumsrate des Weltexports in Beziehung setzt und mit den entsprechenden Exportwerten des Basisjahres gewichtet. Als Ergebnis erhält man den Struktureffekt.

$$\begin{aligned}
 x^t - x^0 &= r x^0 && \text{Wachstumseffekt} \\
 &+ \sum_i \sum_j (r_{ij} - r) x_{ij}^0 && \text{Struktureffekt} \\
 &+ \sum_i \sum_j (x_{ij}^t - (1 + r_{ij}) x_{ij}^0) && \text{der dreistufigen Analyse} \\
 &&& \text{Wettbewerbseffekt}
 \end{aligned}$$

Güterstruktur- und Regionalstrukturreffekt sind zum Struktureffekt verschmolzen. Der Wettbewerbseffekt gibt wiederum die Differenz zwischen dem realisierten Exportwert und dem hypothetischen Exportwert an, der erreicht worden wäre, wenn der Marktanteil in jedem Land bezogen auf jede Gütergruppe gerade konstant geblieben wäre.

Beispiel für die CMS-Analyse

Das folgende Beispiel soll die CMS-Analyse veranschaulichen. Wir unterstellen die folgende Außenhandelsstruktur eines Landes für das Basisjahr, wobei zwei Regionen (USA und Rest der Welt) und zwei Produktgruppen (Verarbeitende Industrie und andere) unterschieden werden. Der Export ist in dem betrachteten Zeitraum um 100 Einheiten, d.h. um 50 % gestiegen.

		j Regionen		
i Gütergruppen	USA	Rest der Welt	Σ	
Verarb. Industrie	110	70	180	
andere Produkte	10	10	20	
Σ	120	80	$\Sigma \Sigma 200$	

Die Verarbeitende Industrie exportierte im Basisjahr nach dieser Information 180 Einheiten, von denen 110 in die USA und 70 in den Rest der Welt gingen. Andere Produkte waren am Gesamtexport von 200 Einheiten mit 20 Einheiten beteiligt, von denen jeweils 10 in die USA und den Rest der Welt gingen.

In der folgenden Matrix sind die Wachstumsraten der Importe in den einzelnen Regionen (r_j), für die einzelnen Gütergruppen (r_i) und für die Gütergruppen auf den jeweiligen Märkten (r_{ij}) eingetragen. Die Wachstumsrate des Gesamtwerthandels (r) ist ebenfalls in das Tableau übertragen:

		j Regionen		Wachstumsrate
i Gütergruppen	USA	Rest der Welt	r_i	
Verarb. Industrie	$r_{11} = 0,60$	$r_{12} = 0,40$	$r_1 = 0,50$ ($i = 1$)	
andere Produkte	$r_{21} = 0,20$	$r_{22} = 0,05$	$r_2 = 0,10$ ($i = 2$)	
Wachstumsrate r_j	$r_1 = 0,50$ ($j = 1$)	$r_2 = 0,30$ ($j = 2$)	$r = 0,40$	

Für die einstufige Analyse folgt:

$$\begin{array}{rcl}
 300 - 200 = 0,4 * 200 & \text{Wachstumseffekt} & = 80 \\
 + 20 & \text{Residual 1} & = 20 \\
 & & \hline
 & & 100
 \end{array}$$

Der Weltmarktanteil hat sich im Betrachtungszeitraum erhöht. Der Exportanstieg war um 20 Einheiten höher als aufgrund der Wachstumsraten des Weltexports zu erwarten gewesen wäre.

Für die zweistufige Analyse ergibt sich

a) Güterstruktureffekt:

$$\begin{array}{rcl}
 300 - 200 = 0,4 * 200 & \text{Wachstumseffekt} & = 80 \\
 + (0,5 - 0,4) * 180 & \text{Güterstruktureffekt} & = 12 \\
 + (0,1 - 0,4) * 20 & (18 - 6 = 12) & \\
 + 8 & \text{Residual 2} & = 8 \\
 & & \hline
 & & 100
 \end{array}$$

Ein Teil des Weltmarktanteilgewinns kann auf eine günstige Güterstruktur im Außenhandel zurückgeführt werden. Acht Einheiten des Exportanstiegs sind auf andere Faktoren zurückzuführen.

b) Regionalstruktureffekt:

$$\begin{array}{rcl}
 300 - 200 = 0,4 * 200 & \text{Wachstumseffekt} & = 80 \\
 + (0,5 - 0,4) * 120 & \text{Regionalstruktureffekt} & = 4 \\
 + (0,3 - 0,4) * 80 & (12 - 8 = 4) & \\
 + 16 & \text{Residual 2} & = 16 \\
 & & \hline
 & & 100
 \end{array}$$

Ein Teil des Weltmarktanteilgewinns kann auf eine günstige Regionalstruktur der Exporte zurückgeführt werden. Die Abnehmerregion, in die die meisten Exporte gingen (USA), wies überdurchschnittliche Importwachstumsraten aus. Der Rest des Exportanstiegs (16 Einheiten) ist auf andere Ursachen zurückzuführen, u.a. auf das bereits behandelte Exportproduktmix.

