

Prof. Dr. Ulrich Menzel

„Internationale Politische Ökonomie (IPÖ)“

Vorlesung – WS 2011/12
BI 84.1 - Di. 11.30 – 13.00 Uhr



Friedrich List



David Ricardo



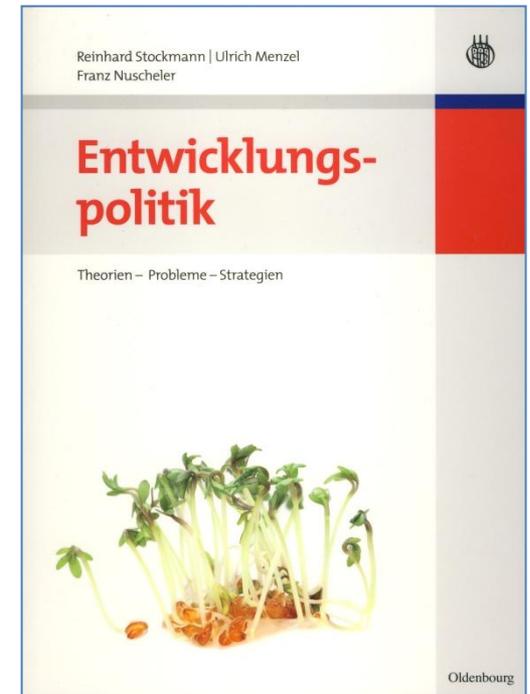
Das Programm der Vorlesung

- Theorie: Was ist IPÖ?
- Theorie: Staaten oder Märkte – Merkantilismus, Liberalismus, Nationalismus, Neoliberalismus, Keynesianismus, ökonomischer Realismus, Renaissance des Neoliberalismus, Institutionenökonomik
- Theorie: Kritik der IPÖ: Imperialismustheorie, ToT-Debatte, Ungleichem Tausch, Neue Weltwirtschaftsordnung
- Felder: Zahlungsbilanz, Waren- und Dienstleistungshandel
- Felder: Direktinvestitionen, Internationale Konzerne

Das Programm der Vorlesung

Felder:	Finanzen und Währung, Finanzmärkte
Felder:	Finanz- und Wirtschaftskrise
Trends:	Lange Wellen der Konjunktur und weltweiter Strukturwandel
Trends:	Internationalisierung, Tertiarisierung, Virtualisierung, Regionalisierung
Akteure und Handlungsebenen:	Regionalismus, Nationalismus, Transregionalismus, Universalismus

Literatur



Vertrag von Tordesillas 1494

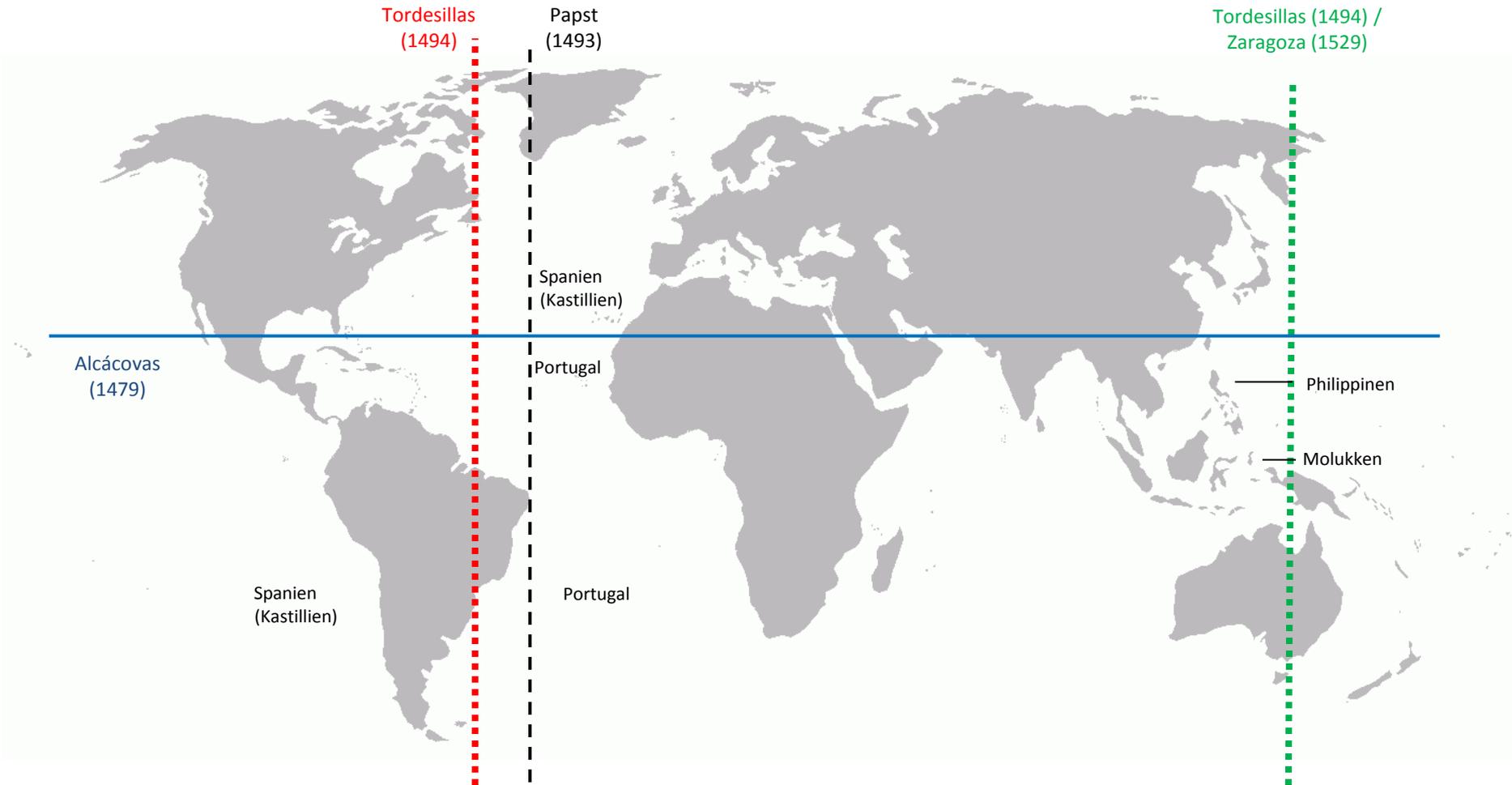


60

Negociación del Tratado de Tordesillas. Museo de la Marina. Lisboa.



Die „erste Debatte“ der IPÖ



Verträge von Alcákovas (1479), Tordesillas (1494) und Zaragoza (1529) zwischen Portugal und Spanien (Kastilien)

Die „erste Debatte“ der IPÖ



Manuel I. (1469-1521)

König von Portugal 1494-1521

Rei de Portugal e dos Algarves
e Senhor da conquista, navegação,
e comércio da India, Etiópia,
Arábia e Pérsia

König von Portugal und der
Algarve, Herr der Eroberungen,
der Seefahrt und des Handels
mit Indien, Äthiopien, Arabien
und Persien (1501)

Die „erste Debatte“ der IPÖ



Hugo Grotius (1583-1645)



„Die Freiheit des Meeres oder über das Recht der Holländer auf freien Indienhandel“ (1609)

Die „erste Debatte“ der IPÖ

Naturrechtliche Begründung für die Freiheit der Meere:

- Besitz kann nur durch Arbeit erworben werden.
- Im Unterschied zum Boden können Meer oder Luft nicht bearbeitet werden.

Deshalb kann es keinen Besitzanspruch darauf geben. Meer oder Luft sind freie Güter (commons).

→ Konsequenz: Der Vertrag von Tordesillas hat keine Gültigkeit

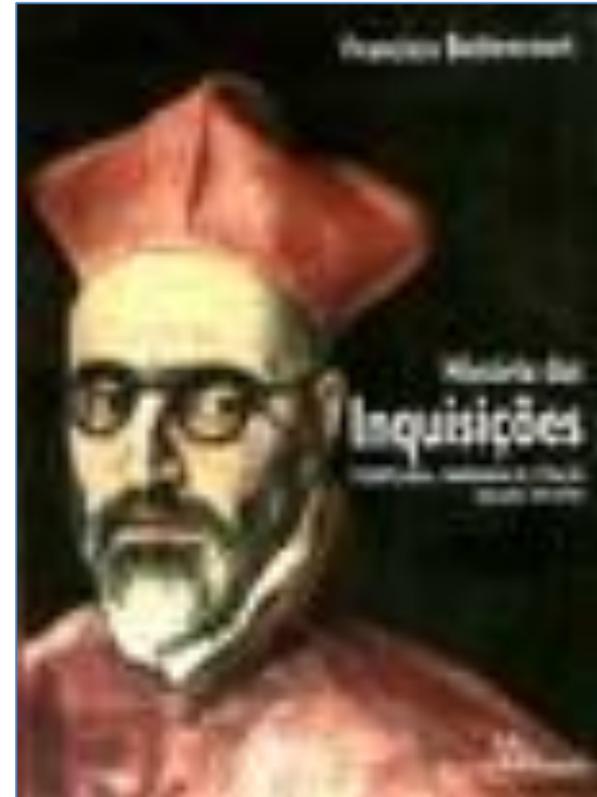
Die „erste Debatte“ der IPÖ

<u>Theorie der Güter</u>		<u>Ausschlußmöglichkeit der Nutzer</u>	
		ja	nein
<u>Konkurrenz der Nutzer</u>	ja	① Private Güter	② Freie Güter (mare liberum)
	nein	③ Clubgüter (mare clausum)	④ Öffentliche Güter

Die „erste Debatte“ der IPÖ

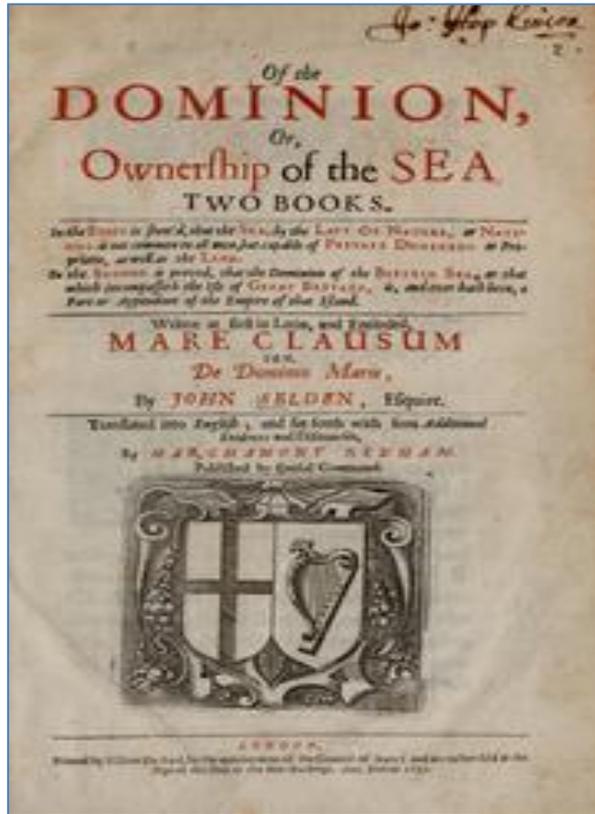


„Über die rechtmäßige Herrschaft
der Portugiesen in Asien“ (1625)



Seraphim de Freitas (1570- 1633)

Die „erste Debatte“ der IPÖ

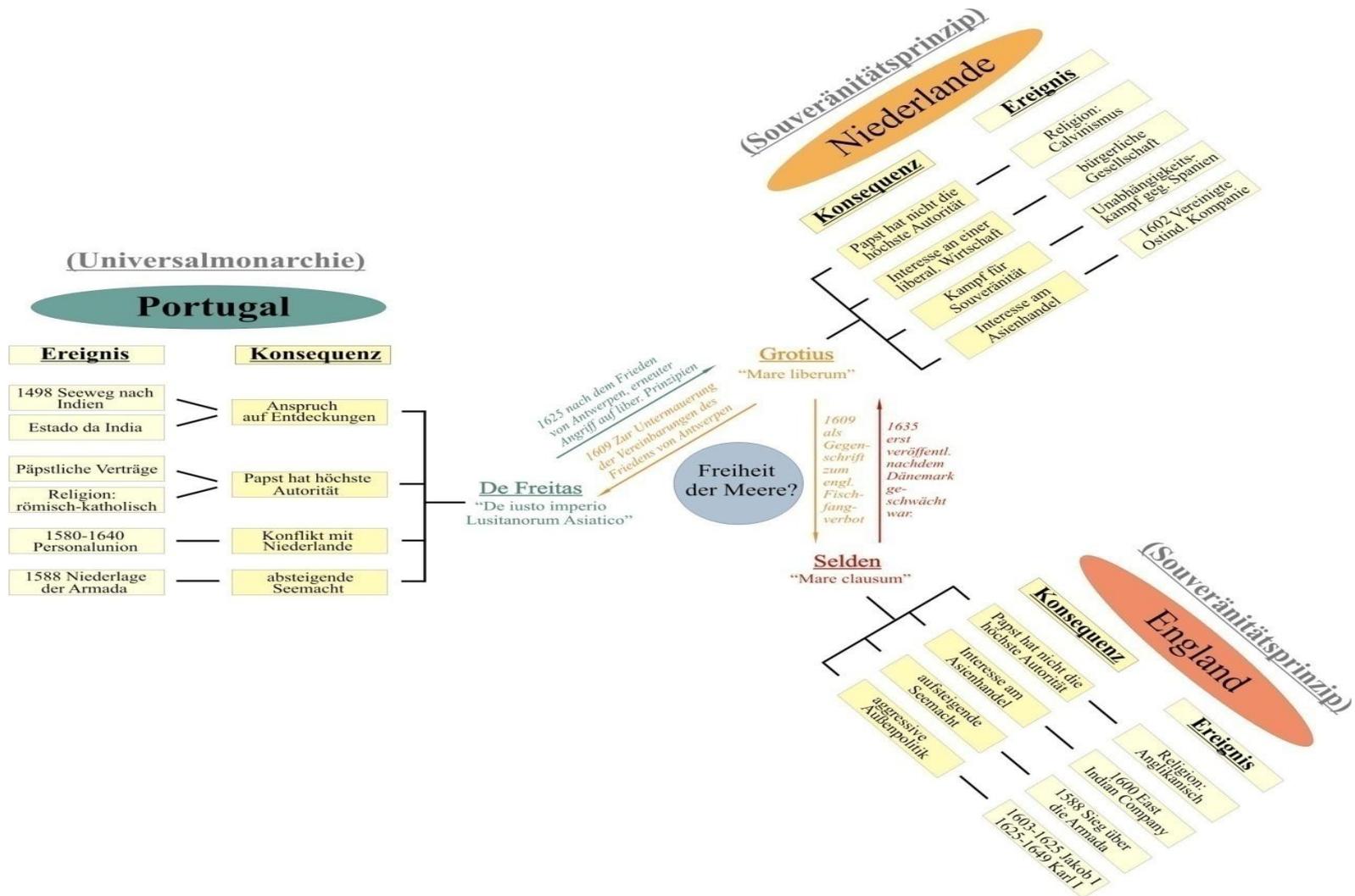


1617



John Selden (1584-1654)

Die „erste Debatte“ der IPÖ



Die „erste Debatte“ der IPÖ

Weltreichsanspruch der
Universalmonarchie

vs.

Souveränitätsanspruch der
Nationalstaaten

Seaborn Empire
(mare clausum)

vs.

Freiheit der Meere + Freihandel
(mare liberum)

Merkantilismus der
Nachzügler

vs.

Liberalismus der
Vorreiter

Fiskalisches Interesse
der Krone

vs.

Profitinteressen der Vereinigten
Ostindischen Kompanie (VOC)

Religiöse + gewohnheits-
rechtliche Legitimation

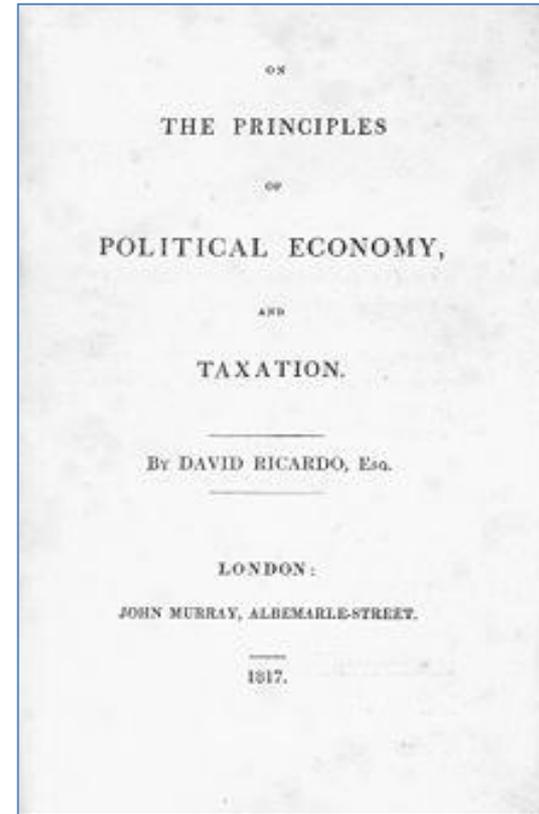
vs.

Naturrechtliche
Legitimation

Die „zweite Debatte“ der IPÖ



David Ricardo (1772-1823)

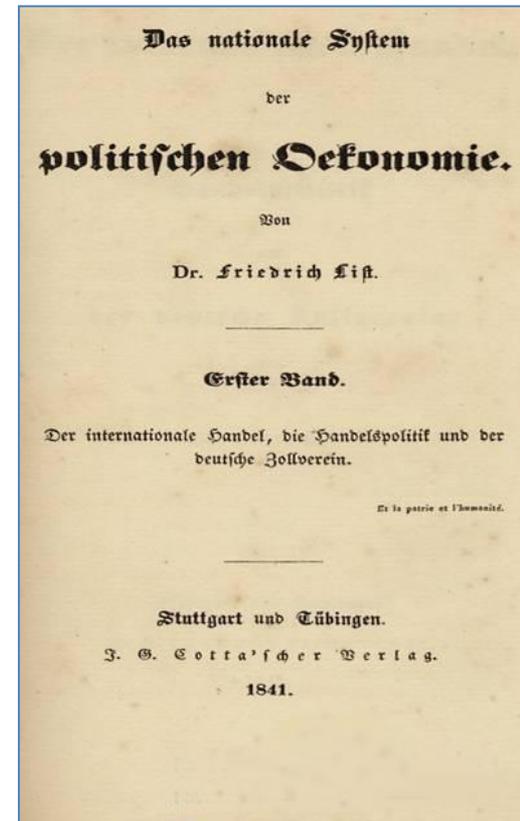


1817

Die „zweite Debatte“ der IPÖ



Friedrich List (1789-1846)



1841

Die „zweite Debatte“ der IPÖ

Ricardo formuliert das Theorem der relativen (komparativen) Vorteile, um zu erklären, warum internationaler Handel stattfindet, und zu begründen, warum Freihandel für alle Beteiligten wohlfahrtssteigernd wirkt.

Die Begründung ist ökonomisch (Nutzenmaximierung durch internationale Spezialisierung nach Maßgabe natürlicher Produktivitätsunterschiede).

Die Konsequenz ist politisch (Abschaffung des Merkantilismus).

Die „zweite Debatte“ der IPÖ

List schränkt die Gültigkeit des Arguments auf die Arbeitsteilung zwischen Ländern mit gleichem Entwicklungsniveau ein. Nachzügler (Länder der 2. Stufe) bleiben Agrarstaaten, wenn sie dem Freihandelsdogma folgen.

Um zu Manufakturstaaten aufzusteigen, ist ein Protektionismus auf Zeit geboten. Lernkosten sind zu zahlen, um die produktiven Kräfte eines Landes zu entwickeln.

Die „zweite Debatte“ der IPÖ

Theorie der Werte	vs.	Theorie der produktiven Kräfte
Universalistischer Ansatz	vs.	Nationalistischer Ansatz
Allgemeine ökonomische Gesetzmäßigkeiten	vs.	Historische Bedingtheit ökonomischer Gesetzmäßigkeiten (Stufenlehre)
Freihandel	vs.	Protektionismus auf Zeit (Erziehungszoll)

1. Zwischenfazit (1)

Handelsfragen sind seit Beginn der europäischen Expansion nach Übersee hochpolitisiert.

Seit Beginn des 17.Jhs. setzt eine Debatte zwischen Freihandel und Protektionismus ein, bei der sich politische (Universalherrschaftsansprüche von Kaiser und Papst versus Souveränitätsanspruch sich bildender Nationalstaaten) und wirtschaftliche Motive (Schutz der Wirtschaft auf- oder absteigender Länder versus Liberalismus der Länder mit hoher Wettbewerbsfähigkeit) verschränken.

Seit Ende des 18.Jhs. wird die ursprünglich eher völkerrechtliche Debatte durch eine wirtschaftswissenschaftliche überlagert.



1. Zwischenfazit (2)

Diese Debatte zieht sich durch das gesamte 19. und 20. Jahrhundert und wird heute innerhalb der WTO geführt. Hauptkontrahenten in den 1980er Jahren waren USA und Japan, derzeit sind es die USA und China. Der politische Umgang mit der Finanz- und Wirtschaftskrise der Jahre 2008 ff. hat die Debatte aktualisiert.

Im Kern geht es um die Frage, ob, wie, wo und wie lange der Staat regulierend in die Weltwirtschaft eingreifen soll und wer Nutznießer von Wohlfahrtsgewinnen aus dem internationalen Handel ist. Dabei lässt sich eine universalistische, eine nationalistische und eine individualistische (partikularistische) Perspektive einnehmen.

Politische Ökonomie - Ältere Definitionen

oikos	=	Haus
nomos	=	Lehre
oikonomia	=	Lehre von der Hauswirtschaft später Lehre von der Domänenwirtschaft (Rentenkammer bzw. camera) des Fürsten (= Kameralwirtschaft)
Politische Ökonomie	=	Lehre von der Staatswirtschaft bzw. Finanzwissenschaft als Staatswirtschaftslehre oder Anleitung zur ökonomischen Regierungskunst
Polizeywissenschaft (engl. policy) oder Kameralwissenschaft	=	ältere Politische Wissenschaft (in Deutschland)

Politische Ökonomie - Neuere Definitionen

Politische Ökonomie ist die Lehre von der Nationalökonomie (Volkswirtschaftslehre) und der darauf bezogenen Politik (Staatswissenschaft).

Internationale Politische Ökonomie (IPÖ) ist die Lehre von den internationalen Wirtschaftsbeziehungen und der darauf bezogenen internationalen Politik.

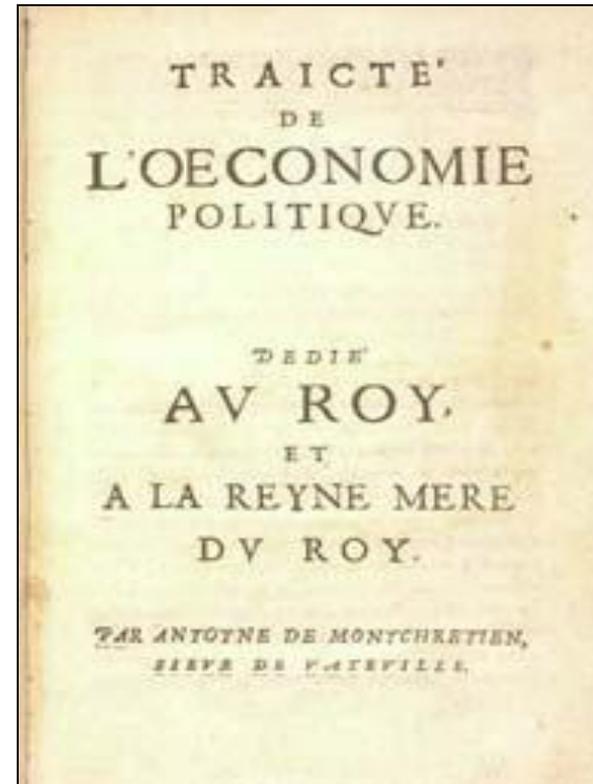
Beide Begriffe sind Übersetzungen aus dem Englischen (International Political Economy – IPE)/ bzw. Französischen (oeconomie politique internationale).

Deutscher Begriff lautet Politische Wirtschaftslehre.

Entstehung des Begriffs



Antoine de Montchrétien
(1575-1621)

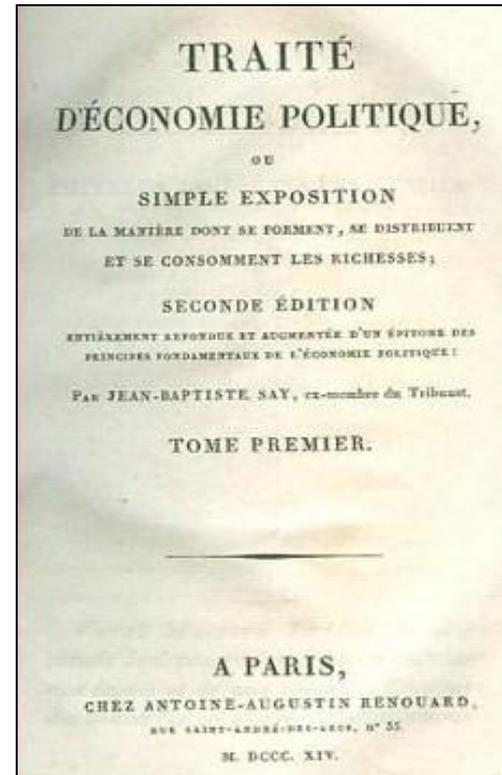


1615
= erste Verwendung des Begriffs

Entstehung des Begriffs



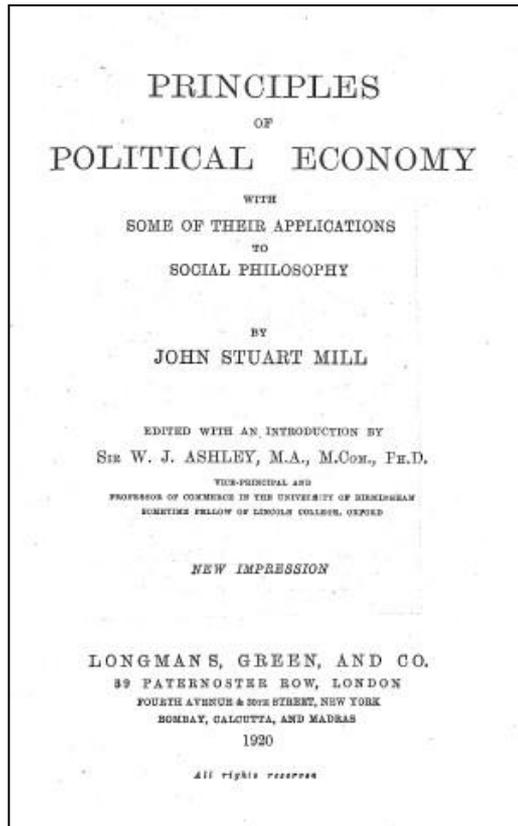
Jean Baptiste Say (1767-1832)



2. Ausgabe 1841

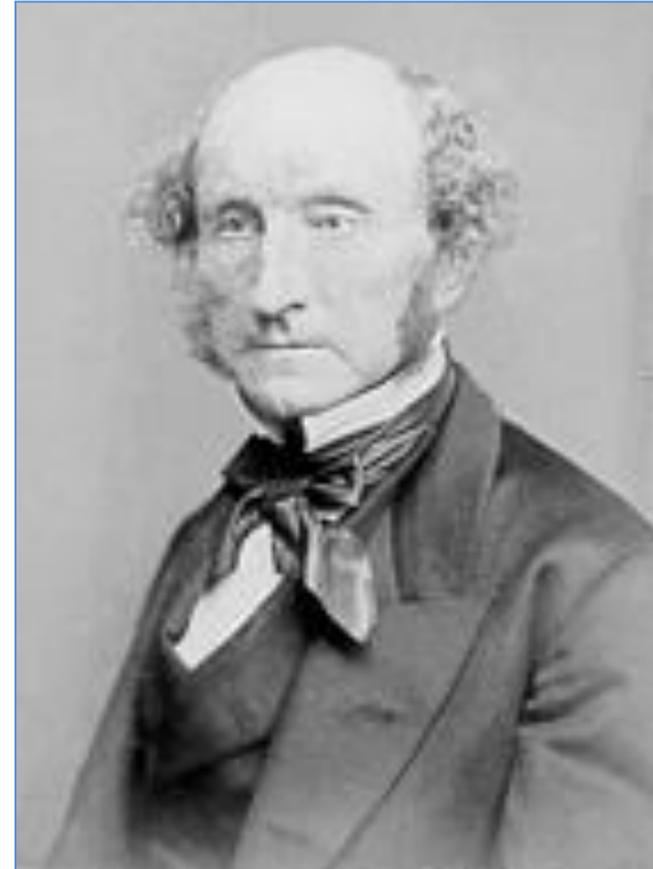
1803

Entstehung des Begriffs



Auflage von 1920

1848

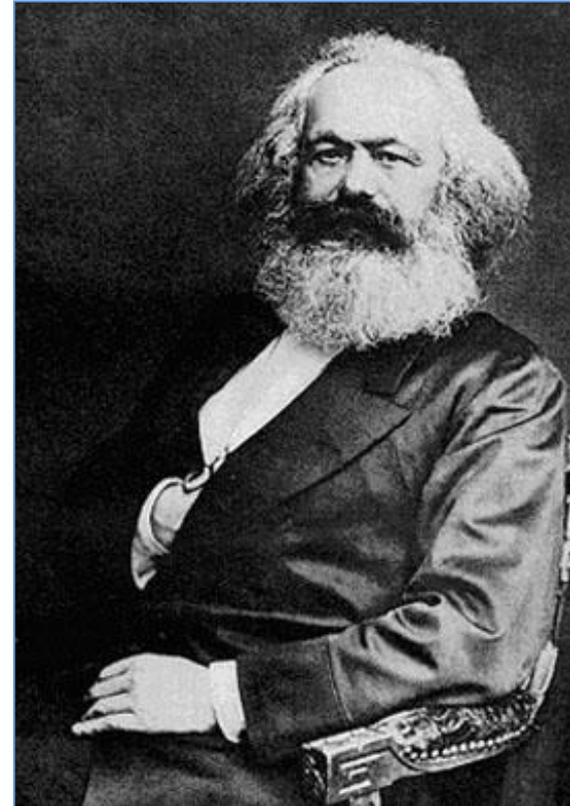


John Stuart Mill (1806-1873)

Entstehung des Begriffs



1867

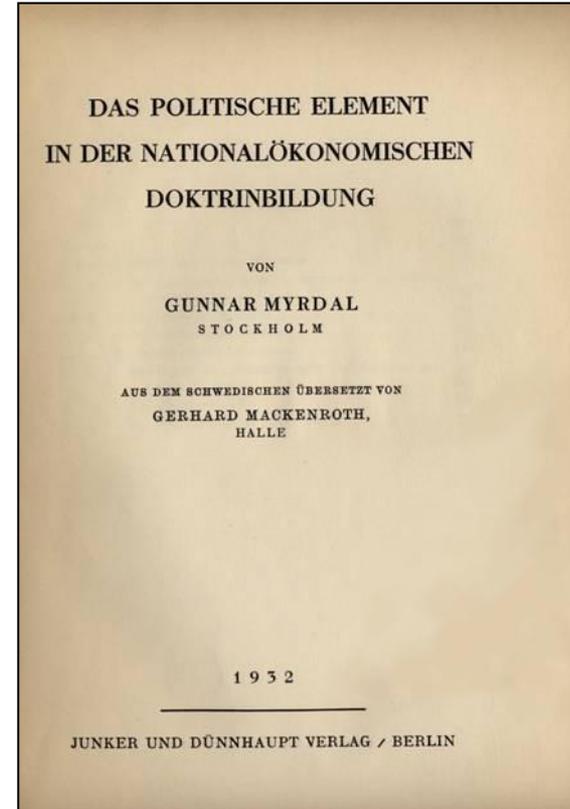


Karl Marx (1818-1883)

Entstehung des Begriffs

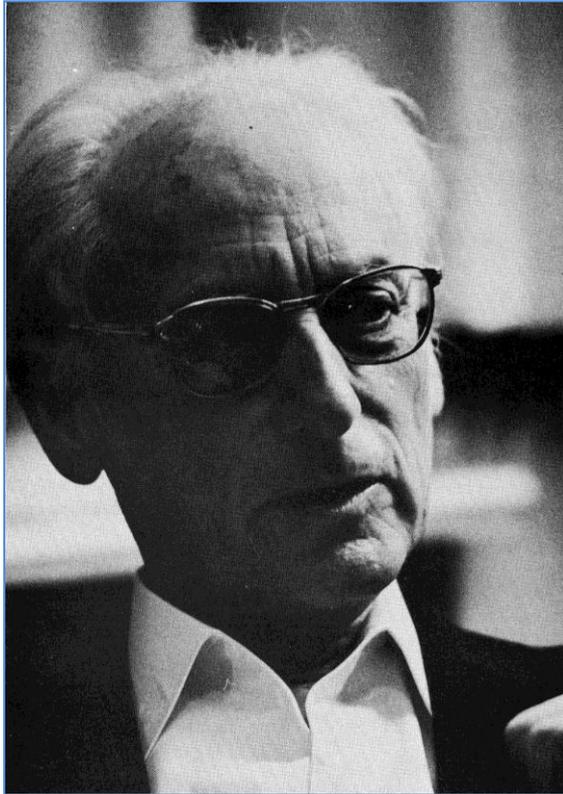


Gunnar Myrdal (1898-1987)

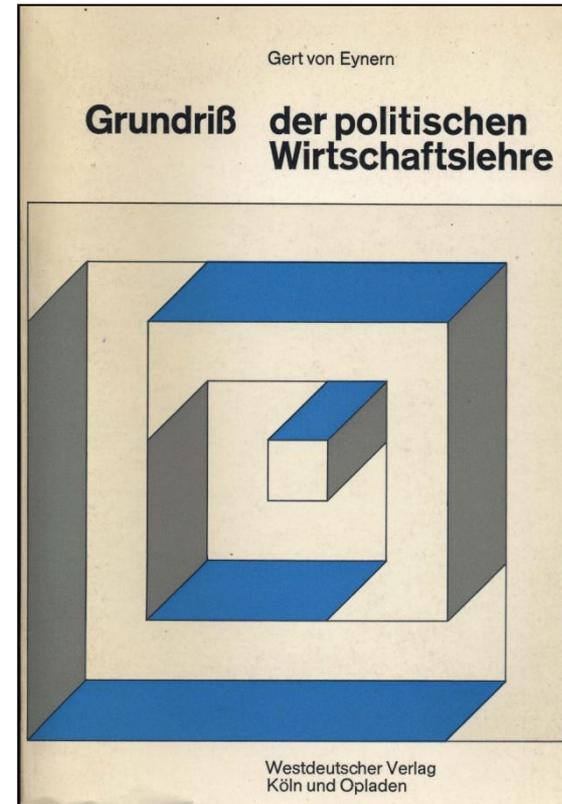


1932

Entstehung des Begriffs



Gert von Eynern (1902-1987)

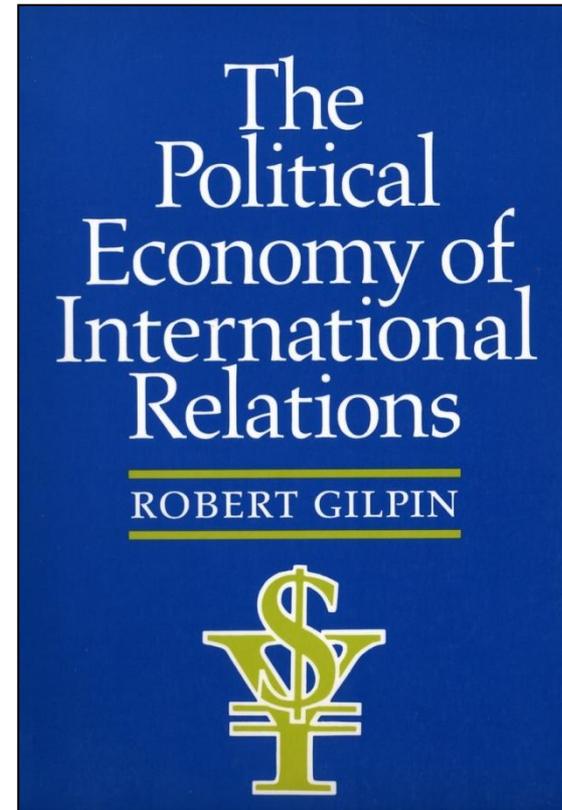


1968

Entstehung des Begriffs

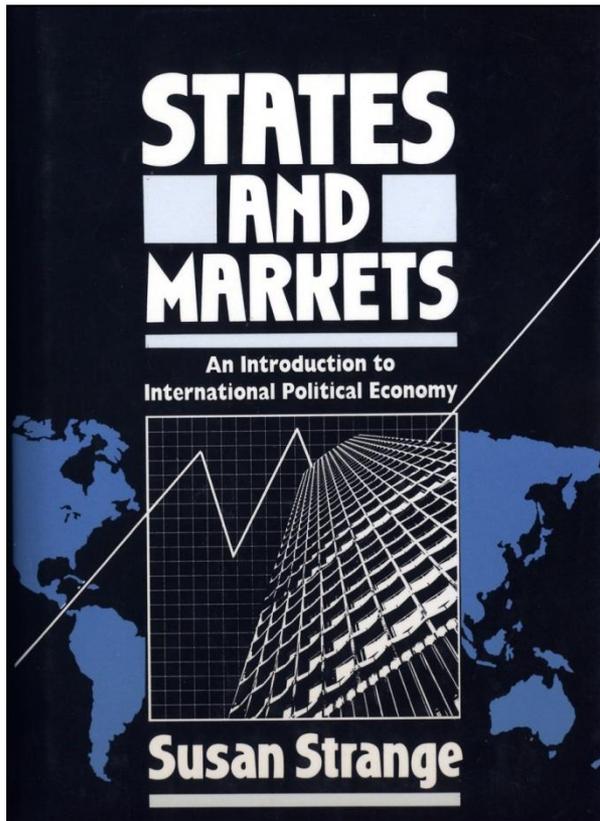


Robert Gilpin (*1930)



1987

Entstehung des Begriffs

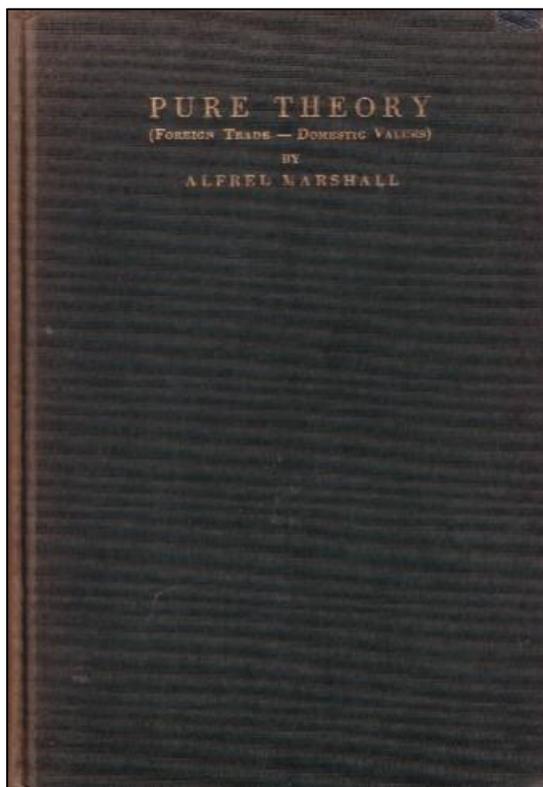


1988



Susan Strange (1923-1998)

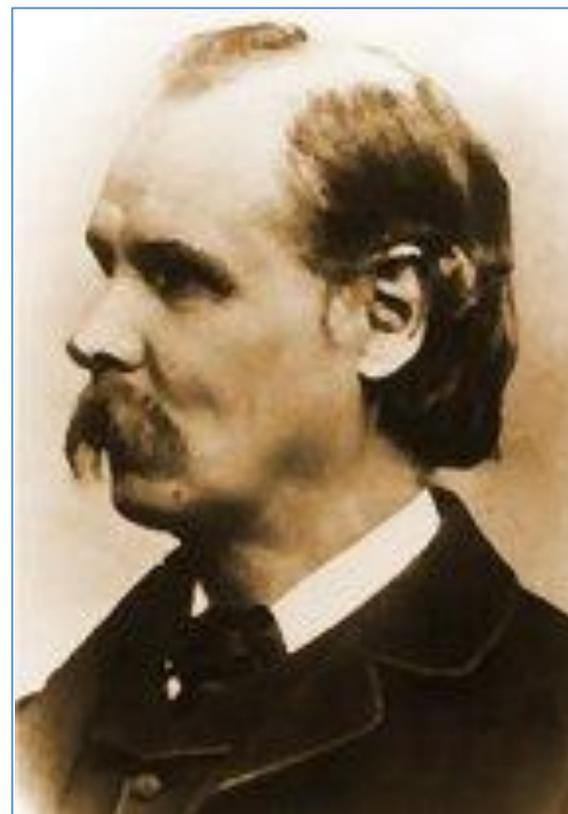
Die Teilung der Disziplin



Reprint von 1930

„The Pure Theory of Foreign Trade“ (1879)

(= Beginn der Neoklassik)



Alfred Marshall (1842-1924)

Die Teilung der Disziplin

Im angelsächsischen Raum Trennung der Disziplinen:

economics

mathematisch orientierte Wirtschaftswissenschaft

im Zentrum steht der homo oeconomicus

Markt folgt der Logik privater Akteure

Einfluß der Staaten soll zurückgedrängt werden (= Neoliberalismus)

politics (political science)

befasst sich mit Staat und Gesellschaft

International Relations

befasst sich mit Fragen von Krieg und Frieden, Macht und Sicherheit etc.

Politische Ökonomie wird nur noch als deren Kritik mit marxistischer Orientierung betrieben.

Die neue Einheit der Disziplin (1)

Seit der 2.Hälfte der 1970er Jahre kommt es im angelsächsischen Raum zur Renaissance der IPÖ (Gilpin, Krasner, Keohane, Grieco, Strange u.a.).

American decline-Debatte führt in den 1970er Jahren dazu, dass Außenwirtschaftspolitik in den USA einen gleichrangigen Stellenwert wie Sicherheitspolitik bekommt. Seit den 2000er Jahren wird eine Neo-decline-Debatte geführt mit den alten Argumenten, nur dass nicht mehr Japan, sondern China als Hauptkonkurrent angesehen wird.

IPÖ hat aus neorealistischer wie aus neoliberaler Sicht den Status von „high politics“ bekommen.

Die neue Einheit der Disziplin (2)

Mit ca. 20-jähriger Verspätung wird diese Entwicklung in Deutschland nachvollzogen.

Es besteht kaum Kontinuität zur politischen Wirtschaftslehre Gerd von Eynerns.

Der Begriff hat seine marxistische Konnotation verloren. Stattdessen wird von Liberaler Politischer Ökonomie gesprochen.

Seit der internationalen Finanzkrise vom Herbst 2008 kommt es weltweit zur Rückkehr des Staates in die Wirtschaft.

Prof. Dr. Ulrich Menzel

„Internationale Politische Ökonomie (IPÖ)“

Vorlesung – WS 2011/12
BI 84.1 - Di. 11.30 – 13.00 Uhr



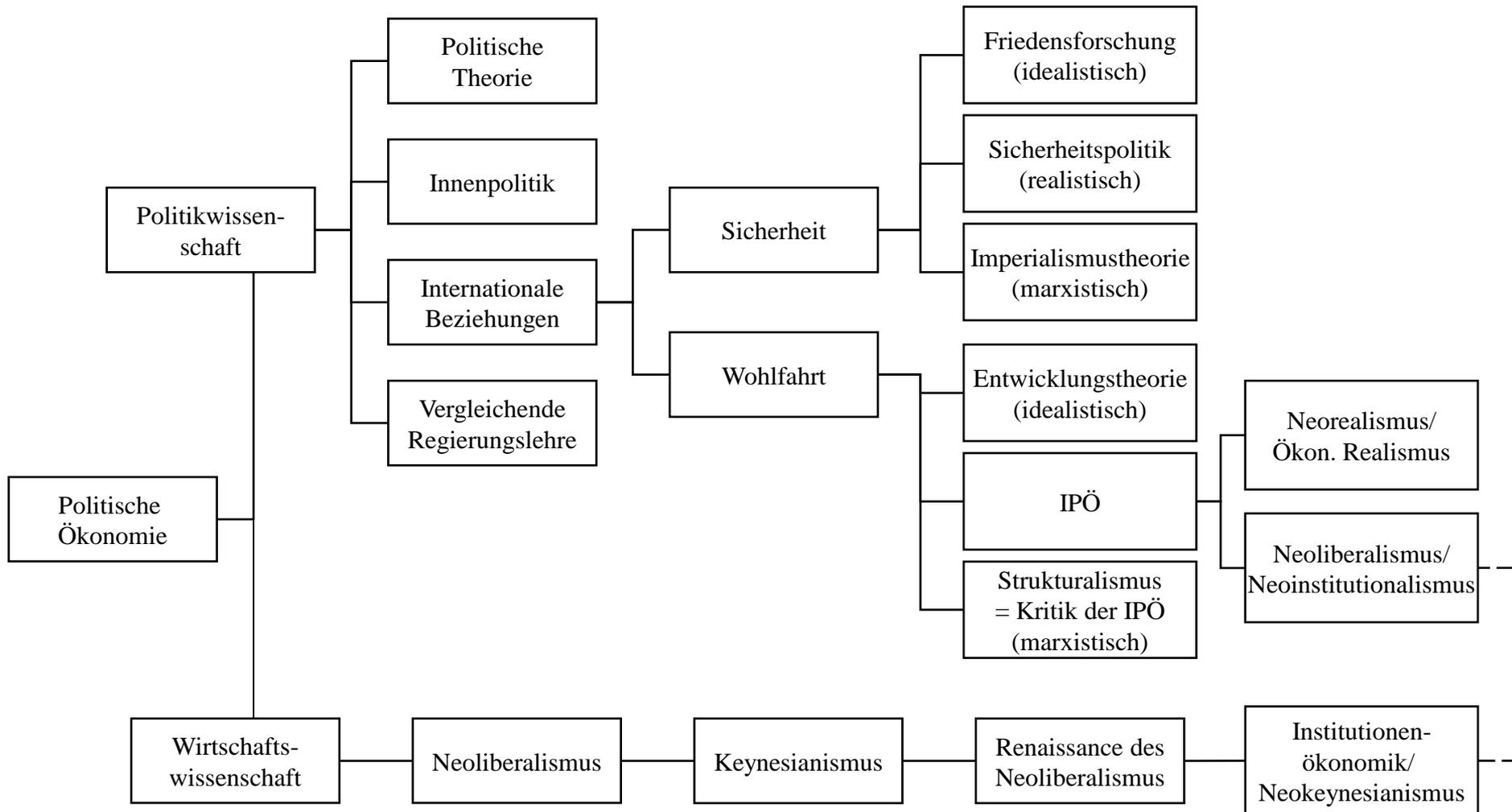
Friedrich List



David Ricardo



Die IPÖ in der Genealogie der Disziplinen



Die alte und die neue Einheit des Faches

Klassik:

Freihandel und Frieden bedingen sich gegenseitig.

Frieden fördert Handel.

Handel integriert Länder.

neoinstitutionalistische IPÖ:

Staaten kooperieren aus Eigeninteresse, weil Kooperation kostengünstiger ist und bessere Politikergebnisse als Selbsthilfe schafft.

neue
Institutionenökonomik:

Wirtschaftswachstum ist nicht nur Folge der Faktorausstattung, sondern auch der Qualität der Institutionen.

Welcher Typ von Theorie?

IPÖ ist eine analytische Theorie und erklärt

- unter welchen Bedingungen Außenhandel bzw. außenwirtschaftliche Aktivitäten stattfinden
- wie sich die daraus resultierenden Einkommen auf die beteiligten Akteure verteilen.

IPÖ ist eine normative Theorie und will begründen

- warum Handel stattfinden soll
- unter welchen Bedingungen er stattfinden soll
- wie sich die Einkommen zwischen Ländern und ggf. auch innerhalb von Ländern verteilen sollen.

IPÖ ist eine rational choice-Theorie, weil sie sagt, dass Staaten sich wie Individuen durch das Prinzip der Nutzenmaximierung leiten lassen.

Aspekte der IPÖ

- 1) Theoriebildung, Debatten, Schulen
- 2) Trends, Entwicklungsprozesse, Strukturwandel, Krisen
- 3) Dimensionen (Waren- und Dienstleistungshandel, Direktinvestitionen, Finanzmärkte, Technologietransfer, Geistiges Eigentum, Sozialstandards, Umweltstandards etc.)
- 4) Akteure (Staaten, Konzerne, Gewerkschaften, Verbände, Internationale Organisationen, Regionalorganisationen)
- 5) Handlungsebenen (national, regional, transregional, global)
- 6) Politiken/ Instrumente (Zölle, Kontingentierungen, Verbote, Währungspolitik, Zinspolitik, Subventionen, nichttarifäre Handelshemmnisse, bi- und multilaterale Verträge, staatl. Garantien, pol./milit. Druck)

Hinweis: PIBv



Link: <http://pibv.de/>



Merkantilismus - Begriff

Begriff stammt von Adam Smith (1776)

In Frankreich: Colbertismus nach dem Finanzminister Ludwig XIV.,
Jean Baptiste Colbert (1619-1683)

In Deutschland: Kameralwissenschaft, Polizeywissenschaft

Der Merkantilismus war herrschende wirtschaftspolitische Lehre in
Frankreich, England, Deutschland, Schweden, Italien u.a. im 17./18.
Jahrhundert, aber nicht bei dem Vorreiter Niederlande.

Merkantilismus



Jean Baptiste Colbert (1619-1683)

„Memoires sur les affaires
des finances de France pour
servir à l’histoire“

(1663)

Merkantilismus (Frankreich)



Barthélemy de Laffemas (1545-1612)
„Les trésors et richesses pour mettre
l'état en splendeur“ (1598)



Maximilien de Béthune Sully (1560-1641)
„Mémoires des sages et royales oeconomies d'état“
(1638)

Merkantilismus (Frankreich)

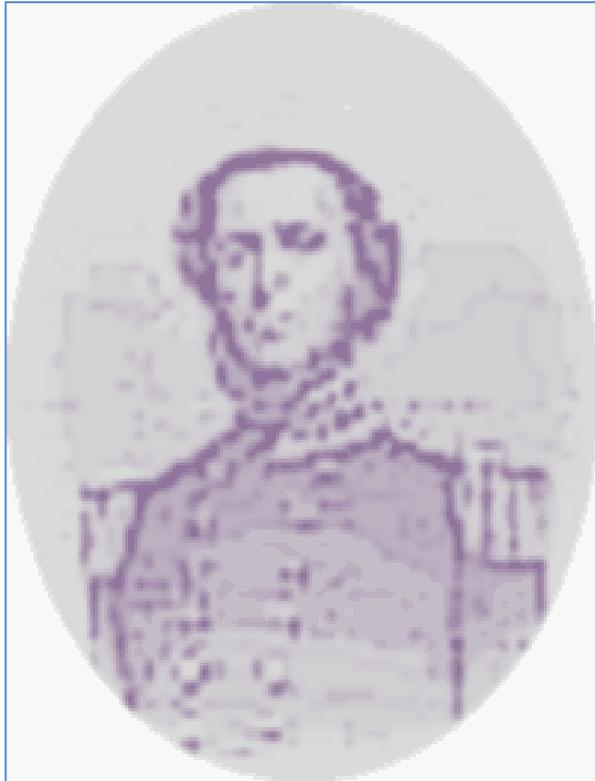


Sébastien de Vauban (1633-1707)
„Projet d'une dime royale“ (1707)

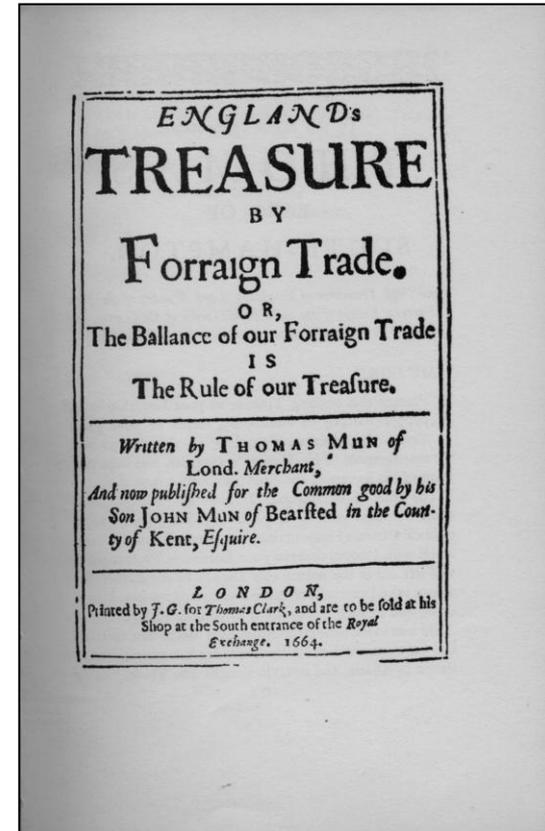


François de Forbonnais (1722-1800)
„Elements du commerce“ (1754)

Merkantilismus (England)



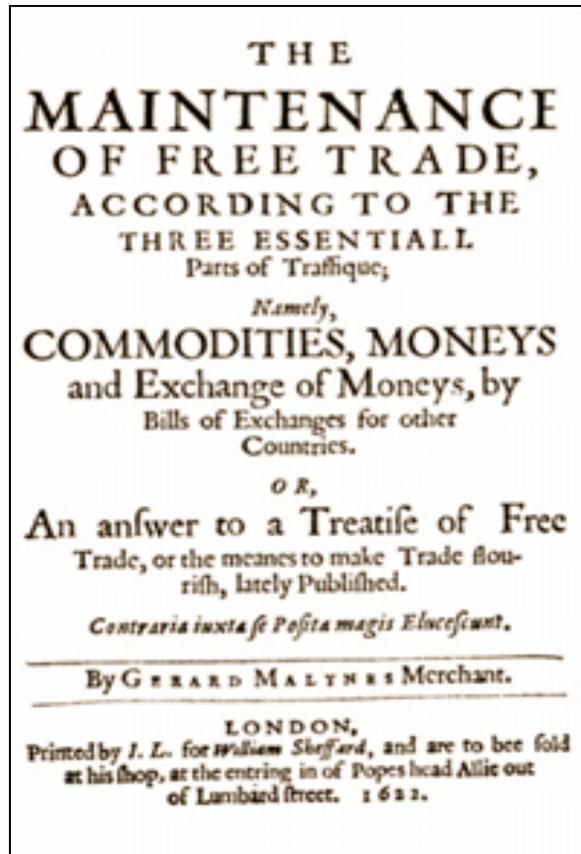
Thomas Mun (1571-1641)



1664

Merkantilismus (England)

Gerard de Malynes (1586-1641)



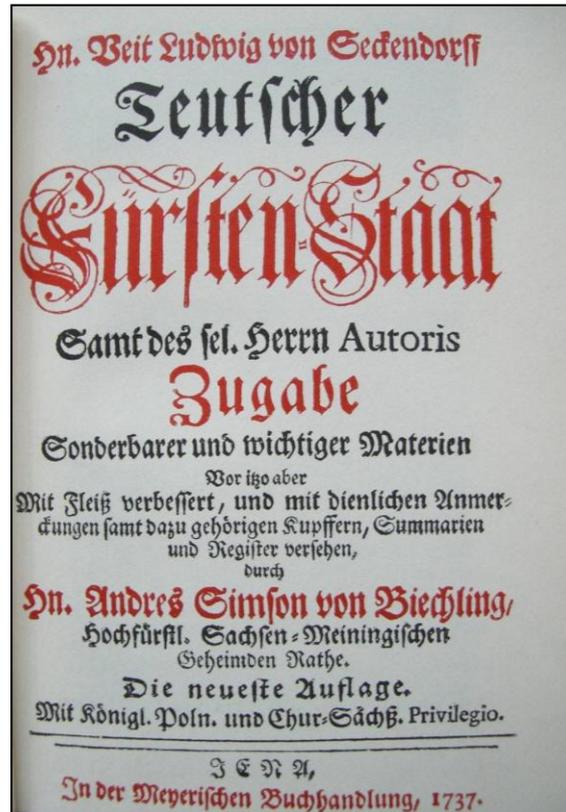
1622

Josiah Child (1630-1699)
Gouverneur der East India Company



„A New Discourse of Trade“ (1693)

Merkantilismus (Deutschland)



Auflage von 1737

1656

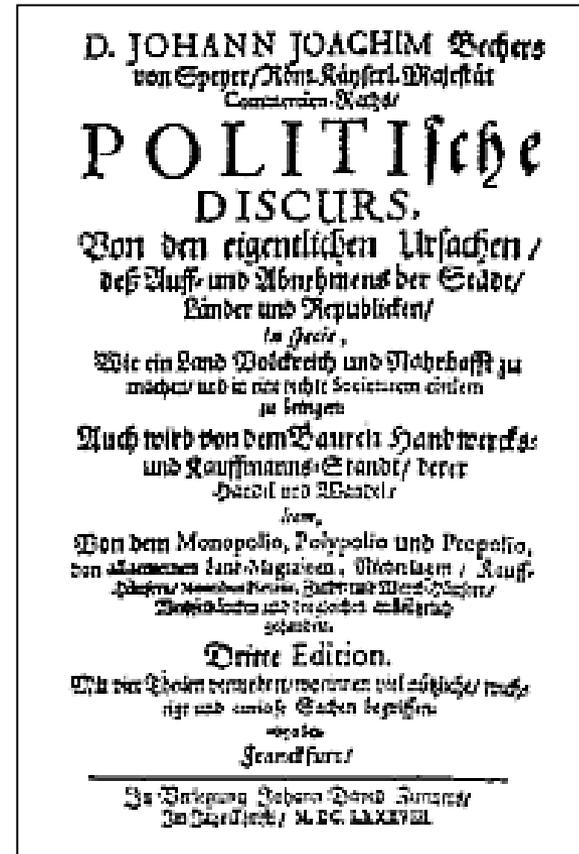


Veit Ludwig von Seckendorff (1626-1692)

Merkantilismus (Deutschland)

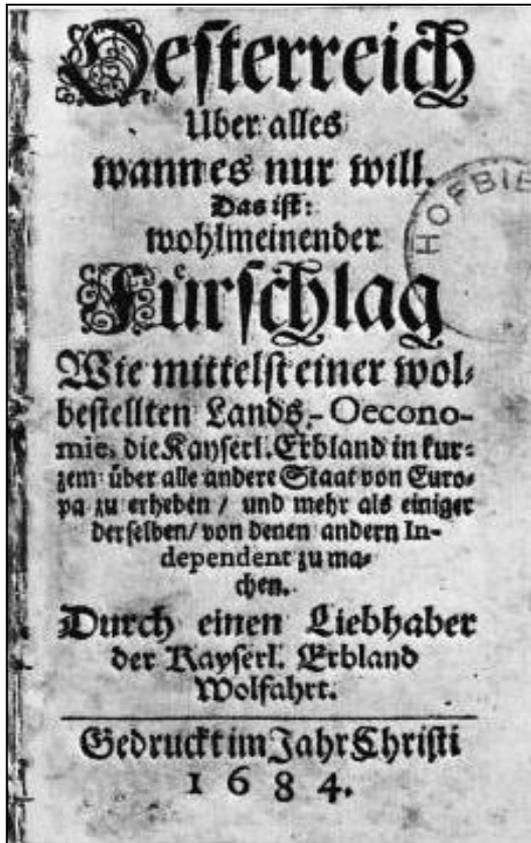


Johann Joachim Becher (1635-1682)



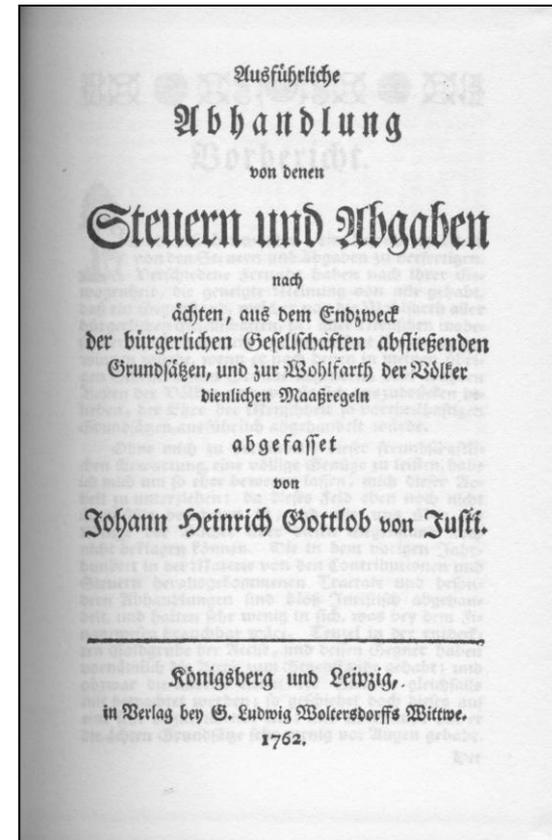
1668

Merkantilismus (Deutschland)



1684

Philipp Wilhelm von Hörnigk
(1640-1714)



1762

Johann Heinrich Gottlob von Justi
(1720-1771)

Merkantilismus (Deutschland)



Ausgabe von 2003

1786



Joseph von Sonnenfels (1733-1817)

Merkantilismus

Entstehung

Der Merkantilismus entsteht bei den ersten europäischen Nachzüglern Frankreich und England als Abwehrmaßnahme gegen die überlegene niederländische Konkurrenz.

In England beschränkt er sich seit der Ära Cromwells auf die Handelspolitik (Navigationsakte, Stapelakte, Charter für Handelskompanien, Kolonialpolitik, Kaliko-Gesetze).

In Frankreich wird in der Amtszeit Colberts (1661-1683) ein umfassendes System staatlicher Regie über die Wirtschaft entwickelt. Es lebt heute im französischen Etatismus fort.

Spätere Nachzügler übernehmen einzelne Elemente der englischen oder französischen Maßnahmen.

