

Langhammer, Rolf J.

Working Paper — Digitized Version

Der Süd-Süd-Handel: Anspruch und Realität

Kieler Diskussionsbeiträge, No. 65

Provided in Cooperation with:

Kiel Institute for the World Economy – Leibniz Center for Research on Global Economic Challenges

Suggested Citation: Langhammer, Rolf J. (1979) : Der Süd-Süd-Handel: Anspruch und Realität, Kieler Diskussionsbeiträge, No. 65, Institut für Weltwirtschaft (IfW), Kiel

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/383>

Standard-Nutzungsbedingungen:

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

Terms of use:

Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.

You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.

If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.

Der Süd-Süd-Handel

Anspruch und Realität

von Rolf J. Langhammer

Ag 7029 79/14 Weltwirtschaft Kiel

AUS DEM INHALT

Eine neue Weltwirtschaftsordnung soll nach den Vorstellungen der Entwicklungsländer nicht nur Ressourcen zu ihren Gunsten und zu Lasten der Industriestaaten umverteilen, sondern auch dazu beitragen, daß sich die Entwicklungsländer im Welthandel allmählich von den Industriestaaten lösen und die Handelsbeziehungen untereinander intensivieren. Ein derartiges kollektives Abkoppeln erscheint jedoch nach den bisherigen Erfahrungen wenig erfolgversprechend, und zwar aus folgenden Gründen:

- Erstens zeigen die Entwicklungsländer kaum Bereitschaft, den Süd-Süd-Handel über einzelne regionale Integrationsgemeinschaften hinaus zu liberalisieren. Bisher ist lediglich ein einziges überregionales Liberalisierungsabkommen geschlossen worden (GATT-Präferenzabkommen zwischen Entwicklungsländern). Es betrifft nur die Produkte, die ohnedies gehandelt würden und spart die für heimische Produzenten "sensiblen" Güter aus. Das läßt nicht auf mehr Arbeitsteilung zwischen Entwicklungsländern hoffen.
- Zweitens gibt es zwar in der Dritten Welt Länder, die sich in einem fortgeschrittenen Industrialisierungsprozeß befinden (Schwellenländer) und an die sich die lediglich Rohstoffe exportierenden anderen Entwicklungsländer ankoppeln können; aber die Schwellenländer verdanken ihre Industrialisierungsfortschritte auch wieder nur dem Verbund mit nachfragestarken Industrieländern des Nordens. Deren Lokomotivenfunktion können die Schwellenländer im Süd-Süd-Handel über den Rohstoffbereich hinaus kaum übernehmen.
- Wie stark die handelspolitischen Hemmnisse und Risiken im Süd-Süd-Handel sind - und bleiben werden -, zeigt drittens die Tatsache, daß sogar die US-Investitionen im Industriebereich der lateinamerikanischen Freihandelszone fast ausschließlich darauf ausgerichtet sind, den Binnenmarkt der einzelnen Länder oder den US-Markt zu beliefern, nicht aber die Märkte der anderen Integrationsmitglieder.

Die Fragestellung

1. Die regionale Handelsliberalisierung zwischen Entwicklungsländern machte bislang kaum Fortschritte¹. Dessen ungeachtet besitzt der Süd-Süd-Handel weiterhin einen hohen Stellenwert in den Vorstellungen der Entwicklungsländer über eine neue Weltwirtschaftsordnung. Dies zeigt sich zum einen in der Diskussion der Entwicklungsländer über ein globales Zollpräferenzsystem, das nur sie umfassen und mit zum tragenden Element einer "collective self-reliance" Strategie werden soll². Zum anderen haben die Erfahrungen der Rezessionsphase in den Industriestaaten Mitte der siebziger Jahre sowie die Möglichkeit einer länger anhaltenden Wachstumsschwäche in der westlichen Welt die Befürchtung hervorgehoben, daß die Absorptionsbereitschaft der Industrieländer gegenüber Importen aus Entwicklungsländern zurückgehen könnte. Ohne einen spürbaren Aufschwung im Süd-Süd-Handel würde dann die Realisierbarkeit der UNIDO-Zielgröße eines 25 vH-Anteils für Entwicklungsländer an der Weltindustrieproduktion im Jahr 2000 in noch weitere Ferne gerückt, als es bereits jetzt der Fall ist³.

2. Gegenwärtig besteht wenig Anlaß, dem Süd-Süd-Handel in seinem derzeitigen Erscheinungsbild eine bestimmende Rolle im Welthandel zuzuweisen: In der Periode 1960-1977 blieb sein durchschnittlicher jährlicher Zuwachs real - gemessen an Exportmengen - mit 6,8 vH hinter der entsprechenden Zuwachsrate des Welthandels (7,3 vH) zurück (Tabelle 1)⁴. Bereinigt man den Gesamtexportmengenindex um die Güterkategorie der Öle und Ölderivate, deren Export in die Industriestaaten real schneller wuchs als innerhalb der Entwicklungsländer, so zeigt

Der Autor dankt Ulrich Brandt und Hubertus Müller-Groeling für zahlreiche Anregungen.

¹ Im folgenden wird der Handel zwischen Entwicklungsländern kurz "Süd-Süd-Handel" genannt.

² Siehe hierzu beispielhaft für zahlreiche UN-Resolutionen über wirtschaftliche Zusammenarbeit zwischen Entwicklungsländern die vom Plenum angenommene Resolution 18 der Verhandlungsgruppe VIII auf der 5. Welthandelskonferenz in Manila [UNCTAD, 1979].

³ Der enge Zusammenhang zwischen dem Süd-Süd-Handel und dem 25 vH-Ziel ist auf der 4. Welthandelskonferenz 1976 in Nairobi mehrfach betont worden [vgl. UNCTAD, 1976a, S. 4]. - Vgl. ebenfalls UN [1978a, S. 16].

⁴ Als Welthandel wird in Tabelle 1 der Handel von Industrie- und Entwicklungsländern verstanden. Dabei bleiben die sozialistischen Staaten wegen der Nichtverfügbarkeit der Daten ausgeschlossen.

Tabelle 1 - Sektoral- und Regionalstruktur des Welthandels 1960-1977

Exportländer	Importländer	Anteile an den Welt- exporten ^a zu laufenden Preisen (ohne Erdöl) in vH			Durchschnittliche jähr- liche Wachstumsrate der Gesamtexporte real ^b			Industriegüteranteil ^c an den Gesamtexporten zu laufenden Preisen (ohne Erdöl)		
		1960	1970	1977	1960/70	1970/77	1960/77	1960	1970	1977
Industrie- und Ent- wicklungsländer	Industrie- und Ent- wicklungsländer				8,1	6,3	7,3	49,6	62,3	68,2
	Industrielländer	74,2	79,9	72,5	8,8	5,4	7,4	45,2	60,5	67,1
	Entwicklungsländer	25,8	20,1	26,3	5,8	9,3	7,2	62,2	68,2	72,8
Industrielländer	Industrie- und Ent- wicklungsländer	81,0	86,0	85,3	8,6	6,6	7,7	58,4	70,3	72,5
	Industrielländer	59,1	68,9	63,1	9,3	5,8	7,8	54,7	66,8	71,0
	Entwicklungsländer	21,9	17,1	22,2	6,0	9,5	7,4	68,7	73,0	77,0
Entwicklungsländer	Industrie- und Ent- wicklungsländer	19,0	14,0	14,7	6,6	5,0	5,9	12,3	25,5	40,9
	Industrielländer	15,1	11,0	10,5	6,8	4,0	5,6	8,5	21,5	37,0
	Entwicklungsländer	3,9	3,0	4,2	5,8	8,3	6,8	27,0	40,8	50,7

^aVgl. S. 1, Anm. 4. - ^bGemessen am Exportmengenindex einschließlich Erdöl. - ^cSITC 5 + 6 - (67 + 68) + 7 + 8.

Quelle: UNCTAD [1978]. - UN [Monthly Bulletin of Statistics, 1979]. -
Eigene Berechnungen.

sich ein Zuwachsratengleichstand (jeweils 7,5 vH). Der Anteil des Süd-Süd-Handels am Welthandel zu konstanten Preisen (ohne Öl und Ölderivate 3,9 vH) stagniert also seit 1960, während das Volkseinkommen der Entwicklungsländer in der gleichen Periode schneller als das der Industrielländer wuchs.

Zwar ist nicht zu übersehen, daß 1970-1977 die Entwicklungsländer ihren Handel stärker ausdehnen konnten als die Welt, während es von 1960 bis 1970 umgekehrt war. Doch sollte dieses Ergebnis nach Ansicht des UN-Committee for Development Planning angesichts der konjunkturell bedingten Abschwächung der Importnachfrage in den Industriestaaten seit Beginn der siebziger Jahre mit Vorsicht interpretiert werden¹. Stärker noch als der Süd-Süd-Handel nahm in den siebziger Jahren der Nord-Süd-Export mit jährlich real 9,5 vH zu, so daß - global gesehen - die verstärkten Süd-Süd-Exporte nicht etwa zu Lasten der Nord-Süd-Exporte (Handelsumlenkung) gingen.

