

Echanges intra-industriels, transnationalisation et substitution entre les monnaies

Par Gaston Gaudard, Universités de Fribourg et de Lausanne

Cette étude repose sur deux liaisons fondamentales, qui concernent

- d'une part, les échanges intra-industriels et la transnationalisation des firmes et
- d'autre part, la transnationalisation et la substitution entre les monnaies.

L'intérêt du couplage de ces deux problématiques est indéniable dans le contexte de développement des échanges économiques et financiers du début de la décennie 1990, et cela pour trois raisons principales.

1. Les échanges intra-industriels, même s'ils sont difficiles à chiffrer avec précision, sont aujourd'hui loin d'être négligeables. Plusieurs études estiment qu'ils constituent *plus de la moitié du total du commerce à l'intérieur de l'OCDE*, voire des deux tiers des exportations manufacturées des Etats-Unis.
2. Le secteur *transnational* continue de gagner du terrain sur la planète au détriment de la part du domaine *international*. Pour de nombreux pays avancés, *la valeur de la production à l'étranger excède – et parfois de beaucoup – celle des exportations nationales*. En outre, les transnationales ne sont plus uniquement originaires des Etats-Unis, de l'Europe et du Japon, mais aussi de certains nouveaux pays industrialisés. Deux systèmes spatiaux coexistent donc sous une forme superposée (*première stratification*): celui – traditionnel et soumis aux contingences frontalières – des échanges de biens et de services et celui – plus récent et affranchi des obstacles interterritoriaux – des flux d'investissements directs. Entre ces deux voies, un arbitrage, de même que de nombreuses variantes de stratégies coopératives ou non coopératives, impliquant un ou plusieurs Etats ou/et une ou plusieurs transnationales, sont rendus possibles.
3. La substitution entre les monnaies à l'intérieur de chaque territoire est maintenant, en changes flexibles, en mesure de *passer par le canal privé de l'encaisse des transnationales résidentes*. En conséquence, l'argument communément invoqué en faveur du flottement – à savoir sa propriété d'isoler les pays du reste du monde et de permettre ainsi aux Etats de mener des interventions monétaires indépendantes – perd sa pertinence. L'existence d'une interdépendance des politiques monétaires, même en changes flexibles, débouche sur la nécessité d'une coopération internationale.

Il vaut dès lors la peine d'examiner de plus près, d'abord la justification des échanges intra-industriels, ensuite la liaison échanges intra-industriels – transnationalisation et, enfin, la relation transnationalisation – substitution entre les monnaies.

La justification des échanges intra-industriels

L'analyse rétrospective des incidences de la formation du Marché commun européen sur les pays partenaires a fait prendre conscience de la réalité des *échanges intra-industriels*. En effet, non seulement les flux se sont développés plus que prévu mais ils l'ont fait d'une manière différente, sous la forme de *marchés de concurrence monopolistique ou oligopolistique bi-directionnels de biens différenciés produits rendements d'échelle croissants*. Ainsi, l'existence d'un nouveau secteur – celui du commerce intra-industriel – est devenue manifeste; ce secteur – qui constitue une sorte de deuxième étage d'échanges extérieurs – s'ajoute (*deuxième stratification*) au niveau traditionnel explicité dans la loi des coûts relatifs comparés de Ricardo et dans la loi de proportion des facteurs de Heckscher-Ohlin. En conséquence, d'autres gains sont logiquement à attendre, en plus des deux avantages couramment escomptés, à savoir ceux de l'échange et ceux de la spécialisation internationale. On peut penser, entre autres, selon les situations concrètes, à *des bénéfices de diversification, d'économie d'échelle et d'entraînement technologique*. Ce n'est pas ici le lieu d'analyser en détail les différentes situations qui peuvent conduire à l'émergence du commerce intra-industriel, ni d'entrer par le menu dans toutes les théories qui ont été proposées, surtout depuis une quinzaine d'années. En revanche, il n'est pas inutile de rappeler que, sur la matière, schématiquement, trois grandes types d'explications sont à considérer.

1. *Une approche par l'offre* repose sur la différenciation dans la production de biens. Par le fait même de cette différenciation, on admet dans le modèle le rejet d'une des hypothèses traditionnelles du raisonnement de la loi de proportion des facteurs. Un tel renoncement, qui pourrait d'ailleurs porter aussi sur d'autres données (homogénéité linéaire ou fixité des fonctions de production, invariabilité de la dotation en facteurs, etc.), voire l'adjonction d'éléments nouveaux, est nécessaire pour permettre l'apparition d'échanges intra-industriels à travers une différenciation *verticale*. Falvey/Kierkowski ont par exemple démontré que le commerce intra-industriel est à même de découler d'une inégale intensité de capital (ou en travail), qui définit à son tour la qualité du produit.
2. *Une approche par la demande* s'appuie sur les préférences des consommateurs et elle doit beaucoup aux travaux de Lancaster sur la nouvelle théorie du consommateur. Elle implique une différenciation *horizontale*, qui peut être envisagée selon deux modalités. D'une part, dans une optique néo-chamberlinienne, on est à même de supposer que les consommateurs voudront recourir chacun à la *plus large palette possible* de combinaisons de biens, qui sont dès lors conçues comme des ensembles différents de qualité. D'autre part, dans une attitude prolongeant les idées de Hotelling, on peut imaginer que les écarts de goûts entre les individus les portent à demander chacun *une autre espèce du produit*. Dans les deux variantes, ces comportements spécifiques de la demande des consommateurs

mateurs ont des incidences sur l'offre, qui sera différenciée en conséquence et interviendra à coûts de production décroissants.

3. *Une approche par l'oligopole* suppose, par définition, que chaque firme est suffisamment grande pour influencer ses concurrents par ses décisions. Elle pose en conséquence la question de l'interdépendance stratégique. Par exemple, *Brander/Krugman*, sur la base du duopole de *Cournot*, sont parvenus à une construction d'échanges industriels de produits identiques entre deux pays, dans laquelle chaque producteur fournirait la moitié de chacune des nations. Mais, la solution la plus intéressante est celle qui combine l'existence d'un marché oligopolistique avec une différenciation qualitative des biens, ce qui correspond par exemple à des cas concrets dans les domaines de l'électronique ou de la chimie. Ces modèles ont été imaginés par quatre économistes: *Gabszewicz, Shaked, Sutton et Thisse*. Le même chemin a en outre été foulé par *Eaton/Kierkowski*, à cette différence près que, selon les uns, le processus décisionnel implique trois niveaux successifs, tandis que, d'après les autres, deux phases sont suffisantes.¹

Mais, toutes ces théories ont en commun de mettre en lumière un aspect essentiel: *les transnationales constituent précisément le milieu favorable pour que les situations d'offre, de demande et d'oligopole décrites existent dans le monde réel.*

Echanges intra-industriels et transnationalisation

C'est donc la transnationalisation qui suscite les marchés de concurrence monopolistique et les structures oligopolistiques, où règne la différenciation des biens et les productions à rendements d'échelle croissants inductrices des flux bi-directionnels caractéristiques des échanges intra-industriels. Le cadre transnational est dès lors capital pour le commerce intra-industriel, dont la liaison avec lui mérite d'être approfondie.

