

Kapitel 1

Gegenstand und Problemstellungen der internationalen Volkswirtschaftslehre

In diesem Kapitel lernen Sie, ...

- dass die internationale Volkswirtschaftslehre sich mit den Ursachen, den Arten und den Auswirkungen grenzüberschreitender Transaktionen beschäftigt.
- wie sich die Bedeutung der jeweiligen Fragestellungen – Handel, Kapitalbewegungen, Entwicklung – mit der Zeit geändert hat.
- welche Charaktermerkmale die fortgeschrittenen Nationen von den Schwellen- und Entwicklungsländern unterscheiden.
- dass die Globalisierung kein geradliniger Prozess ist, sondern in Phasen verläuft und bereits in der Vergangenheit Rückschläge erlitten hat.
- dass gerade die Schwellen- und Entwicklungsländer in der gegenwärtigen Phase der Globalisierung – auch im Interesse der Weltwirtschaft – ihren Wohlstand vermehren.

1.1 Gegenstand und historische Entwicklung

1.1.1 Womit beschäftigt sich die internationale Volkswirtschaftslehre?

Die internationale Volkswirtschaftslehre befasst sich mit der Beschreibung von grenzüberschreitenden güter- und geldwirtschaftlichen Transaktionen sowie der Erforschung ihrer Bestimmungsgründe und Auswirkungen auf die weltwirtschaftliche Entwicklung. Grenzüberschreitende Transaktionen können sein:

- Ausfuhr oder Einfuhr von Waren oder Dienstleistungen.
- Grenzüberschreitende Leistungen von Produktionsfaktoren: Arbeitsleistungen, die Überlassung von Kapital oder Bodenfläche.

- Kredite an das und aus dem Ausland sowie grenzüberschreitende Finanzanlagen.
- Investitionen inländischer Unternehmen im Ausland und ausländischer Unternehmen im Inland.

Die Lehre der internationalen Volkswirtschaft sucht also Antworten auf Fragen wie z. B.: Warum werden Güter zunehmend international gehandelt, wo sie doch vielfach an einem Ort produziert und verkauft werden könnten? Welche Faktoren bestimmen die rege internationale Mobilität des Kapitals in unseren Tagen? Wie entstehen internationale Güterpreise? Worin bestehen Wohlfahrtsgewinne und Verluste? Wie entwickeln sich die am Handel teilnehmenden Volkswirtschaften? Welche Chancen und eventuell auch Risiken birgt die Öffnung bzw. die Schließung einer Volkswirtschaft? Mit ihren Erkenntnissen trägt die internationale Volkswirtschaftslehre schließlich zu einer immer enger werdenden internationalen Koordination der Wirtschaftspolitik durch Regierungen bzw. supranationale Organisationen bei.

An diesem Punkt kann die Frage gestellt werden, warum eine gesonderte Lehre der internationalen Volkswirtschaft notwendig ist, um Sachverhalte zu erklären, die im wesentlichen mikro- oder makroökonomischer Natur sind. Die Beantwortung dieser Frage ist einfach: Nationalökonomische Ansätze berücksichtigen nicht die Existenz verschiedener Währungen, Verfassungen oder wirtschaftspolitischer Richtungen. Anders ausgedrückt: Gäbe es weltweit nur eine Wirtschaftsordnung, eine Währung sowie eine Wirtschaftspolitik, so wären die Prinzipien der Volkswirtschaftslehre, von der Markt- und Preislehre bis hin zu den Auswirkungen der Geld- und Fiskalpolitik ohne weiteres auch im weltweiten Kontext anwendbar. Ein Blick auf die weltwirtschaftliche Realität zeigt jedoch, dass dies trotz unbestreitbarer Kooperationsbereitschaft sowie wachsender Verflechtungen unter den Staaten nicht möglich ist. In der Vergangenheit ist die Frage nach dem Unterschied zwischen binnengewirtschaftlichen und internationalen Transaktionen Gegenstand kontroverser Diskussionen gewesen. Während die Produktionsfaktoren Kapital und Arbeit im 18. Jahrhundert als hauptsächlich national gebunden angesehen werden konnten, wäre dieses Kriterium heute völlig unzureichend. Ebenso lässt sich darüber diskutieren, ob die Währungsverschiedenheit oder eher die Existenz verschiedener Währungsverwaltungen als Unterscheidungsmerkmal wichtiger ist. *Gottfried Haberler* – sein klassisches Werk darf an dieser Stelle wärmstens empfohlen werden – sah in dieser Diskussion einen unproduktiven Streit: Die Grenze zwischen Inland und Ausland fällt vielfach mit der Staatsgrenze zusammen. Ferner ist der Standpunkt der Politik zu berücksichtigen: »Inland ist dasjenige Gebiet, dessen Wohlergehen (das geistiger oder materieller Natur sein kann) dem betreffenden Politiker (das Wort im weitesten Sinne verstanden) am Herzen liegt.« (*Haberler* 1933, S. 5).