3. Über die gesamte Periode gesehen, läßt sich der Süd-Süd-Handel durch eine starke Regionalkomponente charakterisieren: 1977 entfielen 66 vH der Exporte

¹ UN [1978a, S. 17]. - Wie stark sich die Importnachfrage der Industrielländer abschwächte, wird in Tabelle 1 durch die mit Abstand niedrigste jährliche Wachstumsrate der realen Süd-Nord-Exporte 1970-1977 (4,0 vH) illustriert.

(ohne Öl und Ölderivate) auf den Handel jeweils innerhalb der vier Regionen Lateinamerika, Afrika, Naher und Mittlerer Osten und restliches Asien (Halb- und Fertigwarenbereich ebenfalls 66 vH). Seit 1960 ist dieser Anteilswert lediglich um 7 Prozentpunkte gesunken, so daß die Regionalkomponente als recht stabil bezeichnet werden kann.

4. Über einen Zeitraum von fast zwei Jahrzehnten ist also der Süd-Süd-Handel nur dem Trend des gesamten Welthandels gefolgt. Dies ist insofern bemerkenswert, als - abgesehen von der erwähnten Wachstumsschere zwischen Entwicklungs- und Industrieländern - im gleichen Zeitraum einige halbindustrialisierte Entwicklungsländer Anteilswachse auf den Weltmärkten für Industriegüter realisieren konnten und die Entwicklungsländer nicht erst seit der Diskussion um die Neue Weltwirtschaftsordnung, sondern bereits seit der 1. Welthandelskonferenz 1964 den Süd-Süd-Handel als eine Möglichkeit ansehen, ihr wirtschaftliches Wachstum zu beschleunigen [vgl. UNCTAD, 1966, para. 78]. Ein Grund für den stagnierenden Anteil könnte darin liegen, daß im Süd-Süd-Handel diejenigen Antriebskräfte fehlen oder schwächer ausgeprägt sind, die nach dem Zweiten Weltkrieg dem Handel der Industrieländer zum Aufschwung verhalfen.

Als derartige Kräfte können genannt werden:

- Die fortschreitende reziproke Liberalisierung des Handels auf multilateraler, überregionaler Ebene, vor allem im Rahmen der verschiedenen GATT-Zollsenkungsrunden. Die Entwicklungsländer sind zum einen nur teilweise dem GATT beigetreten¹. Zum anderen plädieren sie zunehmend für das Prinzip der Nicht-Reziprozität bei Zollsenkungsrunden und konzentrieren ihre Liberalisierungsanstrengungen im Handel untereinander bisher noch auf bilaterale und regional begrenzte Abkommen. Letzteres könnte auch ein Grund für das starke Regionalisierungsmoment im Süd-Süd-Handel sein.
- Unterstützt durch die Liberalisierungserfolge hat der wachstumsbedingte Strukturwandel seinen Niederschlag im Welthandel vor allem in einer verstärkten inter- und intra-industriellen Spezialisierung gefunden. Parallel zum Wachstum des Welthandels stieg der Industriegüteranteil stetig an, allerdings mit vermindertem Tempo in den siebziger Jahren (auch ohne Berücksichtigung des Erdölhandels). Dieser Anstieg läßt sich zwar auch für den Süd-Süd-Handel aufzeigen, jedoch lag hier das Niveau des Industriegüteranteils noch 1977 etwa 20 Prozentpunkte unter dem entsprechenden Welthandelsniveau. Entwicklungsländer konzentrieren also noch etwa die Hälfte ihres Handels (ohne Erdöl) untereinander auf Nahrungsmittel sowie landwirtschaftliche und mineralische Rohstoffe (Tabelle 1).

¹ So waren beispielsweise 1972 von den damals 96 Mitgliedern der "Gruppe der 77" 43 Staaten nicht Vollmitglieder des GATT und 33 Staaten weder Voll- noch de facto-Mitglieder (darunter so wichtige Staaten wie Kolumbien, Mexiko, Iran, Libyen, Philippinen, Singapur und Venezuela).

- Die Aktivitäten multinationaler Unternehmen sind eine weitere Triebfeder im Welthandel insgesamt sowie im Süd-Nord-Export von Industriegütern [vgl. UN, 1978b, para. 280 f., S. 85 f.; ebenfalls Helleiner, 1973]. Ihre Rolle im Süd-Süd-Bereich hingegen ist weniger evident, möglicherweise auch schwächer, weil die Existenz substitutionaler Produktionsstrukturen in den einzelnen Entwicklungsländern diese dazu veranlassen können, den Handel untereinander weniger stark zu liberalisieren, als es bei komplementären Strukturen der Fall wäre.

Die drei genannten Aspekte - multilaterale, überregionale Handelsliberalisierung, sektoraler Strukturwandel sowie ausländische Direktinvestitionen - werden im folgenden empirisch daraufhin untersucht, inwieweit sie zukünftig den Süd-Süd-Handel stimulieren können beziehungsweise ob die bisher schwachen Fortschritte im Süd-Süd-Handel auf ihr Nichtvorhandensein zurückgeführt werden können.

I. Die Liberalisierung des Süd-Süd-Handels

5. Grundsätzlich ist der Süd-Süd-Handel intra-regional stärker liberalisiert als inter-regional. Des Weiteren hat sich die Liberalisierung vor allem auf den Halb- und Fertigwarenbereich konzentriert, während der Handel mit Agrargütern auch intra-regional noch immer deutlich zum Schutz der heimischen Produktion und der Durchsetzung eigener Preispolitiken diskriminiert wird¹. Der hohe Anteil von Nahrungsmitteln im Schmuggel zwischen benachbarten Entwicklungsländern ist sichtbares Zeichen für das Ausmaß von inter-nationalen Preisverzerrungen.

6. Die Expansion des Industriegüterhandels innerhalb bestimmter Entwicklungs-ländergruppen stützt sich allerdings nicht nur auf die multilateralen Integrationsansätze wie sie in der LAFTA, dem Zentralamerikanischen Gemeinsamen Markt (CACM) oder in der ASEAN zum Ausdruck kommen, sondern auch auf bilaterale Abkommen. Dies ist nach den Erfahrungen mit multilateralen Ansätzen verständlich: Zum einen zeigt der bescheidene Erfolg der nur im institutionellen Integrationsniveau fortgeschritteneren afrikanischen Zoll- und Wirtschaftsunionen, daß die Beseitigung von Binnenzöllen und die Harmonisierung der nationalen Außenzölle allein kaum "Handel schaffen", d. h. heimische Produktion verdrängen kann, wenn zahlreiche nichttarifäre Hemmnisse und angebotsbedingte Produktionsengpässe weiterbestehen. Wenn überhaupt, so haben diese Integrationsansätze Handel zu Lasten von Drittländern umgelenkt. Zum anderen leiden die multilateralen Integrationsansätze mittelfristig unter distributionspolitischen Kontroversen über Nutzen und Kosten einer Beteiligung an Freihandelszonen oder Zollunionen. Am Beispiel der LAFTA hat sich gezeigt, daß sich derartige Kontroversen negativ auf die Einhaltung von Liberalisierungsfahrplänen auswirken.

Wichtige Impulse für die intra-regionale Handelsliberalisierung dürften hingegen gerade aus der Enttäuschung über schleppende Integrationsfortschritte von bilateralen Abkommen ausgegangen sein [von Doellinger, 1979]. Hier zeigt wiederum

¹ So zeigte Ponce [1971] am Beispiel der Integrationsgemeinschaften, wie sehr der Agrarbereich aus den Liberalisierungsvereinbarungen ausgeschlossen wurde.

das LAFTA-Beispiel mit seinen Komplementaritätsabkommen, daß sich innerhalb einer Region deswegen meist "gleichgewichtige" Partner finden - im LAFTA-Fall die großen Staaten -, weil die Reziprozität von Zugeständnissen leichter realisierbar erscheint als bei Vereinbarungen zwischen wirtschaftlich "ungleichen" Partnern. Der Erfolg gibt dieser bilateralen Strategie insofern recht, als nach allen bisherigen empirischen Erkenntnissen intra-industrielle Spezialisierung der Motor von Süd-Süd-Handelsexpansion ist. Daß dies nicht nur für große Staaten wie Argentinien, Brasilien und Mexiko gelten muß [Balassa, 1979], zeigen die kurzfristigen intra-industriellen Spezialisierungserfolge des CACM in den sechziger Jahren [Balassa, 1979; Willmore, 1972], die allerdings nach 1970 durch distributionspolitische Kontroversen gebremst wurden.

Eine Einschränkung ist allerdings an dieser Stelle zu machen: Das Argument von der Vorteilhaftigkeit des Handels zwischen gleichrangigen Partnern geht vom Absatzmarktgesichtspunkt aus. Übersehen wird dabei, daß es gerade Entwicklungsländer mit kleinen Binnenmärkten waren, die den Strategiewechsel von der Binnenmarkt- zur Exportorientierung besonders erfolgreich durchführen konnten und im Zuge dieser Politik auch die Preise heimischer Aktiva für Ausländer senkten. Gerade diese Staaten bieten im Bereich intra-industrieller Arbeitsteilung (subcontracting) günstige Produktionsstandorte für Investoren aus größeren, mehr binnenmarktorientierten Entwicklungsländern. Dieser Angebotsgesichtspunkt ist bisher eindeutig mit dem Argument verdrängt worden, daß kleinere Staaten keinen interessanten Binnenmarkt besitzen und daher für bilaterale Liberalisierungsabkommen mit größeren Staaten nicht in Frage kommen.

