



Juan José Güida

Internationale Volkswirtschaftslehre

Eine empirische Einführung

Kohlhammer

Juan José Güida

Internationale Volkswirtschaftslehre

Eine empirische Einführung

Verlag W. Kohlhammer

© 2007 W. Kohlhammer GmbH Stuttgart
Umschlag: Gestaltungskonzept Peter Horlacher
Gesamtherstellung:
W. Kohlhammer Druckerei GmbH + Co. KG, Stuttgart
Printed in Germany
ISBN: 978-3-17-019087-0

E-Book-Formate:
pdf: ISBN 978-3-17-029444-8

Vorwort

Die Weltwirtschaft durchlebt zurzeit einen Prozess einschneidender Veränderungen: Während der Anteil Europas kontinuierlich sinkt, wachsen ehemals periphere Regionen rapide. Die Medien begleiten diesen Prozess durch eine Popularisierung ökonomischer Argumente – immer breiteren Bevölkerungskreisen ist bewusst, wie sehr unser Wohlstand von der Entwicklung der Weltwirtschaft, den Entscheidungen multinationaler Unternehmen und ausländischer Regierungen abhängt. Auf der Suche nach Lösungen für die mannigfaltigen Probleme überwiegt in der öffentlichen Debatte allerdings eine gewisse Ratlosigkeit. Es hat den Anschein, die wissenschaftlich gesicherten Erkenntnisse der Internationalen Volkswirtschaftslehre spielten in der Diskussion keinerlei Rolle. Dies mag nicht zuletzt auf die Komplexität volkswirtschaftlicher Theoreme und Theorien zurückzuführen sein. Die Gruppe derer, die die aktuellen weltwirtschaftlichen Prozesse verstehen und fundierter als bisher selbst interpretieren möchten, reicht jedoch weit über traditionelle Hochschulkreise hinaus.

Das Buch richtet sich besonders an die Studierenden in den vielen international orientierten Master-Programmen an deutschsprachigen Hochschulen, zu denen Absolventen ganz unterschiedlicher Fachrichtungen gehören – Volks- und Betriebswirte, aber auch Ingenieure, Politikwissenschaftler oder Psychologen – Studierende also, deren bisherige wirtschaftliche Ausbildung sich u. U. auf Grundlagen der Mikro- und der Makroökonomik beschränkt. Der Verfasser hat auf seine eigene Lehrerfahrung im Rahmen des Studiengangs »Internationale Betriebswirtschaft« zurückgegriffen, um den Bedürfnissen dieser Zielgruppe Rechnung zu tragen. Darüber hinaus möchte der Band auch und gerade ein interessiertes allgemeines Publikum an die Fragestellungen des Faches heranzuführen und dessen Urteilskraft in der aktuellen Debatte schärfen.

Thematisch bietet die vorliegende Einführung einen Überblick über die traditionellen Inhalte der Internationalen Volkswirtschaftslehre wie beispielsweise Zahlungsbilanz, Aussenhandel, Kapitalverkehr oder Wechselkurssysteme. Gleichzeitig werden diese traditionellen Inhalte mit der aktuellen Diskussion um die Auswirkungen der Globalisierung verknüpft, indem auf Aspekte wie weltweite Arbeitsteilung, Armut in rückständigen Regionen oder Erhaltung von Wirtschaftszweigen und qualifizierten Arbeitsplätzen in den Industrieländern Bezug genommen wird. Darüber hinaus beleuchtet der Verfasser kritisch in der öffentlichen Diskussion besonders umstrittene Fragestellungen wie: In welcher Form trägt die Handlungsweise multinationaler Unternehmen zur Entstehung einer neuen Weltwirtschaftsordnung bei? Geht es beim globalen Standortwettbewerb primär um die Arbeitskosten? Was bedeutet eigentlich die in Deutschland gängige Bezeichnung »Exportweltmeister«? Ist der Staat mit seinen Steuerungsmöglichkeiten wirklich am Ende? Und schliesslich: Wohin treibt die Weltwirtschaft?

Der Aufbau des Buches folgt der bewährten Einteilung in güterwirtschaftliche und monetäre Aspekte. Im Anschluss an eine Einführung in die Grundbegriffe und den Datenkranz der Weltwirtschaft steht die Problematik der internationalen Arbeitsteilung im Zentrum der Analyse. Die Behandlung der zu dieser Problematik gehörenden Allokations- und Optimierungsfragen erfordert den Rückgriff auf Analysen und Methoden, die aus der Mikroökonomie stammen. Bei der anschliessenden Behandlung der Zahlungsbilanz und der internationalen Währungsströme greift der Verfasser weitgehend auf Methoden und Erkenntnisse der volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen und der Makroökonomie zurück. Eine Besonderheit des Buches ist seine empirische Ausrichtung: Der Verfasser stützt seine Darstellung auf die neuesten Wirtschaftsdaten internationaler Organisationen, die er für den Leser in Form von vielfältigen Tabellen und Graphiken aufbereitet. Wo adäquat, werden theoretische Aussagen durch erklärende, teils fiktive, teils reale Beispiele illustriert.

Der Verfasser verbindet mit dem Buch die Hoffnung, dass es trotz der Begrenzungen, denen eine Einführung naturgemäss immer unterliegt, dem Leser einen verständlichen Einstieg in die Internationale Volkswirtschaftslehre bietet und seine Urteilskraft zu aktuellen Fragestellungen der Globalisierungen schärft.

