

Probleme der
weltwirtschaftlichen Arbeitsteilung

Herausgegeben von Herbert Giersch und Heinz-Dieter Haas

Schriften des Vereins für Socialpolitik
Gesellschaft für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften
Neue Folge Band 78

SCHRIFTEN DES VEREINS FÜR SOCIALPOLITIK

Gesellschaft für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften
Neue Folge Band 78

**Verhandlungen auf der Arbeitstagung
der Gesellschaft für Wirtschafts- und
Sozialwissenschaften - Verein für Socialpolitik -
und des Instituts für Weltwirtschaft in Kiel
vom 12. - 15. Juli 1973**

**Herausgegeben von
Herbert Giersch
und
Heinz-Dieter Haas**



DUNCKER & HUMBLLOT / BERLIN

Verhandlungen auf der Arbeitstagung des Vereins für Socialpolitik
Gesellschaft für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften
in Kiel 1973

Probleme der weltwirtschaftlichen Arbeitsteilung



DUNCKER & HUMBLLOT / BERLIN

Alle Rechte vorbehalten
© 1974 Duncker & Humblot, Berlin 41
Gedruckt 1974 bei Berliner Buchdruckerei Union GmbH., Berlin 61
Printed in Germany
ISBN 3 428 03209 8

Vorwort

1. Dieser Band enthält die Referate und schriftlichen Kommentare einer internationalen Arbeitstagung, die von der Gesellschaft für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften (Verein für Socialpolitik) und dem Kieler Institut für Weltwirtschaft vorbereitet wurde und im Juli 1973 in Kiel stattfand.

2. Folgende Überlegungen haben bei der Wahl und Abgrenzung des Themas eine Rolle gespielt:

Nach dem Zweiten Weltkrieg konnten die Industrieländer hohe Raten des Wirtschaftswachstums, des technischen Fortschritts und der Handelsausweitung erzielen, verbunden mit hoher Beschäftigung, zunehmendem Arbeitskräftemangel und einer sich beschleunigenden Inflation. In der Dritten Welt ist es einigen (kleinen) Ländern gelungen, ihre wirtschaftliche Entwicklung mit Hilfe einer exportorientierten Politik voranzutreiben, während andere (größere) Länder sich auf die Politik der Importsubstitution verlegten, es aber dabei offensichtlich nicht schaffen, ihre Zahlungsbilanz- und Beschäftigungsprobleme zu lösen.

Daraus ergeben sich folgende Fragen. Könnte die Allokation der Ressourcen in der Welt nicht verbessert werden, wenn die Industrieländer ihre Märkte für Produkte aus den Entwicklungsländern öffneten und wenn die Entwicklungsländer eine mehr exportorientierte Politik betrieben mit dem Ziel, mehr von den Gütern zu produzieren, bei denen sie gegenüber den Industrieländern einen komparativen Vorteil haben? Könnten die Industrieländer nicht leichter mit dem Arbeitskräftemangel und dem Inflationsdruck fertig werden, wenn sie ganz bewußt dem Wettbewerb aus dem Ausland die Tore öffneten, vor allem dem Wettbewerb aus Ländern mit reichlichem Angebot an Arbeitskräften und entsprechend niedrigen Löhnen? Läge es nicht im beiderseitigen Interesse, wenn die Industrieländer den Entwicklungsländern dabei helfen würden, Technologien zu finden oder zu übernehmen, die dem Kapitalmangel und Arbeitskräfteüberschuß in den armen Ländern besser entsprächen? Und schließlich: Sollte es Entwicklungsländer geben, die aus einer Zunahme des Handels mit der industrialisierten Welt keinen Vorteil erwarten können, wären diese dann nicht gut beraten, zunächst den Handel und die Arbeitsteilung untereinander zu verstärken, gleich-

sam als Vorstufe zu ihrer Integration in das System der weltweiten Arbeitsteilung?

3. Aufgrund dieser allgemeinen Überlegungen wurden für die Arbeitstagung sechs Themenkreise ausgewählt:

- (1) Hypothesen zur Erklärung des Handels zwischen den Industrieländern und zwischen Industrie- und Entwicklungsländern.
- (2) Die Exportnotwendigkeiten der Entwicklungsländer und die Anpassungserfordernisse in den Industrieländern.
- (3) Notwendige und hinreichende Bedingungen für den Erfolg einer Politik der Importsubstitution bzw. Exportdiversifizierung in Entwicklungsländern.
- (4) Beschäftigungsimplicationen einer exportorientierten Industrialisierung.
- (5) Arbeitsintensive Technologien für weniger entwickelte Länder.
- (6) Regionalisierungstendenzen im internationalen Handel.

