ECONSTOR
Make Your Publications Visible.

A Service of

ZBW Leibniz-Informationszentrum Wirtschaft
Leibniz Information Centre for Economics

Langhammer, Rolf Johannes

Book Part — Digitized Version

Sechs Thesen zu Verschiebungen und neue Tendenzen in den weltwirtschaftlichen Beziehungen

Provided in Cooperation with:
Kiel Institute for the World Economy – Leibniz Center for Research on Global Economic Challenges

Suggested Citation: Langhammer, Rolf Johannes (1993) : Sechs Thesen zu Verschiebungen und neue Tendenzen in den weltwirtschaftlichen Beziehungen, In: Massarrat, Mohssen Sommer, Birgit Széll, György (Ed.): Die Dritte Welt und wir: Bilanz und Perspektiven für Wissenschaft und Praxis, ISBN 3-922263-11-9, Informationszentrum Dritte Welt, Freiburg i.Br., pp. 78-83

This Version is available at:
https://hdl.handle.net/10419/1899

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.

WWW.ECONSTOR.EU

Mitglied der Leibniz-Gemeinschaft

Sechs Thesen zu „Verschiebungen und neue Tendenzen in den weltwirtschaftlichen Beziehungen"

Rolf J. Langhammer

These 1:
Die achtziger Jahre: Ein Rückschlag für die Rolle der Entwicklungsländer in den internationalen Wirtschaftsbeziehungen

Viele Entwicklungsländer sehen in den achtziger Jahren ein verlorenes Jahrzehnt. Läßt man diese Dekade im Hinblick auf den Beitrag der Gesamtheit der Entwicklungsländer zum Welthandel, auf die Attraktivität der Länder als Investitionsstandort sowie auf die Entwicklung der Auslandsverschuldung Revue passieren, so läßt sich diese Klage durchaus vertreten.

Was den Beitrag zum Welthandel anlangt, so sank er bei den Weltexporten von 29,3 Prozent im Jahre 1980 auf 22,8 Prozent zehn Jahre später. Bei den Weltimporten zeigt sich ein ähnliches Bild. Dagegen kann zwar eingewandt werden, daß diese Beobachtung in erster Linie den negativen Trend bei den Rohstoffpreisen widerspiegele und damit für den dynamischsten Teil des Weltgüterhandels, nämlich den Industriegüterhandel, nicht gelte. Jedoch vermochten die Entwicklungsländer auch bei den Industriegütern keine Anteilsgewinne zu verzeichnen, wenn man von den ostasiatischen Schwellenländern (in erster Linie also Südkorea, Hongkong, Singapur und Taiwan) einmal absieht. Ohne diese Länder sank der Anteil der Entwicklungsländer an den Weltindustriegüterexporten von 10,8 Prozent auf 6,4 Prozent in den achtziger Jahren.

Die Rolle der Entwicklungsländer als Investitionsstandort kann ebensowenig befriedigen. Japan, die USA, das Vereinigte Königreich und die Bundesrepublik konzentrierten ihre Direktinvestitionen in den 80er Jahren auf die OECD-Länder. Dies gilt vor allem für Investitionen im Verarbeitenden Sektor, in geringerem Maße aber auch für die Gesamtheit aller Investitionen, einschließlich Rohstoff- und Dienstleistungsbereich. Anteilseinbußen waren besonders drastisch bei den japanischen Investitionen (von 56,9 Prozent 1978 auf 38,5 Prozent 1988 bei den Gesamtinvestitionen) im Vergleich zum Rückgang bei den amerikanischen Investitionen von 24,1 Prozent auf 23,5 Prozent), bei der Bundesrepublik (von 17,4 Prozent auf 12,4 Prozent) und dem Vereinigten Königreich (von 20,4 Prozent auf 16,0 Prozent). Bei diesen Angaben handelt es sich im übrigen um Bestandsdaten,

die ein sektoral differenziertes Bild erlauben und nicht um Stromgrößen, die der Zahlungsbilanzstatistik entnommen sind. Letztere weisen für die zweite Dekadenhälfte einen durchschnittlichen Anteil der Entwicklungsländer von 18 Prozent auf.