Quant à *l'importance des échanges intra-industriels dans les faits*, J. Dunning a effectué des calculs significatifs pour cinq pays industrialisés (Etats-Unis, Japon, Grande-Bretagne, Suède, Allemagne occidentale) et pour neuf branches industrielles. Il a pu conclure que, pour quatre de ces cinq nations, entre 1965 et 1975, le pourcentage d'investissements intra-industriels a atteint plus de 75 % dans les neuf domaines considérés. De son côté, en se fondant sur des données allemandes, J. Muchielli fournit des renseignements sur 47 branches pour 1966, 1971 et 1977. Il parvient au résultat que, pour ce pays, la part des investissements extérieurs intra-branches des secteurs considérés a augmenté pendant les années sous référence et

¹ Les modèles à trois niveaux comportent successivement la décision de la firme d'entrer ou de ne pas entrer dans un marché, le choix de la qualité, puis celui du prix. Pour les modèles en deux phases, il faut distinguer la décision de la firme d'entrer sur le marché avec une variété précise d'un bien, puis – cette donnée étant posée – l'option des concurrents d'entrer ou non à leur tour sur le même marché.

qu'elle a été de 58,7 % en 1977. Il conclut que "l'investissement intra-branche est une caractéristique importante des échanges de capitaux internationaux d'un pays comme l'Allemagne fédérale, et cela quels que soient les niveaux de désagrégation sectorielle considérés. Toutefois, des vocations d'investisseurs nets demeurent toujours présentes, en particulier dans le cas de l'industrie chimique." Par ailleurs, avec *R. Caves*, on sait que "la relation est étroite entre l'investissement à l'étranger et la concentration des secteurs".

Si la réalité indique un développement simultané du commerce intra-industriel et de la transnationalisation durant le dernier quart de siècle, *l'analyse théorique paraît en mesure d'expliquer cette concomitance*. A cet égard, il n'est pas nécessaire de rappeler longuement la contribution essentielle que *J. Dunning* a apportée au progrès de la connaissance, en définissant les trois avantages de l'oligopole, de la localisation et de l'internalisation, qui incitent à la transnationalisation. On y retrouve d'ailleurs un certain lien avec chacune des approches théoriques qui ont servi à justifier les échanges intra-industriels: en effet, autant les économies d'échelle que la différenciation des goûts entre chacun des consommateurs au sein de toutes les nations ou que les coûts décroissants peuvent servir d'éléments de rapprochement. La production en grand de biens à rendements croissants dans des localisations favorables pour une demande diversifiée dans les mêmes familles de marchandises procure des arguments qui écartent l'hypothèse de concurrence pure et parfaite et qui parlent pour celle de la concurrence monopolistique.

A la taille de l'entreprise, *l'oligopole ajoute la concentration du secteur* dans le but de diminuer la concurrence. Par exemple, dans les années 1960, la croissance rapide du Marché commun européen et du Japon a mis en cause la domination des fournisseurs américains, qui ont effectué alors ce que *Lamfalussy* appelle des "investissements défensifs pour sauvegarder leurs parts de marché initiales". Mais, les entreprises européennes ont elles-mêmes commencé à riposter, tout en se concentrant pour être en mesure d'investir à l'étranger en général, voire aux Etats-Unis. Ces mouvements ont donné "naissance à des investissements croisés. Ils trouveront leur aboutissement logique dans un équilibre stable où tous les oligopoleurs dominants auront des distributions de vente mondiales comparables Les investissements seront ainsi largement croisés et intra-branche". Cet enchaînement explique comment l'oligopole transnational peut être un facteur d'apparition du commerce *intra-industriel*. Mais, d'une certaine manière, il est aussi pertinent pour exposer la relation inverse, puisque le commerce intra-industriel, par le processus de concentration des firmes qu'il implique, est lui-même un élément favorable pour rendre possible l'investissement extérieur *transnational* de représailles.²

² A l'instar de la plupart des auteurs, ce texte admet, comme déjà dit, que la transnationalisation est la cause du commerce intra-industriel. Toutefois, un entraînement inverse pourrait sans doute aussi être soutenu, qui serait amorcé à partir de l'accroissement de la variété des besoins au sein des espaces actuels plus vastes. On serait alors même en mesure de déboucher sur une dynamique globale d'enchaînement en

Donc, que cela soit par le biais de la concurrence monopolistique ou grâce à l'oligopole, la transnationalisation et les échanges intra-industriels sont liés. Dans les raisonnements théoriques, on ne peut en conséquence aujourd'hui plus se limiter à analyser la division internationale du travail, qui concerne les pays, mais il faut s'occuper simultanément de la nouvelle répartition transterritoriale des tâches, qui intervient au niveau des firmes transnationales. La première s'appuie sur la localisation des productions entre les différents territoires des pays, c'est-à-dire sur le partage *politique*, tandis que la seconde repose sur la redistribution des tâches au niveau des firmes transnationales, c'est-à-dire sur des espaces de fonctionnement proprement *économiques*. Il faut ainsi tenir compte "d'avantages comparatifs nationaux et d'avantages compétitifs de firmes". Il y a combinaison de deux catégories de données, qui sont respectivement d'ordre micro- et macro-économique. *La nation et la firme viennent à revêtir une complémentarité dans l'explication de l'échange international* des produits et des facteurs, qui est de nature à revêtir un caractère croisé et cela en fonction des niveaux de développement relatifs des Etats investisseurs-exportateurs et des Etats d'accueil-importateurs.

La coexistence du commerce inter-industriel et du commerce intra-industriel dans un système spatial international et dans un système spatial transnational amène à s'interroger sur *la portée des diverses combinaisons possibles en matière de gains* procurés par des échanges libres, dans un monde sans coûts de transaction (cf. Tableau 1).

Tableau 1: Typologie des régimes d'échanges et des gains en découlant

	Echanges interindustriels	Echanges interindustriels et intraindustriels
Système international	I gain de l'échange (sens étroit) gain de la spécialisation	III gain de l'échange (sens étroit) gain de la spécialisation gain de diversification gain d'économie d'échelle gain d'entraînement technologique
Système international et transnational	II gain de l'échange (sens étroit) gain de la spécialisation gain de l'oligopole gain de localisation gain d'internalisation	IV gain de l'échange (sens étroit) gain de la spécialisation gain de diversification gain d'économie d'échelle gain d'entraînement technologique gain d'oligopole gain de localisation gain d'internalisation

Elaboration: CRESUF, Fribourg, 1989

deux temps: échanges intra-industriels – transnationalisation-substitution entre les monnaies. En revanche, par le fait même, la transnationalisation perdrait sa fonction de "moteur central". Qui plus est, rien n'empêcherait que, dans le monde réel, les deux types de transmission existent.