1.1.2 Die Fragestellungen im historischen Rückblick

Wie jedes andere Fach unterliegt auch die internationale Volkswirtschaftslehre einer historischen Entwicklung. Ihre heutigen Fragestellungen sind das Resultat vielfacher Verschiebungen in den Schwerpunkten sowie einer wachsenden Komplexität ihres

Gegenstandes. Vereinfacht kann man feststellen, dass jedes Thema zu einer bestimmten Zeit das dominierende war.

Blickt man zurück in das 16. und das 17. Jahrhundert, so stand der internationale Handel mit Gütern eindeutig im Mittelpunkt. Die damals herrschende Denkschule des Merkantilismus schrieb dem nationalen Saldo des Außenhandels geradezu strategische Eigenschaften zu: Danach ging es im Handel zwischen den Nationen nicht etwa um Partnerschaft, sondern vielmehr um einen steten Konflikt um den größtmöglichen Handelsüberschuss. Dieser wurde als Quelle eines auf Kosten Anderer erzielten zusätzlichen Einkommens angesehen und symbolisierte auf diese Weise die nationale Überlegenheit. Wenn der internationale Handel nur ein Nullsummenspiel ist, dann sind die Gewinne des Einen zwangsläufig die Verluste des jeweils Anderen. Das Land, welches mehr Waren auszuführen vermag als es importieren muss, erzielt Wachstumsimpulse, das defizitäre Land hingegen gibt Wohlstand ab.

Obwohl bereits Spätmerkantilisten die Thesen ihrer Vorreiter anzweifelten, gelang es erst der so genannten klassischen Denkschule ab 1776, die enge nationale Sicht zu überwinden und zu einer Theorie der internationalen Handelsbeziehungen mit allseitigen Vorteilen fortzuschreiten. Unter bestimmten Bedingungen können alle Länder vom gegenseitigen Austausch ihrer Güter profitieren. Exporte dienen, so der klassische Ansatz, nicht dem Zweck, andere Nationen zu schlagen, sondern hauptsächlich der Finanzierung des eigenen Importbedarfs. Auch wenn im 20. Jahrhundert die Handelstheorien erheblich verfeinert wurden, bleibt es bis heute bei dem klassischen Paradigma einer für alle beteiligten Nationen vorteilhaften Arbeitsteilung auf internationaler Ebene.