Inhaltsverzeichnis

Kapitel 1: Gegenstand und Problemstellungen der internationalen	
Volkswirtschaftslehre	15
1.1 Gegenstand und historische Entwicklung	15
1.1.1 Womit beschäftigt sich die internationale Volkswirtschaftslehre?	15
1.1.2 Die Fragestellungen im historischen Rückblick	16
1.2 Ländertypen und -gruppen	18
1.2.1 Datenquellen	18
1.2.2 Einkommen und Kaufkraft	18
1.2.3 Klassifizierung nach Einkommen und Kaufkraft	21
1.2.4. Klassifizierung nach anderen Charaktermerkmalen	24
1.2.4.1 Fortgeschrittene Länder	24
1.2.4.2 Schwellenländer	25
1.2.4.3 Entwicklungsländer	26
1.3 Die Weltwirtschaft heute	27
1.3.1 Produktion und Handel	27
1.3.2 Exportorientierung	29
1.4 Globalisierung	30
1.4.1 Begriffliche Schwierigkeiten	30
1.4.2 Auswirkungen der Globalisierung	33
1.4.2.1 Produktionsanstieg	33
1.4.2.2 Entstehung von Arbeitsplätzen	34
1.4.2.3 Preisstabilität	35
1.4.2.4 Minderung von Engpässen	36
1.4.2.5 Die räumliche Verschiebung der Produktion	36
1.4.2.6 Neue Rolle der Nationalstaaten	37
1.4.3 Antworten auf die Globalisierung	38
1.4.4 Ist die Globalisierung irreversibel?	39
Kapitel 2: Der internationale Handel	43
2.1 Ursachen des internationalen Handels	43
2.1.1 Handel aus nationaler Sicht	43
2.1.2 Grundlagen der internationalen Arbeitsteilung	45
2.1.2.1 Die Fragestellung	45
2.1.2.2 Die Kostenvorteile	46
2.1.2.3 Unterbeschäftigung und Spezialisierungsrisiken	50

2.1.2.4	Die Faktorproportionen	53
2.2	Güter- und Faktorpreisausgleich	55
2.2.1	Preisbildung durch reziproke Nachfrage	55
2.2.2	Güterpreisausgleich und Spezialisierung	57
2.2.3	Güterpreise und Faktorpreise	58
2.2.3.1	Das Lohn-Zins-Verhältnis bei internationalem Güterhandel	58
2.2.3.2	Faktorpreisausgleichstheorem	59
2.2.4	Terms of Trade	60
Kapitel 3:	Hindernisse im internationalen Handel	65
3.1	Größenvorteile, Konzentration und Dumping im Welthandel	65
3.1.1	Sinkende Stückkosten und Außenhandel	66
3.1.2	Inländisches Monopol	67
3.1.3	Monopol und Kartell im Außenhandel	69
3.1.4	Strategische Handelspolitik	72
3.1.5	Dumping	76
3.2	Folgen der Produktdifferenzierung im Welthandel	77
3.2.1	Dumping durch Marktsplaltung	77
3.2.2	Der intraindustrielle Handel	78
3.3	Der Protektionismus	81
3.3.1	Begriff und Gründe	81
3.3.2	Die Auswirkungen von Zöllen	82
3.3.3	Nominaler und effektiver Schutzzoll	85
3.3.4	Zölle und Terms of Trade	85
3.3.5	Dumping und Strafzölle	87
3.3.6	Nichttarifäre Handelshemmnisse	87
3.3.6.1	Quoten	87
3.3.6.2	Marketingabkommen	88
3.3.6.3	Einheimische Komponentenanteile	88
3.3.6.4	Produktspezifizierung	89
3.3.6.5	Subventionen	89
3.3.6.6	Staatliche Ausschreibungen und Einkaufspolitik	90
3.3.7	Kritische Würdigung des Protektionismus	90
Kapitel 4:	Fortschritte im internationalen Handel	95
4.1	Das Wachstum des Welthandels	95
4.1.1	Waren und Dienstleistungen	95
4.1.2	Von Export- und Importweltmeistern	97
4.2	Regionale Integration	101
4.2.1	Begriff und Ziele	101
4.2.2	Formen und Stufen der regionalen Integration	103
4.2.3	Die Regionen im Handel	103

4.2.3.1	Die Europäische Union	103
4.2.3.2	Andere Wirtschaftsblöcke	104
4.2.3.3	Hindernis oder Fortschritt?	106
4.3	Die Welthandelsorganisation.	107
4.3.1	Das GATT	107
4.3.2	Arbeit der WTO	109
4.3.3	Perspektiven der WTO	113
 Kapitel 5: Mobilität der Produktionsfaktoren		
	und multinationale Unternehmen	117
5.1	Faktormobilität	117
5.1.1	Faktorproportionen bei internationaler Mobilität	117
5.1.2	Arbeit und Wissen	119
5.2	Die Mobilität des Kapitals als Mittel zur optimalen Faktorallokation. .	124
5.2.1	Grundtatbestände	124
5.2.2	Direktinvestitionen	125
5.2.2.1	Begriff und Tatbestände	125
5.2.2.2	Multinationale Unternehmen	127
5.2.2.3	Intraregionale Direktinvestitionen	128
5.2.3	Motive und Kriterien ausländischer Investitionen	129
5.2.3.1	Marktattraktivität/-eroberung	130
5.2.3.2	Lohnkostenvorteile	131
5.2.3.3	Steuerliche Vorteile	133
5.2.3.4	Finanzierungsmöglichkeiten	134
5.2.3.5	Forschung	134
5.2.3.6	Andere Motive	135
5.2.4	Scores: Eine einfache statistische Hilfe	136
 Kapitel 6: Zahlungsbilanz und Einkommen		
141		
6.1	Die Zahlungsbilanz und ihre Hauptbestandteile	141
6.1.1	Definition und Gegenstand	141
6.1.2	Die Leistungsbilanz	142
6.1.2.1	Handelsbilanz	143
6.1.2.2	Dienstleistungsbilanz	144
6.1.2.3	Erwerbs- und Vermögenseinkommen	145
6.1.2.4	Laufende Übertragungen	146
6.1.2.5	Korrektur durch Vermögensübertragung	146
6.1.3	Die Kapitalverkehrsbilanz	146
6.1.3.1	Internationale Kredite	147
6.1.3.2	Portfolio-Investitionen	148
6.1.4	Ergebnisse der Teilbilanzen und die Devisenbilanz	148
6.2	Die Leistungsbilanz und das makroökonomische Gleichgewicht	150
6.2.1	Gleichgewichtseinkommen in der offenen Volkswirtschaft ...	150