Merkantilismus

Leitbild

Der politisch und militärisch starke Staat basiert auf einer leistungsfähigen Wirtschaft, da Bürokratie und Militär, aber auch die Repräsentation des Staates finanziert werden müssen.

Ursprünglich wird dieser Staat zwar mit dem Fürsten bzw. seinem Einkommen gleichgesetzt (vor allem in Deutschland als „Kameralismus“), es entwickelt sich aber die Idee des Nationalstaates (seit 1648) und damit die Trennung der fürstlichen und staatlichen Finanzen und der staatlichen Zuständigkeit für die Wirtschaft.

Die Verfolgung des „nationalen Interesses“ dient als Legitimation der sozialen Kosten wirtschaftlicher Entwicklung. Nationalismus wird zu einer ökonomischen Potenz.

Macht und Wohlstand sind relative Güter („Was der eine gewinnt, muss der andere verlieren“).

Merkantilismus

Zielsetzung

Der Merkantilismus richtet sich gegen die überlegene Konkurrenz wirtschaftlicher Vorreiter (Niederlande, später Großbritannien), den religiösen und politischen Universalismus von Kaiser und Papst im Mittelalter und den Partikularismus einzelner Stände (Grundherren, Städte, kirchliche Herrschaften). Er will die Interessen des absolutistischen Staates (eher Frankreich) und des entstehenden frühkapitalistischen Bürgertums (eher England) fördern.

Der Staat braucht das Bürgertum zur Finanzierung seiner Machtstellung.

Das Bürgertum bedarf des staatlichen Schutzes, um seine wirtschaftlichen Interessen zu verfolgen.

Merkantilismus

Akteure

- England: Parlament (Handelspolitik, Handelskompanien, Förderung der Schifffahrt, Kolonialpolitik)
 - Frankreich: absolutistisches Königtum und neue Bürokratie (Gewerbeförderung, Kolonialpolitik)
 - Deutschland: Territorialfürsten (Kameralismus, Stärkung der Staatsfinanzen)
 - Italien: Stadtstaaten, Banken (Währungspolitik, Geldpolitik)
- Aus den unterschiedlichen Interessenlagen resultieren nationale Unterschiede merkantilistischer Theoriebildung.

Merkantilismus

Dimensionen

Merkantilismus als System zur Bildung des Nationalstaates

- Integration nach innen durch Aufhebung von Binnenzöllen, Angleichung von Maßen, Gewichten, Münzen, Gewerbeordnungen, Ausbau der Infrastruktur
- Separation nach außen durch Zollgrenzen, Import- und Exportverbote, Navigationsakten, Stapelrecht, Einschränkung des Technologietransfers, Privilegien für die eigenen Kolonien

Merkantilismus

Dimensionen (2)

Merkantilismus als System der Gewerbeförderung

- Industriepolitik (u.a. Aufhebung der mittelalterlichen Zunftordnungen)
- Zollpolitik (Importverbote bzw. hohe Zölle für Manufakturwaren, Zollschutz für junge Industrien, Zollfreiheit für Rohstoffe)
- Qualitätskontrolle
- Arbeitsgesetze, Armengesetze
- Antimonopolgesetze
- Förderung der Wissenschaft
- Niedrige Löhne, um international konkurrenzfähig zu werden.

Merkantilismus

Dimensionen (3)

Merkantilismus als Schutzsystem

- Agrarzölle zur Sicherung von Grundrenten
- Manufakturzölle zur Sicherung von Profit
- Navigationsakten und Stapelrechte zur Ausschaltung ausländischer Konkurrenz
- Maschinenexportverbote, um Fertigwarenmonopole zu behalten und Geistiges Eigentum zu bewahren
- Privilegien für Handelskompanien, um Konkurrenz auszuschalten und aus der Monopolsituation besondere Handelsprofite zu erzielen.

Merkantilismus

Dimensionen (4)

Merkantilismus als Geldsystem

Der Wohlstand eines Landes misst sich im Vorrat an Edelmetall.

Dieser lässt sich steigern durch:

- Edelmetallbergbau (Alchemie, Goldmachen)
- Eroberung und Plünderung von Edelmetallvorkommen in Übersee (Suche nach dem El Dorado, nach der Bonanza)
- Kaperkrieg gegen andere Kolonialmächte (spanische Silberflotte)
- Zustrom von Edelmetall durch Erzielung einer positiven Handelsbilanz (gestaffelte Zölle, Kontingentierungen, Verbote, Navigationsakten)
- Wechselkurspolitik (Tauschrelation von Gold und Silber)

Merkantilismus

Dimensionen (5)

Merkantilismus als Kolonialsystem

- Autarkiestreben, Versorgungssicherheit
- Eroberung und Gründung von Kolonien
- Gründung von Kolonialgesellschaften
- Monopole im Kolonialhandel (Sklaven, Rohstoffe, Edelmetall, Luxusgüter, Gewürze, Fertigwaren) für Handelskompanien
- Manufakturverbote in den Kolonien
- Besteuerung des Kolonialhandels
- Staatshandel

Merkantilismus

Dimensionen (6)

Merkantilismus als Machtsystem

- Maximierung der Staatseinnahmen durch Steuern, Zölle, Gebühren, Gewinne staatlicher Unternehmen
- Burden Sharing mit Kolonien durch deren Besteuerung (z.B. Tea Act)
- Aufbau einer Bürokratie zur Förderung, Kontrolle und Besteuerung der privaten Wirtschaft
- Unterhalt eines Stehenden Heeres/ einer Flotte
- Zolleinnahmen zur Finanzierung der Kriegsmarine
- Förderung der Rüstungsindustrie, Werften, Arsenale, Magazine
- Ausschaltung konkurrierender Mächte im Inneren (Zünfte, Gilden, Grundherren, Klöster) durch staatliche Regulierung
- Infrastrukturbauten (Straßen, Häfen, Kanäle) aus militärischen Gründen

Merkantilismus

Dimensionen (7)

Merkantilismus als Ordnungssystem

- Wohl des Staates steht über dem Wohl des Einzelnen
- Staatliche Aufsicht über die Wirtschaft
- Liberalismus im Inneren (gegen mittelalterliche Beschränkungen)
- Regulierung in den Außenbeziehungen
- Trennung von Moral und Wirtschaft (Zins, Wucher, Luxuskonsum, Tabak, Alkohol, Sklaven, Erwerbsstreben)
- Toleranz gegenüber Andersgläubigen (Ketzer, Juden, Glaubensflüchtlinge)
- Vorrat von Edelmetall als Ausdruck von Wohlstand
- Noch keine Vorstellung von Kapital und Arbeit als Quelle von Wohlstand

Prof. Dr. Ulrich Menzel

„Internationale Politische Ökonomie (IPÖ)“

Vorlesung – WS 2011/12
BI 84.1 - Di. 11.30 – 13.00 Uhr



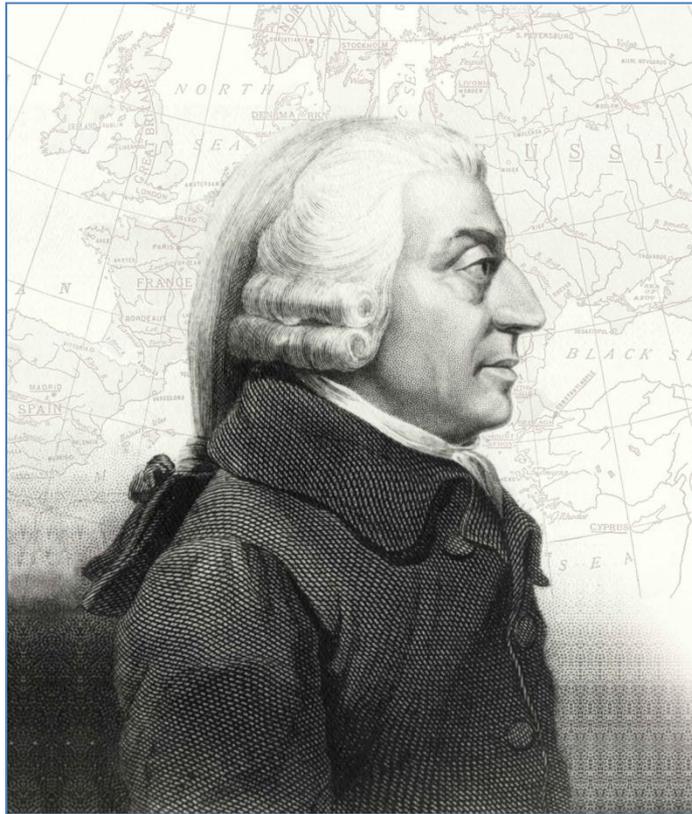
Friedrich List



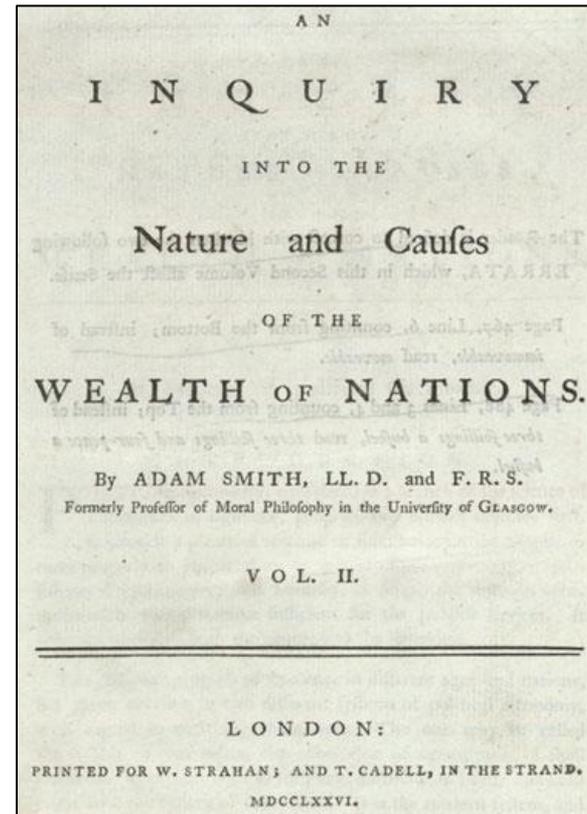
David Ricardo



Klassik



Adam Smith (1723-1790)

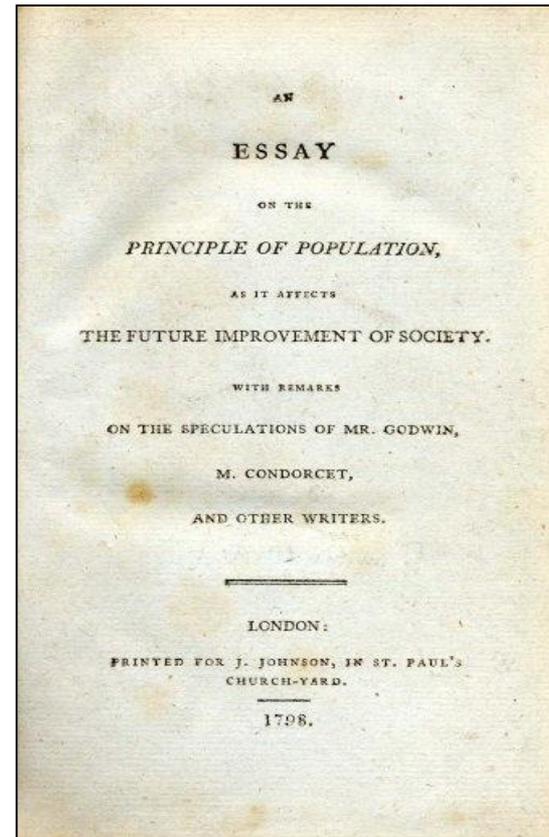


1776

Klassik



Robert Thomas Malthus (1766-1834)

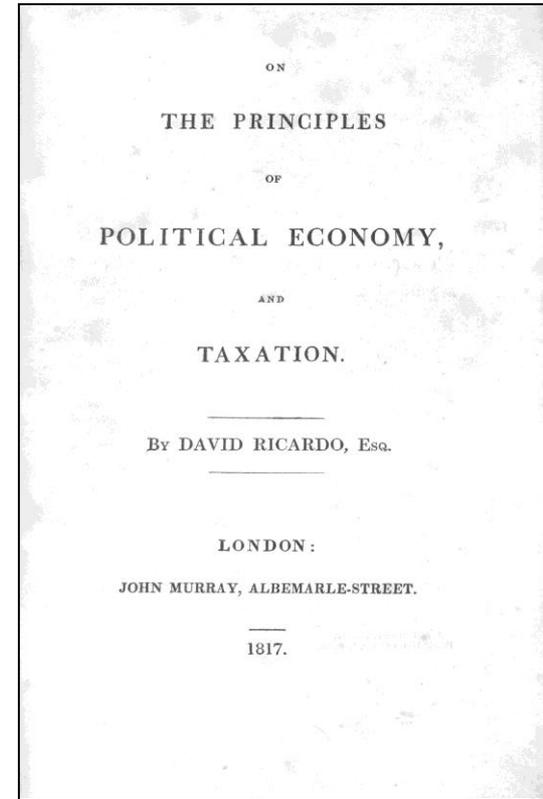


1798

Klassik

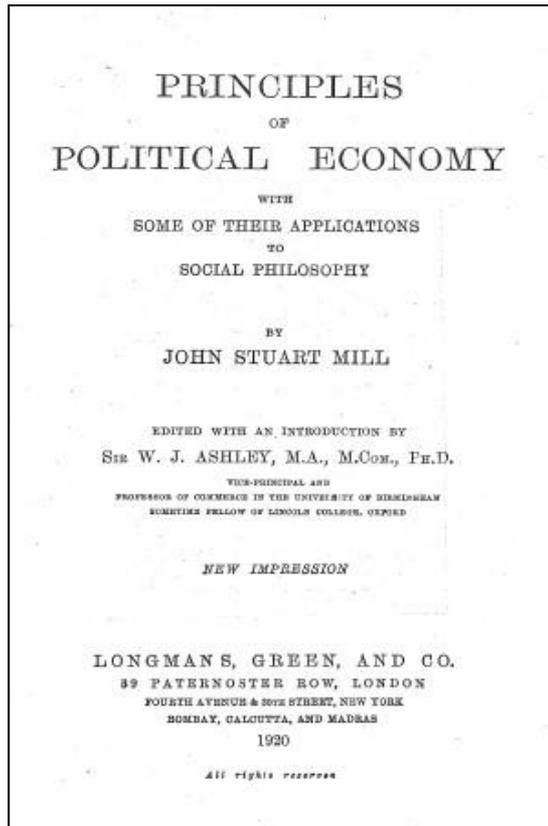


David Ricardo (1772-1823)



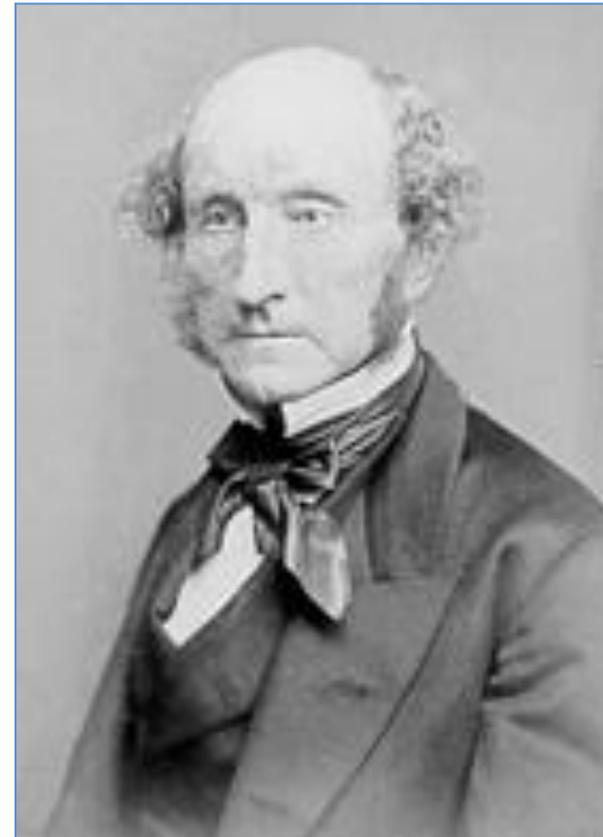
1817

Klassik



Auflage von 1920

1848



John Stuart Mill (1806-1873)

Klassik

Prinzipien (1)

- Wohl des Individuums hat Vorrang vor dem Gemeinwohl
- Summe der Einzelinteressen bestimmt das Gemeinwohl
- Markt ist Regulierungsinstanz (unsichtbare Hand)
- Selbstregulierung der Wirtschaft und freie Konkurrenz führt zur Vermehrung des Wohlstands der Nationen (Plural!)
- Mensch als homo oeconomicus handelt zweckrational
- Auf den Märkten herrscht vollkommene Konkurrenz
- Der Einzelne hat umfassende Marktkenntnis

Klassik

Prinzipien (2)

- Innerstaatliche Mobilität der Produktionsfaktoren (Kapital, Arbeit) ist unbegrenzt
- Internationale Mobilität von Produktionsfaktoren ist beschränkt
- Nicht die Ausbeutung der Natur (Physiokratie), sondern die Arbeit ist wertschaffend
- Wert der Waren hängt von verausgabter Arbeit (nicht Knappheit!) ab (Arbeitswertlehre)
- Kapitaleinsatz ist vergegenständlichte Arbeit
- Austauschrelationen zwischen Gütern werden durch inkorporierte Arbeit bestimmt

Klassik

Prinzipien (3)

- Relative Preise hängen von der Arbeitsproduktivität im jeweiligen Sektor ab
- Produktivität der Arbeit hängt von natürlichen Standortbedingungen, Kapitaleinsatz und Arbeitsteilung ab
- Der Staat ist nur für die politischen Rahmenbedingungen zuständig (Nachtwächterstaat)

Klassik



(Rembrandt, 1642) „Die Kompanie des Hauptmanns Frans Banning Cocq und des Leutnants Willem van Ruytenburch beim Aufbruch“

Ricardos Theorem der Komparativen Kosten

Historisches Vorbild:

- Methuen-Vertrag von 1703 zwischen England und Portugal sorgte für Freihandel zwischen beiden Ländern, damit auch für englischen Zugang zu portugiesischen Kolonien (Brasilien u.a.). England lieferte Wolltuch, Portugal Wein (und Gold aus Brasilien). Der englische Handelsüberschuss gegenüber Portugal wurde mit dem brasilianischen Gold ausgeglichen.

Modell:

- 2 Länder/ 2 Güter
- Herstellung gemessen in Arbeitsstunden pro Einheit
- Unterschiedliche Arbeitsproduktivität aufgrund klimatischer Unterschiede
- Mobilität der Produktionsfaktoren innerhalb der Länder, keine Mobilität zwischen den Ländern
- Wohlstandsgewinn durch Arbeitsteilung drückt sich aus in Arbeitersparnis

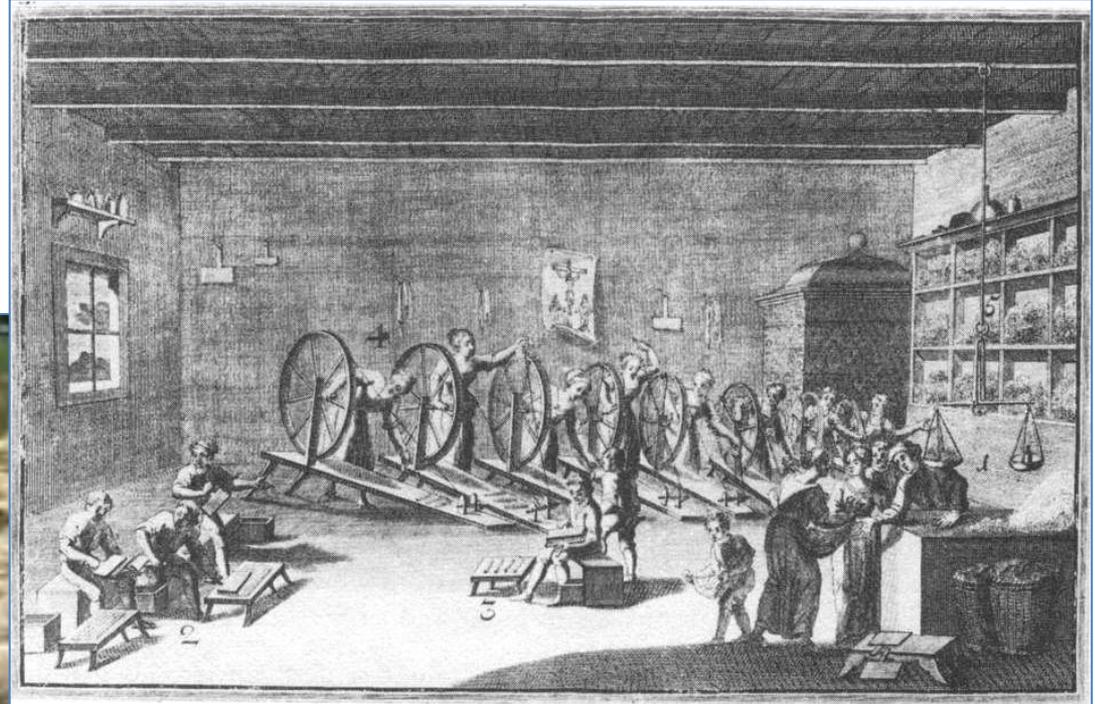
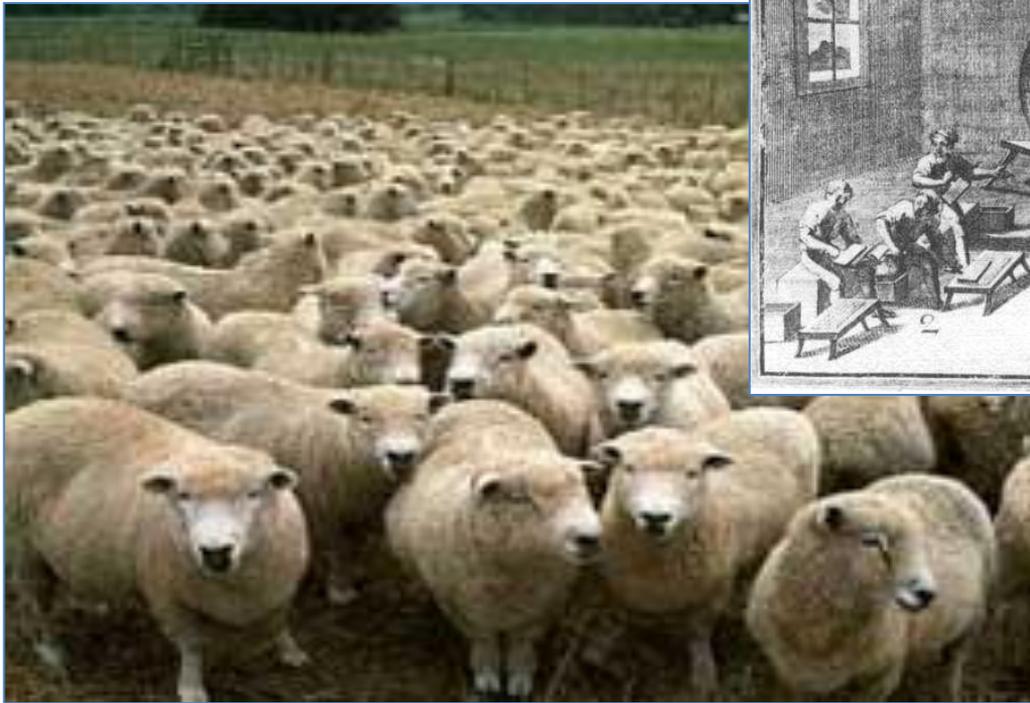
Portugal - Weinindustrie



Ansicht von Oporto
und
Weintransport auf dem Douro um 1780

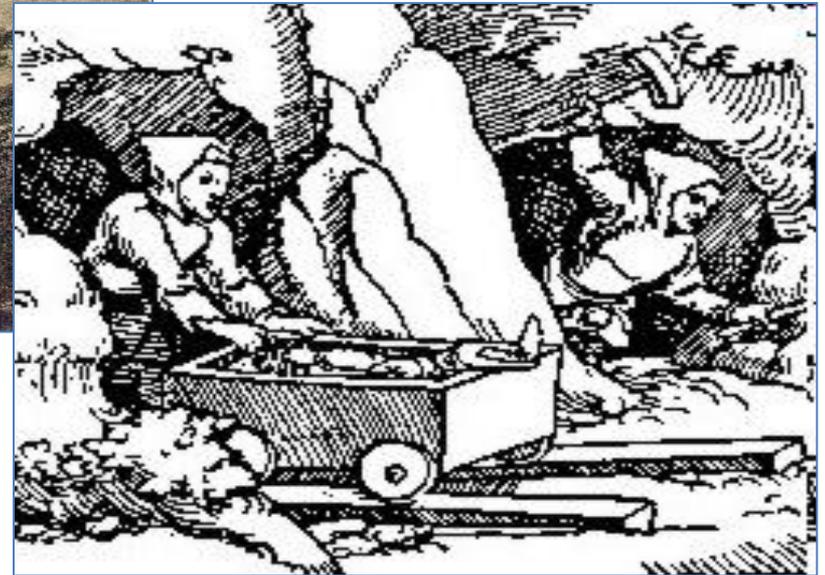


England - Wollindustrie



Britische Wollindustrie um 1750

Brasilien - Goldbergbau



Ansicht von Vila Rica (Ouro Preto) ca. 18. Jhd.

Komparative Kosten (absolute Vorteile)

Menge der benötigten Arbeitsstunden vor der Spezialisierung

	Portugal	England	Summe
Wein	80	120	200
Tuch	100	90	190
Summe	180	210	390

Komparative Kosten (absolute Vorteile)

Menge der benötigten Arbeitsstunden nach der Spezialisierung

	Portugal	England	Summe
Wein	(80) 160	(120) 0	(200) 160
Tuch	(100) 0	(90) 180	(190) 180
Summe	(180) 160	(210) 180	(390) 340

Werte in Klammern = Arbeitsteilung vor der Spezialisierung

Komparative Kosten (relative Vorteile)

Menge der benötigten Arbeitsstunden vor der Spezialisierung

	Portugal	England	Summe
Wein	80	120	200
Tuch	90	100	190
Summe	170	220	390

Komparative Kosten (relative Vorteile)

Menge der benötigten Arbeitsstunden nach der Spezialisierung

	Portugal	England	Summe
Wein	(80) 160	(120) 0	(200) 160
Tuch	(90) 0	(100) 200	(190) 200
Summe	(170) 160	(220) 200	(390) 360

Werte in Klammern = Arbeitsteilung vor der Spezialisierung

Konsequenzen des Ricardo-Theorems (1)

National

- 1) Der Wert einer Ware entspricht der zu ihrer Herstellung durchschnittlich notwendigen Arbeitszeit gemessen in Arbeitsstunden.
- 2) Die Mobilität der Produktionsfaktoren führt in der Tendenz zur Angleichung der Profite(rate) und der (Stunden)Löhne in den einzelnen Branchen.
- 3) Die Höhe der Löhne wird durch die Subsistenzkosten bestimmt
- 4) Die Profitrate kann nur steigen, wenn der Lohn fällt.
- 5) Die Löhne können nur sinken, wenn die Preise für Nahrungsmittel und der Bedarfsartikel für Arbeiter fallen.



Konsequenzen des Ricardo-Theorems (1)

National

- 5) Dies wird erreicht durch Importe von billigen Nahrungsmitteln oder durch Investitionen zur Kostensenkung.
- 6) Das Merkantilssystem (Corn Laws) verhindert mögliche Kostensenkungen, da es (an dieser Stelle) den Interessen der Grundbesitzer nach einer hohen Grundrente dient.
- 7) Die Abschaffung der Korngesetze ist eine politische Frage, die durch die Mehrheitsverhältnisse im Unterhaus entschieden wird.
- 8) Wenn die Korngesetze abgeschafft werden, sinkt der Brotpreis, weil mehr Getreide importiert wird

Konsequenzen des Ricardo-Theorems (2)

International

- 1) Es gibt natürliche oder künstlich geschaffene Standortvorteile eines Landes bei der Produktion einzelner Güter.
- 2) Die internationale Faktormobilität ist im Vergleich zum Binnenmarkt eingeschränkt, so dass international keine Tendenz zum Ausgleich der Profitraten oder Löhne gegeben ist.
- 3) Jedes Land setzt sein Kapital und seine Arbeit in den Sektoren ein, in denen im internationalen Vergleich die vorteilhaftesten Bedingungen herrschen.
- 4) Wenn jedes Land seinem Vorteil nachgeht, profitieren alle davon.
- 5) Um diese Vorteile wirksam werden zu lassen, muss Freihandel herrschen.

Konsequenzen des Ricardo-Theorems (2)

International

- 6) Ungleichgewichte in der Handelsbilanz werden durch Edelmetallzuflüsse oder -abflüsse ausgeglichen.
- 7) Die politische Durchsetzung des Freihandelsprinzips muss in allen Ländern erfolgen.
- 8) Dies kann durch Verträge oder mit Gewalt („Kanonenbootdiplomatie“) geschehen.
- 9) Erwerb von Kolonien ist nicht nötig.
- 10) Das Ricardo-Theorem ist bis heute die Grundlage der Außenhandelstheorie.

Konsequenzen des Ricardo-Theorems in GB

England: Weizenzölle 1815–1849 in s/quarter					
	aus dem Ausland			aus den engl. Kolonien in Nordamerika	
	bei englischem Durchschnittspreis s/q	Zoll s/q		bei englischem Durchschnittspreis s/q	Zoll s/q
23.3.1815	bis 80 s		Import verboten	bis 67 s	Import verboten
	ab 80 s		zollfrei	ab 67 s	zollfrei
1822		dito		bis 59 s	Import verboten
				ab 59 s	zollfrei
22.6.1825		dito		beliebig	5 s
2.7.1826		dito		bis 67 s	5 s
				ab 67 s	6 d
15.7.1828	bis 52 s		verboten		
	ab 52 s		34 s 8 d		
	ab 53 s		33 s 8 d		
	ab 66 s		20 s 8 d	bis 67 s	5 s
	ab 67 s		18 s 8 d	ab 67 s	6 d
	ab 68 s		16 s 8 d		
	ab 69 s		13 s 8 d		
	ab 70 s		10 s 8 d		
	ab 71 s		6 s 8 d		
	ab 72 s		2 s 8 d		
	ab 73 s		1 s		
29.4.1842	bis 51 s		20 s		5 s
	ab 51 s		19 s		5 s
	ab 52 s		18 s		5 s
	ab 55 s		17 s		4 s
	ab 56 s		16 s		3 s
	ab 57 s		15 s		2 s
	ab 58 s		14 s		1 s
	ab 73 s		1 s		1 s
11.10.1843				beliebig	1 s
17.1.1846	Ankündigung der Aufhebung innerhalb von 3 Jahren				
26.6.1846	bis 48 s		10 s	beliebig	1 s
	ab 48 s		9 s		
	ab 49 s		8 s		
	ab 50 s		7 s		
	ab 51 s		6 s		
	ab 52 s		5 s		
	ab 53 s		4 s		
26.1.1847– 1.3.1848	Aufhebung wegen Hungerkrise in Irland				
1.2.1849	beliebig		1 s	beliebig	1 s

Britische Weizenzölle
1815-1849
(Gleitende Skala)

Konsequenzen des Ricardo-Theorems in China



„Destroying the chinese war junks in Ansons´ Bay (7. Januar 1841) von E. Duncan (30. Mai 1843); National Maritime Museum London

Erster Opiumkrieg 1839-1842

Prof. Dr. Ulrich Menzel

„Internationale Politische Ökonomie (IPÖ)“

Vorlesung – WS 2011/12
BI 84.1 - Di. 11.30 – 13.00 Uhr



Friedrich List



David Ricardo



Ricardos Verteilungs-, Renten- und Wachstumstheorie (1)

- Es gibt drei Produktionsfaktoren: Boden, Kapital, Arbeit.
- Gesamtertrag einer Volkswirtschaft (Volkseinkommen) spaltet sich in Rente, Profit, Lohn.
- Höhe der Rente (Grundrente) hängt von der Höhe des Bodenertrags ab.
- Je nach Güte des Bodens wird eine unterschiedliche Rente erzielt.
- Grenzböden werfen keine Rente ab. Sie werden nur bebaut, wenn der Ertrag die Kosten deckt.
- Höhe des Lohns ist von den Subsistenzkosten abhängig; Subsistenz ist nicht physisch, sondern gewohnheitsmäßig definiert.
- Rest des Ertrages, nach Abzug von Rente und Lohn, ist Profit.
- Investitionen werden aus dem Profit finanziert.

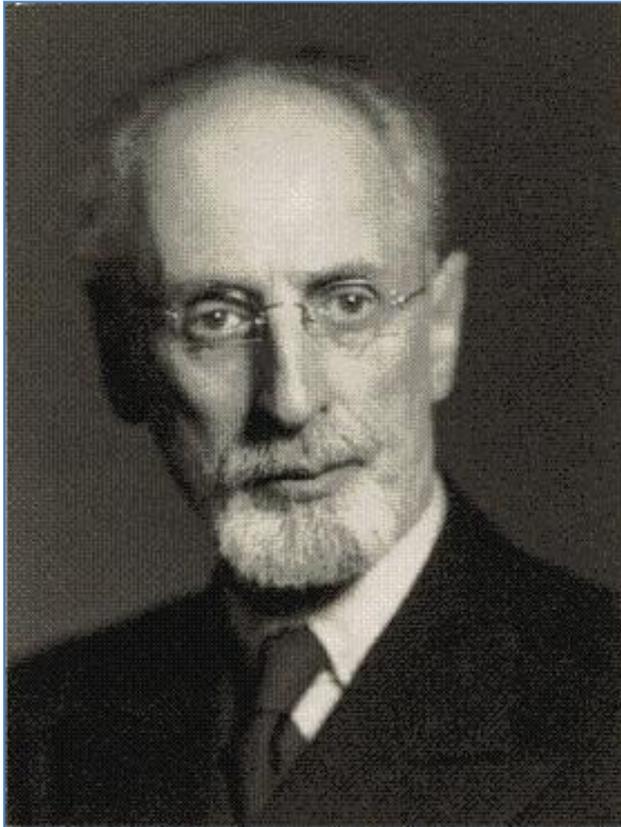
Ricardos Verteilungs-, Renten- und Wachstumstheorie (2)

- Wenn die Bevölkerung wächst, müssen mehr Grenzböden bebaut werden, um das Nahrungsmittelangebot zu steigern.
- Die Agrarpreise orientieren sich an den schlechtesten Böden.
- Abnehmender Bodenertrag führt zu steigenden Agrarpreisen. Auf den besseren Böden steigt die Rente.
- Da die Subsistenzkosten steigen, müssen auch die Löhne steigen.
- Die Profite (als Restgröße) fallen, weil die Löhne steigen.
- Sinkende Profite führen zu sinkenden Investitionen und verlangsamen das Wirtschaftswachstum.
- Freihandel mit Agrargütern löst das Problem, da die Agrarpreise fallen und die Löhne wieder sinken können. Die Rente sinkt ebenfalls, da die Grenzböden aufgegeben werden können.

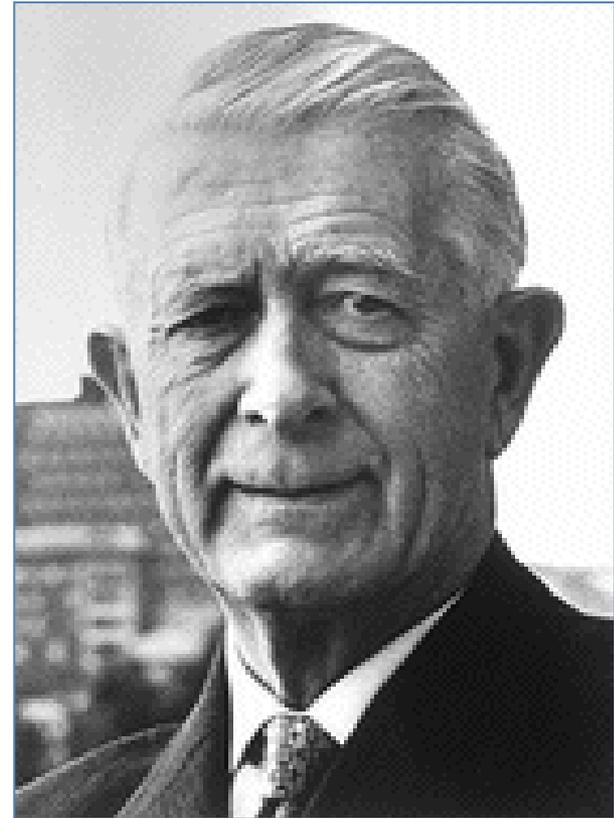
Ricardos Verteilungs-, Renten- und Wachstumstheorie (3)

- Die Profite steigen, es wird mehr investiert, die Wirtschaft und damit auch die Beschäftigung wächst (= angebotsorientierte Theorie).
- Protektionismus oder Freihandel beeinflussen die Einkommensverteilung im Innern zwischen Rente und Profit.
- Der Effekt für den Lohn ist neutral, weil die Veränderung der Preise mit der Veränderung der Löhne korrespondiert.
- Rentenbezieher (Grundbesitzer) sind eher Protektionisten, Profitbezieher (Unternehmer) sind eher Freihändler, Lohnbezieher sind eher neutral, da sie Vor- und Nachteile haben.
- Welche Handelspolitik verfolgt wird, hängt von den Mehrheitsverhältnissen im Parlament ab (Konservative \approx Protektionisten, Liberale \approx Freihändler)

Neoklassik



Eli Heckscher (1879-1952)



Bertil Ohlin (1899-1979)

Neoklassik

Faktorproportionentheorem

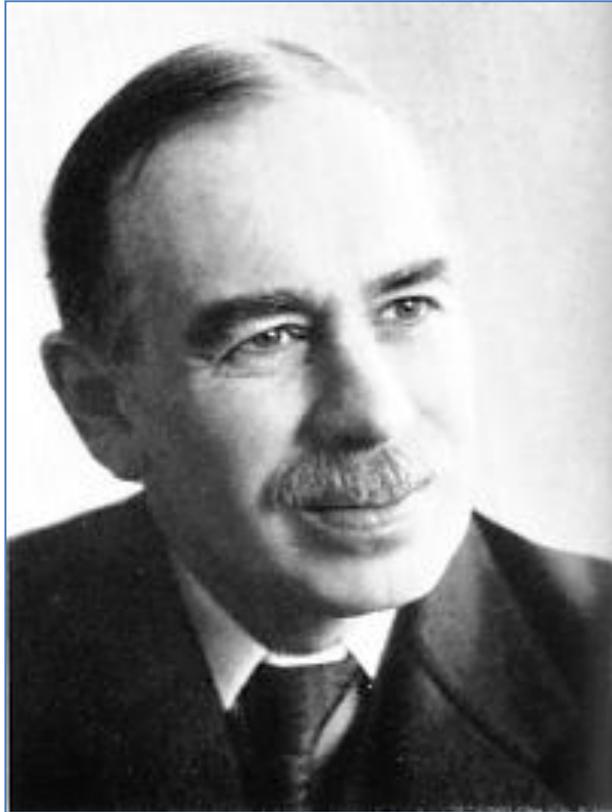
Arbeitswertlehre ist durch Grenznutzenlehre ersetzt worden. Wert bzw. Preis einer Ware hängt nicht mehr vom Arbeitsaufwand, sondern vom Nutzen der letzten noch verkäuflichen Einheit einer Ware ab.

Produktivität hängt nicht nur von natürlichen Produktivitätsbedingungen, sondern auch von der Relation und Knappheit der Produktionsfaktoren ab.

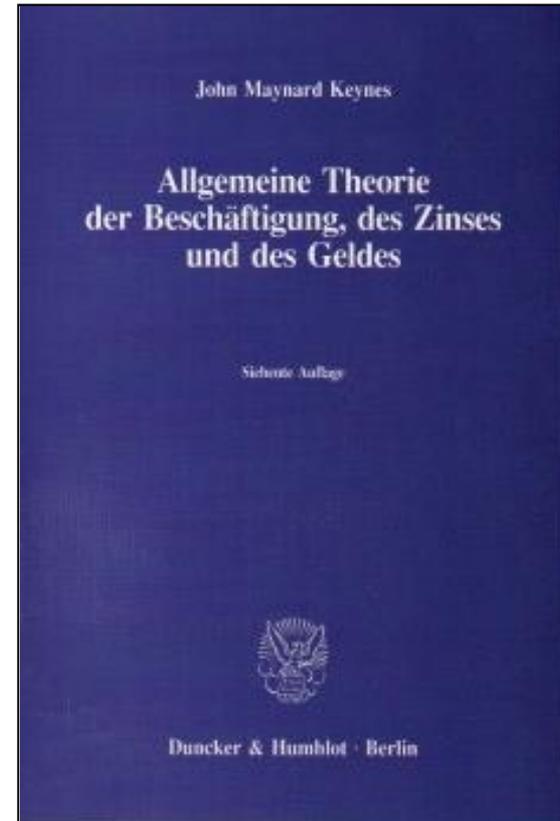
Komparative Vorteile entstehen durch Spezialisierung auf kapital- oder arbeitsintensive Güter, je nachdem welcher Produktionsfaktor reichlich vorhanden ist.

Internationale Spezialisierung auf Fertigwaren unterschiedlicher Faktorintensität führt unter Freihandelsbedingungen zu Wohlstandssteigerung.

Keynesianismus



John Maynard Keynes (1883-1946)



1936

Keynesianismus (1)

Wirtschaftliches Gleichgewicht ist auch bei Unterauslastung der Produktionsfaktoren möglich.

Hintergrund: Weltwirtschaftskrise der 1930er Jahre

Staat muss künstlich Nachfrage schaffen, um Beschäftigung und Wachstum in solchen Branchen anzuregen, wo ein großer Akzeleratoreffekt erzielt wird (z.B. Infrastrukturprojekte).

Dazu ist öffentliche Verschuldung sinnvoll (“deficit spending”).

Durch wachsende Steuereinnahmen sollen Schulden wieder abgebaut werden.

Staat muss Anreize durch Geld- und Zinspolitik setzen (Konjunkturförderung und Konjunkturdrosselung).

Keynesianismus (2)

Staat muss weltwirtschaftliche Rahmenbedingungen gewährleisten:

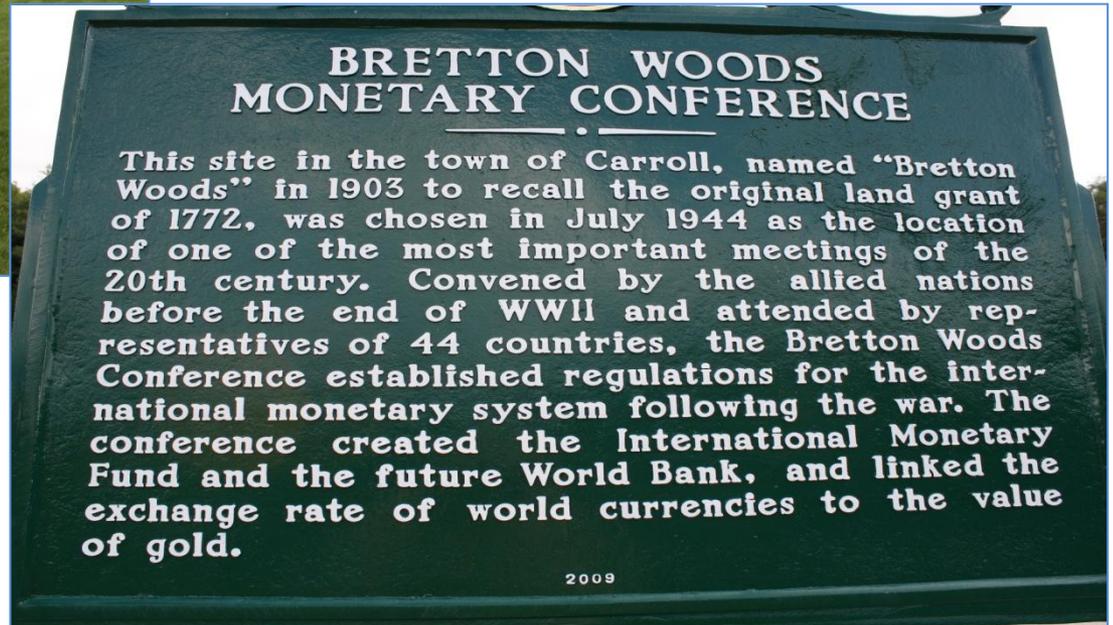
- internationale Liquidität; letzter Kreditgeber
- stabile Wechselkurse (mit dem US-\$ als Leitwährung)
- Nur der US-\$ ist durch Gold gedeckt. US-Regierung garantiert die Einlösung von Papiergeld
- Freihandel

→ Frage: Wer garantiert das?

Dazu diente das Bretton-Woods-System 1944 bis 1971.

US-Position (hegemoniale Ordnung) setzte sich gegen britische Position (eher kooperative Ordnung) durch.

Bretton Woods Konferenz im Juli 1944



Bretton Woods Konferenz im Juli 1944



Hotel Mount Washington
Amerikanischer Verhandlungsführer: White
Britischer Verhandlungsführer: Keynes

Wichtige Institutionen

Weltwährungsfonds

Gründung: Juli 1944

Inkrafttreten: 27. Dezember 1945



Weltbank

Gründung: Juli 1944

Inkrafttreten: 27. Dezember 1945



Allgemeines Zoll- und Handelsabkommen (GATT)

Gründung: Juli 1944

Inkrafttreten: 1. Januar 1948

(ITO-Gründung am Widerstand der Protektionisten
in den USA gescheitert)



Theorie der Güter

Nichtausschließbarkeit

	ja	nein
ja	öffentliche Güter	Clubgüter
nein	Allmendegüter	private Güter

Nichtrivalität

Theorie der Güter

Beispiele für:

Öffentliche Güter: Straßenbenutzung,
Schulbesuch

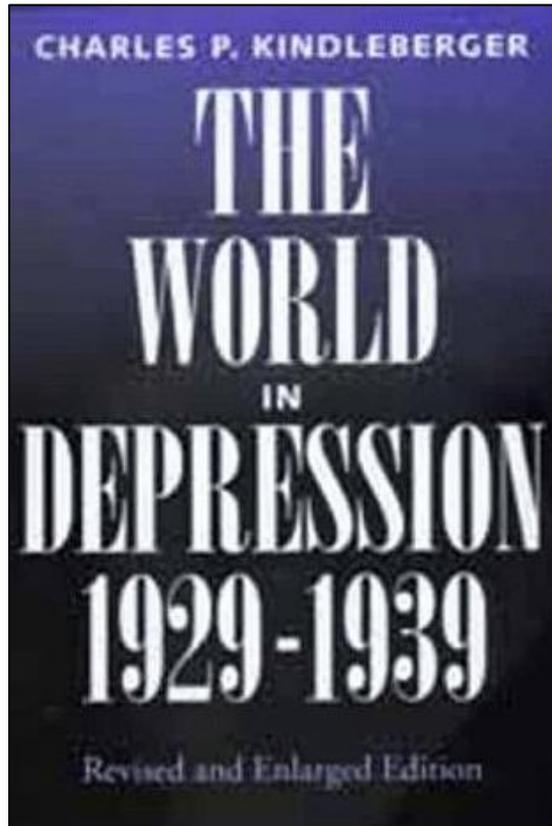
Allmendegüter: Nutzung der Meere, der Luft,
des Weltraums (früher Weide-,
wald und Wasserrechte der
Dorfgemeinde)

Clubgüter: Nutzung der Anlagen eines
Sportvereins

Private Güter: Nutzung einer Mietwohnung ,
Waren im Supermarkt



Theorie der internationalen öffentlichen Güter



1973



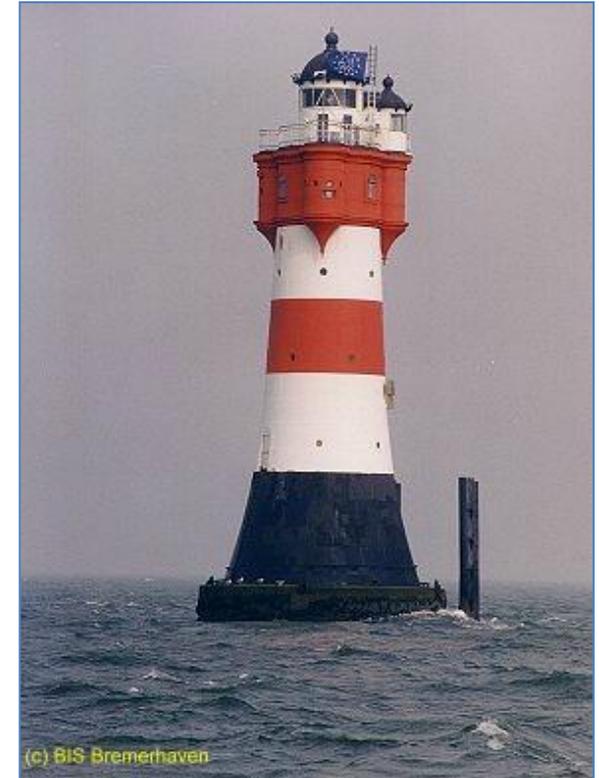
Charles P. Kindleberger (1910-2003)

Theorie der internationalen öffentlichen Güter

Ein internationales öffentliches Gut ist ein Gut

- von dessen Nutzung weltweit niemand ausgeschlossen werden kann (“nonexcludable“)
- dessen Nutzer nicht miteinander um das Gut konkurrieren (“nonrivalrous in consumption“)
- dessen Nutzung unentgeltlich ist.

Beispiel: Leuchtturm



Theorie der internationalen öffentlichen Güter

Internationale öffentliche Güter sind:

- Frieden
- Nukleare Sicherheit
- Bekämpfung des Terrorismus/Kampf gegen Seeräuber
- Freiheit der Meere
- Weltgeld/Leitwährung
- Freihandel
- GPS
- Garantie der Ölversorgung

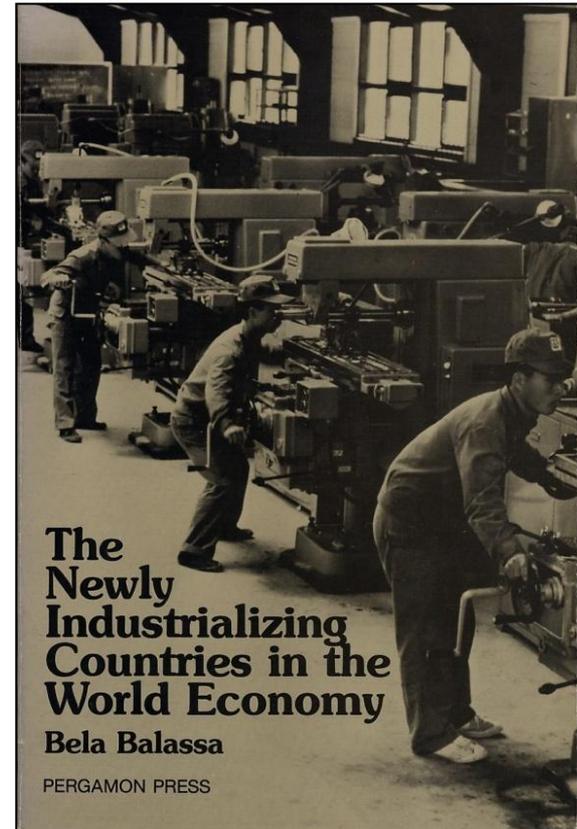
Der Hegemon (nach 1945 die USA) stellt diese Güter zur Verfügung.
Andere Mächte partizipieren als “free rider”.

Wenn der Hegemon dazu nicht mehr in der Lage ist, stellt er die Bereitstellung des Gutes ein (Ende des Bretton Woods-Systems 1971). Die Ordnung kann aber weiter funktionieren, wenn alle aus Eigeninteresse kooperieren.

Beispiel: GATT wird zur WTO weiterentwickelt.

Renaissance der Neoklassik

Bela Balassa (1928-1991)

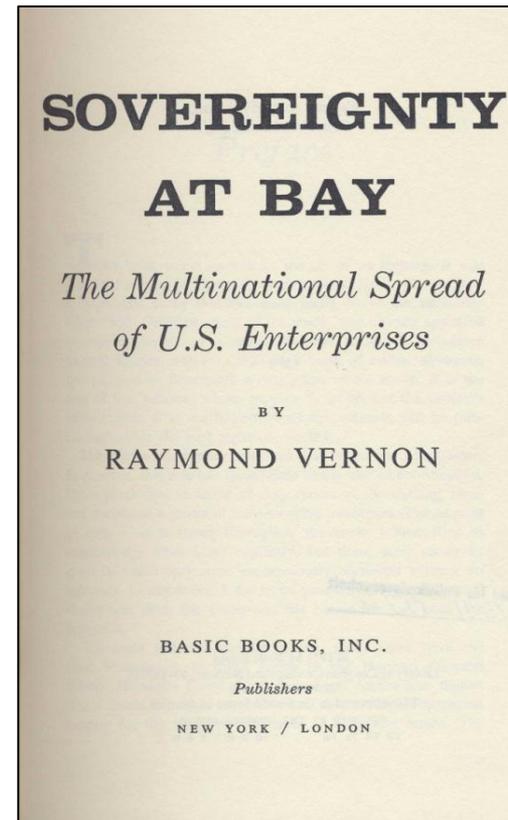


1981

Renaissance der Neoklassik



Raymond Vernon (1913-1999)



1971

Renaissance der Neoklassik

Neofaktorproportionentheorem

Relation der Produktionsfaktoren ist durch Qualifizierung von Arbeitskräften, Ingenieurleistungen, Forschung veränderlich.

Wirtschaftliche Aufwärtsmobilität ist durch Entwicklung von Humankapital möglich.

Produktzyklus bestimmt komparative Vorteile.

Zu Beginn sind Forschungsleistung, unternehmerische Initiative und Kapital zur Finanzierung von Forschung und Entwicklung entscheidend. Im Zuge von Reife und Standardisierung der Produktion werden Sachkapital, angelernte Arbeitskräfte und Lohnkosten wichtiger.

Zusammenfassung (1)

Smith/ Ricardo

- Klassischer arbeitswerttheoretischer Ansatz
- Komparative Vorteile aufgrund unterschiedlicher Arbeitsproduktivität in einzelnen Branchen/ Sektoren gefördert durch unterschiedliche natürliche Standortbedingungen



Heckscher/ Ohlin

- Neoklassischer Ansatz
- Faktorproportionentheorem: Unterschiedliche Ausstattung mit Kapital und Arbeit führt zu komparativen Vorteilen in kapital- oder arbeitsintensiven Branchen

Zusammenfassung (2)

Keynes/Kindleberger

- Keynesianismus
- Staat stellt nationale / Hegemon stellt internationale öffentliche Güter zu Verfügung
- Qualität der öffentlichen Güter bzw. der sie bereitstellenden Institutionen spart Transaktionskosten für private Akteure
- Daraus entstehen komparative Vorteile



Zusammenfassung (3)

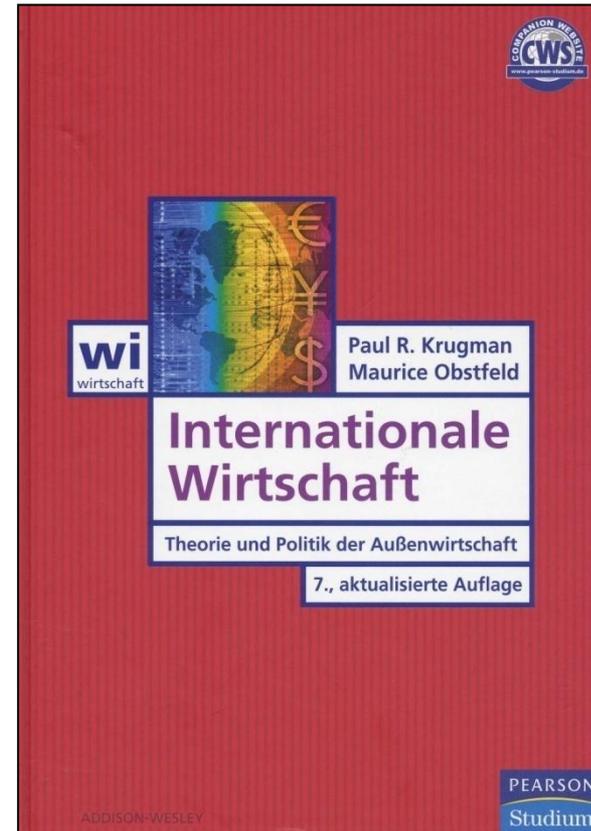
Balassa/Vernon

- Renaissance der Neoklassik
 - Neofaktorproportionentheorem: Sachkapital, Humankapital und ungelernete Arbeit werden als Produktionsfaktoren unterschieden, Produktzyklusargument
-
- Weiterentwicklung der Theorie will den Strukturwandel der Weltwirtschaft erklären
 - Alle Theorien gehen von intersektoraler Arbeitsteilung aus

Intrasektorale Arbeitsteilung



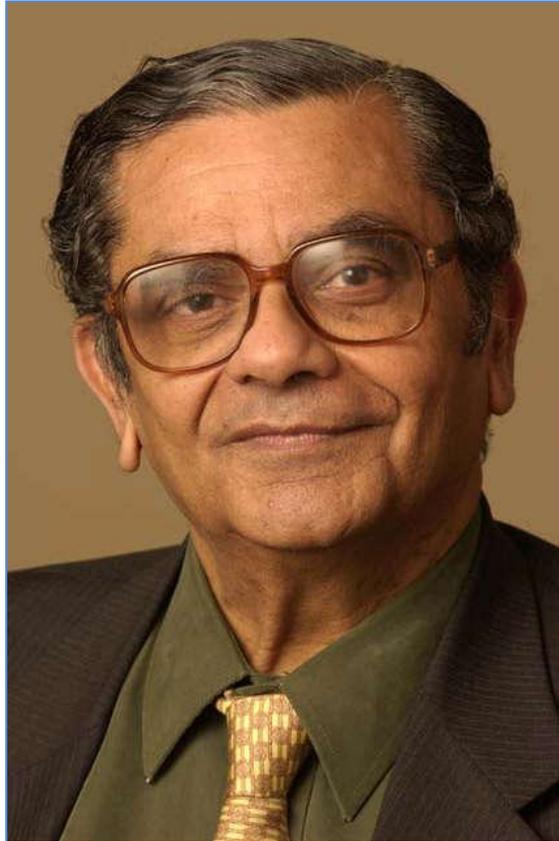
Paul Krugman (*1953)



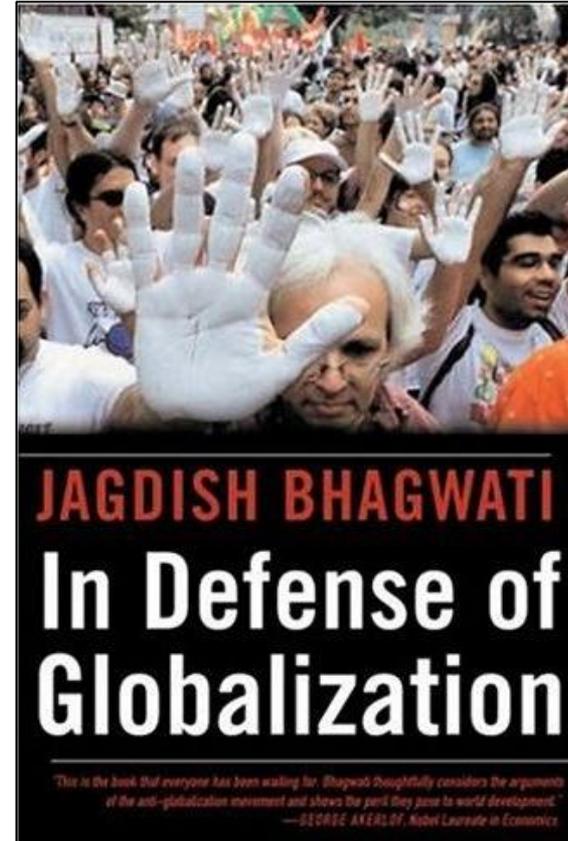
2006

Krugman, Paul: „Does the New Trade Require a New Trade Policy?“, In: The World Economy 15.1992,4, S.423-441.

Intrasektorale Arbeitsteilung



Jagdish N. Bhagwati (*1934)



2004

Bhagwati, Jagdish: „The Threats to the World Trading System“, In: The World Economy 15.1992,4, S.443-456.

Prof. Dr. Ulrich Menzel

„Internationale Politische Ökonomie (IPÖ)“

Vorlesung – WS 2011/12
BI 84.1 - Di. 11.30 – 13.00 Uhr



Friedrich List



David Ricardo



Intrasektorale Arbeitsteilung (1)

Ca. ein Viertel des Welthandels ist nicht das Resultat klassischer internationaler Arbeitsteilung, sondern intrasektoraler Handel (z.B. französische vs. deutsche PKW oder Boeing vs. Airbus).

Krugman und Bhagwati befassen sich mit Oligopolen und Monopolen auf Märkten mit wenigen Anbietern.

Intrasektorale Arbeitsteilung (2)

1) Worin besteht der Nutzen von intrasektorialem Handel?

Handel erweitert den Absatzmarkt, ermöglicht für die Produzenten Skaleneffekte (sinkende Stückkosten bei wachsender Produktion).

Im Ausland sind Dumping-Preise möglich, die zu Markterweiterung führen und Konkurrenten destabilisieren.

Für die Konsumenten ergibt sich eine größere Produktvielfalt.

Intrasektorale Arbeitsteilung (3)

2) Warum kommt es trotz der Freihandelsdogmen zu sektoralem Protektionismus und damit zu volkswirtschaftlichen Wohlfahrtsverlusten im Sinne der Neoklassik?

Aktuelles Beispiel: Agrarprotektionismus der EU oder Subvention der Ruhrkohle

Regierungen verfolgen nicht vorrangig das gesamtgesellschaftliche Interesse, sondern orientieren sich an den Interessen ihrer Klientel (Rücksichtnahme auf Wahlkreise, Interessengruppen wie z.B. Bauernverband, große Firmen, etc.). Da sie wiedergewählt werden wollen, handeln sie rational.

Handelspolitische Entscheidungen resultieren aus Aushandlungsprozessen zwischen Lobby-Gruppen. Es geht sowohl um die internationale als auch um die innergesellschaftliche Verteilung von Außenhandelsgewinnen bzw. -verlusten.

