Zeitschrift: Schweizer Monatshefte : Zeitschrift für Politik, Wirtschaft, Kultur

Herausgeber: Gesellschaft Schweizer Monatshefte

Band: 69 (1989)

Heft: 2

Artikel: Amerikas "Neue Grenze" : entfernen sich die USA wirtschaftlich von Europa?

Autor: Straubhaar, Thomas

DOI: https://doi.org/10.5169/seals-164663

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Mehr erfahren

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. En savoir plus

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. Find out more

Download PDF: 15.07.2025

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, https://www.e-periodica.ch

Thomas Straubhaar

Amerikas «Neue Grenze»

Entfernen sich die USA wirtschaftlich von Europa?

«Tausende von Meilen von den amerikanischen Küsten entfernt öffnet sich den USA eine neue Grenze, die unbeschränkte Möglichkeiten und zugleich grosse Gefahren verheisst. Diese neue Grenze erstreckt sich entlang den Rändern des pazifischen Beckens von Südkorea im Norden bis nach Neuseeland im Süden.»
(U.S. News & World Report vom 20. August 1984).

Immer mehr gilt der pazifische Raum als *«America's New Frontier»*, an der es sich zu orientieren heisst. Bereits werden mehr Güter über den Pazifik gehandelt als über den Atlantik und haben die südostasiatischen Länder Westeuropa als wichtigsten Handelspartner der USA überholt[1].

Aber nicht nur im internationalen Handel, sondern auch innerhalb der USA verlagerte sich das wirtschaftliche Schwergewicht vom Atlantik zum Pazifik. Im Gegensatz zum atlantik-orientierten Osten der USA gilt der pazifische Westen als «Sonnengürtel», der immer mehr Arbeitskräfte und Kapital anzuziehen vermag. So hat innerhalb der USA eine starke Westwanderung stattgefunden. Nach den Ergebnissen der Volkszählung 1980 lebt erstmals in der amerikanischen Geschichte die Mehrheit der Amerikaner westlich des Mississippi.

Zudem verstärken demographische Einflüsse die sich vom Osten nach Westen verschiebende Blickrichtung: Kam in den fünfziger Jahren jeder zweite Einwanderer aus Westeuropa und nur etwa jeder Zwanzigste aus Asien, stammten Mitte der achtziger Jahre beinahe die Hälfte der Einwanderer aus Asien und nur noch 12% aus Westeuropa (Quelle: World Almanac 1988).

Durch die Integration der asiatischen Einwanderer in die amerikanische Gesellschaft rücken die USA auch demographisch von Europa weg. Amerikas ethnisch-kulturelle Herkunft wird, jedenfalls soweit ursprünglich eindeutig europäisch geprägt, undeutlich[2].

Droht Westeuropa durch diese Neuorientierung der USA der Gang ins Abseits? Folgt der «Atlantischen Vergangenheit» nun die «Pazifische Zukunft»?

Der Aufstieg des Pazifik

In der ersten Hälfte der achtziger Jahre geisterte der Begriff der Eurosklerose durch die wirtschaftspolitische Diskussion. Gemeint war damit ein schleichender Verfall der europäischen Wettbewerbsfähigkeit auf dem Weltmarkt, vor allem im Verhältnis zu den USA und zu Japan. Neben dem Aufschwung Japans und der Revitalisierung Amerikas unter der Präsidentschaft Reagans schien die europäische Wirtschaft verkalkt und im Abstieg. Demgegenüber zeichnete sich der südostasiatische Wirtschaftsraum durch eine überdurchschnittliche Wachstumsdynamik aus. Nicht nur das reale BIP, sondern auch die Industrieproduktion und der Aussenhandel wuchsen im pazifischen Raum wesentlich stärker als in Westeuropa.

Ohne spezifischer nach den Gründen dieser Dynamik zu suchen, sei zusammenfassend festgehalten, dass — bei allen nationalen Unterschieden — dem schnell wachsenden exportorientierten Industriesektor eine tragende Rolle zukam.