6.2.2	Die Leistungsbilanz und der Staatshaushalt	152
6.2.3	Der Exportmultiplikator	154
Kapitel 7: Außenwirtschaftliches Gleichgewicht bei flexiblen Wechselkursen ...		159
7.1	Der Wechselkursbegriff.....	159
7.1.1	Wechsel- und Devisenkurs	159
7.1.2	Geld- und Briefkurs	160
7.1.3	Kassa- und Terminkurs	161
7.1.4	Nominaler und realer Wechselkurs	161
7.1.5	Effektiver – handelsgewichteter – Wechselkurs	162
7.1.6	Bewertung von Wechselkursen durch Kaufkraftparitäten	163
7.2	Flexible Wechselkurssysteme	165
7.2.1	Definitionen	165
7.2.2	Bildung des Wechselkurses	166
7.2.3	Arbitrage	167
7.2.4	Vor- und Nachteile flexibler Wechselkurse	168
7.2.5	Spekulation mit Währungen	169
7.2.6	Zinsparitäten	170
7.3	Wechselkurs und Inflation	171
7.3.1	Ein Zwei-Länder Beispiel	171
7.3.2	Überschießende Wechselkurse	172
7.4	Wechselkurs und Leistungsbilanz	175
7.4.1	Normale Reaktion der Leistungsbilanz	175
7.4.2	Der J-Kurven Effekt	177
Kapitel 8: Makroökonomische Anpassung unter festen Wechselkursen		183
8.1	Feste Wechselkurssysteme	183
8.1.1	Der Goldstandard	183
8.1.2	Der Gold-Dollar-Standard	186
8.1.3	Vor- und Nachteile fester Wechselkurse	187
8.2	Außenwirtschaftliche Einflüsse und makroökonomische Anpassung bei festen Wechselkursen	189
8.2.1	Der Zusammenhang zwischen Zahlungsbilanz und Geldschöpfung	189
8.2.2	Zielkompatibilität zwischen Aussenwirtschaft und Geldpolitik	190
8.2.3	Das makroökonomische Modell in der offenen Volkswirtschaft	193
8.2.3.1	Das Grundmodell	193
8.2.3.2	Die Leistungs- und die Kapitalverkehrsbilanz im makroökonomischen Modell	195
8.2.3.3	Auswirkungen von Veränderungen in makroökonomischen Größen	196

8.2.4	Eine Anwendung: Das currency board in Argentinien	197
8.3	Leitkurs- und andere gemischte Systeme	202
8.3.1	Dirty Floating	202
8.3.2	Crawling-peg	203
8.3.3	Das Europäische Währungssystem	203
Kapitel 9:	Stabile Währungen im globalen Gleichgewicht	207
9.1	Stabilisierung von Währungen mit Hilfe des IWF.	207
9.1.1	Der Auftrag des Internationalen Währungsfonds	207
9.1.2	Ziele und Instrumente	209
9.1.3	Kriseninterpretation und Massnahmenkatalog des IWF	210
9.1.4	Lerneffekte	212
9.1.5	Ende der Zusammenarbeit	214
9.1.6	Die Bewältigung der Krise in der Türkei	215
9.1.7	Reformansätze und Zukunftsperspektiven	219
9.2	Der stabilisierende Beitrag von Währungsunionen.	220
9.2.1	Theoretische Überlegungen zum optimalen Währungsraum ..	220
9.2.2	Der Euro-Raum	221
9.3	Ein fragiles globales Gleichgewicht?	225
Verzeichnis der Literatur und statistischen Quellen		229
1.	Literatur	229
2.	Statistische Quellen	232
Stichwortverzeichnis		235

»Die Ausführungen müssen der Tatsache Rechnung tragen, dass die wirkliche Welt weder eine grosse Wirtschaftseinheit noch eine Sammlung von geschlossenen Systemen darstellt, sondern ein komplexes System wirtschaftlicher Relationen verschiedener Art zwischen verschiedenen Individuen. Diese Individuen tendieren dahin, die engsten Verbindungen mit ihren Nachbarn und ihren eigenen Landsleuten zu unterhalten; aber sie sind – manchmal direkt, manchmal indirekt – mit den entferntesten Winkeln der Welt verbunden.«

Gottfried Haberler 1948

Kapitel 1

Gegenstand und Problemstellungen der internationalen Volkswirtschaftslehre

In diesem Kapitel lernen Sie, ...

