

Zeitschrift: Profil : sozialdemokratische Zeitschrift für Politik, Wirtschaft und Kultur
Herausgeber: Sozialdemokratische Partei der Schweiz
Band: 50 (1971)
Heft: 3

Artikel: Aussenhandel
Autor: Schelker, Markus
DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-338361>

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: 25.01.2026

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

Aussenhandel¹

Wir Schweizer könnten uns eine Wirtschaft ohne Handelsbeziehungen zum Ausland wohl kaum vorstellen: Die Autos auf unseren Strassen stammen ebenso aus dem Ausland wie die Fernsehapparate in zahllosen Wohnungen, die Computer, an denen die Schweiz im Vergleich zu ihrer Bevölkerungszahl das reichste Land der Erde ist, und der Kaffee, den wir morgens trinken, haben gleichermassen ihren Ursprung jenseits unserer Grenzen. Internationale Handelsbeziehungen lassen sich bis ins Altertum zurückverfolgen: so betrieben die Phönizier, die Römer und die Griechen einen schwunghaften Handel innerhalb des Mittelmeerraumes. Mit der Erschliessung neuer Verkehrswege und der Verbesserung der Verkehrsmittel dehnte sich auch der Handel aus. Je grösser, besser und schneller die Verkehrsmittel wurden, desto mehr sanken die Kosten pro Kilometertonne (darunter versteht man die Kosten, die entstehen, um eine Tonne Ware einen Kilometer weit zu transportieren). Diese rückläufige Entwicklung der Transportkosten darf wohl als einer der wichtigsten Faktoren angesehen werden, die den Aufschwung des Welthandels gefördert haben. Gute Transportmöglichkeiten sind eine Vorbedingung des Handels, doch sie allein erklären noch nicht sein Vorhandensein.

Internationale Wirtschaftsbeziehungen — ihre Ursachen

Wenn man sich mit der Frage beschäftigt, weshalb denn die Völker eigentlich miteinander Handel treiben, so stösst man bald auf eine ganze Reihe von Gründen, von denen wir nachstehend die wichtigsten herausgreifen möchten.

Bestimmte Güter, namentlich Rohstoffe, kommen aus natürlichen, völlig ausserökonomischen Gründen nur in bestimmten Ländern vor. So beherrschen etwa Südafrika und die UdSSR die Weltgoldproduktion weitgehend; Eisenerz, Erdöl und Uranvorkommen sind längst nicht in allen Ländern anzutreffen, und Kaffee und Kakao gedeihen beispielsweise in Europa nur in botanischen Gärten.

Man könnte deshalb sagen, dass bestimmte Staaten oder Erdteile ein *natürliches Monopol* für bestimmte Güter innehaben. Jedermann braucht diese Güter, doch nur einige sind a priori in der Lage, diese Güter anzubieten.

Qualitätsunterschiede beeinflussen die internationalen Handelsströme entscheidend und gestatten es einem Staat, für besonders hochwertige Pro-

¹ Die in unserer Zeitschrift publizierten Artikel von Markus Schelker über «Volkswirtschaftliche Grundbegriffe» sind in einem Sonderdruck erschienen. Dieser kann zum Preise von Fr. 2.95 (ab 10 Exemplaren Fr. 2.—) bezogen werden beim Gewerkschaftskartell Basel-Stadt, Postfach 85, 4000 Basel 5

dukte sich auf dem Weltmarkt eine starke Stellung zu schaffen. Schweizer Uhren, Werkzeugmaschinen und Chemieprodukte gehören neben dem sprichwörtlich gewordenen Käse und der Schokolade zu den Erzeugnissen unseres Landes, die auf der ganzen Welt gefragt sind. Namentlich bei Investitionsgütern spielt nicht nur die Qualität des Produktes an sich eine Rolle, sondern auch der Service, den die verkaufende Firma bietet (Schulung des Personals der Kundenfirma, Liefertermine für Ersatzteile usw.).

