

Langhammer, Rolf J.

Article — Digitized Version

Struktur- und Beschäftigungseffekte von Süd-Süd- versus Süd-Nord-Exporten: eine Analyse von bisherigen Erfahrungen in ausgewählten Entwicklungsländern

Die Weltwirtschaft

Provided in Cooperation with:

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

Suggested Citation: Langhammer, Rolf J. (1983) : Struktur- und Beschäftigungseffekte von Süd-Süd- versus Süd-Nord-Exporten: eine Analyse von bisherigen Erfahrungen in ausgewählten Entwicklungsländern, Die Weltwirtschaft, ISSN 0043-2652, Springer, Heidelberg, Iss. 1, pp. 144-159

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/3315>

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.

Struktur- und Beschäftigungseffekte von Süd-Süd- versus Süd-Nord-Exporten – Eine Analyse von bisherigen Erfahrungen in ausgewählten Entwicklungsländern*

Von Rolf J. Langhammer

Der Süden im Entwicklungsgleichschritt: Ein Trugbild

1. In der Hitze des Nord-Süd-Verteilungskonflikts ist in den siebziger Jahren oft die Richtigkeit des arabischen Sprichwortes übersehen worden, daß „die Hunde bellen, die Karawane aber weiterzieht“. Wesentliche Prämissen der Auseinandersetzung erwiesen sich im Zeitablauf als hinfällig, ohne daß die Kontrahenten davon Notiz nahmen, geschweige denn ihre Positionen entsprechend korrigierten. Eine der Prämissen auf der Seite des „Südens“ war und ist die Homogenität der eigenen Gruppe; anders ausgedrückt, das Leugnen von Unterschieden in Ausgangslagen, in wirtschaftspolitischen Fehlern und Erfolgen und damit auch in Gewinnen aus dem Handel mit Industrieländern. Statt dessen wurde pauschal die „strukturelle“ Unterlegenheit gegenüber Industrieländern betont und eine Zunahme der Transferelemente im internationalen Handel¹ und Kapitalverkehr (Zollpräferenzen, Rohstoffprogramme, Entwicklungshilfe usw.) gefordert.

2. Dieses grobe Nord-Süd-Klischee entspricht indessen keineswegs der tatsächlichen Entwicklung in den siebziger Jahren, die auf der Seite des Südens erheblich differenzierter verlief:

- Eine Gruppe von Ländern, heute „neue Industriestaaten“ oder Schwellenländer genannt, startete bereits in den sechziger Jahren Exportoffensiven mit Industrieprodukten. Zu dieser Ländergruppe sind nach der Weltbank- und OECD-Definition Argentinien, Brasilien, Griechenland, Hongkong, Indien, Israel, Mexiko, Portugal, Singapur, Südkorea, Spanien und Jugoslawien zu rechnen. Während die Industriegüterexporte dieser Länder noch 1962 lediglich 4 vH dessen ausmachten, was die Industrieländer exportierten, so stieg dieser Prozentsatz bis zum Jahre 1979 auf 10 vH.
- Dieser ersten Generation exportdiversifizierender Länder folgte in den siebziger Jahren eine zweite, deren Produkt- und Marktorientierung stark der ersten Generation ähnelt. Zu dieser Gruppe der „neuen Exportstaaten“ sind Indonesien, Jordanien, Kolumbien, Malaysia, Marokko, Peru, die Philippinen, Sri Lanka, Thailand, Tunesien, Uruguay und Zypern zu zählen. Im Jahre 1979 erreichten die Industriegüterexporte dieser Gruppe etwa 10 vH der entsprechenden Exporte der ersten Generation nach nur 5,6 vH² im Jahre 1970.

* Diese Arbeit ist Teil eines Forschungsprojekts über wirtschaftspolitische Determinanten des Süd-Süd-Handels, das von der VW-Stiftung gefördert wird. Der Autor dankt Juergen B. Donges, Bernhard Fischer und Ulrich Hiemenz für hilfreiche Anmerkungen zum Manuskript.

¹ Das Ergebnis der Tokio-Runde im GATT zeigt, daß die Entwicklungsländer diese Forderung zumindest im Bereich des internationalen Handels durchsetzen konnten. Im allgemeinen wurde ihnen das Recht der ungleichen Behandlung zuerkannt, im speziellen wurden einseitige Konzessionen sanktioniert. Das Nichtdiskriminierungsgebot ist damit im wesentlichen entwertet worden; eine Maßnahme, die sich als Pyrrhussieg für die Entwicklungsländer als Block erweisen kann, sollten die Industrieländer einzelnen Entwicklungsländern nichtverhandelbare Konzessionen nach Gutdünken zuweisen und somit die Gruppe der 77 auseinanderdividieren.

² Siehe zu einer Analyse der Exportentwicklung der zweiten Generation Oli Havrylyshyn, Iradj Alikhani, *Is there Cause for Export Optimism? An Inquiry into the Existence of a Second Generation of Successful Exporters*. Weltwirtschaftliches Archiv, Vol. 118, 1982, S. 651-663.

