

Duijm, Bernhard

**Working Paper**

## Hemmnisse für den Süd-Süd-Handel und Möglichkeiten zu ihrer Überwindung

Tübinger Diskussionsbeiträge, No. 54

**Provided in Cooperation with:**

University of Tuebingen, Faculty of Economics and Social Sciences, School of Business and Economics

*Suggested Citation:* Duijm, Bernhard (1995) : Hemmnisse für den Süd-Süd-Handel und Möglichkeiten zu ihrer Überwindung, Tübinger Diskussionsbeiträge, No. 54, Eberhard Karls Universität Tübingen, Wirtschaftswissenschaftliche Fakultät, Tübingen

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/104844>

**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.*

**Wirtschaftswissenschaftliche Fakultät  
der Eberhard-Karls-Universität Tübingen**

**HEMMNISSE FÜR DEN SÜD-SÜD-HANDEL UND  
MÖGLICHKEITEN ZU IHRER ÜBERWINDUNG**

Bernhard Duijm



**Tübinger Diskussionsbeiträge**

Wirtschaftswissenschaftliche Fakultät  
der Eberhard-Karls-Universität Tübingen

**HEMMNISSE FÜR DEN SÜD-SÜD-HANDEL UND  
MÖGLICHKEITEN ZU IHRER ÜBERWINDUNG**

Bernhard Duijm

Tübinger Diskussionsbeitrag Nr. 54

Juli 1995

Wirtschaftswissenschaftliches Seminar

Mohlstraße 36, 72074 Tübingen

## Inhalt:

1. Ursachen für den geringen Süd-Süd-Handel
  - 1.1. Unterteilung der Ursachen für den geringen Süd-Süd-Handel
  - 1.2. Nicht-wirtschaftspolitische Hemmnisse des Süd-Süd-Handels
  - 1.3. Wirtschaftspolitische Handelshemmnisse der Entwicklungsländer für den Süd-Süd-Handel
    - 1.3.1. Zölle
    - 1.3.2. Nichttarifäre Handelshemmnisse zur Importbeschränkung
    - 1.3.3. Währungspolitische Handelshemmnisse im Süd-Süd-Handel
  - 1.4. Wirtschaftspolitische Handelshemmnisse der Industriestaaten für den Süd-Süd-Handel
2. Maßnahmen und Strategien zur Förderung des Süd-Süd-Handels
  - 2.1. Globale Strategien
    - 2.1.1. Globale Handelsliberalisierung
    - 2.1.2. Globale Handelsliberalisierung zwischen Entwicklungsländern
    - 2.1.3. Weltweite währungspolitische Kooperation der Entwicklungsländer
  - 2.2. Regionale Strategien
    - 2.2.1. Regionale Handelsliberalisierung
    - 2.2.2. Währungsunionen zwischen Entwicklungsländern
  - 2.3. Einseitige Maßnahmen einzelner Entwicklungsländer
  - 2.4. Einseitige Maßnahmen der Industrieländer
3. Ausblick

## **Hemmnisse für den Süd-Süd-Handel und Möglichkeiten zu ihrer Überwindung**

Der Handel unter Entwicklungsländern (Süd-Süd-Handel) ist im Vergleich zum gesamten Welthandel trotz zahlreicher Ansätze zu seiner Förderung weiterhin sehr gering<sup>1)</sup>. Nach dem Zweiten Weltkrieg war ein stetiger Rückgang des Anteils des Süd-Süd-Handels am gesamten Welthandel zu beobachten.<sup>2)</sup> Erst ab Mitte der 70er Jahre konnte ein leichter Anstieg dieses Anteils erreicht werden, der jedoch vor allem auf den Rohölpreisanstieg zurückzuführen war. Ende der 80er/Anfang der 90er Jahre ist der Anteil genauso hoch wie Ende der 50er/Anfang der 60er Jahre. Allerdings hat sich die gütermäßige Zusammensetzung des Süd-Süd-Handels verändert: der Anteil von Industriegütern ist zu Lasten von Lebensmitteln deutlich gestiegen. Eine Intensivierung des Süd-Süd-Handels wurde und wird mit unterschiedlicher Intention gefordert. Die einen sehen im Süd-Süd-Handel einen Ersatz für den Handel der Entwicklungsländer mit den Industriestaaten, andere betrachten ihn als Ergänzung zu letzterem, wiederum andere erachten ihn als eine Vorstufe zum intensiveren Handel mit Industrieländern. Im folgenden soll untersucht werden, welche Ursachen dazu geführt haben, daß der Süd-Süd-Handel trotz seiner breiten theoretischen und ideologischen Befürwortung<sup>3)</sup> immer noch gering ist und wie diese Ursachen beseitigt werden können.

### **1. Ursachen für den geringen Süd-Süd-Handel**

#### **1.1. Unterteilung der Ursachen für den geringen Süd-Süd-Handel**

Die Ursachen, auf die der geringe Umfang des Süd-Süd-Handels zurückgeführt wird, sind sehr vielschichtig. Sie können im (potentiell) exportierenden oder im (potentiell) importierenden Entwicklungsland oder außerhalb der beiden Partnerländer in Drittstaaten liegen. Eine weitere Unterscheidung läßt sich zwischen "natürlichen" (strukturellen) und wirtschaftspolitischen Handelshemmnissen treffen. Eine derartige Unterteilung ist jedoch angesichts von Wechselwirkungen nicht immer unproblematisch, wie folgendes Beispiel zeigt: Als "natürliches" Hemmnis für die Ausweitung des Süd-Süd-Handels werden häufig die schlechten Trans-

---

1) Vgl. Folke, Fold, Enevoldsen, 1993, S. 11.

2) Vgl. im folgenden Folke, Fold, Enevoldsen, 1993, S. 10 ff.

3) Vgl. Parsan, 1993, S. 4 ff.

portbedingungen und die damit verbundenen hohen Transportkosten angesehen. Hierbei kann es sich um ein zirkuläres Problem handeln: Besteht nur ein geringes Handelsvolumen, kann dies dazu führen, daß die Unterhaltung der Verkehrsinfrastruktur vernachlässigt wird und sich die Verkehrsbedingungen verschlechtern, was eine Zunahme der Transportkosten pro Mengeneinheit bewirkt, wodurch sich das Handelsvolumen weiter verringert etc.<sup>1)</sup> Ist die Wirtschaftspolitik des exportierenden Landes für das ursprünglich schon geringe Handelsvolumen verantwortlich, so hat sie indirekt die hohen Transportkosten mitverursacht.

Die mangelnde Infrastruktur kann man bei einer weiten Fassung der wirtschaftspolitischen Verantwortlichkeit nicht als natürliches Handelshemmnis, sondern als wirtschaftspolitisch beeinflussbar betrachten. Die Verantwortlichkeit kann damit vom aktiven Handeln auf das Unterlassen von Maßnahmen ausgedehnt werden. Ob allerdings die Wirtschaftspolitik eines Landes ein Unterlassen zu verantworten hat, hängt davon ab, ob sie genügend Handlungsalternativen besitzt. Von solchen Handlungsalternativen kann man sprechen, wenn z.B. im öffentlichen Bereich Fehl Ausgaben getätigt werden (etwa Prestigeprojekte statt Infrastruktur); Handlungsalternativen bestehen aber nicht in ausreichendem Maße, wenn die Staatseinnahmen für die anstehenden Staatsaufgaben zu gering sind und nicht ohne negative Effekte für die Volkswirtschaft erhöht werden könnten.

Trotz der Klassifikationsproblematik werden im folgenden einige Einflußfaktoren als nicht-wirtschaftspolitische Hemmnisse aufgeführt, die nicht oder nicht kurzfristig durch wirtschaftspolitische Maßnahmen beseitigt werden können.

## **1.2. Nicht-wirtschaftspolitische Hemmnisse des Süd-Süd-Handels**

Ältere Untersuchungen sehen den Hauptgrund für den geringen Handelsaustausch zwischen Entwicklungsländern in der Ähnlichkeit ihrer Produktionsstrukturen<sup>2)</sup>. Neuere Untersuchungen beziehen weitere Faktoren ein, und zwar vor allem solche, die auf das Entwicklungsniveau und auf die koloniale Vergangenheit zurückzuführen sind. Hierzu zählt der mangelnde Ausbau der Infrastruktur für die Wirtschaftsbeziehungen zwischen Entwicklungsländern, insbesondere in den Bereichen Transportwesen, Kommunikation und Finanzbeziehungen, die aus historischen Gründen sehr viel stärker in Süd-Nord-Richtung ausgebaut worden sind. Dies wird als

---

1) Vgl. Havrylyshyn, Wolf, 1981, S. 13.

2) Vgl. Agarwal, 1989, S. 203.

ein wesentliches Hemmnis im intra- und interregionalen Süd-Süd-Handel betrachtet<sup>1)</sup>. Für hohe Transportkosten wird daneben die oligopolistische Preisbildung für Schiffstransportleistungen verantwortlich gemacht, die dazu führe, daß die Seetarife für Verbindungen zwischen Entwicklungsländern höher lägen als zwischen Entwicklungsländern und Industriestaaten<sup>2)</sup>. Diese These konnte jedoch empirisch nicht allgemein bestätigt werden<sup>3)</sup>.

Ein weiteres Hemmnis für den Süd-Süd-Handel wird in dem ungenügenden Ausbau der Absatzwege eines importierenden Entwicklungslandes gesehen. Dort fehlen große Einzelhändler, spezialisierte Importeure sowie Großhändler<sup>4)</sup>. Dies erschwert den Exporteuren in Entwicklungsländern den Absatz ihrer Produkte in anderen Ländern der Dritten Welt im Vergleich zu Exporten in Industriestaaten. Gerade bei Fertigwaren, deren größeres Gewicht im Süd-Süd-Handel in den Grundsatzprogrammen der Entwicklungsländer zur Förderung ihrer wirtschaftlichen Zusammenarbeit angestrebt wird<sup>5)</sup>, ist die Existenz eines ausgebauten Absatzsystems von entscheidender Bedeutung.

Als den Süd-Süd-Handel hemmend wird ferner die Tatsache betrachtet, daß es in vielen Entwicklungsländern Tochtergesellschaften von Unternehmen aus Industrieländern gibt, die ihre Importe eher aus dem Norden als aus dem Süden beziehen<sup>6)</sup>. Darüber hinaus erleichtern die häufig relativ gut ausgebauten Finanz- und Bankbeziehungen der Entwicklungsländer zu ihren ehemaligen Kolonialmächten den Süd-Nord-Handel im Vergleich zum Süd-Süd-Handel<sup>7)</sup>. Käufer in Entwicklungsländern haben oftmals eine ausgeprägte Präferenz für Importe aus Industrieländern und lehnen Produkte aus anderen Entwicklungsländern als minderwertig ab, selbst wenn die Produkte in jeder Hinsicht solchen aus Industrieländern gleichwertig sind. Auch andere Vermächtnisse aus der Kolonialzeit, wie Sprache, Ausbildung und sonstige institutionelle Gegebenheiten, können dazu beitragen, die traditionellen Handelsbeziehungen zwischen Entwicklungsländern und ihren ehemaligen Kolonialmächten aufrecht-

---

1) Vgl. Agarwal, 1989, S. 189 und 192.