Eine wichtige Rolle – namentlich im Handel mit Entwicklungsländern – spielen auch die *Zahlungsbedingungen*. Die Lieferungskonditionen entscheiden oft über den Zuschlag eines Auftrages. *Preisdisparitäten* schliesslich sind als entscheidende Lenkungsmechanismen der internationalen Handelsströme zu verstehen. Wer seine Produkte zu den günstigsten Preisen auf dem Weltmarkt anbietet, wird sich bald eine starke Aussenhandelsposition sichern können. Ein klassisches Beispiel lieferte Japan, das nach dem Zweiten Weltkrieg zu einer der bedeutendsten Exportnationen der Welt heranwuchs. Mit seinen billigen Preisen konnte Japan wichtige Teilmärkte (optische und elektronische Geräte, Radio- und Fernsehapparate) zu einem guten Teil an sich reissen. Wenn auch in den letzten Jahren die Preise – aber auch die Qualität – der japanischen Produkte deutlich gestiegen sind, hat sich an ihrer starken Stellung nichts geändert. Die Japaner haben es ausgezeichnet verstanden, mit billigen Preisen Märkte zu erobern und dann die Preise anzuheben. Nun kann – zumindest langfristig – nur derjenige günstige Preise anbieten, der auch mit verhältnismässig niedrigen *Produktionskosten* je Produkteinheit zu rechnen hat. Diesen Zusammenhang zwischen Kosten, Preisen und Aussenhandel hat schon David Ricardo erforscht und mit seinem Theorem der *komparativen Kosten* zu erklären versucht. Dieses unterstellt die Existenz freier internationaler Handelsbeziehungen und kommt zum Schluss, dass jedes Land jene Produkte herstellen müsse, die es *relativ am billigsten* herstellen könne. Anhand eines kleinen Zahlenbeispiels wollen wir kurz darzustellen versuchen, was das Gesetz der komparativen Kosten aussagt:

Land A könnte mit seinen ihm zur Verfügung stehenden Produktionsfaktoren (Arbeit und Kapital) in einem Jahr 150 Tonnen Stahl oder 50 Verkehrsflugzeuge oder gleichwertige Kombinationen der beiden Güter produzieren. Das Sozialprodukt besteht also entweder aus 150 Tonnen Stahl oder aus 50 Verkehrsflugzeugen. Land B könnte 100 Tonnen Stahl oder 10 Verkehrsflugzeuge herstellen. Land A könnte von beiden Produkten mehr herstellen als Land B, aber: damit Land B ein Flugzeug mehr produzieren könnte, müsste es auf die Produktion von 10 Tonnen Stahl verzichten, während umgekehrt Land A mit dem Verzicht auf die Produktion eines Flugzeuges nur 3 Tonnen Stahl mehr produzieren könnte. Deshalb hat Land A gemäss Ricardos Gesetz einen komparativen Kostenvorteil für die Herstellung von Flugzeugen, Land B für die Produktion von Stahl. Obwohl das Gesetz der komparativen Kosten natürlich

eine Verallgemeinerung darstellt, lässt sich aus ihm eine sehr wichtige Feststellung ableiten: Ein grosses Land wie beispielsweise die USA könnte an sich die meisten Produkte absolut billiger herstellen als andere Länder. Da jedoch Arbeit und Kapital nicht unbeschränkt zur Verfügung stehen, also knappe Faktoren sind, lohnt es sich, die Produktion jener Güter zu forcieren, bei denen man einen komparativen, einen relativen Kostenvorteil hat. Mit diesen Gütern verdient man dann im Export so viel, dass man es sich gut leisten kann, gewisse Produkte zu importieren.

Patente schaffen Monopole

Ein bedeutsamer Faktor, der die internationalen Wirtschaftsbeziehungen beeinflusst, gründet sich auf rechtlichen Überlegungen. Wenn ein Unternehmen eine bedeutende Erfindung macht, so lässt es diese gewöhnlich überall patentieren, wo dies möglich ist. Dies bedeutet praktisch, dass niemand diese Erfindung ohne Zustimmung der betreffenden Firma anwenden kann. Die grossen Exporterfolge unserer schweizerischen Chemieunternehmen sind nicht zuletzt dem Patentrecht zuzuschreiben, das ihnen auf lange Jahre hinaus eine Monopolstellung für bestimmte Produkte sichert (DDT, Valium, Optalidon, Saridon usw.). Natürlich laufen diese Patente aus und es werden Lizenzen erteilt, die die Produktion dieser Produkte auch im Ausland ermöglichen; doch vermag sich gewöhnlich die Erfinderfirma ihr Marktpotential durch den Markenschutz lange über die Laufzeit der Patente hinaus zu erhalten.

