

Die Theorie internationaler Realeinkommenstransfers

Eine Literaturübersicht

Von Peter Richter*

Die These, daß die Länder der weltwirtschaftlichen Peripherie — die Entwicklungsländer also — permanent einen Abzug des von ihnen erwirtschafteten Realeinkommens zugunsten der Industrienationen hinnehmen müssen und dieser Umstand letztlich der Struktur der internationalen Arbeitsteilung bzw. der Unvollkommenheit der internationalen Konkurrenz geschuldet ist, führt bis heute im Rahmen der Außenwirtschaftstheorie eine Art „Mauerblümchendasein“, obwohl sie sich zu ihrer Begründung des gleichen kategorialen und instrumentellen Apparates bedient. Die ihr zuteil gewordene Ablehnung oder gar Nichtbeachtung kann jedoch nicht weiter überraschen, steht die Behauptung der dauernden Benachteiligung einer bestimmten Ländergruppe in den internationalen Wirtschaftsbeziehungen doch in striktem Gegensatz zu dem das klassische und neoklassische Modell charakterisierenden Resultat allseitiger Wohlfahrt. Aus dem gleichen Grunde kommt es aber auch nicht überraschend, daß eine Theorie der internationalen Realeinkommenstransfers von jeher ein sehr starkes wirtschaftspolitisches Gewicht besessen hat, indem sie nämlich von der Gruppe der Entwicklungsländer als Argument für die Notwendigkeit einer neuen Weltwirtschaftsordnung angeführt wird¹ und im Nord-Süd-Dialog auch schon konkrete Ergebnisse in Form der Einrichtung von Bufferstocks mit dem Ziel der Stabilisierung der Rohstoffpreise gezeitigt hat. Die Außenwirtschaftstheorie ist daher aufgerufen, sich im Lichte neuerer Erkenntnisse — die im folgenden vorgestellt werden sollen — stärker als bisher den Problemen der peripheren Länder zuzuwenden, will sie nicht weiter in einer konservativen Position zum unvermeidlich gewordenen Wandel des gegenwärtigen Weltsystems verharren.

* Freie Universität Berlin, Fachbereich Wirtschaftswissenschaft (FB 10), Inst. f. Volks- und Weltwirtschaft, Garystraße 21, D-1000 Berlin 33.

¹ Vgl. aus jüngster Zeit die Rede des UNCTAD-Generalsekretärs Gamani Corea zur Eröffnung der IV. Welthandelskonferenz vom 5. Mai 1976 in Nairobi.

1. Die Prebisch-These säkular sinkender Terms of Trade der Entwicklungsländer und die Diskussion ihres Erklärungsgehalts

Die Theorie der internationalen Realeinkommenstransfers ist relativ jungen Datums und aufs engste mit dem Namen *Raúl Prebisch* verknüpft, der seinen Überlegungen als Sekretär der UN-Commission for Latin America in den 50er Jahren und später anfangs der 60er Jahre als erster Generalsekretär der UNCTAD entsprechende Publizität verleihen konnte². Im Zentrum seiner Argumentation steht der langfristige Trend der Terms of Trade zwischen den Rohstoffe exportierenden Entwicklungsländern und den Ländern, die industrielle Fertigwaren liefern. Seit den Tagen der Klassik und instrumentell verfeinert seit *Marshall* wird die Entwicklung des Realaustauschverhältnisses eines Landes als Maß der Veränderung seines Handelsgewinns angesehen, während der absolute Handelsgewinn eines Landes aufgrund fehlender Vergleichsmöglichkeiten als nicht bestimmbar gilt. Hiervon ausgehend glaubt *Prebisch* anhand der Entwicklung der englischen Ein- und Ausführpreise zwischen 1876 und 1947 eine säkulare Verschlechterung der Terms of Trade zwischen Rohstoffen und Fertigwaren und damit zwischen den auf diese Güter spezialisierten Ländergruppen konstatieren zu können.