4. Die beiden ersten Artikel in diesem Band befassen sich mit den Handelsströmen zwischen entwickelten Ländern. *Hufbauer* und *Chilas* versuchen in ihrem Beitrag, das Ausmaß der Spezialisierung in marktwirtschaftlich orientierten Industrieländern zu schätzen. Dabei stellen sie fest, daß ihr Spezialisierungsindex zwischen 1929 und 1969 kaum eine Veränderung anzeigt, und daß der Handel zwischen entwickelten Ländern eher durch eine intra-industrielle als durch eine inter-industrielle Spezialisierung gekennzeichnet ist. *Hesse* berechnet Koeffizienten des intra-industriellen Handels für eng definierte Gruppen von Erzeugnissen der verarbeitenden Industrie. Auch er kommt zu dem Ergebnis, daß der Handel zwischen Industrieländern nahezu ausschließlich ein intra-industrieller Handel ist. Als Erklärung führen beide Beiträge an, daß Unterschiede in der relativen Faktorausstattung viel weniger ins Gewicht fallen als Tendenzen zur Produktdifferenzierung, Marketingfähigkeiten, technologische Unterschiede und Kostenvorteile der Massenproduktion. Die künftigen Möglichkeiten einer weiteren Spezialisierung zwischen den Industrieländern sind nach *Hufbauer* und *Chilas* recht skeptisch zu beurteilen; zu einer größeren inter-industriellen Spezialisierung bedürfte es internationaler Faktorbewegungen, die über das hinausgehen, was die nationalen Regierungen zu tolerieren bereit wären.

5. Die nächsten beiden Referate befassen sich mit dem Handel zwischen Industrie- und Entwicklungsländern. *Hirsch* geht der Frage nach, welche Güter die Entwicklungsländer in die hochentwickelten Länder vermehrt exportieren könnten. Er teilt die gehandelten Güter in drei Gruppen ein:

(1) Ricardo-Güter, (2) Heckscher-Ohlin-Güter und (3) Produktzyklus-Güter. Ricardo-Güter sind dadurch definiert, daß ihre Produktion vom Vorhandensein bestimmter Ressourcen, einschließlich Klima, bestimmt ist. Heckscher-Ohlin-Güter werden dort produziert, wo die Faktorausstattung (Arbeit und Kapital) für sie günstig ist; und bei Produktzyklus-Gütern hängt die Wettbewerbsfähigkeit davon ab, ob das Ausbildungskapital und das technische Know-how vorhanden sind. Die Entwicklungsländer haben natürliche Vorteile bei vielen Ricardo-Gütern; für Heckscher-Ohlin-Güter müssen sie von ihrem reichlichen Arbeitskräfteangebot Gebrauch machen; und was die Produktzyklus-Güter anlangt, so sind die Entwicklungsländer nur bei den Gütern konkurrenzfähig, die ausgereift sind. Somit liegen die künftigen Exportchancen der Entwicklungsländer bei technisch ausgereiften arbeitsintensiven Gütern. Neue arbeitsintensive Produkte erfordern in der Regel den Einsatz von viel Ausbildungskapital — ein Faktor, der in den meisten Entwicklungsländern ebenso knapp ist wie Sachkapital.

Lorenz, der die konventionellen Handelsmodelle für inadäquat hält, führt die Unterscheidung zwischen komplementären Handelsströmen (Primärgüter im Austausch gegen Fertigwaren) und substitutiven Handelsströmen (Fertigwaren gegen Fertigwaren) ein. Er empfiehlt den armen Ländern, das Schwergewicht auf den Ausbau des komplementären Handels zu legen, also vor allem Primärgüter in die Industrieländer zu exportieren.

6. Das gemeinsame Thema der folgenden drei Referate sind die Strukturanpassungen, die in den Industrieländern bewältigt werden müssen, wenn mehr Raum für Importe aus den Entwicklungsländern entstehen soll.

Scaperlanda sieht die Aufgabe der reichen Länder darin, im Rahmen von Rohstoffabkommen daran mitzuwirken, daß die Schwankungen in den Exporterlösen der Entwicklungsländer gemildert oder ausgeschaltet werden; darüber hinaus sollten sie ihre Handelsschranken wesentlich abbauen, damit die Exporterlöse der Entwicklungsländer langfristig wachsen. Abrupte Veränderungen auf den Märkten der Industrieländer braucht es nicht zu geben, wenn man die Handelsschranken allmählich abbaut und so den Anpassungsmechanismen die erforderliche Zeit läßt.