Für diese exportorientierte Industrialisierungsstrategie bot sich Nordamerika als idealer Komplementärmarkt an: Einerseits waren nordamerikanische Exporteure in der Lage, die zur Industrialisierung notwendigen Ausrüstungsgüter anzubieten. Anderseits stellte der amerikanische Markt ein riesiges Abnahmepotential für billige langlebige Massenkonsumgüter dar. Die Fähigkeit Südostasiens, Qualitätsprodukte mit geringen Kosten herzustellen, entsprach zu einem grossen Teil dem Wunsch der Amerikaner, «beste Ware zum tiefsten Preis» zu erstehen.

Insbesondere im Bereich der einkommenselastischen Nachfrage waren die pazifischen den atlantischen Anbietern überlegen. Für langlebige Verbrauchsgüter mit einer hohen Einkommenselastizität wie Automobile, Unterhaltungselektronik, Elektrogeräte, optische Geräte und Kameras dürften pazifische und insbesondere japanische Hersteller in Nordamerika eher kaufwillige und zahlungsfähige Konsumenten gefunden haben als westeuropäische Produzenten.

Offen bleibt, wie weit der transpazifische gegenüber dem transatlantischen Güterhandel durch asymmetrisch gehandhabte Handelsbeschränkungen bevorteilt war. Einerseits erhielten mit Ausnahme der südostasiatischen OECD-Länder die pazifischen Staaten im Rahmen des «Generalized System of Preferences» (GSP) Zollpräferenzen eingeräumt. Anderseits ist der Atlantik breiter geworden und mussten die westeuropäischen Exporteure zusehends gegen amerikanische Schutzmassnahmen kämpfen.

In den nordamerikanisch-westeuropäischen Wirtschaftsbeziehungen haben sich vielerlei Konfliktherde gebildet; nicht nur im landwirtschaftlichen Bereich, auch im Handel mit Hochtechnologieprodukten und Dienstleistungen. Die Beispiele des «Pasta-Krieges», die amerikanischen Kom-

pensationsforderungen in Verbindung mit der EG-Süderweiterung, die Airbus-Kontroverse, der «Hormon»-Krieg, bis hin zu den «Reziprozitäts»-Forderungen im US-Kongress vor allem im Bereich der Telekommunikation sind beredte Zeichen.

Folgen für Westeuropa

Droht Europa mit dem Aufstieg des Pazifiks und dem Orientierungswandel der USA vom Atlantik zum Pazifik der Gang ins Abseits?

Genauer betrachtet zeigt sich wenig Grund, die geopolitischen Tendenzen der Gegenwart als Ende der wirtschaftlichen Zukunft Europas zu deuten. Besser als mit Schlagworten zu dramatisieren, ist es, Ursachen und Wirkungen nüchtern zu beurteilen. Dass die pazifischen Küstenstaaten der USA nach Westen blicken und sich handelspolitisch und kulturell nach dem aufstrebenden Asien orientieren, ist selbstverständlich. Dadurch aber auf ein sich Abwenden der USA insgesamt von Westeuropa zu schliessen, verkennt die Gegebenheiten. Nach wie vor blicken die atlantisch-orientierten Staaten der USA auf Westeuropa. Ebenso bleibt das europa-zentrierte Kanada der mit Abstand wichtigste amerikanische Partner. Ein Ende gefunden hat lediglich die wirtschaftliche Fixierung der USA auf Europa. Nach über 200jähriger Eigenständigkeit sicher ein fälliger Prozess.

Zudem vernachlässigt die «Westorientierungs-These», dass die USA seit dem späten 19. Jahrhundert stets auch süd- und westwärts blicken. *«Die erzwungene Öffnung Chinas und Japans, die Eroberung der Philippinen, das Ausgreifen auf Guam und Hawaii legten das Fundament der USA-Pazifikpolitik, die im Zweiten Weltkrieg kulminierte und ihre Fortsetzung im Korea- und im Vietnamkrieg sowie in der Wiederannäherung ans China Maos fand.»* (Walter Lüthi, in: *«Der Bund»* Nr. 102 vom 3. Mai 1986).