In einer sich entwickelnden Weltwirtschaft läßt diese Feststellung für sich alleine gesehen jedoch noch keine endgültigen Rückschlüsse auf die langfristige Verteilung des Handelsgewinns zwischen beiden Ländergruppen zu. Eine Verschlechterung der Terms of Trade, wohlgemerkt der Commodity Terms of Trade³, eines Landes könnte auch dadurch bedingt sein — und dies entspräche den Schlußfolgerungen der dynamischen Außenwirtschaftstheorie neoklassischer Provenienz⁴ —, daß die Rohstoffländer die Produktivität ihrer Exportindustrie schneller gesteigert haben als die Industrieländer die ihrige. Die Vorteile des technischen Fortschritts wären in diesem Falle beiden Handelspartnern zugute gekommen und damit dem Postulat allseitiger Wohlfahrt Rechnung getragen⁵. Demgegenüber geht *Prebisch* davon aus — und in diesem Punkt ist ihm sicherlich zu folgen —, daß die tatsächliche Entwicklung genau umgekehrt gewesen ist. Mit anderen Worten: „Während

² Die wichtigsten Veröffentlichungen *Prebischs* enthält der Sammelband von *Schmidt* und *Domdey* (1968). Ähnliche Überlegungen wie bei *Prebisch* finden sich auch schon bei *Singer* (1950).

³
$$\frac{\text{Exportpreisindex}}{\text{Importpreisindex}}$$

⁴ Vgl. *Johnson* (1955).

⁵ Mit der Ausnahme des Falls des „Immiserizing Growth“ allerdings, wo es auch zu Realeinkommenstransfers kommt. Vgl. *Bhagwati* (1958).

die Zentren den gesamten Nutzen der technischen Entwicklung ihrer Industrien für sich behielten, überwiesen ihnen die Länder der Peripherie einen Teil der Früchte ihrer eigenen technischen Fortschritte.“ (*Prebisch* 1950, S. 19).

Welche Gründe lassen sich nun dafür anführen, daß die von *Prebisch* unterstellte internationale Bewegung der Rohstoff- und Fertigwarenpreise nicht mehr oder weniger zufälligen Ursachen unterlegen gewesen ist, sondern strukturell bedingt war und seinen Thesen mithin Prognosegehalt beikommt? *Prebisch* selbst führt zwei mögliche Erklärungen an: zum einen die in Analogie zum Engelschen Gesetz angenommene niedrige Einkommenselastizität der Nachfrage nach Rohstoffen im Gegensatz zur hohen Elastizität der Industriegüter und zum anderen den sehr unterschiedlichen Lohndruck in den Industrieländern, die dem Vollbeschäftigungsziel stets relativ nahe waren, und den an Unterbeschäftigung leidenden Entwicklungsländern. Das Verhältnis allerdings, in dem beide Disparitäten zu einander zu sehen sind, wird von ihm nicht ausreichend deutlich gemacht. Jeder der beiden Erklärungsgründe erscheint für sich allein bereits hinreichend, um die prozessuale Verschlechterung der Terms of Trade der Entwicklungsländer zu erklären.

Für *Kindleberger* etwa, der zwar zu ähnlichen empirischen Ergebnissen gelangt wie *Prebisch*, sind die Terms of Trade und die Richtung ihrer Bewegung allein durch das wechselseitige Verhältnis von Angebot und Nachfrage auf den internationalen Gütermärkten und nicht durch die Kräfteverhältnisse auf den nationalen Faktormärkten bestimmt: „If it can be conclusively established that the elasticities facing the underdeveloped countries are lower than those facing the developed, there is no lack of forces to explain why the terms of trade move as they do.“ (*Kindleberger* 1956, S. 247). Die Industriestaaten können den von ihren Gewerkschaften ausgeübten Lohndruck in der Tat nur dann international überwälzen, wenn sie über die entsprechende Marktmacht verfügen. Wenn man weiterhin davon ausgeht — wie es *Kindleberger* tut —, daß sowohl Rohstoff- wie Fertigwarenmärkte einer weitgehenden Monopolisierung unterworfen sind, dann können die erwähnten Unterschiede in den Einkommenselastizitäten nur Ausdruck unterschiedlicher Gegebenheiten „in the capacity of the two types of countries to shift resources“ (*Kindleberger* 1956, S. 253) sein. In der limitierten Möglichkeit wenig entwickelter Länder, auf Preisänderungen durch Reallokation der Ressourcen zu reagieren, im Gegensatz zur hohen Faktormobilität in den Industrieländern, liegt somit nach *Kindleberger* der Schlüssel zum Verständnis der für die erstere Ländergruppe negativen Entwicklung der Terms of Trade.

