

# Gefahr für den Welthandel: Protektionismus durch institutionelle Reformen stoppen

Georg Erber  
gerber@diw.de

Ulrich Thieß  
uthiessen@diw.de

*Die globale Wirtschaftskrise führt zu einem massiven Anstieg der Arbeitslosigkeit, und fast alle Regierungen haben die Sicherung der heimischen Beschäftigung zu einem zentralen Ziel ihrer Wirtschaftspolitik erklärt. In den USA wurde sofort nach dem Amtsantritt von Präsident Obama ein weiteres Konjunkturpaket in Höhe von rund 790 Milliarden US-Dollar beschlossen. Teil dieses Programms ist eine „Buy-American-Klausel“, die bei öffentlichen Aufträgen heimische gegenüber ausländischen Anbietern bevorzugen soll. Dies führt zu Gegenmaßnahmen anderer Länder. In einigen Fällen kam es bereits zu Zollerhöhungen und handelsverzerrenden Währungsabwertungen. Es droht ein Protektionismuswettbewerb, der dramatische Folgen für den Welthandel und die wirtschaftliche Entwicklung aller Länder haben kann.*

*In der globalen Krise besteht daher das Gebot der Stunde: Multilaterale Organisationen stärken. Das DIW Berlin schlägt eine Reform des internationalen Währungsfonds vor. Darüber hinaus sollte die G-20-Gruppe eine größere Rolle bei der Bekämpfung internationaler Finanzkrisen spielen. Die EU-Länder sollten künftig dort nur noch mit einem gemeinsamen Vertreter auftreten.*

In den USA ist im vierten Quartal 2008 das reale Bruttoinlandsprodukt um 6,3 Prozent gegenüber dem Vorquartal geschrumpft.<sup>1</sup> Damit hat sich die Kontraktion gegenüber den vorangegangenen Quartalen deutlich beschleunigt. Die Arbeitslosenquote hat zum Jahresanfang 2009 mit 7,6 Prozent einen Höchststand seit 1992 erreicht. Im Februar 2009 lag die Zahl der Entlassungen bei 651 000. Dies war der höchste Wert seit Dezember 1974.<sup>2</sup> Um dieser Entwicklung entgegenzuwirken, wurde ein Konjunkturpaket mit einem Gesamtvolumen von 789,5 Milliarden US-Dollar verabschiedet.<sup>3</sup>

Dieses Gesetz verpflichtet die US-Behörden dazu, bei der Auftragsvergabe aus diesem Programm heimische gegenüber ausländischen Anbietern zu bevorzugen. Dies wäre ein eindeutiger Verstoß gegen die Regeln der Welthandelsorganisation (WTO) und des NAFTA-Vertrags (North American Free Trade Agreement).<sup>4</sup> Der in der Buy-American-Klausel genannte Preisvorteil von 25 Prozent, den ein ausländisches gegenüber einem inländischen Unternehmen bieten müsste, um Berücksichtigung zu finden, entspricht einem Schutzzoll in gleicher Höhe. Nach einer ersten Abschätzung des Peterson Institute for International Economics würde eine Umsetzung der Buy-American-Klausel nur einen Beschäftigungsgewinn von rund 9 000 Stellen bringen. Dem stünden Beschäftigungsverluste aufgrund zu erwartender Gegenmaßnahmen anderer Länder von 6 500 bis 65 000 Stellen gegenüber. Eine wachsende Zahl von Ländern (Argentinien, Brasilien, China,

<sup>1</sup> BEA: Gross Domestic Product: Fourth Quarter 2008 (Final). Pressemitteilung vom 26. März 2009.

<sup>2</sup> BLS: The Employment Situation: February 2009. Pressemitteilung des US Bureau of Labor Statistics vom 6. März 2009.

<sup>3</sup> H.R.1 Amendment No. 98 in the Senate of the United States – 111<sup>th</sup> Cong. 1<sup>st</sup> Sess. Weitere Informationen über den Verlauf finden sich auf der Website [readthestimulus.org/index.php](http://readthestimulus.org/index.php).

<sup>4</sup> Hufbauer, G. C., Schott, J. J.: Buy American: Bad for Jobs, Worse for Reputation. Policy Brief, Number PB09-2, Peterson Institute for International Economics, Washington, D.C.

Frankreich, Großbritannien, Indien, Indonesien, Italien, Kanada, Russland) hat ebenfalls bereits in die Richtung der Abschottung ihrer nationalen Märkte weisende Schritte eingeleitet.<sup>5</sup>

Hinzu kommt, dass es aufgrund der Globalisierung der Wertschöpfungsketten weltweit zu unerwarteten Produktionsstörungen kommen könnte. Daraus würden sich auch für amerikanische Unternehmen Probleme ergeben, wenn sie bei der Vergabe von Unteraufträgen nicht auf ihre angestammten Geschäftsbeziehungen mit ausländischen Partnern zurückgreifen könnten. Zudem dürfte es bei der praktischen Umsetzung der Buy-American-Klausel zu erheblichen bürokratischen Problemen und Überwachungskosten kommen.

