

Paul R. Krugman
Maurice Obstfeld

Internationale Wirtschaft

Theorie und Politik der Außenwirtschaft

7. Auflage

PEARSON
Studium

ein Imprint von Pearson Education
München • Boston • San Francisco • Harlow, England
Don Mills, Ontario • Sydney • Mexico City
Madrid • Amsterdam

Der Welthandel im Überblick

2.1	Wer handelt mit wem?	39
2.2	Die Welthandelstrukturen im Wandel	46
2.3	Gelten die Gesetze der Vergangenheit noch?.....	50

Im Jahr 2004 wurden weltweit Waren und Dienstleistungen im Wert von derzeit rund 40 Billionen US-Dollar hergestellt. Mehr als ein Viertel davon wurde über nationale Grenzen hinweg verkauft, sodass der internationale Handel mit Waren und Dienstleistungen ein Volumen von mehr als 10 Billionen US-Dollar hatte. Export und Import nehmen ungeheure Ausmaße an

In nachfolgenden Kapiteln wird im Einzelnen aufgezeigt werden, weshalb ein großer Teil der nationalen Produktion in das Ausland verkauft und ein großer Teil des nationalen Konsums im Ausland eingekauft wird. Ferner betrachten wir Kosten und Nutzen des Außenhandels sowie die Beweggründe und Auswirkungen staatlicher Maßnahmen zu seiner Beschränkung oder Förderung. Zuvor soll jedoch eine gewisse Vorstellung davon vermittelt werden, wer mit wem und womit Handel treibt, und welche Waren und Dienstleistungen in den Außenhandel gelangen. Diese Vorbemerkungen sind deshalb erforderlich, weil sich die Welthandelsstrukturen im Laufe der vergangenen Jahrzehnte durchgreifend verändert haben.

Zunächst soll beschrieben werden, wer mit wem Handel treibt. Diese empirisch konstatierbare Beziehung wird im so genannten Gravitationsmodell abgebildet, das gewisse Rückschlüsse auf den Wert des Handels zwischen zwei Ländern ermöglicht und darüber hinaus erkennen lässt, welche Hindernisse selbst in der heutigen globalen Wirtschaft den internationalen Handel noch beeinträchtigen.

Das nächste Thema ist die sich wandelnde Struktur des Welthandels. Kennzeichnend für die vergangenen Jahrzehnte war ein starker Anstieg des exportierten Anteils der Weltproduktion, eine Verschiebung des Schwerpunkts der Weltwirtschaft in Richtung Asien sowie durchgreifende Veränderungen der weltweit gehandelten Produktarten.

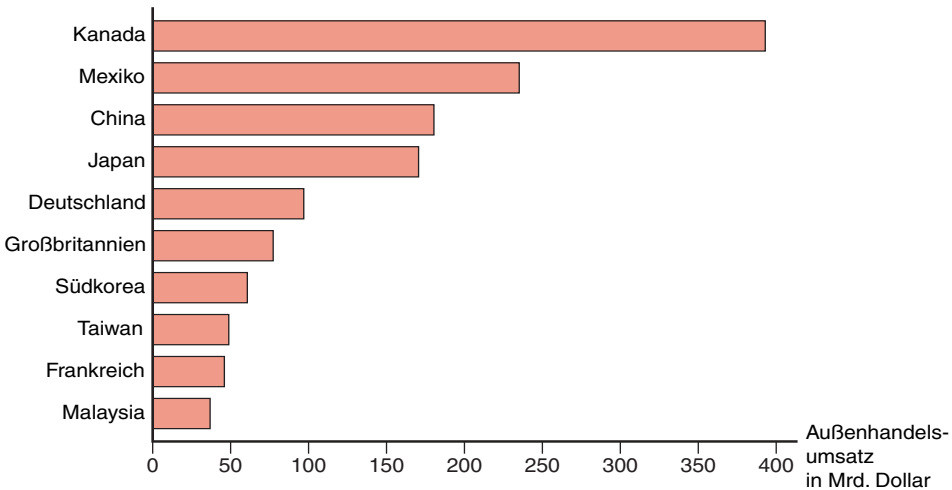
Lernziele

Nach der Lektüre dieses Kapitels können Sie:

- beschreiben, in welcher Hinsicht der Wert des Handels zwischen zwei Ländern von der Größe der jeweiligen Volkswirtschaften abhängt, und die Ursachen für diese Beziehung aufzeigen;
- erörtern, in welcher Weise Entfernungen und Grenzen den Außenhandel verringern;
- nachzeichnen, welche Schwankungen der exportierte Anteil der Weltproduktion erlebte, und aufzeigen, weshalb es zwei Epochen der Globalisierung gab;
- erläutern, wie sich die Zusammensetzung der weltweit gehandelten Waren und Dienstleistungen im Laufe der Zeit verändert hat.

2.1 Wer handelt mit wem?

Abbildung 2.1 zeigt den Gesamtwert der Waren, die im Jahr 2003 zwischen den USA und ihren zehn wichtigsten Partnern exportiert und importiert wurden. (Die Angaben über den Handel mit Dienstleistungen sind weniger genau nach Handelspartnern aufgeschlüsselt, die zunehmende Bedeutung des Handels mit Dienstleistungen und die damit verbundenen Fragen werden an späterer Stelle in diesem Kapitel angesprochen.) Insgesamt gesehen entfielen 68 Prozent des Umsatzes des Außenhandels der USA in jenem Jahr auf diese zehn Länder.



Mehr als zwei Drittel des Außenhandelsumsatzes der USA, gemessen als Summe von Importen und Exporten, wird mit den aufgeführten zehn wichtigsten Handelspartnern abgewickelt.

Abbildung 2.1: Gesamthandel der USA mit ihren wichtigsten Handelspartnern, 2003

Quelle: Handelsministerium der USA.

Weshalb nahm der Handel der USA mit diesen Ländern einen so großen Umfang an? Die Faktoren, die Handelspartner zusammenführen, sollen im Folgenden anhand praktischer Beispiele erörtert werden.

2.1.1 Eine Frage der Größe: das Gravitationsmodell

Drei der wichtigsten zehn Handelspartner der USA sind europäische Länder: Deutschland, Großbritannien und Frankreich. Der Außenhandel der USA mit diesen drei Ländern ist deshalb besonders stark ausgeprägt, weil ihre Volkswirtschaften die größten Europas sind. Mit anderen Worten, sie verfügen über das größte **Bruttoinlandsprodukt (BIP)**, das den Gesamtwert aller in einer Volkswirtschaft produzierten Waren und Dienstleistungen wiedergibt. Es besteht ein enger empirischer Zusammenhang zwischen der Größe der Volkswirtschaft eines Landes und dem Volumen seiner Importe und Exporte.

