

Langhammer, Rolf J.; Spinanger, Dean

**Book — Digitized Version**

## Wirtschaftliche Zusammenarbeit zwischen den Entwicklungsländern: Chancen und Risiken

Kieler Studien, No. 190

**Provided in Cooperation with:**

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

*Suggested Citation:* Langhammer, Rolf J.; Spinanger, Dean (1984) : Wirtschaftliche Zusammenarbeit zwischen den Entwicklungsländern: Chancen und Risiken, Kieler Studien, No. 190, ISBN 3163448887, Mohr, Tübingen

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/321>

**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.*

# Kieler Studien

Institut für Weltwirtschaft an der Universität Kiel

Herausgegeben von Herbert Giersch

---

190

Rolf J. Langhammer · Dean Spinanger

## Wirtschaftliche Zusammenarbeit zwischen den Entwicklungsländern

Chancen und Risiken



J.C.B. MOHR (PAUL SIEBECK) TÜBINGEN

ISSN 0340-6989

A 9 5108 / 84 *Weltwirtschaft  
Kiel*

## Inhaltsverzeichnis

	Seite
Verzeichnis der Tabellen .....	VI
Verzeichnis der Schaubilder .....	IX
Abkürzungsverzeichnis .....	X
Vorwort .....	XI
<b>I. Wirtschaftliche Zusammenarbeit zwischen Entwicklungsländern während der ersten und zweiten Entwicklungsdekade: Ein Rückblick .....</b>	<b>1</b>
1. Die schwindende Bedeutung von Integrations- und Kooperationsansätzen in Entwicklungsländern .....	1
a. Gründe für die Wahl des klassischen Integrationsmodells .....	1
b. Ein Soll-Ist-Vergleich regionaler Integration: Eine ernüchternde Bilanz .....	5
c. Krisenindikatoren regionaler Integration .....	14
2. Das Wachstum des Süd-Süd-Handels .....	19
a. Regionale Schwerpunkte des Wachstums: Der Anstieg der OPEC-Nachfrage .....	19
b. Sektorale Schwerpunkte des Wachstums: Der Industriegütersektor .....	22
c. Regionale Integration und Weltmarktintegration .....	24
<b>II. Vom klassischen Integrationsmodell zur globalen wirtschaftlichen Zusammenarbeit zwischen Entwicklungsländern .....</b>	<b>27</b>
1. Der zeitliche Werdegang: Die Gruppe der 77 und die Blockfreien als Katalysatoren .....	27
2. Die ökonomischen Hintergründe: Das Ölpreiskartell und die Diskussion um die Neue Weltwirtschaftsordnung .....	28
3. Die wirtschaftliche Zusammenarbeit zwischen Entwicklungsländern (ECDC): Terminologie und Instrumentarium .....	30
4. ECDC: Zielvorstellungen und bisherige Erfahrungen .....	32
a. Das GSTP: Motor der wirtschaftlichen Zusammenarbeit zwischen Entwicklungsländern .....	32

	Seite
b. Das TIS: Markttransparenz für Exporteure und Gegenstand von GSTP-Verhandlungen .....	34
c. Kooperation zwischen STOs: Ein staatlicher Wettbewerbsbonus für ECDC .....	37
<b>III. Schätzungen der Handelseffekte von Zollsenkungen zugunsten des Süd- Süd-Handels .....</b>	<b>40</b>
1. Die Ausweitung des Süd-Süd-Handels zu Lasten heimischer Produktion (Handelsschaffung): Eine politisch umstrittene Konsequenz von ECDC .....	40
a. Das Meßkonzept und seine ökonomischen Implikationen .....	40
b. Die empirischen Schätzungen .....	41
2. Die Ausweitung des Süd-Süd-Handels zu Lasten der Importe aus Industriestaaten (Handelsum- lenkung): Zentrales Element der ECDC-Strategie .....	46
a. Das Meßkonzept .....	46
b. Empirische Analyse des Handelsumlenkungs- potentials eines Präferenzabkommens zwischen Entwicklungsländern .....	51
<b>IV. Wirtschafts- und entwicklungspolitische Implikationen von ECDC .....</b>	<b>64</b>
1. Mögliche Auswirkungen von ECDC auf die Ent- wicklungsländer .....	64
a. Verschärfter Anpassungsdruck in binnen- und regionalmarktorientierten Entwicklungsländern .....	64
b. Veränderte Standortstrukturen im Industriegüter- bereich nach Abbau von Handelshemmnissen .....	67
c. Beschäftigungswirkungen des Süd-Süd-Handels und des Süd-Nord-Handels .....	68
d. Zunahme des Konfliktpotentials zwischen Entwicklungsländern .....	70
2. Mögliche Auswirkungen von ECDC auf das Weltwirt- schaftssystem .....	73
a. Zunehmende Regionalisierung des Welthandels .....	73
b. Vermengung von allokatons- und distributions- politischen Zielsetzungen .....	75
c. Schwächung des multilateralen Finanzierungs- systems .....	77
d. Verstärkter Trend zu Kompensationsgeschäften .....	83

3. Mögliche Auswirkungen von ECDC auf die Industrieländer .....	85
a. Exporteinbußen durch Handelsumlenkung .....	85
b. Verminderter Wettbewerbsdruck auf den Industrieländermärkten von seiten der Schwellenländer .....	89
c. Marktzugangsprobleme auf Rohstoffmärkten in Entwicklungsländern .....	90
d. Kompensationsanforderungen an Industriestaaten .....	90
e. Nachlassender Druck der Entwicklungsländer in der Frage der Allgemeinen Zollpräferenzen der OECD-Länder (GSP) .....	91
 V. Die Interessenlage der Bundesrepublik Deutschland.....	92
1. Die Exportseite: Verluste durch Handelsumlenkung? .....	92
2. Die Importseite: Nachlassender Angebotsdruck der Schwellenländer? .....	96
3. Deutsche Direktinvestitionen und Süd-Süd-Handel .....	98
 VI. Chancen und Risiken von ECDC: Wirtschaftspolitische Schlußfolgerungen aus einzelstaatlicher und weltwirtschaftlicher Sicht .....	101
 Anhang .....	105
 Literaturverzeichnis .....	126

## Verzeichnis der Tabellen

	Seite
Tabelle 1 - Synopse der wichtigsten regionalen und überregionalen Integrationsgemeinschaften in Entwicklungsländern .....	6
Tabelle 2 - Anteil der innergemeinschaftlichen Exporte an den Gesamtexporten der wichtigsten Integrationsgemeinschaften 1960-1981 .....	11
Tabelle 3 - Regionale Streuung der Pro-Kopf-Einkommen in wichtigen Integrationsgemeinschaften .....	16
Tabelle 4 - Regionale Streuung des Industrialisierungsgrades in ausgewählten Integrationsgemeinschaften .....	17
Tabelle 5 - Exporte der Nicht-OPEC-Entwicklungsländer nach Bestimmungsregionen und Produktgruppen 1970 und 1981 .....	20
Tabelle 6 - Güterstruktur der Süd-Süd-Exporte ausgewählter Entwicklungsländerregionen 1970 und 1981 .....	23
Tabelle 7 - Veränderungen der Anteile der LAFTA und Süd-, Ost- und Südostasiens an den Importen der wichtigsten Industrieländer 1965-1981 .....	25
Tabelle 8 - Synopse der Handelshemmnisse in ausgewählten Entwicklungsländern .....	35
Tabelle 9 - Außenhandel von STOs und öffentlichen Unternehmen in einigen Entwicklungsländern: Anteil am Außenhandel insgesamt .....	38
Tabelle 10 - Handelsschaffungseffekte im Süd-Süd-Handel nach alternativen Zollsenkungsformeln .....	44
Tabelle 11 - Durchschnittszölle einiger Warengruppen nach Ländern (um 1980) .....	48
Tabelle 12 - Wirtschaftliches Wachstum und verstärkter Handel zwischen Entwicklungsländern - einige Szenarien für den Zeitraum 1982-1990 .....	50
Tabelle 13 - GATT-Präferenzexporte und bilateraler Handel mit Fertigwaren zwischen Entwicklungsländern 1975 und 1981 .....	53

Tabelle 14 - Änderungen der Anteile der LAFTA, der Bundesrepublik und der USA an den Importen Argentiniens von ausgewählten Fertigwaren (Handelsumlenkung) 1962/63-1978/79 .....	58
Tabelle 15 - Änderungen der Anteile der LAFTA, der Bundesrepublik und der USA an den Importen Brasiliens von ausgewählten Fertigwaren (Handelsumlenkung) 1962/63-1978/79 .....	59
Tabelle 16 - Änderungen der Anteile der LAFTA, der Bundesrepublik und der USA an den Importen Mexikos von ausgewählten Fertigwaren (Handelsumlenkung) 1962/63-1977/78 .....	60
Tabelle 17 - Importentwicklung und Handelsumlenkung dreier LAFTA-Länder 1962/63 - 1978/79 .....	62
Tabelle 18 - Export von Fertigwaren, Textilien (SITC 65) und Bekleidungsprodukten (SITC 84) für ausgewählte Regionen und Länder 1965 - 1981 .....	66
Tabelle 19 - Fertigwarenexporte von Malaysia, Singapur und Taiwan in Industrie- und Entwicklungsländer sowie Kapitalintensität der Exporte einer Industriegruppe 1978 .....	69
Tabelle 20 - Exporte der Entwicklungsländer insgesamt, der Industrieländer insgesamt und wichtiger Industrieländer in Entwicklungsländern nach ausgewählten SITC-Warengruppen 1980 .....	88
Tabelle 21 - Koeffizienten der Wettbewerbsfähigkeit (RCAs) für Textilien, Bekleidung, Fertigwaren insgesamt und Investitionsgüter für die Bundesrepublik Deutschland in ausgewählten Regionen 1962, 1969 und 1977 .....	93
Tabelle 22 - Einfuhrquoten der Bundesrepublik für Importe insgesamt und aus Entwicklungsländern nach Warengruppen und -zweigen des Warenverzeichnisses für die Industriestatistik .....	97

	Seite
Tabelle A1 - Handelsbilanzsalden im intraregionalen Handel des Zentralamerikanischen Gemeinsamen Marktes 1960-1968 .....	106
Tabelle A2 - Anteil der Zolleinnahmen an den ordentlichen Budgeteinnahmen in den Mitgliedstaaten frankophoner afrikanischer Integrationsgemeinschaften 1969-1982 .....	106
Tabelle A3 - Entwicklung von Inflation und effektivem realem Wechselkurs in ASEAN-Ländern 1960-1982 .....	107
Tabelle A4 - Entwicklung von Inflation und effektivem realem Wechselkurs in CARICOM- und CACM-Ländern 1960-1982 .....	108
Tabelle A5 - Entwicklung von Inflation und effektivem realem Wechselkurs in LAFTA-Ländern 1960-1982 .....	109
Tabelle A6 - Entwicklung von Inflation und effektivem realem Wechselkurs in ECOWAS-Ländern 1960-1982 .....	110
Tabelle A7 - Entwicklung von Inflation und effektivem realem Wechselkurs in UDEAC- und Andenpakt-Ländern 1960-1982 .....	111
Tabelle A8 - Entwicklung von Inflation und effektivem realem Wechselkurs in CEAO-Ländern 1960-1982 .....	112
Tabelle A9 - Struktur der Zollprotektion und Importe der Philippinen nach SITC-Gruppen 1981 .....	112
Tabelle A10 - Der Frachtverkehr bei Rohöl zwischen Küstenregionen der Entwicklungsländer 1970 und 1980 .....	113
Tabelle A11 - Der Frachtverkehr bei Stückgut zwischen Küstenregionen der Entwicklungsländer 1970 und 1980 .....	114
Tabelle A12 - Gesamtfrachtverkehr zwischen Küstenregionen der Entwicklungsländer 1970 und 1980 .....	115
Tabelle A13 - Anteil der Exporte in Entwicklungsländer an den Gesamtexporten der wichtigsten Integrationsgemeinschaften 1960-1981 .....	116
Tabelle A14 - Preiselastizitäten der Importnachfrage, die für die Schätzung von Handelsschaffungseffekten im Süd-Süd-Handel zugrundegelegt werden .....	117

	Seite
Tabelle A15 - Zollsenkungsformeln, die für die Schätzung von Handelsschaffungseffekten im Süd-Süd-Handel zugrundegelegt werden .....	118
Tabelle A16 - Zusammensetzung der Produktgruppen in Tabelle 11	119
Tabelle A17 - GATT-Präferenzexporte von Fertigwaren zwischen Entwicklungsländern 1975 und 1981 .....	120
Tabelle A18 - Präferenzprodukte im bilateralen Handel zwischen Argentinien und Brasilien ausgewählt zur Messung der Handelsumlenkung von nicht-begünstigten Drittländern zu begünstigten LAFTA-Ländern .....	121
Tabelle A19 - Schätzungen der Substitutionselastizitäten zwischen Produkten aus Nicht-LAFTA-Ländern und Produkten aus LAFTA-Ländern mit Zollpräferenzen .....	122
Tabelle A20 - Durchschnittswerte der deutschen Ein- und Ausfuhr in ausgewählten Warengruppen 1980 .....	123
Tabelle A21 - Unternehmensinterne Verkäufe der Töchter von amerikanischen Unternehmen mit Sitz in Entwicklungsländern an Töchter in anderen Entwicklungsländern 1977 .....	124

### Verzeichnis der Schaubilder

Schaubild 1 - Veränderungen der Anteile ausgewählter Industriegüterimporte aus den Vereinigten Staaten und der Bundesrepublik Deutschland an den gesamten Importen Lateinamerikas .....	95
Schaubild A1 - Produktionswege eines japanischen Unternehmens der elektrotechnischen Industrie .....	125

## Abkürzungsverzeichnis

AKP	Afrikanische, karibische und pazifische (Staaten)
ASEAN	Association of Southeast Asian Nations
CACM	Central American Common Market
CARICOM	Caribbean Common Market
CEAO	Communauté Economique des Etats de l'Afrique de l'Ouest
EACM	East African Common Market
ECDC	Economic Cooperation among Developing Countries
ECOWAS	Economic Community of West African States
GATT	General Agreement on Tariffs and Trade
GSP	Generalized System of Preferences
GSTP	Global System of Trade Preferences
INTAL	Instituto para la Integración de América Latina
LAFTA	Latin American Free Trade Association
LLDC	Least Developed Country
MDFI	Multilateral Development Finance Institution
MFA	Multifibre Agreement
MME	Multinational Marketing Enterprise
MPE	Multinational Production Enterprise
NIEO	New International Economic Order
NOPEC	Non-OPEC Countries
OECD	Organisation for Economic Co-operation and Development
OPEC	Organization of Petroleum Exporting Countries
RCD	Regional Cooperation for Development
STO	State Trading Organization
TCDC	Technical Cooperation among Developing Countries
TIS	Trade Information System
UDAO	Union Douanière de l'Afrique de l'Ouest
UDE	Union Douanière Equatoriale
UDEAC	Union Douanière et Economique de l'Afrique Centrale
UNCTAD	United Nations Conference on Trade and Development

## Vorwort

Die Entwicklungsländer als Interessengruppe stehen der multilateralen Welthandelsordnung, so wie sie im GATT konstituiert ist, skeptisch gegenüber. Sie haben sich daher in der Vergangenheit bemüht, exklusive Zugangsvorteile auf den Industrieländermärkten in Form von einseitigen Präferenzen zu erlangen, und versuchen jetzt, Präferenzen auch untereinander zu vereinbaren. Lieferungen von Industriestaaten an Entwicklungsländer sollen dabei diskriminiert werden. Dies ist der Kern der von der Gruppe der 77 vertretenen Strategie der wirtschaftlichen Zusammenarbeit zwischen Entwicklungsländern. Andere Maßnahmen, die dem Ziel dienen, weniger mit Industriestaaten, dafür mehr Handel untereinander zu treiben, kommen hinzu.

In dieser Studie wird versucht, Kosten und Erträge einer derartigen Strategie abzuwägen, und zwar aus der Sicht der Weltwirtschaft ebenso wie aus der Sicht der Industriestaaten und der Entwicklungsländer. Dabei werden sowohl die bestehenden Erfahrungen in der Zusammenarbeit zwischen Entwicklungsländern berücksichtigt als auch die Wirkungen abgeschätzt, die von dem angestrebten Präferenzschema auf die Handelsströme und auf die Welthandelsordnung ausgehen würden. Hervorgegangen ist die Studie aus einem Gutachten, das vom Institut für Weltwirtschaft im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft erstellt wurde.

Die Autoren sind der ECDC-Division und der statistischen Abteilung der UNCTAD für die Hilfe bei der Datenbeschaffung zu Dank verpflichtet. Wertvolle Unterstützung erhielten sie auch durch Mitarbeiter des Instituts: Ulrich Hiemenz hat durch kritische Anmerkungen die Arbeiten zu dieser Studie sehr gefördert. Die Hauptlast der Datenverarbeitung und der Rechenarbeiten lag bei Julia Feldmeier, Gisela Nollmeyer und Michaela Rank; Margot Müller und Christiane Schröder erledigten die Schreibebeiten. Redaktionell betreut wurde die Studie von Dietmar Gebert und Sibylle Ruhnke.

Kiel, im Oktober 1984

Herbert Giersch

## I. Wirtschaftliche Zusammenarbeit zwischen Entwicklungsländern während der ersten und zweiten Entwicklungsdekade: Ein Rückblick

### 1. Die schwindende Bedeutung von Integrations- und Kooperationsansätzen in Entwicklungsländern

#### a. Gründe für die Wahl des klassischen Integrationsmodells

1. Neben der wirtschaftlichen Zusammenarbeit zwischen den Industriestaaten ist die zwischen Industrie- und Entwicklungsländern bedeutend. Industrieländer haben Entwicklungsländern auf bi- wie multilateraler Ebene den Zugang zu ihren Märkten erleichtert (beispielsweise durch die Allgemeinen Zollpräferenzen, GATT-Zugeständnisse, spezielle Präferenzen wie die der EG für die AKP-Staaten und Mittelmeerländer, Commonwealth-Präferenzen u.a.), sie unterhalten De-jure-Währungsunionen oder Quasi-Währungsunionen mit einer Reihe von Staaten (Frankreich mit seinen ehemaligen afrikanischen Kolonien, die USA mit Panama und Liberia), sie gewähren Entwicklungshilfe finanzieller wie technischer Art, und sie geben Anreize für den privaten Kapitalexport in Entwicklungsländer (beispielsweise durch Steuererleichterungen für Direktinvestitionen in Entwicklungsländern). Dieses Netz institutioneller Beziehungen wird durch eine Vielzahl von Gemeinsamkeiten (Verkehrssprache, Normen, Rechts- und Erziehungssysteme) verdichtet und findet seinen Niederschlag in den Handels- und Kapitalströmen, die an Intensität gleich hinter denen zwischen Industrieländern rangieren.

2. Das Ausmaß dieser Interdependenz ist ökonomisch gesehen lediglich das Ergebnis der Entscheidungen einer Vielzahl von Anbietern und Nachfragern. Diese versprechen sich, sofern sie ohne Zwang entscheiden können, gegenüber der Ausgangssituation und gemessen an hypothetischen Alternativen für jeden individuellen Entscheidungsträger, eine weitere Verbesserung ihrer wirtschaftlichen Lage. Politische Entscheidungsträger in Entwicklungsländern und Kritiker des marktwirtschaftlichen Integrationsmodells in Industrie- und Entwicklungsländern haben allerdings recht früh andere Bewertungsmaßstäbe an die Beziehungen zwischen Industrie- und Entwicklungsländern gelegt. Dazu gehörte neben politischen Zielen wie Emanzipation und Industrialisierung "um jeden Preis" der Anspruch, der Zugewinn, den Wirtschaftssubjekte aus Entwicklungs- und Industrieländern aus den beiderseitigen wirtschaftlichen Transaktionen zögen, müsse zumindest gleich verteilt sein; besser noch, er müsse für die Entwicklungsländer insgesamt höher sein als für die Industriestaaten, um Einkommensunterschiede einzuebnen. Mit dieser Forderung tritt an die Stelle eines Vergleichs des Transaktionsergebnisses mit eigenen Alternativen und der eigenen Ausgangssituation der Vergleich mit der Position des Partners, kurz, zum Ziel wird die Ergebnisgleichheit erhoben (1).

---

(1) Theoretisch wurde diese Forderung aus dem Konzept des "ungleichen Tausches", empirisch aus der These sich langfristig verschlechternder Austauschrelationen zuungunsten der Entwicklungsländer abgeleitet. Die Pro-Position hat zuletzt Spraos [1983] aufgezeigt. Zur Kritik siehe Samuelson [1976] und Schmidt [1979, S. 135 ff.].

3. Aus den verschiedensten Gründen ökonomischer wie politischer Art sehen die Verfechter dieses Konzepts, daß ihr Ziel der Ergebnisgleichheit ebenso wie die politischen Ziele nicht realisierbar sind in den Beziehungen zwischen Ländern so unterschiedlicher Entwicklungsniveaus, wie sie im Nord-Süd-Verhältnis vorherrschen. Daraus wurde von ihnen zweierlei geschlußfolgert:

Erstens: Die Nord-Süd-Beziehungen sind und werden für Entwicklungsländer in absehbarer Zeit zwar unersetzbar sein. Um aber dennoch dem Ziel der Ergebnisgleichheit näher zu kommen, muß der Handel und Kapitalverkehr zwischen Industrie- und Entwicklungsländern mit möglichst vielen Transferelementen wie einseitigen Marktzugangserleichterungen, Vereinbarungen über höhere Rohstoffpreise und hohen Subventionselementen in der Entwicklungshilfe angereichert werden.

Zweitens: Langfristig sollen die Nord-Süd-Beziehungen eingeschränkt und durch eine Zusammenarbeit zwischen Entwicklungsländern (Süd-Süd-Zusammenarbeit) ersetzt werden. Eine UNCTAD-Studie aus dem Jahre 1967 nennt dabei fünf Ziele dieser Zusammenarbeit [UNCTAD, 1967, S. 6-10]. Zum einen soll die "externe Verwundbarkeit" der Volkswirtschaften der Entwicklungsländer gemindert werden. Darunter wird bei Primärgüterexporteuren die Abkoppelung von den Schwankungen der Weltrohstoffmärkte verstanden, bei Industriegüterexporteuren eine stärkere Diversifizierung der Exporte sowie eine geringere Abhängigkeit von den Handelspolitiken und Konjunkturzyklen in den Industriestaaten. Weiterhin soll die kollektive Verhandlungsmacht der Entwicklungsländer gegenüber Industriestaaten auf der Angebots- wie Nachfrageseite mit dem Ziel gestärkt werden, die Terms of Trade zu verbessern. Die restlichen Ziele sind enger gesteckt und richten sich auf die in der Theorie der Zollunion betonten dynamischen Effekte (Realisierung betriebswirtschaftlicher Skalenerträge, Ausnutzen von Standortvorteilen, erhöhte Effizienz im Industrialisierungsprozeß durch neue Produkte, kurz: Prozeß-, Standort- und Produktinnovation).

4. Ohne an dieser Stelle bereits darauf einzugehen, inwieweit Süd-Süd-Zusammenarbeit oder Nord-Süd-Zusammenarbeit das beste Mittel ist, um diese Ziele zu erreichen (1), bleibt festzuhalten, daß den ökonomischen Zielen zu Beginn der Süd-Süd-Zusammenarbeit eine größere Priorität eingeräumt wurde als in einer späteren Phase. Unter dem Einfluß der Diskussion über die Neue Weltwirtschaftsordnung nahm die Süd-Süd-Kooperation in den siebziger Jahren verschwommenere Konturen an, und es trat das Abkoppelungsziel hervor. In den sechziger Jahren und auch noch zu Beginn der siebziger Jahre indessen dominierte eine spezifische Form der Süd-Süd-Zusammenarbeit auf regionaler Ebene, nämlich die der Freihandelszonen, Zollunionen, Gemeinsamen Märkte und Wirtschaftsunionen, also das klassische Integrationsmodell, um binnenmarktähnliche Verhältnisse in einem Verbund von Staaten herzustellen. Warum zunächst diese Form und nicht etwa die weniger umfassende und weniger verbindliche projektorientierte Zusammenarbeit dominierte, hat mehrere Gründe.

---

(1) Siehe hierzu stellvertretend für eine große Anzahl von Studien Mikesell [1963], Cooper, Massell [1965], Kahnert et al. [1969], Balassa, Stoutjesdijk [1975], Vaitos [1978] sowie Robson [1983, Kapitel 1 und 2].

5. Zum einen wird deutlich, daß die EG mit ihrem stufenweisen Abbau der Binnenzölle und der gleichzeitigen Einigung auf einen gemeinsamen Außenzoll in gewisser Weise als Vorbild gedient hat. Die Pünktlichkeit, mit der dieser Stufenplan bis 1968 eingehalten wurde, und die gleichzeitige Expansion des Intra-EG-Handels bewogen vor allem die lateinamerikanischen Staaten dazu, den Liberalisierungsprozeß in ihren Integrationsverträgen ebenfalls zeitlich verbindlich zu fixieren.

6. Zum anderen erlangten Staaten die Unabhängigkeit, die vorher mit Nachbarländern koloniale Föderationen gebildet hatten und somit bereits weitgehend über Elemente eines Binnenmarktes verfügten. In der Endphase der Kolonialzeit waren diese Föderationen in autonome Territorien mit eigenen Budgets aufgeteilt worden, die zumeist aus gemeinsamen Importzöllen finanziert wurden. Gemeinsame Währungen waren ebenfalls wichtige Klammern für den Binnenmarkt. Diese Territorien führten nach Erlangung der vollen Souveränität also lediglich das weiter, was bereits an Integrationsansätzen vorher bestanden hatte. Alternativen zu diesem Weg gab es für die zumeist wirtschaftlich schwachen und eng mit der ehemaligen Kolonialmacht verbundenen Staaten kaum (1). Zu dieser Gruppe von Ländern sind zu rechnen

- die Äquatoriale Zollunion (UDE) mit den Ländern Kongo, Gabun, Zentralafrikanische Republik und Tschad als Nachfolgerin der Föderation Französisch-Äquatorialafrika und Vorgängerin der Zentralafrikanischen Zoll- und Wirtschaftsunion (UDEAC),
- die Westafrikanische Zollunion (UDAO) mit den Ländern Elfenbeinküste, Senegal, Dahome, Mali, Obervolta, Mauretanien und Niger als Nachfolgerin der Föderation Französisch-Westafrika und Vorgängerin der Westafrikanischen Wirtschaftsgemeinschaft (CEAO),
- die Zollunion zwischen Betschuanaland (dem heutigen Botswana), Basutoland (dem heutigen Lesotho), Swasiland und der Republik Südafrika, sowie mit Abstrichen auch
- der Ostafrikanische Gemeinsame Markt (EACM) mit den Ländern Kenia, Tanganjika und Uganda als Vorgänger der in den siebziger Jahren gescheiterten Ostafrikanischen Gemeinschaft.

Bei diesen Gemeinschaften kann ökonomisch nicht zwischen einer Vorintegrationsphase und einer Integrationsphase unterschieden werden. Typische Integrationsprobleme wie die Einigung auf einen gemeinsamen Außenzoll traten erst dann auf, als Staaten mit kolonialem Sonderstatus und daher eigenem Außenzoll (die Mandatsgebiete Togo und Kamerun ebenso wie Sansibar) in die benachbarten Gemeinschaften integriert werden sollten.

Ähnliche Bedingungen (kleine Binnenmärkte, gemeinsame starke Bindung an ein Industrieland, währungspolitische Zusammenarbeit mit einem Industrieland, in diesem Fall den USA) herrschten beim Zentralamerikanischen Gemeinsamen Markt und bei der Karibischen Freihandelszone vor, natürlich ohne den unmittelbaren Anschluß an eine koloniale Integrationsphase wie in den schwarzafrikanischen Ländern.

---

(1) Zu Einzelheiten siehe Langhammer [1978, S. 10 ff.].

7. Völlig andere Motive führten zur Wahl des klassischen Integrationsmodells in Südamerika. Hier wurde die Entscheidung zugunsten der Freihandelszone wesentlich durch Prebisch, den Generaldirektor der UN-Kommission für Lateinamerika und späteren Generalsekretär der UNCTAD, und seine "handelspessimistische" These bestimmt, wonach sich die Austauschrelationen zwischen den Rohstoffexporten der Entwicklungsländer (bei elastischer Importnachfrage der Industrieländer) und den Industriegüterexporten der Industrieländer (bei unelastischer Importnachfrage der Entwicklungsländer) dauerhaft zuungunsten des Südens verschlechtern würden. Als eine unter mehreren Gegenstrategien empfahl er und die UN-Wirtschaftskommission die Ausweitung des innerlateinamerikanischen Handels [Prebisch, 1962]. Im Klartext war dies ein Votum für eine regionale Importsubstitutionspolitik, da die vorgeschlagenen Exportanreize durch Präferenzzölle innerhalb der Freihandelszone gegeben und somit Importe aus Drittländern durch Importe aus der Präferenzzone ersetzt werden sollten.

8. Sieht man einmal vom Arabischen Gemeinsamen Markt ab, auf den die Kritik Haberlers [1974, S. 18 ff.] im wesentlichen zutrifft, daß es sich bei vielen "Gemeinsamen Märkten" und "Freihandelszonen" um Ausgeburten internationaler Bürokratie oder um Pläne ambitionärer Politiker handelt, so beschränken sich die nennenswerten, d.h. dauerhaften Integrationsansätze in Asien während der ersten Entwicklungsdekade auf die Vereinigung südostasiatischer Nationen (ASEAN) sowie auf das Bangkok-Agreement während der zweiten Dekade. Beiden Ansätzen ist gemeinsam, daß sie bereits auf die negativen Erfahrungen der anderen Gemeinschaften mit dem klassischen Integrationsansatz zurückgreifen konnten. Diese Erfahrungen zusammen mit der Einsicht in die tiefgreifenden Unterschiede zwischen den asiatischen Staaten führten dazu, daß binnenmarktähnliche Verhältnisse bestenfalls als Fernziel ohne zeitlich verbindlichen Stufenplan angestrebt wurden. Man kann beide Gemeinschaften bereits als Übergang zur späteren Form der globalen, handelsübergreifenden und unverbindlicheren Form der Süd-Süd-Kooperation ansehen, obgleich sie noch regional und nicht global orientiert sind. Typisch für ASEAN ist, daß diese Gemeinschaft weltweites Renommee nicht etwa durch Erfolge wirtschaftlicher Integration, sondern durch den Ruf als Zone politischer Stabilität gewann.

9. Um die afrikanischen, lateinamerikanischen und asiatischen Kerne der frühen Süd-Süd-Integration gruppierten sich eine Vielzahl weiterer regionaler projekt- oder sektorbezogener Kooperationen, die von gemeinsamer Ressourcenausbeutung (Flußläufe, Energievorkommen) über Verkehrseinrichtungen bis hin zu Regionalbanken und gemeinsamen Entwicklungsfonds reichten (1). Teilweise deckten sich die Kooperationen mit den regionalen Integrationsgemeinschaften in der Mitgliedschaft und verbreiterten somit das Tätigkeitsspektrum. Ihr Erfolg oder Mißerfolg ist schwer abzuschätzen, doch kann soviel gesagt werden, daß sie weniger von Krisenerscheinungen, Austritten oder Zerfall betroffen waren als die regionalen Gemeinschaften. Hier gilt allerdings einschränkend, daß sich die finanziellen Ressourcen vornehmlich aus externen Kapitalzuflüssen, sprich Entwicklungshilfe, speisten und nicht aus heimischen Ersparnis-

---

(1) Einen selektiven Überblick bieten UN [d] und Andersen, Woyke [in Vorbereitung].

sen. Ein individueller Kosten-Nutzen-Vergleich, den jedes Land vor dem Beitritt zu einer Gemeinschaft zog, fiel unter diesen Vorzeichen positiver aus als im Falle einer verbindlichen Zollunion (1).

10. Überregionale Kooperationsansätze blieben, sieht man von den Töchterorganisationen der Vereinten Nationen ab, in den beiden ersten Entwicklungsdekaden die Ausnahme. Erwähnenswert sind lediglich das GATT-Protokoll und das Tripartite Agreement zwischen Jugoslawien, Ägypten und Indien (2). Beide Vereinbarungen wurden im GATT als die einzigen Ausnahmen vom Nichtdiskriminierungsgebot - bezogen auf die Beziehungen zwischen Entwicklungsländern - neben dem Art. XXIV (Zollunion und Freihandelszone) akzeptiert und gewannen somit völkerrechtlich an Bedeutung.

Daß überregionale Kooperationen unbedeutend blieben, ist sicherlich auf die Heterogenität der Entwicklungsländergruppe zurückzuführen sowie auf das zunächst sehr geringe Ausmaß von wirtschaftlichen Transaktionen mit Ländern außerhalb der regionalen Zusammenschlüsse und auf den Mangel an konkreten gemeinsamen ökonomischen Zielen. Was die Liberalisierung des überregionalen Süd-Süd-Handels anbelangt, so standen dieser Strategie nicht nur die Protektionsinteressen der heimischen Industrie, sondern auch die bereits vereinbarte regionale Handelsliberalisierung entgegen. Letztere wäre durch überregionale Präferenzen entwertet worden, d.h., die Präferenzmarge als Differenz zwischen dem Zoll auf Drittländerimporte und dem auf Importe aus den Partnerländern wäre gesunken, sofern es sich bei den Drittländern um Entwicklungsländer aus anderen Regionen gehandelt hätte. Vor dieses Problem sehen sich globale Präferenzvereinbarungen noch heute gestellt, allerdings mit dem Unterschied zu den sechziger Jahren, daß das klassische regionale Integrationsmodell nicht mehr die führende Stellung unter den Kooperationskonzepten einnimmt.

#### *b. Ein Soll-Ist-Vergleich regionaler Integration: Eine ernüchternde Bilanz*

11. Ein Vergleich von Ansprüchen und Ergebnissen der regionalen Integrationsansätze fällt gut zwei Jahrzehnte nach Gründung der ersten Gemeinschaften ernüchternd aus. Alle zur Zeit noch bestehenden Integrationsgemeinschaften haben ihre als Stufenpläne gesetzten Ziele nicht erreicht und statt dessen Desintegrationsperioden durchlaufen (Tabelle 1). Sieht man einmal davon ab, daß auch in der UDEAC Binnenzollsurrogate in Gestalt eines nach Mitgliedsländern differenzierten Produktionssteuersystems [Langhammer, 1978, S. 105 ff.] vorhanden sind und daß es

(1) Ein Beispiel mag dies illustrieren: Benin, das frühere Mitglied der frankophonen Westafrikanischen Zollunion trat der Nachfolgerin, der Westafrikanischen Wirtschaftsgemeinschaft, nicht als Vollmitglied bei und besitzt seitdem einen eigenen Außenzoll. Das Land verblieb jedoch in der bereits 1959 gegründeten projektgebundenen Kooperation "Conseil de l'Entente", die fast länderdeckungsgleich mit der Wirtschaftsgemeinschaft ist und Entwicklungsprojekte in den Mitgliedsstaaten vornehmlich mit externen Ressourcen finanziert.

(2) Siehe zum GATT-Protokoll Langhammer [1980] und zum Tripartite Agreement Michalopoulos [1975].

Tabelle 1 - Synopse der wichtigsten regionalen und überregionalen Integrationsgemeinschaften in Entwicklungsländern (Stand Ende 1983)

Name (Gründungsjahr)	<u>Lateinamerikanische Freihandelszone, LAFTA</u> (1960); seit August 1980: <u>Lateinamerikanische Integrationsvereinigung (ALADI)</u>
Mitglieder	Argentinien, Brasilien, Bolivien, Chile, Ekuador, Kolumbien, Mexiko, Paraguay, Peru, Uruguay, Venezuela
Ziele und Instrumente	Ursprüngliches Ziel: Freihandelszone durch Abschaffung der Binnenzölle; Instrumente: nationale Zollsenkungslisten gegenüber allen Mitgliedern; gemeinsame Zollsenkungslisten für gemeinschaftlich zu liberalisierende Produkte; spezielle Listen für bilaterale Zugeständnisse gegenüber weniger entwickelten Mitgliedern; Förderung der intraindustriellen Spezialisierung und des intraindustriellen Handels durch 25 Komplementaritätsabkommen in bestimmten Industrien; Freihandel innerhalb der LAFTA sollte bis 1973 verwirklicht sein.
Erreichter Stand	1977 waren etwa 40 vH des Intra-LAFTA-Handels in die Präferenzvereinbarungen einbezogen (Schwankungen bei den einzelnen Länderimporten 1977: Bolivien 6 vH seiner Intra-LAFTA-Importe, Argentinien 63 vH, Brasilien 80 vH, Chile 15 vH, Ekuador 19 vH, Kolumbien 34 vH, Mexiko 52 vH, Paraguay 19 vH, Peru 5 vH, Uruguay 36 vH, Venezuela 6 vH); Präferenzzölle sind zumeist nicht auf Null gesenkt worden. Der Anteil der Präferenzmarge am cif-Preis plus Drittländerzoll lag in den siebziger Jahren im Durchschnitt zwischen 20 und 30 vH.
Probleme und Konflikte	Liberalisierungsfahrplan nicht eingehalten. Polarisierungstendenzen zwischen fortgeschrittenen und weniger fortgeschrittenen Partnern nahmen ebenso zu (Andenpaktbildung) wie der Trend zu bilateralen Vereinbarungen. Konsequenz: Aufgabe des Ziels, binnenmarktähnliche Verhältnisse zu schaffen, statt dessen loser Kooperationsverbund (ALADI). Nach 1981 langwierige Verhandlungen über die Wahrung des Integrationsbesitzstandes (Zollkonzessionen). Zahlungsbilanzbedingte Restriktionen mehrten sich. Brasilien und Mexiko schieden aus den multilateralen Vereinbarungen der sechs Nicht-Andenpaktmitglieder aus; statt dessen bilaterale Abkommen mit den vier anderen Mitgliedern. Das "historische Erbe" der LAFTA wird nur noch auf bilateraler Ebene aufrechterhalten und ist zudem zeitlich befristet.
Name (Gründungsjahr)	<u>Andenpakt</u> (1968)
Mitglieder	Bolivien, Chile (bis 1976), Ekuador, Kolumbien, Peru, Venezuela
Ziele und Instrumente	Harmonisierung der Industrialisierungspolitik durch "sektorale Programme industrieller Entwicklung"; Bildung einer Zollunion bis 1985; gemeinsame Kapitalmarktstatuten; einheitliche Haltung gegenüber ausländischen Investoren (Entscheidung 24: "fade out" Prinzip, d.h. allmähliche Überführung ausländischen Kapitals an Einheimische); bevorzugte Förderung für weniger entwickelte Mitglieder; Zusammenarbeit in Währungs-, Finanz- und Fiskalpolitik.
Erreichter Stand	Übereinkunft über drei sektorale Industrialisierungsprogramme (Metallverarbeitung, Petrochemie, Fahrzeugbau), die eine Art zwischenstaatliche Investitionslenkung bedeuten; Gleichstellung von Kapital aus Mitgliedsstaaten mit nationalem Kapital; gemeinsame Zölle für eine Reihe von Erzeugnissen; Freizügigkeit im Inter-Andenstaaten-Güterverkehr.

noch Tabelle 1

Probleme und Konflikte	Ständige Konflikte über die Einhaltung der Industrialisierungsprogramme und der gemeinsamen Zölle. Einseitige Liberalisierungsansätze gegenüber Nichtmitgliedern (Peru 1980) stießen ebenso auf Widerstand wie vielfältige Restriktionen im Intra-Handel, eingeführt von Ecuador, Kolumbien und Venezuela 1981/82 als Folge von Zahlungsbilanzproblemen. Kapitalmarktstatut wird von Kolumbien unter dem Druck wachsender Verschuldung überprüft. Divergierende Wirtschaftspolitiken erhöhen den Anreiz zu illegalem Handel, der seinerseits zu Disintegrationsmaßnahmen der betroffenen Länder führt. Fehlschlag der Kooperationsbemühungen gegenüber der EG als Folge uneinheitlicher Haltung. Permanente politische Spannungen um Wiedereintritt Chiles und um Bolivien.
Name (Gründungsjahr)	<u>Zentralamerikanischer Gemeinsamer Markt, CACM (1960)</u>
Mitglieder	Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua
Ziele und Instrumente	Bildung einer Zollunion, zunächst ohne Kompensationsinstrumente für weniger entwickelte Mitglieder.
Erreichter Stand	Mit wenigen Ausnahmen wurde das Ziel der Zollunion (gemeinsamer Außenzoll) Ende der sechziger Jahre erreicht, allerdings wurde der innergemeinschaftliche Freihandel 1970 von Honduras aufgehoben (de facto Austritt). Gemeinsame Finanzierungsinstitutionen wurden eingerichtet. Umfassende Restrukturierung des alten Vertragswerks wurde 1976 vom Sekretariat vorgeschlagen, jedoch von der Mehrzahl der Mitglieder verworfen.
Probleme und Konflikte	Durch Kumulation politischer und wirtschaftlicher Krisentendenzen schwere Einbrüche im Intra-Handel, der seit 1980 ständig sinkt. Politische Polarisierungen (Nicaragua, El Salvador, Honduras) lähmten Integrationsprozeß. Attraktivität der Region für ausländische Direktinvestitionen ist erheblich geschwunden. Divergierende Entwicklungen zwischen den Mitgliedern im Hinblick auf den Zugang zu privatem und öffentlichem Kapital der USA, auf die Rohstoffpreisentwicklung und auf das Verschuldungsausmaß haben zusätzlich zur Polarisierung beigetragen. Gravierende gesellschaftspolitische Unterschiede zwischen den Mitgliedern.
Name (Gründungsjahr)	<u>Zentralafrikanische Zoll- und Wirtschaftsunion, UDEAC (1966)</u>
Mitglieder	Gabun, Kamerun, Kongo, Tschad (bis 1968), Zentralafrikanische Republik; Tschad erwägt Wiedereintritt, Äquatorialguinea trat im Dezember 1983 bei.
Ziele und Instrumente	Zollunion und Freizügigkeit für Arbeitskräfte, gemeinsame Industrialisierungsstrategie.
Erreichter Stand	De jure Zollunion und Quasi-Währungsunion. De facto haben Binnenzollsurrrogate (Produktionssteuer mit unterschiedlichen Sätzen je nach heimischem Verbrauch oder Export in Mitgliedsstaaten) und nationale Zuschläge auf den gemeinsamen Außenzoll die Zollunion zu einer Präferenzzone entwertet. Gemeinsame Industrialisierung schlug trotz einiger Ansätze (gemeinsames Investitionsstatut, Erdölraffinerie im Gemeinschaftsbesitz) fehl. Kompensationsmechanismen (Solidaritätsfonds) haben wenig Bedeutung erlangt.

noch Tabelle 1

Probleme und Konflikte	Das geringe Industrialisierungspotential der Gemeinschaft, die hohen natürlichen Handelshemmnisse (unzureichende Infrastruktur), die Orientierung der rohstoffreichen Staaten Gabun und Kongo auf Drittländermärkte und die geringen Alternativen zur regionalen Kooperation haben trotz des industriellen Gefälles zwischen Kamerun und dem Rest der Gemeinschaft gravierende Disintegrationsmaßnahmen verhindert. Die Gemeinschaft stagniert, und der offiziell registrierte Intra-Handel ist zu gering, um verteilungspolitisch motivierte Spannungen aufkommen zu lassen. Die Währungsunion, von Frankreich kontrolliert, stabilisiert die Gemeinschaft.
Name (Gründungsjahr)	<u>Westafrikanische Wirtschaftsgemeinschaft, CEAO (1973)</u>
Mitglieder	Elfenbeinküste, Mali, Mauretanien, Niger, Obervolta, Senegal; Benin und Togo haben Beobachterstatus
Ziele und Instrumente	Gemeinsamer Außenzoll innerhalb von 12 Jahren; gemeinschaftliche Entwicklungspolitik durch überregionale Projekte (polytechnische Ausbildungsstätten, Wasserversorgung im ländlichen Raum); Steuerharmonisierung.
Erreichter Stand	Währungsunion, Kompensationsfonds zum Ausgleich von Zollmindereinnahmen aufgrund verstärkter Importe aus Partnerstaaten; einheitliches Produktionssystem; gemeinsamer Garantiefonds zur Stützung von Investitionen.
Probleme und Konflikte	Illegale Arbeitskräftewanderungen; Freizügigkeit wird offiziell nicht gewährt; Polarisierungstendenzen als Folge der dominierenden Stellung der Elfenbeinküste; Einbettung der Gemeinschaft in die anglophone/frankophone Wirtschaftsgemeinschaft westafrikanischer Staaten. Konfliktpotential wird durch das niedrige Niveau des innergemeinschaftlichen Warenverkehrs, durch die nicht vorhandenen Alternativen zur Integration für die schwächeren Mitglieder sowie durch die Währungsunion und den Ressourcentransfer Frankreichs gemildert.
Name (Gründungsjahr)	<u>Wirtschaftsgemeinschaft westafrikanischer Staaten, ECOWAS (1975)</u>
Mitglieder	Benin, Elfenbeinküste, Gambia, Ghana, Guinea, Guinea-Bissau, Liberia, Mali, Mauretanien, Niger, Nigeria, Obervolta, Senegal, Sierra Leone, Togo, Kap Verde
Ziele und Instrumente	Währungspolitische Kooperation; Zollunion innerhalb eines 15jährigen Stufenprozesses; Harmonisierung der Industrie- und Landwirtschaftspolitiken. Fernziel: Freizügigkeit für Arbeit und Kapital und Gründung von Gemeinschaftsunternehmen (joint enterprises), gemeinsame Politik zur Energieerschließung und -versorgung.
Erreichter Stand	Gründung eines Kooperations-, Kompensations- und Entwicklungsfonds (Grundkapital 1977: 50 Mill. US \$, Vergabe eines ersten Darlehens an Mali von 3 Mill. US \$. Weitere Darlehen an Benin, Elfenbeinküste, Obervolta, Ghana, Niger und Nigeria von insgesamt 12,5 Mill. US \$ in Vorbereitung.
Probleme und Konflikte	Die Gemeinschaft ist bislang kaum über Absichtserklärungen, Resolutionen und Studien hinausgekommen. Die Ausweisung ghanaischer Arbeitskräfte aus Nigeria hat die Diskrepanz zwischen Absichten und

## noch Tabelle 1

	Realität deutlich gemacht. Starke Zurückhaltung der frankophonen Gemeinschaft, ihren Integrationsstatus zugunsten einer Öffnung gegenüber Nigeria aufzugeben. Die Dominanz Nigerias lähmt Integrationspläne. Tiefgreifende gesellschafts- und wirtschaftspolitische Unterschiede zwischen den Mitgliedern.
Name (Gründungsjahr)	<u>Vereinigung südostasiatischer Nationen, ASEAN (1967)</u>
Mitglieder	Brunei (seit 1984), Indonesien, Malaysia, Philippinen, Singapur, Thailand
Ziele und Instrumente	Allgemein: Politische, ökonomische und kulturelle Zusammenarbeit. Abbau von Handelshemmnissen innerhalb der ASEAN-Region, Durchführung von Industrieprojekten mit regionaler Bedeutung; Förderung der industriellen Kooperation durch Förderung des zwischenstaatlichen Handels mit Komplementärprodukten durch Zollpräferenzen.
Erreichter Stand	Mehrere Handelsabkommen für insgesamt über 8000 Zollpositionen; Präferenzmarge im Durchschnitt etwa 10-20 vH des Zolls auf Drittländerimporte; Abkehr von der produktspezifischen Liberalisierung durch generelle Zollsenkung für geringfügig gehandelte Güter (Obergrenze im Januar 1982: 1 Mill. US \$). Übereinkunft über 5 regionale Industrieprojekte (Dieselmotorprojekt in Singapur, Superphosphatprojekt in den Philippinen, Sodaascheprojekt in Thailand, Harnstoffprojekte in Malaysia und Indonesien); Übereinkunft über industrielle Komplementaritätsprojekte bei Autoteilen. Übereinkunft über Präferenzen für Erzeugnisse aus Unternehmen mit mehrheitlicher Kapitalbeteiligung aus mindestens zwei ASEAN-Ländern.
Probleme und Konflikte	Der Integrationsprozeß wird bewußt sehr zurückhaltend und mit sehr eng gesteckten Zielen betrieben. Das ASEAN-Sekretariat hat keinen Spielraum für autonomes Handeln; Handelspräferenzabkommen haben wegen der Produktbegrenzung keine handelsstimulierende Wirkung erzielt. Die fünf Industrieprojekte konnten bislang nicht realisiert werden; Parallelinvestitionen zeichnen sich ab. Singapurs Rolle als Freihandelsgebiet erschwert den Weg zur Freihandelszone, da dann Drittländerimporte über Singapur zollfrei in andere ASEAN-Staaten gelangen könnten und die Zollmauern dieser Staaten unterlaufen würden; das Problem der Ursprungsregeln ist bislang ungelöst; hohes Maß an illegalem Handel (Indonesien - Singapur).
Name (Gründungsjahr)	<u>GATT-Protokoll (1971)</u>
Mitglieder	Ägypten, Bangladesch, Brasilien, Chile, Indien, Israel, Jugoslawien, Mexiko, Pakistan, Paraguay, Peru, Philippinen, Rumänien, Spanien, Südkorea, Türkei, Uruguay; Griechenland 1980 als Folge der Unvereinbarkeit der Mitgliedschaft mit dem EG-Beitritt ausgetreten.
Ziele und Instrumente	Zollsenkungsrunden auf multilateraler Ebene auf der Basis produktspezifischer Listenvorschläge der einzelnen Mitglieder. Da das GATT-Protokoll das einzige, durch das GATT zunächst als Ausnahme gebilligte überregionale Handelsliberalisierungsabkommen zwischen Entwicklungsländern ist, besitzt es eine Wegweiserfunktion für weitere Abkommen dieser Art. Durch die in der Tokio-Runde vereinbarte "Enabling Clause" über ungleiche Behandlung von GATT-Mitgliedern wurde es aufgewertet.

## noch Tabelle 1

Erreichter Stand	Für etwa 500 Tarifpositionen wurden Präferenzzollsätze ausgehandelt; 1979 betrug der Handel in den präferenzierten Positionen auf der Basis von 10 Berichtsländern (Brasilien, Chile, Ägypten, Israel, Korea, Mexiko, Rumänien, Spanien, Uruguay und Jugoslawien) 328 Mill. US \$, d.h. 0,3 vH der Gesamtimporte dieser Länder. Für 8 Berichtsländer betrug der Handel 1980 410 Mill. US \$.
Probleme und Konflikte	Geringe handelsstimulierende Wirkung, da Präferenzmargen gering sind (oft nur bindende Zusage, daß Zölle nicht erhöht werden) und sich auf Produkte beschränken, die nicht mit heimischen Erzeugnissen konkurrieren. Es ist wahrscheinlich, daß die präferenzierten Produkte auch ohne Präferenzen gehandelt würden.

Quelle: U.a. ALADI [lfd. Jgg.]; INTAL [a, Anhang, Tabellen 1,2]; Marchés Tropicaux et Méditerranéens [lfd. Jgg.]; Journal of African Law [lfd. Jgg.]; BAHJ [lfd. Jgg.]; Deutsches Handelsarchiv [lfd. Jgg.]; Financial Times [versch. Ausgaben]; GATT [b, L/5213, November 1981, L/5367, November 1982; e]; Africa Research Bulletin [lfd. Jgg.]; International Herald Tribune [1983].

daß es nationale Zuschläge auf den gemeinsamen Außenzoll in dieser Gemeinschaft gibt, so hat bestenfalls die UDEAC den Status einer Zollunion erreicht. Weitere Integrationsfortschritte in dieser Ländergruppe waren nicht zu verzeichnen, da man sich weder auf eine vertraglich fixierte Freizügigkeit für Arbeitskräfte (als Vorbedingung für den gemeinsamen Markt) noch auf eine gemeinsame Wirtschaftspolitik (als Vorbedingung für die Wirtschaftsunion) einigen konnte. Alle anderen Gemeinschaften sind Handelspräferenzzonen von begrenzter Tragweite (1), und zwar begrenzt in zweierlei Hinsicht. Zum einen ist der Produktbereich deutlich enger als im Falle einer umfassenden Zollsenkung "across the board", und zum anderen wurden Zölle auf Importe aus Partnerstaaten nicht völlig beseitigt, so daß der Präferenzzoll fast immer größer als Null ist.

12. Zwar ist nicht zu verkennen, daß der Anteil des intraregionalen Handels an den Gesamtexporten der wichtigsten Integrations- und Kooperationsgemeinschaften nicht durchgängig abnahm oder stagnierte (Tabelle 2). Es gibt Gemeinschaften gerade im schwarzafrikanischen Raum, in denen der Intra-Handel zunahm. Er verblieb aber auch dort nach der Zunahme auf einem derart niedrigen Niveau (2), daß sich an der Domi-

(1) Der englische Begriff der "limited preferential arrangements" trifft die Realität erheblich besser als es die der "free trade areas" oder "customs unions" vermögen.

(2) In Wirklichkeit dürfte der gesamte Intra-Handel wegen des quantitativ bedeutenden illegalen Handels in den afrikanischen Gemeinschaften wesentlich höher sein, als er statistisch ausgewiesen wird. Dieser illegale Handel wird indessen unabhängig von den konkreten Integrationsmaßnahmen getätigt und konzentriert sich auf Nahrungsmittel und Rohstoffe, nicht aber auf die von den Maßnahmen betroffenen Industriegüter.

Tabelle 2 - Anteil der innergemeinschaftlichen Exporte an den Gesamtexporten der wichtigsten Integrationsgemeinschaften 1960-1981

	1960	1970	1972	1974	1976	1978	1979	1980	1981
Andenpakt	0,7	2,3	2,5	3,1	4,2	4,2	3,3	3,5	3,4
Lateinamerikanische Freihandelszone (LAFTA)	7,7	10,2	11,6	11,9	12,8	12,8	13,7	13,5	12,6
Zentralamerikanischer Gemeinsamer Markt (CACM)	7,5	26,8	22,7	24,8	21,6	19,2	19,3	22,0	20,7
Karibische Gemeinschaft (CARICOM)	4,5	7,3	11,1	7,9	6,7	6,2	6,6	6,4	7,4
Westafrikanische Wirtschaftsgemeinschaft (CEAO)	2,0	9,1	8,3	8,1	6,7	6,8	6,7	6,9	10,1
Zentralafrikanische Zoll- und Wirtschaftsunion (UDEAC)	1,6	3,4	8,8	3,4	3,9	4,7	4,0	4,1	3,0
Wirtschaftsgemeinschaft westafrikanischer Staaten (ECOWAS)	1,2	2,1	2,1	3,1	3,1	3,5	3,8	3,9	4,6
Mano River Union (MRU)	0,0	0,1	0,3	0,4	0,2	0,2	0,1	0,1	0,1
Regionale Zusammenarbeit für Entwicklung (RCD)	2,2	1,1	1,1	0,7	0,7	2,4	1,1	2,7	4,2
Bangkok-Übereinkunft (Bangkok-Agreement)	.	1,5	.	.	1,0	.	1,8	1,8	1,9
Vereinigung südostasiatischer Nationen (ASEAN)	21,7	14,7	14,5	12,8	13,9	13,2	17,0	17,8	18,9

Quelle: UNCTAD [f].

nanz der Handelsströme mit Drittländern nichts änderte. Zudem ist es keineswegs sicher, daß der Zuwachs des Intra-Handels ursächlich mit den Integrationsmaßnahmen zusammenhing. Gerade bei den afrikanischen Gemeinschaften ist ein derartiger Nachweis kaum zu erbringen, da aus den genannten Gründen zwischen einer Vorintegrationsperiode und einer Integrationsperiode nicht unterschieden werden kann. Insgesamt blieb - vor allem in Lateinamerika - die Entwicklung des Intra-Handels weit hinter den Erwartungen zurück.