On constate que le nombre des gains est le plus restreint dans le cas des échanges interindustriels en système international, à savoir dans le régime qui correspond à l'analyse traditionnelle selon la loi des coûts relatifs comparés et le théorème de la proportion des facteurs. En revanche, il est le plus élevé en régime qui est en outre d'échanges intra-industriels et de surcroît en système transnational, parce qu'on ajoute tout à la fois les bénéfices découlant de l'existence d'un commerce croisé et les avantages supplémentaires liés à la transnationalisation. Cependant, le nombre des rubriques de gains peut se révéler trompeur. En effet, puisque les échanges intraindustriels et la transnationalisation sont en liaison, il n'est pas à exclure que les gains des uns et de l'autre se confondent. Ainsi, si, pour les quadrans II et III, les gains ajoutés correspondent vraiment à des réalités nouvelles par rapport au gain de l'échange au sens étroit (c'est-à-dire à l'amélioration des termes de l'échange) et au gain de la spécialisation, la longue liste figurant dans le quadran IV est au contraire de nature à comporter certains comptages à double. Par exemple, le gain d'économies d'échelle ne se recouvre-t-il pas, au moins pour une part, avec le gain d'internalisation? De même, le gain d'entraînement technologique n'a-t-il pas, sous l'un ou l'autre aspect, une certaine parenté avec le gain de l'oligopole? Voire, le gain de spécialisation et le gain de localisation ne présentent-ils pas quelque relation? *Si donc le régime d'échange inter- et transnational et inter- et transindustriel paraît bien être celui qui est propre à réunir le plus grand nombre d'avantages, il ne faudrait toutefois pas surestimer ces bénéfices.* En quelque sorte, plus le nombre de gains est grand, plus sont élevés aussi les risques de recoupements, ce qui incite à concevoir une sorte de tendance de plus en plus marquée à l'utilité marginale décroissante des nouvelles sortes de bénéfices énoncés. En outre, il sied de ne pas oublier non plus que l'apparition de distorsions relativement à la situation de concurrence pure et parfaite peut diminuer l'ampleur des deux gains traditionnels (de l'échange au sens étroit et de la spécialisation), voire les rendre négatifs. Ce qui reste sûr, c'est que, sur la planète d'aujourd'hui, quatre sortes de régimes d'échanges existent et que, en conséquence, quatre modalités sont aussi à considérer en principe pour la discussion du gain résultant du commerce mondial. Bien sûr, une telle observation *ne permet pas de déboucher sur une conclusion générale quant à la meilleure option à retenir pour la politique économique* d'un pays, voire pour le monde dans son ensemble. Des vérifications seraient à entreprendre sur la base des quatre quadrans. Mais, là encore, l'incertitude demeurera probablement grande, car, selon les cas concrets, les degrés – et partant les poids respectifs – des phénomènes en combinaison sont à même d'être fort variables.

Transnationalisation et substitution entre les monnaies

Il ne fait pas de doute que l'essor considérable des échanges intra-industriels – qui, au-delà du secteur secondaire, interviennent d'ailleurs aussi maintenant largement dans le domaine des services – est en liaison étroite avec la transnationalisation. Cela dit, il est plus délicat de démontrer *comment la transnationalisation est elle-même un véhicule pour la substitution entre les monnaies*. Pourtant, une telle mise au net n'est de loin pas négligeable. En effet, plus de quinze années d'expérience d'un monde de changes flexibles "a engendré de grandes déceptions, car il n'a pas tenu les promesses faites par ses parrains ... La protection des économies nationales contre les perturbations conjoncturelles externes s'est avérée assez illusoire. D'autre part, que la spéculation ait été ou non défailante, il n'en demeure que les changes ont été très instables" (J. L'Huillier, 1984). Or, en plus de toutes les causes d'échec que l'on peut trouver au flottement, on serait en droit de se demander si, pour la période récente, l'expansion de la substitution entre les monnaies par le canal des transnationales n'a pas constitué une circonstance aggravante.

Il n'est pas nécessaire de rappeler longtemps les données théoriques communément admises:

- en changes fixes, une seule unité monétaire circule à l'intérieur d'un territoire. Par définition, la stabilité d'une monnaie par rapport aux autres a pour effet de les rendre toutes, par le canal des banques centrales, de parfaits substituts du *côté de l'offre* monétaire et de supprimer pour les individus tout arbitrage dans le sens d'une diversification des devises détenues;
- en changes flexibles, une seule monnaie devrait aussi circuler à l'intérieur d'un territoire. Mais, les banques centrales n'auraient plus besoin d'assurer à cette monnaie d'être un parfait substitut aux autres du côté de l'offre, parce que la flexibilité permanente des taux de change garantirait automatiquement la parité des pouvoirs d'achat. En outre, chaque pays, ainsi isolé de l'évolution du reste du monde, gagnerait la possibilité de mener individuellement une politique monétaire indépendante.

Néanmoins, depuis les années 1970, il est rapidement apparu que l'abandon d'un système avec étalon ne conduisait pas, du moins dans des délais acceptables, au maintien de la parité des pouvoirs d'achat, que les déséquilibres extérieurs s'aggravaient fortement et que les taux de change enregistraient des variations telles que les autorités monétaires des principaux pays étaient finalement contraintes de procéder à des interventions concertées.³ Dans ces conditions, *une autre sorte de substitution des monnaies a été encouragée, cette fois-ci du côté de la demande*,

³ A partir de 1985, les interventions concertées du G7 sont allées dans le sens – déjà annoncé lors du deuxième amendement du FMI – d'une flexibilité *contrôlée*, qui a quelque peu discipliné les changes, au détriment d'une plus grande labilité des taux d'intérêt.

ce qui s'explique par l'intérêt que peut alors présenter, au sein du secteur privé d'une économie, la détention d'une monnaie passagèrement forte, par rapport à une autre temporairement faible. Ainsi, l'argument monétariste, supposant par les changes flexibles l'élimination de toute substitution entre les monnaies, a perdu sa pertinence. Pour des commodités de règlements ou des motifs de spéculation, les résidents d'un pays, tout en tenant compte de coûts d'opportunité, en sont venus à détenir, à côté de la monnaie nationale, des actifs en monnaies étrangères.

Dans le contexte de 1990 et même en faisant abstraction de la spéculation active *les transnationales tiennent précisément une place importante dans la substitution entre les monnaies du côté de la demande*. Incontestablement, dans les encaisses il existe aujourd'hui une diversification entre les monnaies. Les transnationales, du par leur nature même, travaillent avec plusieurs pays et, pour les transferts avec leurs filiales et le simple règlement des transactions, il n'est pas opportun qu'elles convertissent forcément et immédiatement toutes leurs recettes en monnaie nationale ce qui les contraindrait ultérieurement à procéder à des opérations inverses. Qu plus est, la bonne gestion de trésorerie requiert que l'on ait des comportements de précaution. A ce propos, l'endiguement (hedging) fait partie de la politique financière d'ensemble de la firme. Comme les entreprises de ce genre, par leur taille, sont conduites à conserver des encaisses relativement élevées, les fluctuations fréquentes et sensibles entre la monnaie nationale et les devises étrangères, voire entre ces dernières, peuvent entraîner des réajustements nombreux de la composition du stock des monnaies détenues. Il est clair, à notre temps, que, par exemple, les transnationales allemandes, japonaises ou suisses ne gardent pas respectivement que des DM, des yens ou des francs suisses. A l'intérieur d'un pays, la diversification entre les monnaies convertibles existe donc et elle est le fait du secteur privé, dont entre autres des transnationales.