Intrasektorale Arbeitsteilung (4)

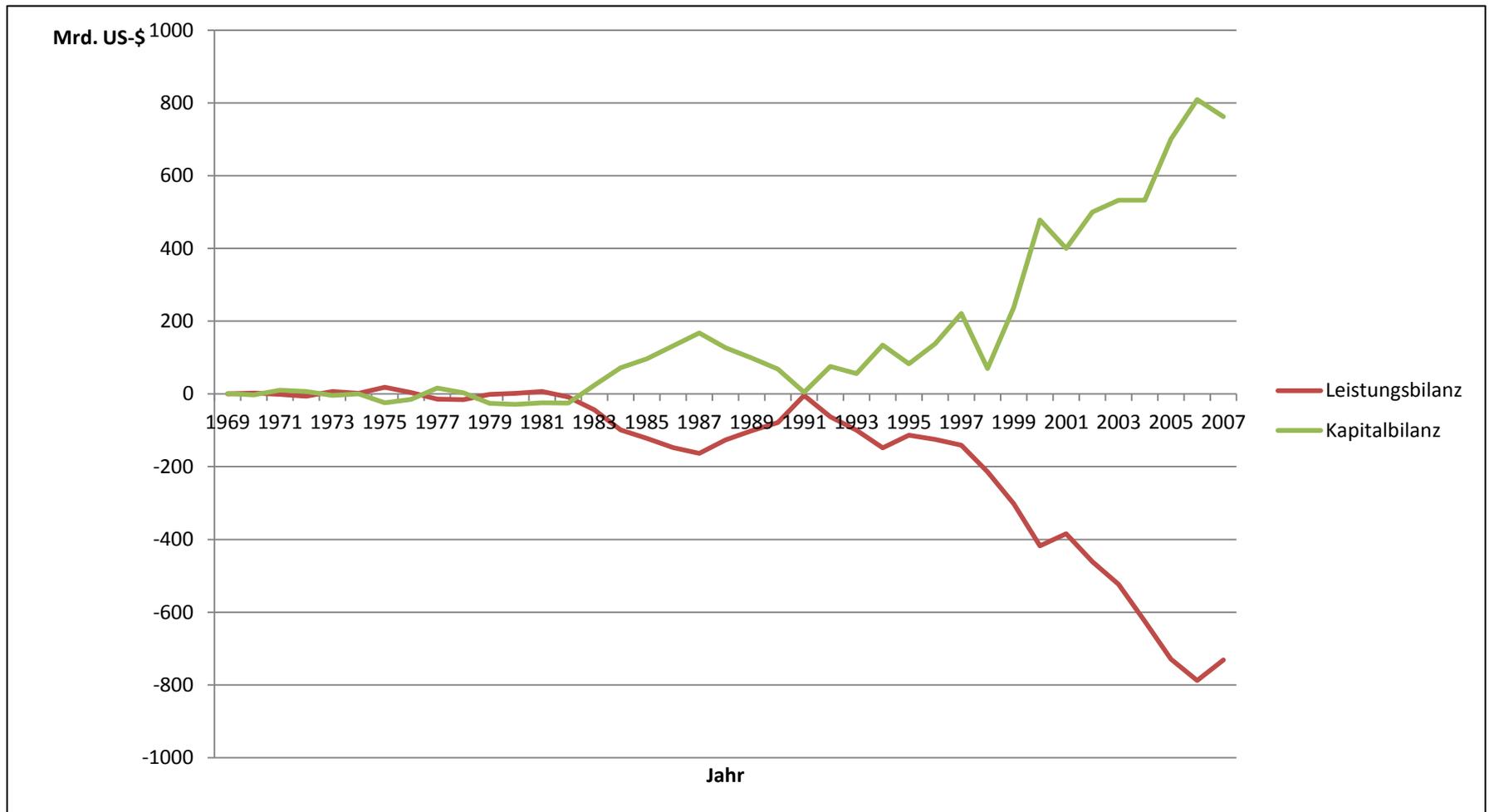
Protektionismus (z.B. in Form von Strafzöllen oder “freiwilligen“ Exportbeschränkungen) kann als Druckmittel zur Durchsetzung des Freihandels bei anderen eingesetzt werden.

In den USA ist seit den 1980er Jahren eine Verschiebung vom Prinzip des Freihandels (unilateral/ universal) zum Prinzip des **fairen** Handels erfolgt, weil die internationale Konkurrenzfähigkeit der US-Wirtschaft abgenommen hat (Indikator ist Außenhandelsdefizit).

Der Kongress und nicht die Exekutive ist entscheidende Instanz in Handelsfragen. Instrument des Kongress ist der Handelsbeauftragte (US-Trade Representative).

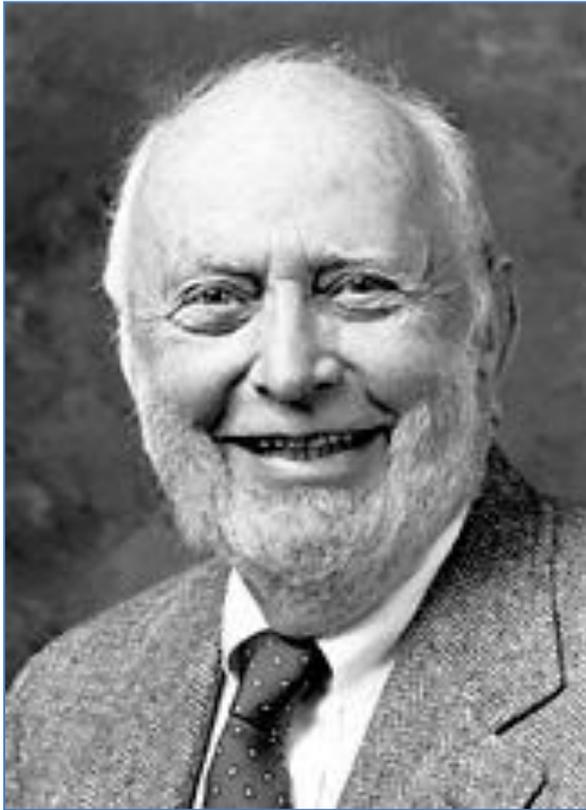
Rückkehr der Politischen Ökonomie, ersetzt reine Ökonomie.

US-amerikanische Leistungs- und Kapitalbilanz 1969-2007

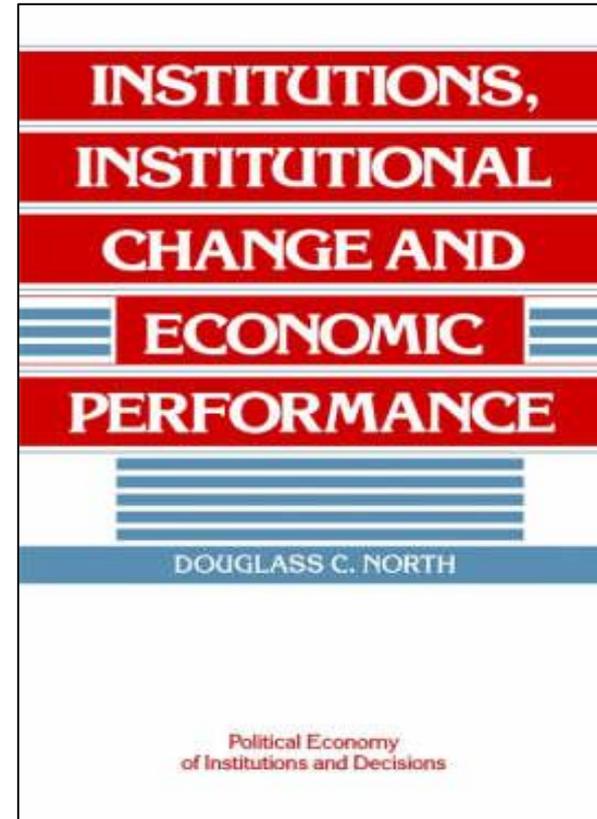


Eigene Darstellung; Quelle: Statistical Abstract of the United States (div. Ausgaben)

Institutionenökonomik

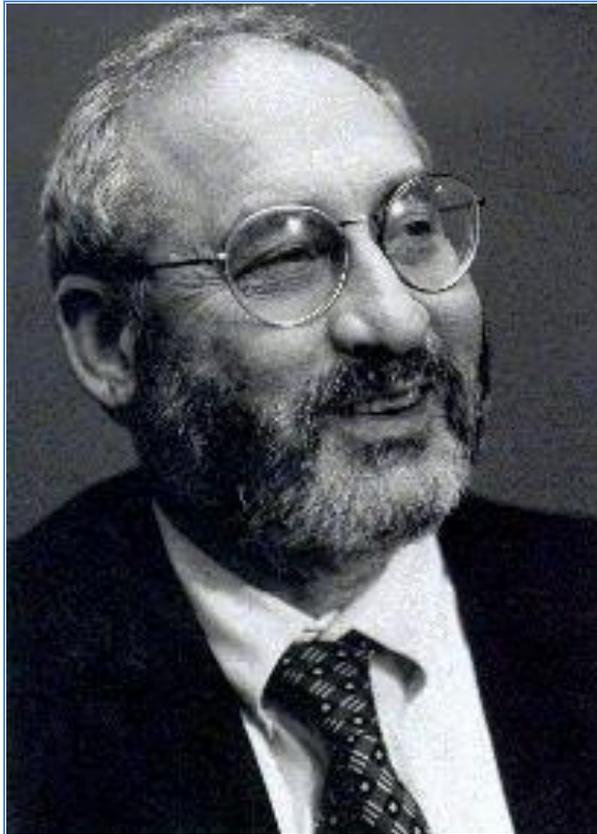


Douglass C. North (*1920)

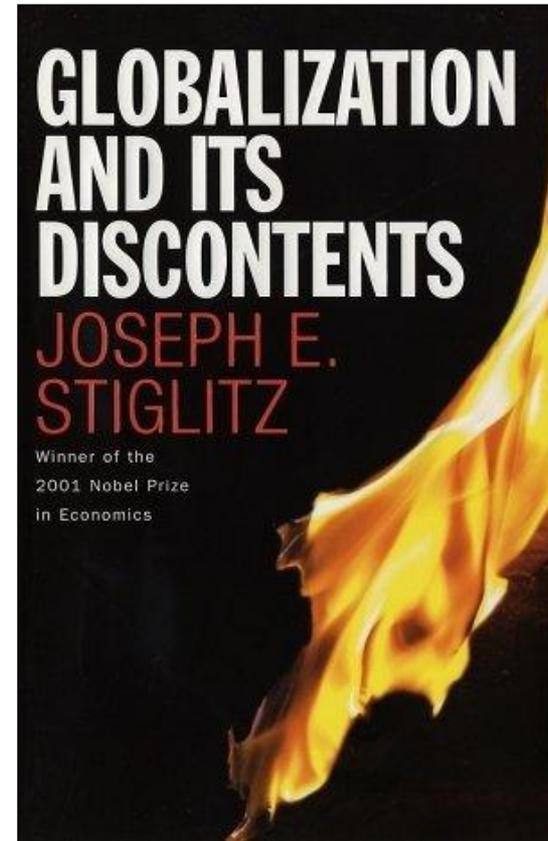


1992

Institutionenökonomik



Joseph Stiglitz (*1943)



2002

Institutionenökonomik

Ausgangspunkt ist der Befund, dass die weltweite Befolgung neoliberaler Konzepte (Deregulierung, Privatisierung, Steuersenkung = structural adjustment) im Gegensatz zur Annahme der klassischen/neoklassischen Theorie nicht zu weltweiten Wohlstandsgewinnen geführt hat, sondern die Kluft zwischen armen und reichen Ländern gewachsen ist.

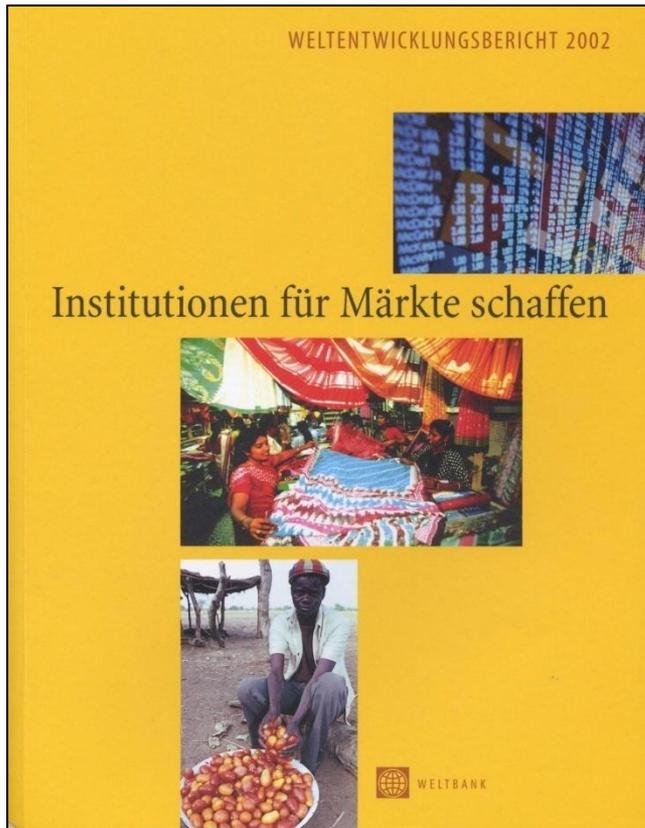
Die asiatischen Wachstumsökonomien (Schwellenländer) folgen eher dem Modell des bürokratischen Entwicklungsstaates.

Deshalb erfolgte 2002 die Abwendung der Weltbank vom Washington Konsensus und die Hinwendung zur Institutionenökonomik.

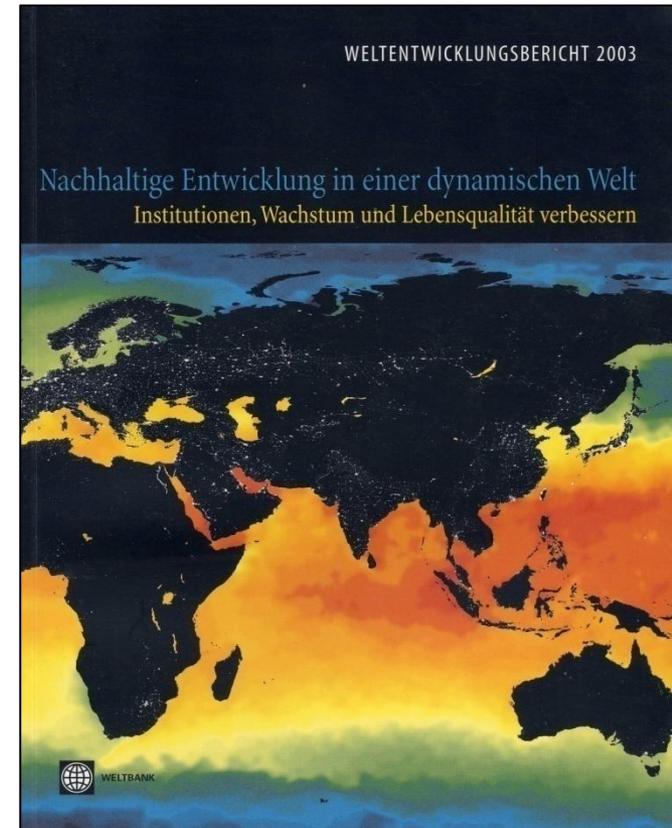
Washington-Konsensus heißt: Die in Washington ansässigen Institutionen der US-Regierung und Internationalen Organisationen wie Weltbank und Weltwährungsfonds sind dem neoliberalen Paradigma gefolgt.

Beijing-Konsensus wird bereits als alternatives Paradigma gehandelt.
(Ramo, Joshua Cooper: The Beijing Consensus. London: Foreign Policy Centre, 2004.)

Institutionenökonomik



Weltentwicklungsbericht 2002



Weltentwicklungsbericht 2003

Institutionenökonomik (1)

Annahme: Nicht nur die Faktorausstattung (mit Boden, Kapital, Arbeit bzw. Humankapital), sondern auch die Qualität der Institutionen eines Landes beeinflußt die wirtschaftliche Entwicklung.

Institutionen sind Normen, Regeln, Verfahren bzw. Bürokratien, die öffentliche Güter, und Verbände, die Clubgüter bereitstellen.

Je besser die Institutionen, desto geringer die Transaktionskosten für Informationsbeschaffung, Sicherheit, Beratung, Umgang mit Korruption, Ausbildung, Qualitätskontrolle u.a.

In fragilen Staaten bestehen hohe Transaktionskosten für Unternehmen (z.B. Kosten für Sicherheitsdienstleister/PSC oder Bestechung).

Institutionenökonomik (2)

Grundannahmen der Klassik bzw. Neoklassik über

- wechselseitige Konkurrenz
- umfassende Marktkenntnis der Akteure
- klare Präferenzordnung
- zweckrationale Entscheidung

werden in Frage gestellt.

Institutionenökonomik (3)

Stattdessen:

- eingeschränkte Marktkenntnis
- hohe Unsicherheit
- hohe Transaktionskosten

Diese Bedingungen führen zu anderen Formen rationalen Handelns, insbesondere zur Rentenorientierung statt zur Profitorientierung, die von den Klassikern bekämpft wurde.

Renten entstehen nicht aus unternehmerischer Tätigkeit, sondern aus politischer Kontrolle über Ressourcen wie Böden, Rohstofflagerstätten, Wälder, Fischgründe. Auch der Außenhandel, die Entwicklungshilfe oder die Katastrophenhilfe kann eine Quelle von Renten sein „Investitionen“ werden deshalb in die Organe des Machtapparats (Militär, Polizei, Geheimdienst) getätigt oder dienen der Erzeugung von Massenloyalität (z.B. Subventionen des Brot- oder Benzinpreises).

Institutionenökonomik (4)

Nicht Durchsetzung neoliberaler Prinzipien, sondern Aufbau und Weiterentwicklung von Institutionen ist entscheidend für Entwicklungsprozesse.

Institutionen sollen

- inneren Frieden
- Rechtssicherheit
- Schutz des Eigentums
- funktionierende Märkte
- stabile Währungen
- Liquidität
- Bildung und Ausbildung
- Infrastruktur u.a.

bereitstellen bzw. garantieren.

➤ Rückkehr der Politischen Ökonomie

Kritik der (liberalen) IPÖ

- 1) Die Terms of Trade – Debatte (Prebisch, Singer u.a.)
- 2) Weltmarkt und ungleicher Tausch (Emmanuel, Kohlmey u.a.)
- 3) Strukturalistische Neoimperialismustheorie (Galtung, Sunkel u.a.)
- 4) Dependenztheorie (Cardozo, Faletto u.a.)
- 5) Neue Weltwirtschaftsordnung (Brandt-Bericht u.a.)
- 6) Weltsystemtheorie (Wallerstein, Frank u.a.)

Die Terms of Trade – Debatte (ToT)

Mit Gründung der UNO wird neben der Sicherheitspolitik die Entwicklungspolitik zu einem internationalen Thema.

Wichtige UNO-Organisationen:

- Economic and Social Council (ECOSOC)
- Economic Commission for Latin America (ECLA bzw. span. CEPAL)
Gründung: 1948
- Department of Economic Affairs
- United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD)
Gründung: 1964

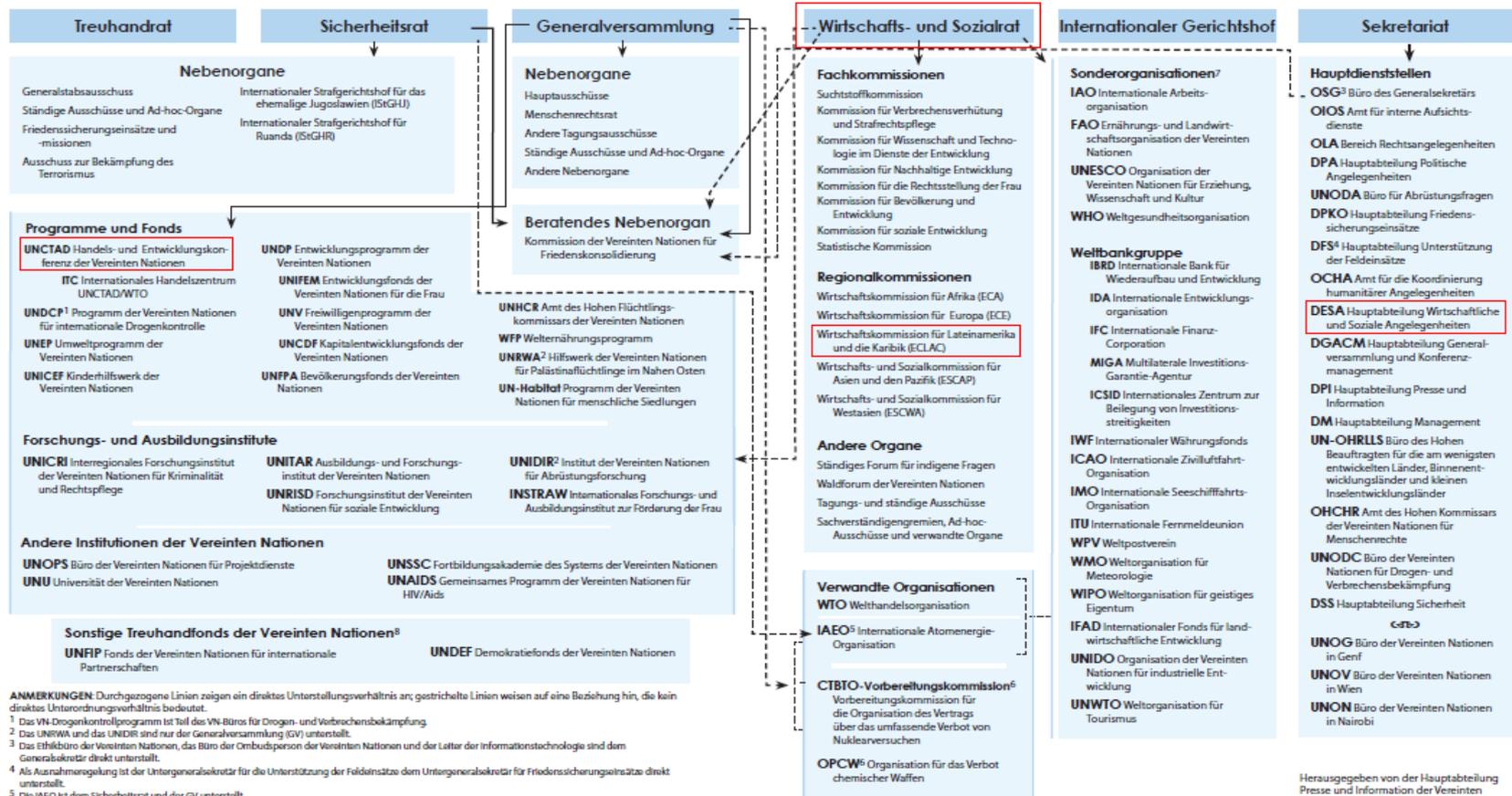


Die Terms of Trade – Debatte (ToT)



Das System der Vereinten Nationen

Hauptorgane



ANMERKUNGEN: Durchgezogene Linien zeigen ein direktes Unterstellungsverhältnis an; gestrichelte Linien weisen auf eine Beziehung hin, die kein direktes Unterstellungsverhältnis bedeutet.

1 Das VN-Drogenkontrollprogramm ist Teil des VN-Büros für Drogen- und Verbrechenbekämpfung.
 2 Das UNRWA und das UNDIR sind nur der Generalversammlung (GV) unterstellt.
 3 Das Ethikbüro der Vereinten Nationen, das Büro der Ombudsperson der Vereinten Nationen und der Leiter der Informationstechnologie sind dem Generalsekretär direkt unterstellt.
 4 Als Ausnahmeregelung ist der Untergeneralsekretär für die Unterstützung der Feldmissionen dem Untergeneralsekretär für Friedenssicherungsmissionen direkt unterstellt.
 5 Die IAEO ist dem Sicherheitsrat und der GV unterstellt.
 6 Die CTBTO-Vorbereitungskommission und die OPCW sind der GV unterstellt.
 7 Die Sonderorganisationen sind autonome Organisationen, die auf zwischenstaatlicher Ebene über den Koordinierungsmechanismus des Wirtschafts- und Sozialrats und auf der Ebene ihrer Sekretariate über den Koordinierungsrat der Leiter (CEB) mit den Vereinten Nationen und untereinander zusammenarbeiten.
 8 Der UNFIP ist ein autonomer Treuhandfonds, der unter der Leitung des Stellvertretenden Generalsekretärs der Vereinten Nationen operiert. Der Beirat des UNDEF empfiehlt dem Generalsekretär Finanzierungsvorschläge zur Genehmigung.

Herausgegeben von der Hauptabteilung Presse und Information der Vereinten Nationen
 DPI/2470 - 07-49950 - Dezember 2007 - 3M
 Übersetzung: Deutscher Übersetzungsdienst der Vereinten Nationen, New York

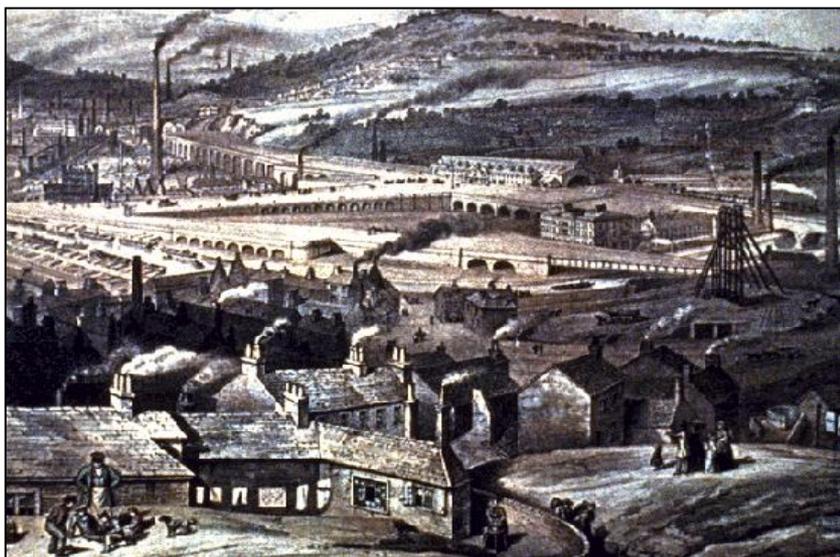
Die Terms of Trade – Debatte (ToT)

- Anliegen: Entwicklung ist nicht nur Folge der internen Faktoren (politische, gesellschaftliche, wirtschaftliche und kulturelle Modernisierung), sondern auch Folge der externen (politischen und wirtschaftlichen) Rahmenbedingungen.
- These: Außenhandel führt nicht per se zu Wohlstandsgewinn für alle, sondern kann unter bestimmten Umständen auch zum Wohlstandsverlust für einige führen (= Entwicklungsblockade, Entwicklung der Unterentwicklung).
- Hinweis: In Ricardos Zahlenbeispiel hat England mehr durch die Arbeitsteilung profitiert als Portugal

Die Terms of Trade – Debatte (ToT)

Empirisch:

In England begann die Industrielle Revolution Ende des 18. Jhds., während Portugal trotz großen Kolonialbesitzes zu einem “Armenhaus Europas” wurde.



Die Terms of Trade – Debatte (ToT)



Raúl Prebisch (1901-1986)



Hans W. Singer (1910-2005)

Singer/Prebisch – These (1)

- 1) Teilnahme am internationalen Handel kann unter bestimmten Umständen auch zu Wohlfahrtsverlusten führen.
- 2) Für Industrieländer (Zentren) führt internationaler Handel zu Wohlfahrtsgewinnen entsprechend der neoklassischen Außenhandelstheorie. Für Entwicklungsländer (Peripherie) führt internationaler Handel zu Wohlfahrtsverlusten.
- 3) Diese These wird empirisch mit der Analyse der langfristigen Entwicklung der Import- und Exportpreise für Primärgüter und Fertigwaren begründet.

Singer/Prebisch – These (2)

- 4) Um diese negativen Effekte des Außenhandels zu mildern, muss eine Umsteuerung von der vorrangigen Weltmarktorientierung eines Landes zur Binnenmarktorientierung vorgenommen werden.
- 5) Empfohlene Strategie: Importsubstitutionsindustrialisierung (ISI), Protektionistische Absicherung, Regulierung der Weltwirtschaft im Bereich der Primärgüter.
- 6) Spätere Debatten über Weltmarkt und ungleichen Tausch, Dependenztheorie u. Konzepte der “Neuen Weltwirtschaftsordnung“ gehen auf Singer/ Prebisch zurück.

Singer/Prebisch – These (3)

Klassik und Neoklassik haben die komparativen Vorteile einer internationalen Spezialisierung anhand eines 2-Länder/ 2-Güter – Modells exemplifiziert.

Prebisch/ Singer gehen von der Gesamtheit aller Ex- und Importgüter eines Landes aus.

Deren Austauschverhältnis wird in Anlehnung an Alfred Marshall “Terms of Trade“ (ToT) genannt.

Außerdem gehen sie von 2 Ländergruppen (Industrieländer und Entwicklungsländer) aus.

Die Annahme lautet, dass Industrieländer typischer Weise eine breite Palette von Fertigwaren exportieren, und Entwicklungsländer (bzw. ehemalige Kolonien) typischerweise Primärgüter.

Die langfristige Entwicklung der ToT von Fertigwaren und Primärgütern macht eine Aussage über Wohlstandsgewinne oder Wohlstandsverluste der beteiligten Länder.

Schematische Darstellung der Singer/Prebisch-These (Variation des Ricardo-Modells)

	Industrieländer	Entwicklungsländer	Summe
Fertigwaren	Preisentwicklung Exporte	Preisentwicklung Importe	ToT +
Primärgüter	Preisentwicklung Importe	Preisentwicklung Exporte	ToT -
Summe	ToT +	ToT -	ToT +/- 0

Ricardo: Alle gewinnen durch Teilnahme am internationalen Handel

Singer/Prebisch: Teilnahme am internationalen Handel ist Nullsummenspiel

ToT – Konzepte (1)

Um die ToT von Warengruppen zu berechnen, müssen Preisindizes berechnet werden:

$$\text{F. W. Taussig:} \quad \text{Net Barter ToT} \quad = \quad \frac{\text{Importpreisindex}}{\text{Exportpreisindex}}$$

$$\text{Jacob Viner:} \quad \text{Commodity ToT} \quad = \quad \frac{\text{Exportpreisindex}}{\text{Importpreisindex}}$$

Importpreise werden als cif (cost, insurance, freight) - Preise,
Exportpreise werden als fob (free on board) - Preise berechnet.
FOB- und CIF-Preise können massiv voneinander abweichen!

ToT – Konzepte (2)

$$\text{Dorance: Income ToT} = \frac{\text{Exportpreisindex}}{\text{Importpreisindex}} \times \text{Exportvolumen}$$

Statistisch identisch mit Viners „total gains from trade“, berücksichtigt die Nachfrageelastizität.

$$\text{Viner: Single Factoral ToT} = \frac{\text{Exportpreisindex}}{\text{Importpreisindex}} \times \text{Produktivitätsindex Exportgüter}$$

$$\text{Double Factoral ToT} = \frac{\text{Exportpreisindex}}{\text{Importpreisindex}} \times \frac{\text{Prod.index Importgüter}}{\text{Prod.index Exportgüter}}$$

Berücksichtigt den Einfluß der Produktivitätsveränderungen bei Ex- und Importen auf das Tauschverhältnis (wird wegen schwieriger Datenlage kaum verwendet).

Es gibt homogene Güter (Sack Kaffee) und inhomogene Güter (Traktor).

Empirische Analyse der ToT (1)

Prebisch benutzt (wie fast alle Autoren) Commodity ToT, weil hierfür am ehesten Daten vorliegen.

Absicht: Möglichst lange Zeitreihen über die ToT einzelner Länder zu bilden, um Aussage über deren Trend zu machen.

Problem: Zum Zeitpunkt der Untersuchung Ende der 1940er Jahre waren solche Daten kaum verfügbar. Für viele spätere Entwicklungsländer lagen aufgrund des Kolonialstatus gar keine Daten vor.

Empirische Analyse der ToT (2)

Lösung: Benutzung der britischen Außenhandelsdaten.

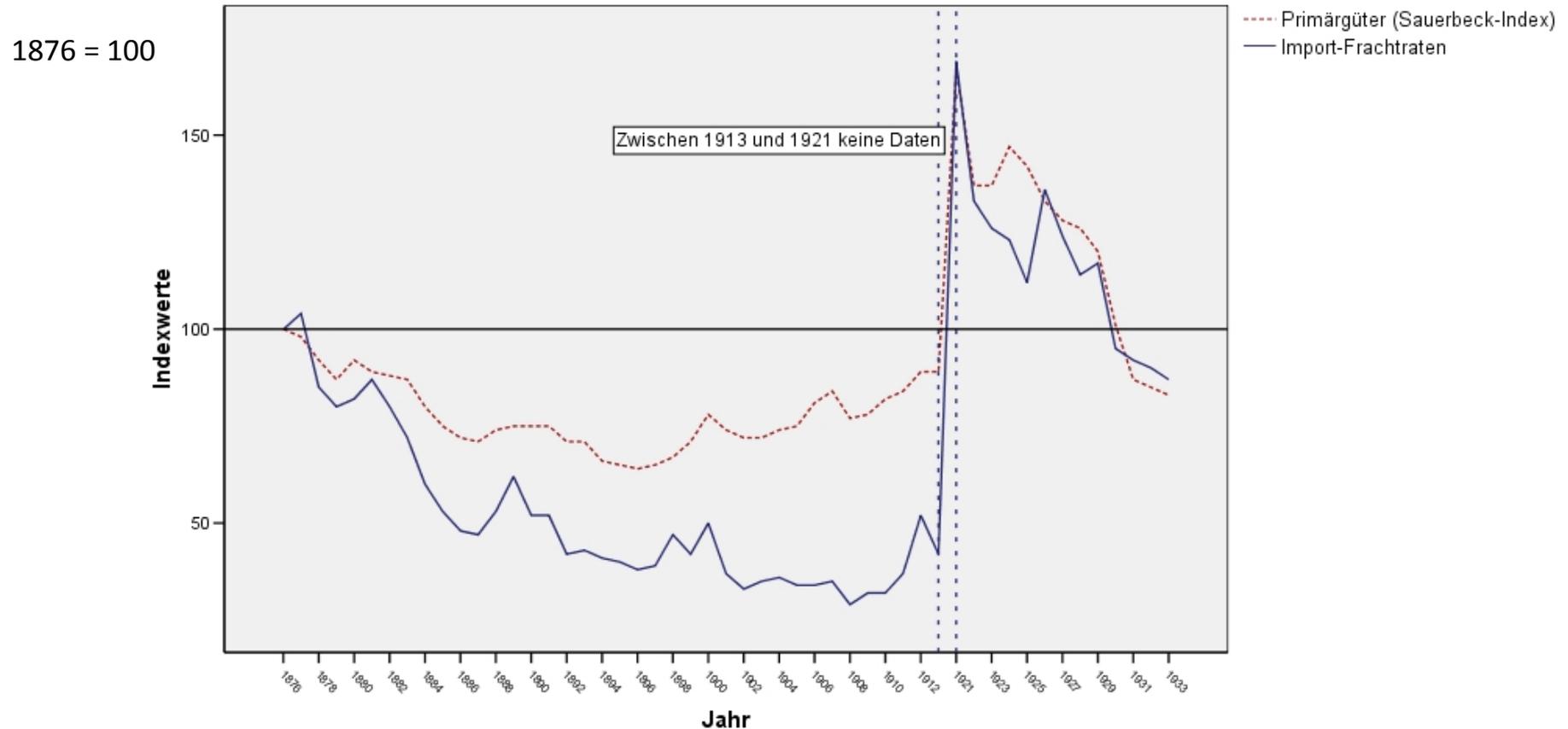
Großbritannien war im 19. Jahrhundert (bis 1914) der wichtigste weltwirtschaftliche Akteur mit dem lange Zeit höchsten Industrialisierungsgrad.

Deshalb waren im britischen Importwarenkorb vorrangig Primärgüter und im Exportwarenkorb vorrangig Fertigwaren.

Annahme: Britische Importe \approx Exporte der Entwicklungsländer
Britische Exporte \approx Importe der Entwicklungsländer

Empirische Analyse der ToT (3)

Vergleich zwischen britischen Primärgüterimportpreisen und britischen Importfrachtraten 1876-1933



Quelle: Cairncross: Home and Foreign Investment 1870-1913, Cambridge 1953; Amgier: Fifty Year of Freight 1869-1913, London 1920; Isserlis: Tramp Shipping Cargoes And Freights, in Journal of the Royal Statistical Society, Vol. CI, 1938.

Empirische Analyse der ToT (4)

- Prebisch: Zeitreihenanalyse der britischen Außenhandelsdaten 1876-1913 und 1921-1933 belegt die These. Ebenso eine weitere Analyse der englischen Net Barter ToT 1876-1947 sowie UNO-Zahlen bis 1961.
- Singer: UN-Index für Rohstoffe ohne Öl 1957-1982 bestätigt die Tendenz.
- Kritik: Mit anderen Zeitausschnitten, anderen ToT-Konzepten, anderen Indexberechnungen (mit/ohne Öl), anderer Länderauswahl etc. lässt sich auch das Gegenteil oder gar kein Trend belegen.

Theoretische Konsequenzen von Prebisch/Singer (1)

Im Widerspruch zur neoklassischen Außenhandels-
theorie führt der Außenhandel für EL zu einem
Realeinkommenstransfer in die IL.

Daraus folgt für die Entwicklungsländer:

- zu geringe Einkommen in den Exportsektoren
- sinkende Importkapazität
- Zahlungsbilanzprobleme
- Verschuldung



Theoretische Konsequenzen von Prebisch/Singer (2)

Die Erklärungen für die sinkenden ToT lauten:

- 1) Produktivität in der Verarbeitenden Industrie steigt schneller als in den Primärgütersektoren.
- 2) Diffusion von Produktivitätsfortschritten erfolgt in den EL nur im Exportsektor.
- 3) Dies müsste eigentlich zur Verbesserung der ToT für die EL führen, da Produktivitätssteigerungen durch Preissenkungen weitergegeben werden können. Da in den IL starke Gewerkschaften vorhanden und Arbeitskräfte eher knapp sind, führen Produktivitätssteigerungen dort zu Lohnerhöhungen. Es kommt nicht oder nur kaum zu Preissenkungen.

Theoretische Konsequenzen von Prebisch/Singer (3)

- 4) In den EL gibt es kaum starke Gewerkschaften und ein unbegrenztes Angebot von Arbeitskräften, sodass trotz Produktivitätssteigerung die Löhne niedrig bleiben. Produktivitätsfortschritte im Exportsektor führen zu Preissenkungen.
- 5) Es besteht eine unterschiedliche Nachfrageelastizität bei beiden Güterarten. Der Rohstoff- und Nahrungsmittelabsatz wächst bei steigendem Einkommen viel langsamer als der Fertigwarenabsatz (Engelsches Gesetz). Durch Substitutionseffekte bei Rohstoffen ist sogar ein Nachfragerückgang möglich.
- 6) Die Länder des Zentrums behalten die Früchte des eigenen technischen Fortschritts, die Länder der Peripherie geben einen Teil davon ab.

Theoretische Konsequenzen von Prebisch/Singer (4)

- 7) Steigende Masseneinkommen des Zentrums werden u.a. auch durch die „Ausbeutung“ der Peripherie finanziert.
- 8) Die Neoklassik fragt nach der optimalen weltweiten Faktorallokation. Prebisch und Singer fragen nach der Verteilungsgerechtigkeit bei den Einkommenszuwächsen zwischen und innerhalb der Länder.
- 9) Handelspolitische Konsequenz:
 - Bufferstocks für Rohstoffe aufbauen, um Preisschwankungen zu dämpfen
 - Importsubstitutionsindustrialisierung (ISI)
 - Protektionistische Absicherung
 - Daraus resultierende höhere Kosten werden kompensiert durch rückläufigen Wohlfahrtsverlust aufgrund steigender ToT für EL.

Prof. Dr. Ulrich Menzel

„Internationale Politische Ökonomie (IPÖ)“

Vorlesung – WS 2011/12
BI 84.1 - Di. 11.30 – 13.00 Uhr



Friedrich List



David Ricardo



Die Zahlungsbilanz

Einnahmen

Ausgaben

1. Handelsbilanz

Warenexport

Warenimport



Hamburger Hafen

2. Dienstleistungsbilanz

Einnahmen aus Dienstleistungsverkäufen

Ausgaben für Dienstleistungsverkäufe



Ferienanlage auf Ibiza

Die Zahlungsbilanz

Einnahmen

Ausgaben

3. Übertragungsbilanz

Empfangene
Übertragungen

Geleistete
Übertragungen

(Retransferierte Gewinne, Gastarbeiterüberweisungen,
Entwicklungshilfe, Kosten für Truppenstationierung u.a.)



Geldüberweisung

Die Zahlungsbilanz

Einnahmen

Ausgaben

4. Bilanz des langfristigen Zahlungsverkehrs

Langfristige Forderungen gegenüber Ausländern netto (Saldo aus Zunahme und Abnahme)

Langfristige Forderungen gegenüber Inländern netto (Saldo aus Zunahme und Abnahme)



VW in Brasilien

5. Bilanz des kurzfristigen Zahlungsverkehrs

Kurzfristige Forderungen gegenüber Ausländern netto (Saldo aus Zunahme und Abnahme)

Kurzfristige Forderungen gegenüber Inländern netto (Saldo aus Zunahme und Abnahme)



Börse Wall Street

Die Zahlungsbilanz

Einnahmen	Ausgaben
<p data-bbox="200 419 1296 468">6. Änderung der Auslandsposition der Zentralbank</p> <p data-bbox="113 534 629 686">Auslandsverbindlichkeiten (Saldo aus Zunahme und Abnahme)</p>	<p data-bbox="813 539 1340 692">Goldvorräte und Auslandsforderungen (Saldo aus Zunahme und Abnahme)</p>  <p data-bbox="1483 701 1862 729">Tresorraum Bundesbank</p>
<p data-bbox="200 839 1367 888">7. Nicht erfasste Posten und statistische Diskrepanzen</p> <p data-bbox="113 1029 224 1065">Saldo</p>	<p data-bbox="923 1036 1141 1072">Restposten</p>  <p data-bbox="1547 1136 1823 1165">Waffenschmuggel</p>

Die Zahlungsbilanz

Die Zusammenfassung der Handels- und Dienstleistungsbilanz (1+2) ergibt als Saldo den **Außenbeitrag**.

Die Konsolidierung der Handels-, Dienstleistungs- und Übertragungsbilanz (1+2+3) ergibt die **Leistungsbilanz**.

Die Konsolidierung der Bilanzen des langfristigen und kurzfristigen Zahlungsverkehrs (4+5) ergibt die **Kapitalbilanz**.

Saldo der Leistungsbilanz = Saldo der Kapitalbilanz

Die Zahlungsbilanz

Wenn die Leistungsbilanz positiv ist, muss dem ein entsprechender Kapitalexport gegenüberstehen (das Land wird zum Gläubiger!).

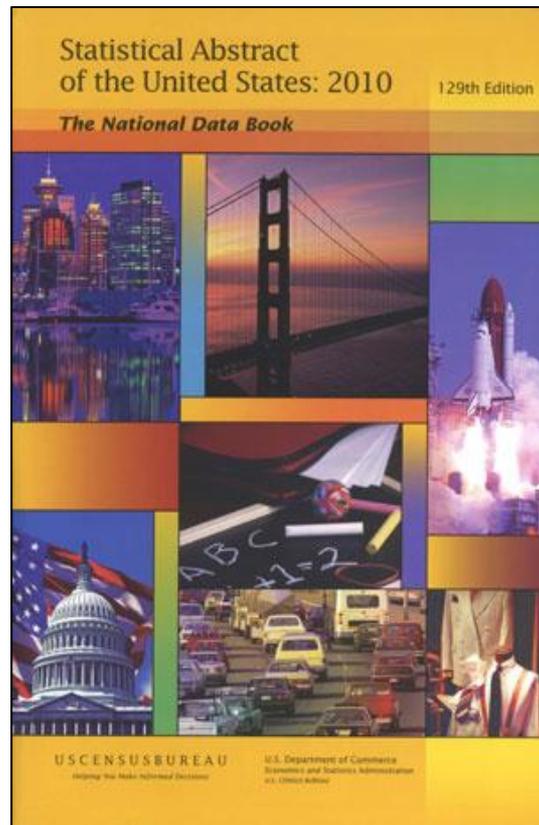
Wenn die Leistungsbilanz negativ ist, muss dem ein entsprechender Kapitalimport gegenüberstehen (das Land wird zum Schuldner!).

Die Zahlungsbilanz ist **immer** ausgeglichen!

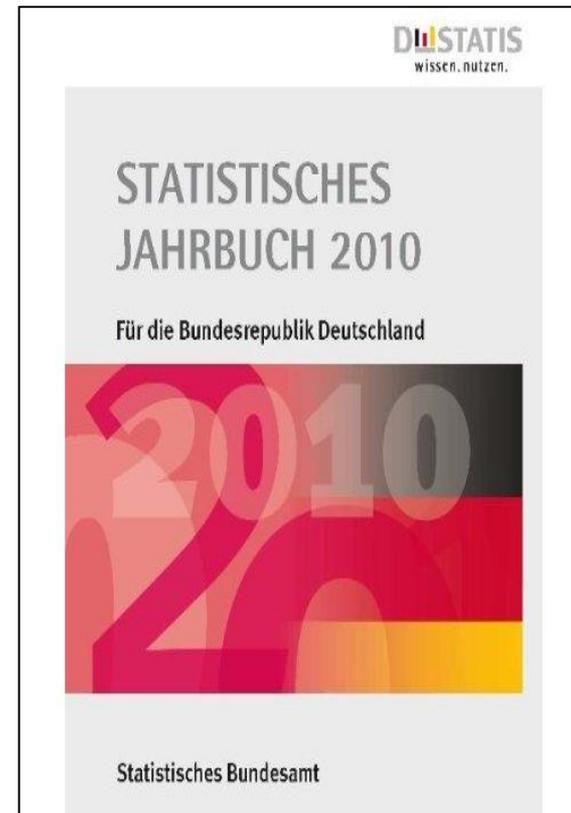


Bilanz \approx Balance

Statistiken

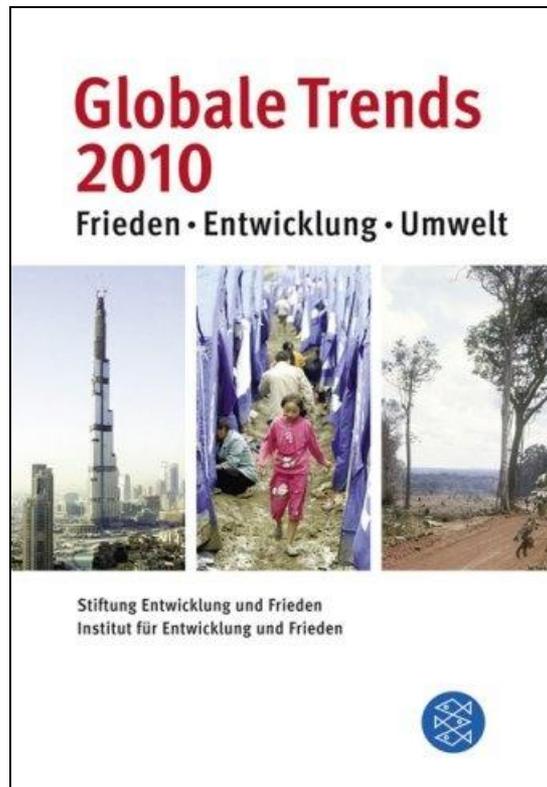


2010



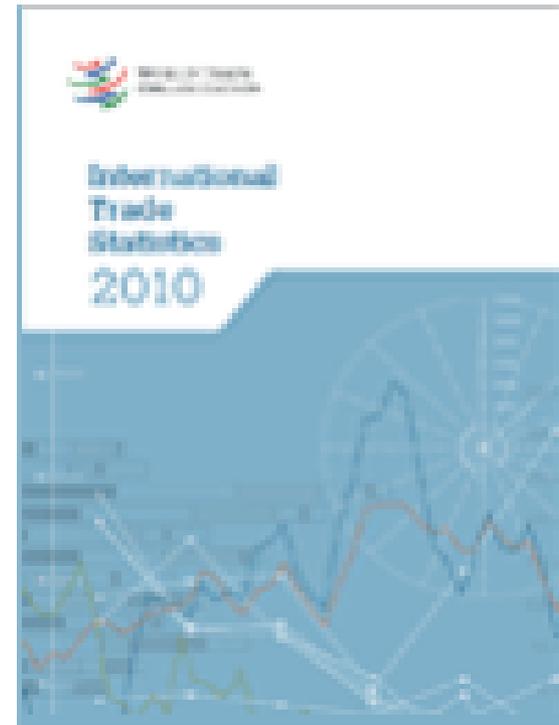
2010

Statistiken



2010

International Trade Statistics



2010

Zahlungsbilanz der BRD (1)

Gegenstand der Nachweisung	2007	2008	2009	2010	2007	2008	2009	2010
	Mill. EUR							
	Leistungsbilanz/Vermögensübertragungen							
	Ausfuhr bzw. Einnahmen				Einfuhr bzw. Ausgaben			
Warenverkehr (fob-Werte) ¹⁾	987 410	1 018 891	832 461	983 442	787 941	839 350	696 779	826 394
Dienstleistungsverkehr	162 221	173 136	166 390	178 753	191 011	200 023	185 416	200 755
Reiseverkehr	26 296	27 137	24 842	26 156	60 619	61 854	58 183	58 596
Frachten	23 693	28 133	22 465	26 260	20 424	22 009	15 203	21 525
Personenbeförderung	9 636	9 173	9 128	11 024	9 758	9 824	8 396	10 291
Hafendienste und sonstige Transportleistungen	5 773	5 909	5 514	5 546	15 828	18 090	14 978	17 641
Transithandelserrträge ²⁾	9 328	9 081	8 972	11 457	–	–	–	–
Versicherungen	4 271	3 113	3 781	4 604	2 401	2 896	2 564	3 075
Finanzdienstleistungen ³⁾	8 670	9 382	8 816	8 894	5 869	5 276	4 968	5 185
Werbe- und Messekosten	3 831	3 924	3 820	4 395	4 378	5 048	4 411	5 055
Lizenzen und Patente	6 168	7 487	11 737	10 747	8 184	8 824	10 933	9 754
Arbeitsentgelte ⁴⁾	35 685	41 108	40 597	44 454	35 392	36 845	38 582	42 589
Bauleistungen, Montagen, Ausbesserungen	9 873	10 912	9 733	8 773	6 676	7 768	7 171	5 886
Regierung ⁵⁾	4 654	3 494	3 363	3 369	1 345	1 121	994	899
Andere Dienstleistungen	14 345	14 284	13 624	13 074	20 137	20 469	19 033	20 257
Erwerbs- und Vermögenseinkommen ⁶⁾	239 757	195 468	178 549	173 773	196 447	159 903	128 444	129 290
Laufende Übertragungen	18 070	18 753	17 187	17 142	50 911	52 140	50 204	55 229
Private Übertragungen								
Überweisungen ausländischer Arbeitnehmer	–	–	–	–	2 997	3 079	2 995	3 035
Andere private Übertragungen	3 588	3 539	3 759	4 018	16 039	16 843	14 951	16 109
Staatliche Übertragungen								
Europäische Union	6 308	7 034	6 424	6 219	23 855	23 678	23 028	25 760
Steuer (Saldo)	5 851	5 906	4 300	4 008	–	–	–	–
Andere staatliche Übertragungen	2 324	2 274	2 704	2 898	8 019	8 539	9 230	10 324
Insgesamt	1 407 458	1 406 248	1 194 587	1 353 111	1 226 309	1 251 415	1 060 843	1 211 668
Saldo der Leistungsbilanz	+ 181 150	+ 154 833	+ 133 744	+ 141 443	–	–	–	–
Vermögensübertragungen	3 462	3 284	3 555	3 159	3 359	3 499	3 480	3 796
Private Übertragungen	3 462	3 284	3 555	3 159	1 324	1 642	1 776	1 752
Staatliche Übertragungen	–	–	–	–	2 034	1 857	1 704	2 044

Quelle: Statistisches Jahrbuch 2011, S. 660 ("25.1 Entwicklung der Zahlungsbilanz")

Zahlungsbilanz der BRD (2)

Gegenstand der Nachweisung	2007	2008	2009	2010	2007	2008	2009	2010
	Mill. EUR							
Erwerbs- und Vermögenseinkommen ⁶⁾	239 757	195 468	178 549	173 773	196 447	159 903	128 444	129 290
Laufende Übertragungen	18 070	18 753	17 187	17 142	50 911	52 140	50 204	55 229
Private Übertragungen								
Überweisungen ausländischer Arbeitnehmer	-	-	-	-	2 997	3 079	2 995	3 035
Andere private Übertragungen	3 588	3 539	3 759	4 018	16 039	16 843	14 951	16 109
Staatliche Übertragungen								
Europäische Union	6 308	7 034	6 424	6 219	23 855	23 678	23 028	25 760
Steuern (Saldo)	5 851	5 906	4 300	4 008	-	-	-	-
Andere staatliche Übertragungen	2 324	2 274	2 704	2 898	8 019	8 539	9 230	10 324
Insgesamt	1 407 458	1 406 248	1 194 587	1 353 111	1 226 309	1 251 415	1 060 843	1 211 668
Saldo der Leistungsbilanz	+ 181 150	+ 154 833	+ 133 744	+ 141 443	-	-	-	-
Vermögensübertragungen	3 462	3 284	3 555	3 159	3 359	3 499	3 480	3 796
Private Übertragungen	3 462	3 284	3 555	3 159	1 324	1 642	1 776	1 752
Staatliche Übertragungen	-	-	-	-	2 034	1 857	1 704	2 044
Saldo der Vermögensübertragungen und Kauf/ Verkauf von immateriellen nichtproduzierten Vermögensgütern	+ 104	- 215	+ 74	- 637	-	-	-	-
Saldo insgesamt	+ 181 254	+ 154 618	+ 133 818	+ 140 805	-	-	-	-

Quelle: Statistisches Jahrbuch 2011, S. 660 ("25.1 Entwicklung der Zahlungsbilanz")

Zahlungsbilanz der USA (1)

Type of transaction ¹	2010
Exports of goods and services and income receipts	2,500,817
Exports of goods and services	1,837,577
Goods, balance of payments basis ²	1,288,699
Services ³	548,878
Transfers under U.S. military agency sales contracts ⁴	17,483
Travel	103,505
Passenger fares	30,931
Other transportation	39,936
Royalties and license fees ⁵	105,583
Other private services ⁵	250,320
U.S. government miscellaneous services	1,121
Income receipts	663,240
Income receipts on U.S.-owned assets abroad	657,963
Direct investment receipts	432,000
Other private receipts	224,469
U.S. government receipts	1,494
Compensation of employees	5,278
Imports of goods and services and income payments	-2,835,620
Imports of goods and services	-2,337,604
Goods, balance of payments basis ²	-1,934,555
Services ³	-403,048
Direct defense expenditures	-30,391
Travel	-75,507
Passenger fares	-27,279
Other transportation	-51,202
Royalties and license fees ⁵	-33,450
Other private services ⁵	-180,598
U.S. government miscellaneous services	-4,621
Income payments	-498,016
Income payments on foreign-owned assets in the United States	-483,504
Direct investment payments	-151,361
Other private payments	-196,004
U.S. government payments	-136,139
Compensation of employees	-14,512
Unilateral current transfers, net	-136,095
U.S. government grants ⁴	-44,717
U.S. government pensions and other transfers	-10,365
Private remittances and other transfers ⁶	-81,013

in Mio. US-\$

Quelle: Statistical Abstract of the United States 2012

Zahlungsbilanz der USA (2)

Type of transaction ¹	2010
Capital account transactions, net	-152
U.S.-owned assets abroad, excl. financial derivatives (increase/financial outflow (-))	-1,005,182
U.S. official reserve assets	-1,834
Special drawing rights	-31
Reserve position in the International Monetary Fund	-1,293
Foreign currencies	-510
U.S. government assets, other than official reserve assets	7,540
U.S. credits and other long-term assets	-4,976
Repayments on U.S. credits and other long-term assets ⁷	2,408
U.S. foreign currency holdings and U.S. short-term assets	10,108
U.S. private assets	-1,010,888
Direct investment	-351,350
Foreign securities	-151,916
U.S. claims on unaffiliated foreigners reported by U.S. nonbanking concerns	7,421
U.S. claims reported by U.S. banks and securities brokers	-515,043
Foreign-owned assets in the United States, excluding financial derivatives (increase/financial inflow (+))	1,245,736
Foreign official assets in the United States	349,754
U.S. government securities	
U.S. Treasury securities	397,797
Other	-80,817
Other U.S. government liabilities	12,124
U.S. liabilities reported by U.S. banks and securities brokers	-9,375
Other foreign official assets	30,025
Other foreign assets in the United States	895,982
Direct investment	236,226
U.S. Treasury securities	256,428
U.S. securities other than U.S. Treasury securities	120,453
U.S. currency	28,319
U.S. liabilities to unaffiliated foreigners reported by U.S. nonbanking concerns	77,456
U.S. liabilities reported by U.S. banks and securities brokers	177,100
Financial derivatives, net	13,735
Statistical discrepancy	216,761
Balance on goods	-645,857
Balance on services	145,830
Balance on goods and services	-500,027
Balance on income	165,224
Unilateral current transfers, net	-136,095
Balance on current account	-470,898

in Mio. US-\$

Quelle: Statistical Abstract of the United States 2012

Prof. Dr. Ulrich Menzel

„Internationale Politische Ökonomie (IPÖ)“

Vorlesung – WS 2011/12
BI 84.1 - Di. 11.30 – 13.00 Uhr



Friedrich List



David Ricardo



Sozialproduktsrechnung (1)

Das Sozialprodukt kann von der Entstehungs-, der Verwendungs- und der Verteilungsseite betrachtet werden.

BSP zu Marktpreisen

- = Löhne + Gewinne + indirekte Steuern – Subventionen + Abschreibungen (= Verteilungsseite)
- = Investitionen + Konsum + Export – Import (= Verwendungsseite)

BSP zu Faktorkosten

- = Löhne + Gewinne + Abschreibungen

Sozialproduktsrechnung (2)

NSP zu Faktorkosten (Volkseinkommen)

= Löhne + Gewinne

NSP zu Marktpreisen

= Löhne + Gewinne + indirekte Steuern – Subventionen

Sozialprodukt der BRD

Gegenstand der Nachweisung	1)	Einheit	1995	2000	2005	2008	2009	2010
Bruttowertschöpfung	JS	Mrd. EUR	1 671,71	1 856,20	2 023,89	2 224,80	2 140,61	2 239,86
Land- und Forstwirtschaft; Fischerei	JS	Mrd. EUR	21,27	23,46	17,52	19,96	17,31	19,48
Produzierendes Gewerbe ohne Baugewerbe	JS	Mrd. EUR	424,46	465,34	509,75	569,68	474,38	531,91
Baugewerbe	JS	Mrd. EUR	112,97	96,21	80,14	89,83	92,14	92,62
Handel, Gastgewerbe und Verkehr	JS	Mrd. EUR	300,30	337,27	357,47	396,66	373,65	385,30
Finanzierung, Vermietung u. Unternehmensdienstleister	JS	Mrd. EUR	441,46	510,94	593,71	655,81	666,69	681,79
Öffentliche und private Dienstleister	JS	Mrd. EUR	371,25	422,98	465,30	492,86	516,44	528,76
+ Gütersteuern abzüglich Gütersubventionen	JS	Mrd. EUR	176,74	206,30	218,31	256,40	256,49	258,94
- Bruttoinlandsprodukt	JS	Mrd. EUR	1 848,45	2 062,50	2 242,20	2 481,20	2 397,10	2 498,80
Konsum	JS	Mrd. EUR	1 429,01	1 606,07	1 745,00	1 862,82	1 883,20	1 931,40
Private Konsumausgaben	JS	Mrd. EUR	1 067,19	1 214,16	1 325,44	1 413,22	1 411,06	1 444,71
Konsumausgaben des Staates	JS	Mrd. EUR	361,82	391,91	419,56	449,60	472,14	486,69
+ Bruttoinvestitionen	JS	Mrd. EUR	410,77	449,18	378,32	458,93	395,42	437,19
+ Außenbeitrag (Exporte abzüglich Importe)	JS	Mrd. EUR	8,67	7,25	118,88	159,45	118,48	130,21
- Bruttoinlandsprodukt	JS	Mrd. EUR	1 848,45	2 062,50	2 242,20	2 481,20	2 397,10	2 498,80
Volkseinkommen	JS	Mrd. EUR	1 397,22	1 524,43	1 694,68	1 871,02	1 791,83	1 901,25
Arbeitnehmerentgelt	JS	Mrd. EUR	997,02	1 100,06	1 129,86	1 223,28	1 225,86	1 259,67
Unternehmens- und Vermögenseinkommen	JS	Mrd. EUR	400,20	424,37	564,82	647,74	565,97	641,58
+ Produktions- und Importabgaben an den Staat abzüglich Subventionen vom Staat	JS	Mrd. EUR	167,06	210,25	238,23	282,67	273,02	277,51
+ Abschreibungen	JS	Mrd. EUR	270,48	308,48	335,92	367,16	366,09	353,16
- Bruttonationaleinkommen	JS	Mrd. EUR	1 834,76	2 043,16	2 268,83	2 520,85	2 430,94	2 531,92
- Saldo der Primäreinkommen aus der übrigen Welt	JS	Mrd. EUR	- 13,69	- 19,34	26,63	39,65	33,84	33,12
- Bruttoinlandsprodukt	JS	Mrd. EUR	1 848,45	2 062,50	2 242,20	2 481,20	2 397,10	2 498,80

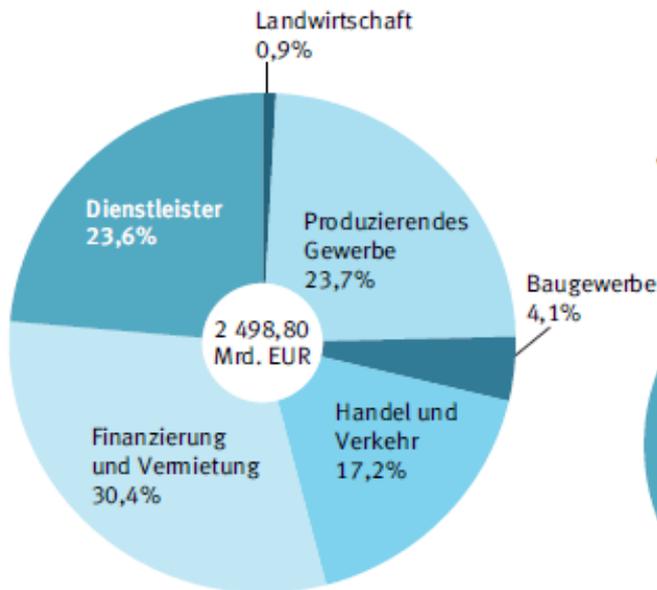
*) Das gesamte Kapitel bezieht sich auf den Stand Februar 2011.