Das einseitige Vorgehen der USA beschwört nicht nur die Gefahr eines protektionistischen Wettlaufs herauf, es steht auch in offensichtlichem Widerspruch zu Absichtserklärungen des neuen Präsidenten. Eine stärkere internationale Kooperation und Koordination der amerikanischen Wirtschafts- und Außenpolitik ist eine Grundvoraussetzung für die dringend erforderliche Reform der Weltwirtschafts- und Finanzordnung. Zweifel an der Reformbereitschaft der USA in diesem Bereich würden weitere Alleingänge anderer Staaten provozieren.

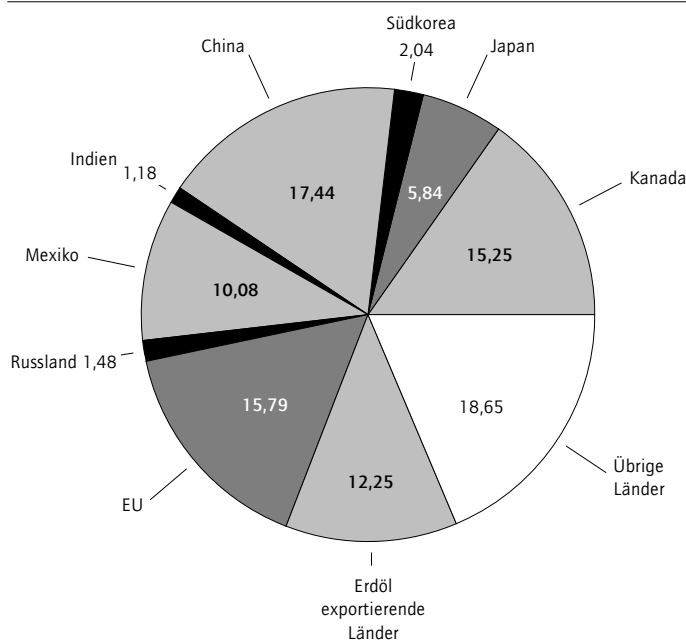
### Welche Handelspartner der USA wären besonders betroffen?

Die USA sind insbesondere mit ihren beiden NAFTA-Partnerländern (Kanada und Mexiko) wirtschaftlich verflochten (Abbildung 1). Aus Kanada (15 Prozent) und Mexiko (10 Prozent) stammen rund ein Viertel aller US-Importe. Weitere besonders wichtige Handelspartner sind China (17,4 Prozent) die EU (15,8 Prozent) und die öl-exportierenden Länder wie Saudi-Arabien (12,3 Prozent). Im Vergleich dazu haben Staaten wie Japan (5,8 Prozent), Südkorea (2 Prozent), Russland (1,5 Prozent) und Indien (1,2 Prozent) nur eine untergeordnete Bedeutung für die Importe der USA. Deutschland ist mit einem Importanteil von 4,1 Prozent vor Großbritannien mit 3 Prozent der wichtigste europäische Lieferant der USA.

<sup>5</sup> Von der Weltbank wurde eine Übersicht über protektionistische Maßnahmen erstellt, die weltweit seit Oktober 2008 ergriffen wurden. Vgl. World Bank: Trade Notes. Number 37, 2. März 2009.

Abbildung 1

### Einfuhren in die USA nach Herkunftsländern im August 2008 Anteile in Prozent



Quelle: IWF.