13. Analysiert man die Gründe für die Diskrepanz zwischen Anspruch und Ergebnis des klassischen Integrationsmodells, so ist es sinnvoll, vor einer Auflistung von ökonomischen Krisenindikatoren allgemeine Thesen zu diskutieren, die sich auf den Entscheidungsprozeß vor Gründung beispielsweise einer Zollunion beziehen. Diese Thesen sind der Theorie der Klubs (1) entliehen und erweisen sich gerade für den Fall der Zollunion

(1) Siehe dazu zusammenfassend Fratianni, Pattison [1982].

als anwendbar, da diese Theorie unterstellt, daß Nichtmitglieder vollkommen vom Nutzen eines Klubs ausgenommen werden können. Auch in der Zollunion gibt es keine "Trittbrettfahrerposition" von Nichtmitgliedern, weil Zollzugeständnisse auf Mitglieder beschränkt werden können. Für die Diskussion über den Eintritt und Verbleib in einer Zollunion sind folgende Thesen von Bedeutung:

Erstens: Jedes Land stellt eine individuelle Nutzen-Kosten-Rechnung auf und entscheidet daraufhin über den Beitritt. Der individuelle Nettonutzen und nicht der Nutzen, den die Gemeinschaft insgesamt erbringt, ist das maßgebliche Entscheidungskriterium.

Zweitens: Die Kosten des Beitritts sind für die Mitglieder nicht gleich hoch.

Drittens: Je größer die Zahl der Mitglieder ist, desto geringer ist der zusätzliche Nutzen, den das hinzugekommene Mitglied stiftet.

Viertens: Da sich innerhalb der Zollunion die Partner auf ein gemeinsames Ziel (Schaffung eines gemeinsamen Außenzolls) einigen müssen, werden die Kosten des Einigungsprozesses mit dem Beitritt neuer Mitglieder überproportional steigen. Oder anders ausgedrückt: Ein neues Mitglied wird den alten Mitgliedern Kosten auferlegen, da die Entscheidungen künftig auch die Interessenlage des neuen Mitgliedes berücksichtigen müssen. Dies bedingt Einschränkungen in der Formulierung oder Änderung, aber auch Durchführung einer gemeinsamen Handelspolitik, und diese Einschränkungen sind Kosten im Sinne eines Nutzens, der ohne das neue Mitglied hätte erzielt werden können.

Fünftens: Obwohl es die unter These 4 genannten Kosten und nicht die reinen pekuniären Zahlungen oder beispielsweise Zollmindereinnahmen sind, die ökonomisch von Bedeutung sind, bestimmen die Zahlungen den Entscheidungsprozeß der Politiker, da sie sichtbar sind und deshalb der Bevölkerung auch als Kosten verdeutlicht werden können.

Sechstens: Länder mit einem großen individuellen Nutzen aus der Zollunion werden die gestaltenden Kräfte einer Zollunion sein und versuchen, die Kosten des Entscheidungsprozesses dadurch zu vermindern, daß sie kleine Länder vom Entscheidungsprozeß ausschließen, notfalls dadurch, daß sie sich ihrem Beitritt widersetzen. Hier befinden sie sich allerdings in einem Interessenkonflikt, da in erster Linie sie von der Handelsliberalisierung profitieren und somit ein Interesse an einem zollfreien Zugang zu den kleinen Nachbarmärkten haben. Sie können daher auch geneigt sein, bis zu einem gewissen Maße Kompensationszahlungen an kleine Mitglieder zu leisten, um diese zu einem Verbleib in der Zollunion und zum Verzicht auf Opposition gegen den internen Liberalisierungsprozeß zu bewegen.

Siebtens: Der Austritt eines kleinen Landes kann den Gesamtnutzen einer Zollunion erhöhen, wenn der zusätzliche Beitrag des Landes zur Handelsliberalisierung geringer ist als es die durch das Land verursachten zusätzlichen Kosten des Entscheidungsprozesses sind.

14. Die genannten Thesen können zumindest grob einige Krisensituationen innerhalb der verschiedenen Integrationsgemeinschaften erklären. Mitglieder wie Tschad in der UDEAC, Benin (das ehemalige Dahome) in der CEAO, Tansania in der Ostafrikanischen Gemeinschaft und Honduras

im CACM traten aus den jeweiligen Zollunionen aus,

- weil ihr individueller Nutzen-Kosten-Vergleich auf der Basis der "sichtbaren" Erträge und Kosten negativ ausfiel,
- weil sie nach eigener Auffassung größere Kosten trugen als die anderen Partner und dies nicht etwa durch Sonderkonzessionen in den Integrationsverträgen ändern konnten und
- weil der Nutzen ihrer Zugehörigkeit zur Zollunion von den führenden Mitgliedern so niedrig eingestuft wurde, daß kein oder ein nicht ausreichender Versuch von diesen Mitgliedern unternommen wurde, sie durch Kompensationszahlungen zum Verbleib zu bewegen.

Auf einen Nenner gebracht heißt dies, daß kleinere Staaten weder die führenden Kräfte bei der Gründung von regionalen Integrationsgemeinschaften waren noch später Richtung und Tempo des Integrationszuges bestimmen konnten. Sofern sie wie im Falle Tschads oder Tansanias Exportmärkte für die im Aufbau befindlichen Industrien der führenden Länder Kamerun und Kenia waren, kamen ihnen diese Länder zwar mit Kompensationsangeboten entgegen. Das Beispiel des Solidaritätsfonds in der UDEAC zeigt dies ebenso wie die Einführung von Binnenzöllen (transfer taxes) in der Ostafrikanischen Gemeinschaft durch die nettoimportierenden Mitglieder Tansania und Uganda (1). Jedoch änderten diese Entschädigungen selbst dann nichts am Status des Nettoimporteurs, wenn sie wie im Falle der "transfer taxes" direkte Eingriffe in die Preisrelationen zwischen Importen und heimischer Produktion beinhalteten und nicht nur eine fiskalische Redistribution wie im Falle des UDEAC-Solidaritätsfonds vorsahen.

15. Die Verteilung der Kosten unter den Integrationspartnern verdient bei der Analyse von Krisenursachen besondere Beachtung. Aus ökonomischer Sicht gleicht die Suche nach Kosten und Nutzen einer Gemeinschaft und deren Verteilung der Suche nach dem Stein des Weisen, wie Hazlewood [1966b, S. 63] in der Diskussion um die Effekte der Ostafrikanischen Gemeinschaft schrieb. Die Frage, was ohne Integration geschehen wäre oder ob Effekte, die in der Integrationsperiode auftreten, auch integrationsbedingt sind, kann empirisch nicht befriedigend beantwortet werden. Ebensowenig kann dann geklärt werden, wie eine "gleiche" Verteilung von Kosten und Nutzen aussähe. Gemessen an den Alternativen und der eigenen Ausgangsposition käme es darauf auch gar nicht an. Diese Sicht aber haben sich die Politiker der Entwicklungsländer nicht zu eigen gemacht. Im Gegenteil, in ihrem Idealbild von wirtschaftlichen Zusammenschlüssen nahm die Gleichverteilung von Kosten einen zentralen Platz ein. Handelte es sich um junge Staatengebilde wie in Schwarzafrika, so konkurrierten politische Entscheidungsträger von Nachbarstaaten mit ihren jeweiligen Entwicklungsmodellen. Politische Integration wurde mit wirtschaftlicher Integration vermengt, wie die Auseinandersetzungen der Präsidenten Nyerere und Kenyatta um eine politische Union in Ostafrika Anfang der sechziger Jahre zeigten. Aber auch für die älteren Staaten Lateinamerikas gilt, daß die politische Sensibilität im Hinblick auf einen wirtschaftlichen Ergebnisvergleich zwischen den Staaten in dem

---

(1) Siehe hierzu detailliert Langhammer [1972]. Die allgemeine Problematik und Ausgestaltung von Kompensationsmaßnahmen in regionalen Integrationsgemeinschaften zeichnet Robson [1971] nach.

Maße zunahm, wie es sich um Nachbarstaaten und damit um Angehörige des gleichen Integrationsverbundes handelte. Traditionelle Rivalitäten zwischen Staaten wie Argentinien und Brasilien, Peru und Chile, Argentinien und Chile, Honduras und El Salvador u. a. haben sich lähmend auf den Fortgang des klassischen Integrationsmodells ausgewirkt, da politisch nicht akzeptiert wurde, was ökonomisch selbstverständlich war, nämlich eine verstärkte wirtschaftliche Polarisierung nach dem Abbau der zwischenstaatlichen Handelsschranken. Daß beide Seiten gegenüber ihrer jeweiligen Ausgangssituation Zugewinne verzeichnet haben mochten, blieb in der politischen Diskussion weitgehend unbeachtet. Typisch für diese Konstellation ist, daß es zumeist die wirtschaftlich schwächeren Staaten waren, die Vorstöße in Richtung einer politischen Union unternahmen, weil sie sich von der politischen Integration ein stärkeres Gewicht für sich selbst erhofften und damit einen nach außen sichtbaren Ausgleich für ihr fehlendes Gewicht in der wirtschaftlichen Integration.

### *c. Krisenindikatoren regionaler Integration*

16. Ökonomische Indikatoren, die anzeigen, ob bestimmte Gemeinschaften aus ökonomischen Gründen für Zerfall oder Fortschritt prädestiniert sind, lassen sich zwar formulieren, haben sich aber in der Realität zumeist als wenig aussagekräftig erwiesen. Dies folgt aus der Tatsache, daß Politiker über den Ein- und Austritt entscheiden und sich dabei von nicht immer nachvollziehbaren Motiven politischer oder ökonomischer Art leiten lassen. Hinzu kommt, daß Faktoren wie ein starkes Einkommensgefälle zu Beginn der Integration Krisentendenzen in einer Gemeinschaft heraufbeschwören können, während das gleiche Gefälle in einer anderen Gemeinschaft folgenlos bleibt, weil dort wirkungsvolle externe Kompensationsmechanismen (Frankreichs Rolle als Garant der Währungskonvertibilität im frankophonen Schwarzafrika beispielsweise) existieren und/oder der Weg zu binnenmarktähnlichen Verhältnissen in sehr langen Etappen erfolgt (ASEAN). Außer dem Gefälle ist das durchschnittliche Einkommensniveau von Bedeutung, weil bei einem hohen Niveau Kompensationsmaßnahmen vielfältigster Art leichter finanziert werden können als in einer Gemeinschaft, in der auch der wirtschaftlich stärkste Partner absolut gesehen ein niedriges Einkommensniveau aufweist. Dies kann vermutet werden, weil mit zunehmendem Einkommen der Grenznutzen des Einkommens abnimmt.

17. Das Einkommensgefälle als Krisenindikator muß jedoch nicht allein wegen der im Einzelfall sehr unterschiedlichen Einkommensniveaus in Frage gestellt werden. Gerade für die kleinen offenen Volkswirtschaften, auf die sich die Integrationsansätze der beiden ersten Dekaden konzentrierten, gilt, daß Einkommensniveau und -gefälle durch Unterschiede in den Preis- und Einkommenselastizitäten für die von diesen Ländern auf den Weltmärkten angebotenen Produkte (zumeist Rohstoffe) bestimmt werden und nicht durch das Angebot auf dem relativ unbedeutenden Inlandsmarkt. Ein wachsendes Einkommensgefälle wird daher zumeist nicht direkt die intraregionalen Handelsströme berühren und damit auch nicht Verteilungskonflikte innerhalb der Gemeinschaften heraufbeschwören. Ein typisches Beispiel dafür ist in der UDEAC Gabun, das seinem Ölreichtum die Tatsache verdankt, im Einkommensniveau weit an der Spitze der UDEAC-Staaten zu stehen. Auf die intraregionalen Handelsströme hatte dies jedoch keinerlei Einfluß.

18. Ein aussagekräftiger Frühindikator für Krisen könnte hingegen das Industrialisierungsgefälle sein, das die regionalen Unterschiede im Beitrag des verarbeitenden Sektors zur gesamtwirtschaftlichen Wertschöpfung mißt. Diese Vermutung besteht, weil sich die Liberalisierung des intraregionalen Handels in den Gemeinschaften fast ausschließlich auf den Industriesektor konzentrierte und somit die Märkte der industriell weniger fortgeschrittenen Staaten für die Industriegüter der führenden Mitglieder geöffnet wurden. In der Folge würde sich - so die Hypothese - die Kluft zwischen Nettoimporteuren und Nettoexporteuren in einer Gemeinschaft verbreitern, ein für die Entscheidungsträger in den Defizitländern wichtiges politisches Alarmsignal, wie die Erfahrungen gezeigt haben. Gegen diese Entwicklung kann zwar - sofern keine Währungsunion besteht - von seiten der schwächeren Staaten eine autonome Wechselkurspolitik eingesetzt werden, jedoch haben Integrationspartner den Wechselkurs in der Vergangenheit stets nur zur Wahrung ihrer sehr viel wichtigeren internationalen, d.h. extraregionalen, Wettbewerbsfähigkeit angepaßt. Faktorpreisanpassungen durch ein verstärktes intraregionales Reallohngefälle erfolgten ebenfalls nicht. Damit verblieb aus der Sicht der Entscheidungsträger lediglich der Stopp des Liberalisierungsprozesses als geeignetes Mittel gegen ein wachsendes Handelsbilanzdefizit mit den Partnerländern.

19. Das Beispiel des Zentralamerikanischen Gemeinsamen Marktes zeigt eine derartige Kluft zwischen Nettoimporteuren und Nettoexporteuren sowie die darauf folgenden Reaktionen sehr deutlich. In der Blütezeit dieser Integrationsgemeinschaft während der sechziger Jahre entwickelten sich Guatemala und El Salvador zu ständigen Nettoexporteuren, während den drei übrigen Mitgliedern die Rolle eines Nettoimporteurs zukam. Zwar waren diese Positionen bereits zu Beginn der Integration zu erkennen, jedoch bei weitem nicht derart ausgeprägt wie eine Dekade später (Tabelle A1).

Ob allerdings die genannten Indikatoren eine derartige Entwicklung hätten signalisieren können, ist fraglich. Die Schere zwischen Nettoexporteuren und -importeuren im CACM öffnete sich, obwohl diese Gemeinschaft von allen Integrationsgemeinschaften das geringste Gefälle sowohl im Pro-Kopf-Einkommen (Tabelle 3) als auch im Industrialisierungsniveau (Tabelle 4) aufwies und das Industrialisierungsgefälle während der ersten Dekade nur geringfügig zunahm. Gemessen an diesen beiden Indikatoren lag der CACM auf dem Niveau der EG und wurde trotzdem von ähnlichen Austrittsproblemen erfaßt wie Gemeinschaften, in denen das Gefälle erheblich stärker war.

20. Es läßt sich demnach empirisch nicht nachweisen, daß ein hohes Einkommens- und Industrialisierungsgefälle mit einer entsprechend hohen Krisenanfälligkeit einhergeht. Beide Indikatoren sind zu grob und berücksichtigen vor allem nicht Unterschiede im Protektionsniveau der einzelnen Staaten vor Beginn der Integration. So wäre es beispielsweise möglich, daß hochgeschützte Industriesektoren in einem Land den gleichen Beitrag zur gesamtwirtschaftlichen Wertschöpfung leisteten wie Industriesektoren eines anderen Partnerlandes, die stärker der Weltmarktkonkurrenz ausgesetzt waren. Nach der Liberalisierung könnten sich Nettoimporteur-Nettoexporteur-Positionen verändern, ohne daß sich zunächst am Gleichstand des Industrialisierungsgrades Wesentliches ändern würde. Ein derartiger Vergleich der Protektionsniveaus scheidert allerdings daran, daß keine Daten verfügbar sind.

Tabelle 3 - Regionale Streuung der Pro-Kopf-Einkommen(a) in wichtigen Integrationsgemeinschaften

	1960	1965	1970	1975	1980
Andenpakt	59,3	37,3	40,1	55,1	52,8
Lateinamerikanische Freihandelszone (LAFTA)	70,7	77,1	66,1	67,8	58,8
Zentralamerikanischer Gemeinsamer Markt (CACM)	16,4	13,2	18,7	23,2	41,4
Karibische Gemeinschaft (CARICOM)	17,6	21,0	28,5	33,0	68,9
Westafrikanische Wirtschaftsgemeinschaft (CEAO)	42,5	44,3	60,9	64,9	70,2
Zentralafrikanische Zoll- und Wirtschaftsunion (UDEAC)	40,4	46,3	44,8	72,4	63,2
Ostafrikanische Gemeinschaft (EAC)	19,2	14,8	14,9	12,1	21,2
Wirtschaftsgemeinschaft westafrikanischer Staaten (ECOWAS)	29,0	35,8	32,6	26,1	85,5
Vereinigung südostasiatischer Nationen (ASEAN)	54,8	70,4	62,0	64,9	64,7
nachrichtlich: EG der 6	19,6	18,9	17,5	21,1	18,6
EG der 9	20,3	16,0	18,5	28,5	24,8

(a) Berechnet als  $R_{sy} = \frac{\sum_{i=1}^n |y_i - \bar{y}| \frac{p_i}{P}}{\bar{y}} \cdot 100$ , wobei  $R_{sy}$  das Streuungsmaß ist,  $y_i$  das Pro-Kopf-Einkommen des Landes  $i$  zu laufenden Preisen,  $\bar{y}$  das länderdurchschnittliche Pro-Kopf-Einkommen in der Integrationsgemeinschaft von  $n$  Ländern,  $p_i$  die Bevölkerungszahl des Landes  $i$  und  $P$  die Bevölkerungszahl der  $n$  Länder.

Quelle: World Bank [a; c]; eigene Berechnungen.

21. Daß die Integrationspartner in sehr unterschiedlichem Ausmaß Weltmarkteinflüssen ausgesetzt waren, aber auch unterschiedliche wirtschaftspolitische Strategien verfolgten, zeigt die Entwicklung der drei Indikatoren Inflationsrate, nominaler Wechselkurs und regionale Streuung der realen Wechselkurse, d.h. der um Inflationsunterschiede zwischen Weltmarkt und heimischem Markt bereinigten nominalen Wechselkurse (1) (Tabellen A3 - A8). Selbst in den frankophonen Gemeinschaften, die

(1) Die Anhangtabellen A3 - A8 weisen die Veränderungen der realen Wechselkurse auf der Basis 1960 = 100 aus. Obwohl hier nur die Änderungen und nicht das Niveau interpretiert werden, wird im Text der Einfachheit halber der Begriff "realer Wechselkurs" verwendet. Für methodische Erläuterungen zu den Tabellen A3 - A8 siehe die Anmerkungen in Tabelle A3.

Tabelle 4 - Regionale Streuung des Industrialisierungsgrades(a) in ausgewählten Integrationsgemeinschaften

	1960	1970	1980
Andenpakt	26,1	41,4	22,8
Lateinamerikanische Freihandelszone (LAFTA)	27,2	38,1	27,1
Zentralamerikanischer Gemeinsamer Markt (CACM)	7,1	9,9	14,9
Zentralafrikanische Zoll- und Wirtschaftsunion (UDEAC)	37,4	26,5	24,5
Westafrikanische Wirtschaftsgemeinschaft (CEAO)	40,7	14,5	24,8
Vereinigung südostasiatischer Nationen (ASEAN)	38,3	29,2	32,1
Nachrichtlich: EG der 6	13,7	16,4	16,1(b)
EG der 9	12,1	14,5	19,7

(a) Gemessen als  $R_{sm} = \frac{\sum_{i=1}^n |m_i - \bar{m}| \frac{Y_i}{Y}}{\bar{m}} \cdot 100$ , wobei  $R_{sm}$  das Streuungsmaß ist,  $n$  die Anzahl der Länder in der Integrationsgemeinschaft,  $m_i$  der Anteil des verarbeitenden Sektors am Bruttoinlandsprodukt zu laufenden Preisen des Landes  $i$ ,  $\bar{m}$  der länderdurchschnittliche Anteil des verarbeitenden Sektors am Bruttoinlandsprodukt zu laufenden Preisen in der Integrationsgemeinschaft,  $Y_i$  das Bruttoinlandsprodukt des Landes  $i$  und  $Y$  das Bruttoinlandsprodukt der  $n$  Länder. - (b) Die irischen und italienischen Daten über den Beitrag des verarbeitenden Sektors zum Bruttoinlandsprodukt gelten für 1977 bzw. 1979.

Quelle: World Bank [b; c]; eigene Berechnungen.

nahezu identisch mit Währungsunionen sind, nahm die Divergenz zwischen den realen Wechselkursen der einzelnen Partner wegen des unterschiedlichen Inflationstempos zu.

Mit anderen Worten: Die Wettbewerbsposition der einzelnen Partnerländer auf dem Weltmarkt, ausgedrückt durch Änderungen der realen Wechselkurse, entwickelte sich während der beiden Dekaden mit wenigen Ausnahmen (ASEAN, Andenpakt) recht unterschiedlich. Unter binnenmarktähnlichen Verhältnissen wäre eine solche Entwicklung nicht möglich gewesen, weil dann nationale Märkte miteinander verbunden wären und damit Preisausgleichsmechanismen auf Güter-, Faktor- und Geldmärkten wirksam geworden wären. Weichen hingegen die nationalen realen Wechselkurse zunehmend vom Regionaldurchschnitt ab, so signalisiert dies, daß der Weg zu binnenmarktähnlichen Verhältnissen verfehlt wurde.

Diese Tendenz ist gerade für diejenigen Gemeinschaften bestimmend gewesen, die sich weitergehendere Ziele als lediglich eine Freihandelszone gesteckt hatten.

Angesichts des relativ geringen Anteils des intraregionalen Handels am Gesamthandel dieser Gemeinschaften ist anzunehmen, daß im wesentlichen das Weltmarktangebot und die Weltmarktnachfrage dieser Staaten die Divergenzen verursachten, also Faktoren, die nichts mit der Integration zu tun hatten. Inwieweit dies Rückwirkungen auf den Integrationsprozeß hatte, ist schwer abzuschätzen. Es ist jedoch zu vermuten, daß es eher die lateinamerikanischen als die schwarzafrikanischen Länder waren, die die weltmarktbedingten Anpassungsprobleme zum Anlaß nahmen, den Integrationsprozeß zu stoppen. Erstere konnten, wenn auch unter erheblichen volkswirtschaftlichen Kosten, einen auf den Binnenmarkt ausgerichteten Entwicklungspfad einschlagen. Für letztere gab es hingegen erstens wegen der engen kolonialen Bindungen kaum Alternativen zur regionalen Integration, und zweitens konnte ihr Binnenmarkt in keiner Weise den Weltmarkt ersetzen.

22. Dies bedeutet, daß Austritte wie die von Tansania, Tschad, Benin, aber auch Honduras vornehmlich auf regionale Entwicklungen zurückzuführen sind. Zu diesen gehört sicherlich die Schere zwischen Nettoimporteuren und Nettoexporteuren im intraregionalen Handel. Auch wenn dieser Handel vergleichsweise unbedeutend war, blieb die politisch nicht akzeptierte Tatsache ausschlaggebend, mit den eigenen jungen und prestigebehafteten Industrien gegenüber der Konkurrenz aus einem Nachbarstaat nicht wettbewerbsfähig zu sein. Äußerungen der Präsidenten Tschads, Tombalbaye, und Tansanias, Nyerere, in den sechziger Jahren stützen diese Vermutung.

23. Für diese Länder mit niedrigem Einkommen kommt typischerweise hinzu, daß sich ordentliche Budgeteinnahmen im wesentlichen auf indirekte Steuern und darunter vor allem auf Importzölle stützen, die somit sowohl Schutz- als auch Fiskalfunktion haben (Tabelle A2). Permanente Nettoimporteure wie Tansania [Langhammer, 1972, S. 132], Tschad [Langhammer, 1978, S. 15] und Benin [Langhammer, 1973, S. 417] erleiden somit Verluste an Zolleinnahmen gegenüber einer Situation, in der sie Produkte von Dritt- anstatt von Partnerländern importieren und dem Zoll unterwerfen. Zollmindereinnahmen sind daher fiskalische Kosten der Integration. Sie treten kurzfristig auf und sind leicht zu quantifizieren, sofern nachgewiesen werden kann, daß in der Integrationsphase Importe aus Partnerstaaten an die Stelle von Importen aus Drittländern traten. Der Nachweis, daß eine derartige Handelsumlenkung ursächlich mit der Liberalisierung des Intra-Handels zusammenhängt, ist indessen wegen des hypothetischen Charakters der Situation "ohne Integration" schwer zu erbringen. Den Entscheidungsträgern genügte allerdings zumeist die Tatsache, daß sich das intraregionale Handelsbilanzdefizit während der Integrationsphase verstärkte, um dies ursächlich mit der Integration "kurzzuschließen" (1).

---

(1) Siehe hierzu die ausgedehnte Kontroverse um die Frage, ob Tansania auch "ohne Integration" Nettoimporteur im Ostafrikanischen Gemeinsamen Markt geblieben wäre, zwischen Hazlewood [1966a; 1966b], Newlyn [1965] and Wood [1966].

24. Zollmindereinnahmen bedeuten einen Einkommenstransfer vom importierenden zum exportierenden Partnerland und fielen, wie die Erfahrungen aller afrikanischen Gemeinschaften zeigten, als Krisenanlaß politisch stark ins Gewicht. Dies wurde daran deutlich, daß Kompensationsmaßnahmen zwar von seiten der Nettoexporteure eingeleitet wurden, aber den Zerfall bzw. das Schrumpfen von Gemeinschaften nicht verhindern konnten.

25. Zusammenfassend läßt sich feststellen, daß konkrete Krisensituationen in Integrationsgemeinschaften während der beiden ersten Entwicklungsdekaden nicht ex post mit bestimmten Indikatoren vorausgesagt werden können. Dies kann erklärt werden mit der Heterogenität der Gemeinschaften und ihrer Mitglieder, ihrer unterschiedlichen Bindung an Nichtmitglieder, vor allem aber mit dem ausgeprägt politischen Charakter von Austrittsentscheidungen. Mögliche ökonomische Konsequenzen aus Versuchen, binnenmarktähnliche Bedingungen zwischen den Ländern zu schaffen, wurden ex ante nicht durchdacht und ex post politisch nicht akzeptiert. Alle Gemeinschaften unterlagen letztlich dem Primat der Politik, so daß in jeder Phase der Integration die langfristigen fixierten Stufenpläne auf dem Weg zu binnenmarktähnlichen Verhältnissen kurzfristigen politischen Opportunitätswängen unterworfen wurden.

## 2. Das Wachstum des Süd-Süd-Handels

### *a. Regionale Schwerpunkte des Wachstums: Der Anstieg der OPEC-Nachfrage*

26. Ungeachtet der Mißerfolge von Integrationsgemeinschaften hat der Handel zwischen Entwicklungsländern vor allem während der zweiten Entwicklungsdekade erheblich an Bedeutung gewonnen. In dieser Phase (1970-1981) verdoppelte sich der Anteil des Süd-Süd-Handels am Welthandel von 3,5 vH auf 7,3 vH, während der Anteil dieses Handels an den Gesamtexporten der Entwicklungsländer von 20 vH auf 26 vH stieg. Motor dieses Wachstums waren die Handelsströme zwischen ölexportierenden und ölimportierenden Entwicklungsländern. Die eine Seite dieser Handelsströme bildeten die Ölexporte der OPEC-Staaten. Sie vereinigten 1981 etwa 52 vH des gesamten Süd-Süd-Handels auf sich gegenüber nur 35 vH in den Jahren 1965 und 1970. Die Bedeutung mineralischer Öle im Süd-Süd-Handel wird auch aus dem Süd-Süd-Frachtverkehrsaufkommen deutlich, dessen Anteil am Weltfrachtverkehr sich bei Rohöl während der siebziger Jahre um knapp vier Prozentpunkte auf etwa 23 vH erhöhte (Tabelle A10). Dagegen stagnierte der entsprechende Anteil des Süd-Süd-Stückgutverkehrs nahezu (Tabelle A11), so daß sich der leichte Anstieg des Süd-Süd-Anteils am Gesamtverkehrsaufkommen (Tabelle A12) in der Welt (von etwa 11,5 vH auf 13,2 vH) vornehmlich aus der Dynamik des Rohölfrachtverkehrs ergibt.

27. Die andere Seite des Handels zwischen OPEC-Ländern und Nicht-OPEC-Entwicklungsländern (NOPEC-Ländern) wurde durch die rasch gestiegene Importnachfrage der OPEC-Staaten bestimmt, von der nicht nur die Anbieter aus Industrieländern, sondern auch die aus Entwicklungsländern profitierten. Dies wird deutlich, wenn man sich zunächst den

Tabelle 5 - Exporte der Nicht-OPEC-Entwicklungsländer nach Bestimmungsregionen und Produktgruppen 1970 und 1981 (vH-Anteile an Gesamtexporten der jeweiligen Produktgruppe)

Bestimmungsregion Produktgruppe (SITC)	Industrielländer		Entwicklungsländer						Zentralverwaltungs-wirtschaften	
			Insgesamt		OPEC-Länder		Nicht-OPEC-Länder			
	1970	1981	1970	1981	1970	1981	1970	1981	1970	1981
Nichtöl-Rohstoffe (0+1+2+4+68)	75,5	60,8	13,7	24,9	1,5	7,4	12,2	17,5	10,0	13,5
darunter:										
Nahrungsmittel (0+1+22+4)	74,3	55,9	15,3	28,6	2,3	10,2	13,0	18,4	10,1	15,5
Landwirtschaftliche Rohstoffe (2-22-27-28)	61,8	56,0	20,5	29,3	0,7	3,5	19,8	25,8	17,6	14,2
Mineralische Rohstoffe (27+28)	85,1	79,7	6,4	13,6	0,2	2,3	6,2	11,3	8,3	6,6
NE-Metalle (68)	87,4	78,5	5,9	17,0	0,6	3,2	5,3	13,8	2,1	4,2
Industriegüter (5+6+7+8-68)	61,6	58,7	33,9	37,2	5,9	11,6	28,0	25,6	4,4	3,1
darunter:										
Chemiegüter (5)	50,9	49,5	40,2	45,4	5,0	9,1	35,2	36,3	7,3	4,0
Maschinen und Transportausrüstung (7)	53,6	52,7	43,8	44,1	7,2	12,2	36,6	31,9	1,2	2,2
Andere Industriegüter (6+8-68)	65,0	62,5	29,9	33,0	5,3	11,7	24,6	21,3	5,1	3,3
darunter:										
Textilien (65)	47,8	44,1	39,6	44,5	6,9	10,5	32,7	34,0	12,5	9,6
Eisen und Stahl (67)	47,0	48,5	46,4	47,9	14,4	19,1	32,0	28,8	6,3	1,9
Bekleidung (84)	83,1	80,1	12,5	18,0	3,2	8,7	9,3	9,3	4,3	1,3
Gesamtexporte (ohne Öl)	71,7	59,4	19,3	31,5	2,7	9,5	16,6	22,0	8,8	7,7

Quelle: UN [b, Mai 1983]; eigene Berechnungen.

Wandel in der Regionalstruktur der NOPEC-Länderexporte vor Augen führt (Tabelle 5). Hier sank der Süd-Nord-Exportanteil innerhalb von elf Jahren (1970-1981) von etwa 72 vH auf 59 vH; auch der Anteil der sozialistischen Staaten verringerte sich, und zwar um etwa einen Prozentpunkt auf 8 vH. Entsprechend stieg der Anteil der Süd-Süd-Exporte auf knapp 32 vH. An diesem Anstieg partizipierten die OPEC-Staaten als Nachfrager mit mehr als der Hälfte, mit der Folge, daß ihr Anteil an den NOPEC-Gesamtexporten auf knapp 10 vH stieg.

28. Der allgemeine Trend (Rückgang des Süd-Nord-Anteils, Anstieg des Süd-Süd-Handels und der Exporte in die OPEC-Staaten) ist - allerdings in unterschiedlicher Intensität und von unterschiedlichen Ausgangsniveaus ausgehend - in allen Sektoren mit Ausnahme der Eisen- und Stahlindustrie zu erkennen. Bei Eisen- und Stahlerzeugnissen, deren Anteil am Süd-Süd-Handel nicht bedeutend ist, stieg der Süd-Nord-Export von einem recht niedrigen Niveau auch in den siebziger Jahren noch leicht an, ging der Süd-Süd-Export in die NOPEC-Länder zurück, aber stieg dafür der Anteil der Exporte der OPEC-Länder auf das höchste Niveau unter allen Sektoren von etwa 20 vH.

29. Die Entwicklung der Süd-Süd-Exporte läßt sich grob wie folgt zusammenfassen:

- Auch im Rohstoffbereich nahm die Bedeutung der Entwicklungsländermärkte zu, obwohl die Industrieländer auch noch 1981 die wichtigsten Exportmärkte blieben.
- Innerhalb des Rohstoffbereichs kam den Nahrungsmitteln die Hauptrolle zu.
- Der Süd-Süd-Industriegüterhandel konnte als Folge der OPEC-Nachfrage seinen überdurchschnittlich hohen Rang im gesamten Industriegüterexport der NOPEC-Länder noch verbessern.
- Von den Industriegütern wurden Konsumgüter (z.B. Bekleidung) weit weniger intensiv zwischen Entwicklungsländern gehandelt als Zwischen- und Kapitalgüter.
- Gerade im Industriegüterbereich traten als dynamische Exportmärkte vielfach OPEC-Länder an die Stelle der NOPEC-Länder, ohne indessen volumenmäßig die Bedeutung der NOPEC-Länder zu erreichen.

30. Die herausragende Rolle der OPEC-Länder als Nachfrager von Industriegütern aus Entwicklungsländern wird auch in einer anderen Zahl sichtbar. In den siebziger Jahren wuchs der Handel - vor allem im Industriegüterbereich - zwischen den vier großen Regionen Lateinamerika, Naher Osten einschließlich Golfstaaten, restliches Asien und Afrika stärker als der Handel innerhalb dieser Regionen. Dabei entfielen über drei Viertel (77 vH) des absoluten Wachstums des überregionalen Industriegüterhandels auf Exporte aus dem restlichen Asien nach Afrika, Lateinamerika und den Nahen Osten einschließlich der Golfstaaten. An diesem Wachstum partizipierten Industriegüterexporte aus Asien in den Nahen Osten mit Abstand am stärksten (etwa 45 vH des absoluten Wachstums). Dies zeigt, woher die Dynamik des Süd-Süd-Handels (ohne Öl) in den siebziger Jahren kam - aus den angebotsstarken süd/südostasiatischen Entwicklungsländern - und wohin sie sich richtete, nämlich in die ab-

sorptionsstarken OPEC-Länder. Die Integrationsgemeinschaften, die fast ausschließlich im lateinamerikanischen und afrikanischen Raum liegen, hatten an dieser Dynamik keinen Anteil.

*b. Sektorale Schwerpunkte des Wachstums: Der Industriegütersektor*

31. Analysiert man die Verschiebungen in der Güterstruktur des Süd-Süd-Handels - wiederum ohne Öl - und teilt man den Handel gleichzeitig nach Herkunftsregionen auf, so bestätigt sich zunächst, daß nicht die durch die LAFTA geprägte Region Lateinamerika dem gesamten Süd-Süd-Handel ihren Stempel aufdrückte, sondern Süd-, Ost- und Südostasien, dessen Integrationsansätze bescheiden blieben. Zwischen 1970 und 1981 wuchs der Anteil dieser Region an den gesamten Süd-Süd-Exporten von 52 vH auf 59 vH, während der Lateinamerikas von 27 vH auf 25 vH sank. Noch stärker war der Bedeutungsverlust Afrikas, der Region mit den meisten und auch fortgeschrittensten Integrationsansätzen: Afrikas Anteil sank von 14 vH auf 5 vH. Belebende Momente gingen indessen auch bei Nichtölerzeugnissen im Süd-Süd-Handel von den Exporten aus dem Nahen Osten und den Golfstaaten aus, deren Anteil von 7 vH auf 10 vH zunahm.

32. Die Region Süd-, Ost- und Südostasien ist unter den Entwicklungsregionen der mit Abstand führende Anbieter von Industriegütern. Der Anteil der Industriegüter nahm in ihren Exportgütersortiment während der siebziger Jahre um zwanzig Prozentpunkte auf knapp 70 vH zu und prägte damit auch den Strukturwandel der gesamten Süd-Süd-Exporte (Tabelle 6). Hier stieg der Anteil der Industriegüter auf etwa 64 vH. Zwar zeigte der Strukturwandel bei Lateinamerikas Süd-Süd-Exporten in die gleiche Richtung, jedoch mit dem Unterschied, daß Lateinamerika so gut wie gar nicht an der steigenden Industriegüterimportnachfrage der Golfstaaten teilhatte, sondern den Handel mit Industriegütern innerhalb Lateinamerikas ausweitete. Ein weiterer wichtiger Unterschied zwischen den Süd-Süd-Industriegüterexporten Lateinamerikas und Süd-, Ost- und Südostasiens bestand darin, daß sich das Wachstum der Exporte Lateinamerikas vornehmlich auf die Ausrüstungsgüterindustrie einschließlich Fahrzeugbau (SITC 7) stützte (Verdoppelung des Anteils). Hingegen wiesen Süd-, Ost- und Südostasien breiter gefächerte Wachstumssektoren auf, einschließlich der rohstoffnahen Erzeugnisse (SITC 6 - 68) und anderer Industriegüter (SITC 8). Dieser Unterschied in den Exportwachstumsschwerpunkten der beiden Regionen ist insofern bemerkenswert, als die Ausrüstungsgüterindustrie den in Entwicklungsländern knappen Produktionsfaktor Humankapital überdurchschnittlich stark beansprucht und daher ein Exportschwerpunkt der Industriestaaten ist. Wenn sich Lateinamerika in seiner Region gegenüber der Konkurrenz aus den Industriestaaten behaupten konnte, dann wahrscheinlich auch aufgrund des regionalen Schutzschilds von Präferenzzöllen und der bilateralen Spezialisierungsabkommen zwischen den lateinamerikanischen Staaten.

33. Für alle Regionen mit Ausnahme Afrikas und der zahlenmäßig unbedeutenden Region Ozeanien ist zu beobachten, daß Rohstoffe (Nahrungsmittel eingeschlossen) im gesamten Süd-Süd-Handel der jeweiligen Regionen an Bedeutung einbüßten. Dies ist kein Widerspruch zu der oben aufgezeigten Entwicklung (Tabelle 5), daß der Anteil der Rohstoffe, den

Tabelle 6 - Güterstruktur der Süd-Süd-Exporte ausgewählter Entwicklungsländerregionen 1970 und 1981 (vH)

Herkunftsregion Produktgruppe (SITC)	Latein- amerika		Afrika		Nahe Osten/ Golfstaaten		Süd-, Ost- u. Südostasien		Ozeanien		Entwicklungs- länder insg.	
	1970	1981	1970	1981	1970	1981	1970	1981	1970	1981	1970	1981
Nichtöl-Rohstoffe (0+1+2+4+68)	56,3	44,1	62,8	66,8	51,2	31,4	50,4	30,9	80,0	87,9	54,0	36,4
darunter:												
Nahrungsmittel (0+1+22+4)	35,5	33,0	37,5	45,5	37,7	24,3	26,1	19,3	80,0	51,4	31,2	24,8
Landwirtschaftliche Roh- stoffe (2-22-27-28)	12,9	4,4	17,5	8,0	11,1	3,6	19,7	9,3	-	36,5	16,7	7,2
Mineralische Rohstoffe (27+28)	2,4	3,8	1,6	8,4	2,4	3,5	3,3	1,0	-	-	2,9	2,5
NE-Metalle (68)	5,5	2,9	6,2	4,9	-	-	1,3	1,3	-	-	3,2	1,9
Industriegüter (5+6+7+8-68)	43,7	55,9	37,2	33,2	48,8	68,6	49,6	69,1	20,0	12,1	46,0	63,6
darunter:												
Chemiegüter (5)	9,4	10,0	3,1	12,9	8,3	7,4	4,5	5,1	-	-	5,9	6,9
Maschinen und Transportaus- rüstung (7)	10,1	21,4	3,2	4,1	9,5	21,8	10,0	22,0	-	-	9,0	20,9
Andere Industriegüter (6+8-68)	24,2	24,5	30,9	16,2	31,0	39,4	35,1	42,0	20,0	12,1	31,1	35,8
darunter:												
Textilien (65)	4,0	3,0	5,8	5,1	8,5	4,6	15,7	12,1	-	-	10,6	8,7
Eisen und Stahl (67)	5,7	3,6	-	-	-	-	-	3,7	-	-	3,7	3,6
Bekleidung (84)	4,5	2,2	-	-	-	-	-	5,7	-	-	2,4	4,5

Quelle: UN [b, Mai 1983]; eigene Berechnungen.

die NOPEC-Länder in Entwicklungsländer exportierten, an ihren gesamten Rohstoffexporten stieg. Die Ausnahme Afrikas belegt nicht etwa die starke Stellung des Kontinents im Süd-Süd-Handel mit Rohstoffen, sondern die eklatante Angebotsschwäche bei verarbeiteten Erzeugnissen. Dies zeigt die deutlich rückläufige Teilnahme am Süd-Süd-Handel. Wie keine andere Region unter den Entwicklungsländern ist Afrika in die Arbeitsteilung mit den Industriestaaten eingebunden.

### *c. Regionale Integration und Weltmarktintegration*

34. Am Wachstum des Süd-Süd-Handels haben in den vergangenen beiden Dekaden auch die regionalen Integrationsgemeinschaften über ihren Intra-Handel hinaus partizipiert. Vor allem die asiatischen Entwicklungsländer profitierten davon dank ihrer Angebotsstärke, wahrscheinlich aber auch dank ihrer räumlichen Nähe zu den Golfstaaten. Entsprechende Daten zeigen für alle wichtigen Integrationsgemeinschaften einen Anstieg des Süd-Süd-Handels an den Gesamtexporten (Tabelle A13) (1). Dabei ist allerdings zu berücksichtigen, daß hier Integrationsgemeinschaften sehr unterschiedlicher Größe (mit der LAFTA und der UDEAC als Extreme) gegenübergestellt werden. Auch darf nicht übersehen werden, daß ein hoher Süd-Süd-Anteil über den innergemeinschaftlichen Handel hinaus nicht etwa bedeutet, daß Integrationsmitglieder völlig neue Märkte erschlossen haben. So handeln LAFTA-Mitglieder intensiv mit den benachbarten Mitgliedsländern des CACM und der CARICOM. Gleiches gilt entsprechend umgekehrt für die CACM- und CARICOM-Staaten. Die Situation in Afrika, wo zahlreiche Gemeinschaften benachbart sind, ist ähnlich. Es ist bislang fast nur den asiatischen Staaten gelungen, neue Märkte in Entwicklungsländern über einen Nachbarschaftshandel hinaus zu erschließen. Lateinamerika, d.h. LAFTA, CACM und CARICOM, partizipierte beispielsweise am Wachstum des interregionalen Industriegüterhandels zwischen Entwicklungsländern während der siebziger Jahre nur zu 11 vH gegenüber den bereits zitierten 77 vH Süd-, Ost- und Südostasiens. Lateinamerika blieb somit stärker regionalmarktorientiert als die Vergleichsregion Süd-, Ost- und Südostasien (2).

35. In dem Maße, wie lateinamerikanische Staaten ihren Handel untereinander ausweiteten, verloren sie auf den Industrieländermärkten an Boden. Inwieweit dies eine gewollte Abkoppelungsstrategie darstellt oder die ungewollte Konsequenz aus einer regionalen Importsubstitutionspolitik ist [Díaz-Alejandro, 1974], soll hier nicht diskutiert werden. Im Ergebnis zeigt sich, daß die LAFTA-Staaten im Wettbewerb mit Süd-, Ost- und Südostasien auf den Industrieländermärkten deutlich Anteile einbüßten (Tabelle 7). Diese Tendenz offenbart sich nahezu durchgängig auf den

- 
- (1) Die Differenz dieser Anteilswerte zu denen der Tabelle 2 zeigt den Prozentsatz des Handels, der außerhalb des Intra-Handels mit anderen Entwicklungsländern getätigt wurde.
  - (2) 1981 verblieben 70 vH der lateinamerikanischen Süd-Süd-Exporte (ohne Öl) auf dem lateinamerikanischen Markt gegenüber 60 vH im Falle Süd/Südostasiens. Eine erwähnenswerte Ausnahme von der Regionalmarktorientierung Lateinamerikas sind die neuen Märkte Brasiliens in Westafrika [Hoffmann, 1982].

Tabelle 7 - Veränderungen der Anteile der LAFTA und Süd-, Ost- und Südostasiens an den Importen der wichtigsten Industrieländer 1965-1981

Exportregion	EG der 9			USA			Japan		
	1965	1981	Veränderung in Prozent- punkten	1965	1981	Veränderung in Prozent- punkten	1965	1981	Veränderung in Prozent- punkten
	Anteil an den Gesamtimporten								
Lateinamerikanische Freihandelszone	4,69	2,56	-2,13	15,01	10,97	-4,04	6,52	4,13	-2,39
Süd-, Ost- und Südost- asien	3,23	3,31	0,08	8,06	13,05	4,99	15,66	22,29	6,63
	Anteil an den gesamten Nahrungsmittelimporten (SITC 0 + 1 + 22 + 4)								
Lateinamerikanische Freihandelszone	10,35	7,90	-2,45	28,94	23,29	-5,65	4,68	3,68	-1,00
Süd-, Ost- und Südost- asien	5,01	3,43	-1,58	11,22	9,94	-1,28	17,01	22,10	5,09
	Anteil an den gesamten Industriegüterimporten (SITC 5 + 6 + 7 + 8 - 68)								
Lateinamerikanische Freihandelszone	0,22	0,84	0,62	1,95	2,65	0,70	0,80	1,70	0,90
Süd-, Ost- und Südost- asien	1,89	6,87	2,98	7,40	22,37	14,97	2,45	29,82	27,37
	Anteil an den Importen aus Entwicklungsländern								
Lateinamerikanische Freihandelszone	20,27	10,92	-9,35	44,53	23,99	-20,54	15,37	6,89	-8,48
Süd-, Ost- und Südost- asien	13,96	14,11	0,15	23,93	28,54	4,61	36,90	37,19	0,29
	Anteil an den Nahrungsmittelimporten aus Entwicklungsländern								
Lateinamerikanische Freihandelszone	31,63	37,28	5,65	47,07	41,38	-5,69	15,24	12,15	-3,09
Süd-, Ost- und Südost- asien	15,30	16,19	0,89	18,25	17,66	-0,59	55,39	72,92	17,53
	Anteil an den Industriegüterimporten aus Entwicklungsländern								
Lateinamerikanische Freihandelszone	5,42	12,42	7,00	17,36	10,26	-7,10	11,30	5,14	-6,16
Süd-, Ost- und Südost- asien	46,44	71,67	25,23	65,98	86,79	20,81	34,63	89,92	55,29

Quelle: OECD [a; b]; UN [b, Mai 1983]; Statistical Department [1983]; eigene Berechnungen.

drei wichtigsten Industrieländermärkten EG, USA und Japan und läßt sich mit Abstrichen vom Industriegüterbereich auch auf den Nahrungsmittelsektor übertragen. Die LAFTA-Anteile an den Importen der Industrieländer sanken entweder oder stiegen weniger stark als die Süd-, Ost- und Südostasiens. Daß die unmittelbaren Nutznießer des verlorenen Terrains nicht etwa Industrieländer, sondern die Entwicklungsländer des asiatischen Raums waren, wird offenkundig, wenn als Bemessungsgrundlage nicht die Gesamtimporte der drei Industrieländermärkte, sondern nur deren Importe aus Entwicklungsländern herangezogen werden.

36. Als Fazit lassen sich zwei Aussagen treffen. Erstens: Integrationsgemeinschaften klassischen Zuschnitts waren nicht die Antriebskräfte im Süd-Süd-Handel der siebziger Jahre. Schwarzafrika mit der größten Anzahl von Gemeinschaften fiel im Süd-Süd-Handel zurück, und Lateinamerikas Integrationsmitglieder waren außerstande, Wachstumsmärkte in Asien, vor allem in den Golfstaaten, zu erschließen. Zweitens: Regionale Integrationsgemeinschaften, in denen der Intra-Handel eine nennenswerte Bedeutung errang, verfehlten den Anschluß an die Industrieländermärkte. Damit wird gleichzeitig deutlich, daß Entwicklungsländer innerhalb der Gemeinschaften andere Güter erfolgreich exportierten als in die Industrieländer. Diese These wird durch Fallstudien für den CACM [Morawetz, 1974], für die großen LAFTA-Länder [Heldt, 1976] und die schwarzafrikanischen Gemeinschaften [Langhammer, 1976] gestützt.

## II. Vom klassischen Integrationsmodell zur globalen wirtschaftlichen Zusammenarbeit zwischen Entwicklungsländern

### 1. Der zeitliche Werdegang: Die Gruppe der 77 und die Blockfreien als Katalysatoren

37. Zu Beginn der siebziger Jahre zeichnete sich das Scheitern des klassischen Integrationsmodells in den Entwicklungsländern ab, und zwar unabhängig davon, ob binnenmarktähnliche Verhältnisse in Lateinamerika aus der Kritik des weltwirtschaftlichen Integrationsmodells [Prebisch, 1950; Nurkse, 1953] heraus angestrebt oder ob die koloniale Integration durch nachkoloniale Zollunionen in Schwarzafrika abgelöst wurden. Zudem setzten neuere entwicklungstheoretische Ansätze die konkreten Integrationskonflikte in die These um, daß aus einer Reihe von Annahmen heraus, die nur für entwickelte Volkswirtschaften gälten, der Ansatz, unter Entwicklungsländern eine Zollunion zu bilden, verfehlt sei [Jaber, 1971; Andic et al., 1971, Kapitel 2], zumindest aber revisionsbedürftig [Harborth, 1976]. Diese Kritik mag politische Entscheidungsträger in ihren Vorbehalten gegen das klassische Integrationsmodell bestärkt haben. Weit wichtiger für Änderungen in der Stoßrichtung wirtschaftlicher Zusammenarbeit zwischen Entwicklungsländern (im folgenden ECDC genannt) war jedoch der Wandel in der entwicklungspolitischen Großwetterlage im Rahmen der Nord-Süd-Konfrontation in der ersten Hälfte der siebziger Jahre.

Die wirtschaftliche Zusammenarbeit zwischen Entwicklungsländern gewann in dieser Phase neue Konturen [Uhlig, Ahn, 1981]

- in der Zielbestimmung, indem ECDC die "emanzipatorischen" Ziele einer Neuen Weltwirtschaftsordnung (collective self-reliance, collective bargaining, self-sufficiency) mittragen sollte;
- im Mitteleinsatz, indem Bereiche wie Zahlungsvereinbarungen, Entwicklungshilfe, Handel mit Dienstleistungen, technologische Zusammenarbeit, Marketing und multinationale Infrastrukturprojekte Eingang fanden;
- in der geographischen Reichweite, indem gleichberechtigt neben regionaler und subregionaler Zusammenarbeit die überregionale Zusammenarbeit mit dem Fernziel treten sollte, die bislang dominierende regionale Zusammenarbeit zu ersetzen. In diesem Punkt wurden bereits relativ konkret - im Gegensatz zu den beiden anderen Aspekten - globale, d.h. über Regionen hinausreichende, Zollpräferenzen parallel zu den regionalen Präferenzen diskutiert.

Globalität in thematischer wie geographischer Hinsicht und Einbindung in die Nord-Süd-Auseinandersetzung kennzeichneten daher den Weg von regionalen Zollunionen zur globalen wirtschaftlichen Zusammenarbeit in den siebziger Jahren.

### 38. Die chronologischen Stationen dieses Weges werden markiert durch

- das Gipfeltreffen der Blockfreien vom September 1970 in Lusaka,
- das Aktionsprogramm der blockfreien Entwicklungsländer zu ECDC in Georgetown im August 1972,

- das Gipfeltreffen der Blockfreien in Algier vom September 1973,
- mehrere Resolutionen der UN-Vollversammlung zur Neuen Weltwirtschaftsordnung bzw. zu ECDC aus den Jahren 1973-1975,
- das Aktionsprogramm der Blockfreien anlässlich der Rohstoffkonferenz vom Februar 1975 in Dakar,
- das Manila-Aktionsprogramm der Gruppe der 77 vom Januar/ Februar 1976,
- die UNCTAD IV Konferenz vom Mai 1976 in Nairobi,
- die Konferenz der Gruppe der 77 über ECDC in Mexico City vom September 1976,
- die Konferenz der Vereinten Nationen in Buenos Aires über technische Zusammenarbeit zwischen Entwicklungsländern vom August/September 1978,
- das "Arusha-Programme for Collective Self-Reliance" der Gruppe der 77 vom Februar 1979,
- die UNCTAD V Konferenz vom Mai/Juni 1979 in Manila,
- die UN Konferenz über ECDC vom Mai 1981 in Caracas sowie
- die UNCTAD VI Konferenz vom Juni 1983 in Belgrad.

## 2. Die ökonomischen Hintergründe: Das Ölpreiskartell und die Diskussion um die Neue Weltwirtschaftsordnung

39. Die Kritik an dem bestehenden internationalen Wirtschaftssystem, vorgetragen von den Entwicklungsländern in den verschiedenen internationalen Organisationen bis Anfang der siebziger Jahre, beschränkte sich weitgehend auf Themen, die den Industrieländern zumindest seit UNCTAD I bekannt waren: zunehmende Benachteiligung im Welthandel, sich vergrößernde Einkommensunterschiede zwischen dem Norden und dem Süden sowie sich verschärfende Beschäftigungsprobleme in den Entwicklungsländern (1).

Angefangen mit den Treffen der Blockfreien in Lusaka (1970), Georgetown (1972) und Algier (1973) sowie zusätzlich motiviert durch das Ölpreiskartell der OPEC-Länder trat indessen die Idee der "collective self-reliance" (kollektive Eigenständigkeit) immer stärker in den Mittelpunkt der Forderungen der Entwicklungsländer.

---

(1) Eigentlich geht die Forderung nach einer Neuen Weltwirtschaftsordnung noch weiter zurück, und zwar bis zum Jahre 1952, als die Vereinten Nationen eine Resolution zur Entwicklungsfinanzierung durch die Schaffung von fairen und gerechten Preisen für Rohstoffe verabschiedeten [Das Gupta, 1977, S. 199]. Auch das Bandung-Treffen (1955) der Blockfreien hob die wirtschaftlichen Probleme der Dritten Welt hervor. Aber im Prinzip war es erst das zweite Gipfeltreffen der Blockfreien in Kairo im Jahre 1964, das die Grundlagen für das Vorgehen ausarbeitete.

Vor allem durch die Erfolge des Ölpreiskartells gegen Ende des Jahres 1973 entdeckten die Entwicklungsländer neue Gemeinsamkeiten und Möglichkeiten, ihre Interessen zu verwirklichen bzw. durchzusetzen. Es wurde folglich ein neuer Ton in den Nord-Süd-Gesprächen hörbar - ein Ton, der - nicht zuletzt geprägt von der Argumentation der blockfreien Staaten - auch in einer Reihe von diplomatischen Initiativen wiederzuerkennen war. Waren bis dahin die Anstrengungen der Entwicklungsländer darauf gerichtet, die starke Rohstoffkonzentration ihrer Exporte zu reduzieren, ja sich sogar von diesem Symbol der Kolonialzeit zu befreien [UNCTAD, g, S. 8] (1), so demonstrierten die OPEC-Länder, wie groß kurzfristig Einkommensverschiebungen als Folge eines Rohstoffkartells sein können. Statt weiterhin nur in internationalen Nebenrollen tätig zu sein, ergriffen die Entwicklungsländer die Gelegenheit und preschten - immer mehr im Einklang mit den blockfreien Staaten - in den Jahren 1974 und 1975 auf verschiedenen Ebenen vor. Am deutlichsten kam dies in der Vollversammlung der Vereinten Nationen zum Ausdruck, wo zwei Resolutionen zur Neuen Weltwirtschaftsordnung (im Frühjahr 1974) und die Charta der wirtschaftlichen Rechte und Pflichten (im Dezember 1974) verabschiedet wurden. Fortgeführt wurde die Offensive im Rahmen der zweiten UNIDO-Generalkonferenz, auf der im März 1975 die sogenannte Lima-Deklaration verabschiedet wurde (2). Die darin enthaltenen Forderungen und Vorstellungen bildeten von nun an den Zielkatalog der Entwicklungsländer für eine Neue Weltwirtschaftsordnung. Diese Vorstellungen haben später auch die ECDC-Strategie entscheidend mitgeprägt (3).