- dass die internationale Volkswirtschaftslehre sich mit den Ursachen, den Arten und den Auswirkungen grenzüberschreitender Transaktionen beschäftigt.
- wie sich die Bedeutung der jeweiligen Fragestellungen – Handel, Kapitalbewegungen, Entwicklung – mit der Zeit geändert hat.
- welche Charaktermerkmale die fortgeschrittenen Nationen von den Schwellen- und Entwicklungsländern unterscheiden.
- dass die Globalisierung kein geradliniger Prozess ist, sondern in Phasen verläuft und bereits in der Vergangenheit Rückschläge erlitten hat.
- dass gerade die Schwellen- und Entwicklungsländer in der gegenwärtigen Phase der Globalisierung – auch im Interesse der Weltwirtschaft – ihren Wohlstand vermehren.

1.1 Gegenstand und historische Entwicklung

1.1.1 Womit beschäftigt sich die internationale Volkswirtschaftslehre?

Die internationale Volkswirtschaftslehre befasst sich mit der Beschreibung von grenzüberschreitenden güter- und geldwirtschaftlichen Transaktionen sowie der Erforschung ihrer Bestimmungsgründe und Auswirkungen auf die weltwirtschaftliche Entwicklung. Grenzüberschreitende Transaktionen können sein:

- Ausfuhr oder Einfuhr von Waren oder Dienstleistungen.
- Grenzüberschreitende Leistungen von Produktionsfaktoren: Arbeitsleistungen, die Überlassung von Kapital oder Bodenfläche.

- Kredite an das und aus dem Ausland sowie grenzüberschreitende Finanzanlagen.
- Investitionen inländischer Unternehmen im Ausland und ausländischer Unternehmen im Inland.

Die Lehre der internationalen Volkswirtschaft sucht also Antworten auf Fragen wie z. B.: Warum werden Güter zunehmend international gehandelt, wo sie doch vielfach an einem Ort produziert und verkauft werden könnten? Welche Faktoren bestimmen die rege internationale Mobilität des Kapitals in unseren Tagen? Wie entstehen internationale Güterpreise? Worin bestehen Wohlfahrtsgewinne und Verluste? Wie entwickeln sich die am Handel teilnehmenden Volkswirtschaften? Welche Chancen und eventuell auch Risiken birgt die Öffnung bzw. die Schließung einer Volkswirtschaft? Mit ihren Erkenntnissen trägt die internationale Volkswirtschaftslehre schließlich zu einer immer enger werdenden internationalen Koordination der Wirtschaftspolitik durch Regierungen bzw. supranationale Organisationen bei.

An diesem Punkt kann die Frage gestellt werden, warum eine gesonderte Lehre der internationalen Volkswirtschaft notwendig ist, um Sachverhalte zu erklären, die im wesentlichen mikro- oder makroökonomischer Natur sind. Die Beantwortung dieser Frage ist einfach: Nationalökonomische Ansätze berücksichtigen nicht die Existenz verschiedener Währungen, Verfassungen oder wirtschaftspolitischer Richtungen. Anders ausgedrückt: Gäbe es weltweit nur eine Wirtschaftsordnung, eine Währung sowie eine Wirtschaftspolitik, so wären die Prinzipien der Volkswirtschaftslehre, von der Markt- und Preislehre bis hin zu den Auswirkungen der Geld- und Fiskalpolitik ohne weiteres auch im weltweiten Kontext anwendbar. Ein Blick auf die weltwirtschaftliche Realität zeigt jedoch, dass dies trotz unbestreitbarer Kooperationsbereitschaft sowie wachsender Verflechtungen unter den Staaten nicht möglich ist. In der Vergangenheit ist die Frage nach dem Unterschied zwischen binnenwirtschaftlichen und internationalen Transaktionen Gegenstand kontroverser Diskussionen gewesen. Während die Produktionsfaktoren Kapital und Arbeit im 18. Jahrhundert als hauptsächlich national gebunden angesehen werden konnten, wäre dieses Kriterium heute völlig unzureichend. Ebenso lässt sich darüber diskutieren, ob die Währungsverschiedenheit oder eher die Existenz verschiedener Währungsverwaltungen als Unterscheidungsmerkmal wichtiger ist. *Gottfried Haberler* – sein klassisches Werk darf an dieser Stelle wärmstens empfohlen werden – sah in dieser Diskussion einen unproduktiven Streit: Die Grenze zwischen Inland und Ausland fällt vielfach mit der Staatsgrenze zusammen. Ferner ist der Standpunkt der Politik zu berücksichtigen: »Inland ist dasjenige Gebiet, dessen Wohlergehen (das geistiger oder materieller Natur sein kann) dem betreffenden Politiker (das Wort im weitesten Sinne verstanden) am Herzen liegt.« (*Haberler* 1933, S. 5).

1.1.2 Die Fragestellungen im historischen Rückblick

Wie jedes andere Fach unterliegt auch die internationale Volkswirtschaftslehre einer historischen Entwicklung. Ihre heutigen Fragestellungen sind das Resultat vielfacher Verschiebungen in den Schwerpunkten sowie einer wachsenden Komplexität ihres

Gegenstandes. Vereinfacht kann man feststellen, dass jedes Thema zu einer bestimmten Zeit das dominierende war.