Abbildung 2.2 veranschaulicht diesen Zusammenhang, indem sie die Größe der europäischen Volkswirtschaften, insbesondere der 15 EU-Mitgliedstaaten des Jahres 2003, zum Umfang ihres Handels mit den USA in Beziehung setzt. Auf der horizontalen Achse ist das BIP jedes Landes als prozentualer Anteil am BIP der gesamten Europäischen Union abgetragen, auf der vertikalen Achse der Anteil jedes Landes am Außenhandel der USA. Dabei ist deutlich erkennbar, dass die Verteilung der Punkte entlang der 45-Grad-Linie, d.h. der Anteil am Außenhandel der USA mit Europa, in etwa dem Anteil des jeweiligen Landes am europäischen BIP entspricht. Auf Deutschland als große Volkswirtschaft, die 22,9 Prozent des BIP Europas ausmacht, entfallen demnach 23,4 Prozent des EU-Außenhandels mit den USA. Auf die wesentlich kleinere schwedische Volkswirtschaft, die nur 2,9 Prozent des europäischen BIP ausmacht, entfallen lediglich 3,3 Prozent des Handels zwischen den USA und der EU.

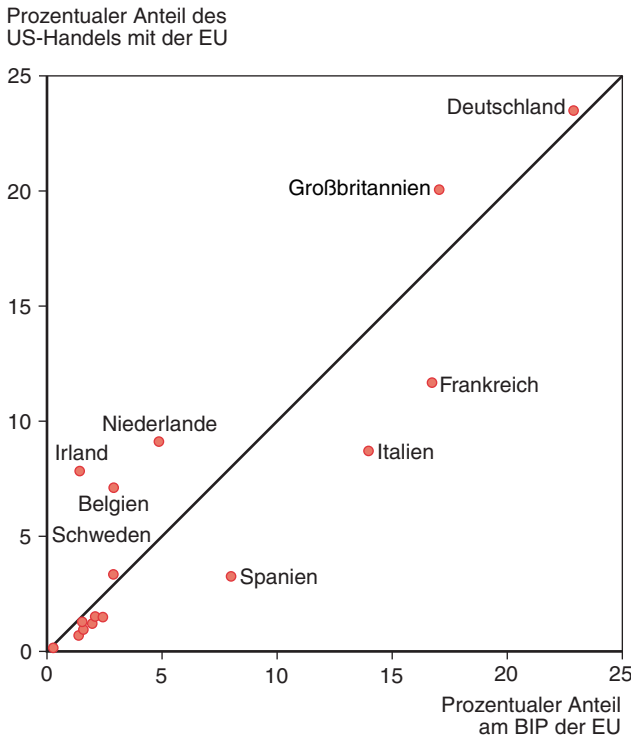


Abbildung 2.2: Die Größe der europäischen Volkswirtschaften und der Wert ihres Handels mit den USA

Quelle: Handelsministerium der USA, Europäische Kommission.

Für den Welthandel als Ganzes haben die Wirtschaftswissenschaften eine Formel gefunden, die eine recht genaue Prognose des Handelsvolumens zwischen zwei Ländern ermöglicht:

$$T_{ij} = A \times Y_i \times Y_j / D_{ij} \quad (2-1)$$

Dabei ist A eine Konstante, T_{ij} der Umsatz des Handels zwischen Land i und Land j , Y_i das BIP des Landes i , Y_j das BIP des Landes j und D_{ij} die Entfernung zwischen den beiden Ländern. Bei ansonsten konstanten Bedingungen verhält sich folglich der Wert

des Handels zwischen zwei beliebigen Ländern proportional zum *Produkt* aus den BIPs dieser Länder und ist umso geringer, je weiter sie voneinander entfernt sind.

Gleichung 2.1 steht für das **Gravitationsmodell** des Welthandels. Seine Bezeichnung wurde in Analogie zu Newtons Gesetz der Schwerkraft gewählt: Genau wie sich die Anziehungskraft zwischen zwei Objekten proportional zum Produkt aus deren Masse verhält und mit zunehmender Entfernung zwischen ihnen abnimmt, so verhält sich auch der Handel zwischen zwei Ländern bei ansonsten konstanten Bedingungen proportional zum Wert ihres BIP und nimmt mit zunehmender Entfernung ab. Die Wirtschaftswissenschaften verwenden häufig ein allgemeiner gefasstes Gravitationsmodell, dem folgende Formel zugrunde liegt:

$$T_{ij} = A \times Y_i^a \times Y_j^b / D_{ij}^c. \quad (2-2)$$

Diese Gleichung besagt, dass drei Faktoren über das Handelsvolumen zwischen zwei Ländern entscheiden: die Größe beider Bruttoinlandsprodukte und die Entfernung zwischen ihnen. Dabei wird nicht ausdrücklich vorausgesetzt, dass sich der Handel proportional zum Produkt aus den BIPs beider Länder und umgekehrt proportional zur Entfernung zwischen ihnen verhält. Stattdessen werden a , b und c so gewählt, dass sie den realen Daten möglichst genau entsprechen. Wenn a , b und c gleich 1 gesetzt werden, erhält man die Formel 2.1. Und tatsächlich stellt sich bei Schätzungen oft heraus, dass mit Hilfe dieser Formel recht genaue Annäherungen möglich sind.

2.1.2 Die Logik des Gravitationsmodells

Weshalb trifft das Gravitationsmodell zu? Allgemein gesprochen wenden große Volkswirtschaften deshalb große Summen für Importe auf, weil sie über große Einkommen verfügen. Ebenso ziehen sie einen großen Anteil der Ausgaben anderer Länder an, weil sie eine breite Produktpalette anbieten. Je größer die Volkswirtschaft eines Handelspartners, desto umfangreicher der Außenhandel zwischen ihm und einem anderen Land.

Lassen sich noch genauere Aussagen treffen? Anhand eines stark vereinfachten numerischen Beispiels soll verdeutlicht werden, weshalb das Handelsvolumen zwischen zwei beliebigen Ländern ungefähr dem Produkt aus ihren BIPs proportional ist.

Zunächst sei festgestellt, dass das BIP eines Landes, da es den Wert der verkauften Waren und Dienstleistungen wiedergibt, per definitionem den Gesamtausgaben für die in diesem Land hergestellten Waren und erbrachten Dienstleistungen entspricht. Daraus folgt, dass der Anteil eines Landes am weltweiten BIP dem Anteil an den weltweiten Gesamtausgaben entspricht, der auf seine Produkte entfällt. Wenn zum Beispiel im Jahr 2004 25 Prozent des weltweiten BIP auf die USA entfielen, so wurden auch 25 Prozent der weltweiten Gesamtausgaben für in den USA produzierte Waren und Dienstleistungen getätigt.