Weder der rückläufige Anteil Westeuropas am Weltsozialprodukt noch am Welthandel brauchen Zeichen eines wirtschaftlichen Niedergangs zu sein. Wirtschaftliches Wachstum und Handel sind kein Nullsummenspiel, bei dem der eine Teilnehmer verliert, was die andern gewinnen.

Solange die atlantische Region wirtschaftlich wächst, schadet ihr das schnellere Wachstum der pazifischen Region nicht. Die Wachstumstempi der Weltregionen waren immer unterschiedlich. Ebenso hat auch die Führungsrolle in der Weltwirtschaft häufig gewechselt, ohne dass der abgelöste Leader unterging. So haben die USA England in der Zwischenkriegszeit als führende Weltwirtschaftsmacht abgelöst. Trotzdem dürfte kaum jemand zweifeln, dass es heute dem durchschnittlichen Briten wirtschaftlich unvergleichlich besser geht als je während des britischen «Empires».

Das zunehmende Gewicht des Pazifik ist vorerst einmal Folge der ungleichen Startbedingungen Anfang der sechziger Jahre. 1960 hatte die pazifische gegenüber der atlantischen Region einen enormen Entwicklungsrückstand. Entsprechend grösser war das Wachstumspotential der pazifischen Region.

Japan und die Stadtstaaten Singapur und Hongkong ausgenommen, besteht für den pazifischen Raum gegenüber dem Atlantik noch immer ein gewaltiger Nachholbedarf. Besonders gilt dies bei Pro-Kopf-Vergleichen. Hier besteht zwischen dem Westeuropäer und dem Südostasiaten noch ein grosser Abstand.

Die Verlagerung der wirtschaftlichen Aktivität innerhalb der USA ist weniger ein Sichabwenden von Europa als eine Teilnahme am pazifischen Wachstum. Als Pazifikanrainer sind die USA unmittelbar von der Entwicklungsdynamik dieser Region betroffen. Nicht verwunderlich deshalb, dass die westlichen Staaten der USA wirtschaftlich eher nach dem aufstrebenden nahen pazifischen Osten (oder aus ihrer Sicht eben Westen) als dem weit entfernten Europa ausgerichtet sind.

Entgegen der herrschenden Meinung waren die Handelsbeziehungen zwischen Nordamerika und Westeuropa trotz der starken Handelsströme nicht sonderlich intensiv. Weder die nordamerikanischen Importe europäischer Güter noch die europäischen Importe nordamerikanischer Güter erreichten ein Ausmass, das dem Welthandelsanteil Nordamerikas oder Westeuropas entsprochen hätte. An diesen relativen Gewichten gemessen, war es weder in der Nachkriegszeit noch heute begründet, von einer atlantischen Wirtschaftsregion zu sprechen.

Der Orientierungswandel der USA vom Atlantik zum Pazifik bringt es mit sich, dass, der Verlauf der westeuropäischen Wirtschaft weniger von den USA abhängig wird als in der Vergangenheit. In Zeiten eines Wirtschaftsaufschwungs in den USA ist dieses abgeschwächte Zusammengehen negativ zu beurteilen.

Vor allem Anfang der achtziger Jahre beim Wiedererstarken der amerikanischen Wirtschaft wirkte sich dieses abgeschwächte Anlehnen an die USA zum Nachteil Europas aus. Vom Anstieg der Importe der USA um rund 100 Milliarden US-Dollar zwischen 1982 und 1985 konnten insbesondere Kanada und der pazifische Raum profitieren, Westeuropa nur begrenzt.

Allerdings darf nicht übersehen werden, dass, gemessen am jeweiligen Gesamthandel beider Wirtschaftsräume, der atlantische Handel für Nordamerika von grösserem Gewicht ist als der Amerikahandel für Westeuropa. Anderseits deutet die weit höhere Exportquote Westeuropas (Exporte ausserhalb Westeuropa dividiert durch aggregiertes Bruttosozial-

produkt für Westeuropa) verglichen mit Nordamerika auf die grössere Auslandsabhängigkeit Europas hin.