Blickt man zurück in das 16. und das 17. Jahrhundert, so stand der internationale Handel mit Gütern eindeutig im Mittelpunkt. Die damals herrschende Denkschule des Merkantilismus schrieb dem nationalen Saldo des Aussenhandels geradezu strategische Eigenschaften zu: Danach ging es im Handel zwischen den Nationen nicht etwa um Partnerschaft, sondern vielmehr um einen steten Konflikt um den größtmöglichen Handelsüberschuss. Dieser wurde als Quelle eines auf Kosten Anderer erzielten zusätzlichen Einkommens angesehen und symbolisierte auf diese Weise die nationale Überlegenheit. Wenn der internationale Handel nur ein Nullsummenspiel ist, dann sind die Gewinne des Einen zwangsläufig die Verluste des jeweils Anderen. Das Land, welches mehr Waren auszuführen vermag als es importieren muss, erzielt Wachstumsimpulse, das defizitäre Land hingegen gibt Wohlstand ab.

Obwohl bereits Spätmerkantilisten die Thesen ihrer Vorreiter anzweifeln, gelang es erst der so genannten klassischen Denkschule ab 1776, die enge nationale Sicht zu überwinden und zu einer Theorie der internationalen Handelsbeziehungen mit allseitigen Vorteilen fortzuschreiten. Unter bestimmten Bedingungen können alle Länder vom gegenseitigen Austausch ihrer Güter profitieren. Exporte dienen, so der klassische Ansatz, nicht dem Zweck, andere Nationen zu schlagen, sondern hauptsächlich der Finanzierung des eigenen Importbedarfs. Auch wenn im 20. Jahrhundert die Handelsetheorien erheblich verfeinert wurden, bleibt es bis heute bei dem klassischen Paradigma einer für alle beteiligten Nationen vorteilhaften Arbeitsteilung auf internationaler Ebene.

Seit Ende des 19. Jahrhunderts zog allmählich das Phänomen der internationalen Mobilität der Produktionsfaktoren, insbesondere des Kapitals, Aufmerksamkeit auf sich. Nach dem vorübergehenden Rückschlag durch die grosse Depression von 1929 und dem 2. Weltkrieg gewann die Freizügigkeit der Kapitalbewegungen wieder an Bedeutung. Unter Anwendung herkömmlicher mikroökonomischer Prinzipien müsste die wachsende Durchlässigkeit der Grenzen zu einer allmählichen Angleichung von Preisen, Produktivität und Faktorentgelten in allen Ländern führen. Ferner müsste die Faktormigration eventuell vorhandene Knappheiten aufheben und dadurch das Produktionsprofil der Länder beeinflussen. Die in Westeuropa vollzogene Abschaffung der Binnengrenzen sowie der Erlass von Normen und Richtlinien zur weitgehenden Liberalisierung des Waren-, Dienstleistungs-, Kapital- und Personenverkehrs, bestätigte im regionalen Rahmen die Richtigkeit dieser Prognosen: Die Investitionstätigkeit verlagerte sich ab 1980 hin zu den kapitalärmeren Ländern und trug erheblich zum schnellen Aufholen der Einkommen dieser Länder bei. Insbesondere nach dem 2. Weltkrieg entstand eine rege Kontroverse um die Zukunft der wirtschaftlich rückständigen, sogenannten unterentwickelten Weltregionen (vgl. Kap. 1.2). Pessimisten wiesen darauf hin, dass ihre Integration in den weltweiten Handel bzw. ihre Öffnung für ausländisches Kapital sie lediglich zu Lieferanten billiger natürlicher Rohstoffe machen würden, die Nebenwirkungen würden die wenigen positiven Effekte für Einkommen und Beschäftigung übersteigen. Die Kluft zwischen Arm und Reich würde dann immer größer. Die kontinuierliche Not

in Schwarzafrika sowie die immer wieder auftretenden Krisen in Asien und Lateinamerika können zugunsten dieser Hypothese angeführt werden.

Demgegenüber steht eine optimistische Sicht, welche für die industrialisierten Regionen steigende Kosten (Bodenpreise, Transport-, Umwelt- bzw. Lohnkosten) und eine Verlagerung von Investitionen hin zu den billigeren, ärmeren Ländern prognostiziert. Demzufolge wäre es – schlicht formuliert – eine Frage der Zeit, bis die ehemals unterentwickelten Länder schneller wachsen würden als die reicheren, womit allmählich eine Angleichung der Produktions- und Lebensverhältnisse stattfinden würde. Der rasante Aufstieg Asiens in der Gegenwart, der beträchtliche Erfolg einiger neuer EU-Mitglieder, die wachsende Bedeutung Russlands und Brasiliens können als Indizien angeführt werden, welche diese These bestätigen.

1.2 Ländertypen und -gruppen

1.2.1 Datenquellen

Die internationale Volkswirtschaftslehre ist für ihre Beobachtungen und die Überprüfung ihrer Hypothesen auf grenzüberschreitende Vergleiche angewiesen. Für diese werden wiederum weitreichende Daten zum Austausch von Waren und Dienstleistungen, zum Einkommen, zu Kapitalströmen und demographischen Entwicklungen, zu Währungen und Preisen, etc. benötigt. Diese Daten werden im Normalfall von mehreren internationalen Organisationen auf der Basis der volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen der einzelnen Länder sowie eigener Untersuchungen geliefert. So veröffentlichen die Weltbank (*The World Bank* oder *International Bank for Reconstruction and Development* IBRD) sowie das Entwicklungsprogramm der Vereinten Nationen (*United Nations Development Programme* UNDP) Daten zu Einkommen und sozialen Indikatoren, der Internationale Währungsfonds (*International Monetary Fund* IMF oder IWF) Daten zu Zahlungsströmen, Währungen und finanziellen Indikatoren, die Welthandelsorganisation (*World Trade Organization* WTO) Daten zum Handel unter den Nationen und Handelsblöcken, etc. Auch die »Organisation für ökonomische Kooperation und Entwicklung (*Organization for Economic Cooperation and Development* OECD)«, die Europäische Zentralbank (EZB oder *European Central Bank* ECB) und die nationalen Zentralbanken sowie statistische Ämter sind wertvolle Datenquellen.