Die entsprechende Gegenposition wird von *Emmanuel* eingenommen. Als Vertreter der Werttheorie kritisiert er *Prebisch*, daß dieser in letzter Konsequenz doch die Meinung vertrete, die Nachfrage bestimme die Preise und damit auch die internationalen Austauschverhältnisse. „Indeed, it is hard to see what a more dynamic posture of the factors could do in face of a defective structure of external demand, if it is really demand that determines prices.“ (*Emmanuel* 1972, S. 82). Gerade letzteres aber wird von *Emmanuel* bestritten, für den der Lohn die unabhängige Variable darstellt. Folgte man seiner Argumentation⁶, daß die internationale Kapitalmobilität einen so hohen Grad erreicht hat, daß — was schon zweifelhaft ist — ein internationaler Ausgleich der Profitrate stattfindet, dann liegt der Schluß tatsächlich nahe, daß letztlich das sehr unterschiedliche Lohnniveau der entwickelten und unterentwickelten Gebiete und deren ungleiche Wachstumsraten die ungünstige Entwicklung der Rohstoffpreise im Verhältnis zu den Fertigwarenpreisen erklärt. Doch ist dieser von *Emmanuel* zur Erklärung der Unterentwicklung hergestellte Zusammenhang insofern ein Paradoxon, weil er ungeklärt läßt, wie es einerseits zur Existenz einer internationalen Durchschnittsprofitrate (unter der von ihm selbst gemachten Annahme einer hohen Kapitalmobilität) und andererseits zu einem Fortbestehen der Unterentwicklung kommen kann. Darüber hinaus ist die Bewegung der Terms of Trade aber auch grundsätzlich nicht mit dem Wertgesetz vereinbar — was *Emmanuel* völlig übersieht —, denn ein Steigen der Arbeitsproduktivität bedingt ein entsprechendes Sinken des Arbeitswertes, was auch für den internationalen Wert zu gelten hätte. Jeder Versuch, die sinkenden Terms of Trade der Entwicklungsländer als sichtbaren Beweis der Gültigkeit des Wertgesetzes auf dem Weltmarkt hinzustellen und damit das Axiom des ungleichen Tausches mit der Theorie der internationalen Realeinkommenstransfers zu verknüpfen, ist daher logisch unhaltbar⁷.

Ein akzeptabler Versuch, das Problem der Kombination der beiden *Prebisch*'schen Disparitäten zu lösen, ist m. E. der von *Beier*. Er geht dabei von der Hypothese aus, daß sich der Außenhandel zweier Länder oder Ländergruppen dann im Gleichgewicht befindet, wenn ihr Produktivitäts- und Lohnverhältnis gleich sind⁸. Unter diesem Gesichtspunkt ist für die Außenhandelsituation der Entwicklungsländer relevant, daß sie aufgrund der niedrigen Einkommenselastizität der Rohstoffe gezwungen sind, ihre stetig wachsende Arbeitsbevölkerung in Sektoren mit einem im internationalen Maßstab ungünstigeren Produktivitätsverhältnis als im Rohstoffsektor zu beschäftigen. Konsequenterweise

⁶ Vgl. *Emmanuel* (1972), S. 43 ff.

⁷ Vgl. *Richter* (1976).