Scheid lenkt die Aufmerksamkeit auf drei Schwierigkeiten, die bei antizipatorischen Anpassungen entstehen können, d. h. bei Kapazitätseinschränkungen, die im Vorgriff auf das Wachsen der Importe aus Entwicklungsländern vorgenommen werden (sollen). Erstens sei es zu schwierig, im vorhinein zu sagen, welche Industrien weichen müßten; zweitens gebe der Markt nicht genügend Hinweise, wo die freigesetzten

Faktoren wiederbeschäftigt werden könnten; und drittens sei es nicht ausgemacht, ob bei vorausgreifender Anpassung wirklich die Entwicklungsländer — und nicht etwa konkurrierende Industrien in den reichen Ländern — den Vorteil hätten. Scheid befürwortet eine Politik, die sich nicht vorausgreifend, sondern Zug um Zug mit den Friktionen befaßt, die bei der Öffnung heimischer Märkte für Importe aus Entwicklungsländern entstehen.

Fels betont in seiner Studie die Rolle, die rohstoff- und arbeitsintensive Industrien bei der Entwicklung armer Länder im Rahmen der internationalen Arbeitsteilung spielen können; und er verurteilt Maßnahmen, die nur dazu angetan sind, die Existenz arbeitsintensiver Industrien in reichen Ländern zu verlängern. Nach einer Analyse der industriellen Anpassung in Westdeutschland macht er konkrete Vorschläge, wie man eine Verlagerung arbeitsintensiver Produktionen in Entwicklungsländer fördern kann und wie die Investitionsanreize in den Industrieländern beschaffen sein müssen, damit sie Industrien mit komparativen Vorteilen zugute kommen.

7. Importsubstitution und Exportdiversifizierung als Strategien der Entwicklungspolitik sind Gegenstand der sechs folgenden Referate. Diese Problematik wird im Lichte der Erfahrungen in einer großen Zahl von Entwicklungsländern diskutiert.

Das Referat von *Díaz-Alejandro* befaßt sich mit verschiedenen Aspekten der jüngsten Exporterfahrungen in Lateinamerika. Obwohl das eindrucksvolle Wachstum lateinamerikanischer Exporte in den letzten Jahren zu einem beträchtlichen Ausmaß aus Primärgüterexporten herrührt, waren einige Länder — wie Brasilien — sehr erfolgreich bei der Förderung von Fertigwarenexporten. *Díaz-Alejandro* analysiert verschiedene Versionen der Hypothese, daß die Importsubstitution hierfür eine notwendige Vorbedingung war. Er ist skeptisch, ob die gegenwärtigen Formen der Exportförderung in Lateinamerika geeignet sind, in der Zukunft das Wachstum zu beschleunigen und dazu beizutragen, daß die Arbeitslosigkeit geringer, die Einkommensverteilung gerechter und die Wettbewerbsposition der heimischen gegenüber den multinationalen Unternehmen besser wird.

Kebschull und *Wilhelms* befürworten einen — wie sie sagen — pragmatischen Ansatz für die Wahl zwischen Exportförderung und Importsubstitution. Unter Bezug auf lateinamerikanische Erfahrungen schlagen sie vor, das Schwergewicht in den größeren Entwicklungsländern mehr auf die Importsubstitution und in den kleineren Ländern mehr auf die Exportdiversifizierung zu legen.

Die Referate von *Chen* und von *Knall* beziehen sich auf Süd- und Südost-Asien. *Chen* — von dessen Bericht nur eine gekürzte Version

abgedruckt ist — befaßt sich mit der Erfahrung einiger südostasiatischer Länder und den allgemeinen Bedingungen, unter denen Strategien der Importsubstitution und Exportdiversifizierung zu einer erfolgreichen Entwicklung führen können. Knall vergleicht das Wachstum und die Entwicklung von Ländern mit Exportorientierung (Thailand, Malaysia, Singapur) und Importsubstitution (Philippinen, Indien, Pakistan) und kommt dabei zu dem Schluß, daß man beide Strategien kombinieren sollte. Die richtige Kombination sei abhängig von der Größe des heimischen Marktes, der Ressourcenausstattung, dem Industrialisierungsgrad, der vorhandenen Infrastruktur und dem Grad der intersektoralen Verflechtung.