2) Vgl. Havrylyshyn, Wolf, 1981, S. 13 und Parsan, 1993, S. 72 ff.

3) Vgl. Langhammer, 1983.

4) Vgl. Havrylyshyn, Wolf, 1981, S. 13 und 29 f. sowie Parsan, 1993, S. 83 ff.

5) Vgl. Langhammer, 1980, S. 142 und van Beers, Linnemann, 1991, S. 102.

6) Vgl. UNCTAD, 1983, S. 52.

7) Vgl. Eckenstein, 1972, S. 32 und Parsan, 1993, S. 60 f.

zuerhalten; gleichzeitig können sie sich für den Handel zwischen Ländern mit unterschiedlicher kolonialer Vergangenheit als hinderlich erweisen<sup>1)</sup>.

Gegenüber Anbietern aus Industrieländern sind Anbieter aus Entwicklungsländern häufig im Nachteil, wenn sie - bei gleicher Qualität und gleichem Preis - keine oder nur kürzere Zahlungsziele gewähren können. Bei Investitions- und Stapelgütern drängen die Abnehmer insbesondere aus Entwicklungsländern mit Zahlungsbilanzproblemen auf Lieferantenkredite<sup>2)</sup>, teilweise aus Gründen der Devisenbewirtschaftung des importierenden Staates. Anbieter aus Entwicklungsländern können diese Kredite nicht oder nicht im gleichen Umfang wie Anbieter aus Industrieländern gewähren, sei es, daß sie strukturell höhere Zinsen zahlen müssen (bspw. als Folge des nur unzureichend ausgebauten Bankwesens), sei es, daß sie als Folge der in der Dritten Welt verbreiteten Kreditrationierung keine Mittel für Lieferantenkredite erhalten, sei es, daß sie aufgrund von Devisenvorschriften keine Lieferantenkredite gewähren dürfen. Es kommt hinzu, daß die Regierungen mancher Industrieländer ihren Exporteuren günstige Exportkredite einräumen<sup>3)</sup>. An diesem Beispiel zeigt sich deutlich, daß bestimmte Faktoren, die den geringen Süd-Süd-Handel erklären sollen, sehr verschiedenartige Ursachen haben können.

### **1.3. Wirtschaftspolitische Handelshemmnisse der Entwicklungsländer für den Süd-Süd-Handel**

In der auf Protektion ausgerichteten Wirtschaftspolitik vieler Entwicklungsländer wird der Hauptgrund für die mangelnde Expansion des Süd-Süd-Handels gesehen<sup>4)</sup>. Diese Protektion kann sich als Nebeneffekt einer auf eine andere Zielsetzung ausgerichteten Politik einstellen oder aber direkt angestrebtes Ziel sein.

---

1) Vgl. für gegenteilige Meinung: Havrylyshyn, Wolf, 1981, S.13.

2) Vgl. UNCTAD, 1983, S. 52 und Madeley, 1992, S. 160 f.

3) Vgl. Fischer, 1983, S. 172 f und Folke, Fold, Enevoldsen, 1993, S. 233.

4) Vgl. bspw. Havrylyshyn, Wolf, 1981, S. 14 und Folke, Fold, Enevoldsen, 1993, S. 231.



### 1.3.1. Zölle

Der Handel zwischen Entwicklungsländern wird in nicht unerheblichem Maße durch Zölle behindert. Die durchschnittliche Zollhöhe liegt - von wenigen Ausnahmen abgesehen - weit über den Durchschnittszollsätzen in Industrieländern, und die Zölle weisen einen sehr ausgeprägten Eskalationseffekt auf<sup>1)</sup>. In Entwicklungsländern haben Zölle neben ihrer Schutzfunktion für die heimische Wirtschaft sowie ihrer Zahlungsbilanzfunktion eine nicht unwesentliche Fiskalfunktion. Der Außenwirtschaftsbereich ist häufig derjenige Sektor einer sich entwickelnden Volkswirtschaft, der von der Staatsgewalt am einfachsten kontrolliert werden kann. Deshalb eignet er sich, insbesondere für Länder mit nur ungenügend ausgebautem Verwaltungsapparat, als Ansatzpunkt für die Erhebung von Staatseinkünften besonders gut<sup>2)</sup>. Vielfach stellt der Außenhandel die ergiebigste Steuerbasis dar. Es verwundert daher nicht, daß Zölle und zollähnliche Abgaben nicht nur für Importe, sondern auch für Exporte in Entwicklungsländern weit verbreitet sind<sup>3)</sup>.

Importzölle haben in vielen Entwicklungsländern freilich nicht nur eine Einnahmenfunktion mit einem protektionistischen Nebeneffekt, sondern sie stellen vor allem ein bewußt eingesetztes außenwirtschaftliches Schutzinstrument dar. Die Zollpolitik ist vielfach ein wichtiges Instrument für eine (binnenorientierte) Industrialisierungspolitik eines Landes. Hierbei sollen bestimmte inländische Industriezweige durch einen hohen Zollschatz vor ausländischer Konkurrenz geschützt werden. Dies erklärt die häufig anzutreffende Zollstruktur: Die Importe von Rohstoffen und für die betreffenden Industriebereiche notwendigen Kapitalgüter unterliegen nur niedrigen Zollsätzen oder sind sogar zollfrei. Während die Rohstoffe oft aus anderen Entwicklungsländern stammen, kommen die Kapitalgüter meistens aus Industrieländern<sup>4)</sup>. Endprodukte werden dagegen mit einem hohen Zollsatz belegt. Soweit solche Güter in verschiedenen Ländern der Dritten Welt hergestellt werden, bedeutet dies, daß die Protektion durch Zölle und andere Handelshemmnisse in einem Entwicklungsland gerade den Import aus anderen Entwicklungsländern besonders stark betrifft. Diese Protektion

---

1) Vgl. Langhammer, 1985, S. 121 und Greenaway, Milner, 1993, S. 78 ff., inbs. S. 91 ff.

2) Vgl. Langhammer, Hiemenz, 1990, S. 16.

3) Vgl. Greenaway, Milner, 1991, S. 95 ff.

4) Vgl. Parsan, 1993, S. 55 ff.

ist ein Grund für den geringen intra-industry-Handel zwischen Entwicklungsländern<sup>1)</sup>. Eine Zollpolitik, die mit der Begründung eingeführt worden ist, die junge Industrie eines Entwicklungslandes gegen die "erdrückende" Konkurrenz etablierter Produzenten aus Industrieländern zu schützen, richtet sich in ihrer Wirkung also gerade gegen junge Industrien anderer Entwicklungsländer. Die Wirkung ist vor allem deshalb besonders stark, weil die dieser Zollpolitik zugrunde liegenden Prämissen des *Listschen* Erziehungszollarguments in der wirtschaftspolitischen Praxis gerade in Entwicklungsländern häufig nicht erfüllt sind:

- die Schutzzollpolitik wird nicht temporär, sondern dauerhaft betrieben;
- das Protektionsniveau ist gegenwartsbezogen und orientiert sich am heimischen Grenzproduzenten; es ist somit oft prohibitiv hoch<sup>2)</sup>.

Der Absatz der unter diesem Schutz hergestellten Güter beschränkt sich dann weitgehend auf den eigenen Binnenmarkt, Größen- und Lerneffekte treten aufgrund der eigenen und fremden Marktabschottung nicht ein und der Schutzbedarf zum Überleben der betreffenden Industrien bleibt bestehen. Wenn eine solche Politik von mehreren Ländern für die gleichen Industriezweige angewandt wird, verhindert sie die Arbeitsteilung und den Handel zwischen Entwicklungsländern.

### **1.3.2. Nichttarifäre Handelshemmnisse zur Importbeschränkung**

Die Schutzwirkung selbst von hohen Zöllen kann jedoch im Laufe der Zeit durch einen erhöhten technischen Fortschritt im Ausland oder durch sonstige Entwicklungen (z.B. Exportsubventionen im Ausland) reduziert werden oder gar verloren gehen. Daher unterstützen viele Entwicklungsländer ihre Schutzzollpolitik durch weitere handelspolitische und sonstige wirtschaftspolitische Maßnahmen. Aus dem reichhaltigen Instrumentarium seien folgende Beispiele genannt:

- Erlaubnispflicht für den Import bestimmter Güter; hierbei wird die Erlaubnis nur erteilt, wenn nachgewiesen werden kann, daß der ausländische Anbieter sehr viel preisgünstiger ist als die inländischen Produzenten oder daß keine inländischen Substitutionsgüter vorhanden sind<sup>3)</sup>.

---

1) Vgl. Havrylyshyn, Wolf, 1981, S. 14.

2) Vgl. Langhammer, 1980, S. 161.

3) Vgl. Schumacher, Wilkens, 1990, S. 18.

- Der Import bestimmter Güter unterliegt wert- oder mengenmäßigen Kontingentierungen oder ist völlig untersagt<sup>1)</sup>.
- Die importierten Güter müssen den spezifischen Normen des Einfuhrlandes entsprechen, wodurch den inländischen Produzenten ein Vorteil verschafft wird<sup>2)</sup>.

Die technische Durchsetzung quantitativer Importbeschränkungen wird dann erleichtert, wenn die Länder ein System der Devisenbewirtschaftung anwenden. Multiple Wechselkurse bieten daneben die Möglichkeit, unerwünschte Importe mittels unterbewerteter Spezialwechselkurse zu reduzieren, ohne den Import der betreffenden Güter gänzlich zu verbieten.

In zahlreichen Ländern der Dritten Welt kontrolliert der Staat einen Großteil der Importe seines Landes direkt über staatliche Handelsorganisationen. Diese bevorzugen bei Lieferaufträgen inländische Produzenten, die vielfach ebenfalls staatlich kontrolliert sind<sup>3)</sup>. Da der Staat mit diesen Handelsorganisationen direkt die Importe und nicht nur Entscheidungsparameter von Importeuren gestalten kann, besitzt er großen Einfluß auf Volumen und Struktur der Importe.

Zwar sind die hier genannten Maßnahmen grundsätzlich gegen Importe aus allen Ländern gerichtet, sie wirken sich aber gegen Importe aus anderen Entwicklungsländern in besonderem Maße aus. Dazu tragen teilweise auch Vereinbarungen zwischen Industrie- und Entwicklungsländern bei, in denen letztere als Gegenleistung für gewährte Zollpräferenzen den betreffenden Industrieländern einen erleichterten Marktzugang einräumen, wie das bei den Jaunde-Verträgen der EG der Fall war; einige ihrer Abkommen mit fortgeschrittenen Mittelmeerländern beruhen ebenfalls auf dem Reziprozitätsprinzip, wenngleich in eingeschränkter Form.

### **1.3.3. Währungspolitische Handelshemmnisse im Süd-Süd-Handel**

Im Floating der Währungen der Industrieländer wird von vielen Entwicklungsländern eine wichtige Ursache für den geringen Süd-Süd-Handel gesehen. Das durch flexible Wechselkurse erhöhte Risiko im internationalen Handel betreffe und reduziere insbesondere den Handel unter Entwicklungsländern<sup>4)</sup>. Hierbei wird argumentiert, daß der Entwicklungsstand die

---

1) Vgl. Langhammer, 1985, S. 124.