Für die dreistufige Analyse folgt:

a) Primäre Aufspaltung nach Gütergruppen

$$\begin{array}{rcl}
 300 - 200 = 0,4 * 200 & \text{Wachstumseffekt} & = 80 \\
 + (0,5 - 0,4) * 180 & \text{Güterstruktureffekt} & = 12 \\
 + (0,1 - 0,4) * 20 & (18 - 6 = 12) & \\
 + (0,6 - 0,5) * 110 & \text{Regionalstruktureffekt*} & = 4,5 \\
 + (0,4 - 0,5) * 70 & (11 - 7 + 1 - 0,5 = 4,5) & \\
 + (0,2 - 0,1) * 10 & \text{Wettbewerbseffekt} & = 3,5 \\
 + (0,05 - 0,1) * 10 & & \hline
 + 3,5 & & 100,0
 \end{array}$$

Ein großer Teil des überproportionalen Exportwachstums des Landes ist auf den positiven Güterstruktureffekt zurückzuführen. Ein wesentlich geringerer Teil auf den ebenfalls positiven Regionalstruktureffekt. Die Ergebnisse entsprechen von der Grundtendenz her denen, die in der zweistufigen Analyse gewonnen wurden. Nach der Berücksichtigung der positiven Güterstruktur- und Regionalstruktureffekte bleibt ein positiver Wettbewerbseffekt von 3,5 Einheiten. Dieser zeigt an, daß weitere positive Wettbewerbsfaktoren wirksam waren.

b) Primäre Aufspaltung nach Regionen

$300 - 200 = 0,4 * 200$	Wachstumseffekt	= 80
$+ (0,5 - 0,4) * 120$	Regionalstruktureffekt	= 4
$+ (0,3 - 0,4) * 80$	(12 - 8 = 4)	
$+ (0,6 - 0,5) * 110$	Güterstruktureffekt*	= 12,5
$+ (0,2 - 0,5) * 10$	(11 - 3 + 7 - 2,5 = 12,5)	
$+ (0,4 - 0,3) * 70$	Wettbewerbseffekt	= 3,5
$+ (0,05 - 0,3) * 10$		
$+ 3,5$		
		<hr/>
		100,0

Die Ergebnisse entsprechen mit geringen Abweichungen denen der vorstehenden Analyse. Der Güterstruktureffekt ist um 0,5 Einheiten größer und der Regionalstruktureffekt entsprechend um 0,5 Einheiten niedriger ausgewiesen.

c) Struktureffekt

$300 - 200 = 0,4 * 200$	Wachstumseffekt	= 80
$+ (0,6 - 0,4) * 110$	Struktureffekt	= 16,5
$+ (0,4 - 0,4) * 70$	(22 + 0 - 2 - 3,5 = 16,5)	
$+ (0,2 - 0,4) * 10$	Wettbewerbseffekt	= 3,5
$+ (0,05 - 0,4) * 10$		
$+ 3,5$		
		<hr/>
		100,0

Hier wird auf eine Trennung von Regionalstruktur- und Güterstruktur- effekt verzichtet und beiden gemeinsam der auch in den anderen Ansätzen ermittelte Gesamtwert von 16,5 zugewiesen. Der positive Wettbewerbseffekt macht wiederum deutlich, daß neben dem globalen Wachstumseffekt und den positiven Struktureffekten weitere positive Einflüsse im Hinblick auf den Absatz der Exportwirtschaft wirksam waren.

3.3 Die Veränderung der preislichen internationalen Wettbewerbsfähigkeit

Die Entwicklung der preislichen Wettbewerbsfähigkeit gegenüber Konkurrenten aus einem anderen Land wird durch den realen Wechselkurs eingefangen. Durch eine Abwertung der inländischen Währung erhöht sich — wie oben

ausgeführt wurde — die preisliche Wettbewerbsfähigkeit der inländischen Produzenten gegenüber ausländischen Konkurrenten. Die Änderung der nominalen Wechselkurse spiegelt damit ceteris paribus die Änderung der Wettbewerbsfähigkeit wider. In der Realität haben wir aber zu beachten, daß die Konkurrenzfähigkeit der Unternehmen auch durch die unterschiedlichen Inflationsraten bestimmt wird. Ein Gewinn an internationaler Wettbewerbsfähigkeit kann durch eine höhere Inflationsrate als im Ausland aufgezehrt oder überkompensiert werden.