DIW Berlin 2009

### Alte und neue Formen des Protektionismus

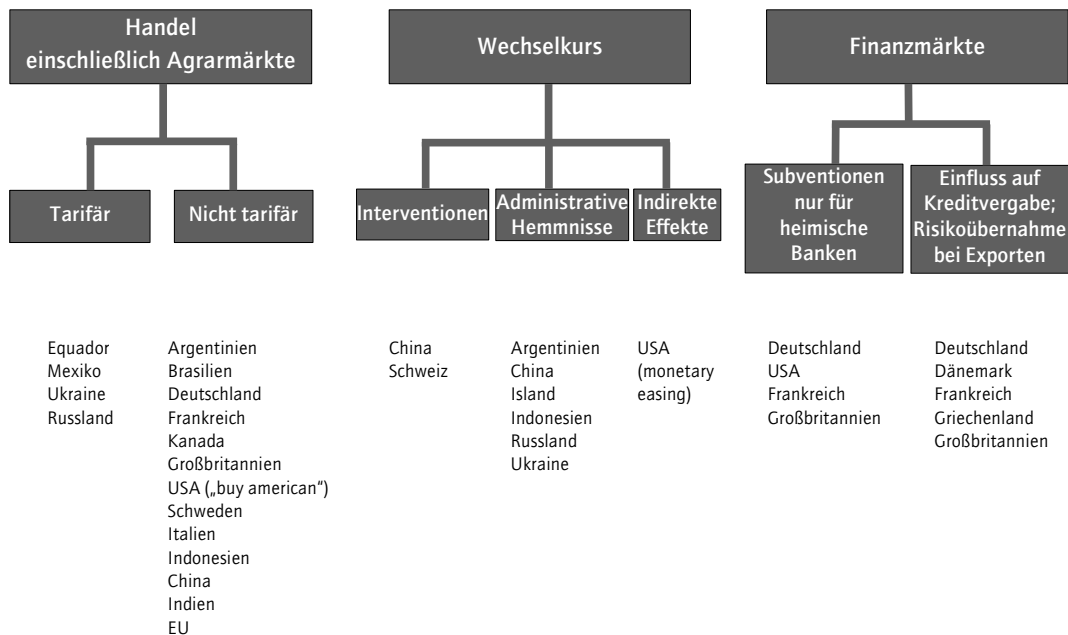
Neben klassischen Instrumenten des Protektionismus wie Schutzzöllen, die inzwischen durch internationale Abkommen stark reguliert sind, existieren subtilere Mittel, den Marktzutritt ausländischer Anbieter zu erschweren (Abbildung 2). Zu diesen „nicht tarifären“ Handelshemmnissen sollte auch die Beeinflussung von Wechselkursen zur Erzielung einer systematischen Unterbewertung der eigenen Währung und damit von Preisvorteilen für die eigenen Exporte gezählt werden.<sup>6</sup>

Eine neue Form des Protektionismus kann entstehen, wenn im Zuge der globalen Finanzkrise eine restriktive Kreditvergabe gegenüber ausländischen Kreditnehmern praktiziert wird. Die umfangreichen Verstaatlichungen von Banken in zahlreichen OECD-Ländern und der massive Einsatz von Steuermitteln zur Sanierung von

<sup>6</sup> Insbesondere China wird seit langem eine strategische Unterbewertung seiner Währung gegenüber zahlreichen Handelspartnern, insbesondere den USA, vorgeworfen. Siehe hierzu die Website des Peterson Institute for International Economics in Washington D. C. [www.iie.com/research/topics/hotopic.cfm?HotTopicID=3](http://www.iie.com/research/topics/hotopic.cfm?HotTopicID=3) sowie die Überlegungen zu einer grundlegenden Reform des Weltwährungssystems von Frieden, J. A.: Global Governance of Global Monetary Relations: Rationale and Feasibility. In: Economics e-Journal, Vol. 3, März 2009.

Abbildung 2

**Formen des Protektionismus nach ausgewählten Ländern**



Quelle: Zusammenstellung des DIW Berlin.

DIW Berlin 2009

nationalen Banken schaffen einen starken politischen Druck, diese Förderungen vorrangig oder sogar ausschließlich heimischen Unternehmen zu gewähren und auch die Kreditvergabe an den Bedürfnissen der heimischen Wirtschaft auszurichten. Damit wird jedoch ausländischen Kreditnehmern der Zugang zu diesen Kreditmärkten erschwert oder unmöglich gemacht. Daraus können im Extremfall sogar Zahlungsbilanzkrisen ganzer Länder resultieren.<sup>7</sup>

Eine Politisierung des Kreditgeschäfts wird Unternehmen in denjenigen Ländern besonders hart treffen, die über weniger entwickelte Kapitalmärkte verfügen und deren Staatshaushalte stark verschuldet sind. So rechnet die Weltbank mit einem Finanzierungsdefizit der Entwicklungsländer in diesem Jahr infolge der globalen Finanzkrise von 270 bis 700 Milliarden US-Dollar.<sup>8</sup>

Hinzu kommt, dass als Folge der Umstrukturierung nationaler Finanzsysteme vielfach Marktmacht bei wenigen nationalen „Champions“ entsteht, die zu einer Kreditverteuerung aufgrund verringerten Wettbewerbs führt. Dies hat Wohlstandsverluste in denjenigen Ländern zur Folge,

die den Marktzutritt ausländischer Finanzinstitute beschränken.