7. Gegen die Tendenz, Handelsliberalisierung zwischen Entwicklungsländern zu "regionalisieren", könnte langfristig das GATT-Abkommen wirken, das 1973 sechzehn Entwicklungsländer¹ aus verschiedenen Regionen geschlossen haben². In diesem Abkommen erklärten sich die Teilnehmer bereit, reziproke Zollkonzessionen für bestimmte Importe aus den Partnerstaaten auf Meistbegünstigungsbasis zu gewähren. Sich allerdings von diesem ersten wesentlichen Versuch einer interregionalen, multilateralen Handelsliberalisierung zwischen Entwicklungsländern bereits jetzt Impulse für den Süd-Süd-Handel zu versprechen, erscheint verfrüht. Zwar nahm der Präferenzhandel zwischen den Partnern innerhalb von zwei Jahren (1973-1975) von 39 Mill. US-\$ auf über 100 Mill. US-\$ zu (Tabelle 2), das Volumen des Präferenzhandels hat jedoch bis 1975 die 4 vH-Grenze - gemessen am bilateralen Gesamthandel dieser Staaten untereinander - nicht überschritten, ist also bisher unbedeutend (Tabelle 3). Hinzu kommt, daß auch hier der intra-Handel einer

¹ Ägypten, Brasilien, Chile, Griechenland, Indien, Israel, Jugoslawien, Mexiko, Pakistan, Peru, Philippinen, Spanien, Südkorea, Türkei, Tunesien und Uruguay. Bis 1976 wurde dieses Abkommen von allen Staaten mit Ausnahme der Philippinen ratifiziert. Tabelle 1 führt den Präferenzhandel aller Staaten auf, die das Abkommen bis Ende 1974 ratifiziert haben. Nach 1976 sind noch Paraguay, Bangladesh und Rumänien dem Abkommen beigetreten.

² Die Vereinbarung wurde 1971 getroffen, das Protokoll 1973 unterzeichnet [vgl. GATT, 1972, S. 26; 1977, S. 147 ff.; 1979, S. 163 ff.].

Tabelle 2 - GATT-Präferenzexporte zwischen Entwicklungsländern 1975
(1 000 US-\$)

Exportland	Importland ^a											insgesamt
	Griechenland	Spanien	Jugoslawien	Tunesien	Brasilien	Indien	Israel	Südkorea	Mexiko	Ägypten	Türkei	
Griechenland	-	35,8	15 194,0	1 542,5	-	-	-	6 434,0	-	73,8	-	23 280,1
Spanien	3 301,1	-	1 070,0	3 284,2	205,0	100,9	866,0	1,0	2 018,3	105,2	1 417,0	12 368,7
Jugoslawien	1 931,3	107,3	-	3 254,8	-	460,8	-	4 931,0	-	319,4	511,0	11 515,6
Tunesien	2 071,2	-	4 256,0	-	-	-	-	-	-	-	20 343,0	26 670,2
Brasilien	58,6	533,8	79,0	47,4	-	69,3	-	-	-	-	263,0	1 051,1
Indien	39,5	68,1	-	-	704,0	-	-	-	-	79,5	135,0	1 026,1
Israel	209,3	136,6	-	-	24,0	-	-	-	0,2	-	4 770,0	5 140,1
Südkorea	14,0	-	-	-	-	-	-	-	-	3,1	18,0	35,1
Mexiko	0,1	19,7	3 124,0	-	-	-	-	-	-	-	-	3 143,8
Pakistan	303,0	48,9	165,0	1 590,4	-	-	-	-	-	52,6	27,0	2 186,9
Ägypten	-	0,5	6 858,0	-	-	-	-	-	-	-	-	6 858,5
Türkei	-	-	5 394,0	-	-	-	236,0	5 721,0	-	-	-	11 351,0
insgesamt	7 928,1	950,7	36 140,0	9 719,3	933,0	631,0	1 102,0	17 087,0	2 018,5	633,6	27 484,0	104 627,2

^aKeine Importstatistiken Pakistans verfügbar.

Quelle: GATT [1976]. - Eigene Berechnungen.

bestimmten Region das Gesamtbild prägt: Auf den zwischenstaatlichen Handel der vier Mittelmeerländer Griechenland, Spanien, Jugoslawien und Tunesien entfielen 1975 immerhin 35 vH des gesamten Präferenzhandels. Berücksichtigt man außerdem den Handel mit der Türkei, so erhöht sich dieser Anteil auf 60 vH. Mit ein Grund für das geringe Volumen des Präferenzhandels insgesamt und das Übergewicht des quasi-Nachbarschaftshandels im Rahmen dieses Abkommens liegt im "case by case" Liberalisierungsverfahren, das sich trotz unbefriedigender Erfahrungen an das LAFTA-Beispiel anlehnt. Danach hat jedes Land eine Liste von Produkten anzubieten, auf deren Importe aus Partnerstaaten es Zollkonzessionen zu gewähren bereit ist. Die Erfahrung ist, daß diese Güter komplementär zu heimischen Erzeugnissen sind und bereits traditionell aus einem der Partnerstaaten importiert wurden. Derartige komplementäre Güter werden vor allem zwischen rohstoffreichen und rohstoffarmen benachbarten Entwicklungsländern gehandelt und kennzeichnen die "traditionelle" inter-sektorale Arbeitsteilung. Der Komplementaritätscharakter erklärt im übrigen auch, warum diese Importe bereits vor Inkrafttreten der Konzessionen nur geringen tarifären Hindernissen unterlagen. Unter diesen Bedingungen sind handelsschaffende Wirkungen kaum zu erwarten, weil heimische Anbieter durch den Präferenzhandel einer Importkonkurrenz aus Entwicklungsländern nicht ausgesetzt werden, also auch nicht verdrängt werden können. Zudem wird innerhalb der teilnehmenden Staaten der Bilateralismus gestärkt, da zumeist nur ein Staat, eben das traditionelle Lieferland, dieses Gut anbietet. Symptomatisch für den komplementären Charakter der Präferenzgüter ist, daß der Präferenzhandel des GATT-Abkom-

Tabelle 3 - Anteil des GATT-Präferenzhandels am bilateralen Gesamthandel zwischen den beteiligten Staaten 1975 (vH)

Exportland	Importland ^a											
	Griechenland	Spanien	Jugoslawien	Tunesien	Brasilien	Indien	Israel	Südkorea	Mexiko	Ägypten	Türkei	insgesamt
Griechenland	-	0,0	19,9	4,2				99,7		0,2		9,6
Spanien	2,9	-	2,5	9,1	0,2	0,8	2,8	0,0	3,5	0,3	4,6	2,6
Jugoslawien	7,5	0,8	-	28,6		3,4		100,0		0,6	2,9	7,1
Tunesien	1,7		42,6	-							77,6	15,3
Brasilien	0,3	0,1	0,1	0,2	-	0,9					1,3	0,1
Indien	0,5	0,5			11,7	-				0,1	1,2	0,5
Israel	0,4	0,7			0,2		-		0,0		32,4	3,9
Südkorea	0,6							-		0,1	0,8	0,1
Mexiko	0,0	0,1	38,6						-			1,8
Pakistan	6,1	0,3	1,3	48,2						10,5	0,7	3,2
Ägypten		0,0	35,5							-		6,9
Türkei			59,3				4,5	100,0			-	
Insgesamt	2,1	0,1	10,7	7,7	0,3	0,6	0,9	26,4	1,2	0,3	21,5	4,0

^aKeine Importstatistiken Pakistans verfügbar.

Quelle: Vgl. Tabelle 1. - IMF [1970-1976].

mens in der weitaus überwiegenden Zahl Rohstoffe oder rohstoffnahe Güter enthält¹. So entfielen 1975 auf die Positionen 81-98 des Brüsseler Zolltarifschemas - vergleichbar den Fertigwaren der SITC-Kapitel 7 und teilweise 8 - lediglich 9 vH des gesamten Präferenzhandels. Dies, obwohl die Partnerstaaten fast ausschließlich halbindustrialisierte "Schwellenländer" sind, die sich als zunehmend wettbewerbsfähig in diesen Sektoren erwiesen haben. Wie sehr die Präferenzimporte im Fertigwarenbereich gegenüber entsprechenden Importen der Partnerstaaten aus Industrieländern in den Hintergrund treten, zeigt im übrigen die Tatsache, daß die Präferenzimporte in den Zollpositionen 81-98 : 1975 lediglich 1,6 vH der gesamten Importe der Partnerstaaten in den entsprechenden Positionen ausmachten. Angesichts dieses Prozentsatzes, der die überragende Bedeutung der Fertigwarenimporte aus Industriestaaten illustriert, müssen die Zollkonzessionen im Fertigwarenbereich als ziemlich bedeutungslos bewertet werden².

¹ Die Länderlisten der Präferenzgüter ebenso wie die Präferenzmargen finden sich in Bundesstelle für Außenhandelsinformation [1972].