2) Vgl. Weltbank, 1987, S. 135.

3) Vgl. Langhammer, 1985, S. 124.

4) Vgl. Fischer, 1984, S. 138.

Länder der Dritten Welt dazu zwingen, Wechselkurspolitiken zu betreiben, die die Floatingeffekte auf die Wechselkurse zwischen den Währungen der Entwicklungsländer übertragen. Dies ist zum Beispiel dann der Fall, wenn die Währungen einzelner Entwicklungsländer an verschiedene, gegeneinander frei schwankende Leitwährungen (etwa US \$ oder FF) oder an verschiedene Währungskörbe gebunden sind. Ob sich eine erhöhte Wechselkursinstabilität der Entwicklungsländer-Währungen untereinander tatsächlich negativ auf den Süd-Süd-Handel auswirkt, konnte empirisch allerdings nicht eindeutig geklärt werden<sup>1)</sup>.

Darüber hinaus ist die These, Entwicklungsländer seien in der Wahl ihrer Wechselkurspolitiken sehr eingeschränkt und könnten sich daher den negativen Auswirkungen des Weltwährungssystems nicht entziehen, weder theoretisch noch empirisch haltbar<sup>2)</sup>. Soweit währungspolitische Maßnahmen in Entwicklungsländern für den geringen Süd-Süd-Handel verantwortlich gemacht werden, sind sie auf eigenständige Entscheidungen dieser Länder zurückzuführen und nicht als deren "zwangsläufige" Reaktion zu betrachten. Dies betrifft sowohl die Wahl des Währungssystems als auch die Prozeßpolitik innerhalb eines gewählten Systems.

Viele Regierungen von Entwicklungsländern halten ihre Währungen auf einem überbewerteten Niveau, insbesondere um die Preise für lebensnotwendige Importprodukte im Inland niedrig zu halten. Durch eine Überbewertung reduziert sich die preisliche Wettbewerbsfähigkeit der inländischen Produzenten im Ausland, der Export ist geringer als bei einem gleichgewichtigen Kurs. Für den Süd-Süd-Handel könnte ein kompensierender Effekt eintreten, wenn die Länder mit überbewerteter Währung wegen der hierdurch verbilligten Importe mehr aus anderen Entwicklungsländern einführen. Dies ist aber nicht zu erwarten, da die von Importen bedrohte inländische Industrie üblicherweise Schutzmaßnahmen verlangt und diesen Forderungen oft nachgegeben wird. Außerdem kann die Überbewertung mittelfristig nur durch Handelsbeschränkungen und Devisenbewirtschaftung aufrecht erhalten werden. Somit berührt die Überbewertung einer Währung den Umfang des Süd-Süd-Handels zweifach: Direkt über die exportreduzierenden Preiseffekte, indirekt über die systemnotwendigen Importbeschränkungen.

Devisenbewirtschaftungsmaßnahmen in einem potentiellen Importland machen dessen

---

1) Vgl. Fischer, 1984, S. 149 f.

2) Vgl. Duijm, 1990, S. 72 ff.

Währung inkonvertibel und daher für Exporteure in anderen Ländern uninteressant<sup>1)</sup>. Die Exporteure werden deshalb Bezahlung in frei konvertibler Währung verlangen. Hierzu werden die Exporteure teilweise durch die Devisenvorschriften ihrer Heimatländer gezwungen, welche die Verwendung konvertibler Währungen bei Exportgeschäften vorschreiben<sup>2)</sup>. Die Erwirtschaftung von Exporterlösen in konvertiblen Devisen ist vor allem für die Entwicklungsländer wichtig, die Zahlungsbilanzprobleme haben<sup>3)</sup> oder hohe Auslandsschulden (in konvertibler Währung) zurückzahlen müssen<sup>4)</sup>. Um konvertible Devisen zu Erlösen, werden die Unternehmen durch die Wirtschaftspolitik veranlaßt, eher in Industrieländer als in andere Entwicklungsländer zu exportieren, die unter Devisenmangel leiden und für Importe nur begrenzt Devisen zur Verfügung stellen. Die kurzfristigen Eingriffe in die Devisenzuteilung, in die Devisenverwendungsmöglichkeiten und in die Wechselkursgestaltung, die in einer dirigistischen, auf Devisenbewirtschaftung beruhenden Währungspolitik möglich sind, stellen ein zusätzliches Handelshemmnis dar. Eine derartige Unstetigkeit der Wirtschaftspolitik erzeugt Unsicherheit, die wirtschaftliche und insbesondere außenwirtschaftliche Aktivitäten hemmt. Hinzu kommt der oftmals hohe bürokratische Aufwand bei Außenhandelsgeschäften, der finanziell gerade dann von erheblicher Bedeutung ist, wenn das Volumen der einzelnen Transaktion gering ist, wie dies im Süd-Süd-Handel oft zu erwarten ist.

Wie die handelspolitischen Maßnahmen betreffen auch die währungspolitischen grundsätzlich den Außenhandel mit allen Ländern, sie wirken sich jedoch gerade wegen der Erfordernis, konvertible Devisen zu erwirtschaften, vor allem im Süd-Süd-Handel aus. Dies gilt auch für die im folgenden beschriebenen wirtschaftspolitischen Exporthemmnisse.

#### **1.4. Wirtschaftspolitische Handelshemmnisse der Industriestaaten für den Süd-Süd-Handel**

Neben mehr oder weniger natürlichen Faktoren und der Wirtschaftspolitik der Entwicklungsländer kann die Wirtschaftspolitik der Industrieländer den Süd-Süd-Handel auf verschiedene Weise hemmen. An erster Stelle zu nennen sind hier die auf eine Gruppe von Entwicklungs-

---

1) Vgl. Madeley, 1992, S. 159.

2) Vgl. IWF: Annual Report on Exchange Arrangements and Exchange Restrictions.

3) Vgl. Agarwal, 1989, S. 196.

4) Vgl. Langhammer, 1985, S. 125.

ländern beschränkten Handelspräferenzabkommen von Industrieländern. Mit ihnen räumen Industrieländer den betreffenden Entwicklungsländern eine Vorzugsbehandlung gegenüber anderen Anbietern ein. Mit derartigen Abkommen sollen die Handelsbeziehungen zwischen Nord und Süd intensiviert werden; die daraus resultierenden direkten handelsumlenkenden Effekte können den Süd-Nord-Handel oder den Nord-Nord-Handel betreffen, sie können sich aber auch negativ auf den Süd-Süd-Handel auswirken. Gewähren sich die Vertragspartner mit diesen Abkommen gegenseitige Präferenzen, so werden dadurch Exporte aus nicht beteiligten Entwicklungsländern negativ diskriminiert<sup>1)</sup>. Dies gilt ebenfalls bei Präferenzen auf nicht-reziproker Basis, wie sie beispielsweise die EG den AKP-Staaten im Rahmen der Lomé-Abkommen einräumt.

Um zu gewährleisten, daß nur "berechtigte Länder" in den Genuß der Präferenzen gelangen, werden Ursprungsregeln festgelegt. Sie besagen, welcher Anteil der Wertschöpfung eines Gutes im präferierten Entwicklungsland (oder bei einer kumulativen Regelung: in den diesem Präferenzabkommen angehörenden Entwicklungsländern) erbracht sein muß, damit der exportierende Staat als Ursprungsland gilt und das betreffende Gut unter die Präferenzbedingungen fällt. Um die Präferenzbehandlung beim Export zu erhalten, wird das Entwicklungsland die für die Produktion der Exportgüter notwendigen Vorprodukte entweder selbst herstellen oder - bei einer kumulativen Regelung - aus anderen Entwicklungsländern beziehen, die ebenfalls dem Präferenzabkommen angehören. Damit wird der Import von Vorleistungen aus Entwicklungsländern, die nicht dem Präferenzabkommen angehören, reduziert und damit u.U. der Süd-Süd-Handel verringert. Diese Auswirkungen treten verstärkt auf, wenn importierte Vorleistungen aus präferenzgewährenden Industriestaaten auf den Mindestwertschöpfungsanteil angerechnet werden<sup>2)</sup>.

Aber auch restriktive handelspolitische Maßnahmen der Industrieländer gegenüber Exporten (insbesondere von Fertigwaren) aus Entwicklungsländern können den Süd-Süd-Handel negativ tangieren. Wenn etwa Industrieländer den Import aus ostasiatischen Schwellenländern beschränken, reduziert sich gleichzeitig deren Bezug von Vorprodukten aus anderen Entwicklungsländern<sup>3)</sup>. Ein weiterer negativer Effekt des Protektionismus der Industriestaaten

---

1) Vgl. Keferstein, 1978, S. 77.

2) Vgl. Langhammer, 1985, S. 124, Fn. 7.

3) Vgl. Langhammer, 1985, S. 120.

kann darin gesehen werden, daß die Anbieter aus Entwicklungsländern in Industrieländern nicht genügend Marketingerfahrungen sammeln können, die sie beim Absatz in anderen Entwicklungsländern anwenden könnten<sup>1)</sup>. Es darf nämlich nicht übersehen werden, daß zahlreiche Entwicklungsländer, die Erfolge im Industriegüterexport in Industrieländern aufweisen können, auch im Süd-Süd-Handel in diesem Bereich eine führende Rolle spielen<sup>2)</sup>.

Ein anderer Grund für die Bevorzugung des Nord-Süd-Handels gegenüber dem Süd-Süd-Handel liegt in der explizit oder implizit gebundenen Entwicklungshilfe der Industrieländer. Angesichts der teilweise dauerhaften Beschäftigungsprobleme in einigen Industrieländern stieg zu Beginn der 80er Jahre der Anteil der gebundenen Entwicklungshilfe deutlich<sup>3)</sup>. Aus demselben Grund neigen einige Regierungen in Industrieländern dazu, mit Hilfe von Exportsubventionen in Form von günstigen Exportkrediten die Wettbewerbsfähigkeit ihrer Industrie zu Lasten ausländischer Konkurrenten zu erhöhen<sup>4)</sup>. Soweit durch die Subventionen in Industrieländern Unternehmen in Entwicklungsländern, die in andere Länder der Dritten Welt exportieren, in ihrer preislichen Wettbewerbsfähigkeit betroffen sind, reduzieren solche Maßnahmen natürlich den Süd-Süd-Handel.

## **2. Maßnahmen und Strategien zur Förderung des Süd-Süd-Handels**

Die Faktoren, die als Ursachen für den geringen Süd-Süd-Handel genannt werden, weisen ein sehr breites Spektrum auf. Sie unterscheiden sich zunächst einmal hinsichtlich ihrer Dauerhaftigkeit bzw. wirtschaftspolitischen Gestaltungsfähigkeit. Einige Ursachen sind nicht zu verändern (natürliche Handelshemmnisse im engeren Sinne wie geographische Gegebenheiten), andere sind nur im Laufe des Entwicklungsprozesses abzubauen, während wiederum andere Faktoren durch entsprechende wirtschaftspolitische Maßnahmen kurz- oder mittelfristig beseitigt werden können. Bei den wirtschaftspolitisch gestaltbaren Faktoren ist eine weitere Unterscheidung nötig hinsichtlich der wirtschaftspolitischen Akteure, die die handelshemmenden Ursachen beseitigen können.

