

# Regionalisierung und komparative Vorteile im internationalen Handel

von

Hermann Sautter



1983

TECHNISCHE HOCHSCHULE  
DARMSTADT

Inv.-Nr.:

H6869

WIRTSCHAFTSPOLITIK  
(VWL II)

J. C. B. Mohr (Paul Siebeck) Tübingen

Inhalt

	<u>Seite</u>
<u>Einführung: Fragestellungen und Gang der Untersuchung</u>	1
<u>Teil I. Das Ausmaß der Regionalisierung im Welthandel</u>	7
1. Kapitel: Die Außenhandelsintensität als Meßziffer zur Darstellung von Regionalisierungen	7
2. Kapitel: Regionalisierung im Welthandel: Eine Auswertung von Außenhandelsintensitäten	14
2.1. Die Außenhandelsverflechtung der Industrieländer	15
2.1.1. Der Handel europäischer Länder	15
2.1.2. Der Handel Nordamerikas, Japans und Australiens	32
2.2. Die Handelsverflechtung der Entwicklungsländer	37
2.2.1. Die Außenhandelsverflechtung lateinamerikanischer Länder	37
2.2.2. Der Außenhandel asiatischer Länder	43
2.3.3. Der Außenhandel afrikanischer Länder	47
2.3. Zusammenfassung	52
<u>Teil II. Komparative Vorteile im internationalen Handel</u>	54
3. Kapitel: Die Ergänzungsbedürftigkeit von Einzelhypothesen zur Erklärung komparativer Vorteile	54
3.1. Die Erklärung komparativer Kostenvorteile durch die Faktorproportionen-Hypothese	55
3.2. Die Erklärung komparativer Kostenvorteile durch Hypothesen über nationale Produktivitätsunterschiede	62
3.2.1. Produktivitätsunterschiede durch steigende Skalenerträge	63
3.2.2. Produktivitätsdifferenzen durch unterschiedliche Faktorqualitäten	66
3.2.3. Produktivitätsdifferenzen aufgrund unterschiedlicher innovatorischer Aktivitäten	68
3.3. Hypothesen zur Erklärung komparativer Verfügbarkeitsvorteile	70
3.4. Standorttheoretische Hypothesen zur Erklärung komparativer Vorteile	74
3.5. Zusammenfassung	78
4. Kapitel Ein allgemeiner Erklärungsansatz	80
4.1. Eine allgemeine Hypothese zur Erklärung komparativer Wettbewerbsvorteile	80
4.2. Die Anknüpfung an bisherige Forschungsansätze	82
4.3. Diskussion kritischer Einwände	86

		<u>Seite</u>
5. Kapitel:	Die Abgrenzung von Gütergruppen nach güterspezifischen Produktionserfordernissen	93
5.1.	Vorbemerkungen zur Methode	93
5.2.	Bodenintensiv hergestellte Erzeugnisse	96
5.3.	Mineralische Rohstoffe	100
5.4.	Forschungsintensiv hergestellte Industrieerzeugnisse	106
5.5.	Standardisierte Industrieerzeugnisse	108
5.6.	Hohe Skalenerträge als Produktmerkmal	118
5.7.	Die Transportkosten-Intensität als Gütermerkmal	122
5.8.	Die Definition der zu erklärenden Größe	124
6. Kapitel:	Die Bestimmung länderspezifischer Produktionsmöglichkeiten	127
6.1.	Vorbemerkung	127
6.2.	Die Verfügbarkeit über Boden	127
6.2.1.	Der Grad der Verfügbarkeit über landwirtschaftlich nutzbare Böden	128
6.2.2.	Der Grad der Verfügbarkeit über forstwirtschaftlich nutzbare Böden	134
6.3.	Die Verfügbarkeit über mineralische Bodenschätze	136
6.4.	Das wissenschaftlich-technische Entwicklungspotential	139
6.5.	Die Ausstattung mit Kapital und Arbeit	144
6.6.	Die nationalen Voraussetzungen zur Realisierung von Skaleneffekten	153
6.7.	Die geographische Lage eines Landes	155
6.8.	Zusammenfassung	158
7. Kapitel:	Güterspezifische Produktionserfordernisse und länderspezifische Produktionsmöglichkeiten als Determinanten komparativer Wettbewerbsvorteile: Die Ergebnisse von Querschnittsanalysen	160
7.1.	Der Testansatz	160
7.2.	Komparative Wettbewerbsvorteile bei bodenintensiv hergestellten Erzeugnissen	163
7.3.	Komparative Wettbewerbsvorteile bei mineralischen Rohstoffen	178
7.4.	Komparative Wettbewerbsvorteile bei forschungsintensiv hergestellten Industriegütern	185
7.5.	Komparative Wettbewerbsvorteile bei standardisierten Industrieerzeugnissen	190
7.5.1.	Kapitalintensiv hergestellte Industriegüter	190
7.5.2.	Arbeitsintensiv hergestellte Industriegüter	193
7.5.3.	"Skill"-intensive Industriegüter	198
7.5.4.	Zusammenfassung und Vergleich der Ergebnisse mit anderen Untersuchungen	202
7.6.	Komparative Wettbewerbsvorteile bei Industrieerzeugnissen durch steigende Skalenerträge	205
7.7.	Komparative Wettbewerbsvorteile bei transportkostenintensiven Gütern	209
7.8.	Zusammenfassung	213

	<u>Seite</u>
<u>Teil III: Determinanten der Regionalisierung</u>	215
8. Kapitel: Bestimmungsfaktoren der Außenhandelsintensität	215
8.1. Die Komplementarität komparativer Wettbewerbsvorteile	215
8.2. Der Einfluß der Spezialisierung innerhalb von Gütergruppen gleicher Produktionserfordernisse	221
8.3. Die Übereinstimmung von Nachfragestrukturen	228
8.4. Der Einfluß der Entfernung als einem natürlichen Handelshindernis	231
8.5. Politisch und kulturell bedingte Handelshindernisse bzw. Handelserleichterungen	234
8.6. Zusammenfassung	237
9. Kapitel: Ursachen unterschiedlicher Außenhandelsintensitäten: Die Ergebnisse von Regressionsanalysen	239
9.1. Der Regressionsansatz	239
9.2. Die Auswertung der Ergebnisse	243
9.2.1. Die Außenhandelsverflechtung der Industrieländer	243
9.2.1.1. Der Handel westeuropäischer Industrieländer	243
9.2.1.2. Die Außenhandelsverflechtung Nordamerikas, Japans, Australiens und Neuseelands	256
9.2.2. Die Außenhandelsverflechtung der Entwicklungsländer	269
10. Kapitel: Zusammenfassung und handelspolitischer Ausblick	280
Anhang	287
Literaturverzeichnis	325
Sachregister	349

Inhalt des Anhangs

Anhang 1: Zur Methode der Berechnung von Außenhandelsintensitäten	287
Anhang 2: Die der Berechnung von Außenhandelsintensitäten zugrundegelegte Länderauswahl	290
Anhang 3: Export- und Importwerte für ausgewählte Gütergruppen	294
I. Zusammenstellung der Gütergruppen	294
II. Export- und Importwerte bei 11 ausgewählten Gütergruppen	301
Anhang 4: Indikatoren zur Beschreibung länderspezifischer Produktionsmöglichkeiten	308
Anhang 5: Länder mit Sonderbeziehungen aufgrund geringer "psychischer Entfernungen" sowie aufgrund der gemeinsamen Zugehörigkeit zu Präferenzsystemen	321