² Erste Schätzungen handelsschaffender und handelsumlenkender Effekte im GATT-Abkommen lassen erkennen, daß wesentliche Mängel neben der einseitigen Auswahl von Rohstoffen oder rohstoffnahen Gütern im geringen Zollsenkungsausmaß liegen. Wäre beispielsweise die "Schweizer Zollsenkungsformel" der Tokio-Runde angewendet worden, nach der hohe Ausgangszölle überdurchschnittlich reduziert werden, so hätte die präferenzbedingte Handelsausweitung 21 vH statt

8. Ein derartiges Resultat ist erklärungsbedürftig, steht es doch der Absicht der Entwicklungsländer entgegen, den Handel untereinander vor allem im Halb- und Fertigwarenereich zu intensivieren [UNCTAD, 1976b, Annex I, S. 4] und den Abbau der Protektion, die gerade im Fertigwarenereich bei Entwicklungsländern mit einer binnenmarktorientierten Industrialisierungsstrategie mit am höchsten ist, auf diese Sektoren zu konzentrieren. Ein Grund könnte in der Wahl der Industrialisierungsstrategie liegen. Nachdem die meisten der teilnehmenden Staaten die erste Phase der Imports substitution in den Konsumgüterindustrien durchlaufen und teilweise sogar Wettbewerbsvorteile in diesen Industrien auf dem Weltmarkt errungen haben, sind sie in die zweite Phase der Imports substitution, den Investitionsgüterbereich ("engineering"-Industrien, die den Zollpositionen 81-98 entsprechen) eingetreten. Wahrscheinlich sehen sich die am Präferenzhandel Beteiligten gerade in diesem Bereich in einem starken Konkurrenzverhältnis und erheben von da aus Vorbehalte gegen das Einbeziehen stark geschützter Fertigwaren in die Konzessionsliste. Des weiteren mögen die Entwicklungsländer durch gebundene Kapitalhilfe, Vorleistungsimporte von Tochtergesellschaften multinationaler Unternehmen, aber auch einfach durch traditionelle Lieferbindungen derart an die Industriestaaten als Beschaffungsmärkte gekoppelt sein, daß innerhalb der GATT-Gruppe Einmütigkeit darüber herrscht, nicht auf Zollkonzessionen im Fertigwarenereich zu bestehen.

9. In jedem Falle ist dieses Liberalisierungsverfahren wenig geeignet, um neue Güterspektren für den Süd-Süd-Handel zu erschließen. Dies gilt vornehmlich deshalb, weil der "Wert" einer Konzession am Volumen der bereits gehandelten Güter gemessen wird. Damit aber orientieren sich die Handelspartner ex post und verbleiben bei der traditionellen komplementären Handelsstruktur. Einer Handelschaffung zuträglich wäre es, wenn linear alle Zölle, einschließlich der für bisher nicht gehandelte Güter¹, gesenkt würden und sich dieser Schritt in vorher festgelegten Zeitabständen wiederholte. Die Weigerung, einen derartigen Weg zu beschreiten, ist vom Standpunkt heimischer Produzenten verständlich, kann es doch gerade die hohe tarifäre Protektion sein, die eine Importkonkurrenz nicht zustande kommen ließ. Handelsausweitend wirkt sich ein derartiges ex post ausgerichtetes Liberalisierungsverfahren indessen nicht aus: Eine im Ausgangsstadium niedrige tarifäre Protektion im Verbund mit der für Komplementärhandel typischen geringen Preiselastizität der Importnachfrage verhindert, daß die GATT-Zollkonzessionen die Importnachfrage nennenswert beleben. Die Entwicklungsländer wären, sofern sie den Süd-Süd-Handel tatsächlich von tarifären Hemmnissen befreien

nur etwa 10 vH des Ausgangsniveaus betragen. In jedem Falle kommt dabei der Handelsumlenkung zu Lasten von Importen aus Industrieländern eine überragende Bedeutung zu [vgl. Langhammer, 1979].

¹ Nicht gehandelte Güter in Präferenzabkommen einzubeziehen, ist auch Entwicklungsländern nicht gelungen, die, wie die Philippinen, Thailand und Singapur im Januar/Februar 1977, linear die Importzölle im bilateralen Handel um 10 vH senkten. Auch in diesem Fall bezog sich das Abkommen lediglich auf bereits gehandelte Güter.

wollen, demnach gut beraten, wenn sie völlig auf das konfliktträchtige Bewerten von Präferenzen auf Gegenseitigkeit verzichten würden¹.

II. Wachstumsbedingter Strukturwandel im Süd-Süd-Handel

10. Im Zuge des Wachstumsprozesses hat sich die Sektoralstruktur der Industrieproduktion in den Entwicklungsländern verändert, weil mit steigenden Einkommen zunehmend höherwertige Konsumgüter und Investitionsgüter anstelle der einfachen Verbrauchsgüter nachgefragt werden. Dagegen konservierte eine wachstumsschwache Region wie Schwarzafrika eine Industriestruktur, in der noch von 1967 bis 1970 entsprechend dem niedrigen Einkommensniveau über 60 vH der gesamten Industrieproduktion auf Nahrungs- und Genußmittel sowie Textilien entfielen. Im gleichen Zeitraum war für die Gesamtheit der Entwicklungsländer, bestimmt durch die asiatischen und lateinamerikanischen Staaten, dieser Prozentsatz bereits auf 35 vH gesunken. Bis 1976 setzte sich dieser Prozeß fort: Mit einem jährlichen realen Wachstum von 11,6 vH (1970-1976) expandierte die Metallverarbeitung in den Entwicklungsländern doppelt so stark wie die Nahrungs- und Genußmittelindustrie sowie die Textilindustrie (5,5 vH). Daß eine derartige Struktur allerdings eher einer binnenmarktorientierten Industrialisierung entspricht, zeigen Querschnittsuntersuchungen von halbindustrialisierten Entwicklungsländern, nach denen diese Länder im Bereich der Metallwaren nur unterdurchschnittlich wettbewerbsfähig sind [Donges, Müller-Ohlsen, 1978, S. 163 f.]. Das Wachstum der Exportnachfrage stützt sich statt dessen auf die rohstoffnahen und arbeitsintensiven Sektoren.

11. Es ist im wesentlichen das Wachstum der heimischen Nachfrage in den Entwicklungsländern, das den Süd-Süd-Handel beeinflusst, da vor allem in den binnenmarktorientierten Industrien Vorleistungen zum Aufbau der Sachkapazitäten und zur Weiterverarbeitung nachgefragt werden. Bei diesen Vorleistungen handelt es sich unter anderem um mineralische Rohstoffe und deren unmittelbare Derivate, über die die Produzentenländer teilweise nicht selbst verfügen, dafür aber andere Entwicklungsländer. Eine Komplementarität ist deshalb gegeben, weil gerade kleine, exportorientierte und gleichzeitig rohstoffarme Entwicklungsländer wie Singapur, Taiwan, Südkorea und Hongkong die Metallverarbeitung in den siebziger Jahren, gemessen an allen Entwicklungsländern, überdurchschnittlich ausdehnten. Tatsächlich ist der Süd-Süd-Handel mit mineralischen Rohstoffen - Rohöl ausgenommen - (SITC 27 + 28 + 67 + 68) 1960-1975 real mit jährlich 10,4 vH am stärksten von allen anderen Güterkategorien² gestiegen. Zeitreihenanalysen bestätigen darüber hinaus, daß die Elastizität der Süd-Süd-Exporte von mineralischen Rohstoffen in bezug auf das industrielle Wachstum von Entwicklungsländern signifikant verschieden von Null war [Langhammer, 1978a, Tab. 8, S. 27]. Demgegenüber sind zwar auch landwirtschaftliche Rohstoffe (SITC 2-

¹ Zu einer ähnlich kritischen Einschätzung des "case-by-case"-Liberalisierungsverfahrens kommt ein UNCTAD-Report [UNCTAD, 1976a, S. 9 f.].

² Als Vergleich wurden folgende Subaggregate nach SITC herangezogen: 0+1+22+4, 2- (22+27+28); 3; 5; 6+8- (67+68); 7.

(22 + 27 + 28)) aus Entwicklungsländern verstärkt im Zuge des industriellen Wachstumsprozesses in den Entwicklungsländern nachgefragt worden, jedoch ist hier die entsprechende Elastizität geringer. Letzteres ist nicht überraschend, sind doch landwirtschaftliche Rohstoffe in Entwicklungsländern gleicher Klimazonen eher ubiquitär als mineralische Rohstoffe, ganz abgesehen davon, daß sie teilweise direkt in den Konsum eingehen und auch nicht als unmittelbare Vorleistungen für die Branchen der zweiten Importsubstitutionsphase anzusprechen sind.

12. Zu fragen bleibt, ob der Handel mit mineralischen Rohstoffen die starken Regionalisierungstendenzen im Süd-Süd-Handel abschwächen kann oder nicht. Prima facie erscheinen handelshemmende Faktoren gerade bei mineralischen Rohstoffen besonders ausgeprägt. Ein geringer Produktwert, hohes Gewicht sowie ein erheblicher Transportraumbedarf begünstigen die Verarbeitung am Förderort ebenso wie Gewichtsverluste während der ersten Be- und Verarbeitungsprozesse. Sachkapitalintensive Investitionen in Lager- und Umschlagkapazitäten kommen beim Transport zwischen Entwicklungsländern als erschwerende Faktoren hinzu. In ihrer Gesamtheit sprechen diese Faktoren zunächst für einen räumlich konzentrierten Süd-Süd-Handel, der die Transportkostenkomponente in ihrer Bedeutung reduzieren würde. Andererseits zwingt ein hohes industrielles Wachstumspotential die rohstoffarmen Entwicklungsländer, Beschaffungsmärkte in räumlich entfernten Entwicklungsländern zu suchen.