- Manche Ursachen können von der Wirtschaftspolitik eines Entwicklungslandes aus dem

---

1) Vgl. Langhammer, Spinanger, 1984, S. 47.

2) Vgl. Folke, Fold, Enevoldsen, 1993, S. 102.

3) Vgl. UNCTAD, 1983, S. 52.

4) Vgl. UNCTAD, 1983, S. 60.

Wege geräumt werden, z.B. mangelnde Hafeninfrastruktur (vorausgesetzt in anderen Entwicklungsländern sind die Hafenanlagen entsprechend ausgebaut), Exportformalitäten etc.

- Bei Zöllen oder anderen wirtschaftspolitischen Handelshemmnissen ist zwar ein Entwicklungsland technisch in der Lage, dieses Hemmnis zu beseitigen, aus politischen Gründen wird das Land aber auf Gegenseitigkeit bestehen, so daß mindestens zwei Entwicklungsländer zusammenarbeiten müssen.
- Bei anderen Handelshemmnissen ist eine solche Zusammenarbeit schon aus technischen Gründen notwendig, etwa beim Ausbau von Landverbindungen zweier benachbarter Staaten.
- Hemmnisse für den Süd-Süd-Handel, die in Industrieländern ihren Ursprung haben, können nur von diesen beseitigt werden.
- Soweit die wirtschaftspolitische Gestaltung des Süd-Nord-Handels negative Auswirkungen auf den Süd-Süd-Handel besitzt und entsprechend modifiziert werden soll, sind gleichzeitig die Regierungen der betreffenden Industrie- und Entwicklungsländer gefordert.

Die Tatsache, daß manche Handelshemmnisse objektiv nicht zu beseitigen sind und andere Hemmnisse nicht durch die wirtschaftspolitischen Akteure aus dem Weg geschafft werden können, die deren Beseitigung wünschen, legt folgende grundsätzliche Einteilung der Maßnahmen zur Intensivierung des Süd-Süd-Handels nahe:

- Die Maßnahmen sind ursachenadäquat, indem die Faktoren, die dem Süd-Süd-Handel entgegenstehen, abgebaut oder beseitigt werden.
- Die Maßnahmen setzen nicht an den Ursachen des geringen Süd-Süd-Handels an, sondern begünstigen ihn in einer andere Handelsbeziehungen diskriminierenden Form. Diese Diskriminierung kann als Kompensation dafür dienen, daß die handelshemmenden Faktoren überhaupt nicht oder nicht von den handlungswilligen wirtschaftspolitischen Akteuren beseitigt werden können (analog zur Gegengiftthese der Wettbewerbstheorie).
- Die Maßnahmen sind nicht direkt auf die Förderung des Süd-Süd-Handels ausgerichtet und tangieren ihn nur als Nebeneffekte.

Bei der Beurteilung von Maßnahmen zur Förderung des Handels unter Entwicklungsländern muß berücksichtigt werden, welche Zielsetzung hinter ihnen steckt,

- ob sie also nur die (tatsächlichen oder vermeintlichen) Nachteile, die der Süd-Süd-Handel im Vergleich zu anderen Handelsbeziehungen aufweist, beseitigen wollen oder



- ob der Süd-Süd-Handel eine - wie auch immer begründete - Vorzugsbehandlung erfahren soll.

Von den Zielen hängt auch ab, ob die Maßnahmen darauf gerichtet sind, den Handel zwischen allen Entwicklungsländern oder nur zwischen denen einer Region zu fördern. Die hier angedeuteten mannigfaltigen Aspekte werden bei der folgenden Darstellung und Diskussion verschiedener Ansätze zur Förderung des Handels unter Entwicklungsländern beleuchtet.

## **2.1. Globale Strategien**

### **2.1.1. Globale Handelsliberalisierung**

Hohe Zollsätze und nichttarifäre künstliche Handelshemmnisse der Entwicklungsländer gelten als wichtige Ursache für den geringen Süd-Süd-Handel. Eine ursachenadäquate Maßnahme wäre der allgemeine Abbau dieser Protektion. Von einem multilateralen Protektionsabbau gemäß dem Meistbegünstigungsprinzip würden allerdings auch die Exporte aus Industrieländern in Entwicklungsländer profitieren. Es ist anzunehmen, daß die Entwicklungsländer zu einem multilateralen Protektionsabbau nur bereit sind, wenn die Industrieländer Gegenleistungen bieten, indem sie den Importen aus der Dritten Welt freieren Zugang zu ihren heimischen Märkten gewähren. Zwar haben die Industrieländer nach dem Zweiten Weltkrieg allgemein (auf Meistbegünstigungsbasis) und speziell gegenüber Entwicklungsländern ihre Handelshemmnisse reduziert, dennoch dürfte auch nach Abschluß der Uruguay-Runde weiterhin genügend Spielraum für einen Abbau von Handelsschranken zwischen der Ersten und der Dritten Welt auf Grundlage der Reziprozität vorhanden sein.

Unsicher ist, ob bei einer globalen Handelsliberalisierung eine deutliche Expansion des Süd-Süd-Handels eintritt. Die schnellere Reaktion der Anbieter aus Industrieländern auf die Protektionsreduzierung der Entwicklungsländer führt dazu, daß die Nord-Süd-Handel von der Handelsschaffung (zunächst) mehr profitiert als der Süd-Süd-Handel<sup>1)</sup>. Soweit unter Entwicklungsländern Präferenzvereinbarungen bestehen, werden diese durch die globale Handelsliberalisierung in ihrer Wirksamkeit abgeschwächt. Die handelsumlenkenden Effekte einer globalen Liberalisierung sind dann hinsichtlich des Süd-Süd-Handels ungewiß: Soweit an die Stelle von Importen aus dem Präferenzraum Importe aus Industrieländern und nicht aus anderen Entwicklungsländern außerhalb des Präferenzraumes treten, reduzieren sie den

---

1) Vgl. Keferstein, 1978, S. 76 und Parsan, 1993, S. 59.

## Süd-Süd-Handel.

Die Effekte einer globalen Handelsliberalisierung auf den Süd-Süd-Handel hängen in starkem Maße davon ab, auf welche Art beispielsweise die Zölle reduziert werden, also davon, ob sie für alle Produkte verringert werden oder nur für bestimmte Waren, ob die prozentuale Zollreduzierung abhängig oder unabhängig vom Ausgangszolltarif festgelegt wird etc. Um zu gewährleisten, daß von der Einfuhrliberalisierung eines Entwicklungslandes vor allem andere Entwicklungsländer profitieren, müßten die Liberalisierungsmaßnahmen auf Importe aus anderen Ländern der Dritten Welt beschränkt sein, d.h. es müßten globale Handelspräferenzen zwischen Entwicklungsländern geschaffen werden<sup>1)</sup>.

### 2.1.2. Globale Handelsliberalisierung zwischen Entwicklungsländern

Durch solche handelspolitische Präferenzen könnte der Süd-Süd-Handel im Prinzip stark ausgedehnt werden. Einer weltweiten Präferenz der Handelsbeziehungen unter Ländern der Dritten Welt stehen jedoch zahlreiche Probleme entgegen, die im übrigen weitgehend auch bei einer allgemeinen globalen Liberalisierung auftreten würden. Die sehr großen Unterschiede in der wirtschaftlichen Entwicklung der Länder der Dritten Welt erschweren eine Einigung darüber, in welchem Umfang und in welchen Güterbereichen eine Handelsliberalisierung stattfinden soll. Eine lineare Zollsenkung würde die Protektionsstruktur, die sich insbesondere gegen Importe aus der Dritten Welt richtet, beibehalten<sup>2)</sup>. Eine überproportionale Zollsenkung in den bisher besonders geschützten Bereichen wird dadurch erschwert, daß die einzelnen Entwicklungsländer häufig dieselbe Spannweite an Industrien im Inland haben wollen<sup>3)</sup>. insbesondere kleinere Entwicklungsländer würden sich bei einer Einfuhrliberalisierung der Gefahr aussetzen, daß mit einem ausscheidenden inländischen Unternehmen der gesamte Industriezweig im Inland erlöscht. Da zwischen Entwicklungsländern der Handel noch häufig sehr gering ist, besteht über die Wirkungen einer Süd-Süd-Handelsliberalisierung auf die heimische Industrie große Ungewißheit. "Diese Unsicherheit dürfte dazu führen, daß viele Entwicklungsländer lediglich symbolische Zollsenkungen für Güter aus anderen Entwicklungsländern konzederen, die nicht mit heimischer Produktion konkurrieren und bereits in der Vergangen-

---

1) Vgl. Wilhelmi, 1984, S. 228.

2) Vgl. Barnouin, 1982, S. 26.

3) Vgl. Agarwal, 1989, S. 202.

heit gehandelt wurden"<sup>1)</sup>.

Widerstand gegen eine globale Liberalisierung ist von den Ländern zu erwarten, die fürchten, zumindest kurzfristig negativ von den Liberalisierungsmaßnahmen betroffen zu sein. Es ist angesichts der Heterogenität der Entwicklungsländer nicht möglich, eine wirksame globale Handelsliberalisierung unter ihnen durchzuführen, die allen beteiligten Ländern gleichen Nutzen bringt. Der aus der Handelsliberalisierung zu erwartende Nutzen hängt unter anderem davon ab, inwieweit andere Faktoren als die handelspolitischen Hemmnisse den Süd-Süd-Handel eines Landes beschränken. Dies können wirtschaftspolitische Hemmnisse (Devisenbewirtschaftung, öffentliches Beschaffungswesen etc.) oder sonstige Hemmnisse (Verkehrswege etc.) sein. Nur wenn diese Hemmnisse nicht zum "Engpaßfaktor" werden oder es schon sind, bewirkt eine Handelsliberalisierung im Einzelfall eine Förderung des Süd-Süd-Handels.

Eher zurückhaltend dürften daneben Mitglieder bestehender Präferenzabkommen unter Entwicklungsländern auf eine globale Liberalisierung reagieren. Die Aushöhlung der bestehenden Präferenzen kann durch eine Beschränkung der globalen Liberalisierung auf Länder der Dritten Welt nur verringert, nicht aber grundsätzlich vermieden werden.

Um sicherzustellen, daß nicht Industrieländer unberechtigt in den Genuß der globalen Präferenzregelung gelangen, müssen Ursprungsregelungen festgelegt werden. Die Überwachung der Einhaltung dieser Ursprungsregelung erfordert in den Entwicklungsländern einen aufwendigen Verwaltungsapparat und macht die Zollabfertigung noch zeitraubender und kostspieliger, als sie ohnehin schon ist. Hierdurch wird ein neues Handelshemmnis im Außenhandel der Entwicklungsländer allgemein und vor allem in ihrem Süd-Süd-Handel geschaffen.