40. Als ein Ziel innerhalb der Neuen Weltwirtschaftsordnung wurde die Erhöhung des Anteils der Entwicklungsländer an der Weltindustrieproduktion von derzeit 7 vH auf 25 vH im Jahre 2000 herausgestellt. Durch die Einrichtung von Rohstoff-Fonds und die Indexierung der Rohstoffpreise an die Preise der Exporte aus Industrieländern sollte - neben Transferzahlungen aus dem Norden (0,7 vH-Ziel) sowie einer Reorganisation internationaler Entwicklungs- und Finanzierungsinstitutionen zugunsten einer stärkeren Repräsentanz der Entwicklungsländer - das da-

- 
- (1) Diese Anstrengungen verdeutlichen, wie gewaltig sich wirtschaftliche und politische Rahmenbedingungen geändert haben (für einen ausführlichen Überblick siehe Jankowitsch, Sauvart [1978]). Gründeten damals die Kolonialmächte Kolonien, um in ihrer Rohstoffversorgung unabhängig zu sein, so sind es heute gerade diese ehemaligen Kolonien, die versuchen, von just den gleichen Rohstoffen unabhängiger zu werden.
  - (2) Für eine kritische Bewertung der UNCTAD-Vorschläge siehe Johnson [1967]. Einen kurzen prägnanten Überblick über die entwicklungspolitischen Ansätze seit 1930 bietet auch Johnson [1977].
  - (3) In der Lima-Deklaration der Blockfreien (nicht zu verwechseln mit der UNIDO-Lima-Deklaration), die sich mit Maßnahmen zur Verwirklichung der NIEO befaßte, kam die verschärfte Tonart der Entwicklungsländer zum Tragen. Es wurde von einer zweiten Befreiung des Südens gegenüber den Imperialisten gesprochen, die nur dann gelingen könnte, wenn eine gemeinsame Front im Kampf gegen die Imperialisten gebildet würde. Nur durch gegenseitige soziale und wirtschaftliche Unterstützung und Kooperation sei eine totale Unabhängigkeit des Südens erreichbar [Jankowitsch, Sauvart, 1978, S. 1234].

für notwendige Kapital bereitgestellt werden. Da die wirtschaftlichen Erfolge nur den Entwicklungsländern zugute kommen und von ihnen allein bestimmt werden sollten, bestanden die Entwicklungsländer darauf, sich das Recht auf Kontrolle - notfalls Enteignung - des privaten ausländischen Kapitals vorzubehalten.

### 3. Die wirtschaftliche Zusammenarbeit zwischen Entwicklungsländern (ECDC): Terminologie und Instrumentarium

41. Die Bemühungen der Entwicklungsländer, ihre Geschicke selbst zu bestimmen, nahmen mit dem Treffen der Gruppe der 77 in Mexiko City im Jahre 1976 noch deutlichere Formen an. Dort wurden die Grundlagen für eine verstärkte Zusammenarbeit zwischen den Entwicklungsländern ausgearbeitet. In einem Programm formal verabschiedet wurden sie allerdings erst zweieinhalb Jahre später von der Gruppe der 77 in Arusha im Februar des Jahres 1979. Drei Monate später wurde dieses Programm in die V. Welthandelskonferenz (in Manila) integriert und bildet seither eigentlich den Schwerpunkt der neuen Entwicklungsstrategie für die Länder des Südens.

42. Die Strategie beruht auf dem Prinzip der kollektiven Eigenständigkeit. Zu diesem "geschichtlich imperativen Prinzip" [UN, e, S. 10-14; UNCTAD, a] bekennen sich alle in der Gruppe der 77 vertretenen Entwicklungsländer. Die Tatsache, daß - trotz gewaltiger ökonomischer, politischer und gesellschaftlicher Unterschiede - das ganze Spektrum der Entwicklungsländer mit diesem Programm erfaßt wird, liegt wohl weniger daran, daß aus Solidarität auf eine Teilnahme nicht verzichtet werden konnte, sondern vor allem daran, daß Kompromisse gefunden wurden. Diese Kompromisse gestatteten es, daß - entsprechend den "nationalen Aspirationen und Erfahrungen" [UN, e, S. 10] -, mit individuellen Maßnahmen auf eigene Bedürfnisse und Probleme abgezielt werden kann, d.h., daß die nationale Souveränität in keinem Fall eingeschränkt wird.

Durch eine Förderung der wirtschaftlichen Kooperation zwischen den Entwicklungsländern sollen die politischen und ökonomischen Machtverhältnisse zugunsten des Südens beeinflußt werden. Mit der dadurch verbesserten Verhandlungsposition gegenüber den Industrieländern wird erwartet, daß sich die Chancen, die angestrebten Ziele der Neuen Weltwirtschaftsordnung verwirklichen zu können, vergrößern. Dies bedeutet aber nicht, daß beabsichtigt ist, auf Konfrontationskurs mit den Industrieländern zu gehen. Es bedeutet nur, daß von einer noch stärkeren Zusammenarbeit zwischen ungleichen Handelspartnern (d.h. zwischen Entwicklungs- und Industrieländern) eine "faire und gerechte" Behandlung des schwächeren Partners nicht erhofft wird.

43. Entsprechend dem Grundprinzip der kollektiven Eigenständigkeit sind vielfältige Maßnahmen vorgesehen, die den eigentlichen Motor der Bewegung - die wirtschaftliche Zusammenarbeit zwischen den Entwicklungsländern - antreiben sollen. Im einzelnen enthält die 1979 verabschiedete und seitdem ergänzte ECDC-Strategie folgenden Katalog von Maßnahmen (Für eine umfassende Aufstellung der Aktivitäten siehe Research Centre for Cooperation with Developing Countries [1982]):

- Errichtung eines globalen, d.h. alle Entwicklungsländer umfassenden, Handelspräferenzsystems (GSTP - Global System of Trade Preferences among Developing Countries);
- Aufbau eines Informationssystems für den Handel zwischen Entwicklungsländern (TIS - Trade Information System);
- Kooperation zwischen staatlichen Handelsorganisationen (STOs - State-Trading Organisations);
- Förderung von multinationalen Marketingunternehmen in Entwicklungsländern (MMEs - Multinational Marketing Enterprises);
- Förderung von multinationalen Unternehmen in der Verarbeitenden Industrie (MPE - Multinational Production Enterprises);
- Unterstützung wirtschaftlicher Kooperations- und Integrationsabkommen zwischen Entwicklungsländern auf subregionaler, regionaler und inter-regionaler Ebene;
- Förderung der monetären und finanzpolitischen Zusammenarbeit;
- Aufbau von multilateralen Entwicklungsbanken der Entwicklungsländer (MDFIs - Multilateral Development Finance Institutions);
- Förderung der Zusammenarbeit bei der Entwicklung und dem Transfer von Technologien (TCDC - Technical Cooperation among Developing Countries);
- Spezielle Förderung für die am wenigsten entwickelten Entwicklungsländer sowie für Länder in Insel- bzw. Binnenlage.

44. Aus dieser Auflistung geht implizit hervor, daß die Entwicklungsländer weitgehend Einrichtungen aufbauen wollen, die bereits in ähnlicher Form von Privaten (z.B. multinationalen Unternehmen), nationalen Regierungen (z.B. die Allgemeinen Zollpräferenzen) und supranationalen Institutionen (z.B. der Weltbank) in Industrieländern geschaffen wurden. Die Entwicklungsländer beabsichtigen also, eine Art zweites internationales Wirtschaftssystem zu errichten, das Industrieländer ausschließt, um Ziele der Neuen Weltwirtschaftsordnung zu verwirklichen. Die angestrebte Eigenständigkeit läuft auf eine Abkoppelung hinaus, genauer gesagt auf den Verzicht auf Güter und Dienstleistungen aus Industrieländern. In dem Maße, in dem sich eine solche Abkoppelung vollzöge, würde sich zeigen, ob die Entwicklungsländer wirklich gemeinsame Interessen haben - wie immer wieder hervorgehoben wird -, die am besten gemeinsam vertreten werden könnten. Zwar sind vorerst keine Interessenkollisionen zu erwarten, da die absichtlich vage gehaltene Leitlinie des Prinzips der kollektiven Eigenständigkeit, wonach es jedem Land erlaubt ist, Maßnahmen entsprechend den nationalen Interessen einzuführen, keine engen Grenzen zieht. Auch das Programm selbst enthält ein so breites Spektrum von Maßnahmen, daß jedes Land auf irgendeine Art begünstigt wird und somit von der Zusammenarbeit profitiert. Sollten aber später konkrete Entscheidungen zugunsten von ECDC gefällt werden, die künftige Nord-Süd-Vereinbarungen präjudizieren, so wird sich zeigen, wie homogen die Interessenlage der Entwicklungsländer tatsächlich ist. Um beispielsweise Singapurs Interessen auf einen Nenner mit denen Burundis zu bringen, bedarf es entweder breiter Formelkompromisse oder Zwangsmaßnahmen, die jedoch nicht vorgesehen sind.

#### 4. ECDC: Zielvorstellungen und bisherige Erfahrungen

45. Das Instrumentarium der ECDC-Strategie ist so strukturiert, daß auf verschiedenen Ebenen zur Verwirklichung der Ziele im Rahmen der Neuen Weltwirtschaftsordnung hingearbeitet werden kann. Die wichtigsten Ansatzpunkte in dem Programm sind:

- unmittelbare Begünstigung von Importen aus Entwicklungsländern gegenüber denjenigen aus Industrieländern durch zollpolitische Maßnahmen (GSTP);
- Verbesserung des Informationsnetzes über den Handel zwischen Entwicklungsländern (TIS);
- Förderung der Faktormobilität zwischen den Entwicklungsländern (MPE oder TCDC);
- Unterstützung im finanziellen Bereich (z.B. durch monetäre Kooperation und MDFIs).

Obgleich alle diese Punkte wirtschaftlicher Natur sind, dienen sie dem umfassenderen Ziel, die politischen und sozialen Gemeinsamkeiten zwischen den Entwicklungsländern so zu entwickeln und zu stärken, daß diese in jeder Hinsicht unabhängig vom Norden werden.

##### *a. Das GSTP: Motor der wirtschaftlichen Zusammenarbeit zwischen Entwicklungsländern*

46. Das GSTP verkörpert das Kernstück des Programms zur Intensivierung des internationalen Handels zwischen den Entwicklungsländern. Gemäß dem noch gültigen Arusha-Programm [UNCTAD, a, S. 9-11] soll das GSTP aber erst langfristig entwickelt werden. Dementsprechend wurden in den Jahren 1980 bis 1983 unter der Leitung des UNCTAD-Sekretariats umfangreiche Konsultationen mit der Absicht durchgeführt, genaue Zielsetzungen, Grundsätze und Richtlinien festzulegen [UNCTAD, d, S. 7] (1). Die im Oktober 1982 durch die Außenminister der Gruppe der 77 erfolgte Verabschiedung der Prinzipien, Regelungen und des zeitlichen Verlaufs der bevorstehenden Verhandlungen sollte den Weg für den Verhandlungsanfang im Jahre 1983 freimachen (2).

Seit der Verabschiedung des Arusha-Programms, in dem die ersten Schritte - Ausbau der subregionalen, regionalen und interregionalen Handelspräferenzen - skizziert wurden, sowie seit der einstimmigen Annahme von Resolution 127 (und der dazu gehörenden Dokumente) auf der UNCTAD V in Manila (1979) sind bis April 1984 keine konkreten Maßnahmen ergriffen worden (3). Es wurde lediglich ein GSTP-Komitee eingerichtet, das für die Vorbereitung sowie die Durchführung der GSTP-Verhandlungen die Verantwortung trägt.

- 
- (1) Es wurde u.a. vereinbart, die ursprüngliche Beschränkung der vorgesehenen Präferenzen auf den Industriebereich aufzuheben und die Verhandlungen auf Agrarprodukte und Rohstoffe auszudehnen.
  - (2) Schon im Jahre 1981 ging der UNCTAD-Ausschuß für ECDC davon aus, daß im folgenden Jahr die Verhandlungen beginnen könnten.
  - (3) Zu den Resolutionen siehe Gatz [1981, S. 901-913]. Resolution 127 enthält die Stellungnahmen bezüglich ECDC.

47. Als Einstieg in die ersten Verhandlungsrunden wurden folgende Vorschläge vom UNCTAD-Sekretariat in die Diskussion eingebracht [UNCTAD, e]:

- eine lineare Zollsenkung (1) für alle Produkte in Höhe von 10 - 15 vH (5 vH für Least Developed Countries - LLDCs),
- Präferenzen auch in bestimmten klar definierten nichttarifären Bereichen und
- ein Ausgleichsfonds (Solidarity and Development Fund) für die LLDCs.

Die Schwierigkeiten, die beiden ersten Punkte für alle Entwicklungsländer auszugestalten und durchzuführen, sind nicht grundsätzlich anders als bei ähnlichen multilateralen Zollverhandlungen im Rahmen des GATT. Neu und damit interessanter scheint der dritte Punkt zu sein, weil damit offensichtlich versucht werden soll, anfängliche Schwierigkeiten bzw. Widerstände zu vermeiden, die sich aus den GSTP-Verhandlungen ergeben. Mit Geld aus dem Ausgleichsfonds werden die LLDCs bzw. Länder mit ungünstigen und wenig wettbewerbsfähigen Produktionsstrukturen unterstützt. Dabei ist wohl weniger an Kompensationsunterstützung gedacht, als vielmehr an Maßnahmen, die die internationale Wettbewerbsfähigkeit der Industrie fördern sollen (2). Finanziert werden soll der Fonds durch freiwillige Einzahlungen sowie durch Abgaben, die z.B. aus den zusätzlich durch das Präferenzsystem induzierten Exporterlösen ermittelt werden.

48. So plausibel ein System ist, in dem die Gewinner die Verlierer finanziell unterstützen bzw. kompensieren (3), so schwierig ist es, das System entsprechend zu strukturieren. Die Probleme liegen zunächst einmal darin, das notwendige Geld aufzubringen, und später darin, eine einmal beschlossene Maßnahme wieder abzuschaffen, wenn der ursprüngliche Kompensationsgrund entfallen ist. In diesem Zusammenhang liefert die EG ein klassisches Beispiel dafür, wie aus einem ursprünglich lohnend erscheinenden nationalen Interessenausgleich heraus genau die Probleme entstehen, die bei der Gründung vermieden werden sollten. So wurde die Gründung der EWG auch deswegen möglich, weil einige Länder bereit waren, die Landwirtschaft anderer Länder zu unterstützen, indem sie ihre Grenzen für Agrarprodukte öffneten, dafür aber im Gegenzug eine Öffnung für ihre Industriewaren erhielten. Wenn auch eine solche Vereinbarung nach der Integrationstheorie positive Einkommenseffekte hat, so führten agrarpolitische Maßnahmen (darunter auch welche, die die Wettbewerbsfähigkeit verbessern sollten) später dazu, daß wirtschaftlich ineffiziente Strukturen geschaffen wurden, deren Veränderung politische Widerstände entgegenstehen.

- 
- (1) Da der Sinn dieser Zollsenkung darin besteht, Präferenzmargen zugunsten der Entwicklungsländer zu schaffen, wurde auch vorgeschlagen, Zölle unter bestimmten Bedingungen für Waren aus Industrieländern zu erhöhen. Soweit diese Länder GATT-Mitglieder sind, würde dafür natürlich eine GATT-Genehmigung notwendig sein.
  - (2) Nicht vernachlässigt werden darf die Tatsache, daß häufig die ärmsten Länder einen nicht unerheblichen Anteil ihrer Staatseinnahmen aus Importzöllen beziehen (siehe Tabelle A2).
  - (3) Siehe hierzu vor allem die Arbeit von Olson. [1971].

Während in der EG lange Zeit keine Notwendigkeit bestand, dieses Problem zu lösen, weil eine gesicherte Finanzierung zur Verfügung stand, dürften selbst zunächst tragfähige Finanzierungsmodalitäten zwischen Entwicklungsländern diesen Spielraum nicht schaffen; mit anderen Worten, die Probleme werden schon früher auftreten. Die Funktionsfähigkeit einer so vielfältigen Länderunion ist nur dann gewährleistet, wenn für jedes Land Erträge aus dem GSTP sichtbar werden. Dies wird um so eher geschehen, je schneller neue Exportmärkte durch die Liberalisierung des Süd-Süd-Handels erschlossen werden können.

*b. Das TIS: Markttransparenz für Exporteure und Gegenstand von GSTP-Verhandlungen*

49. Mit dem Handelsinformationssystem TIS, einem integralen Bestandteil des GSTP-Programms, wird versucht, Informations- und Suchkosten für Exporteure zu senken; gleichzeitig dient es im Süd-Süd-Handel als Verhandlungsbasis für das GSTP. Es wurde zwar nicht explizit als eigenständiger Punkt im Arusha-Programm erwähnt, aber auf der Konferenz in Caracas (1981) offiziell verabschiedet. Das Vorhaben zielt darauf ab, alle existierenden Handelshemmnisse der Entwicklungsländer zu dokumentieren, um ihre Wirkung auf die Süd-Süd-Handelsströme abschätzen zu können ("inventory"-Ansatz). Das Potential für GSTP-Verhandlungen wird verdeutlicht, wenn als erstes Ergebnis des TIS festgestellt wird, daß im Jahre 1978 nur 12 vH des Süd-Süd-Handels durch bilaterale Präferenzvereinbarungen begünstigt wurden. So ist wahrscheinlich die Funktion des TIS vor allem darin zu sehen, daß zunächst das ganze Spektrum von Handelshemmnissen in allen Entwicklungsländern offengelegt wird. Aus einer solchen Aufstellung geht auch deutlich hervor, daß es keineswegs nur Zölle sind, die den Außenhandel erschweren. Selbst wenn nur Importabgaben betrachtet werden, stellen die offiziellen Importzölle häufig nur einen geringen Teil der Abgaben dar. So machen sie in Obervolta, Senegal, Mali, Zaire und Kongo weniger als 20 vH aus; in Uruguay, Nicaragua, Niger, Tunesien und der Dominikanischen Republik liegen die Anteile zwischen 20 vH und 40 vH (1).

50. Ohne quantitative Angaben über die Bedeutung der einzelnen Aspekte machen zu können, gibt Tabelle 8 einen Überblick über das Spektrum der in den wichtigsten Entwicklungsländern Ende 1982 existierenden Handelshemmnisse. Sie abzubauen ist das Ziel des GSTP. Doch ist es so konzipiert, daß es vornehmlich auf Zölle abzielt (Zeile A, Tabelle 8), nur im begrenzten Maße ist es auch auf nichttarifäre Maßnahmen ausgerichtet.

Somit erhebt sich die Frage, ob die oben erwähnten ersten Schritte, die nur bei den Zöllen ansetzen (wie beispielsweise die Anregung des UNCTAD-Sekretariats, Zölle linear zu senken), tatsächlich die erhofften Impulse für die Volkswirtschaften und deren gemeinsamer Handel auslösen oder nur die Verhandlungsatmosphäre verbessern werden. Skepsis ist angebracht, da die Nominalzölle nicht den Kern der Protektion ausmachen und einige handelshemmende Maßnahmen gar nicht durch das TIS erfaßt werden. Dies gilt beispielsweise für die direkten Begünstigungen

---

(1) Die Zahlen stammen meistens aus dem Jahr 1978.





(also Subventionen), die inländische Firmen erhalten. Diese erhöhen die Protektion der heimischen Wertschöpfung (effektive Protektion) weit über die nominale Protektion hinaus, auf die das TIS abstellt. Von der Bedeutung effektiver Protektionsraten einmal abgesehen, würde eine Reduzierung der nominalen Zollsätze um 10 vH in jedem Falle wenig bedeuten angesichts der vorherrschenden - in einigen Fällen 100 vH übersteigenden - Zollsätze in vielen Entwicklungsländern. Zölle müßten daher, damit es nicht bei einer einmaligen, eher symbolischen Zollsenkung bliebe, nach einem vorher vereinbarten und damit verbindlichen Stufenplan gesenkt werden, analog den Vorgehen in der EG. In dem Maße, in dem ein solches Langzeitprogramm verwirklicht würde, wären auch die heimischen Produzenten gezwungen, sich der Konkurrenz beispielsweise aus Schwellenländern zu stellen.

*c. Kooperation zwischen STOs: Ein staatlicher Wettbewerbsbonus für ECDC*

51. Ausgehend von der Tatsache, daß GSTP und TIS lediglich die Voraussetzung für eine Ausweitung des Handels zwischen Entwicklungsländern schaffen, bleibt die Verwirklichung der ECDC-Ziele der Eigeninitiative privater Unternehmer überlassen. Das Mißtrauen in marktwirtschaftliche Lösungen und die These, daß in Entwicklungsländern andere Politiken zieladäquat seien als in Industrieländern, bewegen jedoch die Länder der Gruppe 77 dazu, das Instrument der STOs einzusetzen, um Ziele der wirtschaftlichen Zusammenarbeit direkt von der Regierungsebene aus ansteuern zu können. Da staatliche Handelsorganisationen bereits in nahezu allen Entwicklungsländern existieren, sind sie durchaus ein wichtiges kurzfristig verfügbares Instrument bei der Verwirklichung der ECDC-Ziele.

Das Arusha-Programm sah für den Anfang folgende Maßnahmen vor:

- Erstellung eines Handbuches, in dem alle STOs in Entwicklungsländern erfaßt sind, um Suchkosten zu verringern und Kontakte zu erleichtern;
- Durchführung von Seminaren und Lehrgängen für Führungskräfte, um - neben Ausbildungszielen - nicht zuletzt auf die Problematik der wirtschaftlichen Zusammenarbeit zwischen Entwicklungsländern einzugehen;
- Aufbau von Beratungsstellen im Rahmen internationaler Organisationen - auch mit regionalen Büros -, um u.a. Hilfestellung bei Analysen von potentiellen für die Zusammenarbeit geeigneten Projekten zu leisten.

52. Die Bedeutung, die die Entwicklungsländer den STOs beimessen, kommt in den vielfältigen Aktivitäten, die sich im Zusammenhang mit diesen drei Maßnahmen bereits entwickelt haben, eindeutig zum Ausdruck. So erschien das Handbuch (mit 330 STOs in 70 Entwicklungsländern) bereits im September 1983. Internationale Konferenzen (z.B. ein Symposium über STOs in Ljubljana im März/April 1982) sowie regionale Treffen (z.B. für asiatische Länder in Djakarta im Januar 1982) und verschiedene Lehrgänge wurden in der Zeit zwischen UNCTAD V und VI durchgeführt.

Entwicklungsländer wollen gerade staatliche Handelsorganisationen verstärkt einsetzen, weil sie sich von ihnen versprechen, wichtige nationale

und internationale Wirtschaftsziele gleichzeitig verwirklichen zu können. Nationale Ziele, die sich u.a. auf die Einkommensverteilung, die Verteilung der Produktionsfaktoren und den Schutz der einheimischen Industrie beziehen, werden von STOs und anderen Formen von öffentlicher Unternehmen mitabgedeckt.

Tabelle 9 - Außenhandel von STOs und öffentlichen Unternehmen in einigen Entwicklungsländern: Anteil am Außenhandel insgesamt (a) (vH)

Land	Importe		Exporte	
	A (b)	B (c)	A (b)	B (c)
Afrika				
Ägypten	95	-	95	-
Algerien	92	-	87	-
Kenia	4	-	42	-
Tansania	7	45	32	-
Tunesien	12	-	7	-
Uganda	32	-	87	-
Asien				
Burma	40/95	-	75/95	-
Indien	45/27	70	-/7	44
Indonesien	45	-	35	-
Irak	60	-	-	-
Pakistan	40/17	-	-/-	-
Sri Lanka	27/17	-	-/-	-
Syrien	70	-	-	-
Taiwan	-	-	65	-
Lateinamerika				
Argentinien	7	11	32	1
Brasilien	14	39	2	18
Chile	52	-	-	-
Ekuador	22	-	-	-
Haiti	22	-	17	-
Mexiko	-	24	-	44
Peru	50	27	-	87
Uruguay	-	29	-	2
Venezuela	-	7	-	97
(a) Werte für den Zeitraum 1970-1980. - (b) Entnommen aus Engels [1982, S. 251]. - (c) Entnommen aus UNCTAD [b; c].				

Das Instrument der STOs ist nicht neu; am stärksten beteiligt (direkt und indirekt) ist der Staat traditionell im primären Sektor an der Ausbeutung der Bodenschätze sowie an der Produktion von land- und forstwirtschaftlichen Erzeugnissen. In dem Maße, wie Produkte aus diesen

(auch in Industrieländern) stark regulierten Bereichen gehandelt werden, gelangen sie zu einem erheblichen Teil durch staatliche Organisationen auf den Weltmarkt. Schätzungen von McCalla und Schmitz [1982] ergaben, daß um die Mitte der siebziger Jahre etwa 95 vH des Weltweizenhandels über staatliche Handelsorganisationen abgewickelt wurden. Bei mineralischen Rohstoffen schätzte Labys [1982] für die gleiche Periode, daß bis etwa 30 vH der Exporte von staatlichen Einrichtungen durchgeführt wurden (siehe Tabelle 9 für einen Überblick über Anteile der STOs am Außenhandel einiger Entwicklungsländer).

53. Die Tatsache, daß der Staat im Primärsektor der Entwicklungsländer öhnehin stark vertreten ist, dürfte Mitte der siebziger Jahre die Entscheidung beeinflußt haben, zu versuchen, die Strategie und die Erfolge des OPEC-Preiskartells auf andere Rohstoffmärkte zu übertragen. Denn auch im Hinblick auf die Erhöhung des Anteils der STOs im Handel mit Rohöl gelten die OPEC-Erfahrungen als beispielhaft. So waren Anfang der siebziger Jahre die OPEC-Länder die Hauptölexporteure (85 vH) der Welt, doch nur ein kleiner Teil dieses Handels wurde damals durch die STOs der OPEC abgewickelt. Nur wenige Jahre später (1978) kontrollierten OPEC-eigene Ölgesellschaften bereits etwa 75 vH der eigenen Exporte [Noreng, 1982].

Die bisherigen STO-Aktivitäten des Südens konzentrierten sich auf den primären Bereich. Die gegenwärtigen Anstrengungen laufen darauf hinaus, staatliche Handelsorganisationen verstärkt auch im sekundären Bereich zum Einsatz kommen zu lassen [Netter, 1982]. So sind als Ergänzung zu den STOs MMEs (Multinational Marketing Enterprises) und MPES (Multinational Production Enterprises) vorgesehen. Während aber mit MMEs ansatzweise Erfahrungen gemacht wurden, blieben die MPES vorerst noch im Diskussionsstadium. Auf jeden Fall wird mit derartigen Institutionen versucht, aus eigenem Interesse heraus gemeinsame Probleme mit gemeinsamen Unternehmen zu lösen. Der bei den anderen Maßnahmen vorherrschende globale Ansatz wird hier nur insofern indirekt verfolgt, als multinationale Unternehmen innerhalb regionaler Wirtschaftsgemeinschaften verstärkt kooperieren sollen.

### III. Schätzungen der Handelseffekte von Zollsenkungen zugunsten des Süd-Süd-Handels

#### 1. Die Ausweitung des Süd-Süd-Handels zu Lasten heimischer Produktion (Handels-schaffung): Eine politisch umstrittene Konsequenz von ECDC

##### a. Das Meßkonzept und seine ökonomischen Implikationen

54. Senken Entwicklungsländer die Zölle auf Importe aus anderen Entwicklungsländern, wie es im GSTP vorgesehen ist, so bewirkt dies eine entsprechende Importpreissenkung und bei einer normalen, d.h. negativen Preiselastizität der Importnachfrage einen Anstieg der Importnachfrage nach Gütern der anderen Entwicklungsländer. Der prozentuale Anstieg der Importe ist somit gleich der prozentualen Veränderung des Importpreises (verursacht durch die Zollsenkung) multipliziert mit der Preiselastizität der Importnachfrage (1). Es wird angenommen, daß die Weltmarktpreise konstant bleiben (unendliche Exportangebotselastizität) und daß die Produktionskapazitäten des Landes ausreichen, um die gestiegene Exportnachfrage zu befriedigen, ohne daß die Angebotspreise erhöht werden. Somit schlägt sich die Zollsenkung voll in einer Senkung der Importpreise nieder.

Die Annahme, daß die Angebotspreise konstant bleiben, ist angesichts des im Vergleich zur heimischen Produktion relativ geringen Ausmaßes an Veränderungen der Süd-Süd-Handelsströme plausibel, wie die Schätzungen weiter unten zeigen. Zudem sind die Entwicklungsländer keine vollbeschäftigten Volkswirtschaften, in denen ein begrenzter autonomer Anstieg der Nachfrage nach ihren Produkten aus anderen Entwicklungsländern eine Nachfrage nach Produktionsfaktoren im eigenen Land mit einem entsprechenden Faktorpreisanstieg auslösen und eine Überwälzung auf die Exportpreise nach sich ziehen kann.

55. Das hier skizzierte statische Konzept der Handelsschaffung schließt autonome Anpassungsreaktionen der heimischen Produzenten aus. In dynamischer Sicht allerdings sind derartige Reaktionen zu erwarten, weil gerade im Süd-Süd-Handel der Anpassungsdruck nicht unerheblich sein dürfte, produzieren doch Anbieter aus Entwicklungsländern vielfach Pro-

(1) Beträge beispielsweise der Ausgangszoll 20 vH und würde er um 50 vH auf 10 vH gesenkt, so würde der Importpreis, von dem angenommen wird, daß er der relevante Preis für den Nachfrager ist, um 8,3 vH fallen. Unterstellt, die Preiselastizität der Importnachfrage betrage  $-2$ , so würde die Preissenkung von 8,3 vH einen Anstieg des Importvolumens um 16,6 vH nach sich ziehen. Dieser prozentuale Anstieg wird mit dem Ausgangsniveau der Importe multipliziert, um den handelsschaffenden Effekt in absoluter Form anzugeben. In algebraischer Form lautet die Beziehung:

$$TC = [\Delta t / (100 + t_0)] \cdot \eta \cdot M_0,$$

wobei TC die Handelsschaffung ist (nach der englischen Bezeichnung "trade creation" mit TC abgekürzt),  $\Delta t$  das Ausmaß der Zollsenkung in Prozentpunkten,  $t_0$  der Ausgangszoll,  $\eta$  die Preiselastizität der Importnachfrage und  $M_0$  das Ausgangsniveau der Importe.

dukte für die gleichen Einkommenskategorien wie die heimischen Industrien der importierenden Länder. Für viele afrikanische Staaten dürfte es beispielsweise keine Bedrohung der eigenen, unter hohem Zollschutz stehenden Bekleidungsindustrien bedeuten, wenn Importe an hochwertiger Bekleidung aus Industriestaaten liberalisiert werden. Diese Importe werden von einer kleinen Schicht mit hohem Einkommen nachgefragt und konkurrieren nicht mit der einfachen Bekleidung, die die einheimische Industrie für die Masse der Bezieher niedriger Einkommen erstellt. Anders dagegen dürfte sich die Situation darstellen, wenn der Import billiger Massenware aus Ländern wie Indien, Südkorea, Thailand oder anderen großen Textilexporteuren der Dritten Welt liberalisiert wird. Diesem Wettbewerb könnten die kleinen afrikanischen Industrien mit ihren durch die Protektion verzerrten Produktionskosten kaum standhalten. Vielfältige Abwehrmaßnahmen, die bis hin zu Importverboten für im Inland produzierte Waren gehen, dokumentieren diese Wettbewerbschwäche [Langhammer, 1983b].

Die Schwierigkeiten, die bereits im Vorfeld der GSTP-Verhandlungen bei der Frage auftreten, welchen konkreten Liberalisierungsfahrplan man wählen sollte, haben ihre Wurzeln in dem unterschiedlichen Grad an Wettbewerbsfähigkeit einzelner Entwicklungsländer und ihrer Industrien. Zwei Dinge, die die GSTP-Verhandlungen von den GATT-Zollsenkungsrunden zwischen Industriestaaten unterscheiden, kommen erschwerend hinzu: Erstens kann es für viele Entwicklungsländer um den Bestand ganzer Industrie-sektoren gehen und nicht nur um die Frage, ob lediglich die Grenzanbieter in einem Industriezweig ausscheiden. Oft repräsentiert ein Unternehmen die gesamte Branche, gestützt von öffentlichen Ressourcen, so daß auch staatliche Interessen bei einer Existenzbedrohung durch Süd-Süd-Handelsliberalisierung berührt würden. Fehlende Alternativen bzw. mangelnde intersektorale Flexibilität von Produktionsfaktoren setzen die Bereitschaft, sich dem Wettbewerb aus anderen Entwicklungsländern zu stellen, weiter herab. Zweitens sind multilaterale Zollsenkungsrunden, beschränkt auf Entwicklungsländer, für viele dieser Staaten Neuland. Der Handel zwischen ihnen, vor allem im überregionalen Bereich, ist gering. Stabile Handelsverflechtungen haben sich noch nicht herausgebildet. Um so größer ist die Unsicherheit über die Wirkungen einer Süd-Süd-Handelsliberalisierung, zumal das bislang geringe Handelsvolumen auch auf die Effektivität von zoll- und zollähnlichen Barrieren zurückgeführt werden könnte. Diese Unsicherheit dürfte dazu führen, daß viele Entwicklungsländer lediglich symbolische Zollsenkungen für Güter aus anderen Entwicklungsländern konzederieren, die nicht mit heimischer Produktion konkurrieren und bereits in der Vergangenheit gehandelt wurden.

#### *b. Die empirischen Schätzungen*

56. Wie hoch der handelsschaffende Effekt im Süd-Süd-Handel ausfallen könnte, hängt, wie bereits oben diskutiert, von mehreren Faktoren ab:

- Ausgangsniveau der Nominalzölle: Eine 50prozentige Nominalzollsenkung wird in einem Land, das lediglich ein Zollniveau von durchschnittlich 5 vH aufweist, auch nur eine Preissenkung von 2,4 vH verursachen, während eine Zollsenkung um den gleichen Prozentsatz in einem Land mit einem Zollniveau von 50 vH immerhin eine Preissenkung von 16,7 vH nach sich zieht.

- Produktumfang der Zollsenkung: Als Pole stehen sich hier der alle Produkte umfassende "across the board" - Ansatz sowie der erheblich zeitintensivere "item-by-item" Ansatz gegenüber.
- Struktur der Zolltarife: Nahezu alle Zolltarife steigen mit zunehmendem Verarbeitungsgrad, d.h. die Zölle auf Rohprodukte sind niedriger als die auf Fertigwaren. Dies bedeutet, daß die Protektion der heimischen Wertschöpfung (effektive Protektion) im Fertigwarenbereich höher ist als die nominale Protektion. Das Ausmaß dieser Eskalation ist allerdings in einzelnen Ländern sehr unterschiedlich, so daß unterschiedliche Zollsenkungseffekte auftreten können.
- Zollsenkungsformel: Hier ist zu wählen zwischen der linearen Zollsenkung, die die Zollstruktur unverändert läßt, und der sogenannten Harmonisierungsformel, durch die hohe Ausgangszölle stärker gesenkt werden als niedrige. Erstere Formel hat den Vorteil, leicht ausgehandelt werden zu können, weil sich Konzession und Gegenkonzession gut vergleichen lassen. Dagegen muß der Nachteil gesetzt werden, daß sie geringere Handlungswirkungen als eine Harmonisierungsformel hat, weil die Zölle dort, wo die stärksten Wirkungen zu erwarten sind, nämlich bei den hochgeschützten Fertigwaren, weiterhin relativ hoch bleiben.
- Elastizität der Importnachfrage auf Importpreissenkungen: Diese ist typischerweise bei Konsumgütern höher als beispielsweise bei Kapitalgütern, die im Inland nicht produziert, aber für die inländische Produktion benötigt werden. Die Importnachfrage nach ihnen ist daher weitgehend unabhängig vom Ausmaß der Zollsenkung.
- Wettbewerbsintensität auf der Importhandelsstufe: Ist diese gering, weil beispielsweise der Staat aus Zahlungsbilanzgründen eng begrenzte Importlizenzen vergibt oder weil in kleinen schwach entwickelten Ländern der Importhandel von wenigen Handelshäusern dominiert wird, so dürfte die Zollsenkung nicht in voller Höhe an den Konsumenten weitergegeben werden. In einem solchen Fall wurde der Handelseffekt geringer ausfallen.

57. Mit Ausnahme der letzten Determinante, der Wettbewerbsintensität auf der Importhandelsstufe, wurden alle anderen Größen bei einer Stichprobe von neun Entwicklungsländern berücksichtigt. Für diese Stichprobe wurden alternative Handelsschaffungseffekte für neun verschiedene Zollsenkungsformeln im Süd-Süd-Handel auf disaggregierter Ebene geschätzt [Langhammer, 1983a].

Die Länder sind Algerien, Argentinien, Brasilien, Indien, Mexiko, Saudi-Arabien, Südkorea, Thailand und Tunesien. Für die Berechnung der Handelseffekte ist unterstellt worden, daß sich diese Staaten, auf die 1978 etwa 48 vH des gesamten Süd-Süd-Handels entfielen, in einer multilateralen Zollsenkungsrunde treffen. Als Ausgangsbasis dienen die vorweg als ungewichtete Durchschnitte von Tariflinien (kleinste Einheit im Zolltarif) ermittelten Zölle der Stichprobenländer auf vierstelliger Brüsseler Zollnomenklaturbasis (etwa 1 000 Produktgruppen) sowie die auf dem gleichen Aggregationsniveau ausgewiesenen Importe aus Entwicklungsländern im Jahre 1978. Als Importnachfrageelastizitäten werden die japanischen Elastizitäten zugrundegelegt, die für die Brookings-Studie über die Tokio-Runde [Cline et al., 1978] ermittelt wurden (Tabelle A14). Dabei ist es unumgänglich, die auf weit höherem Aggregationsniveau ausgewiesenen Elastizitäten benachbarten Gruppen von Produkten

zuzuordnen. Regionale Präferenzvereinbarungen der neun Länder bleiben unberücksichtigt, so daß nur die normalen Meistbegünstigungszölle als Basis für Zollsenkungen verwendet werden. Die Berechnungen gemäß verschiedener Formeln (Tabelle A15) wurden so durchgeführt, daß ein Saldo aus den zusätzlichen Exporten - dank der Liberalisierung der anderen Beteiligten - und den zusätzlichen Importen - als Folge der eigenen Liberalisierung - ermittelt werden kann. Eine solche Nettogröße dürfte angesichts der starken politischen Tendenzen, Konzessionen nur gegen Gegenkonzessionen anzubieten, in den multilateralen Verhandlungen Bedeutung erlangen.

58. Folgende Ergebnisse der Schätzungen sind festzuhalten:

- Je nach Ausgangsniveau der Zölle würden die Süd-Süd-Importe eines beteiligten Landes zwischen 2 vH (Niedrigzolland Saudi-Arabien) und etwa 25 vH (Hochzolland Indien) zunehmen (Tabelle 10), würde es Zölle gegenüber allen Entwicklungsländern senken. Gemessen beispielsweise an den gesamten Nichtölexporten Indiens (einschließlich der Importe aus Industriestaaten) würde der Anstieg maximal 5 vH betragen.
- Unterschiede zwischen den Effekten von linearen Zollsenkungsformeln und Harmonisierungsformeln sind dann relativ gering, wenn in letztere Begrenzungen nach unten eingebaut werden. Diese Untergrenzen sollen verhindern, daß hohe Ausgangszölle auf Fertigwaren derart gesenkt werden, daß sie im Endeffekt niedriger sind als Zölle auf Zwischenprodukte. Da die Durchschnittszölle auf Konsumgüter Ende der siebziger Jahre in den Stichprobenländern mit Ausnahme Saudi-Arabiens bei mindestens 29 vH (Argentinien) lagen und bis zu 85 vH (Indien) hinaufreichten [Langhammer, 1983a, Tabelle 3], würden die in die Harmonisierungsformeln nach unten eingezogenen Grenzen in einer Süd-Süd-Zollsenkungsrunde relativ oft zum Tragen kommen.
- Ein relativ bescheidener Einstieg in das GSTP in Gestalt einer 10 bis 15prozentigen Senkung der Zölle im Süd-Süd-Handel, wie vom UNCTAD-Sekretariat [UNCTAD, TD/B/C.7/47, 1981] angeregt, hätte ebenfalls einen bescheidenen handelsschaffenden Effekt von etwa 4-6 vH des Ausgangsniveaus zur Folge. Dieser Effekt würde bei Entwicklungsländern mit niedrigem Zollniveau noch erheblich geringer ausfallen und wäre, auf die Gesamtimporte bezogen, vernachlässigbar.
- Konflikte über das Verhältnis von Konzession zu Gegenkonzession würden dann auftreten, wenn Harmonisierungsformeln ausgehandelt würden. Das am häufigsten in der Praxis verwendete Maß für Reziprozität, der für alle Verhandlungspartner gleich hohe Verlust an Zolleinnahmen - gemessen als Anteil der ursprünglichen Zolleinnahmen -, könnte logischerweise bei Harmonisierungsformeln nicht mehr verwendet werden.
- Eine auf die neun Länder beschränkte Senkungsrunde (ohne Weitergabe der ausgehandelten Konzessionen an nichtbeteiligte Entwicklungsländer) hätte Nettoexportzuwächse hauptsächlich bei Anbietern von Fertigwaren im Süd-Süd-Handel (Mexiko, Südkorea) zur Folge. Hingegen würden Rohstoffanbieter wie Saudi-Arabien, Algerien, aber auch die größten Importeure im Süd-Süd-Handel, Indien und Brasilien, mehr aus den Partnerstaaten importieren als in sie exportieren.

59. Das hier vorgestellte statische Meßkonzept hat allerdings eine nur begrenzte Aussagekraft. Erstens handelt es sich um eine einmalige Mo-

Tabelle 10 - Handelsschaffungseffekte im Süd-Süd-Handel nach alternativen Zollsenkungsformeln (a)

		Zollsenkungsformel								
		1	2	3	4	5	6	7	8	9
Algerien (1977)	A	20,6	12,8	19,2	16,6	12,9	14,9	22,4	17,4	17,3
	B	4,0	2,5	3,7	3,2	2,5	2,9	4,4	3,4	13,4
Argentinien (1978)	A	54,3	43,6	46,4	51,0	41,7	39,2	54,2	53,0	51,2
	B	17,3	14,0	14,8	16,3	13,3	12,5	17,3	17,0	16,4
Brasilien (1978)	A	215,3	216,2	223,7	239,8	180,1	155,6	217,0	212,6	209,2
	B	18,4	18,4	19,1	20,5	15,4	13,3	18,5	18,1	17,8
Indien (1977)	A	229,5	272,7	238,0	293,6	207,7	166,0	229,5	229,5	229,5
	B	26,4	21,3	27,3	33,7	23,9	19,1	26,4	26,4	26,4
Mexiko (1976)	A	28,3	21,3	28,4	26,0	18,8	20,4	30,9	23,7	24,5
	B	9,4	7,1	9,5	8,7	6,3	6,8	10,3	7,9	8,2
Saudi-Arabien (1980)	A	129,4	42,9	163,3	83,1	35,2	93,6	173,8	50,1	70,0
	B	3,4	1,1	4,3	2,2	0,9	2,5	4,6	1,3	1,8
Südkorea (1978)	A	69,0	63,9	64,9	72,5	55,2	49,9	69,6	66,7	65,7
	B	14,8	13,7	13,9	15,5	11,8	10,7	14,9	14,3	14,1
Thailand (1978)	A	124,0	106,9	108,8	118,0	95,4	89,7	124,6	119,6	117,6
	B	15,0	12,9	13,2	14,3	11,5	10,9	15,1	14,5	14,2
Tunesien (1978)	A	23,6	28,7	28,2	30,4	21,0	17,0	23,6	23,4	23,2
	B	17,8	21,7	21,4	23,0	15,9	12,9	17,8	17,8	17,6

(a) Zur Ableitung des handelsschaffenden Effektes bzw. Beschreibung der Zollsenkungsformel siehe Textziffern 54 ff. -  
A = In Mill. US \$. Für die Umwandlung der Schätzungen von nationaler Währung in US \$ wurden die offiziellen Wechselkurse angewandt mit Ausnahme von Argentinien, Indien und Südkorea, für die Handelsdaten in US \$ verfügbar waren. -  
B = in vH der Ausgangsimporte aus Entwicklungsländern.

Quelle: Langhammer [1983a].

mentaufnahme. Die Importe steigen nach der Zollsenkung "once and for all". Weitere Effekte, beispielsweise Anpassungsreaktionen heimischer Produzenten, sind ausgeschlossen. Zweitens führen die empirischen Schätzungen auf der Basis des Meßkonzepts zu niedrigeren Handelseffekten, als wie in Wirklichkeit auftreten. Dies liegt daran, daß als Referenzmaß das Niveau der Importe vor der Zollsenkung zugrundelegt wird, und dieses ist insofern verzerrt, als es bei Produkten mit hohen Ausgangszöllen wegen der Schutzwirkung hoher Zölle gering ist, vielleicht sogar Null, wenn es sich um Prohibitivzölle handelt. Die Schätzungen erbringen daher bei diesen Produkten geringen zusätzlichen Handel,

während in Wirklichkeit große Effekte zu erwarten sind. Die Handelsströme können sich sogar erratisch verändern, wenn beispielsweise vor der Zollsenkung wegen des Prohibitivcharakters keine Güter aus Entwicklungsländern importiert wurden, nach dem Zollabbau aber der verbleibende Zoll diesen Charakter verloren hat und Importe zuläßt. Es herrscht somit gerade im Bereich der Spitzenzölle ein erhebliches Maß an Unsicherheit über das Ausmaß der Handelseffekte, und diese Unsicherheit wird die Bereitschaft dämpfen, im GSTP zunächst Spitzenzölle auf ein gemeinsames Niveau zu senken.

Die Schwäche des statischen Meßkonzepts läßt sich letztlich dahingehend zusammenfassen, daß das Referenzmaß der tatsächlich stattgefundenen Handel ist und daß Niveau wie Struktur dieses Handels bereits durch die Ausgangszölle verzerrt sind. Zwischen vielen Entwicklungsländern wurden vor der Zollsenkung Güter gehandelt, die das importierende Land nicht selber produziert (der sogenannte Komplementärhandel). Zölle haben hier also keine Schutzfunktion. Zollsenkungen in diesem Bereich werden dem Meßkonzept zufolge zwar zusätzlichen Handel zeitigen, da es bereits vor der Zollsenkung Handel gab. Dies ist jedoch keine Handelserschaffung, durch die ineffiziente heimische Produzenten verdrängt und somit Effizienzgewinne erzielt werden könnten. Diese Produkte werden weitgehend unabhängig davon, ob Zölle abgebaut werden oder nicht, importiert, weil sie im eigenen Land nicht verfügbar sind, beispielsweise Rohstoffe oder bestimmte Kapitalgüter. Da sie im Produktionsprozeß benötigt werden, wird auch die Preiselastizität der Nachfrage gering sein. Zollsenkungen werden also nur geringfügig zusätzliche Importe stimulieren.

Anders sieht es hingegen beim sogenannten substitutiven Handel aus, der Güter umfaßt, die auch von heimischen Produzenten produziert werden und die gegenüber der Konkurrenz aus Entwicklungsländern durch hohe Zölle geschützt werden. Solche Güter sind beispielsweise Massenkongumgüter (Textilien, Schuhe usw.). Kongumgüter sind im Süd-Süd-Handel bislang schwach repräsentiert, nach den Schätzungen für die neun Stichprobenländer im Durchschnitt mit einem Anteil von nur 15 vH. Diese Güter sind preiselastischer als die Güter des Komplementärhandels. Werden die hohen Zölle auf diese Güter abgebaut, so werden die heimischen Anbieter von konkurrierenden Erzeugnissen zu Anpassungsprozessen gezwungen. Die Folge wären reale Einkommensgewinne für die Konsumenten als Konsequenz des Preisdrucks auf das heimische Angebot sowie Allokationsverbesserungen für die heimische Volkswirtschaft. Letzteres bedeutet, daß sich die Einkommensrelationen zwischen bislang geschützten und nicht geschützten Industriezweigen zugunsten der letzteren verschieben und somit einen Ressourcenzustrom in diese Sektoren nach sich ziehen würden.

In diesen Bereichen liegt das Potential für zusätzlichen Süd-Süd-Handel, weil die Höhe des Zolls mit darüber entscheidet, in welchem Verhältnis heimische Produktion und Importe die Nachfrage bedienen. Der Zollabbau wird also mit großer Wahrscheinlichkeit importwirksam sein und den in der Vergangenheit wegen der Protektion geringen Süd-Süd-Handel kräftig stimulieren. Das Meßkonzept kann dies nicht erfassen, weil es auf den tatsächlichen Handelsdaten (also in diesem Fall niedrigem Handel) und nicht auf unverzerrten Daten basiert.

60. Trotz all dieser Unzulänglichkeiten ist das Meßkonzept nicht gänzlich ohne Aussagekraft. Es legt die Einflußfaktoren zusätzlichen Handels of-

fen und kann Unterschiede zwischen bestimmten Zollabbauverfahren herausarbeiten. So läßt sich zeigen, daß wegen der eingebauten Beschränkungen in den Harmonisierungsformeln die Unterschiede zwischen den einzelnen Formeln im Endergebnis gering sind. So sollte eigentlich eine Einigung auf eine gemeinsame Zollsenkungsformel im GSTP leichtfallen.

Die Tatsache, daß sich die Entwicklungsländer bislang nicht auf eine gemeinsame Zollabbauformel im GSTP einigen konnten, spricht indessen dafür, daß sie Präferenzen nicht als Mittel zur Liberalisierung des Süd-Süd-Handels sehen, sondern vor allem als Möglichkeit, bisherige Importe aus Industrieländern in Richtung Süd-Süd-Handel umzulenken. Eine Abbauformel, die alle Güter umfassen würde, gleichgültig ob linear oder harmonisierend, stünde diesem Ziel entgegen, weil dann nicht die Güter vom Zollabbau ausgenommen werden könnten, bei denen in erster Linie Importe aus Entwicklungsländern mit heimischer Produktion und nicht mit Importen aus Industrieländern konkurrieren und somit Verdrängungseffekte zu Lasten der heimischen Produzenten auftreten.

## 2. Die Ausweitung des Süd-Süd-Handels zu Lasten der Importe aus Industriestaaten (Handelsumlenkung): Zentrales Element der ECDC-Strategie

### a. Das Meßkonzept

61. Neben den oben beschriebenen handelsschaffenden Wirkungen einer diskriminierenden Zollsenkung treten allerdings Effekte auf, die Wohlfahrtsverluste zur Folge haben können. Aufgrund der diskriminierenden Zollsenkung wird die Nachfrage von Anbietern mit niedrigen Kosten in den Industrieländern auf nicht so kostengünstig produzierende Anbieter in anderen Entwicklungsländern umgelenkt. Dieser Vorgang wird in der Literatur mit Handelsumlenkung bezeichnet; im einzelnen wird dabei von den gleichen grundlegenden Bedingungen ausgegangen wie bei handelsschaffenden Effekten.

Nach der Einführung von Zollpräferenzen im Handel zwischen Entwicklungsländern verringern sich die Preise für Produkte, aus GSTP-Mitgliedsländern um die Präferenzmarge. Diese Reduzierung der Preise bewirkt, daß bestimmte Waren, die bislang aus Industrieländern importiert wurden, von nun an aus anderen Entwicklungsländern bezogen werden. In dem importierenden Land ergibt sich für die Konsumenten eine Erhöhung der Wohlfahrt, da sie von den niedrigeren Importpreisen profitieren. Da die Produktionskosten in den exportierenden Entwicklungsländern höher sind als in den Industrieländern, werden die Preise allerdings nicht um die volle Präferenzmarge reduziert.

Neben der Wohlfahrtserhöhung für die Konsumenten muß zunächst beachtet werden, daß der Staat Zolleinnahmen einbüßt. Die Präferenzen bewirken zudem, daß die Produktionsfaktoren verstärkt in den Branchen beschäftigt werden, die lediglich aufgrund der Diskriminierung von Nichtbegünstigten, in diesem Falle den Industrieländern, wettbewerbsfähig sind. Damit wird längerfristig Kapital gebunden, das in effizienter produzierenden Branchen im eigenen Land oder in anderen Ländern hätte eingesetzt werden können. Für die Produzenten in den Mitgliedsländern, die nach der Einführung von Präferenzen wettbewerbsfähig wurden und - wegen der gestiegenen Exportnachfrage - mehr produzieren, ergibt

sich eine Einkommenserhöhung. Wie oben erwähnt, wird dabei unterstellt, daß sie über ausreichende Sachkapazitäten verfügen und auch auf genügend nichtbeschäftigte Arbeitskräfte zurückgreifen können. Beide Annahmen dürften den Bedingungen in Entwicklungsländern weitgehend entsprechen.

62. Anders sieht es für die Produzenten in Industrieländern aus, die Exportmärkte in den Entwicklungsländern aufgrund der Zollpräferenzen verlieren. Wenn es ihnen nicht gelingt, neue Märkte zu erschließen, führt dieser Verlust - bei den gegebenen Faktorpreisen - zu einer Entlassung von Arbeitskräften und einer Unterauslastung von Sachkapital. Würden die Zollpräferenzen in allen Entwicklungsländern die Nachfrage nach Produkten aus Drittländern auf Produkte aus anderen Entwicklungsländern umlenken, bliebe den Produzenten in den nichtbegünstigten Ländern nur noch die Möglichkeit zu versuchen, Märkte in anderen Industrieländern auf Kosten der bisherigen Lieferanten zu erobern. Da das GSTP vorerst nur eine Präferenzierung auf der Basis der bestehenden Zolltarifstruktur in den einzelnen Ländern vorsieht, wird es aber zu diesem allgemeinen Verdrängungsprozeß nicht kommen. Mit anderen Worten: Die Präferenzen werden - je nach Zollsenkungsformel - wegen der unterschiedlichen Höhe der Zölle unterschiedliche Preiseffekte haben. Wie groß diese Unterschiede sind, geht aus Tabelle 11 hervor. Es ist zu vermuten, daß je höher die Zölle in den einzelnen Branchen sind, desto wahrscheinlicher es sich um Bereiche handelt, in denen die Entwicklungsländer komparative Nachteile haben. Sollten die Entwicklungsländer in diesen Fällen überdurchschnittlich hohe Präferenzmargen im Rahmen des GSTP schaffen, ist eine größere Handelsumlenkung zu erwarten.

63. Handelsumlenkung, so wie sie in der vorherrschende Theorie der wirtschaftlichen Integration beziehungsweise des internationalen Handels diskutiert wird, zieht Wohlfahrtsverluste nach sich. Dabei wird stets davon ausgegangen, daß unter gleichbleibenden Bedingungen ökonomische Zusammenhänge eine universelle Gültigkeit besitzen. Folglich werden Vorgänge, die sich in Entwicklungsländern abspielen, mit den gleichen Effizienzkriterien gemessen wie in Industrieländern. Allerdings bestreiten, wie schon oben erwähnt, einige Ökonomen die Relevanz dieser Theorie für Entwicklungsländer. Nicht zuletzt ist es diese relativierende Sicht, die der ECDC-Strategie zugrundeliegt. Eine Darstellung wichtiger Aspekte der Kritik dürfte später bei der Diskussion der empirischen Ergebnisse hilfreich sein.

64. Eine These, die zugunsten einer expliziten Förderung des Süd-Süd-Handels herangezogen wird, lautet, daß der Süd-Süd-Handel höhere Lerneffekte im technologischen Bereich hat [Amsden, in Vorbereitung]. Im Gegensatz zu den Süd-Nord-Exporten würden nicht technisch anspruchslöse Konsumgüter exportiert, die im wesentlichen den Faktor ungelernete Arbeit absorbierten, sondern Kapitalgüter mit angepaßter Technologie. Dagegen kann erstens eingewendet werden, daß hohe Lerneffekte im Bereich von Marketing- und Produktdesign gerade im Süd-Nord-Export erzielt werden können, weil es sich bei den Industrieländermärkten um wettbewerbsintensive und sich rasch wandelnde Märkte handelt. Zweitens sind Kapitalgüterexporte im Süd-Süd-Handel, wie Indiens Exporte in die Nachbarländer zeigen, oft nur für einen engen, stark geschützten Binnenmarkt bestimmt und daher auch wenig innovationsfähig [Lall, in Vorbereitung].