Wie das Beispiel des bilateralen Handels zweier halbindustrialisierter Entwicklungsländer verschiedener Regionen, Indien und Brasilien, zeigt, beschränkt sich das komplementäre Element des Süd-Süd-Warenaustausches nicht auf metallische Minerale, sondern schließt auch landwirtschaftliche und nicht-metallische Rohstoffe ein. So entfielen noch 1974 und 1975 über 50 vH der indischen Exporte nach Brasilien auf ein einziges landwirtschaftliches Rohprodukt (Schellack) - im übrigen ein Präferenzprodukt im Rahmen des oben erwähnten GATT-Abkommens -, während Indien sogar 93 vH seiner Importe aus Brasilien auf mineralische Rohstoffe (ungeschliffene Halbedel- und Edelsteine) konzentrierte [nach Indian Institute of Foreign Trade, 1976, S. 33].

13. Welchen Einfluß industrielles Wachstum und Transportkosten auf den Süd-Süd-Handel mit metallischen Mineralen gehabt haben, soll regressionsanalytisch am Beispiel von neunzehn bilateralen Süd-Süd-Handelsströmen¹ für die Jahre 1967-1975 in den SITC-Gruppen 27 + 28 + 67 + 68 beantwortet werden.

¹ Folgende traditionelle, d. h. bereits 1967 existierende Handelsströme liegen zugrunde, wobei das exportierende Land zuerst genannt wird: Marokko - Brasilien, Marokko - Indien, Marokko - Tunesien, Tunesien - Türkei, Tunesien - Brasilien, Zambia - Brasilien, Zambia - Indien, Brasilien - Argentinien, Südkorea - Indien, Malaysia - Iran, Malaysia - Indien, Malaysia - Chile, Malaysia - Argentinien, Malaysia - Marokko, Malaysia - Südkorea, Malaysia - Ägypten, Thailand - Indien, Philippinen - Brasilien, Philippinen - Südkorea. - Auf die volumenmäßig bedeutenden Handelsströme innerhalb der ASEAN-Mitglieder Indonesien, Singapur und Malaysia wurde verzichtet, da es sich hier größtenteils um entrepôt-Exporte handelt.

Die Regressionsfunktion schätzt den Zusammenhang zwischen der durchschnittlichen jährlichen Zuwachsrates der realen Rohstoffexporte 1967-1975¹ von Entwicklungsland i nach Entwicklungsland j als abhängige Variable (X_{ij}) und - als unabhängige Variable - der jährlichen realen Zuwachsrates der industriellen Bruttoproduktion 1965-1973 im importierenden Land j (I_j) sowie der Differenz (R_{ij}) zwischen dem cif- und dem fob-Preis des Rohprodukts 1975, bezogen auf den fob-Preis², als Indikator für die Transportkostenkomponente³. Traten mehrere SITC-Viersteller innerhalb der vier genannten SITC-Gruppen als gehandelte Produkte auf, so wurde die Transportkostenkomponente als Durchschnitt, gewichtet mit dem jeweiligen Exportvolumen der Produkte, berechnet.

Folgende Beziehung wurde geschätzt (t-Werte in Parenthese)

$$X_{ij} = -7,815 + 2,902 I_j - 0,097 R_{ij}$$

(4,042) (4,042) (-0,95)

$$\bar{R}^2 = 0,483 ; \quad D.W. = 1,32$$

- ¹ Der Handel Malaysia - Chile sowie Philippinen - Brasilien umfaßt aus Gründen der Datenverfügbarkeit lediglich die Periode 1967-1974. Die Daten basieren im übrigen auf UN [Commodity Trade Statistics, versch. Jgg.].
- ² Der cif-Preis wurde aus Importstatistiken, der fob-Preis aus den Exportstatistiken der jeweiligen Handelspartner gewonnen. Dieses Verfahren ist demjenigen unterlegen, das die Importe eines Landes sowohl auf cif- als auch auf fob- (oder fas-)Ebene bewertet und so die Fehlerquellen, die aus der Existenz zweier voneinander unabhängiger Bewertungs- und Veröffentlichungsstellen herühren (Export- und Importland) können, vermeidet. Lediglich die USA wenden seit 1974 ein derartiges Verfahren an. Vgl. zur Methode Yeats [1979, S. 185 ff.], der als Kosten des Transports zwischen Entwicklungsländern und USA die Differenz zwischen cif- und fas-Wert, bezogen auf den fas-Wert der US-Importe, aufführt. Er kommt dabei zu einem durchschnittlichen Transportkostensatz von 11,8 vH.
- ³ Obwohl cif-fob-Preisdifferenzen theoretisch das Transportkostenelement "herausfiltern" und somit grundsätzlich einen höheren Aussagewert als geographische Entfernungvariable besitzen, ist ihre empirische Brauchbarkeit nicht unproblematisch, da vor allem bei hohem Aggregationsniveau nicht unerhebliche Fehlermargen (beispielsweise unterschiedliche Einordnung von Produkten in die Außenhandelsnomenklatur durch das jeweils exportierende und importierende Land) in Kauf genommen werden müssen. Hinzu kommt, daß die teilweise gehandhabte Überfakturierung von Importen die cif-fob-Spanne nach oben hin verzerrt und so fälschlicherweise als Transportkostenelement interpretiert werden kann. Auf vierstelliger SITC-Ebene allerdings reduzieren sich diese Probleme wegen der zunehmenden Homogenität zwischen der fob- und cif-Kalkulationsbasis erheblich: Mit Ausnahme einer bilateralen Konstellation (Malaysia - Chile) waren die cif-fob-Preisunterschiede plausibel. Bemerkenswert ist, daß diese Unterschiede in keiner Weise statistisch signifikant positiv mit der geographischen Entfernung korrelieren. Dies unterstreicht, daß die Entfernung für sich allein genommen kein handelshemmendes Moment ist.

Danach zeigt sich, daß die industrielle Zuwachsrates in Entwicklungsländern in der Vergangenheit die Zuwachsrates der Süd-Süd-Rohstoffexporte im mineralischen Bereich nachhaltig¹ positiv beeinflußt hat, während der handelshemmende Effekt der Transportkosten, gemessen an R_{ij} , statistisch nicht gesichert ist.

Ein derartiges Ergebnis eröffnet günstige Perspektiven für die zukünftige Expansion der Süd-Süd-Rohstoffexporte, zumal Entwicklungsländer kaum eigene tarifäre oder sonstige Importbarrieren gegen komplementäre Güter errichten dürften.

14. Extrapolieren wir diesen Zusammenhang und unterstellen wir eine künftige jährliche Wachstumsrate der Industrieproduktion in Entwicklungsländern von 9,1 vH² sowie eine konstante durchschnittliche cif-fob-Preisdifferenz im Rohstoffhandel von etwa 27 vH wie 1975, so würden die Süd-Süd-Rohstoffexporte jährlich um 16 vH zunehmen. Bei einer Relation der Wachstumsraten von Süd-Süd-Rohstoffexporten und Süd-Süd-Gesamtexporten (ohne Rohöl und Rohölderivate) wie 1960-1975 würde damit der Anteil der mineralischen Rohstoffe am Süd-Süd-Handel von 8 vH 1975 auf etwa 18 vH im Jahre 1990 zunehmen³. Eine derartige Darstellung des künftigen sektoralen Strukturwandels im Süd-Süd-Handel ist - wie bei jeder Extrapolation - natürlich nur unter zahlreichen Vorbehalten zu betrachten. So werden beispielsweise die in den Industrieländern zunehmend eingesetzten rohstoffsparenden Technologien auch die in Entwicklungsländern verwendete Technologie innerhalb eines fortgeschrittenen Industrialisierungsprozesses beeinflussen und somit selbst bei gleichem Industrialisierungstempo eine gegenüber dem jetzigen Status reduzierte Nachfrage nach mineralischen Rohstoffen zur Folge haben.

15. Für einen trotzdem zukünftig höheren Anteil von mineralischen Rohstoffen am Süd-Süd-Handel sprechen im wesentlichen drei Faktoren:

Erstens die zunehmende Wachstumsschere innerhalb der Entwicklungsländer, die rohstoffreiche, aber im industriellen Wachstum stagnierende Staaten von rohstoffarmen, industriell prosperierenden Ländern trennt.

In die erste Gruppe sind vor allem schwarzafrikanische Staaten mit ihren bedeutenden off shore-Vorkommen von mineralischen Ressourcen, in die zweite Gruppe einige südostasiatische und lateinamerikanische Staaten einzuordnen.

Gegen die Annahme einer sich weiter öffnenden Schere im industriellen Wachstum könnte eingewendet werden, daß die UNIDO bei ihrer ersten Zielvorgabe für

¹ Die Beziehung ist bei 1 vH Irrtumswahrscheinlichkeit statistisch signifikant.