⁸ Vgl. *Beier* (1964), S. 65 ff.

verschlechtert sich ihre Durchschnittsproduktivität. Zwangsläufig müssen die Entwicklungsländer ihr Lohnniveau senken, wollen sie weiterhin international wettbewerbsfähig bleiben. Dieser Anpassungsprozeß läßt aber auch die Löhne im Exportsektor unter die an sich dort erreichte Produktivität sinken und führt dadurch zu einem Transfer von Realeinkommensteilen. Der umgekehrte Prozeß findet in den Industrienationen statt, wo eine erhöhte Nachfrage nach Fertigwaren deren gesamtwirtschaftliche Produktivität und damit auch deren Löhne steigen läßt. Obwohl also auch *Beier* einen direkten Zusammenhang zwischen Lohnentwicklung und Terms of Trade voraussetzt, wobei er offensichtlich an konstante Gewinnaufschläge denkt, kann seine Analytik der internationalen Realeinkommenstransfers dennoch als einigermaßen konsistent angesehen werden, weil nicht zu leugnen ist, daß das niedrige Lohnniveau der Entwicklungsländer zumindest eine Voraussetzung für die relativ stabilen Rohstoffpreise gewesen ist, während umgekehrt von dem sich inflationär entwickelnden Lohnniveau der Industrieländer ein stetiger Kostendruck auf die Fertigwarenpreise ausgegangen ist.

2. Der empirische Gehalt der Prebisch-These

Eine so stark erfahrungswissenschaftlich geprägte Theorie wie die der internationalen Realeinkommenstransfers kann ihren Anspruch, die andauernde Unterentwicklung vor allem der Rohstoffländer erklären zu wollen, jedoch nur erfüllen, wenn es ihr gelingt, ihre Hypothesen auch empirisch abzusichern. Gerade in diesem Punkt liegen aber die Schwächen der Beweisführung *Prebischs*, was von seinen Kritikern auch sofort aufgegriffen wurde⁹. In der Tat liefern die englischen Commodity Terms of Trade nur eine sehr schmale Basis für eine so weitreichende Behauptung wie die der säkularen Verschlechterung der realen Austauschverhältnisse zwischen Rohstoff- und Industrieländern. Drei grundsätzliche Einwände sind erhoben worden: Der von *Prebisch* benutzte Index berücksichtigt weder Qualitätsänderungen noch die Einführung neuer Produkte in ausreichender Weise. Da die Importpreise, mit denen *Prebisch* arbeitet, c. i. f.-Preise sind, die Exportpreise dagegen f. o. b.-Preise, wird der Index zweitens von den ebenfalls Schwankungen unterworfenen Transportpreisen verzerrt. Und drittens können die britischen Terms of Trade nicht ohne weiteres als repräsentativ für die Austauschbedingungen von Industrie- und Entwicklungsländern angesehen werden, da sowohl die Export- wie auch die Importstruktur Englands gravierende Besonderheiten aufweist.

Ähnliche Tendenzen einer Generalisierung von Terms of Trade-Verläufen ohne Fundierung durch eine güter- oder ländermäßige Dar-

⁹ Herausgriffen seien: *Ellsworth* (1956); *Haberler* (1958); *Lewis* (1962).

stellung glaubt vor allem *Sieber* auch in einem späteren Versuch *Prebischs*, den Nachweis für eine abermalige Verschlechterung der Terms of Trade der Entwicklungsländer zwischen 1950 und 1961 zu führen, entdecken zu können¹⁰. *Prebisch* stützte sich dabei auf globale Indizes, die vom statistischen Büro der UNO anlässlich der 2. Welt-handelskonferenz 1964 berechnet worden sind und die internationale Preisentwicklung von Rohstoffen und Fertigwaren in ein ihrem jeweiligen Weltmarktanteil entsprechendes Verhältnis setzen¹¹. *Sieber* hält dieser Vorgehensweise entgegen, daß die sehr unterschiedliche Exportstruktur der einzelnen Entwicklungsländer, die vielfach nur von einem Rohstoffprodukt geprägt ist, den von *Prebisch* verwendeten globalen Terms of Trade-Indizes jeglichen Aussagewert nimmt, sobald die Preise für die verschiedenen Exportgüter der Entwicklungsländer langfristig nicht parallel verlaufen. Er unternimmt es daher, die säkularen Austauschverhältnisse für acht mehr oder weniger repräsentative Primärgüter näher zu untersuchen, wobei er seinen Verdacht tatsächlich bestätigt findet, denn nur bei zwei der acht Primärgüter läßt sich eine eindeutige Verschlechterung der Austauschverhältnisse konstatieren¹². Dennoch ist durch die sehr genau durchgeführte Untersuchung *Siebers* die *Prebisch*-These nicht obsolet geworden, denn sie ist in ihrem Ergebnis auf die Terms of Trade jeweils nur eines Rohstoffs beschränkt, während für die Wohlstandsentwicklung eines Landes (oder einer Ländergruppe) bzw. zur Konstatierung eines Realeinkommenstransfers das Austauschverhältnis der Summe seiner Exportwaren mit der Summe der von ihm importierten Waren relevant bleibt.