Was bedeutet die Zahlungsbilanz?

«Als Zahlungsbilanz eines Landes bezeichnet man die Aufzeichnung aller ökonomischen Transaktionen zwischen Einwohnern, Regierungen und Institutionen des Inlandes (Inländer) und Einwohnern, Regierungen und Institutionen des Auslandes (Ausländer) für eine bestimmte Periode, normalerweise für ein Jahr» (Klaus Rose, Theorie der Aussenwirtschaft, Berlin 1964, S. 3). Diese Definition der Zahlungsbilanz weist darauf hin, dass in diesem Begriff mehrere Sachverhalte ineinander verzahnt sind. Greifen wir zurück auf die im ersten Kapitel aufgestellte Formel des Sozialproduktes inklusive Aussenhandel:

$$\begin{aligned} \text{Bruttosozialprodukt} = & \text{ Konsum} + \text{Bruttoinvestitionen} \\ & + \text{Export} - \text{Import} \end{aligned}$$

Die Zahlungsbilanz setzt sich mit diesen beiden Grössen Export und Import auseinander. Exportiert werden allerdings nicht nur materielle Güter, sondern auch Kapital, Dienstleistungen und sogenannte unentgeltliche Leistungen. Deshalb zerfällt die Zahlungsbilanz in drei Teilbilanzen, von denen sich jede mit einem bestimmten Transaktionstypus befasst.

1. Die *Leistungsbilanz* registriert die Einfuhr und Ausfuhr von Waren und Dienstleistungen. Sie zerfällt dementsprechend in zwei Unterbilanzen:

a) Die *Handelsbilanz* erfasst ausschliesslich den Warenverkehr. Sie zeichnet auf, wie viele Autos, Fernsehapparate, Rohstoffe usw. etwa die Schweiz importiert und wie viele Maschinen, Uhren, Chemieprodukte usw. unser Land ausführt. Die Handelsbilanz der Schweiz ist traditionell passiv, weil unser Land die meisten Rohstoffe, viele Halbfabrikate und Investitionsgüter sowie einen grossen Teil der dauerhaften Konsumgüter einführt. Anders verhält es sich mit der b) *Dienstleistungsbilanz*, deren Aktivsaldo für die Schweiz in der Regel so gross ist, dass er den Passivsaldo der Handelsbilanz mehr als auszugleichen vermag. Deshalb weist die schweizerische Leistungsbilanz als Ganzes meist einen Aktivsaldo auf. Die Dienstleistungsbilanz umfasst den internationalen Reiseverkehr, Frachtkosten, Patent- und Lizenzentgelte und -kosten, Versicherungsleistungen und Kapitalerträge.

2. Die *Kapitalverkehrsbilanz* misst sämtliche Kapitalbewegungen, die als Gegenleistung der in der Leistungsbilanz erfassten Transaktionen nötig werden (Lieferantenkredite) sowie autonome Kapitaltransaktionen. Nimmt beispielsweise eine ausländische Firma auf dem schweizerischen Kapitalmarkt Geld auf, so bedeutet dies Kapitalexport. Im Unterschied zum Export von Gütern und Dienstleistungen, die die Zahlungsbilanz aktivieren, da sie ja entsprechende Geldforderungen an das Ausland begründen, wirken sich Kapitalexporte *zunächst* passivierend auf die Zahlungsbilanz aus, da Geld aus dem exportierenden Land abfliesst. Die Verzinsung dieses Kredites wiederum erscheint als Aktivposten in der Dienstleistungsbilanz, die ja die Kapitalerträge enthält. Die Schweiz kennt keine offizielle Kapitalverkehrsbilanz, da die statistische Erfassung von kurzfristigen Kapitaltransaktionen durch das Bankgeheimnis praktisch verunmöglicht wird. Gerade diese kurzfristigen Transaktionen – man denke etwa an Fluchtgelder – spielen für die Schweizer Banken eine bedeutende Rolle.