1) JS = Jahressumme.

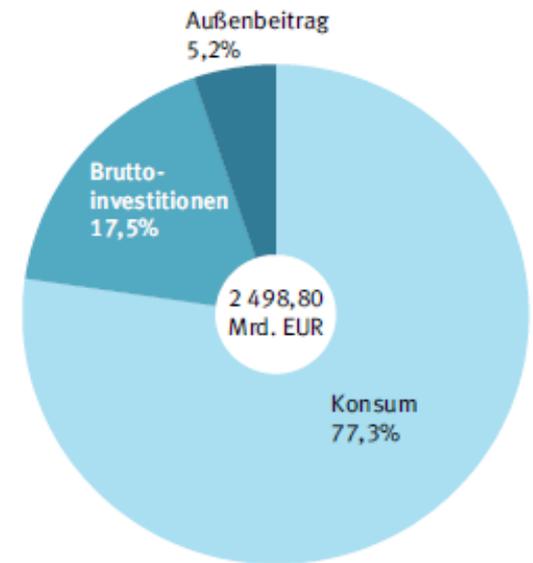
Quelle: Statistisches Jahrbuch 2011, S.619 ("24 Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen; Kennzahlen im Zeitvergleich*")

Bruttoinlandsprodukt der BRD 2009

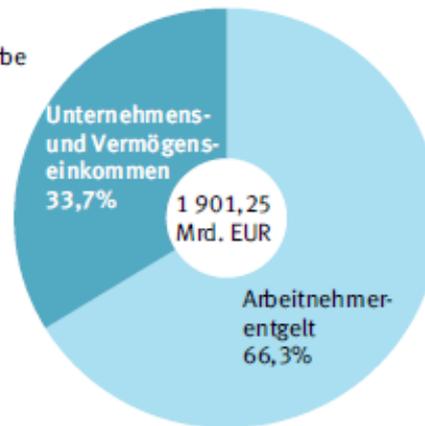
Entstehung des Bruttoinlandsprodukts



Verwendung des Bruttoinlandsprodukts



Verteilung des Volkseinkommens



1) In jeweiligen Preisen.

Quelle: Statistisches Jahrbuch 2011, S. 633 ("24 Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen"; "Struktur 2010")

Welthandel (Export)

Jahr	Welt (Mrd. US \$)	USA (%)	BRD (%)	Japan (%)	China (%)
1950	62,0	16,6	3,2	1,3	0,9
1955	94,5	16,5	6,5	2,1	1,5
1960	130,5	15,8	8,8	3,1	1,9
1965	190,1	14,5	9,4	4,5	1,4
1970	316,9	13,6	10,8	6,1	0,7
1975	877,0	12,4	10,3	6,4	0,9
1980	2034,1	11,1	9,5	6,4	0,9
1985	1953,8	11,2	9,4	9,1	1,4
1990	3448,7	11,4	12,2	8,3	1,8
1995	5161,7	11,3	10,1	8,6	2,9
2000	6446,2	12,1	8,6	7,4	3,9
2004	9153,0	9,0	10,0	6,2	6,5
2007	13619,0	8,5	9,7	5,2	8,9
2008	15717,0	8,2	9,3	5,0	9,1
2009	12178,0	8,7	9,2	4,8	9,9
2010	14851,0	8,6	8,5	5,2	10,6

Quelle: WTO: International Trade Statistics 2005, S.179ff. und 2009, S.10.; 2010 (wto.org); 2011 (wto.org)

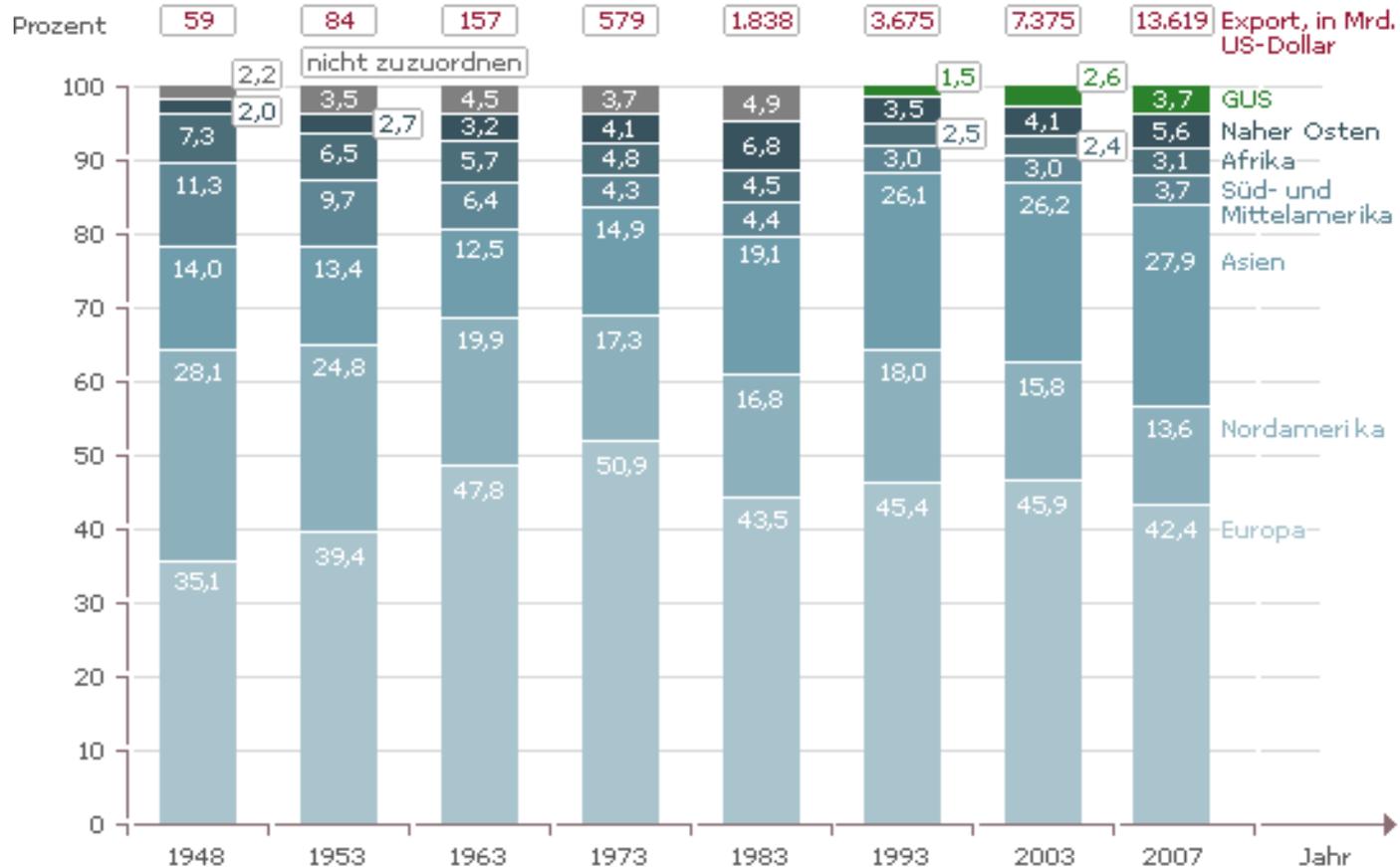
Welthandel (Import)

Jahr	Welt (Mrd. US \$)	USA (%)	BRD (%)	Japan (%)	China (%)
1950	63,8	15,1	4,3	1,5	0,9
1955	99,1	12,6	5,9	2,5	1,8
1960	137,1	12,0	7,4	3,3	1,9
1965	198,9	11,7	8,9	4,1	1,1
1970	329,4	12,1	9,1	5,7	0,7
1975	912,0	11,6	8,2	6,3	0,9
1980	2075,1	12,4	9,1	6,8	1,0
1985	2014,9	17,5	7,9	6,5	2,1
1990	3549,7	14,6	10,0	6,6	1,5
1995	5278,9	14,6	8,8	6,3	2,5
2000	6705,0	18,8	7,4	5,7	3,4
2004	9495,0	16,1	7,6	4,8	5,9
2007	13968,0	14,4	7,6	4,4	6,8
2008	16127,0	13,5	7,5	4,7	7,0
2009	12421,0	12,9	7,6	4,4	8,1
2010	15077	13,1	7,1	4,6	9,3

Quelle: WTO: International Trade Statistics 2005, S.179ff. und 2009, S. 11.; 2010 (wto.org); 2011 (wto.org)

Welthandel (Export) nach Regionen

Anteile am Weltwarenexport in Prozent, 1948 bis 2007

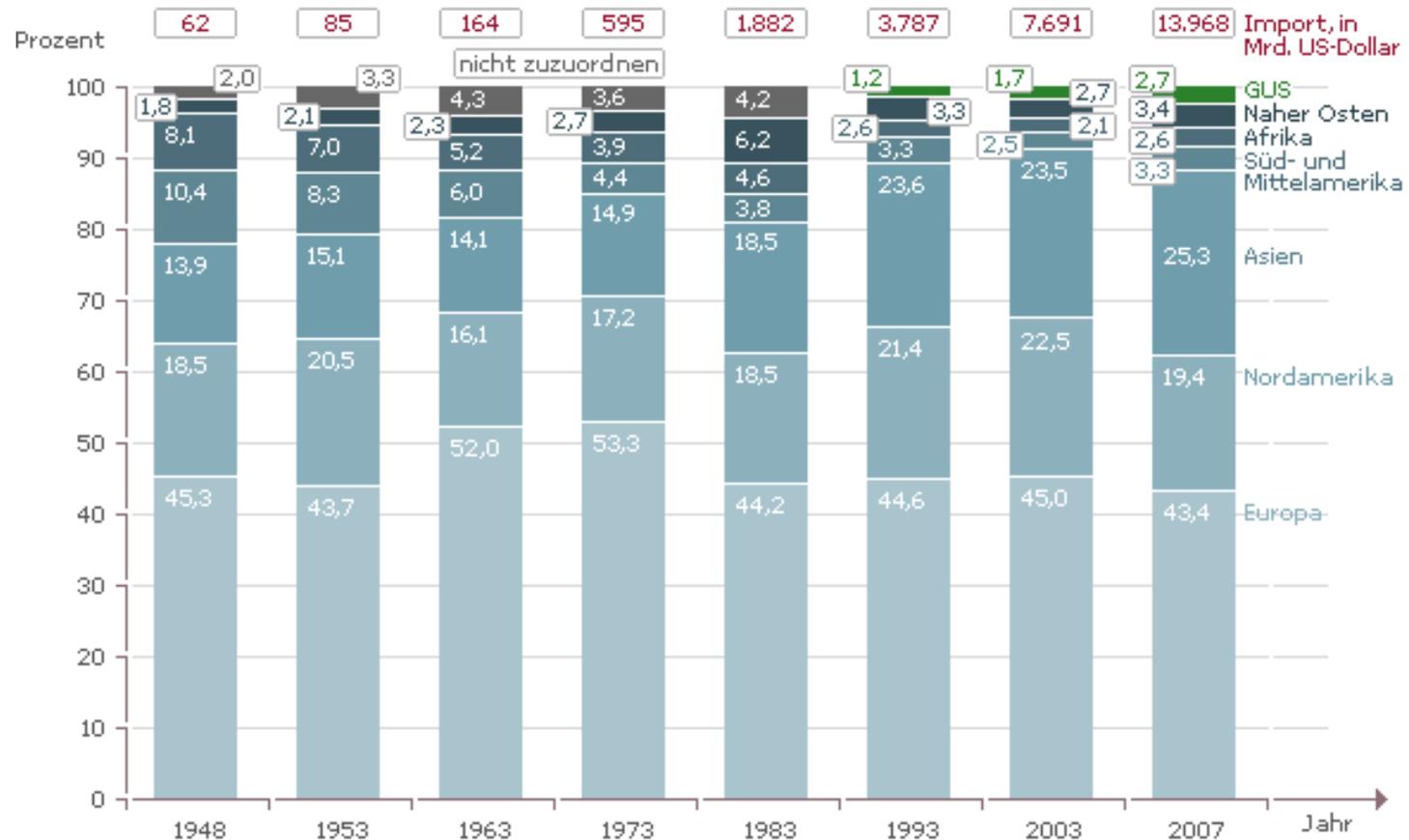


Quelle: World Trade Organization (WTO): International Trade Statistics 2008
Lizenz: Creative Commons by-nc-nd/3.0/de

Quelle: Bundeszentrale für politische Bildung, 2009; bpb.de

Welthandel (Import) nach Regionen

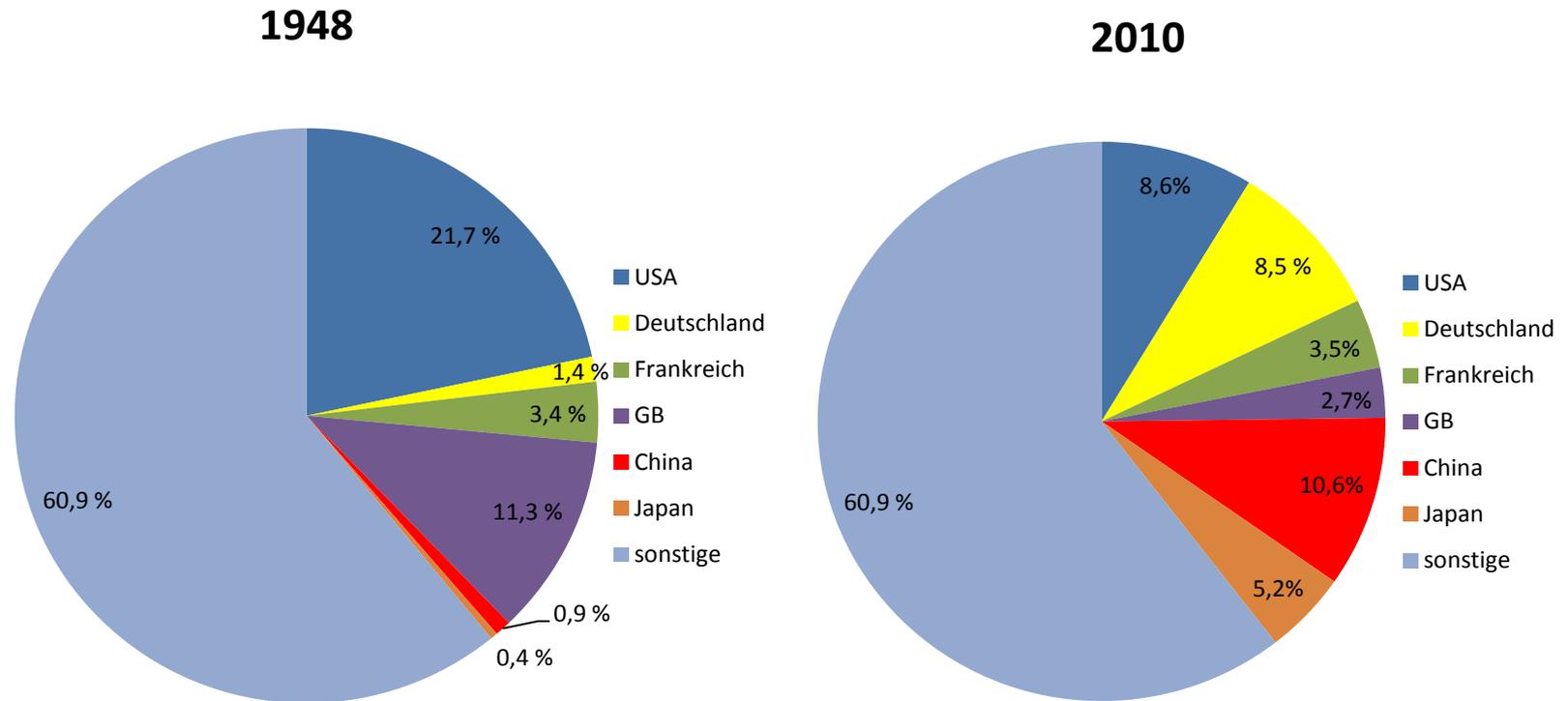
Anteile am Weltwarenimport in Prozent, 1948 bis 2007



Quelle: World Trade Organization (WTO): International Trade Statistics 2008
 Lizenz: Creative Commons by-nc-nd/3.0/de

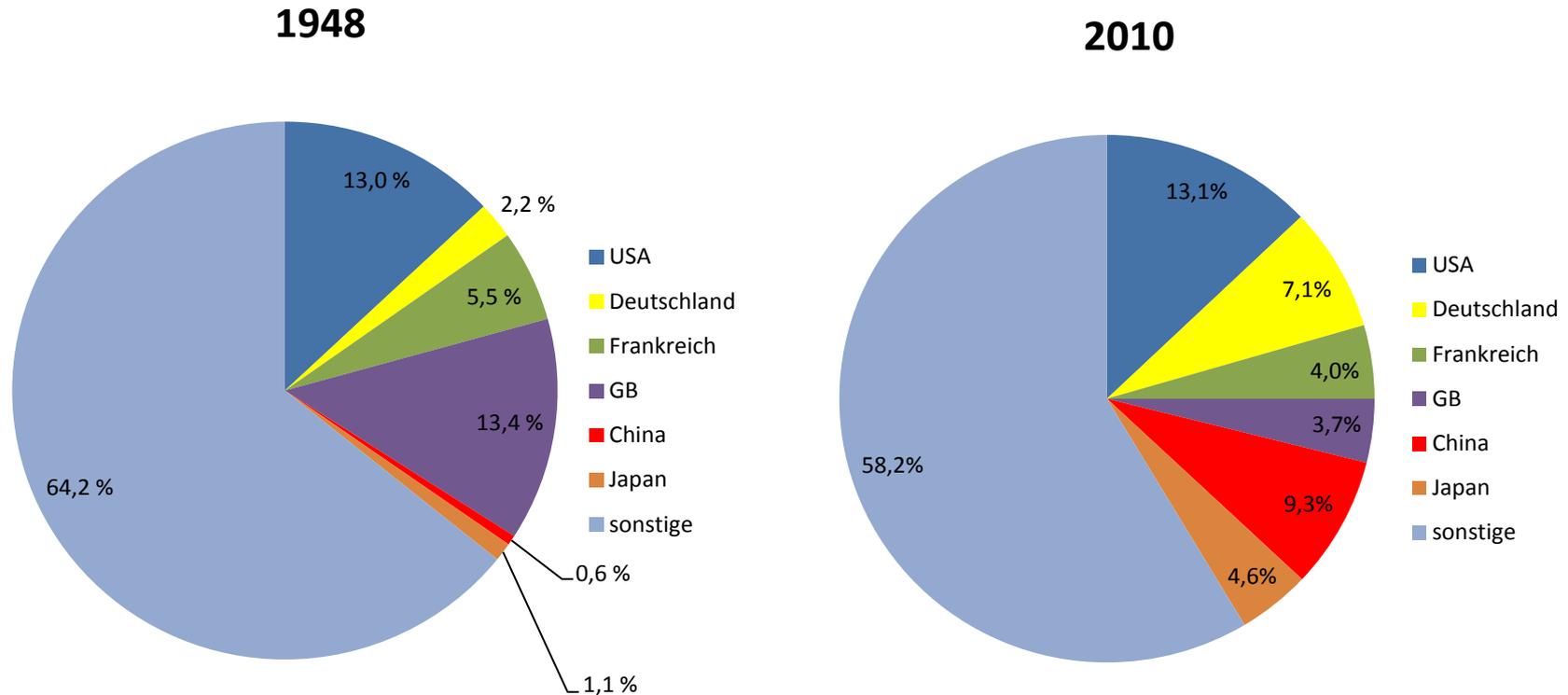
Quelle: Bundeszentrale für politische Bildung, 2009; bpb.de

Welthandel (Export) – nach Ländern



Eigene Darstellung; Daten-Quelle: WTO: International Trade Statistics 2012 ("World Trade Developments"); wto.org

Welthandel (Import) – nach Ländern



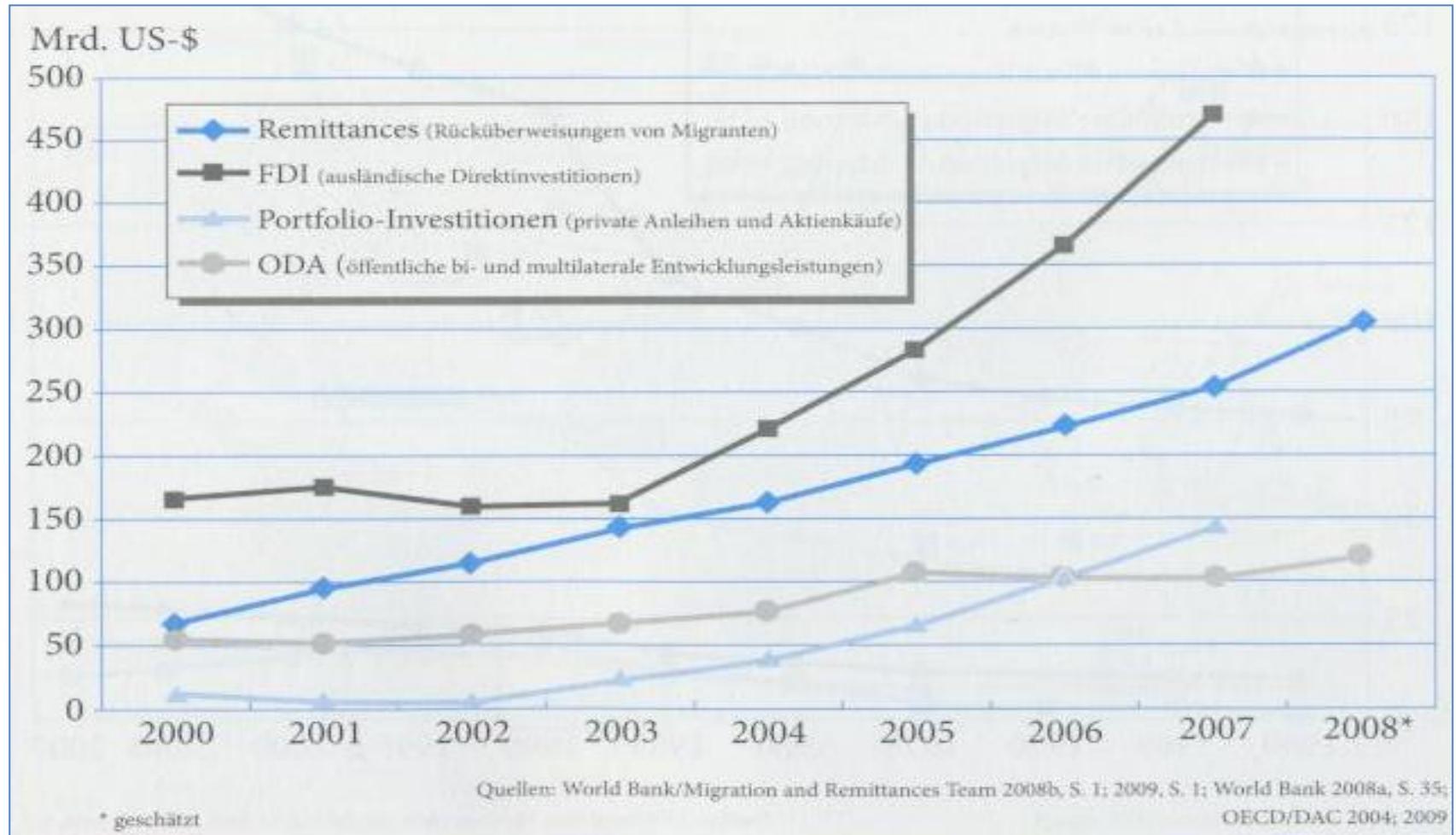
Eigene Darstellung; Daten-Quelle: WTO: International Trade Statistics 2012 ("World Trade Developments"); wto.org

Dienstleistungen (Export)

Land	Exportwert in Mrd. US-\$ 2010 (2008)	Anteil in Prozent 2010 (2008)	Rang 1980	Rang 1990	Rang 2000	Rang 2008	Rang 2010
USA	518,0 (521,4) ↓	14,0 (13,8)	2	1	1	1	1
Deutschland	532,0 (541,6) ↓	6,3 (6,4)	4	4	4	3	2
Großbritannien	227,0 (283,0) ↓	6,1 (7,5)	3	3	2	2	3
China	170,0 (146,4) ↑	4,6 (3,9)	28	26	12	5	4
Frankreich	143,0 (160,5) ↓	3,9 (4,2)	1	2	3	4	5
Japan	139,0 (146,4) ↓	3,8 (3,9)	6	6	5	6	6
Indien	123,0 (102,6) ↑	3,3 (2,7)	-	29	22	9	7
Spanien	123,0 (142,6) ↓	3,3 (3,8)	9	8	7	7	8
Niederlande	113,0 (101,6) ↑	3,1 (2,7)	7	7	8	10	9
Singapur	112,0 (82,9) ↑	3,0 (2,2)	-	-	15	14	10
Hongkong	106,0 (92,3) ↑	2,9 (2,4)	21	13	9	12	11
Italien	97,0 (121,9) ↓	2,6 (3,2)	5	5	6	8	12
Irland	97,0 (99,2) ↓	2,6 (2,6)	-	35	23	11	13
Welt	3695,0 (3780,0) ↓	100,0	-	-	-	-	-

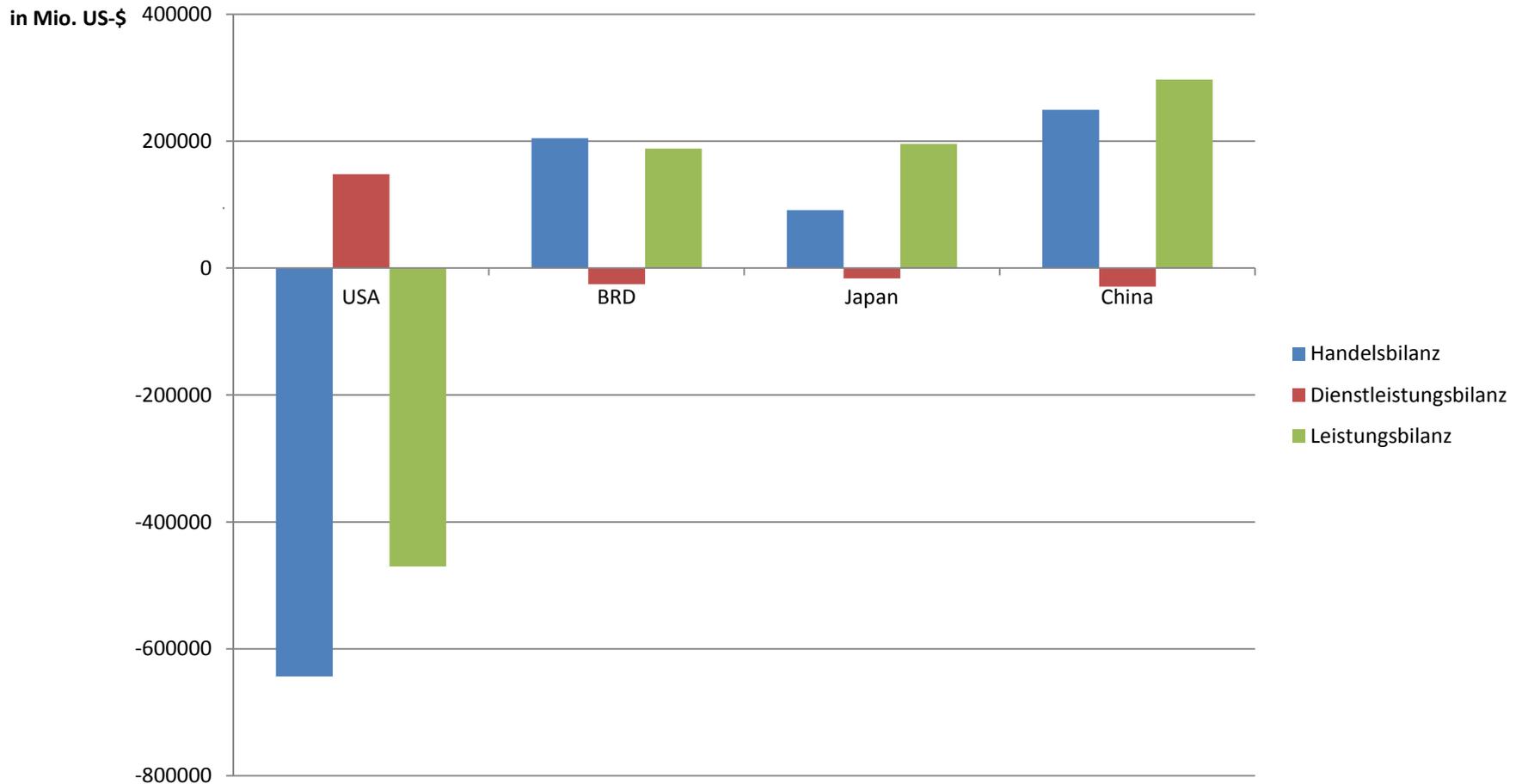
Eigene Darstellung/ Zusammenstellung; Daten-Quelle: Globale Trends 2007, S.279; International Trade Statistics 2001, 2009, 2011 (wto.org)

Externe Finanzierung von Entwicklungsländern



Quelle: Globale Trends 2010, S. 137 ("Abb. 1: Remittances deutlich stärker gestiegen als ODA")

Handels-, Dienstleistungs- und Leistungsbilanz im Vergleich 2010



Eigene Darstellung; Daten-Quelle: Statistisches Jahrbuch 2011, S.734

Außenhandel – Fazit (1)

- 1) Die großen weltwirtschaftlichen Akteure (USA, BRD, Japan, China) besitzen unterschiedliche außenwirtschaftliche Profile.
- 2) Die relative weltwirtschaftliche Position der USA und Japans ist abnehmend, die der BRD stagniert auf hohem Niveau, die Chinas ist stark zunehmend.
- 3) Die USA haben ein hohes Defizit in der Leistungsbilanz, das durch hohe Überschüsse in der Kapitalbilanz kompensiert wird. Ursächlich ist das hohe Defizit in der Handelsbilanz. Letzteres resultiert aus den steigenden Ölimporten und nachlassender Wettbewerbsfähigkeit der Verarbeitenden Industrie.

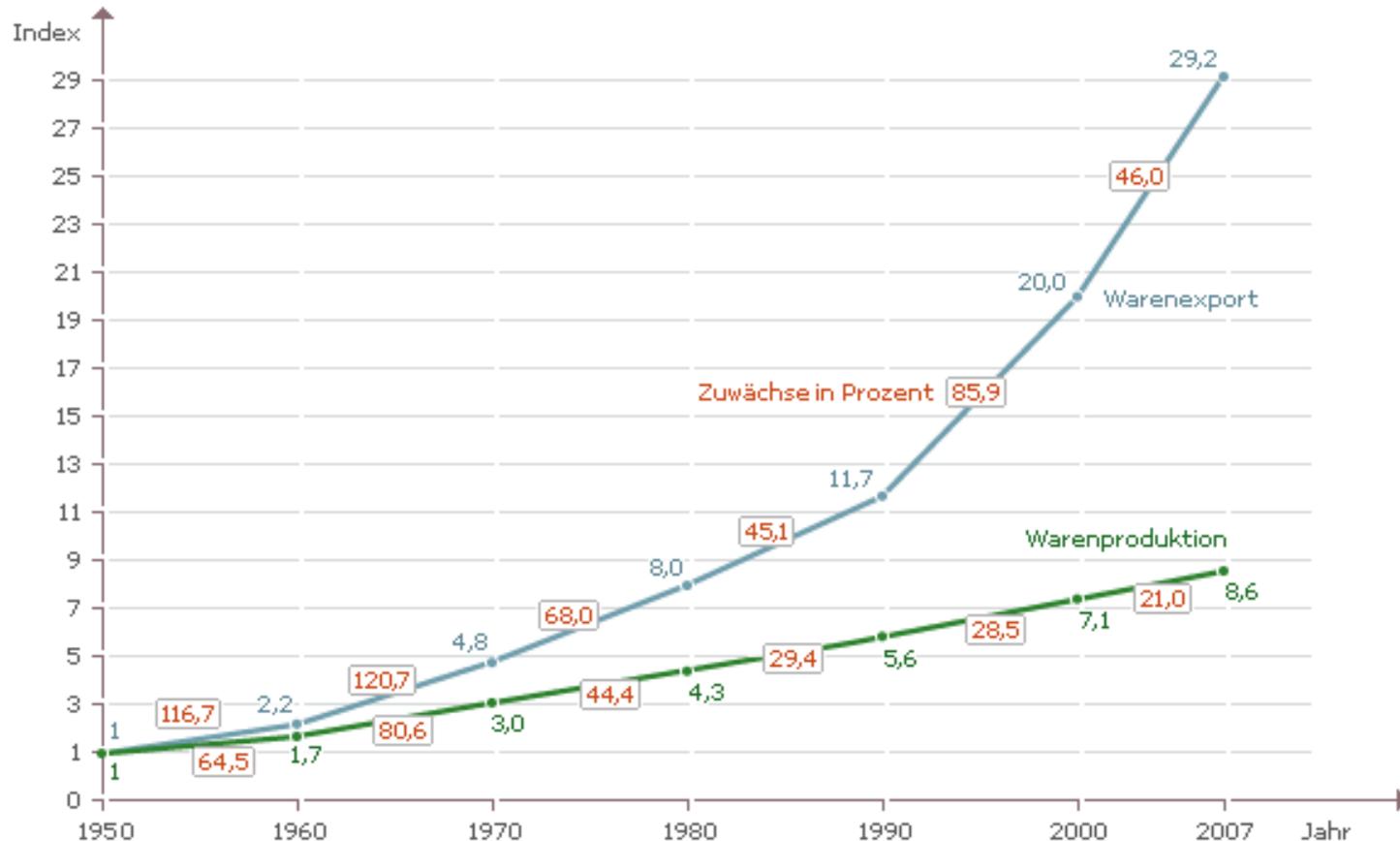


Außenhandel – Fazit (2)

- 4) Die BRD hat einen hohen Überschuss in der Handelsbilanz, das durch ein hohes Defizit in der Dienstleistungsbilanz und durch ein Defizit in der Kapitalbilanz kompensiert wird.
- 5) China ist der eigentliche Gewinner im Welthandel durch seinen hohen Überschuss in der Handelsbilanz. Dieser Überschuss führt zu hohen Devisenvorräten und hohem Kapitalexport.
- 6) Die Position „statistische Diskrepanz“ nimmt in vielen Ländern deutlich zu, was auf eine wachsende internationale Schattenwirtschaft zurückzuführen ist.

Wachstum des Warenhandels im Vergleich zur Warenproduktion 1950-2007

In konstanten Preisen



Quelle: World Trade Organization (WTO): International Trade Statistics 2005, 2008; eigene Berechnungen
Lizenz: Creative Commons by-nc-nd/3.0/de

Quelle: Bundeszentrale für politische Bildung, 2009 (bpb.de)

Außenhandelsquote

Länder des Atlantischen Raums

AHQ in Prozent		1960	1990
Nr.			
1	Belgien	34,41	60,40
2	Dänemark	27,95	25,40
3	Deutschland	14,98	25,32
4	Finnland	20,27	19,47
5	Frankreich	10,95	18,91
6	Griechenland	12,93	21,00
7	Großbritannien	16,40	20,93
8	Irland	29,95	58,54
9	Island	34,12	27,86
10	Italien	11,28	16,12
11	Jugoslawien	30,53	29,29
12	Niederlande	38,86	46,43
13	Norwegen	23,18	28,55
14	Österreich	20,19	28,62
15	Portugal	17,12	34,73
16	Schweden	19,60	24,69
17	Schweiz	23,77	29,59
18	Spanien	6,99	14,53

Länder des Pazifischen Raums

AHQ in Prozent		1960	1990
Nr.			
1	Australien	14,04	13,21
2	Brunei		84,97
3	China	5,27	15,64
4	Hongkong		130,60
5	Indonesien		22,14
6	Japan	9,71	8,81
7	Korea (Süd)	4,94	28,12
8	Malaysia	46,94	68,94
9	Neuseeland	21,72	22,88
10	Papua-Neuguinea		37,90
11	Philippinen	9,62	24,80
12	Singapur	175,74	163,67
13	Taiwan	14,77	38,20
14	Thailand	16,89	34,96
15	USA	3,52	8,39
16	Kanada	14,79	22,04

$$AHQ = \frac{\text{Export} + \text{Import}}{2} \times \frac{100}{\text{BIP (bzw. BSP)}}$$

Quelle: Albert/ Brock/ Hessler/ Menzel/ Neyer: Die Neue Weltwirtschaft, Frankfurt/Main: Suhrkamp, 1999, S. 66, 68.

Außenhandelsquote

Mögliche Bestimmungsfaktoren der Außenhandelsquote (AHQ)

AHQ = abhängige Variable

Fläche in qkm

Bevölkerung in Mio.

BIP bzw. BSP in US-\$

BSP/Kopf in US-\$



unabhängige Variablen

Außenhandelsquote 1979

Arithmetisches Mittel der Außenhandelsquote nach Größe der Länder in 1000 km²

bis 50	17 Länder	47,2
50 - 100	11 Länder	34,7
100 - 150	14 Länder	26,5
150 - 250	12 Länder	22,0
250 - 500	21 Länder	25,6
500 - 1000	17 Länder	17,3
1000 - 2000	16 Länder	21,4
2000 - 5000	6 Länder	21,7
über 5000	6 Länder	11,0
alle	120 Länder	26,6

Quelle: Menzel/ Senghaas: Europas Entwicklung und die Dritte Welt. Eine Bestandsaufnahme, Frankfurt/Main: Suhrkamp, 1986, S. 123

Außenhandelsquote 1979

Übersicht über die Ergebnisse der Regressionsanalysen

Außenhandels- quote gegen	einfach linear	einfach Hyperbel	einfach[e ¹]	multiple Hyperbel (kumulativ)
Fläche	$r = -0,226$	$r = 0,740$	$r = 0,379$	$r = 0,740$
	$r^2 = 0,051$	$r^2 = 0,547$	$r^2 = 0,143$	$r^2 = 0,547$
Bevölkerung	$r = -0,215$	$r = 0,429$	$r = 0,375$	$r = 0,796$
	$r^2 = 0,046$	$r^2 = 0,184$	$r^2 = 0,141$	$r^2 = 0,634$
BSP/Kopf	$r = 0,156$	$r = 0,176$	$r = 0,176$	$r = 0,808$
	$r^2 = 0,024$	$r^2 = 0,048$	$r^2 = 0,031$	$r^2 = 0,654$
BIP bzw. BSP	$r = -0,170$	$r = 0,042$	$r = 0,269$	$r = 0,810$
	$r^2 = 0,029$	$r^2 = 0,002$	$r^2 = 0,072$	$r^2 = 0,655$

Quelle: Menzel/ Senghaas: Europas Entwicklung und die Dritte Welt. Eine Bestandsaufnahme, Frankfurt/Main: Suhrkamp, 1986, S. 123

Außenhandelsquote 1979

Zahl der Werte	=	120
Korrelationskoeffizient		
Multipl r	=	0,79632
r ²	=	0,63413
Signifikanz	=	0,00000

Regressionskoeffizienten

Konstante a	=	17,86
b (Fläche)	=	106,48
b (Bevölkerung)	=	34,63

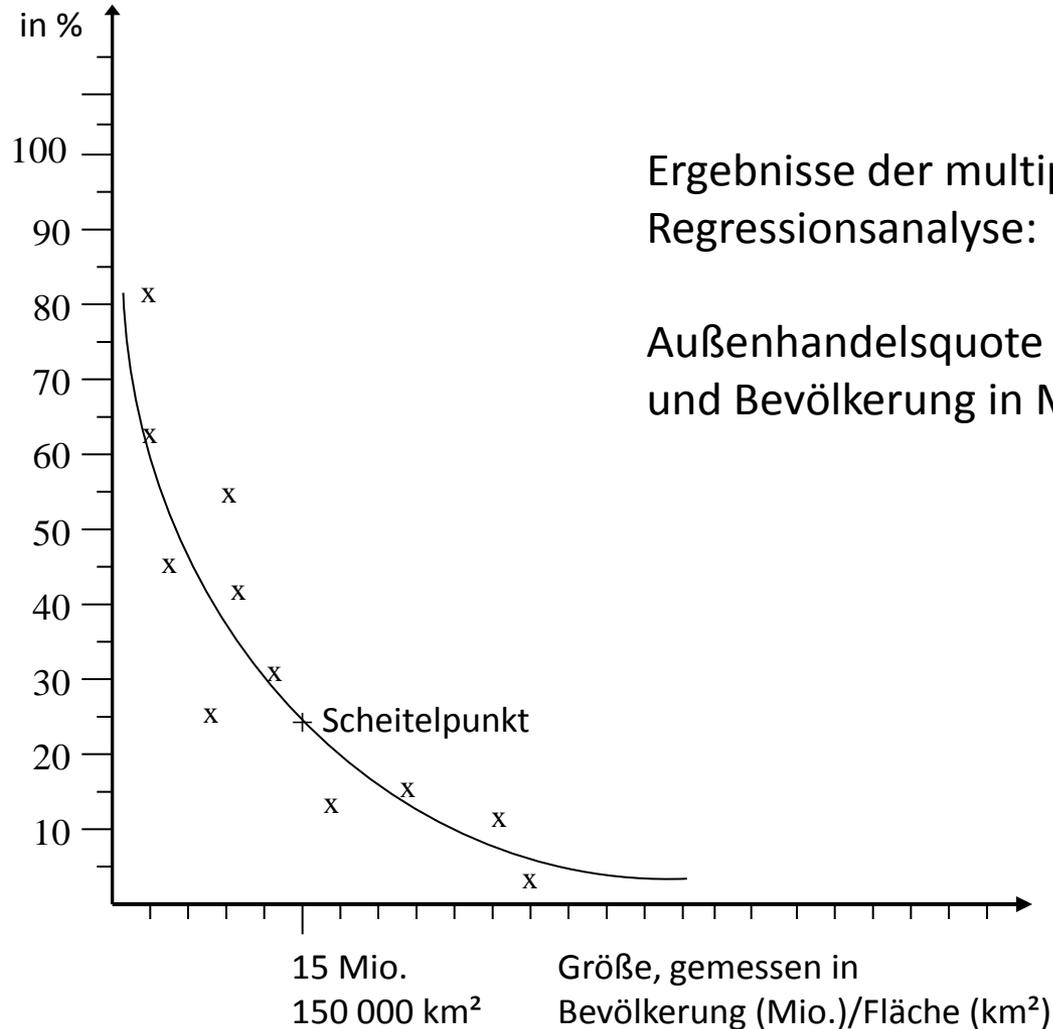
Funktionsgleichung:

theoretische

$$\text{Außenhandelsquote} = 17,86 + \frac{106,48}{\text{Fläche}} + \frac{34,63}{\text{Bevölk.}}$$

Quelle: Menzel/ Senghaas: Europas Entwicklung und die Dritte Welt. Eine Bestandsaufnahme, Frankfurt/Main: Suhrkamp, 1986, S. 124

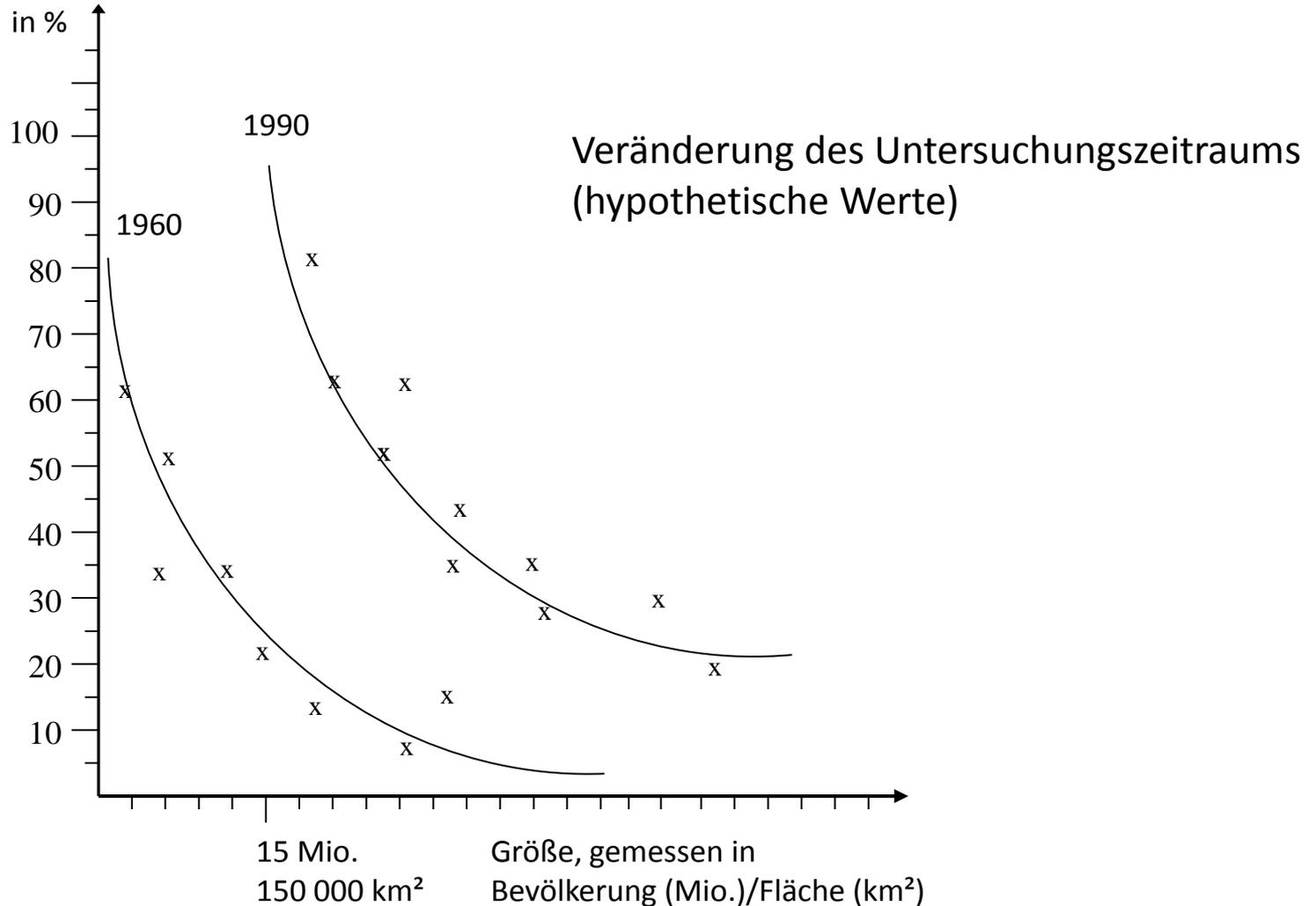
Außenhandelsquote



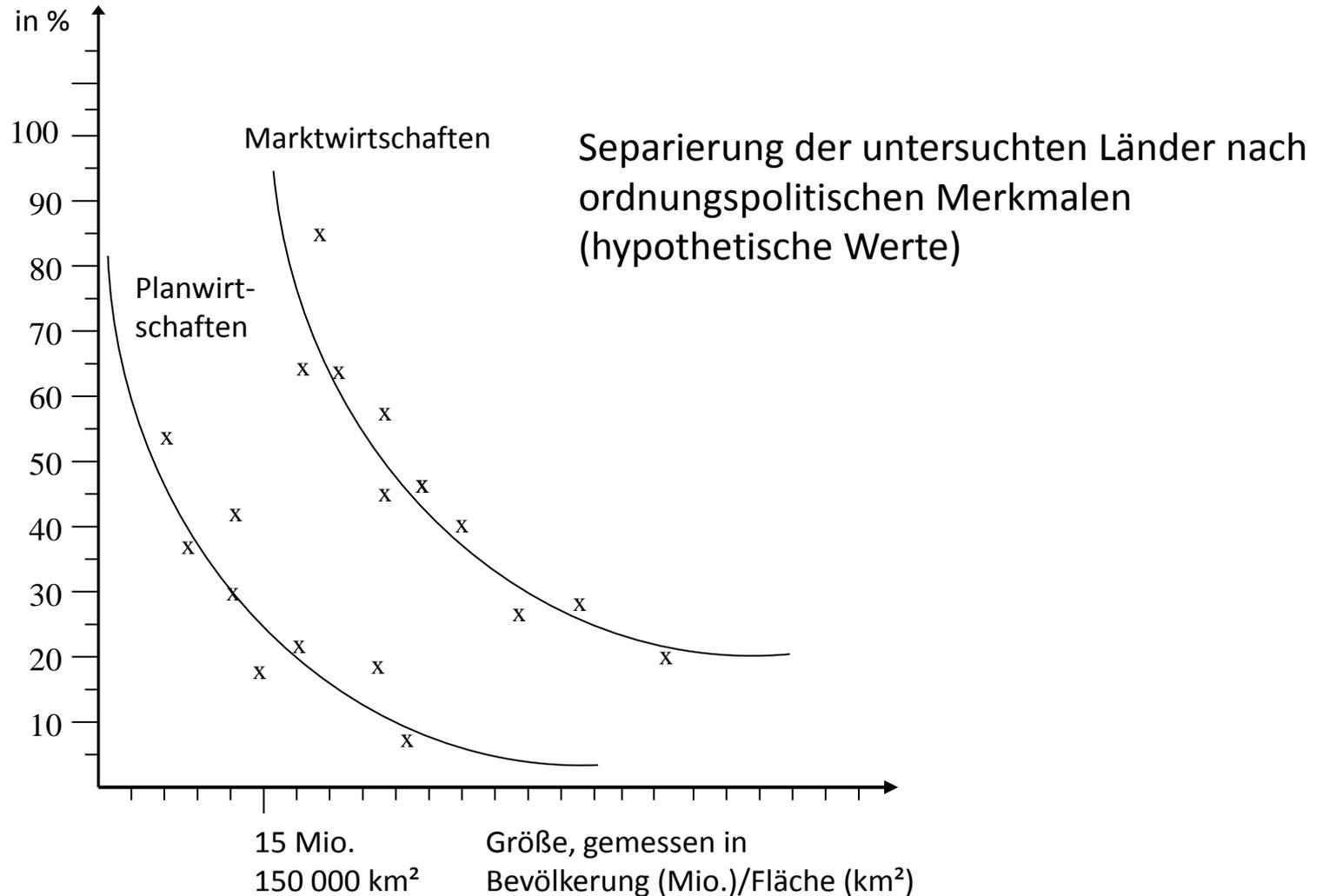
Ergebnisse der multiplen hyperbolischen
Regressionsanalyse:

Außenhandelsquote gegen Fläche in 1000 km²
und Bevölkerung in Mio. für 1979

Außenhandelsquote



Außenhandelsquote



Außenhandelsquote – Fazit (1)

- 1) Der Welthandel wächst schneller als die Weltproduktion. Damit steigt die AHQ weltweit (= Indikator für Globalisierung).
- 2) Die AHQ (und damit die relative Bedeutung außenwirtschaftlicher Aktivitäten) ist abhängig von der Größe eines Landes.
- 3) Wichtige Indikatoren für Größe sind die Fläche (Ressourcenausstattung) und die Bevölkerung (Binnenmarktvolumen).



Außenhandelsquote – Fazit (2)

- 4) Die Wirtschaftspolitik (Freihandel oder Protektionismus, Arbeitsteilung oder Autarkiebestrebungen) kann diesen Zusammenhang nur akzentuieren bzw. abmildern, aber nicht beseitigen.
- 5) Die Globalisierung der Wirtschaft führt zwar zu steigender AHQ, kleine Länder sind aber in viel stärkerem Maße von Globalisierung betroffen als große.
- 6) Die niedrige AHQ eines großen Landes kann aufgrund des großen Volumens erhebliche weltwirtschaftliche Konsequenzen haben, während die hohe AHQ eines kleinen Landes aufgrund des kleinen Volumens vergleichsweise geringe Bedeutung hat.

Prof. Dr. Ulrich Menzel

„Internationale Politische Ökonomie (IPÖ)“

Vorlesung – WS 2011/12
BI 84.1 - Di. 11.30 – 13.00 Uhr



Friedrich List



David Ricardo



Direktinvestitionen

Definitionen:

Direktinvestitionen (DI) sind „Leistungen Gebietsansässiger, die die Anlage von Vermögen in fremden Wirtschaftsgebieten zur Schaffung dauerhafter Wirtschaftsbeziehungen bezwecken“. (Bundesbank)

„Dauerhaft“ bedeutet, dass DI zum Zweck der Einflußnahme auf ein gebietsfremdes Unternehmen getätigt werden.

DI dienen dem Erwerb, der Gründung oder der Erweiterung eines Unternehmens im Ausland. Dazu zählen auch Fusionen.

Direktinvestitionen

Als „Einflußnahme“ gilt in der BRD oder GB eine mehr als 20-prozentige Beteiligung, in den USA, Japan, Frankreich eine mehr als 10-prozentige Beteiligung.

In manchen Ländern gibt es auch keine festgelegte Untergrenze.

Kapitalanlagen unterhalb der festgelegten Beteiligungsgrenze gelten als Portfolioinvestitionen (PI).

Bei PI steht das Renditemotiv und nicht das Motiv der Einflußnahme im Vordergrund.

DI (wie PI) werden in der Kapitalbilanz erfasst.

Direktinvestitionen

Probleme der Datenerhebung:

DI (oder PI) können im Zuge des grenzüberschreitenden Kapitalverkehrs erfolgen, aus im Ausland erzielten Gewinnen getätigt werden (Reinvestitionen) oder durch im Ausland aufgenommene Kredite finanziert werden.

Nur im ersten Fall erscheinen sie (ebenso wie liquidierte DI als Rückflüsse) in der Kapitalbilanz (1).

Eine zweite Erhebungsmethode ist die Berücksichtigung der Anmeldung von DI seitens der Firmen bei einer staatlichen Aufsichtsbehörde (2).

Direktinvestitionen

Problem bei (1) ist, dass nicht alle DI erfasst werden.

Problem bei (2) ist, dass nicht alle gemeldeten DI auch getätigt werden.

In Japan z.B. werden zwei Datensätze veröffentlicht. Bank of Japan zu (1), METI zu (2). Beide Datensätze weichen erheblich voneinander ab.

Bei DI müssen Flußgrößen (= laufende DI) und Bestandsgrößen (= kumulierte DI) unterschieden werden.

Manche Länder (z.B. Schweiz) weisen gar keine DI aus.

Direktinvestitionen

Die kumulierten DI über Zeit werden in jeweiligen Buchwerten, d.h. zu dem Wert, als die DI getätigt wurde, ausgewiesen. Die DI-Bestände von Ländern mit einer langen Tradition von DI sind aufgrund des Inflationseffekts unterbewertet.

Aufgrund der von Land zu Land unterschiedlichen Definitionen und Erhebungsmethoden sind international vergleichende Statistiken nur mit großer Vorsicht zu genießen.

Über Drittländer bzw. offshore finanzierte DI sind statistisch kaum noch nachzuvollziehen.

DI und Zahlungsbilanz

Die Statistik über den Warenhandel weist in der Handelsbilanz Flußgrößen auf.

Die Statistik über DI weist Flußgrößen in der Kapitalbilanz und Bestandsgrößen in den kumulierten Werten aus der jährlichen Kapitalbilanz aus.

In der Übertragungsbilanz werden die Erträge aus DI (und PI) erfasst, soweit diese ins Mutterland retransferiert werden.

Nicht in der Zahlungsbilanz erfasst werden im Empfängerland reinvestierte Gewinne bzw. im Ausland aufgenommene Kredite zur Finanzierung von DI.

Bezüge von DI zum Warenhandel

DI können über Produktionsverlagerungen ins Ausland

- Warenhandel ersetzen

oder zusätzlichen Warenhandel schaffen durch

- Bezug von Ausrüstungsgütern
- Bezug von Vorleistungen
- Reexporte (auch in Drittländer)

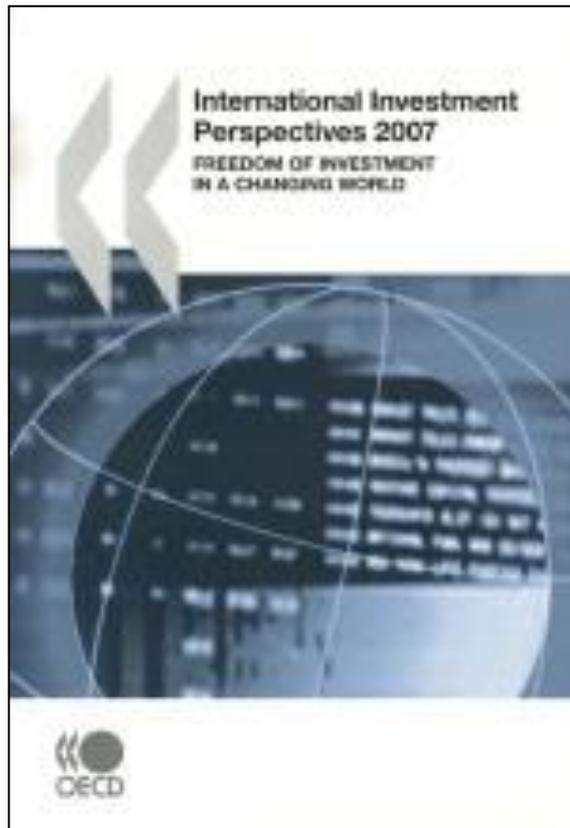
Welcher Effekt überwiegt, ist unklar.

Ca. ein Drittel des Welthandels ist konzerninterner Handel.
Konzerninterne Verrechnungspreise sind nicht transparent.