Die externe Verschuldung als dritter Indikator hat sich sowohl für die hochverschuldeten Mitteleinkommensländer (dazu gehören in erster Linie die großen lateinamerikanischen Länder) und für die Niedrigeinkommensländer (vor allem Schwarzafrika) nicht entspannt. Letztere sind in erster Linie bei den Steuerzahlern der OECD-Länder verschuldet (öffentliche oder öffentlich garantierte Schulden), erstere hingegen müssen ihren Schuldendienst in erster Linie bei den privaten Kapitalgebern bedienen. Wichtig für eine längerfristige Betrachtung ist der Trend bei den Netto-Finanzzuflüssen weg von privaten Kapitalgebern und hin zu den öffentlichen Gebern. Stammten 1980 noch die Hälfte der Zuflüsse von privaten Kreditgebern, so waren es noch 1991 nur noch zehn Prozent. Hingegen stieg der Beitrag der öffentlichen Geber von 33 Prozent 1981 auf 60 Prozent zehn Jahre später. Nettoabflüsse verzeichnen dabei lediglich Lateinamerika wegen höherer Zinszahlungen im Zusammenhang mit Zahlungsrückständen. Hingegen konnten Südasien und Schwarzafrika deutliche Zuflüsse verbuchen, weil die Entwicklungshilfezahlungen zunahmen und nur noch 40 Prozent des vertraglich fälligen Schuldendienstes gezahlt wurden.

Die oft pauschal vertretene These eines Nettoabflusses aus Entwicklungsländern läßt sich daher lediglich für die hochverschuldeten Mitteleinkommensländer halten. In der jüngsten Zeit (1991/92) zeigen sich aber auch in diesen Ländern im Zusammenhang mit sinkenden Zinsen auf Dollarkredite verminderte Nettoabflüsse.

Bei allen drei Indikatoren muß berücksichtigt werden, daß die 80er Jahre durch eine deutliche Zäsur zur Dekadenmitte gekennzeichnet waren. Während in der ersten Hälfte Schuldenkrisen, die weltweite Rezession, die schmerzhaften Anpassungsprogramme und vor allem die starke reale Aufwertung der amerikanischen Währung die Entwicklungsländer als Investitionsstandort in den Hintergrund rückten und statt dessen Kapitalströme in die Vereinigten Staaten lenkten, nahm sich die zweite Hälfte freundlicher aus. In der Spätphase einer weltwirtschaftlichen Erholung konnten nahezu alle Entwicklungsländer von leicht steigenden Rohstoffpreisen und einem Nachfrageanstieg nach ihren Produkten profitieren. Hinzu kam, daß einige Anpassungsprogramme in Lateinamerika und Asien erste Erfolge zeitigten und die private Investitionstätigkeit von Inländern und Ausländern beflügelten. Dieser Aufschwung ging jedoch bereits 1990 zu Ende und war für viele Entwicklungsländer nicht so stark, als daß er die negativen Effekte der ersten Dekadenhälfte hätte vollständig kompensieren können.

These 2:
Ein zunehmender Differenzierungsprozeß innerhalb der Entwicklungsländer

Bemerkenswerter als das Gesamtbild für alle Entwicklungsländer ist der Zerfall der Länder in Gruppen mit deutlich voneinander abweichenden Beiträgen zu den weltwirtschaftlichen Beziehungen. Alle drei genannten Indikatoren sprechen für