Bien sûr, ceux des résidents (individus ou entreprises) qui disposent d'une encaisse diversifiée peuvent potentiellement demander n'importe quelle monnaie convertible dans le monde. Pourtant, en réalité, ils vont choisir les différentes devises en fonction de leur efficacité relative à un moment donné, c'est-à-dire de leur aptitude à rendre service et de leur coût. De ces caractéristiques, va résulter, pour les agents privés une élasticité de substitution entre les monnaies. Cette dernière sera d'autant plus élevée que le pays sous référence sera fortement intégré à une ou à d'autres nations ce qui dépend notamment du contrôle des mouvements internationaux de capitaux, des coûts de transactions et de la qualité de l'information au sujet des marchés extérieurs. Ces constatations sont importantes, en égard aux progrès considérables de la globalisation et de la simultanéité, ainsi que des innovations financières au sein de l'économie planétaire. En outre, pour les transnationales, qui bénéficient en la matière de connexions privilégiées, la propension à la substitution entre les monnaies est logiquement d'autant plus marquée. Concrètement, *Marc Miles* a calculé que, en Allemagne, l'élasticité de substitution entre le mark et le dollar a été de 2,78 pendant

la période de mars 1971 à mars 1978, ce qui signifie qu'un abaissement de 1 % des coûts d'opportunité de la détention monétaire entraîne une augmentation de 2,78 % du volume de devises étrangères. Pour le Canada, le chiffrage entre le dollar canadien et le dollar des Etats-Unis a donné, entre mars 1970 et avril 1975, une élasticité de substitution de 5,78. Ce résultat plus sensible relativement à celui de l'Allemagne s'explique par la proximité des deux pays considérés. *Pour les transnationales, le temps est révolu où il fallait trouver un compromis entre investir leurs ressources en échanges d'un intérêt mais subir des coûts de conversion ou les garder sous forme monétaire mais renoncer à toute rémunération financière.* Maintenant, des innovations financières permettent de placer l'argent d'une manière rémunératrice en demeurant malgré tout très liquide. En conséquence, la gestion de trésorerie s'est transformée de plus en plus en un véritable centre de profit, spécialement dans les transnationales américaines et britanniques, voire, à un moindre degré, japonaises. Mais, il faut tenir compte que les marchés financiers n'ont pas atteint le même niveau de perfectionnement et de libéralisation dans tous les pays industrialisés: dès lors, les devises des places qui offrent l'éventail le plus vaste d'opportunités et de gestion bénéficient d'une attractivité particulière lors de la substitution privée entre les monnaies.

Ainsi, en changes flexibles, *on se trouve en présence aujourd'hui d'une sorte de privatisation de la substitution entre les monnaies et, dans une proportion qu'on ne peut en l'état pas encore préciser, les transnationales concourent à ce phénomène.* En réalité, on est en mesure de distinguer deux aspects de la substitution. D'une part, on rencontre la diversification des encaisses des individus et surtout des firmes, comme elle a été évoquée précédemment. Mais, d'autre part, une étape supplémentaire est même parfois franchie, en ce sens qu'une autre monnaie que la monnaie nationale est partiellement utilisée pour les règlements *à l'intérieur* d'un pays. Il s'agit, dans cette seconde éventualité, de ce que l'on appelle la *dollarisation*, tant il est vrai que cette situation s'est présentée le plus fréquemment avec un recours au dollar, qui, même s'il a en principe perdu sa fonction de monnaie de réserve, conserve un rôle non négligeable de monnaie véhiculaire. Cependant, dans l'une ou l'autre de ces issues, une même caractéristique est toujours présente, à savoir que des agents privés remplacent une monnaie par une autre, ce qui – lorsque l'une de ces monnaies est la monnaie nationale – revient à modifier la demande de monnaie. Par le fait même, la banque d'émission, à qui il appartiendrait dans la règle de contrôler la masse en circulation, se trouve confrontée en la matière à d'autres décideurs, qui peuvent perturber sa politique. Dès lors, *il en est fini des espoirs d'indépendance de la politique monétaire nationale*, qui étaient précisément recherchée par le biais du régime de flottement.

De plus, il faut bien considérer que les transnationales, par la part qu'elles assument en matière de substitution des monnaies, s'arrogent un supplément de pouvoir au détriment de l'Etat. Cette constatation n'est sûrement pas sans importance,

à l'heure où le "dialogue des monopoles et des nations" (F. Perroux, 1982) est une réalité et où l'affirmation de *Vernon*, à propos de pays acculés par certains grands ensembles d'activités privés modernes structurés à une certaine "souveraineté aux abois", n'est pas toujours dépourvue de signification. Au demeurant, l'étude de la théorie de la protection dans un monde où les transnationales détiennent une place importante indique un nombre élevé de combinaisons de partage du pouvoir entre l'Etat et ce genre de firmes. *Le canal privé de la substitution entre les monnaies par les transnationales contribue donc à accentuer cette tendance à une division des compétences entre le secteur public inter-étatique et le secteur privé transterritorial.* L'économie s'affranchit un peu plus de la dépendance étatique, pour faire valoir ses propres comportements décisionnels dans ses espaces spécifiques. Cependant, l'avenir de l'économie ne saurait raisonnablement pas s'accommoder d'une "anarchie" des décideurs. C'est bien pourquoi la conclusion s'impose d'un retour à une discipline, qui ne peut passer que par la réhabilitation de mécanismes contraignants (tels que les changes fixes) ou par une très sérieuse coopération de toutes les sortes de partenaires.

Au total, malgré des déséquilibres persistants et parfois à hauts risques, le développement des échanges économiques et financiers continue, avec, entre autres, des pays industrialisés qui en sont à leur septième année consécutive de croissance. D'un côté, cette expansion est marquée par un essor important du commerce intra-industriel, qui est porté par le renforcement notoire de la transnationalisation. Mais, d'autre part, la transnationalisation ouvre une fuite non négligeable pour une nouvelle forme de substitution entre les monnaies, en régime de changes flexibles.

Ainsi, en 1990, la transnationalisation occupe une position centrale. Elle paraît constituer tout à la fois un progrès pour l'ordre commercial et intervenir comme un des facteurs de précarité pour l'ordre financier. Pourtant, ce dernier n'est pas compromis prioritairement à cause de la transnationalisation. Il serait réformable, si une volonté résolue remplaçait les longues tergiversations. Alors, maintenue aussi à l'écart des comportements abusifs, la transnationalisation pourrait jouer mieux encore son rôle nécessaire dans les structures intersystémiques des espaces économiques modernes.

Bibliographie

- Agmon, Tamir/Hirsch, Seev: Multinational Corporations and the Developing Economics: Potential Gains in a World of Imperfect Market and Uncertainty, Oxford Bulletin of Economics and Statistics, 1979.
- Balassa, B.: Tariff Reductions and Trade in Manufactures Among Industrial Countries. American Economic Review, 1966.
- Brander, J./Krugman, P.: A Reciprocal Dumping Model of International Trade. Journal of Political Economy, 1983.
- Caille, Pierre: La théorie de l'échange international de produits différenciés. Fribourg 1986.
- Caves, R.: Multinational Enterprise and Economic Analysis. Cambridge 1983.
- Clair, C./Ganssen, O./Phan, D.: Le commerce international intra-branche et ses déterminants dans le schéma de concurrence monopolistique: une vérification empirique. Exposé lors du Congrès international des Economistes de langue française. Strasbourg 1983.
- De Montbrial, Thierry: Mondes en mouvement. RAMSES 1987-1988, Paris 1987.
- Dixit, A./Stiglitz, J.: Monopolistic Competition and Optimum Product Variety. American Economic Review, 1977 et 1979.
- Dunning, J.: A Note on Intra-Industry Foreign Investment. Banca Nazionale del Lavoro, Quarterly Review. 1981.
- Dunning, J.: International Production and Multinational Enterprise. Londres 1981.
- Dunning, J./Cantell, J./Corley, T.: The Theory of International Production. Dans: P. Hertner/G. Jones, Multinationals: Theory and History. Hants (Grande-Bretagne) 1986; spécialement le Tableau 2.1 à la page 24.
- Dunning, J./Robson, P.: Multinational Corporations and Regional Economic Integration, Journal of Common Market Studies, 1987, No. 2.
- Eaton/Kierkowski: Monopolistic Competition and International Trade. Oxford 1984.
- Falvey, R./Kierkowski, H.: Product Quality, Intra-Industry Trade and Imperfect Competition. Genève 1984.
- Gaudard, Gaston: Foreign Investment and Transnational Corporation. Dans: D. Dicke, Foreign Investment in the Present and New International Economic Order, Fribourg 1987.
- Gaudard, Gaston: Théorie de la protection et transnationalisation de l'économie. Dans O. de la Grandville, Relations internationales, politique économique et méthodologie, Essais en l'honneur du Professeur Jacques L'Huillier, Genève 1987.
- Gaudard, Gaston: Transformation de l'espace économique et transnationalisation. Fribourg 1989.
- Gaudard, Gaston: Préface à l'ouvrage de Pierre Caille, op.cit.
- Greenaway, David/Milner, Ceris: Intra-Industry Trade: Current Perspectives and Unresolved Issues, Weltwirtschaftl. Archiv, 1987.
- Grubel, H.: Intraindustry Specialisation and the Pattern of Trade. Canadian Journal of Economic and Political Science 1967.
- Hazari, B.: The Pure Theory of International Trade and Distortions. Londres 1978.
- Hirsch, S.: An International Trade and Investment Theory of the Firm. Oxford Economic Papers, 1976.
- Hottelling, H.: Stability in Competition. Economic Journal 1929.
- Hymer, S./Rowthorn, R.: Multinational Corporations and International Oligopoly. Dans: C. Kindleberger, The International Corporation, Cambridge (Ma.), 1970.
- Krugman, Paul: Scale Economies, Product Differentiation and the Pattern of Trade. American Economic Review, 1980.
- Krugman, Paul: Intra-Industry Trade, Specialisation and Gains from Trade. Journal of Political Economy 1981.
- Krugman, Paul: Is Free Trade Passé? Economic Perspectives, 1987, No. 2.
- L'Huillier, Jacques: La liquidité internationale. Paris 1984.
- Lamfalussy, A.: Investment and Growth in Mature Economies. Oxford 1961.