Perspektiven

Der Preis, den die USA für ihre Hinwendung zum Pazifik zu bezahlen hatten, schlägt sich in der zunehmend defizitären Handelsbilanz der USA mit dem Pazifik, insbesondere mit Japan nieder. Überspitzt formuliert, war *«das viel beschworene Pazifische Zeitalter (. . .) bislang nichts mehr als die Umfunktionierung des amerikanischen Riesenmarktes in einen Selbstbedienungsladen asiatischer Exporteure»* (Helmut Becker, in: *«Finanz und Wirtschaft»*, Nr. 96 vom 9. Dezember 1988)[3].

Lange Zeit vermochte der transatlantische Handelsüberschuss der USA diese transpazifischen Defizite weitgehend auszugleichen. In den achtziger Jahren hat sich jedoch diese Situation zum Nachteil der USA erheblich verändert. Die USA sind heute nicht mehr in der Lage, die transpazifischen Handelsbilanzdefizite durch Überschüsse im transatlantischen Handel zu kompensieren; das Handelsbilanzdefizit der USA hat mittlerweilen gewaltige Ausmasse erreicht. Werden die USA unter diesen veränderten Umständen weiterhin in der Lage sein, im selben Ausmass auf den pazifischen Märkten als Nachfrager aktiv zu wirken?

Die Zunahme protektionistischer Forderungen in den USA, die «freiwilligen Selbstbeschränkungsabkommen» und die «Buy-american»-Rufe sprechen eher gegen diese Annahme. Ebenso dürfte der Entzug der Allgemeinen US-Zollpräferenzen für die asiatische «Viererbande» auf Anfang 1989 einer weiteren Exportoffensive der pazifischen NICs abträglich sein[4]. Auch verteuert der Rückgang des US-Dollarkurses die amerikanischen Importe und erlaubt amerikanischen Unternehmern, erfolgreicher auf ausländischen Märkten aktiv zu werden. Dieser Mechanismus wirkte sich aber lediglich im Verhältnis zu den Hartwährungsländern aus. So haben nach den ersten Handelsdaten für 1987 amerikanische Hersteller nur gegenüber europäischen und japanischen Konkurrenten Positionen gewonnen.

Die südostasiatischen Neuen Industrie- und Schwellenländer, deren Währungen eine vergleichsweise geringe Aufwertung gegenüber dem US-Dollar erfuhren, drangen stark in den US-Markt ein. Sie waren die eigentlichen Nutzniesser der Kurskorrektur des US-$ gegenüber dem Yen. Das Plaza-Währungsabkommen vom September 1985 legte den Grundstein für das in den letzten beiden Jahren erfolgte «Exportwunder» der südostasiatischen Neuen Industrie- und Schwellenländer, vor allem Südkoreas und Taiwans. Die Abwertung des US-$ scheint damit die Marktstellung

Westeuropas in den USA weiter zu schwächen, nicht aber diejenige des pazifischen Raumes[5].

Allerdings folgt für die südostasiatischen Länder nach der Phase des Eindringens in den nordamerikanischen Markt nun die Phase der Konsolidierung. Während die Eintrittskosten der Markterschliessung in der Regel über den Kosten der Konsolidierung liegen, darf daraus nicht notwendigerweise geschlossen werden, dass es den pazifischen Exportländern leicht fallen dürfte, ihren Marktanteil auch in Zukunft zu halten.

So zeigt das helle pazifische Bild auch dunkle Tupfer: Japan sieht sich mit Anpassungsproblemen konfrontiert (Arbeitslosigkeit, überalterte Bevölkerung), die denjenigen Westeuropas ähnlich sind. Forderungen nach Lohnerhöhungen, verbesserten Sozialleistungen und nach einem Abbau der Jahresarbeitszeit führten zu steigenden Arbeitskosten.