eine zunehmend marginale Rolle Schwarzafrikas und für einen Bedeutungsgewinn der ost- und südostasiatischen Länder. Lateinamerika als Gruppe ist gegenüber Ost- und Südostasien zurückgefallen, allerdings bei weitem nicht in dem Ausmaß, wie es für Schwarzafrika zu beobachten ist. Im Handel konnte die asiatische Region sowohl bei den Gesamtexporten als auch bei den Industriegüterexporten ihren Anteil am Welthandel steigern, während Lateinamerika entweder verlor (Gesamthandel) oder auf einem sehr geringen Anteil beim Industriegüterhandel (1,5 Prozent) stagnierte. Der Anteil Afrikas (einschließlich Nordafrika) bewegte sich unterhalb der 0,5 Prozent Grenze bei den Industriegüterexporten und halbierte sich bei den Gesamtexporten auf unter zwei Prozent. Bei den Direktinvestitionen konnte Asien Lateinamerika Anteile wegnehmen, so daß in der zweiten Dekadenhälfte mehr als die Hälfte aller Direktinvestitionen in Entwicklungsländern auf Asien entfielen. Schließlich hatten mit wenigen Ausnahmen (Philippinen, Bangladesch) asiatische Länder auch keine Probleme mit der Bedienung ihrer Auslandsverbindlichkeiten. Auch bei diesem Grobbild darf allerdings ein Hoffnungsschimmer für einige lateinamerikanische Länder wie Mexiko, Argentinien und Chile nicht unberücksichtigt bleiben. Ihre Anpassungs programme haben sowohl ihre internationale Wettbewerbsfähigkeit als auch ihre Attraktivität als Investitionsstandort in der jüngsten Vergangenheit verbessert.

These 3:
Die Bilanz der institutionalisierten Nord-Süd-Beziehungen auf Vorzugsbasis ist ernüchternd

In den 70er Jahren herrschte allenthalben Zuversicht über partnerschaftliche Beziehungen auf Vorzugsbasis, sei es über privilegierte Marktzugangserleichterungen (allgemeine Zollpräferenzen, spezielle Präferenzen), Rohstofferlösstabilisierungsprogramme, Entwicklungshilfe und Rohstoffabkommen zwischen Produzenten- und Verbraucherländern. Diese Zuversicht – um nicht zu sagen Euphorie – ist in den 80er Jahren der Ernüchterung gewichen. Im einzelnen lassen sich folgende Aussagen treffen:

1. Die Lomé Abkommen konnten die Erwartungen ebensowenig erfüllen wie die USA-Initiative zugunsten der karibischen Länder. Erleichterter Marktzugang und Ressourcentransfer konnten die angebotsseitigen Hemmnisse gegen einen höheren Beitrag zum Welthandel nicht kompensieren.
2. Zollpräferenzen griffen nicht, weil entweder Zölle kein Hemmnis darstellten oder Präferenzen von den Geberländern als Geschenk verstanden wurden, das nicht viel „kosten" dürfte. Im Klartext, Präferenzen wurden großzügig bei den Erzeugnissen vergeben, in denen Entwicklungsländer nicht wettbewerbsfähig waren und dort kleinlich bemessen, wo sie starke Anbieter waren. Es bewahrheitete sich also die These, nach der den Industrieländern ohne Gegenleistung keine substantiellen Zugeständnisse beim Marktzugang abgerungen werden können.
3. Die Entwicklungshilfe erwies sich als wenig effizient. Zwar weiß man nicht, was ohne Entwicklungshilfe geschehen wäre. Tatsache aber ist, daß rentable Projekte unter verschlechterten Rahmenbedingungen zunehmend rar wurden

und einige arme Länder sogar durchweg negative Renditen bei der Kosten-Nutzen-Analyse ihrer Projekte aufwiesen.