Ferner sei angenommen, dass jeder Mensch auf der Welt sein Einkommen in gleichen Anteilen ausgibt, sodass deshalb 25 Prozent der weltweiten Ausgaben in die USA fließen, weil jeder Erdbewohner 25 Prozent seines Einkommens für Waren und Dienstleistungen aus den USA ausgibt. Diese Annahme trifft natürlich in der Realität nicht zu, in Wirklichkeit geben die Einwohner der USA einen weitaus größeren Anteil ihres Einkommens für US-Produkte aus als die Bürger anderer Länder. Legen wir dennoch diese Annahme zugrunde.

Gehen wir ferner von einer fiktiven Welt aus, die aus den vier Ländern A, B, C und D besteht. Tabelle 2.1 zeigt den Anteil jedes dieser Länder an den weltweiten Ausga-

ben. A und B seien große Länder, auf die jeweils 40 Prozent der weltweiten Ausgaben entfallen, C und D hingegen kleine Länder mit jeweils 10 Prozent Ausgabenanteil. Der Wert der weltweiten Gesamtausgaben betrage 10 Billionen Dollar. In diesem Fall verfügen, wie ebenfalls aus Tabelle 2.1 hervorgeht, A und B über ein BIP von 4 Billionen Dollar, C und D über ein BIP von jeweils 1 Billion Dollar.

Land	Prozentualer Anteil an den weltweiten Gesamtausgaben	BIP (in Billionen Dollar)
A	40	4
B	40	4
C	10	1
D	10	1

Tabelle 2.1: Ausgabenanteile und BIP in einer fiktiven Welt

Das BIP eines Landes, d.h. der Wert der von ihm verkauften Waren und Dienstleistungen, ist allerdings auch gleich seinem Einkommen. Wenn A also sein gesamtes Einkommen ausgibt, so betragen seine Gesamtausgaben 4 Billionen Dollar, gleiches gilt für B. C und D geben jeweils 1 Billion Dollar aus.

Aus diesen Angaben ergibt sich die Darstellung des Welthandels in Tabelle 2.2. Dabei ist zu berücksichtigen, dass Land A 40 Prozent seines Einkommens in Höhe von 4 Billionen Dollar für Waren und Dienstleistungen ausgibt, die in Land B hergestellt wurden. Der Wert der Exporte von B nach A beträgt also 1,6 Billionen Dollar. Analog dazu wurden die übrigen Werte der Tabelle errechnet.

Nach	A	B	C	D
A	–	1,6	0,4	0,4
B	1,6	–	0,4	0,4
C	0,4	0,4	–	0,1
D	0,4	0,4	0,1	–

Tabelle 2.2: Wert der Exporte (in Billionen Dollar)

Frappierend ist nun, dass die in Tabelle 2.2 gezeigte Handelsstruktur exakt dem Gravitationsmodell entspricht. Die Exporte des Landes i in das Land j sind gleich $0,1 \times GDP_i \times GDP_j$. Obwohl dieses Beispiel stark vereinfacht ist, verdeutlicht es doch, weshalb der Handel zwischen zwei Ländern bei ansonsten konstanten Bedingungen in etwa dem Produkt aus ihren BIPs entspricht.

Was geschieht, wenn die Bedingungen nicht konstant bleiben? Wie bereits vermerkt, wird ein großer oder der größte Teil des Einkommens einer Volkswirtschaft im Inland ausgegeben. So entfallen auf die USA und die Europäische Union gleichermaßen etwa 25 Prozent des weltweiten BIP, doch nur 2 Prozent der Ausgaben dieser beiden Volkswirtschaften entfallen auf die jeweils andere. Zum Verständnis der realen Handelsströme müssen die Faktoren untersucht werden, die den Außenhandel einschränken. Zuvor soll jedoch eine weitere wichtige Anwendungsmöglichkeit des Gravitationsmodells vorgestellt werden.

2.1.3 Anwendung des Gravitationsmodells: Aufdecken von Abweichungen

Wie aus Abbildung 2.2 hervorgeht, fügen sich die Angaben über den Außenhandel der USA mit den Ländern Europas annähernd, aber nicht exakt in das Gravitationsmodell ein. In der Tat besteht einer der wichtigsten Anwendungsbereiche des Gravitationsmodells darin, Abweichungen von den zu erwartenden Handelsströmen aufzudecken. Wenn der Handel zwischen zwei Ländern weitaus geringer oder umfangreicher ist, als nach dem Gravitationsmodell zu erwarten wäre, dann sehen sich die Ökonomen veranlasst, nach den Ursachen zu forschen.

Ein erneuter Blick auf Abbildung 2.2 zeigt, dass der Handel der Niederlande, Belgiens und Irlands mit den USA einen weitaus größeren Umfang hat, als ein Gravitationsmodell prognostiziert hätte. Betrachten wir die möglichen Ursachen.

Im Falle Irlands liegt die Antwort zum Teil in kultureller Affinität. In Irland spricht man dieselbe Sprache wie in den USA, und Dutzende Millionen Amerikaner stammen von irischen Einwanderern ab. Darüber hinaus nimmt Irland eine Sonderstellung ein, da sich dort viele Unternehmen aus den USA angesiedelt haben. Die Rolle solcher *multinationaler Unternehmen* ist Gegenstand von Kapitel 7.

Was die Niederlande und Belgien angeht, so ergibt sich ihr umfangreicher Handel mit den USA zum Teil aus geografischen Faktoren und günstigen Transportkosten. Beide Länder befinden sich in der Nähe der Mündung des Rheins, des längsten Flusses Europas, der durch das Ruhrgebiet, die größte Industrieregion Deutschlands fließt. Die Niederlande und Belgien dienen seit jeher als Tor zu einem großen Teil Nordwesteuropas; gemessen an der umgeschlagenen Tonnage ist das niederländische Rotterdam der wichtigste Seehafen Europas, gefolgt vom belgischen Antwerpen. Das große Handelsvolumen Belgiens und der Niederlande lässt folglich auf die wichtige Rolle der Transportkosten und der geografischen Lage schließen. Zieht man weitere Handelsdaten heran, so zeichnet sich die Bedeutung dieser Faktoren noch klarer ab.

