

## Internationaler Handel und regionale Integration seit 1950

### 1. Übersicht über die Entwicklung des Welthandels seit ca. 1950

a. *Offenheitsgrad.* Der Offenheitsgrad nahm in den OECD-Ländern ca. 1950–1980 zu, um danach für gut ein Jahrzehnt zu stagnieren, v. a. wegen sinkender Rohwarenpreise. Seit den 1990er J. verbreitet erneute Zunahme.

b. *Konzentration auf Industriegüter und Handel zwischen Industrieländern.* Der Anteil von Agrargütern u. Bergbauprodukten ohne Erdöl nahm seit 1960 von ca. 1/3 auf rd. 10% ab. Umgekehrt wurde der Welthandel zunehmend durch Industriegüter dominiert. Ca. 2/3 bis 3/4 des Welthandels spielt sich innerhalb der OECD-Länder ab.

c. *Die Regionen außerhalb der OECD.* (1) *Die aufstrebenden Wirtschaften* (*»emerging economies«*) in Ost- und Südostasien (S-Korea [heute OECD-Mitglied], Hongkong u. China, Taiwan, Thailand, Malaysia, Singapur). In den 1960er/1970er J. verbreitet Übergang zu einer exportorientierten Entwicklungspolitik. In der Folge steigende Anteile am Welthandel u. insbes. an den Importen der OECD-Länder. Besonders mit den USA u. schwächer Japan sind diese Volkswirtschaften seit den 1990er J. eng verflochten. — (2) *Erdöl exportierende Länder (OPEC).* Diese Länder konnten in den 1970er J. sehr hohe Preissteigerungen für ihre Exporte durchsetzen (*»Erdölschocks«*; vgl. 07.01.14, §1). Da die Nachfrage nach Erdöl kurzfristig preisunelastisch war, resultierte ein hoher Anteil von Erdöl u. Erdgas am Welthandel (1980 20,6%), ein wachsender Anteil der OPEC-Länder am Welthandel u. eine weltweite Steigerung des Offenheitsgrads. Der Rückgang des relativen Preises von Erdöl in den 1980er J. u. die Erschließung von Erdölvorkommen außerhalb der OPEC (u. a. Nordsee, Mexiko) erklärt sowohl den deutlichen Rückgang des Anteils der OPEC-Länder am Welthandel als auch die Stagnation bzw. den Rückgang des Offenheitsgrads der OECD-Länder. — (3) *Rest der Welt* (ehemaliger Ostblock, Süd-asien, Afrika, Lateinamerika [Mexiko heute OECD-Mitglied]). Der Anteil dieser Regionen am Welthandel nahm deutlich ab, was die steigende Bedeutung des sog. intraindustriellen Handels u. den Rückgang des Anteils von Agrargütern u. Bergbauprodukten am Welthandel widerspiegelt.

d. *Regionalisierung des Welthandels?* Der Anteil der Importe der EWG- bzw. EU-Länder aus anderen Ländern der Gemeinschaft nahm mit Ausnahme der Zeit der Rohwaren-Preisschocks der 1970er J. bis in 1990er J. zu. Der Offenheitsgrad der Gemeinschaft insgesamt gegenüber dem Rest der Welt nahm zwar auch leicht zu (1962 13,9%, 1992 14,8%) u. lag immer über demjenigen der USA, aber der Offenheitsgrad der USA stieg erheblich stärker (1962 2,9%, 1992 10,7%). Es stellt sich die Frage nach der Regionalisierung des Handels durch Handels- u. Währungsblöcke.