4. Die Ziele von Rohstoffabkommen (Preisstabilisierung und Exportdiversifizierung) wurden verfehlt. Exportquotenabkommen (Kaffee) scheiterten an Außenseitern und mangelnder Kartelldisziplin unter den Anbietern, während Bufferstockabkommen (Kakao) nicht mit dem Problem des richtigen Timing bei Markteingriffen als Folge mangelhafter Prognosen über Preise und über Änderungen von Preistrends fertig wurden.
5. Zahlungen im Rahmen von Exporterlösstabilisierungsabkommen wie Stabex im Lomé Abkommen hatten entweder zu hohe Zuschußelemente und gaben damit Anreize zu mehr öffentlichem Konsum oder waren zu diskriminierend (Beschränkung auf agrarische Rohstoffe und bestimmte Länder), um wirksam zu werden. Die Grundidee (Kredite in „mageren" Jahren und Rückzahlung in „fetten" Jahren) kehrte sich in einen dauerhaften Ressourcentransfer um, der billiger und transparenter über mehr Entwicklungshilfe hätte bewerkstelligt werden können.
6. Mit der Ernüchterung über die Beziehungen auf Vorzugsbasis geht ein Bedeutungsverfall derjenigen Institutionen einher, deren politisches Anliegen es war, die Industrieländer zu derartigen Transferleistungen zu bewegen beziehungsweise den Schulterschluß unter den Entwicklungsländern zu erreichen, um diesem Anliegen Nachdruck zu verleihen. Dazu gehören die UNCTAD mit ihren beiden Forderungen nach einem integrierten Rohstoffprogramm und nach Zollpräferenzen sowie die Gruppe der Blockfreien. Statt dessen setzt sich die Erkenntnis derjenigen Institutionen durch (OECD, Weltbank), die zwar auch den Ressourcentransfer begrüßen, aber davor warnen, ihn analog zum Marshall-Plan zu sehen, das heißt lediglich auf den schnellen Aufbau eines physischen Kapitalstocks als dem alleinigen Entwicklungsengpaß zu setzen. Vielmehr ist die Entwicklung der Bildungskapazität sowie der institutionellen Rahmenbedingungen als den entscheidenden Standortfaktoren eines Landes besondere Aufmerksamkeit zu widmen. Diese Erkenntnis ist eine Folge der Ernüchterung über die geringen Erfolge eines subventionierten Ressourcentransfers in den 80er Jahren.

These 4:
Gleichberechtigte Beziehungen treten an die Stelle von Sonderbeziehungen

Das Ende der achtziger Jahre zeigt einen deutlichen Trend zu normalen, das heißt nicht bevorzugten Beziehungen. Im Handelsbereich werden viele relativ fortgeschrittene Entwicklungsländer „graduiert". Man erwartet von ihnen Gegenleistungen für Privilegien, beispielsweise eigene Präferenzen für arme Entwicklungsländer oder mehr Angebote in der multilateralen Handelsordnung. Reziproke Handelsabkommen (bilaterale Freihandelsabkommen), die auch die Märkte der Entwicklungsländer für Produkte aus den Vertragspartnerstaaten öffnen, treten zunehmend an die Stelle der nicht-reziproken Abkommen à la Lomé oder Mittelmeerabkommen. NAFTA, die Bush-Initiative in Richtung Lateinamerika und die Europa-Abkommen der Gemeinschaft mit mittel- und osteuropäischen

Ländern, die quasi-Entwicklungsländerstatus haben, weisen in diese Richtung. Beim Politikdialog wird zunehmend Wert darauf gelegt, daß die Regierungen der Entwicklungsländer ihre Verantwortlichkeiten offenlegen und sich wirtschaftspolitisch zu einem klaren Reformkurs verpflichten. Ohne diese Selbstbindung dürfte in Zukunft kein Anspruch auf steigenden Ressourcentransfer mehr befriedigt werden. Auch dies ist eine deutliche Hinwendung zum „do et des"* Prinzip. Schließlich wird von vielen Entwicklungsländern auch wieder die Bindung des Wechselkurses an Leitwährungen als externer Stabilisierungsanker gesehen, obwohl die Erfahrungen der Vergangenheit wegen der hohen Anpassungskosten und des Risikos einen Glaubwürdigkeitsverlusts (bei Aufgabe der Bindung) zur Vorsicht beim Umgang mit diesem Instrument mahnen.

These 5:
Die Industrieländer als Störfaktoren in den weltwirtschaftlichen Regelwerken

Störungen in den Regelwerken GATT und IWF sind in den letzten Jahren nicht von den Entwicklungsländern verursacht worden, sondern vom Streit zwischen den drei großen Akteuren EG, USA und Japan. Die Liste dieser Störfälle ist unerfreulich lang. Sie beginnt beim Streit zwischen der EG und den USA um den Abbau des Agrarprotektionismus, der Airbussubventionen und anderer handelspolitischer Interventionen, reicht weiter zum Streit über Marktzugangshemmnisse in Japan und endet bei der tiefverwurzelten Skepsis der USA hinsichtlich der Entwicklungshilfe mit stark konzessionären Elementen (IDA-Aufstockung). Für Entwicklungsländer, die direkt oder indirekt von diesen Streitfällen betroffen sind, gilt das indische Stichwort, nach der das Gras leidet, wenn sich zwei Elefanten streiten. Entwicklungsländer sind betroffen, weil die Liberalisierung des Welthandels nicht vorankommt, weil Reformanstrengungen armer Entwicklungsländer nicht zügig von seiten der externen Geber unterstützt werden und weil sie als Kombattanten der einen oder anderen Gruppe vor den Karren einer „strategischen", das heißt auf Retorsion abzielenden Handelspolitik der Streitpartien gespannt und damit mißbraucht werden können.