Nach langen Jahren relativer Stabilität wachsen die Lohnkosten in den arbeitsintensiven Industrien der vier südostasiatischen NICs erheblich. Verglichen mit den pazifischen Schwellenländern gehört die «Gang of Four» bereits nicht mehr zu den Billiglohnländern. Immer mehr müssen sie die arbeitsintensiven Industrien durch kapital- und know-how-intensive Hochtechnologie-Industrien ersetzen, um dem Konkurrenzdruck der Schwellenländer zu begegnen.

Für Westeuropa sollte der Orientierungswandel der USA Wegweiser sein, das bisher atlantisch ausgerichtete Lagebild auf globale Massstäbe auszuweiten. Sinkende Transport- und Übermittlungskosten lassen die Arbeitsteilung zum weltweiten Prozess werden, bei dem Standortvorteile entscheidend ins Gewicht fallen.

Westeuropa muss sich dieser neuen globalen Herausforderung stellen. Die Ressourcen, um erfolgreich zu bestehen, sind vorhanden. Soweit es berechtigt ist, von einem (wachsenden) Rückstand Westeuropas im Bereich der Herstellung von High-Tech-Produkten zu sprechen, besteht wenig Grund, diese Rückständigkeit Westeuropas in modernen technischen Bereichen der Elektronik und Informatik, der Raumfahrt sowie der Genetik zu dramatisieren. Nicht das Hervorbringen neuen technischen Wissens spielt nämlich aus wirtschaftlicher Sicht die entscheidende Rolle, sondern die Fähigkeit, dieses technische Wissen auch in neue Produkte umzusetzen, die sich auf in- und ausländischen Märkten kaufen lassen.

Besser als Europessimismus ist die Konzentration Westeuropas auf seine besonderen Standortvorzüge. Dies gilt vor allem für Bereiche mit einem hohen Bedarf an qualifizierten, gut ausgebildeten Arbeitskräften, aber ebenso für Tätigkeiten, die auf einen effizienten Dienstleistungssektor (inkl. Infrastruktur und Verwaltung) angewiesen sind.

Die Fusion der schwedischen ASEA mit der schweizerischen BBC, die Zusammenarbeit der niederländischen Philips mit der britischen General

Electric auf dem Gebiet der Medizinelektronik, der Schulterschluss des französischen Thomson-Konzerns mit der italienischen SGS im Halbleiterbereich und mit der britischen Thorn EMI Ferguson in der Gebrauchsgüterelektronik, um nur die wichtigsten grenzüberschreitenden Kooperationen des Jahres 1987 zu nennen, sind erste Schritte hin zur «Europe Incorporated».

Dank des bereits vorhandenen wirtschaftlichen Wissens im Informations- und Kommunikationssektor, im Flugzeugbau und in der Raumfahrt, in Schienenverkehrssystemen, Nukleartechnik und bestimmten Sparten des Gesundheitswesen, der Medizinaltechnik und des Umweltschutzes könnte Westeuropa damit zum Vorreiter einer modernen Dienstleistungsgesellschaft werden.