Seit Ende des 19. Jahrhunderts zog allmählich das Phänomen der internationalen Mobilität der Produktionsfaktoren, insbesondere des Kapitals, Aufmerksamkeit auf sich. Nach dem vorübergehenden Rückschlag durch die grosse Depression von 1929 und dem 2. Weltkrieg gewann die Freizügigkeit der Kapitalbewegungen wieder an Bedeutung. Unter Anwendung herkömmlicher mikroökonomischer Prinzipien müsste die wachsende Durchlässigkeit der Grenzen zu einer allmählichen Angleichung von Preisen, Produktivität und Faktorentgelten in allen Ländern führen. Ferner müsste die Faktormigration eventuell vorhandene Knaptheiten aufheben und dadurch das Produktionsprofil der Länder beeinflussen. Die in Westeuropa vollzogene Abschaffung der Binnengrenzen sowie der Erlass von Normen und Richtlinien zur weitgehenden Liberalisierung des Waren-, Dienstleistungs-, Kapital- und Personenverkehrs, bestätigte im regionalen Rahmen die Richtigkeit dieser Prognosen: Die Investitionstätigkeit verlagerte sich ab 1980 hin zu den kapitalärmeren Ländern und trug erheblich zum schnellen Aufholen der Einkommen dieser Länder bei. Insbesondere nach dem 2. Weltkrieg entstand eine rege Kontroverse um die Zukunft der wirtschaftlich rückständigen, sogenannten unterentwickelten Weltregionen (vgl. Kap. 1.2). Pessimisten wiesen darauf hin, dass ihre Integration in den weltweiten Handel bzw. ihre Öffnung für ausländisches Kapital sie lediglich zu Lieferanten billiger natürlicher Rohstoffe machen würden, die Nebenwirkungen würden die wenigen positiven Effekte für Einkommen und Beschäftigung übersteigen. Die Kluft zwischen Arm und Reich würde dann immer größer. Die kontinuierliche Not

in Schwarzafrica sowie die immer wieder auftretenden Krisen in Asien und Lateinamerika können zugunsten dieser Hypothese angeführt werden.

Demgegenüber steht eine optimistische Sicht, welche für die industrialisierten Regionen steigende Kosten (Bodenpreise, Transport-, Umwelt- bzw. Lohnkosten) und eine Verlagerung von Investitionen hin zu den billigeren, ärmeren Ländern prognostiziert. Demzufolge wäre es – schlicht formuliert – eine Frage der Zeit, bis die ehemals unterentwickelten Länder schneller wachsen würden als die reichereren, womit allmählich eine Angleichung der Produktions- und Lebensverhältnisse stattfinden würde. Der rasante Aufstieg Asiens in der Gegenwart, der beträchtliche Erfolg einiger neuer EU-Mitglieder, die wachsende Bedeutung Russlands und Brasiliens können als Indizien angeführt werden, welche diese These bestätigen.

1.2 Ländertypen und -gruppen

1.2.1 Datenquellen

Die internationale Volkswirtschaftslehre ist für ihre Beobachtungen und die Überprüfung ihrer Hypothesen auf grenzüberschreitende Vergleiche angewiesen. Für diese werden wiederum weitreichende Daten zum Austausch von Waren und Dienstleistungen, zum Einkommen, zu Kapitalströmen und demographischen Entwicklungen, zu Währungen und Preisen, etc. benötigt. Diese Daten werden im Normalfall von mehreren internationalen Organisationen auf der Basis der volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen der einzelnen Länder sowie eigener Untersuchungen geliefert. So veröffentlichten die Weltbank (*The World Bank* oder *International Bank for Reconstruction and Development* IBRD) sowie das Entwicklungsprogramm der Vereinten Nationen (*United Nations Development Programme* UNDP) Daten zu Einkommen und sozialen Indikatoren, der Internationale Währungsfonds (*International Monetary Fund* IMF oder IWF) Daten zu Zahlungsströmen, Währungen und finanziellen Indikatoren, die Welthandelsorganisation (*World Trade Organization* WTO) Daten zum Handel unter den Nationen und Handelsblöcken, etc. Auch die »Organisation für ökonomische Kooperation und Entwicklung (*Organization for Economic Cooperation and Development* OECD)«, die Europäische Zentralbank (EZB oder *European Central Bank* ECB) und die nationalen Zentralbanken sowie statistische Ämter sind wertvolle Datenquellen.