Damit scheint zumindest für die siebziger Jahre die pessimistische These entkräftet zu sein, wonach die Exportorientierung der neuen Industriestaaten aus Angebots- und Nachfragegründen heraus nicht für andere Entwicklungsländer imitierbar sei³.

- Das OPEC-Kartell schuf nach 1973 eine Kategorie von Entwicklungsländern, deren Importnachfrage als Folge ihrer Einkommensgewinne stürmisch zunahm. Bevölkerungsstarke Länder mit ehrgeizigen Entwicklungsprogrammen wie Nigeria und Indonesien schöpften diese gestiegene Importkapazität relativ schnell aus, im Gegensatz zu Staaten wie Kuwait, Libyen, Qatar, Saudi-Arabien und den Vereinigten Arabischen Emiraten. Die beiden Gruppen unterschieden sich auch hinsichtlich ihrer sektoralen Importstruktur. Konsumgüter nahmen bei der letztgenannten Gruppe (im folgenden als nettokapital-exportierende Länder bezeichnet) einen erheblich breiteren Raum ein als bei den großen OPEC-Ländern (im folgenden als OPEC-Länder im engeren Sinne bezeichnet)⁴, die erheblich mehr Kapitalgüter importierten. Die Bedeutung beider Märkte für Erzeugnisse aus Entwicklungsländern stieg in den siebziger Jahren derart, daß 1977/78 die Exporte der Entwicklungsländer in die OPEC-Länder (einschließlich der nettokapital-exportierenden Länder) so hoch wie die gesamten Industriegüterexporte der Entwicklungsländer (SITC 5-8) in die EG waren. Dabei entfielen etwa 70 vH auf Exporte in die OPEC-Länder im engeren Sinne und 30 vH auf Exporte in die nettokapital-exportierenden Länder.

Eine derart differenzierte Entwicklung verstärkt die Einkommensunterschiede, verändert die Faktorausstattung eines Landes sowohl absolut als auch in Relation zu anderen Ländern und eröffnet Chancen für neue Spezialisierungsmuster im internationalen Handel.

3. Für einen außenhandelstheoretischen Erklärungsansatz, der wie das Heckscher-Ohlin-Modell auf der relativen Faktorverfügbarkeit aufbaut, ist eine derartige Differenzierung gleichbedeutend mit der Abkehr vom Zwei-Länder-Modell. Danach wird ein Schwellenland, in dem im Vergleich zu einem alten Industrieland ungelernete Arbeit reichlicher vorhanden ist als Sach- und Humankapital, relativ arbeitsintensive Erzeugnisse in den „Norden“ exportieren, während es in ein ärmeres Entwicklungsland, demgegenüber es über vergleichsweise mehr Sach- und Humankapital verfügt, relativ kapitalintensive Erzeugnisse exportiert⁵. Unter beschäftigungspolitischen Zielsetzungen wäre für ein Schwellenland

³ Siehe zur Analyse der Nachfragegründe für einen derartigen Pessimismus William R. Cline, *Can the East Asian Model of Development be Generalized?* World Development, Vol. 10, 1982, No. 2, S. 81-90.

⁴ Diese Gruppe (im folgenden OPEC-Staaten genannt) umfaßt Ägypten, Algerien, Angola, Bahrain, Bolivien, Brunei, Ekuador, Gabun, Indonesien, Iran, Irak, Kongo, Malaysia, Mexiko, Nigeria, Oman, Peru, Syrien, Trinidad und Tobago, Tunesien und Venezuela.

⁵ Siehe hierzu vor allem Anne O. Krueger, *Growth, Distortions, and Patterns of Trade among Many Countries*. Princeton Studies in International Finance, No. 40, Princeton University 1977. Im folgenden wird dieser Erklärungsansatz als Krueger-These bezeichnet.

Nach Deardorff kann auch der natürliche Wettbewerbsschutz durch Transportkosten den Unterschied in der Faktorintensität der Exporte in höher oder weniger entwickelte Partnerländer erklären. Danach produziert ein Land unter dem natürlichen Wettbewerbsschutz Güter ausschließlich für den heimischen Markt, die es weder ex-novo importiert. Diese nichtgehandelten Güter werden jedoch zwischen anderen Ländergruppen gehandelt. So kann es ein Nebeneinander von Ländern geben, die zum einen wie im Freihandelsfall nur exportieren und importieren, zum anderen aber auch Länder, die nur ein Teilsortiment importieren, nämlich den Teil, für den der natürliche Wettbewerbsschutz nicht mehr ausreicht, um komparative Kostennachteile nach der relativen Faktorausstattung zu kompensieren. Es ist einleuchtend, daß dies für ein hochentwickeltes Land, das über relativ viel Kapital verfügt, das arbeitsintensivste Produkt und entsprechend für ein Land, das über viel Arbeit verfügt, das kapitalintensivste Produkt sein wird. Siehe Alan V. Deardorff, *The Directions of Developing Countries Trade: Examples from Pure Theory*. Paper presented at a World Bank Conference on „South-South versus South-North Trade: Does the Direction of Developing Countries' Exports Matter?“ Brüssel, 28. Februar-1. März 1983; unveröff. Manuskript.