Tabelle 11 - Durchschnittszölle einiger Warengruppen (a) nach Ländern (um 1980)

	Erzeugnisse aus			Industrielle Vorprodukte	Verbrauchsgüter (Fertigwaren)	Luxusgüter
	Baumwolle	Wolle	Stahl			
Libyen	13,16	14,12	15,00	7,57	22,02	31,74
Togo	24,43	16,87	10,94	7,46	16,99	20,93
Zaire	24,43	19,21	16,76	10,42	19,96	53,35
Gambia	25,22	25,00	16,52	9,67	20,98	34,58
Paraguay	26,63	24,24	7,88	6,82	10,81	16,88
Malaysia	28,44	29,00	12,78	6,30	20,15	29,65
Ruanda	39,35	34,35	21,33	14,55	31,17	56,83
Burundi	42,39	38,23	30,14	23,76	39,90	61,49
Tansania	47,62	47,22	18,48	14,50	16,36	38,31
Liberia	48,85	49,17	21,89	16,39	32,09	50,68
Sierra Leone	48,87	49,24	22,31	16,20	32,13	49,05
Südkorea	60,00	80,00	31,97	20,14	43,55	72,61
Ghana	61,25	63,08	37,14	36,27	49,21	71,27
Nigeria	68,51	65,39	32,80	27,75	47,98	84,39
Philippinen	78,42	76,47	33,11	18,28	37,46	45,51
Mauritius	78,50	76,67	44,74	23,65	58,07	144,29
Indien	100,00	100,00	67,37	58,75	88,55	107,70
Sudan	101,61	103,70	31,43	33,33	49,42	166,17
Kenia	108,75	106,47	45,40	29,34	44,18	76,77
Ägypten	148,68	147,06	60,08	17,87	70,64	253,50

(a) Für eine Übersicht über die in den jeweiligen Gruppen enthaltenen einzelnen Produkte siehe Tabelle A16.

Quelle: Berechnungen aus UNCTAD-Daten.

Eine andere These, vertreten vor allem von Linder [1966], legt eindeutig dar, warum wirtschaftliche Integration zwischen Entwicklungsländern anders bewertet werden muß als zwischen Industrieländern.

- Die Importe der Entwicklungsländer aus Industriestaaten setzen sich aus notwendigen und weniger notwendigen Inputs (von Linder als "noninputs" bezeichnet) zusammen. Die notwendigen Inputs sind entweder für die Aufrechterhaltung bestehender Kapazitäten unabdingbar oder werden zur Ausweitung der Kapazitäten eingesetzt.
- Die Exporte der Entwicklungsländer bestehen weitgehend aus Rohstoffen, die niedrige Preis- und Einkommenselastizitäten der Nachfrage aufweisen. In dem Maße, wie verarbeitete Waren exportiert werden, sind sie entweder von minderer Qualität oder von einfacher Natur. Im Prinzip kann folglich das gesamte Exportpotential der Entwicklungs-

länder gegenüber den Industrieländern als relativ begrenzt betrachtet werden.

- Bei der gegebenen Begrenzung des Exportpotentials kann der Wert der notwendigen Importe sehr leicht den der Exporte übersteigen. Das daraus resultierende Defizit vergrößert sich, je mehr "noninputs" importiert werden.
- Bei außenwirtschaftlichen Beziehungen zwischen Entwicklungsländern entfallen die Gründe für den ungleichgewichtigen Handel. Es können schließlich Skalenerträge und eine bessere Allokation der Ressourcen erzielt werden. Komparative Vorteile werden zur Geltung kommen.

65. Aus diesen Überlegungen heraus wird geschlossen, daß wirtschaftliche Integration zwischen Entwicklungsländern - bei einer gleichzeitigen Beschränkung der "noninput"-Importe (sogenannte Luxusgüter) aus Industrieländern - zu einer Situation führe, die mit Freihandel vergleichbar sei. Mit der Beschränkung der "noninput"-Importe sei eine Umlenkung der Nachfrage auf Produkte aus anderen Entwicklungsländern beabsichtigt. Diese Art der Handelsumlenkung wird in dieser Argumentation allerdings nicht als wohlfahrtsmindernd angesehen, sondern als "effiziente Handelsumlenkung". Effizient sei sie deswegen, weil damit die Weichen für eine bessere Allokation der Ressourcen in der Zukunft gestellt würden. Vor allem wenn die Integrationsgemeinschaft alle Entwicklungsländer einschließe, sei zu erwarten, daß nur "effiziente Handelsumlenkung" statfinde.

66. Die Bedeutung dieser Sicht für die Entwicklung der ECDC-Strategie ist unübersehbar. Im "Trade and Development Report" [UNCTAD, h] werden Szenarien präsentiert, die das Wirtschaftswachstum in Industrie- und Entwicklungsländern unter bestimmten Annahmen bis zum Jahre 1990 darstellen (Tabelle 12). Als Ergebnis zeigt sich, daß die Entwicklungsländer um so schneller wachsen werden, je unabhängiger sie sich von den Industrieländern machen. Darüber hinaus wird auch das wirtschaftliche Wachstum in den Industrieländern positiv beeinflußt. Dahinter stehen allerdings nicht nur die Annahmen, daß verstärktes Sparen in den Entwicklungsländern induziert wird und daß für den Süd-Süd-Handel adäquate Finanzierungsmodalitäten entwickelt werden. Es wird auch unterstellt, daß die neuen Produkte aus den Entwicklungsländern gleichwertige Substitute für die bisherigen Lieferungen aus den Industrieländern sind, was zweifelhaft ist.

67. Konfrontiert man Linders Thesen allerdings mit der tatsächlichen Handelsentwicklung in den siebziger Jahren, so ergeben sich ernste Zweifel hinsichtlich ihrer Tragfähigkeit. Vor allem die zentrale Hypothese, nach der Entwicklungsländer nicht in der Lage sind, qualitativ hochwertige Produkte herzustellen, die in Industrieländern verkauft werden können, und nicht vom Außenhandel ebenso profitieren können, wie Industrieländer es taten [Myrdal, 1968; Lewis, 1980], trifft nach den bisherigen Erfahrungen nicht zu (siehe zur Gegenposition Riedel [1984]).

Tatsache ist vielmehr, daß die wirtschaftlichen Erfolge einer Reihe von Entwicklungsländern einigen Industrieländern ernste Anpassungsprobleme bereiten. Zum Beispiel betrug das Handelsbilanzdefizit der USA mit Taiwan 1983 mehr als 7 Mrd. \$, wobei ein erheblicher Teil der Exporte

Tabelle 12 - Wirtschaftliches Wachstum (a) und verstärkter Handel zwischen Entwicklungsländern - einige Szenarien für den Zeitraum 1982 - 1990 (vH)

	1979-1982	Projektionen 1982-1990				
		A-O(b)	A-1(c)	B-1(d)	B-2(e)	B-3(f)
Industrieländer	2,9	2,4	2,4	2,5	2,5	2,9
Nordamerika	2,7	2,3	2,3	2,3	2,3	2,8
Westeuropa	2,2	2,7	2,7	3,0	3,0	3,2
Japan	4,3	3,1	3,1	3,4	3,4	3,2
Andere	1,7	2,2	2,2	2,2	2,2	2,8
Entwicklungsländer	4,4	3,7	4,5	4,6	4,8	6,4
Lateinamerika	4,0	2,8	3,6	3,8	4,1	6,5
Schwarzafrika	3,4	1,8	1,9	2,0	2,0	2,3
Nordafrika und Westasien	2,6	7,4	7,8	8,0	8,1	9,0
Südasien	4,1	3,5	3,9	3,9	4,0	5,7
Ost- und Südost- asien	7,8	4,1	5,5	5,6	5,9	6,4

(a) Durchschnittliche jährliche Wachstumsraten des realen BSP. -  
 (b) A-O: Angenommen wird, daß die internationalen Handels- und  
 Wachstumzusammenhänge so bleiben wie im Zeitraum 1975-1982. Wachs-  
 tumsraten der Industrieländer werden (2,4 vH) vorgegeben. - (c) A-1:  
 Verstärkte Handelsumlenkung wird zwischen den Entwicklungsländern,  
 vor allem im Verbrauchs-, aber auch im Investitionsgüterbereich  
 angestrebt. - (d) B-1: Die in A-1 induzierte stärkere Handelsver-  
 flechtung zwischen Entwicklungsländern bewirkt Produktions- und  
 Einkommenserhöhungen, die auch die Industrieländer günstig beein-  
 flussen. - (e) B-2: Eine noch stärkere Handelsverflechtung im Be-  
 reich der Investitionsgüter führt zu höheren Wachstumsraten, ohne  
 dabei die Industrieländer negativ zu beeinflussen. - (f) B-3: Neben  
 der stärkeren Handelsverflechtung wird auch ein verstärkter Ausbau  
 des landwirtschaftlichen Sektors angestrebt. Die forcierte Import-  
 substitution im Agrarbereich bewirkt vor allem, daß auch die Länder  
 mit geringem Industrialisierungsgrad (z.B. Schwarzafrika) von der  
 Integration der Entwicklungsländer profitieren.

Quelle: UNCTAD [h, S. 54-57].

Taiwans auf relativ hochwertige und einkommenselastische Produkte fällt. Die neuerliche Reaktion der USA auf das Vorpreschen der Volksrepublik China auf den Multifaser-Märkten ist ebenfalls ein deutliches Beispiel. Nach einer boomartigen Exportoffensive der Chinesen auf dem US-Markt wurde China schnell mit Quoten belegt und erhielt den "weisen" Rat, lieber seine Industrialisierung auf anderen Industrien aufzubauen. "Dies sei ohnehin für seine wirtschaftliche Entwicklung besser" [Financial Times, 1984]. Diese und andere Beispiele belegen, daß sich die Hypothese über das begrenzte Exportpotential der Entwicklungsländer nicht bestätigt hat. Damit zerbricht ein wichtiges Glied in der Argumentationskette derjenigen, die in der Diskriminierung der Importe aus Industrieländern einen Ausweg aus einem als begrenzt unterstellten Exportpoten-

tial der Entwicklungsländer erblicken. Gesehen werden muß aber auch, daß ein wachsender Protektionismus in den Industrieländern denjenigen Argumente an die Hand liefert, die diese Diskriminierung wegen des Protektionismus für unumgänglich halten [Stewart, 1976].

*b. Empirische Analyse des Handelsumlenkungspotentials eines Präferenzabkommens zwischen Entwicklungsländern*

68. Wirkungsanalysen einer stärkeren wirtschaftlichen Integration zwischen Ländern können mit Hilfe von Modellen, beispielsweise Gleichgewichtsmodellen, oder auch durch partialanalytische Ansätze wie bei der Analyse der Handelsschaffung erstellt werden. Über die Vorzüge der beiden Methoden kann a priori kein Urteil abgegeben werden. Zwar bieten Modelle die Möglichkeit, die direkten und indirekten Effekte einer Vielzahl von Variablen simultan zu schätzen (auch die Bedeutung von Änderungen der Reaktionsparameter kann überprüft werden), aber im Hinblick auf die Prognosefähigkeit sind sie oft nicht aussagekräftiger als der hier zugrundegelegte partialanalytische Ansatz, da in beiden Fällen die notwendigen Informationen über die Zukunft fehlen.

69. Die zentrale Frage dieser Analyse ist, ob die Gewährung von Zollpräferenzen - ähnlich wie in der ECDC-Strategie vorgesehen - zu einer Handelsumlenkung in nennenswertem Umfang führt. Eine Antwort darauf kann - zumindest in Umrissen - von einer Wirkungsanalyse schon existierender und ähnlich gelagerter Ansätze erwartet werden. Ausgesucht wurden folgende Beispiele:

- der Handel zwischen Entwicklungsländern nach den im Rahmen des multilateralen GATT-Protokolls (Tabelle 1) ausgehandelten Zollsensenkungen,
- die Wirkung der innerhalb der LAFTA gewährten Präferenzen auf den Handel mit einzelnen zwischen den wichtigsten Partnerländern gehandelten Produkten und
- die Entwicklung des Intra-LAFTA-Handels und des Handels der drei wichtigsten LAFTA-Länder (Argentinien, Brasilien, Mexiko) mit Drittländern während der Integrationsphase.

Da diese Maßnahmen schon vor längerer Zeit in Kraft traten (im Falle des GATT-Abkommens vor über 10 Jahren, im Falle der LAFTA vor etwa 20 Jahren), dürfte der Zeitraum ausreichen, um mögliche handelsumlenkende Wirkungen abschätzen zu können.

70. Im Jahre 1971 erklärten sich 16 Entwicklungsländer bereit, reziproke Zollkonzessionen für bestimmte, von jedem Land angebotene Produkte den anderen Vertragspartnern auf Meistbegünstigungsbasis zu gewähren [GATT, a]. Damit sollte die Protektion gegenüber Exporten aus Entwicklungsländern vermindert werden, ohne daß etwa Industriestaaten vom Protektionsabbau hätten profitieren können. Beherrscht wurde das GATT-Protokoll vom Prinzip der Reziprozität - ein Prinzip, mit dem die Handelsliberalisierung seit dem Zweiten Weltkrieg zwischen Industrieländern erfolgreich vorangetrieben wurde.

Als Folge des Protokolls konnte erwartet werden, daß sich der Süd-Süd-Handel mit begünstigten Produkten zwischen den GATT-Protokollmitglie-

dern verstärkt. In der Tat verneunfachten sich die Fertigwarenexporte im Handel zwischen den Partnerländern während der Periode 1975 - 1981 (Tabelle A17). Dennoch blieb das Handelsvolumen sehr niedrig und betrug noch nicht einmal 1 vH der gesamten Fertigwarenexporte der Länder. Kaum günstiger sieht es bei dem Anteil am bilateralen Handel aus - hier liegt der Wert noch knapp unter 3 vH. Dieses bescheidene Ergebnis wird zusätzlich relativiert, wenn bedacht wird, daß über 75 vH der aus Entwicklungsländern bezogenen Fertigwarenexporte aus den beteiligten Ländern stammen. Somit kann die geringe Bedeutung des Präferenzhandels im GATT-Protokoll nicht etwa mit einer Angebotsschwäche der beteiligten Länder erklärt werden. Importe aus Industrieländern blieben auch bei Präferenzzeugnissen dominierend [Langhammer, 1980]. Diese Handelsentwicklung legt den Schluß nahe, daß vom GATT-Protokoll kaum nennenswerte Handelsimpulse ausgegangen sind und damit auch keine Handelsumlenkung stattgefunden hat.

Bemerkenswert ist allerdings, daß vor allem bei den lateinamerikanischen und asiatischen Staaten die regionale Struktur der begünstigten Exporte teilweise deutlich anders ist als beim bilateralen Handel (Tabelle 13). So konzentrierten sich die Präferenzexporte aus den lateinamerikanischen und asiatischen Staaten viel stärker auf den Mittelmeerraum, als dies bei den Gesamtexporten der Fall war, bei denen der Handel mit Partnern der gleichen Region überwog. Dies mag insofern auf das GATT-Protokoll zurückzuführen sein, als durch die Zollkonzessionen teilweise erst die Voraussetzungen für die Erschließung neuer Märkte geschaffen wurden. Es ist aber auch möglich, daß der Handel mit Nachbarländern bereits durch andere Präferenzabkommen, beispielsweise durch die LAFTA oder das Bangkok-Agreement, begünstigt wurde, so daß entsprechende Präferenzen im Rahmen des GATT-Protokolls wirkungslos waren. Somit beschränkten sich die Wirkungen der GATT-Protokollpräferenzen auf die quantitativ unbedeutenden "weißen Flecken auf der Präferenzkarte", die überregionalen Präferenzen.

71. Der bislang geringe Erfolg dieses Versuchs, den Handel zwischen den Entwicklungsländern zu stimulieren, hat mehrere Gründe. Zunächst spielt die weltweite Streuung der relativ kleinen Anzahl von Ländern eine Rolle. Dadurch entstehen erhöhte Informationskosten und andere "natürliche" Handelsbarrieren, die dem Handel mit etablierten, zumeist benachbarten Ländern einen Wettbewerbsvorsprung verschaffen. Diese Schwäche würde allerdings in einem GSTP abgemildert werden, da alle Entwicklungsländer Mitglieder wären. Es bliebe aber immer noch die Tendenz der einzelnen Länder, den größten Teil des Handels innerhalb einer Region abzuwickeln, also mit Ländern, die ohnehin untereinander Handel betreiben (Tabelle 13).

Ein gewichtiger Grund dürfte jedoch die Art sein, in der die Zollkonzessionen festgelegt werden. Da jedes Land die Liste der Zollkonzessionen eigenständig aufstellt, wird von vornherein dafür gesorgt, daß empfindliche Bereiche, in denen vielleicht andere Entwicklungsländer wettbewerbsfähig wären, von Zollkonzessionen ausgenommen bleiben. Gestützt wird diese Vermutung dadurch, daß die meisten begünstigten Produkte komplementär zu inländischen Erzeugnissen sind und somit als Rohstoffe oder Zwischengüter im inländischen Produktionsprozeß weiter verarbeitet werden. Die Fertigwarenproduktion erfährt durch den verbilligten Import von Inputs einen zusätzlichen Schutz. Besonders deutlich kommt diese

Tabelle 13 - GATT-Präferenzexporte und bilateraler Handel mit Fertigwaren zwischen Entwicklungsländern 1975 und 1981 (a)

Bestimmungs- region		Anteil an den jeweiligen gesamten Präferenzexporten (vH)			Anteil an den jeweiligen Gesamtexporten in GATT-Protokollmitgliedsländern (vH)			Anteil der begünstigten Exporte an den gesamten bilateralen Exporten (vH)			
		Latein- amerika	Mittel- meer- raum	Asien	Latein- amerika	Mittel- meer- raum	Asien	Insgesamt	Latein- amerika	Mittel- meer- raum	Asien
Herkunfts- region/-land											
	Latein- amerika	1975		98,15	1,85	49,64	47,82	2,55	0,21		0,43
1981		43,57	56,34	0,09	44,14	47,42	8,44	1,42	1,40	1,68	0,02
Brasi- lien	1975		88,32	11,68	39,06	59,93	2,01	0,06		0,08	0,33
	1981	53,00	46,83	0,06	59,48	27,11	13,42	2,88	2,57	4,97	0,01
Chile	1975				54,61	43,29	2,10				
	1981				69,99	20,83	9,18				
Mexiko	1975		100,00		62,95	30,36	6,70	1,40		4,61	
	1981		99,45	0,55	22,92	73,60	3,47	0,25		0,34	0,04
Peru	1975				80,01	17,80	2,59				
	1981	0,33	99,67		55,60	23,72	20,68	3,56	0,02	14,96	
Uruguay	1975				67,16	32,65	0,19				
	1981	1,06	98,94		64,70	34,25	1,05	0,64	0,01	1,85	
Mittel- meerraum	1975	5,74	92,81	1,45	19,15	63,87	16,98	2,24	0,67	3,25	0,19
	1981	5,88	70,89	23,24	22,86	64,63	12,51	2,38	0,61	2,61	4,42
Ägypten	1975		100,00		7,13	92,80	0,07	0,71		0,76	
	1981		100,00		0,02	94,22	5,71	0,07		0,08	
Israel	1975	0,49	99,51		22,18	73,61	4,21	5,61	0,12	7,58	
	1981	0,37	99,63		38,85	53,12	8,03	5,55	0,05	10,40	
Jugo- slawien	1975		67,81	32,19	5,98	59,54	37,48	0,40		0,48	0,34
	1981	0,02	88,75	11,23	3,46	79,62	16,87	5,61	0,04	6,25	3,74
Spanien	1975	31,67	66,87	1,46	43,96	44,07	12,24	1,31	0,95	1,99	0,16
	1981	17,52	54,96	27,53	48,85	40,83	10,32	2,02	0,72	2,72	5,39
Tunesien	1975		100,00		5,19	94,81		42,22		44,53	
	1981		100,00		0,11	63,32	36,58	7,63		12,06	
Türkei	1975		100,00		0,40	86,29	13,31	0,00		0,01	
	1981		100,00		4,70	78,56	2,23	4,70		5,99	
Asien	1975		100,00		4,82	61,98	33,21	0,10		0,16	
	1981	0,02	68,92	31,02	16,81	37,14	46,05	5,14	0,01	9,55	3,46
Bangla- desch	1975				13,37	69,48	16,86				
	1981		93,45	7,55	7,11	33,70	59,19	0,05		0,16	0,01
Indien	1975		100,00		2,45	66,06	31,50	0,06		0,09	
	1981	0,02	94,25	5,73	5,04	61,63	23,33	12,29	0,05	18,80	2,11
Pakistan	1975		100,00		4,62	48,82	46,56	0,29		0,59	
	1981		99,87	0,13	5,94	25,99	68,07	3,22		12,37	0,01
Südkorea	1975		100,00		25,00	40,00	35,00	0,10		0,26	
	1981	0,01	2,09	97,90	26,53	27,97	45,50	2,68	0,00	0,20	5,77
Insgesamt	1975	4,55	92,40	3,05		55,19	12,15	1,19	0,17	2,00	0,30
	1981	13,46	56,08	30,47	30,47	52,75	13,65	2,87	1,22	3,05	6,40

(a) Für weitere Erklärungen siehe Tabelle A17.

Quelle: IMF [a]; Tabelle A17; eigene Berechnungen.

Komplementarität in dem hohen Anteil der Rohstoffe am begünstigten Handel zum Ausdruck. Teilweise handelt es sich dabei auch um agrarische Rohstoffe wie Kaffee, die in den privaten Konsum gehen und nicht mit heimischen Substituten konkurrieren. Es darf vermutet werden, daß auch im GSTP die Tendenz vorherrschen wird, sensible Branchen im eigenen Land vor größeren Zollsenkungen und damit vor Angebotsdruck aus anderen Entwicklungsländern zu bewahren.

72. Kennzeichnend für den bescheidenen Erfolg des GATT-Protokolls ist auch die Tatsache, daß seit Bestehen des Abkommens die Zollkonzessionslisten in keinem einzigen Fall erweitert worden sind. Nur durch die Aufnahme einiger neuer Länder wurde eine breitere Basis geschaffen. Auch bei den Mitgliedern selbst scheint der Sinn dieser GATT-Maßnahmen anders interpretiert worden zu sein, als es ursprünglich vom GATT gedacht worden war. Es fällt nämlich auf, daß einige Länder (Brasilien, Spanien und Südkorea) den Zugang zu anderen Märkten reichlich ausnutzten, während der eigene Markt praktisch vom begünstigten Handel unberührt blieb. So kommt es, daß diese drei Länder einen Anteil von etwa 40 vH an den gesamten Präferenzexporten im Rahmen des Protokolls aufweisen, aber nicht einmal 0,5 vH der entsprechenden Importe. Die Vermutung liegt nahe, daß die Konzessionen so strukturiert wurden, daß möglichst wenige Protokollmitglieder sie nutzen konnten.

Eine wesentliche Schwäche konzeptioneller Art liegt im Bestehen auf Reziprozität. Da die Gleichwertigkeit von Präferenzen aus Partnerländern daran gemessen wird, wieviel Prozent der eigenen Importe durch eigene Konzessionen "begünstigt" werden, orientieren sich die Verhandlungspartner an der bereits bestehenden Handelsstruktur. Es werden wiederum nur die Produkte mit Konzessionen bedacht, die ohnehin gehandelt werden. Im Extremfall könnte der Vergangenheitshandel nur aus Gütern bestehen, auf die keine Zölle erhoben werden - ein im Komplementärgüterhandel mit Rohstoffen durchaus denkbarer Fall. Dann würde die "Konzession" darin bestehen, die Zollfreiheit zu "binden", also die Einführung eines Zolls in der Zukunft verbindlich auszuschließen. Der unmittelbare Handelseffekt einer derartigen Maßnahme wäre ebenfalls Null.

73. Würden die Handelseffekte im GSTP ebenso spärlich ausfallen wie im GATT-Protokoll, so würde sich jede weitere Diskussion erübrigen. Allerdings würde ein GSTP im Sinne der "collective self-reliance"-Strategie stärker gegen die Importe aus Industrieländern gerichtet sein und somit das Potential der Handelsumlenkung erheblich vergrößern: Die Wirkungen der Zollpräferenzen könnten dabei durch flankierende Maßnahmen verstärkt werden, beispielsweise indem Einkaufspraktiken der Staatshandelsorganisationen auf andere Entwicklungsländer konzentriert würden. Desgleichen könnten Zölle auf Importe aus Industrieländern erhöht werden, um die Teilnehmer an regionalen Integrationsgemeinschaften dafür zu entschädigen, daß die regionalen Präferenzmargen gegenüber Entwicklungsländern aus anderen Regionen durch das GSTP verringert würden.

Sollte sich die oben beobachtete Schere zwischen Präferenzexporten und -importen unter dem GSTP weiter öffnen, dann müßten zwischen den Überschuß- und Defizitländern unter den Entwicklungsländern zwangsläufig Spannungen entstehen. Der Versuch, diese Spannungen abzubauen, würde - ähnlich wie in den oben aufgeführten UNCTAD-Modellrechnungen - wahrscheinlich frühzeitig dazu führen, Präferenzen zwischen den Entwicklungsländern auf den bislang stark geschützten Agrarbereich

auszudehnen und somit Nahrungsmittelimporte aus Industriestaaten durch solche aus Entwicklungsländern zu ersetzen. Dadurch würden auch die nur schwach industrialisierten Entwicklungsländer die Chance erhalten, von den Präferenzen zu profitieren. Gleichzeitig würde der Güterbereich, in dem Industrieländer diskriminiert würden, zunehmen.

74. Was das zweite Beispiel für Handelsumlenkung, den LAFTA-Handel, betrifft, so begann mit der Gründung der LAFTA im Jahre 1960 der Versuch, durch verschiedene handelspolitische Maßnahmen die Eigenheiten jedes Landes mit dem gemeinsamen Ziel einer Freihandelszone zu verbinden (Tabelle 1). Um diesem Ziel näher zu kommen, wurden drei Zollsenkungsmodalitäten vereinbart, die nach ihrem Inkrafttreten innerhalb von maximal 12 Jahren zum innergemeinschaftlichen Freihandel führen sollten:

- Die nationalen Zollsenkungslisten enthielten Produkte, die von den einzelnen Staaten zur Liberalisierung angeboten wurden. Die Zölle oder zollähnlichen Gebühren mußten innergemeinschaftlich um mindestens 8 vH pro Jahr (bezogen auf Zölle gegenüber Drittländern) reduziert werden.
- Die gemeinsame Zollsenkungsliste enthielt diejenigen Produkte, auf die sich alle Mitglieder einigten. Der Handel mit diesen Produkten sollte ebenfalls innerhalb von 12 Jahren liberalisiert werden. Alle drei Jahre mußten mindestens 25 vH der innergemeinschaftlich gehandelten Produkte in diese Liste aufgenommen werden.
- Die Komplementaritätslisten sollten dazu dienen, den Aufbau von multinationalen Produktionsstätten - vor allem in Bereichen wie Stahl, Kraftfahrzeuge, Chemie und Petrochemie - voranzutreiben.

Der erste Teil der Handelsumlenkungsanalyse am Beispiel der LAFTA befaßt sich mit den in den nationalen Listen enthaltenen produktspezifischen Präferenzen und ihren unmittelbaren Auswirkungen auf die Nachfrage nach Erzeugnissen aus LAFTA- und Drittländern. Unter der Annahme, daß ein sich Käufer im Hinblick auf den Ursprung eines Produkts indifferent verhält, kann erwartet werden, daß die Nachfrage nach LAFTA-Produkten zunimmt, wenn sich als Folge der Präferenzen die Preisrelationen zugunsten der LAFTA-Güter verschieben.

75. Um diese These zu testen, wurden aus einer argentinischen Studie [INTAL, a] dreizehn Präferenzprodukte aus den nationalen Listen Brasiliens und Argentiniens ausgesucht, für die die verfügbaren Daten Schätzungen von Importmengenreaktionen als Folge von Importpreisänderungen zuließen. Ein Überblick über die hier analysierten Präferenzprodukte, ihre Präferenzmargen und die Regionalstruktur der Handelsströme enthält Tabelle A18. Daraus geht hervor, daß ein breites Spektrum an Fertigwaren erfaßt wurde, von Stacheldraht, der mit relativ einfacher Produktionsmethode hergestellt werden kann, bis hin zu elektrischen Rechenmaschinen. Gleichfalls sind die Präferenzmargen - nicht nur, was die Höhe betrifft, sondern auch hinsichtlich der Entwicklung im Zeitablauf - recht verschieden. Bei nahezu allen Produkten erhöhte sich der Anteil der Importe aus LAFTA-Ländern; zum Teil erreichten die Anteile sogar 100 vH (Stacheldraht) oder lagen nur wenig darunter (Rechenmaschinen und Rasierapparate). Nur in einem Fall (Stabstahl) wurden deutlich sinkende Anteile beobachtet, trotz relativ hoher, wenn auch leicht rückläufiger Präferenzmargen.

76. Zur Analyse der Handelsumlenkung werden die Substitutionselastizitäten zwischen Importen aus Drittländern und Importen aus den Partnerländern geschätzt. Dabei wird ein regressionsanalytischer Ansatz mit der folgenden Funktionsform verwendet:

$$\ln (M_{ij}/M_{ik}) = a_0 + a_1 \ln (P_{ij}/P_{ik}) + e$$

wobei:

$M_{ij}$  = Importmenge von Produkt i aus Drittländern (j)

$M_{ik}$  = Importmenge von Produkt i aus Mitgliedsländern (k)

$P_{ij}$  = Importeinheitswerte von Produkt i aus Drittländern

$P_{ik}$  = Importeinheitswerte von Produkt i aus Mitgliedsländern

$e$  = Zufallsvariable

Die Schätzungen wurden für die Periode 1960 - 1978 durchgeführt; dabei waren im Einzelfall die Reihen nicht vollständig. Da alle Werte in Logarithmusform ausgewiesen werden, ist der Koeffizient  $a_1$  die Substitutionselastizität. Wenn Handelsumlenkung vorliegt, hat  $a_1$  ein negatives Vorzeichen.

Die Ergebnisse der Regressionsschätzungen (Tabelle A19) sind allerdings wenig aussagekräftig. Nur fünf der dreizehn Regressionen brachten signifikante Ergebnisse mit dem theoretisch erwarteten (d.h. negativen) Vorzeichen für  $a_1$ . Auch bei den Gütern, deren Präferenzmargen zugunsten von LAFTA-Produkten im Zeitablauf zunahmen, erwiesen sich die Elastizitäten als nicht signifikant. Uneinheitlich waren auch die Ergebnisse für Produkte, die als relativ homogen betrachtet werden können (z.B. Stahlerzeugnisse) und bei denen der Einfluß von anderen Faktoren als Preisen wie z.B. Qualitätsunterschiede auf die Handelsströme weitgehend ausgeschlossen werden kann. Obwohl eine Interpretation dieser Ergebnisse erst nach einer Analyse der LAFTA-Erfahrungen angebracht erscheint, läßt sich doch schon folgendes festhalten: In den wenigen Fällen, in denen die Elastizitäten ökonomisch akzeptabel waren, wiesen sie relativ hohe Werte aus, d.h., daß Änderungen der Preisrelationen zu starken Änderungen der Mengenrelationen führten und daß somit Präferenzmargen, sofern sie sich in den Preisen niederschlugen, zu Handelsumlenkung geführt haben dürften.

77. Angesichts der Schwierigkeiten, eine eindeutig produktspezifische Auswirkung von Präferenzzöllen festzustellen und zu quantifizieren, kann eine Analyse der LAFTA-Importe aus Mitglieds- und Drittländern und ihrer Entwicklung im Zeitablauf hilfreich sein, um eine Aussage über Handelsumlenkung zu treffen. Hierfür wurden die Länder Argentinien, Brasilien und Mexiko ausgesucht, die allein über 50 vH der innergemeinschaftlichen Exporte auf sich vereinen. Untersucht wurde die Entwicklung der Importe aus LAFTA- und Drittländern (und innerhalb der Drittländer aus der Bundesrepublik Deutschland und den USA) von 1962 bis 1979 auf der Basis von Produktgruppen. Dabei wurde unterstellt, daß eine Erhöhung der LAFTA-Anteile an einer bestimmten Produktgrup-

pe als ein Indiz für die handelsumlenkende Wirkung der Präferenzzölle angesehen werden kann.

Zusammengefaßt in einer Identitätsgleichung sieht die Berechnung der Handelsumlenkung wie folgt aus:

$$(b_{tn} - b_{to}) M_{tn} = (b_{tn} M_{tn} - b_{to} M_{to}) - b_{to} (M_{tn} - M_{to})$$

wobei:

$M_{to}$  = Gesamtimporte im Anfangsjahr  $t_o$

$b_{to}$  = LAFTA-Anteil an Gesamtimporten im Anfangsjahr  $t_o$

$M_{tn}$  = Gesamtimporte im Endjahr  $t_n$

$b_{tn}$  = LAFTA-Anteil an Gesamtimporten im Endjahr  $t_n$

A = absolutes Ausmaß der Handelsumlenkung (Spalte 3 in Tabellen 14-16) zwischen den Zeitpunkten  $t_o$  und  $t_n$

B = absolute Änderung der Importe aus LAFTA-Ländern insgesamt zwischen den Zeitpunkten  $t_o$  und  $t_n$

C = absolute Änderung der Importe aus LAFTA-Ländern zwischen den Zeitpunkten  $t_o$  und  $t_n$  bei einem unveränderten LAFTA-Anteil während der Periode

78. Die Veränderung des Anteils der Importe aus LAFTA-Ländern ( $b_{tn} - b_{to}$ ) wird zwar hier als Handelsumlenkung bezeichnet, enthält aber auch andere Aspekte wie z.B. die Tatsache, daß auch im Zuge eines nicht durch Präferenzen beeinflussten Entwicklungsprozesses Industrien heranwachsen, die Produkte auf Auslandsmärkten wettbewerbsfähig anbieten können. Die hier gemessene Änderung der LAFTA-Anteile ist demnach als eine Obergrenze für Handelsumlenkung zu betrachten.

Die Änderung der Anteile der Bundesrepublik und der USA setzt sich ebenfalls aus zwei Komponenten zusammen. Erstens sind es die Handelsumlenkungseffekte, die sich aus der Zunahme des LAFTA-Anteils und - analog dazu - der entsprechenden Anteilsabnahme der Importe aus der Bundesrepublik und den USA ergeben. Zweitens gibt es einen Faktor, der am besten mit dem Begriff "länderspezifische Wettbewerbsfähigkeit" bezeichnet werden kann. Dieser Faktor bestimmt darüber, ob ein Drittland im Wettbewerb mit anderen Drittländern im gleichen Maße negativ von Zollpräferenzen betroffen wird oder ob dieses Land sogar Marktanteile auf Kosten anderer Drittländer hinzugewinnen kann.

79. Die Ergebnisse in den Tabellen 14-16 wurden auf der Basis der 3-stelligen SITC-Klassifikation (Rev. 1) in den Gruppen 7 (Maschinenbauerzeugnisse, elektrotechnische Erzeugnisse und Fahrzeuge) und 8 (sonstige bearbeitete Waren) berechnet. Diese Gruppen wurden deswegen ausgesucht, weil sie sowohl traditionelle Industriegüter enthalten, die von Entwicklungsländern seit langem effizient produziert und exportiert

Tabelle 14 - Änderungen der Anteile der LAFTA, der Bundesrepublik und der USA an den Importen Argentiniens von ausgewählten Fertigwaren (Handelsumlenkung) 1962/63 - 1978/79

SITC-Gruppe	LAFTA-Anteil (a)		Handels- umlen- kung (d) (Mill. \$)	BRD-Anteil (a)		USA-Anteil (a)		Anteil an Fer- tigwarenimporten insgesamt 78/79 (e)
	78/79 (b)	Ände- rung (c)		78/79 (b)	Ände- rung (c)	78/79 (b)	Ände- rung (c)	
821 Möbel	37,4	37,4	0,89	5,1	-13,2	19,2	-38,0	0,04
725 Elektrische Haushaltsgeräte	30,6	29,4	3,86	15,9	10,5	20,6	-15,2	0,20
862 Photochemische Erzeugnisse	26,5	26,5	6,77	7,7	-5,1	36,7	-17,8	0,38
714 Büromaschinen	22,0	22,0	17,05	7,3	-13,2	37,6	7,3	1,16
831 Reiseartikel und Täschnerwaren	21,5	21,5	0,25	6,9	-18,1	24,7	24,7	0,02
892 Druckereierzeugnisse	20,1	19,4	7,18	13,4	9,4	4,7	-59,2	0,55
899 Bearbeitete Waren, a.n.g.	28,1	17,0	2,91	4,3	-2,2	16,5	7,9	0,26
718 Maschinen für besonders genannte Industrien	15,9	15,8	25,53	14,7	2,2	34,1	-20,9	2,41
733 Landfahrzeuge, ohne Kraftantrieb	13,4	13,4	0,44	6,7	2,7	14,5	-5,4	0,05
732 Kraftfahrzeuge	14,6	12,8	24,19	16,2	-0,7	26,7	-14,7	2,82
712 Landwirtschaftliche Maschinen und Geräte	13,0	12,7	7,17	4,0	-10,3	53,1	3,0	0,84
893 Kunststoffwaren	10,9	10,9	1,71	11,6	-17,1	33,5	-1,5	0,23
723 Geräte für die Elektrizitätsverteilung	9,5	9,5	1,06	29,3	5,5	17,3	11,7	0,17
711 Kraftmaschinen (ausgenommen elektrische)	6,4	6,4	6,29	17,5	-0,2	29,3	-7,8	1,47
724 Geräte für die Nachrichtentechnik	6,2	6,0	5,54	25,1	3,5	11,7	-15,6	1,38
719 Maschinen, Apparate und mechanische Geräte sowie Ersatz- und Einzelteile, a.n.g.	5,3	5,1	20,87	20,2	-3,4	28,2	-4,6	6,12
894 Kinderwagen, Spielzeug, Spiele und Sportgeräte	5,1	4,9	1,22	3,7	-7,4	15,0	3,8	0,37
851 Schuwaren	4,4	4,4	0,22	2,8	0,4	14,7	-0,9	0,07
729 Andere elektrotechnische Erzeugnisse	7,0	4,1	4,93	12,5	-2,2	38,1	-5,0	1,80
861 Feinmechanische und optische Erzeugnisse	4,7	3,8	3,01	22,4	-8,5	29,7	-2,2	1,18
734 Luftfahrzeuge	3,5	3,5	4,50	2,1	1,8	88,8	-8,8	1,92
735 Wasserfahrzeuge	3,5	3,5	4,92	3,5	0	0,7	-22,2	2,10
731 Schienenfahrzeuge	3,5	2,7	0,60	3,8	3,3	19,0	-8,0	0,33
715 Metallbearbeitungsmaschinen	2,8	2,6	2,10	26,0	1,6	14,7	-30,1	1,21
722 Elektrische Kraftmaschinen und Schaltgeräte	1,6	1,6	2,07	15,6	3,6	19,3	-1,7	1,94
717 Maschinen für Textil- und Lederindustrie	1,3	1,3	1,01	30,2	8,4	8,4	-16,6	1,21
895 Bürobedarf, a.n.g.	3,5	1,3	0,09	30,4	-17,5	20,4	0,3	0,10
726 Elektromedizinische Apparate und Geräte sowie Bestrahlungsapparate	0,9	0,9	0,16	26,2	-41,6	25,5	18,0	0,27
864 Uhren	0,9	0,9	0,23	7,2	-4,9	8,2	6,8	0,39
891 Musikinstrumente, Tonaufnahme- und -wiedergabegeräte; Teile und Zubehör dafür	3,2	0,5	0,15	5,1	-8,4	35,7	21,3	0,43
842 Pelzbekleidung (ausgenommen Kopfbedeckungen) und andere Pelzwaren; Künstliches Pelzwerk und Waren daraus	-	-	-	22,5	22,5	29,8	+29,8	0,01
Insgesamt (f)	8,0	7,2	154,28	14,7	-1,2	28,1	-7,9	6691,0 (g)

(a) Anteil der Importe (einer SITC-Gruppe) aus allen LAFTA-Ländern (oder aus der Bundesrepublik Deutschland oder aus den USA) an den Gesamtimporten einer SITC-Gruppe. - (b) Durchschnitt der Jahre 1978 und 1979. - (c) Absolute Änderung der Anteile zwischen 1962/63 und 1978/79. - (d) Änderung des LAFTA-Anteils multipliziert mit dem Durchschnittswert der Gesamtimporte in den Jahren 1978/79. - (e) Fertigwarenimporte definiert als SITC 5 bis 8 abzüglich 67 und 68. - (f) SITC-Gruppen 7 und 8. - (g) Absoluter Wert, Mill. US \$.

Quelle: UN [a]; eigene Berechnungen.

Tabelle 15 - Änderungen der Anteile der LAFTA, der Bundesrepublik und der USA an den Importen Brasiliens von ausgewählten Fertigwaren (Handelsumlenkung) 1962/63 - 1978/79

SITC-Gruppe	LAFTA-Anteil (a)		Handels- umlen- kung (d) (Mill. \$)	BRD-Anteil (a)		USA-Anteil (a)		Anteil an Fer- tigwarenimporten insgesamt 78/79 (e)
	78/79 (b)	Ände- rung (c)		78/79 (b)	Ände- rung (c)	78/79 (b)	Ände- rung (c)	
862 Photochemische Erzeugnisse	40,5	40,5	30,51	2,1	-9,1	31,3	-12,2	0,98
851 Schuhwaren	27,3	27,3	0,24	4,0	4,0	24,2	24,2	0,01
812 Sanitäre Anlagen, Heizungs- und Beleuchtungseinrichtungen und Zubehör	20,8	20,8	0,26	24,8	-11,5	16,8	-13,5	0,02
821 Möbel	15,4	15,4	0,52	34,3	34,3	10,1	-57,9	0,04
732 Kraftfahrzeuge	14,7	14,7	24,53	10,5	-5,8	43,0	-20,5	2,17
714 Büromaschinen	15,2	13,6	24,77	3,8	-4,4	41,7	12,3	2,36
891 Musikinstrumente, Tonaufnahme- und wiedergabegeräte; Teile und Zubehör dafür	12,2	12,2	6,67	7,9	-1,4	24,1	2,7	0,71
893 Kunststoffwaren	9,2	9,2	0,65	15,2	15,2	42,1	42,1	0,09
861 Feinmechanische und optische Erzeugnisse	9,0	9,0	22,38	15,9	-10,4	35,1	0,5	3,23
895 Bürobedarf, a.n.g.	8,9	8,9	0,61	11,2	-12,2	32,3	-21,7	0,09
729 Andere elektrotechnische Erzeugnisse	8,5	7,2	34,31	13,4	2,4	31,2	-8,7	6,18
899 Bearbeitete Waren, a.n.g.	7,1	7,1	1,34	5,1	0,5	38,1	-9,2	0,24
723 Geräte für die Elektrizitätsverteilung	5,8	5,8	2,35	11,9	6,2	30,6	-9,0	0,53
894 Kinderwagen, Spielzeug, Spiele und Sportgeräte	5,5	5,5	0,40	7,2	5,7	19,3	12,6	0,09
841 Bekleidung (ausgenommen Pelzbekleidung)	5,0	5,0	0,32	1,6	1,6	24,0	24,0	0,08
719 Maschinen, Apparate und mechanische Geräte sowie Ersatz- und Einzelteile, a.n.g.	2,6	2,5	27,48	21,7	-1,4	26,1	-6,9	14,27
717 Maschinen für Textil- und Lederindustrie	2,1	2,1	3,20	33,9	0,2	8,2	-11,0	1,98
722 Elektrische Kraftmaschinen und Schaltgeräte	2,0	2,0	9,27	11,8	-3,4	22,8	-13,9	6,01
711 Kraftmaschinen (ausgenommen elektrische)	0,8	0,8	2,14	16,9	-3,1	32,3	-5,7	3,46
724 Geräte für die Nachrichtentechnik	0,8	0,8	1,27	12,9	-10,9	27,3	4,5	0,21
718 Maschinen für besonders genannte Industrien	0,7	0,7	1,40	20,1	9,7	41,4	-16,8	2,59
712 Landwirtschaftliche Maschinen und Geräte	1,5	0,5	0,22	4,2	1,9	76,6	62,5	0,57
715 Metallbearbeitungsmaschinen	0,6	0,3	1,09	32,6	2,4	10,0	-8,2	4,72
726 Elektromedizinische Apparate und Geräte sowie Bestrahlungsapparate	0,1	0,1	0,05	26,7	-15,4	20,3	3,6	0,63
731 Schienenfahrzeuge	-	-	-	1,4	-0,5	31,2	-8,7	1,30
733 Landfahrzeuge, ohne Kraftantrieb	-	-	-	4,3	-4,6	5,8	-17,3	0,09
734 Luftfahrzeuge	-	-	-	0,3	0,3	61,7	-1,3	0,93
735 Wasserfahrzeuge	-	-	-	0,1	-1,4	2,0	-11,6	2,67
864 Uhren	-	-	-	3,3	0,6	7,1	6,5	0,64
892 Druckereierzeugnisse	4,4	-2,6	-1,32	7,7	-1,0	35,0	-3,1	0,66
725 Elektrische Haushaltsgeräte	61,0	-22,8	-3,05	3,5	-1,1	13,8	5,7	0,17
Insgesamt (f)	4,5	4,0	196,23	15,2	-1,4	25,3	-13,0	7704,3 (g)

(a) Anteil der Importe (einer SITC-Gruppe) aus allen LAFTA-Ländern (oder aus der Bundesrepublik Deutschland oder aus den USA) an den Gesamtimporten einer SITC-Gruppe. - (b) Durchschnitt der Jahre 1978 und 1979. - (c) Absolute Änderung der Anteile zwischen 1962/63 und 1978/79. - (d) Änderung des LAFTA-Anteils multipliziert mit dem Durchschnittswert der Gesamtimporte in den Jahren 1978/79. - (e) Fertigwarenimporte definiert als SITC 5 bis 8 abzüglich 67 und 68. - (f) SITC-Gruppen 7 und 8. - (g) Absoluter Wert, Mill. US \$.

Quelle: UN [a]; eigene Berechnungen.

Tabelle 16 - Änderungen der Anteile der LAFTA, der Bundesrepublik und der USA an den Importen Mexikos von ausgewählten Fertigwaren (Handelsumlenkung) 1962/63 - 1977/78

SITC-Gruppe	LAFTA-Anteil (a)		Handels- umlen- kung (d) (Mill.\$)	BRD-Anteil (a)		USA-Anteil (a)		Anteil an Fer- tigwarenimporten insgesamt 77/78 (e)
	77/78 (b)	Ände- rung (c)		77/78 (b)	Ände- rung (c)	77/78 (b)	Ände- rung (c)	
862 Photochemische Erzeugnisse	29,4	29,4	9,24	5,1	-2,9	39,9	-31,8	0,07
714 Büromaschinen	16,0	14,4	13,64	4,7	-2,1	55,6	30,8	2,02
725 Elektrische Haushaltsgeräte	12,0	12,0	0,81	2,1	-0,8	24,6	-68,7	0,14
715 Metallbearbeitungsmaschinen	9,0	8,4	9,52	13,4	-0,8	39,6	-20,0	2,42
718 Maschinen für besonders genante Industrien	6,2	6,2	10,43	8,7	-3,8	64,1	-8,1	3,59
735 Wasserfahrzeuge	6,2	6,2	5,58	0,0	-0,4	46,4	-41,4	1,92
863 Kinematographische Filme, belichtet und entwickelt	7,1	6,0	0,06	1,5	0,6	56,6	-24,9	0,02
729 Andere elektrotechnische Erzeugnisse	5,6	5,6	8,06	6,8	2,1	59,0	16,7	3,08
861 Feinmechanische und optische Erzeugnisse	5,4	5,4	5,67	10,4	-2,9	58,7	-5,8	2,24
899 Bearbeitete Waren, a.n.g.	4,7	4,7	0,59	2,5	-4,9	42,3	-15,7	0,22
722 Elektrische Kraftmaschinen und Schaltgeräte	4,2	4,2	8,14	6,6	-0,8	43,2	-20,1	4,14
896 Kunstgegenstände, Sammlungsstücke und Antiquitäten	3,9	3,2	0,03	0,9	-3,4	50,4	23,7	0,02
724 Geräte für die Nachrichtentechnik	3,0	3,0	3,43	6,5	-8,4	20,0	-15,4	2,44
719 Maschinen, Apparate und mechanische Geräte sowie Ersatz- und Einzelteile, a.n.g.	2,5	2,5	17,05	7,5	-2,6	61,1	-10,2	14,57
895 Bürobedarf, a.n.g.	2,7	2,5	0,10	17,3	10,3	33,4	-50,0	0,09
732 Kraftfahrzeuge	2,4	2,4	16,72	10,4	-0,6	68,0	-14,9	14,89
841 Bekleidung (ausgenommen Pelzbekleidung)	2,3	2,1	0,75	0,2	-11,6	3,4	-56,9	0,77
864 Uhren	1,7	1,6	0,44	8,3	-1,7	20,9	-0,7	0,58
731 Schienenfahrzeuge	1,4	1,4	0,76	0,5	0,1	42,5	-39,6	1,16
821 Möbel	1,1	1,1	0,02	0,7	-2,2	51,7	30,4	0,03
894 Kinderwagen, Spielzeug, Spiele und Sportgeräte	1,1	1,0	0,15	1,2	-3,7	25,9	-45,5	0,33
734 Luftfahrzeuge	0,6	0,6	0,32	0,1	0,1	89,0	-2,8	1,15
711 Kraftmaschinen (ausgenommen elektrische)	0,6	0,6	1,38	6,6	-3,5	55,1	-20,6	4,82
712 Landwirtschaftliche Maschinen und Geräte	0,4	0,4	0,17	3,0	1,9	74,7	-6,0	0,91
726 Elektromedizinische Apparate und Geräte sowie Bestrahlungsapparate	0,4	0,4	0,08	16,0	-14,5	44,1	+30,4	0,42
812 Sanitäre Anlagen, Heizungs- und Beleuchtungseinrichtungen und Zubehör	0,3	0,3	0,02	8,9	3,4	29,6	-51,2	0,11
891 Musikinstrumente, Tonaufnahme- und wiedergabegeräte; Teile und Zubehör dafür	2,8	0,3	0,09	3,7	-0,6	38,7	-28,0	0,62
893 Kunststoffwaren	0,2	0,2	0,03	3,1	-7,4	29,8	-51,3	0,28
723 Geräte für die Elektrizitätsverteilung	-	-	-	3,9	-9,1	52,7	5,3	0,38
733 Landfahrzeuge, ohne Kraftantrieb	-	-	-	6,2	3,3	61,7	-30,6	0,11
897 Schmuckwaren, Gold- und Silberschmiedewaren	0,0	-0,7	0,02	5,2	2,2	22,7	-43,7	0,05
Insgesamt (f)	3,8	3,6	115,86	8,8	-0,2	57,1	-11,6	4680,8 (g)

(a) Anteil der Importe (einer SITC-Gruppe) aus allen LAFTA-Ländern (oder aus der Bundesrepublik Deutschland oder aus den USA) an den Gesamtimporten einer SITC-Gruppe. - (b) Durchschnitt der Jahre 1977 und 1978. - (c) Absolute Änderung der Anteile zwischen 1962/63 und 1977/78. - (d) Änderung des LAFTA-Anteils multipliziert mit dem Durchschnittswert der Gesamtimporte in den Jahren 1977/78. - (e) Fertigwarenimporte definiert als SITC 5 bis 8 abzüglich 67 und 68. - (f) SITC-Gruppen 7 und 8. - (g) Absoluter Wert, Mill. US \$.

Quelle: UN [a]; eigene Berechnungen.

werden, als auch nichttraditionelle Produkte, die erst in den letzten Jahren für fortgeschrittene Entwicklungsländer wie Argentinien, Brasilien und Mexiko an Bedeutung gewonnen haben. Somit ist gewährleistet, daß das Produktspektrum wichtige Bereiche abdeckt, die in die Präferenzvereinbarungen aufgenommen wurden und in denen somit Handelsumlenkung (zu Lasten von Importen aus Industrie- und auch Entwicklungsländern) auftreten konnte. 1977/78 betrug der Anteil der begünstigten Importe aus der LAFTA an den gesamten Importen Argentiniens, Brasiliens und Mexikos 57 vH, 80 vH und 53 vH. Wie stark die Handelsumlenkung in den einzelnen Gruppen war, bestimmte auch, in welcher Reihenfolge diese in den Tabellen aufgelistet wurden. Folglich ist die Reihenfolge (von oben nach unten) für jedes Land anders. Auch das Produktspektrum ist unterschiedlich, da einige (von Land zu Land unterschiedliche) SITC-Gruppen wegen fehlender Daten nicht aufgenommen werden konnten.

80. Zwei grundsätzliche Ergebnisse lassen sich festhalten:

- Der Beitrag der Handelsumlenkung zum Wachstum der Importe aus LAFTA-Ländern ist mit über 90 vH sehr groß (Tabelle 17). Nur etwas weniger als 10 vH des Wachstums ist auf die Zunahme der Importe insgesamt (bei unveränderter Regionalstruktur) zurückzuführen.
- Das absolute Ausmaß der Handelsumlenkung ist im Vergleich zum Wachstum der Importe von Fertigwaren aus allen Ländern, gering. Nicht-LAFTA-Länder wurden also von Handelsumlenkungen in den drei wichtigsten LAFTA-Ländern nur am Rande betroffen.

Der hohe Anteil der Handelsumlenkung an der Zunahme der Importe aus LAFTA-Ländern resultiert aus der Tatsache, daß am Anfang der Untersuchungsperiode - also etwa zeitgleich mit dem Beginn der LAFTA-Präferenzen - die einzelnen Länder kaum Fertigwaren aus anderen Mitgliedsländern importierten. Veränderungen des Anteils der LAFTA-Importe an den Gesamtimporten sind somit in vielen Produktgruppen identisch mit dem Anteil im Endjahr selbst. Das relativ geringe Ausmaß der Handelsumlenkung ist ein Ausdruck dafür, daß die stärksten Erhöhungen vor allem bei Produktgruppen verzeichnet wurden, die wertmäßig unbedeutend waren (vgl. die letzte Spalte in den Tabellen 14-16).

81. Zu den Ergebnissen im einzelnen läßt sich folgendes feststellen:

- In den meisten Fällen wurden die größten LAFTA-Anteilszuwächse bei Produkten erzielt, bei denen LAFTA-Anbieter auf den Märkten der drei Länder im Basisjahr noch nicht aufgetreten waren. Es wurden also überwiegend neue Märkte erschlossen und nicht etwa alte Produktlinien ausgebaut
- Zwischen den Ländern scheint sich eine gewisse Spezialisierung entwickelt zu haben, da die Änderungen der LAFTA-Anteile zum größten Teil unterschiedlich ausgefallen sind. Die niedrigen Werte einer Rangkorrelation zwischen den Anteilsänderungen bestätigen dies.
- Die größten LAFTA-Anteilserhöhungen wurden auch bei Produkten verzeichnet, die relativ kleine Anteile an den jeweiligen Fertigwarenimporten der drei Länder aufwiesen.

- In allen drei Ländern verlor die Bundesrepublik im Durchschnitt erheblich weniger Marktanteile als die USA. Darüber hinaus fielen die Abnahmen deutlich kleiner aus als die Zunahmen bei den LAFTA-Anteilen. Daraus kann geschlossen werden, daß die Wettbewerbsposition der Bundesrepublik trotz der Präferenzen relativ stabil geblieben ist.

Tabelle 17 - Importentwicklung und Handelsumlenkung dreier LAFTA-Länder 1962/63 - 1978/79 (1 000 US \$) (a)

Importland	Absolute Zunahme der Fertigwarenimporte		Handelsumlenkung (b)	
	insgesamt	aus LAFTA-Ländern	absolut	(3) in vH von (2)
	(1)	(2)	(3)	(4)
Argentinien	1478561	166473	154278	92,67
Brasilien	4370891	214823	196230	91,34
Mexiko	2580008	117647	115861	98,48

(a) Für Mexiko 1977/78. Zu weiteren Anmerkungen siehe Tabellen 14-16. - (b) Zur Methode siehe Textziffer 77.

Quelle: Tabellen 14,15,16; eigene Berechnungen.

82. Aus dieser Analyse folgt, daß die handelsumlenkenden Wirkungen der LAFTA vom Volumen her relativ unbedeutend blieben. Zwar wurden Anstiege der LAFTA-Importanteile bis zu 40 Prozentpunkten registriert, aber aufgrund des relativ geringen Ausgangswerts im Handel mit diesen Gütern blieb die absolute Wirkung gering. Dies mag auch erklären, warum sich die Schätzungen der produktspezifischen Substitutionselastizitäten als wenig tragfähig erwiesen. Allerdings muß darauf hingewiesen werden, daß der Fahrplan für die Handelsliberalisierung innerhalb der LAFTA nicht eingehalten wurde, so daß das Ausmaß und das Spektrum der Konzessionen - vor allem bei Fertigwaren - keineswegs die ursprünglichen Zielgrößen erreichten. Darüber hinaus wurden viele der gewährten Konzessionen nicht in Anspruch genommen, weil kein LAFTA-Land die Güter produzierte oder in der Lage war, sie zu exportieren. Der oben beim GATT-Protokoll vermutete Zusammenhang zwischen der Gewährung von Präferenzen und ihrer Relevanz für die Exporte anderer Länder scheint sich hier erneut zu bestätigen.