Unter weltweiten Allokationsgesichtspunkten ist ein Sonderregime für den Süd-Süd-Handels kritisch zu betrachten. Eine unbefristete Präferenzbehandlung des Süd-Süd-Handels gegenüber dem Handel zwischen Nord und Süd ist allokatstheoretisch nicht wohlfahrtsmaximierend<sup>2)</sup>. Unter Allokationsaspekten kann man zeitlich befristeten Präferenzen nur dann zustimmen, wenn während ihrer Anwendung andere Hemmnisse beseitigt werden, so daß nach dieser Anpassung der zunächst künstlich geschaffene Süd-Süd-Handel in Umfang und Struktur dem Handel nahe kommt, der durch die nach Ablauf der Präferenzen geltenden Handelsdeterminanten zustande käme. Idealerweise sollten die Präferenzen des Süd-Süd-Handels in

---

1) Langhammer, Spinanger, 1984, S. 41.

2) Vgl. Langhammer, Spinanger, 1984, S. 75.

dem Maße abgebaut werden, wie die anderen Handelshemmnisse verschwinden, und zwar möglichst so, daß die wirtschaftspolitischen Handelshemmnisse im Nord-Süd-Handel auf das niedrigere Niveau des Süd-Süd-Handels gesenkt werden.

Auf die genannten Schwierigkeiten ist es wohl zurückzuführen, daß das im Jahre 1971 verabschiedete GATT Preferential Trade Agreement (GPTA), in dem sich einige Entwicklungsländer auf Reziprozitätsbasis und nach dem Meistbegünstigungsprinzip Zollvergünstigungen für bestimmte Produkte einräumten, nur relativ geringe Erfolge aufzuweisen hatte:<sup>1)</sup> Die Zahl der Mitgliedstaaten dieses GATT Zusatzprotokolls blieb gering; die Präferenzexporte wiesen einen hohen Konzentrationsgrad auf, und zwar auf solche Länder, die nur extrem wenig Präferenzimporte tätigen; die Zollkonzessionslisten wurden kaum ausgeweitet. Angesichts solcher Schwächen ist es sehr fraglich, ob das GPTA wirklich als "core of a global preferential trade arrangement among all developing countries"<sup>2)</sup> betrachtet werden kann, selbst wenn man die negative Diskriminierung der Industrieländer in Kauf nimmt. Ob das 1988 verabschiedete Global System of Trade Preferences (GSTP) der Gruppe der 77<sup>3)</sup> ein erfolgreicher neuer Anlauf für eine weltweite handelspolitische Kooperation der Entwicklungsländer werden kann, bleibt abzuwarten. Nach Schätzungen der UNCTAD hat der ca. 1300 Produkte umfassende Präferenzhandel der rund 50 am GSTP teilnehmenden Staaten ein Volumen von ungefähr 10 Mrd. US\$<sup>4)</sup>, d.h. er entspricht deutlich weniger als 10% des Süd-Süd-Handels.

### **2.1.3. Weltweite währungspolitische Kooperation der Entwicklungsländer**

Noch immer haben die Entwicklungsländer in der Mehrzahl ihre Währung an eine Leitwährung oder an einen Währungskorb gebunden. Dies hat zur Folge, daß sich die Schwankungen zwischen den Leitwährungen oder Währungskörben im Rahmen des weltweiten Floatings der wichtigsten Währungen auf die gegenseitigen Wechselkurse der Währungen dieser Entwicklungsländer übertragen, soweit sie unterschiedliche Bezugsgrößen anwenden. Um die hieraus resultierende Wechselkursunsicherheit mit ihren möglichen negativen Effekten auf den Süd-

---

1) Vgl. Langhammer, Spinanger, 1984, S. 51 ff.

2) Frank, 1981, S. 41.

3) Vgl. Hudec, 1989, S. 210 ff., Parsan, 1993, S. 59.

4) Vgl. Madeley, 1992, S. 162.

Süd-Handel zu vermeiden, könnten sich alle Entwicklungsländer auf eine gemeinsame Bezugsgröße für ihre Wechselkursfestlegung einigen, z.B. auf das Sonderziehungsrecht.

Mit einer gemeinsamen Bezugsgröße würden zwar verhindert, daß das weltweite Floating Schwankungen der Wechselkurse zwischen den Währungen der Entwicklungsländer bewirkt, die Floatingauswirkungen auf die für praktisch alle Entwicklungsländer viel wichtigeren Wechselkurse zu den Währungen der Industrieländer blieben aber bestehen. Die einzelnen Entwicklungsländer würden je nach Wahl der gemeinsamen und der bisherigen Bezugsgröße eine Verringerung oder Erhöhung der Variabilität des gewogenen Außenwerts ihrer Währung erfahren. Es gibt keine einheitliche Bezugsgröße, die diese Variabilität für alle Länder minimieren kann; somit wären die Vorteile ihrer Vereinheitlichung recht unterschiedlich verteilt<sup>1)</sup>. Darüber hinaus kann eine gemeinsame Bezugsgröße die bilateralen Wechselkurse der Währungen der Entwicklungsländer nur vor Wechselkursänderungen von Drittwährungen schützen, nicht dagegen vor Auf- und Abwertungen einzelner Entwicklungsländer-Währungen. Diese sind angesichts der untereinander nicht koordinierten Wirtschaftspolitik der Entwicklungsländer nicht auszuschließen. Auch spricht die Tatsache, daß vor allem wirtschaftlich bedeutendere Entwicklungsländer flexiblere Wechselkursregelungen anwenden und insgesamt eine Vielzahl verschiedener Wechselkurspolitiken betrieben wird, gegen eine Verwirklichung dieser Idee. Denn selbst Entwicklungsländer, die sich für die Bindung ihrer Währung entschieden, wählen verstärkt individuellen Währungskörbe statt einer einzelnen Leitwährung oder des Sonderziehungsrechts.

Unterschiedliche wechselkurspolitische Interessen verhindern die Einigung auf eine gemeinsame Wechselkurspolitik, wie sie ja eine einheitliche Bezugsgröße erfordern würde. Damit ist aber der Vorschlag, alle Entwicklungsländer sollten ihre Währungen gegenüber dem Norden abwerten<sup>2)</sup> und somit eine Art "kollektiven Wechselkursprotektionismus" gegenüber den Industrieländern betreiben, völlig illusorisch. Seine Verwirklichung hätte ohne begleitende Maßnahmen im handelspolitischen Bereich wohl kaum nennenswerte expansive Auswirkungen auf den Süd-Süd-Handel, hätte u.U. aber den Süd-Nord-Handel erhöht. In der praktischen Diskussion weitgehend unbeachtet blieb der - theoretisch kaum zu begründende - Vorschlag, den Süd-Süd-Handel mit einem exklusiven Zahlungsmittel, das allein für diese Handels-

---

1) Vgl. Duijm, 1993, S. 458 f.

2) Vgl. Stewart, 1976, S. 104 ff.

beziehungen eingesetzt werden sollte, zu intensivieren<sup>1)</sup>.

Eher zu realisieren sind dagegen Vorschläge zur Schaffung weiterer multilateraler Verrechnungsabkommen (Clearing)<sup>2)</sup>. Sie beruhen auf der derzeitigen Währungspolitik vieler Entwicklungsländer, die durch überbewertete Wechselkurse, Mangel an konvertiblen Währungsreserven und Devisenbewirtschaftung gekennzeichnet ist. Mit Hilfe von Verrechnungsabkommen (z.B. Asian Clearing Union, West African Clearing House) werden laufende Handelszahlungen zwischen den beteiligten Mitgliedsländern in der Währung eines dieser Länder oder einer Verrechnungseinheit abgerechnet und nicht in frei konvertiblen Devisen. Erst am Ende des Abrechnungszeitraums werden die verbleibenden Salden im gegenseitigen Handel in konvertibler Währung beglichen, wodurch sich der Devisenbedarf verringert<sup>3)</sup>. Um den Deviseneinsparungseffekt zu vergrößern, können Verrechnungsabkommen mit Kreditabkommen ergänzt werden, wodurch Salden am Ende des Abrechnungszeitraums mehr oder weniger automatisch in Kredite umgewandelt werden. Derartig ergänzte Clearing-Abkommen können jedoch Probleme hervorrufen, wenn die Handelsbeziehungen zwischen den beteiligten Ländern nicht ausgeglichen sind, d.h. einige Länder dauerhafte Zahlungsbilanzüberschüsse, andere Zahlungsbilanzdefizite erwirtschaften<sup>4)</sup>. Die Überschußländer würden laufend ihren Bestand an inkonvertiblen Währungen der anderen Mitgliedstaaten erhöhen, wozu sie längerfristig nicht gewillt sein werden. Aber auch ohne Kreditelemente ist die Wirksamkeit eines Clearing-Abkommens bei insgesamt ausgeglichenem intraregionalem Handel größer als bei einem unausgeglichenen Handel, da sich die - in konvertibler Währung auszugleichen - Salden dann auf geringe Größen beschränken<sup>5)</sup>. Dies hat sich während der Schuldenkrise der 80er Jahre gezeigt, als einige Clearing-Abkommen suspendiert wurden, weil die Salden nicht mehr in konvertibler Währung ausgeglichen werden konnten.<sup>6)</sup>

Gegenüber einer Situation mit Devisenkontrollen kann ein Verrechnungsabkommen den Handel der beteiligten Entwicklungsländer durchaus fördern. Der mit einem solchen System

---

1) Vgl. Langhammer, Spinanger, 1984, S. 81 f.

2) Vgl. für einige Beispiele Parsan, 1993, S. 64 ff.

3) Vgl. Langhammer, Spinanger, 1984, S. 78.

4) Vgl. Uhlig, Ahn, 1981, S. 118.

5) Vgl. Fischer, 1983, S. 164.

6) Vgl. Parsan, 1993, S. 65.

verbundene verwaltungstechnische Aufwand und die negative Diskriminierung der Handelsbeziehungen mit nicht am Verrechnungsabkommen teilnehmenden Staaten dürfen jedoch nicht übersehen werden. Letzteres ist um so bedeutender, als es derzeit nur regionale Verrechnungsabkommen gibt und eine Verknüpfung dieser Abkommen zu einem weltweiten Netz in absehbarer Zeit nicht zu erwarten ist<sup>1)</sup>. Ein Abbau der Devisenkontrollen und die Schaffung konvertibler Währungen in Entwicklungsländern wäre vorteilhafter.

## 2.2. Regionale Strategien

Die globalen Strategien zur Intensivierung des Süd-Süd-Handels weisen gravierende theoretische Schwächen und Nachteile auf, und in ihren praktischen Auswirkungen sind die bestehenden globalen Vereinbarungen unbedeutend. Es stellt sich die Frage, ob es überhaupt sinnvoll sein kann, eine einheitliche Sonderregelung für alle Entwicklungsländer zu treffen, weisen doch diese Länder enorme wirtschaftliche und politische Unterschiede auf. Wenn schon die Handelsbeziehungen zwischen Ländern unterschiedlichen Regelungen unterworfen werden sollen, so darf die Diskriminierung nicht anhand eines so interpretierbaren Begriffes wie "Entwicklungsland" erfolgen. Damit sind aber globale, alle Entwicklungsländer betreffende Strategien zur Intensivierung des Süd-Süd-Handels äußerst problematisch.