² Die Wachstumsrate von 9,1 vH stellt die "pessimistische" Variante der UNIDO-Projektion dar, wie sie in die Schätzung des Anteils der Entwicklungsländer an der Weltindustrieproduktion im Jahre 2000 zusammen mit alternativen Annahmen zur Bevölkerungs- und Sozialproduktzuwachsrate eingeht [vgl. UNIDO, 1974].

³ Dies würde eine reale Zuwachsrates der Süd-Süd-Gesamtexporte um jährlich 9,8 vH bedeuten.

den Anteil der Entwicklungsländer an der Weltindustrieproduktion (20 vH: Oktober 1974) eine Aufteilung vornahm, nach der die regionalen Industrieanteile im Jahre 2000 gegenüber dem Aussagewert 1975 leicht zugunsten Afrikas und zu Lasten Lateinamerikas nivelliert worden wären¹. Prognosen, die die wachstumshemmenden Faktoren vor allem in den Industriestaaten, aber auch in Entwicklungsländern mitberücksichtigen, lassen indessen eher regional divergierende Entwicklungen in den Anteilen erwarten². Eine interne Süd-Süd-Arbeitsteilung, die sich tendenziell der überkommenen Süd-Nord-Arbeitsteilung annähern würde, erscheint somit nicht ausgeschlossen.

16. Zum zweiten deutet sich bisher nicht an, daß Entwicklungsländer künftig zu einer durchgreifenden inter-regionalen Liberalisierung des Süd-Süd-Fertigwarenhandels bereit sind. Im Gegenteil: In dem Maße, wie fortgeschrittene Entwicklungsländer in eine zweite Phase der Imports substitution (bei metallverarbeitenden Industrien) eintreten, wird sich die Protektion nicht nur gegen Industriestaaten, sondern auch gegen Entwicklungsländer richten.

Nichttarifäre Handelshemmnisse hinzugerechnet, eröffnen sich damit nur geringe Perspektiven für einen Süd-Süd-Handel mit solchen Industriegütern, bei denen die Substitutionselastizitäten zwischen Importen und heimischen Produkten überdurchschnittlich hoch sind.

17. Drittens ist es wahrscheinlich, daß neben arbeitsintensiven Produktionen auch rohstoffnahe, sachkapitalintensive Industrieproduktionen zunehmend aus den Industriestaaten in Entwicklungsländer verlagert werden, und zwar vornehmlich in die, die sowohl von der Binnenmarktgröße als auch vom bereits vorhandenen Sachkapitalstock entsprechende Voraussetzungen mitbringen. Mehrere Faktoren können einen derartigen Verlagerungsprozeß in die genannte Richtung lenken. Dazu gehören die Diskussion über die Umweltbelastung in Industriestaaten, die Standardisierung beziehungsweise der Reifegrad der Produktion ("reife Produktzyklus-Güter"), die Drohung von Entwicklungsländern, nicht länger als Exportmärkte zu fungieren und bei einer Investitionsweigerung den Markt zu schließen sowie die Attraktivität einer Imports substitutionspolitik für Investoren, die mit vertrauten Technologien auf einem geschützten Entwicklungsländermarkt binnenmarktorientiert produzieren wollen. Es ist unter diesen Umständen plausibel, daß ein Teil der gegenwärtigen Süd-Nord-Rohstoffexporte in Richtung Süd-Süd-Handel umgelenkt und somit den Strukturwandel im Handel zwischen Entwicklungsländern unterstützen würde.

Ein derart veränderter Süd-Süd-Handel könnte den Regionalisierungstendenzen entgegenwirken. Dies, weil Rohstoffanbieter und -nachfrager innerhalb der Ent-

¹ 1975 betragen die Anteile Lateinamerikas, Asiens und Afrikas 3,8 vH, 2,6 vH und 0,6 vH, während die UNIDO für das Jahr 2000 Zielgrößen von 10 vH, 8 vH und 2 vH vorgab.

² BMZ [1975, S. 66-73]. - Es gibt im übrigen zu denken, daß die UNIDO bei der Lima-Deklaration 1975 und dem dort vorgegebenen 25 vH-Anteil auf eine regionale Aufteilung der Anteile verzichtete.

wicklungsländer nur in seltenen Fällen benachbart sind. Außerdem haben Industrialisierungsfortschritte in einem bestimmten Land regionale begrenzte Wirkungen und werden daher - wenn überhaupt - eher Nachbarstaaten "mitziehen" als entfernte Staaten. Diese Effekte verstärken aber auch die heimische Nachfrage nach Rohstoffen bei den Begünstigten und können so einen Nachbarschaftshandel mit Rohstoffen langfristig bremsen. Gegen zunehmende regionale Konzentrationen spricht aber auch, daß - wie die obige Regressionsschätzung zeigt - die Transportkostenkomponente bisher kaum eine handelshemmende Rolle gespielt hat.

In Zukunft ist dies um so weniger wahrscheinlich, je mehr sich der nachgefragte Rohstoff als komplementäres Gut, wenn nicht sogar als limitierender Faktor für ein wachstumsstarkes Entwicklungsland erweisen sollte.

III. Ausländische Direktinvestitionen im Süd-Süd-Handel

18. Welchen Einfluß ausländische Direktinvestitionen in Entwicklungsländern sowohl auf die Veränderung der Regional- und Sektoralstruktur als auch auf die Entwicklung des Süd-Süd-Handelsvolumens genommen haben, ist mangels regional tief gegliederter Exportstatistiken ausländischer Tochtergesellschaften kaum abzuschätzen. Am Beispiel der jährlichen Verkaufsstatistiken von US-Tochtergesellschaften in Entwicklungsländern, die nach "Binnenmarktverkäufen", "Exporten in die USA" und "Exporte in Länder außer den USA" disaggregiert sind, läßt sich so etwas wie die Obergrenze einer Süd-Süd-Orientierung von US-Investoren¹ abstecken, wenn man das Subaggregat "Exporte in Länder außer den USA" ausschließlich als "Exporte in Entwicklungsländer" versteht (Anhangtabelle). Danach ist die Süd-Süd-Orientierung von US-Investoren in Entwicklungsländern im Rohstoffsektor erheblich höher als im Verarbeitenden Sektor, in dem die US-Tochtergesellschaften nach eigenen Angaben eindeutig binnenmarktorientiert produzieren².

Da jedoch gerade im Rohstoffbereich (Bergbau, Erdöl) Exporte in andere Industriestaaten als die USA eher zu erwarten sind als im Verarbeitenden Sektor³, beschränken wir uns bei der Interpretation der Anteilswerte auf den Verarbeitenden Sektor in der Region "Lateinamerika". Auf ihn entfielen, gemessen am Umsatz der Tochtergesellschaften, 1975 etwa 80 vH der Gesamtverkäufe von US-Investoren im Verarbeitenden Sektor von Entwicklungsländern, und er bestimmt somit auch das Gesamtergebnis, aggregiert über alle Entwicklungsregionen.

Mit durchschnittlich 4 vH der Gesamtverkäufe in der Periode 1966-1975 hat sich die Obergrenze für Süd-Süd-Exporte von US-Tochtergesellschaften in Lateinamerika im Zeitablauf kaum verändert und mutet auf den ersten Blick sehr niedrig an.

¹ Auf US-Investitionen entfällt das Gros (1967 zwei Drittel) aller Investitionen der Industriestaaten in Lateinamerika [vgl. UN, ECLA, 1977, S. 186 f.].

² 1975 entfielen auf Binnenmarktverkäufe im Verarbeitenden Sektor etwa 90 vH der Gesamtverkäufe von den US-Tochtergesellschaften in Entwicklungsländern.

³ Hier sind derartige Exporte nennenswert lediglich für die Region "restliches Asien" zu erwarten, in der US-Tochtergesellschaften nach Japan und in die EG exportierten.

19. Dieses Bild muß leicht korrigiert werden, wenn man in den beiden wichtigsten Einzelbranchen¹ Chemie sowie Maschinenbau und Ausrüstungsgüter die lateinamerikanischen Süd-Süd-Exporte mit den Exporten in Länder außer den USA vergleicht, die von US-Tochtergesellschaften in Lateinamerika getätigt wurden. Danach entfielen 1975 in beiden Branchen 33 vH der lateinamerikanischen Süd-Süd-Exporte auf die US-Tochtergesellschaften. Gegenüber 1968 allerdings (48 vH beziehungsweise 38 vH) ist die Tendenz rückläufig, so daß von einem nachweisbar bestimmenden Einfluß der US-Direktinvestitionen auf die Süd-Süd-Exporte zumindest für den Verarbeitenden Sektor Lateinamerikas kaum gesprochen werden kann². Gestützt wird diese These durch die Beobachtung, daß benachbarte Entwicklungsländer von ausländischen Produzenten in Entwicklungsländern unter Absatzgesichtspunkten oft lediglich als Appendix des Binnenmarktes und damit als Lückenbüßer gesehen werden. Zudem ist der Versuch, unter dem Gesichtspunkt des Beschaffungsmarktes vertikale Produktionsketten über mehrere Entwicklungsländer aufzubauen, d. h. einen Süd-Süd-"intra-firm"-Handel einzurichten, bereits im Planungsstadium gescheitert. Letzteres wird in Unternehmensbefragungen sowohl mit politischer Rivalität zwischen den Entwicklungsländern als auch mit dem größeren wirtschaftlichen Risiko durch Versorgungsengpässe im Vergleich zu einem Industrieland als Beschaffungsmarkt begründet [Reuber et al., 1973, S. 158; vgl. hierzu auch Langhammer, 1978b, S. 191 ff.].