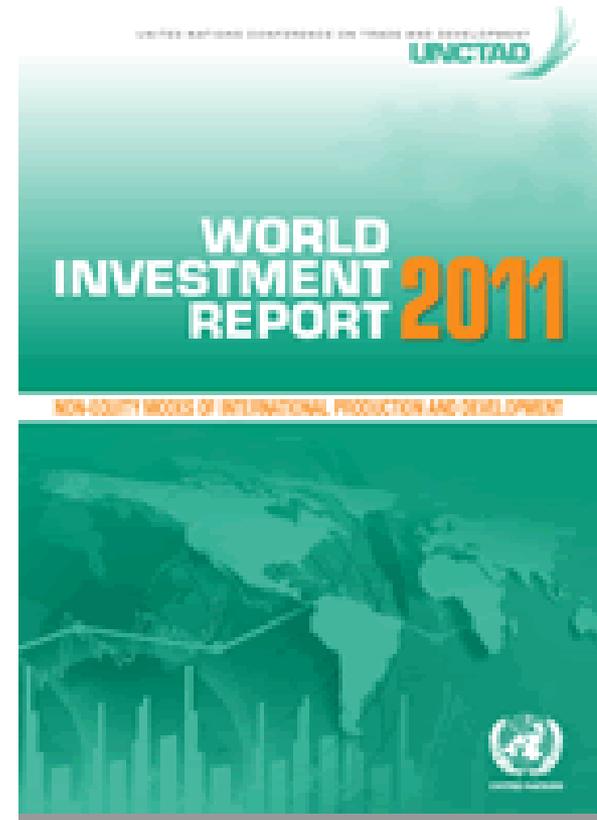
Motive für DI

- Kostensenkung (Löhne, Steuern, Subventionen, Umweltauflagen etc.)
- Unterlaufen von Zollsätzen oder nichttarifären Handelshemmnissen
- Markt- und Kundennähe
- Standortgebundenheit bei Dienstleistungen
- Standortgebundenheit bei Primärgütern (Minen, Plantagen)
- Folgeinvestitionen durch Zulieferer oder Dienstleister von Großbetrieben
- Schaffung von Infrastruktur (Pipelines, Eisenbahnen, Häfen etc.)
- Reaktion auf Investitionsanreize (Industrieparks, freie Produktionszonen, Ausflaggen von Schiffen)

Statistiken

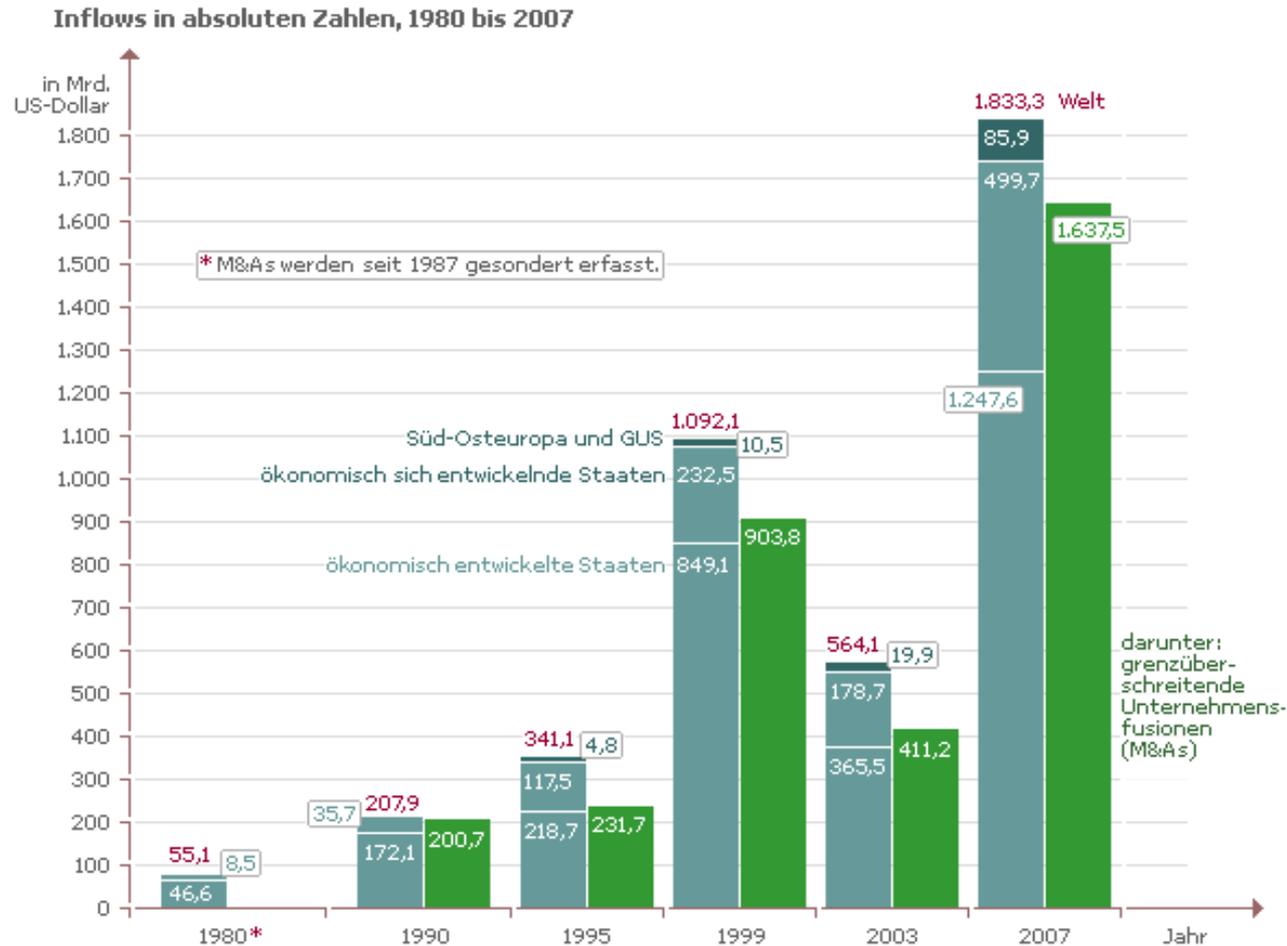


2007



2011

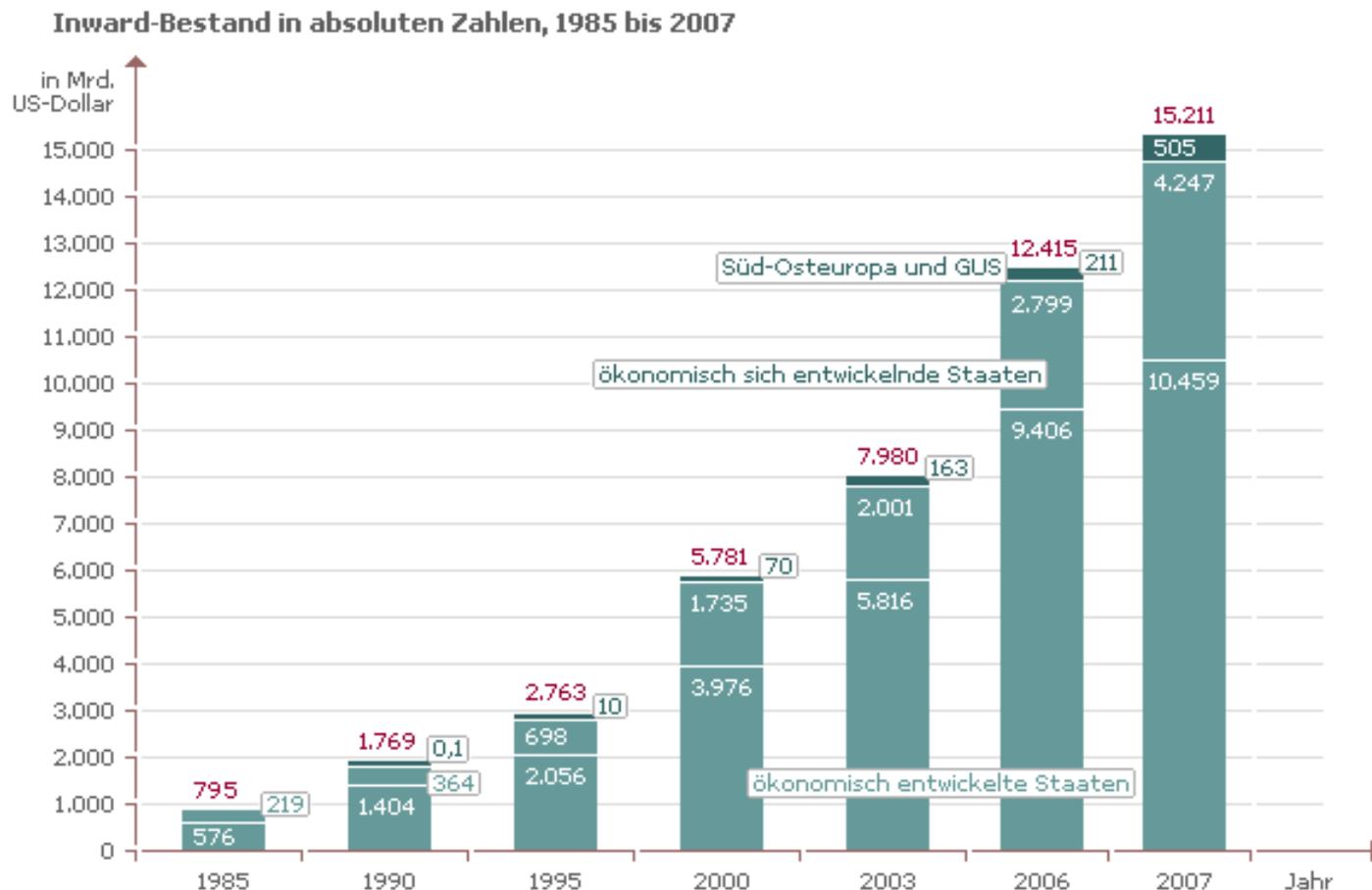
Inflows DI 1980 – 2007 (weltweit)



Quelle: UNCTAD: Handbook of Statistics, World Investment Report, verschiedene Jahrgänge
Lizenz: Creative Commons by-nc-nd/3.0/de

Quelle: Bundeszentrale für politische Bildung 2010 (bpb.de)

Bestandswerte von DI 1985 – 2007 (weltweit)



Quelle: United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD): World Investment Report, verschiedene Jahrgänge
 Lizenz: Creative Commons [by-nc-nd/3.0/de](https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/3.0/de/)

Quelle: Bundeszentrale für politische Bildung 2010 (bpb.de)

DI-Trends - FDI inflows

Region/economy	FDI inflows					
	2005	2006	2007	2008	2009	2010
World	982 593	1 461 863	1 970 940	1 744 101	1 185 030	1 243 671
Developed economies	619 134	977 888	1 306 818	965 113	602 835	601 906
Europe	503 730	635 832	895 753	514 975	387 825	313 100
European Union	496 075	581 719	850 528	487 968	346 531	304 689
Austria	10 784	7 933	31 154	6 858	7 011	6 613
Belgium	34 370	58 893	93 429	142 041	23 595	61 714
Bulgaria	3 920	7 805	12 389	9 855	3 351	2 170
Cyprus	1 186	1 864	2 234	4 050	5 725	4 860
Czech Republic	11 653	5 463	10 444	6 451	2 927	6 781
Denmark	12 871	2 691	11 812	2 216	2 966	- 1 814
Estonia	2 869	1 797	2 725	1 731	1 838	1 539
Finland	4 750	7 652	12 451	- 1 035	- 4	4 314
France	84 949	71 848	96 221	64 184	34 027	33 905
Germany	47 439	55 626	80 208	4 218	37 627	46 134
Greece	623	5 355	2 111	4 499	2 436	2 188
Hungary	7 709	6 818	3 951	7 384	2 045	2 377
Ireland	- 31 689	- 5 542	24 707	- 16 453	25 960	26 330
Italy	19 975	39 239	40 202	- 10 845	20 073	9 498
Latvia	707	1 663	2 322	1 261	94	349
Lithuania	1 028	1 817	2 015	2 045	172	629
Luxembourg	6 564	31 843	- 28 260	9 785	30 196	20 350
Malta	676	1 840	1 006	845	760	1 041
Netherlands	39 046	13 976	119 383	3 577	34 514	- 16 141
Poland	10 293	19 603	23 561	14 839	13 698	9 681
Portugal	3 930	10 902	3 055	4 665	2 706	1 452
Romania	6 483	11 367	9 921	13 910	4 847	3 573
Slovakia	2 429	4 693	3 581	4 687	- 50	526
Slovenia	588	644	1 514	1 947	- 582	834
Spain	25 020	30 802	64 264	76 993	9 135	24 547
Sweden	11 896	28 941	27 737	36 771	10 322	5 328
United Kingdom	176 006	156 186	196 390	91 489	71 140	45 908
Other developed Europe	7 655	54 113	45 225	27 006	41 294	8 411
Gibraltar	122 ^a	137 ^a	165 ^a	159 ^a	172 ^a	165 ^a
Iceland	3 071	3 843	6 824	917	83	2 950
Norway	5 413	6 415	5 800	10 781	14 074	11 857
Switzerland	- 951	43 718	32 435	15 149	26 964	- 6 561
North America	130 465	297 430	330 604	363 543	174 298	251 662
Canada	25 692	60 294	114 652	57 177	21 406	23 413
United States	104 773	237 136	215 952	306 366	152 892	228 249

in Mio. US-\$

Quelle: World Investment Report 2011,
S. 167 ("Annex table 1"; abgewandelt)

DI-Trends - FDI outflows

Region/economy	FDI outflows					
	2005	2006	2007	2008	2009	2010
World	882 132	1 405 389	2 174 803	1 910 509	1 170 527	1 323 337
Developed economies	745 679	1 154 983	1 829 044	1 541 232	850 975	935 190
Europe	686 671	792 652	1 274 118	983 284	434 171	475 763
European Union	606 515	690 030	1 199 325	906 199	370 016	407 251
Austria	11 145	13 670	39 025	29 452	7 381	10 854
Belgium	32 658	50 685	80 127	164 314	- 21 667	37 735
Bulgaria	310	177	282	755	- 119	238
Cyprus	558	902	1 245	4 142	5 052	4 220
Czech Republic	- 19	1 468	1 620	4 323	949	1 702
Denmark	16 193	8 206	20 574	14 142	6 865	3 183
Estonia	691	1 107	1 746	1 114	1 549	133
Finland	4 223	4 805	7 203	9 297	3 831	8 385
France	114 978	110 673	164 310	155 047	102 949	84 112
Germany	75 893	118 701	170 617	77 142	78 200	104 857
Greece	1 468	4 045	5 246	2 418	2 055	1 269
Hungary	2 179	3 877	3 621	3 111	2 699	1 546
Ireland	14 313	15 324	21 146	18 949	26 616	17 802
Italy	41 826	42 068	90 778	67 002	21 271	21 005
Latvia	128	170	369	243	- 62	16
Lithuania	346	291	597	336	217	128
Luxembourg	9 932	7 747	73 350	10 171	18 726	18 293
Malta	- 21	30	14	305	134	87
Netherlands	123 071	71 174	55 608	67 485	26 927	31 904
Poland	3 406	8 864	5 405	4 414	5 219	4 701
Portugal	2 111	7 139	5 490	2 741	816	- 8 608
Romania	- 31	423	279	277	- 86	193
Slovakia	150	511	600	530	432	328
Slovenia	641	862	1 802	1 390	167	151
Spain	41 829	104 248	137 052	74 717	9 737	21 598
Sweden	27 706	26 593	38 836	31 326	25 778	30 399
United Kingdom	80 833	86 271	272 384	161 056	44 381	11 020
Other developed Europe	80 156	102 622	74 793	77 085	64 155	68 512
Gibraltar	-	-	-	-	-	-
Iceland	7 072	5 473	10 186	- 4 209	2 281	- 1 935
Norway	21 966	21 326	13 588	25 990	28 623	12 195
Switzerland	51 118	75 824	51 020	55 305	33 251	58 253
North America	42 907	270 434	451 244	388 090	324 351	367 490
Canada	27 538	46 214	57 726	79 794	41 665	38 585
United States	15 369	224 220	393 518	308 296	282 686	328 905

in Mio. US-\$

Quelle: World Investment Report 2011,
S. 167 ("Annex table 1"; abgewandelt)

DI-Trends (OECD-Länder)

Table 2.2. **Cumulative FDI flows in OECD countries 1997-2006**
(USD billion)

Inflows		Outflows		Net outflows	
United States	1 637.2	United States	1 580.4	France	391.0
Belgium/Luxembourg	1 188.7	Belgium/Luxembourg	1 181.7	Japan	277.5
United Kingdom	797.2	United Kingdom	1 045.3	United Kingdom	248.2
France	480.8	France	871.8	Switzerland	215.0
Germany	473.2	Netherlands	513.1	Netherlands	214.0
Netherlands	299.1	Germany	510.2	Spain	181.0
Canada	285.3	Spain	420.8	Italy	69.4
Spain	239.8	Japan	330.9	Canada	37.9
Sweden	192.9	Canada	323.1	Germany	37.0
Mexico	178.4	Switzerland	318.5	Norway	27.5
Italy	128.8	Sweden	210.4	Sweden	17.5
Switzerland	103.4	Italy	198.2	Finland	17.4
Australia	89.7	Ireland	90.1	Iceland	7.4
Ireland	88.5	Denmark	81.3	Austria	6.7
Denmark	86.7	Finland	71.5	Ireland	1.6
Poland	78.6	Norway	67.0	Portugal	1.6
Korea	55.5	Austria	52.3	Greece	-3.1
Czech Republic	55.2	Australia	46.0	Denmark	-5.4
Finland	54.0	Portugal	45.0	Belgium/Luxembourg	-7.0
Japan	53.4	Korea	42.9	Korea	-12.6
Austria	45.6	Mexico*	23.2	Slovak Republic	-16.7
Portugal	43.5	Iceland	15.5	New Zealand	-19.9
Turkey	42.6	Greece	10.7	Hungary	-30.5
Hungary	40.9	Hungary	10.4	Turkey	-36.4
Norway	39.4	Poland	8.8	Australia	-43.7
New Zealand	19.0	Turkey	6.2	Czech Republic	-51.9
Slovak Republic	17.3	Czech Republic	3.2	United States	-56.9
Greece	13.8	Slovak Republic	0.6	Poland	-69.7
Iceland	8.1	New Zealand	-0.9	Mexico*	-97.4
Total OECD	6 836.3	Total OECD FDI outflows	8 078.1	TOTAL OECD**	1 241.8

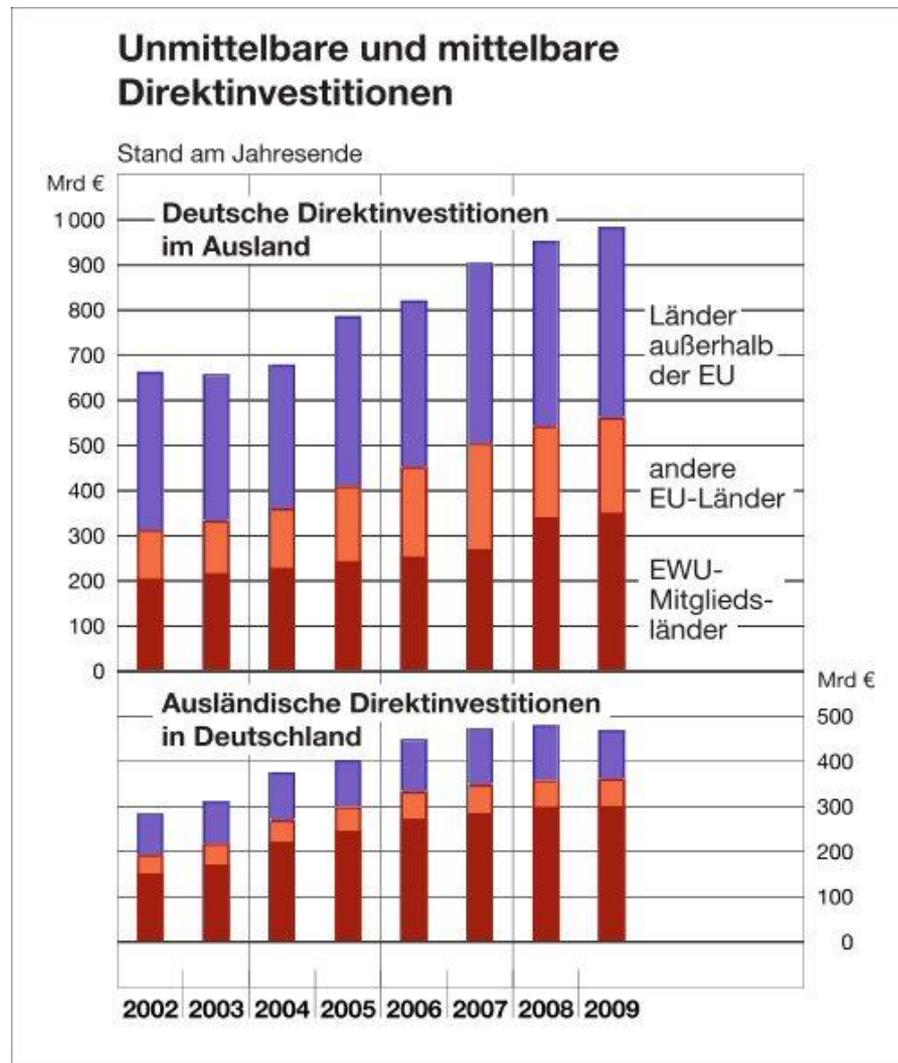
* Mexico = 2001-2006 for outflows and net outflows.

** OECD net outflows may not add up to total.

Source: OECD International Direct Investment database.

Quelle: OECD: International
Investment Perspectives 2007, S.23.

DI-Trends (Deutschland)



Quelle: Bundesbank 2011
(bundesbank.de)

DI-Trends (Nicht-OECD-Länder)

FDI flows in selected non-member economies 2001-2005 (US-\$ billion)

	Inward FDI					Outward FDI				
	2001	2002	2003	2004	2005	2001	2002	2003	2004	2005
Adherent countries¹										
Argentina	2.2	2.2	1.7	4.3	4.7	0.2	-0.6	0.8	0.4	1.2
Brazil	22.5	16.6	10.1	18.1	15.1	-2.3	2.5	0.2	9.8	2.5
Chile	4.2	2.5	4.3	7.2	7.2	1.6	0.3	1.6	1.5	2.4
Estonia	0.5	0.3	0.9	1.0	2.9	0.2	0.1	0.2	0.3	0.6
Latvia	0.1	0.3	0.3	0.7	0.6	0.0	0.0	0.0	0.1	0.1
Lithuania	0.4	0.7	0.2	0.8	1.0	0.0	0.0	0.0	0.3	0.3
Israel	3.6	1.8	3.9	1.7	6.1	0.7	1.0	2.1	3.4	2.3
Romania	1.2	1.1	2.2	6.5	6.4	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0
Slovenia	0.5	1.6	0.3	0.8	0.5	0.1	0.2	0.5	0.6	0.6
Others										
China	46.9	52.7	53.5	60.6	72.4	6.9	2.5	-0.2	1.8	.. ²
Hong Kong, China	23.8	9.7	13.6	34.0	35.9	11.3	17.5	5.5	45.7	32.6
India	5.5	5.6	4.6	5.3	6.6	1.4	1.7	1.3	2.3	1.4
Russia	2.7	3.5	8.0	15.4	14.6	2.5	3.5	9.7	13.8	13.1
Singapore	15.0	5.7	9.3	24.0	33.4	17.1	3.7	3.7	14.3	9.2
South Africa	6.8	0.8	0.7	0.8	6.4	-3.2	-0.4	0.6	1.4	0.1

1. Non-member adherents to the OECD Declaration on International Investment and Multinational Enterprises.
2. According to the Chinese Ministry of Commerce, 2005 outflows were USD 6.9 billion. However, the figures released by the Ministry have generally not been consistent with the data reported elsewhere in the table.

Quelle: OECD: International Investment Perspectives 2006, S.23.

Plaza-Abkommen



September 1985: Plaza-Abkommen in New York zur Neufestsetzung der Wechselkurse

Prof. Dr. Ulrich Menzel

„Internationale Politische Ökonomie (IPÖ)“

Vorlesung – WS 2011/12
BI 84.1 - Di. 11.30 – 13.00 Uhr



Friedrich List

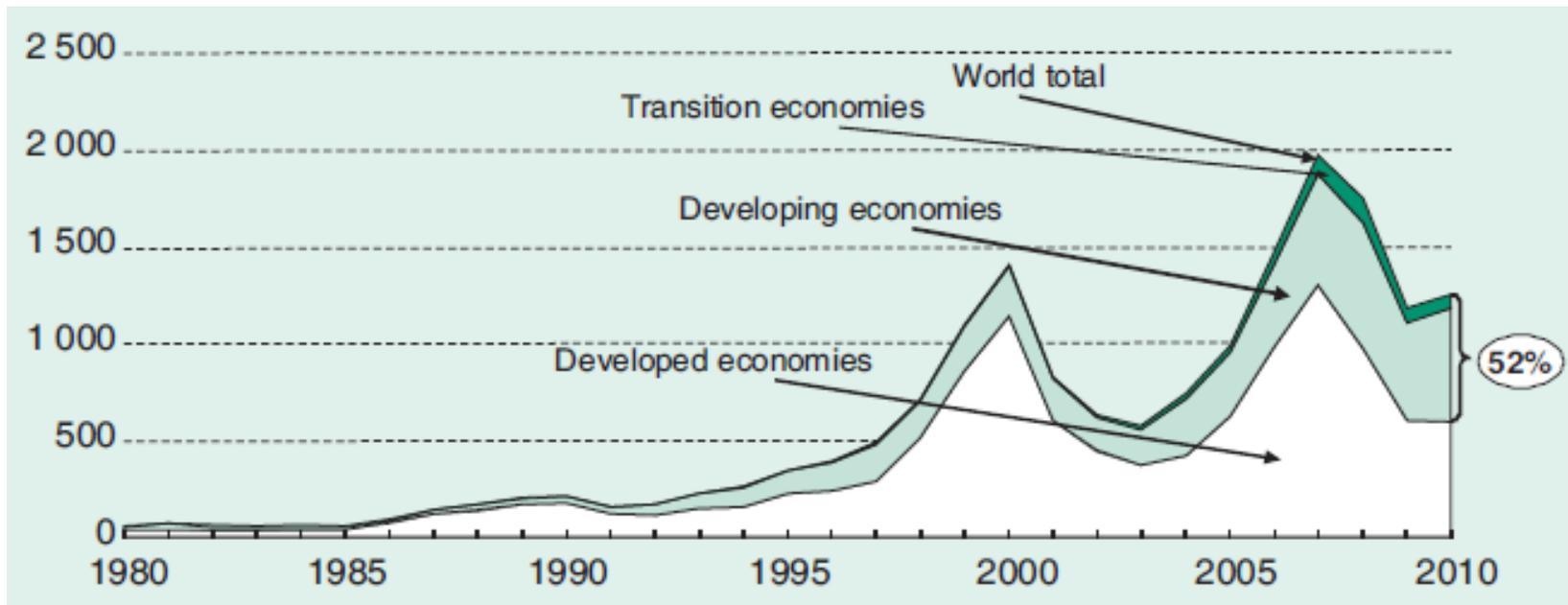


David Ricardo



DI-Trends

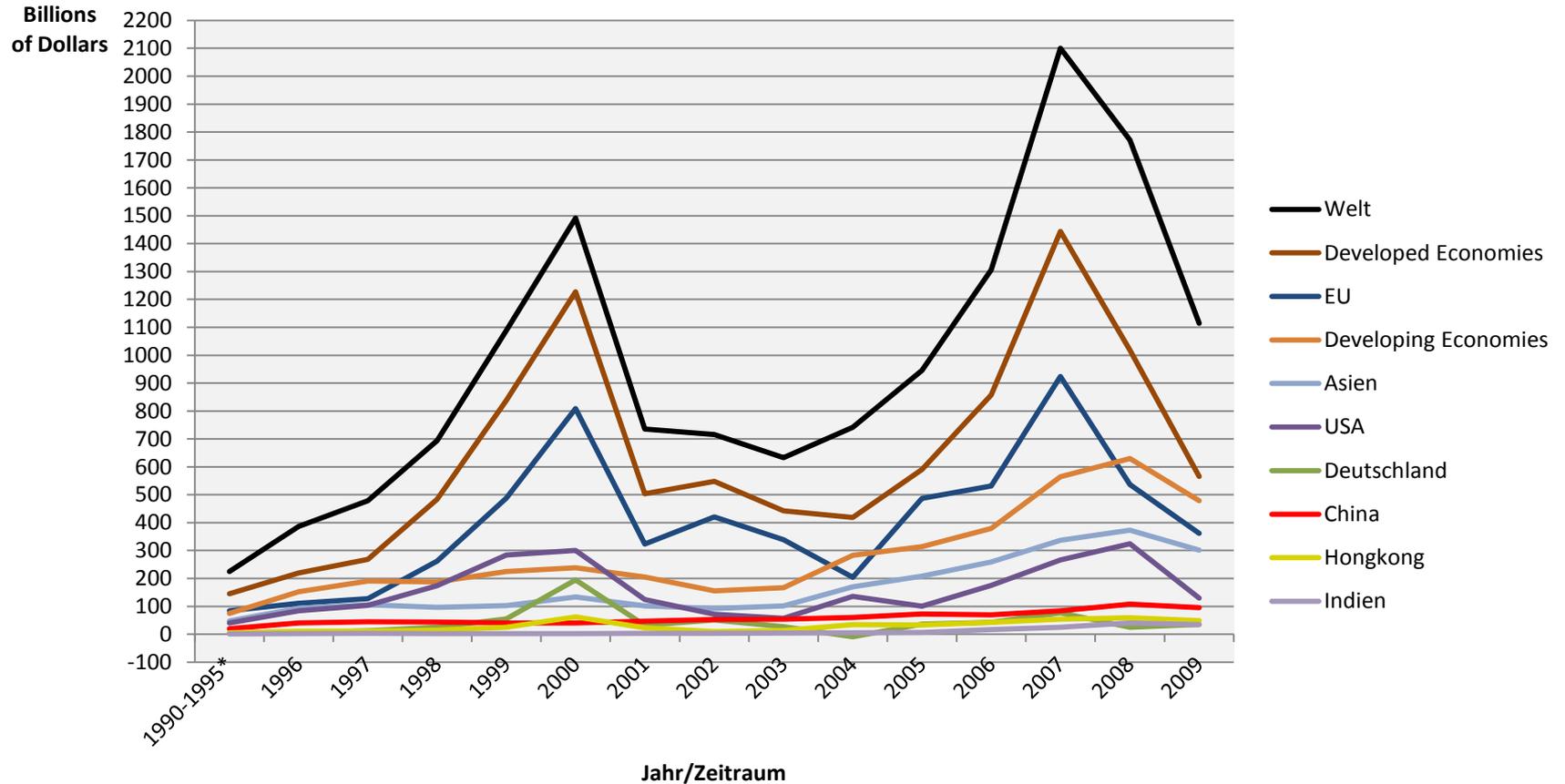
FDI inflows, global and by group of economies, 1980-2010 (Billions of dollars)



Quelle: World Investment Report 2011, S.3 ("Figure I.3.")

DI-Trends

FDI inflows nach Region und Wirtschaft 1990-2009



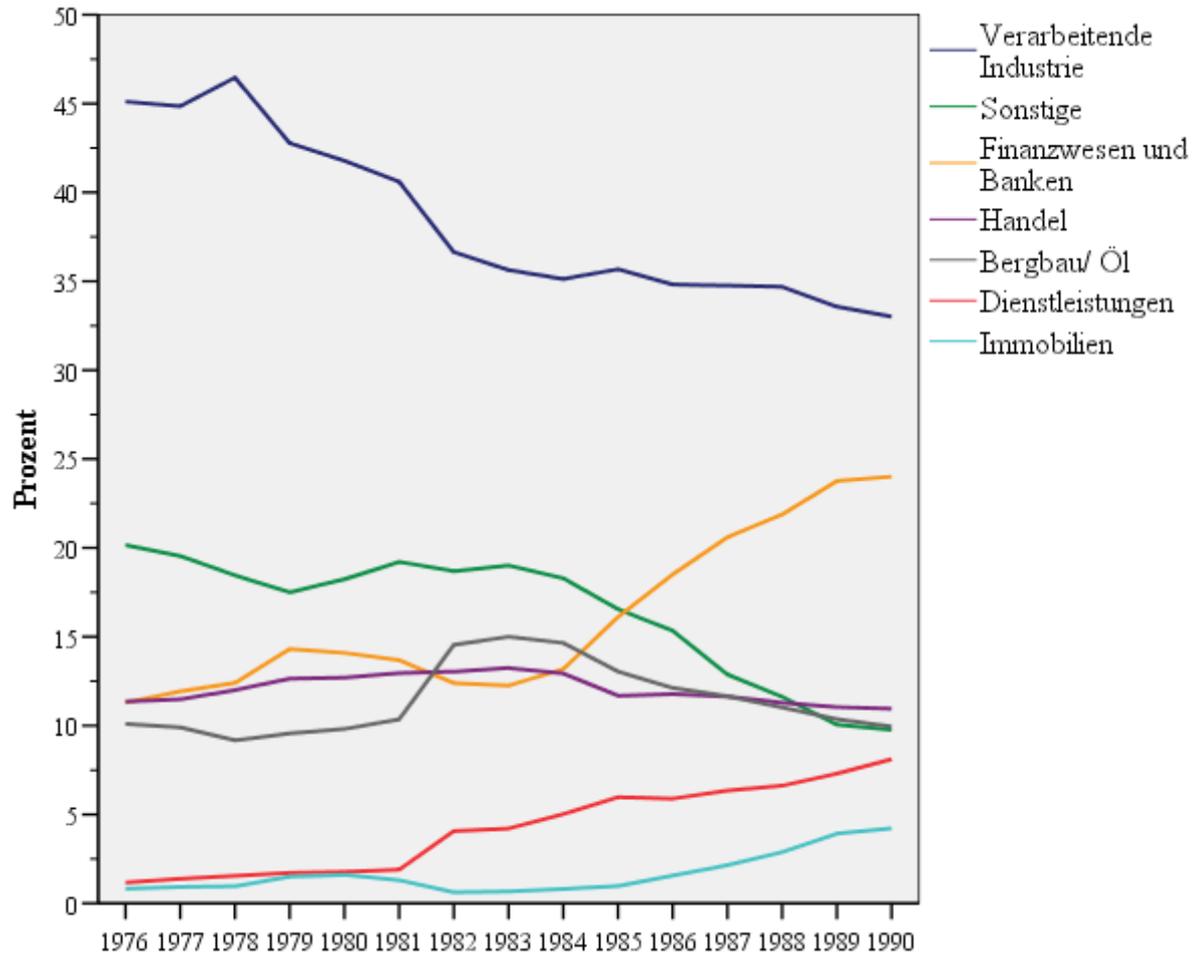
Eigene Darstellung; Daten-Quelle: World Investment Report (Ausgaben: 2002, 2005, 2007, 2010)

Verteilung der DI-Bestände nach Branchen in %

Jahr	Verarbeitende Industrie	Bergbau/Öl	Handel	Finanzwesen und Banken	Immobilien	Dienstleistungen	Sonstige	Gesamt
1976	45,11	10,10	11,35	11,29	0,82	1,17	20,16	100,00
1977	44,85	9,90	11,48	11,93	0,92	1,38	19,54	100,00
1978	46,46	9,17	12,00	12,40	0,96	1,55	18,45	100,00
1979	42,77	9,56	12,64	14,31	1,50	1,72	17,50	100,00
1980	41,78	9,81	12,70	14,09	1,60	1,77	18,24	100,00
1981	40,61	10,35	12,95	13,68	1,30	1,89	19,21	100,00
1982	36,64	14,55	13,04	12,39	0,62	4,07	18,69	100,00
1983	35,63	15,00	13,24	12,25	0,67	4,21	19,01	100,00
1984	35,13	14,65	12,93	13,18	0,80	5,02	18,29	100,00
1985	35,68	13,04	11,68	16,11	0,97	5,97	16,55	100,00
1986	34,82	12,12	11,77	18,51	1,56	5,89	15,33	100,00
1987	34,76	11,65	11,63	20,60	2,15	6,35	12,87	100,00
1988	34,69	11,02	11,29	21,88	2,88	6,62	11,62	100,00
1989	33,57	10,36	11,04	23,76	3,92	7,30	10,05	100,00
1990	33,01	9,94	10,95	24,01	4,22	8,11	9,76	100,00

Quelle: Albert/ Brock/ Hessler/ Menzel/ Neyer: Die Neue Weltwirtschaft, Frankfurt/Main: Suhrkamp, 1999, S.81.

Verteilung der DI-Bestände nach Branchen



Quelle: Albert/ Brock/ Hessler/ Menzel/ Neyer: Die Neue Weltwirtschaft, Frankfurt/Main: Suhrkamp, 1999, S.82.

Direktinvestitionsquoten (DIQ)

	1960	1970	1980	1990	1980-90 (Veränderung in %)
BRD	0,80	1,84	2,15	7,26	237,18
Japan	0,28	0,49	0,72	5,02	600,82
USA	4,33	5,74	4,67	4,17	- 10,71
GB	8,71	7,15	11,71	21,13	80,45
NL	3,16	6,35	9,65	19,00	96,99
F	0,45	1,08	2,05	10,87	429,41
CAN	0,59	1,66	4,36	1,03	- 76,41

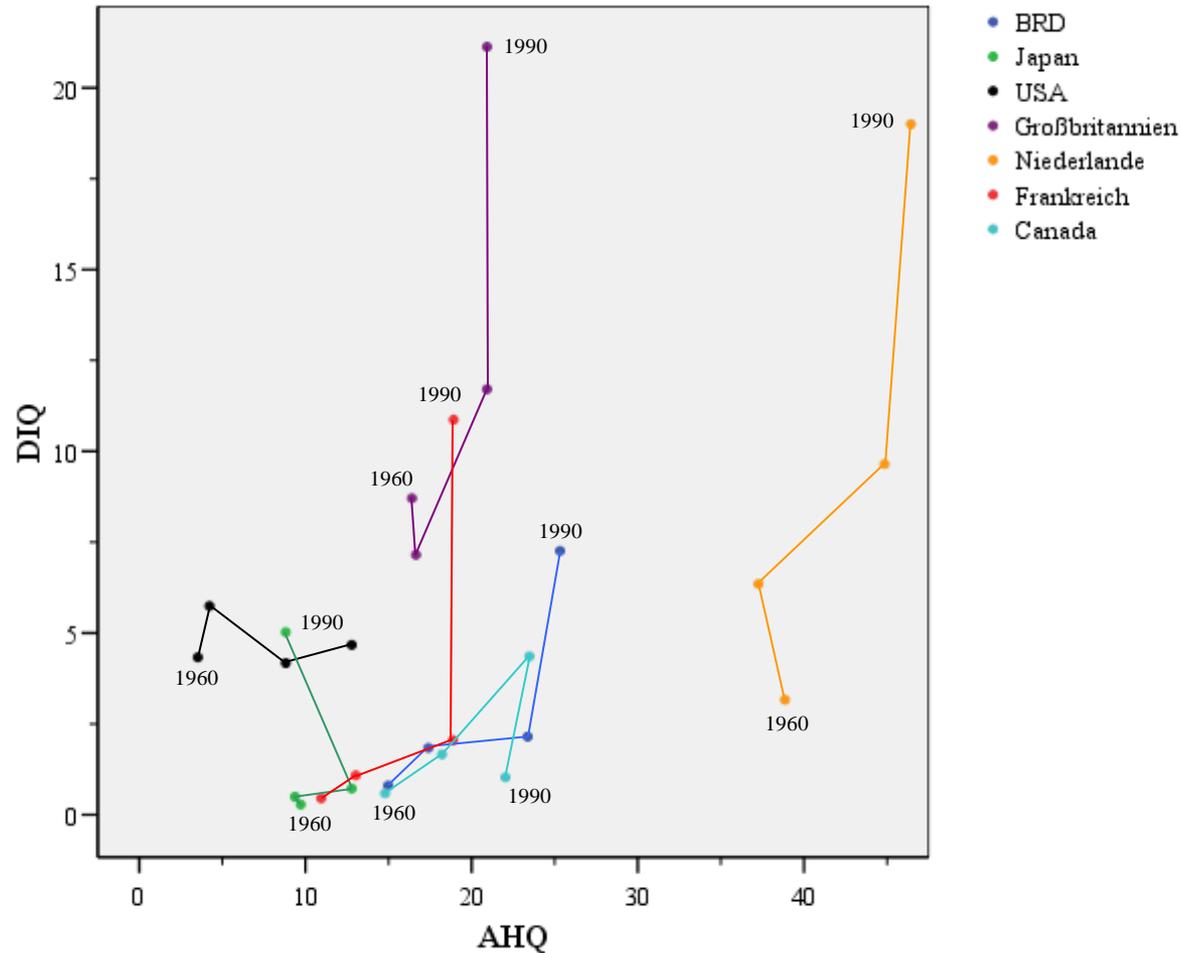
Quelle: Albert/ Brock/ Hessler/ Menzel/ Neyer: Die Neue Weltwirtschaft, Frankfurt/Main: Suhrkamp, 1999, S.84. (Darst. abgew.)

Vergleich DIQ und AHQ

	1960		1970		1980		1990	
	AHQ	DIQ	AHQ	DIQ	AHQ	DIQ	AHQ	DIQ
BRD	14,98	0,80	17,39	1,84	23,38	2,15	25,32	7,26
Japan	9,71	0,28	9,37	0,49	12,78	0,72	8,81	5,02
USA	3,52	4,33	4,22	5,74	12,78	4,67	8,81	4,17
GB	16,40	8,71	16,65	7,15	20,93	11,71	20,93	21,13
NL	38,86	3,16	37,26	6,35	44,85	9,65	46,43	19,00
F	10,95	0,45	13,03	1,08	18,88	2,05	18,91	10,87
CAN	14,79	0,59	18,21	1,66	23,48	4,36	22,04	1,03

Quelle: Albert/ Brock/ Hessler/ Menzel/ Neyer: Die Neue Weltwirtschaft, Frankfurt/Main: Suhrkamp, 1999, S.84/85. (Darst. abgewandelt)

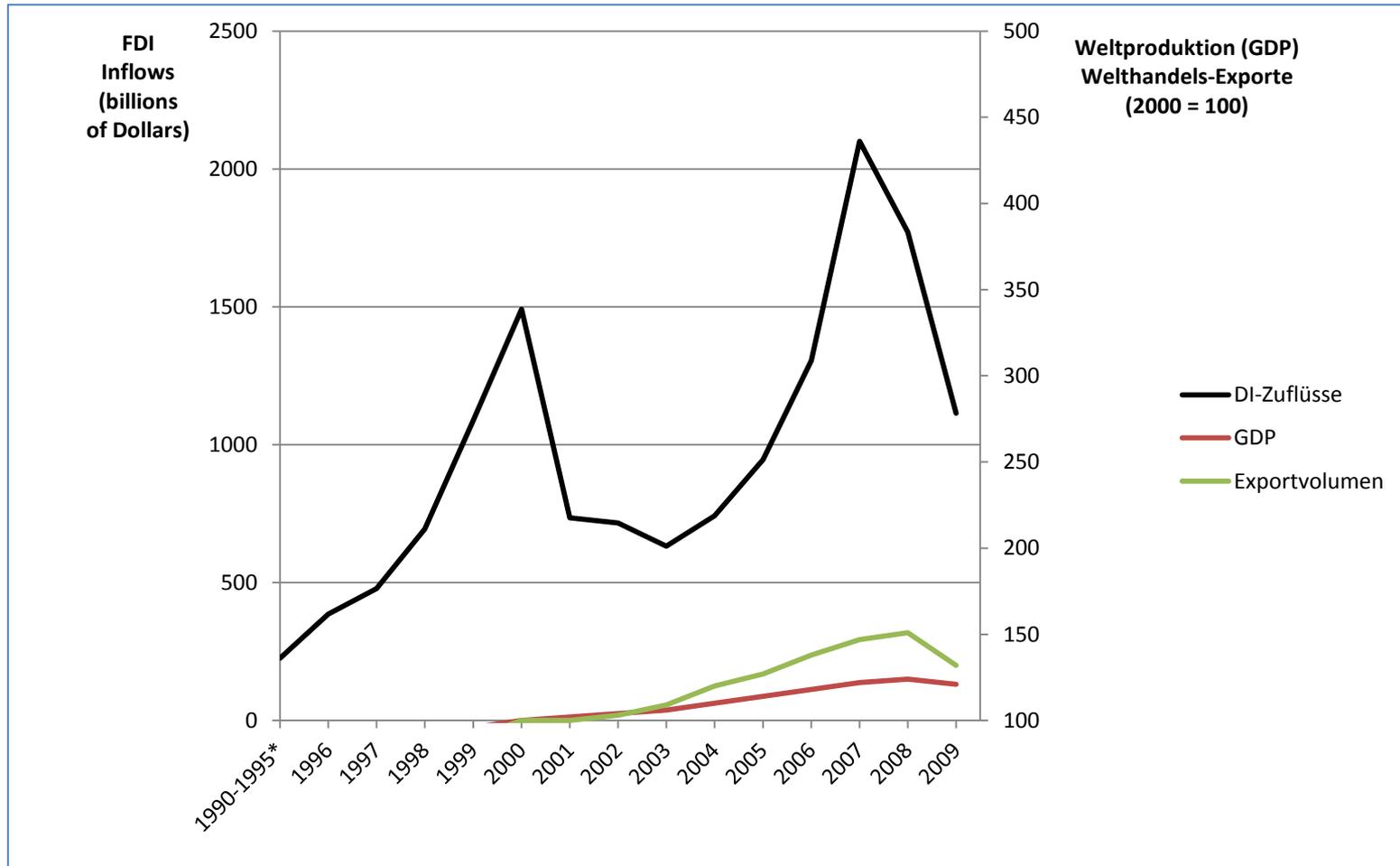
Vergleich DIQ und AHQ



Quelle: Albert/ Brock/ Hessler/ Menzel/ Neyer: Die Neue Weltwirtschaft, Frankfurt/Main: Suhrkamp, 1999, S.84/85.

DI-Trends

Indikatoren des wirtschaftlichen Globalisierungsprozesses 1995-2009



Eigene Darstellung; Daten-Quellen: International Trade Statistics 2010, S. 174; World Investment Report (Ausg.: 2002, 2005, 2007, 2010)

Fazit (1)

- 1) Die weltweit getätigten DI steigen seit Mitte der 1980er Jahre (Plaza-Akkord) an.
- 2) Der Anstieg zeigt ein exponentielles Wachstum bei wellenförmigem Verlauf. Bisherige Gipfel-
punkte waren 1990, 2000 und 2007.
- 3) DI stammen zu etwa 90% aus den alten Industrieländern.
- 4) Zielregionen sind zu 70% Industrieländer.
- 5) Unter den EL ist China eine stark wachsende Anlageregion und mit
Zeitverzögerung auch Ursprung von DI



Fazit (2)

- 6) 50-70% der DI werden zum Zwecke der Unternehmensfusion getätigt .
- 7) Länder mit hoher AHQ haben auch eine hohe DIQ.
- 8) DI steigen seit Mitte der 1990er Jahre viel rascher als Außenhandel und Sozialprodukt.
- 9) DI sind seit Mitte der 1990er Jahre die wichtigste Form des langfristigen internationalen Kapitaltransfers geworden.
- 10) Die DIQ steigt schneller als die AHQ. Eigentliches Schwungrad der Globalisierung ist seit den 1990er Jahren die Auslandsfertigung.
- 11) Branchenverteilung: größter Sektor ist Finanzsektor.

Fortune Global 500



2011

Multinationale Konzerne (2011)

1. **WAL*MART**[®] (Einzelhandel)

2.  (Mineralöl, Erdgas)

3. **ExxonMobil** (Mineralöl, Erdgas)

4.  (Mineralöl, Erdgas)

5.  (Mineralöl, Erdgas)

6.  (Mineralöl, Erdgas)
CNPC

7.  **国家电网公司** (Energie)
STATE GRID
CORPORATION OF CHINA

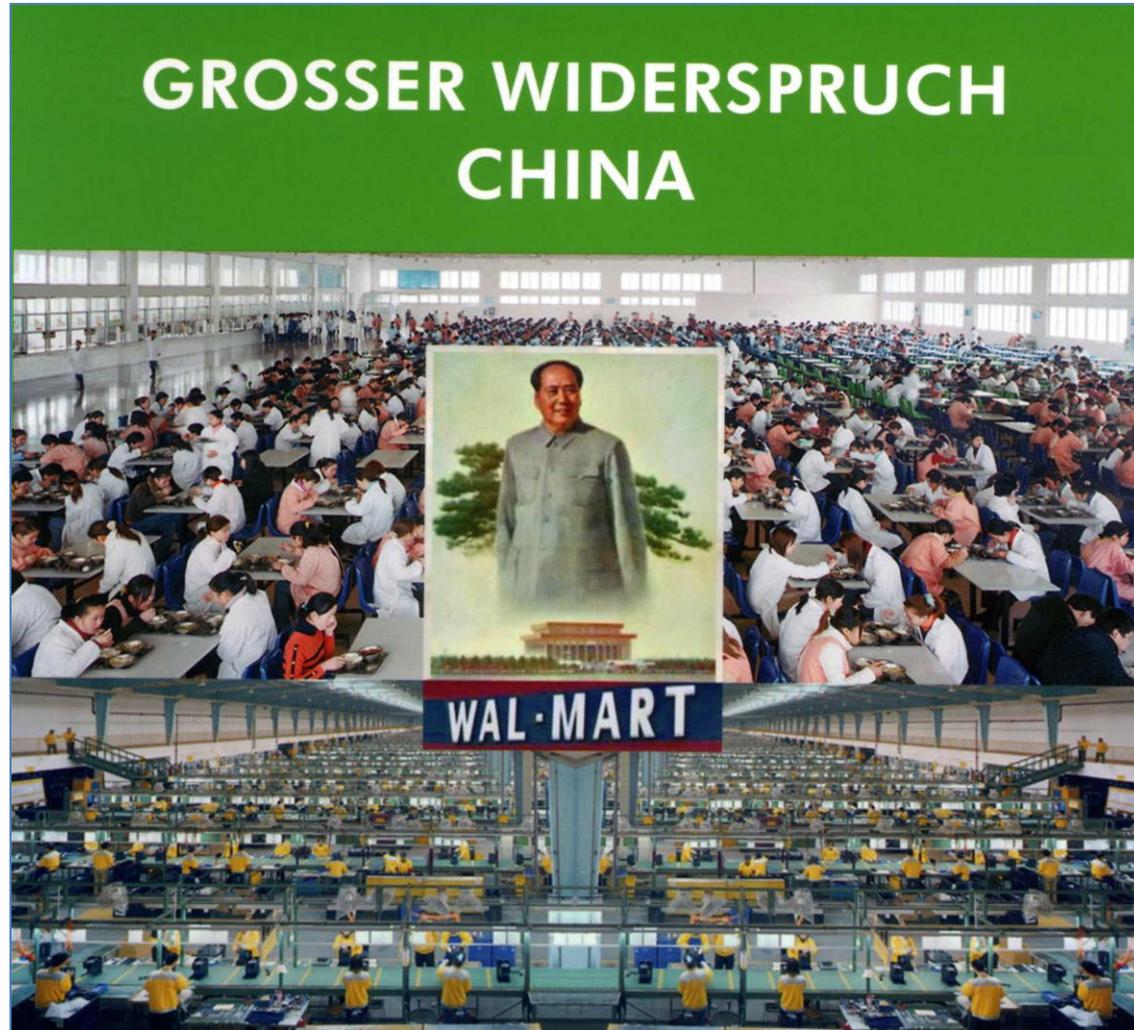
8.  (Automobile)
TOYOTA

9.  **日本郵政** (Logistik, Bankwesen, Versicherungen)
HOLDINGS

10.  (Mineralöl, Erdgas)
Chevron

Quelle: CNNMoney.com, Global 500 (2011); Hinweis: Reihenfolge entsprechend Umsatz

Multinationale Konzerne



MNK: Branchen – und Ländergliederung (2011)

Unter den 100 größten MNK entfallen auf die Branche...

Banken/Versicherungen/ Finanzdienstl.	Öl- / Energie- unternehmen	Fahrzeugbau	Elektrotechnik	Handel	Tele- kommunikation
29	22 (15/7)	11	9	8	7

Unter den 100 größten MNK stammen aus dem Ursprungsland...

USA	BRD	F	GB	Japan	China	Schweiz
29 (32)	11 (11)	10 (11)	7 (10)	11 (10)	6 (5)	2 (2)

Quelle: Global Fortune 500 (2010), <http://money.cnn.com>; in Klammern Vorjahreswert

MNK und Volkswirtschaften (2010)

Rank	Company (2010)	Revenues (\$ millions)	Profits (\$ millions)
1	Wal-Mart Stores (USA)	408,214	14,335
2	Royal Dutch Shell (NL)	285,129	12,518
3	Exxon Mobil (USA)	284,650	19,280
4	BP (GB)	246,138	16,578
5	Toyota Motors (J)	204,106	2,256
6	Japan Post Holdings	202,196	4,849
7	Sinopec (CH)	187,518	5,756
8	State Grid (CH)	184,496	-343
9	AXA (F)	175,257	5,012
10	CNPC (CH)	165,496	10,272
11	Chevron (USA)	163,527	10,483
12	ING Group (NL)	163,204	-1,300
13	General Electric (USA)	156,779	11,025
14	Total (F)	155,887	11,741
15	Bank of America (USA)	150,450	6,276
16	Volkswagen (D)	146,205	1,334
17	ConocoPhillips (USA)	139,515	4,858
18	BNP Paribas	130,708	8,106
19	Assicurazioni Generali	126,012	1,820
20	Allianz (D)	125,999	5,973

Rang	Volkswirtschaft	Bruttonationaleinkommen 2010 (in Mio. US-\$)
1	Vereinigte Staaten	14 233 500
2	Japan	4 857 203
3	China	4 856 148
4	Deutschland	3 476 100
5	Frankreich	2 750 916
6	Großbritannien	2 558 048
7	Italien	2 114 481
8	Brasilien	1 564 167
9	Spanien	1 476 169
10	Kanada	1 416 347
11	Indien	1 405 709
12	Russland	1 324 416
13	Republik Korea	966 600
14	Australien	957 529
15	Niederlande	801 120
16	Türkei	652 358
17	Schweiz	505 827
18	Belgien	488 429
19	Schweden	454 355
20	Saudi-Arabien	436 878

Daten-Quellen: Fortune Global 500 (2010); Statistisches Jahrbuch 2010, S. 727 ff.

MNK und Volkswirtschaften (2009)

	=		=	Österreich
 / 	=		=	Iran
	=		=	Portugal
 /  	=		=	Tschechien
 /   	=		=	Israel
	=		=	Ungarn
	=		=	Peru

MNK - Bewertung

- 1) MNK sind die großen weltwirtschaftlichen Akteure im Bezug auf Umsatz, Investitionen, Beschäftigung, Steuerleistung, Rohstoffrenten, Welthandel, Emissionen.
- 2) Staaten haben ein großes Interesse, MNK anzuziehen bzw. zu halten und sind bereit, dafür Anreize zu schaffen (Subventionen, Steuererleichterungen, Zollbefreiungen, Infrastrukturleistungen u.a.).
- 3) MNK können zu weltweiter Verbreitung von Sozial-Standards, Umwelt-Standards, gewerkschaftlicher Beteiligung, Qualifizierung von Arbeitskräften, Einkommenssteigerungen, Technologietransfer etc. beitragen.
- 4) MNK können einen wichtigen Beitrag zur „Entwicklung“ eines Landes leisten.



MNK - Kritik

- 1) MNK sind wichtige Akteure in der Weltwirtschaft ohne demokratische Legitimation bzw. Kontrolle.
- 2) MNK können in kleineren Gastländern über ihre globalen Investitionsentscheidungen nationale Wirtschaftspolitik beeinflussen.
- 3) Deckungsgleichheit von Produktionsstandort, Absatzstandort, Gewinnstandort, Steuerstandort wird durch konzerninterne Arbeitsteilung und Verrechnungspreise aufgehoben.
- 4) MNK können über ihre wirtschaftliche Macht politischen Einfluß nehmen.
- 5) Kleinere Entwicklungsländer sind den Entscheidungen von MNK mehr oder weniger hilflos ausgeliefert.

Portfolioinvestitionen (PI)

Total portfolio investment: top economies by holders and issuers, 2010
(in millions of US-\$)

YEAR-END 2010

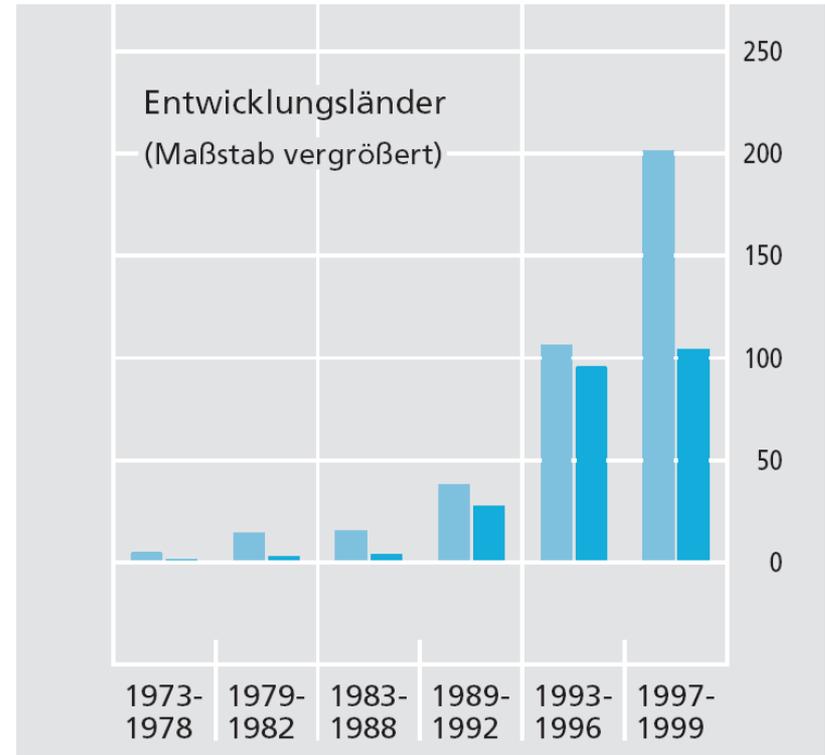
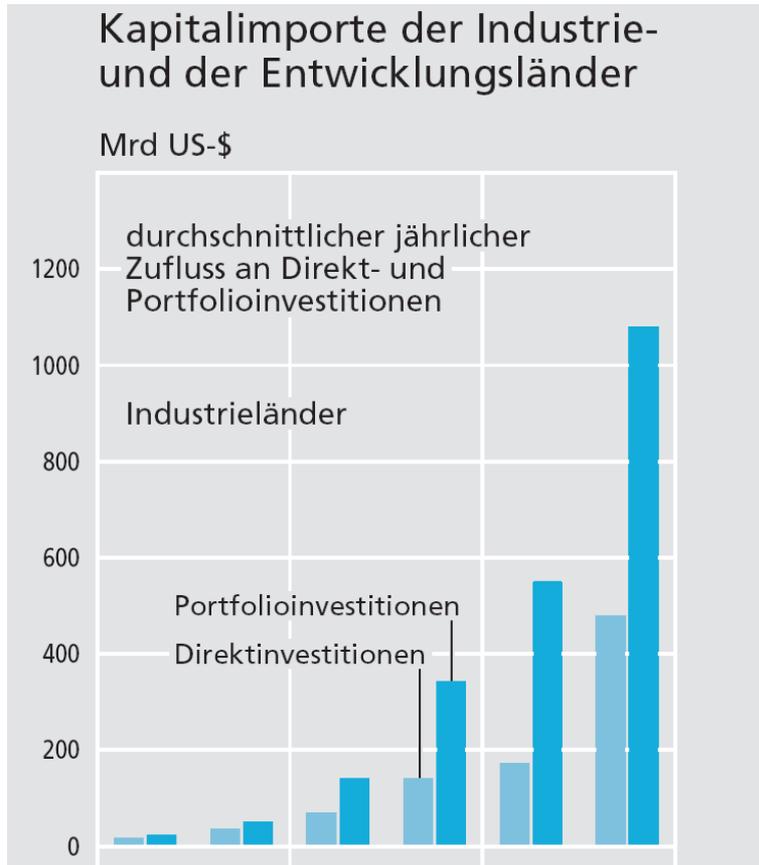
Table 11: Geographic Breakdown of Total Portfolio Investment: TOP TEN ECONOMIES BY HOLDERS AND ISSUERS

US Dollars , Millions

Investment from: Investment in:		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	OTHER	Total value of investment
		United States	Japan	United Kingdom	Luxembourg	France	Germany	Ireland	Netherlands	Italy	Switzerland		
1	United States	...	1,138,244	880,282	497,809	219,544	211,189	533,144	341,533	99,494	160,756	4,208,000	8,289,994
2	United Kingdom	1,001,455	207,553	...	223,422	251,764	204,934	343,474	123,474	65,218	67,730	1,053,274	3,542,300
3	Germany	295,413	202,286	204,011	340,064	344,958	...	124,014	189,111	72,240	105,194	1,055,914	2,933,203
4	France	360,772	151,982	176,776	280,012	...	295,673	140,413	193,400	112,738	98,110	927,844	2,737,721
5	Luxembourg	100,431	98,991	106,611	...	169,296	437,909	43,577	84,627	287,774	160,108	557,023	2,046,346
6	Netherlands	232,885	90,198	179,978	144,892	298,919	234,013	78,444	...	82,960	72,223	461,736	1,876,249
7	Cayman Islands	366,025	522,812	96,417	59,627	42,863	26,373	28,985	24,570	4,064	37,379	353,979	1,563,094
8	Italy	65,638	75,355	132,983	152,901	318,950	203,688	117,022	69,784	...	8,352	286,474	1,431,146
9	Japan	502,796	...	150,023	68,870	92,170	31,363	43,758	24,577	4,061	19,913	410,651	1,348,182
10	Ireland	131,936	55,374	156,739	73,389	116,995	148,977	...	50,210	56,360	26,944	277,353	1,094,278
Other		3,680,655	803,035	1,168,242	1,035,473	950,168	761,567	469,237	375,663	369,722	361,072	3,452,915	13,427,749
Total Value of Investment		6,738,006	3,345,830	3,252,062	2,876,459	2,805,625	2,555,686	1,922,069	1,476,950	1,154,630	1,117,781	13,045,164	40,290,262

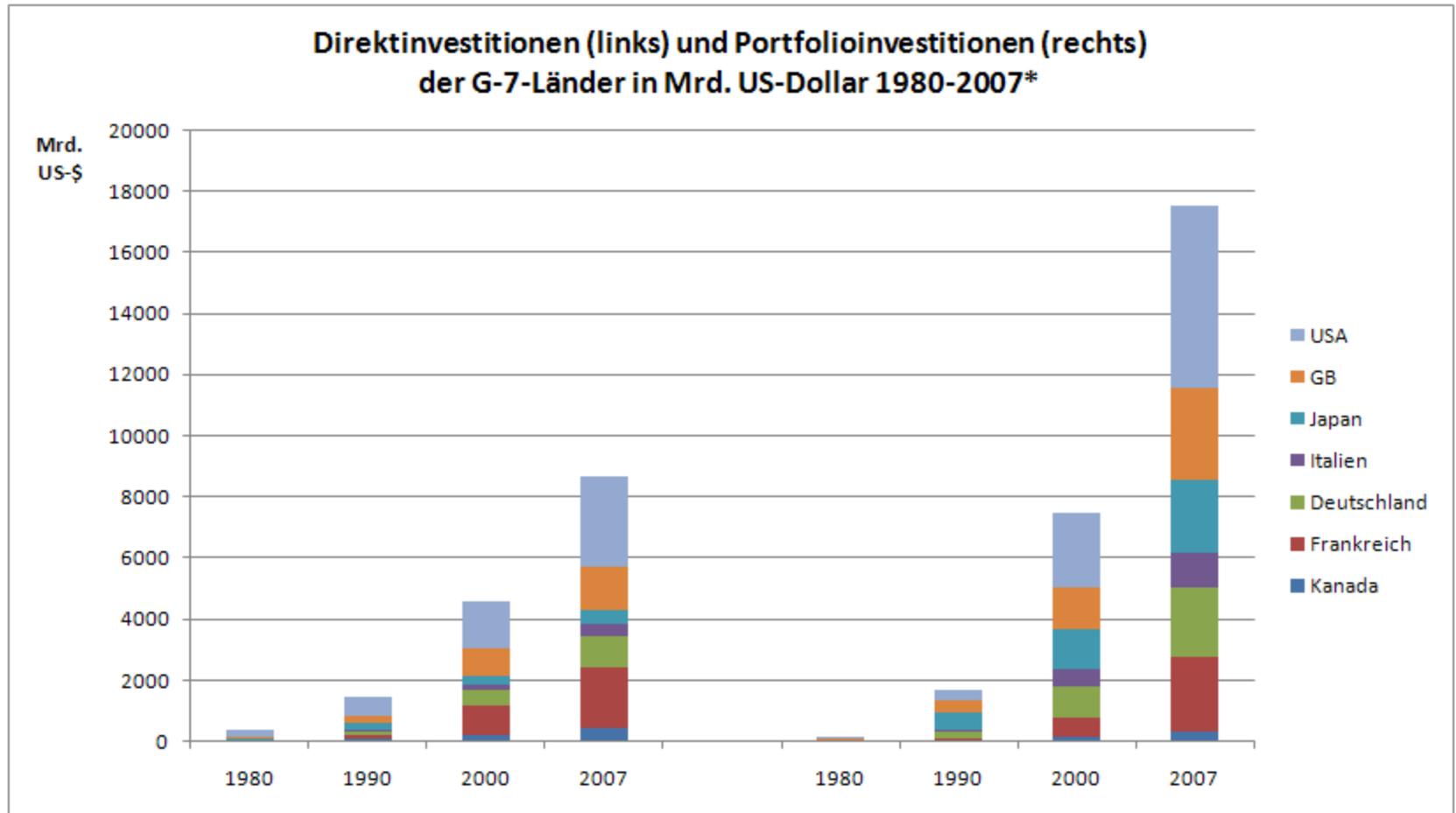
Quelle: International Monetary Fund: Coordinated Portfolio Investment Survey, 2010 (www.imf.org, 2011)

Portfolioinvestitionen (PI)



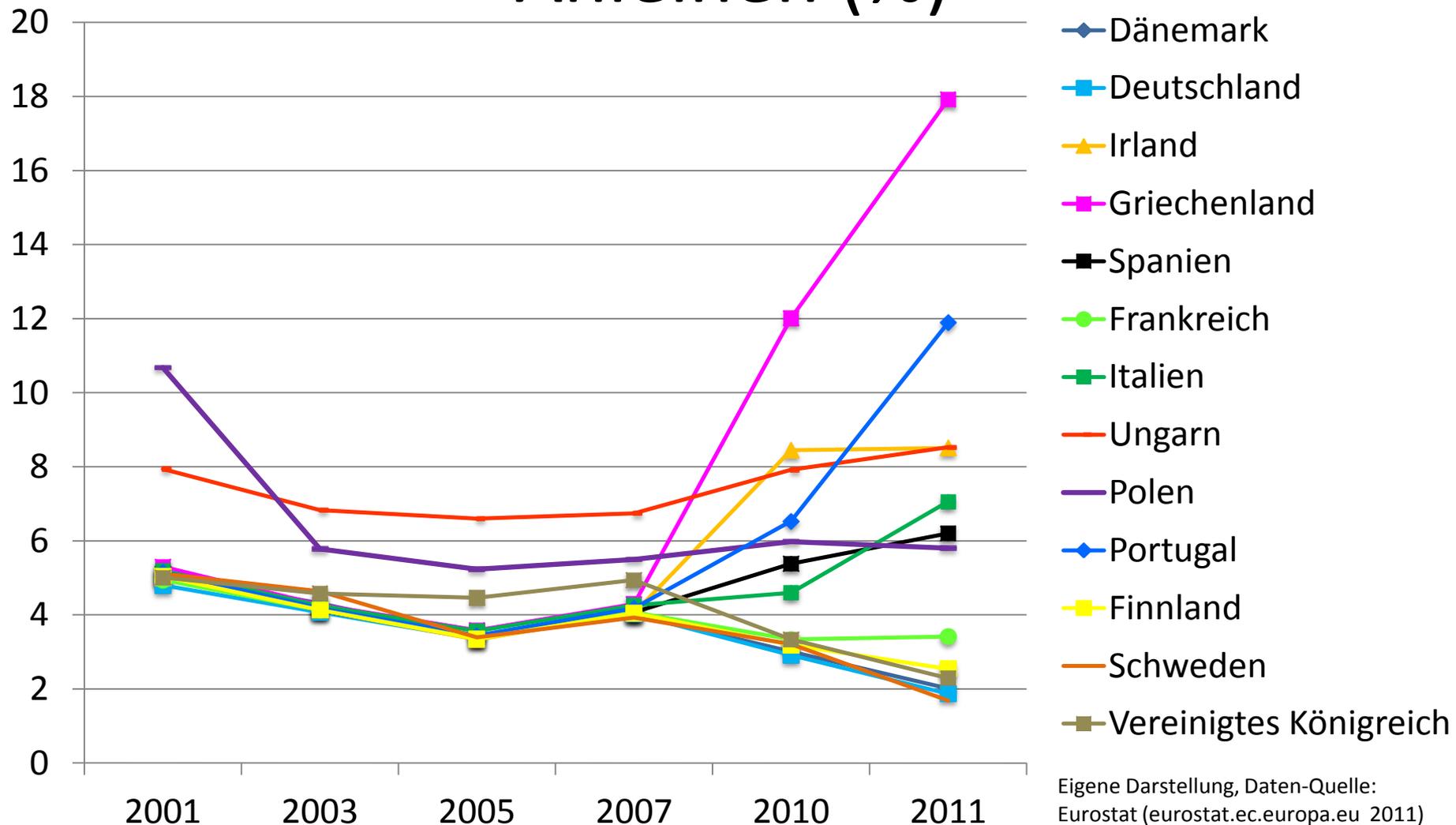
Quelle: Deutsche Bundesbank, Monatsbericht Juli 2001, S.18.