### 2. Regionalisierung des Handels durch Handels- und Währungsblöcke

a. *Die Anfänge der europäischen Integration* (AMBROSIUS 1996; THIEMEYER 2010). (1) *Die europäische Zahlungsunion* (EZU; 1950–58). In den 1930er u. 1940er J. wurde der internationale Handel verbreitet durch bilaterale Verrechnungsabkommen geregelt, der mit Mengenrestriktionen des Handels einher ging. Mit der EZU wurde zunächst ein

multilateraler Verrechnungsmechanismus unter den Mitgliedsländern geschaffen, u. über die Zeit hinweg erfolgten ein Abbau von Mengenrestriktionen sowie ein Übergang zu konvertiblen Währungen u. Zahlungsverkehr mit Devisen (08.01.21, §2.b). — (2) *Europäische Wirtschaftsgemeinschaft (EWG)*. Ausgangspunkt der heutigen europäischen Institutionen sind die Römischen Verträge von 1957 unter B, D, F, I, Lux u. NL; seit 1973 mehrere Erweiterungsrounden. Die EWG im engeren Sinn beinhaltete den Aufbau einer Zollunion in den 1960er J.: Binnenzölle entfallen, einheitliche Außenzölle. — (3) *Gemeinsame Agrarpolitik (GAP, ab 1962)*: Aufbau von Regimes mit einheitlichen Preisen für zentrale Agrargüter, die über dem Weltmarktpreis liegen.

*b. Die institutionelle Verfassung des Welthandels:* (1) *Multilaterale Liberalisierung*. Im Rahmen wiederholter Verhandlungsrunden des GATT (08.01.21, §1.b), seit 1995 der WTO erfolgten 2. H. 20. Jh. für Industriegüter, nur z. T. für Agrargüter, eine Beseitigung quantitativer Handelsbeschränkungen sowie ein weitgehender Abbau von Importzöllen. — (2) *Blockbildung*. (i) *EWG* (s. o.). — (ii) *Außerhalb Europas* entstanden mit der nord-amerikanischen Freihandelszone (NAFTA, seit 1994; Kanada, USA, Mexiko) u. dem Mercosur (seit 1990; Argentinien, Brasilien, Uruguay, Paraguay) weitere Blöcke, welche mit unterschiedlichem Erfolg regionale Integration anstrebten. Zudem banden etliche aufstrebende Ökonomien in Ost- u. SE-Asien über längere Zeit ihre Währungen an den US\$ (→faktischer Währungsblock). — (3) *Bilaterale Präferenzabkommen* gewannen seit frühen 1990er J. an Bedeutung; da sie keine Meistbegünstigung vorsehen, konkurrieren sie multilaterale Handelsliberalisierung im Rahmen der WTO.

*c. Handelsschaffende und handelsumlenkende Effekte regionaler Integration*. Von einer Zollunion (wie EWG) sind über die Reduktion von Distanzkosten *handelschaffende Effekte* zwischen Mitgliedsländer zu erwarten. Ob z. B. durch einheitlichen Außenzoll *Handelsumlenkung* zulasten der Nicht-Mitglieder erfolgt, ist offen. Möglich ist auch, dass Liberalisierung im Innern über die Wohlfahrtseffekte freien Handels eine Einkommenssteigerung bewirkt, die zu einer verstärkten Nachfrage nach Gütern aus Ländern außerhalb des Verbunds führen kann (→auch gegenüber Nicht-Mitgliedern handelschaffende Effekte).

*d. Effekte von regionaler Integration auf internationalen Handel*. (1) *Methode*. Verbreitet werden die Determinanten des bilateralen Handelsvolumens mittels eines sog. Gravitationsmodells des internationalen Handels geschätzt. Neben der Größe zweier Volkswirtschaften („Masse“) u. der Distanz zwischen ihnen wird dabei die Mitgliedschaft bzw. Nichtmitgliedschaft in Handels- oder Währungsblöcken berücksichtigt (klassisch ROSE 2004). — (2) *Effekte der europäischen Integration*. Frankel / Wei in EICHENGREEN et al. (1995) finden für die EWG/EU als Handelsblock 1965–1990 nur geringe Hinweise auf handelschaffende u. handelsumlenkende Effekte. Was die Folgen von Wechselkurs(in)stabilität anbelangt, so nahm in den 1980er J., d. h. der einsetzenden Stabilität der Wechselkurse, die negativen Effekte von Instabilität ab. Interpretation: Die Liberalisierung der Kapitalmärkte begünstigte die Verbreitung von Instrumenten zur Absicherung gegen Wechselkursinstabilität (Terminkontrakte, etc.). Erfolgreiche Stabilisierung der Wechselkurse ab ca. 1987 hatten damit geringe Effekte auf den Handel.