Unterstellen wir z.B., daß der Wechselkurs in Mengennotierung von 0,333 auf 0,500 \$ pro inländische Geldeinheit ansteigt. Es findet also eine beträchtliche Aufwertung der inländischen Währung statt, die zu einer Reduzierung der preislichen Wettbewerbsfähigkeit um 50 % zu führen scheint. Unterstellen wir weiterhin, daß die inländische Inflationsrate 0 % betragen habe, während sie im Ausland im Vergleichszeitraum bei 50 % lag. Unter diesen Voraussetzungen verlieren die ausländischen Produzenten den durch die Paritätsänderung gewonnenen Vorteil wieder, da sie ihre eigenen Vorprodukte und Faktorleistungen — inflationsbedingt — zu höheren Preisen beziehen bzw. entlohnern müssen. In diesem Beispiel gleichen sich die beiden gegenläufigen Effekte gerade aus.

Allgemein gilt für die Entwicklung des realen Wechselkurses eines Landes i gegenüber einem anderen Land a:

$$RW = \frac{e^t P_i}{e^0 P_a}$$

wobei e^t der nominelle Wechselkurs in Mengennotierung gegenüber dem Land a zum Zeitpunkt t ist und e^0 der entsprechende Wechselkurs zum Zeitpunkt 0. P_i und P_a sind die entsprechenden Preisindizes, die die Preisentwicklung im Land i und im Land a in dem betrachteten Zeitraum messen.

Da in der Regel nicht nur die Wettbewerbsfähigkeit gegenüber den Produzenten in einem anderen Land interessiert, sondern gegenüber der Gesamtheit der ausländischen Konkurrenten, wird oft der reale effektive Wechselkurs betrachtet. Dieser stellt, wie der nominale effektive Wechselkurs, ein gewichtetes Mittel der einzelnen realen Wechselkurse dar, wobei als Gewichte oft die bilateralen Exporte bzw. Importe eines Landes dienen. Vernachlässigt wird damit allerdings die Konkurrenzsituation mit Produzenten anderer Länder auf Drittmarkten. Diese kann man berücksichtigen, indem man die Gewichte für Länder erhöht, mit denen man auf Auslandsmärkten in besonders intensiver Konkurrenz steht.

Wenn wir die prozentualen Gewichte mit g_j bezeichnen, so folgt als realer effektiver Wechselkurs als gewogenes arithmetisches Mittel:

$$REW = \sum g_j \frac{e_j^t P_i}{e_j^0 P_j}$$

mit j als Laufindex für alle betrachteten Länder.

Die Deutsche Bundesbank berechnet sowohl die Veränderungen der effektiven als auch der realen effektiven Wechselkurse aus den Meßziffern des bilateralen Außenwertes der DM gegenüber den Währungen der einzelnen Länder. Diese Meßziffern sind Verhältniszahlen, bei denen der jeweilige Wert ins Verhältnis zu einer Basisperiode gesetzt wird, wie es in der Tabelle 9 über die Entwicklung des nominellen bilateralen Außenwertes geschehen ist. Diese Meßziffern werden dann zu einem gewogenen geometrischen Mittel zusammengefaßt. Die Gewichtung erfolgt auf der Basis der Importe und Exporte an Industrieerzeugnissen der Bundesrepublik, wobei auf der Exportseite die Konkurrenzbeziehung auf Drittmarkten durch die Ermittlung von „erweiterten Exportgewichten“ berücksichtigt wurde. Die größten Gewichte (Summe = 100 %) erhalten (Stand 1990) die USA (14,2 %), Frankreich (14,0 %), Italien (11,8 %), Japan (10,6 %) und Großbritannien (10,0 %).

Die Berechnung der Entwicklung des realen Außenwertes erfolgt auf der Basis der Wechselkurse und Verbraucherpreisindizes derselben Länder, die bei der Ermittlung des gewogenen nominalen Außenwertes der DM verwendet werden. Auch die Gewichte sind die gleichen.

Tab. 26: Entwicklung des Außenwertes der DM gegenüber Ländergruppen
(Entwicklung des effektiven und des realen effektiven Wechselkurses)
seit 1972

Jahr	Effektiver Wechselkurs:		Realer effektiver Außenwert gegenüber 18 Industrieländern*
	gegenüber den Währungen der EG-Länder	18 Industrieländern	
1972	100	100	100
1978	160,1	143,3	107,7
1979	164,9	150,6	106,0
1980	165,3	151,5	100,2
1981	167,8	143,1	90,5
1982	183,8	150,4	92,0
1983	199,5	155,9	92,4
1984	205,0	153,6	87,9
1985	207,8	154,0	85,4
1986	222,6	168,2	90,6
1987	232,6	178,9	93,9
1988	232,5	177,4	91,3
1989	232,3	175,7	89,0

*gemessen an den Verbraucherpreisen

Quelle: Deutsche Bundesbank, Statistische Beihefte zu den Monatsberichten der Deutschen Bundesbank. Reihe 5. Die Währungen der Welt, Nr. 3 1990