De Vries stützt seinen Bericht auf die Erfahrungen der Länder in West- und Zentralafrika. Im Lichte der wirtschaftspolitischen Ziele, die dort dominieren, diskutiert er die angewandten Instrumente einschließlich der Wechselkurspolitik. *Güsten* zeigt in seinem Beitrag, warum einige Länder im tropischen Afrika trotz offensichtlicher Mißerfolge die Politik der Importsubstitution fortgesetzt haben. Er versucht ferner, Industrien zu bestimmen, die für eine exportorientierte Industrialisierung geeignet erscheinen, und zeigt die Schwierigkeiten auf, die beim Übergang von einer binnenorientierten zu einer exportorientierten Politik überwunden werden müssen.

Donges gibt einen kritischen Überblick über den derzeitigen Stand der Diskussion zur Frage der binnen- oder exportorientierten Industrialisierung. Er betont, daß sich Importsubstitutionen und Exportdiversifizierung nicht ausschließen, nennt die Bedingungen, unter denen die Importsubstitution eine Vorbedingung der Exportdiversifizierung ist, und beschreibt die Maßnahmen, die die Industrieländer und die Entwicklungsländer ergreifen müssen, wenn die Entwicklungsländer international wettbewerbsfähig werden sollen.

8. Die Beiträge von *Tyler* und von *Hoffmann* und *Ee* erklären, in welcher Weise und in welchem Umfang Fertigwarenexporte helfen können, die Arbeitslosigkeit in der Dritten Welt zu verringern.

Tyler untersucht am Beispiel von acht halbindustrialisierten Ländern, inwieweit die Zunahme der Beschäftigung Fertigwarenexporten zuzurechnen ist. Um die durch „backward linkages“ geschaffene Beschäftigung zu schätzen, bedient er sich der Input-Output-Methode. Von besonderem Interesse ist sein Ergebnis, daß einige Industrien, die als wenig arbeitsintensiv erscheinen, wenn man nur den direkten Arbeitsinput betrachtet, sehr arbeitsintensiv sind, wenn auch ihre „backward linkages“ berücksichtigt werden. *Tylers* Ergebnisse legen allerdings den Schluß nahe, daß Fertigwarenexporte nur eine sehr begrenzte Hilfe für die Lösung des Arbeitslosenproblems in den Ent-

wicklungsländern bieten können. Der Beitrag von Hoffmann und Ee ist ein Versuch, die direkten Beschäftigungswirkungen der Fertigwarenexporte in West-Malaysia zu schätzen. Es zeigt sich, daß das Exportwachstum bis jetzt schnell und arbeitsintensiv war, aber kein großer Beschäftigungseffekt vom Wachstum der Fertigwarenexporte zu erwarten steht, solange diese Exporte nicht stärker diversifiziert werden. Die Autoren versuchen, Kriterien zu entwickeln, die es gestatten, jene Industrien zu identifizieren, die sich am besten für eine beschäftigungsorientierte Exportförderung eignen.

9. *Schumacher* und *Ritter* behandeln in ihren Berichten die Frage, wie man den Entwicklungsländern bei der Wahl und bei der Übernahme geeigneter Technologien helfen kann. *Schumacher* lenkt die Aufmerksamkeit auf das, was er „intermediate technology“ nennt, eine Technologie, die es erlaubt, mit Maschinen zu arbeiten, die klein, einfach und preiswert sind. Er berichtet über die Konzeption und die Arbeit der „Intermediate Technology Group“ in London und über Erfolge bei dem Versuch, einfache und arbeitsintensive Ausrüstungen für Entwicklungsländer zu entwerfen und herzustellen. *Ritter* betont, daß die Entwicklung arbeitsintensiver Technologien und deren Transfer in die Entwicklungsländer eine Aufgabe ist, die eine enge Zusammenarbeit zwischen Industrie- und Entwicklungsländern erfordert. Er lenkt das Augenmerk auf die zahlreichen arbeitsintensiven Technologien und Prozesse, die noch immer in Industrieländern verwendet werden, und macht Vorschläge, wie die Entwicklungsländer hierauf zurückgreifen können. Insbesondere empfiehlt er, in den Entwicklungsländern sogenannte „technology transfer centers“ zu gründen.

10. Mit den Regionalisierungstendenzen im internationalen Handel befassen sich *Sautter* und *Krämer* in ihren Beiträgen. *Sautter* schätzt mit Hilfe eines Regionalisierungskoeffizienten den Trend der Regionalisierung zwischen 1938 und 1970 und stellt dabei fest, daß die Handelsintensität innerhalb der Europäischen Gemeinschaft und im Raum der EFTA zugenommen, aber im Verkehr zwischen Industrie- und Entwicklungsländern abgenommen hat. *Krämer*, der einer institutionellen Betrachtungsweise den Vorzug gibt, vertritt den Standpunkt, daß regionale Freihandelszonen und Zollunionen durchaus geeignet sein können, auch den weltweiten Handel zu fördern.