1.2.2 Einkommen und Kaufkraft

Es gibt eine Vielzahl von Indikatoren, um Länder gemäß ihrem Entwicklungsstand zu gruppieren. Bevor der Leser mit neuen Begriffen konfrontiert wird, sollte er an dieser Stelle sein Grundwissen kurz nochmals auffrischen:

Was ist das Bruttoinlandsprodukt (BIP)? Das BIP stellt den Wert aller innerhalb der Grenzen eines Landes erwirtschafteten Güter dar. Es handelt sich deshalb um einen Inlandsbegriff. Das BIP entspricht der Summe der Wertschöpfung (Produktionswert abzüglich Vorleistungen) aller Wirtschaftszweige einer Volkswirtschaft. Die Berechnung erfolgt i. d. R. auf jährlicher und Quartalsbasis.

Was ist das Bruttonationaleinkommen (BNE)? Das BNE, ehemals auch als Bruttosozialprodukt bekannt, unterscheidet sich vom BIP durch den Saldo des Erwerbs- und Vermögenseinkommens eines Landes mit dem Ausland. Diese Bilanz erfasst alle Zahlungen des Inlandes an das Ausland und umgekehrt, die auf Grund grenzüberschreitender Leistung von Produktionsfaktoren (dazu zählen insbesondere Lohn-, Zins-, Dividenden-, Miet- und Pachteinnahmen) getätigt werden. Es handelt sich beim BNE also um einen »Inländer-Begriff«.

Was unterscheidet das nominale vom realen BIP? Das nominale BIP wird zu laufenden Preisen berechnet. Wird anstelle dessen vom »realen« BIP oder BNE gesprochen, so versteht sich darunter das Bruttoinlandsprodukt bzw. das Nationaleinkommen berechnet zu konstanten Preisen eines sogenannten Basisjahres. Damit ist die Angabe zur Höhe der Wirtschaftsleistung von Preisschwankungen bereinigt und eignet sich besonders für die Beobachtung von Zeitreihen.

Nun zu den Indikatoren im Einzelnen:

- Das Einkommen pro Kopf: Entspricht dem Ergebnis des Quotienten aus Nationaleinkommen und Bevölkerungszahl.
- Die Verteilung des Einkommens: Vergleich der Teilhabe unterschiedlicher Einkommensschichten am Nationaleinkommen.
- Der Industrialisierungsgrad: Anteil der industriellen Wertschöpfung am BIP.
- Der Urbanisierungsgrad: Anteil der in Städten lebenden Bevölkerung an der Gesamtbewölkerung.
- Versorgungsgrad der Bevölkerung: Zugang zu öffentlichen Gütern wie z. B. Trinkwasser, Schulen, Krankenhausbetten, Telefonleitungen, etc.

Die Weltbank zieht es vor, Länder im Hinblick auf ihren Entwicklungsstand primär nach Einkommen zu gruppieren, da zwischen dem Einkommen pro Kopf und den anderen Indikatoren des Entwicklungsstandes von Nationen eine hohe statistische Korrelation existiert.¹ Vereinfacht ausgedrückt: Wenn Land A ein doppelt so hohes Einkommen pro Kopf besitzt wie Land B, dann ist die Wahrscheinlichkeit, dass ein zufällig ausge-

¹ Unter dem Begriff Weltbank werden die *International Bank for Reconstruction and Development* IBRD sowie ihre Schwesterorganisation *International Development Agency* IDA zusammengefasst. Die Gründung der Weltbank wurde 1944 auf der Währungskonferenz der Vereinten Nationen in *Bretton Woods* beschlossen. Für Details der Geschichte und Arbeit der Weltbank wird der Leser auf *Deutsche Bundesbank* (März 2003) sowie auf die Internetseite der Weltbank verwiesen.

wählter Einwohner von Land A zwar nicht unbedingt doppelt so gut, auf jeden Fall aber erheblich besser lebt als sein Pendant aus Land B, extrem hoch.²