Portfolioinvestitionen (PI)



Eigene Darstellung; Daten-Quelle: Wagner (2009), S. 10 ("Tabelle 1-3"); *Umfang der Kapitalabflüsse

Langfristige Rendite öffentlicher Anleihen (%)



Börsenplätze nach Handelsvolumen 2008/2009

- Total value of share trading -

Exchange	US-Dollar (millions)	US-Dollar (millions)	% change	% change
	2009	2008	2009/2008 (in USD)	2009/2008 (in local currency)
NASDAQ OMX (US)	28 951	36 447	-20,6	-20,6
NYSE Euronext (US)	17 785	33 639	-47,1	-47,1
Shanghai SE	5 062	2 600	94,7	91,9
Tokyo SE Group	3 991	5 607	-28,8	-35,1
London SE	3 391	6 272	-45,9	-37,2
Shenzhen SE	2 774	1 249	122,2	119,0
Deutsche Börse	2 186	4 697	-53,4	-48,4
NYSE Euronext (Europe)	1 982	4 477 (R)	-55,7	-51,0
Korea Exchange	1 559	1 432	8,8	24,1
BME Spanish Exchange	1 511	2 411	-37,3	-30,6

Eigene Darstellung; Daten-Quelle: World Federation of Exchanges, Homepage: www.world-exchanges.org (2011); R=Revised

Bretton Woods-Konferenz im Juli 1944

Britischer Verhandlungsführer:
John Maynard Keynes

US-Verhandlungsführer:
Harry Dexter White



Hotel Mount Washington

Prof. Dr. Ulrich Menzel

„Internationale Politische Ökonomie (IPÖ)“

Vorlesung – WS 2011/12
BI 84.1 - Di. 11.30 – 13.00 Uhr



Friedrich List



David Ricardo



Bretton Woods-Konferenz im Juli 1944

Konflikt:

Eher liberale (White) oder eher regulierte (Keynes) Weltwirtschaft.

Eckpunkte des „Bretton-Woods-Systems“:

- Fixierung der Wechselkurse gegenüber dem US-\$
(z.B. 1 US-\$ = 4,20 DM)
- Golddeckung des US-\$
- Einlösungsgarantie der US-Zentralbank von US-\$ gegen Gold

Gültig bis 1971, seitdem Freigabe der Wechselkurse, Paritäten werden an den Devisenmärkten ausgehandelt.

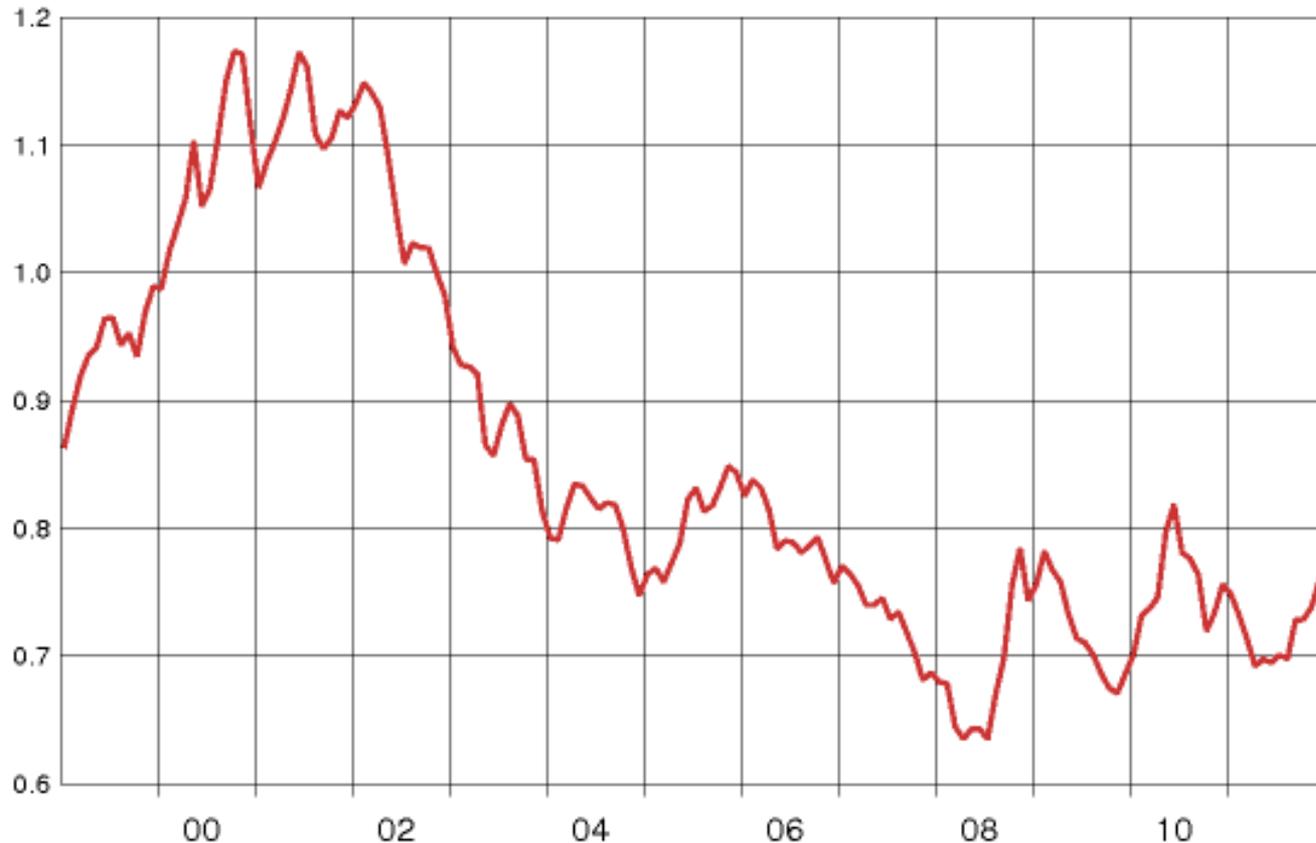
Wechselkurse 1971-2002



Quelle: Pacific Exchange Rate Service; Homepage: <http://fx.sauder.ubc.ca/plot.html>,

Wechselkurse 1999-2011

Monthly Avg. Exchange Rates: European Euros per U.S. Dollar



Quelle: Pacific Exchange Rate Service; Homepage: <http://fx.sauder.ubc.ca/plot.html>; exakter Zeitraum: 1.1.1999-31.12.2011

Wechselkurse 1971-2011

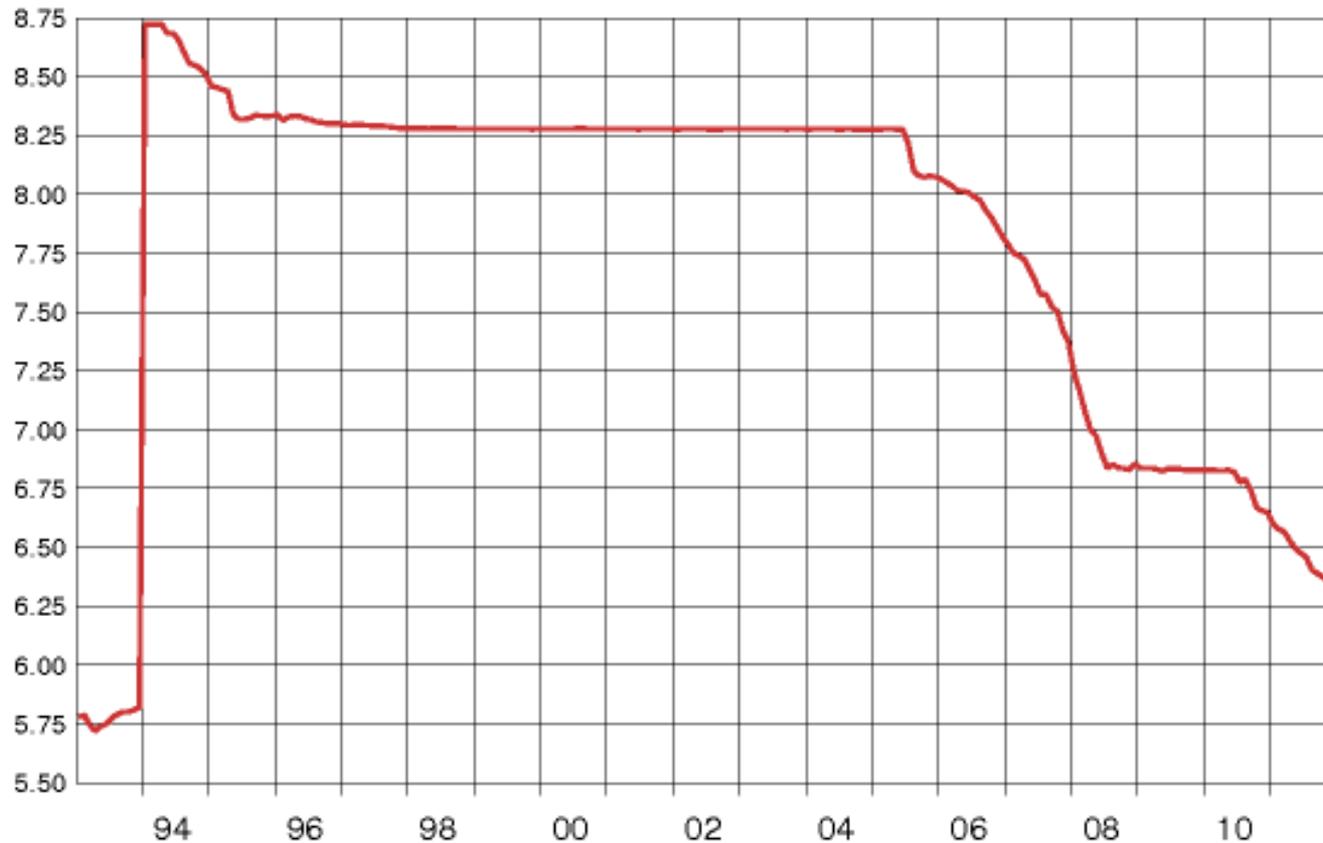
Monthly Avg. Exchange Rates: Japanese Yen per U.S. Dollar



Quelle: Pacific Exchange Rate Service; Homepage: <http://fx.sauder.ubc.ca/plot.html>; exakter Zeitraum: 1.1.1971-31.12.2011

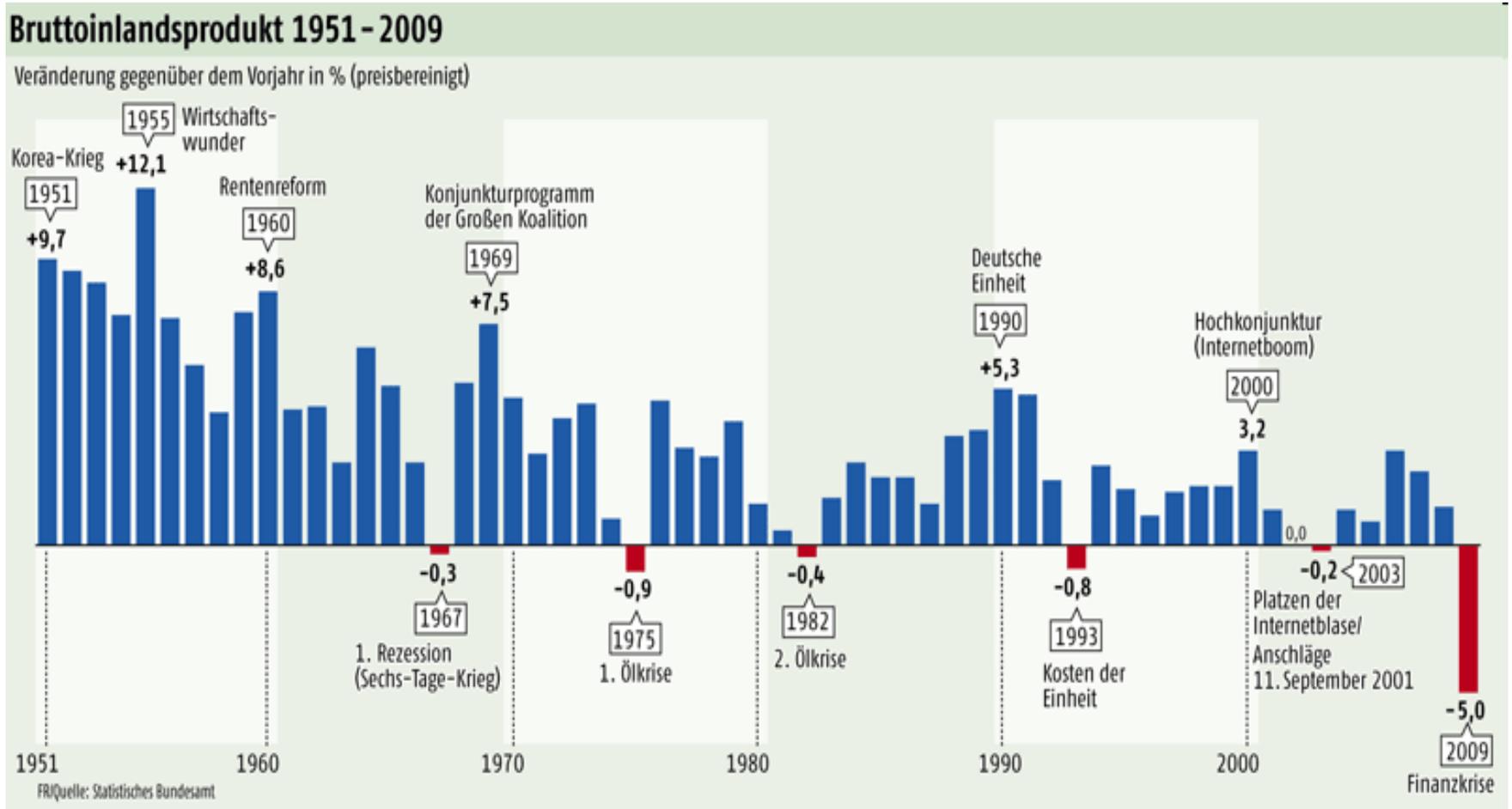
Wechselkurse 1993-2010

Monthly Avg. Exchange Rates: Chinese Renminbi per U.S. Dollar



Quelle: Pacific Exchange Rate Service; Homepage: <http://fx.sauder.ubc.ca/plot.html>; exakter Zeitraum: 1.1.1993-31.12.2011

Deutsche Konjunkturzyklen 1951-2009



Quelle: Frankfurter Rundschau, 14.01.2010, S.14.

Lange Wellen

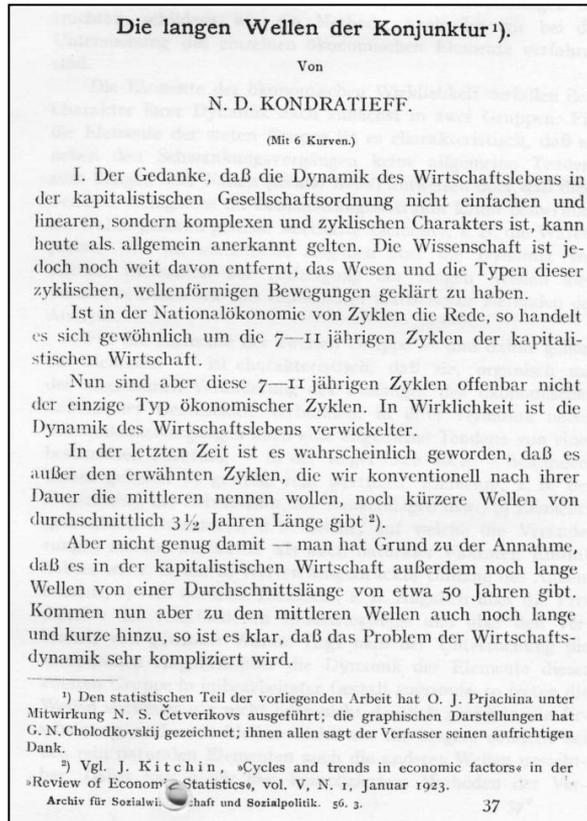
Als „Lange Wellen der Konjunktur“ (Kondratieff-Zyklen) bezeichnet man langfristige Schwankungen der Indikatoren wirtschaftlicher Entwicklung von 50-60 jähriger Dauer.

Sie lassen sich ablesen aus

- 1) Produktionsreihen (Ausstoß und Verbrauch einzelner Güter, Anlageinvestitionen, Sozialprodukt, Außenhandel)
- 2) Wertreihen (Preise, Löhne, Zinssätze)

Gemessen werden die Abweichungen vom langfristigen Trend.

Lange Wellen der Konjunktur - Hauptvertreter



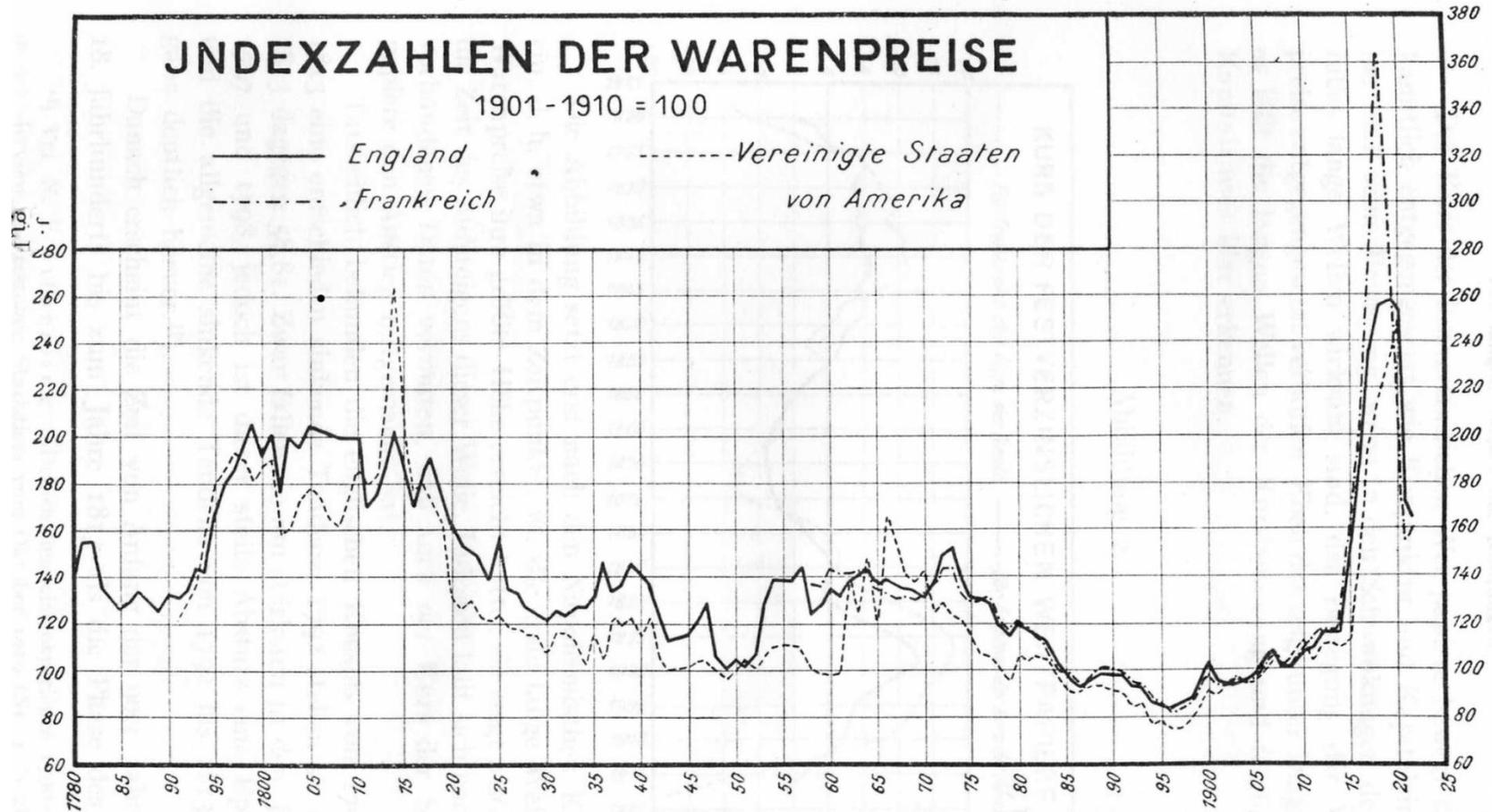
1926

Quelle: Kondratjew, N. D.: Die langen Wellen der Konjunktur,
in: Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik, Bd. 56, 1926, S. 573-609.



Nikolai Dmitrijevitsch Kondratjew
(1892-1938)

Lange Wellen der Konjunktur - Hauptvertreter

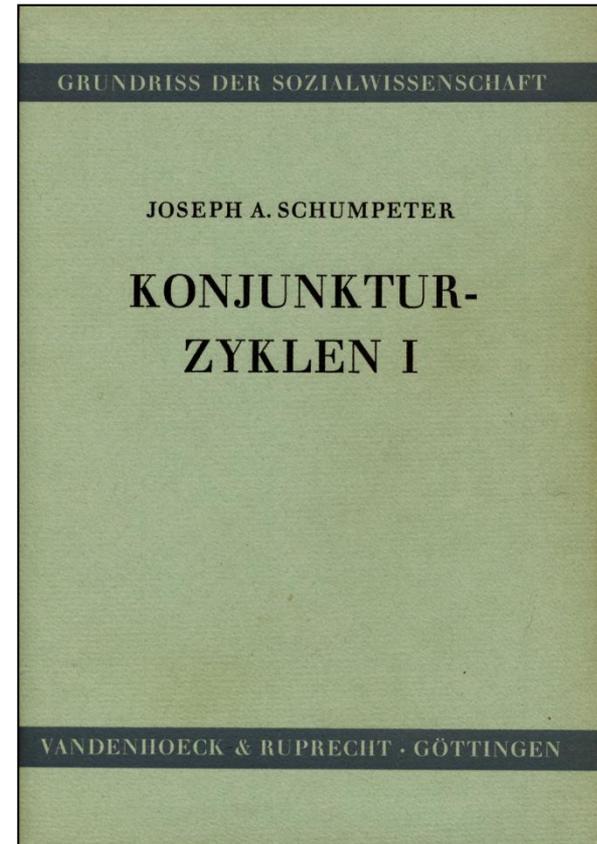


Quelle: Kondratieff, N.D.: Die langen Wellen der Konjunktur, 1926, S. 579.

Lange Wellen der Konjunktur - Hauptvertreter

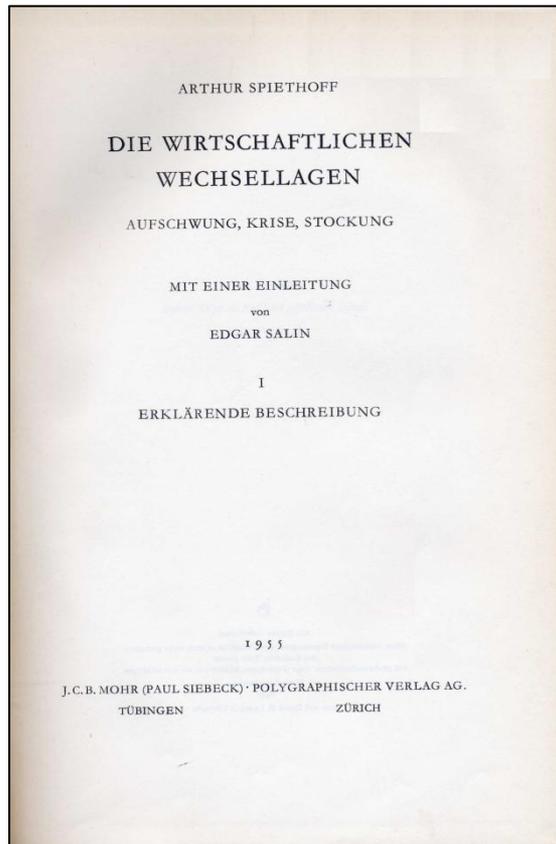


Joseph Alois Schumpeter
(1883-1950)



1939 (dt. 1961; Titel im
Original: "Business Cycles")

Lange Wellen der Konjunktur - Hauptvertreter



1955

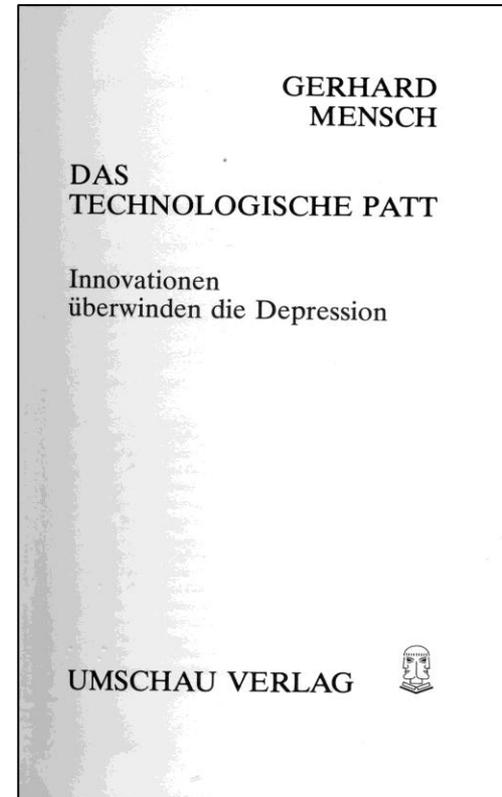


Arthur Spiethoff (1873-1957)

Lange Wellen der Konjunktur - Hauptvertreter



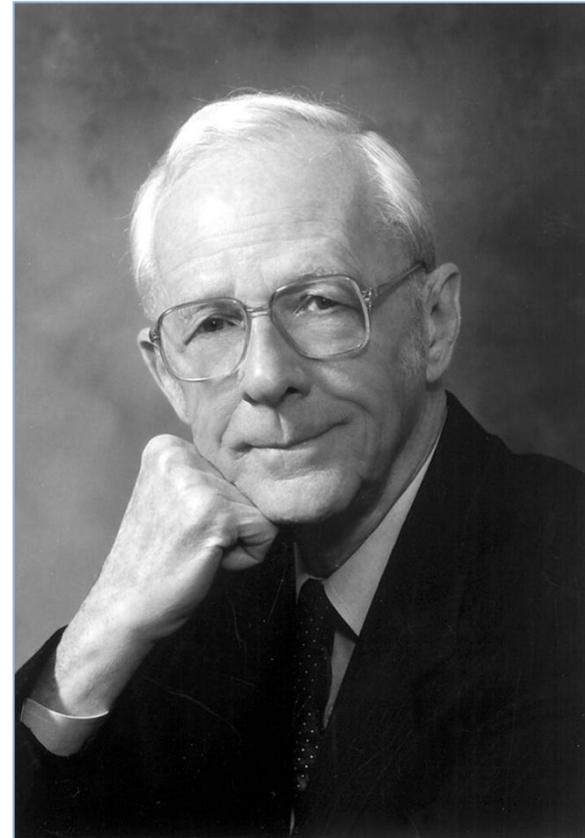
Gerhard Mensch (*1937)



1975

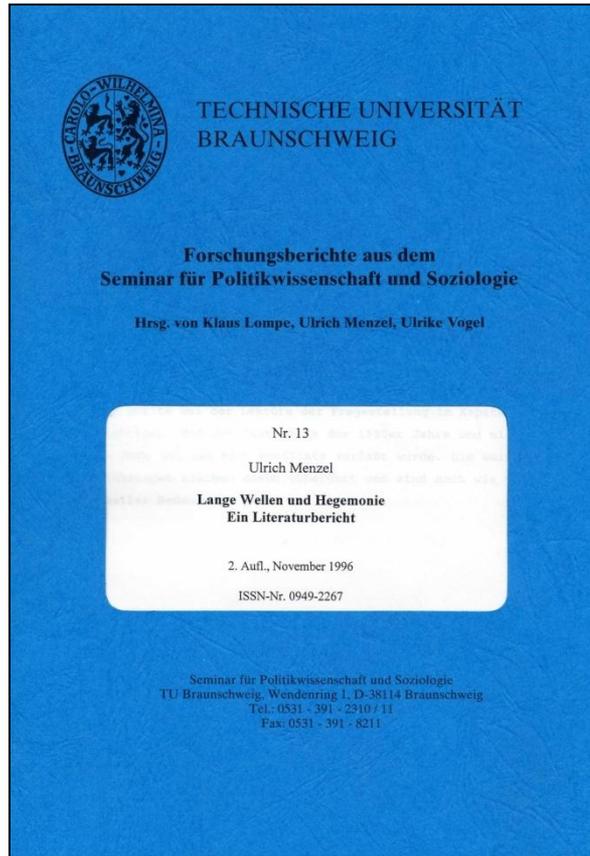
Lange Wellen der Konjunktur - Hauptvertreter

Capital Formation and the
Long Wave in Economic Activity
(1977)

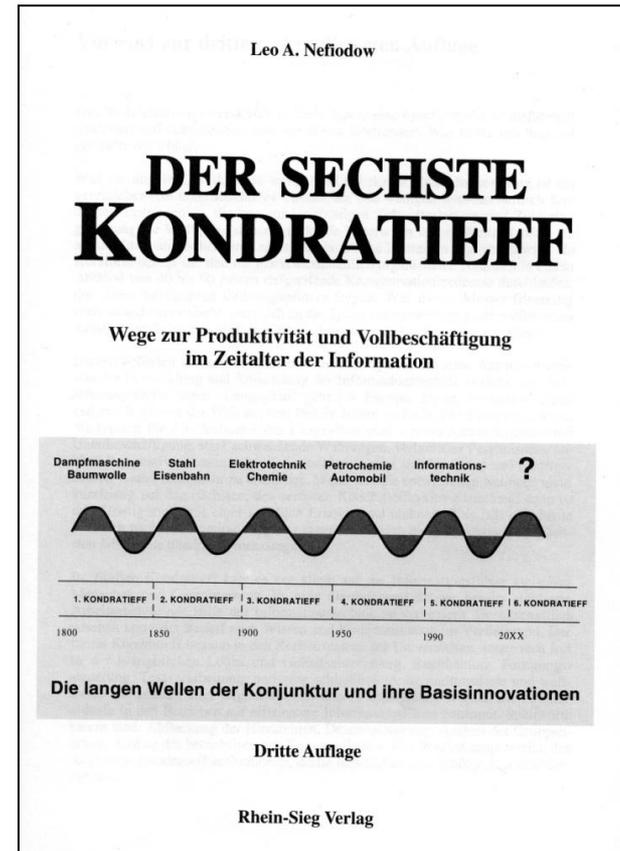


Jay Wright Forrester (*1918)

Literaturhinweis



1996



1999

Probleme der Messung

- 1) Physische Reihen oder Wertreihen?
- 2) Inflationäre Effekte bei Wertreihen
- 3) Datenverfügbarkeit
- 4) Nationale Sonderentwicklungen
- 5) Wirksamkeit externer Faktoren wie z.B. Kriege
- 6) Datentransformation
 - Indexbildung
 - Ausfilterung der kürzeren Zyklen durch gleitende Durchschnitte
 - Trendbildung (Dauer, Exponent)

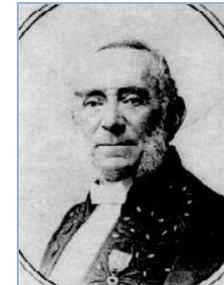
Aus der Datentransformation resultiert die Gefahr, dass Lange Wellen nur statistische Artefakte sind.

Konjunkturzyklen

Kitchin \neq 40 Monate



Juglar \neq $9 \frac{1}{4}$ Jahre



Kuznets \neq $18 \frac{1}{3}$ Jahre

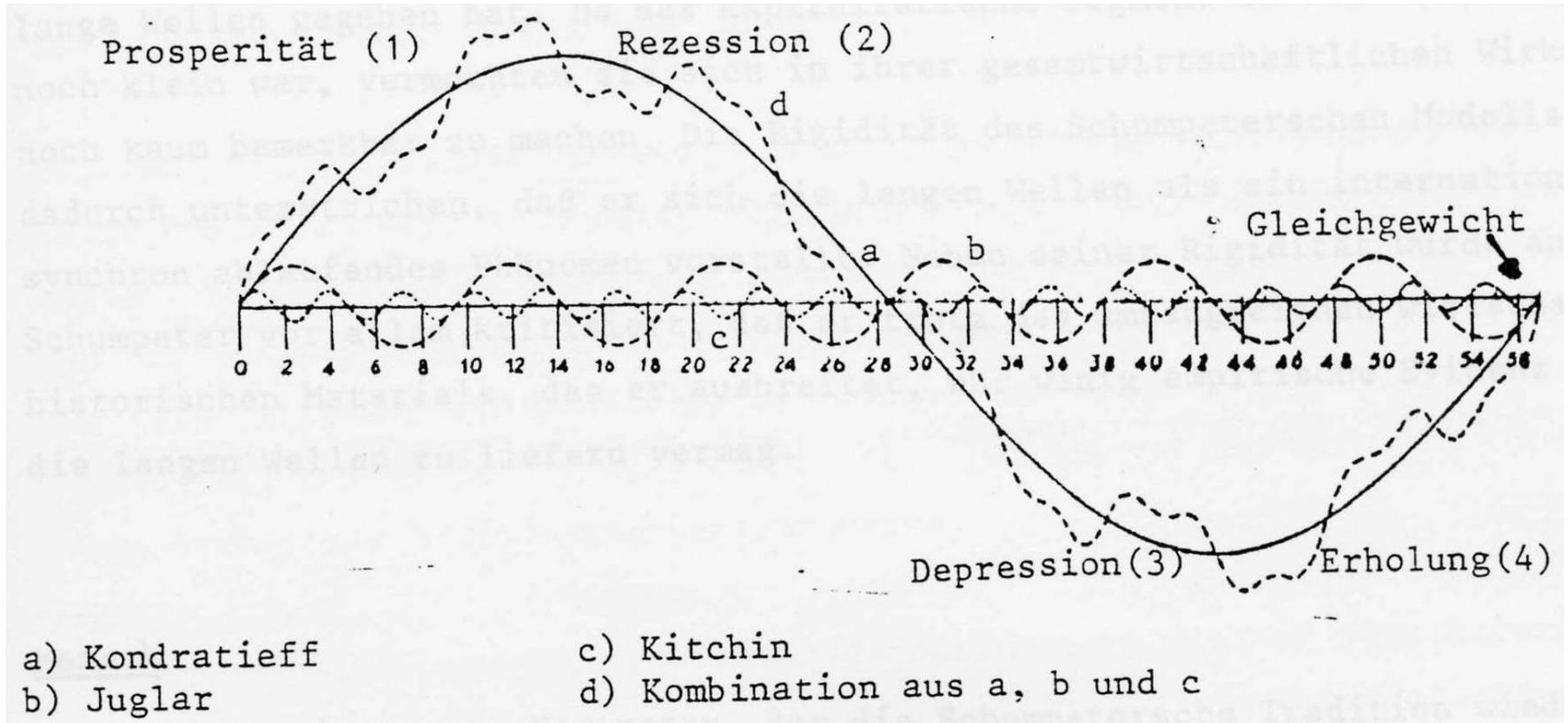


Kondratieff \neq 54 Jahre



Alle Zyklen haben die Tendenz zur Verkürzung der Amplitude.

Konjunkturzyklen

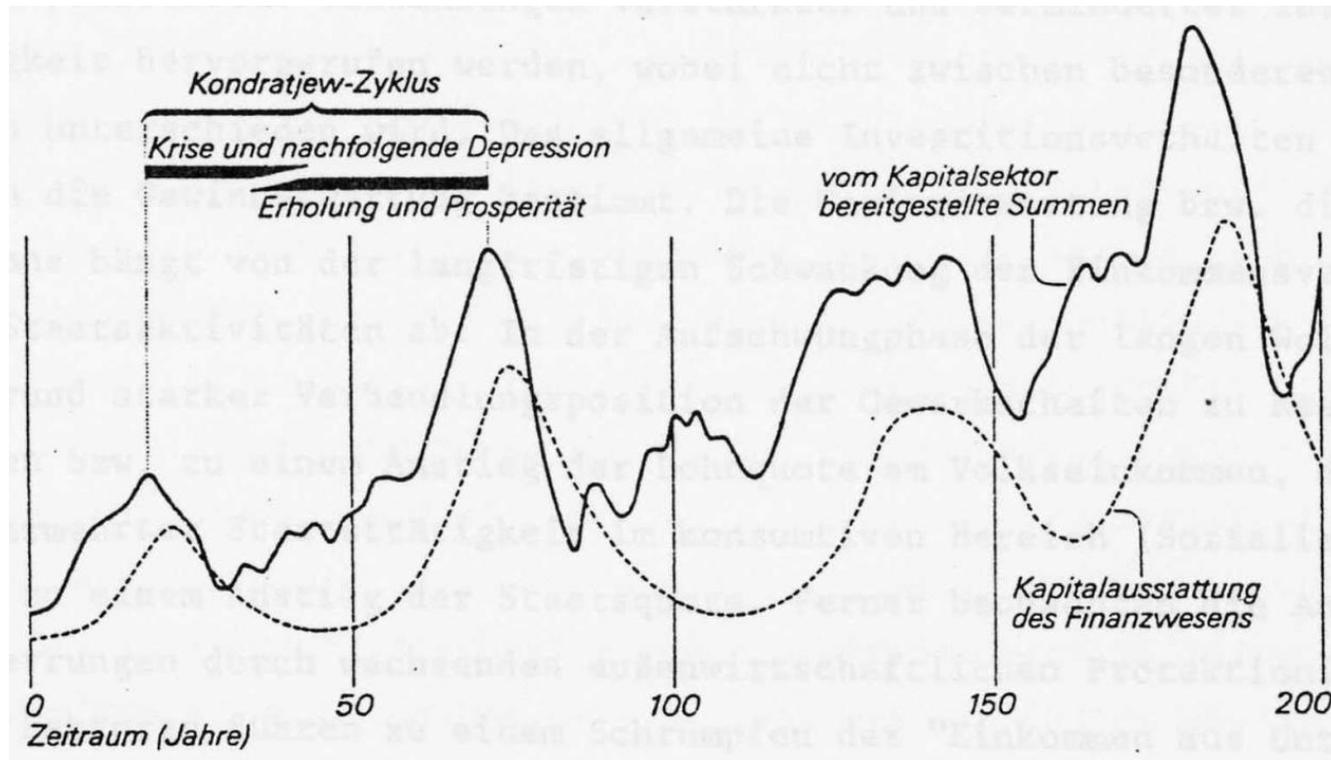


Quelle: Schumpeter 1961 (Bd. 1), S. 223

Theoretische Erklärung Langer Wellen

- Endogene Theorien (Kondratieff, Forrester u.a.):
 - Ungleichgewichte, die im Wachstumsprozess periodisch auftreten
- Exogene Theorien (Schumpeter, Mensch u.a.):
 - Basis-Innovationen, unternehmerische Tätigkeit
 - Kriege
 - Erschöpfung von Ressourcen
 - Fluktuationen im Bevölkerungswachstum
 - Klimaschwankungen, Naturkatastrophen u.a.

Das Modell von Kondratieff, Forrester u.a.



Quelle: Forrester 1982, S. 100

Periodische Ungleichgewichte resultieren aus immer wiederkehrenden Nachfrage-/Angebots-Ungleichgewichten zwischen Konsumgüter- und Investitionsgüterindustrien.

Das Modell von Schumpeter, Mensch u.a.

Innovationen (Basisinnovationen) werden schubweise eingeführt.

Basisinnovationen treten gebündelt auf.

Basisinnovationen rufen einen besonderen Investitionsbedarf hervor.

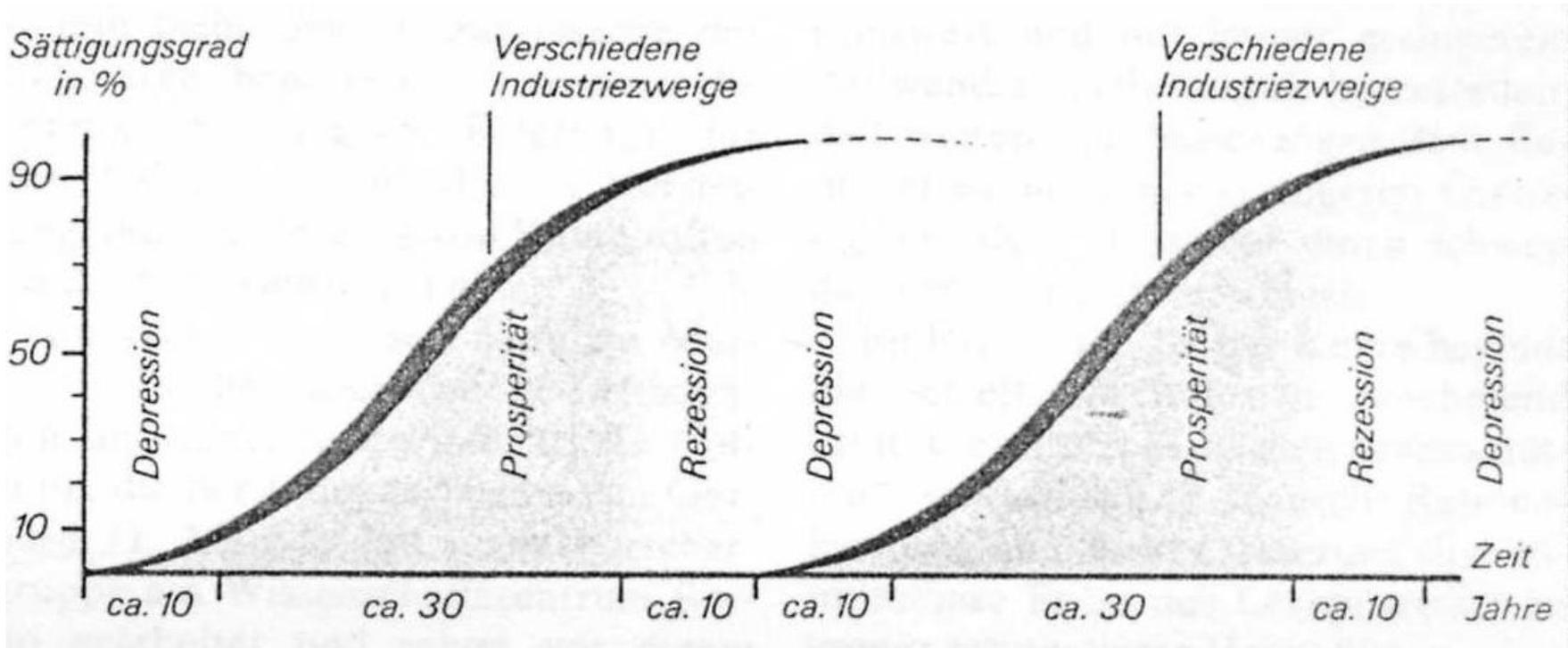
Basisinnovationen erzielen besondere vor- und nachgelagerte Koppelungseffekte.

Beispiel: Der Eisenbahnbau erzeugt einen besonderen Bedarf nach Stahl (= vorgelagert) und verbilligt Transporte aller Art (= nachgelagert).

Basisinvestitionen werden in Zeiten der Depression getätigt.

Wenn sich eine Basisinnovation durchgesetzt hat, flaut die Investitionstätigkeit ab, die Koppelungseffekte werden geringer.

Das Modell von Schumpeter, Mensch u.a.



Kondratieff-Zyklen und Leitsektoren

1. Kondratieff: Textil, Dampfmaschine (1782 - 1845)



2. Kondratieff: Eisenbahn, Stahl (1845 - 1892)



3. Kondratieff: Chemie, Elektrotechnik (1892 - 1948)



4. Kondratieff: Automobil, Erdöl (1948 - 2009)



5. Kondratieff: Informationstechnik u.a. (2010 - ?)



Lange Wellen

Der untere Wendepunkt wird durch Basisinnovationen ausgelöst, die außerordentliche Investitionen nach sich ziehen.

Der obere Wendepunkt wird durch Marktsättigung und Überkapazitäten ausgelöst.

In der Depression greifen Regierungen zu protektionistischen Maßnahmen und verstärken damit die Depression.

In der Prosperität wird eher eine Freihandelspolitik verfolgt, die die Prosperität verstärkt.

Innovationsfähigkeit, Prosperität und Aufstieg neuer Wirtschaftsnationen fallen zusammen.

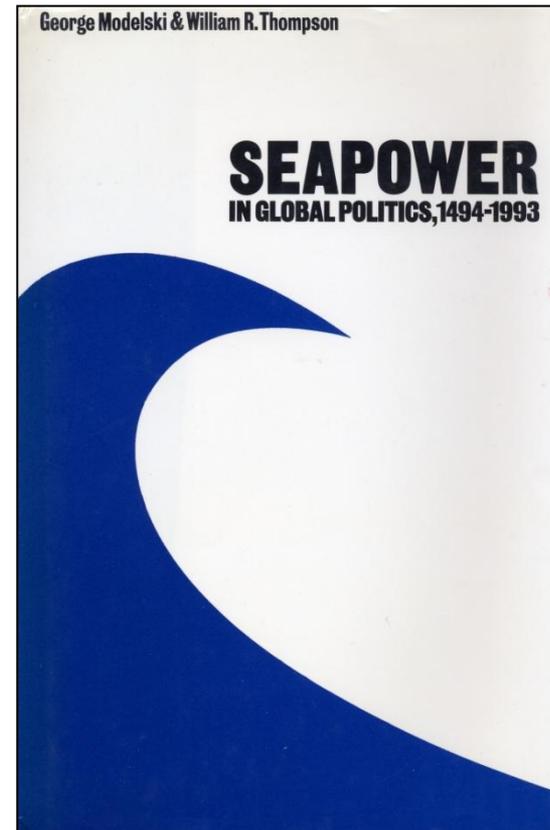
Nachlassende Innovationsfähigkeit, Depression und Abstieg alter Wirtschaftsnationen fallen zusammen.



Lange Wellen und Hegemonie



George Modelski (*1926)



1988

Beispiele für den Zusammenhang von Innovationskraft und Hegemonie

Fernhandel, Schifffahrt,
Nautik, Schiffsbau



17.Jhd.



Dampfmaschine, Spinnmaschine,
Hüttentechnik



19. Jhd.



Automobil,
Fließband, Ölindustrie



20. Jhd.



IT, Finanzwesen,
Mediensektor



21. Jhd.



Tertiarisierung

Definition

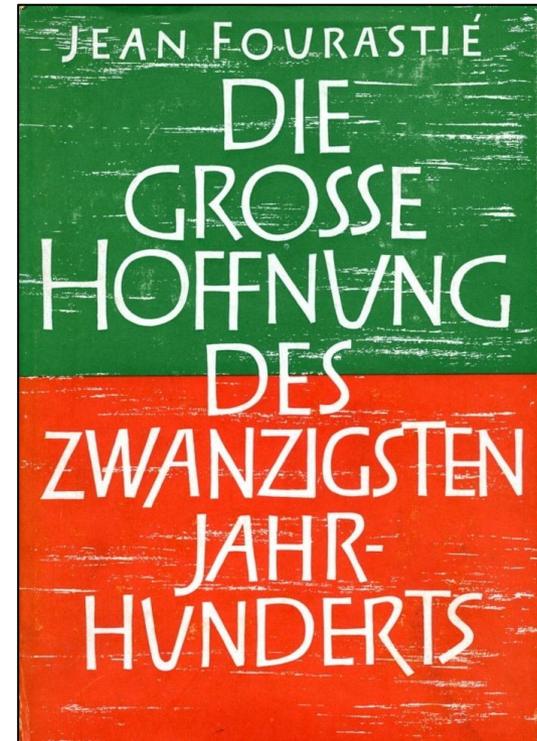
Tertiarisierung ist der Übergang von der modernen Industriegesellschaft zur postmodernen Dienstleistungsgesellschaft (auch Informations-, Medien- oder Wissensgesellschaft).

Sie ist ablesbar an der Verlagerung der Beschäftigung vom Industrie- zum Dienstleistungssektor, der relativen und absoluten Deindustrialisierung, dem wachsenden Anteil von Dienstleistungsaktivitäten in der Außenwirtschaft (Handel, DI, Faktoreinkommen).

Tertiariesierung – Hauptvertreter

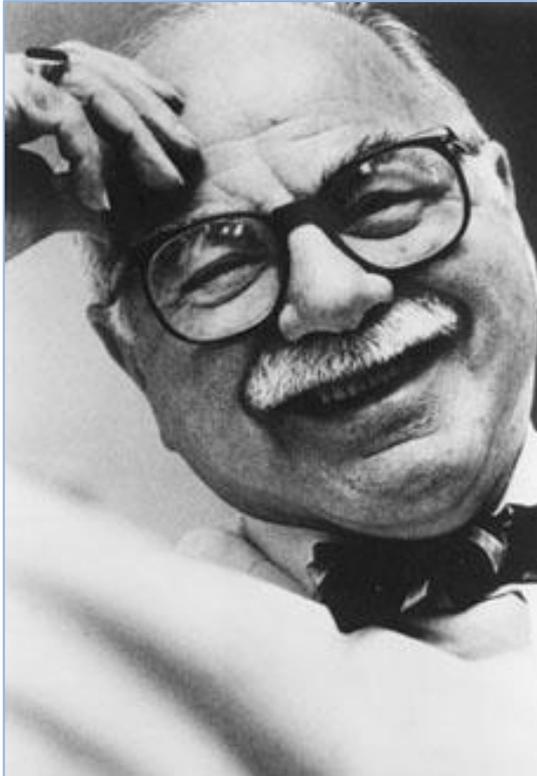


Jean Fourastié (1907-1990)

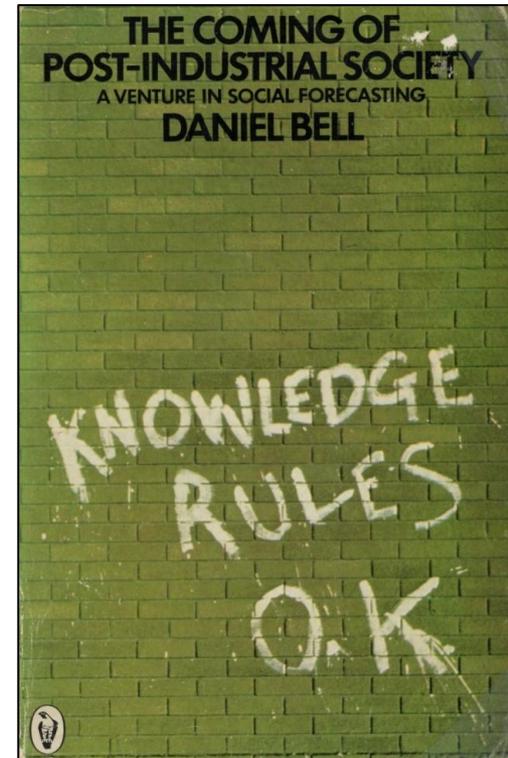


1949

Tertiarisierung – Hauptvertreter

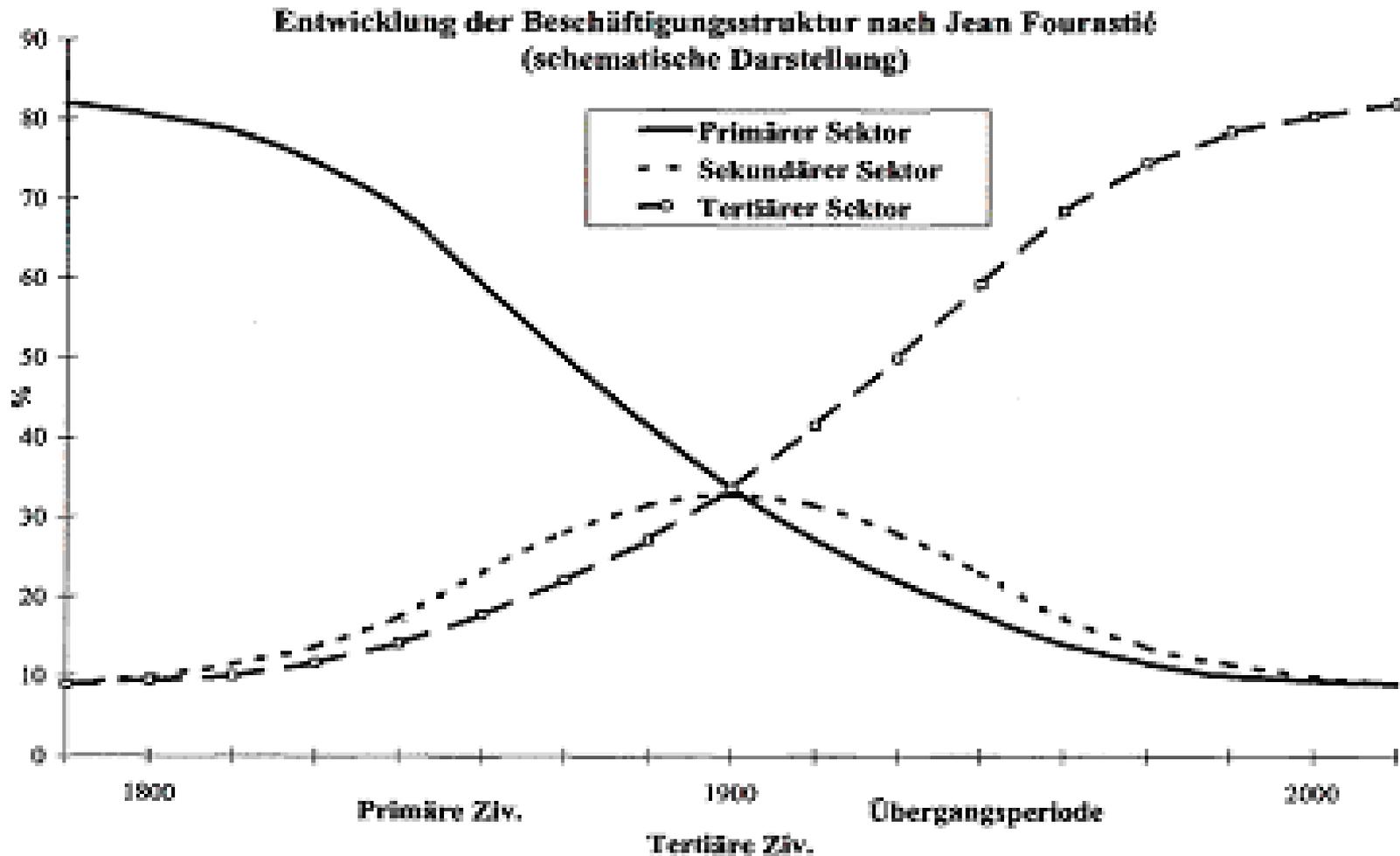


Daniel Bell (*1919)



1973

3-Phasen-Modell nach Fourastié



Prof. Dr. Ulrich Menzel

„Internationale Politische Ökonomie (IPÖ)“

Vorlesung – WS 2011/12
BI 84.1 - Di. 11.30 – 13.00 Uhr



Friedrich List



David Ricardo



Tertiarisierung

Tertiarisierungsgrad von 23 Ländern 1960-1989

		1960	1970	1975	1980	1985	1987	1989
1	USA	59,7	63,1	64,0	64,4	67,8	70,1	73,1
2	Japan	48,2	48,8	54,5	56,3	57,9	59,0	59,3
3	BRD	40,6	41,5	48,0	49,5	52,7	53,5	53,6
4	Frankreich	n. v.	48,2	51,7	57,0	60,8	62,8	63,8
5	Großbrit.	45,7	46,8	52,8	50,5	52,9	55,1	n. v.
6	Italien	44,0	47,9	51,6	53,5	58,7	59,9	60,1
7	Kanada	48,4	50,2	52,2	52,9	54,2	55,0	n. v.
8	Brasilien	42,7	47,3	46,4	48,0	50,5	53,4	66,5
9	Spanien	38,0	45,3	47,8	55,9	60,8	59,5	n. v.
10	Indien	27,9	30,2	32,2	32,4	34,7	35,6	35,9
11	Niederlande	41,6	51,3	55,4	58,1	57,4	59,9	59,2
12	Australien	42,2	61,2	59,6	59,3	62,6	65,6	66,3
13	Iran	37,4	43,4	38,5	53,3	53,9	55,9	n. v.
14	Schweden	n. v.	47,0	49,3	56,2	56,2	57,2	57,5
15	Belgien	50,1	53,5	58,6	57,3	60,7	62,9	61,6
16	Mexiko	55,9	56,3	56,8	60,2	58,7	56,4	60,9
17	Südkorea	41,0	41,8	39,1	42,2	42,9	43,2	44,4
18	Österreich	39,9	46,7	47,8	50,8	54,1	55,4	55,5
19	Dänemark	45,8	51,6	57,4	56,6	57,6	57,9	59,8
20	Ägypten	42,0	43,2	42,8	43,5	48,7	n. v.	n. v.
21	Finnland	40,0	42,3	45,0	46,3	50,0	51,7	51,8
22	Norwegen	53,0	52,7	51,6	49,0	47,6	54,1	55,6
23	Argentinien	41,9	44,0	46,9	54,8	n. v.	n. v.	n. v.
	Welt (G 23)	52,3	53,6	55,7	56,7	60,6	61,5	64,0

* Anteil des Dienstleistungssektors am BIP
n. v.: Daten nicht verfügbar

Quelle: Menzel u.a., 1999, S. 212.

Tertiarisierung

Branchenverteilung des Welttertiärprodukts (23 Länder)

	1960	1970	1975	1980	1985	1989
Groß- u. Einzelhandel, Restaurants u. Hotels	15,4	14,5	15,2	15,0	15,4	14,7
Transport, Lagerung u. Kommunikation	6,7	6,3	6,1	6,2	6,3	6,2
Finanz- u. Versicherungs- wesen, Immobilien u. Prof. Dienstleistungen	13,0	14,8	14,9	15,9	18,7	21,2
Kommunale, pers. u. soz. Dienstleistungen	7,2	7,7	8,9	7,8	8,8	10,2
Öffentl. Dienstleistungen*)	n. a.	10,1	10,7	11,7	11,4	10,9

*) für 1960 im Bereich »Kommunale, pers. und soz. Dienstleistungen« enthalten

Quelle: Menzel u.a., 1999, S. 215.