11. In seinem abschließenden Referat gibt *Bergsten* einen Ausblick auf die Zukunft des Welthandels. Zu den Veränderungen in der Weltwirtschaft, von denen er einen tiefgreifenden Einfluß auf die zukünftige Handelspolitik und die Struktur des Welthandels erwartet, gehören die strukturelle Inflation, die Reform des Weltwährungssystems und die Verringerung der weltweiten politischen Spannungen.

Bergsten weist darauf hin, daß steigende Weltmarktpreise für Primärgüter den Entwicklungsländern große Chancen eröffnen, und warnt davor, die industriellen Exporte auf Kosten des Primärgüter-Angebots übermäßig zu fördern.

12. Natürlich weisen die in diesem Tagungsband vorgelegten Beiträge erhebliche Unterschiede in Methode und Qualität auf. Sie ergeben auch inhaltlich durchaus kein einheitliches Bild; ja man kann sagen, daß die Tagung eher die Unterschiede als die Gemeinsamkeiten im methodischen Ansatz, in den Ergebnissen und in der Wertung der Ergebnisse deutlich gemacht hat. Eine Tagung ist ja wohl überhaupt erst fruchtbar, wenn man zusammenkommt, um sich auseinanderzusetzen, und alle nachdenklich geworden sind, wenn sie wieder nach Hause fahren. Ob die Kieler Arbeitstagung diesen Zweck erfüllt hat, muß die Zukunft zeigen. Wenn dieser Berichtsband dazu beiträgt, unser Wissen über die weltwirtschaftlichen Zusammenhänge zu erweitern und die damit verbundenen Probleme besser zu verstehen, war der Aufwand nicht ohne einen angemessenen Ertrag.

13. Juergen Donges, Gerhard Fels, Helmut Hesse und Lutz Hoffmann haben mir bei der wissenschaftlichen Vorbereitung der Tagung viel geholfen. Roland Vaubel, Norbert Walter und vor allem Heinz-Dieter Haas gebührt Dank für tatkräftige Unterstützung in allen organisatorischen Fragen. Heinz-Dieter Haas hat überdies so viel für das Erscheinen dieses Bandes geleistet, daß es mehr als eine Übertreibung ist, wenn ich als Mitherausgeber dieser deutschen Ausgabe in Erscheinung trete. Wir beide danken Wolf-Rüdiger Frank, Lothar Grebe, Dieter Hockel, Norbert Kampmann, Wim Kösters und Winfried Wortmann, die die Übersetzung besorgt haben, sowie Trudi Brauers und Wolfgang Rensonet, die Korrektur gelesen haben. Die Deutsche Forschungsgemeinschaft und das Bundesministerium für Wirtschaftliche Zusammenarbeit, die die Tagung finanziell ermöglicht haben, verdienen den besonderen Dank der Gesellschaft für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften und des Instituts für Weltwirtschaft.

Kiel, im Juli 1974

Herbert Giersch

Inhaltsverzeichnis

Hypothesen zur Erklärung der Handelsströme zwischen Industrieländern	1
Leitung: <i>Fritz Neumark</i> , Frankfurt/M.	
<i>Gary C. Hufbauer</i> und <i>John G. Chilas</i> , Albuquerque, N.-Mex.:	
Spezialisierung von Industrieländern. Umfang und Auswirkungen	3
<i>Helmut Hesse</i> , Göttingen:	
Hypothesen zur Erklärung des Warenhandels zwischen Industrieländern	39
Diskussionsbeitrag:	
<i>Alfons Lemper</i> , Hamburg	61
Resumée der Diskussion:	
<i>Barbara Schott</i> , Kiel	63
Hypothesen zur Erklärung der Handelsströme zwischen Industrie- und Entwicklungsländern	68
Leitung: <i>Herbert Giersch</i> , Kiel	
<i>Seev Hirsch</i> , Tel-Aviv:	
Hypothesen über den Handel zwischen Entwicklungs- und Industrieländern	69
<i>Detlef Lorenz</i> , Berlin:	
Hypothesen zur Erklärung der Handelsströme zwischen Industrie- und Entwicklungsländern	89
Diskussionsbeiträge:	
<i>Gerhard Fels</i> , Kiel	110
<i>Heiko Körner</i> , Hamburg	113
<i>Horst Siebert</i> , Mannheim	
Umwelt und Außenhandel	116
Resumée der Diskussion:	
<i>Frank Wolter</i> , Kiel	131
Die Exportnotwendigkeiten der Entwicklungsländer und der Anpassungsbedarf in den Industrieländern	136
Leitung: <i>John Adler</i> , Washington D. C.	
<i>Anthony E. Scaperlanda</i> , Dekalb, Ill.:	
Die Exportnotwendigkeiten der Entwicklungsländer und die erforderlichen Anpassungsmaßnahmen in den Industrienationen	137