- Lancaster, K.:* A New Approach to Consumer Theory. Journal of Political Economy, 1966.
- Lancaster, K.:* Variety, Equity and Efficiency. New York 1979.
- Lancaster, K.:* Intra-Industry Trade under Perfect Monopolistic Competition. Journal of International Economics, 1980.
- Landay, R./Dorhige, J.:* The Dollarisation of a Small Economy. Scandinavian Journal of Economics, 1981.
- Miles, M.:* Currencies Substitution, Perspective, Implications and Empirical Evidences. Dans: *H. Pummann/W. Sykes*, The Monetary Approach in to International Adjustment, 1978.
- Miles, Marc A.:* Currency Substitution, Flexible Exchange Rates and Monetary Independences. American Economic Review, juin 1978.
- Muchielli, J.-L.:* Principes d'économie internationale. Paris 1987.
- Perroux, F.:* Le dialogue des monopoles et des nations. Grenoble 1982.
- Shaked, A./Sutton, J.:* Naturel Oligopolies and International Trade. Dans: *H. Kierkowski*, Monopolistic Competition and International Trade, Oxford 1984.
- Tharaka, P.K.M.:* Intra-Industry Trade. Actes du symposium sur le commerce intraindustriel. Bruxelles: mai 1982.
- Tullock, G.:* Competiting Monies. Journal of Money, Credit and Banking, 1975.
- Vernon, R.:* Les entreprises multinationales: la souveraineté nationale en péril. Paris 1972.

Résumé

Echanges intra-industriels, transnationalisation et substitution entre les monnaies

La transnationalisation paraît constituer un progrès pour l'ordre réel et intervenir comme un des facteurs de précarité de l'ordre financier.

Les échanges intraindustriels, qui représentent par exemple plus de la moitié du total du commerce à l'intérieur de l'OCDE et dont découlent des gains nouveaux, s'expliquent par trois approches théoriques principales (offre, demande, oligopole), pour lesquelles les transnationales fournissent un milieu favorable.

La substitution entre les monnaies, du côté de la demande, par les comportements des transnationales, est aujourd'hui un élément supplémentaire de troubles dans le régime de changes flexibles. L'argument d'indépendance des politiques monétaires nationales supposant, par le flottement, l'élimination de toute substitution entre les monnaies a perdu de sa pertinence.

Zusammenfassung

Intraindustrieller Austausch, multinationale Unternehmungen und Substitution der Währungen

Die Entstehung multinationaler Unternehmungen scheint aus realwirtschaftlicher Sicht einen Fortschritt darzustellen und auf den Finanzsektor als ein Faktor der Instabilität einzuwirken.

Der intraindustrielle Austausch, welcher mehr als die Hälfte vom Gesamtvolumen des Handels innerhalb der OECD beträgt und welcher zusätzliche Gewinne ermöglicht, kann mit drei theoretischen Ansätzen (Angebot, Nachfrage, Oligopol) erklärt werden. Gemäss diesen Ansätzen stellen die multinationalen Unternehmungen für den intraindustriellen Austausch ein günstiges Umfeld dar.

Die Substitution der Währungen, verursacht durch das Verhalten der Multinationals auf der Nachfrage, ist heute ein zusätzlicher Störfaktor im System flexibler Wechselkurse. Die Unabhängigkeit nationaler Geldpolitik, welche aufgrund des Floating die Beseitigung der Substitution der Währungen annimmt, hat heute an Bedeutung verloren.

Summary

Intra-Industry-Trade, Multinationalization and Currency Substitution

Multinationalization seems to constitute a progress for real order and to act as a factor of precariousness for the financial order.

The IITs, which represent more than half of the total OECD's trade from which arise new gains, can be explained by three major theoretical approaches (supply, demand, oligopoly) for which multinationals supply a favorable environment.

Today currency substitution, on the demand side, which is determined by behaviour of the multinationals, is an additional element of disorder in the flexible exchange system. The argument of independency for the national monetary policies which supposes, by floating, the elimination of any substitution between currencies has lost its pertinence.

LITERATUR/BIBLIOGRAPHIE

Bridel, Pascal

Cambridge Monetary Thought – The Development of Saving-Investment Analysis From Marshall to Keynes. London 1987, 2nd edition 1989. Macmillan Press. XI, 227 p. £ 20.00.

This volume covers a vital gap in the field of political economy, and appears in the well-known series of "Studies in Political Economy" published by Macmillan. As the author points out in the Introduction, the aim of the volume is to reconstruct and critically assess the origin, development and refinement of the saving-investment technique of analysis undertaken by a distinguished number of members of the Cambridge School (from Marshall to Keynes himself) in the first part of this Century. The significance of the volume is in fact much wider than this, since it achieves an original and rigorous reconstruction of the foundations of the Keynesian revolution and of the debate that changed the way of thinking of generations of fellow economists. In fact, as Bridel points out, "this analysis, which involves analysing the impact of changes in the market-rate of interest on the economy through its effect on the supply of savings and the volume of investment rather than through changes in the money-supply and price-level, is the line of reasoning which ultimately led to Keynes's principle of effective demand in 1936" (p. 1).