Tertiarisierung

Anteil der humankapitalintensiven* Dienstleistungen (= Quartärer Sektor) am BIP
(1960-1989 in Prozent)

	Angaben in %	1960	1970	1975	1980	1985	1987	1989
1	Brasilien	8,0	13,9	12,6	14,4	20,0	23,3	32,9
2	USA	17,1	18,5	18,4	20,4	23,1	25,1	27,0
3	Italien	9,7	17,0	19,6	19,2	21,9	22,6	23,2
4	Frankreich		13,4	14,7	16,8	18,3	20,2	21,5
5	Australien	8,4	15,0	15,3	17,3	18,5	21,0	21,5
6	Großbritannien	8,8	12,9	14,9	15,8	18,2	19,8	0,0
7	Schweden		11,0	10,6	14,2	16,0	17,5	18,2
8	Kanada	10,3	12,7	13,9	15,6	16,6	17,4	0,0
9	Niederlande	8,5	9,6	11,3	13,9	15,7	17,0	17,5
10	Spanien	5,8	7,9	8,4	13,2	17,7	16,8	0,0
11	Japan	9,2	12,3	13,4	14,6	15,4	16,3	16,9
12	Österreich	6,1	8,5	10,2	12,0	15,2	16,1	16,5
13	Dänemark	7,6	10,9	13,2	14,0	14,6	15,3	16,4
14	Finnland	10,2	11,2	12,3	12,5	14,1	15,2	16,1
15	Südkorea	8,5	8,2	6,6	11,0	11,8	12,1	14,1
16	Norwegen	5,4	9,1	9,7	9,9	11,3	13,9	14,1
17	Iran	7,8	12,2	14,3	15,6	13,2	12,4	0,0
18	Argentinien	3,6	11,0	8,4	13,7	0,0	0,0	0,0
19	BRD	6,6	8,2	10,4	10,3	12,3	11,7	11,6
20	Mexiko	9,2	11,5	9,7	8,9	7,7	7,3	10,6
21	Indien	5,1	9,2	8,6	7,9	7,6	7,6	7,8
22	Ägypten	5,1	7,3	6,9	7,5	7,5	0,0	0,0
23	Belgien	12,3	10,7	11,0	4,3	5,6	6,1	6,1
	Welt (G 23)	13,0	14,8	14,9	15,9	18,7	19,5	21,2

Quelle: Menzel u.a., 1999, S. 216.

*Finanz- und Versicherungswesen,
Immobilien und Profess. Dienstl.

Tertiarisierung

Anteil des Dienstleistungshandels am gesamten Handel und Relation
Dienstleistungshandel/ Warenhandel 1960-1990

	BRD		Japan		Frankreich	
	Anteil Dienstleistungshandel	Dienstleistungs-/Warenhandel	Anteil Dienstleistungshandel	Dienstleistungs-/Warenhandel	Anteil Dienstleistungshandel	Dienstleistungs-/Warenhandel
1961	0,19	0,25	0,19	0,25	n. v.	n. v.
1965	0,19	0,25	0,18	0,23	n. v.	n. v.
1970	0,17	0,22	0,18	0,23	0,22	0,31
1975	0,18	0,24	0,18	0,23	0,22	0,32
1980	0,17	0,22	0,16	0,20	0,22	0,33
1985	0,16	0,21	0,14	0,19	0,20	0,31
1990	0,14	0,20	0,14	0,25	0,20	0,33

Quelle: Menzel u.a., 1999, S. 219.

	Großbritannien		USA		Welt (23 Länder)	
	Anteil Dienstleistungshandel	Dienstleistungs-/Warenhandel	Anteil Dienstleistungshandel	Dienstleistungs-/Warenhandel	Anteil Dienstleistungshandel	Dienstleistungs-/Warenhandel
1961	0,24	0,37	0,24	0,36	0,21	0,30
1965	0,23	0,35	0,22	0,34	0,21	0,29
1970	0,24	0,37	0,19	0,28	0,19	0,27
1975	0,20	0,32	0,14	0,20	0,17	0,24
1980	0,16	0,29	0,12	0,17	0,16	0,23
1985	0,14	0,26	0,15	0,23	0,16	0,23
1990	0,13	0,26	0,19	0,25	0,16	0,25

n. v.: nicht verfügbar

Tertiarisierung

Anteil der Direktinvestitionen in Branchen des Tertiären Sektors für BRD, Japan, USA
an den Direktinvestitionen aller drei Länder in diesen Branchen 1982-1990

BRD	Handel	Finanz- wesen und Banken	Dienst- leistungen	Gesamt
1982	0,16	0,25	0,15	0,20
1983	0,16	0,25	0,14	0,19
1984	0,16	0,24	0,13	0,19
1985	0,19	0,27	0,17	0,23
1986	0,22	0,26	0,18	0,23
1987	0,23	0,25	0,18	0,24
1988	0,22	0,22	0,15	0,21
1989	0,21	0,20	0,12	0,20
1990	0,22	0,24	0,12	0,22

Japan	Handel	Finanz- wesen und Banken	Dienst- leistungen	Gesamt
1982	0,20	0,09	0,32	0,16
1983	0,21	0,11	0,36	0,18
1984	0,25	0,15	0,40	0,22
1985	0,26	0,17	0,41	0,23
1986	0,25	0,20	0,46	0,24
1987	0,24	0,22	0,48	0,25
1988	0,26	0,27	0,53	0,29
1989	0,29	0,28	0,64	0,32
1990	0,30	0,27	0,67	0,33

USA	Handel	Finanz- wesen und Banken	Dienst- leistungen	Gesamt
1982	0,64	0,66	0,54	0,64
1983	0,63	0,64	0,50	0,62
1984	0,58	0,61	0,46	0,59
1985	0,55	0,56	0,42	0,54
1986	0,53	0,54	0,36	0,52
1987	0,53	0,53	0,34	0,51
1988	0,52	0,51	0,32	0,50
1989	0,50	0,51	0,24	0,48
1990	0,47	0,49	0,21	0,45

Quelle: Menzel u.a., 1999, S. 244.

Tertiarisierung

Tertiärprodukt und Anteil am Welttertiärprodukt für USA, Japan, BRD, Frankreich, Italien und Großbritannien 1960-1989

in Mio. US-\$	1960	1970	1975	1980	1985	1989
USA	301 644	638 107	1 014 774	1 735 506	2 688 962	3 773 000
Japan	20 757	100 094	272 132	596 735	770 447	1 701 252
BRD	29 271	76 504	207 750	402 326	327 883	637 381
Frankreich	n. v.	68 831	177 108	377 518	317 660	611 398
Italien	15 229	37 475	108 798	242 338	249 909	520 357
Großbritannien	32 657	57 954	123 489	270 570	242 395	n. v.
23 Länder	482 331	1 204 827	2 482 024	4 792 447	5 741 599	8 634 178

Quote	1960	1970	1975	1980	1985	1989
USA	0,63	0,53	0,41	0,36	0,47	0,44
Japan	0,04	0,08	0,11	0,12	0,13	0,20
BRD	0,06	0,06	0,08	0,08	0,06	0,07
Frankreich	n. v.	0,06	0,07	0,08	0,06	0,07
Italien	0,03	0,03	0,04	0,05	0,04	0,06
Großbritannien	0,07	0,05	0,05	0,06	0,04	n. v.
23 Länder	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00

Quelle: Menzel u.a., 1999, S. 239.

Tertiarisierung - Trends

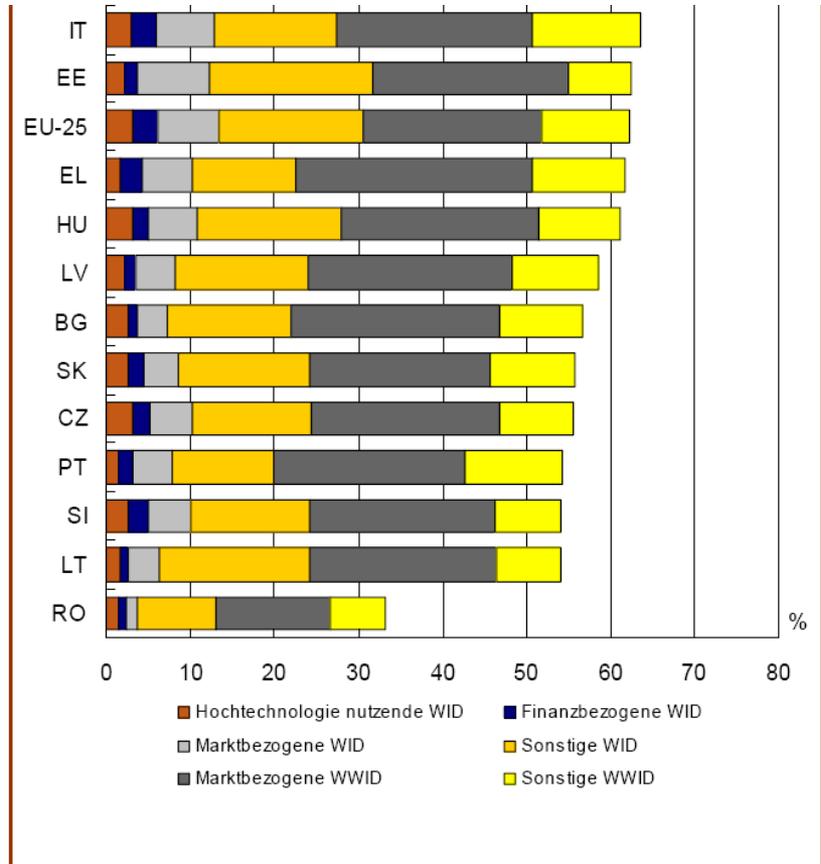
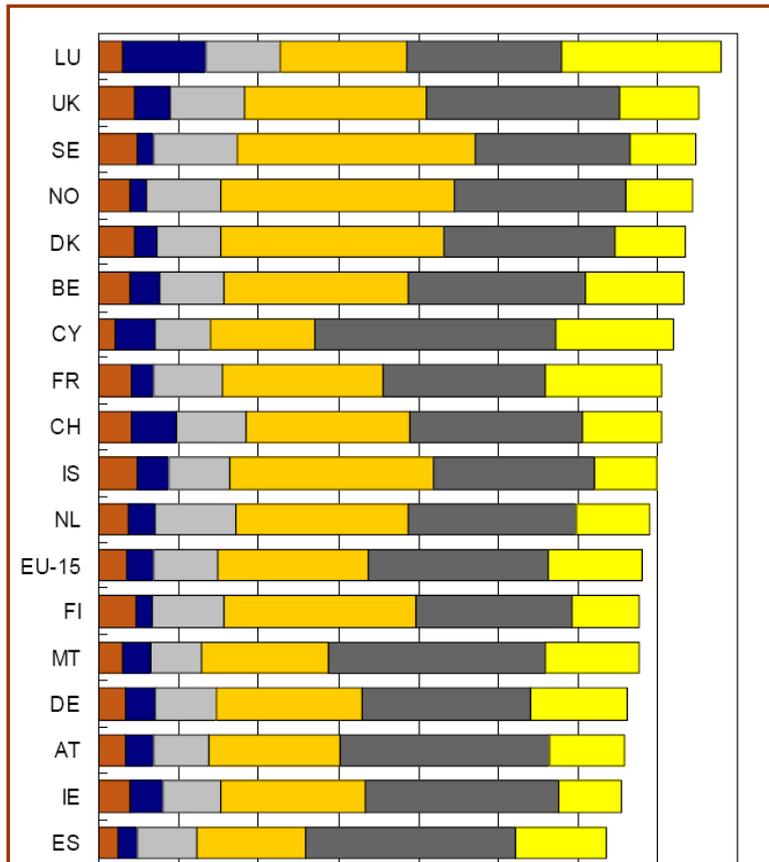
Erwerbstätige nach Sektoren – 2009, Anteile in %

	Land- und Forstwirtschaft, Fischerei	Produzierendes Gewerbe	Dienstleistungen
Deutschland	2,3 (2,3)	29,3 (29,9)	68,4 (67,8)
Belgien	1,8 (1,8)	23,4 (24,7)	74,9 (73,5)
Dänemark	2,5 (2,7)	18,8 (22,9)	78,8 (74,4)
Frankreich	2,6 (2,6)	20,0* (20,6)	77,4* (76,8)
Italien	3,8 (3,9)	29,5 (30,0)	66,7 (66,1)
Niederlande	2,5 (2,6)	16,6 (17,6)	80,9 (79,8)
Österreich	5,5 (5,6)	24,8 (26,1)	69,7 (68,3)
Schweden	2,2 (2,2)	20,1 (21,6)	77,7 (76,2)
Schweiz	3,6 (3,9)	22,9 (23,4)	73,4 (72,8)
UK	1,1 (1,1)	19,6 (21,9)	79,3 (77,0)
Japan	4,2 (4,2)	26,4 (27,3)	69,5 (68,5)
USA	1,5 (1,5)	17,6 (19,1)	80,9 (79,5)

Quelle: OECD Labour Force Statistics; OECD-Homepage (2011); http://stats.oecd.org/Index.aspx?DatasetCode=ALFS_SUMTAB; (in Klammern Vorjahreswert 2008)

Tertiarisierung - Trends

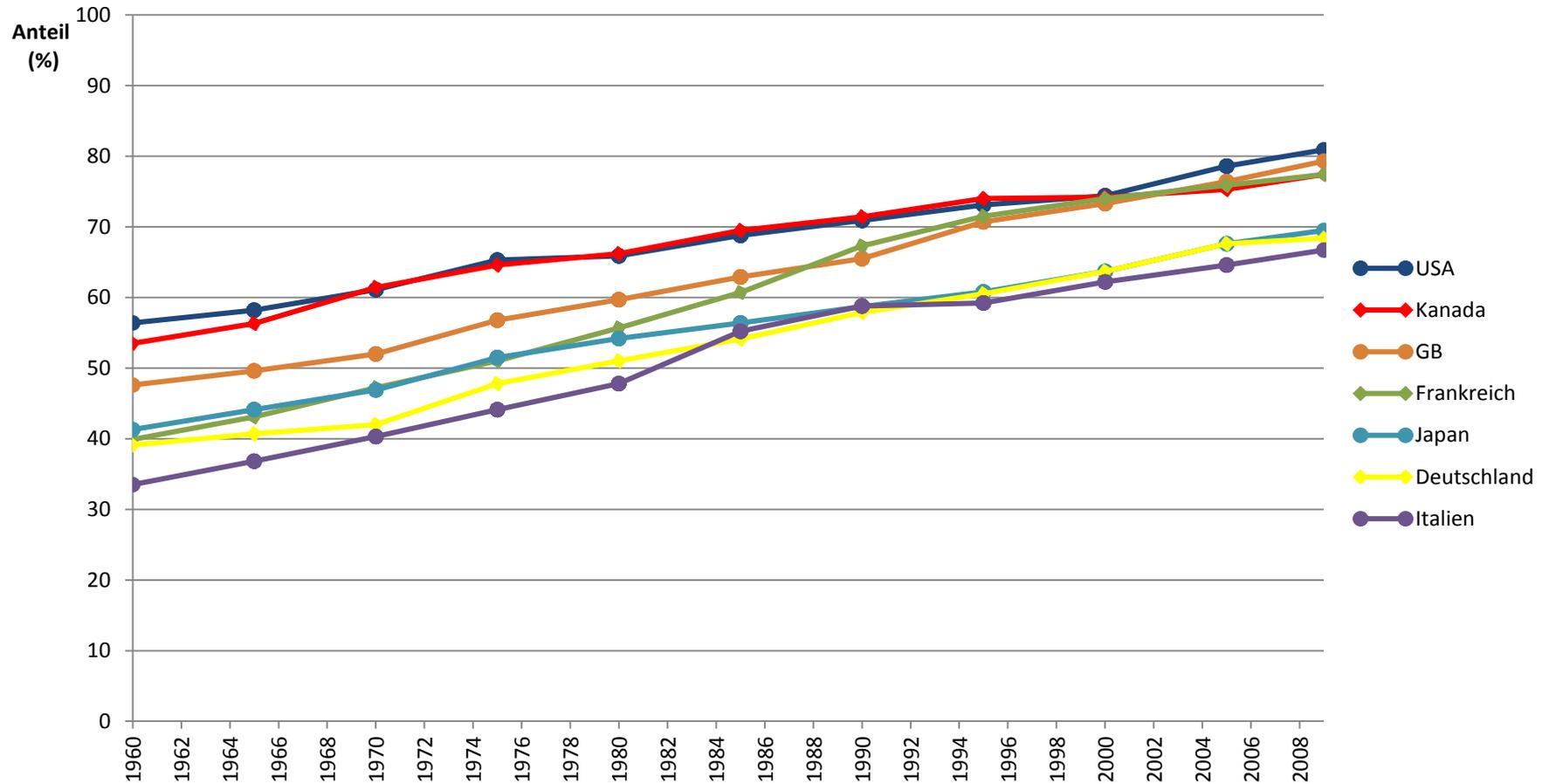
Beschäftigung im Dienstleistungssektor nach Teilssektoren in % der Gesamtbeschäftigung, 2003



Quelle: Europäische Gemeinschaften; Eurostat 10/2004; einzusehen unter: http://www.eds-destatis.de/de/downloads/sif/ns_04_10.pdf

Tertiarisierung - Trends

Anteil der Erwerbstätigen im Dienstleistungssektor der G7-Staaten 1960-2009



Eigene Darstellung; Daten-Quelle: OECD StatExtracts; Homepage (2011), http://stats.oecd.org/Index.aspx?DatasetCode=ALFS_SUMTAB

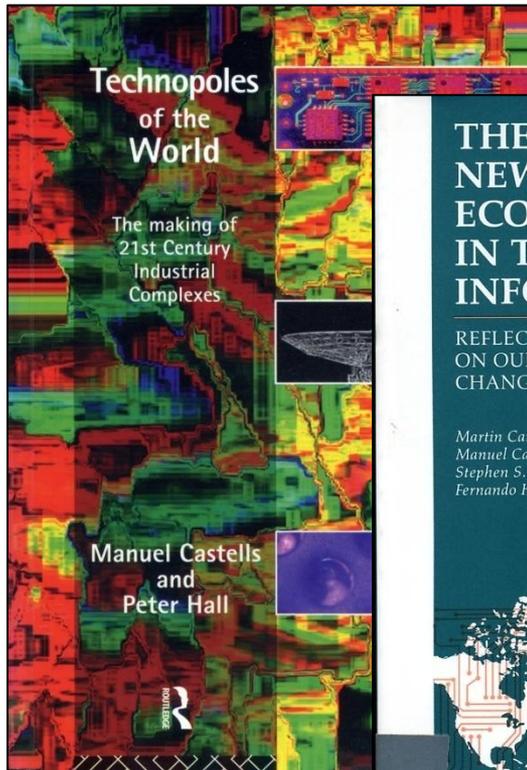
Virtualisierung

Definition

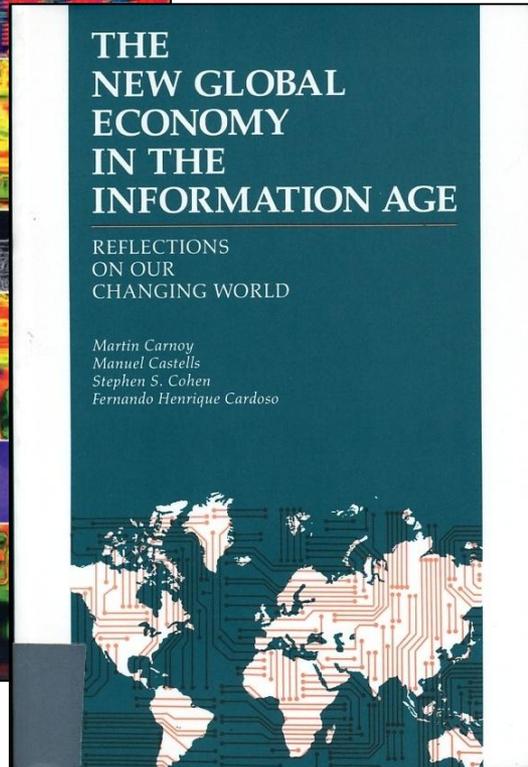
Virtualisierung ist die Transformation der stofflichen Ökonomie in die Bildschirmökonomie, in der nur noch Anrechte auf Waren, Währungen, Aktien etc., aber nicht mehr die Waren, Währungen, Aktien etc. selbst gehandelt werden

Gemeint sein kann aber auch die Verlagerung des Marktgeschehens von der Ladentheke auf den Bildschirm (E-Commerce).

Virtualisierung – Hauptvertreter



1994



1993

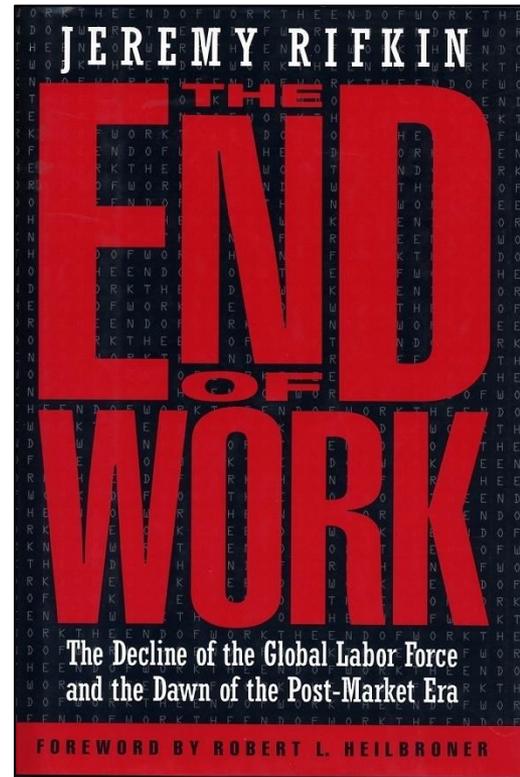


Manuel Castells (*1942)

Virtualisierung – Hauptvertreter

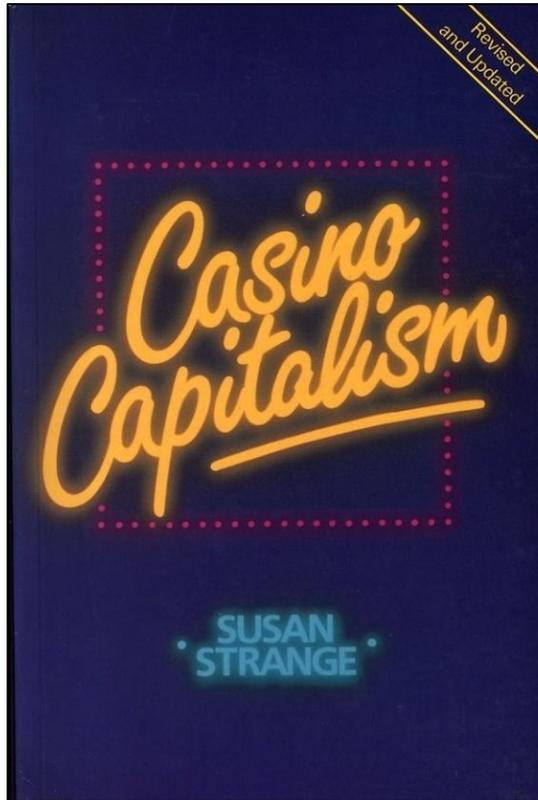


Jeremy Rifkin (*1943)



1995

Virtualisierung – Hauptvertreter



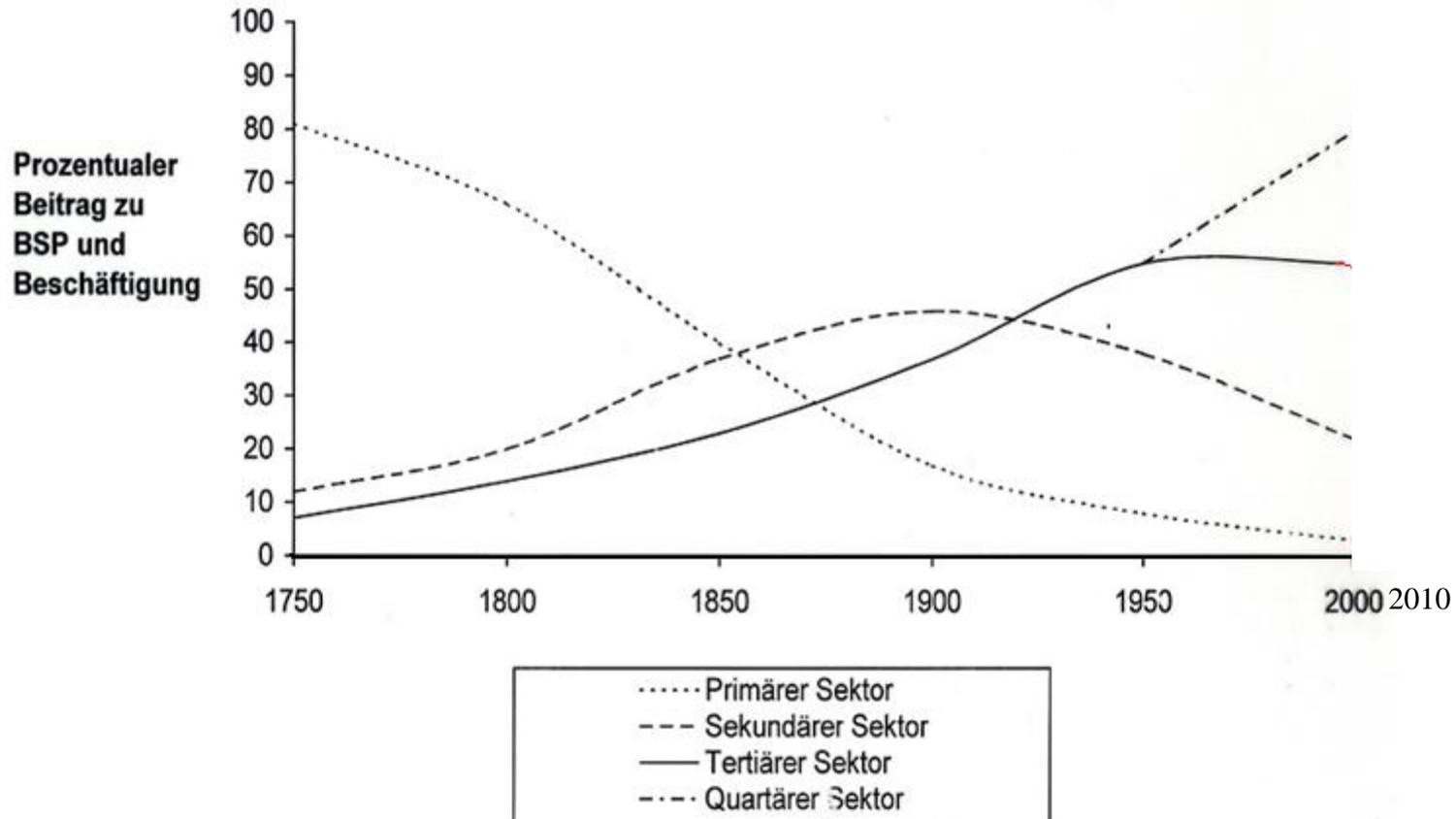
1986



Susan Strange (1923-1998)

Tertiarisierung

Vier-Phasenschema des Übergangs von der Agrar- zur Informationsgesellschaft



Quelle: Menzel u.a., 1999, S.207.

Quartärer Sektor

FIRE

Finance
Insurance and
Real
Estate

= Finanzwesen
Versicherungen
Immobilien
+ Professionelle Dienstleistungen

IT

Informations-
Technologien

= EDV
Telekommunikation
Internetdienste
Medienunternehmen
Softwarefirmen u.a.

Virtualisierung

Internetdienste



Softwarefirmen



Finanzdienstleistungen



Telekommunikation



Medienunternehmen



Internethändler



Virtualisierung

Anteil der Faktoreinkommen an den gesamten Einnahmen aus dem Ausland für 23 Länder
1961-1990

	Ägypten	Argentinien	Australien	Belgien	Brasilien	Deutschland	Dänemark	Finnland
1961	0,02	0,05	0,03	0,04	0,00	0,01	0,00	0,00
1965	0,02	0,00	0,03	0,06	0,00	0,02	0,01	0,00
1970	0,00	0,02	0,03	0,09	0,02	0,06	0,02	0,04
1975	0,04	0,02	0,04	0,14	0,05	0,06	0,02	0,02
1980	0,04	0,12	0,04	0,21	0,06	0,07	0,05	0,03
1985	0,06	0,03	0,06	0,26	0,05	0,08	0,06	0,06
1990	0,08	0,02	0,07	0,29	0,05	0,13	0,12	0,11

	Frankreich	Indien	Iran	Italien	Japan	Kanada	Südkorea	Mexiko
1961	0,07	0,02	0,00	0,01	0,02	0,04	0,03	0,00
1965	0,07	0,01	0,00	0,02	0,02	0,04	0,01	0,00
1970	0,12	0,03	0,00	0,09	0,03	0,05	0,05	0,06
1975	0,14	0,02	0,03	0,06	0,06	0,04	0,01	0,05
1980	0,14	0,09	0,07	0,08	0,07	0,04	0,03	0,06
1985	0,17	0,04	0,03	0,08	0,10	0,05	0,03	0,07
1990	0,17	0,02	n. v.	0,09	0,28	0,05	0,04	0,08

	Niederlande	Spanien	Norwegen	Österreich	Schweden	Großbritannien	USA	Welt (G 23)
1961	0,07	0,02	0,01	0,01	0,01	0,11	0,17	0,08
1965	0,07	0,01	0,01	0,02	0,02	0,13	0,18	0,08
1970	0,09	0,01	0,03	0,03	0,02	0,13	0,21	0,10
1975	0,09	0,04	0,03	0,05	0,02	0,21	0,19	0,10
1980	0,13	0,05	0,04	0,08	0,03	0,28	0,23	0,14
1985	0,11	0,05	0,07	0,11	0,06	0,34	0,24	0,15
1990	0,14	0,06	0,08	0,13	0,13	0,38	0,22	0,19

Quelle: Menzel u.a., 1999, S. 234.

MNK des Quartärsektors (2011)

FIRE-Sektor	IT-Branche	Medien
1. AXA (14)	1. Samsung Electronics (22)	1. Walt Disney (226)
2. ING Group (17)	2. Hewlett-Packard (28)	2. News Corp. (284)
3. Berkshire Hathaway (19)	3. AT&T (30)	3. Time Warner (363)
4. Bank of America (21)	4. Nippon Telegraph & T. (31)	4. DIRECTV (402)
5. BNP Paribas (26)	5. Hitachi (40)	5. Bertelsmann (444)
6. Allianz (27)	6. Verizon Communications (41)	
7. Assicurazioni Generali (33)	7. Siemens (47)	Software
8. J. P. Morgan (36)	8. Panasonic (50)	1. IBM (52)
9. Citigroup (39)	9. Sony (73)	2. Microsoft (120)
10. Crédit Agricole (43)	10. Deutsche Telekom (75)	3. Oracle (364)
11. American International Group (44)	11. Telefónica (78)	
12. HSBC Holdings (46)	12. China Mobile C. (87)	Internethandel
13. Banco Santander (51)	13. Toshiba (89)	1. Amazon (270)
14. Lloyds Banking Group (59)	14. Vodafone (92)	
15. Wells Fargo (63)	15. France Télécom (121)	Internetdienstleist.
16. Société Générale (72)	16. Dell (124)	1. Google (325)
17. Nippon Life Insurance (81)	17. Nokia (143)	
18. Munich Re Group (88)	18. United Technologies (150)	
19. DEXIA Group (96)	19. Fujitsu (158)	
20. Royal Bank of Scotland (100)	20. LG (171)	

Quelle: Global Fortune 500, 2012;
in Klammern Rang des Unternehmens

Tertiarisierung/Virtualisierung – Fazit (1)

1. Tertiarisierungsgrad ist von Land zu Land unterschiedlich.
2. Größtes Wachstumssegment innerhalb des tertiären Sektors ist der FIRE-Sektor.
3. Relative Bedeutung des FIRE-Sektors ist von Land zu Land unterschiedlich.
4. Direktinvestitionen konzentrieren sich auf den Tertiären Sektor, dort vor allem auf den FIRE-Sektor.
5. Diese Direktinvestitionen haben die globale Infrastruktur des FIRE-Sektors finanziert.



Tertiarisierung – Fazit (2)

6. Handel mit Dienstleistungen wird vom Warenhandel entkoppelt und ist neues Segment der Weltwirtschaft.
7. Relative Bedeutung des internationalen Handels mit Dienstleistungen ist geringer als die relative Bedeutung des FIRE-Sektors.
8. Direktinvestitionen im Tertiären Sektor ersetzen den internationalen Handel mit Dienstleistungen bzw. sind notwendig, da Dienstleistungen nur beschränkt international handelbar sind.
9. Faktoreinkommen aus dem Ausland (= Erträge aus internationalen Kapitalanlagen) erreichen in manchen Ländern bereits die Größenordnung der Einkommen aus dem Warenexport.

Regionalisierung

Definition

Regionalisierung ist die Tendenz zur regionalen Konzentration grenzüberschreitender Transaktionen (Handel, DI, Wanderungen, Kommunikation etc.).

Regionalismus = Herausbildung transnationaler Organisationen mit Regionalbezug (z.B. EU, NAFTA, ASEAN+3) als Ebene zwischen nationaler Außenwirtschaftspolitik und Internationalen Institutionen mit globaler Reichweite (z.B. WTO, Weltwährungsfonds, Weltbank).

Regionalisierung

Nicht gemeint sind hier Regionalisierung bzw. Regionalismus mit substaatlicher Reichweite (z.B. Südöstliches Niedersachsen, Rhein-Main-Area, Ruhrgebiet) oder grenzüberschreitender substaatlicher Reichweite (z.B. Grenzregion Pfalz, Luxemburg, Belgien, Lothringen).

Regionalismus



NAFTA/1994
(North American Free Trade Agreement)



EU/1993
(Europäische Union)



GCC/1981
(Gulf Cooperation Council)



ASEAN/1967
(Association of Southeast Asian Nations)



ECOWAS/1975
(Common Market of Eastern and Southern Africa)



MERCOSUR/1995
(Mercado Común del Cono Sur)



FTAA/2005
(Free Trade Area of the Americas)



CARICOM/1973
(Caribbean Community)



SCO /2001 (1996)
(Shanghai Cooperation Organization)



APEC/1989
(Asia Pacific Economic Cooperation)



SAARC/1985
(South Asia Association for Regional Cooperation)

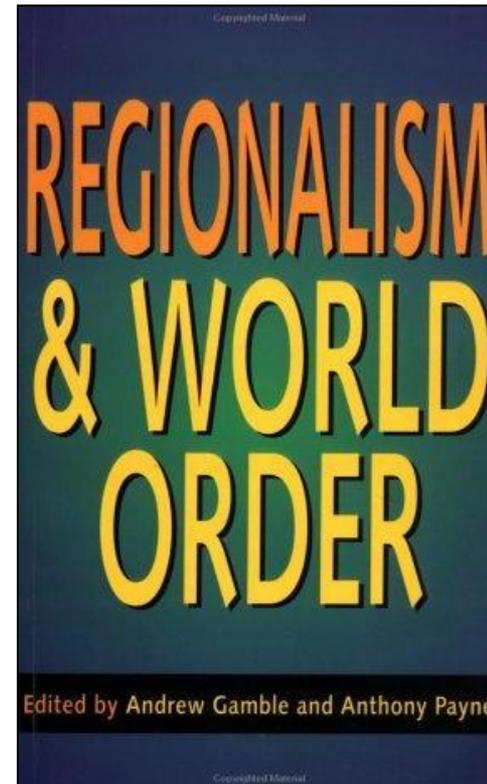


GUS/1991
(Gemeinschaft unabhängiger Staaten)

Regionalisierung - Literatur

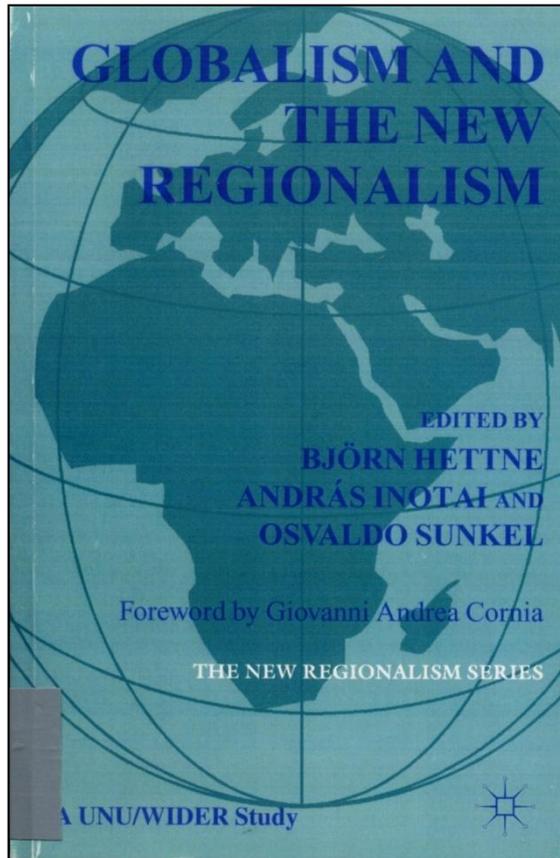


Andrew Gamble (*1947)



1996

Regionalisierung - Literatur



1999



Osvaldo Sunkel (*1929)



Björn Hettne (*1939)

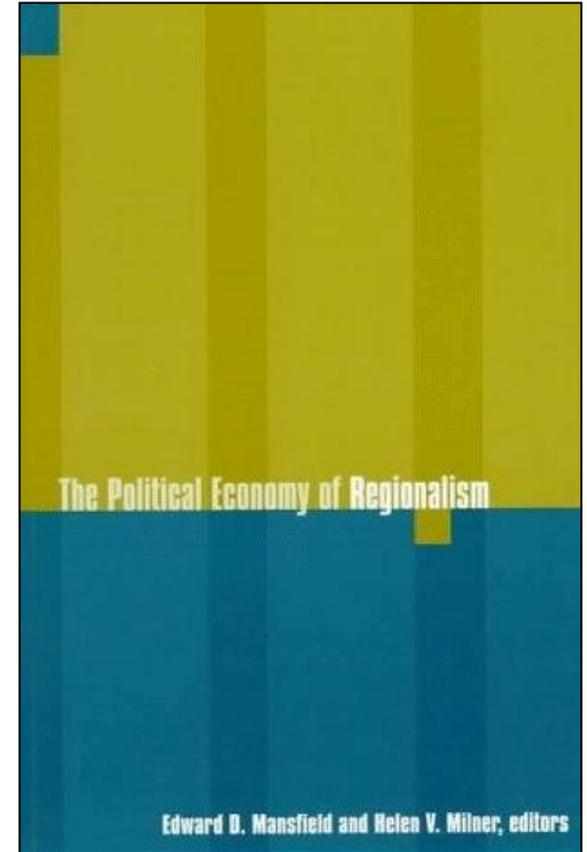
Regionalisierung - Literatur



Helen V. Milner (*1955)

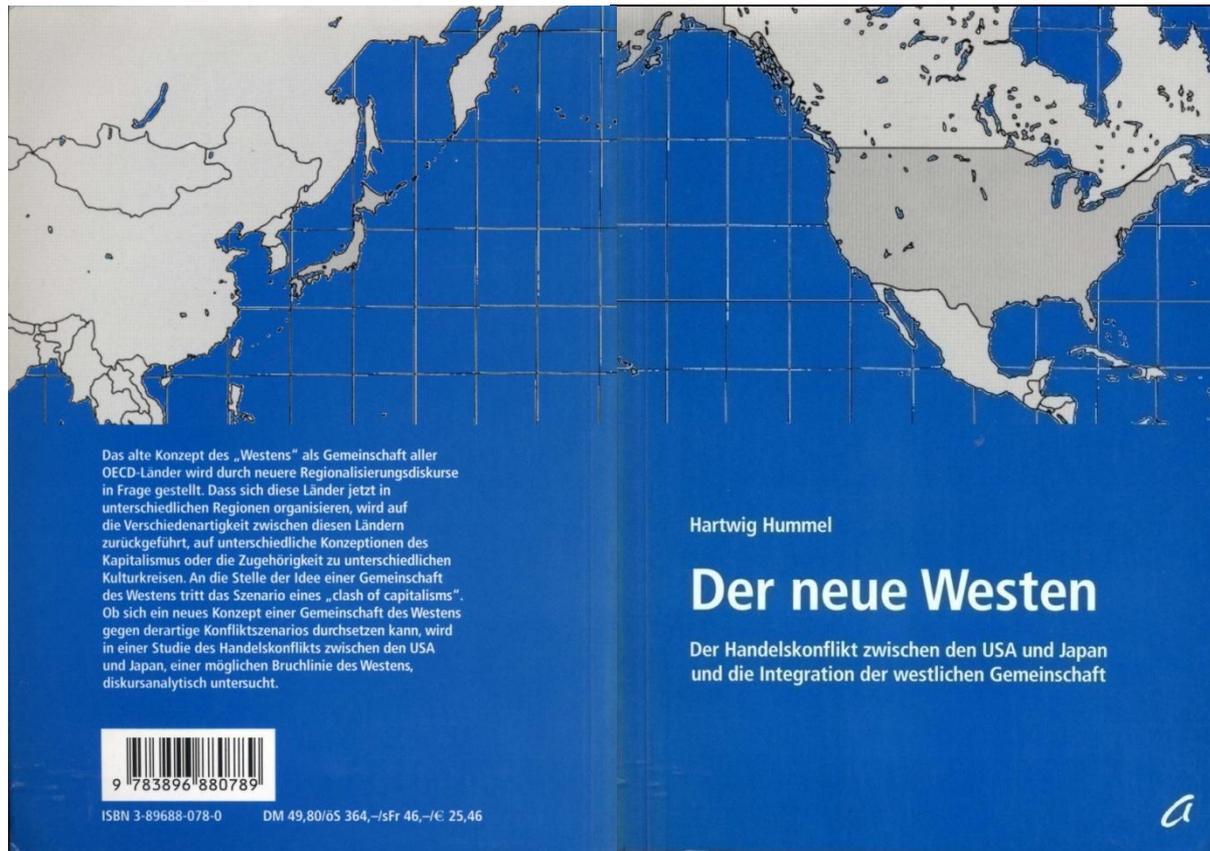


Edward D. Mansfield (*1961)



1997

Regionalisierung - Literatur



2000



Hartwig Hummel (*1957)

Regionalisierung - Literatur

Emerging Regional Arrangements: Building Blocks or Stumbling Blocks?*

ROBERT Z. LAWRENCE

The spectre of global fragmentation is haunting the global trading system and with it international financial markets. The fear is that progress toward global integration over the past four decades will be reversed as the world economy splits up into three regional trading blocs, each centred on a major currency, each closed to outsiders. No one familiar with the history of the 1930s can forget what Charles Kindleberger has called the 'disarticulation of the world economy' in which multilateral trade was virtually confined to currency blocks, international capital markets dried up and the international adjustment mechanism failed to operate.¹ But concerns that this scenario could be repeated reflect a fundamental misreading of the evidence. The major regional initiatives currently under way are more likely to represent the building blocks of an integrated world economy than stumbling blocks which prevent its emergence. To be sure, there are risks that these initiatives could go astray. But the forces initiating these developments are the very opposite of protectionism. They represent positive, integrative responses to the pressures exerted by globalization. If accompanied by parallel progress at the GATT, regionalization could be a potent mechanism for freeing world trade and investment and harmonizing national institutional practices.

Stumbling Blocks?

Outsiders have fears about each of the regional initiatives currently under way. In this analysis I will outline some of these concerns and then indicate why they are misplaced.²

The European Community's Single Market Initiative (EC92) is viewed with concern because of fears that (i) this initiative will divert

* I owe this phrase to Jagdish Bhagwati.



Robert Z. Lawrence (*1948)

1991

Regionalisierung

Regionalisierungskoeffizient =

Anteil des intraregionalen Handels am gesamten Handel eines Landes oder einer Region.

$$(1) \quad \text{reg} = X_{\text{intra}} / X_{\text{total}} \times 100$$

$$(2) \quad \text{reg} = (X_{\text{intra}} + M_{\text{intra}}) / (X_{\text{total}} + M_{\text{total}}) / 2 \times 100$$

Regionalisierung ist definiert als überproportionales Wachstum des intraregionalen Handels $[(X + M)/2]$ in Relation zum gesamten Handel eines Landes oder einer Region mit der Welt.

$$(3) \quad \Delta \text{reg} = (\text{reg}_n \times 100 / \text{reg}_{n-1}) - 100$$

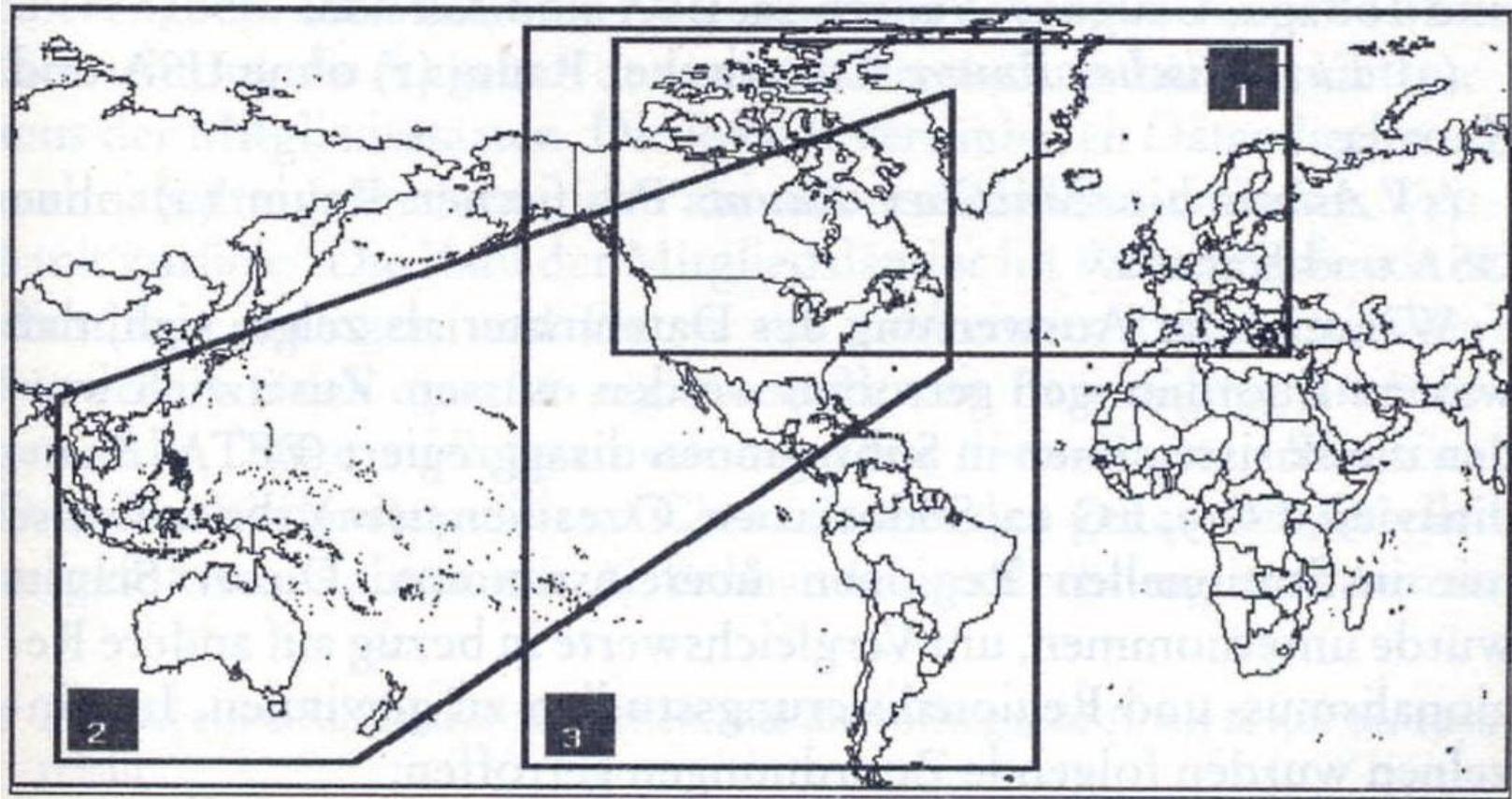
Regionalisierung

Mögliche Regionen

- (1) *Atlantischer Raum:* Belgien/Luxemburg, Dänemark, Deutschland, Finnland, Frankreich, Griechenland, Großbritannien, Irland, Island, Italien, Jugoslawien, Niederlande, Norwegen, Österreich, Portugal, Schweden, Schweiz, Spanien, USA und Kanada;
- (2) *Pazifischer Raum:* Australien, Brunei, China, Hongkong, Indonesien, Japan, Korea (Süd), Malaysia, Neuseeland, Papua-Neuguinea, Philippinen, Singapur, Taiwan, Thailand, USA und Kanada;
- (3) *Westliche Hemisphäre:* Argentinien, Belize, Bolivien, Brasilien, Chile, Costa Rica, Dominikanische Republik, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Guayana, Französisch-Guayana, Haiti, Honduras, Jamaica, Kolumbien, Kuba, Mexiko, Niederländische Antillen, Nicaragua, Panama, Paraguay, Peru, Surinam, Trinidad, und Tobago, Uruguay, Venezuela, USA und Kanada;
- (4) *Europäischer Raum:* Atlantischer Raum (1) ohne USA und Kanada;

Regionalisierung

Die Megaregionen Atlantischer Raum, Pazifischer Raum und Westliche Hemisphäre



Quelle: Menzel u.a., 1999, S. 125.

Regionalisierung

- (5) *Asiatisch-ozeanischer Raum*: Pazifischer Raum (2) ohne USA und Kanada;
- (6) *EG-9-Staaten*: Belgien/Luxemburg, Dänemark, Deutschland, Frankreich, Großbritannien, Irland, Italien, Niederlande;
- (7) *EG-12-Staaten*: EG-9-Staaten und Griechenland, Portugal, Spanien;
- (8) *EFTA*: Schweiz, Schweden, Österreich, Finnland, Norwegen, Island;
- (9) *Skandinavien*: Dänemark, Schweden, Finnland, Norwegen, Island;
- (10) *Ost-/Südostasien*: Schwellenländer des Asiatisch-ozeanischen Raumes ohne Japan;
- (11) *Ozeanien*: Australien, Neuseeland;
- (12) *CUSTA*: USA, Kanada;
- (13) *NAFTA*: USA, Kanada, Mexiko;
- (14) *Lateinamerika*: Argentinien, Belize, Bolivien, Brasilien, Chile, Costa Rica, Dominikanische Republik, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Guayana, Französisch-Guayana, Haiti, Honduras, Jamaica, Kolumbien, Kuba, Mexiko, Niederländische Antillen, Nicaragua, Panama, Paraguay, Peru, Surinam, Trinidad und Tobago, Uruguay, Venezuela.

Regionalisierung

Regionalisierungskoeffizienten des Handels nach Regionen 1960-1990

Nr.		1960	1970	1980	1990
1	Atlantischer Raum	54,96	61,46	58,27	63,57
2	Pazifischer Raum	26,78	36,34	41,56	51,30
3	Westliche Hemisphäre	51,19	49,08	44,16	43,42
4	Europäischer Raum	53,88	64,22	63,18	70,26
5	Asiatisch-ozeanischer Raum	30,82	35,52	39,19	44,50
6	EG 9	37,19	49,65	50,08	53,79
7	EG 12	39,49	51,83	52,22	59,32
8	EFTA	10,55	16,56	13,62	13,42
9	Skandinavien	10,84	16,71	15,29	15,86
10	Ost-/Südostasien	26,92	22,68	21,47	30,45
11	Ozeanien	4,94	6,01	6,34	7,54
12	CUSTA	29,46	35,23	26,33	30,04
13	NAFTA	32,32	37,92	31,06	36,92
14	Lateinamerika	16,90	17,24	21,29	16,09

Quelle: Menzel u.a., 1999, S. 128.

Regionalisierung

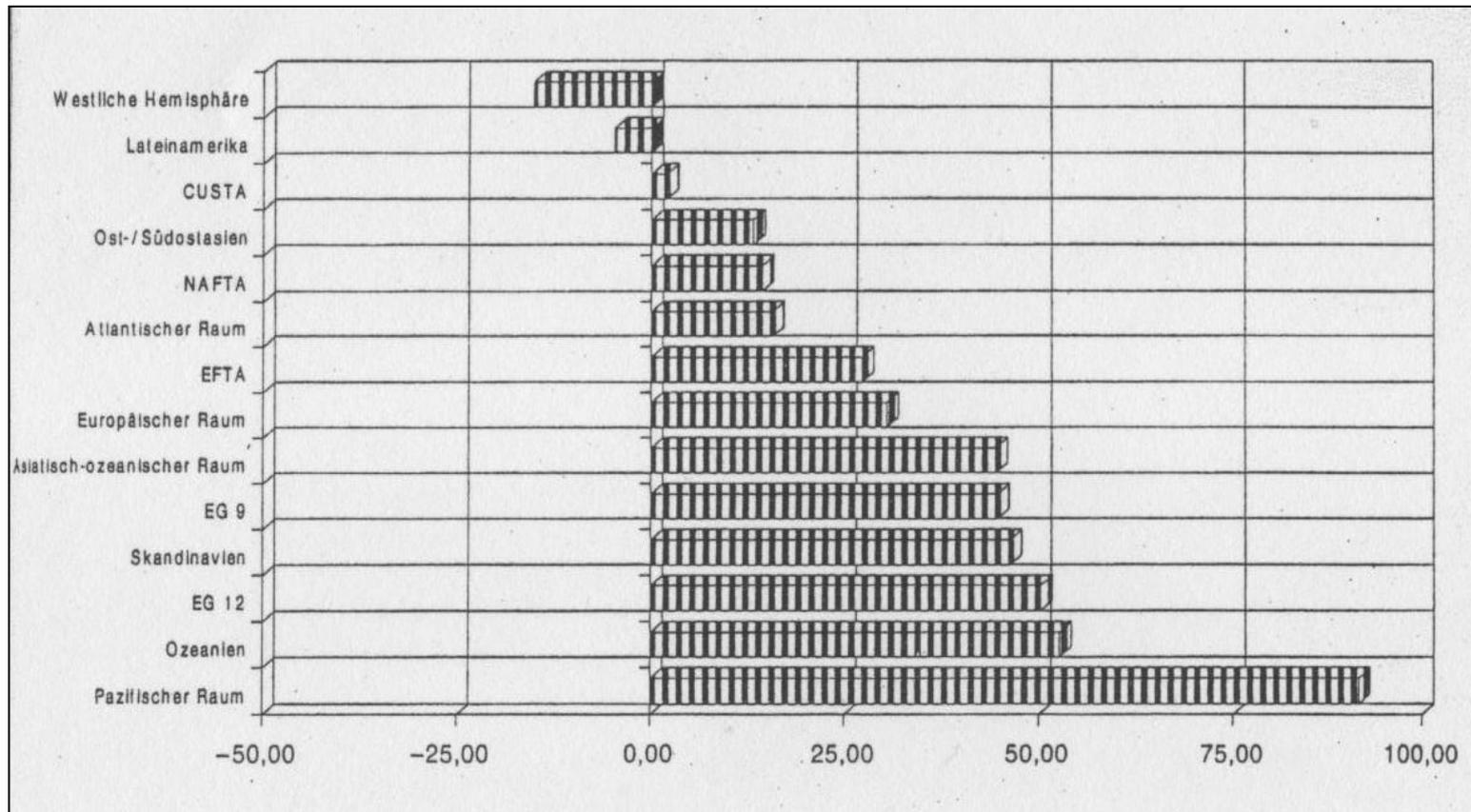
Veränderung des Regionalisierungskoeffizienten des Handels nach Regionen 1960-1990

Nr.		1960- 1970	1970- 1980	1980- 1990	1960- 1990
1	Atlantischer Raum	11,83	- 5,19	9,10	15,67
2	Pazifischer Raum	35,70	14,36	23,44	91,56
3	Westliche Hemisphäre	- 4,12	- 10,02	- 1,68	- 15,18
4	Europäischer Raum	19,19	- 1,62	11,21	30,40
5	Asiat.-ozean. Raum	15,25	10,33	13,55	44,39
6	EG 9	33,50	0,87	7,41	44,64
7	EG 12	31,25	0,75	13,60	50,22
8	EFTA	56,97	- 17,75	- 1,47	27,20
9	Skandinavien	54,15	- 8,50	3,73	46,31
10	Ost-/Südostasien	- 15,75	- 5,34	41,83	13,11
11	Ozeanien	21,66	5,49	18,93	52,63
12	CUSTA	19,59	- 25,26	14,09	1,97
13	NAFTA	17,33	- 18,09	18,87	14,23
14	Lateinamerika	2,01	23,49	- 24,42	- 4,79

Quelle: Menzel u.a., 1999, S. 130.

Regionalisierung

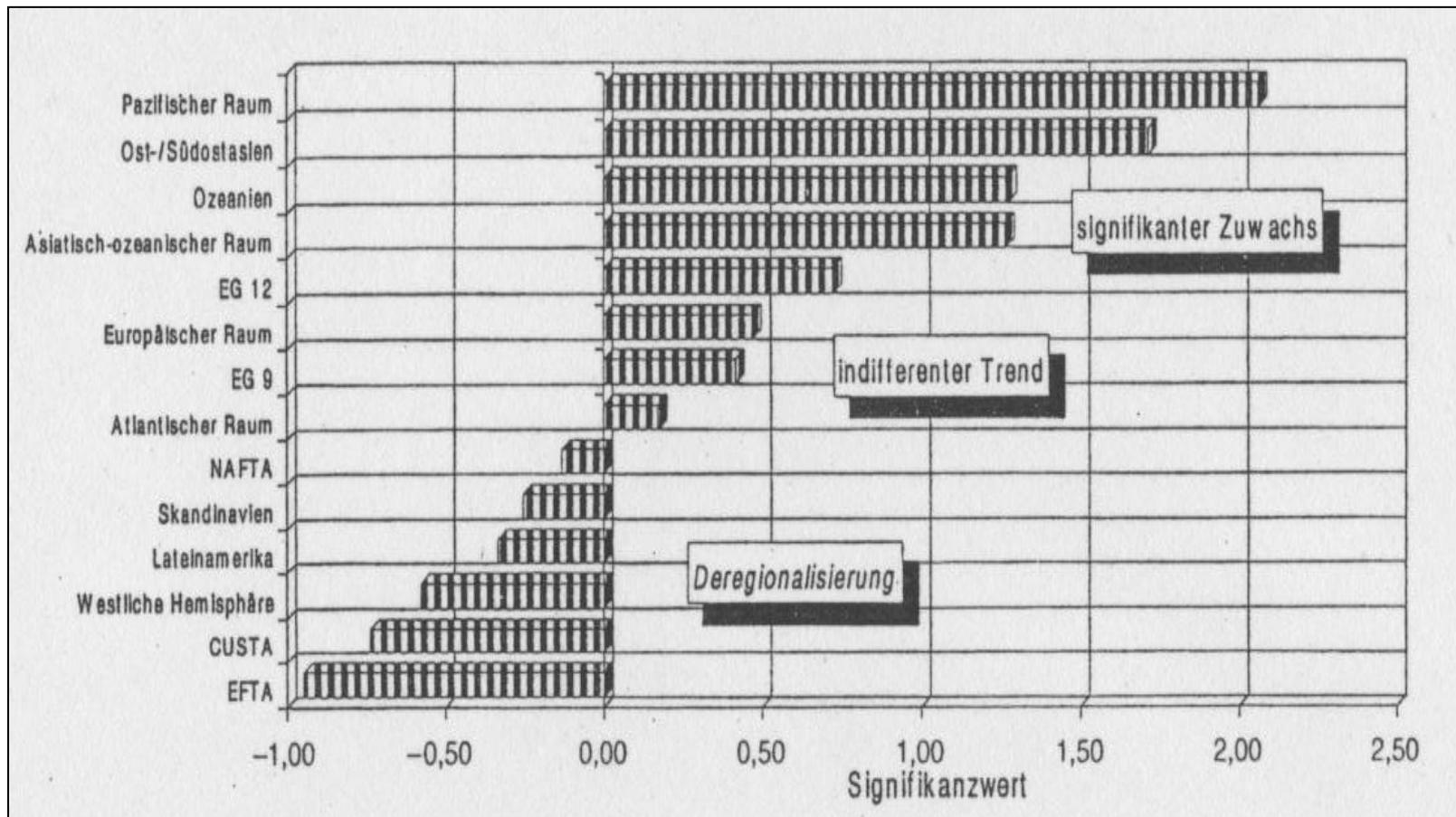
Regionalisierungstrends 1960-1990



Quelle: Menzel u.a., 1999, S. 131.

Regionalisierung

Jährliches Wachstum der Regionalisierungskoeffizienten 1970-1990



Quelle: Menzel u.a., 1999, S. 139.

Regionalisierung

Regionalisierungskoeffizienten für den Außenhandel der Länder des Atlantischen bzw. Pazifischen Raums 1960-1990

Nr.		[1960-1990]	1960	1970	1980	1990
1	Großbritannien	52,57	50,29	59,28	69,91	76,73
2	Frankreich	39,54	54,00	72,91	66,21	75,35
3	Portugal	32,28	63,26	67,76	69,33	83,69
4	Island	25,79	67,54	83,01	78,47	84,95
5	Italien	15,93	65,63	72,17	62,77	76,08
6	Belgien	10,33	77,38	84,54	81,26	85,37
7	Spanien	9,52	70,34	68,74	53,88	77,03
8	Griechenland	8,55	70,41	69,53	55,05	76,43
9	Deutschland	8,19	70,55	77,37	72,65	76,32
10	Österreich	4,76	77,43	80,19	74,85	81,11
11	Finnland	4,62	70,62	73,71	63,06	73,89
12	Schweden	4,41	80,01	82,73	76,56	83,55
13	Irland	4,10	84,63	87,80	86,63	88,10
14	Niederlande	3,84	80,55	82,38	76,69	83,64
15	Norwegen	1,26	83,92	84,24	85,82	84,98
16	Schweiz	-0,80	80,64	81,08	77,28	80,00
17	Jugoslawien	-3,83	58,02	62,08	44,61	55,80
18	Dänemark	-4,27	85,81	91,00	81,39	82,15
19	USA	-14,58	29,05	30,30	23,25	24,81
20	Kanada	-48,96	22,88	16,53	11,95	11,68
1-20	Atlantischer Raum	15,65	54,96	61,46	58,27	63,57

Nr.		[1960-1990]	1960	1970	1980	1990
1	China	404,84	13,66	57,82	61,60	68,94
2	Papua-NG	277,74	20,54	80,67	64,63	77,57
3	Neuseeland	159,34	24,93	46,91	56,56	64,67
4	USA	143,06	14,12	21,59	24,91	34,31
5	Kanada	127,70	5,28	7,44	9,18	12,03
6	Australien	69,72	37,51	57,17	60,23	63,66
7	Hongkong	33,66	58,16	64,24	67,07	77,73
8	Malaysia	26,24	60,72	71,74	71,09	76,66
9	Indonesien	19,05	63,21	74,33	82,70	75,25
10	Japan	6,88	59,23	59,43	53,28	63,30
11	Singapur	3,43	67,43	77,33	66,76	69,74
12	Thailand	-1,09	67,61	65,62	58,94	66,87
13	Philippinen	-7,14	78,37	81,30	68,02	72,77
14	Brunei	-7,39	81,63	84,91	91,40	75,60
15	Korea	-9,91	75,98	83,00	60,72	68,45
16	Taiwan	-10,75	78,37	78,93	65,63	69,95
1-16	Pazifischer Raum	91,54	26,78	36,34	41,56	51,30

Quelle: Menzel u.a., 1999, S. 151/152.