2.1.4 Handelshindernisse: Entfernung, Barrieren und Grenzen

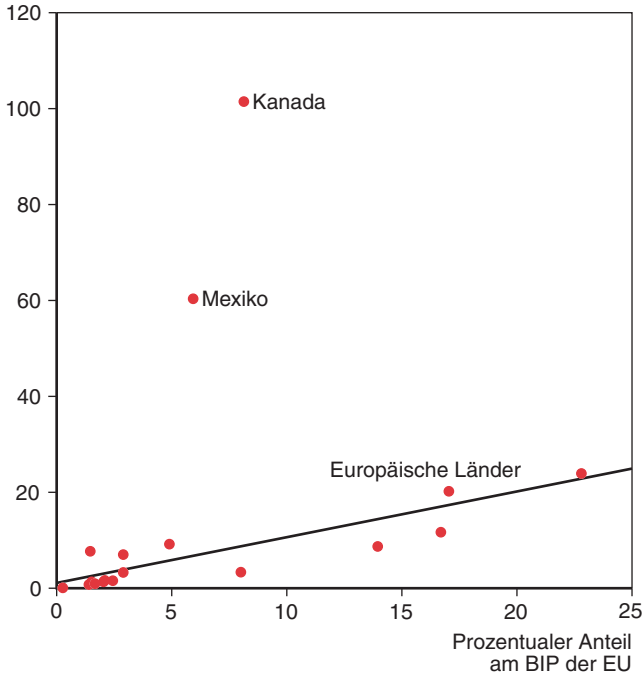
Abbildung 2.3 enthält die gleichen Angaben wie Abbildung 2.2. Sie setzt den Handel der USA mit den EU-Ländern, gemessen in Prozent des Gesamthandels mit der Europäischen Union, in Beziehung zum BIP dieser Länder, gemessen in Prozent des gesamten BIP der EU. Allerdings sind zwei weitere Länder hinzugekommen: Kanada und Mexiko. Diese beiden Nachbarstaaten der USA treiben weitaus mehr Handel mit den USA als europäische Volkswirtschaften der gleichen Größe. Der Außenhandel Kanadas mit den USA kommt demjenigen der gesamten EU gleich, obwohl die Größe seiner Volkswirtschaft nur ungefähr diejenigen Spaniens entspricht.

Ein Grund, weshalb die nordamerikanischen Nachbarstaaten weitaus mehr Handel mit den USA treiben als die europäischen Partner, liegt schlicht und einfach in der geografischen Nähe Kanadas und Mexikos.

Sämtliche Gravitationsmodelle belegen die starke negative Wirkung der Entfernung auf den Außenhandel. Typische Schätzungen gehen davon aus, dass eine Vergrößerung der Entfernung zwischen zwei Ländern um 1 Prozent einen Rückgang des Handels um 0,7 bis 1 Prozent bedeutet, der zum Teil auf die höheren Transportkosten für Waren und Dienstleistungen zurückzuführen ist. Nach Ansicht der Wirtschaftswissenschaften spielen darüber hinaus weniger leicht greifbare Faktoren eine entscheidende

Rolle: Der Handel ist in der Regel dann besonders ausgeprägt, wenn enge Beziehungen zwischen den Menschen zweier Länder bestehen, und dieser Kontakt nimmt in der Regel mit zunehmender Entfernung ab. Ein Handelsvertreter aus den USA kann problemlos einen Kurztrip nach Toronto unternehmen; eine Fahrt nach Paris ist schon weit umständlicher, von einem Besuch in Tokio ganz zu schweigen – es sei denn, das Unternehmen hat seinen Sitz an der amerikanischen Westküste.

Prozentualer Anteil des
US-Handels mit der EU



Die USA treiben deutlich mehr Handel mit ihren Nachbarn als mit europäischen Volkswirtschaften der gleichen Größe.

Abbildung 2.3: Größe der Volkswirtschaften und Handel mit den USA

Quelle: Handelsministerium der USA, Europäische Kommission.

Kanada und Mexiko sind nicht nur Nachbarstaaten der USA, sondern haben auch ein **Handelsabkommen** mit ihnen unterzeichnet, das Nordamerikanische Freihandelsabkommen (NAFTA), das gewährleistet, dass die meisten zwischen diesen drei Ländern ausgetauschten Güter keinen Zöllen oder anderen Handelshindernissen unterliegen. Die Auswirkungen solcher Hindernisse auf den internationalen Handel sind Thema von Kapitel 8, die Bedeutung von Handelsabkommen wie beispielsweise das NAFTA wird in Kapitel 9 behandelt. An dieser Stelle soll lediglich festgehalten werden, dass die Bewertung der Wirkung von Handelsabkommen auf den realen Außenhandel einen Anwendungsbereich des Gravitationsmodells darstellt. Wenn ein Handelsabkommen seinen Zweck erfüllt, führt es zu deutlich erhöhten Handelsvolumen zwischen den Unterzeichnern, als andernfalls auf der Grundlage ihres jeweiligen BIP und der Entfernung zwischen ihnen zu erwarten gewesen wäre.

Handelsabkommen beseitigen zwar oftmals jegliche formale Handelsbarrieren, heben aber schwerlich die Bedeutung nationaler Grenzen auf. Jüngere wirtschaftswissen-

schaftliche Untersuchungen haben ergeben, dass selbst dann, wenn für die meisten grenzüberschreitend gehandelten Waren und Dienstleistungen keine Zölle entrichtet werden und so gut wie keine gesetzlichen Auflagen gelten, der Handel zwischen Regionen ein und desselben Landes größer ist als der Handel zwischen vergleichbar gelegenen Regionen verschiedener Länder. Die Grenze zwischen den USA und Kanada ist hierfür ein gutes Beispiel. Die beiden Länder haben ein Freihandelsabkommen unterzeichnet (bereits vor der Unterzeichnung des NAFTA war ein Freihandelsabkommen zwischen den USA und Kanada in Kraft), die meisten Kanadier sprechen Englisch, und die Überquerung der Grenze ist für die Bürger beider Staaten mit nur minimalem bürokratischem Aufwand verbunden. Dennoch geht aus den Angaben über den Handel der kanadischen Provinzen sowohl untereinander als auch mit den US-Bundesstaaten hervor, dass bei ansonsten konstanten Bedingungen der Handel zwischen den Provinzen denjenigen mit den USA weit übersteigt.