As said above Bridel's work spans from Marshall's "real" and "monetary" contributions (Chapters 2 and 3), to the early works of Hawtrey and Robertson, 1911–24, and those of Keynes, Lavington and Pigou, 1913–24 (Chapters 4 and 5), to the Saving, Investment and the theoretical Framework of the *Treatise*, 1930 (Chapter 7), and, *via* further reflections on the rate of interest, 1930–35 (Chapter 8), finally to Keynes's *General Theory* and the principle of effective demand, 1936 (Chapter 9). As pointed out by the author the common analytical foundations of this golden age of political economy were established by Alfred Marshall. Marshall's thought in this field consists of "two basic (though familiar) propositions: on the one hand, that there is an inverse relation between the volume of planned investment and the rate of interest (i.e.) a downward-sloping investment-demand curve) and, on the other, that, despite short-run "frictions", the interest-rate is assumed to be sensitive enough to divergences between investment decisions and full-employment saving to ensure, in the long run, its equilibrating role. To put the same argument in a slightly different way, the central theme is that the market-rate of interest oscillates *in the short run* around a "natural" rate of interest determined *in the long run* by the supply and demand for capital as a stock, which, in turn, guarantees the equality between planned investment and full-employment saving" (Bridel, p. 2). Only later, and gradually, the debate took the forms of the analysis of the various short-run forces which temporarily inhibit the long-run forces behind saving and investment.

After exhaustively examining the seminal ingredients provided by Marshall, Bridel goes further in his rediscovery of the earlier contributions of the Cambridge monetary thought by considering Hawtrey's position, for whom money is non-neutral, since it is fundamental for the determination of the productive level and of the trend of economic cycles; and in the relationship between supply and demand for money and rates of interest plays a crucial role. Additionally Hawtrey has not only emphasized the role of credit, but has also stressed the incidence of short-run rates especially for the determination of the size of entrepreneurs' stocks of goods. Bridel makes then a special reference to Robertson, who carefully examines the aspects concerning the speed of circulation of money and cash balance. Additionally, for Robertson, the value of money is reflected in a variety of real phenomena: it can be referred either to the

goods and services making up final consumption, or to all goods of any kind, obtainable through exchange. The value of money can be given in terms of income or of transactions, or even in terms of work. And on the whole, as Bridel points out, Robertson's position "as innocent as it may seem it is quite a big step away from the Marshallian orthodoxy" (p. 88). Bridel then refers extensively to the works of Lavington and Pigou. Reporting on the latter he states that "all the basic elements of the "forced-abortive" savings doctrine are present, though still uncoordinated, in pre-1925 writings. However, despite a clear-cut distinction between "saving and hoarding" (Pigou), an understanding of how banks can alter the supply of real saving available for investment (Pigou, Robertson), a grasp of how the "real" rate of capital accumulations is altered by "forced saving" and an explicit recognition of the "different decision" hypothesis, all the implications from these still largely unconnected building-blocks are far from being drawn, and even less understood". In particular we may observe "the absence of a clear-cut distinction between equilibrium and stability analysis (or alternatively between long-run and short-run analysis)" (Bridel, p. 107).

The last part of this thoughtful volume considers Keynes's own position, which must be carefully distinguished into the *Treatise* (1930) and the *General Theory* (1936). In the *Treatise* Keynes tackles the problems concerning economic depression, in accordance with contemporary thought, from a monetary point of view, *via* his explanation for over-production leading to insufficient investment. Here Keynes stresses the relevance of the demand for money for speculative reasons; and stresses the role of the rate of interest: as a matter of fact a change in the composition of portfolio assets may alter the rate of interest quite independently from changes affecting the monetary base. Keynes view will be widened by the *General Theory*. "It is only with the introduction in the *General Theory* of the principle of effective demand that an attempt was made by Keynes to escape from the traditional logic of this technique of analysis. By devising the principle of effective demand as more than another short-run explanation of how and why the rate of interest might not temporarily adjust planned investment to full-employment saving, Keynes tried to offer a more radical explanation of the failure of the economic system to generate sufficient investment to guarantee the full employment of labour" (Bridel, p. 3).

It must be said that the author, well aware of the fact that "Keynes's theory is not capable of bearing the weight he clearly assigned to it" goes beyond a mere reinterpretative task, and comes forward with interesting propositions concerning a positive "re-thinking" of the main themes of the *General Theory*. Obviously these reinterpretations of the Cambridge Monetary School are bound to stimulate new thinking in an "old framework"; and we must be thankful to Bridel for providing us with new precious tools of analysis. Such a message from the University of Lausanne (where Bridel teaches economics after long periods spent at Cambridge U. K. and at the Swiss National Bank) may well disturb the peacefulness of ancient and distinguished ghosts of that University.

Mauro Baranzini, Verona and Oxford

Enderle, Georges

Sicherung des Existenzminimums im nationalen und internationalen Kontext. Eine wirtschaftsethische Studie. (St. Galler Beiträge zur Wirtschaftsethik, Band 1.) Bern und Stuttgart 1987. Paul Haupt. 232 S. Fr. 38.-.

Die Frage der Sicherung des Existenzminimums steht in enger Beziehung zu einem Phänomen, das weit über diese Frage hinausreicht, nämlich dem Phänomen der *Armut*. Im Rahmen der Armutsproblematik kann das Existenzminimum als die Minimalgrenze angesehen wer-

den, bei deren Unterschreitung Armut beginnt und die deshalb von der Sozialpolitik als Minialforderung gewährleistet werden sollte.

Für viele (die meisten?) Menschen dürfte der Sinn des Begriffs «Armut» evident, gewissermassen «offenkundig» erscheinen. Das vorliegende Buch zeigt jedoch, dass eine solche Schlussfolgerung zumindest voreilig wäre. Dies wird ersichtlich, obschon der Verfasser seine Überlegungen bewusst lediglich auf eine – wenn auch eine zentrale – Dimension der Armut beschränkt, nämlich die *wirtschaftliche* (einkommensmässige) Dimension. Armut wird gesehen in erster Linie als Mangel an notwendigen Gütern (Einkommen) zur Sicherung des menschlichen Lebens. Armut etwa im Sinne des Fehlens an privaten Beziehungsnetzen wird zwar berührt, aber weniger vertieft behandelt.

Die Arbeit ist in drei Teilen aufgebaut. Im *ersten* Teil werden vorerst (Kapitel 2–4) die notwendigen Grundlagen für die weitere Untersuchung gelegt. Hier kommen die grundsätzlichen Aspekte jeglicher Armutsanalyse zur Sprache: ihre konzeptionelle Erfassung, ihre Identifikation und Aggregation anhand geeigneter Indikatoren (Einkommen, Vermögen, Konsumniveau), ihre Eingrenzung auf bestimmte (personelle) Untersuchungseinheiten und Zeithorizonte. Armut und – davon abgeleitet – das Existenzminimum meinen bekanntlich sehr unterschiedliche Dinge. Immer aber beinhalten sie mehrdimensionale Probleme, deren Analyse im Idealfall einen umfassenden analytischen (interdisziplinären) Ansatz erfordern würden und die sich kaum je wertfrei erfassen und beschreiben lassen. Als besonders wertvoll können die Ausführungen im Kapitel 4 bezeichnet werden, die der *Armuts-theorie* (Armuts-erklärung) gewidmet sind. Hier wird offenkundig, dass insbesondere die ökonomische Theorie das Phänomen der Armut bislang eher als «Nebenerscheinung» behandelt hat und dass hier offenbar noch bedeutende Theoriedefizite bestehen.