Regionalisierung

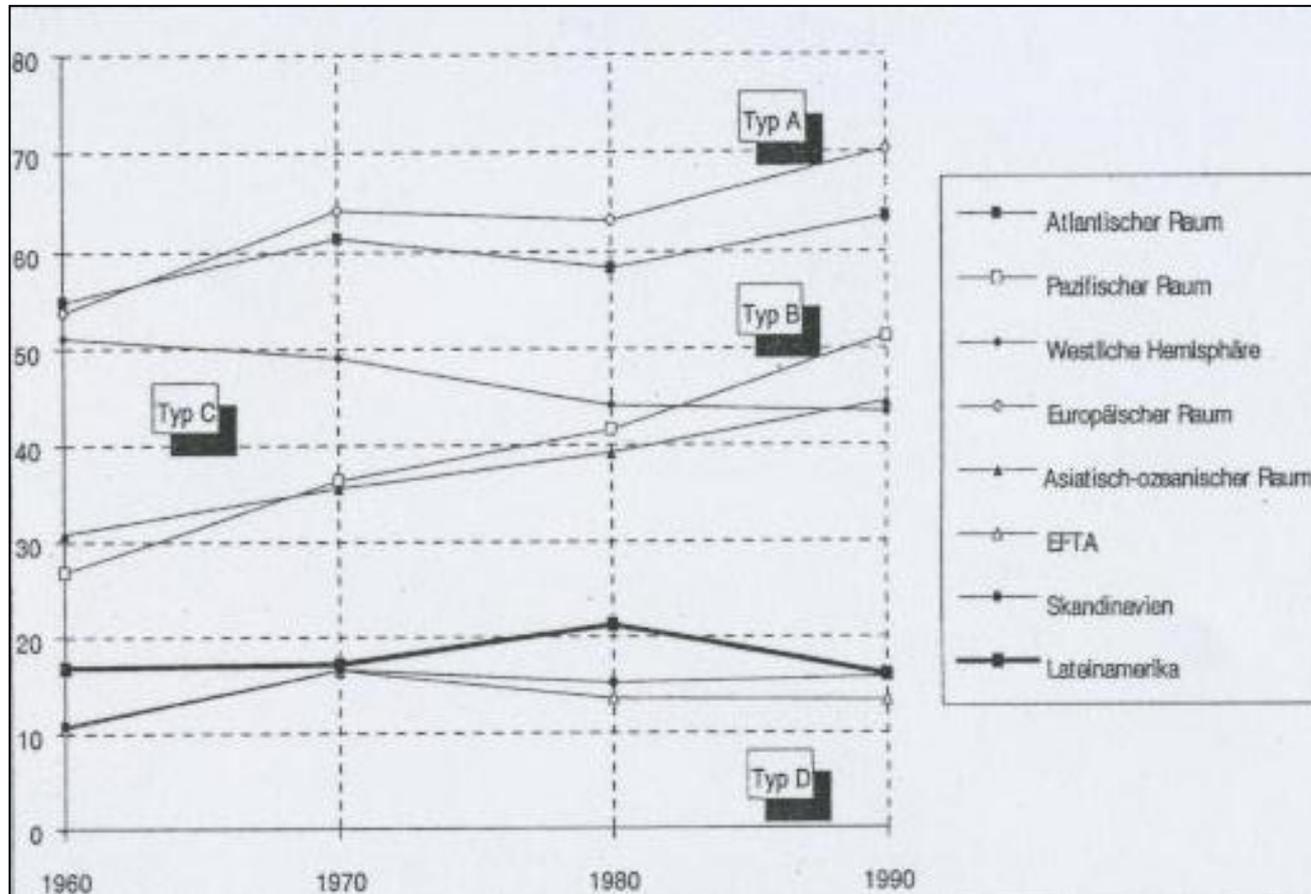
Regionales Gewicht des Handels nach Regionen 1960-1990 in Prozent

Nr.		1960	1970	1980	1990
1	Atlantischer Raum	32,42	38,06	33,25	37,40
2	Pazifischer Raum	12,97	16,91	16,21	25,00
3	Westliche Hemisphäre	12,88	11,16	8,89	8,91
4	Europäischer Raum	22,19	28,56	26,86	33,89
5	Asiatisch-ozeanischer Raum	3,40	4,24	5,97	9,63
6	EG 9	12,30	17,47	16,99	20,41
7	EG 12	13,55	19,22	18,81	24,32
8	EFTA	0,67	1,11	0,80	0,88
9	Skandinavien	0,41	0,65	0,50	0,53
10	Ost-/Südostasien	1,47	0,96	1,57	3,80
11	Ozeanien	0,11	0,11	0,08	0,11
12	CUSTA	5,25	6,21	3,95	5,13
13	NAFTA	6,27	7,06	5,22	6,63
14	Lateinamerika	1,25	0,88	1,09	0,55

Quelle: Menzel u.a., 1999, S. 156.

Regionalisierung

Typologie der Regionalisierung 1960-1990



Quelle: Menzel u.a., 1999, S. 171.

Prof. Dr. Ulrich Menzel

„Internationale Politische Ökonomie (IPÖ)“

Vorlesung – WS 2011/12
BI 84.1 - Di. 11.30 – 13.00 Uhr



Friedrich List



David Ricardo



Regionalisierung – Fazit (1)

1. Das Ausmaß der Regionalisierung ist abhängig von der Definition der Regionen.
2. Regionen mit hoher und wachsender Regionalisierung stehen Regionen mit geringer und/oder sogar abnehmender Regionalisierung gegenüber.
3. Europa zeichnet sich durch zunehmende Regionalisierung auf einem hohen Ausgangsniveau aus.
4. Ost- und Südostasien zeichnen sich durch beschleunigte Regionalisierung bei niedrigem Ausgangsniveau aus.
5. Die Westliche Hemisphäre zeichnet sich durch leichte Deregalisierung bei hohem Ausgangsniveau aus.



Regionalisierung – Fazit (2)

6. Alle anderen Großregionen weisen keine Regionalisierung auf.
7. Die regionale Integration einzelner Länder ist sehr unterschiedlich. Kleine Länder sind eher stark in ihre Regionen integriert, große Länder eher wenig in ihre Regionen integriert.
8. Wenn es keine Regionalisierung gibt, sind auch kleine Länder nicht mit ihren Nachbarn integriert.
9. Großes regionales Gewicht (Anteil des innerregionalen Handels am Welthandel) weisen nur die Großregionen Atlantischer Raum, Europäischer Raum und Pazifischer Raum auf.
10. Leistungsfähige Regionalorganisationen bestehen da, wo es eine starke Tendenz zur Regionalisierung bei hohem regionalen Gewicht gibt.

Regionalisierung – Fazit (3)

11. Für viele Regionen haben Regionalorganisationen keine besondere Bedeutung.
12. Ob Regionalismus Regionalisierung fördert oder umgekehrt, ist eine offene Frage.
13. Relevant für Regionalisierung sind weitere Faktoren wie geographische Nähe, Teilhabe an natürlichen Wirtschaftsräumen, politische Zugehörigkeit zu ehemaligen Großreichen und historisch gewachsene grenzüberschreitende Infrastruktur, natürliche Binnen- oder Außenorientierung aufgrund von Größe u.a.
14. Hinter dem Begriff „Globalisierung“ verbirgt sich vielfach Regionalisierung.

Acht Globale Trends

- (1) Lange Wellen bzw. Wechsellagen der Konjunktur
= Phasen beschleunigten und verringerten Wirtschaftswachstums
- (2) Innergesellschaftlicher Strukturwandel durch Innovationsschübe
- (3) Internationalisierung (Globalisierung)
= wachsender Anteil grenzüberschreitender Transaktionen
in Relation zum Binnenaufkommen
- (4) Regionalisierung
= Konzentration auf regionale Wirtschaftsräume
- (5) Tertiarisierung
= Übergang zur postindustriellen Dienstleistungsgesellschaft
- (6) Virtualisierung
= Entstofflichung der Ökonomie
- (7) Strukturwandel im Weltmaßstab durch Aufstieg und Niedergang von Agrar-, Industrie-
und Dienstleistungsgesellschaften
- (8) Fragmentierung
= Zunahme der Schattenwirtschaft



Strukturmerkmale der Weltwirtschaft und außenwirtschaftliche Interessenlagen

1) Hierarchisierung

Aufgrund unterschiedlichen Wirtschaftspotentials, Bevölkerung, Ressourcenvorkommens, Wettbewerbsfähigkeit, technischer Kompetenz, Finanzkraft, Kaufkraft etc.

Schlägt sich nieder in unterschiedlichem Einfluss auf internationale Organisationen, soweit ein Quotensystem zugrunde gelegt wird.

Konsequenz: Große Länder tendieren zu Uni- bzw. Bilateralismus, kleine Länder zu Multilateralismus.

Indikatoren: BSP, Außenhandelsvolumen, DI-Volumen, Währungsreserven, Überschuss in der Leistungsbilanz

Strukturmerkmale der Weltwirtschaft und außenwirtschaftliche Interessenlagen

2) Selbstbezogenheit versus Außenbezogenheit

Hängt von der Größe und der Ressourcenausstattung eines Landes ab.

Konsequenz: Je kleiner ein Land ist, desto wichtiger sind außenwirtschaftliche Fragen und umgekehrt.

Indikator: AHQ, DIQ

Strukturmerkmale der Weltwirtschaft und außenwirtschaftliche Interessenlagen

3) Entwicklungsstand (Vorreiter/ Nachzügler)

Agrargesellschaft/ Industriegesellschaft/ Dienstleistungsgesellschaft.

Schlägt sich nieder in der Frage, ob Agrar- und Rohstoffinteressen, Industrieinteressen, Dienstleistungsinteressen oder Finanzinteressen im Vordergrund stehen.

Konsequenz: Unterschiedliche Interessenlagen zwischen Freihandel und Protektionismus bzw. ob ein marktfreundlicher oder ein staatsfreundlicher Ansatz verfolgt wird.

Indikator: Anteile der Sektoren am BSP bzw. der Gesamtbeschäftigung

Strukturmerkmale der Weltwirtschaft und außenwirtschaftliche Interessenlagen

4) Wohlstandsgefälle

Entwickelte Länder versus Entwicklungsländer.

(aber auch Schwellenländer, ölexportierende Länder, Least Developed Countries, alte und neue Rentenstaaten).

Konsequenz: Unterschiedliche Interessenlagen bei entwicklungspolitischen Organisationen (Geber/ Nehmer, Freihandel/ Protektionismus).

Indikator: BSP pro Kopf

Strukturmerkmale der Weltwirtschaft und außenwirtschaftliche Interessenlagen

5) Regionalisierung

Hohe oder niedrige regionale Integration, Mitglied in einer Region mit hohem oder niedrigem regionalen Gewicht.

Hat Konsequenz für unterschiedliche Präferenzen bezüglich nationaler/bilateraler/regionaler/transregionaler/globaler Handelspolitik.

Präferenzen hängen ab vom Ausmaß der regionalen Integration, dem regionalem Gewicht, konkurrierenden Bindungen in alte oder neue Regionen.

Indikator: Regionalisierungskoeffizienten

Strukturmerkmale der Weltwirtschaft und außenwirtschaftliche Interessenlagen

6) Moderne versus postmoderne Ökonomie

Schlägt sich nieder im Ausmaß der relativen Bedeutung des FIRE-Sektors, der IT-Branche, des Mediensektors gegenüber den alten Industrien.

Konsequenz: Altindustriell geprägte Länder (Deutschland, Japan) haben eher Standortinteressen (Arbeitsplätze) als post-industrielle Länder (GB, Luxemburg, Schweiz, Cayman-Islands etc.) mit außerordentlichem Finanzsektor.

Indikator: Anteil des FIRE-Sektors am BSP, Relation der Faktoreinkommen aus dem Ausland/ Außenhandelsvolumen

Strukturmerkmale der Weltwirtschaft und außenwirtschaftliche Interessenlagen

7) Monostruktur versus diversifizierte Ökonomien

Ölländer, Agrarländer, Rohstoffproduzenten haben andere Interessen als diversifizierte oder gar autark ausgestattete Ökonomien.

Erstere präferieren One-Issue-Organisationen wie z.B. OPEC, letzte universalistische wie z.B. WTO oder bilaterale Verhandlungen.

Indikator: Konzentrationsindex im Außenhandel

Strukturmerkmale der Weltwirtschaft und außenwirtschaftliche Interessenlagen

8) Ordnungspolitische Grundorientierung (1)

Neoliberales Modell der angelsächsischen Länder.

Korporatismus bzw. Etatismus der kontinentaleuropäischen Länder („Rheinischer Kapitalismus“).

Staatsinterventionismus der konfuzianisch geprägten Länder Ost- und Südostasiens („Bürokratischer Entwicklungsstaat“).

Zentrale Planwirtschaft/ Staatseigentum von Produktionsmitteln im ehemaligen „Ostblock“, heute noch z.T. in China, Kuba, Nordkorea.

Keiner der vier Idealtypen existiert in reiner Form. Es gibt „Grauzonen“ des Übergangs und Mischsysteme.

Strukturmerkmale der Weltwirtschaft und außenwirtschaftliche Interessenlagen

8) Ordnungspolitische Grundorientierung (2)

Konsequenz: Liberalismus wird eher präferiert von Vorreitern,
Interventionismus/Protektionismus eher von Nachzüglern.
Zentrale Planwirtschaften neigen zum Autarkismus.

Indikator: Staatsquote am BSP

Strukturmerkmale der Weltwirtschaft und außenwirtschaftliche Interessenlagen

9) Koloniale Tradition

Kolonialmacht oder ehemalige Kolonie

Dauer des Kolonialstatus, Dauer der postkolonialen Abhängigkeit, Erhalt oder Zerstörung indigener Kulturen/ staatlicher Strukturen

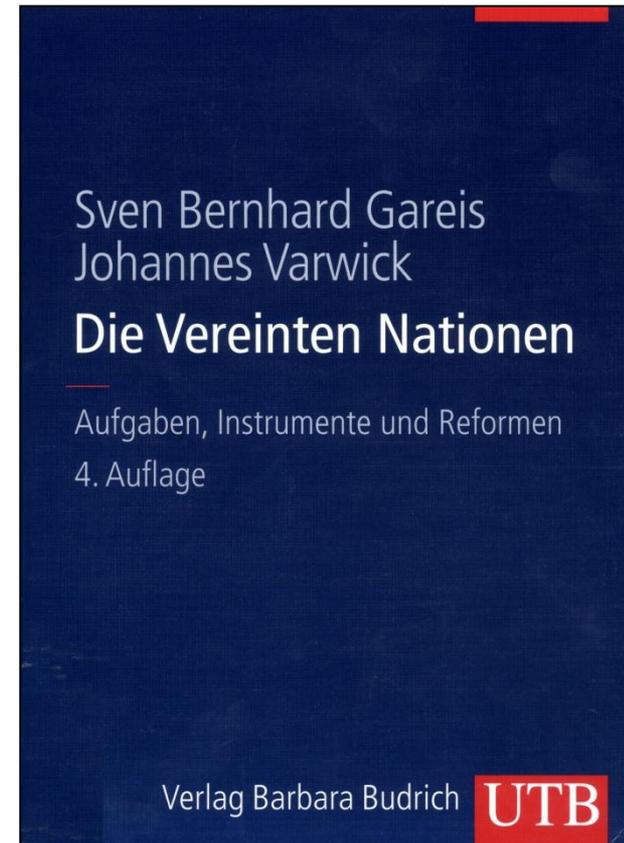
Konsequenz: Besondere Präferenzabkommen, formelle und informelle Bindungen (z.B. Währungszonen).

Indikator: Zugehörigkeit zu sektorspezifischen Abkommen und Organisationen

Ausgewählte Literatur zu Int. Organisationen



2005

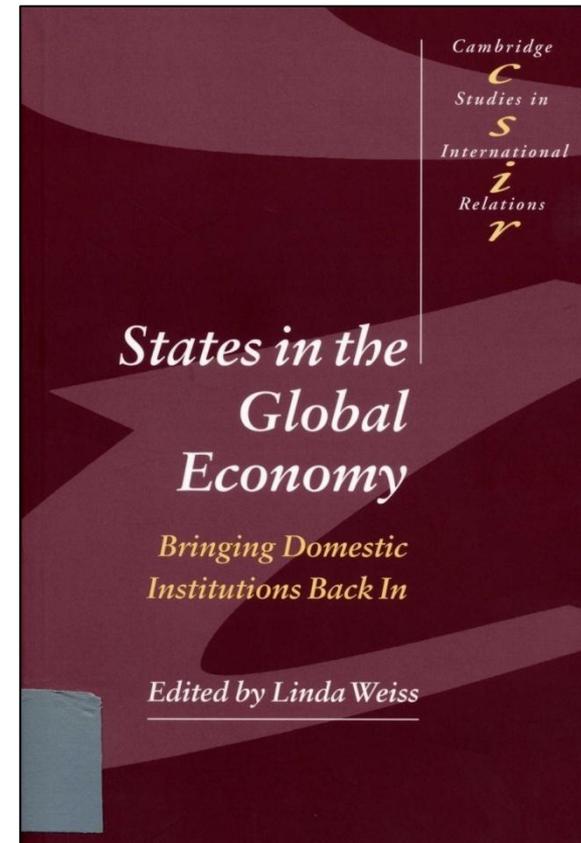


2006

Ausgewählte Literatur zu Int. Organisationen



2006

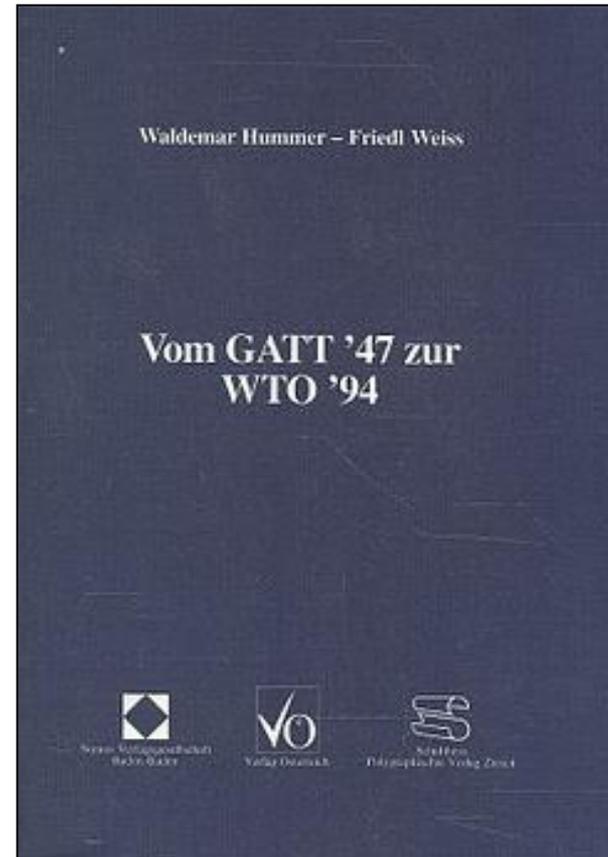


2003

Ausgewählte Literatur zu Int. Organisationen

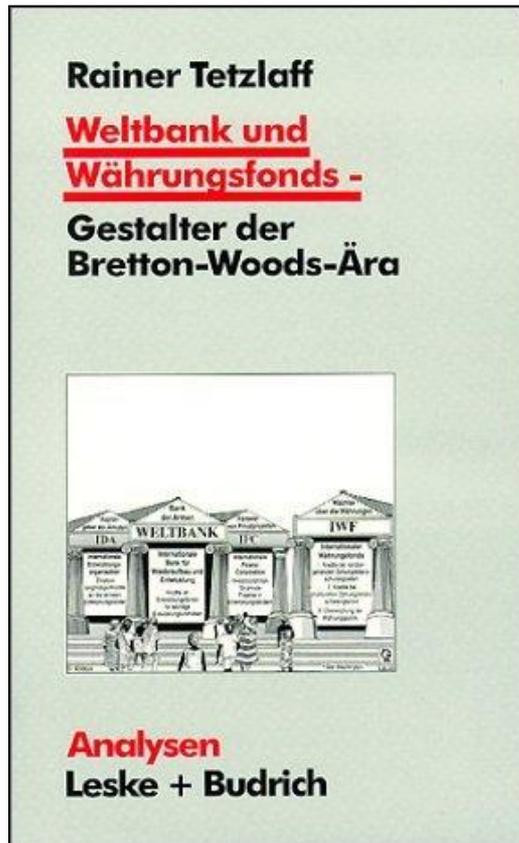


2005

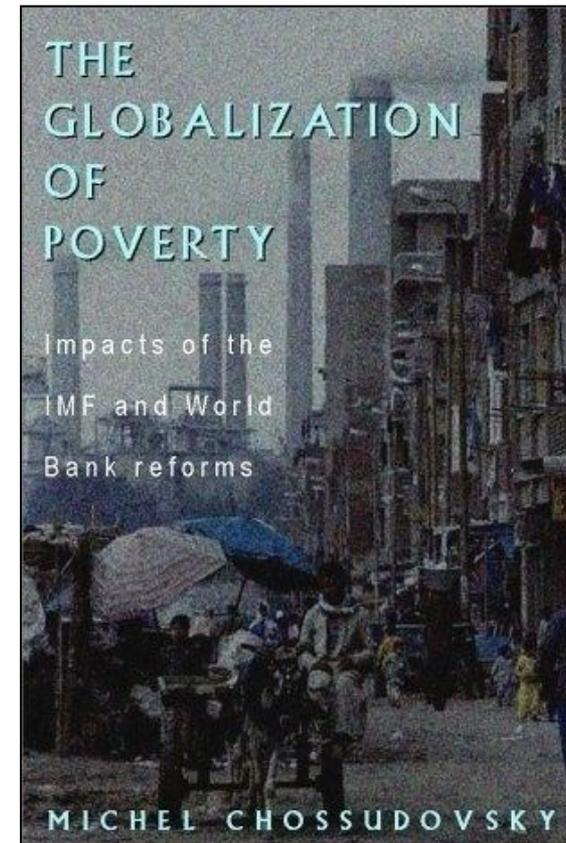


1997

Ausgewählte Literatur zu Int. Organisationen

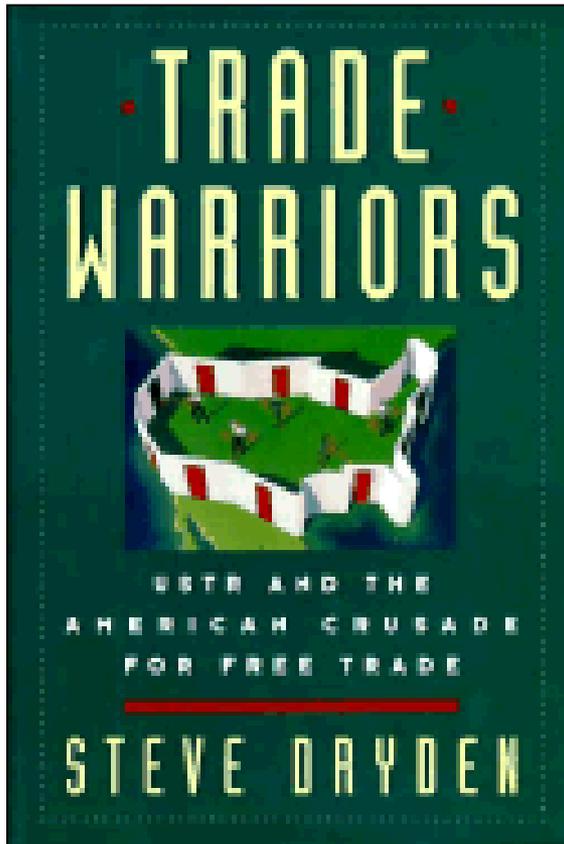


1996



2002

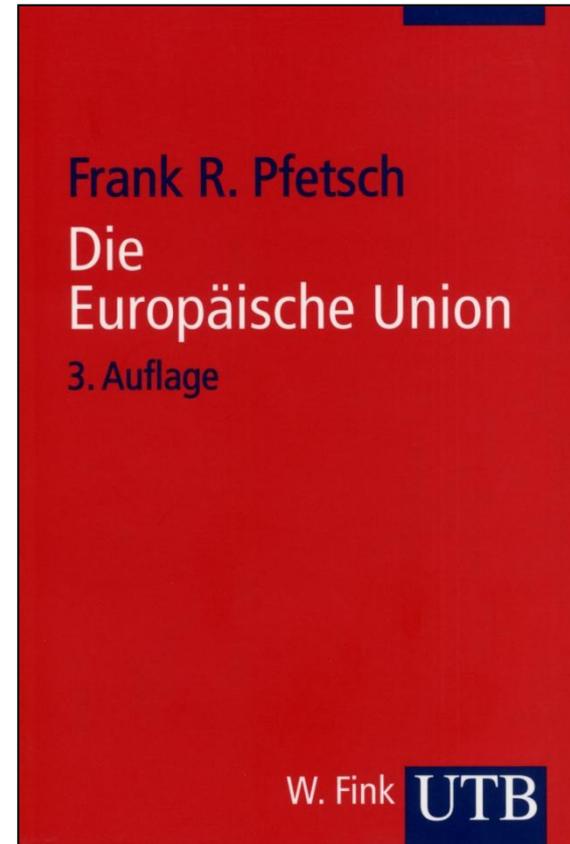
Ausgewählte Literatur zu Int. Organisationen



1995

Untertitel:

USTR and the American Crusade for Free Trade



2005

Akteure und Handlungsebenen

	USA	BRD	Japan	China
national	US-Trade Representative US Department of Commerce	Wirtschaftsministerium Finanzministerium	METI Finanzministerium	Handelsministerium Ministerium für Außenhandel und wirtsch. Zusammenarbeit
regional	NAFTA	EU	ASEAN+3	SOC, ASEAN+3
transregional	TEP APEC	TEP ASEM	APEC ASEM	APEC ASEM
global	WTO UN-Sonderorganisationen IMF, Weltbank Weltkonferenzen	WTO UN-Sonderorganisationen IMF, Weltbank Weltkonferenzen	WTO UN-Sonderorganisationen IMF, Weltbank Weltkonferenzen	WTO UN-Sonderorganisationen IMF, Weltbank Weltkonferenzen
elitär	G7, OECD Trilaterale Kommissionen Weltwirtschaftsforen	G7, OECD Trilaterale Kommissionen Weltwirtschaftsforen	G7, OECD Trilaterale Kommissionen Weltwirtschaftsforen	?
sektor- spezifisch	Multifaserabkommen Dollarzone	Multifaserabkommen Eurozone	Multifaserabkommen Yen-Zone	Yuan-Zone?

Prof. Dr. Ulrich Menzel

„Internationale Politische Ökonomie (IPÖ)“

Vorlesung – WS 2011/12
BI 84.1 - Di. 11.30 – 13.00 Uhr



Friedrich List



David Ricardo



Ein- und zweistündige Klausuren

zur VL “Internationale Politische Ökonomie“

+ ein- und zweistündige Nachschreib-Klausuren
zur VL “Einführung in die Internationalen Beziehungen“

Dienstag, 07.02.2012, 11.00 Uhr (BI 84.1)

Einstündige Klausur (60 Min.):

15 Multiple-Choice-Fragen + 1 Kurzesay (aus 2 zur Auswahl stehenden Themen)

→ betrifft die Studiengänge: MA OrWi, BA ISoWi, 2-Fach-Bachelor,

P2 Gesellschaft und Wirtschaft, Pool (bitte ausgefüllten
Pool-Schein mitbringen und der Klausur beilegen)

Zweistündige Klausur (120 Min.):

30 Multiple-Choice-Fragen + 2 Kurzesays (aus 3 zur Auswahl stehenden Themen)

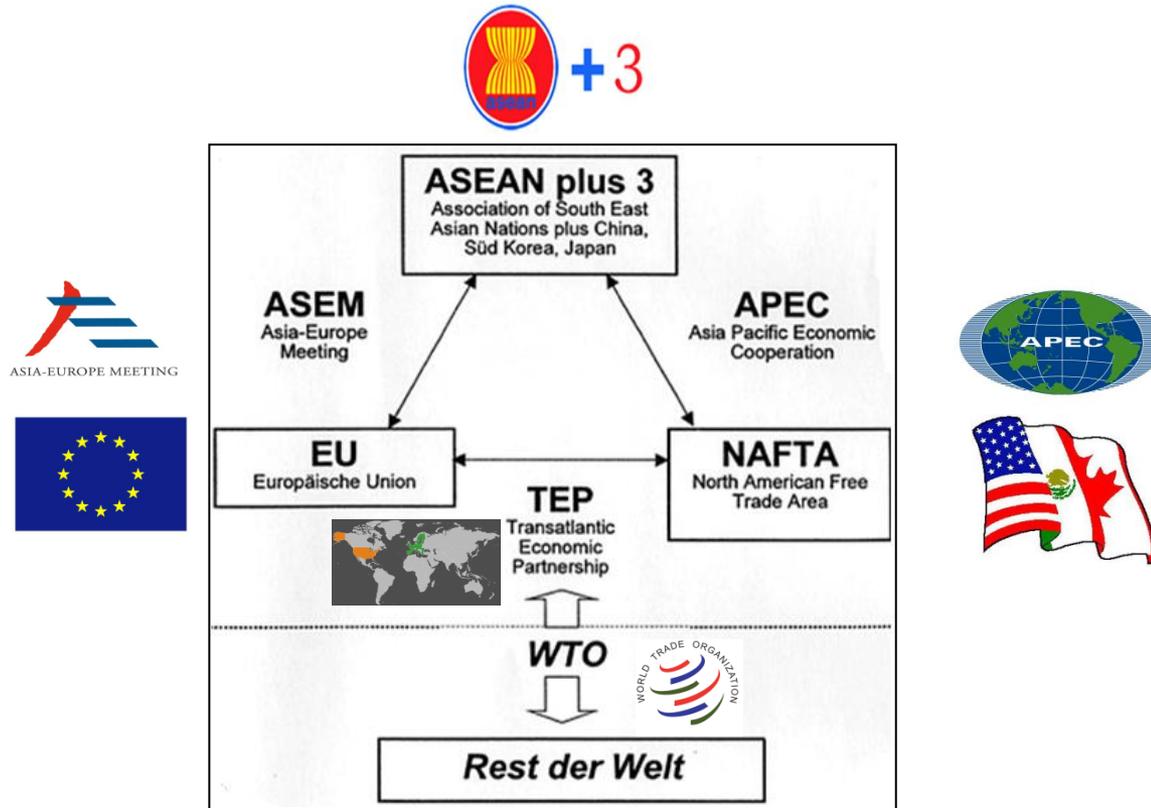
→ betrifft grundsätzlich alle Ingenieursstudiengänge (außer Pool) +

Wirtschaftsinformatik (MA, BA, Diplom) + **alle** Diplomstudiengänge

Es können 30 bzw. 60 Punkte erreicht werden. Zum Bestehen der Klausur reichen 15 bzw. 30 Punkte. Bedingung dabei ist, dass in jedem Teil mindestens 5 bzw. 10 Punkte erreicht werden.

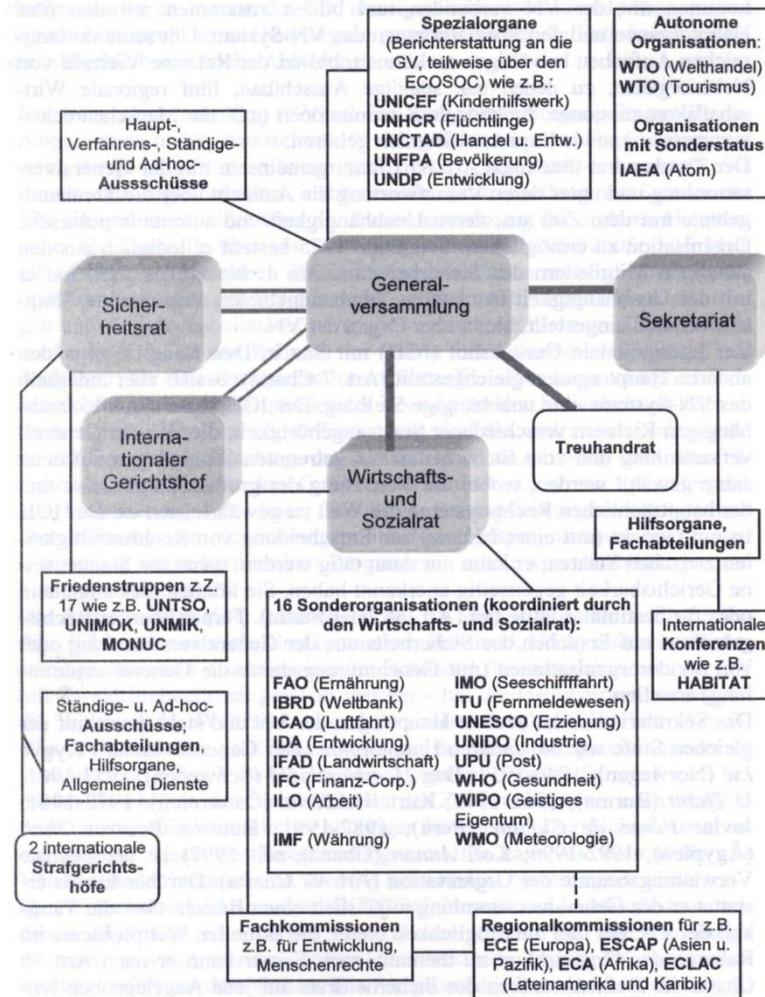
Bitte pünktlich um 11.00 Uhr anwesend sein. Taschen und elektronische Geräte müssen vorne abgelegt werden.

Akteure und Handlungsebenen



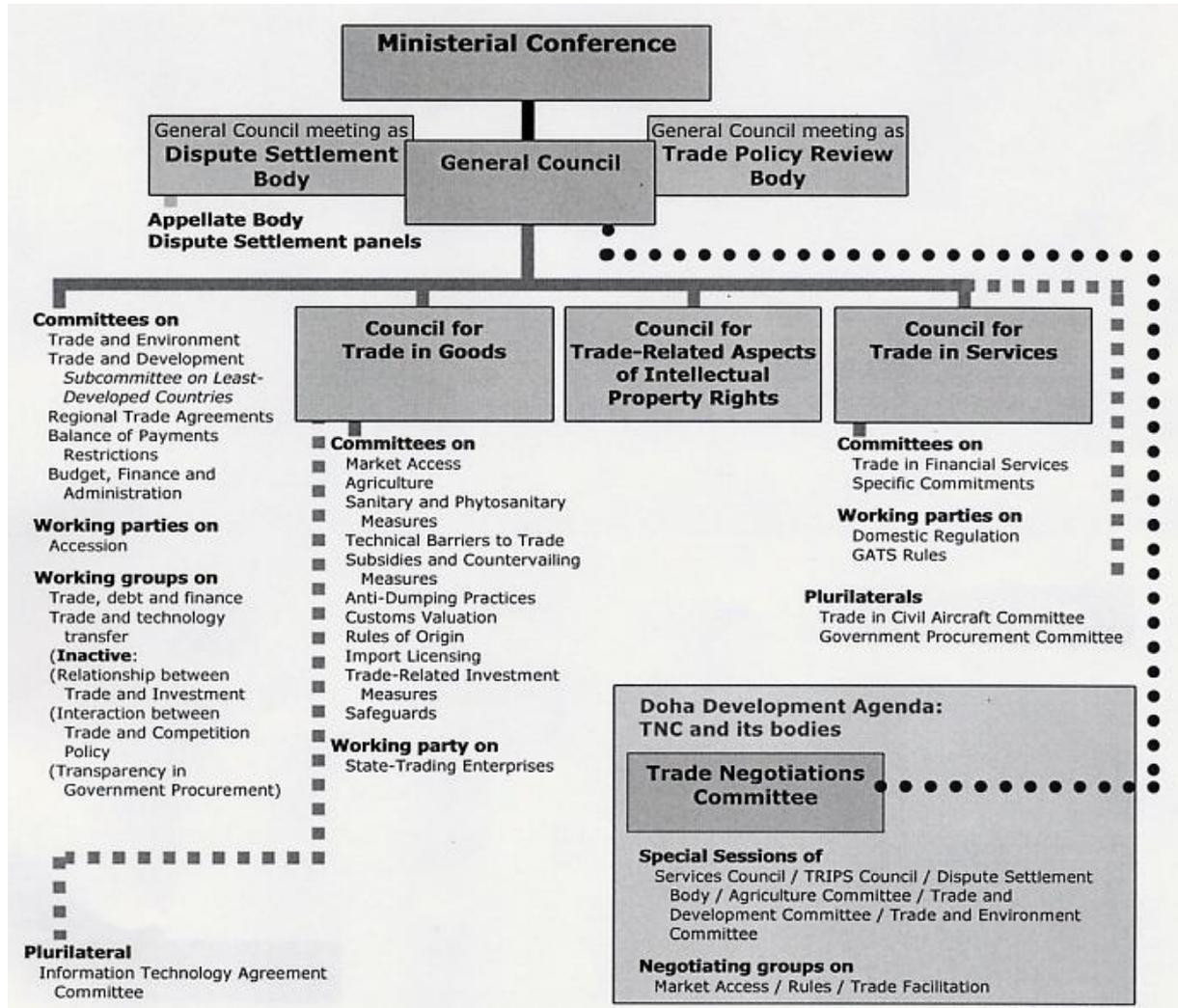
Quelle: Menzel/Hummel: Regionalisierung/Regionalismus, in: Woyke: Handwörterbuch Internationale Politik, 2006, S. 430.

Organigramm UNO

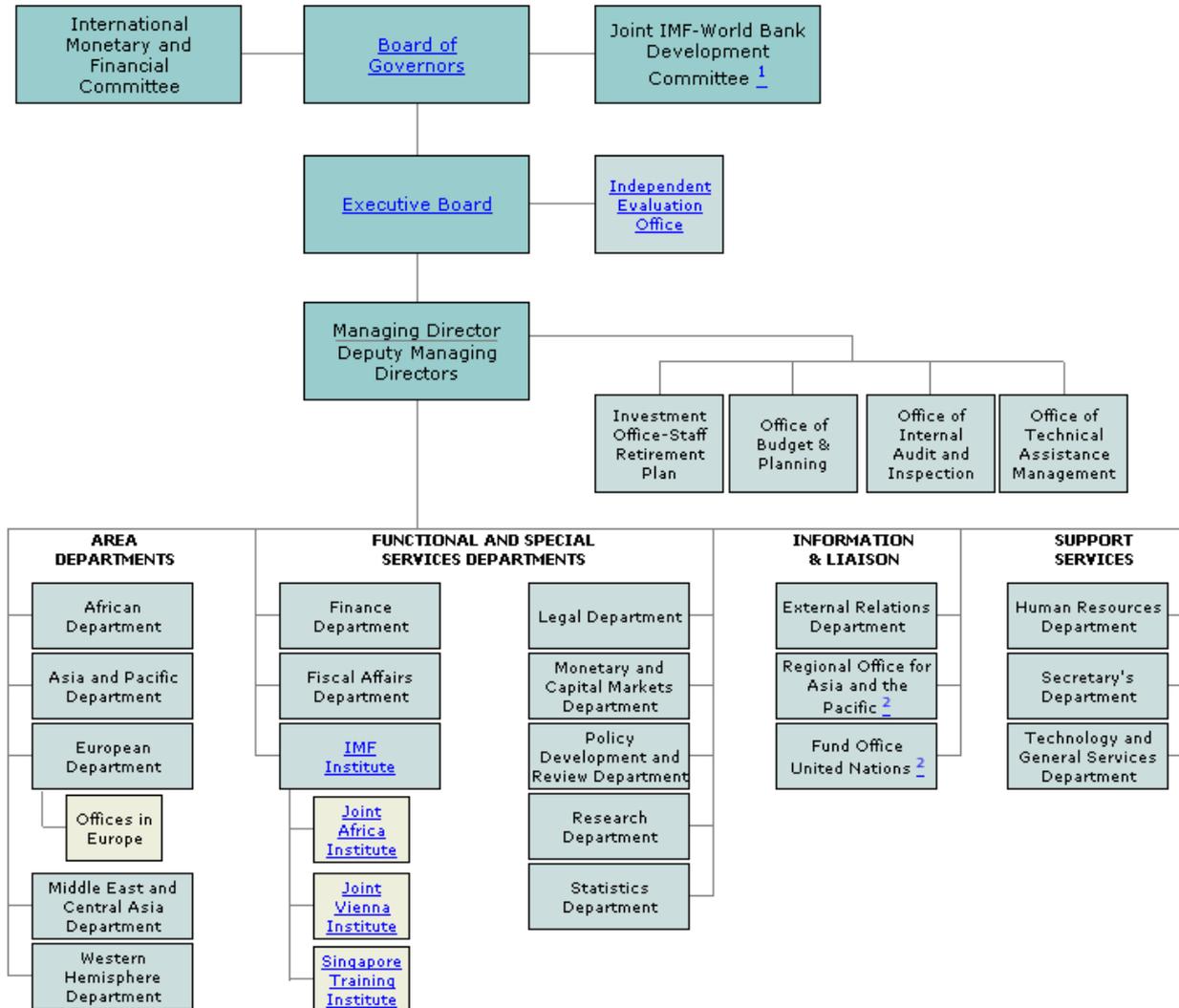


Quelle: Varwick: Vereinte Nationen, in: Woyke: Handwörterbuch Internationale Politik, 2006, S. 538.

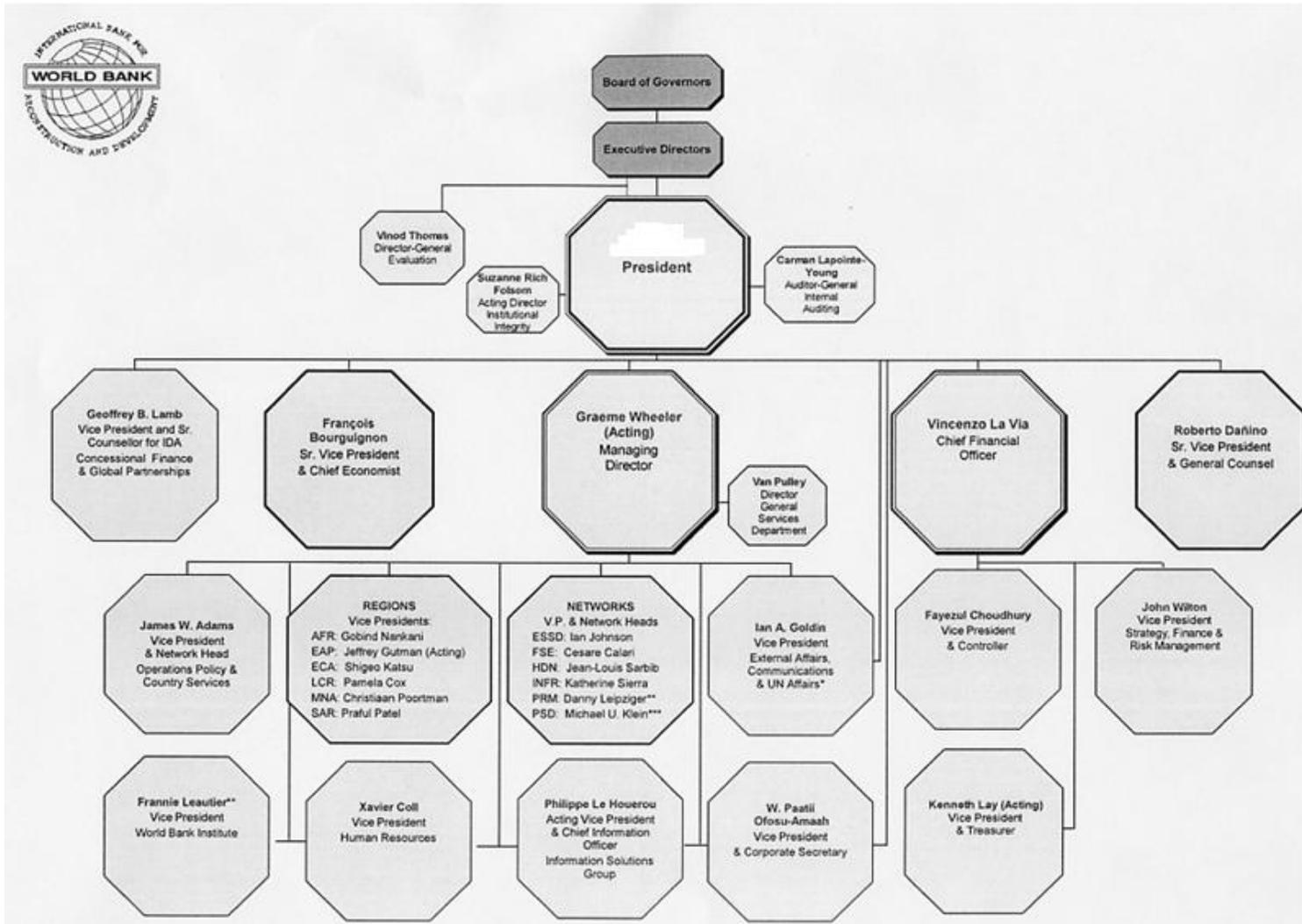
Organigramm WTO



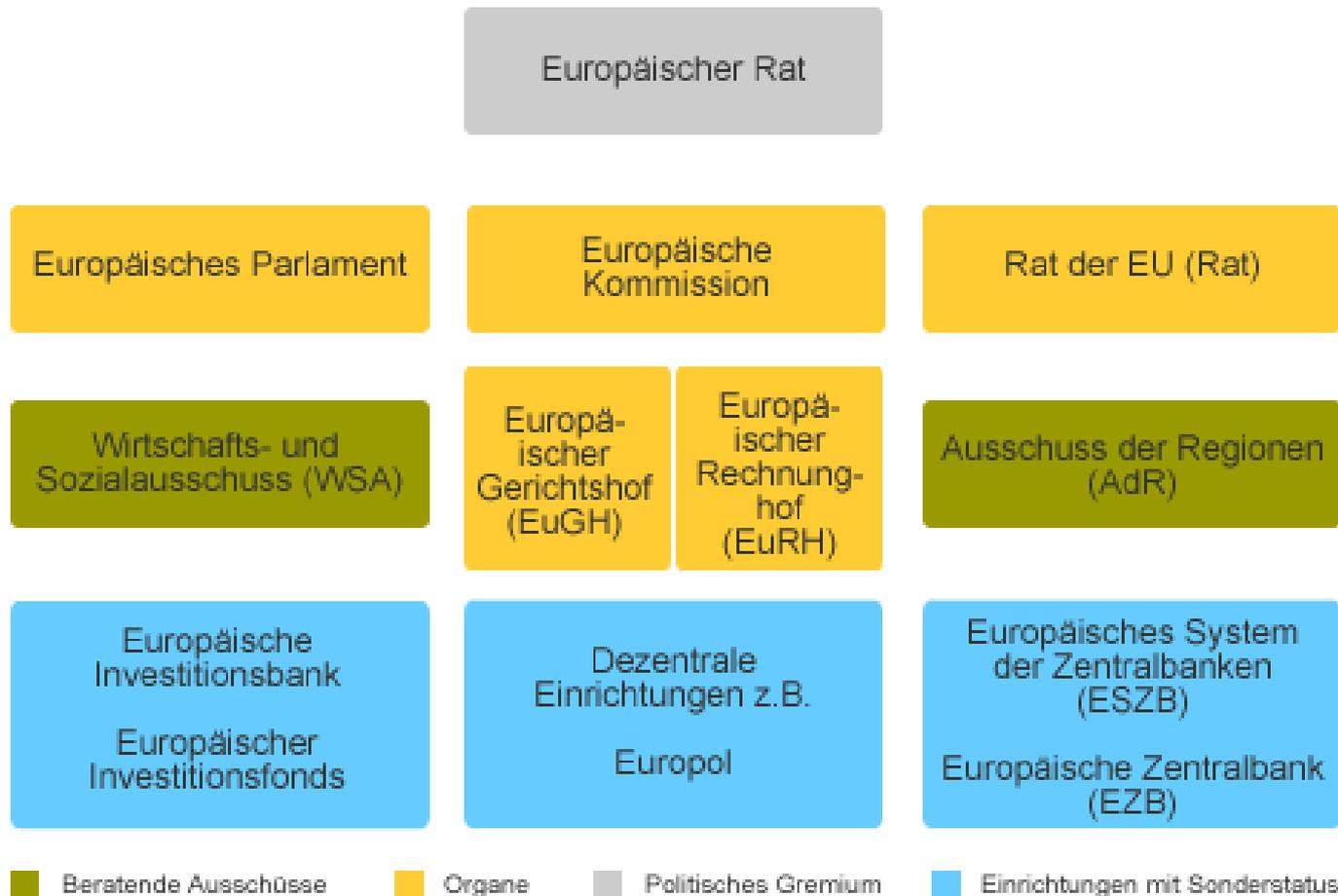
Organigramm IWF



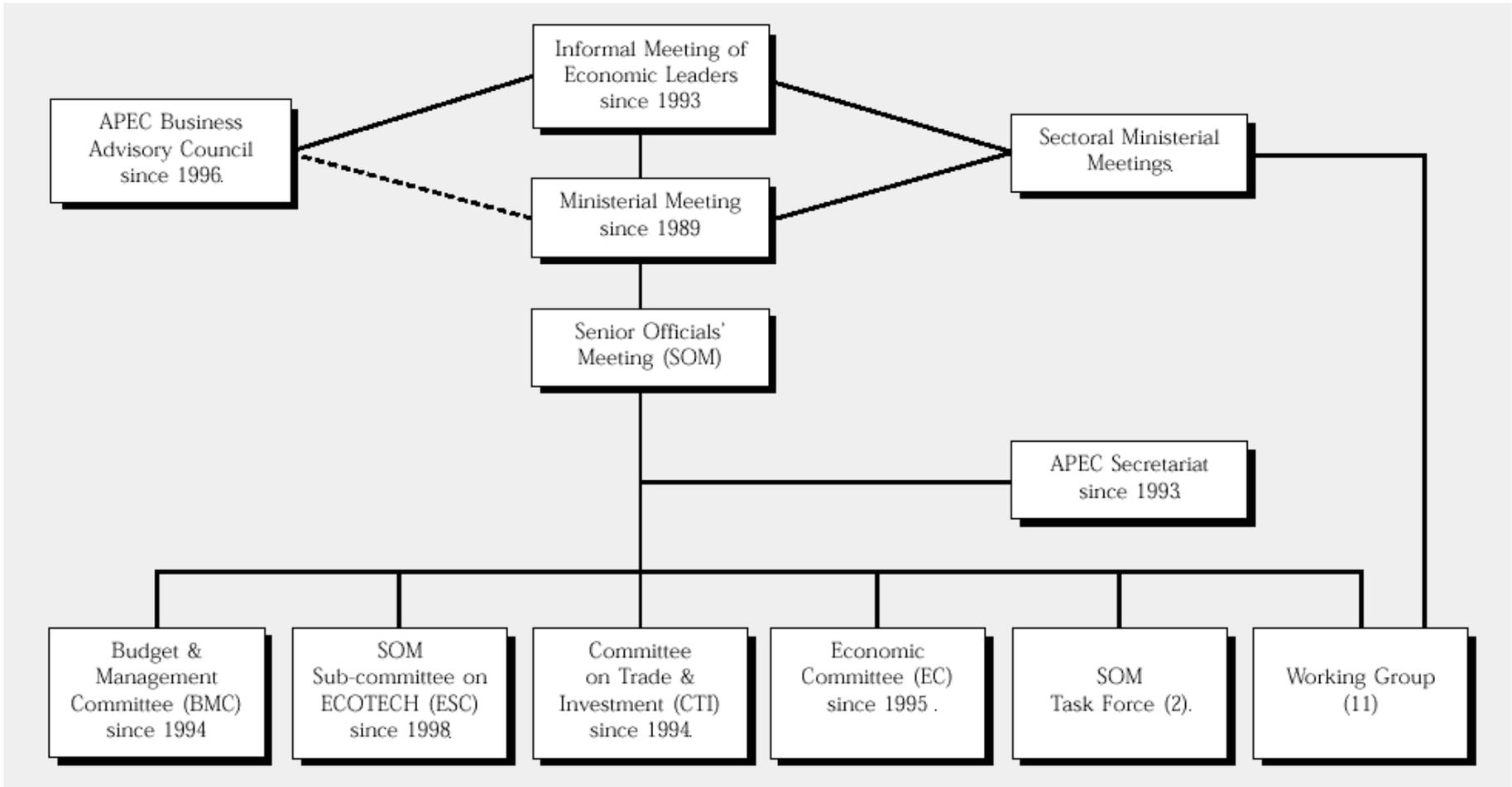
Organigramm Weltbank



Organigramm EU



Organigramm APEC

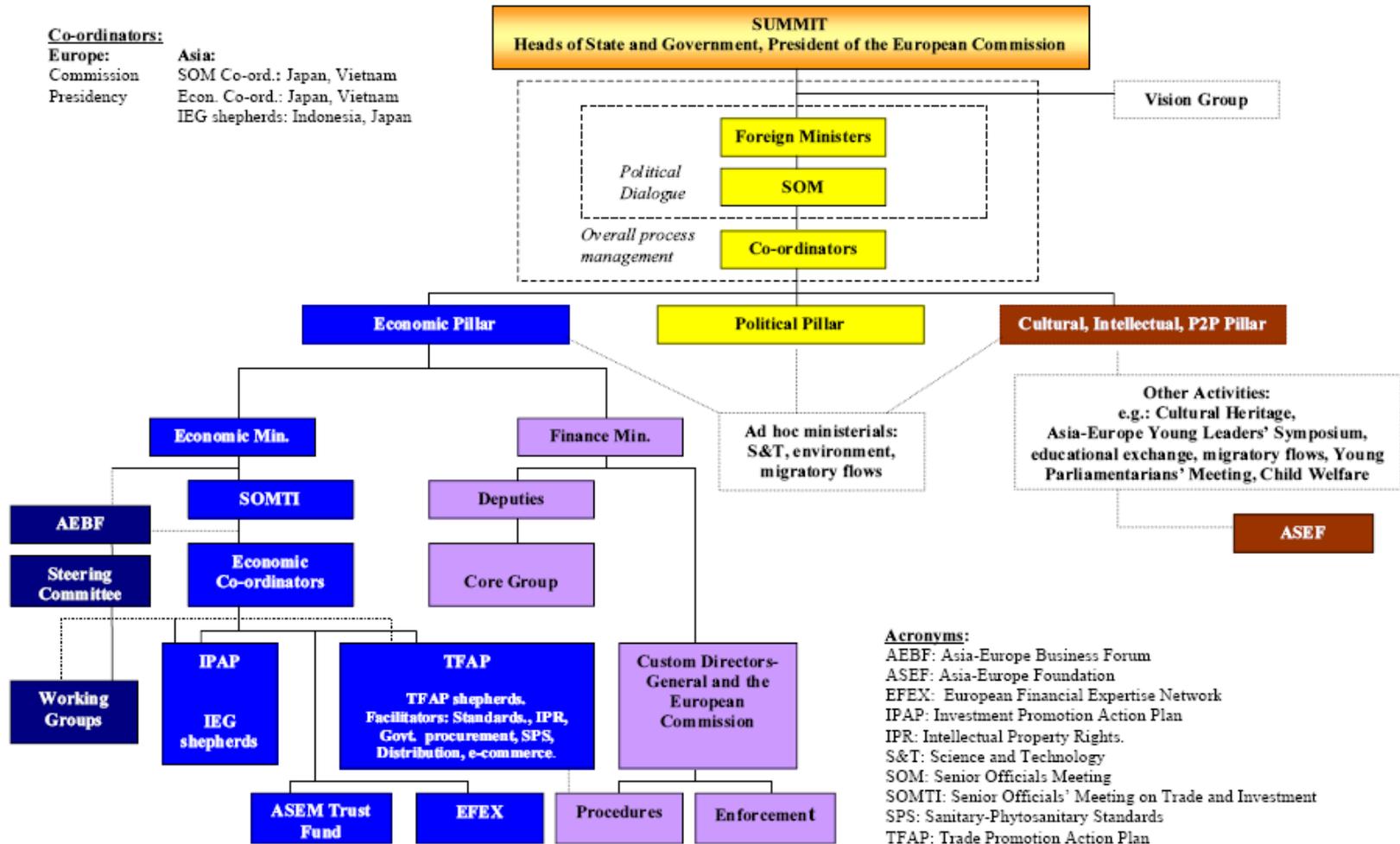


Organigramm ASEM

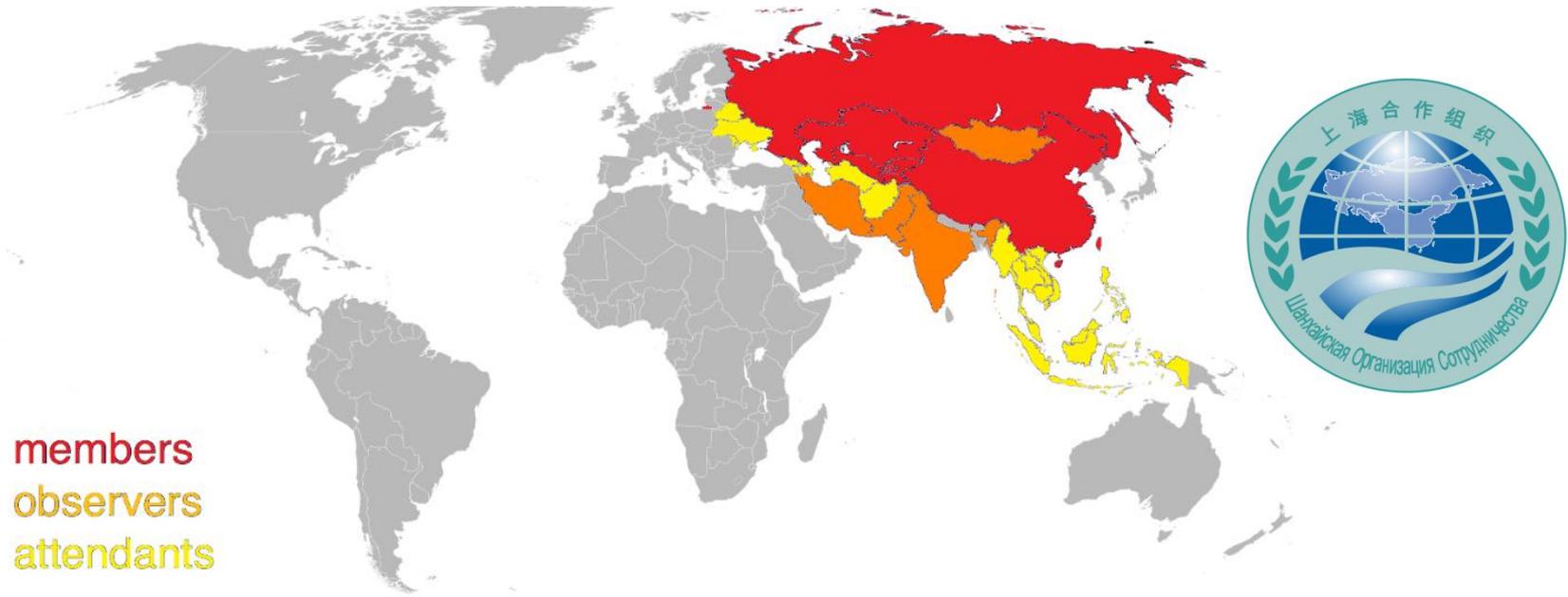
The ASEM Structure

Co-ordinators:

Europe: Commission Presidency
 Asia: SOM Co-ord.: Japan, Vietnam
 Econ. Co-ord.: Japan, Vietnam
 IEG shepherds: Indonesia, Japan



Shanghai Cooperation Organization (SCO)



Fazit (1)

- 1) Der Stellenwert von IPÖ in einem Land hängt von dessen Größe, Ressourcenausstattung, Wirtschaftskraft, Macht, Entwicklungsstand und anderen Indikatoren ab.
- 2) Große, wohlhabende, mächtige Länder tendieren eher zu uni- bzw. bilateralem Vorgehen.
Kleine, arme, schwache Länder setzen eher auf Multilateralismus.
- 3) Vorreiter tendieren eher zu liberaler Ordnungspolitik, Nachzügler eher zu interventionistischer Ordnungspolitik.



Fazit (2)

- 4) Monokulturell geprägte Länder setzen eher auf sektorspezifische Organisationen, diversifizierte Länder eher auf Organisationen mit breiter Zuständigkeit.
- 5) Länder mit starker Regionalisierung setzen eher auf Regionalismus (Regionalorganisationen), Länder ohne Regionalisierung setzen eher auf Universalismus.
- 6) Mächtige und große Länder setzen eher auf elitäre Organisationen, bzw. auf solche mit Quotierungen bei der internen Machtverteilung. Schwache und kleine Länder setzen eher auf universale Organisationen, in denen das Prinzip „one country, one vote“ herrscht.

Fazit (3)

- 7) Länder mit kolonialer Vergangenheit tendieren eher zu Präferenzabkommen.
- 8) Große und mächtige Länder sind in der Lage, die Handlungsebene (national, regional, transregional, global) zu wechseln bzw. auf mehreren Ebenen gleichzeitig zu agieren.
- 9) Viele internationale Organisationen globaler, regionaler oder transregionaler Reichweite haben wenig oder gar keine faktische Bedeutung.
- 10) Kleine oder arme Länder haben nur eine Chance, ihre Interessen durchzusetzen, wenn sie in Internationalen Organisationen Koalitionen bilden bzw. in Koalitionen mit mächtigen Ländern verhandeln.

Ende