Das *Prebisch*'sche Ergebnis tendenziell sinkender Terms of Trade der Entwicklungsländer war außerdem bereits lange vor *Sieber* durch die bereits erwähnte Studie über die Entwicklung der Terms of Trade der europäischen Länder von *Kindleberger* bestätigt worden. In dieser Studie hatte *Kindleberger* die Exportproduktivitätsentwicklung des industriellen Europa (in Relation zu der seiner Handelspartner) mit dessen regionalen Terms of Trade kombiniert. Das Ergebnis war eindeutig: Das industrielle Europa konnte, von Schwankungen abgesehen, zwischen 1872 und 1952 nicht nur seine Terms of Trade, sondern auch seine Double Factoral Terms of Trade¹³ gegenüber den weniger entwickelten Gebieten langfristig verbessern, was umgekehrt für die weniger entwickelten Gebiete bedeuten mußte, daß sich ihre Terms of

¹⁰ Vgl. *Sieber* (1968), S. 53 ff.

¹¹ Vgl. *Prebisch* (1964), S. 211 ff.

¹² Vgl. *Sieber* (1968), S. 81 ff.

¹³ In diesem Index werden die Terms of Trade um die Veränderungen im Produktionsaufwand der inländischen wie der ausländischen Exportgüterindustrie korrigiert.

Trade kontinuierlich verschlechtert haben¹⁴. Gerade in der Verschlechterung der Double Factoral Terms of Trade reflektiert sich die von *Prebisch* nur postulierte ungleiche Produktivitätsentwicklung von Entwicklungs- und Industrieländern, aufgrund derer es — streng genommen — erst zu einem Realeinkommenstransfer kommt. Leider verfügen wir außer der *Kindleberger'schen* Untersuchung über keine weitere Berechnung der Double Factoral Terms of Trade, was damit zu erklären ist, daß über die Produktivitätsentwicklung im internationalen Vergleich nur wenig gesichertes statistisches Material zur Verfügung steht.

Erst in jüngster Zeit ist es von *Bärtschi* wieder unternommen worden, die *Prebisch*-These zu verifizieren. Er konnte sich dabei auf die bisher umfangreichste Studie der Terms of Trade, die 87 Entwicklungsländer und 24 entwickelte Länder umfaßt und den Zeitraum von 1954 bis 1970 abdeckt, stützen. Mit Hilfe dieses Materials läßt sich zumindest für den Nachkriegszeitraum mit einiger Sicherheit nachweisen, daß sich die Terms of Trade der Entwicklungsländer gravierend verschlechtert haben — nämlich um 12 % — und selbst die der Haupterdölexportländer noch um 6 %¹⁵. Gleichzeitig haben sich die Terms of Trade der Industrieländer um 9 % verbessert, was nur durch ihre starke Position im Handel mit den Rohstoffländern bedingt sein kann, denn die Terms of Trade zwischen den Industrieländern selbst sind relativ stabil geblieben¹⁶. Daß diese Aussagen keine unzulässigen Verallgemeinerungen darstellen, beweist ein Blick in die Länderstatistik, die für die Entwicklungsländer fast durchweg negative Veränderungen der Terms of Trade aufzeigt.

Was die Verifikation des zweiten Schritts in der Argumentation anbelangt, so kann zwar auch *Bärtschi* keine Berechnung der Double Factoral Terms of Trade vorlegen. Dennoch ist sein Versuch, mit Hilfe gewisser Indikatoren wie der Pro-Kopf-Realproduktveränderung und der Wachstumsraten der Arbeitsproduktivität der verarbeitenden Industrie sowie der Agrarproduktion die schnellere Produktivitätsentwicklung der Industrieländer empirisch zu fundieren, als gelungen zu betrachten und damit schließlich auch der Nachweis der relativen Verarmung der Entwicklungsländer.