Wie bei der mit diesem Ansatz methodisch verwandten Kaufkraftparitäten-theorie liegt ein Nachteil in der Vernachlässigung anderer wettbewerblicher Faktoren. Für einen Anbieter traditioneller Produkte kann die Entwicklung der realen effektiven Wechselkurse einen Hinweis auf die Veränderung seiner Wettbewerbsposition sein. Der Wettbewerb durch neue Produkte ist bei dieser Sichtweise aber ausgeklammert. So ist die Aufwertung einer Währung gegenüber anderen Währungen — und damit der Verlust der preislichen Wettbewerbsfähigkeit bei traditionellen Produkten — oft die Auswirkung der technologischen Überlegenheit einer Volkswirtschaft bei der Entwicklung und Vermarktung neuer Produkte. Die damit verbundenen Exporterfolge führen bei flexiblen Wechselkursen automatisch zu einer Aufwertung, und in Systemen mit festen Wechselkursen (genauer: Systeme der Stufenflexibilität) kommt es von Zeit zu Zeit zu einer entsprechenden Änderung des offiziellen Wechselkurses. Diese Prozesse laufen auch bei gleichen Inflationsraten im Inland und im Ausland ab. Die durch den realen Wechselkurs ausgewiesene verminderte preisliche Wettbewerbsfähigkeit traditioneller Anbieter ist in diesen Fällen mit gesamtwirtschaftlich durchaus wünschenswerten Exporterfolgen bei neuen Produkten verbunden, die in der Regel höhere Gewinnmargen und höhere Faktoreinkommen — einschließlich der Löhne — ermöglichen.

3.4 Die Veränderung der generellen internationalen Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft

An den letztgenannten Gedankengängen anknüpfend kann man versuchen, die internationale Wettbewerbsfähigkeit eines Landes an den Marktanteilen abzulesen, die technologisch hochwertige Güter am Export haben. Ein großes Problem besteht dabei in der Abgrenzung der Produkte, die dem Hochtechnologiebereich zuzuordnen sind. Je nach Abgrenzung kommt man bei der praktischen Umsetzung zu sehr unterschiedlichen Aussagen. Dieses gilt auch für eine Analyse des Hochtechnologiebereichs mit Hilfe der RCA-Analyse.

Zu beachten ist auch, daß ein Großteil der Einkommen zwar in technologisch anspruchsvollen Fertigungen, aber nicht im ausgesprochenen Hochtechnologiebereich entstehen. Eine zu enge Fassung des Begriffs „Hochtechnologie“ führt damit zu Aussagen, die für den größeren Teil der Wirtschaftssubjekte eines Landes ohne Bedeutung sind. Ein vom durchschnittlichen Pro-Kopf Einkommen und anderen Entwicklungsindikatoren den Entwicklungsländern zuzurechnendes Land wird man z.B. nicht deshalb als international wettbewerbsfähig bezeichnen, weil es unter enormen Lasten für den Rest der Wirtschaft in bestimmten Segmenten des Hochtechnologiebereichs Exporterfolge verzeichnet. Solche Phänomene beschreibt man besser mit den oben dargestellten Indikatoren für die Wettbewerbsfähigkeit von Sektoren einer Volkswirtschaft.

Der Begriff der internationalen Wettbewerbsfähigkeit eines Landes läßt sich offenbar nur schwer konkretisieren. Allgemein kann man sagen, daß eine offene Volkswirtschaft in der Vergangenheit dann international wettbewerbsfähig gewesen ist, wenn sie ein im internationalen Vergleich hohes Pro-Kopf Einkommen bei Wahrung des Außenwirtschaftlichen Gleichgewichts und bei einem hohen Beschäftigungsstand erwirtschaftet hat. Positive Indikatoren für eine Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit sind unter den genannten Bedingungen die Verbesserung der gütermäßigen realen Austauschverhältnisse, der faktoriellen Austauschverhältnisse und Aufwertungen gegenüber den wichtigsten Handelspartnern. Die Voraussetzung für eine internationale Wettbewerbsfähigkeit waren in der Vergangenheit die Fähigkeit und Bereitschaft, sich flexibel an den weltweiten Wandel der Angebots- und Nachfragestrukturen anzupassen.

Der Begriff der internationalen Wettbewerbsfähigkeit beinhaltet in der gegebenen Definition auch das Zusammenspiel von Außenwirtschaft und Binnenwirtschaft unter dem Blickwinkel der Einkommenserzielung für alle inländischen Wirtschaftssubjekte. Es macht z.B. wenig Sinn, eine Volkswirtschaft als international wettbewerbsfähig zu bezeichnen, nur weil sie in einem relativ kleinen Exportsektor, der ohne Ausstrahlung auf die Gesamtwirtschaft bleibt, hohe Realeinkommen erwirtschaftet.