Die negativen Erfahrungen im Integrationsprozeß der LAFTA (Tabelle 1) deuten darauf hin, wie schwierig die GSTP-Pläne zu realisieren sein werden, da beim GSTP eine Einigung zwischen erheblich heterogeneren Ländern angestrebt wird als in der LAFTA. Ebenso wenig dürfte - ausgehend von der LAFTA-Erfahrung - die Entwicklung des Intra-Handels in dem oben diskutierten UNCTAD-Modell (Tabelle 12) zu verwirklichen sein: In diesem Modell wird eine Zunahme des Intra-Handels in Lateinamerika bis zum Jahre 1990 um 11,7 Prozentpunkte (Variante B-3) erwartet. Angesichts der gegenwärtigen Schwierigkeiten, sich zunächst überhaupt über das weitere Vorgehen beim GSTP zu einigen, und angesichts der schweren wirtschaftlichen Probleme Lateinamerikas treten handelsliberalisieren-

de Maßnahmen sowohl auf globaler als auch auf regionaler Ebene in den Hintergrund. Vielmehr sehen die einzelnen Länder kurzfristig nur Importeinschränkungen bei gleichzeitigem Exportwachstum als Ausweg aus dem Schuldenproblem.

## IV. Wirtschafts- und entwicklungspolitische Implikationen von ECDC

### 1. Mögliche Auswirkungen von ECDC auf die Entwicklungsländer

#### a. *Verschärfter Anpassungsdruck in binnen- und regionalmarktorientierten Entwicklungsländern*

83. Mit dem Aufbau und der Ausweitung der wirtschaftlichen Kooperation zwischen Entwicklungsländern beginnt in allen beteiligten Ländern ein Anpassungsprozeß, dessen wesentliche Konturen von drei Faktoren gekennzeichnet sind. Erstens bestimmt das Ausmaß der Liberalisierung, welche Sektoren der Wirtschaft überhaupt einem stärkeren Anpassungsdruck ausgesetzt werden. Zweitens entscheiden die Art des Liberalisierungsfahrplans und die Wahl der Zollsenkungsformel darüber, mit welchem Tempo die einzelnen Sektoren sich anpassen müssen. Drittens prägen die Erfahrungen mit eigenen Liberalisierungsmaßnahmen in der Vergangenheit die Reaktion der einzelnen Unternehmer auf den verstärkten Druck aus dem Ausland.

Soweit es die ersten beiden Punkte betrifft, zeigen die Ausführungen über die bisherigen Erfahrungen in den Kapiteln II und III, daß die Entwicklungsländer große Schwierigkeiten haben werden, sich über einen Modus operandi bezüglich des Ausmaßes und der Art globaler Zollsenkungen zu einigen. Es sind aber nicht nur Probleme im Zusammenhang mit der Höhe der Zollsätze oder ihrer Konzentration auf Fertigwaren - wo der größte Liberalisierungsbedarf besteht, wie das Beispiel der philippinischen Protektionsstruktur im Fertigwarenbereich zeigt (Tabelle A9) -, die die Verhandlungsrunden erschweren. Auch die Frage nach alternativen Einnahmequellen (nach der Einbuße von Zolleinnahmen) muß beantwortet werden. Die letzte Frage ist vor allem für die am wenigsten entwickelten Länder wichtig, da deren Haupteinnahmequellen zu etwa zwei Dritteln aus Zöllen und zollähnlichen Gebühren bestehen [UNCTAD, e, S. 3].

Wird trotzdem eine Einigung in diesem schwierigen Komplex erzielt und ein Zeitplan für die Durchführung von weitreichenden Zollsenkungen aufgestellt, dann wird die Anpassungsfähigkeit der Industrien in den einzelnen Ländern darüber entscheiden, ob Marktanteile heimischer Produzenten gegenüber Konkurrenten aus Entwicklungsländern erfolgreich verteidigt oder ausgebaut werden können. Die besten Voraussetzungen hierfür bieten jene Entwicklungsländer, die sich dem Wettbewerb schon gestellt haben und deren Unternehmen Erfahrung auf Weltmärkten in Exportmarketing-Strategien umwandeln konnten. Die meisten Unternehmen in den Entwicklungsländern verfügen jedoch nicht über solches Know-how. Vor allem jene Länder, die bisher entweder eine nach innen gerichtete Entwicklungspolitik betrieben oder die Weltmarktkonkurrenz durch regionale Präferenzen vom Marktzugang ausgeschlossen haben, werden größere Strukturprobleme bewältigen müssen, wenn sie ihre Märkte für Importe aus anderen Entwicklungsländern öffnen.

84. Welche Erfolgchancen eine auf den Weltmarkt gerichtete Exportdiversifizierungsstrategie bietet, zeigt der spürbare Anstieg der Anteile der asiatischen Länder an den Fertigwarenimporten der Industrieländer (Tabelle 7). Aus dieser Tabelle wird gleichzeitig das Ergebnis einer an-

deren Strategie ersichtlich, nämlich das schlechte Abschneiden der lateinamerikanischen Länder, also eben jener Länder, die meistens nach innen gerichtete Entwicklungsstrategien - gekoppelt mit regionalen Integrationsmaßnahmen - praktizierten (Ziff. 73 ff.). Diese Strategien beinhalteten, daß Produzenten, die den Binnen- oder auch Regionalmarkt beliefern wollten, durch administrative Eingriffe in die Produkt- und Faktorpreisbildung auf vielfältige Weise unterstützt und vor Auslandskonkurrenz geschützt wurden. Wer in Drittländer exportieren wollte, wurde häufig diskriminiert, sei es durch überbewertete Währungen, Devisenkontrollen oder andere Preisverzerrungen. Zwar haben auch in Lateinamerika einige Länder Fortschritte bei der Exportdiversifizierung gemacht, doch die Erfolge blieben auf wenige Produktgruppen beschränkt und - verglichen mit der sogenannten "Viererbande" (Taiwan, Korea, Hongkong, Singapur) - im Handelsvolumen bescheiden.

Mit großer Wahrscheinlichkeit werden es diese asiatischen Staaten sein, von denen bei einem liberalisierten Süd-Süd-Gütertausch Impulse für einen Strukturwandel in anderen Entwicklungsländern ausgehen werden. Dafür sprechen ihre Erfolge auf dem Weltmarkt im Zeitraum 1965-1981. Tabelle 18 zeigt, daß die vier genannten Staaten nicht nur die ersten vier Plätze eroberten (geordnet nach Anteilen an der Gesamtfertigwarenausfuhr der Entwicklungsländer im Jahre 1981), sie exportierten 1981 auch mehr als dreimal soviel Fertigwaren wie alle lateinamerikanischen Länder zusammen bzw. etwas mehr als die Hälfte aller Fertigwarenxporte aus Entwicklungsländern. Im Laufe dieses Zeitraums rückte - unter den lateinamerikanischen Ländern - nur Brasilien etwas nach oben, während Argentinien und Kolumbien ihre Plätze behielten und Mexiko deutlich abfiel. Auch andere Länder mit einer größeren Bevölkerung (wie Indien und Pakistan), von denen man früher erwartet hatte, daß sie zu bedeutenden Industrienationen heranreifen würden, fielen weit zurück. Auffallend, aber nach den symptomatischen Integrationsmißerfolgen nicht überraschend (Ziff. 14 ff.) sind auch die geringen Exporterfolge der afrikanischen Länder. Lediglich Ägypten ist - nicht zuletzt aufgrund seiner Textilindustrie, die Anfang der sechziger Jahre drittgrößter Exporteur unter den Entwicklungsländern war, - in der Liste der wichtigsten Fertigwarenxporteure vertreten.

85. Die Entwicklung des Außenhandels seit 1965 weist darauf hin, daß der Versuch, Exportwachstum durch das Einräumen von Präferenzen und Zollsenkungen zugunsten anderer Entwicklungsländer zu induzieren, kaum zum Erfolg führen kann, wenn nicht grundsätzlich die Weichen in der nationalen Wirtschaftspolitik auf Marktöffnung gestellt werden. So kommt Ranis [1981, S. 220] aufgrund einer Analyse einiger asiatischer Länder und einer Interpretation ihrer Erfahrungen für Lateinamerika zu der Schlußfolgerung, daß eine Exportpolitik, die lediglich einer ansonsten nach innen orientierten Wirtschaftspolitik aufgepfropft wird, nicht dazu beiträgt, die verzerrten Wirtschaftsstrukturen aufzubrechen [vgl. auch Tironi, 1981]. Da ECDC eine alle Entwicklungsländer umfassende Süd-Süd-Handelsliberalisierung schon deswegen ausschließt, weil sich jedes Land dem Anpassungsdruck entziehen kann (Ziff. 42), dürfte die ECDC-Strategie kaum dazu führen, daß die Wirtschaftsstruktur in den bislang weniger erfolgreichen Ländern entzerrt wird.

Dabei müssen die Marktchancen dieser Entwicklungsländer keineswegs pessimistisch interpretiert werden. Schließlich konzentrieren sich die Exporte der "Viererbande" nicht mehr auf einfache arbeitsintensive Pro-

dukte. Damit eröffnen sich Exportchancen in diesen Produktbereichen, die von anderen aufstrebenden Entwicklungsländern wahrgenommen werden können. Dies setzt allerdings voraus, daß sie bereit sind, sich dem internationalen Wettbewerb auszusetzen, der mit einer weitgehenden Liberalisierung des Süd-Süd-Handels verbunden wäre, und die von den Betroffenen natürlich als schmerzlich empfundenen Anpassungsprozesse auch durchzuführen. Welcher Art diese Anpassungsprozesse sein werden, wird im folgenden umrissen.

Tabelle 18 - Export von Fertigwaren, Textilien (SITC 65) und Bekleidungsprodukten (SITC 84) für ausgewählte Regionen und Länder 1965-1981 (a)

Region/Länder	1965			1973			1981 (b)		
	Fertigwaren	Textilien	Bekleidung	Fertigwaren	Textilien	Bekleidung	Fertigwaren	Textilien	Bekleidung
I. Welt (Mill. US \$) darunter: (%)	103040	8270	2830	349275	23160	12590	1090000	55100	41300
Industrielländer	83,26	73,88	68,16	81,77	73,92	54,96	80,06	65,79	44,67
EG	46,73	47,38	46,17	46,30	47,58	39,00	39,88	38,15	31,38
Bundesrepublik Deutschland	15,06	8,05	7,09	16,88	13,13	7,23	13,52	10,05	6,10
Vereinigtes Königreich	10,39	9,29	4,83	6,96	6,24	3,49	5,98	4,28	4,12
Japan	7,43	13,77	10,14	9,90	10,57	2,93	13,34	10,62	1,40
USA	16,29	6,38	6,12	12,23	5,26	2,22	14,26	6,55	3,05
Entwicklungsländer	4,34	18,80	17,52	6,90	17,48	30,34	10,14	23,05	40,68
II. Entwicklungsländer (c) (Mill. US \$) darunter:	4480	1555	496	24100	4050	3820	110550	12700	16800
1. Taiwan (5)	4,17	2,97	4,01	15,87	11,50	15,83	17,60	15,92	16,97
2. Korea (9)	2,32	1,69	4,17	11,71	10,76	19,63	12,75	19,29	22,98
3. Hongkong (d) (1)	19,35	1,18	63,00	15,71	11,36	36,39	12,48	7,40	28,15
4. Singapur (11)	1,61	0,70	0,80	4,94	3,54	3,39	8,88	2,68	2,80
5. Brasilien (8)	2,48	0,94	-	5,26	5,65	2,32	8,24	5,28	0,77
6. Israel (3)	6,17	1,51	2,80	4,79	1,28	2,25	4,15	0,94	1,43
7. Indien (2)	18,06	37,33	2,70	6,74	17,03	2,63	3,44	7,18	2,96
8. Malaysia (12)	1,51	0,25	0,18	1,50	0,08	0,54	1,99	1,15	0,81
9. Thailand (15)	0,27	0,21	-	1,10	2,16	0,90	1,63	2,80	1,71
10. Argentinien (10)	1,82	0,07	-	3,15	0,53	0,78	1,86	0,31	0,93
11. Mexiko (d) (6)	3,70	1,45	0,40	4,76	3,22	1,75	1,48	0,41	1,76
12. Pakistan (4)	4,25	9,73	0,38	2,56	10,95	0,44	1,31	7,72	0,83
13. Philippinen (13)	1,47	0,29	5,60	0,95	0,59	0,29	1,13	0,60	1,69
14. Kolumbien (14)	0,75	0,68	-	1,33	1,34	0,50	0,70	0,87	0,71
15. Ägypten (7)	2,74	6,57	0,40	1,22	4,13	0,76	0,25	1,65	0,12

(a) Fertigwaren: SITC 5 bis 8 minus 68 (NE-Metalle). - (b) EG einschließlich Griechenland; für Indien, Malaysia, Argentinien, Thailand und die Philippinen wurden die Werte für 1981 geschätzt. - (c) Länder in der Reihenfolge des Anteils der Fertigwarenxporte 1981. Die Zahl in Klammern gibt die Reihenfolge von 1965 an. - (d) Ausgenommen Re-Exporte.

Quelle: UN [a;b;c]; UNCTAD [f]; GATT [c;d,f]; eigene Berechnungen.

*b. Veränderte Standortstrukturen im Industriegüterbereich nach Abbau von Handelshemmnissen*

86. Wenn Unternehmer nicht nur den Inlands- oder Regionalmarkt als Absatzgebiet für ihre Produkte betrachten, sondern auch andere Entwicklungsländer in anderen Kontinenten, ergeben sich neue Standortüberlegungen hinsichtlich der Produktionsmöglichkeiten. Wird vorausgesetzt, daß nicht nur tarifäre, sondern auch nichttarifäre Handelshemmnisse zwischen Entwicklungsländern abgebaut werden, können Produktionsstätten dort aufgebaut werden, wo entsprechend der Faktorverfügbarkeit komparative Kostenvorteile in der Produktion bestimmter Güter bestehen. Damit würde eine ähnliche Entwicklung eingeleitet werden, wie sie im Zuge des Integrationsprozesses der Industrieländer beobachtet wurde: Die Bedeutung des intraindustriellen Güterhandels würde zunehmen, d.h., Entwicklungsländer würden Produkte der gleichen Branche sowohl importieren als auch exportieren [Havrylyshyn, Civan, 1983]. Damit würde sich die internationale Arbeitsteilung erheblich intensivieren.

Bisher dürfte sich diese Art der internationalen Handelsbeziehung zwischen Entwicklungsländern vornehmlich auf den Handel zwischen Teilen eines multinationalen Unternehmens beschränken. So besteht beispielsweise ein derartiger Handel mit Kraftfahrzeugteilen zwischen Mexiko und Brasilien. Größere Bedeutung dürften solche Handelsströme auch zwischen den verschiedenen Exportveredelungszonen (vor allem im asiatischen Raum) haben, in denen je nach Faktorausstattung eines Landes nur einige Produktionsstufen eines Fertigungsprogramms durchgeführt werden. Veranschaulicht wird dies anhand der Handelsströme eines japanischen Unternehmens in Schaubild A1. Daraus wird deutlich, daß dem Export des Fertigprodukts in Industrieländer ein international weit verzweigter Produktionsprozeß vorausgeht, der entsprechende Handelsströme zwischen den an diesem Prozeß beteiligten Entwicklungsländern (Südkorea, Hongkong, Taiwan, Singapur, Malaysia, Mexiko, Malta) beinhaltet.

87. Löst sich das Gros der Entwicklungsländer von einer binnenmarkt-orientierten Politik, so kann daraus innerhalb der Gruppe der Entwicklungsländer im Rahmen von ECDC ein ähnliches Spezialisierungsmuster erwachsen, wie es zwischen Industrie- und Entwicklungsländern schon jetzt existiert: Sie würden sich jeweils auf relativ rohstoff-, arbeits- oder kapitalintensive Erzeugnisse spezialisieren. Da die Handelshemmnisse im rohstoffintensiven Bereich (abgesehen von Nahrungsmitteln) relativ niedrig sind, wird sich der Strukturwandel im Süd-Süd-Handel vor allem auf den stärker geschützten Bereich der arbeitsintensiven/standardisierten Produkte erstrecken. Dabei dürften Einkommensgewinne durch eine verbesserte Allokation in den Bereichen entstehen, die in der Vergangenheit von Politikern in Entwicklungsländern oft als Schlüsselsektoren für eine eigenständige industrielle Entwicklung betrachtet wurden, wie z.B. die Kraftfahrzeugindustrie. Wie groß diese Gewinne sein können, kommt beispielsweise in einer Untersuchung zum Ausdruck, in der versucht wurde, die Auswirkungen optimaler Standorte innerhalb der LAFTA-Länder von sechs Industrien (darunter Düngemittelproduktion, Traktoren- und Drehbankherstellung) zu quantifizieren [Carnoy, 1970, S. 647]. Dabei wurde eine Erhöhung des Einkommens in Höhe von 2,2 - 2,8 vH des Bruttoinlandsprodukts errechnet.

88. Der Weg zu einer derartigen Arbeitsteilung wird dadurch erschwert, daß in vielen Entwicklungsländern der Staat entweder Teilhaber großer Firmen ist oder durch Subventionen zu deren Gründung beigetragen hat. Damit bindet er knappe öffentliche Ressourcen, trägt nach innen wie nach außen Mitverantwortung für den Erfolg der Unternehmen, vermindert somit das private Investitionsrisiko und setzt die Bereitschaft der privaten Investoren herab, sich dem Strukturwandel auszusetzen. Die ECDC-Programme, so wie sie sich bisher darstellen, geben zu der Befürchtung Anlaß, daß der Staat in dieser Weise verzerrend in die Süd-Süd-Arbeitsteilung eingreifen wird. Wie im einzelnen eine vertikale Spezialisierung zwischen Entwicklungsländern innerhalb der ECDC-Strategie aussehen sollte, ist bislang offen geblieben. Wie konfliktträchtig jedoch alle nach politischen Kriterien gesteuerten Spezialisierungsversuche horizontaler wie vertikaler Art sind, zeigen die durchweg negativen Erfahrungen mit derartigen Versuchen im Andenpakt (sektorale Programme industrieller Entwicklung), in der LAFTA (Komplementaritätsabkommen) und in der ASEAN (regionale Industrieprojekte).

*c. Beschäftigungswirkungen des Süd-Süd-Handels und des Süd-Nord-Handels*

89. Die oben beschriebene Arbeitsteilung zwischen Industrie- und Entwicklungsländern, in der Entwicklungsländer relativ arbeitsintensive Produkte an die Industrieländer liefern, hat zur Folge, daß in denjenigen Entwicklungsländern, in denen Effizienzkriterien berücksichtigt wurden, ein relativ hoher Beschäftigungsgrad erreicht worden ist. Es überrascht also nicht, daß die erfolgreichen asiatischen Fertigwarenexporteure von relativ geringen Beschäftigungsproblemen betroffen sind.

Was die Beschäftigungswirkungen des Süd-Süd-Handels im Vergleich zu denen der Exporte der Entwicklungsländer in die Industriestaaten betrifft, so ist die folgende empirische Beobachtung unbestritten: Exporte aus industriell fortgeschrittenen Entwicklungsländern in andere Entwicklungsländer sind kapitalintensiver als Exporte der gleichen Länder in die Industrieländer. Untersuchungen des National Bureau of Economic Research [Krueger, 1978] und der Weltbank [Havrylyshyn, Wolf, in Vorbereitung] bestätigen diesen Unterschied und die sich daraus ergebenden Konsequenzen für den Beschäftigungsgrad: Die Beschäftigungswirkungen einer Exporteinheit sind im Süd-Süd-Handel geringer als im Süd-Nord-Handel. Daß diese unterschiedlichen Beschäftigungswirkungen auf Unterschiede in der Sektoralstruktur der Süd-Süd-Exporte und der Süd-Nord-Exporte zurückzuführen sind, läßt sich am Beispiel von drei asiatischen Ländern mit unterschiedlichen Faktorausstattungen und Einkommensverhältnissen (das Einkommen pro Kopf im Jahre 1981 erstreckt sich von 1840 US \$ für Malaysia bis zu 5 240 US \$ für Singapur) zeigen (Tabelle 19). Die drei Staaten exportieren entweder industrielle Vorleistungen (Kapitalgüter) oder rohstoffnahe Güter (Nahrungsmittel) in die Entwicklungsländer, während sie in die Industriestaaten konsumnahe Industriegüter liefern. Für die gesamten Industriegüterexporte bedeutet dies eine höhere Kapitalintensität für die Lieferungen in die Entwicklungsländer als in die Industriestaaten. Dieses Resultat ist der letzten Zeile zu entnehmen: Die Kapitalintensitäten aller für die Entwicklungsländer bestimmten Industriegüterexporte sind bis zu 100 vH höher (im Fall Taiwan) als bei den für die Industrieländer bestimmten Produkten.

Tabelle 19 - Fertigwarenexporte von Malaysia, Singapur und Taiwan in Industrie- (IL) und Entwicklungsländer (EL) sowie Kapitalintensität (Kap.) der Exporte einer Industriegruppe 1978 (a)

Industriegruppe (ISIC)	Malaysia (b)			Singapur			Taiwan		
	IL	EL	Kap.	IL	EL	Kap.	IL	EL	Kap.
Nahrungsmittel (311/2)	34,11	33,46	4440	7,17	14,74	9866	6637	10,26	9368
Getränke (313)	0,08	0,50	6532	0,16	1,14	9035	0,02	0,06	12703
Tabak (314)	0,00	0,26	2275	0,00	0,26	9003	0,02	0,07	25813
Textilien (321)	3,84	1,63	4878	3,80	7,29	5966	7,85	20,98	8429
Bekleidung (322)	2,52	0,30	859	5,52	1,15	1141	5,43	1,60	1498
Leder und Lederwaren (323)	0,01	0,07	1276	0,10	0,20	2071	2,08	1,27	1418
Schuhherstellung (324)	0,32	0,15	1371	0,09	0,20	2063	3,40	0,87	1351
Holz- und Korkprodukte (331)	1,72	10,21	3507	6,62	3,60	5606	9,80	2,63	4122
Möbel (332)	0,18	0,11	1240	0,73	0,30	2696	1,06	0,63	2211
Papier und -produkte (341)	0,01	0,23	3470	0,04	1,02	5033	0,09	1,70	8973
Druckerei, Verlagswesen (342)	0,04	0,27	3004	0,45	1,11	5095	0,62	0,98	4141
Chemische Grundstoffe (351)	11,00	14,06	28580	5,69	9,31	27054	2,16	13,21	33902
Andere chemische Erzeugnisse (352)	0,25	1,58	3266	3,75	5,22	8532	0,52	1,51	5278
Gummiverarbeitung (355)	17,52	20,55	3319	9,65	7,44	10083	4,60	2,13	3291
Kunststoffprodukte (356)	0,34	0,40	3466	0,95	1,09	5626	4,01	1,62	3484
Feinkeramik (361)	0,00	0,12	3266	0,05	0,14	7931	0,66	1,20	2123
Glas und -produkte (362)	0,02	0,34	12630	0,13	0,77	8111	0,69	0,90	6531
Steine und Erden (369)	0,02	0,52	8283	0,08	1,11	8757	0,40	1,17	12668
Metallprodukte (381)	5,51	2,77	3814	3,06	5,73	6490	4,73	4,87	3313
Maschinen (382)	1,37	2,05	2234	9,24	10,58	7411	6,74	11,75	4035
Elektrische Maschinen (383)	13,74	5,97	1993	27,88	12,08	2427	16,01	7,43	3442
Fahrzeuge (384)	1,45	0,80	2324	3,46	7,59	6993	4,36	4,77	13430
Feinmechanische und optische Erzeugnisse (385)	5,05	3,14	2312	9,03	5,72	8127	3,60	2,69	2678
Andere Industrien (390)	0,89	0,54	1968	2,33	2,22	2128	14,78	5,73	1810
Kapitalintensität der Exporte insgesamt	6229	7211	-	6926	8793	-	4973	9747	-

(a) Fertigwarenexporte der Industriegruppen von SITC in ISIC nach eigenem Kodierungsverfahren umgerechnet; Fertigwarenexporte in vH der Gesamtexporte; Kapitalintensität (in US \$) = Sachkapital/Beschäftigte. - (b) 1977.

Quelle: UN [a]; nationale Statistiken; eigene Berechnungen.

90. Unterschiede in der sektoralen Exportstruktur zwischen Süd-Süd- und Süd-Nord-Exporten und entsprechende Unterschiede in der Kapitalintensität der jeweiligen Handelsströme lassen sich sowohl mit "natürlichen" als auch mit politikbedingten Faktoren erklären. Zu den natürlichen Faktoren gehört, daß arme Entwicklungsländer im wesentlichen nur Primärgüter bzw. rohstoffnahe Güter der ersten Verarbeitungsstufe einschließlich Nahrungsmittel auf dem Weltmarkt absetzen. Diese Güter sind relativ sachkapitalintensiv, vor allem bei mineralischen Rohstoffen und ihren Derivaten, und werden sowohl in Industrieländer als auch in fort-

geschrittene Entwicklungsländer exportiert. Auf der anderen Seite exportieren fortgeschrittene Entwicklungsländer relativ sachkapitalintensive Güter (Vorleistungen) in die ärmeren Entwicklungsländer, während sie vor allem arbeitsintensive Konsumgüter in die Industrieländer liefern.

Politikbedingt ist hingegen, daß eine binnen- und regionalmarktorientierte Industrialisierungsstrategie, wie sie vor allem in Lateinamerika und Afrika betrieben worden ist, die Verwendung des relativ knappen Faktors Kapital begünstigt. Dadurch werden Anreize für den Aufbau kapitalintensiver Industrien und der Verwendung kapitalintensiver Fertigungsverfahren gegeben. Beides trägt zu einer relativ hohen Kapitalintensität der im wesentlichen auf den Regionalmarkt gerichteten Süd-Süd-Exporte dieser Länder bei [Díaz-Alejandro, 1974, S. 222 ff.].

91. Ob die ECDC-Strategie dazu beitragen kann, die Beschäftigungswirkungen der Süd-Süd-Exporte zu erhöhen, hängt weitgehend davon ab, wie sehr arbeitsintensive Konsumgüter in den Liberalisierungsprozeß einbezogen werden. Wenn dies geschähe, beispielsweise dadurch, daß erstens alle Güter in die Präferenzvereinbarungen aufgenommen und zweitens Harmonisierungsformeln beim Zollabbau vereinbart würden (Ziff. 59), so würden neue arbeitsintensive Güter zwischen Entwicklungsländern gehandelt werden. Es ist sehr wahrscheinlich, daß dann mit Ausnahme des Handels der reinen Rohstoffexporteure die Beschäftigungswirkungen im Süd-Süd-Handel steigen würden. Eine derart umfassende Liberalisierung ist wegen der vielfältigen "safeguard"-Klauseln, die die ECDC-Strategie von vornherein konzidiert hat, jedoch nicht zu erwarten. Daher dürften die genannten Unterschiede in der Kapitalintensität auch in Zukunft bestehen bleiben.

#### *d. Zunahme des Konfliktpotentials zwischen Entwicklungsländern*

92. Unter den meisten Entwicklungsländern scheint Einigkeit darüber zu herrschen, daß die vielfältigen Ziele der verschiedenen ECDC-Programme angestrebt werden müssen, wenn mehr wirtschaftliche Unabhängigkeit von den Industrieländern und gleichzeitig höheres Wachstum für die Entwicklungsländer erreicht werden sollen. Da sich jedoch die ECDC-Strategie immer noch in einer Phase befindet, in der Erklärungen der einzelnen Staaten keineswegs als schon beschlossene Maßnahmen betrachtet werden können, bedeutet die Einigkeit über allgemeine Ziele solange wenig, wie noch über die Durchführung und Konsequenzen konkreter Maßnahmen diskutiert und entschieden werden muß. Dabei werden erfahrungsgemäß Verhandlungskonflikte entstehen, die sich auf unterschiedliche Wirtschaftsstrukturen, politische/gesellschaftliche Interessen und politische Systeme zurückführen lassen. Konflikte sind schon deswegen vorprogrammiert, weil mit der bisherigen Gestaltung der Strategie versucht wurde, Konflikte zu vermeiden bzw. auszuklammern. Zwei Ansätze bei der Vorgehensweise der UNCTAD lassen sich erkennen:

- Es wurden einzelstaatliche entwicklungspolitische Maßnahmen von vornherein als mit den Zielen der ECDC-Strategie vereinbar deklariert. Damit werden Unvereinbarkeiten zwischen nationalen Zielen und ECDC-Zielen in Kauf genommen und Konfliktpotentiale genährt, die während der Verhandlungsphase zum Ausbruch kommen müssen.

- Es wurde eine Vielzahl von Programmen aufgestellt, die ein so breites Spektrum abdecken, daß sich nahezu jedes Land gewisse Vorteile erhoffen konnte. Die dadurch geschaffenen Fakten und Erwartungen werden den Verhandlungsspielraum einschränken und somit ebenfalls das Konfliktpotential erhöhen.

93. Zusätzlich zu diesen der UNCTAD immanenten Problemen werden andere Verhandlungskonflikte auftreten, die typisch für einen multilateralen Abbau von Handelsrestriktionen sind. Dies folgt daraus, daß die Zollkonzessionen eines Entwicklungslandes allen anderen zugute kommen sollen. Um nun ein Maximum an Gegenkonzessionen zu erreichen, werden Zollzugeständnisse in der Regel nur zwischen den wichtigsten Anbietern im Süd-Süd-Handel ausgetauscht (principle supplier rule) (1). Damit werden sich die multilateral geführten GSTP-Verhandlungen auf bilaterale Gespräche zwischen den fortgeschrittenen Entwicklungsländern reduzieren, so daß auch das im ECDC-Kontext politisch wichtige Prinzip der Gleichberechtigung aller Entwicklungsländer verletzt wird.

Wie konfliktträchtig diese Verhandlungen sein werden, wird von dem unterschiedlichen Industrialisierungsgrad und der damit unterschiedlichen Fähigkeit, Partnerländern überhaupt Produkte anzubieten, abhängen. In diesem Zusammenhang spielt auch die Funktion des Außenhandels im Rahmen der Entwicklungsstrategien der jeweiligen Länder eine Rolle. Da hierzu im ECDC-Programm von vornherein keine Leitlinien festgelegt wurden, sind Konflikte zu erwarten zwischen denjenigen, die Außenhandel nach Effizienzkriterien betreiben wollen, und denjenigen, die vornehmlich politische Ziele anstreuen.

94. Es dürfte aufgrund der vielfältigen Konfliktmöglichkeiten in einer so heterogenen Gruppe ohne eine starke Führung und ohne Erfahrung in der komplizierten Zollproblematik grundsätzlich ein Problem sein, GSTP-Verhandlungen eine konkrete Richtung zu geben. Die Erfahrungen der Industrieländer in den verschiedenen GATT-Verhandlungsrunden bis Anfang der siebziger Jahre haben deutlich gezeigt, daß konkrete Ergebnisse nur dann erzielt werden können, wenn Einigkeit über die Richtung herrscht und gleichzeitig Klarheit über die Spielregeln und die Konsequenzen ihrer Nichteinhaltung besteht. Zwar könnten die Verhandlungen über die ECDC-Strategie durchaus mit dem GATT-Know-how geführt werden, aber bisher gibt es keine Indizien dafür, daß UNCTAD in diese Richtung tendiert. Es sind im Gegenteil Ansätze erkennbar, sich vom GATT zu distanzieren.

Das ebenso wichtige Problem der späteren Konfliktschlichtung, also das Aufstellen von allgemein akzeptierten Spielregeln und Schlichtungsgremien, steht ebenfalls zur Diskussion. Sollte dieser Aspekt auf die Tagesordnung gebracht werden - und Klarheit muß hier geschaffen werden, wenn die Ergebnisse später überhaupt eine Bedeutung haben sollen -, sind weitere Konflikte zwischen den Entwicklungsländern absehbar. Sie müßten nämlich dann darauf achten, welche außenwirtschaftlichen Auswirkungen ihre eigenen entwicklungspolitischen Maßnahmen haben.

95. Erschwert werden die Verhandlungen auch dadurch, daß die Chancen für ein rasches wirtschaftliches Wachstum relativ gering veranschlagt

---

(1) Zur Problematik solcher Verhandlungen vgl. Dam [1970].

werden. Unter solchen Umständen sind die Möglichkeiten, Strukturanpassung ohne größere Friktionen zu bewältigen, kaum gegeben. Es herrschen also für den Ausbau stärkerer Wirtschaftsbeziehungen zwischen Entwicklungsländern heute andere - d.h. schlechtere - Startbedingungen für die Beteiligten als beispielsweise für die europäischen Staaten nach der Gründung der EWG. Bei den damals schnell wachsenden Wirtschaften Europas konnte die Handelsliberalisierung vielfältige, bereits vor der EWG-Gründung eingeleitete Maßnahmen (auf Faktor- und Gütermärkten) ergänzen und weitere Impulse für eine effizientere Wirtschaftsentwicklung geben. Es war aufgrund des Wachstums möglich, Verteilungskonflikte zu vermeiden oder hinauszuschieben.

Dem Verteilungsproblem, d.h. der Frage, wer von der Kooperation profitiert, wird in der ECDC-Strategie ungleich größere Aufmerksamkeit gewidmet als der Frage, wie groß dieser Nutzen insgesamt eigentlich ist. Dies zeigen einmal die vielfältigen Ausnahmen von der Verpflichtung, Konzessionen zu gewähren, die von vornherein Staaten mit "natürlichen" Wettbewerbsnachteilen eingeräumt werden sollen (Länder ohne Meereszugang, Inselstaaten, am wenigsten entwickelte Länder). Des weiteren haben sich UNCTAD-Voruntersuchungen eingehend mit den Erfahrungen regionaler Kompensationsmaßnahmen beschäftigt. Trotz dieser intensiven Bemühungen werden sich Verteilungskonflikte nicht vermeiden lassen. Dies liegt einmal daran, daß es keine eindeutige Methode gibt, um das Plus und Minus genau zu beziffern. Es herrscht darüber hinaus auch keine Einigkeit unter den Entwicklungsländern darüber, was als Kooperationsgewinn und -verlust bewertet werden muß. Während beispielsweise die Einbuße von Zolleinnahmen als Folge der GSTP relativ eindeutig gemessen und zugeordnet werden kann, ist dies bei der Frage, ob Faktorwanderungen oder Wachstumsunterschiede kooperationsbedingt sind, nicht möglich.

96. Ein Kernpunkt bei der Verteilungsproblematik wird selten angesprochen: In dem Maße, in dem versucht wird, in der ECDC-Strategie nationalen Befürchtungen hinsichtlich der Nutzenverteilung so stark Rechnung zu tragen, wie dies bislang absehbar ist, werden privatwirtschaftliche Freiräume eingeengt. Es gibt kaum Indizien dafür, daß die ECDC-Programme für die privaten Unternehmer in den einzelnen Staaten die Spielräume schaffen, in denen sich die Unternehmen entsprechend ihren komparativen Vorteilen entfalten können. Da die politischen Entscheidungsträger in den Entwicklungsländern vorgeben, bereits zu wissen, wie der Kooperationsnutzen zwischen den Beteiligten verteilt sein wird, und dementsprechend glauben, prophylaktisch Korrekturmaßnahmen vereinbaren zu müssen, wird das Konfliktpotential vergrößert. Das heißt, daß die Entwicklungsländer Handlungsspielräume anderer Entwicklungsländer einschränken.

97. Ein weiteres Konfliktfeld baut sich da auf, wo das GSTP mit existierenden regionalen Integrationsgemeinschaften konfrontiert wird. Diese regionalen Gemeinschaften beinhalten, daß für die Mitglieder bereits bestimmte Zollpräferenzen vereinbart worden sind und dadurch Anbieter aus anderen Entwicklungsländern diskriminiert werden. Ausgehend von dem Prinzip, daß die regionalen Präferenzen unangetastet bleiben sollen, Drittländern aber auch vereinbarte GSTP-Zollpräferenzen zugute kommen sollen, steht dieses ECDC-Programm vor einem Dilemma. Vor allem wenn Zölle innergemeinschaftlich bereits eliminiert worden sind, können Zölle

gegenüber anderen Entwicklungsländern nicht gesenkt werden, ohne dabei die Präferenzmarge für die Mitgliedsländer zu verringern. Die für diesen Fall vorgeschlagene Kompensationsmaßnahme sieht eine Erhöhung der Zölle auf Importe aus Industrieländern vor [UNCTAD, e, S. 10]. Da grundsätzlich alle Entscheidungen im ECDC-Programm so gefällt werden, daß bestehende Präferenzstrukturen innerhalb der Entwicklungsländer nicht verändert werden sollen, wird es daher kaum zu einer verbesserten Faktorallokation zwischen den Entwicklungsländern kommen.

## 2. Mögliche Auswirkungen von ECDC auf das Weltwirtschaftssystem

### a. Zunehmende Regionalisierung des Welthandels

98. Alle Einzelprogramme im Rahmen der ECDC-Strategie beinhalten Schritte gegen ein multilaterales, auf unbedingter Meistbegünstigung beruhendes Welthandelssystem. Sie begünstigen eine Gruppe von Staaten und diskriminieren Nichtmitglieder auf Dauer. Darin unterscheiden sie sich von einem offenen Klub-System, in dem eine Reihe von Staaten Vorreiterfunktionen übernehmen, die Mitgliedschaft in diesem Klub aber für spätere Interessenten offenhalten, sofern diese bereit sind, die Spielregeln des Klubs für sich gelten zu lassen. Das GATT oder auch die Überlegungen zu einer "Free Investment Area" [Juhl, 1977, S. 200] sind Beispiele für eine Alternative zum geschlossenen Kartell-System der ECDC-Strategie.

99. Der Weg zur Regionalisierung des Welthandels und damit zur Diskriminierung von bestimmten Handelspartnern ist lange bevor die ECDC-Strategie entworfen wurde, abgesteckt worden, und zwar von Industriewie Entwicklungsländern. Die Zollunionsausnahmeregel im GATT, die Gewährung von einseitigen Zollpräferenzen durch Industriestaaten zugunsten von Entwicklungsländern oder einzelnen Entwicklungsländergruppen, und schließlich die Quasi-Sanktionierung aller dieser Ausnahmen von der Meistbegünstigung durch den "code of conduct" in der Tokio-Runde, durch den das "differential treatment" für und durch Entwicklungsländer ermöglicht wurde, sind Etappen auf dem Weg in ein völlig fragmentiertes Welthandelssystem. Diesen Weg haben nicht nur die Entwicklungsländer verfolgt und durchgesetzt. Er ist ebenso von den Industriestaaten, allen voran der Europäischen Gemeinschaft, gegen den Widerstand der Vereinigten Staaten beschritten und forciert worden [Murray, 1977, Kapitel 1]. Verteidigt wurde er mit dem Argument, sogenannte "universale" Regeln im Welthandel, nach denen den Besonderheiten einzelner Partner Rechnung getragen würde, wären "gerechter" als die "uniformen" Regeln der Meistbegünstigung, die Ungleiche gleich behandelten [Streeten, 1983]. Damit wurde gleichzeitig auch die Zahl der Staaten reduziert, die noch Interesse an multilateralen Zollsenkungsrunden hatten, denn wer Präferenzen erhielt, plädierte für konstante, besser noch steigende Präferenzmargen, nicht aber für Zollsenkungsrunden, durch die Präferenzen entwertet worden wären [Golt, 1978].

100. Weitgehend unberücksichtigt geblieben sind bei der Diskussion um die Regionalisierung des Welthandels Kostenüberlegungen. Regionalisierung und Diskriminierung bedeuten Markttrennung. Märkte können aber

nur durch vielfältige Kontrollen, vor allem der Ursprungsregeln, wirkungsvoll voneinander getrennt werden. Je höher die Präferenzmargen sind, die beispielsweise dem Süd-Süd-Handel durch das GSTP gegenüber dem Süd-Nord-Handel eingeräumt werden, desto größer ist der Anreiz für Industrieländer, auf dem Umweg über andere Entwicklungsländer auf die Märkte bestimmter Entwicklungsländer zu gelangen. Dies kann auch beispielsweise dadurch geschehen, daß relativ unbedeutende Fertigungsprozesse in Entwicklungsländer verlagert werden, um für das Fertigprodukt die Anerkennung als Ursprungsware im Sinne des GSTP zu erhalten. Das Beispiel der Allgemeinen Zollpräferenzen der OECD-Staaten zeigt, welche Aufmerksamkeit den Ursprungsregeln und ihrer Kontrolle gewidmet wird [Langhammer, 1983c]. Die Kontrolle vergrößert den bürokratischen Aufwand, zieht Ressourcen in Entwicklungsländern von produktiveren Verwendungen ab, zerstört unter Umständen gewachsene Handelsbeziehungen zwischen Industrie- und Entwicklungsländern und gibt den Entscheidungsträgern in Entwicklungsländern Machtmittel in die Hand, nach politischen Kriterien zwischen Präferenzberechtigten und Nichtberechtigten zu unterscheiden. Letzteres dürfte vor allem dann wichtig werden, wenn noch innerhalb der Entwicklungsländer Unterschiede zwischen den am wenigsten entwickelten Ländern und den bereits fortgeschrittenen Entwicklungsländern gemacht werden.

101. Welche praktischen Konsequenzen eine Markttrennung haben kann, zeigt der Vorschlag von Yeats [1980], in Ergänzung zu Zollpräferenzen einen unterstellten Transportkostennachteil des Süd-Süd-Handels gegenüber dem Süd-Nord-Handel dadurch auszugleichen, daß die Importe aus Industrieländern auf der cif-Wertbasis und Importe aus Entwicklungsländern auf der fob-Wertbasis verzollt werden. Dies würde in der Tat Importe aus Industriestaaten benachteiligen, da die cif/fob-Differenz wenn auch nicht erheblich, so doch im allgemeinen im Süd-Süd-Handel größer ist als im Süd-Nord-Handel [Langhammer, 1983d]. Da die Zölle in Entwicklungsländern im Durchschnitt höher sind als in Industrieländern und diese dann im Fall des Süd-Nord-Handels auf eine höhere Bemessungsgrundlage erhoben würden, wäre ein deutlicher Preisaufschlag auf den Konsumentenpreis (cif-Wert plus Zoll) für Güter aus Industrieländern gegenüber konkurrierenden Erzeugnissen aus Entwicklungsländern die Folge. Werden zusätzlich Süd-Süd-Präferenzen gewährt, verschärft sich die Diskriminierung.

In jedem Fall werden zeitraubende Prozeduren bei der Zollabfertigung in Entwicklungsländern zusätzlich zu den bereits bestehenden notwendig. Diese geben unvermeidlich Anreize zu Umgehungspraktiken, die dann mit weiteren Kontrollmaßnahmen beantwortet werden. Solche Gegenmaßnahmen dürften um so schärfer ausfallen, je mehr sich die Budgets der Länder auf Zolleinnahmen stützen. Dies ist bei der Mehrzahl der ärmeren Länder der Fall. Angesichts der bereits jetzt bestehenden langwierigen Abfertigungsprozeduren in Entwicklungsländern und der Tatsache, daß Zeit gerade im Handel ein knappes Gut ist, längere Liegezeiten also Kosten vielfältiger Art verursachen und Ressourcen binden, würden komplizierte Trennungsverfahren zwischen Importen aus Entwicklungsländern und Industriestaaten auch dem Süd-Süd-Handel einen Bärendienst erweisen. Denn auch der Süd-Süd-Handel würde unter den erhöhten Grenzübertrittsbarrieren zu leiden haben, die durch die notwendige amtliche Ermittlung von Präferenzen, Unter-Präferenzen, Zollwertunterschieden usw. entstehen (Tabelle 8). Es ist zu erwarten, daß solche Verfahren vor

allem die Protektion der heimischen Produzenten erhöhen, die ja den Konsumenten ohne zeitliche Verzögerung und Grenzüberschreitkosten erreichen. Somit würde schließlich das Gegenteil dessen erreicht, was angestrebt wurde, nämlich eine Behinderung des Handels und nicht eine Belebung.

102. Grundsätzlich muß gefragt werden, wem die Zersplitterung der Welthandelsordnung durch zunehmende Ungleichbehandlung nützt. Vieles spricht dafür, daß es nicht die schwächeren, weil mit Informationsnachteilen versehenen Marktteilnehmer sind, die von der Zersplitterung profitieren [Srinivasan, 1982]. Intransparenz von Regeln durch eine Vielzahl von Sonderbestimmungen bringt Vorteile für den, der entweder bereits Informationsvorsprünge hat oder Mittel besitzt, sich solche zu verschaffen. Dies können beispielsweise die multinationalen Unternehmen aus Industrieländern sein, deren weltweites Informationsnetz dicht geknüpft ist und die sicherlich nicht zu denjenigen gehören, denen die UNCTAD mit ihrer ECDC-Strategie zu Informationsrenten verhelfen will. De facto kann ein intransparentes Welthandelssystem jedoch dazu führen und Transfers in einer Richtung auslösen, die die ECDC-Strategie gerade nicht im Auge hat.

103. So läßt sich zusammenfassend sagen, daß eine einfache, sprich transparente Handelsordnung schwächere Marktteilnehmer nicht schlechter stellt als stärkere Teilnehmer, wie dies auch für Steuersysteme gilt. Da die Entwicklungsländer für sich selbst den Status des Schwächeren beanspruchen, sollten sie durch die Erfahrungen mit den Industrieländern gewarnt sein, daß Ausnahmen von den transparenten Regeln der bestehenden Welthandelsordnung Protektionismus, willkürliches Zuteilen von Konzessionen und somit Verteilungskonflikte bedeuten. -

*b. Vermengung von allokatons- und distributionspolitischen Zielsetzungen*

104. Die ECDC-Strategie führt eine Tendenz fort, die sich in der Vergangenheit bereits abzeichnete: Allokations- und distributionspolitische Ziele werden im Welthandelssystem nicht mehr eindeutig artikuliert bzw. voneinander getrennt. Entsprechend diffus dürfte dann letztlich auch die Zuordnung der Instrumente zu den Zielen sein.

War noch bei allen grundlegenden Regeln der GATT-Ordnung (Nicht-Diskriminierung, Meistbegünstigung, Reziprozität und fortschreitende Handelsliberalisierung) das allokatonspolitische Ziel dominierend, bereits beschäftigte Produktionsfaktoren produktiveren Verwendungen zuzuführen bzw. unbeschäftigte Ressourcen in den Produktionsprozeß einzugliedern und somit das Einkommen der Produktionsfaktoren zu erhöhen, so haben sich im Zeitablauf die Gewichte verschoben. Es sind im wesentlichen die Präferenzen gewesen, die neue, distributionspolitische Ziele signalisierten: Erfolgreiche Staaten sollten in ihrem Expansionsdrang gebremst, Nachzügler hingegen gezielt gefördert werden. Die dem Verteilungsziel immanente Vorstellung eines Nullsummenspiels gewann an Raum. Danach ist die Absorptionsfähigkeit importierender Länder, gemessen am Anteil der Importe an der internen Marktversorgung, begrenzt, und um jedem Handelspartner einen "gerechten" Teil zukommen zu lassen, müssen den schwächeren Marktteilnehmern Zugangsvorteile eingeräumt werden.

105. Im Vordergrund solcher Überlegungen steht nicht mehr die Frage, wie durch eine intensiviertere internationale Arbeitsteilung mehr Beschäftigung und Einkommen im eigenen Land oder weltweit geschaffen werden können. Vielmehr wird dem handelsumlenkenden Aspekt größeres Gewicht eingeräumt. Von wem importiert werden soll, wird als wichtiger erachtet als die Frage, zu welchem Preis importiert werden kann (1). Außer Betracht bleibt dabei, daß der Staat durch Zollpräferenzen Güterpreise verzerrt, also zum Zwecke der Distribution in die Primärallokation der Ressourcen eingreift, mit der Folge, daß sich die Einkommensrelationen zugunsten von Branchen in den begünstigten Ländern und zu Lasten der Branchen in nichtbegünstigten Ländern ändern. Die vielfältigen unerwünschten Nebenwirkungen, die von den Preisverzerrungen ausgehen, bleiben dabei ebenso unberücksichtigt wie die Frage, ob nicht ein direkter Einkommenstransfer an die zu begünstigenden Länder dem Distributionsziel angemessener wäre als Zollpräferenzen. Während in den handelspolitischen Beziehungen zwischen Industrie- und Entwicklungsländern die Gewichtsverschiebung vom allokatons- zum distributionspolitischen Ziel bzw. von der Handelsschaffung zur Handelsumlenkung eindeutig ist, sind die Ziele und die dazugehörigen Instrumente bei der ECDC-Strategie derzeit noch diffus.

106. So wird beispielsweise lediglich die Förderung des Handels zwischen Entwicklungsländern als Ziel formuliert und der Unterschied zwischen Handelsschaffung und Handelsumlenkung vernachlässigt. Somit entfallen explizite Hinweise auf allokatons- oder distributionspolitische Ziele. Vage Formulierungen wie die, daß Handelspräferenzen der Entwicklung der nationalen Produktion wie des gegenseitigen Handels [UN, e, S. 15] dienen sollen, können einen konsistenten Ziel-Mittel-Katalog nicht ersetzen. Implizit finden sich zwar viele Hinweise, daß ECDC an die Stelle von Süd-Nord-Beziehungen treten bzw. deren Dominanz zurückdrängen soll. Ob ein derartiges Ziel aber auch seinen Niederschlag in einer entsprechenden Form der Präferenzen finden wird, die dann vorwiegend handelsumlenkend wirken würden, kann nur vermutet werden. Es dürfte nicht zuletzt dieser fehlenden Zielpräzisierung zuzuschreiben sein, daß die bisherigen ECDC-Vorverhandlungen durch Ungewißheit belastet waren und konkrete Verhandlungen deshalb verzögert wurden. Wegen dieser unklaren Verhandlungslage ist eine abschließende Beurteilung schwierig. So ist zwar nicht auszuschließen, daß Effizienzkriterien, wie sie bei der Handelsschaffung im Vordergrund stehen, im Wachstumsziel enthalten sind. Hinweise auf Verteilungsgerechtigkeit und Sonderbestimmungen für Einzelfälle sind jedoch viel häufiger in den UNCTAD-Sekretariatsdokumenten anzutreffen, so daß distributionspolitische Ziele im Innen- wie im Außenverhältnis der Gruppe der 77 wahrscheinlich Vorrang besitzen.

107. Für eine derartige Annahme spricht in jedem Fall die wichtige Rolle, die dem Staat in der ECDC-Strategie eingeräumt wird. In dieser Hinsicht

---

(1) Johnson [1967, S. 200] hat für den handelsschaffenden Aspekt von Präferenzen den Begriff des "free trader's view of preferences" geprägt, für den handelsumlenkenden Aspekt hingegen den des "protectionist view of preferences", weil zumeist die Tendenz besteht, Handel auf die Staaten umzulenken, die entweder wichtige Exportmärkte für die heimischen Produzenten sind und/oder die vor allem Güter produzieren, die nicht mit der heimischen Produktion konkurrieren.

geht die Strategie weit über die in den Industriestaaten bereits existierenden Präferenzregelungen hinaus. Die Regierungen von Entwicklungsländern sollen nicht nur über Handelspräferenzen in die Primärallokation eingreifen, sondern sich durch die staatlichen Handelsorganisationen (STOs) auch direkt am Marktgeschehen beteiligen sowie Rahmenrichtlinien für multinationale Marketingunternehmen (MMEs) erlassen. Damit besäßen sie einen wesentlichen Einfluß auf die Handelsprodukte, die Handelspartner und die Handelskanäle. Es ist unter diesen Vorzeichen nicht auszuschließen, daß Preise als Allokationskriterium zumindest in Teilen des Süd-Süd-Handels außer Kraft gesetzt werden. Als ein Beispiel für die Konturenlosigkeit bzw. Ambivalenz hinsichtlich der allokations- oder distributionspolitischen Ziele kann ein UNCTAD-Dokument angeführt werden, das sich mit multinationalen Marketingunternehmen beschäftigt [UNCTAD/ECDC,b]. So wird einmal postuliert: "MME should be economically feasible and operate in compliance with the general rules of international competition", während es an anderer Stelle heißt: "MME should operate through a system of decisions aimed at ensuring a fair and equitable treatment to all partners in such enterprises". Ob Wettbewerb oder Kartell, ob Allokationsziele (Startchancengleichheit für alle Beteiligten durch gleichen Informationsstand) oder Distributionsziele (Verteilungsgerechtigkeit), ob zentrales oder dezentrales Entscheidungssystem, jede dieser wichtigen ordnungspolitischen Fragen bleibt unbeantwortet.

108. Für die Fortentwicklung des gegenwärtigen Weltwirtschaftssystems kann eine derartig vage, von zahlreichen Staatseingriffen geprägte Strategie kaum befruchtend wirken. Sie kann im Gegenteil eher ansteckend in dem Sinne sein, daß sie staatliche Aktivitäten in den Industriestaaten zur Rückgewinnung eventuell verlorenen Terrains in Entwicklungsländern anregt. Entwicklungsländer, die erhebliche öffentliche Ressourcen der Förderung eines bestimmten Segments ihres Außenhandels (dem Süd-Süd-Handel) widmen, werden zwangsläufig andere Segmente ihres Handels (den Süd-Nord-Handel) nicht von ihrer Einflußnahme ausnehmen können. Dies gebietet schon das Ziel der Markttrennung, das eine erfolgreiche Diskriminierung der Nichtbegünstigten voraussetzt. Gegen diese staatliche Marktmacht wird in Industrieländern der Ruf privater Marktteilnehmer nach staatlicher Hilfestellung laut werden. Die wachsende Zahl von Regierungsdelegationen aus westlichen Industriestaaten in Entwicklungsländern mit dem Ziel, "das Eis zu brechen" und Handelsmöglichkeiten zu sondieren, weist bereits auch ohne eine Süd-Süd-Allianz in diese Richtung. In dem Maße, wie staatlichen Handelsorganisationen neue Betätigungsfelder in Entwicklungsländern zugewiesen werden, werden sich die "Geländerfunktionen" gleichartiger oder anderer parastaatlicher Einrichtungen in den Industrieländern zwangsläufig ausweiten. Von der ECDC-Strategie können daher ungeachtet des noch geringen Anteils des Süd-Süd-Handels am Welthandel multiplikative Wirkungen auf die gesamte Welthandelsordnung ausgehen. Die GATT-Regeln würden somit weiter unterhöhlt.

### *c. Schwächung des multilateralen Finanzierungssystems*

109. Alle Maßnahmen, die Entwicklungsländer zur währungspolitischen Koordination, aber auch zur Abwicklung des Zahlungsverkehrs unter-

einander eingesetzt haben bzw. einsetzen wollen, fallen in der UNCTAD-Terminologie in die Kategorie "monetary and financial co-operation" und damit auch in den weiter gefaßten Rahmen von ECDC. Diese Maßnahmen haben starke Bezüge zu den Handelsströmen und können handelspolitische Instrumente der ECDC-Strategie verstärken, aber auch konterkarieren. Angestrebt wird [UNCTAD, d],

- bestehende Clearingabkommen im regionalen Zahlungsverkehr zu stärken und supraregional auszuweiten,
- die monetäre Zusammenarbeit bis hin zur Währungsunion zu intensivieren,
- Exklusiv-Zahlungsmittel für den Süd-Süd-Handel einzuführen, um eine Beschränkung des Handels, die aus der Verfügbarkeit harter Währungen resultiert, hinauszuschieben, und
- eine Süd-Bank mit dem vornehmlichen Ziel der Finanzierung der Entwicklung und der Stabilisierungsprogramme im Rohstoffbereich zu gründen.

110. Was die Clearingabkommen anbelangt, so gibt es eine Reihe multilateraler Abkommen, die sich im wesentlichen auf den lateinamerikanischen und afrikanischen Raum konzentrieren. Ihre Aufgabe besteht darin, die dortigen Integrationsgemeinschaften zu unterstützen (1). Bemerkenswert ist, daß die dynamischste Region im Süd-Süd-Handel, nämlich Südost- und Ostasien, über ein derartiges Verrechnungsabkommen nicht verfügt.