Daß *Bärtschi* allerdings die konträre Entwicklung der Terms of Trade und der nationalen Produktivitätsniveaus als „zweite Komponente“ des ungleichen Tauschs betrachtet, muß auf die gleiche theoriologische Kritik stoßen, die bereits an *Emmanuel* geäußert wurde.

¹⁴ Vgl. *Kindleberger*, S. 234 und S. 240

¹⁵ Vgl. *Bärtschi* (1976 a), S. 55.

¹⁶ Vgl. *Bärtschi* (1976 a), S. 59. Eine Kurzfassung der Argumente findet sich in *Bärtschi* (1976 b).

3. Eine Erweiterung der Theorie internationaler Realeinkommenstransfers — das Problem dauerhafter Handelsbilanzüberschüsse

Eine weitere Form des internationalen Realeinkommenstransfers, die von *Schäfer* in die Diskussion eingebracht worden ist, kann in einem dauerhaften Handelsbilanzüberschuß eines Landes oder auch einer Ländergruppe bestehen. Für *Schäfer* müßte sich ein solcher Realeinkommenstransfer notwendigerweise nachweisen lassen, sollte die imperialismustheoretische Behauptung, daß die Entwicklungsländer Teile des von ihnen produzierten Reichtums ohne Gegenleistung in die Industrieländer transferieren, zutreffend sein. Denn „sieht man von Terms of Trade-Schwankungen ab, so kann diese Aussage nur bedeuten, daß das Entwicklungsland mehr Güter in die Industrieländer transferiert, als es selbst von ihnen erhält“. (*Schäfer* 1972, S. 62). Eine solche Situation kann aber auch ganz allgemein ein „reifes Schuldnerland“ charakterisieren, das mehr exportieren muß, als es importiert, um seine Schulden abzahlen zu können.

Eine Gegenüberstellung der Gesamtexporte aller Entwicklungsländer zwischen 1950 und 1967 mit den entsprechenden Gesamtimporten rechtfertigt allerdings den Verdacht der Imperialismustheorie auf Ausbeutung — jedenfalls auf dieser Ebene — nicht. Die Entwicklungsländer haben in besagtem Zeitraum rund 6 % mehr importiert als exportiert, und ihr Handelsbilanzdefizit zeigt sogar eine ansteigende Tendenz¹⁷. Offenbar konnten die Entwicklungsländer also durch höhere Importe als Exporte einen Teil der durch die Terms of Trade bedingten Verluste wieder ausgleichen.

Sieht man sich jedoch die finanzielle Seite dieses Realtransfers mit umgekehrten Vorzeichen an, so muß es zu denken geben, daß die Importüberschüsse kaum mehr als ein Viertel der Entwicklungshilfeleistungen ausmachen¹⁸. Mit anderen Worten, drei Viertel der Nettoleistungen der Industriestaaten haben nur dazu gedient, den Schuldendienst der Entwicklungsländer sowie Zins- und Profitüberweisungen zu finanzieren. Ein Umschlagen deren Handelsbilanz scheint in nicht mehr allzu großer Ferne zu liegen und damit für die Gesamtheit der Entwicklungsländer ein Zustand hergestellt, wie er in den lateinamerikanischen Ländern bereits seit geraumer Zeit gegeben ist¹⁹. Allein die Existenz dieser Gefahr belegt in ausreichender Weise, daß die Handelsbilanzentwicklung der unterentwickelten Länder einen nicht zu vernachlässigenden Faktor in der Frage nach der Existenz eines Real-

¹⁷ Vgl. *Schäfer* (1972), S. 66.

¹⁸ Vgl. *Schäfer* (1972), S. 67.

¹⁹ Vgl. *Schäfer* (1972), S. 68.

einkommensabflusses und damit in der Frage nach den Ursachen einer andauernden Unterentwicklung weiter Gebiete dieser Welt darstellt.