XI. Literatur

Lehrbücher

- Adebar, H., Währungstheorie und Währungspolitik. Einführung in die monetäre Außenwirtschaftslehre. Außenwirtschaft, Bd. I, Berlin 1978
- Adebar, H., und Maennig, W., Außenhandel und Weltwirtschaft. Außenwirtschaft, Bd. II, Berlin 1987
- Altmann, J., Internationale Wirtschaftsbeziehungen. Eine praxisorientierte Einführung. Opladen 1983
- Biernstiel, E., Theorie und Politik des Außenhandels, Stuttgart 1982
- Blümle, G., Außenwirtschaftstheorie, Freiburg 1982
- Borchert, M., Außenwirtschaftslehre. Theorie und Politik, 3. Aufl., Wiesbaden 1987
- Dieckheuer, G., Internationale Wirtschaftsbeziehungen, München 1990
- Fuhrmann, W. und Rohwedder, J., Makroökonomik. Zur Theorie interdependent Märkte, München und Wien 1983 (Teil II Die offene Volkswirtschaft)
- Gehrels, F., Außenwirtschaftstheorie, München 1985
- Glismann, H.H., Horn, J., Nehring, S. und Vaubel, R., Weltwirtschaftslehre. Eine problemorientierte Einführung. I. Außenhandels- und Währungspolitik, 3. Aufl., Göttingen 1986
- Jarchow, H.-J. und Rühmann, P., Monetäre Außenwirtschaft. I. Monetäre Außenwirtschaftstheorie, 2. Aufl., Göttingen 1988
- Jarchow, H.-J. und Rühmann, P., Monetäre Außenwirtschaft. II. Internationale Währungspolitik, Göttingen 1984
- Rose, K., Theorie der Außenwirtschaft. 10. Aufl., München 1989
- Schneider, E., Zahlungsbilanz und Wechselkurs, Tübingen 1968
- Shams, R., Wechselkurstheorie und -politik, München 1985
- Siebert, H., Außenwirtschaft, 4. Aufl., Stuttgart 1989
- Woll, A., Allgemeine Volkswirtschaftslehre, 10. Aufl., München 1990 (Vierter Teil Außenwirtschaftstheorie)
- Zottmann, A., Theorie und Politik der Außenwirtschaft, Schaeffers Grundriß des Rechts und der Wirtschaft, Abteilung III: Wirtschaftswissenschaften, Bd. 80, Stuttgart 1967

Spezielle Literatur zu ausgewählten Fragestellungen

- Alt, G., und Wrobel-Leipold, A., (Hrsg.), Armut im Süden durch Wohlstand im Norden? Nachträge und Schlaglichter zur Dependenz-Theorie, Hanns Seidel Stiftung (München) 1988
- Caves, R.E., Multinational Enterprises and Economic Analysis, Oxford 1982
- Deutsche Bundesbank, Internationale Organisationen und Abkommen im Bereich von Währung und Wirtschaft, Sonderdruck Nr. 3, 3. Aufl., Frankfurt 1986
- Dunning, J.H., International Production and the Multinational Enterprise, London 1981
- Frey, B., Internationale Politische Ökonomie, München 1985

- Gahlen, B., F. Rahmeyer und M. Stadler, Zur internationalen Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Wirtschaft, in: *Konjunkturpolitik*, 32. Jg. (1986), S. 130–150
- Giersch, H., (Hrsg.), *On the Economics of Intra-Industry Trade*, Tübingen 1979
- Grubel, H.G., und P.J. Lloyd, *Intra-industry Trade*, London 1975
- Hemmer, R., *Wirtschaftsprobleme der Entwicklungsländer. Eine Einführung*, München 1988
- Jonas, R., und Tietzel, M., (Hrsg.), *Die Neuordnung der Weltwirtschaft*, Bonn-Bad Godesberg 1976
- Kappich, L., *Theorie der internationalen Unternehmensaktivität*, München 1989
- Knall, B., und Wagner, N., *Entwicklungsländer und Weltwirtschaft*, Darmstadt 1986
- Krägenau, H., *Internationale Direktinvestitionen. Ergänzungsband* 1982, Hamburg 1982
- Lemper, A., *Handel in einer dynamischen Weltwirtschaft*, München 1974
- Lemper, A., *Handelstheorie als Erfahrungswissenschaft*, München 1975
- Linder, S. B., *An Essay on Trade and Transformation*, New York 1961
- Lösch, A., *Die räumliche Ordnung der Wirtschaft*, Stuttgart 1962
- Lorenz, D., *Dynamische Theorie der internationalen Arbeitsteilung. Ein Beitrag zur Theorie der weltwirtschaftlichen Entwicklung*, Berlin 1967
- Lutz, F.A., *Das Problem des internationalen wirtschaftlichen Gleichgewichts*, Walter Eucken Institut, Vorträge und Aufsätze 9, Tübingen 1963
- Lutz, F.A., *Geld und Währung*, Tübingen 1962
- Ochel, W., *Die Entwicklungsländer in der Weltwirtschaft*, Köln 1982
- OECD, *Structural Adjustment and Economic Performance*, Paris 1987
- Predöhl, A., *Außenwirtschaft, Weltpolitik, Handelspolitik und Währungspolitik. Grundriß der Sozialwissenschaft*, Band 17, Göttingen 1949. 2. erw. und verb. Auflage 1971
- Sautter, H., *Regionalisierung und komparative Vorteile im internationalen Handel*, Tübingen 1983
- Savage, J.R., K.W. Deutsch, *A Statistical Model of the Gross Analysis of Transaction Flows*, in: *Econometrica*, Vol. 38 (1960), S. 550–572
- Seil, A., *Investitionen in Entwicklungsländern. Einzel- und gesamtwirtschaftliche Analysen*, Hamburg 1989
- Shams, R., *Internationale Währungsbeziehungen und die Entwicklung der Weltwirtschaft*, München 1983
- Triffin, R., *Gold and the Dollar Crisis*, New Haven 1960
- Vernon, R., Hrsg., *The Technological Factor in International Trade*. National Bureau of Economic Research, New York 1970
- Wagner, J., *Zur politischen Ökonomie der Protektion in der Bundesrepublik Deutschland*, in: *Kyklos*, Vol. 40 (1987), S. 548–567
- Weltbank, *Weltentwicklungsbericht*, lfd. Jg., Washington, D.C.