1.2.2 Einkommen und Kaufkraft

Es gibt eine Vielzahl von Indikatoren, um Länder gemäß ihrem Entwicklungsstand zu gruppieren. Bevor der Leser mit neuen Begriffen konfrontiert wird, sollte er an dieser Stelle sein Grundwissen kurz nochmals auffrischen:

Was ist das Bruttoinlandsprodukt (BIP)? Das BIP stellt den Wert aller innerhalb der Grenzen eines Landes erwirtschafteten Güter dar. Es handelt sich deshalb um einen Inlandsbegriff. Das BIP entspricht der Summe der Wertschöpfung (Produktionswert abzüglich Vorleistungen) aller Wirtschaftszweige einer Volkswirtschaft. Die Berechnung erfolgt i. d. R. auf jährlicher und Quartalsbasis.

Was ist das Bruttonationaleinkommen (BNE)? Das BNE, ehemals auch als Bruttosozialprodukt bekannt, unterscheidet sich vom BIP durch den Saldo des Erwerbs- und Vermögenseinkommens eines Landes mit dem Ausland. Diese Bilanz erfasst alle Zahlungen des Inlandes an das Ausland und umgekehrt, die auf Grund grenzüberschreitender Leistung von Produktionsfaktoren (dazu zählen insbesondere Lohn-, Zins-, Dividenden-, Miet- und Pachteinahmen) getätigt werden. Es handelt sich beim BNE also um einen »Inländer-Begriff«.

Was unterscheidet das nominale vom realen BIP? Das nominale BIP wird zu laufenden Preisen berechnet. Wird anstelle dessen vom »realen« BIP oder BNE gesprochen, so versteht sich darunter das Bruttoinlandsprodukt bzw. das Nationaleinkommen berechnet zu konstanten Preisen eines sogenannten Basisjahres. Damit ist die Angabe zur Höhe der Wirtschaftsleistung von Preisschwankungen bereinigt und eignet sich besonders für die Beobachtung von Zeitreihen.

Nun zu den Indikatoren im Einzelnen:

- Das Einkommen pro Kopf: Entspricht dem Ergebnis des Quotienten aus Nationaleinkommen und Bevölkerungszahl.
- Die Verteilung des Einkommens: Vergleich der Teilhabe unterschiedlicher Einkommensschichten am Nationaleinkommen.
- Der Industrialisierungsgrad: Anteil der industriellen Wertschöpfung am BIP.
- Der Urbanisierungsgrad: Anteil der in Städten lebenden Bevölkerung an der Gesamtbevölkerung.
- Versorgungsgrad der Bevölkerung: Zugang zu öffentlichen Gütern wie z. B. Trinkwasser, Schulen, Krankenhausbetten, Telefonleitungen, etc.

Die Weltbank zieht es vor, Länder im Hinblick auf ihren Entwicklungsstand primär nach Einkommen zu gruppieren, da zwischen dem Einkommen pro Kopf und den anderen Indikatoren des Entwicklungsstandes von Nationen eine hohe statistische Korrelation existiert.¹ Vereinfacht ausgedrückt: Wenn Land A ein doppelt so hohes Einkommen pro Kopf besitzt wie Land B, dann ist die Wahrscheinlichkeit, dass ein zufällig ausge-

1 Unter dem Begriff Weltbank werden die *International Bank for Reconstruction and Development* IBRD sowie ihre Schwestergesellschaft *International Development Agency* IDA zusammengefasst. Die Gründung der Weltbank wurde 1944 auf der Währungskonferenz der Vereinten Nationen in *Bretton Woods* beschlossen. Für Details der Geschichte und Arbeit der Weltbank wird der Leser auf *Deutsche Bundesbank* (März 2003) sowie auf die Internetseite der Weltbank verwiesen.

wählter Einwohner von Land A zwar nicht unbedingt doppelt so gut, auf jeden Fall aber erheblich besser lebt als sein Pendant aus Land B, extrem hoch.²

Allerdings setzt die obenstehende Aussage voraus, dass die Messungen des Einkommens relativ exakt sind. Für einen internationalen Vergleich haben sich traditionell die Umrechnungen der in nationaler Währung ermittelten Werte in eine Weltwährung wie den US-Dollar bewährt. Um Verzerrungen vorzubeugen, werden diese Werte meistens durch einen Preisfaktor korrigiert, um die tatsächliche Kaufkraft des Einkommens zu ermitteln. Ein Beispiel wird diesen Sachverhalt verdeutlichen: Angenommen, Herr Müller arbeitet bei einem Autokonzern in Deutschland und verdient monatlich 3.000 Euro. Sein Pendant in Argentinien, Sr. García, verdient 3.000 Pesos. Zwecks Vergleich kann man in der Tageszeitung nach dem Austauschverhältnis zwischen dem argentinischen Peso und dem Euro schauen. Festgestellt wird, dass Ende 2006 für einen Euro 4 Pesos zu zahlen sind. Sr. García verdient also in Argentinien umgerechnet monatlich Euro 750 oder 25 Prozent dessen, was Herr Müller in Deutschland verdient.