Rudolf Scheid, Frankfurt:

Die Exportnotwendigkeiten der Entwicklungsländer und der Anpassungsbedarf in den Industrieländern 169

Gerhard Fels, Kiel:

Die Exportnotwendigkeiten der Entwicklungsländer und der Anpassungsprozeß in den Industrieländern 193

Diskussionsbeiträge:

Hermann Jensen, Bonn 216

Ernst-Jürgen Horn, Kiel 217

Alfons Lemper, Hamburg 222

Sebastian Schnyder, Kiel 224

Resumée der Diskussion:

Rolf J. Langhammer, Kiel 229

Erfolgsbedingungen für Importsubstitution und Exportdiversifizierung als Entwicklungsstrategie in Lateinamerika, Südostasien und Afrika 232

Leitung: *Albrecht Kruse-Rodenacker*, Berlin

Carlos F. Díaz-Alejandro, New Haven, Connect.:

Einige charakteristische Merkmale des jüngsten Exportwachstums in Lateinamerika 233

Dietrich Kebschull und *Christian Wilhelms*, Hamburg:

Erfolgsbedingungen für Importsubstitution und Exportdiversifizierung als Entwicklungsstrategie in Lateinamerika 261

Ting-An Chen, Taipei, Taiwan:

Importsubstitution und Exportdiversifikation in Südostasien 289

Bruno Knall, Heidelberg:

Erfolgsbedingungen für Importsubstitution und Exportdiversifizierung als Entwicklungsstrategie in Süd- und Südostasien 293

Barend A. de Vries, Washington D. C.:

Handelsmöglichkeiten, Leistungsanreize und Entwicklungsziele:
Der Fall Westafrika 331

Rolf Güsten, München:

Erfolgsbedingungen für Importsubstitution und Exportdiversifizierung als Entwicklungsstrategie in Afrika 353

Juergen B. Donges, Kiel:

Erfolgsbedingungen für binnenmarkt- und exportorientierte Industrialisierung in Entwicklungsländern: Ein Resümee 375

Diskussionsbeiträge:

Alfons Lemper, Hamburg 397

Rolf J. Langhammer, Kiel 399

Resumée der Diskussion:

Albrecht Kruse-Rodenacker, Berlin 403

Exportorientierte Industrialisierung als Beitrag zur Lösung der Beschäftigungsprobleme in Entwicklungsländern 407

Leitung: *Knut Borchardt*, München

William G. Tyler, Gainesville, Fla. und Kiel:

Die Schaffung von Arbeitsplätzen und die Förderung des Fertigwarenxports in weniger entwickelten Ländern: Einige Diskussionsanregungen 409

Lutz Hoffmann, Regensburg und *Tan Siew Ee*, Kuala Lumpur:

Schaffung von Arbeitsplätzen und exportorientiertes Wachstum:
Eine Fallstudie der verarbeitenden Industrie West-Malaysias 451

Resumée der Diskussion:

Rolf Güsten, München 490

Entwicklung arbeitsintensiver Technologien für Entwicklungsländer 493

Leitung: *Wilhelm Scheper*, Kiel

Ernest F. Schumacher, Caterham, Surrey:

Geeignete Technologien 495

Jürgen Ritter, Königstein/Ts.:

Die Entwicklung arbeitsintensiver Technologien für Entwicklungsländer 507

Diskussionsbeiträge:

Willi F. L. Engel, Frankfurt/M. 536

Karl Wolfgang Menck, Hamburg 539

Josef Molsberger, Köln 542

Adolf Weber, Kiel 546

Resumée der Diskussion:

Monika Prestin, Kiel 548

Probleme der Regionalisierung des internationalen Handels 553

Leitung: *Bruno Fritsch*, Zürich

Hans R. Krämer, Kiel:

Probleme der Regionalisierung des internationalen Handels 555

Hermann Sautter, Göttingen:

Regionalisierungstendenzen im Welthandel zwischen 1938 und 1970 573

Diskussionsbeitrag:

Alfons Lemper, Hamburg 624

Resumée der Diskussion:

Karl Ehmsen, Hamburg 626

Resumée der Tagung:

Die Zukunft des internationalen Handels

C. Fred Bergsten, Washington D. C. 631

Autorenverzeichnis 649

Hypothesen zur Erklärung der Handelsströme zwischen Industrieländern

Leitung: *Fritz Neumark*, Frankfurt/M.