Dogmengeschichtlich bedeutende Texte

- Haberler, G., *Der internationale Handel. Theorie der wirtschaftlichen Zusammenhänge sowie Darstellung und Analyse der Außenhandelspolitik*, 1933
- Harrod, R.F., *International Economics*, London 1933
- Heckscher, E.F., *The Effects of Foreign Trade on the Distribution of Income*, 1919
- Leontief W., *Domestic Production and Foreign Trade. The American Capital Position Reexamined*, in: *Economica Internazionale*, Vol. 7 (1954)
- Lerner, A.P., *Factor Prices and International Trade*, *Economica*, February 1952
- List, F., *Das natürliche System der politischen Ökonomie*, 1841
- Mill, J. St., *Principles of Political Economy, with some of their Applications to Social Philosophy*, London 1948

- Ohlin, B., *Interregional and International Trade*, Cambridge 1933, Rev. ed. 1967
- Ricardo, D., *On the Principles of Political Economy and Taxation*, London 1817. Deutsch: *Grundsätze der politischen Ökonomie und der Besteuerung*, hrsg. v. F. Neumark, Frankfurt/M. 1972
- Samuelson, P.A., *International Factor-Price Equalisation Once Again*, *Economic Journal*, June 1949
- Samuelson, P.A., *International Trade and the Equalisation of Factor Prices*, *Economic Journal*, June 1948
- Smith, A., *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, London 1776. Deutsche Ausgabe „*Der Wohlstand der Nationen. Eine Untersuchung seiner Natur und seiner Ursachen*“, aus dem Englischen übertragen mit einer umfassenden Würdigung des Gesamtwerkes von Horst Claus Recktenwaldt. *Vollständige Ausgabe nach der 5. Auflage*, London 1789, Deutscher Taschenbuch Verlag München 1978

XII. Sachregister

- Abschöpfungen 161
- Abwertung 38 f., 63 ff., 74 ff., 102 ff., 141 ff.
- Abwertungskreislauf 106
- Ähnlichkeitsindex 187 ff.
- Arbitrage
 - , Devisenausgleichs- 84 f.
 - , Devisendifferenz- 85
 - , Zins- 79 f.
- Aufwertung 38 f., 68, 74 ff., 141 ff., 199
- Ausgleichsposten 37 ff.
- Auslandsposition 37 f., 45
- Auslandsverschuldung 20, 48 ff.
- Austauschverhältnis
 - , Brutto- 140
 - , Einkommens- 140
 - , faktorale- 140
 - , Waren- 139 f.
- Außenbeitrag 31, 104
- Außenhandel
 - , Güterstruktur 13, 119 ff., 122, 191 ff.
 - , Regionalstruktur 8 ff., 174 ff., 191 ff.
- Außenwert 76, 198
- Außenwirtschaftspolitik 157 ff.
- Außenwirtschaftstheorie
 - , monetäre 16, 18 ff.
 - , reale 16, 119 ff.
- Bandbreite 74 f.
- Bilanz der laufenden Posten 45, 48
- Bretton Woods, 93, 108 ff.
- Bufferstocks 172
- Constant Market Share Analyse 190 ff.
- Deport 78
- Devisen 20, 23
 - , Angebot an 54 f., 68 ff.
 - , Nachfrage nach 55 f., 68 ff.
- Devisenarbitrage 84 f.
 - , ausgleichs- 84
 - , differenz- 85
- Devisenbilanz 36
- Devisenkassamarkt 53 ff., 74 ff.
- Devisenmarkt 53 ff.
- Devisenoptionen 83 f.
- Devisenspekulation 85 ff.
- Devisenterminmarkt 53 f., 77 ff.
- Dienstleistungsbilanz 31, 41 ff.
- Direktinvestitionen 15, 28, 145 ff.
- EFTA 174
- Einfuhrkontingente 160
- Einheitlicher Wirtschaftsraum 175
- Einkommens-Multiplikatoreffekt 98 ff.
- Elastizität der Importnachfrage 63, 104
- Elastizitätspessimismus 104
- Europäische Gemeinschaft 175 ff.
- Europäisches Währungssystem (EWS) 74, 94, 116 ff.
- European Currency Unit (ECU) 116 ff.
- Exportbeschränkungsabkommen 168
- Exportdiversifizierung 102
- Exporte 27, 42 ff., 187 ff., 190 ff.
- Exportgut 63
- Exportmultiplikator 73, 100
- Exportquote 3 f., 6 ff.
- Freihandel 135, 157 ff.
- Freihandelszone 174, 187
- GATT 167, 169 ff., 173 f.
 - , Prinzipien 169 f.
- Gemeinsamer Markt 174
- Gläubigerland 48 f.
- Grundbilanz 45
- Gruppe der 77 171
- Handelsbilanz 31
- Handelshemmnisse
 - , nichttarifäre- 160 ff., 164
 - , tarifäre- 160 ff.
- Heckscher/Ohlin Theorem 132
- Importe 27, 42 ff.
- Importelastizität 6
- Importfunktionen 72 f.