Tabelle 2.3 verdeutlicht das Ausmaß dieser Unterschiede. Sie zeigt den Gesamthandel (Exporte plus Importe) der kanadischen Provinz British Columbia, die direkt an den Norden des Bundesstaats Washington grenzt, mit den übrigen kanadischen Provinzen und mit Bundesstaaten der USA, gemessen in Prozent des BIP der betreffenden Provinz bzw. des betreffenden Bundesstaats. Die Lage dieser Provinzen und Bundesstaaten geht aus Abbildung 2.4 hervor. Jeder kanadischen Provinz ist ein US-Bundesstaat zugeordnet, der ungefähr gleich weit von ihr entfernt liegt wie British Columbia: Washington und Alberta grenzen direkt an British Columbia, Ontario und Ohio liegen beide im Mittleren Westen usw. Mit Ausnahme der weit östlich gelegenen Provinz New Brunswick nimmt der innerkanadische Handel mit zunehmender Entfernung zwischen den Provinzen stetig ab. Doch in sämtlichen Fällen ist der Handel zwischen British Columbia und der jeweiligen kanadischen Provinz weitaus umfangreicher als der Handel mit einem gleich weit entfernten US-Bundesstaat.

Anhand ähnlicher Daten wie in Tabelle 2.3, ergänzt um Schätzungen über die Wirkung der Entfernung anhand von Gravitationsmodellen, haben Wirtschaftswissenschaftler errechnet, dass die Grenze zwischen den USA und Kanada den Handel ebenso stark beeinträchtigt wie eine Entfernung von 2400 bis 4000 Kilometern, obwohl sie zu den offensten Staatsgrenzen der Welt gehört.

Kanadische Provinz	Handel als Prozentsatz des BIP	Handel als Prozentsatz des BIP	US-Bundesstaat, der ähnlich weit von British Columbia entfernt liegt
Alberta	6,9	2,6	Washington
Saskatchewan	2,4	1,0	Montana
Manitoba	2,0	0,3	California
Ontario	1,9	0,2	Ohio
Quebec	1,4	0,2	New York
New Brunswick	2,3	0,2	Maine

Tabelle 2.3: Der Außenhandel mit British Columbia als Prozentsatz des BIP, 1996

Quelle: Howard J. Wall, „Gravity Model Specification and the Effects of the U.S.-Canadian Border“, *Federal Reserve Bank of St. Louis Working Paper 200-04A*, 2000.

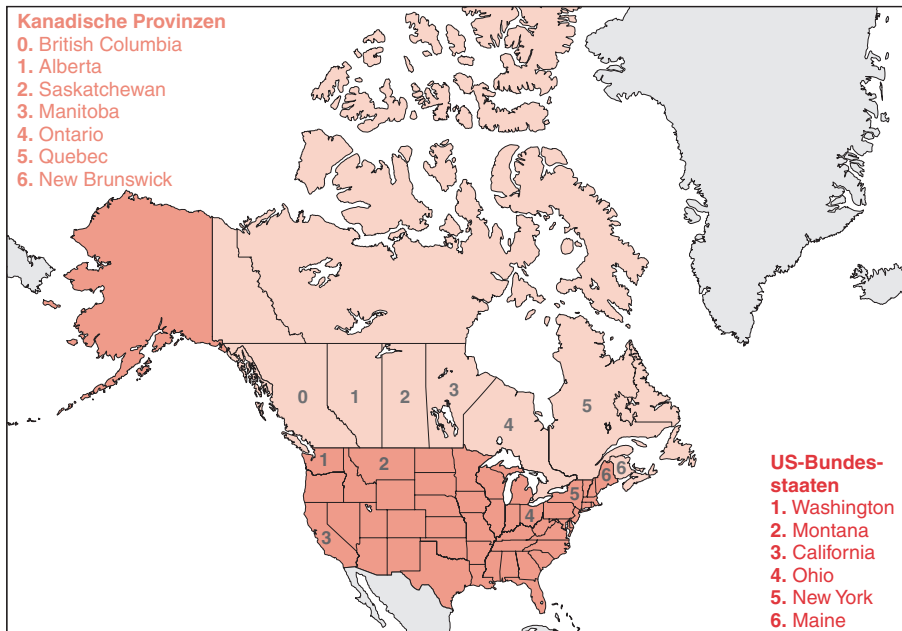


Abbildung 2.4: Kanadische Provinzen und Bundesstaaten der USA, die mit British Columbia Handel treiben

Weshalb wirken Grenzen derart negativ auf den Handel? Diese Frage ist Gegenstand aktueller Forschungen. In Kapitel 20 wird ein Schwerpunkt dieser Forschung aus jüngerer Zeit beschrieben: Man versucht die Wirkung verschiedener nationaler Währungen auf den Außenhandel mit Waren und Dienstleistungen zu quantifizieren.

2.2 Die Welthandelstrukturen im Wandel

Der internationale Handel ist einem ständigen Wandel unterworfen. Seine Richtung und Zusammensetzung ist heute ganz anders beschaffen als vor einer Generation, von der Zeit vor hundert Jahren ganz zu schweigen. Im Folgenden sollen die wichtigsten Entwicklungstendenzen besprochen werden.

2.2.1 Ist die Welt kleiner geworden?

In der öffentlichen Diskussion über die Weltwirtschaft wird häufig die Ansicht geäußert, dass die modernen Transport- und Kommunikationsmittel geografische Entfernungen bedeutungslos gemacht hätten, dass die Welt geschrumpft sei. Das ist sicher nicht ganz falsch. Das Internet ermöglicht eine unmittelbare und nahezu kostenlose Kommunikation über Tausende von Kilometern hinweg, und der moderne Flugverkehr sorgt für schnelle Reisemöglichkeiten an jeden Ort der Welt. Dennoch belegen Gravitationsmodelle die fortdauernde negative Korrelation der Entfernung mit dem Außenhandel. Hat diese Wirkung im Laufe der Zeit zumindest nachgelassen? Hat der Fortschritt des Transport- und Kommunikationswesens die Welt kleiner gemacht?

Dies ist zwar der Fall, doch die geschichtliche Erfahrung zeigt ebenso, dass politische Einflüsse die Wirkung des technischen Fortschritts aufheben können. Auch in der Zeit von 1870 bis 1914 war die Welt geschrumpft, doch später, während des größten Teils des 20. Jahrhunderts, war sie wieder gewachsen.