Bei handelsintensivierende Strategien, die sich auf jeweils gleichartige Entwicklungsländer beschränken, spielt der regionale Ansatz eine nicht unwesentliche Rolle, und dies nicht nur, weil bei benachbarten Staaten ähnliche Entwicklungsstufen wahrscheinlicher anzutreffen sind als bei geographisch weiter auseinander liegenden Ländern. Geographische Nähe kann dazu führen, daß

- der politische Wille zu einer verstärkten wirtschaftspolitischen Zusammenarbeit vorhanden ist,
- der Abbau staatlicher Handelshemmnisse umfassender ausfallen kann als bei einer weltweiten Kooperation, bei der die einzelstaatlichen wirtschaftlichen Interessen heterogener sind,
- Kosten und Nutzen einer Handelsintensivierung aufgrund ähnlicher Entwicklungsstufen gleichmäßiger verteilt sind bzw. Kompensationsmechanismen errichtet werden können,
- die Parallelität verschiedener Maßnahmen, die für eine erfolgreiche Handelsliberalisierung

---

1) Vgl. Langhammer, Spinanger, 1984, S. 84 und Parsan, 1993, S. 64 ff.

notwendig ist (z.B. im handelspolitischen und im infrastrukturellen Bereich), eher gewährleistet ist, soweit sich der Nutzen derartiger Maßnahmen geographisch konzentriert.

Es darf allerdings nicht übersehen werden, daß regionale handelspolitische Kooperationen über ihre handelsumlenkenden Effekte durchaus auch negative Wirkungen für den Welt- und den Süd-Süd-Handel hervorrufen können, zumal sie i.d.R. keineswegs als nur kurzzeitige Erscheinungen auf dem Weg zu einem weltweiten Freihandel (nicht einmal nur unter Entwicklungsländern) betrachtet werden können<sup>1)</sup>.

Regionale Integrationen zur Förderung des Handels zwischen den beteiligten Staaten können sehr unterschiedliche Formen und Intensitätsgrade annehmen. Die in die Integration einbezogenen Sektoren und Politiken reichen vom güterwirtschaftlichen Bereich über die Einbeziehung der Faktormärkte bis hin zu einer einheitlichen Wirtschaftspolitik, wobei einige Integrationsräume bestrebt sind, ihre Zusammenarbeit im Zeitablauf in der genannten Reihenfolge zu intensivieren. Im folgenden sollen zwei in der Literatur zur Intensivierung des Süd-Süd-Handels häufig genannte regionale Integrationsformen, nämlich die Liberalisierung des Warenverkehrs und die Schaffung einer Währungsunion, untersucht werden. Während die Bildung von Währungsunionen unter Entwicklungsländern in der praktischen Politik keine nennenswerte Bedeutung hat, gibt es in allen weltwirtschaftlichen Regionen laufend Bestrebungen, Handelsintegrationen unter Entwicklungsländern zu schaffen bzw. bestehende auszubauen.

### **2.2.1. Regionale Handelsliberalisierung**

Anders als bei den praktizierten globalen handelspolitischen Kooperationen werden bei regionalen handelspolitischen Integrationen grundsätzlich alle Sachgüter in die Präferenzvereinbarung einbezogen<sup>2)</sup>. Der (vorläufige) Ausschluß einzelner "sensibler" Waren oder Branchen ist freilich üblich. Die Form der regionalen Handelsliberalisierung reicht hierbei von bloßen Zollvergünstigungen bis hin zu Zollfreiheit im innergemeinschaftlichen Warenaustausch in Freihandelszonen und Zollunion. Bei ihrer grundsätzlichen Gemeinsamkeit, den Handel unter den beteiligten Ländern durch Reduzierung bzw. Abbau von tarifären und nichttarifären Handelshemmnissen auszudehnen, weisen alle genannten Integrationsformen doch beträchtliche

---

1) Vgl. Wilhelmi, 1984, S. 218 f.

2) Vgl. Altmann, 1983, S. 56.



Unterschiede auf.

Zunächst betreffen die Unterschiede den Umfang der verbleibenden Protektion vor Konkurrenten aus den Mitgliedsländern der Gemeinschaft. Während bei einem nur verringerten Zollsatz in einem Präferenzraum die inländischen Produzenten weiterhin bis zu einem gewissen Grade vor Konkurrenz aus dem Integrationsraum geschützt sind, fällt dieser Schutz in Freihandelszonen und Zollunionen weg. Daraus ergibt sich, daß die binnenwirtschaftliche Anpassung bei den weitergehenden Integrationsformen umfassender ausfällt, da sich die intraregionale Arbeitsteilung bei annäherndem Freihandel innerhalb der Region verstärkt.

Die "Dosierung" der Zollsenkung bei der Schaffung einer Präferenzzone bereitet vor allem dann erhebliche Schwierigkeiten, wenn die Ausgangszollsätze für die Waren, die prinzipiell zwischen den beteiligten Staaten gehandelt werden könnten, in den einzelnen Staaten unterschiedlich hoch sind. Wenn alle beteiligten Staaten ihren Partnerländern gleich hohe Zollpräferenzen einräumen, kann dies zur Folge haben, daß in einigen Ländern für wichtige potentielle innergemeinschaftliche Handelsgüter der Zollsatz weiterhin prohibitiv wirkt, während sich andere Länder der ausländischen Konkurrenz weitgehend öffnen. Es besteht die Gefahr, daß im intraregionalen Handel Ungleichgewichte entstehen, weil sich eine einheitliche Zollpolitik auf den innergemeinschaftlichen Außenhandel der beteiligten Staaten unterschiedlich auswirkt. Präferenzvereinbarungen, die solche Ungleichgewichte verhindern, dürften nicht leicht zu realisieren sein. Unausgeglichene intraregionale Handelsbeziehungen sind dabei nicht per se problematisch. Ihre Entstehung kann aber dann ein Problem darstellen, wenn sie nicht durch einen entsprechend veränderten Handelsaustausch mit Drittstaaten ausgeglichen werden können.

Aufgrund der bereits beschriebenen Bedeutung, die den Zöllen als Staatseinnahmen oft zukommt, besitzen die genannten regionalen Handelsintegrationen einen erheblichen fiskalischen Aspekt. Mit dem Beitritt zu einer Zollunion geben die Länder die Kontrolle über ein häufig wichtiges Instrument zur Erzielung von Staatseinnahmen auf. Daher sind bei der Festlegung des gemeinsamen Außenzolltarifs langwierige Diskussionen zu erwarten. Dagegen behalten die Mitgliedstaaten einer Präferenz- oder Freihandelszone ihre zollpolitische Autonomie gegenüber Drittstaaten. Da bei unterschiedlichen Außenzöllen aber Umwegefuhren ausgelöst werden können, sind Ursprungsregelungen und deren Überwachung auch im intraregionalen Handel notwendig, was einige negative Folgen haben kann (Wartezeiten an den Grenzen, umfangreiche Bürokratie). Bürokratie wird allerdings ebenfalls bei einer

Zollunion notwendig: Da die Zölle an den Außengrenzen der Gemeinschaft erhoben werden, Einfuhr- und Bestimmungsland aber nicht immer identisch sind, müssen die gemeinschaftlichen Zolleinnahmen auf die Mitgliedsländer "gerecht" verteilt werden.

Für den Erfolg einer regionalen handelspolitischen Integration ist es erforderlich, daß die mit ihr verbundenen Kosten und Nutzen einigermaßen gleichmäßig auf die beteiligten Staaten verteilt sind. Dies ist um so eher zu erwarten, wenn u.a. folgende Bedingungen erfüllt sind:<sup>1)</sup>

- Das Entwicklungsniveau aller beteiligten Länder muß einigermaßen ähnlich sein.
- Die beteiligten Länder weisen keine großen Unterschiede hinsichtlich ihrer Zahlungsbilanzsituation auf.
- Die Regierungen der beteiligten Länder sind bereit, wirtschaftspolitische Souveränität zugunsten der Integrationsgemeinschaft aufzugeben.
- Sie sind gewillt, verbleibende Benachteiligungen einiger Mitgliedstaaten durch geeignete Maßnahmen auszugleichen.
- Die Infrastruktur ist in jedem Mitgliedsland soweit ausgebaut, daß sie einen Marktzugang ausländischer Anbieter ermöglicht.

Die expansiven Effekte der bestehenden regionalen Integrationsräume unter Entwicklungsländern blieben bisher meist gering<sup>2)</sup>. Der innergemeinschaftliche Handel nahm zwar nach Gründung einer Integrationsgemeinschaft i.a. einen deutlichen Aufschwung, die Handelsausweitung kam jedoch immer sehr schnell zum Stillstand, sobald die Substitution inländischer Produkte durch solche aus anderen Gemeinschaftsländern abgeschlossen war<sup>3)</sup>. Die Dynamik des innergemeinschaftlichen Handels war und ist i.d.R. mittel- und längerfristig geringer als die des gesamten Außenhandels bzw. Süd-Süd-Handels der Region<sup>4)</sup>.

Diese längerfristig enttäuschenden Ergebnisse sind zum einen darauf zurückzuführen, daß die ökonomischen Voraussetzungen für eine erfolgreiche Wirtschaftsintegration häufig nicht erfüllt sind. Zum anderen darf aber nicht übersehen werden, daß eine Wirtschafts-

---

1) Vgl. Meyer, Seul, Klingner, 1971, S. 79 f.

2) Vgl. Madeley, 1992, S. 168.

3) Vgl. Frank, 1981, S. 39 und de Melo, Panagariya, 1992, S. 39.

4) Vgl. de Melo, Panagariya, 1992, S. 39.

integration ein Mindestmaß an allgemeinpoltischer Zusammenarbeit erfordert<sup>1)</sup>. Aus historischen, ideologischen, kulturellen und sonstigen Gründen ist in vielen Fällen eine derartige Bereitschaft nicht vorhanden, ja sogar bewaffnete Konflikte innerhalb von Integrationsräumen in der Dritten Welt hat es schon gegeben<sup>2)</sup>. Es verwundert daher nicht, daß viele regionale Integrationen zwischen Entwicklungsländern auseinanderfielen.

### **2.2.2. Währungsunionen zwischen Entwicklungsländern**

Positive Auswirkungen für den intraregionalen Handel zwischen Entwicklungsländern werden erwartet, wenn sich diese Länder zu einer Währungsunion zusammenschließen. Die den innergemeinschaftlichen Handel kurzfristig fördernden Wirkungen einer solchen monetären Integration sind<sup>3)</sup>:

- Das Wechselkursrisiko im Handel zwischen den beteiligten Staaten entfällt, falls der Handel in der Gemeinschaftswährung abgewickelt wird.
- Unter der gleichen Bedingung reduziert sich der Devisenbedarf; ebenso verringern sich die Transaktionskosten, da beim Geldwechsel keine oder nur geringe Kosten anfallen oder der Geldwechsel völlig entfällt.
- Zwischen den Mitgliedsländern gibt es keine Konvertibilitätsbeschränkungen und wechselkurspolitisch bedingte Handelsschranken mehr.