20. Derartige einzelwirtschaftliche Vorbehalte gegen eine intra-industrielle Spezialisierung zwischen Entwicklungsländern könnten auf gesamtwirtschaftlicher Ebene dadurch abgebaut werden, daß interessierte Entwicklungsländer nach dem Vorbild der LAFTA-Komplementaritätsabkommen intra-industrielle Importe durch Zollpräferenzen stimulieren würden. Wahrscheinlich würde die intra-industrielle Spezialisierung und damit auch der "intra-firm"-Handel zwischen Entwicklungsländern positiv beeinflußt, doch gleichzeitig würde sich der Süd-Süd-Handel im wesentlichen nur auf industriell fortgeschrittene Entwicklungsländer stützen³. Bezüge allerdings die vertikale Produktionskette die Rohstoffbasis mit ein, so dürfte dies wiederum - wie bereits am Beispiel der Nord-Süd-Verlagerungsinvestitionen in sachkapitalintensiven Branchen diskutiert - eher die Regionalisierung bremsen und gleichzeitig das Gewicht ausländischer Direktinvestitionen im Süd-Süd-Handel über das jetzige Maß hinaus verstärken.

¹ Diese beiden Branchen vereinigten 1975: 56 vH der Exporte von US-Tochtergesellschaften im Verarbeitenden Sektor von Lateinamerika nach anderen Ländern als den USA auf sich.

² In der Nahrungsmittelbranche, die an dritter Stelle lag, war der Prozentsatz mit weniger als 10 vH sogar noch wesentlich geringer.

³ Siehe hierzu auch Amsden [1976], die bei Länderquerschnittsuntersuchungen über die Regionalstruktur der Süd-Süd-Industriegüterexporte einzelner Entwicklungsländer 1970/71 feststellte, daß diese eher in industriell fortgeschrittene als in industriell schwächer entwickelte Länder exportierten.

IV. Schlußfolgerungen

21. Die Analysen zeigen, daß Impulse, die den Welthandel nach dem 2. Weltkrieg maßgeblich stimulierten, im Handel zwischen Entwicklungsländern schwächer ausgeprägt sind:

Eine überregionale Handelsliberalisierung steckt zwar noch in den Anfängen, dennoch werden bereits protektionistische Vorbilder der nicht-reziproken Zollpräferenzen von Industriestaaten insofern kopiert, als durch das Prinzip der Selbstauswahl von Konzessionen "sensible" Bereiche ausgespart werden. Die Folge ist die Zementierung des traditionellen Komplementärhandels, nicht aber die Intensivierung des Wettbewerbs zwischen Importen und heimischer Produktion.

22. Eine derartige Politik wirkt sich auch auf den zweiten diskutierten Aspekt aus, den sektoralen Strukturwandel. Komplementärhandel zwischen Entwicklungsländern bedeutet vor allem Handel mit Ricardo-Gütern, bei denen der komparative Vorteil eines Landes weitgehend von seiner Ausstattung mit natürlichen Ressourcen beeinflußt wird. Das Beispiel mineralischer Rohstoffe zeigt, daß der Handel mit Ricardo-Gütern zu den dynamischsten Sektoren im Süd-Süd-Handel zählt. Faktoren, die diesen Handel zukünftig begünstigen dürften, sind die Nord-Süd-Verlagerungsinvestitionen sachkapitalintensiver Branchen, die wachsende Bedeutung von "engineering"-Industrien im Industrialisierungsprozeß der Entwicklungsländer sowie die mangelnde eigene Absorptionsfähigkeit rohstoffreicher, aber industriell nur schwach prosperierender Entwicklungsländer. Letzteres beleuchtet wiederum die Bedeutung, die der Süd-Süd-Handel für den internen Strukturwandel von Entwicklungsländern haben könnte. Denn: Solange beispielsweise sich heimische Produzenten in Schwarzafrika dank massiver Schutzmaßnahmen dem Angebotsdruck aus den südostasiatischen Staaten entziehen können, solange wird auch ein interner Anpassungsprozeß auf beiden Seiten nicht stattfinden. Schwarzafrika kann ohne eine Öffnung seiner Märkte für Produkte aus fortgeschrittenen Entwicklungsländern nicht in den Stand versetzt werden, einmal die Produktpalette zu "übernehmen", die gegenwärtig Südostasien anbietet und weiter anbieten wird, solange keine Konkurrenz aus Entwicklungsländern erwächst.

23. Der Einfluß multinationaler Unternehmen ist im Süd-Süd-Handel mit komplementären Rohstoffen, dem Entwicklungsländer nur relativ geringe Hindernisse in den Weg stellen, deutlich höher als im Verarbeitenden Sektor. Auf diesen konzentrieren sich einzelwirtschaftliche Risiken wie beispielsweise Liefer- und Versorgungssicherheit innerhalb des Verarbeitungsprozesses sowie gesamtwirtschaftlich zu verantwortende Hindernisse (fehlende Liberalisierung, parallele Importsubstitutionspolitiken, Süd-Nord-Exportorientierung). Ein Abbau dieser Hemmnisse dürfte die Entscheidung multinationaler Unternehmen - seien sie aus Industrie- oder Entwicklungsländern -, sich im Süd-Süd-Industriegüterhandel zu engagieren, positiv beeinflussen.

24. Die den Süd-Süd-Handel betreffenden Ergebnisse der 5. Welthandelskonferenz¹ lassen ebenso wie Vorschläge aus dem monetären Bereich (Blockabwertung aller Entwicklungsländer gegenüber den Industriestaaten, Einführung von Exklusivzahlungsmitteln für den Süd-Süd-Handel²) befürchten, daß der Süd-Süd-Handel künftig eine Schlüsselstellung in einem wachsenden regionalen Separatismus der Entwicklungsländer sowohl gegenüber dem "Norden" als auch untereinander einnehmen wird. Daß daran der "Norden" nicht unbeteiligt ist, zeigt einerseits der Protektionismus der Industriestaaten, der eine exzessive Handelsumlenkung provoziert, andererseits aber auch die Politik einiger Industriestaaten, Präferenzen an Entwicklungsländer regional differenziert zu vergeben³. Thesen wie: "South-South trade may also help insulate the South against fluctuations in the North and, by reducing dependence, may increase the bargaining power of the South. The best counter to the colonial and neo-colonial policy of divide and rule is unite and fight" [Stewart, 1976, S. 100] zeigen die Implikationen eines derartigen Regionalismus auf beiden Seiten für den künftigen Welt-handel deutlich auf.

¹ Die Verhandlungsgruppe VIII (Economic Co-operation among Developing Countries) auf der 5. Welthandelskonferenz sah in ihrer vom Plenum angenommenen Resolution [UNCTAD, 1979] drei Prioritätsbereiche für die Förderung des künftigen Süd-Süd-Handels: das globale Süd-Süd-Präferenzsystem, die Zusammenarbeit zwischen staatlichen Handelsorganisationen sowie die Einrichtung multinationaler Marketing-Unternehmen.

² Siehe beispielsweise Haq [1973, S. 98] sowie Streeten [1973, S. 11] und Stewart [1976, S. 104 ff.].

³ Wie stark beispielsweise die EG-Handelspolitik die Regionalisierungstendenz im Süd-Süd-Handel forcieren kann, zeigt die Tatsache, daß die EG im Rahmen ihrer Allgemeinen Zollpräferenzen für Entwicklungsländer die Gewährung kumulativer Ursprungsregeln für bestimmte Entwicklungsländergruppen von Fortschritten im intra-regionalen Handel dieser Länder abhängig macht. Die Regionalisierung des Süd-Süd-Handels ist also wie eine Eintrittskarte in den Kreis der Regionalgruppen (wie ASEAN, Andenpakt und CACM) zu sehen, denen die EG kumulative Ursprungsregeln eingeräumt hat.