4. Multinationale Konzerne und Realeinkommenstransfers

Als äußerst komplex stellt sich die Beziehung zwischen den internationalen Kapitalübertragungen und den internationalen Realeinkommenstransfers dar. Der Fall einer einmaligen Kapitalübertragung unter dem Postulat einer sich stets ausgleichenden Zahlungsbilanz, wie ihn die statische Theorie analysiert, ist relativ einfach zu lösen: Seine Konsequenz wird ein Handelsbilanzüberschuß des Kapitalexportlandes bei sich wahrscheinlich verschlechternden Terms of Trade sein. Fragen allerdings wie die folgenden sind bis heute ungelöst: Welche Aussagen lassen sich über das langfristige Verhältnis des ursprünglichen Kapitaltransfers und der von ihm ausgelösten Rückströme machen? Wie sind die produktiven Wirkungen eines Kapitaltransfers zu bestimmen, und in welchem Verhältnis stehen sie zu den langfristig zu erwartenden Realeinkommensabflüssen? Welchen Einfluß hatte der Kapitalexport in die unterentwickelten Länder auf deren Terms of Trade und Handelsbilanzentwicklung?

Einen ersten analytischen wie empirischen Beitrag zur Lösung dieser Fragen leistet *Vaitsos*²⁰. Er stellt sich dem bislang wenig beachteten Problem, wie sich die aus den ausländischen Direktinvestitionen in unterentwickelten Ländern resultierenden Einkommen auf Gast- und Kapitalexportländer verteilen, eine angesichts der zunehmenden ausländischen Kontrolle der industriellen Sektoren der unterentwickelten Länder für deren Entwicklung immer brennender werdende Frage. Insofern sind für *Vaitsos* die Wohlfandeffekte dieser Art von Investitionen zum einen auch nur im Rahmen eines Monopolmodells und nicht unter der Annahme vollständiger Konkurrenz wie in der herkömmlichen Theorie der Direktinvestitionen analysierbar. Und zum anderen sind Direktinvestitionen und ihre Wohlfandwirkungen nur als „collective flow of a set of factors of production“²¹ und nicht als Transfer eines einzigen Produktionsfaktors — nämlich von Kapital — richtig zu erfassen. Bei einer Abschätzung der aus einer Direktinvestition resultierenden internationalen Einkommensverteilung müssen deshalb alle den transnationalen Unternehmen zur Verfügung stehenden Möglichkeiten oder „Kanäle“ des Profitretransfers berücksichtigt werden. Für *Vaitsos* geschieht dieser im wesentlichen durch vier Kanäle: durch Dividendenzahlungen, durch Zinszahlungen auf konzerninterne Kredite,

²⁰ Vgl. *Vaitsos* (1974).

²¹ *Vaitsos* (1974), S. 25.

durch Lizenzgebühren für Patente und durch das sog. overpricing, die künstliche Verteuerung der Güter, die die Muttergesellschaft an ihre Filialen in den Entwicklungsländern liefern²². Welche enormen Ausmaße der „heimliche“ Profittransfer im Verhältnis zu den in den Statistiken üblicherweise ausgewiesenen Gewinnüberweisungen erreichen kann, ergibt sich aus einer von *Vaitsos* in vier Andenländern angestellten Untersuchung mehrerer vom Ausland her beherrschter Industriezweige. Nur eine Vergleichszahl sei hier genannt: Während das in der pharmazeutischen Industrie Kolumbiens angelegte ausländische Kapital 1968 offiziell eine Gewinnrate (return on investment) von 6,7 % auswies, konnte *Vaitsos* selbst ohne Berücksichtigung der Zinszahlungen eine effektive Gewinnrate von 136,3 % errechnen²³. 82,6 % davon gehen zu Lasten des overpricing.