Bewertet man die Auswirkungen einer Währungsunion auf den Süd-Süd-Handel, so müssen wie bei einer Zollunion auch Drittlandeffekte berücksichtigt werden. Der Handel mit Entwicklungsländern außerhalb der Währungsunion kann negativ beeinflußt werden, wenn die Union strengere Konvertibilitätsbeschränkungen erläßt, als die Einzelstaaten vorher hatten, oder wenn das Wechselkursrisiko gegenüber Drittwährungen zunimmt. Unabhängig von den externen Handelseffekten ist es fraglich, ob Währungsunionen kurzfristig den intraregionalen Handel fördern können. Nicht selten wirken sich die durch die Währungsunion beseitigten Handelshemmnisse oft weniger restriktiv aus als infrastrukturelle Hemmnisse oder andere Einflußfaktoren. So weist z.B. der Handel zwischen einigen Mitgliedstaaten der Westafrikanischen Währungsunion trotz fehlenden Wechselkursrisikos Schwankungen auf, die nicht

---

1) Vgl. Agarwal, 1989, S. 199 f.

2) Vgl. Langhammer, Hiemenz, 1990, S. 14.

3) Vgl. Duijm, 1990, S. 236 ff.

zuletzt auf eine fehlende güterwirtschaftliche Integration zurückzuführen sind<sup>1)</sup>.

Mittel- und langfristig werden Wachstumseffekte aus den allgemeinen Entwicklungsimpulsen einer Währungsunion erwartet. Hierzu gehören verstärkte Investitionen (u.a. aus Drittstaaten) aufgrund des fehlenden Währungsrisikos innerhalb der Währungsunion mit einer tendenziellen Diversifizierung der Produktionsstruktur, Ausbau des Bankenwesens, erhöhte Ersparnisbildung etc.<sup>2)</sup> Der nur längerfristige und indirekte Charakter der Vorteile einer Währungsunion läßt Zweifel aufkommen, ob eine derartige monetäre Integration unter Entwicklungsländern sinnvoll ist, zumal sie mit großen Problemen verbunden ist. Die Probleme beziehen sich zum einen auf die Festlegung der Wechselkurse im Innenverhältnis. Soweit die Mitgliedstaaten große Unterschiede in der Struktur der produzierten Güter aufweisen, ist in den einzelnen Staaten mit unterschiedlichen wirtschaftlichen Entwicklungen zu rechnen, die zu innergemeinschaftlichen Ungleichgewichten führen. Diesen Ungleichgewichten kann nicht durch Änderungen der bilateralen Wechselkurse begegnet werden. Zur Vermeidung solcher Ungleichgewichte Kapitalverkehrskontrollen innerhalb der Union einzuführen, wie dies für die Franc-Zone vorgeschlagen wurde<sup>3)</sup>, hieße, die Vorteile eines einheitlichen Währungsraums aufzugeben. Da aber die Autonomie in vielen anderen Bereichen der nationalen Wirtschaftspolitik durch die Währungsunion ebenfalls eingeschränkt ist (Fiskal-, Geldpolitik etc.), erfordert die Beseitigung der Ungleichgewichte eine gemeinschaftliche Politik, die Finanzausgleichsbeziehungen umfaßt. Ein Finanzausgleich unter Ländern mit niedrigem Sozialprodukt ist aber ökonomisch noch schwieriger als unter reicheren Staaten. Zudem fehlt oftmals der für einen innergemeinschaftlichen Finanzausgleich notwendige politische Wille.

Auch im Außenverhältnis führen die wirtschaftlichen Unterschiede in der Gemeinschaft zu Problemen bei der Verfolgung einer gemeinsamen Wechselkurspolitik gegenüber Drittstaaten<sup>4)</sup>. Die Außenhandelsstrukturen der Mitgliedsländer weisen häufig Differenzen auf, was dazu führen kann, daß sich in Folge von Wechselkursänderungen zwischen Drittwährungen die für die einzelnen Mitgliedstaaten wirksamen effektiven Wechselkurse in unterschiedlicher

---

1) Vgl. Boughton, 1992, S. 35.

2) Vgl. Nsouli, 1981, S. 42 f.

3) Vgl. Uhlig, 1976, S. 55, Nsouli, 1981, S. 43.

4) Vgl. Duijm, 1990, S. 253 ff.

Weise ändern können. Somit gibt es strukturbedingt keine einheitliche Bezugsgröße für die Wechselkurssteuerung gegenüber Drittwährungen, die für alle Mitgliedsländer optimal ist im Sinne einer Minimierung der Schwankungen des effektiven Wechselkurses. Ferner ist das Niveau des Außenwerts der Gemeinschaftswährung keineswegs immer für alle Länder der Währungsunion gleichgewichtig. Das Angebot an und die ausländische Nachfrage nach Exportgütern weist Schwankungen auf, die nicht alle Mitgliedsländer gleichermaßen treffen. Gleiches trifft für die Importnachfrage, die Preisentwicklungen für Export- und Importgüter etc. zu. Ferner sind die Preisniveauentwicklungen innerhalb der Union keineswegs notwendigerweise einheitlich. Alle diese Faktoren zusammen können dazu führen, daß der reale effektive Wechselkurs der beteiligten Mitgliedstaaten einen sehr uneinheitlichen Verlauf aufweist. Bei derartig divergierenden Verläufen besteht die Gefahr, daß sich die außenwirtschaftliche Protektion an der Zahlungsbilanzsituation des schwächsten Mitgliedslandes orientiert und damit die geringen positiven intraregionalen Handelseffekte durch den reduzierten Außenhandel mit Drittstaaten mehr als kompensiert werden.

Insgesamt läßt sich sagen, daß die Nachteile einer Währungsunion deren Vorteile dann überwiegen, wenn das Entwicklungsgefälle zwischen den beteiligten Staaten groß ist oder unterschiedliche wirtschaftspolitische Ziele verfolgt werden, womit bei allen denkbaren Währungsunionen zwischen Entwicklungsländern gerechnet werden muß<sup>1)</sup>. Die Nachteile fallen um so mehr ins Gewicht, als viele der durch die Währungsunion beseitigten Handelshemmnisse auch ohne eine so weitgehende monetäre Integration abgebaut werden können, z.B. durch Clearing-Abkommen.

### **2.3. Einseitige Maßnahmen einzelner Entwicklungsländer**

Parallel zum gegenseitigen Abbau der künstlichen Handelsschranken zwischen Entwicklungsländern müssen diese Staaten weitergehende Maßnahmen ergreifen, um ihren gegenseitigen Güteraustausch zu erleichtern. Nicht selten sind sie sogar als isolierte Maßnahmen geeignet, dem Süd-Süd-Handel eines Landes Impulse zu verleihen.

Ein wichtiger Impuls für den Süd-Süd-Handel könnte sich aus der Liberalisierung und Deregulierung der häufig stark staatlich kontrollierten Wirtschaft ergeben. Deregulierungsmaßnahmen können einige Handelshemmnisse direkt, andere indirekt abbauen, etwa dadurch,

---

1) Vgl. Langhammer, Spinanger, 1984, S. 80 f.

daß Exporteure ihren Kunden längere Zahlungsziele einräumen dürfen, Banken bessere Auslandsverbindungen aufbauen etc. Doch schon Modifikationen einer bestehenden dirigistischen Wirtschaftsordnung können expansive Wirkungen für den Süd-Süd-Handel hervorrufen. So begünstigt etwa die Praxis, Importlizenzen bevorzugt an etablierte Unternehmen mit ihren traditionellen Handelsbeziehungen zu gewähren, die Einfuhren aus Industrieländern<sup>1)</sup>. Eine Umorientierung der Lizenzvergabe kann also neue Handelsbeziehungen zu anderen Entwicklungsländern bewirken.

Die Erfahrungen einiger Entwicklungsländer zeigen, daß weit größere direkte und indirekte Effekte für eine Ausweitung der Handelsbeziehungen unter Entwicklungsländern von einer stärkeren Hinwendung zu einer marktwirtschaftlichen Wirtschaftsordnung und den hiermit verbundenen Wachstumseffekten zu erwarten sind<sup>2)</sup>. Die mit dem Wachstumsprozeß verbundene Änderung der Struktur der produzierten Güter könnte die Grundlage für einen verstärkten intraindustriellen Süd-Süd-Handel darstellen. Andere Entwicklungsfortschritte, etwa im Bereich des Ausbildungssystems, können Hemmnisse im Süd-Süd-Handel (etwa mangelnde Güterqualität aufgrund schlechter Qualifikation der Arbeiter) ebenfalls beseitigen.

Zur Verbesserung der Exportmöglichkeiten muß der Staat in vielen Fällen die Transportinfrastruktur ausbauen<sup>3)</sup>. Andere Maßnahmen können darauf abzielen, im Süd-Süd-Handel die Markttransparenz zu erhöhen, indem etwa der Staat potentiellen ausländischen Nachfragern Listen über entsprechende inländische Anbieter zur Verfügung stellt, Handelsmessen im Inland organisiert und inländischen Anbietern die Teilnahme an Messen im Ausland subventioniert oder die Absatzmöglichkeiten in anderen Entwicklungsländern analysieren läßt<sup>4)</sup>. Die Gruppe der 77 hat im Jahre 1988 ein internationales Netzwerk aufgebaut, das Informationen über Export- und Importmöglichkeiten in den beteiligten Staaten bereitstellt<sup>5)</sup>. Bei allen derartigen Maßnahmen muß darauf geachtet werden, daß ihre Kosten nicht höher sind als der durch gesteigerte Exporte entstehende Nutzen.

---

1) Vgl. UNCTAD, 1983, S. 55.

2) Vgl. Fröhlich, 1986.

3) Vgl. Agarwal, 1989, S. 192.

4) Vgl. Keferstein, 1978, S. 94 f.

5) Vgl. Madeley, 1992, S. 162.

#### **2.4. Einseitige Maßnahmen der Industrieländer**

Industrieländer können handelspolitisch auf zwei Arten zu einer Ausweitung des Warenaustausches unter Entwicklungsländern beitragen. Erstens können sie die von ihnen veranlaßte negative Diskriminierung des Süd-Süd-Handels gegenüber dem Nord-Süd-Handel abbauen. Eine Maßnahme wäre z.B., die Entwicklungshilfe nicht mehr in gebundener Form zu gewähren. Soweit andere Entwicklungsländer die benötigten Produkte anbieten, stünde es den Empfängerländern der Entwicklungshilfe dann frei, sie dort zu beschaffen. Ferner könnten die Industrieländer im Rahmen ihrer Handelspräferenzabkommen mit den Ländern der Dritten Welt die Ursprungsregelungen liberalisieren, indem statt eines Wertschöpfungsanteils des exportierenden Landes ein entsprechender kumulativer Wertschöpfungsanteil eines möglichst breit definierten Kreises von Entwicklungsländern gefordert wird<sup>1)</sup>. Dies ist natürlich schwierig, wenn die Industrieländer den einzelnen Entwicklungsländern aus historischen und/oder politischen Gründen deutlich unterschiedliche Präferenzen einräumen. Eine weitere Möglichkeit wäre, daß Industrieländer auf eine staatliche Exportförderung in den Branchen zu verzichten, in denen Anbieter aus der Dritten Welt vorhanden sind.