Gegen diese Umrechnung wäre nichts einzuwenden, wenn mit einem Euro (sprich mit 4 Pesos) in Argentinien die gleiche Menge an Gütern gekauft werden könnte wie in Deutschland. Beginnen wir mit einer einfachen Beobachtung: Ein Kilo Rindergulasch kostet in Deutschland etwa zehn Euro, in Argentinien aber zehn Pesos oder 2,50 Euro. Angenommen, es gäbe nichts anderes zu kaufen als Rindergulasch, dann würde Herr Müller das gleiche verdienen wie Sr. García, nämlich den in Geld ausgedrückten äquivalenten Wert von $3000:10=300$ Kilo Rindergulasch im Monat. Es liegt jedoch auf der Hand, dass es neben Gulasch auch andere Güter gibt, in deren Erwerb das Einkommen fließen kann. Bei Autos beispielsweise wäre Herr Müller eindeutig im Vorteil, mit nur zehn Bruttogehältern könnte er sich ein in der Ausstattung wohl etwas mageres Automobil der Mittelklasse leisten. Dagegen müsste Sr. García hierfür in Argentinien dreimal so lange arbeiten.

Werden alle Güter, welche die Menschen erwerben können, in einen Korb geworfen, und ihre Preise ferner durch den Anteil gewichtet, den sie bei den persönlichen Ausgaben eines durchschnittlichen Haushalts besitzen, so ergibt sich ein für das jeweilige Land repräsentatives Preisniveau (P), welches in der Umkehrung ($1/P$) zeigt, was eine Einheit der nationalen Währung imstande ist zu kaufen. Es lässt sich zeigen, dass im April 2006 ein Euro in Deutschland die gleiche Kaufkraft besitzt wie 1,2936 Peso in Argentinien; Der IWF (*IMF-DB* 2006) gibt für den US-Dollar im Vergleich zum Euro eine Kaufkraft von 0,865, im Vergleich zum Peso 1,119. Damit ist der Euro in der Kaufkraft gleich 1,2936 Peso. Damit verdient Sr. García nicht das Äquivalent von 750 Euro, sondern $3.000:1,2936 = 2.319$ Euro im Monat. Aus dieser Kalkulation wird folgendes ersichtlich: Herr Müller verdient auch unter Berücksichtigung der Preisunterschiede zwischen Deutschland und Argentinien immer noch ein höheres Gehalt als Sr. García. Die »reale« Einkommensdifferenz ist jedoch erheblich kleiner als es bei den nominalen Werten auf

2 Selbstverständlich arbeitet die Weltbank auch mit einer Charakterisierung der Länder gemäss ihren anderen Eigenschaften, vom Industrialisierungsgrad bis hin zur Wasserversorgung.

den ersten Blick den Anschein hat. Demzufolge verdient der argentinische Mitarbeiter in der Kaufkraft 77,3 Prozent dessen, was sein deutsches Pendant für einen vergleichbaren Dienst erhält. Wenn das Einkommen wie in den beiden letzten Spalten von Tabelle 1.1 angegeben wird, spricht man vom Einkommen in Kaufkraftparitäten (KKP; englisch *purchasing power parities*). Die britische Zeitschrift *The Economist* hat einen alternativen Index entwickelt, welcher auf ein einziges Gut zurückgreift, und zwar den von der weltweit agierenden Restaurantkette *McDonald's* angebotenen *Big Mac*. Das Prinzip ist das gleiche wie im obenstehenden Gulasch-Beispiel, gekoppelt mit dem Vorteil, dass ein Big Mac überall in der Welt gekauft werden kann. Allerdings nützen weder der Big-Mac-Index noch der Gulasch-Index bei der Erfassung der Industrie- und Dienstleistungspreise. Für einen groben, schnellen Test sind sie zwar nicht ungeeignet, bei komplexeren Aufgaben wie der Bewertung von Wechselkursen jedoch überfordert.

Tab. 1.1 Einkommen und Kaufkraft

Person	Einkommen (in nationaler Währung)	Einkommen (nominal in Euro)	Einkommen (Deutsch- land: 100)	Kaufkraft (in Euro)	Kaufkraft (Deutsch- land: 100)
Herr Müller	3.000 Euro	3.000	100	3.000	100
Sr. García	3.000 Peso	750	25	2.319	77,3

1.2.3 Klassifizierung nach Einkommen und Kaufkraft

Ein praktisches und gut begründetes System zum Vergleich von Ländern nach ihrem jeweiligen Entwicklungsstand besteht darin, Einkommensintervalle zu definieren, die auf Grund bekannter Tatbestände wie etwa der Lebenshaltungskosten für einen durchschnittlichen Haushalt oder des für ein Leben im Wohlstand notwendigen Einkommens sinnvoll erscheinen. Obwohl solche Begriffe immer relativ sind und kulturell bedingt von Land zu Land auch unterschiedlich definiert werden können, kann die Systematik der Weltbank sowie anderer Organisationen wie des UNDP als gut fundiert angesehen werden. So gibt die Weltbank für 2005 die in Tabelle 1.2 enthaltenen Einkommensintervalle, Durchschnittseinkommen und Kaufkraft pro Kopf an.

Durch die Berechnung der nationalen Wirtschaftsleistung in KKP wird es möglich, alle Länder der Welt, für die Daten verfügbar sind, gemäß den oben stehenden Kategorien zu klassifizieren. Tabelle 1.3 zeigt die durchschnittliche Kaufkraft in der Zusammenfassung für acht Weltregionen. Die Weltbank präsentiert Daten für 208 Länder. Das reichste Land ist demzufolge Luxemburg mit US\$ 65.340 und das ärmste Burundi mit lediglich US\$ 640 je Einwohner. Für andere Länder – darunter Afghanistan, Kuba, Nordkorea, Monaco oder Libyen – stehen keine Daten aus den dortigen Statistikämtern zur Verfügung.