Die Wirtschaftsgeschichte lehrt uns, dass eine globale Ökonomie, in der selbst weit entfernt liegende Staaten wirtschaftlich eng verbunden sind, nichts Neues ist. Es gab zwei große Wellen der Globalisierung. Auslöser der ersten waren nicht Düsenjets und das Internet, sondern die Eisenbahn, die Dampfschiffe und der Telegraf. Der berühmte Ökonom John Maynard Keynes beschrieb die Folgen dieser Globalisierungswelle mit den Worten:

„Welch außergewöhnlicher wirtschaftlicher Fortschritt der Menschheit kennzeichnete das Zeitalter, das im August 1914 endete!... Ein Einwohner Londons konnte, während er morgens im Bett an seinem Tee nippte, per Telefon die verschiedensten Waren aus der ganzen Welt in beliebigen Mengen bestellen und getrost davon ausgehen, dass sie in Kürze an seiner Haustür abgeliefert würden.“

Man beachte allerdings Keynes' Aussage, dass dieses Zeitalter „im August 1914 endete“. Zwei darauf folgende Weltkriege, die Große Depression der 1930er Jahre und die Ausbreitung des Protektionismus trugen maßgeblich zum Rückgang des Welthandels bei. Abbildung 2.5 zeigt den Gesamthandel als Prozentsatz des BIP für Großbritannien und die USA zu ausgewählten Zeitpunkten der vergangenen zweihundert Jahre. Der britische Außenhandel erlitt in der ersten Hälfte des 20. Jahrhunderts einen deutlichen Rückschlag. Gemessen in Prozent des BIP hatte er erst im Jahr 1970 wieder den Stand aus der Zeit vor dem Ersten Weltkrieg erreicht. Erst etwa in den vergangenen zwanzig Jahren erlangte der Außenhandel für die britische Volkswirtschaft eine größere Bedeutung als im Jahr 1910. Und selbst heute spielt der Außenhandel für die Volkswirtschaft der USA eine geringere Rolle, als für Großbritannien während des größten Teils des 19. Jahrhunderts.

Außenhandelsumsatz
in Prozent des BIP

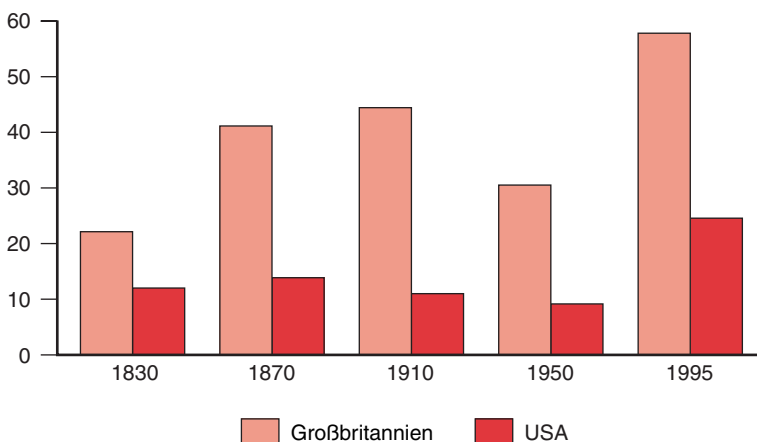


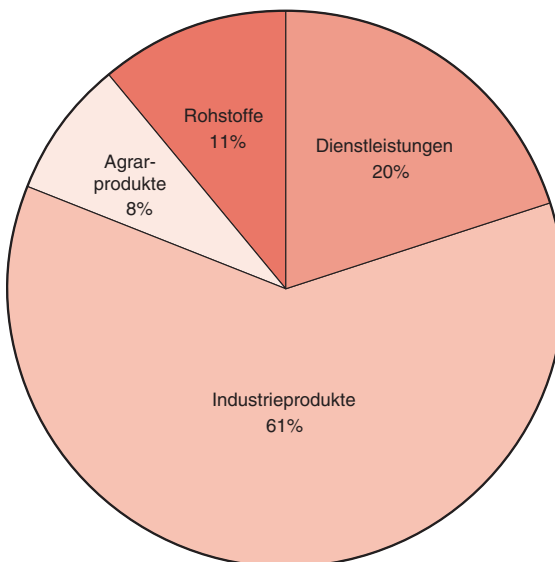
Abbildung 2.5: Wachstum, Rückgang und erneutes Wachstum des Welthandels seit 1830

Quelle: Richard E. Baldwin und Philippe Martin, „Two Waves of Globalization: Superficial Similarities, Fundamental Differences“, in Horst Sieber (Hrsg.), *Globalization and Labor* (Tübingen: J.C.B. Mohr, 1999).

2.2.2 Was wird gehandelt?

Welche Waren gelangen bevorzugt in den Außenhandel? Betrachtet man die Weltwirtschaft als Ganzes, so sind es in erster Linie Industrieprodukte wie Automobile, Computer und Kleidung. Doch auch der Handel mit Bodenschätzen nimmt im Welthandel großen Raum ein. Unter diese Kategorie fallen alle möglichen Waren von Kupfererz bis Kohle, doch der wichtigste Rohstoff der heutigen Welt ist das Erdöl. Landwirtschaftliche Produkte, zum Beispiel Weizen, Sojabohnen und Baumwolle, vervollständigen das Bild, hinzu kommen Dienstleistungen verschiedener Art, die bereits jetzt eine große Rolle spielen und deren Bedeutung in Zukunft noch zunehmen dürfte.

Abbildung 2.6 zeigt den prozentualen Anteil der genannten Gütergruppen am weltweiten Gesamtexport des Jahres 2003. Industrieprodukte jeder Art machten den Löwenanteil des Welthandels aus. Dem Wert nach führten im Jahr 2003 Erdöl und andere Brennstoffe die Liste der exportierten Bodenschätze an. Der Handel mit Agrarprodukten ist zwar für die Ernährung zahlreicher Länder unverzichtbar, macht jedoch nur einen kleinen Wertanteil des internationalen Handels in der heutigen Zeit aus.



Der größte Teil des Welthandels entfällt auf Industrieprodukte, daneben spielen Bodenschätze – in erster Linie Öl – eine bedeutende Rolle.

Abbildung 2.6: Die Zusammensetzung des Welthandels, 2003

Quelle: Welthandelsorganisation.

Exporte von Dienstleistungen beinhalten unter anderem die üblichen Transportgebühren der Luft- und Schifffahrtsgesellschaften, sowie Einnahmen aus den Versicherungsgebühren ausländischer Besucher und aus dem Tourismus. In jüngerer Zeit hat der Handel mit neuen Dienstleistungskategorien, die auf den modernen Kommunikationsmitteln beruhen, in den Medien viel Aufmerksamkeit gefunden. Das bekannteste Beispiel sind telefonische Kunden- und Beratungsdienste im Ausland. Wer heute eine Servicrufnummer anwählt, wird bisweilen mit einem Gesprächspartner am anderen Ende der Welt verbunden (das indische Bangalore ist ein besonders beliebter Standort). Diese exotischen neuen Formen des Handels machen derzeit noch einen verhältnismäßig kleinen Anteil des Gesamthandels aus, doch das kann sich in den nächsten Jahren durchaus ändern.