Zweitens könnten die Industrieländer ihre Protektion gegen Exporte insbesondere der Schwellenländer reduzieren, womit deren (Primär-)Güternachfrage aus anderen Entwicklungsländern steigt<sup>2)</sup>, und damit der Süd-Süd-Handel wenn auch nicht notwendigerweise relativ am Welthandel gemessen, so doch in absoluten Werten wächst.

### **3. Ausblick**

Der Handel unter Entwicklungsländern spielt weltwirtschaftlich gesehen eine untergeordnete Rolle. Dabei besitzt er ein hohes Steigerungspotential<sup>3)</sup>. Von einer Expansion würden vor allem Fertigwaren profitieren, und damit Güter, die z.B. wegen ihrer höheren Einkommenselastizität der Nachfrage und des mit ihrer Produktion verbundenen Technologietransfers entwicklungspolitisch positiv betrachtet werden<sup>4)</sup>. Bei der Frage, wie dieses Potential auszuschöpfen ist, werden zwei grundsätzlich verschiedene Standpunkte vertreten. Während eine

---

1) Vgl. Langhammer, Hiemenz, 1990, S. 76 f.

2) Vgl. Havrylyshyn, Wolf, 1981, S. 2.

3) Vgl. Weltbank, 1987, S. 135.

4) Vgl. van Beers, 1991, S. 5 ff.

Position eine Isolierung der Entwicklungsländer von der Weltwirtschaft verlangt, strebt die andere eine fortdauernde Integration in die Weltwirtschaft an. Da die letztere Position überwiegend als die ökonomisch sinnvollere betrachtet wird und von vielen Politikern angesichts der Erfolge dieser Strategie<sup>1)</sup> verfolgt wird, ist bei den Maßnahmen zur Intensivierung des Süd-Süd-Handels zu beachten, daß nicht eine Isolierungspolitik betrieben wird und die Entwicklungsländer vom Weltmarkt abgeschottet werden. U.a. aus diesem Grund sollten sich gemeinsame Vorgehensweisen der Entwicklungsländer zur Verstärkung ihres gegenseitigen Handels auf Kooperationen beschränken und nicht Integrationen anstreben<sup>2)</sup>, für deren Effizienz die Bedingungen in der Dritten Welt nicht erfüllt sind und die häufig in Dirigismus zu enden drohen.

Wirtschaftspolitische Kooperationen entbinden die Entwicklungsländer jedoch nicht von der Pflicht, das Geflecht an Handelshemmnissen, das die Hauptursache für den geringen Süd-Süd-Handel darstellt, zu verringern. Zahlreiche Entwicklungsländer haben in den letzten Jahren die Überbewertung ihrer Währungen beseitigt und hohe Zollschraken abgebaut<sup>3)</sup>. Und auch die Industrieländer haben sich auf die Beseitigung von Außenhandelsinterventionen, etwa bei der Zinssubventionierung von Exportkrediten, verständigt. Vom Abbau des weltweiten Protektionismus wird der Süd-Süd-Handel mehr und dauerhafter profitieren als von künstlichen Bevorzugungen. Die Verhandlungspositionen der Entwicklungsländer in der Uruguay-Runde des GATT und die Ergebnisse dieser GATT-Verhandlungen, insbesondere im Agrarbereich sowie für Textilien und Bekleidung, geben ebenfalls Anlaß zu der Erwartung, daß die Zukunft einen freieren Welthandel mit sich bringt, von dem auch der Süd-Süd-Handel profitieren wird.

---

1) Vgl. Weltbank, 1991, S. 118 ff.

2) Vgl. Langhammer, Hiemenz, 1990, S. 73 ff.

3) Vgl. Low, Nash, 1994, S. 58 ff.



Literatur:

Agarwal, Manmohan: "South-South Trade: Building Block or Bargaining Chip?", in: *Developing Countries and the Global Trading System*, hrsg. v. John Whalley, Vol. 1, Basingstoke, London 1989, S. 189-209.

Altmann, Jörn: Ordnungspolitische Aspekte der Süd-Süd-Kooperation, in: *Ordnungspolitische Fragen zum Nord-Süd-Konflikt*, hrsg. v. U.E. Simonis, Berlin 1983, S. 55-77.

Barnouin, Jack P.: Handel und wirtschaftliche Zusammenarbeit zwischen Entwicklungsländern, in: *Finanzierung und Entwicklung*, 19. Jg., Nr. 2 (Juni 1982), S. 24-27.

Beers, Cees van: *Exports of Developing Countries*, Amsterdam 1991.

Beers, Cees van, und Linnemann, Hans: Commodity Composition or Trade in Manufactures and South-South Trade Potential, in: *The Journal of Development Studies*, Vol. 27, No.4 (July 1992), S. 102-122.

Boughton, James M.: Der CFA-Franc: eine Zone gefährdeter Stabilität in Afrika, in: *Finanzierung und Entwicklung*, 29. Jg., Nr. 4 (Dez. 1992), S. 34-36.

De Melo, Jaime, und Panagariya, Arvind: Der neue Regionalismus, in: *Finanzierung und Entwicklung*, 29. Jg., Nr. 4 (Dez. 1992), S. 37-40.

Duijm, Bernhard: *Wechselkurspolitik für Entwicklungsländer*, München 1990.

Duijm, Bernhard: Die Bindung des Wechselkurses an das Sonderziehungsrecht - Ein Rückblick, in: *Kredit und Kapital*, 26 Jg. (1993), S. 541-468.

Eckenstein, Christoph: Die wirtschaftliche Zusammenarbeit und regionale Integration zwischen Entwicklungsländern: Probleme und Möglichkeiten, in: *Aussenwirtschaft*, Jg. 27 (1972), Heft 1, S. 28-41.

Engels, Benno: Was bedeutet Marrakesch für Entwicklungsländer, in: *Nord-Süd aktuell*, 8. Jg. Nr. 1 (April 1994), S. 55-62.

Fischer, Bernhard: "Finanzielle Zusammenarbeit zwischen den Entwicklungsländern", in: *Die Weltwirtschaft*, 1983, Heft 1, S. 160-176.

Fischer, Bernhard: Wechselkursinstabilität und Süd-Süd-Handel, in: *Die Weltwirtschaft*, 1984, Heft 1, S. 138-153.

Folke, Steen; Fold, Niels; and Enevoldsen, Thyge: *South-South Trade and Development*, Basingstoke, London, New York 1993.

Frank, Isaiah: *Trade policy Issues for the Developing Countries in the 1980s*, World Bank Staff Paper No. 478, Washington, D.C. 1981.

Fröhlich, Hans-Peter: Mehr Marktwirtschaft - auch in Entwicklungsländern, Köln 1986.

Greenaway, David, und Milner, Chris: Fiscal Dependence on Trade Taxes and Trade Policy Reform, in: Developing Countries and the International Economy, hrsg. v. H. David Evans und David Greenaway, London, Portland 1991.

Greenaway, David, und Milner, Chris: Trade and Industrial Policy in Developing Countries, Houndmills, London, 1993.

Havrylyshyn, Oli, und Wolf, Martin: Trade among developing countries: Theory, Policy Issues, and Principal Trends, Washington, D.C. 1981.

Hudec, Robert E.: The Structure of South-South Trade Preferences in the 1988 GSTP Agreement: Learning to say MFMFN, in: Developing Countries and the Global Trading System, hrsg. v. John Whalley, Vol.1, Basingstoke, London 1989, S. 210-237.

IWF: Annual Report on Exchange Arrangements and Exchange Restrictions, laufende Jahrgänge.

Keferstein, Klaus: Förderung des Außenhandels unter Entwicklungsländern - Eine entwicklungspolitische Alternative?, Frankfurt a.M. 1978.

Langhammer, Rolf: Der Süd-Süd-Handel - Substitut oder Komplement zum Nord-Süd-Warenaustausch, in: Beiträge zur Industrialisierungs- und Handelspolitik der Entwicklungsländer, hrsg. v. Vincenz Timmermann, Berlin 1980, S. 141-171.

Langhammer, Rolf: The Importance of 'Natural' Barriers to Trade Among Developing Countries: Some Evidence from the Transport Cost Content in Brazilian Imports, in: World Development, Vol. 11 (1983), S. 417-425.

Langhammer, Rolf: Märkte in Entwicklungsländern für Entwicklungsländer: Neue Schubkraft für Wachstumsprozesse "von unten"?, in: Probleme und Perspektiven der weltwirtschaftlichen Entwicklung, hrsg. v. H. Giersch, Berlin 1985, S. 113-128.

Langhammer, Rolf, und Hiemenz, Ulrich: Regional Integration among Developing Countries. Opportunities, Obstacles and Options, Tübingen 1990.

Langhammer, Rolf, und Spinanger, Dean: Wirtschaftliche Zusammenarbeit zwischen Entwicklungsländern: Chancen und Risiken, Tübingen 1984.

Low, Patrick, und Nash, John: Der schwierige Weg: zu einem freieren Welthandel, in: Finanzierung und Entwicklung, 31. Jg., Nr. 3 (Sept. 1994), S. 58-61.

Madeley, John: Trade and the Poor, London 1992.

Meyer, Jörg-Udo; Seul, Dieter; und Klingner, Karl Heinz: Die zweite Entwicklungsdekade der Vereinten Nationen. Konzept und Kritik einer globalen Entwicklungsstrategie, Düsseldorf 1971.

Nsouli, Saleh M.: Währungsintegration in Entwicklungsländern, in: Finanzierung und Entwicklung, 18. Jg., Nr. 4 (Dezember 1981), S. 41-44.

Parsan, Elizabeth: South-South Trade in Global Development, Aldershot etc. 1993.

Schumacher, Dieter, und Wilkens, Herbert: Marktabschottungspolitiken wichtiger Schwellenländer und wirtschaftliche Entwicklung, Berlin 1990.

Stewart, Frances: The Direction of International Trade: Gains and Losses for the Third World, in: A World Divided: The Less Developed Countries in the International Economy, hrsg. v. Gerald K. Helleiner, Cambridge etc. 1976, reprinted 1978, S. 89-110.

Uhlig, Christian: Möglichkeiten und Gefahren einer monetären Integration: Das Beispiel der Franc-Zone, in: Integration der Entwicklungsländer in eine instabile Wirtschaft. Probleme, Chancen, Gefahren, hrsg. v. W. von Urff, Berlin 1976, S. 41-64.

Uhlig, Christian, und Ahn, Doo-Soon: Süd-Süd-Kooperation - Entwicklungspolitisches Instrumentarium zur Förderung der wirtschaftlichen Zusammenarbeit zwischen Entwicklungsländern, München, Köln, London 1981.

UNCTAD: Trade and Development Report 1983, New York 1983.

Weltbank: Weltentwicklungsbericht 1987, Washington, D.C. 1987.

Weltbank: Weltentwicklungsbericht 1991, Washington, D.C. 1991.

Wilhelmi, Martin: Entwicklungsländer im internationalen Wettbewerb, Spardorf 1984.