Anhangtabelle - Exporte von in Entwicklungsregionen ansässigen US-Tochtergesellschaften nach Ländern außer den USA^a
1966-1975

Jahr	Sektor					
	Bergbau	Erdöl	verarbeitende Industrie	Handel	andere Industrien	insgesamt
I. US-Tochtergesellschaften in Lateinamerika						
1966	b	30,7	4,0	28,4	b	20,4
1967	49,1	28,0	4,1	27,8	11,2	18,8
1968	45,1	25,4	3,4	27,4	13,2	17,3
1969	49,2	27,7	3,2	26,5	16,9	18,2
1970	43,8	28,5	3,3	29,7	14,9	16,9
1971	32,7	30,2	4,0	24,2	14,8	16,0
1972	38,8	28,8	4,1	26,2	15,1	15,8
1973	36,2	30,7	3,9	30,6	16,2	16,9
1974	30,3	40,6	4,4	30,2	19,0	23,3
1975	32,6	40,4	4,1	28,7	17,9	22,4
Wachstumsrate ^c 1966/75	- 8,5	24,8	15,4	11,7	24,2	17,9
II. US-Tochtergesellschaften in Afrika						
1966	b	58,5	b	5,2	b	49,9
1967	49,2	53,8	12,2	4,3	7,5	46,2
1968	46,9	57,3	b	4,6	b	49,1
1969	b	56,2	b	5,2	b	49,1
1970	b	60,6	27,9	4,8	b	50,5
1971	b	56,9	b	5,2	2,9	47,6
1972	b	58,2	21,0	5,6	b	49,1
1973	b	54,4	17,5	5,7	3,5	46,2
1974	b	51,9	18,4	6,4	b	45,8
1975	b	39,9	13,1	6,4	b	33,1
Wachstumsrate ^c 1966/75	b	15,4	b	18,9	b	13,9
III. US-Tochtergesellschaften im Mittleren Osten						
1966	-	69,5	b	b	b	66,3
1967	-	83,6	13,7	10,5	-	78,9
1968	-	83,2	b	13,0	b	79,0
1969	-	81,6	b	11,5	b	77,6
1970	-	82,8	9,1	18,2	-	79,5
1971	-	81,0	-	18,5	b	77,4
1972	-	84,3	8,2	17,5	-	80,0
1973	-	87,7	14,6	14,3	-	84,7
1974	-	84,2	20,9	19,2	-	82,2
1975	-	86,2	24,1	20,9	-	83,6
Wachstumsrate ^c 1966/75	-	36,9	34,7	39,1	-	36,9
IV. US-Tochtergesellschaften im restlichen Asien						
1966	-	b	13,4	b	b	18,5
1967	-	28,3	21,0	20,2	1,0	22,3
1968	-	27,9	b	33,7	b	23,7
1969	b	29,9	18,5	33,0	b	24,2
1970	b	31,0	20,6	37,2	b	26,0
1971	b	35,2	13,3	55,0	b	30,7
1972	b	42,0	12,4	61,7	b	33,8
1973	-	41,9	16,1	51,1	b	34,7
1974	-	47,0	14,8	58,8	b	39,3
1975	-	33,7	13,5	54,5	b	30,8
Wachstumsrate ^c 1966/75	-	27,7	21,1	50,1	-	30,5
V. US-Tochtergesellschaften in Entwicklungsländern insgesamt						
1966	-	39,9	5,1	22,6	-	30,4
1967	48,4	49,6	6,5	25,4	7,8	31,4
1968	44,5	49,3	2,8	27,6	8,2	31,2
1969	46,8	50,9	5,4	27,0	10,6	31,9
1970	40,1	52,9	6,6	30,6	8,7	32,1
1971	28,9	55,4	5,2	35,4	8,6	34,7
1972	33,8	58,9	5,8	36,2	8,2	37,1
1973	36,0	64,0	6,1	37,9	9,8	42,6
1974	25,7	68,4	6,7	41,4	9,7	52,7
1975	27,7	65,1	6,0	39,6	9,0	47,6
Wachstumsrate ^c 1966/75	- 9,0	32,4	19,9	24,9	19,6	28,4

^aGemessen als Anteil an den Gesamtverkäufen von US-Tochtergesellschaften in Entwicklungsregionen. - ^bAus Geheimhaltungsgründen keine Informationen verfügbar. - ^cDurchschnittliche jährliche Wachstumsrate der Exporte 1966/75.

Literaturverzeichnis

- Amsden, Alice H., "Trade in Manufactures between Developing Countries". The Economic Journal, Vol. 86, Cambridge, UK, 1976, S. 778-789.
- Balassa, Bela, "Intra-Industry Trade and the Integration of Developing Countries in the World Economy". In: Herbert Giersch (Hrsg.), On the Economics of Intra-Industry Trade. Symposium 1978, Tübingen 1979, S. 245-270.
- Bundesministerium für Wirtschaftliche Zusammenarbeit (BMZ), Wissenschaftlicher Beirat beim BMZ zu aktuellen Problemen der Entwicklungspolitik, Materialien. Nr. 52, Bonn, Dezember 1975.
- Bundesstelle für Außenhandelsinformation, Zollinformationen. Zolldienst Nr. 4, Köln, April 1972.
- Chung, William K., "Sales by Majority-Owned Foreign Affiliates of U.S. Companies". In: U.S. Department of Commerce, Survey of Current Business, Vol. 55, Washington 1975, Nr. 8, S. 22-39; Vol. 57, Washington 1977, Nr. 1, S. 29-39.
- von Doellinger, Carlos, "A Note on the Limitations to Economic Co-operation among Developing Countries: Lessons from the Latin American Experience". In: Vincenz Timmermann (Hrsg.), Probleme der Handelsbeziehungen zwischen Entwicklungsländern. Berlin 1979, Veröffentlichung in Vorbereitung.
- Donges, Juergen B., Lotte Müller-Ohlsen, Außenwirtschaftsstrategien und Industrialisierung in Entwicklungsländern. Kieler Studien, 157, Tübingen 1978.
- General Agreement on Tariffs and Trade (GATT), Committee of Participating Countries, Third Annual Report to Contracting Parties. Documents, L/4412/Add. 2, Genf, November 1976.
- , Basic Instruments and Selected Documents.
18th Suppl. 1970-71, Genf, April 1972;
23rd Suppl. 1975-76, Genf, Januar 1977;
25th Suppl. 1977-78, Genf, Januar 1979.
- Haq, Mahbub ul, "Industrialisation and Trade Policies in the 1970s: Developing Country Alternatives". In: Paul Streeten (Hrsg.), Trade Strategies for Development. New York 1973, S. 93-102.
- Helleiner, Gerald K., "Manufactured Exports from Less-Developed Countries and Multinational Firms". The Economic Journal, Vol. 83, London 1973, S. 21-47.
- International Monetary Fund (IMF), Direction of Trade. Washington 1970-1976.

- Indian Institute of Foreign Trade, Trade Expansion and Economic Co-operation with Brazil. New Delhi, Januar 1976.
- Langhammer, Rolf J. [1978a], Der Süd-Süd-Handel - Substitut oder Komplement zum Nord-Süd-Warenaustausch. Institut für Weltwirtschaft, Kieler Arbeitspapiere, 80, Kiel, Dezember 1978. Veröffentlicht in: Vincenz Timmermann (Hrsg.), Probleme der Handelsbeziehungen zwischen Entwicklungsländern. Berlin 1979, Veröffentlichung in Vorbereitung.
- [1978b], Die Zentralafrikanische Zoll- und Wirtschaftsunion. Integrationswirkungen bei Ländern im Frühstadium der industriellen Entwicklung. Kieler Studien, 151, Tübingen 1978.
- , The GATT Preferential Trade Agreement among Less Developed Countries: An Assessment of Its Effects. Kiel, Oktober 1979, unveröff. Manuskript.
- Ponce, J. Mario, "Expansion in Agricultural Trade in Groupings of Developing Countries". In: UNCTAD, Current Problems of Economic Integration, Agricultural and Industrial Co-operation among Developing Countries. TD/B/374, New York 1971, S. 3-63.
- Reuber, Grant L., H. Crookell, M. Emerson, G. Gallis-Hamanno, Private Foreign Investment in Development. Oxford 1973.
- Stewart, Frances, "The Direction of International Trade: Gains and Losses for the Third World". In: Gerald K. Helleiner (Hrsg.), A World Divided. Cambridge, UK, 1976, S. 89-110.
- Streeten, Paul, "Trade Strategies for Development: Some Themes for the Seventies. In: Paul Streeten (Hrsg.), Trade Strategies for Development. New York 1973, S. 1-24.
- United Nations (UN) [1978a], Committee for Development Planning, Economic and Social Council, Official Records, 1978. Suppl. No. 6, E/1978/46, New York 1978.
- [1978b], Transnational Corporations in World Development: A Re-examination. New York 1978.
- , Monthly Bulletin of Statistics, Vol. 33, New York 1979, Nr. 5, 6.
- , Commodity Trade Statistics, New York, versch. Jgg.
- , Economic Commission for Latin America (ECLA), The Economic and Social Development and External Relations of Latin America. E/CEPAL/1024/Rev. 1, New York 1977.
- United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD), Trade Expansion and Economic Co-operation among Developing Countries. TD/B/68/Rev. 1, UN Publ. 67.II.D.2, Genf 1966.
- , Trade Expansion and Economic Integration among Developing Countries. TD/B/85/Rev. 1, UN Publ. 67.II.D.20, New York 1967.

- United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD)
[1976a], Economic Co-operation among Developing Countries, Elements of
a Preferential System in Trade among Developing Countries. TD/192/Supp. 2,
Nairobi, Mai 1976.
- [1976b], Manila Declaration and Programme of Action. TD/195, 77/MM(III)49,
New York, Februar 1976.
- , Handbook of International Trade and Development Statistics 1976. Suppl. 1977,
New York 1978.
- , Economic Co-operation among Developing Countries, Draft Resolution Recom-
mended by Negotiating Group VIII for Adoption by the Conference. TD/L. 182,
Manila, 2. Juni 1979.
- United Nations Industrial Development Organization (UNIDO),
Preliminary Note for the Preparation of a Plan of Action on Industrialization.
ID/B/C. 3/27, Oktober 1974.
- Willmore, Larry N., "Free Trade in Manufactures among Developing Countries:
The Central American Experience". Economic Development and Cultural Change,
Vol. 20, Chicago 1972, S. 659-670.
- Yeats, Alexander, Trade Barriers Facing Developing Countries. London 1979.