Allerdings setzt die obenstehende Aussage voraus, dass die Messungen des Einkommens relativ exakt sind. Für einen internationalen Vergleich haben sich traditionell die Umrechnungen der in nationaler Währung ermittelten Werte in eine Weltwährung wie den US-Dollar bewährt. Um Verzerrungen vorzubeugen, werden diese Werte meistens durch einen Preisfaktor korrigiert, um die tatsächliche Kaufkraft des Einkommens zu ermitteln. Ein Beispiel wird diesen Sachverhalt verdeutlichen: Angenommen, Herr Müller arbeitet bei einem Autokonzern in Deutschland und verdient monatlich 3.000 Euro. Sein Pendant in Argentinien, Sr. García, verdient 3.000 Pesos. Zwecks Vergleich kann man in der Tageszeitung nach dem Austauschverhältnis zwischen dem argentinischen Peso und dem Euro schauen. Festgestellt wird, dass Ende 2006 für einen Euro 4 Pesos zu zahlen sind. Sr. García verdient also in Argentinien umgerechnet monatlich Euro 750 oder 25 Prozent dessen, was Herr Müller in Deutschland verdient.

Gegen diese Umrechnung wäre nichts einzuwenden, wenn mit einem Euro (sprich mit 4 Pesos) in Argentinien die gleiche Menge an Gütern gekauft werden könnte wie in Deutschland. Beginnen wir mit einer einfachen Beobachtung: Ein Kilo Rindergulasch kostet in Deutschland etwa zehn Euro, in Argentinien aber zehn Pesos oder 2,50 Euro. Angenommen, es gäbe nichts anderes zu kaufen als Rindergulasch, dann würde Herr Müller das gleiche verdienen wie Sr. García, nämlich den in Geld ausgedrückten äquivalenten Wert von $3000:10=300$ Kilo Rindergulasch im Monat. Es liegt jedoch auf der Hand, dass es neben Gulasch auch andere Güter gibt, in deren Erwerb das Einkommen fliessen kann. Bei Autos beispielsweise wäre Herr Müller eindeutig im Vorteil, mit nur zehn Bruttogehältern könnte er sich ein in der Ausstattung wohl etwas mageres Auto der Mittelklasse leisten. Dagegen müsste Sr. García hierfür in Argentinien dreimal so lange arbeiten.

Werden alle Güter, welche die Menschen erwerben können, in einen Korb geworfen, und ihre Preise ferner durch den Anteil gewichtet, den sie bei den persönlichen Ausgaben eines durchschnittlichen Haushalts besitzen, so ergibt sich ein für das jeweilige Land repräsentatives Preisniveau (P), welches in der Umkehrung ($1/P$) zeigt, was eine Einheit der nationalen Währung imstande ist zu kaufen. Es lässt sich zeigen, dass im April 2006 ein Euro in Deutschland die gleiche Kaufkraft besitzt wie 1,2936 Peso in Argentinien; Der IWF (IMF-DB 2006) gibt für den US-Dollar im Vergleich zum Euro eine Kaufkraft von 0,865, im Vergleich zum Peso 1,119. Damit ist der Euro in der Kaufkraft gleich 1,2936 Peso. Damit verdient Sr. García nicht das Äquivalent von 750 Euro, sondern $3.000:1,2936 = 2.319$ Euro im Monat. Aus dieser Kalkulation wird folgendes ersichtlich: Herr Müller verdient auch unter Berücksichtigung der Preisunterschiede zwischen Deutschland und Argentinien immer noch ein höheres Gehalt als Sr. García. Die »reale« Einkommensdifferenz ist jedoch erheblich kleiner als es bei den nominalen Werten auf

² Selbstverständlich arbeitet die Weltbank auch mit einer Charakterisierung der Länder gemäß ihren anderen Eigenschaften, vom Industrialisierungsgrad bis hin zur Wasserversorgung.

den ersten Blick den Anschein hat. Demzufolge verdient der argentinische Mitarbeiter in der Kaufkraft 77,3 Prozent dessen, was sein deutsches Pendant für einen vergleichbaren Dienst erhält. Wenn das Einkommen wie in den beiden letzten Spalten von Tabelle 1.1 angegeben wird, spricht man vom Einkommen in Kaufkraftparitäten (KKP; englisch *purchasing power parities*). Die britische Zeitschrift *The Economist* hat einen alternativen Index entwickelt, welcher auf ein einziges Gut zurückgreift, und zwar den von der weltweit agierenden Restaurantkette *McDonald's* angebotenen *Big Mac*. Das Prinzip ist das gleiche wie im obenstehenden Gulasch-Beispiel, gekoppelt mit dem Vorteil, dass ein Big Mac überall in der Welt gekauft werden kann. Allerdings nützen weder der Big-Mac-Index noch der Gulasch-Index bei der Erfassung der Industrie- und Dienstleistungspreise. Für einen groben, schnellen Test sind sie zwar nicht ungeeignet, bei komplexeren Aufgaben wie der Bewertung von Wechselkursen jedoch überfordert.