demnach eine Süd-Nord-Orientierung einem Süd-Süd-Handel vorzuziehen. Empirische Untersuchungen des National Bureau of Economic Research und der Weltbank bestätigen diese Unterschiede in den Beschäftigungswirkungen⁶. In diesem Zusammenhang wird auch darauf hingewiesen, daß eine regionale Importsubstitution – wie sie beispielsweise in Lateinamerika lange Zeit betrieben wurde – die Kapitalintensität der Exporte erhöhen und die Wettbewerbsfähigkeit auf Industrieländermärkten stärker beeinträchtigen kann, als es ohne einen durch Präferenzabkommen forcierten und geschützten Süd-Süd-Handel, d.h. dem Handel untereinander, der Fall gewesen wäre⁷. Zugunsten des Süd-Süd-Handels werden von anderen Autoren Argumente wie höhere Lerneffekte im Vergleich zum Süd-Nord-Handel⁸, ein wachsender Protektionismus im Norden und die Überwindung kolonialer Abhängigkeitsstrukturen⁹ ins Feld geführt. Danach soll der Süd-Süd-Handel trotz aller negativer Erfahrungen mit regionalen und überregionalen Präferenzabkommen zwischen Entwicklungsländern gefördert, d.h. der Süd-Nord-Handel diskriminiert werden¹⁰.

4. Im folgenden wird versucht,

- Industriegüterexporte von Entwicklungsländern in verschiedene Märkte auf ihre Faktorintensitäten hin zu untersuchen und
- zu prüfen, inwieweit zwischen Regionalorientierung und Exportdiversifizierung ein Zusammenhang besteht.

Dabei wird bei den in die Untersuchung einbezogenen Entwicklungsländern nach dem Einkommensniveau ebenso unterschieden wie nach den Bestimmungsregionen der Exporte: OPEC-Länder, Schwellenländer, sozialistische Länder ebenso wie Industrieländer. Als Indikator für die Faktorintensität werden sowohl die Sach- als auch die Humankapitalintensität der Industriegüterexporte in die jeweiligen Ländergruppen herangezogen. Dies geschieht deshalb, weil a priori größere Intensitätsunterschiede beim relativ immobilen Faktor Humankapital zu erwarten sind als beim relativ mobilen Faktor Sachkapital, der zunehmend an Erklärungskraft für das Muster der Arbeitsteilung zwischen Industrie- und fortgeschrittenen Entwicklungsländern verloren hat¹¹.

⁶ Anne O. Krueger, *Alternative Trade Strategies and Employment in LDCs*. American Economic Review, Papers and Proceedings of the Ninetieth Annual Meeting of the American Economic Association, Vol. 68, 1978, No. 2, S. 270-274. – Zu abweichenden Ergebnissen kommt Alice H. Amsden, *The Industry Characteristics of Intra-Third World Trade in Manufactures*. Economic Development and Cultural Change, Vol. 29, 1980, S. 1-19.

⁷ Carlos F. Díaz-Alejandro, *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. – Derselbe, *A Special Conference Series on Foreign Trade Regimes and Economic Development*, Vol. 9: *Foreign Trade Regimes and Economic Development: Colombia*. National Bureau of Economic Research, New York 1978, Ch. 2, Table 15. – Jan P. Wogart, *Industrialization in Colombia. Policies, Patterns, Perspectives*. Kieler Studien, 153, Tübingen 1978, S. 111 ff. – Gustav Ranis, *Challenges and Opportunities Posed by Asia's Super-Exporters: Implications for Manufactured Exports from Latin America*. The Quarterly Review of Economics and Business, Vol. 21, 1980, S. 204-226.

⁸ Alice H. Amsden, *Profit Effects, Learning Effects, and the Direction of Trade*. Paper presented at a World Bank Conference on „South-South versus South-North Trade: Does the Direction of Developing Countries' Exports Matter?“ Brüssel, 28. Februar – 1. März 1983; unveröff. Manuskript.

⁹ Frances Stewart, *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.

¹⁰ Eine kommentierte Bibliographie und Zusammenfassung der UNCTAD-Vorschläge zum sogenannten Global System of Trade Preferences (GSTP) findet sich beim Research Center for Cooperation with Developing Countries. *Analytical Compendium of Developing Countries' Decisions and Recommendations on ECDC/TCDC*, Adopted at the Global Level, 1976-1981. Ljubljana 1982, Ziff. 314-352, S. 59-63.