**Erhebliche Wohlstandsverluste durch Protektionismus**

Eine Analyse der Kosten des Protektionismus aus dem Jahr 1992, die nur die Kosten für die Verbraucher aufgrund geringerer Produktvielfalt schätzt und unterstellt, dass der internationale Handel durch Protektionismus um ein Viertel abnimmt, kommt im Mittelwert zu einer Abnahme der weltweiten Wohlfahrt, das heißt grob gesprochen des Einkommens, um fünf Prozent.<sup>9</sup> Hinzu kommen die Effizienzverluste auf der Produktionsseite, insbesondere wenn Skalenerträge bestehen, weil bei Handelsreduzierung die Unternehmen mit geringeren Stückzahlen und somit höheren Stückkosten produzieren. Diese Verluste können aus Studien zu den Wohlstandsgewinnen einer Handelsliberalisierung bei Skalenerträgen abgeleitet werden (beispielsweise der Liberalisierung in Nordamerika). Sie haben ebenfalls eine relativ hohe Bandbreite, abhängig von den gesetzten Annahmen, und kommen zu einem Wohlstandsverlust in Höhe von einem bis über

<sup>7</sup> Eichengreen, B.: Capital Flows and Crisis. Cambridge, MA, 2004.

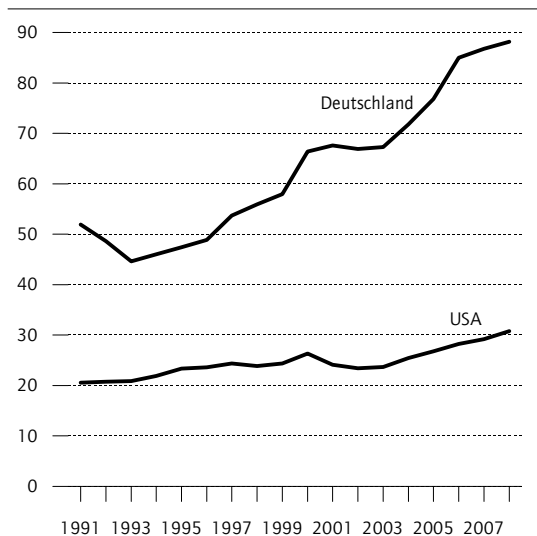
<sup>8</sup> Theis, D.M.: Crisis Reveals Growing Finance Gaps for Developing Countries. Pressemitteilung vom März 2009, Weltbank, Washington, D.C.

<sup>9</sup> Feenstra, R.C.: How Costly is Protectionism? In: Journal of Economic Perspectives, Vol. 6, 1992, 159 ff. Die Bandbreite verschiedener Szenarien um diesen Mittelwert ist mit zwei bis acht Prozent relativ hoch.

Abbildung 3

### Offenheit<sup>1</sup> im Außenhandel der USA und Deutschlands

In Prozent



<sup>1</sup> Summe aus Exporten und Importen bezogen auf das Bruttoinlandsprodukt.

Quellen: IWF; Berechnungen des DIW Berlin.

DIW Berlin 2009

acht Prozent. Der Mittelwert beträgt 3,5 Prozent. Addiert man die beiden Verlustwerte – 5 Prozent auf der Verbrauchsseite und 3,5 Prozent auf der Produktionsseite – ergibt sich ein grober Gesamtwert der Kosten des Protektionismus. Bei einer Reduzierung des internationalen Handels um ein Viertel würde die Wohlfahrt um 8,5 Prozent abnehmen. Dieser Wert kann so interpretiert werden, dass das Einkommen um 8,5 Prozent niedriger ist, solange die 25-prozentige Handelsreduktion anhält. Ein historisches Beispiel für eine Einschränkung des internationalen Austauschs in dieser Größenordnung ist die Depression von 1929 bis 1933. Ein großer Teil der damaligen Einkommensverluste ist dem Protektionismus zuzuschreiben (Kasten).<sup>10</sup>

Da heute der Offenheitsgrad der Volkswirtschaften (Relation der Exporte und Importe zum Bruttoinlandsprodukt) der USA und Deutschlands ungefähr doppelt so hoch ist wie vor der großen

<sup>10</sup> Auch in der Weltwirtschaftskrise spielten die USA mit dem 1930 verabschiedeten Smoot-Hawley-Act, das heißt drastischen Zollerhöhungen, eine zentrale Rolle. Dies trug zu dem protektionistischen Wettlauf unter den Handelsnationen bei, die mit Abschottung und Abwertungen versuchten, die heimische Wirtschaft und Beschäftigung zu stabilisieren, aber das Gegenteil erreichten: Der Welthandel wurde nachhaltig gestört und die internationale Arbeitsteilung brach zusammen. Vgl. Archibald, R. B., Feldman, D. H.: Investment During the Great Depression: Uncertainty and the Role of the Smoot-Hawley Tariff. In: Southern Economic Journal, Vol. 64, Nr. 4, 1998, 857–879; sowie Irwin, D.: The Smoot-Hawley Tariff: A Quantitative Assessment. In: Review of Economics and Statistics, Vol. 80, Nr. 2, 1998, 326–334.