- Importgut 63
- Importquote 4, 6 ff.
- Index der relativen Akzeptanz 180 ff.
- Inflation 105 f., 197
- Inflation, importierte 100, 108
- Inlandsverfügbarkeit 4
- Integrationen
 - , effektive 179 ff.
 - , regionale institutionelle 174 ff.
 - , weltweite 173 f.
 - , Wirkungen von 176 ff.
- Inter-Industry Trade 123, 136, 152
- Interessengruppen 159
- International Finance Corporation (IFC) 115
- Internationale Entwicklungsorganisation (IDA) 115 f.
- Internationale(s)
 - , Dienstleistungen 27
 - , Faktorallokation 144 ff.
 - , Liquidität 109 ff.
 - , monetäres System 25, 107 ff.
 - , Patentsystem 148
 - , Währungssystem 107 ff.
 - , Wettbewerbsfähigkeit 57, 183 ff.
- Internationaler Währungsfonds 108 ff.
- Interventionen 74 ff., 109, 117 f.
- Intra-Industry Trade 123 f.
- Kapitalexporte 13 f.
- Kapitalimporte 13 f.
- Kapitalverkehr 13, 24, 27 f., 71 f.
 - , Formen des 145 ff.
 - , kurzfristiger 36 f., 145 f.
 - , langfristiger 33, 70, 145 f.
- Kapitalverkehrsbilanz 31 f.
- Kaufkraftparitätentheorie 87 ff., 199
 - , Kompensationsgeschäfte 173 f.
- Konjunktur 72 ff.
- Konvertierbarkeit 2
- Kostenvorteile
 - , absolute 124 ff.
 - , komparative 126 ff., 184
- Leistungsbilanz 40 ff., 45
- Leontief-Paradoxon 134
- Lerner-Samuelsonsche Theorem 133
- Linder-Hypothese 139
- Liquiditätseffekt 95
- Markenschutz 149
- Markanteilsanalyse 190 ff.
- Marshall-Lerner Bedingung 104
- Meistbegünstigung 169 f.
- Motive
 - für Außenhandel 1, 15
 - für Kapitaltransfer 33
 - für Kursabsicherungen 77
- Multilaterale Investitionsgarantie Agentur (MIGA) 107, 115
- Multinationale Unternehmen 146 ff., 149, 151
- Nachfrageeffekt 96
- Neutrales Gut 63
- Overpricing 152
- Patentlizenzen 149, 152
- Portfolioanlage 15, 28, 145 f.
- Preiseffekt 96
- Produktzyklushypothese 137 f.
- Protektion
 - , effektive 164 ff.
 - , nominale 164, 166
- Protektionismus 101, 160 ff.
- Report 78
- Restposten 40
- Revealed Comparative Advantage, 184 ff.
- Rohstoffabkommen 172
- Schenkungen 33
- Schuldnerland 48 f.
- Selbstbeschränkungsabkommen 167
- Similarity-Index 187 ff.
- Sonderziehungsrechte 110 ff.
- Spekulation 79
- Stufenflexibilität 76, 102, 199
- Swapsatz 78
- Technological-Gap These 137 f.
- Technologietransfer 148, 152
- Terms of payments 40
- Terms of Trade 139 ff.
 - Effekt 164
- Tranche
 - , Kredit- 111
 - , Reserve- 111
- Transaktionen
 - , autonome 33
 - , induzierte 33
 - , unentgeltliche 35
- Transferrisiko 72
- Überschussangebot 58 f.
- Überschünnachfrage 58