Tab. 1.1 Einkommen und Kaufkraft

Person	Einkommen (in nationaler Währung)	Einkommen (nominal in Euro)	Einkommen (Deutsch- land: 100)	Kaufkraft (in Euro)	Kaufkraft (Deutsch- land: 100)
Herr Müller	3.000 Euro	3.000	100	3.000	100
Sr. García	3.000 Peso	750	25	2.319	77,3

1.2.3 Klassifizierung nach Einkommen und Kaufkraft

Ein praktisches und gut begründetes System zum Vergleich von Ländern nach ihrem jeweiligen Entwicklungsstand besteht darin, Einkommensintervalle zu definieren, die auf Grund bekannter Tatbestände wie etwa der Lebenshaltungskosten für einen durchschnittlichen Haushalt oder des für ein Leben im Wohlstand notwendigen Einkommens sinnvoll erscheinen. Obwohl solche Begriffe immer relativ sind und kulturell bedingt von Land zu Land auch unterschiedlich definiert werden können, kann die Systematik der Weltbank sowie anderer Organisationen wie des UNDP als gut fundiert angesehen werden. So gibt die Weltbank für 2005 die in Tabelle 1.2 enthaltenen Einkommensintervalle, Durchschnittseinkommen und Kaufkraft pro Kopf an.

Durch die Berechnung der nationalen Wirtschaftsleistung in KKP wird es möglich, alle Länder der Welt, für die Daten verfügbar sind, gemäß den oben stehenden Kategorien zu klassifizieren. Tabelle 1.3 zeigt die durchschnittliche Kaufkraft in der Zusammenfassung für acht Weltregionen. Die Weltbank präsentiert Daten für 208 Länder. Das reichste Land ist demzufolge Luxemburg mit US\$ 65.340 und das ärmste Burundi mit lediglich US\$ 640 je Einwohner. Für andere Länder – darunter Afghanistan, Kuba, Nordkorea, Monaco oder Libyen – stehen keine Daten aus den dortigen Statistikämtern zur Verfügung.

Der Leser wird bemerkt haben, dass im Modell der Weltbank die Einkommensintervalle nach oben hin immer größer werden. Die Erklärung ist einfach und kann an einem

Tab. 1.2 Ländergruppen nach Einkommensintervallen für 2005

Ländergruppe	Einkommensintervall (US\$ pro Kopf)	Durchschnitt (US\$ pro Kopf)	Kaufkraft (KKP-\$ pro Kopf)
Low income	Bis 875	580	2.486
<i>Lower middle income</i>	876 – 3.465	1.918	6.313
<i>Upper middle income</i>	3.466 – 10.725	5.626	10.924
High income	10.726 und mehr	35.131	32.524

Die Einkommensintervalle und das Durchschnittseinkommen werden durch die Atlas-Methode errechnet:
Die in nationaler Währung ermittelten Einkommensdaten werden mit Hilfe des durchschnittlichen Wechselkurses der letzten 3 Jahre in US-Dollar umgerechnet.
Quelle: WB WDI 2006.

Tab. 1.3 Kaufkraft nach Regionen

Land oder Region	Kaufkraft (KKP-\$ pro Kopf)
USA	41.950
Europäische Währungsunion*	28.958
Europa und Zentralasien	9.142
Lateinamerika und Karibik	8.111
Naher und mittlerer Osten, Maghreb	6.076
Ostasien und Pazifik	5.914
Südasien	3.142
Afrika südlich der Sahara	1.981

*Europäische Währungsunion ohne Slowenien.
Quelle: WB WDI 2006.