Depression und auch die Verzahnung der Finanzmärkte enger ist, kann die Bedeutung des Protektionismus für die Einkommensentwicklung nur noch weiter zugenommen haben. Darüber hinaus ist zu berücksichtigen, dass heute im Vergleich zur großen Depression Regierungen und Behörden bei Protektionismus eher zu verdeckten, nicht tarifären Handelshemmnissen greifen, weil die meisten Länder Mitglied der WTO sind und deshalb nicht beliebig Zölle erhöhen dürfen.<sup>11</sup> Diese verdeckten protektionistischen Maßnahmen können wirksamer sein als Zölle, weil beispielsweise überraschende administrative Auflagen bei Importen so schwer zu erfüllen sein können, dass der Handel völlig verhindert wird.

Darüber hinaus ist zu berücksichtigen wie die einzelnen gesellschaftlichen Gruppen von Protektionismus betroffen sind. Ein Produktionsrückgang ist mit Beschäftigungsabbau verbunden, und weil dieser vor allem zunächst die weniger Qualifizierten trifft, leiden Gruppen mit relativ niedrigem Einkommen stärker unter Handelsreduzierungen. Sie konsumieren auch einen relativ hohen Anteil ihres Einkommens und sind daher relativ mehr von dem Effizienzverlust auf der Produktionsseite und daraus resultierenden Preiserhöhungen betroffen.

### Vorschläge für Verbesserungen des institutionellen Rahmens

Um handelsbeschränkende Maßnahmen in einer Wirtschaftskrise zu verhindern, wurden bereits 1944 die sogenannten Bretton-Woods-Institutionen Weltbank und Internationaler Währungsfonds (IWF) geschaffen, nach deren Regeln Leistungsbilanztransaktionen nicht beschränkt werden dürfen (Artikel VIII der IWF-Statuten). Sie bieten umfassende Finanzierungsfazilitäten an, insbesondere für den Fall einer Wirtschaftskrise, damit kein Land bei abnehmenden Exporten Schwierigkeiten hat, ein eventuell steigendes Leistungsbilanzdefizit zu finanzieren, sondern Zeit gewinnt für Anpassungsreformen und eine baldige Stärkung der eigenen Wettbewerbsfähigkeit und Exporte. Über diese Institutionen hinaus besteht heute eine eigene Gerichtsbarkeit der WTO, und für die EU-Länder gibt es zusätzlich das Europäische Recht. Dieser umfassende institutionelle Rahmen reicht nicht aus zu

<sup>11</sup> Tun sie es dennoch, müssen sie mit Gegenreaktionen der Gerichtsbarkeit der WTO rechnen. Dies kann aber dauern, und wenn ein Land nicht dem Richterspruch der WTO folgt, besteht letztlich nur die Möglichkeit für die WTO, anderen Ländern zu erlauben, Gegenmaßnahmen gegen das Land mit Regelverstoß zu ergreifen. Möglicherweise kann auch als letzte Maßnahme das gegen die Regeln verstoßende Land ausgeschlossen werden. Dies würde aber den Protektionismus weiter fördern.

### Protektionismus und Welthandel während der Depression 1929 bis 1933

In der großen Depression 1929 bis 1933 nahm der reale Welthandel um ein Drittel ab, die reale Produktion in den USA und Deutschland sank um 30 Prozent, und die Arbeitslosenquoten stiegen in den USA auf 25 Prozent und in Deutschland auf knapp 30 Prozent. Obwohl die drastische Zollerhöhung in den USA erst mit dem „Smoot Hawley Act“ im Juni 1930 implementiert wurde und somit zeitlich nach dem Aktienkurssturz lag, wird sie mitverantwortlich für den Kurssturz im Oktober 1929 gemacht, weil die Diskussion über dieses Gesetz bereits vor dem Börsencrash stattfand und die Sorge über die Effekte des Protektionismus die Börse beeinflusste.<sup>1</sup> Allein die Diskussion über Protektionismus kann also umgehend reale Effekte bewirken und hat auch gegenwärtig die Aktienkurse negativ beeinflusst.