Das gegenwärtige Bild, in dem Industrieprodukte den Welthandel dominieren, ist relativ neuen Datums. In der Vergangenheit spielten Produkte des primären Sektors – Agrarprodukte und Bodenschätze – eine weitaus größere Rolle. Tabelle 2.4 zeigt den Anteil der Industrieprodukte an den Exporten und Importen Großbritanniens und der USA in den Jahren 1910 und 2002. Zu Beginn des 20. Jahrhunderts importierte Großbritannien im Wesentlichen Rohstoffe und exportierte Industrieprodukte. Heute herrschen auf beiden Seiten des britischen Außenhandels die Industrieprodukte vor. Auch die Handelsstrukturen der USA haben sich verändert. Während früher in ihrem Import und Export Rohstoffe eine größere Rolle spielten als Industrieprodukte, nehmen heute im gesamten Außenhandel Industrieprodukte die herausragende Stellung ein.

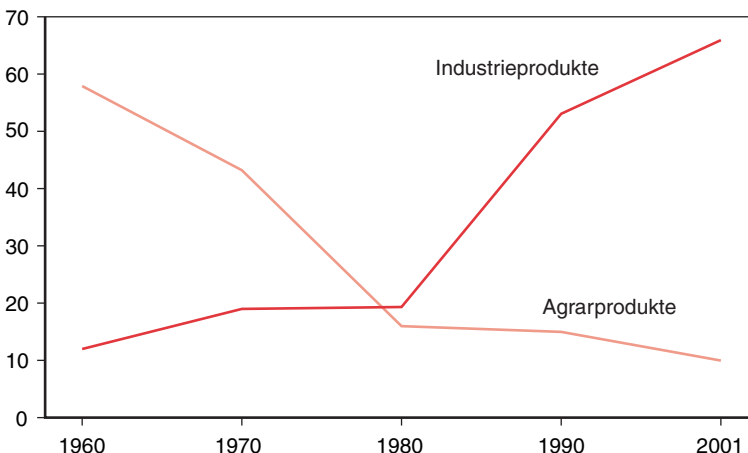
	Großbritannien		USA	
	Exporte	Importe	Exporte	Importe
1910	75,4	24,5	47,5	40,7
2002	82,6	80,4	82,1	77,8

Tabelle 2.4: Der prozentuale Anteil der Industriegüter am Warenhandel

Quelle: Die Angaben für 1910 entstammen Simon Kuznets, *Modern Economic Growth: Rate, Structure, and Speed*. New Haven: Yale Univ. Press, 1996. Die Angaben für 2002 stammen von der Welthandelsorganisation (WTO).

Eine weitere Entwicklung jüngerer Datums ist der zunehmende Export von Industrieprodukten aus Ländern der dritten Welt. Die Begriffe **Dritte Welt** und **Entwicklungsländer** beziehen sich auf Nationen, die vergleichsweise arm sind und oftmals erst nach 1945 ihren Status als Kolonien europäischer Mächte abschütteln konnten. Bis in die 1970er Jahre hinein exportierten diese Länder in erster Linie Produkte des primären Wirtschaftssektors. Doch dann begannen sie zunehmend Industrieprodukte zu exportieren. Abbildung 2.7 zeigt den Anteil der Agrar- und Industrieprodukte an den Exporten der Entwicklungsländer seit 1960. Die relative Bedeutung beider Kategorien hat sich nahezu vollständig umgekehrt. Mehr als 90 Prozent der Exporte Chinas als größtes Entwicklungsland, das im Welthandel ein immer größeres Gewicht erhält, bestehen aus Industrieprodukten.

Prozentualer Anteil an den Exporten



Während der vergangenen vierzig Jahre hat der Anteil der Industrieprodukte an den Exporten der Entwicklungsländer so stark zugenommen, dass er heute überwiegt.

Abbildung 2.7: Die veränderte Zusammensetzung der Exporte aus Entwicklungsländern

Quelle: United Nations Council on Trade and Development.

2.2.3 Multinationale Unternehmen und Outsourcing

Die Rolle multinationaler Unternehmen wurde bereits erwähnt, als erläutert wurde, weshalb der Handel Irlands mit den USA einen größeren Umfang hat, als angesichts seines geringen BIP zu erwarten wäre. Vor dem Zweiten Weltkrieg spielten multinationale Unternehmen im internationalen Handel eine geringe Rolle. In der Zeit der ersten Nachkriegsgeneration gewannen sie an Bedeutung. Seit den 1970er Jahren entfallen ungefähr ein Drittel aller Exporte und mehr als 40 Prozent aller Importe der USA auf den Handel zwischen verschiedenen Einheiten desselben multinationalen Unternehmens. Beispielsweise werden Teile aus einer US-amerikanischen Automobilfabrik in Werke des gleichen Unternehmens geliefert, die sich in Mexiko und Kanada befinden.

Mit dem Begriff **Outsourcing** bezeichnet man die Verlagerung geschäftlicher Tätigkeiten ins Ausland. Diese erfolgt entweder durch die Gründung von Tochtergesellschaften oder durch die Auftragsvergabe an ausländische Unternehmen. In beiden Fällen vergrößert Outsourcing das Außenhandelsvolumen. Darüber hinaus bietet es oft Anlass zu heftigen Auseinandersetzungen.

2.3 Gelten die Gesetze der Vergangenheit noch?

Die Ausführungen über die Ursachen des Außenhandels in Kapitel 3 beginnen mit einer Analyse des Modells, das der britische Ökonom David Ricardo im Jahr 1817 entwickelt hat. Angesichts der durchgreifenden Veränderungen, die der internationale Handel seit Ricardos Zeit erlebt hat, stellt sich die Frage, ob diese Ideen aus der Vergangenheit heute noch von Belang sind. Die Antwort ist ein klares Ja. Obwohl sich der internationale Handel stark verändert hat, sind die grundlegenden Gesetzmäßigkeiten, welche die Wirtschaftswissenschaften bei Anbruch der globalen Ökonomie entdeckt haben, nach wie vor in Kraft.

Natürlich ist es schwieriger geworden, den Welthandel in einfache Begriffe zu fassen. Vor einhundert Jahren lag auf der Hand, dass die Exportgüter eines Landes im Wesentlichen von seinem Klima und seinen natürlichen Gegebenheiten abhängen. Tropische Länder exportierten tropische Produkte wie Kaffee und Baumwolle, bodenreiche Länder wie die USA und Australien exportierten Nahrungsmittel in dicht besiedelte europäische Nationen. Handelsstreitigkeiten waren leicht zu durchschauen. Dies zeigt der klassische politische Streit zwischen Anhängern des Freihandels und des Protektionismus. Er wurde ausgetragen zwischen englischen Grundbesitzern, die sich vor preisgünstigen importierten Lebensmitteln schützen wollten, und englischen Fabrikbesitzern, die einen großen Teil ihrer Produkte exportierten.