Die bisherigen Ergebnisse zeigen, daß es im wesentlichen Devisenersparnisse sind, die den Erfolg von Verrechnungsabkommen bestimmen. Transaktionskosten, die mit dem Kauf und Verkauf konvertibler Währung verbunden sind, entfallen, wenn in der Landeswährung eines der am Handel beteiligten Entwicklungsländer abgerechnet wird. Werden zudem nur am Ende bestimmter Abrechnungsperioden Salden im Intra-Handel der Mitglieder durch konvertierbare Währungen ausgeglichen, so ist der Bedarf an konvertiblen Devisen bei gegenseitiger multilateraler Aufrechnung der einzelnen Salden niedriger, als wenn bilateral abgerechnet würde. Diese Verrechnungsvereinbarungen werden teilweise durch regionale Kreditabkommen, wie sie derzeit in Lateinamerika und Asien bestehen, ergänzt [Fischer, 1983, Tabelle 2]. Ziel ist es dabei, die Finanzierung der Nettosalden im intraregionalen Handel auch im Fall kurzfristiger Finanzierungsprobleme zu gewährleisten und die Kreditfazilitäten des IMF zu ergänzen.

111. In Verrechnungs- wie Kreditabkommen sind - gemessen am Gesamt-handel oder an den zu leistenden Zahlungen - die eingesparten Transaktionskosten und die in Anspruch genommenen Fondsmittel gering. Inwieweit die Abkommen handelsfördernd sind, hängt von der Wahl des Referenzsystems ab. Gemessen an einem System mit verzerrten Preisen (Devisenkontrollen, zurückgestaute Inflation bei fixen Wechselkursen) kann ein Verrechnungssystem natürlich Erleichterung bringen und zu einer Handelsschaffung führen. Was jedoch bleibt, sind Verzerrungen

---

(1) Einen umfassenden Überblick über die Ziele, Instrumente und Ergebnisse der sieben wichtigsten Verrechnungsabkommen gibt Fischer [1983, Tabelle 1].

der regionalen Preise im Vergleich zu den internationalen Preisen. Verglichen mit einem anderen Referenzsystem (Beseitigung der Überbewertung der Währung, Aufhebung der Devisen- und Handelskontrollen gegenüber Nichtmitgliedern) ist daher ein Verrechnungsabkommen unterlegen, weil es Handel umlenkt, d.h. Nichtmitglieder diskriminiert [Haberler, 1974, S. 19]. Da aber die Reichweite der Verrechnungs- und Kreditabkommen bislang begrenzt ist, kann man vermuten, daß diese das multilaterale Finanzierungssystem des Welthandels nicht nennenswert verzerrt haben.

112. Die Bildung einer Währungsunion als zweite Diskussionsebene innerhalb der finanziellen und monetären Zusammenarbeit hat bislang ebenfalls nur auf regionaler Ebene eine Rolle gespielt. Vorschläge wie beispielsweise der von Stewart [1976], alle Entwicklungsländer sollten ihre Wechselkurspolitik gegenüber den Industrieländern harmonisieren, indem sie als Block gegenüber dem Norden abwerten, blieben unbeachtet. Abgesehen von der fehlenden Präzisierung, ob die (unwesentlichen) nominalen oder die für die Wettbewerbsposition maßgeblichen realen Kurse gemeint waren, haben die Vielzahl von Devisenrestriktionen, Interventionen von Zentralbanken in Devisenmärkten, gespaltenen Wechselkursen, Bindungen an unterschiedliche Leitwährungen usw. eine ernsthafte Diskussion über einen derartigen Schritt nicht aufkommen lassen (1).

113. Anders liegen die Dinge im Fall einer regionalen Währungsunion. Vorbilder bestehen hier seit den sechziger Jahren in Gestalt der Westafrikanischen Währungsunion und der Quasi-Währungsunion "Emissionszone der Bank der Staaten Zentralafrikas" (2). Eine gemeinsame Währung und eine gemeinsame Zentralbank charakterisieren beide Unionen. Hinzu kommt aber - und dies mindert ihre Übertragbarkeit auf andere Entwicklungsländer erheblich -, daß ihre Währung, der CFA-Franc, in einer festen, seit Gründung der Währungsunion unveränderten Parität zum französischen Franc steht. Da Transaktionskosten beim Umtausch von CFA-Franc in französische Franc nicht entstehen und zudem Frankreich die Konvertibilität des CFA-Franc garantiert, ist der Begriff der Währungsunion eher auf die gesamte Franc-Zone auszudehnen. Über Reservehaltungsverpflichtungen beim französischen Schatzamt, das auch die Saldenfinanzierung im Außenhandel der in der Franc-Zone vereinten afrikanischen Staaten abwickelt, besitzt Frankreich einen wesentlichen Einfluß auf die Geld- und Kreditpolitik der beiden Zentralbanken, deren Autonomie zwar in den letzten Jahren gestiegen, aber immer noch vergleichsweise gering ist. Sieht man von der Frage ab, unter welchen Bedingungen feste Paritäten eines Entwicklungslandes mit einem Industrie-

- 
- (1) Fischer [1984b] kommt am Beispiel der zehn führenden Entwicklungsländer im Süd-Süd-Handel zu dem Ergebnis, daß die Instabilitäten der nominalen und realen Wechselkurse zwischen Entwicklungsländern deutlich höher sind als zwischen Entwicklungsländern und Industriestaaten.
  - (2) Den institutionellen und ökonomischen Rahmen dieser Währungsunionen innerhalb der Franc-Zone beschreiben u.a. Bourdin [1980] und Uhlig [1976]. Der Westafrikanischen Währungsunion gehören Benin, Elfenbeinküste, Niger, Senegal, Togo und Obervolta an. Sie ist also nahezu deckungsgleich mit der Westafrikanischen Wirtschaftsgemeinschaft (CEAO). Mitglieder der Zentralafrikanischen Zone sind Kamerun, die Zentralafrikanische Republik, Kongo, Tschad und Gabun.

land, das mit Abstand der wichtigste Handels- und Kapitalverkehrspartner ist, sinnvoll sind und ob nicht die Übernahme der Industrielandwährung Skalenvorteile bietet [Johnson, 1972], so bleibt die Frage, ob Währungsunionen den Süd-Süd-Handel fördern können oder nicht. Die Beispiele West- und Zentralafrika mit ihrem geringen Intra-Handel (Tabelle 2) sind wenig hilfreich, da es sich in der Mehrzahl um Länder mit sehr niedrigem Entwicklungsniveau und geringer Exportdiversifizierung handelt.

114. Entscheidend für eine Antwort auf diese Frage ist das Entwicklungsgefälle. Es ist in beiden Zonen sehr ausgeprägt, wenn man sich die Gegensatzpaare Elfenbeinküste - Obervolta bzw. Kamerun - Tschad vor Augen führt. So wie in diesen Regionen dürfte auch in jeder anderen denkbaren Währungsunion zwischen Entwicklungsländern - von einer Gesamtwährungsunion ganz zu schweigen - das Entwicklungsgefälle ganz erheblich sein. Das Entwicklungsgefälle aber bedeutet eine unterschiedliche Ausstattung mit Kapital und Arbeit zwischen dem Land im Zentrum und dem an der Peripherie sowie unterschiedliche Faktorpreisrelationen. Die relativen Faktorpreise müssen auch unterschiedlich sein, wenn eine intraregionale Arbeitsteilung überhaupt angeregt werden soll. Im Land an der Peripherie, das über relativ viel ungelernete Arbeit und wenig Sach- und Humankapital verfügt, werden dann arbeitsintensive Produkte erzeugt und exportiert, während das fortgeschrittene Land im Zentrum der Währungsunion, das reichlicher mit Kapital ausgestattet ist, eher kapitalintensive Produkte produziert und exportiert.

115. Eine Währungsunion wird nicht nur zu Preisausgleichstendenzen im Fall des mobilen Faktors Kapital führen, sondern kann auch derartige Tendenzen beim Preis für Arbeit einleiten, beispielsweise über eine Angleichung der gesetzlichen Mindestlöhne in Richtung steigender Löhne. Dies allerdings würde Wettbewerbsungleichgewichte hervorrufen, die künstlichen Standortvorteilen des reicheren Landes gegenüber dem ärmeren Land gleichkommen. Arbeitsintensive Produktionen würden wegen der künstlichen Verteuerung des Faktors ungelernete Arbeit von dem armen Land in das reichere Land verlagert. Dem armen Land steht in einer Währungsunion nicht mehr die Möglichkeit zu, gegenüber dem reicheren Land abzuwerten und damit den Faktor Arbeit in der Währung des reicheren Landes zu verbilligen.

Hinzu kommt, daß die Inflationsraten in den ärmeren Staaten einer Währungsunion wegen der geringeren Wettbewerbsintensität, der höheren Transportkosten und der geringeren Produktivitätsfortschritte höher sein werden als in den reicheren Staaten. Der damit verbundene Wettbewerbsnachteil läßt sich durch eine autonome Wechselkurspolitik, die beispielsweise die Konstanz des realen Wechselkurses zwischen dem ärmeren und dem reicheren Land zum Ziel hätte, in einer Währungsunion ebenfalls nicht mehr ausgleichen. Derartige Entwicklungen konnten in den beiden Währungsräumen in den sechziger und frühen siebziger Jahren beobachtet werden [Langhammer, 1973; 1978].

Eine Währungsunion zwischen Partnern stark divergierender Entwicklungsniveaus nimmt den schwächeren Partnern einen wichtigen Handlungsparameter, mit dessen Hilfe sie Verschlechterungen ihrer relativen Wettbewerbsposition gegenüber den stärkeren Partnern korrigieren können. Diese generellen Bedenken gegen Währungsunionen zwischen Entwicklungsländern sind unabhängig von den beiden bisher verwirklichten Unionen zu sehen. Diese sind insofern atypisch, als sie ihrerseits in eine

größere Quasi-Währungsunion mit einem Industrieland, Frankreich, eingebettet sind. Die französische Leitwährung hat die Funktion einer Parallelwährung in den afrikanischen Ländern und erfüllt dort die Funktionen der Recheneinheit und der Wertaufbewahrung. De facto ist sie auch Zahlungsmittel, de jure allerdings nicht, da das Privileg des gesetzlichen Zahlungsmittels beim afrikanischen Franc bleibt.

116. Eine derart enge Bindung zu einem Industrieland, die nur durch allmählich zunehmenden Handel mit Staaten außerhalb der Franc-Zone gelockert wird, ist nicht das, was Verfechter einer monetären Kooperation zwischen Entwicklungsländern anstreben. Aber auch für eine Währungsunion ausschließlich zwischen Entwicklungsländern muß festgehalten werden, daß der Wegfall einer autonomen Wechselkurspolitik bei derart divergierenden wirtschaftspolitischen Zielen, wie sie in den einzelnen Entwicklungsländern vorherrschen, eine Arbeitsteilung im Süd-Süd-Handel nicht fördert, sondern behindert. Daß dies bislang in den beiden afrikanischen Regionen noch nicht zum Tragen kam, liegt zum einen am geringen gemeinsamen Warenaustausch. Zum anderen aber hat gerade Frankreich durch vielfältige Kapitalhilfen direkter wie indirekter Art den Peripheriestaaten die Möglichkeit von "aid" statt "trade" eröffnet und damit die Franc-Zone erhalten. Innerhalb einer Süd-Süd-Währungsintegration zeichnet sich ein derartiger Finanzier mit "weichen" Konditionen nicht ab, und jedes Industrieland, das eine solche Politik versuchen wollte, wäre vermutlich auch bald finanziell überfordert.

117. Wie wichtig ein derartiger Finanzier sein kann, der aus politischen Gründen den Verzicht auf währungspolitische Autonomie mit "weichen" Krediten entlohnt, zeigt sich auch bei der dritten "Schiene", auf der finanzielle Zusammenarbeit verwirklicht werden soll, einem exklusiven Zahlungsmittel für den Süd-Süd-Handel. Der Vorschlag ist so wenig neu [Stewart, Stewart, 1972], wie seine konkreten Ausgestaltungspläne überzeugend sind. Ziel ist es, die Grenzen des Süd-Süd-Handels hinauszuschieben, soweit sie aus dem Mangel an harten Währungen und der geringen Bereitschaft von Überschußländern, Kredite zu gewähren, resultieren. Der Anreiz zu mehr Süd-Süd-Handel erwächst nach Meinung der Verfechter eines exklusiven Zahlungsmittels aus zwei Quellen [Stewart, 1983]. Erstens sinken die Opportunitätskosten der Importe aus Entwicklungsländern, da nicht oder nur ein Teil in harter Währung bezahlt werden muß. Harte Währung wird somit frei zur Finanzierung der Importe aus Industrieländern. Zweitens sinkt zwar die Attraktivität der Süd-Süd-Exporte, weil die exportierenden Länder nichtkonvertible Währung für ihre Exporte erhalten, aber da unterstellt wird, daß die Opportunitätskosten ihrer Exporte Null sind, sie also keine Marktchancen außerhalb der Entwicklungsländer haben, ist der Nutzen ihrer Süd-Süd-Exporte auch unter geänderten Zahlungsmodalitäten positiv.

118. Unabhängig von seiner konkreten Ausgestaltung leidet der Vorschlag unter zwei wichtigen Mängeln [Fischer, 1984a]. Erstens ist es nicht einleuchtend, warum der Süd-Süd-Handel auf diese Weise gefördert werden muß. Entweder haben Entwicklungsländer Güter anzubieten, die für andere Entwicklungsländer so attraktiv und konkurrenzfähig sind, daß diese bereit sind, sie nicht aus Industrie-, sondern aus Entwicklungsländern zu beziehen. Ist dies der Fall, so ist ein "third world money" überflüssig. Entwicklungsländer werden dann bereit sein, für ein derart attraktives Gut harte Währung zu entrichten. Oder das Produkt ist nicht konkurrenzfähig, dann wird es nur dann importiert, wenn das

importierende Entwicklungsland es mit einem Geld bezahlen kann, das es selbst schaffen kann und das der Verkäufer akzeptieren muß. Eine solche Lösung ist mit dem Knappheitsprinzip, dem jedes Zahlungsmittel unterliegen muß, soll es vom Verkäufer akzeptiert werden, nicht vereinbar. Des weiteren wird die Zahlungsmittelfunktion eingeschränkt, wenn es nicht multilateral im gesamten Welthandel als Zahlungsmittel akzeptiert wird. Ein exklusives Zahlungsmittel für den Süd-Süd-Handel besäße diese uneingeschränkte Funktion nicht mehr und wäre auch von daher alternativen Hartwährungszahlungsmitteln unterlegen. Zweitens stellt sich das Akzeptanzproblem auch als Folge der Wertaufbewahrungsfunktion des Geldes. "Third world money" könnte diese Funktion eines multilateralen Zahlungsmittels wegen des verletzten Knappheitsprinzips nicht in dem Maße erfüllen wie alternative Aktiva, mit denen es konkurriert. In einer derartigen Konkurrenzsituation würde es von wertbeständigeren Aktiva verdrängt.

119. Aus makroökonomischer Sicht ist somit zu fragen, welche Anreize für Überschußländer im Süd-Süd-Handel bestehen sollen, Aktiva zu halten, die derartige Ertragseinbußen im Vergleich zu alternativen Aktiva mit sich bringen. Mikroökonomisch wird für jeden Exporteur das Problem auftreten, daß das Spektrum seiner Alternativen vermindert wird, wenn keine uneingeschränkte Konvertibilität von erzielten Exporteinnahmen in weltweit akzeptierte Aktiva erfolgt. Soll "third world money" aber weltweit akzeptiert werden, kann es keine anderen Funktionen erfüllen als die, die auch die anderen Zahlungsmittel erfüllen. Insbesondere kann es nicht speziell den Süd-Süd-Handel stimulieren. Wird die Süd-Süd-Währung aber nicht weltweit akzeptiert, und dies wird von ihren Verfechtern offenbar in Kauf genommen, kommt auf die Überschußländer ein Solidaritätsoffer zugunsten der Defizitländer im Süd-Süd-Handel zu, beispielsweise in Form eines Rabatts beim Rückverkauf von "third world money" an letztere. Dieser Rabatt könnte beispielsweise in Form zinsgünstiger Kredite an Defizitländer gewährt werden oder durch Abschläge beim Umtausch von "third world money" in Hartwährungen. Das Ganze erinnert an die Situation zweier Spieler: Der eine gewinnt alles vom anderen, gibt aber einen Teil davon an ihn zurück, damit das Spiel weitergehen kann. Wäre ein "in Gang halten" des Süd-Süd-Handels das (ökonomisch wenig einleuchtende) Ziel, so wäre ein direkter zweckgebundener Transfer von Überschußländern an Defizitländer leichter und transparenter als die Emission von "third world money".

Entscheidend für den Erfolg von "third world money" ist die Bereitschaft von Überschußländern, weniger ertragreiche Aktiva zu halten. Weder die OPEC-Staaten noch die Schwellenländer haben sich bisher dazu bereit erklärt. Solange diese einzig möglichen Kandidaten für ein "Solidaritätsoffer" die Opportunitätskosten eines derartigen monetären Engagements im Süd-Süd-Handel für zu hoch halten, sind alle Pläne zur Emission eines solchen Zahlungsmittels realitätsfern.

120. Ein ähnlich skeptisches Urteil muß über die Erfolgchancen einer "South Bank" gefällt werden. Zwar existieren bereits konkrete Aufgaben- und Finanzierungspläne [Avramovic, 1983], aber auch hier stellen sich Fragen, wie sie in vergleichbarer Form für das exklusive Zahlungsmittel gestellt wurden:

- Welche Funktionen kann eine derartige Bank zusätzlich zu denen erfüllen, die bereits Weltbank, regionale Entwicklungsbanken, international tätige Geschäftsbanken, Konsortien usw. erfüllen?

- Welche Funktionen kann sie besser als die genannten Institutionen erfüllen?
- Auf wen kommt die Finanzierungslast zu?
- Cui bono?
- Wenn nicht Knappheits- und Rentabilitätsgesichtspunkte die Tätigkeit der Bank bestimmen, welche operationalen Kriterien sollen dann als Maßstab für den Zugang zu Bankkrediten gelten?

121. Ein subventionierter und somit günstiger Zugang zu Zahlungsbilanzhilfen, der nach den bisherigen Plänen wichtigste Aufgabe der Bank, würde die Mittel, soweit sie überhaupt von Kreditgebern innerhalb der Entwicklungsländer (OPEC, Schwellenländer) verfügbar gemacht würden, bald erschöpfen und der Bank in ihrem Bemühen, das Vertrauen internationaler Kapitalanleger zu erringen, Schaden zufügen. Eine an Marktkonditionen orientierte Kreditpolitik hingegen würde sie in den Augen derjenigen, die in ihr eine effiziente Form der Süd-Süd-Kooperation und ihrer Finanzierung sehen, nicht mehr von den durch Industriestaaten bestimmten Finanzierungsinstitutionen unterscheiden. Sie könnten dann jedenfalls nicht dem Ziel dienen, unter anderem auch solche Projekte der Süd-Süd-Kooperation zu finanzieren, die wegen mangelnder Rentabilitätserwartungen keine Mittel aus dem Norden erhalten. Ob fortgeschrittene Entwicklungsländer dazu bereit wären, das im Kalkül traditioneller Kapitalanbieter höhere Verlustrisiko von Süd-Süd-Projekten durch staatliche Garantien auszugleichen, ist bislang ebenso unbeantwortet geblieben wie die Frage, ob diese Garantien, wenn sie gegeben würden, angesichts der ernststen Verschuldungssituation des gesamten Südens überhaupt einen Wert besäßen.

122. Das Dilemma aller Vorschläge zur finanziellen und monetären Kooperation zwischen Entwicklungsländern liegt darin, daß das Ausmaß des Subventionselements, das sie von traditionellen Süd-Nord-Finanztransaktionen unterscheidet, und der Grad an Zweckbindung unklar bleiben. Stärker noch als im Handel rächt es sich kurzfristig im Bankgeschäft, wenn die Geschäftsgrundlagen gewollt oder ungewollt widersprüchlich und/oder nebelhaft bleiben. Zu nüchtern dürfte zudem das Urteil potentieller Lastenträger im Süden über den Ertrag und die Alternativkosten von Süd-Süd-Projekten sein, als daß allein schon durch den Hinweis auf den Eigenwert von Kooperation finanzielle Mittel attrahiert werden könnten.

123. So bleibt die Schlußfolgerung, daß alle genannten Vorschläge wegen ihres ausschließlichen Süd-Süd-Bezugs das multilaterale Finanzierungssystem in seinen Aufgaben behindern, wenn nicht gar schwächen würden. Wiederum spielen Absprachen, staatliche Zielvorgaben und distributionspolitisch motivierte Rücksichtnahmen (also der Kartellgedanke) in diesen Vorschlägen eine weitaus größere Rolle als Rahmenordnungen, innerhalb derer Entwicklungsländer Märkte in anderen Entwicklungsländern erschließen und verändern könnten.

#### *d. Verstärkter Trend zu Kompensationsgeschäften*

124. Kompensationsgeschäfte, d.h. der bilaterale Austausch Ware gegen Ware, haben in den vergangenen Jahren im Welthandel an Bedeutung

gewonnen. Kontrovers ist allerdings das Ausmaß dieser Geschäfte, gemessen am Welthandelsvolumen. Inoffizielle "guesstimates" sprechen davon, daß der "barter trade" (oder "counter trade") ein Drittel des Welthandels ausmacht. Einer GATT-Studie zufolge soll er hingegen lediglich 8 vH des Weltgüterhandels betragen (1). Ebenso verschieden wie die Partner - sie reichen von hochentwickelten Industriestaaten bis hin zu den ärmsten Entwicklungsländern - sind die Motive des Austausches [Kyung, 1983]. Dazu zählen die durch die Verschuldenssituation prekär gewordene Devisenlage, der langfristig gesicherte Zugang zu Rohstoffmärkten, die mangelnde Fungibilität und Standardisierung von einzelnen Gütern, aber auch der Staatshandel mit Gütern, deren Marktwert aus politischen Gründen nicht offengelegt werden soll. Welche Motive und Partner auch relevant sind, charakteristisch bleibt, daß an die Stelle eines multilateralen, nicht güter- oder ländergebundenen Warenhandels Bilateralismus, Ausschluß von möglichen Partnern, eine geringere Zahl von Optionen und erhöhte Vermarktungs- und Lagerkosten treten. Insgesamt sind Kompensationsgeschäfte eine regressive Form des Handels und ein Signal für Desintegration. Das Ziel, bilaterale Handelssalden auszugleichen, widerspricht zumindest dem Grundgedanken des GATT, da es Partner diskriminiert und Märkte voneinander trennt. Daraus folgt auch, daß die Effizienz vermindert werden kann, gemessen an einem transparenten und jedem zugänglichen Auktionssystem.

125. In vielfältiger Art und Weise setzt die ECDC-Strategie in ihren gegenwärtigen Konturen, wie bereits diskutiert, auf den Staat als Marktteilnehmer und -regulator. Außerdem strebt sie eine möglichst große Zahl von beteiligten Entwicklungsländern an und bietet Kompensationsmaßnahmen zugunsten der am wenigsten entwickelten Länder an. Beides kann dazu führen, daß "barter trade", obwohl nicht explizit in der ECDC-Strategie erwähnt, an Bedeutung gewinnt. Dafür gibt es mehrere Gründe:

- Dem Ziel, die Süd-Süd-Handelsbeziehungen auszuweiten, wird erheblich mehr Aufmerksamkeit geschenkt als der Diskussion, welche konkreten Maßnahmen dazu getroffen werden müssen. Kostengesichtspunkte treten in den Hintergrund.
- Überregionale Clearing-Abkommen zeichnen sich nicht ab, so daß das Akzeptanzproblem bei der Frage, in welcher Süd-Währung gezahlt werden soll, auftritt. Mit der Zahlung Ware gegen Ware geht man zumindest diesem Problem aus dem Wege.
- Werden Zollpräferenzen verwirklicht, so werden sie oft nur auf dem Papier multilateral sein, d.h. allen Entwicklungsländern offenstehen. Die Erfahrung im GATT-Protokoll lehrt, daß Präferenzen so gezielt gewährt werden, daß nur ein bestimmter, im voraus bekannter und gewünschter Handelspartner diese nutzen kann. Aus multilateralen Präferenzlisten werden dann bilaterale Präferenzhandelsströme, oft nur auf ein oder wenige Güter beschränkt. Von diesem Bilateralismus bis hin zum Kompensationsgeschäft ist es dann nur ein kurzer Schritt.
- Neue, bislang nicht miteinander im Warenaustausch befindliche Handelspartner werden sich in der ECDC-Strategie treffen. Da weitgehend Unkenntnis über die Preispolitik des Partners besteht, bisher nicht ein-

---

(1) The Wall Street Journal, Brüssel, vom 17.4.1984.

geführte Güter in den Handel gelangen und zudem Unsicherheit über den Weltmarktpreis dieser Güter besteht, kann das Kompensationsgeschäft Auftrieb erhalten.

- Nach der UNCTAD-Terminologie dominiert das Kompensationsgeschäft zwischen Ländern "having different social and economic systems", im Klartext: zwischen sozialistischen Staaten und Entwicklungsländern. Unterschiede im Gesellschaftssystem sind aber innerhalb des Entwicklungsländerblocks ebenfalls sehr ausgeprägt. Viele sozialistisch ausgerichtete Entwicklungsländer werden vor allem dann, wenn sie mit den sozialistischen Staaten Europas im Warenaustausch stehen, Kenntnisse in Kompensationsgeschäften erworben haben, die sie auch im Süd-Süd-Handel nutzen wollen. Das "state trading"-Programm innerhalb von ECDC bietet dafür die geeignete Plattform.
- Der Trend zum Bilateralismus und damit zum Kompensationsgeschäft im Süd-Süd-Warenaustausch wird in dem Maße verstärkt, wie das multilaterale Prinzip im GSTP durch Ausnahmen für "least developed countries", "island states", "land-locked countries", bestehende regionale Gemeinschaften usw. verwässert wird. Dieser Trend wird kaum zu brechen sein, wenn eine hohe Beteiligungsquote erreicht und "Ungleiche ungleich" behandelt werden sollen.

126. Insgesamt kann man aus Vorschlägen von UNCTAD und UNCTAD-nahen Institutionen folgern, daß die ECDC-Strategie unter anderem auch die Verbindung zwischen Kompensationsgeschäften und öffentlicher Beschaffungspolitik zugunsten von Entwicklungsländern über staatliche Handelsorganisationen suchen soll [UNCTAD/ECDC,a]. Damit aber würde in allen wesentlichen Punkten gegen Prinzipien der gegenwärtigen Handelsordnung verstoßen, die beispielsweise auch von Entwicklungsländern im "Übereinkommen über das öffentliche Beschaffungswesen" (Tokio-Runde) mitgetragen wird. Würde durch dieses Übereinkommen versucht, Diskriminierungspraktiken einzuengen und abzubauen, so würden sie in verstärkter Form wiedereingeführt, wenn die oben genannte Verbindung verwirklicht würde.

### 3. Mögliche Auswirkungen von ECDC auf die Industrieländer

#### a. Exporteinbußen durch Handelsumlenkung

127. Inwieweit die ECDC-Strategie mit allen ihren Einzelprogrammen zu Markteinbußen der Industrieländer in der Dritten Welt führen wird, läßt sich nur in Umrissen darstellen. Zuerst und unmittelbar verschlechtern sich die Marktzugangsbedingungen für Industrieländer, sofern sich die relativen Preise durch die Zollpräferenzen verschieben. Es wird dabei unterstellt, daß Güter aus Industrieländern mit Präferenzgütern aus Entwicklungsländern konkurrieren. Ob allerdings verschlechterte Zugangsbedingungen tatsächlich zu Handelsumlenkung und damit zu Marktanteils-einbußen führen, hängt vom Ausmaß der Präferenzmarge, vom Ausgangsniveau des Zolls, von der Intensität des Preiswettbewerbs und vom Standardisierungsgrad der Güter ab.

128. Folgende vier Konstellationen sind denkbar:

- Industrieländer exportieren hochwertige Konsumgüter (Kraftfahrzeuge, Bekleidung usw.). Diese Waren sind für eine kleine Schicht mit hohem Einkommen bestimmt, konkurrieren weder mit heimischer Produktion noch mit Gütern aus anderen Entwicklungsländern, werden mit hohen Zöllen belegt und unterliegen keinem scharfen Preiswettbewerb. Derartige Produkte werden, selbst wenn die Entwicklungsländer sie in ihre Präferenzlisten aufnehmen sollten, keinem Verdrängungswettbewerb ausgesetzt sein. Handelsumlenkung ist daher nicht zu erwarten. Etwaige Präferenzen wären weitgehend redundant.
- Industrieländer exportieren nichtstandardisierte Kapitalgüter. Auch diese werden von Entwicklungsländern kaum hergestellt. Zölle auf derartige Güter sind in der Regel in Entwicklungsländern niedrig, oft können sie sogar im Rahmen von "tax holidays" für ausländische Investoren zollfrei eingeführt werden. Sollten zukünftige Schwellenländer in dieser Kategorie wettbewerbsfähig werden, so würde der niedrige Ausgangszoll auch eine niedrige relative Präferenzmarge, gemessen am Ausgangszoll, implizieren. Das Handelsumlenkungspotential wäre daher auch dann gering, wenn einige fortgeschrittene Entwicklungsländer wettbewerbsfähig würden.
- Industrieländer exportieren standardisierte Konsumgüter, beispielsweise langlebige elektrische Haushaltsartikel. Derartige Güter werden heute bereits von einigen Schwellenländern angeboten. Die Masse der Entwicklungsländer produziert diese Güter noch nicht, belegt jedoch deren Import mit hohen Zöllen. Das GSTP könnte daher hohe Präferenzmargen ermöglichen, ohne daß heimische Produzenteninteressen nennenswert berührt wären. Nicht selten handelt es sich bei den Produzenten in den Schwellenländern um Töchter von multinationalen Unternehmen aus Industrieländern. Hier können, soweit der Preiswettbewerb nicht durch Qualitätsunterschiede in den Hintergrund gerückt wird, Importe aus Industriestaaten durch Substitute aus Entwicklungsländern ersetzt werden. Voraussetzung ist allerdings, daß Präferenzprodukte nicht mit Ursprungsregeln kollidieren. Es ist nicht von der Hand zu weisen, daß Entwicklungsländer strenge Maßstäbe an den Begriff der Ursprungswaren legen werden, wenn es sich um Erzeugnisse von Tochterunternehmen multinationaler Unternehmen mit Sitz in Industriestaaten handelt.
- Das Exportgüterangebot der Industriestaaten besteht aus standardisierten Kapitalgütern, beispielsweise nichtrechnergestützten Werkzeugmaschinen. Auch hier haben Schwellenländer Produktionen aufgebaut, so daß Präferenzmargen wieder unter der Voraussetzung, daß der Preiswettbewerb intensiv ist, zu Handelsumlenkung führen können.

Bei den beiden zuletzt genannten Kategorien, in denen Marktanteilsverluste möglich sind, liegen die Vorteile der Industrieländer nicht beim Preis, sondern bei anderen Faktoren. In dem Maße, wie es gelänge, Qualitätsvorteile, Service, Lieferpünktlichkeit und Konsumentenpräferenzen in den Vordergrund zu rücken, könnten Verschiebungen der Preisrelationen, hervorgerufen durch das GSTP, an Gewicht einbüßen.

129. Auch wenn im Laufe der Jahre standardisierte Kapitalgüter stärker betroffen würden, könnten auch hier die Industrieländer profitieren, wenn sie für die Produktionsstätten das notwendige Know-how, die Pläne wie auch die Maschinen selbst liefern. Insgesamt dürften die Auswirkun-

gen der Zollpräferenzen auf die Exporte der Industrieländer in die Entwicklungsländer - wie oben im Fall der LAFTA beobachtet wurde - nicht zu gravierenden Exportrückgängen führen.

Um abzuschätzen, welches Güterbündel vom GSTP erfaßt werden könnte und wie dieses Bündel mit dem Exportangebot der Industriestaaten konkurriert, wurden für Fertigwaren (SITC 5 + 6 - 68 + 7 + 8) die Weltexporte der Entwicklungsländer und die Exporte der Industrieländer in Entwicklungsländer ermittelt und miteinander verglichen. Es wurden dann aus dieser Gesamtheit von 148 dreistelligen Rev. 2 SITC-Warengruppen jeweils zwanzig Warengruppen ausgesucht, die entweder als Domäne der Entwicklungsländer (obere Hälfte der Tabelle 20) oder als Domäne der Industrieländer (untere Hälfte) charakterisiert werden können. Indikator für die Zuordnung zu einer Domäne und Kriterium, nach dem die Reihenfolge in der Tabelle bestimmt wurde, ist die Relation zwischen Exporten der Entwicklungsländer und Exporten der Industrieländer. Es zeigt sich, daß das potentielle Ausmaß der Handelsumlenkung relativ gering ist: Weniger als 5 vH der Fertigwarenexporte der Industrieländer in die Entwicklungsländer entfallen auf Warengruppen, in denen Entwicklungsländer bereits als Hauptanbieter dominieren (1).

Auf den ersten Blick scheinen die Schätzungen aber auch darauf hinzuweisen, daß die Fertigwarenexporte in Entwicklungsländer (Spalten 6-8) aus den USA (knapp 30 vH) und aus Japan (etwa 43 vH) gefährdeter sein könnten als die aus der Bundesrepublik (weniger als 10 vH). Obgleich diese unterschiedlichen Ausgangssituationen mit den unterschiedlichen Handelsverflechtungen erklärt werden könnten, verbirgt sich dahinter im Fall der USA und Japans eine verstärkte Inanspruchnahme von Lohnveredelungsprozessen. Da solche Waren nur zum Zwecke der Lohnveredelung in Entwicklungsländer exportiert werden, dürfte die tatsächliche Gefährdung erheblich geringer sein.

Schwerwiegender dürfte wohl der Einfluß der verschiedenen Programme sein, in denen staatliche Unternehmen und Handelsorganisationen die Einkaufspraktiken nach politischen Kriterien bestimmen können: In dem Maße, in dem unter Ausschaltung von Wettbewerbskriterien Produkte aus dem Süden gekauft werden, könnte sich die Situation für die Industrieländer deutlich verschlechtern. Denn Praktiken dieser Art entsprechen in ihrer Auswirkung einer Quotenregelung, in der die Quote gegen Null tendiert, je restriktiver sie angewendet wird. Da hier aller Wahrscheinlichkeit nach immer stärker neu aufkommende Industrien gefördert würden, wächst auch die Gefahr für Exporte aus Industrieländern. Die unmittelbaren Auswirkungen auf die Industrieländer könnten allerdings zum Teil dadurch ausgeglichen werden, daß die in Entwicklungsländern tätigen Tochtergesellschaften von Firmen aus Industrieländern auch Süd-Süd-Handel betreiben. Da jedoch die Förderung einheimischer Unterneh-

- 
- (1) Eine weitergehende Analyse des Hauptexporteurs unter den Entwicklungsländern zeigt, daß es vor allem die asiatischen Schwellenländer sind, die erhebliche Marktanteile gewonnen haben. Man muß bei dieser Schätzung jedoch auch berücksichtigen; daß sie auf tatsächlichen, durch Protektion verzerrten Daten basiert. Würden Präferenzen im Süd-Süd-Handel eingeräumt, so würde sich das Güterspektrum im Handel ausdehnen. Dabei würden jedoch wahrscheinlich eher heimische Industrien in Entwicklungsländern als Exporteure aus den Industriestaaten unter Anpassungsdruck geraten.

Tabelle 20 - Exporte der Entwicklungsländer (EL) insgesamt, der Industrieländer (IL) insgesamt und wichtiger Industrieländer nach ausgewählten SITC-Warengruppen (Rev. 2) 1980

SITC-Gruppe (a)	Exporte der EL (b)	IL-Exporte (b) in die EL				IL-Exporte in EL an IL-Gesamtexporten (vH)		
		Ins-gesamt	BRD	USA	Japan	BRD	USA	Japan
Entwicklungsländer-Domäne								
845 Oberbekleidung etc. aus Gewirken	3,47	0,35	0,02	0,12	0,03	2,6	45,6	23,5
844 Unterbekleidung aus Geweben	1,49	0,18	0,01	0,05	0,00	6,5	78,7	50,0
831 Reiseartikel aus Leder/Kunstleder	1,49	0,19	0,01	0,06	0,02	8,0	69,9	28,3
671 Roheisen/Eisenschwamm etc.	1,77	0,23	0,03	0,04	0,03	7,5	31,1	37,2
848 Bekleidung aus Spinnstoffen	1,44	0,19	0,01	0,07	0,01	5,7	33,5	21,7
842 Männeroberbekleidung aus Geweben	3,01	0,40	0,03	0,11	0,01	6,7	45,5	13,2
851 Schuhe	3,84	0,55	0,03	0,06	0,03	6,4	47,3	50,8
634 Furniere, Sperrholz etc.	1,95	0,32	0,02	0,05	0,02	5,7	16,4	32,0
896 Kunst-/Sammlungsgegenstände	0,79	0,13	0,01	0,03	0,00	7,4	1,9	16,7
843 Frauenoberbekleidung aus Geweben	2,86	0,55	0,02	0,12	0,03	2,7	78,7	20,0
846 Unterbekleidung aus Gewirken	1,41	0,36	0,08	0,14	0,01	23,2	62,3	85,7
894 Optische Erzeugnisse, a.n.g.	3,08	0,85	0,04	0,30	0,19	5,5	29,9	20,6
659 Fußbodenbeläge, Teppiche etc.	1,69	0,60	0,03	0,16	0,07	6,9	42,8	62,6
658 Konfektionierte Waren	1,53	0,57	0,02	0,15	0,03	8,0	47,4	46,8
611 Leder	1,28	0,53	0,04	0,16	0,19	16,2	59,8	81,8
667 Echte Perlen, Edelsteine etc.	5,83	2,42	0,03	0,30	0,03	13,5	43,1	44,3
524 Radioaktive und ähnliche Stoffe	0,44	0,19	0,00	0,02	0,00	2,1	2,4	25,0
532 Farb- und Gerbstoffauszüge etc.	0,12	0,06	0,03	0,01	0,00	37,6	55,6	66,7
847 Bekleidungszubehör, a.n.g.	0,47	0,23	0,02	0,02	0,08	13,7	39,3	49,0
652 Baumwollgewebe	2,23	1,10	0,14	0,14	0,36	16,5	24,6	73,3
Industrieländer-Domäne								
874 Mess- und Prüfinstrumente etc.	0,43	3,83	0,44	1,33	0,44	17,1	29,6	49,5
513 Carbonsäure, ihre Anhydride etc.	0,14	1,25	0,24	0,37	0,29	21,0	46,9	73,7
582 Kondensationserzeugnisse etc.	0,17	1,53	0,29	0,31	0,29	15,4	42,4	66,9
784 Teile/Zubehör, a.n.g. für 722,781-783	0,94	8,67	1,92	2,42	1,24	28,8	31,9	57,3
714 Motoren und Kraftmaschinen	0,24	2,43	0,12	1,03	0,09	32,1	39,0	79,1
592 Weizenstärke/-inulin/-kleber etc.	0,12	1,24	0,05	0,05	0,03	19,0	31,0	56,8
743 Pumpen/Kompressoren/Ventilatoren etc.	0,30	3,10	0,43	0,88	0,52	25,2	51,2	66,5
723 Maschinen usw. für Erdarbeiten, etc.	0,64	6,79	0,55	3,22	0,97	33,6	62,7	73,8
782 Spezielle Lastkraft- u. Kraftwagen	0,81	9,04	1,66	1,32	3,53	43,2	61,8	54,8
737 Metallbearbeitungsmasch.u.Teile,a.n.g.	0,09	1,14	0,19	0,28	0,22	26,1	51,0	76,1
725 Papierherstellungsmaschinen etc.	0,05	0,64	0,16	0,13	0,05	23,0	41,8	62,7
744 Hebe-/Fördermaschinen etc.	0,34	4,42	0,49	1,38	0,87	24,5	54,1	66,2
745 Andere Maschinen etc.	0,15	1,96	0,49	0,50	0,20	24,1	38,7	46,5
728 Druckerei-/Buchbindereimaschinen etc.	0,40	5,63	1,08	1,09	0,82	28,3	48,2	69,8
584 Zellulose: regeneriert u. als Nitrat	0,04	0,59	0,07	0,16	0,09	21,6	45,3	57,8
741 Heiz-/Kühleinrichtungen; Teile, a.n.g.	0,35	5,28	0,60	1,38	1,39	34,2	58,9	82,6
675 Bandstahl, warm od. kalt gewalzt	0,04	0,64	0,12	0,04	0,32	11,8	35,0	68,9
742 Pumpen usw. für Flüssigkeiten etc.	0,13	2,20	0,29	0,60	0,31	22,8	57,5	71,4
711 Erzeuger von Wasserdampf etc.	0,03	1,21	0,22	0,25	0,33	76,7	78,5	92,1
712 Dampfkraftmaschinen	0,00	0,84	0,15	0,20	0,16	56,9	72,4	78,9
<u>Summe:</u>								
EL-Domänen	40,19	10,00	0,62	2,11	1,14	8,5	29,1	43,2
IL-Domänen	5,41	62,43	9,59	16,94	11,76	27,9	46,1	62,3
<u>Nachrichtlich:</u>								
Fertigwarenexporte (c)	105,90	227,40	30,01	48,27	57,73	21,8	41,4	34,8
Agrarexporte (d)	59,40	31,85	1,40	15,86	1,14	13,8	40,8	66,7
Exporte insgesamt	554,30	284,40	34,85	84,20	65,97	18,2	39,6	50,9

(a) Für eine vollständige Auflistung und Beschriftung der Produktgruppen siehe Statistisches Bundesamt, Fachserie 7, Reihe 1. Die Rangfolge wurde durch die Verhältniszahl zwischen Exporten der EL und Exporten aus IL in EL bestimmt. - (b) Einschließlich Taiwan; Mrd. US \$. - (c) SITC 5 + 6 - 68 + 7 + 8. - (d) SITC 0 + 1 + 22 + 4.

Quelle: GATT [c]; OECD [c]; UN [c, 1981]; eigene Berechnungen.

men ebenfalls im Rahmen von ECDC angestrebt werden soll, ist es fraglich, ob diese Möglichkeit lange offenbleibt, von den bereits diskutierten Ursprungsregeln einmal abgesehen.

*b. Verminderter Wettbewerbsdruck auf den Industrieländermärkten von seiten der Schwellenländer*

130. Mit der Einführung von Präferenzen zugunsten von Entwicklungsländern öffnen sich neue Märkte, die vor allem für die fortgeschrittenen Entwicklungsländer interessant sein werden. Diese Vermutung liegt nahe, weil die Entwicklungsländer versuchen werden, die Präferenzen so zu gestalten, daß möglichst viele Produkte aus Industrieländern, aber möglichst wenige der traditionellen Produkte aus der Masse der Entwicklungsländer betroffen sind. Da die Schwellenländer schon jetzt in der Lage sind, mit Produkten aus Industrieländern zu konkurrieren, könnten sie auf die neuen Märkte in den Entwicklungsländern vorstoßen (wie oben im Zusammenhang mit Tabelle 20 erläutert) und dafür ihre protektionsgefährdeten Exporte in den Norden drosseln. Auch wenn die Schwellenländer diesen Weg einschlagen sollten, ist es unrealistisch anzunehmen, daß die Industrieländer als Exportmärkte für die Schwellenländer wesentlich an Bedeutung verlieren würden. 1977/78 exportierten die Schwellenländer fast zwei Drittel ihrer Industriegüterausfuhren in die Industrieländer. Einen derartigen Umfang kann der Süd-Süd-Handel kurzfristig nicht annehmen. Hinzu kommt, daß den Schwellenländern das Ergebnis der englischen Strategie bekannt sein dürfte, sich auf risikolose und wenig wettbewerbsintensive Exportmärkte zu konzentrieren. Im 19. Jahrhundert nämlich, als das Vereinigte Königreich die Welt noch mit den Produkten der industriellen Revolution belieferte, beging es den Fehler, sich mehr mit seinen Kolonialmärkten zu befassen - wo es konkurrenzlos war - als mit den heranwachsenden neuen Industrienationen. Würden beispielsweise fortgeschrittene Entwicklungsländer ihre Exportanstrengungen ausschließlich auf den Süden richten, könnte ihnen ein ähnliches Schicksal bevorstehen (1).

131. Wahrscheinlicher als eine deutliche Umlenkung der Exporte aus den führenden Entwicklungsländern ist eine Reorientierung bei denjenigen Ländern der sogenannten zweiten Generation, die die Industrialisierungsschwelle später erreichten und deren Industriestruktur folglich noch nicht derart festgefügt ist. Zwar gehen auch bei diesen Ländern die meisten Fertigwarenexporte in die Industrieländer. Jedoch sind sie vom Volumen her noch relativ gering und noch nicht so stark durch bestimmte Exportmärkte geprägt wie bei der ersten Generation (2). Daher sind

- 
- (1) Es bleibt nur noch hinzuzufügen, daß der Wert der Fertigwarenexporte der "Viererbande" (mit einer nur geringfügig größeren Bevölkerungszahl) und der des Vereinigten Königreichs im Jahr 1981 etwa auf dem gleichen Niveau lagen (Tabelle 18), während sechzehn Jahre zuvor das Vereinigte Königreich nur sechs Wochen brauchte, um die Jahresexporte der "Viererbande" zu produzieren.
  - (2) Zur ersten Generation wären beispielsweise nach der Weltbankdefinition von Entwicklungsländern (einschließlich der europäischen Mittelmeerländer) zu zählen: Argentinien, Brasilien, Griechenland, Hongkong, Indien, Israel, Jugoslawien, Mexiko, Portugal, Singapur, Süd-

kurzfristige Änderungen in der Regionalstruktur der Exporte am ehesten bei der zweiten Generation der Entwicklungsländer zu erwarten. Es ist daher anzunehmen, daß ECDC den Industrieländern höchstens einen zusätzlichen Druck von heranreifenden Entwicklungsländern erspart, nicht aber ein Nachlassen des Drucks aus den führenden Entwicklungsländern.

#### *c. Marktzugangsprobleme auf Rohstoffmärkten in Entwicklungsländern*

132. Obgleich in der ECDC-Strategie nicht explizit auf Zugangsbeschränkungen für Industrieländer eingegangen wird, ist die Vaterschaft des OPEC-Kartells im "collective self-reliance"-Ansatz deutlich herauszulesen. Vor allem mittels staatlicher Handelsorganisationen sowie der "multinational production enterprises" (MPEs) können die Einzelstaaten Einfluß auf Abgabemenge und -preise ausüben. Aber auch Regelungen im Hinblick auf die Mehrheitsverhältnisse in neugegründeten Unternehmen zur Rohstoffexploration und -ausbeutung schränken letztendlich die Verfügungsgewalt über Rohstoffquellen ein. Da das Prinzip des eigenständigen nationalen Handelns in der ECDC-Strategie Vorrang hat, ist es aber wenig wahrscheinlich, daß sich effektive Zugangsbeschränkungen quer durch alle Entwicklungsländer herausbilden werden. Die Erfahrungen mit allen Kartellen einschließlich des OPEC-Kartells lehren, daß Zugangsbeschränkungen mittelfristig gesehen wirkungslos bleiben. Außenseiter, divergierende Interessen im Kartell, Substitutionskonkurrenz von außen sowie rasche Anpassungsreaktionen der Industrieländer haben sich als wirkungsvolle Sprengsätze vieler Kartelle erwiesen.

#### *d. Kompensationsanforderungen an Industriestaaten*

133. Integrationsbedingte regionale Handelsbilanzungleichgewichte werden häufig als Hemmnis hervorgehoben, das den Liberalisierungsbestrebungen entgegenwirkt [Kampffmeyer, 1981]. Vor allem bei nichtkonvertiblen Währungen und knappen Währungsreserven stellen Handelsbilanzdefizite Entwicklungsländer vor große Probleme. Durch Kredite in Höhe der Handelsbilanzdefizite können solche Probleme (Ziff. 110 ff.) zwar intern, d.h. zwischen den beteiligten Entwicklungsländern, angegangen werden. Jedoch werden damit Ressourcen gebunden, die hohe Opportunitätskosten haben. Daher richtet sich gelegentlich die Forderung an die Industrieländer, die Kompensationslasten zu übernehmen, um ein Auseinanderbrechen der Kooperationen zu verhindern.

Dagegen ist erstens einzuwenden, daß es keine Methode gibt, die es erlaubt, integrationsbedingte Handelsbilanzdefizite zu quantifizieren (Ziff. 15).

---

korea, Spanien und Taiwan; zur zweiten Generation hingegen Kolumbien, Indonesien, Jordanien, Malaysia, Marokko, Peru, Philippinen, Sri Lanka, Thailand, Tunesien, Uruguay und Zypern. Die Länder der zweiten Generation orientieren sich nicht ausschließlich auf die Industrieländermärkte, sondern haben ihre Exportoffensiven auch auf fortgeschrittene Entwicklungsländer (Uruguay, Indonesien), andere Entwicklungsländer (Kolumbien, Peru) bzw. Golfstaaten (Jordanien) gerichtet [Havrylyshyn, Alikhani, 1982].

Zweitens spielen regionale Defizite in einem multilateralen Handelssystem keine Rolle. Sie können durch Überschüsse mit anderen Handelspartnern ausgeglichen werden. Worauf es ankommt, ist die gesamte Leistungsbilanz, nicht aber eine regionale Teilbilanz. Der Blick auf regionale Salden führt zu Bilateralismus und damit zu Einbußen an Allokationseffizienz.

Drittens ist es Aufgabe des Wechselkurses, als Regulativ für Zahlungsbilanzsalden zu dienen. Kompensationen entbinden Entwicklungsländer vom Zwang, sich dieses Regulativs zu bedienen. Sie setzen somit falsche Signale und führen zu falschen Reaktionen.

Viertens tritt ein "moral hazard"-Problem auf: Entwicklungsländer, die unter dem Anpassungsdruck anderer Entwicklungsländer als Folge des GSTP stehen, werden notwendige Anpassungen ihrer internen Güter- und Faktorpreise an die Weltmarktpreise nicht vornehmen, wenn sie sicher sein können, daß sie jederzeit Zugang zu externen Ersparnissen haben, die ihre Importnachfrage zu weichen Konditionen finanzieren.

Aus diesen Gründen würden Kompensationszahlungen auch nicht im längerfristigen Interesse von ECDC liegen, denn ein Rückstau notwendiger struktureller Anpassung wirkt sich auch lähmend auf die wirtschaftliche Kooperation zwischen Entwicklungsländern aus.

*e. Nachlassender Druck der Entwicklungsländer in der Frage der Allgemeinen Zollpräferenzen der OECD-Länder (GSP)*

134. Mit dem Aufbau eines eigenen Präferenzsystems für die Entwicklungsländer wird möglicherweise die Forderung nach verbesserten einseitigen Konzessionen der Industrieländer zugunsten der Importe aus Entwicklungsländern zurückgestellt. Da es meistens dieselben Länder waren, die einerseits Vorteile für ihre Exporte in die Industrieländer forderten und andererseits eine stärkere Unabhängigkeit der Entwicklungsländer gegenüber dem Norden verlangten, wäre es nur folgerichtig, wenn das GSTP an die Stelle des GSP träte. Eine derartige Konsequenz ist allerdings nur so lange zu erwarten, bis festgestellt wird, daß die erwünschten Impulse aus dem Süd-Süd-Handel ausbleiben.

Langfristig werden die Entwicklungsländer trotz des GSTP auf Verbesserungen des GSP drängen. Unter Strukturanpassungsgesichtspunkten wäre dies zu begrüßen, obwohl angesichts der vielfältigen Bremsen im GSP bezweifelt werden muß, daß dieses wesentlich zur Strukturanpassung in den Industriestaaten beigetragen hat.

Das GSTP-Programm kann eine zusätzliche Gefahr für die Entwicklungsländer in sich bergen, weil die Präferenzen außerhalb des GATT ausgehandelt werden und somit den USA Anlaß bieten könnten, entsprechende zollähnliche Gegenmaßnahmen zu verabschieden, beispielsweise das eigene GSP zu streichen. Diese Gefahr ist insofern nicht von der Hand zu weisen, als das Außenwirtschaftsgesetz der USA (1974 Trade Act, Title V, Section 502, zitiert in: Practising Law Institute [1978, S. 218]) Gegenmaßnahmen für alle die Fälle vorsieht, in denen u.a. die USA auf Entwicklungsländermärkten gegenüber anderen Industriestaaten diskriminiert werden. Vorerst bleibt aber die Gefahr nur theoretischer Natur, da die GSTP-Verhandlungen - in denen nach den UN-Prinzipien der Universalität und Transparenz auch den Industrieländern ein gewisses Mitspracherecht zusteht - auf der Stelle treten.

## V. Die Interessenlage der Bundesrepublik Deutschland

### 1. Die Exportseite: Verluste durch Handelsumlenkung?

135. Die Frage, ob ECDC zu Einbußen auf den Exportmärkten der Bundesrepublik führen wird, ist angesichts des Volumens der westdeutschen Fertigwarenexporte in die Entwicklungsländer durchaus relevant: Immerhin exportierte die Bundesrepublik im Jahr 1982 Fertigwaren im Werte von mehr als 66 Mrd. DM in die Entwicklungsländer (etwa 18 vH der gesamten Fertigwarenausfuhr). Dabei entfielen weit über 70 vH der Exporte auf fünf Bereiche (chemische Erzeugnisse, Eisen und Stahl, Maschinen, Straßenfahrzeuge und elektrotechnische Erzeugnisse). Vor allem fällt auf, daß eine ausgeprägte komplementäre Arbeitsteilung zwischen der Bundesrepublik und den Entwicklungsländern herrscht: In den Branchen, in denen der Anteil der Entwicklungsländer an den gesamten Exporten besonders hoch ist (z.B. 25 vH bei Maschinenerzeugnissen - SITC 71-75), erreichen die Importe aus den Entwicklungsländern kaum eine nennenswerte Höhe.

136. Diese Struktur und die Entwicklung der Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Exporte insgesamt kommen in dem sogenannten RCA-Maß (RCA = revealed comparative advantage) für bestimmte Produkte im Handel mit ausgewählten Ländergruppen deutlich zum Ausdruck. In den Bereichen, in denen die Entwicklungsländer komparative Vorteile gegenüber den Industriestaaten besitzen (z.B. in den Textil- und Bekleidungsindustrien), hat die Bundesrepublik im Untersuchungszeitraum erheblich an Wettbewerbsfähigkeit verloren, obgleich das Maß bei dem zunehmenden Protektionismus in den siebziger Jahren ceteris paribus eine verbesserte Wettbewerbsfähigkeit hätte anzeigen müssen. Die Investitionsgüterindustrie zeigt indessen, wie wettbewerbsfähig deutsche Exporte in Entwicklungsländer waren bzw. blieben (Tabelle 21).

Daß allerdings die Bundesrepublik mit zunehmender Konkurrenz auch auf jenen Weltmärkten rechnen muß, auf denen sie sich bisher gut behaupten konnte, zeichnet sich bereits ab. Die Exportdiversifizierung der Entwicklungsländer ist im Laufe der letzten 15 Jahre zügig vorangeschritten, so daß nun über ein Drittel ihrer Exporte aus dem Bereich der Metallverarbeitung (z.B. Maschinenbauerzeugnisse, elektrotechnische Erzeugnisse, Fahrzeuge) stammen. Noch wichtiger für die mögliche Auswirkung von Zollpräferenzen auf die Exporte der Bundesrepublik ist die Tatsache, daß die Ausfuhr von Investitionsgütern im Süd-Süd-Handel überdurchschnittlich rasch zunahm und 1981 schon mehr als 40 vH des gesamten Süd-Süd-Handels mit Fertigwaren ausmachte. Einige Entwicklungsländer stoßen also bereits in relativ humankapitalintensive Branchen vor, die bisher von Industrieländern wie der Bundesrepublik beherrscht wurden. Folglich könnten Zollpräferenzen und auch die Einkaufspraktiken der staatlichen Handelsorganisationen zunehmend deutsche Exporte verdrängen, sofern Produkte aus Entwicklungsländern als gleichwertiger Ersatz für gleiche Produkte aus der Bundesrepublik betrachtet werden.