Regionalstruktur und Faktorintensität der Entwicklungsländerexporte

5. Während des Beobachtungszeitraums 1963/64–1977/78

- nahm der Anteil des Handels der Entwicklungsländer untereinander (Süd-Süd-Handel) an deren gesamten Nichtölexporten von etwas mehr als einem Fünftel auf ein Viertel zu;
- stieg die Nachfrage der nettokapitalexportierenden Länder nach Erzeugnissen der Entwicklungsländer rasch an (ab 1973)¹²;
- nahm dementsprechend die Bedeutung der Industriestaaten und der sozialistischen Staaten als Exportmärkte für Entwicklungsländer ab und
- wuchs der Anteil der Industriegüter an den Nichtölexporten der Entwicklungsländer von etwa einem Fünftel auf mehr als die Hälfte (Tabelle 1).

Tabelle 1 - Regional- und Sektoralstruktur der Entwicklungsländerexporte¹
1963/64–1977/78 - in vH der Gesamtexporte² -

Bestimmungsregionen	1963/64	1968/69	1972/73	1977/78
Regionalstruktur				
Industrielländer	69,0	67,4	67,8	64,0
Entwicklungsländer	21,8	22,6	22,9	25,5
darunter				
Schwellenländer	7,3	8,7	9,0	8,7
Ölexportierende Entwicklungsländer	5,9	5,1	5,2	7,8
Nettokapitalexportierende Länder	0,6	0,9	1,1	3,4
Sozialistische Länder	8,6	9,0	8,1	7,0
Sektoralstruktur				
Rohprodukte	78,0	67,0	55,7	47,3
Nahrungsmittel	46,3	38,1	34,8	32,1
Landwirtschaftliche Produkte	19,7	16,3	12,3	8,0
Metalle, Minerale	12,0	12,6	8,6	7,2
Industriegüter	22,0	33,0	44,3	52,7
Maschinen und Ausrüstungsgüter	2,7	5,3	10,1	13,8
Andere Industriegüter	19,3	27,7	34,2	38,9
¹ Ohne Rohöl. - ² Jeweils Zweijahresdurchschnitte; Abweichungen von 100 sind auf Rundungsfehler zurückzuführen.				

Quelle: Ashok Khanna, *Testing for Directionality of Trade: India's Exports of Manufactures in the 1970's*. Unveröff. Ph.D.Diss., Stanford University 1982. - Derselbe, *Testing for the Direction of Exports: India's Exports of Manufactures in the 1970's*. World Bank Staff Working Papers, No. 538, Washington 1982. - Weltbank-Datenbank. - Eigene Berechnungen.

6. Diese Entwicklung verdeckt indessen heterogene Verläufe innerhalb der Gruppe der Entwicklungsländer. Stellt man die beiden Pole Schwellenländer und Niedrigeinkommensländer mit ihrem jeweiligen Strukturbild als Länderdurchschnitt gegenüber (Tabelle 2), so zeigen sich die erwarteten erheblichen Unterschiede in der Veränderung der Sektoralstruktur.

¹¹ Frank Wolter, *Factor Proportions, Technology and West German Industry's International Trade Patterns*. Weltwirtschaftliches Archiv, Vol. 113, 1977, S. 250-267, hier: Tabelle 1, Gleichungen 1.7 und 1.8, S. 256.

¹² Entsprechend der Weltbank-Klassifikation, nach der diese Daten disaggregiert sind, werden Spanien, Portugal und Griechenland, nicht aber die nettokapitalexportierenden Länder zu den Entwicklungsländern gerechnet.

tur der Exporte. Obwohl unter dem Einfluß einiger Länder (Thailand, Philippinen, Marokko) die Exportdiversifizierung auch bei den Niedrigeinkommensländern Fortschritte verzeichnete, entfielen auch 1977/78 noch mehr als drei Viertel ihrer Nichtölexporte auf Rohprodukte und Nahrungsmittel, während die Schwellenländer das ursprüngliche Verhältnis zwischen Rohprodukten und Nahrungsmitteln einerseits und Industriegütern andererseits von 2:1 in etwa umkehren konnten.

Tabelle 2 - Regional- und Sektoralstruktur der Exporte der Schwellenländer¹ und der Niedrigeinkommensländer² 1963/64 und 1977/78 - in vH der Nichtölexporte³ -