These 6:
Regionalismus gewinnt Auftrieb

Das Ende der 80er Jahre zeigt den Beginn einer zweiten Boomphase in Richtung Regionalismus. Während die erste Phase in den frühen 60er Jahren zumindest im Hinblick auf die Entwicklungsländer in Verteilungskonflikten über den „gerechten" Anteil an den Gewinnen regionaler Integration unterging, erscheint die zweite Phase aus zwei Gründen erfolgversprechender. Erstens wird sie von Industrieländern getragen, an die sich einige Entwicklungsländer wie in einem Nabe-Speichen-System anhängen. Zweitens unternehmen wirtschaftlich erfolgreiche Entwicklungsländer wie die ASEAN-Staaten eigene Regionalismusversuche und nicht wie in den sechziger Jahren die Niedrigeinkommensländer, die aus verschiedenen politischen wie wirtschaftlichen Gründen die ungünstigsten Voraus-

* „do et des"-Prinzip

setzungen für regionale Integration besitzen. Über enge handelspolitische Integrationskonzepte (Freihandelszonen) hinaus gibt es verstärkt Koordinierungsgremien wie die Asian Economic Cooperation, die Entwicklungs- und Industrieländer zusammenbringen. Sie sind vielversprechender, weil sie die Partner in ihrer politischen Souveränität weniger stark binden.

Schlußfolgerungen

Ungeachtet der Bemühungen um regionale Zusammenschlüsse werden Globalisierungstendenzen in der weltweiten Produktion wegen der sinkenden Transaktionskosten im internationalen Handel zunehmen. Dies stellt hohe Anforderungen an die physische und materielle Infrastruktur der Entwicklungsländer und gibt daher zu der Befürchtung Anlaß, daß der Differenzierungsprozeß zwischen Entwicklungsländern in den 90er Jahren zunimmt. Hinzu kommt, daß der weltweite Wettbewerb um Risikokapital wegen der sinkenden extern zur Verfügung gestellten Ersparnisse der EG und des Mittleren Ostens und wegen der Konkurrenz mit den ehemaligen sozialistischen Ländern zunehmen wird. Auch dies dürfte den Differenzierungsprozeß beschleunigen. Den Niedrigeinkommensländern bleibt vielleicht nur noch das Wuchern mit dem Pfund ihrer Umweltressourcen. Diese Ressourcen zu bewahren, bedeutet einen Dienstleistungsexport an diejenigen in den Industrieländern, für die diese Ressourcen zu einem Bestandteil ihrer eigenen Wohlfahrt geworden sind. Ließe sich für Umweltressourcen ein knappheitsgerechter Preis erzielen, würden die Wirtschaftsbeziehungen zwischen Industrie- und Entwicklungsländern in den 90er Jahren viel mehr Dienstleistungselemente miteinbeziehen, als es noch in den 80er Jahren der Fall war. Angesichts der globalen Dimension vieler Umweltressourcen sind die Aussichten für eine derartige Entwicklung gut. Sie könnte letzlich den jetzt weltwirtschaftlich „abgehängten" Ländern neuen Aufschwung geben.

Datenquellen

Handelsdaten:
UN, Monthly Bulletin of Statistics. Monthly, May issues

Investitionsdaten:
Nationale Daten der Kapitalherkunftsländer. Siehe bei Langhammer, Rolf J., „Competition Among Developing Countries for Foreign Investment in the Eighties - Whom Did OECD Investors Prefer?". Weltwirtschaftliches Archiv, Vol. 127, 1991, No. 2, S. 390-403

Verschuldungsdaten:
Weltbank, World Debt Tables 1991/92, Vol. 1, Analysis and Summary Tables