Donnerstag, 12. Juli 1973, 9.00 - 11.30 Uhr

Spezialisierung von Industrieländern Umfang und Auswirkungen

Von Gary C. Hufbauer und John G. Chilas*, Albuquerque, N. Mex.

Einführung

In den Jahren seit dem zweiten Weltkrieg hat sich der Handel zwischen den westlichen Industrieländern äußerst zügig ausgeweitet. Der Austausch von Industrieprodukten hat von 34 Milliarden Dollar im Jahr 1950 auf 201 Milliarden Dollar im Jahr 1969 mit fast 10 %igen jährlichen Raten zugenommen (Exporte und Importe, jeweils in Preisen von 1955, Tabellen 1 und 2). In der gleichen Periode stieg die Industrieproduktion der westlichen Industrieländer von 157 Milliarden Dollar auf 445 Milliarden Dollar an (nach Tabelle 3, in Preisen von 1963). Das Wachstum des Außenhandels hat das Produktionswachstum klar überholt. Hinter diesen altbekannten Tatsachen verbergen sich zwei Paradoxa.

Die neoklassische Außenhandelstheorie hat seinerzeit vorausgesagt, der Handel zwischen gleichartigen Ländern werde zum Erliegen kommen. Denn schließlich — so wurde angenommen — gleiche der Handel Disparitäten in der Faktorausstattung oder Präferenzunterschiede aus. Sind diese Disparitäten oder Präferenzunterschiede klein, ist auch der Bedarf an Handel gering. Die westlichen Industrieländer sind seit dem zweiten Weltkrieg einander ähnlicher geworden: Japan und Europa haben rasch Kapital angehäuft, und — wie immer man das beurteilen mag — sie haben die Verbrauchsgewohnheiten von Amerika weitgehend angenommen. Trotz dieser wachsenden Ähnlichkeit hat keine Abschwächung des Handels stattgefunden.

Unter Berufung auf Marx und Engels hat Lenin¹ seinerzeit prophezeit, der Staat werde absterben. Nichts dergleichen ist allerdings eingetreten. Insbesondere nicht in kommunistischen Ländern und so ist Lenins ungelegene Behauptung ohne viel Aufhebens vergessen worden. Die neoklassische Prophezeiung verdient das gleiche Schicksal.

* Die deutsche Übersetzung wurde angefertigt von Winfried Wortmann, Köln.

¹ V. I. Lenin, *State and Revolution* (1917), New York 1932.

Dies ist das erste Paradoxon. Linnemann² hat an Hand eines Gravitationsmodells gezeigt, daß die Ähnlichkeit von Staaten, gemessen am jeweiligen Pro-Kopf-Einkommen, dazu führt, daß sich die bilateralen Handelsströme verstärken und nicht etwa abschwächen. Verschiedene Autoren haben Erklärungen dieses Phänomens versucht. Linder³ hat beispielsweise darauf hingewiesen, daß die Güter von Ländern, deren Einkommensniveau vergleichbar ist, besser den jeweiligen Marktanforderungen entsprechen. Da Vergleichbarkeit im Einkommensniveau oft von ähnlicher Kapitalintensität begleitet ist, wird von fast gleichen Verhältnissen in der Faktorausstattung ein verstärkter *Nachfrageimpuls* nach Außenhandel ausgehen. Auf der *Angebotsseite*, so wird argumentiert, hat der Handel mit Industrieerzeugnissen oftmals seine Wurzel in zeitweiligem technologischem Vorsprung, Leistungsunterschieden, Größenvorteilen und örtlichen Besonderheiten. Diese Unterschiedlichkeiten sind mit ähnlichen Kapitalkoeffizienten durchaus vereinbar.

Das Schwergewicht der folgenden Ausführungen liegt auf den Angebotsunterschieden. Einzelfälle werden als Beleg einer wichtigen generellen Erscheinung behandelt: die Existenz eines spezifischen, geographisch begrenzten Produktionsfaktors in vielen Industriezweigen. Bei diesem Faktor kann es sich um natürliche Ressourcen, ein vorteilhaftes Verkehrsnetz oder um einen lokalen Erfahrungsschatz handeln.