137. Diese allgemein formulierten und auf die Zukunft gerichteten Aussagen lassen sich etwas präzisieren, wenn die bisherigen Erfahrungen mit Zollpräferenzen zwischen Entwicklungsländern aus dem Blickwinkel der Bundesrepublik betrachtet werden. Am Beispiel der LAFTA konnte gezeigt werden (Tabellen 14-16), daß deutsche Exporte in diese Präfe-

Tabelle 21 - Koeffizienten der Wettbewerbsfähigkeit (RCAs) (a) für Textilien, Bekleidung, Fertigwaren insgesamt und Investitionsgüter für die Bundesrepublik Deutschland in ausgewählten Regionen 1962, 1969 und 1977

Region	1962	1969	1977	1962	1969	1977	1962	1969	1977	1962	1969	1977
	Textilien			Bekleidung			Fertigwaren insgesamt			Investitionsgüter		
Welt insgesamt	-42	-31	-25	-37	-40	-45	6	6	9	52	45	38
Industrielländer	-42	-30	-21	-34	-33	-25	0	0	2	41	36	25
EG der 6	-61	-39	-26	-43	-29	-14	-4	-1	0	44	42	23
Nordamerika	-8	26	-3	-1	-24	-36	-10	-2	3	19	29	24
Japan	-91	-58	-13	-99	-92	6	0	0	-1	55	15	-19
Entwicklungsländer	-42	-45	-52	-68	-83	-89	36	38	46	99	97	88
Lateinamerika	-43	-28	-76	-73	-33	-95	20	17	14	99	97	87
Asien und Ozeanien	-61	-65	-65	-82	-93	-95	49	35	41	98	96	83

(a) Für die Berechnungen wurde die folgende Formel verwendet, die den möglichen Wertebereich der RCA-Werte auf das Intervall [-100, + 100] beschränkt.  $X_i(M_i)$  = Exporte (Importe) des Gutes i

$$\text{RCA} = \left[ \frac{X_i - M_i}{X_i + M_i} - \frac{\Sigma(X_i - M_i)}{\Sigma(X_i + M_i)} \right] \cdot \frac{100}{1 - \frac{\Sigma(X_i - M_i)}{\Sigma(X_i + M_i)}} \quad \text{für} \quad \frac{X_i - M_i}{X_i + M_i} > \frac{\Sigma(X_i - M_i)}{\Sigma(X_i + M_i)}$$

$$\frac{100}{1 + \frac{\Sigma(X_i - M_i)}{\Sigma(X_i + M_i)}} \quad \text{für} \quad \frac{X_i - M_i}{X_i + M_i} < \frac{\Sigma(X_i - M_i)}{\Sigma(X_i + M_i)}$$

Quelle: OECD [c]; eigene Berechnungen.

renzzone relativ geringfügig von Handelsumlenkung betroffen wurden. Unter der Annahme, daß sich die LAFTA-Präferenzen nicht wesentlich von denen unterscheiden, die zukünftig im Rahmen des GSTP ausgehandelt werden, ist zu erwarten, daß das relative Ausmaß der Handelsumlenkung sehr bescheiden bleiben wird. Dabei müssen allerdings zwei zusätzliche Aspekte berücksichtigt werden, um das Bild zu vervollständigen. Erstens kann die Süd-Süd-Kooperation das Wachstum in den Entwicklungsländern beleben. Dies würde auch zusätzliche Importe aus der Bundesrepublik induzieren und so das Ausmaß der Handelsumlenkung vermindern. Zweitens könnte sich die Handelsumlenkung verstärken, wenn durch einen konsequenten Einsatz von staatlichen Handelsorganisationen die Nachfrage nach Exporten aus dem Norden auf Exporte aus dem Süden umgelenkt würde.

138. Zusätzliche Informationen über das mögliche Ausmaß der Handelsumlenkung können dadurch gewonnen werden, daß die LAFTA- Ergebnisse für die Bundesrepublik mit der Entwicklung der deutschen Exporte auf einem anderen regionalen Markt verglichen werden. Damit soll dem Argument begegnet werden, daß die Entwicklung der westdeutschen Exporte in die LAFTA nicht repräsentativ sei. Zu diesem Zweck wurden vier asiatische Länder ausgesucht (Hongkong, Malaysia, Singapur, Südkorea) und für diese Gruppe ebenso wie für die LAFTA die gleichen Berechnungen hinsichtlich der Anteilsänderungen der Importe aus der Bundesrepublik durchgeführt.

Unter der Annahme, daß die LAFTA-Präferenzen nicht völlig wirkungslos waren, müßten die Ergebnisse für die Bundesrepublik in einer Region wie Asien, in der die deutschen Exporte nicht durch Zollpräferenzen diskriminiert wurden, deutlich besser ausfallen. Die Resultate der Berechnungen, die ebenfalls für die USA durchgeführt wurden, zeigen aber ein völlig anderes Bild (Schaubild 1), nämlich, daß die Bundesrepublik auf dem asiatischen Markt relativ schlecht abschnitt. Während die USA in der Mehrzahl der Produktgruppen Marktanteile in Asien hinzugewinnen konnten und dabei besser abschnitten als in Lateinamerika, zeigt sich für die Bundesrepublik ein anderes Bild: Sie behauptete Marktanteile in der überwiegenden Zahl der Produktgruppen, büßte aber bei mehreren Gruppen so große Marktanteile ein, daß im Endergebnis der SITC-Kategorien 7 und 8 ein Marktanteilsverlust zu verbuchen war. Dieser Verlust war deutlich höher als der nur leichte Rückgang in Lateinamerika.

139. Das relativ schlechte Abschneiden der deutschen Fertigwarenexporte auf dem schnell wachsenden und wettbewerbsintensiven asiatischen Markt muß als ein Warnsignal dafür betrachtet werden, daß die Folgen der angestrebten stärkeren wirtschaftlichen Kooperation zwischen Entwicklungsländern vor allem dort spürbar sein werden, wo diese Kooperation einen bereits sichtbaren Trend zur zwischenstaatlichen Arbeitsteilung ergänzt. Diese Arbeitsteilung ist durch intensiven firmeninternen Handel, hohe Kapitalmobilität bei nichtstandortgebundenen Industrien, eine Vielzahl von Exportfreizonen sowie durch Standortinnovationen gekennzeichnet. Schaubild A1 zeigt am Beispiel eines japanischen multinationalen Unternehmens, wie intensiv diese Arbeitsteilung innerhalb der ost- und südostasiatischen Region betrieben wird (Ziff. 86).

Auch die Entwicklung auf dem lateinamerikanischen Markt kann nur dann positiv bewertet werden, wenn außer acht gelassen wird, daß auf diesen Märkten der Wettbewerbsdruck der exportstarken asiatischen Entwick-



lungsländer fehlte. Dies könnte sich allerdings ändern, wenn Anreize in der Form von Zollpräferenzen eingeführt werden. Vor allem die Produktgruppen, die auf dem lateinamerikanischen deutlich besser als auf dem asiatischen Markt abschneiden, verkörpern zum Teil Bereiche (z.B. 821: Möbel; 812: Sanitäranlagen etc.; 896: Kunstartikel etc.), wo weder komparative Vorteile der Bundesrepublik vermutet noch spürbare dynamische Impulse für die deutsche Wirtschaft erwartet werden können. Im Gegenteil: Sie stellen eher Branchen dar, in die Entwicklungsländer bereits vorstoßen und die durch eine Süd-Süd-Kooperation unter verstärkten Anpassungsdruck geraten würden. So stellt sich für die Bundesrepublik die Schlußfolgerung, daß gemessen am gegenwärtigen Handel geringe Gefahren zu erwarten sind, unter Einschluß dynamischer Aspekte aber doch fühlbare Einbußen drohen.

## 2. Die Importseite: Nachlassender Angebotsdruck der Schwellenländer?

140. Angesichts der deutlichen Überschüsse, die die Bundesrepublik im Fertigwarenhandel mit Entwicklungsländern erzielt, erscheinen Überlegungen hinsichtlich eines nachlassenden Angebotsdrucks der Schwellenländer wenn nicht überflüssig, so doch zumindest verfrüht. Dieses Bild trägt, denn ebensowenig wie der Begriff "Entwicklungsländer" auch für die Schwellenländer auf dem Weltmarkt zutrifft, verläuft das Wachstumstempo der deutschen Importe aus allen Entwicklungsländern gleichförmig. So erzielten z.B. Hongkong, Singapur, Südkorea und Taiwan im Jahr 1981 einen Überschuß im Fertigwarenhandel mit der Bundesrepublik in Höhe von etwa 3,5 Mrd. DM (bei Exporten in Höhe von etwa 8,2 Mrd. DM). Ihr Anteil an den Gesamteinfuhren von Fertigwaren aus Entwicklungsländern betrug etwa 40 vH. Hätte es nicht eine Vielfalt von Maßnahmen gegeben, die gerade solche Länder daran hindern, ihre Exporte in die Bundesrepublik zu steigern, so wäre der Anpassungsdruck wohl noch stärker gewesen. Hinter diesem Trend entfaltet sich ein Spezialisierungsmuster: Zu Beginn der siebziger Jahre konzentrierten sich die Importe aus den fortgeschrittenen Entwicklungsländern auf bestimmte Branchen, doch inzwischen gibt es kaum noch Branchen, die nicht betroffen sind.

141. Das Ausmaß des Vordringens auf dem deutschen Markt wird anhand von Tabelle 22 veranschaulicht, in der die Importe aus Entwicklungsländern am Inlandsverbrauch gemessen werden. Die hierfür ausgesuchten Warengruppen (u.a. dreistellige SITC-Gruppen innerhalb der 65er-Textilien und 84er-Bekleidung) verkörpern Produkte, in denen Entwicklungsländer - vor allem die fortgeschrittenen unter ihnen (Tabelle 18) - besonders erfolgreich waren. Dabei wird nicht nur deutlich, daß der Beitrag der Importe aus Entwicklungsländern zur Marktversorgung gering ist, sondern auch, daß die Entwicklungsländer zur Zeit nur einen kleinen Anteil an den Gesamtimporten halten. Dabei weisen die Importe in den meisten Branchen allerdings deutlich steigende Tendenzen auf. Auch nach einer Präferenzvereinbarung zwischen Entwicklungsländern dürfte sich dieser Trend fortsetzen, sofern die schnell wachsenden Entwicklungsländer nicht den Fehler begehen, sich vom deutschen Markt abzuwenden und sich auf die gegenüber Industrieländererzeugnissen geschützten Entwicklungsländermärkte zu konzentrieren.

Tabelle 22 - Einfuhrquoten der Bundesrepublik für Importe insgesamt und aus Entwicklungsländern nach Warengruppen und -zweigen des Warenverzeichnisses für die Industriestatistik (a)

Warengruppe (b)	Entwicklungsländer			Insgesamt		
	1976	1980	1982	1977	1980	1982
Lederwaren	9,9	16,8	18,1	26,1	40,4	41,7
Bekleidung	11,1	13,4	15,7	33,2	39,6	43,2
Leder	10,3	12,1	12,1	61,4	60,0	63,8
Musikinstrumente, Spielwaren, Sport- geräte	8,4	11,3	10,6	54,4	74,4	55,5
Textilien	6,5	9,2	9,6	38,6	45,3	47,8
NE-Metalle und Metallhalbzeuge	6,5	8,0	8,2	45,1	51,2	54,2
Schuhe	2,7	4,0	3,5	37,3	42,4	42,6
Feinmechanische und optische Erzeugnisse	1,8	3,2	3,1	30,4	35,4	42,0
Feinkeramische Erzeugnisse	1,2	2,5	3,0	32,1	38,4	36,7
Elektrotechnische Erzeugnisse	1,2	2,0	2,1	18,0	21,0	23,0
Eisen und Stahl	0,5	0,9	1,6	24,7	27,9	31,8
Chemische Erzeug- nisse	0,5	0,5	0,7	19,5	24,9	26,4
Straßenfahrzeuge	0,3	0,3	0,4	17,0	17,8	19,0
Maschinenbau- erzeugnisse	0,2	0,2	0,3	17,8	20,1	20,4
Erzeugnisse des Verbrauchsgüter- prod. Gewerbes	4,2	5,2	5,5	24,4	28,4	28,8
Erzeugnisse des Verarb. Gewerbes	1,6	2,2	2,2	20,0	22,7	24,1
Erzeugnisse des Grundstoff- und Produktionsgüter- gewerbes	1,2	1,9	1,8	22,4	24,6	25,9
Erzeugnisse des Investitionsgüter prod. Gewerbes	0,6	0,9	1,0	18,6	21,2	24,3

(a) Einfuhr aus Entwicklungsländern bzw. insgesamt in vH des Inlandsverbrauchs (Umsatz minus Ausfuhr plus Einfuhr). -  
(b) Rangfolge nach der Höhe der Einfuhrquoten im Jahre 1982.

Quelle: Statistisches Bundesamt [a;b]; eigene Berechnungen.

In der Vergangenheit waren es im wesentlichen diese Entwicklungsländer, die für den wachsenden Beitrag der Importe zur Marktversorgung in der Bundesrepublik verantwortlich zeichneten. Von einem niedrigen Ausgangsniveau aus haben sie Anteile an den westdeutschen Importen hinzugewonnen und somit traditionelle ausländische Anbieter (OECD-Länder) verdrängt. Der Anpassungsbedarf kommt also nicht nur auf deutsche Produzenten, sondern auch auf deren OECD-Konkurrenten zu. Eine Strategie, die dabei von Produzenten in der Bundesrepublik (und anderen Industrieländern) bereits praktiziert wird, um überleben zu können, besteht darin, die Produktion zugunsten von höherwertigen Produktkategorien umzustrukturieren. Anhand von Durchschnittswerten für dreistellige SITC-Produktgruppen, die als Verhältnis von Außenhandelswert zu Außenhandelsmengen ermittelt werden, läßt sich diese Entwicklung belegen: Bei Produkten, in denen die Entwicklungsländer erfolgreich waren, haben die Exporte der Bundesrepublik in Industrieländer einen deutlich höheren Durchschnittswert als die Importe der Bundesrepublik aus Entwicklungsländern (Tabelle A20).

Es ist nicht anzunehmen, daß sich diejenigen Entwicklungsländer, die schon jetzt die Bundesrepublik mit immer höherwertigeren Produkten der Textil- und Bekleidungsindustrie beliefern, nach einer Einführung von Präferenzen unter Entwicklungsländern abrupt anderen Entwicklungsländern zuwenden und diese mit weniger hochwertigen Produkten versorgen. Dazu wären sie aufgrund ihrer durch die Anbindung an die Industrieländermärkte geprägten Industriestruktur weniger in der Lage als die Konkurrenz aus Entwicklungsländern der zweiten Generation. Von seiten der Bundesrepublik wäre es sogar wünschenswert, eine Liberalisierung des Handels voranzutreiben, um dadurch vorzuführen, welche Vorteile aus freierem Handel zwischen dem Norden und Süden gewonnen werden können. Da solche Forderungen zum Beispiel in der Textilindustrie schon erhoben wurden, bietet sich hier eine Chance an, die vielleicht dazu dienen könnte, das MFA-Abkommen abzubauen.

142. Diese Art der offensiven Reaktion auf die Exportoffensive der Schwellenländer scheint um so logischer, als bedacht werden muß, daß ein hoher Beschäftigungsgrad in der Bundesrepublik nicht mit Produkten erreicht wird, die zum Wachstum von gestern oder vorgestern beitragen (1). Das Vordringen der Schwellenländer auf den deutschen Markt kann als eine Chance betrachtet werden, den notwendigen Strukturwandel zu beschleunigen und Neuinvestitionen verstärkt in "high technology"-Branchen statt in die Rationalisierung strukturschwacher Branchen (Defensivinvestitionen) zu lenken. Diesen Strukturwandel bremsen, aufhalten oder rückgängig machen zu wollen heißt nicht nur, Anpassungsprobleme in der Bundesrepublik in der Zukunft zu vergrößern, sondern bestärkt die Entwicklungsländer ihrerseits darin, ihre Protektionspläne voranzutreiben.

### 3. Deutsche Direktinvestitionen und Süd-Süd-Handel

143. Für eine im internationalen Wettbewerb stehende Industrie verkörpert die grenzüberschreitende Standortinnovation eine wichtige Möglich-

(1) Siehe hierzu die Stellungnahme des Wissenschaftlichen Beirats [1983, S. 19] zu den Vorschlägen des zweiten Brandt-Berichts.

keit, den Strukturwandel zu bewältigen und gleichzeitig die Wettbewerbsfähigkeit zu sichern. Weit weniger häufig als amerikanische und japanische Unternehmen beschritten Unternehmen aus der Bundesrepublik diesen Weg und investierten beispielsweise in Entwicklungsländern. Vor allem in der heutigen Zeit, in der moderne Kommunikations- und Transportmittel alle Entfernungen überbrücken, gibt es kaum noch Gründe, wegen der Transportkosten nicht da zu investieren, wo die Produktionskosten - auch für bestimmte Teilprozesse - am niedrigsten sind.

Das gegenwärtige Bild stimmt bedenklich. Die deutsche Wirtschaft ist auf den asiatischen Wachstumsmärkten wenig präsent, in jedem Fall weniger präsent als Japan und die USA [Hiemenz, 1984]. Vor allem im asiatischen Raum, wo Anreize in der Form von "export processing zones" den Aufbau von Produktionsstätten erleichtern, nehmen deutsche Unternehmen Direktinvestitionen kaum vor. Sehr stark vertreten sind dagegen die deutschen Investitionen auf dem lateinamerikanischen Markt (im Jahr 1981 machten sie über 70 vH aller Direktinvestitionen der Bundesrepublik in Entwicklungsländern aus). Damit läßt sich möglicherweise auch das relativ gute Abschneiden der deutschen Exporte auf den lateinamerikanischen Märkten - trotz LAFTA - erklären, denn Tochterunternehmen dürften einen großen Teil ihrer Vorleistungen von der Muttergesellschaft oder traditionellen Lieferanten in der Bundesrepublik bezogen haben.

144. Wenn sich die Nord-Süd-Exportentwicklung in Richtung Lateinamerika mit den deutschen Direktinvestitionen zum Teil erklären läßt, dann trifft dies auf jeden Fall auch für die lateinamerikanischen Süd-Süd-Exporte zu. Vor allem im Bereich der Kraftfahrzeugindustrie sind vielfältige Handelsströme zwischen den Entwicklungsländern entstanden. Dies gilt nicht nur zwischen Mexiko und Brasilien, sondern auch beispielsweise zwischen Brasilien, Nigeria, Malaysia, Indonesien, Peru, Argentinien und Simbabwe. So entfielen laut Unternehmensinformationen und brasilianischen Exportstatistiken 1981 über 12 vH der brasilianischen Exporte nach Nigeria auf zerlegte Kraftfahrzeuge (completely knocked-down), die innerhalb eines deutschen Kraftfahrzeugunternehmens geliefert und in Nigeria montiert wurden. Es liegt auf der Hand, daß die Einführung von Zollpräferenzen zwischen den Entwicklungsländern diese Handelsströme nicht beeinträchtigen, sondern eher fördern wird.

Der firmeninterne Süd-Süd-Handel wird, sofern er von multinationalen Unternehmen aus Industrieländern bestritten wird, allerdings auf Vorbehalte der "collective self-reliance"-Verfechter innerhalb der ECDC-Strategie stoßen und somit unter Umständen mit restriktiveren Ursprungsregeln konfrontiert werden als der Süd-Süd-Handel von Unternehmen aus Entwicklungsländern. Daß die Beteiligung multinationaler Unternehmen aus Industrieländern am Süd-Süd-Handel in Teilregionen nicht unerheblich ist, zeigt der firmeninterne Handel von US-Unternehmen (Tabelle A21). 1977 wurden vor allem die nichttraditionellen Handelsströme (Lateinamerikas Exporte nach Asien z. B.) durch die Töchter von US-Unternehmen bestimmt; auch im intra-lateinamerikanischen Handel spielen sie eine nennenswerte Rolle. Schaubild A1 verdeutlicht dagegen Richtung und sektorale Struktur des firmeninternen Süd-Süd-Handels eines japanischen multinationalen Unternehmens (Ziff. 86).

145. Das GSTP kann für sich allein genommen kein Grund sein, in Entwicklungsländern zu investieren. Es kann lediglich die Entscheidung zugunsten eines derartigen Schrittes beeinflussen, wenn andernfalls der

direkte Zugang zu Entwicklungsländern über den Export durch das GSTP erschwert oder sogar unmöglich gemacht würde. Wie am Beispiel der Verlagerung der MFA-Industrien in Entwicklungsländer gezeigt werden kann [Glismann, Spinanger, 1982], werden Volumen und Struktur der Direktinvestitionen in Entwicklungsländern in erster Linie von der Ertragskraft der Investition, von der Faktorausstattung und der durch die Faktorpreisrelationen bestimmten Faktorintensität jeweils im Vergleich zum Kapitalherkunftsland geprägt. Daran dürfte sich auch nach Einführung von ECDC-Maßnahmen nichts ändern, obwohl das GSTP ein weiterer Schritt auf dem Weg sein wird, durch Diskriminierung der direkten Exporte aus Industrieländern Standortinnovationen zu erzwingen.

Diese Aussage ist insofern unvollständig, als davon ausgegangen wird, daß die Preise nicht verzerrt sind. Die Voraussetzung trifft insofern nicht zu, als die Einführung von Zollpräferenzen zwischen Entwicklungsländern die relativen Preise zugunsten der Entwicklungsländer verschieben wird. Obwohl die Gefahr für die Exporte der Bundesrepublik im allgemeinen nicht als übergroß betrachtet werden kann, wird es dennoch eine Reihe von Firmen geben, die aufgrund dieser Handelshemmnisse spürbar an Wettbewerbsfähigkeit verlieren würden. Um Marktanteile zu halten, werden solche Unternehmen dazu übergehen, in Entwicklungsländern zu investieren. Diese Art von Direktinvestitionen muß aber als zweitbeste Lösung betrachtet werden gemessen an einer Situation, in der die Entwicklungsländer Importe aus Industriestaaten nicht diskriminieren würden. Die Gefahr, daß es zu solchen Lösungen kommt, ist um so größer, je mehr die Entwicklungsländer versuchen, die Industriestruktur der Industrieländer zu kopieren. Bisher umfaßt die ECDC-Strategie allerdings keine Vorschläge in dieser Richtung.

## VI. Chancen und Risiken von ECDC: Wirtschaftspolitische Schlußfolgerungen aus einzelstaatlicher und weltwirtschaftlicher Sicht

146. Ungeachtet des Aufschwungs im Süd-Süd-Handel während der siebziger Jahre bleibt die Intensität der Handels- und Kapitalströme zwischen Entwicklungsländern zur Zeit noch weit hinter der zurück, die zwischen Industrieländern existiert. Ursache dafür ist nicht nur das allgemein niedrigere Entwicklungsniveau in der Dritten Welt, sondern auch die von diesen Ländern selbst eingeführten Hemmnisse. Soweit die Barrieren vom Entwicklungsniveau abhängen, werden sie im Zuge des Wachstumsprozesses abgebaut, so beispielsweise die Infrastrukturengpässe. Die Barrieren würden um so eher an Bedeutung verlieren, kämen die Entwicklungsländer überein, die in ihrer eigenen politischen Verantwortung liegenden Hemmnisse wie Zölle, mengenmäßige Beschränkungen und andere nichttarifäre Barrieren zu beseitigen. Zeitlich und inhaltlich verbindliche Regeln für deren Abbau auszuhandeln und durchzusetzen sollte der Hauptgegenstand wirtschaftlicher Zusammenarbeit in der ersten Phase auf dem Weg zu binnenmarktähnlichen Verhältnissen sein. Dann könnten Vereinbarungen über die Freizügigkeit von Arbeit und Kapital folgen, begleitet von Kooperationen, die sich auf gemeinsame Regeln für die Nutzung international mobiler Ressourcen beziehen.

147. Einem derartigen Kooperationszeitplan würden auch Kritiker einer liberalen Welthandelsordnung unter den Entwicklungsländern folgen. Erheblich mehr Dissens besteht jedoch hinsichtlich der Frage, wer von einem derartigen Zeitplan ausgeschlossen werden soll und wie lange. Antworten auf diese Frage hängen davon ab, was erreicht werden soll.

Soll es um die Frage gehen, welche Handelspolitik den Individuen eines Landes die bestmögliche Integration in die Weltwirtschaft gestattet, so wäre die uneingeschränkte Meistbegünstigung, also der Abbau von Handelshemmnissen gegenüber allen Entwicklungs- und Industrieländern, die beste Handelspolitik für ein Land (oder eine Gruppe). Geht es indessen darum, einer Welthandelsordnung neue Impulse in Richtung stabiler, transparenter und liberaler Regeln zu geben, so wäre es durchaus erstrebenswert, wenn sich die Entwicklungsländer als Gruppe auf die bedingte Meistbegünstigung einigen könnten, also Hemmnisse untereinander abbauen würden, allerdings mit der Maßgabe, auch Industrieländer davon profitieren zu lassen, wenn diese ihrerseits Hemmnisse gegenüber Entwicklungsländern abbauen würden. Dies wäre das Vorgehen eines offenen Klubs.

Da die alternden Volkswirtschaften ständig überzeugt werden müssen, daß ein Abbau von Hemmnissen nicht als Last und auch nicht als Zugeständnis, sondern als Gewinn für die eigene Volkswirtschaft zu verstehen ist, wäre eine Vorreiterfunktion junger Volkswirtschaften in einer neuen weltweiten Liberalisierungswelle angezeigt. Darüber hinaus verspräche der Zugang zu rasch wachsenden Märkten, wie sie die Entwicklungsländer als Gruppe darstellen, eine erhebliche Rendite auf die Liberalisierung der Industrieländermärkte.

148. Was indessen im Rahmen der ECDC-Strategie gegenwärtig diskutiert wird, läßt wenig Hoffnung zu, daß es zu einer bedingten Meistbegünstigung und einer neuen Liberalisierungswelle von Ländern der unteren Einkommensgruppe her kommen wird. Statt dessen setzt die Gruppe

der 77 - soweit dies zur Zeit bereits erkennbar ist - auf den dauerhaften Ausschluß der Industrieländer von Liberalisierungsvereinbarungen, also auf Präferenzen und Markttrennung. Anpassungslasten werden somit nicht oder kaum (wie bei selektiven Präferenzen) den eigenen Volkswirtschaften auferlegt, sondern in erster Linie den Exporteuren von konkurrierenden Gütern aus den von der Liberalisierung ausgeschlossenen Industrieländern. Kosten entstehen natürlich auch für die Regierungen der Entwicklungsländer in Form von Zollmindereinnahmen, zu diesem Zweck sind jedoch Kompensationsverfahren innerhalb der Gruppe der 77, aber auch zu Lasten der Industrieländer vorgesehen (Ziff. 92 ff.). Gegen die Annahme, daß Entwicklungsländer ECDC als bedingte Meistbegünstigung verstehen, spricht auch das vorgesehene Prinzip der Globalität, d.h., daß alle Entwicklungsländer und nicht nur eine kleine kongeniale Gruppe liberalisierungsbereiter Entwicklungsländer den Klub bilden sollen. Damit wird die Masse der wenig dynamischen, auf Transfers bedachten Entwicklungsländer wahrscheinlich die Minderheit majorisieren und verwässern. Daß Diskriminierung und nicht bedingte Meistbegünstigung die ECDC-Strategie bestimmt, beruht also im wesentlichen darauf, daß Präferenzen gewährt und möglichst alle Entwicklungsländer erfaßt werden sollen. Dies bedeutet für die Prinzipien, auf denen das GATT beruht (Nichtdiskriminierung und fortschreitende Handelsliberalisierung), eine weitere Belastung, denn Entwicklungsländer werden die untereinander ausgehandelten Präferenzen nicht dadurch selbst entwerten wollen, daß sie sich an weiteren multilateralen Zollsenkungsrunden beteiligen. Zumindest wird ihr Interesse an derartigen Runden als Folge der Präferenzen weiter erlahmen.

149. Darüber hinausreichende Indizien für die konkrete Richtung von ECDC gibt es nicht, denn mit Ausnahme des Handelsinformationssystems (TIS) liegen Vereinbarungen zur Zeit nicht vor. Dies gilt vor allem für das Kernstück, das Handelspräferenzsystem GSTP. Diese Konturenlosigkeit ist aber nicht etwa nur Ausdruck eines im Fluß befindlichen Verhandlungsprozesses. Sie spiegelt auch die aus der Vergangenheit bekannte Praxis wider, einen Katalog von Maßnahmen unterschiedlichster Art mit relativ vagen Zielsetzungen zu verbinden, um so den größten gemeinsamen Nenner für alle Entwicklungsländer zu finden.

Das politische Ziel, Entwicklungsländer mit den unterschiedlichsten ordnungspolitischen Vorstellungen und Interessen in der ECDC-Strategie zu vereinen, schwächt die wirtschaftspolitische Konsistenz der Programme erheblich und führt zu Unklarheiten. So wird beispielsweise der Begriff "Handelsliberalisierung" vermieden und durch den der "Handelsförderung durch Präferenzen" ersetzt. Handelsschaffung oder Handelsumlenkung gehen im Oberbegriff Handelsausweitung unter. Den distributionspolitischen Rahmenbedingungen wird mehr Raum eingeräumt als den allokativen politischen Zielen, ohne daß geklärt wird, inwieweit die Nebenbedingungen mit den Zielen kollidieren. Das starke Engagement staatlicher Institutionen in den einzelnen ECDC-Programmen ist symptomatisch für den Versuch, die Entwicklung des Süd-Süd-Handels mit Gütern und Dienstleistungen staatlich zu lenken, statt sie den privaten Marktteilnehmern zu überlassen. Absprache statt Wettbewerb bestimmt die ECDC-Therapie, die die führenden Staaten der Gruppe der 77 beim gegenwärtigen Stand der wirtschaftlichen Beziehungen zwischen Entwicklungsländern empfehlen.

150. Dabei brächte ein Wettbewerb zwischen Entwicklungsländern um die Märkte in den eigenen Ländern aus weltwirtschaftlicher Sicht die Chance mit sich, den für Einkommenszuwächse notwendigen Strukturwandel von den Ländern der unteren Einkommensgruppe her zu beleben, nachdem sich an der Einkommensspitze, in den Industriestaaten, eher konservierende Kräfte durchgesetzt haben. Die Stärke der Handelshemmnisse in den Entwicklungsländern vermittelt einen Eindruck vom Nachholbedarf an Anpassung, der sich hier angestaut hat, aber auch von den Chancen für Wachstumsbelebung und Beschäftigungsmöglichkeiten. Unbestritten ist aber auch, daß hochgeschützte Branchen vor allem in Niedrigeinkommensländern zu tiefgreifenden Anpassungsschritten gezwungen wären, wenn die heimischen Märkte für das Angebot aus anderen Entwicklungsländern geöffnet würden.

151. Aus einzelwirtschaftlicher Sicht ist zu vermuten, daß kurzfristig diejenigen Länder profitieren, die auf den Industrieländermärkten bereits den Nachweis ihrer internationalen Wettbewerbsfähigkeit erbracht haben. Dies sind insbesondere die Schwellenländer, denen sich aber andere Entwicklungsländer anschließen könnten, wenn die Produktionsstandorte im Zuge des belebten Einkommenswachstums von Schwellenländern in andere Entwicklungsländer verlagert würden. In der südostasiatischen Wachstumsregion gibt es bereits Beispiele für einen derartigen wachstumsbedingten Strukturwandel, der weite Teile der Region erfaßt hat. Ein derartiger Prozeß, in Gang gesetzt von der Liberalisierung der Märkte in Entwicklungsländern, wäre sicherlich unkontrollierbar in dem Sinne, daß ihn Institutionen nationaler wie internationaler Provenienz nicht im Hinblick auf Verteilungsgleichheit steuern könnten. Zwar würde er das allgemeine Einkommensniveau in den Entwicklungsländern heben, so wie die Liberalisierung des Handels zwischen Industriestaaten dies auch ermöglichte. Er würde aber auch Einkommensunterschiede zuerst vergrößern, weil die Rolle von Vorreitern und Nachzüglern im Strukturwandel deutlicher hervorträte.

Beide Ergebnisse, Unkontrollierbarkeit und größere Einkommensunterschiede, sind das Gegenteil dessen, was die Mehrheit der Mitglieder in der Gruppe der 77 anstrebt. Um beides zu vermeiden, trennt diese mit Hilfe ihres Präferenzansatzes Märkte durch Ursprungsregeln voneinander und versucht, diese kleineren Märkte durch die direkte Teilnahme staatlicher Institutionen am Süd-Süd-Handel zu beeinflussen.

152. Abgesehen von den verpaßten Chancen des Strukturwandels und des allgemeinen Einkommensanstiegs stellt sich die Frage, welche Risiken ECDC für Dritte, d.h. für die Industriestaaten, beinhaltet. Bei einer offenen, nicht mit verteilungspolitischen Zielen belasteten Liberalisierung des Süd-Süd-Handels würde sich das Augenmerk auf Handelsschaffung und daher auf den durch Anpassungsdruck aus anderen Entwicklungsländern erzwungenen internen Strukturwandel richten. Industriestaaten wären davon nicht unmittelbar betroffen, und welchem Wandel ihr Warenaustausch mit Entwicklungsländern mittelfristig unterworfen sein würde, kann nicht eindeutig beantwortet werden.

Anders sieht es jedoch aus, wenn die Liberalisierung dem Grundtenor folgt, daß der Anteil der Importe an der Marktversorgung unverändert bleiben soll, lediglich die Herkunft der Importe solle sich ändern. Wird aber der Süd-Süd-Handel unter diesem Vorzeichen der Handelsumlenkung liberalisiert, sind Industriestaaten die unmittelbar beabsichtigten Träger

der Anpassungslast. Zwar ist nicht sicher, ob Präferenzmargen ausreichen, um Produkte aus Industriestaaten nur über den Preiswettbewerb umzulenken, aber hier verfügt die ECDC-Strategie noch über andere Mittel bis hin zum Staatshandel und zur öffentlichen Beschaffungspolitik.

In der Addition aller Maßnahmen kann also ECDC mit der Diskriminierung ein neues Element der Markttrennung in die Welthandelsordnung einbringen und somit eher desintegrierend als integrierend wirken. Dieses Risiko ist insofern nicht zu unterschätzen, als sich die Entwicklungsländer wahrscheinlich schneller über die Süd-Süd-Kooperation zwischen staatlichen Handelsorganisationen - und damit über das wirksamste Instrument zur Handelsumlenkung - einigen werden als über die Senkung von Zöllen. Das multilaterale Welthandelssystem würde in jedem Falle geschwächt und fragmentiert, denn wer Präferenzen erhält, wird auf die Wahrung dieses Vorteils achten und gegen einen Abbau der Präferenzen durch Senkung der Meistbegünstigungszölle votieren.

153. Wer unter den Entwicklungsländern ein Interesse an ECDC in dieser Form haben wird, ist offen, da diejenigen Länder, deren Exportindustrien von dem erleichterten Marktzugang profitieren würden, mit Kompensationsforderungen der Länder mit einem Importüberschuß konfrontiert werden dürften. Die Mehrheit der Gruppe der 77 würde diesen Kompensationsgesichtspunkt teilen und hat, um Verteilungskonflikte von vornherein zu minimieren, in den bisherigen Vorstudien eine Vielzahl von "safeguards" berücksichtigt. Wahrscheinlich ist, daß die zusätzlichen Handelsströme wegen dieser Verteilungszwänge gering bleiben und sich auf die Staaten beschränken werden, die bereits jetzt miteinander handeln.

154. So muß am Ende Skepsis bei der Frage überwiegen, ob die ECDC-Strategie in ihren gegenwärtigen Facetten die Chancen nutzen kann, die aus einem Abbau der vielfältigen staatlicherseits errichteten Barrieren in den Wirtschaftsbeziehungen zwischen Entwicklungsländern erwachsen. Entsprechend dem schlechten Vorbild der Industrieländer wird dieser Abbau "sensible" Sektoren vermutlich aussparen, vor allem sich aber des Mittels der Diskriminierung von Drittländern bedienen, was letztlich wegen der induzierten Preisverzerrungen für die Entwicklungsländer selber ein Nachteil ist. Präferenzen wären vertretbar, wenn gleichzeitig das Protektionsniveau gegenüber Drittländern gesenkt und somit der Preiswettbewerb intensiviert würde. Dies ist nicht vorgesehen; im Gegenteil ist nicht auszuschließen, daß aus Kompensationsgründen das Protektionsniveau teilweise angehoben wird, so beispielsweise bei den bereits bestehenden regionalen Gemeinschaften als Kompensation für die durch das GSTP eintretende Erosion der Gemeinschaftspräferenzen. Den Risiken einer derartigen Strategie für eine transparente Welthandelsordnung, aber auch für den weltwirtschaftlichen Strukturwandel sollte daher verstärkt Aufmerksamkeit gewidmet werden.

## Anhang

Tabelle A1 - Handelsbilanzsalden im intraregionalen Handel des Zentral-amerikanischen Gemeinsamen Marktes 1960-1968 (Mill. US \$)

	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968
Guatemala									
Exporte	7,3	10,3	13,4	20,8	30,0	38,4	55,1	65,7	77,5
Importe	7,6	8,9	11,2	19,7	26,4	31,5	33,8	42,1	49,4
Saldo	-0,3	1,4	2,2	1,1	3,6	6,9	21,3	23,6	28,1
El Salvador									
Exporte	12,7	14,4	18,5	28,7	35,2	46,2	57,5	75,2	84,9
Importe	13,5	14,6	22,0	27,9	39,2	42,4	52,0	54,5	65,2
Saldo	-0,8	-0,2	-3,5	0,8	-4,0	3,8	5,5	20,7	19,7
Honduras									
Exporte	7,4	8,2	13,8	14,0	18,3	22,2	21,5	23,5	31,3
Importe	5,3	6,3	8,9	13,3	18,0	25,5	34,0	40,7	48,7
Saldo	2,1	1,9	4,9	0,7	0,3	-3,3	-12,5	17,2	-17,4
Nicaragua									
Exporte	3,4	1,8	3,2	4,2	6,9	9,9	14,9	18,6	26,9
Importe	2,8	2,9	5,3	7,3	14,3	21,4	31,7	42,4	46,2
Saldo	0,6	-1,1	-2,1	-3,1	-7,4	-11,5	16,8	-23,8	-19,3
Costa Rica									
Exporte	1,9	2,0	1,9	4,4	15,8	18,9	25,8	31,0	37,7
Importe	3,5	4,0	3,3	3,8	8,3	14,7	23,2	34,2	48,8
Saldo	-1,6	-2,0	-1,4	0,6	7,5	4,2	2,6	-3,2	-11,1

Quelle: INTAL [b].

Tabelle A2 - Anteil der Zolleinnahmen an den ordentlichen Budgeteinnahmen in den Mitgliedstaaten frankophoner afrikanischer Integrationsgemeinschaften 1969-1982 (vH)

	1969	1970	1978	1979	1981	1982 (a)
Gabun	61,2	61,9	34,0	22,0	.	.
Mali	38,3	42,3	41,2	38,3	.	.
Niger	42,9	38,8	32,6	48,1	30,8	29,4
Senegal	47,5	46,8	52,8	49,3	48,1	43,6
Togo	68,2	61,4	34,8	36,7	30,3	31,5
Kongo	55,8	57,0	30,9	26,6	15,1	13,6
Zentralafrikanische Republik	40,8	39,5	34,8	30,0	32,2	38,0

(a) Budgetplanwerte.

Quelle: Secrétariat du Comité Monétaire de la Zone Franc [1969; 1970; 1978 - 1982].

Tabelle A3 - Entwicklung von Inflation (A) und effektivem realem Wechselkurs (B) in ASEAN-Ländern 1960-1982 (1960=100) (a)

		1965	1970	1975	1980	1982
Indonesien	A	4000,0	41000,0	100000,0	207900,0	255509,0
	B	601,9	34,3	54,5	31,5	56,0
Malaysia	A	102,5	109,5	155,8	194,2	255,4
	B	86,8	78,6	80,4	60,3	74,7
Philippinen	A	125,1	167,2	348,4	601,4	756,6
	B	33,6	-2,8	-12,9	-14,4	10,4
Singapur	A	104,9	111,4	183,8	220,0	247,3
	B	97,9	100,7	85,6	46,3	62,6
Thailand	A	107,7	122,2	185,8	295,9	350,9
	B	88,1	86,1	75,4	69,3	81,9
Nachrichtlich:						
Regionale Streuung der effektiven Veränderungen der realen Wechselkurse (b)						
ASEAN		89,8	54,1	52,0	61,3	67,1
EG der 9		2,5	7,1	12,3	8,7	9,7

(a) Inflation gemessen anhand des Konsumentenpreisindex. Die effektiven, d.h. gewichteten, Veränderungen des realen Wechselkurses des Landes  $i$  ( $\Delta W^i$ ) gegenüber dem Basisjahr 1960 werden wie folgt berechnet: Für Land  $i$  werden die Wechselkurse mit dem heimischen Konsumentenpreisindex deflationiert ( $rW^i$ ); ebenfalls werden für alle anderen Länder ( $m = 82$ ) die Wechselkurse mit den jeweiligen Preisindizes deflationiert ( $rW^j$ ). Dann werden die realen Wechselkurse des Landes  $i$  und der restlichen Länder insgesamt aufeinander bezogen; von diesem Verhältnis werden die Veränderungen zwischen den Perioden  $t + n$  und dem Basisjahr  $t_0$  (=1960) ermittelt und mit den Anteilen am Welthandel im Jahr 1970 gewichtet, wobei  $M(X) = \text{Importe (Exporte) der Welt insgesamt}$  und  $M^i(j)$  ( $X^i(j)$ ) = Importe (Exporte) des Landes  $i$  ( $j$ ) sind. Die dann zu bildende Summe ergibt den effektiven realen Wechselkurs des Landes  $i$ . Die so berechneten Werte werden auf 1960=100 umbasiert; Werte  $< 100$  entsprechen einer effektiven realen Abwertung gegenüber dem Basisjahr, Werte  $> 100$  einer Aufwertung. Die Formel lautet:

$$\Delta W^i = \left[ \sum_{j=1}^m \left[ \left( \left( \frac{rW_{t+n}^j}{rW_{t_0}^j} / \frac{rW_{t+n}^i}{rW_{t_0}^i} - 1 \right) \cdot 100 \right) \cdot \frac{M^j}{M - M^i} \right] \right] \cdot \frac{X^i}{X^i + M^i} + \left[ \sum_{j=1}^m \left[ \left( \left( \frac{rW_{t+n}^i}{rW_{t_0}^i} / \frac{rW_{t+n}^j}{rW_{t_0}^j} - 1 \right) \cdot 100 \right) \cdot \frac{X^j}{X - X^i} \right] \right] \cdot \frac{M^i}{X^i + M^i}$$

(b) Berechnet als  $R_S = \frac{\sum_{i=1}^n |(\Delta W^i - \Delta \bar{W})| \cdot \frac{X^i}{X}}{\Delta \bar{W}} \cdot 100$ , wobei  $R_S$  das Streuungsmaß ist,  $\Delta W^i$  die effektiven Veränderungen der realen Wechselkurse des Landes  $i$ ,  $\Delta \bar{W}$  die länderdurchschnittliche effektive Veränderung der realen Wechselkurse,  $X^i$  die Gesamtexporte des Landes  $i$  sowie  $X$  die Summe der Gesamtexporte der  $n$  Länder. Für  $X^i$  und  $X$  sind wie bei der Berechnung der effektiven Veränderung der realen Wechselkurse konstante Gewichte aus dem Jahr 1970 verwendet worden.

Quelle: IMF [a;c]; World Bank [c]; eigene Berechnungen.

Tabelle A4 - Entwicklung von Inflation (A) und effektivem realem Wechselkurs (B) in CARICOM- und CACM-Ländern 1960-1982 (1960=100) (a)

		1965	1970	1975	1980	1982
		CARICOM				
Barbados	A	110,7	142,5	334,4	557,5	704,7
	B	93,2	88,7	114,9	115,4	142,6
Guyana	A	109,7	124,7	180,2	329,0	486,3
	B	110,0	116,7	126,0	99,6	93,3
Jamaika	A	115,5	149,9	286,5	771,6	926,8
	B	102,6	106,6	123,8	103,9	117,3
Trinidad & Tobago	A	111,2	134,4	249,4	457,9	584,3
	B	102,7	107,0	127,1	181,3	202,3
Regionale Streuung der effektiven Veränderungen der realen Wechselkurse		1,6	6,4	15,6	13,4	11,2
		CACM				
Costa Rica	A	110,9	125,8	238,7	351,8	916,8
	B	76,7	74,8	51,4	35,1	-37,5
El Salvador	A	101,1	106,8	161,3	297,4	381,6
	B	85,4	76,0	57,8	69,6	102,0
Guatemala	A	100,7	108,5	162,9	270,5	302,7
	B	84,7	77,4	58,7	58,3	76,8
Honduras	A	114,2	124,3	168,9	265,3	321,2
	B	97,5	91,3	62,2	50,8	78,8
Nicaragua	A	104,5	118,9	185,5	445,4	.
	B	88,3	86,8	72,2	73,0	79,0
Regionale Streuung der effektiven Veränderungen der realen Wechselkurse		6,7	7,7	4,7	19,9	88,8
		EG der 9				
Nachrichtlich: Regionale Streuung der effektiven Veränderungen der realen Wechselkurse		2,5	7,1	12,3	8,7	9,7
(a) Für Berechnungsmethoden siehe Tabelle A3.						

Quelle: Tabelle A3.

Tabelle A5 - Entwicklung von Inflation (A) und effektivem realem Wechselkurs (B) in LAFTA-Ländern 1960-1982 (1960=100) (a)

		1965	1970	1975	1980	1982
Argentinien	A	291,7	691,7	8333,3	1793666,6	9710910,9
	B	118,7	112,0	74,8	182,9	79,5
Brasilien	A	1192,0	4000,0	10388,0	82004,0	333715,3
	B	90,8	110,0	90,3	55,4	81,9
Bolivien	A	127,8	170,4	434,8	955,7	1262,5
	B	109,7	124,0	108,3	117,3	108,2
Chile	A	314,0	1000,0	277778,0	4198059,0	5524645,6
	B	88,9	49,5	-98,6	-73,6	-60,2
Ecuador	A	121,3	152,9	287,4	500,3	656,4
	B	84,5	78,0	63,4	68,3	73,4
Kolumbien	A	179,1	288,9	653,6	1945,1	3088,4
	B	96,7	72,4	39,1	57,6	81,8
Mexiko	A	119,6	137,8	230,4	603,9	1227,3
	B	92,9	94,7	93,6	76,4	61,3
Paraguay	A	129,2	137,5	237,5	470,8	559,3
	B	101,9	93,4	90,3	109,1	132,6
Peru	A	152,9	243,2	440,5	3400,9	9808,9
	B	131,6	125,5	123,5	79,6	100,9
Uruguay	A	350,0	3600,0	50000,0	469800,0	558122,4
	B	51,3	116,0	99,7	138,1	141,7
Venezuela	A	101,7	110,2	145,3	249,9	319,1
	B	55,7	48,9	19,2	20,7	55,6
Nachrichtlich: Regionale Streuung der effektiven Ver- änderungen der re- alen Wechselkurse						
LAFTA		18,6	27,6	71,2	66,9	33,5
EG der 9		2,5	7,1	12,3	8,7	9,7
(a) Für Berechnungsmethoden siehe Tabelle A3.						

Quelle: Tabelle A3.

Tabelle A6 - Entwicklung von Inflation (A) und effektivem realem Wechselkurs (B) in ECOWAS-Ländern 1960-1982 (1960=100) (a)

		1965	1970	1975	1980	1982
Benin	A	109,9	133,1	183,3	289,9	.
	B	92,9	85,7	85,2	80,8	33,0
Elfenbeinküste	A	113,3	147,4	211,4	456,0	532,6
	B	97,1	96,8	102,0	132,8	106,7
Gambia	A	106,4	120,5	176,1	285,5	335,7
	B	90,0	71,6	64,7	67,0	59,5
Ghana	A	171,6	213,5	465,1	6304,2	13648,0
	B	140,2	110,0	119,5	304,2	580,2
Mali	A	145,2	278,0	504,6	899,4	.
	B	83,4	56,0	86,2	95,2	51,5
Mauretanien	A	121,8	150,0	236,9	387,2	520,1
	B	104,9	99,0	114,0	106,7	130,4
Niger	A	109,5	132,2	190,5	377,9	518,5
	B	92,8	85,1	89,7	109,8	102,3
Nigeria	A	114,6	150,9	285,7	616,9	745,2
	B	98,2	111,2	135,5	186,6	198,7
Obervolta	A	128,8	140,2	193,1	321,2	345,6
	B	108,5	90,8	89,8	90,7	53,4
Senegal	A	117,1	128,4	241,3	335,4	415,9
	B	100,1	82,1	114,5	97,5	78,8
Togo	A	118,0	132,0	209,2	347,0	459,8
	B	85,9	67,9	82,8	84,1	72,5
Nachrichtlich: Regionale Streuung der effektiven Ver- änderungen der re- alen Wechselkurse						
ECOWAS		8,8	20,0	24,8	55,6	92,4
EG der 9		2,5	7,1	12,3	8,7	9,7
(a) Für Berechnungsmethoden siehe Tabelle A3.						

Quelle: Tabelle A3.

Tabelle A7 - Entwicklung von Inflation (A) und effektivem realem Wechselkurs (B) in UDEAC- und Andenpakt-Ländern 1960-1982 (1960=100) (a)

		1965	1970	1975	1980	1982
		UDEAC				
Gabun	A	129,9	171,0	281,7	504,5	548,4
	B	97,8	85,6	105,0	118,8	85,7
Kamerun	A	123,0	132,7	219,3	362,3	402,9
	B	105,2	85,9	105,3	106,6	76,3
Kongo	A	145,1	112,9	165,3	259,0	303,0
	B	120,8	67,4	73,5	67,5	38,6
Zentralafrikanische Republik	A	139,8	159,9	250,6	408,8	.
	B	118,5	104,9	119,4	119,8	78,2
Tschad	A	129,0	160,5	238,1	266,7	.
	B	109,4	104,8	112,2	70,6	19,4
Regionale Streuung der effektiven Veränderungen der realen Wechselkurse		6,6	9,2	7,0	19,7	44,2
		Andenpakt				
Bolivien	A	127,3	170,4	434,8	955,7	1262,5
	B	109,7	124,0	108,3	117,3	108,2
Ecuador	A	121,3	152,9	287,4	500,3	656,4
	B	84,5	78,0	63,4	68,3	73,4
Kolumbien	A	179,1	288,9	653,6	1945,1	3088,4
	B	96,7	72,4	39,1	57,6	81,8
Peru	A	152,9	243,2	440,5	3400,9	9808,9
	B	131,6	125,6	123,5	79,6	100,9
Venezuela	A	101,7	110,2	145,3	249,9	319,1
	B	55,7	48,9	19,2	20,7	55,6
Regionale Streuung der effektiven Veränderungen der realen Wechselkurse		32,2	38,5	99,3	46,6	24,8
		EG der 9				
Nachrichtlich: Regionale Streuung der effektiven Veränderungen der realen Wechselkurse		2,5	7,1	12,3	8,7	9,7
(a) Für Berechnungsmethoden siehe Tabelle A3.						

Quelle: Tabelle A3.

Tabelle A8 - Entwicklung von Inflation (A) und effektivem realem Wechselkurs (B) in CEAO-Ländern 1960-1982 (1960=100) (a)

		1965	1970	1975	1980	1982
Elfenbeinküste	A	113,3	147,4	211,4	456,0	532,6
	B	97,1	96,8	102,0	132,8	106,7
Mali	A	145,2	278,0	504,6	899,4	.
	B	83,4	56,0	86,2	95,2	51,5
Mauretanien	A	121,8	150,0	236,9	387,2	520,1
	B	104,9	99,0	114,0	106,7	130,4
Niger	A	109,5	132,2	190,5	377,9	518,5
	B	92,8	85,1	89,7	109,8	102,3
Obervolta	A	128,8	140,2	193,1	321,2	345,6
	B	108,5	90,8	89,8	90,7	53,4
Senegal	A	117,1	128,4	241,3	335,4	415,9
	B	100,1	82,1	114,5	97,5	78,8
Nachrichtlich: Regionale Streuung der effektiven Veränderungen der realen Wechselkurse		2,8	12,4	7,3	17,8	24,0
CEAO EG der 9		2,5	7,1	12,3	8,7	9,7

(a) Für Berechnungsmethoden siehe Tabelle A3.

Quelle: Tabelle A3.

Tabelle A9 - Struktur der Zollprotektion und Importe der Philippinen nach SITC-Gruppen 1981

SITC-Gruppe	Ungewogener Zollsatz	Anteil der Anzahl der Warenpositionen mit Zollsätzen von ...% - ...%				Anzahl der Positionen
		10 - <30	30 - <50	50 - <70	70 - <100	
0	49,82	17,68	22,10	48,62	11,60	181
1	57,22			100,00		18
2	30,83	49,23	35,38	14,87	0,51	195
3	25,15	55,88	44,12			34
4	39,82	7,41	48,15	44,44		27
5	31,15	45,42	40,49	14,08		284
6	46,54	16,73	39,72	30,85	12,70	496
7	32,03	46,88	39,69	10,00	3,44	320
8	59,71	15,79	19,92	26,69	37,59	266
Σ	41,78	30,37	34,54	24,33	10,76	1821
SITC-Gruppe	Gewogener Zollsatz	Einfuhranteile nach Höhe der Zollsätze				Einfuhr insgesamt (Mill. US \$)
		10 - <30	30 - <50	50 - <70	70 - <100	
0	30,70	64,71	20,99	11,19	3,12	644,1
1	60,00			100,00		56,8
2	25,03	74,89	25,06	0,05	0,00	217,0
3	22,96	85,18	14,82			2533,3
4	34,44	33,71	60,40	5,89		19,7
5	31,26	45,79	52,11	2,10		841,5
6	39,73	32,01	40,91	24,24	2,84	946,6
7	34,60	35,78	55,65	8,39	0,18	1895,1
8	35,35	39,88	46,76	10,76	2,60	209,6
Σ	30,45	57,03	34,65	7,57	0,76	7383,6

Quelle: Eigene Berechnungen anhand von UNCTAD-Statistiken.

**Tabelle A10 - Der Frachtverkehr bei Rohöl zwischen Küstenregionen der  
Entwicklungsländer 1970 und 1980 (Anteil in vH am Welt-  
frachtverkehr) (a)**

Von \ Nach													
		Zentralamerika	Karibische Inseln	Südamerika, Ostküste	Südamerika, Westküste	Afrikanische und asiatische Mittelmeerküste	Westafrika	Ost- und südliches Afrika	Rotes Meer und Persischer Golf	Südliches Asien	Südostasien	Ozeanien	Summe
Zentralamerika	1970												
	1980		0,03	0,05									0,09
Karibische Inseln	1970		0,12	0,05									0,17
	1980		0,04	0,01									0,05
Südamerika, Ostküste	1970	0,52	5,12	0,25	0,08	0,01	0,01						6,00
	1980	0,20	1,75	0,29	0,06		0,06						2,36
Südamerika, Westküste	1970		0,01	0,01	0,18								0,20
	1980	0,01	0,21	0,01	0,05								0,28
Afrikanische und asiatische Mittelmeerküste	1970		0,56	0,24		0,46	0,09						1,35
	1980		1,25	0,09		0,19	0,03				0,01		1,60
Westafrika	1970		0,88	0,21			0,09						1,19
	1980		1,14	0,18		0,01	0,13						1,46
Ost- und südliches Afrika	1970												
	1980												
Rotes Meer und Persischer Golf	1970		0,34	1,07	0,02	0,12	0,15	1,21	1,15	1,59	2,05	1,32	9,03
	1980	0,08	3,78	2,76		0,56	0,09	0,26	3,22	0,68	3,28	0,63	15,34
Südliches Asien	1970												
	1980								0,01				0,01
Südostasien	1970		0,10							0,02	0,43	0,21	0,77
	1980		0,24	0,04				0,06			0,87	0,10	1,32
Ozeanien	1970												
	1980												
Summe	1970												18,71
	1980												22,51

(a) Freie Matrixfelder stehen für Anteilswerte unter 0,01 vH.

Quelle: UN [b, Mai 1983].