Die von *Vaitsos* angedeuteten Größenordnungen sind zu bedeutend, als daß die Gewinnübertragungen der multinationalen Unternehmen in einer Bilanz der Realeinkommenstransfers von den Entwicklungsländern in die Industrieländer fehlen dürften. Hier sind jedoch gerade erst die ersten grundlegenden Konzepte und Berechnungen erstellt worden²⁴, weitere müssen folgen, bevor allgemeingültige Aussagen gemacht werden können. Außerdem bedarf das analytische Werkzeug zur Identifizierung der internationalen Realeinkommenstransfers (siehe die oben formulierten Fragen) noch wesentlicher Verbesserungen. Und schließlich sind auch die anderen Kapitaltransferformen wie z. B. Portfolioinvestitionen und öffentliche Transfers in die Überlegungen einzubeziehen, bevor ein wirklich vollständiges Bild der von den internationalen Kapitalübertragungen ausgelösten Realeinkommenstransfers entstehen kann.

Literatur

- Bärtschi*, W. (1976 a), Ausbeutung und Einkommensumverteilung in den internationalen Wirtschaftsbeziehungen, Berlin.
 — (1976 b), Internationale Realeinkommenstransfers: Das Dilemma der Außenhandelstheorie, in: *Konjunkturpolitik*, Heft 1.
Beier, D. (1964), Die Theorie der peripheren Wirtschaft nach Raúl Prebisch, Berlin.
Bhagwati, J. (1958), Immiserizing Growth; A Geometrical Note, in: *Review of Economic Studies*, Vol. 25.

²² Daß aber auch das underpricing, die künstliche Verbilligung also des Exports der Tochtergesellschaften an die Konzernmutter, eine übliche Praxis darstellt, konnte von *Müller* und *Morgenstern* (1974) durch eine breit angelegte Studie der wichtigsten lateinamerikanischen Exporteure nachgewiesen werden.

²³ Vgl. *Vaitsos* (1974), S. 62.

²⁴ Vgl. auch *Bärtschi* (1976 a), S. 124.

- Ellsworth, P. T.* (1956), The Terms of Trade between Primary Producing and Industrial Countries, in: *Inter-American Economic Affairs*, Vol. 10.
- Emmanuel, A.* (1972), *Unequal Exchange*, New York and London.
- Haberler, G.* (1958), Das reale Austauschverhältnis (Terms of Trade) und die wirtschaftliche Entwicklung, in: *Zeitschrift für Nationalökonomie*, Bd. 28.
- Johnson, H. G.* (1955), Economic Expansion and International Trade, in: *The Manchester School of Economic and Social Studies*, Vol. 25.
- Kindleberger, C. P.* (1956), *The Terms of Trade. A European Case Study*, London.
- Lewis, W. A.* (1962), World Production, Prices and Trade 1950 - 1960, in: *The Manchester School of Economic and Social Studies*, Vol. 20.
- Müller, R.* und *R. D. Morgenstern* (1974), Multinational Corporations and Balance of Payments Impacts in LDCs: An Econometric Analysis of Export Pricing Behavior, in: *Kyklos*, Vol. 27.
- Prebisch, R.* (1950), Die ökonomische Entwicklung Lateinamerikas und ihre Hauptprobleme, in: *J. L. Schmidt und K. A. Domdey (Hrsg.)*.
- (1964), Einer neuen, die Entwicklung fördernden Handelspolitik entgegen, in: *J. L. Schmidt und K. A. Domdey (Hrsg.)*.
- Richter, P.* (1976), Die Theorie des ungleichen Tausches und das Wertgesetz, in: *Vierteljahresberichte der Friedrich-Ebert-Stiftung*, Nr. 65.
- Schäfer, H.-B.* (1972), *Imperialismusthesen und Handelsgewinn*, Düsseldorf.
- Schmidt, J. L.* und *K. A. Domdey (Hrsg.)* (1968), *Für eine bessere Zukunft der Entwicklungsländer*, Berlin.
- Sieber, H.* (1968), Die realen Austauschverhältnisse zwischen Entwicklungsländern und Industriestaaten, Tübingen.
- Singer, H. W.* (1950), The Distribution of Gains between Investing and Borrowing Countries, in: *American Economic Review*, Vol. 11.
- Vaitsos, C. V.* (1974), *Intercountry Income Distribution and Transnational Enterprises*, Oxford.