	1963/64	1977/78		1963/64	1977/78
Exporte der Schwellenländer			Exporte der Niedrigeinkommensländer		
Industrieländer	67,6	64,2	Industrieländer	69,9	64,5
Entwicklungsländer	24,5	26,3	Entwicklungsländer	19,0	23,8
darunter			darunter		
Schwellenländer	7,8	8,1	Schwellenländer	5,2	8,5
Ölexportierende			Ölexportierende		
Entwicklungsländer	8,3	8,6	Entwicklungsländer	4,6	7,0
Nettokapitalexportierende			Nettokapitalexportierende		
Länder	0,2	3,3	Länder	0,8	2,4
Sozialistische Länder	7,7	6,2	Sozialistische Länder	10,3	9,3
Rohprodukte	67,8	33,3	Rohprodukte	92,0	78,4
Nahrungsmittel	47,6	25,0	Nahrungsmittel	51,1	51,2
Landwirtschaftliche			Landwirtschaftliche		
Rohprodukte	14,1	4,6	Rohprodukte	28,9	12,2
Metalle, Minerale	6,1	3,7	Metalle, Minerale	12,0	15,0
Industriegüter	32,2	66,7	Industriegüter	8,0	21,6
Maschinen, Ausrüstungsgüter .	5,2	19,3	Maschinen, Ausrüstungsgüter .	0,3	1,6
Andere Industriegüter	27,0	47,4	Andere Industriegüter	7,7	20,0

¹ Argentinien, Brasilien, Griechenland, Hongkong, Israel, Jugoslawien, Mexiko, Portugal, Singapur, Spanien, Südkorea, Taiwan. - ² Einschließlich der am wenigsten entwickelten Länder bis zu einem Pro-Kopf-Einkommen 1979 von 1 000 US-\$: Ägypten, El Salvador, Ghana, Guyana, Haiti, Kamerun, Kenia, Malawi, Marokko, Nigeria, Pakistan, Peru, Philippinen, Senegal, Sri Lanka, Sudan, Thailand, Zentralafrikanische Republik. - ³ Mit den Nichtölexporten der einzelnen Stichprobenländer gewichteter Länderdurchschnitt.

Quelle: Vgl. Tabelle 1.

7. Wesentlicher in diesem Zusammenhang sind die Unterschiede in der Regionalstruktur der Exporte:

Während die Länder mit geringem Einkommen zunehmend Absatzmärkte in Entwicklungsländern erschlossen¹³, gewannen diese Märkte für Schwellenländer nur wenig an Bedeutung. Für sie erwiesen sich die nettokapitalexportierenden Länder als schnell wachsende Exportmärkte. Wichtig für Annahmen über die Faktorintensität des Handels der Schwellenländer mit den Entwicklungsländern ist die Tatsache, daß 1977/78 nur etwa 30 vH der

¹³ Diese Entwicklung ist den wenigen Ländern der oben erwähnten Zweiten Generation zu verdanken. Für die am wenigsten entwickelten Länder hatten Industrieländermärkte noch 1977/78 die gleiche überragende Bedeutung wie zu Beginn der Beobachtungsperiode.

Exporte der Schwellenländer in die Entwicklungsländer auf Lieferungen nach anderen Schwellenländern entfielen. In etwa die gleiche Bedeutung hatten die OPEC-Länder in engerem Sinne als Exportmärkte. Damit gingen etwa 40 vH der Schwellenländerexporte in ölexportierende Entwicklungsländer mit geringerem Einkommen¹⁴. Entsprechend der Krueger-These wäre der Süd-Süd-Handel der Schwellenländer somit relativ sachkapitalintensiv gewesen in Vergleich zu deren Süd-Nord-Exporten. Auch für die Niedrigeinkommensländer nahm die Nachfrage auf den Märkten der OPEC-Länder (einschließlich der nettokapitalexportierenden Länder) sehr rasch zu, diese importierten bis 1979 im Durchschnitt mehr Erzeugnisse aus Niedrigeinkommensländern als aus den Schwellenländern. Daß diese Entwicklung auch auf protektionistische Maßnahmen der Schwellenländer gegenüber Importen aus dem Süden zurückgeführt werden kann, ist nach bisherigen Ergebnissen nicht auszuschließen¹⁵. Beiden Gruppen, Niedrigeinkommens- und Schwellenländern, ist gemeinsam, daß die Industrieländermärkte an Bedeutung einbüßten.

8. Untersucht man den Zusammenhang zwischen Regionalstruktur und Faktorintensität der Entwicklungsländerexporte von verarbeiteten Produkten, so wird deutlich, daß die Produktionsfaktoren in sehr unterschiedlichem Maße beansprucht wurden, je nachdem mit welchen Produkten Entwicklungsländer auf den einzelnen Exportmärkten erfolgreich waren (Tabelle 3)¹⁶.

Danach

- war die Sachkapitalintensität der Entwicklungsländerexporte in die Industrieländer während des Zeitraums 1963-1978 deutlich niedriger als die der Lieferungen nach anderen Entwicklungsländern, wobei die Unterschiede im Zeitablauf größer wurden;

¹⁴ Der relativ intensive Süd-Süd-Handel zwischen Ländern unterschiedlichen Einkommensniveaus und Faktorausstattung erklärt mit, warum dieser Handel insgesamt bislang eindeutig komplementär, d.h. intersektoral geprägt ist und nicht substitutiv, d.h. durch intrasektorale Spezialisierung gekennzeichnet ist. Siehe Rolf J. Langhammer, Problems and Effects of a Developing Countries' Tariff Concession Round on South-South Trade. Institut für Weltwirtschaft, Kieler Arbeitspapiere, Nr. 167, Februar 1983, Tab. 2, S. 8. - Ebenfalls Oli Havrytyshyn, Martin Wolf, What Have we Learned about South-South Trade? Paper Presented at a World Bank Conference on „South-South versus South-North Trade: Does the Direction of Developing Countries' Exports Matter?“ Brüssel, 28. Februar - 1. März 1983; unveröff. Manuskript, S. 32.