Beispiel verdeutlicht werden: Wenn Frau Schmidt 2.000 Euro, Frau Braun dagegen 1.000 Euro monatlich verdient, so beträgt die Einkommensdifferenz in absoluter Zahl 1.000, relativ gesehen verdient Frau Schmidt jedoch doppelt so viel wie Frau Braun. Wenn Frau Schmidt nun 21.000 und Frau Braun 20.000 Euro verdient, so beträgt die Differenz ebenfalls 1.000 Euro monatlich, relativ gesehen verdient Frau Schmidt aber lediglich 5 Prozent mehr als Frau Braun. Während im ersten Fall möglicherweise schon auf den ersten Blick erkannt werden kann, welche der beiden Damen 1.000 Euro mehr verdient, wird sich dieser Unterschied im zweiten Fall dem blassen Auge wahrscheinlich entziehen.

Tabelle 1.4 beweist, dass einem Land bereits ab einem Einkommen von lediglich ca. 3.000 US\$ pro Kopf eine der wichtigsten gesellschaftlichen Verbesserungen gelingen kann, nämlich eine signifikante Steigerung der Lebenserwartung. Im Vergleich zu den reichsten Ländern der Welt, für die auf Grund einer äußerst geringen Kindersterblichkeit sowie fortgeschrittenen medizinischer Versorgung eine Lebenserwartung von etwa 80 Jahren gilt, zeigen bereits Länder wie Indien oder Indonesien eine Performance von 80 Prozent. China und die meisten osteuropäischen und lateinamerikanischen Länder liegen sogar bei 90 Prozent. In der Tabelle kann der Leser zudem eine vom allgemeinen Trend abweichende Ländergruppe erkennen, nämlich die Länder Afrikas südlich der

Sahara. Bezuglich der Lebenserwartung ihrer Bevölkerung liegen diese weit hinter anderen Ländern, die über ein durchaus vergleichbares Einkommens verfügen. An dieser Entwicklung kann die katastrophale Ausbreitung von AIDS erahnt werden, unter der besonders Südafrika leidet: Mit einem Einkommen pro Kopf von mehr als 12.000 US-Dollar hat die Bevölkerung dieses Landes nur eine Lebenserwartung von durchschnittlich 45 Jahren.

Diese Informationen sollen dem Leser das Verständnis der folgenden Abschnitte erleichtern, in denen es u. a. um die Gründe dafür gehen wird, warum die Gruppe der sogenannten Schwellenländer Einkommensdifferenzen von bis zu 400 Prozent umspannt.

Tab. 1.4 Einkommen pro Kopf in KKP und Lebenserwartung bei der Geburt

Lebenserwartung (Jahre)							
81–85							Schweiz
76–80					C. Rica	Slowenien	Deutschland
71–75				China	Brasilien	Ungarn	
66–70		Indonesien	Kasachstan	Türkei			
61–65		Indien		Russland			
56–60		Ghana					
51–55	Benin	Sudan	Gabun				
46–50	Tansania	Kenia	Kamerun				
40–45	Malawi	Mali	Angola	Äq. Guinea		Südafrika	
35–40	Sambia	Simbabwe	Lesotho				
< 1	1–1,9	2–3,9	4–7,9	8–15,9	16–31,9	32 u. m.	
Tausend KKP-\$ pro Kopf							

Quelle: WB WDI 2006 und WB HNP stats.

Die von der Weltbank verwendete Systematik hat mehrere Vorteile, insbesondere ihre Einfachheit und Übersichtlichkeit. Darüber hinaus sind die Daten gut zu vergleichen und dem jährlichen Wertverlust der verwendeten Währung leicht anzupassen. Allerdings mangelt es an Einsichten in die Problematik der Entwicklungsstufen. Was ist den Ländern einer Gruppe gemein? Was unterscheidet die Ländergruppen voneinander? Woran liegt es, dass es zu so gravierenden Unterschieden zwischen den Ländern kommt?