Das zweite Paradoxon ist darin zu sehen, daß das rasche Nachkriegswachstum des Handels die internationale Spezialisierung auf der Ebene der Industrieprodukte in der Substanz nicht vorangebracht hat. Die traditionelle Außenhandelstheorie betont die internationale Arbeitsteilung. Doch die nach dem Krieg gemachte Erfahrung ist die Praxis einer Intra-Branchen-Spezialisierung bei ausgeglichenem Handel auf Branchenebene. Für dieses Paradoxon hat Linder eine Erklärung angeboten: Ähnlichkeit in der Struktur der Nachfrage führt zu substitutiven Handelsströmen mit nur geringfügig unterschiedlichen Industrieprodukten. Problematisch an dieser Erklärung ist, daß sie die *höchst unausgeglichene Zusammensetzung* des *interregionalen* Handels innerhalb eines Landes außer Betracht läßt. Wir werden deutlich machen, daß die Gründe für ausgewogenen internationalen Handel in Zoll- und nichttarifären Hindernissen zu finden sind. Mehr noch: Ein Abbau dieser Schranken könnte schwerwiegende Neuanpassungsprobleme mit sich bringen.

² H. Linnemann, *An Econometric Study of International Trade Flows*, Amsterdam 1966.

³ S. B. Linder, *An Essay on Trade and Transformation*, Stockholm 1961.

Internationale Spezialisierung

Zur Untersuchung von Spezialisierungstendenzen zwischen Industrieländern werden wir uns auf Industrieprodukte beschränken. In diesem Sektor ist der Handel am stärksten gewachsen. In ihm müßten Anzeichen zunehmender internationaler Arbeitsteilung am deutlichsten sichtbar sein. Die Tabellen 1 und 2 geben die Industriewarenexporte und -importe der bedeutenderen westlichen Industriemächte wieder⁴. Maizels⁵ folgend sind Industrieprodukte in sechs großen Kategorien zusammengefaßt worden. Sieben Länder werden ausgewiesen. Die Kategorie „Übriges Westeuropa“ enthält Belgien, die Niederlande, Luxemburg, Italien, Schweden und die Schweiz. Für die Zeit von 1929 bis 1950 wurden die Zahlen von Maizels übernommen; die Zahlen für 1960 und 1969 entstammen Quellen der Vereinten Nationen. Der Handel wird in Preisen von 1955 bewertet. Dieses Basisjahr wurde von Maizels übernommen.

Tabelle 3 gibt für die gleichen Produktgruppen und Länder, für die Daten über den Handel aufgeführt wurden, die industrielle Wertschöpfung wieder, ausgedrückt in Preisen von 1963. Durch den Vergleich von Netto-Export und industrieller Wertschöpfung kann das Ausmaß der während der letzten 50 Jahre erreichten Spezialisierung grob geschätzt werden⁶. Der Quotient aus Netto-Export und Produktion dient somit als Spezialisierungsindex. Die Indizes für zwei oder mehr Produktkategorien können durch Gewichtung der Produktion miteinander verbunden werden, so daß der Spezialisierungsindex S_i für das Land i geschrieben werden kann:

$$(1) \quad S_i = \sum_j \frac{|X_{ij} - M_{ij}|}{Q_{ij}} \cdot \frac{Q_{ij}}{\sum_j Q_{ij}} = \sum_j |X_{ij} - M_{ij}| / \sum_j Q_{ij}$$

wobei:

- i = das betreffende Land,
- j = das jeweilige Produkt
- X = Wert der Exporte,
- M = Wert der Importe,
- Q = industrielle Wertschöpfung.

⁴ Alle Tabellen am Ende des Beitrages.

⁵ A. Maizels, *Industrial Growth and World Trade*, Cambridge 1963.

⁶ Alternativ dazu könnte der Vergleich mit binnenländischen Verkäufen (einschließlich Importen) plus Exporten durchgeführt werden. Der Index hätte dann die obere Grenze von 1. Der in den Gleichungen (1) und (2) dargestellte Index hat keine obere Grenze. Zahlen über den Wertzuwachs sind eher greifbar als Verkaufszahlen. Darüber hinaus ist das Verhältnis von Verkäufen zu Wertschöpfung relativ konstant, so daß es unwahrscheinlich erscheint, daß die Verwendung des alternativen Nenners das Ergebnis generell verändert. Die Eigenschaften unterschiedlicher Spezialisierungsindizes wer-