¹⁵ Rolf J. Langhammer, *Sectoral Profiles of Import Licencing in Selected Developing Countries and their Impact on North-South and South-South Trade Flows*. Konjunkturpolitik, 29. Jg., 1983, S. 21-32.

¹⁶ An dieser Stelle sind Anmerkungen über die Güte der von Khanna in Zusammenarbeit mit der Weltbank erstellten Faktorintensitäten für Industriegüterexporte von 45 Entwicklungsländern angebracht. Diese Intensitäten basieren auf indischen Industriezensusdaten für 1973/74. Inwieweit es adäquat ist, Daten eines Landes zu verwenden, dessen Faktorpreisgefüge durch hohe Importprotektion bei gleichzeitiger Exportsubventionierung erheblich verzerrt ist, bleibt auch dann zweifelhaft, wenn mit der Datenverfügbarkeit argumentiert wird. Immerhin zeigen aber Regressionen zwischen US-Intensitäten und den indischen Intensitäten einen signifikant positiven Zusammenhang (Khanna); mithin sind Faktorreversibilitäten nicht nachzuweisen. Dies dürfte dann noch stärker bei einem Vergleich von Faktorintensitäten zwischen Ländern ähnlicher Faktorausstattung zu vermuten sein, beispielsweise zwischen Entwicklungsländern; insofern wäre die Übertragung der indischen Intensitäten im verarbeitenden Sektor auf andere Entwicklungsländer zwar eine zweitbeste Lösung gegenüber der Schätzung von Intensitäten für jedes einzelne Land, aber immerhin zu rechtfertigen. Siehe zur Frage der Faktorreversibilitäten im Zusammenhang mit Entwicklungsländerexporten Ashok Khanna, Market Distortions, Export Performance, and Export Direction: India's Exports of Manufactures in the 1970's. Paper presented at a World Bank Conference on „South-South versus South-North Trade: Does the Direction of Developing Countries' Exports Matter?“ Brüssel, 28. Februar - 1. März 1983; unveröff. Manuskript. - Ebenfalls zu dieser Frage am Beispiel der Faktorintensitäten der japanischen Industrie vgl. Anne Richards-Loup, Multilateral Trade in Manufactured Goods: A South-South, South-North Comparison. Unveröff. Ph.D. Diss., George Washington University 1982.

Tabelle 3 – Sach- und Humankapitalintensitäten¹ des Entwicklungsländer- und Weltexports von verarbeiteten Produkten 1963–1978 (Weltexport 1963 = 100)

Bestimmungsregionen	Entwicklungsländerexporte				Weltexporte			
	1963	1968	1973	1978	1963	1968	1973	1978
Sachkapitalintensität								
Welt	67,3	74,6	72,6	76,6	100,0	104,8	102,4	104,9
Industrieländer	64,3	70,8	67,3	69,9	97,7	102,8	100,2	102,9
Entwicklungsländer	74,4	81,9	83,0	88,1	104,2	110,0	109,4	111,1
darunter								
Nettokapitalexportierende Länder	57,4	72,2	68,3	70,4	92,3	95,0	90,1	90,3
Sozialistische Länder	73,3	80,9	81,1	83,3	107,8	107,4	101,7	110,4
Humankapitalintensität								
Welt	59,5	67,8	72,7	78,0	100,0	104,3	103,9	105,3
Industrieländer	54,5	62,8	67,5	71,8	96,4	102,4	101,1	102,1
Entwicklungsländer	72,0	77,6	83,3	87,1	107,0	109,6	112,0	112,4
darunter								
Nettokapitalexportierende Länder	48,7	70,0	71,8	81,0	101,3	104,3	101,5	104,3
Sozialistische Länder	66,6	73,4	77,6	87,3	105,6	100,3	102,3	109,3
¹ Die Sachkapitalintensität ist definiert als das Verhältnis der Nicht-Lohn-Komponente der Wertschöpfung zur Lohnsumme für ungelernete Arbeit in einem Industriesektor, die Humankapitalintensität als das Verhältnis der Differenz zwischen den Lohnsummen für gelernte und ungelernete Arbeit wiederum zur Lohnsumme für ungelernete Arbeit. Die Koeffizienten stellen mit Handelsanteilen gewichtete Industriesektordurchschnitte auf der Basis der vierstelligen ISIC-Nomenklatur (Kategorie 3 ausschließlich mineralischer Öle) dar und wurden mit Hilfe indischer Industriezensusdaten ermittelt.								