### 3. Intra-industrieller Handel

a. *Veränderung der Struktur des Handels mit Industriegütern.* Die Bedeutung des Handels mit Halbfabrikaten (Textilien, Roheisen u. Stahl, u. a.) nahm 2. H. 20. Jh. ab, desjenigen sowohl mit technologieintensiven Produkten (Elektrische Maschinen, sowohl für industrielle Zwecke als auch Büro-Computer; Autos u. Flugzeuge; pharmazeutische Produkte) als auch mit arbeitsintensiven Gütern (v. a. Bekleidung u. Schuhe) zu. — Hauptfrage: Wie lässt sich die Existenz u. Struktur des Handels von Industriegütern zwischen Industrieländern (intra-industrieller Handel) erklären?

b. *Spielen Faktorproportionen noch eine Rolle?* (1) *Die geringe Relevanz unterschiedlicher Ausstattung mit herkömmlichen Produktionsfaktoren.* Klassische Produktionsfaktoren sind Boden, Arbeit u. Kapital. Nach der neoklassischen Handelstheorie erklärt die unterschiedliche Ausstattung von Ländern mit Produktionsfaktoren die unterschiedliche Spezialisierung von Ländern im Welthandel. Für die Produktion von Industriegütern ist Boden weitgehend irrelevant. Mit der steigenden Kapitalmobilität seit den späten 1950er J. konnten unterschiedliche Faktorproportionen von Kapital u. Arbeit im Prinzip ausgeglichen werden. Intra-industrieller Handel kann somit auf den ersten Blick nicht mit unterschiedlichen Faktorproportionen erklärt werden → wichtiger Unterschied zwischen Atlantischer Ökonomie u. 2. H. 20. Jh. — (2) *Die wachsende Bedeutung des Humankapitals.* Humankapital bezeichnet tätigkeitsbezogene(s) Fähigkeiten bzw. Wissen. Der steigende Technologiegehalt industrieller Produktion impliziert, dass das Gewicht von Humankapital als Produktionsfaktor 2. H. 20. Jh. zugenommen hat. Wegen nationaler Organisation von Bildungssystemen u. Barrieren gegen Arbeitsmigration (ebenfalls wichtiger Unterschied zur Atlantischen Ökonomie) bestehen dauerhafte Unterschiede in der Struktur des Humankapitals. Länder mit einem hohen Anteil hochqualifizierter Arbeitskräfte weisen damit einen komparativen Vorteil bei der Produktion hochtechnologischer Güter u. einen komparativen Nachteil bei der Produktion von Industriegütern auf, die durch hohe Arbeitsintensität u. geringe Qualifikationserfordernisse gekennzeichnet ist. — (3) *Empirischer Test für die BRD 1970–1995* (HEITGER et al. 1999: Kap. D.I) auf der Basis von RCA-Werten (RCA: Revealed Comparative Advantage, Komparative Wettbewerbsfähigkeit). Definition RCA-Wert:  $\ln([x/m] / [X/M])$ , wobei  $x$  Exporte eines bestimmten Sektors,  $m$  Importe eines bestimmten Sektors,  $X$  Exporte bzw.  $M$  Importe der gesamten Volkswirtschaft darstellen. Der RCA-Wert ist ein Maß für die Spezialisierung einer Volkswirtschaft korrigiert um (temporäre) Ungleichgewichte der Leistungsbilanz. Untersucht wird hier der Zusammenhang zwischen dem Anteil von Nicht-Facharbeitern in einem Sektor u. dem RCA-Wert. 1970 existierte noch kein Zusammenhang, bis 1995 bildete sich ein mäßig starker negativer Zusammenhang heraus. — (4) *Fazit.* Im 4. V. 20. Jh. stellte sich eine Spezialisierung im internationalen Handel entlang der relativen Verfügbarkeit von Humankapital ein. Das Theorem der Spezialisierung entlang komparativer Vorteile kann z. B. die Entstehung einer Textil- u. Bekleidungsindustrie in Asien, von Montageindustrien in SE-/E-Asien (Elektroniksektor) u. N-Mexiko erklären.

