

9. VI. 2005

NEUES AUS DER WISSENSCHAFT

Von der überschätzten Wirkung des Euros auf den Handel

Von DORIT HESS

Die Europäer lieben den Euro“, spöttelt Helge Berger. Eine erstaunliche Aussage in für die europäische Währung rauhen Zeiten – eine aus dem Blickwinkel eines Wissenschaftlers. Denn was der Professor für Geldtheorie und -politik an der Freien Universität Berlin sagen will: Viele Studien überzeichnen die Auswirkungen des Euros auf den Handel.

Wieso? Die in diesen Studien angenommenen Effekte des Euros beruhen größtenteils auf einer zu kurzen Stichprobe, argumentieren Berger und sein Berliner Kollege Volker Nitsch, Juniorprofessor für Volkswirtschaftspolitik, in ihrer Studie. „Der europäische Integrationsprozess hat nicht erst 1999 begonnen, sondern vor mehr als einem halben Jahrhundert.“ Sie erinnern an den Marshall-Plan 1948, den Vertrag von Rom 1957, die Erweiterung der Europäischen Gemeinschaften in den 70er- und 80er-Jahren und die Einführung des gemeinsamen Marktes 1987 – alles „einzelne Schritte auf dem Weg zum Vertrag von Maastricht 1991 und zur Gründung der Europäischen Wirtschafts- und Währungsunion“.

Wie lässt sich dann der Effekt auf den zwischenstaatlichen Handel bestimmen, der alleine dem Euro zugerechnet werden kann? Die Autoren haben für 22 Länder Daten der Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung des Zeitraums von 1948 bis 2003 ausgewertet – und so gut drei Jahrzehnte mehr als andere vor ihnen. In allen denkbaren Variationen haben sie aus den 22 Ländern Paare gebildet und deren Handelsintensitäten geprüft.

Schließlich summieren die Autoren Variablen, die erklären können, wie intensiv Handelsbeziehungen sind: etwa die Entfernung zwischen zwei Ländern, gemeinsame Grenzen, gemeinsame Sprache. Und auch eine gemeinsame Währung, deren Einfluss sie mittels einer Dummyvariable beobachten. Dieses Instrument setzen sie gleich eins, wenn beide Länder der Euro-Zone angehören und gleich null, wenn nicht. Vor 1999, bevor der Währungsraum existierte, ist diese Variable für alle Länder-Paare gleich null.

Das Ergebnis dieser ökonometrischen Untersuchung von Berger und Nitsch: Ja, die Länder der Euro-Zone handeln besonders intensiv miteinander. Aber: Nein, ein besonderer Verdienst des Euros ist dies nicht. Denn die Zeitreihe zeige: Der Handel zwischen den europäischen Ländern nahm bereits während der letzten Jahrzehnte stetig zu. Die Einführung des Euros sei somit nicht mehr – aber auch nicht weniger – als die Fortsetzung dieser Entwicklung, schreiben die Autoren. „Quasi das i-Tüpfelchen.“

Als Beleg für diesen nur geringen zusätzlichen Schub durch die Euro-Einführung ziehen sie Daten heran, die zeigen: Die Euro-Länder handeln schon seit Jahrzehnten untereinander mehr als die Länder der Europäischen Union. Die gemeinsame Währung habe sich auf den Handel demnach ebenso ausgewirkt, wie die beseitigten Handelsbeschränkungen oder der geschaffene gemeinsame Markt.

Noch in den 50er-Jahren lagen die Handelsbeziehungen der späteren Mitglieder der Währungsunion brach: Sie handelten um fast 20 Prozent weniger untereinander als mit anderen Industriestaaten oder als andere Industriestaaten untereinander. Die Franzosen etwa bezogen Kohle, Stahl und Maschinen nicht mehr aus Deutschland, sondern aus Übersee. In den 60er- und 70er-Jahren tauschten die heutigen Euro-Länder dann aber in etwa soviel Waren miteinander wie andere Länder auch. Seit den 80er-Jahren handelten die Euro-Länder überdurchschnittlich viel miteinander, zuletzt fast 40 Prozent mehr als andere.

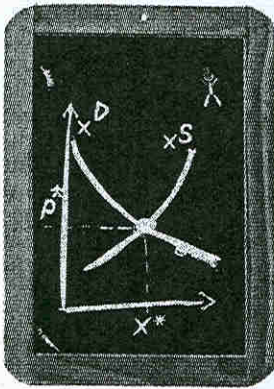
Helge Berger, Volker Nitsch (März 2005)

„Zooming out: The Trade Effect of the Euro in Historical Perspective“

Ces-ifo Working Paper No. 1435

www.cesifo-group.de

@ Fragen, Anregungen, Kritik: hb.wissenswert@vhb.de



**WISSENS-
WERT**