Quelle: Vgl. Tabelle 1.

- entsprach die Sachkapitalintensität der Entwicklungsländerexporte in die nettokapitalexportierenden Länder etwa der der Exporte in die Industrieländer, woraus geschlossen werden kann, daß die Entwicklungsländer die Märkte der Golfstaaten mit relativ arbeitsintensiven Erzeugnissen eroberten und somit nicht mit den Industrieländerexporten in diese Region konkurrierten, die deutlich sachkapitalintensiver waren;
- sind die Exporte der Entwicklungsländer in die sozialistischen Länder, was die relativ hohe Sachkapitalintensität anlangt, auf eine Stufe mit dem Süd-Süd-Handel zu stellen; dies zeigt sich auch bei den Industrieländerexporten in die Entwicklungsländer und in die sozialistischen Länder;
- lassen sich die genannten regionalen Unterschiede auch bei der Humankapitalintensität beobachten, allerdings mit der wichtigen Ausnahme, daß im Zeitablauf die Unterschiede vor allem zwischen dem Süd-Süd- und Süd-Nord-Handel geringer geworden sind. Insgesamt hat im Zeitablauf die Humankapitalintensität der Entwicklungsländerexporte deutlich stärker zugenommen als die Sachkapitalintensität, ohne indessen auch nur annähernd das Niveau der Weltexporte zu erreichen.

Bezogen auf eine Einheit heimische Wertschöpfung, absorbiert also der Süd-Nord-Export erheblich mehr Arbeit als der Süd-Süd-Export oder der Export der Entwicklungsländer in die sozialistischen Länder.

9. Offen bleibt nach diesem Ergebnis zweierlei:

Erstens, ob die Unterschiede in den Faktorintensitäten der regionalen Handelsströme signifikant sind. Zweitens, ob diese sowohl bei den Exporten der Schwellenländer als auch bei denen der Niedrigeinkommensländer auftreten.

Letzteres zielt auf die Frage ab, ob nicht ein Indikator für die Einkommensschere zwischen beiden Gruppen die Tatsache ist, daß es den Niedrigeinkommensländern aus verschiedenen Gründen mißlang, ihr traditionelles, relativ sachkapitalintensives Industriegüterexportangebot (be- und verarbeitete landwirtschaftliche und mineralische Rohstoffe) so zu verändern, daß der reichliche Bestand an ungelerten Arbeitskräften stärker an der heimischen Wertschöpfung im Exportsektor beteiligt werden konnte.

Tatsächlich deuten die Ergebnisse von Tabelle 4 auf einen derartigen Mißerfolg hin¹⁷. In dieser Tabelle bedeutet eine Relation größer als Eins, daß die Süd-Süd-Industriegüterexporte im Durchschnitt eines Schwellen- oder Niedrigeinkommenslandes kapitalintensiver als die Exporte in die Referenzregionen waren¹⁸. Gemessen an der Gesamtheit aller Entwicklungsländer (Tabelle 4, oberer Block) zeigt sich erwartungsgemäß, daß die Süd-Süd-Exporte im Vergleich zu den Exporten in alle drei Referenzregionen signifikant höhere Sach- und Humankapitalintensitäten aufwiesen, d.h. deutlich weniger ungelernete Arbeit absorbierten. Dies gilt für den gesamten Zeitraum und auch für die Exporte in die sozialistischen Länder, die nach Tabelle 3 noch hinsichtlich ihrer Kapitalintensität dem Süd-Süd-Handel am nächsten kamen.

Differenziert man nun nach Schwellen- und Niedrigeinkommensländern, so wird deutlich, daß es allein die Schwellenländer sind, die dem Krueger-Schema entsprechen. Sie exportierten während der gesamten Periode signifikant arbeitsintensivere Produkte in die Industrieländer, in die sozialistischen Länder und nach 1973 auch in die nettokapitalexportierenden Länder als in die Entwicklungsländer.

10. Völlig anders stellen sich diese Relationen bei den Entwicklungsländern mit niedrigerem Einkommen dar. So war zu Beginn der Beobachtungsperiode die Sach- und Humankapitalintensität ihrer Industriegüterexporte in die Industrieländer zwar höher als die ihrer Exporte in die Entwicklungsländer, aber nicht signifikant höher. Ebenso wenig veränderten sich die Relationen im Zeitablauf signifikant. Zu groß sind die Abweichungen der einzelnen Länderrelationen vom Länderdurchschnitt, als daß sie sich in der einen oder anderen Richtung eindeutig von eins abheben. Das heißt, daß die ärmeren Entwicklungsländer nicht in der Lage waren, deutlich arbeitsintensivere Industriegüter in die Industrieländer als in andere Entwicklungsländer zu exportieren, obwohl gerade sie stärker noch als die Schwellenländer über ungelernete Arbeit als reichlichen Faktor verfügen. Ihr Exportangebot blieb statt dessen weiterhin im wesentlichen auf be- und verarbeitete mineralische und agrarische Rohstoffe beschränkt, deren Gesamtkapitalintensität vergleichsweise hoch ist und die sowohl von Industrie- als auch von Schwellenländern nachgefragt werden.