Der Leser wird bemerkt haben, dass im Modell der Weltbank die Einkommensintervalle nach oben hin immer größer werden. Die Erklärung ist einfach und kann an einem

Tab. 1.2 Ländergruppen nach Einkommensintervallen für 2005

Ländergruppe	Einkommensintervall (US\$ pro Kopf)	Durchschnitt (US\$ pro Kopf)	Kaufkraft (KKP-\$ pro Kopf)
Low income	Bis 875	580	2.486
<i>Lower middle income</i>	876 – 3.465	1.918	6.313
<i>Upper middle income</i>	3.466 – 10.725	5.626	10.924
High income	10.726 und mehr	35.131	32.524

Die Einkommensintervalle und das Durchschnittseinkommen werden durch die Atlas-Methode errechnet: Die in nationaler Währung ermittelten Einkommensdaten werden mit Hilfe des durchschnittlichen Wechselkurses der letzten 3 Jahre in US-Dollar umgerechnet.
Quelle: WB WDId 2006.

Tab. 1.3 Kaufkraft nach Regionen

Land oder Region	Kaufkraft (KKP-\$ pro Kopf)
USA	41.950
Europäische Währungsunion*	28.958
Europa und Zentralasien	9.142
Lateinamerika und Karibik	8.111
Naher und mittlerer Osten, Maghreb	6.076
Ostasien und Pazifik	5.914
Südasiens	3.142
Afrika südlich der Sahara	1.981

*Europäische Währungsunion ohne Slowenien.
Quelle: WB WDId 2006.

Beispiel verdeutlicht werden: Wenn Frau Schmidt 2.000 Euro, Frau Braun dagegen 1.000 Euro monatlich verdient, so beträgt die Einkommensdifferenz in absoluter Zahl 1.000, relativ gesehen verdient Frau Schmidt jedoch doppelt so viel wie Frau Braun. Wenn Frau Schmidt nun 21.000 und Frau Braun 20.000 Euro verdient, so beträgt die Differenz ebenfalls 1.000 Euro monatlich, relativ gesehen verdient Frau Schmidt aber lediglich 5 Prozent mehr als Frau Braun. Während im ersten Fall möglicherweise schon auf den ersten Blick erkannt werden kann, welche der beiden Damen 1.000 Euro mehr verdient, wird sich dieser Unterschied im zweiten Fall dem blossen Auge wahrscheinlich entziehen.

Tabelle 1.4 beweist, dass einem Land bereits ab einem Einkommen von lediglich ca. 3.000 US\$ pro Kopf eine der wichtigsten gesellschaftlichen Verbesserungen gelingen kann, nämlich eine signifikante Steigerung der Lebenserwartung. Im Vergleich zu den reichsten Ländern der Welt, für die auf Grund einer äusserst geringen Kindersterblichkeit sowie fortgeschrittener medizinischer Versorgung eine Lebenserwartung von etwa 80 Jahren gilt, zeigen bereits Länder wie Indien oder Indonesien eine Performance von 80 Prozent. China und die meisten osteuropäischen und lateinamerikanischen Länder liegen sogar bei 90 Prozent. In der Tabelle kann der Leser zudem einen vom allgemeinen Trend abweichenden Ländergruppe erkennen, nämlich die Länder Afrikas südlich der

Sahara. Bezüglich der Lebenserwartung ihrer Bevölkerung liegen diese weit hinter anderen Ländern, die über ein durchaus vergleichbares Einkommens verfügen. An dieser Entwicklung kann die katastrophale Ausbreitung von AIDS erahnt werden, unter der besonders Südafrika leidet: Mit einem Einkommen pro Kopf von mehr als 12.000 US-Dollar hat die Bevölkerung dieses Landes nur eine Lebenserwartung von durchschnittlich 45 Jahren.

Diese Informationen sollen dem Leser das Verständnis der folgenden Abschnitte erleichtern, in denen es u. a. um die Gründe dafür gehen wird, warum die Gruppe der sogenannten Schwellenländer Einkommensdifferenzen von bis zu 400 Prozent umspannt.

Tab. 1.4 Einkommen pro Kopf in KKP und Lebenserwartung bei der Geburt

Lebenserwartung (Jahre)							
81–85							Schweiz
76–80					C. Rica	Slowenien	Deutschland
71–75				China	Brasilien	Ungarn	
66–70			Indonesien	Kasachstan	Türkei		
61–65			Indien		Russland		
56–60			Ghana				
51–55		Benin	Sudan	Gabun			
46–50	Tansania	Kenia	Kamerun				
40–45	Malawi	Mali	Angola	Äq. Guinea		Südafrika	
35–40	Sambia	Simbabwe	Lesotho				
	< 1	1–1,9	2–3,9	4–7,9	8–15,9	16–31,9	32 u. m.
Tausend KKP- $\text{\$}$ pro Kopf							
Quelle: WB WDId 2006 und WB HNP stats.							

Die von der Weltbank verwendete Systematik hat mehrere Vorteile, insbesondere ihre Einfachheit und Übersichtlichkeit. Darüber hinaus sind die Daten gut zu vergleichen und dem jährlichen Wertverlust der verwendeten Währung leicht anzupassen. Allerdings mangelt es an Einsichten in die Problematik der Entwicklungsstufen. Was ist den Ländern einer Gruppe gemein? Was unterscheidet die Ländergruppen voneinander? Woran liegt es, dass es zu so gravierenden Unterschieden zwischen den Ländern kommt?