- UNCTAD 171 f.
Underpricing 152 f.
UNIDO 171
- Währungsbehörde 36, 74
Währungsgold 109
Währungsoptionsschein 83 f.
Währungsunion 178
Wechselkurs 22, 58
–, effektiver 53, 197 ff.
–, fester 74, 93 ff.
–, flexibler 91 ff.
–, nominal effektiver 197
–, nominaler 197 ff.
–, real effektiver 197 ff.
–, realer 197 ff.
–, risiko 72, 77, 83
Weltbank 113 ff.
- Welthandel
–, Grundstruktur 3
–, Güterstruktur 13, 119 ff, 122
–, Integration 6, 173 ff.
–, Regionalstruktur 8 ff., 174 ff.
- Weltmarkt
–, Integration 6, 173 ff.
Welttextilabkommen (WTA) 167
Weltwirtschaftsordnung, neue 171 ff.
Wirtschaftsunion 174 f.
- Zahlungsbilanz
–, Aussgewert 45 ff.
–, Automatismen 95 ff.
–, Darstellungen 40 ff.
–, in der VGR 50
–, statistische 27 ff.
–, Typen 48 f.
Zahlungsverkehr 18 f.
–, Abwicklung des 22 f.
Zehnergruppe 113
Zentralbank 74 ff.
Ziehungsrechte 110 ff.
Zinseffekt 96
Zölle 161 ff.
Zollunion 174, 187
Zollwirkungen 162 ff.



Walter de Gruyter

Berlin · New York

de Gruyter Lehrbuch (Auswahl)

Manfred Hüttner
Betriebswirtschaftslehre
Einführung und Überblick

XVI, 280 Seiten. Mit 140 Darstellungen. 1990. Kartoniert DM 38,-
ISBN 3-11-012336-3

Manfred Hüttner
Grundzüge der Marktforschung

4., völlig neu bearbeitete und erweiterte Auflage
XVI, 443 Seiten. Mit 85 Darstellungen. 1988.
Kartoniert DM 68,- ISBN 3-11-011792-4
Gebunden DM 98,- ISBN 3-11-011981-1

Lutz Kruschwitz
Investitionsrechnung

4., bearbeitete Auflage
XIV, 405 Seiten. Mit 46 Abbildungen. 1990.
Kartoniert DM 54,- ISBN 3-11-012426-2
Gebunden DM 98,- ISBN 3-11-012425-4

Andreas Remer
Organisationslehre
Eine Einführung

XII, 346 Seiten. Mit 169 Darstellungen.
1989. Kartoniert DM 49,50 ISBN 3-11-009975-6

Alfred Kieser/Herbert Kubicek
Organisation

2., neubearbeitete und erweiterte Auflage
XVI, 545 Seiten. Mit 86 Abbildungen und 15 Tabellen.
1983. Kartoniert DM 54,- ISBN 3-11-009641-2

Christian Scholz
Einführung in das Personal Computing

XIV, 290 Seiten. Mit 119 Abbildungen und 55 Übersichten. 1989.
Kartoniert DM 48,- ISBN 3-11-012111-5

Preisänderungen vorbehalten



Walter de Gruyter

Berlin · New York

Hans H. Hinterhuber

Strategische Unternehmungsführung

2 Bände.

I: Strategisches Denken

Vision, Unternehmungspolitik, Strategie

5., neubearbeitete und erweiterte Auflage.

XVI, 248 Seiten. Mit 80 Abbildungen. 1992.

Kartoniert DM 48,- ISBN 3-11-013245-1

II: Strategisches Handeln

Direktiven, Organisation, Umsetzung, Unternehmungskultur

4., völlig neubearbeitete Auflage

XVI, 268 Seiten. Mit 99 Abbildungen. 1989.

Kartoniert DM 48,- ISBN 3-11-012075-5

Wettbewerbsstrategie

2., völlig neubearbeitete Auflage

XIV, 267 Seiten. Mit 41 Abbildungen. 1990.

Kartoniert DM 54,- ISBN 3-11-009943-8

Günther Zäpfel

Strategisches Produktions-Management

X, 332 Seiten. Mit 159 Abbildungen. 1989.

Kartoniert DM 70,- ISBN 3-11-007451-6

Gebunden DM 112,- ISBN 3-11-012015-1

Taktisches Produktions-Management

VIII, 296 Seiten. Mit zahlreichen Abbildungen. 1989.

Kartoniert DM 68,- ISBN 3-11-012013-5

Gebunden DM 104,- ISBN 3-11-012014-3

Produktionswirtschaft

Operatives Produktions-Management

X, 367 Seiten. Mit 153 Abbildungen. 1982.

Gebunden DM 68,- ISBN 3-11-007450-8

Preisänderungen vorbehalten