Eine empirische Analyse der Ursachen für den starken Rückgang des realen Welthandels in der großen Depression zeigt, dass dieser ungefähr zur Hälfte durch diskretionäre protektionistische Maßnahmen verursacht wurde und zur anderen Hälfte durch den allgemeinen Einkommensrückgang. Hierbei wurden Rückkoppelungseffekte berücksichtigt.<sup>2</sup> Der Protektionismus wird unter-

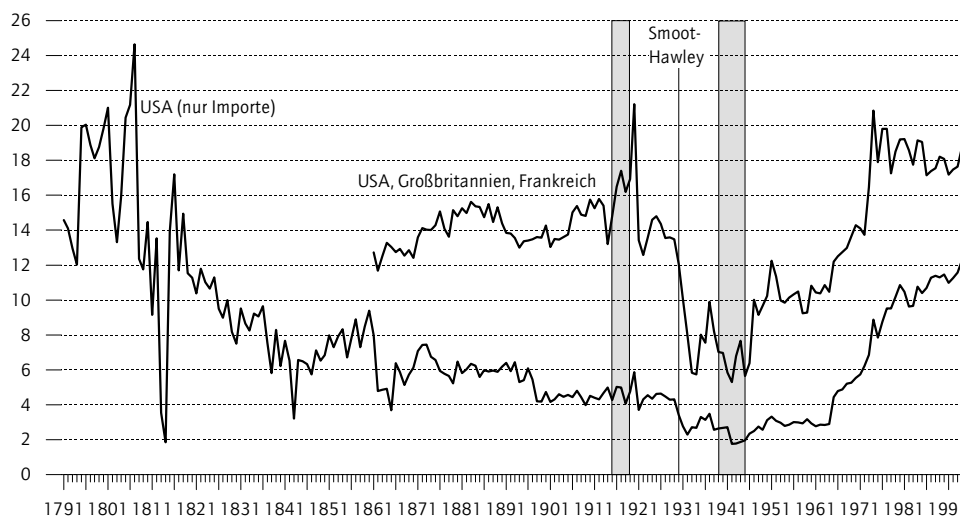
gliedert in tarifäre und nicht-tarifäre Maßnahmen sowie in die aus der damaligen Deflation resultierenden realen Zollerhöhungen (bei nominal fixen Zollabgaben). Die einzelnen „Beiträge“ dieser Elemente zum Handelsrückgang wurden auf acht Prozentpunkte für tarifäre Maßnahmen, sechs Prozentpunkte für nicht-tarifäre Maßnahmen und fünf Prozentpunkte für inflationsinduzierte Handelsbeschränkungen geschätzt (zur Offenheit der Volkswirtschaften im historischen Vergleich siehe Abbildung).

Zwar kann von dieser Schätzung nicht unmittelbar auf den Effekt des Protektionismus auf die Einkommensentwicklung geschlossen werden, weil die Verbindung zwischen Welthandelsvolumen und realer Einkommensentwicklung von Land zu Land unterschiedlich war. In den USA und in Deutschland war der reale Einkommensrückgang in der Depression nahezu so groß wie der reale Welthandelsrückgang, das heißt, das Realeinkommen reagierte sehr elastisch auf Änderungen des realen internationalen Handelsvolumens. Da nach dieser Schätzung Protektionismus für ungefähr die Hälfte des Welthandelsrückgangs in der Depression verantwortlich war, hätte somit der Einkommensrückgang und die Depression möglicherweise sogar halbiert werden können, wenn das Smoot-Hawley-Gesetz und Protektionismus auf allen Seiten verhindert worden wären.

<sup>1</sup> Die entscheidende Ursache für den Kurssturz war nicht die Sorge vor Protektionismus, sondern übertriebene Gewinnerwartungen und starke Preissteigerungen auf den Immobilienmärkten.  
<sup>2</sup> Madsen, J.B.: Trade Barriers and the Collapse of World Trade during the Great Depression. In: Southern Economic Journal, Vol. 67, Nr. 4, 2001, 848–868.

### Offenheitsgrad<sup>1</sup> der USA und der Ländergruppe USA, Großbritannien und Frankreich

In Prozent



<sup>1</sup> Summe aus Exporten und Importen bezogen auf das Bruttoinlandsprodukt.

Quelle: Chase-Dunn, C., Kawano, Y., Brewer, B.: Trade Globalization since 1795: Waves of Integration in the World-system. In: American Sociological Review, Februar 2000, Millennial Symposium.

verhindern, dass in einer Wirtschaftskrise handelsbeschränkende Maßnahmen angekündigt werden. Dies sollte Anlass sein, die Regelungen und Institutionen zu überprüfen. Dabei ist zu berücksichtigen, dass institutionelle Regeln immer wieder genau dann, wenn sie greifen sollen, um bestimmtes Handeln von Regierungen zu verhindern, nicht wirksam sind, weil sie umgangen oder einfach aufgehoben oder geändert werden. Dies trifft insbesondere dann zu, wenn größere, relativ mächtige Länder betroffen sind.