c. *Skalenerträge und monopolistische Konkurrenz* (KRUGMAN/OBSTFELD 2004, Kap. 6). Betrachtet wird nur der Handel zwischen Industrieländern von Gütern mit vergleichbarem Technologiegehalt («echter» intraindustrieller Handel, der nicht auf der Basis unterschiedlicher Faktorproportionen erklärt werden kann). Dieser hat seit 1970 erheblich zugenommen. Das Modell berücksichtigt die Tatsache, dass zahlreiche Industriesektoren unternehmensintern durch *Skalenerträge* (Kostendegression bei wachsenden Stückzahlen, z. B. aufgrund hoher Fixkosten) gekennzeichnet sind. Dies führt zu erheblicher Unternehmenskonzentration u. dazu, dass Unternehmen versuchen, durch Produktdifferenzierung Preise zu setzen (sog. *monopolistische Konkurrenz*). Ebenso reduziert sich die Anzahl der Güter, die in einem Land hergestellt werden können. Länder mit hohem Einkommen weisen aber eine breit diversifizierte Nachfrage auf. Internationaler Handel löst dieses Dilemma, indem er (1) eine differenzierte Produktpalette schafft, (2) die Marktgröße ausweitet u. damit bei gegebener Anzahl von Firmen deren Größe erhöht, ihnen so eine bessere Ausnutzung von Skalenerträgen erlaubt u. deren Produktivität steigert. (3) Soweit durch die Marktausweitung mehr Firmen dank besserer Ausnutzung von Skalenerträgen profitabel arbeiten können, steigen die Konkurrenz u. Produktvielfalt u. Preise sinken (→Wohlfahrtseffekte für KonsumentInnen).

d. *Empirische Befunde*. Ökonometrische Analysen auf der Basis des obigen Modells u. mit der Methode von §2.c haben noch zu wenig sicheren Ergebnissen geführt und gehen selten in die historische Vergangenheit zurück. Historisches Beispiel aus der Automobilindustrie: In den 1950er–1970er J. entstanden u. a. in Kanada, Mexiko u. Südafrika Automobilindustrien, die durch Ableger multinationaler Konzerne dominiert wurden. Aufgrund von Marktengpass war die Produktivität dieser Betriebe meist tief (fehlende Skalenerträge). Der Anreiz für die Unternehmen zum Betrieb dieser Standorte war durch hohe Importzölle gegeben. Alle drei Märkte erfuhren später eine Öffnung durch einen Abbau von Handelsschranken (Kanada 1964, Mexiko u. Südafrika um 1990). Dies führte aber nicht zu einem Verschwinden der lokalen Autoindustrie. Vielmehr erfolgte ein Abbau der Fertigungstiefe u. eine Spezialisierung auf bestimmte Komponenten (Südafrika: Katalysatoren) bzw. Modelle (VW Mexiko: New Beetle). In allen drei Ländern hat sich die Produktivität der Autoindustrie durch den Wechsel von importsubstituierender Industrialisierung auf intra-industriellen Handel stark erhöht.

#### *Zitierte Literatur*

- EICHENGREEN et al. (1995) wie 15.01.2021.  
 AMBROSIOUS, Gerold: *Wirtschaftsraum Europa: ...* (Frankfurt a. M.: Fischer, 1996).  
 HEITGER, Bernhard et al.: *Handel, Technologie und Beschäftigung (=Kieler Studien 298, Tübingen: Mohr Siebeck, 1999).*  
 KRUGMAN, Paul R. und Maurice OBSTFELD: *Internationale Wirtschaft: Theorie und Politik der Außenwirtschaft* (München: Pearson, 2004, 6. Aufl.).  
 ROSE, Andrew K.: »Do we really know that the WTO increases trade?«, *American Economic Review* 94, 1 (2004), 98–114.  
 THIEMEYER, Guido: *Europäische Integration: ... (=UTB 3297, Köln: Böhlau, 2010).*