Tabelle A11 - Der Frachtverkehr bei Stückgut zwischen Küstenregionen der Entwicklungsländer 1970 und 1980 (Anteil in vH am Weltfrachtverkehr) (a)

Von \ Nach												
		Zentralamerika	Karibische Inseln	Südamerika, Ostküste	Südamerika, Westküste	Afrikanische und asiatische Mittelmeerküste	Westafrika	Ost- und südliches Afrika	Rotes Meer und Persischer Golf	Südliches Asien	Südostasien	Ozeanien
Zentralamerika	1970	0,06	0,27	0,06	0,02						0,01	0,43
	1980		0,01	0,14	0,01	0,01				0,01		0,18
Karibische Inseln	1970	0,02	0,10	0,11	0,02	0,02	0,09	0,02		0,07	0,01	0,47
	1980	0,04	0,09	0,06	0,01			0,01		0,01	0,01	0,23
Südamerika, Ostküste	1970	0,06	0,11	0,38	0,09	0,03	0,02	0,01		0,02	0,02	0,73
	1980	0,08	0,12	0,50	0,11	0,04	0,07	0,02	0,03	0,02	0,01	1,02
Südamerika, Westküste	1970	0,03		0,14	0,08							0,26
	1980	0,03	0,01	0,14	0,07			0,01				0,27
Afrikanische und asiatische Mittelmeerküste	1970		0,01			0,27	0,08	0,01	0,01	0,01	0,01	0,40
	1980			0,02		0,30	0,01	0,01	0,06	0,08	0,04	0,53
Westafrika	1970			0,01		0,01	0,14	0,01		0,01	0,01	0,19
	1980			0,01		0,02	0,04					0,08
Ost- und südliches Afrika	1970			0,01		0,01	0,01	0,14	0,04	0,04	0,04	0,33
	1980			0,18	0,01	0,01		0,13	0,08	0,02	0,03	0,50
Rotes Meer und Persischer Golf	1970			0,24		0,02		0,03	0,15	0,11	0,03	0,87
	1980			0,01		0,02		0,01	0,26	0,05	0,05	0,40
Südliches Asien	1970			0,03	0,01	0,03	0,03	0,06	0,20	0,10	0,05	0,57
	1980			0,01		0,03		0,02	0,09	0,08	0,06	0,31
Südostasien	1970	0,01		0,02	0,01	0,01		0,05	0,05	0,05	0,68	0,94
	1980	0,02		0,03	0,01	0,05	0,01	0,04	0,21	0,34	0,89	1,70
Ozeanien	1970	0,01	0,01		0,01	0,02		0,06	0,05	0,08	0,19	0,78
	1980	0,01		0,01	0,01	0,02		0,02	0,19	0,09	0,29	1,11
Summe	1970											5,97
	1980											6,33

(a) Freie Matrixfelder stehen für Anteilswerte unter 0,01 vH.

Quelle: UN [b, Mai 1983].

Tabelle A12 - Gesamtfachverkehr zwischen Küstenregionen der Entwicklungsländer 1970 und 1980 (Anteil in vH am Weltfachverkehr) (a)

Nach																									
Von	1970 1980																								
Zentralamerika	0,02 0,01	Zentralamerika	0,03 0,01	Karibische Inseln	0,01 0,02	Südamerika, Ostküste	0,01 0,04	Südamerika, Westküste	0,01	Afrikanische und asiatische Mittelmeerküste	0,02 0,06	Westafrika	0,05 0,02	Ost- und südliches Afrika	0,01 0,02	Rotes Meer und Persischer Golf	0,03 0,01	Südliches Asien	0,01 0,02	Südostasien	0,01 0,02	Ozeanien	0,01 0,02	Summe	0,08 0,08
Karibische Inseln	1970 1980	0,08 0,03	0,19 0,11	0,09 0,09	0,03 0,01	0,02 0,02	0,04 0,02		0,01																0,48 0,29
Südamerika, Ostküste	1970 1980	0,34 0,13	2,49 0,87	0,41 0,36	0,10 0,07	0,02 0,07	0,02 0,05	0,02	0,01	0,04	0,02	0,08	0,01	3,40 1,72											0,14 0,18
Südamerika, Westküste	1970 1980	0,01 0,01	0,09 0,03	0,03 0,04	0,09	0,05	0,02	0,07	0,01	0,03	0,01	0,01	0,01	0,07 0,14											0,68 0,85
Afrikanische und asiatische Mittelmeerküste	1970 1980	0,24 0,52	0,12 0,06	0,25 0,15	0,05 0,02	0,01 0,02	0,03 0,03	0,01 0,01	0,01 0,04	0,01 0,01	0,01 0,01	0,01 0,01	0,07 0,14												0,56 0,65
Westafrika	1970 1980	0,38 0,47	0,10 0,09	0,01 0,01	0,07 0,07	0,03 0,02	0,01 0,01	0,01 0,04	0,01 0,05	0,03 0,03	0,02 0,02	0,01 0,01	0,07 0,14												0,72 7,08
Ost- und südliches Afrika	1970 1980	0,15 1,57	0,51 1,16	0,06 0,28	0,07 0,04	0,66 1,54	0,57 0,40	0,77 1,55	1,17 1,55	0,75 0,36	4,72 7,08														0,15 0,14
Rotes Meer und Persischer Golf	1970 1980	0,03 0,01	1,57 1,16	0,06 0,28	0,07 0,04	0,66 1,54	0,57 0,40	0,77 1,55	1,17 1,55	0,75 0,36	4,72 7,08														0,80 1,40
Südliches Asien	1970 1980	0,01 0,10	0,04 0,02	0,01 0,01	0,01 0,02	0,02 0,04	0,02 0,11	0,02 0,12	0,52 0,75	0,15 0,19	0,80 1,40														0,45 0,65
Südostasien	1970 1980	0,01 0,01	0,01 0,01	0,02 0,01	0,02 0,06	0,03 0,01	0,03 0,03	0,02 0,04	0,10 0,17	0,22 0,23	0,45 0,65														11,53 13,18
Ozeanien	1970 1980	0,01 0,01	0,01 0,01	0,02 0,01	0,02 0,06	0,03 0,01	0,03 0,03	0,02 0,04	0,10 0,17	0,22 0,23	0,45 0,65														11,53 13,18
Summe	1970 1980	11,53 13,18																							

(a) Freie Matrixfelder stehen für Anteilswerte unter 0,01 vH.

Quelle: UN [b, Mai 1983].

Tabelle A13 - Anteil der Exporte in Entwicklungsländer an den Gesamtexporten der wichtigsten Integrationsgemeinschaften 1960-1981 (vH)

	1960	1970	1972	1974	1976	1978	1979	1980	1981
Lateinamerikanische Freihandelszone (LAFTA)	19,4	21,2	16,8	27,5	26,9	26,9	29,6	28,1	28,5
Andenpakt	28,8	29,3	13,9	33,8	36,2	30,9	31,2	31,6	34,5
Zentralamerikanischer Gemeinsamer Markt (CACM)	10,0	29,6	26,9	29,1	29,2	22,7	27,6	30,8	32,3
Karibische Gemeinschaft (CARICOM)	12,2	16,6	18,6	19,5	17,6	17,1	19,9	20,0	29,3
Westafrikanische Wirtschaftsgemeinschaft (CEAO)	14,8	15,1	16,2	17,1	13,6	12,2	17,2	15,9	.
Zentralafrikanische Zoll- und Wirtschaftsunion (UDEAC)	8,3	11,9	19,1	12,1	15,0	27,1	23,7	22,5	15,6
Wirtschaftsgemeinschaft westafrikanischer Staaten (ECOWAS)	6,7	8,6	9,2	13,4	20,5	16,5	6,4	6,2	14,8
Mano River Union (MRU)	0,6	4,4	1,8	2,1	1,8	3,8	8,9	8,7	17,1
Regionale Zusammenarbeit für Entwicklung (RCD)	22,5	18,6	14,0	17,6	18,6	21,4	32,5	34,0	45,0
Bangkok-Übereinkunft (Bangkok-Agreement)	.	20,4	.	.	25,7	.	27,5	31,7	32,3
Vereinigung südostasiatischer Nationen (ASEAN)	32,8	31,7	31,5	31,2	30,3	32,0	33,6	35,6	33,3

Quelle: UNCTAD [f].

Tabelle A14 - Preiselastizitäten der Importnachfrage, die für die Schätzung von Handelsschaffungseffekten im Süd-Süd-Handel zugrundegelegt werden

Kapitel bzw. Tarifnummern der Brüsseler Zollnomenklatur	Preiselastizität (a)	Kapitel bzw. Tarifnummern der Brüsseler Zollnomenklatur	Preiselastizität (a)
02	0,79	45, 46	1,31
03	1,29	47	1,56
0401-0403, 0405-0407	0,52	48, 49	2,44
0404	1,94	50	2,12
0502-0515, 06-08	1,18	51	1,06
09	0,47	52*	1,67
10	0,76	5301-5310	1,16
11	0,47	5311-5313	1,22
1201	0,73	54*	1,67
1202-1207, 1209-1210	0,47	5501-5507	0,68
1208	0,83	5508-5509	1,54
13*, 14*	1,18	55-66*	1,67
1501-1506	0,32	67-70*	1,71
1507-1517	1,51	71-72	0,47
16	0,47	7301-02*, 7304-40	2,48
17	0,76	7303	2,05
18*, 19*	1,18	74, 75	1,45
20, 21	0,47	76-79	1,01
22*	1,03	80, 81	0,90
23*	1,18	82-83	5,30
24*	1,03	8401-8409	1,89
25	0,91	8410-8411	1,07
26	1,67	8412-8417	1,01
27	1,32	8418	1,14
28	0,92	8419-8435	1,01
29	1,46	8436-8440	2,07
30	0,21	8441-8444, 8446-9450	1,01
31	0,37	8445	4,37
32*	1,28	8451-8455	1,65
33	0,90	8456-8465	1,01
34-38	1,32	85	1,14
39*	1,28	86-89	2,02
40	1,23	9001-9013	0,91
41	0,22	9014-9016	1,69
42*, 43*	0,90	9017-9029	1,06
4401-4405	1,31	91	5,01
4406-4428	1,22	92-99*	5,89

(a) Das negative Vorzeichen wurde der Einfachheit halber weggelassen.

Quelle: Kawanabe [1978]; die mit \* gekennzeichneten Werte sind entnommen aus Khan [1975] bzw. Weisskoff [1979].

Tabelle A15 - Zollsenkungsformeln, die für die Schätzung von Handels-schaffungseffekten im Süd-Süd-Handel zugrundegelegt werden

Formel	Beschreibung	Algebraischer Ausdruck (a)
1	lineare Senkung um 60 vH	$y = 0,60 t_0$
2	Senkung in drei Stufen jeweils um den Prozentsatz in Höhe des Ausgangszolls; hinterer Grenzpunkt von 15,23 vH für Ausgangszölle $\geq 50$ vH	$t_1 = t_0 (1 - 0,01 t_0)$ 3 mal wenn $t_0 \geq 50,0 \rightarrow t_1 = 15,23$
3	Kanadischer Tokio-Runden-Vorschlag mit unterem Grenzpunkt von 20 vH für Ausgangszölle $\geq 40$ vH	$t_1 = 0,5 t_0$ wenn $t_0 < 5,0 \rightarrow t_1 = 0$ wenn $t_0 > 40,0 \rightarrow t_1 = 20,0$
4	Harmonisierungsformel; Zollsenkung um Ausgangszoll plus 30 vH mit unterem Grenzpunkt von 12,25 für Ausgangszölle $\geq 35$ vH	$y = t_0 (0,3 + 0,01 t_0)$ wenn $t_0 \geq 35,0 \rightarrow t_1 = 12,25$
5	Endzoll gleich 40 vH des Ausgangszolls plus 3; für Ausgangszölle $\geq 5$ vH keine Zollsenkung	$t_1 = 3 + 0,4 t_0$ wenn $t_0 \leq 5,0 \rightarrow t_1 = t_0$
6	lineare Zollsenkung um 43,4 vH	$y = 0,434 t_0$
7	lineare Zollsenkung um 60 vH sowie voller Zollabbau für Ausgangszölle $\leq 5$ vH (maximale Verhandlungskompetenz der US Regierung in der Tokio-Runde entsprechend Trade Act)	$y = 0,60 t_0$ wenn $t_0 \leq 5,0 \rightarrow t_1 = 0$
8	lineare Zollsenkung von 60 vH mit unterem Grenzpunkt von 5 vH für Ausgangszölle $\geq 5$ vH und $\leq 12,5$ vH; Zölle unter 5 vH bleiben unverändert	$y = 0,60 t_0$ wenn $t_0 \leq 5,0 \rightarrow t_1 = t_0$ wenn $5 < t_0 < 12,5 \rightarrow t_1 = 5,0$
9	Schweizer Zollsenkungsformel (als Arbeitsvorschlag in der Tokio-Runde akzeptiert); Zollsenkungsrate darf nicht über die einer linearen Senkung von 60 vH hinausgehen	$t_1 = 14 t_0 / 14 + t_0$ wenn $t_0 - \left( \frac{14 t_0}{14 + t_0} \right) > 0,60 t_0$ $\rightarrow t_0 - \left( \frac{14 t_0}{14 + t_0} \right) = 0,60 t_0$

(a)  $y$  = Zollsenkungsrate in Prozentpunkten,  $t_0$  = Ausgangszoll in vH,  $t_1$  = Endzoll in vH nach Zollsenkung.

Quelle: Cline et al. [1978, S. 77].

Tabelle A16 - Zusammensetzung der Produktgruppen in Tabelle 11

Erzeugnisse aus			Industrielle Vorprodukte	Verbrauchsgüter (Fertigwaren)	Luxusgüter			
Baumwolle	Wolle	Stahl						
6001B*	6001A*	7316	7301	7601	8439	1903	1602 *	9704 *
6004C*	6001B*	7317	7302	7602	8440	2001	1604 *	9810 *
6004D*	6004A*	7318	7303	7603	8441	2002	1704 *	
6005B*	6004B*	7319	7304	7604	8442	2003	1808 *	
6005G*	6005A*	7320	7305	7605	8443	2004	1908 *	
6005L*	6005F*	7321	7306	7606	8444	2005	2201 *	
6101E*	6005K*	7322	7307	7607	8445	2006	2202 *	
6101I*	6101B*	7323	7308	7608	8446	2007	2203 *	
6101M*	6101D*	7324	7309	7609	8447	2102	2204 *	
6101Q*	6101H*	7325	7310	7610	8448	2103	2205 *	
6102C*	6101L*	7326	7311	7611	8449	2104	2206 *	
6102G*	6101P*	7327	7312	7612	8450	2105	2208 *	
6102K*	6102B*	7329	7313	7616	8451	2106	2209A*	
6102O*	6102F*	7330	7314	7701	8452	2107	2209B*	
6102R*	6102J*	7331	7315	7704	8453	4401	2209C*	
6102V*	6102N*	7332	7316	7801	8454	4402	2402A*	
6103A*	6102U*	7333	7317	7901	8455	4403	2402B*	
6103D*		7334	7318	8001	8456	4404	2402C*	
6104A*		7335	7319	8101	8457	4405	3306 *	
		7336	7320	8102	8458	4407	7019 *	
		7337	7321	8103	8459	4409	7101 *	
		7338	7322	8104	8460	4412	7102A*	
		7340	7323	8203	8461	4413	7102B*	
			7324	8204	8462	4414	7102C*	
			7325	8205	8463	4415	7102D*	
			7327	8407	8464	4416	7112 *	
			7331	8409	8508	4419	7113 *	
			7332	8403	8511	4420	7115 *	
			7333	8416	8516	4421	7116 *	
			7334	8417	8518	4422	8515A*	
			7335	8418	8519	4423	8515B*	
			7340	8419	8525	4424	8515C*	
			7401	8420	8527	4425	8515D*	
			7402	8421	8602	4426	8515E*	
			7403	8423	8603	4427	8515F*	
			7404	8426	8604	4501	8515G*	
			7405	8427	8605	4502	8515H*	
			7406	8429	8606	4503	8515I*	
			7407	8430	8607	4504	8515J*	
			7408	8431	8608	4602	8702A*	
			7410	8432	8609	4603	8702B*	
			7411	8433	8610	6703	8703C*	
			7419	8434	8805	6704	8901B*	
			7502	8435	9019		9101 *	
			7503	8436	9020		9211A*	
			7504	8437	9028		9211B*	
			7505	8438			9211C*	
							9211D*	

(a) Nach CCCN = Customs Cooperation Council Nomenclature.

Quelle: Unveröff. UNCTAD-Daten.

Tabelle A17 - GATT-Präferenzexporte von Fertigwaren zwischen Entwicklungsländern 1975 und 1981  
(1 000 US \$) (a)

Bestimmungs- Her- kunftsland	Ägypten	Bangla- desh (b)	Brasi- lien	Chile	Indien	Israel	Jugo- slawien	Mexiko	Pakistan (c)	Peru	Rumänien	Spanien	Südkorea (d)	Tunesien	Türkei	Uruguay	Summe	Anteil am		
																		Fertigwaren- export (a)	bilateralen Handel	
Ägypten 1975							1079											1080	0,24	0,71
Ägypten 1981		(e)									591	8		(c)				599	0,22	0,07
Bangla- desh 1975					1						49		3					53	0,00	0,00
Bangla- desh 1981																			0,01(f)	0,05
Brasi- lien 1975					69							291		(e)	231			591	0,03	0,06
Brasi- lien 1981				218	60		605	168		49402	43317	93		(e)		25	93988	1,16(f)	2,88	
Chile 1975																			0,00	0,00
Chile 1981																			0,00	0,00
Indien 1975												68			135			203	0,01	0,06
Indien 1981	81	2938 (c)				72	145	11			47842	168						51257	1,31(f)	12,29
Israel 1975			24									137			4770			4931	0,34	5,01
Israel 1981	16								45		11987	44			(e)			12092	0,26(f)	5,55
Jugo- slawien 1975	319				461							107		34	511			1432	0,53	0,40
Jugo- slawien 1981	341	(e)			3096	9733		6	5		13367	423		(e)	640 (e)			27611	0,33	5,61
Mexiko 1975							3124					11						3135	0,36	1,40
Mexiko 1981					49		4962				3930	10						8951	0,53(c)	0,25
Pakistan 1975	53						165					49		(e)				267	0,05	0,29
Pakistan 1981	160	(e)					84				6066	22	8	(e)	(e)			6340	0,45	3,22
Peru 1975																			0,00	0,00
Peru 1981				32			9697											9729	1,83(c)	3,56
Rumänien 1975																			0,00	0,00
Rumänien 1981	16	(e)	32		13313	3438						348			(e)			17147	0,25(g)	1,58
Spanien 1975	52		197		101	800	1061	2008					1	1326(e)	1417			6963	0,14	1,31
Spanien 1981	4366		1	435	10552		1501	4412	59	1831	10874		1	4445(e)	(e)	74	38550	0,31	2,02	
Südkorea 1975	3														18			21	0,01	0,10
Südkorea 1981	333	(e)			19506			3	2354			133		(e)	(e)			22331	0,13	2,68
Tunesien 1975							4062											24405	14,69	42,22
Tunesien 1981							6508				709	4			(e)	20343	7221	0,87	7,63	
Türkei 1975							4											4	0,00	0,00
Türkei 1981	5					13					12508	17				544		13087	0,78	4,70
Uruguay 1975																			0,00	0,00
Uruguay 1981							1872	20										1892	0,53	0,64
Summe 1975	427	-	221	-	1493(h)	800	9495	2008	-	-	-	664	1	6479	27425	-	49013(i)	0,25	1,19	
Summe 1981	5318	78052	33	685	46579	13256	25374	4665	3997	51233	151240	1270	11	12972	27361	199	422245(i)	0,61	2,87	

(a) Fertigwaren = SITC 5-8 abzüglich 67 und 68. - (b) 1979/1980. - (c) 1980/1981. - (d) 1980. - (e) Bilateraler Handel konnte nicht disaggregiert werden. Fehlende Werte sind in den jeweiligen Spaltensummen enthalten, nicht aber in den Zeilensummen. - (f) 1979. - (g) Fertigwarenxporte geschätzt. - (h) Enthält Werte, die nicht extra ausgewiesen sind. - (i) Enthält Werte, die gemäß Anmerkungen (e) und (h) nicht aufgeführt wurden.

Quelle: GATT [b, L/4412, L/5367, 1976, 1982, 1983]; IMF [a]; UN [c]; UNCTAD [f]; eigene Berechnungen.

Tabelle A18 - Präferenzprodukte im bilateralen Handel zwischen Argentinien und Brasilien ausgewählt zur Messung der Handelsumlenkung von nichtbegünstigten Drittländern zu begünstigten LAFTA-Ländern

Produkt (Nomenklatur)	Zoll gegenüber Drittländern (vH)			Zoll gegenüber LAFTA-Ländern (vH)			Präferenzmarge in vH des Importpreises (cif plus Drittländerzoll)			Anteil der Einfuhren aus LAFTA-Ländern an Gesamteinfuhren (vH)		
	1963	1970	1978	1963	1970	1978	1963	1970	1978	1963	1970	1978
Importe Brasiliens												
Stabstahl (73109900)	58,0	38,0	47,0	14,0	12,0	12,0	27,9	18,8	23,8	72,3	34,5	11,1
Kalt gewalzte Stahlbleche (73130302)	13,0	21,0	22,0	1,0	1,0	1,0	10,6	16,5	17,2	18,5	0,0	20,1
Stacheldraht (73260100)	3,0	1,0	17,0	1,0	1,0	1,0	1,9	0	13,7	1,4	41,8	100,0
Geschlossene Motorkompressoren für Kühlschränke, Klimaanlage (84110201)	38,0 (a)	37,0	41,5	36,0 (a)	21,0	20,0	1,5 (a)	11,7	15,2	-	4,0	50,8
Elektrische Rechenmaschinen (84520299)	38,0	31,0	40,0	26,0	14,0	14,0	8,7	13,0	37,1	7,8	64,3	85,7
Andere Rechenmaschinen (84520202)	38,0 (a)	31,0	40,0	26,0 (a)	12,0	8,0	8,7 (a)	14,5	22,9	-	0,7	99,0
Rasierapparate (85070100)	88,0	71,0	80,0	6,0	1,0	1,0	43,6	40,9	43,9	96,1	85,5	99,4
Importe Argentinens												
Fungizide, Herbizide (3811021100)	76,5	53,0	36,5	31,5	11,5	1,0	25,5	27,1	26,0	0	42,5	86,3
Stabstahl aus legiertem Stahl (73151060)	50,5	96,3	85,5	20,9	24,2	24,2	19,7	36,7	33,0	0,9	25,1	33,7
Elektrische Schreibmaschinen (845101)	53,2 (b)	77,0	92,1	31,9 (b)	11,9	7,3	13,9	36,8	44,1	0	74,8	92,5
Reiseschreibmaschinen (845203)	23,0 (c)	23,4	87,1	10,9 (c)	10,9	7,3	9,8 (c)	10,1	42,70 (c)		60,5 (d)	55,4
Elektrolytkondensatoren (85180115)	152,5	53,0	53,1	2,5	0,3	0,3	59,4	34,4	34,5	1,2	59,5	54,5
Kohlewiderstände (85190403)	154,5	116,5	104,8	78,0	60,3	80,3	30,1	26,0	12,0	0,3	89,3	87,4
(a) 1964. - (b) 1966. - (c) 1968. - (d) 1973.												

Quelle: INTAL [a, Anhang II]; eigene Berechnungen.

Tabelle A19 - Schätzungen der Substitutionselastizitäten zwischen Produkten aus Nicht-LAFTA-Ländern und Produkten aus LAFTA-Ländern mit Zollpräferenzen

Produkt (Nomenklatur)	$a_0$	$a_1$ (t-Wert)	$R^2$	DW
Importe Brasiliens				
Stabstahl (731309900)	4,59	-4,66* (2,24)	0,25	1,43
Kalt gewalzte Stahlbleche (73130302)	4,55	-6,68* (3,74)	0,56	2,24
Stacheldraht (73260100)	1,17	-2,50 (1,34)	0,05	0,40
Geschlossene Motorkompressoren für Kühlschränke, Klimaanlage (84110201)	3,25	-9,63 (1,79)	0,21	0,53
Elektrische Rechenmaschinen (84520299)	3,46	-3,55 (0,27)	-0,08	1,19
Andere Rechenmaschinen (84520202)	1,45	-3,13* (4,21)	0,62	0,61
Rasierapparate (85070100)	-	-	-	-
Importe Argentinien				
Fungizide, Herbizide (3811021100)	-0,47	-5,26* (2,77)	0,38	2,42
Stabstahl aus legiertem Stahl (73151060)	1,11	0,14 (0,14)	-0,06	0,43
Elektrische Schreibmaschinen (845101)	-1,03	2,45 (0,30)	-0,08	0,99
Reiseschreibmaschinen (845203)	-0,77	-0,86 (1,21)	0,07	0,91
Elektrolytkondensatoren (85180115)	1,41	1,37 (0,74)	-0,03	0,27
Kohlewiderstände (85190403)	-0,48	-1,85* (2,50)	0,27	0,49
* =Signifikanz bei einer Irrtumswahrscheinlichkeit von 5 vH.				

Quelle: Tabelle A18; eigene Berechnungen.

Tabelle A20 - Durchschnittswerte der deutschen Ein- und Ausfuhr in ausgewählten Warengruppen 1980 (1 000 US \$ je Tonne)

SITC-Nr.	Warengruppe	Ausfuhr in Industrieländer (a)	Einfuhr aus Entwicklungsländern (b)	Einfuhr aus Industrieländern (a)	Ausfuhr in Entwicklungsländern (b)
845	Oberkleidung aus Gewirken, Bekleidungs- zubehör und andere Wirkwaren	57,9	20,8	33,4	26,8
843	Oberkleidung für Frauen, Mädchen und Kleinkinder, aus Geweben	54,8	22,8	38,0	32,1
848	Bekleidung und Bekleidungszubehör aus anderen Stoffen als aus Spinnstoffen; Kopfbedeckungen aller Art	47,4	22,2	48,6	24,3
842	Oberkleidung für Männer und Knaben, aus Geweben	36,5	15,1	24,4	19,9
847	Bekleidungszubehör, a.n.g. aus Spinn- stoffen	35,7	13,0	25,4	16,8
844	Unterkleidung aus Geweben	32,6	17,3	23,2	23,3
846	Unterkleidung aus Gewirken	28,9	15,9	20,1	19,1
851	Schuhe	24,0	8,3	15,9	23,4
898	Musikinstrumente, Teile und Zubehör davon	18,8	9,2	15,2	23,1
656	Tülle, Spitzen, Stickereien, Bänder, Posamentierwaren und dergl.	18,7	10,5	16,1	16,1
831	Reiseartikel, Handtaschen und ähnliche Behältnisse aus Leder, Kunstleder, Vulkan- fiber, Kunststoffolien, Pappe o. Geweben	16,6	9,1	21,5	30,3
654	Gewebe aus anderen Spinnstoffen als Baumwolle oder synthet. oder künstl. Spinnstoffen	12,2	6,7	13,5	14,6
899	Andere bearbeitete Waren, a.n.g.	11,7	4,6	11,6	16,0
655	Gewirke	11,6	5,3	12,0	13,0
652	Baumwollgewebe	10,1	4,7	10,7	14,7
653	Gewebe aus synthet. oder künstl. Spinn- stoffen	10,1	5,2	10,6	12,4
658	Konfekt. Waren aus Spinnstoffen, a.n.g.	8,9	5,2	10,1	8,3
894	Kinderwagen, Spielzeug, Spiele und Sportgeräte	8,8	6,9	9,7	9,8
657	Spezialgewebe und verw. Erzeugnisse	6,0	3,5	6,2	8,7
666	Feinkeramische Erzeugnisse	5,6	2,5	4,1	9,6
659	Fußbodenbeläge, Teppiche und dergl.	4,8	23,5	3,7	4,3
651	Garne	4,7	3,4	4,9	4,7

(a) Mitgliedstaaten der OECD. - (b) Einschließlich Staatshandelsländer.

Quelle: OECD [c]; eigene Berechnungen.

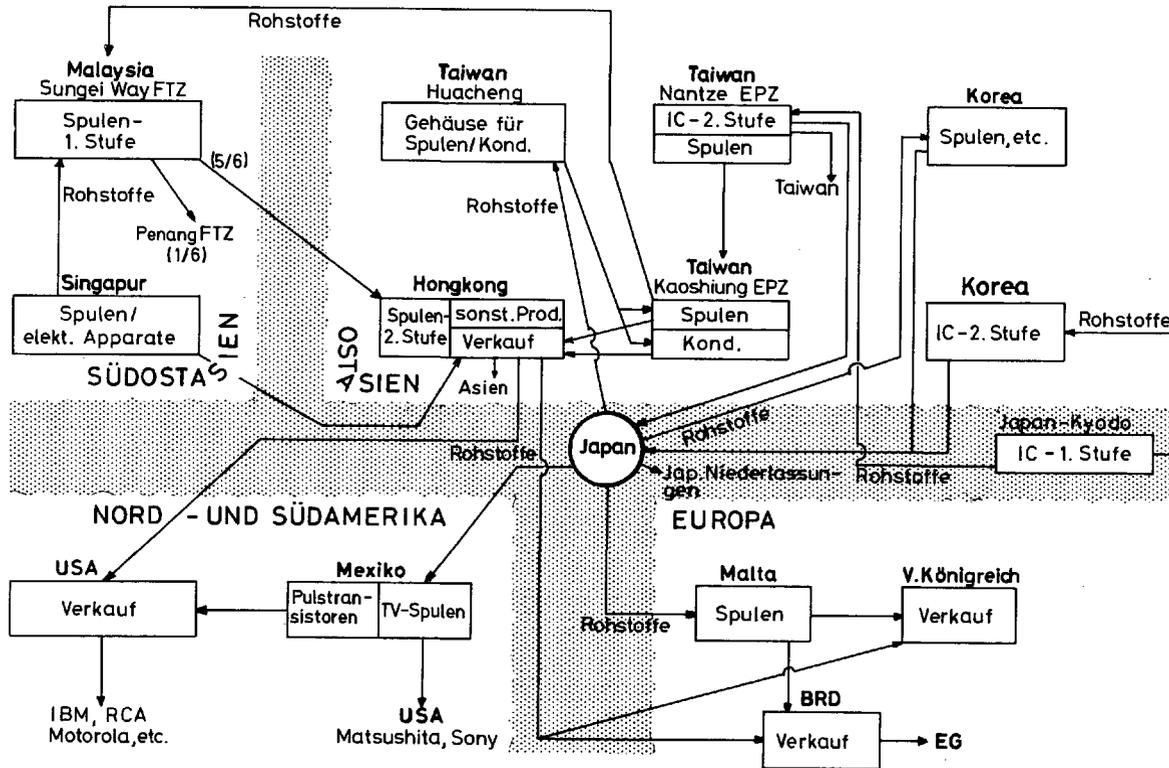
Tabelle A21 - Unternehmensinterne Verkäufe der Töchter von amerikanischen Unternehmen mit Sitz in Entwicklungsländern an Töchter in anderen Entwicklungsländern 1977 (Mill.US \$ und vH-Anteil an den gesamten Exporten der Herkunftsregionen) (a)

Nach \ Von	Entwicklungs- länder insge- samt	Latein- amerika	Brasilien	Mexiko	Restliches Süd- und Zentral- amerika (b)	Afrika	Naher Osten und Golf- staaten	Hongkong, Süd- korea, Malaysia Philippinen, Singapur, Taiwan	Restliches Asien und Pazifik
Entwicklungsländer insgesamt									
Mill. US \$			125	64		100			
vH			2,4	14,9		1,3			
Lateinamerika									
Mill. US \$	2868		98	50	610			167	133
vH	23,8		8,6	16,8	11,9			58,6	21,3
Brasilien									
Mill. US \$	159	135	-	33	100	1		3	
vH	4,6	9,6	-	30,8	7,7	0,2		2,7	
Mexiko									
Mill. US \$	102	100	35	-	65			1	
vH	14,7	22,2	23,3	-	21,7			25,0	
Afrika									
Mill. US \$			3	0	1			5	
vH			0,8	-	0,2			1,9	
Naher Osten und Golfstaaten									
Mill. US \$	3117					1	86		
vH	11,7					0,1	1,7		
OPEC									
Mill. US \$	3089			1	81	6	86		
vH	10,6			9,1	5,9	0,4	2,5		
Hongkong, Südkorea, Malaysia, Philippinen, Singapur, Taiwan (c)									
Mill. US \$	609		24	13	21		6		
vH	5,3		31,0	22,7	5,4		0,3		

(a) Leere Matrixfelder bedeuten: keine Angaben aus Geheimhaltungsgründen. - (b) Argentinien, Chile, Kolumbien, Ekuador, Peru, Venezuela, Bolivien, Franz. Guyana, Guyana, Paraguay, Surinam, Uruguay, Panama, Belize, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua. - (c) Ohne Exporte Taiwans.

Quelle: IMF [b]; U.S. Department of Commerce [1981]; eigene Berechnungen.

Schaubild A1- Produktionswege eines japanischen Unternehmens der elektrotechnischen Industrie (a)



(a) IC = Integrierte Schaltkreise, Kond. = Kondensatoren, EPZ = Export Processing Zone, FTZ = Free Trade Zone. Rohstoffe schließen auch industrielle Vorprodukte ein.

Quelle: Kenji [1977].

## Literaturverzeichnis

AFRICA RESEARCH BULLETIN, lfd. Jgg.

AMSDEN, Alice, "Profit Effects, Learning Effects and the Direction of Trade". In: Oli HAVRYLYSHYN (Ed.), South-South or South-North Trade: Does the Direction of Developing Country Exports Matter? World Bank Conference Volume, Washington, in Vorbereitung.

ANDERSEN, Uwe, Wichard WOYKE (Hrsg.), Handwörterbuch Internationale Organisationen, Reihe UTB, Leverkusen, in Vorbereitung.

ANDIC, Fuat, Suphan ANDIC, Douglas DOSSER, A Theory of Economic Integration for Developing Countries. London 1971.

ASOCIACION LATINOAMERICANO DE INTEGRACION (ALADI), Sintesis ALADI. Montevideo, lfd. Jgg.

AVRAMOVIC, Dragoslav, "Putting up the Money". South, No. 33, July 1983, S. 11-19.

BALASSA, Bela, Ardy STOUTJESDIJK, "Economic Integration Among Developing Countries". Journal of Common Market Studies, Vol. 14, 1975, S. 37-55.

BOURDIN, Joel, Monnaie et Politique Monétaire dans les Pays Africains de la Zone Franc. Dakar 1980.

BUNDESSTELLE FÜR AUSSENHANDELSINFORMATION (BfAI), Zolldienst. Köln, lfd. Jgg.

CARNOY, Martin, "A Welfare Analysis of Latin American Economic Union: Six Industry Studies". Journal of Political Economy, Vol. 78, 1970, S. 626-654.

CLINE, William R., Noboru KAWANABE, T.O.M. KRONSJÖ, Thomas WILLIAMS (Eds.), Trade Negotiations in the Tokyo Round. A Quantitative Assessment. The Brookings Institution, Washington 1978.

COOPER, Charles A., Benton F. MASSELL, "Toward a General Theory of Customs Unions for Developing Countries". Journal of Political Economy, Vol. 73, 1965, S. 461-476.

DAM, Kenneth W., The GATT: Law and International Economic Organization. Chicago 1970.

DAS GUPTA, Asim Kumar, "The Problem of International Economic Order". International Studies, Vol. 16, 1977, S. 195-206.

DEUTSCHES HANDELSARCHIV, Köln, lfd. Jgg.

- DIAZ-ALEJANDRO, Carlos F., "Some Characteristics of Recent Export Expansion in Latin America". In: Herbert GIERSCH (Ed.), The International Division of Labour. Problems and Perspectives. International Symposium, Tübingen 1974, S. 215-236.
- ENGELS, Benno, "Wirtschaftliche Zusammenarbeit zwischen Entwicklungsländern (ECDC)". In: Volker MATTHIES (Hrsg.), Süd-Süd-Beziehungen zur Kommunikation, Kooperation und Solidarität zwischen Entwicklungsländern. München 1982, S. 227-272.
- FINANCIAL TIMES, "China Urged to Shift Exports from Textiles". Frankfurt/London, 2.3.1984; verschiedene andere Ausgaben.
- FISCHER, Bernhard, "Finanzielle Zusammenarbeit zwischen den Entwicklungsländern". Die Weltwirtschaft, 1983, H. 1, S. 160-176.
- [1984a], "South Bank and Third World Money. A Critical Assessment". Erscheint demnächst in "Konjunkturpolitik".
- [1984b], "Wechselkursinstabilität und Süd-Süd-Handel". Die Weltwirtschaft, 1984, H. 1, S. 138-152.
- FRATIANNI, Michele, John PATTISON, "The Economics of International Organizations". Kyklos, Vol. 35, 1982, S. 244-262.
- GENERAL AGREEMENT ON TARIFFS AND TRADE (GATT) [a], Basic Instruments and Selected Documents (BISD), 18th Supplement, 1970/71, Genf 1971.
- [b], Documents, verschiedene Angaben.
- [c], International Trade 1982/83. Genf 1982.
- [d], Network of World Trade by Areas and Commodity Classes, Genf 1978.
- [e], Newsletter Focus. Genf, lfd. Nummern.
- [f], Study on Textiles. Genf 1972.
- GATZ, Werner (Hrsg.), Auswertung der Dokumentation der fünften Welt-handels- und Entwicklungskonferenz, Manila 1979. Baden-Baden 1981.
- GLISMANN, Hans Hinrich, Dean SPINANGER, "Employment and Income Effects of Re-locating Textile Industries". The World Economy, Vol. 5, 1982, S. 105-109.
- GOLT, Sidney, Developing Countries in the GATT-System. Thames Essays No. 13, Trade Policy Research Centre, London 1978.
- HABERLER, Gottfried, Probleme der wirtschaftlichen Integration Europas. Bernhard-Harms-Vorlesungen, 5/6, Institut für Weltwirtschaft, Kiel 1974, S. 13-36.

- HARBORTH, Hans-Jürgen, "Anforderungen an eine revidierte Integrationstheorie für Entwicklungsländer". In: Michael BOHNET (Hrsg.), *Integration der Entwicklungsländer in eine instabile Weltwirtschaft. Probleme, Chancen, Gefahren. Schriften des Vereins für Socialpolitik, N.F., Bd. 90, Berlin 1976, S. 65-88.*
- HAVRYLYSHYN, Oli, "The Direction of Developing Country Trade: Empirical Evidence of Differences between South-South and South-North Trade". In: Oli HAVRYLYSHYN (Ed.), *South-South or South-North Trade: Does the Direction of Developing Country Exports Matter? World Bank Conference Volume, Washington, in Vorbereitung.*
- , Iradj ALIKHANI, "Is there Cause for Export Optimism? An Inquiry into the Existence of a Second Generation of Successful Exporters". *Weltwirtschaftliches Archiv, Vol. 188, 1982, S. 651-663.*
- , Engin CIVAN, *Intra-Industry Trade among Developing Countries. Université Libre de Bruxelles, Discussion Paper 8307, 1983.*
- , Martin WOLF, "What Have We Learned about South-South Trade?". In: Oli HAVRYLYSHYN (Ed.), *South-South or South-North Trade: Does the Direction of Developing Country Exports Matter? World Bank Conference Volume, Washington, in Vorbereitung.*
- HAZLEWOOD, Arthur [1966a], "The East African Common Market: Importance and Effects". *Bulletin of the Oxford University Institute of Economics and Statistics, Vol. 28, 1966, S. 1-18.*
- , [1966b], "The 'Shiftability' of Industry and the Measurement of Gains and Losses in the East African Common Market". *Bulletin of the Oxford University Institute of Economics and Statistics, Vol. 28, 1966, S. 63-72.*
- HELDT, Sven, "Regionale Integration zwischen lateinamerikanischen Staaten als Vorbedingung für Industriewarenexporte nach Drittländern". *Die Weltwirtschaft, 1976, H. 1, S. 117-131.*
- HIEMENZ, Ulrich, "European Trade with the Far East and its Future". *Erscheint demnächst in "Internationales Asienforum".*
- HOFFMANN, Helga, "Towards Africa? Brazil and the South-South Trade". In: Jerker CARLSSON (Ed.), *South-South Relations in a Changing World Order. Uppsala 1982, S. 55-77.*
- INSTITUTO PARA LA INTEGRACION DE AMERICA LATINA (INTAL) [a], *El Margen de Preferencia Arancelario y sus Efectos en el Comercio Intra-ALALC. Un Estudio Empirico. (Die Zollpräferenzmarge und ihre Wirkungen auf den Intra-LAFTA-Handel. Eine empirische Studie.) Buenos Aires 1980.*
- [b], *El Proceso de Integración en América Latina, 1968-71. (Der Integrationsprozeß in Lateinamerika.) Buenos Aires 1972.*
- INTERNATIONAL HERALD TRIBUNE, "West Africa". 27.6.1983.

INTERNATIONAL MONETARY FUND (IMF) [a], Direction of Trade. Washington, lfd. Jgg.

-- [b], Direction of Trade Statistics Yearbook 1983. Washington 1983.

-- [c], Financial Statistics. Washington, lf. Jgg.

JABER, Tayseer A., "The Relevance of the Traditional Theory of Economic Integration to Less Developed Countries". Journal of Common Market Studies, Vol. 9, 1971, S. 254-267.

JANKOWITSCH, Odette, Karl P. SAUVANT, The Third World without Superpowers: The Collected Documents of the Non-Aligned Countries. Dobbs Ferry 1978.

JOHNSON, Harry G., Economic Policies toward Less Developed Countries. London 1967.

--, "The Panamanian Monetary System". Euromoney, Vol. 3, 1972, S. 48-52.

--, "Changing Views on Trade and Development. Some Reflections". In: Essays on Economic Development and Cultural Change. In Honor of Bert F. Hoselitz. Supplement to Economic Development and Cultural Change, 1977, S. 363-375.

JOURNAL OF AFRICAN LAW, lfd. Jgg.

JUHL, Paulgeorg, "Prospects for Foreign Direct Investment in Developing Countries". In: Herbert GIERSCH (Ed.), Reshaping the World Economic Order. Symposium 1976, Tübingen 1977, S. 173-219.

KAHNERT, Friedrich, P. RICHARDS, E. STOUTJESDIJK, P. THOMOPOULOS, Economic Integration Among Developing Countries. OECD Development Centre Studies, Paris 1969.

KAMPPMEYER, Thomas, Die Finanzierung regionaler Handelsbilanzsalden zwischen Entwicklungsländern. Deutsches Institut für Entwicklungspolitik, Berlin 1981.

KAWANABE, Noboru, "Disaggregated Import Demand Functions for Japan". In: William R. CLINE, Noboru KAWANABE, T. O. M. KRONSJØ, Thomas WILLIAMS (Eds.), Trade Negotiations in the Tokyo Round. A Quantitative Assessment. The Brookings Institution, Washington, D.C., 1978

KENJI, Nakano, Inter-FTZs Operations of Japan's Electronics Firm. In: Pacific-Asia Resources Center (Ed.), Free Trade Zones and Industrialization of Asia. Tokio 1977, S. 199-207.

KHAN, Mohsin S., "The Structure and Behavior of Imports of Venezuela". The Review of Economics and Statistics, Vol. 57, 1975, S. 221-224.

- KOSTECKI, Maciej M. (Ed.), *State Trading in International Markets - Theory and Practice of Industrialized and Developing Countries*. New York 1982.
- KRUEGER, Anne O., *Alternative Trade Strategies and Employment in LDCs*. *American Economic Review*, Vol. 68, 1978, S. 270-274.
- KYUNG, Mo Huh, "Warentauschgeschäfte: Handel ohne Geld?" *Finanzierung & Entwicklung*, Vol. 20, 1983, No. 4, S. 14-16.
- LABYS, Walter C., "The Role of State Trading in Mineral Commodity Markets". In: Maciej M. KOSTECKI (Ed.), *State Trading in International Markets - Theory and Practice of Industrialized and Developing Countries*. New York 1982, S. 78-102.
- LALL, Sanjaya, "India's Economic Relations with the South: Determinants and Implications". In: Oli HAVRYLYSHYN (Ed.), *South-South or South-North Trade: Does the Direction of Developing Country Exports Matter?* World Bank Conference Volume, Washington, in Vorbereitung.
- LANGHAMMER, Rolf J., "Die Ostafrikanische Wirtschaftsgemeinschaft". *Die Weltwirtschaft*, 1972, H.1, S. 130-145.
- , "Die Westafrikanische Wirtschaftsgemeinschaft - Ein neuer Weg zur regionalen Integration Westafrikas?". *Internationales Afrika-Forum*, Vol. 9, 1973, No. 7/8, S. 408-420.
- , "Regionale Integration zwischen afrikanischen Staaten als Vorbedingung für Exportdiversifizierung". *Die Weltwirtschaft*, 1976, H.1, S. 132-146.
- , *Die Zentralafrikanische Zoll- und Wirtschaftsunion. Integrationswirkungen bei Ländern im Frühstadium der industriellen Entwicklung*. Kieler Studien, 151, Tübingen 1978.
- , "Multilateral Trade Liberalization Among Developing Countries". *Journal of World Trade Law*, Vol. 14, 1980, S. 508-515.
- [1983a], "Problems and Effects of a Developing Countries' Tariff Concession Round on South-South Trade". *Kiel Working Paper No. 167*, February 1983.
- [1983b], "Sectoral Profiles of Import Licencing in Selected Developing Countries and their Impact on North-South and South-South Trade Flows". *Konjunkturpolitik*, Vol. 29, 1983, S. 21-32.
- [1983c], *Die Allgemeinen Zollpräferenzen der Europäischen Gemeinschaft für Entwicklungsländer. Fehlschlag oder Erfolg? Eine kritische Bewertung der ersten Dekade*. Kieler Diskussionsbeiträge, 95, Kiel 1983.
- [1983d], "The Importance of 'Natural' Barriers to Trade among Developing Countries: Some Evidence from the Transport Cost Content in Brazilian Imports". *World Development*, Vol. 11, 1983, S. 417-426.

- LEWIS, W. Arthur, "The Slowing down of the Engine of Growth". *The American Economic Review*, Vol. 70, 1980, S. 555-564.
- LINDER, Staffan B., "Customs Unions and Economic Development". In: *Latin American Integration*. New York 1966, S. 32-41.
- MARCHES TROPICAUX ET MEDITERRANEENS, Paris, 1fd. Jgg.
- MCCALLA, Alex F., Andrew SCHMITZ, "State Trading in Grain". In: Maciej M. KOSTECKI (Ed.), *State Trading in International Markets - Theory and Practice of Industrialized and Developing Countries*. New York 1982, S. 55-77.
- MICHALOPOULOS, Constantine, "Expanding Trade among Developing Countries: The Role of Limited Preferential Arrangements". *Journal of Common Market Studies*, Vol. 13, 1975, S. 308-318.
- MIKESELL, Raymond F., "The Theory of Common Markets as Applied to Regional Arrangements Among Developing Countries". In: Roy F. HARROD, Douglas C. HAGUE (Eds.), *International Trade Theory in a Developing World*. London 1963, S. 205-229.
- MORAWETZ, David, "Extra-Union Exports of Industrial Goods from Customs Unions Among Developing Countries". *Journal of Development Economics*, Vol. 1, 1974, S. 247-260.
- MURRAY, Tracy, *Trade Preferences for Developing Countries*. London 1977.
- MYRDAL, Gunnar, *Asian Drama. An Inquiry into the Poverty of Nations*. London 1968.
- NETTER, Klaus, "Cooperation Among State-Trading Organizations of Developing Countries". In: Maciej M. KOSTECKI (Ed.), *State Trading in International Markets - Theory and Practice of Industrialized and Developing Countries*. New York 1982, S. 210-220.
- NEWLYN, Walter T., "Gains and Losses in the East African Common Market". *Yorkshire Bulletin of Economic and Social Research*, Vol. 17, 1965, S. 130-138.
- NORENG, Oystein, "State Trading and the Politics of Oil". In: Maciej M. KOSTECKI (Ed.), *State Trading in International Markets - Theory and Practice of Industrialized and Developing Countries*. New York 1982, S. 103-116.
- NURKSE, Ragnar, *Problems of Capital Formation in Underdeveloped Countries*. Oxford 1953.
- OLSON, Mancur, *The Logic of Collective Action*. Cambridge, Mass., 1971.

ORGANISATION FOR ECONOMIC CO-OPERATION AND DEVELOPMENT  
(OECD) [a], Commodity Trade 1965, Paris 1967.

-- [b], Monthly Statistics of Foreign Trade. Paris 1983.

-- [c], Trade by Commodities, Series C. Paris 1982.

PUBLIC LAW 93-618, 93rd Congress, H.R. 10710, January 1975. In:  
PRACTISING LAW INSTITUTE, U.S. Trade Policy: The Players, the  
Positions and the Policies. Corporate Law and Practice Course  
Handbook Series, 276, New York 1978, S. 129-227.

PREBISCH, Raúl, Economic Development for Latin America and its Prin-  
cipal Problems. United Nations, New York 1950.

--, "El Mercado Común Constituye Una de las Grandes Reformas Estrutu-  
rales de América Latina". (Der Gemeinsame Markt stellt eine der  
großen strukturellen Reformen Lateinamerikas dar.) Revista de  
Ciencias Económicas, 1962, H. 2, S. 36-52.

RANIS, Gustav, Challenges and Opportunities Posed by Asia's Superex-  
porters: Implications for Manufactured Exports from Latin America.  
Quarterly Review of Economics and Business, Vol. 21, 1981, S.  
204-226.

RESEARCH CENTRE FOR COOPERATION WITH DEVELOPING COUN-  
TRIES, Analytical Compendium for Developing Countries' Decisions  
and Recommendations on ECDC/TCDC, Adopted at the Global Level,  
1976-1981. Ljubljana 1982.

RIEDEL, James, "Trade as an Engine of Growth in Developing Countries,  
Revisited". The Economic Journal, Vol. 94, 1984, S. 56-73.

ROBSON, Peter, Current Problems of Economic Integration. Fiscal Com-  
pensation and the Distribution of Benefits in Economic Groupings of  
Developing Countries. UNCTAD, TD/B/ 322/Rev.1, New York 1971.

--, Integration, Development and Equity. Economic Integration in West  
Africa. London 1983.

SAMUELSON, Paul A., "Illogic of Neo-Marxian Doctrine of Unequal Ex-  
change". In: David A. BELSLEY, Edward J. KANE, Paul A.  
SAMUELSON, Robert M. SOLOW, Inflation, Trade and Taxes.  
Essays in Honor of Alice Bourneuf. Columbus, Ohio 1976, S.  
96-107.

SCHMIDT, Alfred, Internationale Arbeitsteilung oder ungleicher Tausch -  
Kontroversen über den Handel zwischen Industrie- und Entwick-  
lungsländern. Frankfurt/M. 1979.

SECRETARIAT DU COMITE MONETAIRE DE LA ZONE FRANC, Rapport  
Annuel. Paris, lfd. Jgg.

- SELCHER, Wayne A., "Uncertain Partners. South-South Trade between Brazil and Black Africa". *Managing International Development*, Vol. 1, 1984, S. 7-23.
- SPRAOS, John, *Inequalising Trade? A Study of Traditional North/South Specialisation in the Context of Terms of Trade Concepts*. Oxford 1983.
- SRINIVASAN, Thirukodikaval N., "Why Developing Countries Should Participate in the GATT System". *The World Economy*, Vol. 5, 1982, S. 85-104.
- STATISTICAL DEPARTMENT, Inspectorate General of Customs, The Republic of China, *The Trade of China (Taiwan District) 1982*. Taipeh 1983.
- STATISTISCHES BUNDESAMT [a], Fachserie 4: Produzierendes Gewerbe, Reihe 4.1.1: Beschäftigung, Umsatz und Energieversorgung der Unternehmen und Betriebe im Bergbau und im Verarbeitenden Gewerbe. Stuttgart, lfd. Jgg.
- [b], Fachserie 7: Außenhandel, Reihe 7: Außenhandel nach Ländern und Warengruppen der Industriestatistik (Spezialhandel). Stuttgart, lfd. Jgg.
- STEWART, Frances, "The Direction of International Trade: Gains and Losses for the Third World". In: Gerald K. HELLEINER (Ed.), *A World Divided. The Less Developed Countries in the International Economy*. Cambridge 1976, S. 89-110.
- , "Paying our Own Way in a Sovereign South". *South*, No. 34, August 1983, S. 37-38.
- , Michael STEWART, "Developing Countries, Trade and Liquidity: A New Approach". *The Banker*, Vol. 122, 1972, S. 310-318.
- STREETEN, Paul P., "What New International Economic Order?". In: Udo E. SIMONIS (Hrsg.), *Ordnungspolitische Fragen zum Nord-Süd-Konflikt*. Berlin 1983, S. 79-112.
- TIRONI, Ernesto, "Trade Relations between Latin American and Asian ADCs". In: Wontack HONG, Lawrence B. KRAUSE (Eds.), *Trade and Growth of the Advanced Developing Countries in the Pacific Basin. Papers and Proceedings of the Eleventh Pacific Trade and Development Conference*, Korea Development Institute, Seoul 1981, S. 346-390.
- TYMOWSKI, Maciej, "Trade Information System on Barriers to Trade among Developing Countries - Methodological Considerations and Selected Initial Findings". In: Oli HAVRYLYSHYN (Ed.), *South-South or South-North Trade: Does the Direction of Developing Country Exports Matter?* World Bank Conference Volume, Washington, in Vorbereitung.

UHLIG, Christian, Monetäre Integration bei wirtschaftlicher Abhängigkeit - Probleme einer währungspolitischen Strategie, dargestellt am Beispiel der Franc-Zone. Hamburg 1976.

--, Doo-Soon AHN, Süd-Süd-Kooperation. Entwicklungspolitisches Instrumentarium zur Förderung der wirtschaftlichen Zusammenarbeit zwischen Entwicklungsländern. Forschungsberichte des Bundesministeriums für wirtschaftliche Zusammenarbeit, 11, München 1981.

UNITED NATIONS (UN) [a], Commodity Trade Statistics. New York, lfd. Jgg.

-- [b], Monthly Bulletin of Statistics. New York, lfd. Jgg.

-- [c], Yearbook of International Trade Statistics. New York, lfd. Jgg.

-- [d], Centre for Development Planning, "Salient Features of Economic Cooperation Among Developing Countries". Journal of Development Planning, Vol. 13, New York 1978, S. 56-72.

-- [e], General Assembly, Report of the Conference on Economic Cooperation among Developing Countries held at Mexico City, 13-22 September 1976. Report of the Secretary-General, A/C. 2/31/7, New York 1976.

UNITED NATIONS CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT (UNCTAD) [a], Arusha Programme for Collective Self-Reliance and Framework for Negotiations. TD/236, Manila 1979.

-- [b], Cooperation between State Trading Organizations in Asia. TD/B/C.7/7, Genf 1978.

-- [c], Cooperation between State Trading Organizations in Latin America. TD/B/C.7/6, Genf 1978.

-- [d], Economic Cooperation among Developing Countries: Review of Activities in the Major Programme Areas and Proposals for Future Work. TD/281, Belgrad 1983.

-- [e], A Global System of Trade Preferences among Developing Countries (GSTP). TD/B/C.7/46, 47, Genf 1981.

-- [f], Handbook of International Trade and Development Statistics. New York, lfd. Jgg.

-- [g], Proceedings, Vol. 1, Final Act and Report. E/CONF. 46/141, Genf 1964.

-- [h], Trade and Development. TDR/3, Genf 1983.

-- [i], Trade Expansion and Economic Integration among Developing Countries, TD/B/85/Rev.1, New York 1967.

UNCTAD/ECDC [a], Report of the UNCTAD-CEESTEM-RCCDC Round Table on Economic Co-operation among Developing Countries. UNCTAD/ ECDC/TA/15, Genf, 20 Dezember 1982.

-- [b], Report of the Preparatory Meeting of Governmental Experts of Developing Countries on Economic Co-operation among Developing Countries, 17 March - 8 April 1980. Doc. PM.1/R.1, Genf 1980.

U.S. DEPARTMENT OF COMMERCE, U.S. Direct Investment Abroad 1977. Washington 1981.

VAITSOS, Constantine V., "The Crisis in Economic Co-operation among Developing Countries". World Development, Vol. 6, 1978, S. 719-769.

WEISSKOFF, Richard, "Trade, Protection and Import Elasticities for Brazil". The Review of Economics and Statistics, Vol. 61, 1979, S. 55-66.

WISSENSCHAFTLICHER BEIRAT beim Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit, Stellungnahme zu den Vorschlägen des Zweiten Brandt-Berichts. Bonn, April 1983.

WOOD, R.N., "The East African Common Market, A Reassessment". Bulletin of the Oxford University Institute of Economics and Statistics, Vol. 28, 1966, S. 273-280.

WORLD BANK [a], Trends in Developing Countries. Washington 1973.

-- [b], World Development Report 1982. New York 1982.

-- [c], World Tables 1980. Washington 1980.

YEATS, Alexander J., "Tariff Valuation, Transport Costs and the Establishment of Trade Preferences among Developing Countries". World Development, Vol. 8, 1980, S. 129-136.