Die Rolle des IWF könnte dadurch gestärkt werden, dass seine Legitimität verbessert wird durch Änderung des Auswahlverfahrens für das Management, so dass qualifizierte Personen unabhängig von ihrer Nationalität berücksichtigt werden.<sup>12</sup> Die Stimmrechte der traditionellen Industrieländer müssten relativ abnehmen wie auch die Mindeststimmrechtszahl bei bestimmten Entscheidungen, um das hier bestehende sogenannte US-Veto aufzuheben. Und die Ressourcen des IWF könnten erhöht werden, da zum Beispiel in dieser Krise allein die Zentralbank der USA Kredite an Zentralbanken in Höhe von über 600 Milliarden US-Dollar ausreichte, während der IWF seit September 2008 nur Kredite in Höhe von gut 50 Milliarden US-Dollar vergab und sein Kreditpotential bei 250 Milliarden US-Dollar liegt. Allerdings kann gegen eine Stärkung der Rolle des IWF eingewandt werden, dass dieser wiederholt erhebliche Fehler bei seiner Beratungspolitik machte, die zu Währungskrisen zumindest beitragen.<sup>13</sup>

Als mögliche Alternative oder Ergänzung zu einer Ressourcenausweitung des IWF und als Alternative zur gegenwärtig praktizierten Ad-hoc-Zahlungsbilanzkreditvergabe durch die USA, die EU und weitere Industrieländer kommt auch in Frage, bei internationalen Finanzkrisen relativ schnell in einem dafür zu schaffenden Untergremium der G-20-Länder Entscheidungen über Zahlungsbilanzkredite herbeizuführen.<sup>14</sup> Die G-20 wurde geschaffen als Reaktion auf die internationale

Währungs- und Finanzkrise 1998. Ihre Weiterentwicklung scheint daher konsequent. Der Vorteil gegenüber dem IWF beziehungsweise Ad-hoc-Maßnahmen einzelner Zentralbanken könnte in der direkten Verfügbarkeit der Ressourcen, der Schnelligkeit, der besseren Legitimierung und tendenziell geringeren Fehlerhaftigkeit liegen, weil im G-20-Gremium eine Diskussion und Abstimmung direkt zwischen den Regierungen erfolgt. Dagegen ist die Länderpolitik und Kreditvergabe des IWF in höherem Maße von wenigen Personen beeinflusst, auch wenn formal das Exekutivgremium des IWF entscheidet.<sup>15</sup>

Die vorgeschlagene Erweiterung der G-20-Gruppe um ein Untergremium für Zahlungsbilanzkredite führt zu einer weiteren Überlegung: Die G-20 hat sich zu einem sehr bedeutenden internationalen Koordinationsinstrument entwickelt. Die EU ist dort mit vier Ländern vertreten (Italien, Frankreich, Deutschland, Großbritannien) sowie mit dem jeweiligen Präsidenten des EU-Rates und der Europäischen Zentralbank (EZB). Wenn die EU ein Gremium schüfe, das für eine bessere Koordination der EU-Wirtschaftspolitik zuständig ist, könnte die Bereitschaft der vier vertretenen EU-Länder steigen, sich auf einen einzigen EU-Vertreter zu einigen. Hierdurch würde nicht nur die Schlagkraft der G-20-Gruppe tendenziell verbessert, sondern die EU-Länder wären implizit gezwungen, sich vor den Treffen der G-20-Gruppe abzustimmen und eine einheitliche Position zu finden.

## Fazit

Die sich weltweit ausbreitende Wirtschaftskrise schafft für einzelne nationale Regierungen starke politische Anreize der Marktabschottung zur Sicherung der heimischen Beschäftigung. Ein sich daraus ergebender protektionistischer Wettlauf könnte zu massiven zusätzlichen Störungen der Weltwirtschaft führen. Da Handelsbeziehungen sich in der Regel auf der Grundlage von Spezialisierungsvorteilen entwickelt haben, würde eine Unterbrechung oder nachhaltige Behinderung des Austauschs alle Länder am Ende teuer zu stehen kommen.

Financial Markets and the World Economy in Washington, D.C. vom 15. November 2008.

<sup>15</sup> Bei einer begrenzten Zahl der Tagungen pro Jahr des Exekutivdirektoriums des IWF bei über 170 Mitgliedsländern mit regelmäßig ausführlichen Berichten zusätzlich zu einer Vielzahl von Sonderstudien und administrativen Papieren, ist es für den einzelnen Exekutivdirektor nahezu unmöglich, versteckte wichtige Details der Vorgänge zu einzelnen Länderkrediten in den Berichten zu finden, zu verstehen und zu hinterfragen.

<sup>12</sup> Vgl. Truman, E.: IMF Reform: An Unfinished Agenda. In: Peterson Institute for International Economics vom 28. Januar 2009, [www.petersoninstitute.org/publications/oped/oped.cfm](http://www.petersoninstitute.org/publications/oped/oped.cfm).