Die Triebkräfte des heutigen Außenhandels liegen weniger offen zutage. Humanressourcen und von Menschen geschaffene Ressourcen, wie zum Beispiel Maschinen und andere Arten von Kapital, sind wichtiger als Rohstoffe. Zu Auseinandersetzungen über die Handelspolitik sehen sich im Allgemeinen Arbeitnehmer veranlasst, deren Qualifikation durch Importe entwertet wird. Ein Beispiel sind Beschäftigte der Textilbranche, deren Position durch kostengünstige importierte Bekleidung gefährdet wird, oder Techniker, denen Konkurrenz aus Bangalore droht.

Wie in nachfolgenden Kapiteln aufgezeigt wird, ist die dem Außenhandel zugrunde liegende Logik jedoch unverändert geblieben. Die ökonomischen Modelle, die lange vor der Erfindung des Düsenjets und des Internets entwickelt wurden, bilden auch im 21. Jahrhundert den Schlüssel zu einem grundlegenden Verständnis des internationalen Handels.

Zusammenfassung

1. Das *Gravitationsmodell* setzt den Handel zwischen zwei Ländern in Beziehung zur Größe ihrer Volkswirtschaften. Darüber hinaus gibt es Aufschluss über die den Handel stark beschränkende Wirkung von geografischer Entfernung und Staatsgrenzen, selbst wenn diese zwischen befreundeten Staaten wie beispielsweise den USA und Kanada verlaufen.
2. Der Rückgang der Transport- und Kommunikationskosten hat dazu geführt, dass der internationale Handel heute umfangreicher ist als jemals zuvor. Allerdings ist dieses Wachstum nicht linear verlaufen. Bis zum Jahr 1914 war ein hohes Maß an internationaler Integration erreicht worden, doch dann wurde der Handel durch Depression, Protektionismus und Krieg stark beeinträchtigt und benötigte Jahrzehnte, um sich wieder zu erholen.
3. Industrieprodukte sind die wichtigste Handelsware der heutigen Zeit. In der Vergangenheit spielten Güter des primären Sektors eine weitaus größere Rolle; und in jüngster Zeit gewinnt der Handel mit Dienstleistungen zunehmend an Bedeutung.
4. Insbesondere die Entwicklungsländer exportieren nicht mehr in erster Linie Produkte des primären Wirtschaftssektors, sondern hauptsächlich Industrieprodukte.

Schlüsselbegriffe

Bruttoinlandsprodukt	S. 39	Gravitationsmodell	S. 41
Dritte Welt	S. 49	Handelsabkommen	S. 44
Entwicklungsländer	S. 49	Outsourcing	S. 50

Übungen

1. Kanada und Australien sind (vorwiegend) englischsprachige Länder mit ähnlicher Bevölkerungszahl (die Bevölkerungszahl Kanadas ist um 60 Prozent größer). Dennoch ist der kanadische Außenhandel im Verhältnis zum BIP des Landes doppelt so groß wie derjenige Australiens. Welche Ursachen kommen in Frage?
2. Mexiko und Brasilien haben ganz unterschiedliche Handelsstrukturen. Mexiko handelt in erster Linie mit den USA, Brasilien etwa in gleichen Teilen mit den USA und mit der Europäischen Union. Der mexikanische Handel hat im Verhältnis zum BIP des Landes einen weitaus größeren Umfang. Erklären Sie diese Unterschiede anhand des Gravitationsmodells.

3. Die Formel 2.1 besagt, dass sich der Handel zwischen zwei Ländern proportional zum Produkt aus ihren BIPs verhält. Lässt dies den Schluss zu, dass eine Verdoppelung des BIP aller Länder zu einer Vervierfachung des Welthandels führen würde? Analysieren Sie diese Frage anhand des vereinfachten Beispiels aus Tabelle 2.2.
4. Während der vergangenen Jahrzehnte ist der Anteil der ostasiatischen Volkswirtschaften am weltweiten BIP gestiegen. In ähnlicher Weise hat auch der Handel innerhalb Ostasiens, d.h. der Handel zwischen diesen Ländern, im Verhältnis zum Welthandel zugenommen. Darüber hinaus entfällt ein immer größerer Anteil des Außenhandels der einzelnen Länder Ostasiens auf die eigene Region. Erklären Sie die Ursachen mit Hilfe des Gravitationsmodells.
5. Vor einhundert Jahren stammten die meisten britischen Importe aus verhältnismäßig weit entfernten Gebieten: Nordamerika, Lateinamerika und Asien. Heute kommen die meisten britischen Importe aus anderen europäischen Ländern. In welcher Weise hängt diese Veränderung mit der veränderten Zusammensetzung der Produkte zusammen, die in den Außenhandel gelangen?

Weiterführende Literatur

Paul Bairoch, *Economics and World History*, London: Harvester, 1993. Ein groß angelegter Überblick über die historische Entwicklung der Weltwirtschaft.

Frances Carincross, *The Death of Distance*, London: Orion, 1997. Hier wird aufgezeigt, wie der technische Fortschritt die Welt „schrumpfen“ lässt.

Keith Head, „Gravity for Beginners“. Ein guter Einstieg in das Gravitationsmodell, im Internet verfügbar unter <http://pacific.commerce.abc.ca/keith/gravity.pdf>.

Harold James, *The End of Globalization: Lessons from the Great Depression*. Cambridge: Harvard University Press, 2001. [Deutsche Ausgabe: *Der Rückfall: Die neue Weltwirtschaftskrise*, München: Piper, 2003] Eine Untersuchung über das Ende der ersten großen Globalisierungswelle und den Rückfall in eine Welle der Deglobalisierung als Folge der Weltwirtschaftskrise in den dreißiger Jahren des 20. Jahrhunderts.

World Bank, *World Development Report 1995*. Dieser Bericht der Weltbank behandelt jedes Jahr ein anderes Schwerpunktthema. Im Jahr 1995 war er den Auswirkungen des zunehmenden Welthandels gewidmet.

World Trade Organization, *World Trade Report*. Ein Jahresbericht über den Zustand des Welthandels. Jeder Jahresbericht hat ein bestimmtes Thema, im Jahr 2004 waren es die Auswirkungen des Welthandels auf innenpolitische Problemfelder wie beispielsweise die Ausgaben für die Infrastruktur.