3. In der *Bilanz der unentgeltlichen Leistungen* schliesslich sind internationale Transaktionen eingeschlossen, die ohne Gegenleistungen getätigten werden: Geschenke von Privaten, Hilfsaktionen, Beiträge an internationale Organisationen, Wiedergutmachungsleistungen, Überweisungen der Gastarbeiter in die Heimat usw.

Warum sollte die Zahlungsbilanz ausgeglichen sein?

Eine unausgeglichene Zahlungsbilanz schafft Probleme, sofern dieses Ungleichgewicht über längere Zeit hin anhält. Ein grosser Zahlungsbilanzüberschuss, wie ihn die Bundesrepublik Deutschland vor allem wegen des ständigen Leistungsbilanzüberschusses seit einigen Jahren zu verzeichnen hat, wirkt preissteigernd: Die Exportfirmen tauschen die verdienten ausländischen Devisen gegen Inlandswährung ein und entfalten damit eine zusätzliche Nachfrage nach Investitionsgütern und Arbeitskräften. Da das Angebot an Gütern und Arbeitskräften in einer vollbeschäftigte Wirtschaft kurzfristig selten im Ausmass des Nachfrage-

zuwachses zunehmen kann, steigen die Preise. Wichtig ist in diesem Zusammenhang die Grösse des Zahlungsbilanzüberschusses, denn der Saldo der ein- und ausfliessenden Geldströme beeinflusst die inländische Geldmenge. Der inflationäre Druck, der durch einen aktiven Zahlungsbilanzsaldo ausgelöst wird, ist allerdings nicht nur durch die infolge Währungskonversionen gesteigerte Inlandnachfrage zurückzuführen, sondern die den Export steuernde Nachfrage des Auslandes nach inländischen Gütern und Dienstleistungen führt oft zusätzlich zu einer Verteuerung der Produktionsfaktoren in der Exportindustrie, die sich in einer Bankwirtschaft auch auf andere Sektoren überträgt und das allgemeine Preisniveau nach oben drückt. Eine passive Leistungsbilanz bedeutet, dass ein Staat mehr Güter und Dienstleistungen vom Ausland bezieht, als er ins Ausland liefert. Sie bewirkt meist eine Verkleinerung der inländischen Geldmenge, müssen doch die Importeure mit inländischer Währung mehr ausländische Devisen kaufen, als die Exporteure durch den Verkauf ihrer Güter und Dienstleistungen beziehen. Die inländische Währung gerät unter Abwertungsdruck. Je grösser der Aussenhandelsanteil eines Landes ist, desto mehr Aufmerksamkeit muss es seiner Zahlungsbilanz widmen, um eine sinnvolle Konjunkturpolitik zu bestreiten. Da kleinere Länder in starkem Masse vom Aussenhandel abhängig sind, stellt sich für sie dieses Problem besonders ausgeprägt.

Dr. J. W. Brügel

Indische Eindrücke*

Das Verhältnis zu Israel

Ernster ist, dass Indira Gandhi in der Frage des Nahen Ostens der sowjetisch-arabischen Linie sklatisch folgt, was kaum – wie es manche darzustellen versuchen – aus Rücksicht auf die mohammedanische Minderheit in Indien geschieht. Die PSP (die viele mohammedanische Mitglieder hat) kritisiert die Haltung der indischen Regierung gegenüber einem von demokratischen Sozialisten geführten Staat wie Israel. Man hat Israel nur einen Konsul in Bombay zugestanden, der bloss beschränkte Befugnisse hat, und Indien ist in Israel überhaupt nicht vertreten. Dabei hat Israel im Kaschmir-Konflikt zwischen Indien und Pakistan nicht wie die meisten anderen Staaten sich neutral verhalten, sondern Indien aktiv unterstützt und das Land mit Waffen beliefert – ganz abgesehen von den anderen israelischen Aktionen im Rahmen der Entwicklungshilfe, die Indien zugute gekommen sind. Wenn man von Ceylon und Singapur ab-

* Vgl. dazu Profil 2/71