[1] Während die Definition des (nord)atlantischen Raumes (ohne Afrika) wenig Mühe bereitet und im folgenden die OECD-Länder Europas und den östlichen Teil Nordamerikas meint, bietet die Abgrenzung des pazifischen Raumes weit mehr Schwierigkeiten. Da die Länder des Pazifiks einen geringen Integrationsgrad aufweisen und weder politisch noch ökonomisch zusammengeschlossen sind, scheint am ehesten eine geographische Orientierung zweckmässig. Demzufolge sollen unter dem pazifischen Raum (oder Pazifik) der westliche Teil Nordamerikas, Ozeanien (Australien und Neuseeland), Japan, die vier Neuen Industrieländer (NIC = Newly Industrialized Countries) Südkorea, Hongkong, Taiwan und Singapur, die vier südostasiatischen Schwellenländer (Indonesien, Malaysia, Philippinen und Thailand) sowie die VR China verstanden werden. Neben Brunei, Vietnam, Kampuchea, Laos, Nordkorea und einigen Inselstaaten fehlen in unserer Definition damit auch die lateinamerikanischen Pazifikanrainer und die Sowjetunion, was durch den (noch) geringen (wirtschaftlichen) Integrationsgrad Lateinamerikas in die pazifische Region begründet ist. Allerdings wird in der Sowjetunion seit Anfang 1986 immer häufiger über den «asiatisch-pazifischen» Raum geschrieben. Michail Gorbatschow hat in einer Rede im Juli 1986 in Wladiwostok von der «entscheidenden Hinwendung» der Sowjetunion zum Pazifik gesprochen (Heinzig, in: Europa-Archiv, Jg. 42 [1987], S. 324). — [2] Vermehrt beginnen amerikanische Universitäten auch zu überdenken, wo die kulturellen Wurzeln ihrer Studenten liegen. So können die Studenten nun wählen, ob sie lieber in europäischer oder asiatischer Geschichte geprüft werden möchten. Im Frühling 1988, nach zweijähriger Diskussion, beschloss die angesehene «Stanford University» den Kurs «Westliche Kultur» umzubenennen. Die Vorlesung heisst jetzt einfach «Kultur, Werte und Normen». Noch nicht ganz so weit, dafür aber bald wohl einen Schritt weiter, geht die staatliche «University of California, Berkeley». Hier unterlag im Mai 1988 ein Vorschlag nur ganz knapp, wonach alle Erstjahrstudenten obligatorisch mindestens eine Vorlesung im Bereich «Nichteuropäische Kulturen» zu besuchen haben. Noch sind in der historischen Fakultät der UCLA, der University of California, Los Angeles, die Europaspezialisten in der Überzahl. Bereits aber ist absehbar, dass sie diesen Vorrang verlieren werden. Vitzthum [In: Universitas, Jg. 39 (1984), S. 1381—1392] nennt neben ökonomischen auch ethnische und kulturelle Gründe der «Enteuropäisierung» Amerikas. Insbesondere hält er das Ende des kulturellen Euro-Zentrismus Amerikas für gekommen. Für kalifornische Sozialwissenschaftler und Kulturhistoriker ist Europa bereits fast so ein fremder Forschungsgegenstand wie der Nahe Osten oder Afrika (a.a.O., S. 138). — [3] Im Durchschnitt 1984—

1986 flossen 49% aller philippinischen, 45%—48% aller taiwanesischen und 37% aller japanischen und südkoreanischen Exporte nach den USA sowie 32% aller Exporte Hongkongs [Quelle: International Monetary Fund (IMF) und für Taiwan Commerzbank]. Selbst Thailand, Malaysia, Singapur und Indonesien führten im Durchschnitt 1984—1986 ein Fünftel ihrer Exporte nach den USA aus (IMF). — [4] Zu fragen bleibt allerdings, ob nicht einfach die noch unter das Generalized System of Preferences (GSP) fallenden ASEAN-Länder Malaysia, Philippinen, Indonesien und Thailand die Marktanteile der «Gang of Four» übernehmen. Zudem wird damit gerechnet, dass es den vier NICs noch vor Inkrafttreten der neuen GSP-Liste Anfang 1989 gelingt, die mit der ungleichen Zollpräferenzierung geschaffenen komparativen Nachteile wettzumachen («NZZ», Nr. 26 vom 2. Februar 1988). — [5] «Was als Wall für Nippons Exportflut gedacht war, öffnete in Wahrheit die Ausfuhrschleusen der vier Drachen und erweist sich aus der Distanz von 30 Monaten als ein für die USA fataler, mehrfacher Irrtum: Zwar wurde das Exportwachstum Japans stark verlangsamt, aber um den Preis eines Ausfuhrfuriosos der vier Drachen als Ersatz und oft in Stellvertretung für Matador Japan.» (Helmut Becker, in: «Finanz und Wirtschaft», Nr. 20 vom 12. März 1988).

Die ATAG-Gruppe

Wirtschaftsprüfung
Wirtschaftsberatung
Wirtschaftsinformation

ATAG
Allgemeine Treuhand AG
MITGLIED VON ARTHUR YOUNG INTERNATIONAL