<sup>13</sup> Stiglitz, J. E.: Die Schatten der Globalisierung. München 2002, Die Roaring Nineties. Der entzauberte Boom. Berlin 2004 sowie Die Chancen der Globalisierung. Berlin 2006. Es gibt eine umfangreiche Literatur, die theoretisch und empirisch Fehler bei der Konstruktion des IWF und seiner Politik belegt. Jong-Wha, L., Kwanho, S.: IMF Bailouts and Moral Hazard. In: Journal of International Finance, Vol. 27, No. 5, 2008, 816–830; Dreher, A., Vaubel, R.: The Causes and Consequences of IMF Conditionality. In: Emerging Markets and Trade, Vol. 40, No. 3, 2004, 26–54; Evrensel, A.: Effectiveness of IMF-supported Stabilization Programs in Developing Countries. Journal of International Money and Finance, Vol. 21, No. 5, 2002, 565–587.

<sup>14</sup> Derzeit besteht weiterhin erhebliche Uneinigkeit innerhalb der G-20-Gruppe, wie eine Reform der Weltwirtschaftsordnung und insbesondere des IWF aussehen soll. Vgl. dazu das letzte G-20 Finance Ministers' and Central Bank Governors' Communiqué in Horsham, Großbritannien vom 14. März 2009 sowie die Declaration: Summit on

**JEL Classification:**  
F13, F32, F51, F53, F59

**Keywords:**  
Buy American Clause,  
Stimulus package,  
Protectionism,  
Trade-barriers

Angesichts dessen muss es zu umfassenden institutionellen Reformen der für die Überwachung und Regulierung der globalen Handelsbeziehungen und der Finanzmärkte zuständigen Organisationen WTO und IWF kommen. Dabei sind die großen Entwicklungs- und Schwellenländer – wie bereits in der G-20-Gruppe – stärker zu beteiligen. Die G-20-Gruppe sollte eine größere Rolle bei der Bekämpfung internationaler Finanzkrisen spielen. Um die Interessen der EU-Mitgliedsländer wirkungsvoller zur Geltung zu bringen, sollte ein gemeinsamer

Vertreter anstelle der bisherigen Repräsentanten der vier großen EU-Mitgliedsländer dorthin entsandt werden. Dies macht einen intensiveren Abstimmungsprozess zwischen den EU-Ländern erforderlich. Durch eine Gruppe starker Vertreter innerhalb der G-20 wäre auch ein wirkungsvolleres Gegengewicht zu den bisher dominierenden USA möglich. Dies könnte insgesamt eine unilaterale Politik großer Volkswirtschaften unter Missachtung des internationalen Rechts- und Regulierungsrahmens stärker verhindern als bisher.

**Impressum**

DIW Berlin  
Mohrenstraße 58  
10117 Berlin  
Tel. +49-30-897 89-0  
Fax +49-30-897 89-200

**Herausgeber**

Prof. Dr. Klaus F. Zimmermann  
(Präsident)  
Prof. Dr. Tilman Brück  
Dr. habil. Christian Dreger  
Prof. Dr. Claudia Kemfert  
Prof. Dr. Alexander Kritikos  
Prof. Dr. Viktor Steiner  
Prof. Dr. Gert G. Wagner  
Prof. Dr. Christian Wey

**Chefredation**

Kurt Geppert  
Carel Mohn

**Redaktion**

PD Dr. Elke Holst  
Susanne Marcus  
Manfred Schmidt

**Pressestelle**

Renate Bogdanovic  
Tel. +49 – 30 – 89789–249  
presse@diw.de

**Vertrieb**

DIW Berlin Leserservice  
Postfach 7477649  
Offenburg  
leserservice@diw.de  
Tel. 01805–19 88 88, 14 Cent/min.  
Reklamationen können nur innerhalb  
von vier Wochen nach Erscheinen des  
Wochenberichts angenommen werden;  
danach wird der Heftpreis berechnet.

**Bezugspreis**

Jahrgang Euro 180,-  
Einzelheft Euro 7,-  
(jeweils inkl. Mehrwertsteuer  
und Versandkosten)  
Abbestellungen von Abonnements  
spätestens 6 Wochen vor Jahresende  
ISSN 0012-1304  
Bestellung unter leserservice@diw.de

**Satz**

eScriptum GmbH & Co KG, Berlin

**Druck**

USE gGmbH, Berlin

Nachdruck und sonstige Verbreitung –  
auch auszugsweise – nur mit  
Quellenangabe und unter Zusendung  
eines Belegexemplars an die Stabs-  
abteilung Kommunikation des DIW  
Berlin (Kundenservice@diw.de)  
zulässig.

Gedruckt auf  
100 Prozent Recyclingpapier.