In den Kapiteln 5–7 folgen Überlegungen zur Armutsinzidenz in *Wohlfahrtsstaaten* und quantitative Aussagen über die Armut und die Politik der Existenzsicherung im besonderen Falle der Schweiz. Armut ist auch in Wohlfahrtsstaaten offenbar keineswegs eine Sache der Vergangenheit, wenn sie hier auch eher «versteckt», gewissermassen nur als Randerscheinung vorkommt. Es ist aber doch ernüchternd, feststellen zu müssen, dass in der reichen Schweiz je nach Armuts-grenze (der Verfasser arbeitet im Sinne einer Sensitivitätsanalyse mit drei verschiedenen Armuts-grenzen) 1976 offenbar 2,5–6,6% der Wohnbevölkerung (absolut immerhin 159 000–419 000 Menschen) unter Armut litten. Auch international gesehen konnte sich die Schweiz (auf Haushaltsbasis) offenbar nicht der geringsten Armut rühmen!

In der schweizerischen Rechtsordnung gibt es die Garantie des Existenzminimums als eigenständiges Grundrecht nicht, wohl aber ihre explizite Anerkennung im eidgenössischen und kantonalen Recht. Dies wird anhand verschiedener Bundesgesetze illustriert. Im letzten Teil des siebten Kapitels werden die diesbezüglichen Aussagen durch konkrete, finanzielle Analysen ergänzt: durch eine globale Nutzen/Kosten-Analyse der Ergänzungsleistungen und eine Schätzung der Gesamtaufwendungen zur wirksamen Existenzsicherung einerseits der aktiven und andererseits der gesamten Bevölkerung in der Schweiz. Bezogen auf letztere und aufgrund der mittleren der gewählten Armuts-grenzen wären 1976 dazu offenbar zusätzliche Aufwendungen von 0,7 bis 1,3 Milliarden Franken notwendig gewesen.

Leider musste sich der Verfasser für seine Aussagen (notgedrungen) auf Zahlen für das Jahr 1976 stützen. Seither sind zur Armutsinzidenz in der Schweiz neuere Unterlagen verfügbar geworden (vgl. z. B. *B. Buhmann*, Wohlstand und Armut in der Schweiz, Diss., Basel 1988). Diese Untersuchungen deuten aber keine grundlegenden Verbesserungen der Ergebnisse von 1976 an. Im Gegenteil, man ist versucht, festzustellen, die Armutsinzidenz hätte sich seit 1976 eher noch verschärft.

Gewissermassen als Gegenstück zu den Aussagen über die Schweiz wird im 8. Kapitel die Armutsproblematik in *Entwicklungsländern* konkret anhand des sogenannten Lomé-III-Ab-

kommens beleuchtet. Hier wird deutlich, wie verschieden sich das Armutsproblem in Entwicklungsländern und Wohlfahrtsstaaten stellt. Hier ein *Massenproblem*, das die Mehrheit der Bevölkerung umfasst; dort eher ein *Randproblem*, das auf bestimmte Bevölkerungsminderheiten beschränkt bleibt. Hier eine Erscheinung, die sich als *absolute* Minimalgrenze stellt dort eine Erscheinung, die *relativ* zum Wohlstand der Allgemeinheit gesehen werden muss. Hier ein Problem, das nur durch Hilfe von *aussen* (Entwicklungshilfe) bewältigt werden kann dort eine Residualerscheinung, die gut durch *Eigenanstrengungen* der betroffenen Volkswirtschaften überwunden werden kann.

Der *zweite* Teil der Arbeit ist mit «Ethische Reflexionen» überschrieben und ist der *Rechtfertigung* des Anspruchs auf Existenzsicherung und Armutsüberwindung gewidmet. Man gewinnt den Eindruck, dass nach Ansicht des Verfassers (vielleicht zu Unrecht) bei dieser Aufgabe die ökonomische Theorie nur wenig Positives zu leisten vermag. Die Rechtfertigung für das Recht auf Existenzsicherung muss offenbar auf einer andern Basis gesucht werden, nämlich auf einer primär *ethischen* Grundlage. Die Rechtfertigung der Sicherung des Existenzminimums liegt letztlich in der *Personenwürde* des Menschen begründet. Ein Mangel an Existenzgütern beeinträchtigt die Handlungsfreiheit des Menschen in seinen körperlichen, seelischen und geistigen Dimensionen und verletzt seine Personenwürde. Besondere Beachtung widmet in diesem Zusammenhang der Verfasser der Frage, inwiefern die Existenzsicherung die Aktivierung der *eigenen* Fähigkeiten der Anspruchsträger impliziert. Damit wird eine Wechselbeziehung zwischen Recht auf Existenzsicherung und Recht auf Arbeit hergestellt.

Der *dritte* (letzte) Teil der Arbeit bietet den Versuch, ein *Leitbild* für die Sicherung des Existenzminimums in der Schweiz zu entwerfen. Der Verfasser stellt hier hohe Anforderungen. Er sieht das Recht auf Existenzsicherung als eigenständiges *soziales Grundrecht*, das in der Verfassung festgeschrieben werden sollte und dessen Verwirklichung *höchste Priorität* in der Ressourcenallokation verdient. Als Anspruchsträger kommen alle in der Schweiz wohnhaften Menschen in gleicher Weise in Frage. Der Anspruchsinhalt – konkret die Höhe des Existenzminimums – sollte *relativ*, d. h. bezogen auf den allgemeinen Wohlstand der Bevölkerung, umschrieben werden und kaufkraftgesichert sein. (Als Richtlinie wird die Hälfte des netto verfügbaren, durchschnittlichen Einkommens pro Konsumenteneinheit vorgeschlagen.) Soweit der Anspruchsträger selber fähig ist, seine Existenz zu sichern, soll er selber die Verantwortung dazu tragen. In diesem Sinne könnten Existenzsicherungsmaßnahmen «aktivierend» wirken. Daneben weist die Natur der Existenzsicherung als Grundrecht jedoch eindeutig auf den *Bund* als Anspruchspartner hin. Als Vorbild für die institutionelle Ausgestaltung der Existenzsicherung könnte das Bundesgesetz über die Ergänzungsleistungen zur AHV und IV dienen, wobei jedoch der notwendige Bedürftigkeitsnachweis weniger stigmatisierend aufgrund der Steuererklärung geschehen könnte.

Als Gesamteindruck lässt sich festhalten, dass das vorliegende Buch einen wertvollen und konstruktiven Beitrag zur Diskussion über die Armut und die Sicherung des Existenzminimums darstellt. Es bietet nicht allein eine Bilanz über bereits Bekanntes auf diesem Gebiet, sondern auch eine Reihe von Denkanstössen für die Weiterentwicklung der Forschung und Diskussion. In diesem Sinne kann es jedem nachdrücklich zur Lektüre empfohlen werden, der sich ernsthaft mit den behandelten sozialpolitischen Problemen befasst. Dabei erweisen sich die wirtschafts*ethischen* Teile besonders für Ökonomen als anregende Bereicherung.

Das Buch beeindruckt auch durch das stets fühlbare soziale Engagement seines Verfassers, sowie letztlich auch durch dessen Optimismus, der sich etwa darin äussert, dass er die Sicherung des Existenzminimums für alle in der Schweiz wohnhaften Menschen bis zum Jahre 2000 für eine durchaus realistische Vision hält.

M. Hauser, Zürich

Egger, Urs

Agrarstrategien in verschiedenen Wirtschaftssystemen – Ein Vergleich. Zürich 1989.
vdf Verlag. 330 S. Fr. 32.–.

Bei den jüngsten GATT-Verhandlungen, den Diskussionen um ökologische Schäden durch landwirtschaftliche Produktion oder den entwicklungspolitischen Debatten über die Strukturanpassungsprogramme der Weltbank steht die Landwirtschaft im Brennpunkt der wirtschaftspolitischen Auseinandersetzungen. Diese aktuellen Bezüge machen einmal mehr deutlich, dass der Agrarsektor heute unabhängig vom Wirtschaftssystem, dem Entwicklungsstand oder der eingeschlagenen Agrarstrategie problembeladen ist. Von dieser Grundthese geht denn auch Urs Egger in seiner am Institut für Agrarwirtschaft an der ETH Zürich verfassten Dissertation aus.

Im ersten Teil werden die Grundlagen zur Rolle des Agrarsektors im Entwicklungsprozess einer Volkswirtschaft erarbeitet. Zur Entwicklung trägt der Agrarsektor einerseits durch die Bereitstellung von Agrargütern und Startkapital für die Industrie und andererseits durch die Nachfrage nach industriellen Produkten bei. Die Darstellung dieses ökonomischen Entwicklungsmechanismus lehnt sich an die klassischen Arbeiten von *Clark* und *Kuznets* an. Ergänzt werden diese Ansätze bei Egger jedoch um die sozialen Beiträge der Ressourcenschonung und des Reservoirs für Arbeitskräfte, die im Industriesektor noch nicht benötigt werden. Hier finden also die wichtigen Themen der siebziger und achtziger Jahre – Umwelt und Beschäftigung – Eingang in die Arbeit.

Die Art und Weise, wie diese Beiträge mobilisiert werden, bezeichnet der Autor als Agrarstrategie. Welche Strategie gewählt wird, hängt von den agrarpolitischen Entscheidungsstrukturen ab, welche sich innerhalb eines Wirtschaftssystems herausbilden. Daher müssen die Interaktionen zwischen dem politischen und dem wirtschaftlichen System zur Diskussion gestellt werden, was nur unter Einbezug der historischen Dimension möglich ist. Der Autor unterscheidet drei Wirtschaftssysteme. In der sozialen Marktwirtschaft konnten die gut organisierten Interessen der Produzenten und des Handels einen Agrarschutz durchsetzen, welcher weit über der Bedeutung des Agrarsektors für die Volkswirtschaft liegt. Demgegenüber ist es in den zentral geplanten Staatswirtschaften die staatliche Bürokratie, welche durch zentrale Planung den stärksten Einfluss auf die Agrarproduktion ausübt und mit tiefen Agrarpreisen städtische Konsumenteninteressen stärker gewichtet. Versorgungsschwierigkeiten, als Folge mangelnder Motivation der Produzenten, können nur durch Tolerierung einer systemfremden Produktionsweise, nämlich der Bewirtschaftung von Privatparzellen, entschärft werden. Die in den bürokratischen Entwicklungsgesellschaften der Dritten Welt dominierende Staatsklasse unterliegt kaum dem Zwang politischer oder ökonomischer Legitimation. Sie verfügt über die Macht, sich den grössten Teil des gesellschaftlichen Mehrproduktes bürokratisch anzueignen. Typischerweise geschieht dies in Form von Monopolisierung der Vermarktung durch den Staat und das Abschöpfen der Exportrenten von Rohstoffen. Zur Machterhaltung muss sie allerdings das (städtische) Oppositionspotential klientelhaft an sich binden.

Diesem theoretischen ersten Teil folgen in der zweiten Hälfte des Buches ausführliche empirische Analysen der eingeschlagenen Agrarstrategien der USA, der EG, der Sowjetunion, der Volksrepublik China, Indiens und Tunesiens. Dabei werden die speziellen historischen Verhältnisse herausgearbeitet, deren agrarpolitische Relevanz analysiert sowie die Ursachen aktueller Probleme erläutert. Die Analyse erfolgt mit einem neu entwickelten Indikatorensystem, welches mit geringem Aufwand erlaubt, eine Grobanalyse des Erfolges der angewandten Agrarstrategie vorzunehmen. Aufgrund dieser Analyse können abschliessend agrarpolitische Schwachstellen aufgezeigt und strategische Verbesserungen vorgeschlagen werden.

Einige Beispiele mögen die Prägnanz der empirischen Analyse veranschaulichen. So hat sich in den USA eine effiziente, exportorientierte Agrarstruktur entwickelt, deren Agrarlobby sich trotz ihrer Weltmarktpresenz einen beachtlichen Agrarschutz zu schaffen verstand. Demgegenüber ist die von der EG verfolgte Agrarpolitik primär binnenmarktorientiert. Die Protektion und die praktizierte Hochpreispolitik liessen allerdings den einstigen Importeur zum Nettoexporteur von Agrargütern werden und provozierten so einen Agrarkrieg mit den USA. Nicht alle Mitgliedsländer verstanden jedoch, die Vorteile des Agrarschutzes gleichermassen zu nutzen. Frankreich z. B. steigerte seine Produktion stark, während Italien wegen seiner ineffizienten Bodenbesitzstruktur im Mezzogiorno kein entsprechendes Wachstum erreicht hat. Überhaupt erweist sich die Verteilung des Bodenbesitzes als zentrales Problem der Agrarentwicklung. So kommt der Autor zum Schluss, dass die Stagnation in den ländlichen Räumen Indiens vor allem auf die feudalistische Grundbesitzordnung zurückzuführen ist. Daran konnte auch die halbherzig durchgeführte Agrarreform in Verbindung mit der Grünen Revolution nichts ändern. Einzig der chinesische Weg durch seine angepasste Agrarreform sowie der konsequenten Binnenmarktorientierung hat respektable Erfolge aufzuweisen. Dass der Schritt von der Selbstversorgung zum gesamtwirtschaftlichen Wachstum aber nicht so einfach zu vollziehen ist, zeigen nicht zuletzt die jüngsten Ereignisse in der Volksrepublik.

Offen lässt der Autor die Frage, wie sich eine durch strukturelle Heterogenität und einseitige Spezialisierung deformierte Ökonomie in der Dritten Welt auf den Binnenmarkt hin orientieren kann. Eine solche Ausrichtung setzt zwischenstaatliche Kooperation voraus, die eine Beilegung vorhandener Rivalitäten, den Abbau des regionalen Protektionismus sowie regionale, konsensfähige Entwicklungsmodelle bedingt. Unsicher ist zudem, wie weit nationale Hegemonie und politische Souveränität in einer Zeit eines omnipräsenten Weltmarktes genügen, um erfolgreich eine eigenständige Entwicklung, nicht selten wider die Interessen der Industriestaaten, zu verfolgen.

Egger führt in seiner polit-ökonomischen Analyse aus, dass es für jede Änderung institutioneller Rahmenbedingungen eine Trägergruppe in Form einer an Gewicht gewinnenden neuen ökonomischen Klasse bedarf, die diese Reform auch durchzusetzen versteht. Diskutiert werden müsste allerdings noch, inwieweit sich eine potentielle Trägergruppe auch ohne institutionelle Reformen zu emanzipieren vermag. Diese Frage stellt sich insbesondere bei der Durchführung griffiger Agrarreformen, die immer auch den Abbau von Privilegien beinhalten.

Insgesamt stellt die prägnant und gut lesbar geschriebene Dissertation für alle an entwicklungs- und agrarpolitischen Themen Interessierten einen Gewinn dar. Wünschenswert wäre es, den Ökologiebeitrag des Agrarsektors näher zu erläutern. Denn dieser Beitrag wird in den Industrieländern für die nächsten Jahre im Vordergrund stehen. Dazu könnte der Autor in einer Anschlussstudie Kriterien entwickeln, welche eine Beurteilung der weltweiten Externalitäten der intensiven Produktionsweise in den Industrieländern erlauben.

Stefan Bürgi, Zürich