Exemplarisch für diese Gruppe dürften schwarzafrikanische Länder sein. Ihre im Vergleich zu den Schwellenländern hohen Mindestlöhne, geringe Arbeitsproduktivität und damit hohen Lohnstückkosten bei gleichzeitiger hoher effektiver Protektion für heimische Indu-

¹⁷ Aus der Gruppe der Entwicklungsländer mit niedrigerem Einkommen sind in Tabelle 4 die Staaten mit einem Pro-Kopf-Einkommen von weniger als 370 US-\$ im Jahr 1979 herausgenommen. Die Gruppe der übrigen Länder mit einem Einkommen von 370-1 000 US-\$ entspricht der OECD-Definition der „low middle-income countries“. Von den in Tabelle 2 genannten Ländern fehlen daher Haiti, Malawi, Pakistan, Sri Lanka und die Zentralafrikanische Republik.

¹⁸ Ob diese Abweichung von Eins signifikant ist oder nicht, wird nach einem rechtsseitigen t-Test entschieden.

Tabelle 4 - Durchschnittliche Relationen¹ der Sach- beziehungsweise Humankapitalintensitäten der Entwicklungsländerexporte von verarbeiteten Produkten nach Bestimmungsregionen 1963-1978

	1963	1968	1973	1978
Exporte der Entwicklungsländer in				
Industrieländer				
Sachkapitalintensität	1,41 ²	1,31 ²	1,41 ²	1,44 ²
Humankapitalintensität	1,56 ²	1,58 ²	1,61 ²	1,66 ²
Sozialistische Länder				
Sachkapitalintensität	1,56 ²	1,38 ²	1,37 ²	1,36 ²
Humankapitalintensität	2,18 ²	2,50 ²	1,67 ²	1,79 ²
Nettokapitalexportierende Länder				
Sachkapitalintensität	1,38 ²	1,33 ²	1,44 ²	1,45 ²
Humankapitalintensität	1,40 ²	1,92 ²	1,72 ²	1,63 ²
Exporte der Schwellenländer in				
Industrieländer				
Sachkapitalintensität	1,36 ²	1,39 ²	1,37 ²	1,34 ²
Humankapitalintensität	1,60 ²	1,48 ²	1,31 ²	1,25 ²
Sozialistische Länder				
Sachkapitalintensität	1,63 ²	1,14	1,43 ³	1,42 ⁴
Humankapitalintensität	1,91 ²	1,53 ³	1,44 ²	1,52 ³
Nettokapitalexportierende Länder				
Sachkapitalintensität	1,15	1,13	1,32 ²	1,28 ²
Humankapitalintensität	1,32	1,19	1,41 ³	1,10 ⁴
Exporte der Entwicklungsländer mit niedrigerem Einkommen in				
Industrieländer				
Sachkapitalintensität	0,90	0,95	1,22	1,28
Humankapitalintensität	0,91	1,14	1,52 ⁴	1,78
Sozialistische Länder				
Sachkapitalintensität	1,14	1,19	1,11	1,28
Humankapitalintensität	1,60	2,49	1,58 ⁴	1,52
Nettokapitalexportierende Länder				
Sachkapitalintensität	1,38	1,30	1,58 ⁴	1,48
Humankapitalintensität	1,13	1,90	2,30	1,58

¹ Die als Länderdurchschnitte ermittelten Relationen wurden aus den Faktorintensitäten für je zwei Richtungsströme von Entwicklungsländerexporten gebildet, wobei im Zähler stets die Faktorintensität der Exporte der jeweiligen Gruppe (Entwicklungsländer insgesamt, Schwellenländer, Entwicklungsländer mit niedrigem Einkommen) in die Entwicklungsländer insgesamt steht. Beispiel: 1963 war im Länderdurchschnitt die Sachkapitalintensität des Intra-Entwicklungsländerhandels (Süd-Süd-Exporte) um 41 vH höher als die entsprechende Intensität der Entwicklungsländerexporte in Industriestaaten (Relation 1,41). Diese Abweichung von Eins ist signifikant bei 1 vH Irrtumswahrscheinlichkeit (rechtsseitig). - ² Abweichung von Eins signifikant bei 1 vH Irrtumswahrscheinlichkeit (rechtsseitig). - ³ Abweichung von Eins signifikant bei 2,5 vH Irrtumswahrscheinlichkeit (rechtsseitig). - ⁴ Abweichung von Eins signifikant bei 5 vH Irrtumswahrscheinlichkeit (rechtsseitig).

Quelle: Vgl. Tabelle 1.

strien und verzerrten Wechselkursrelationen offenbaren das gesamte Ausmaß der Faktorpreisverzerrungen zwischen Entwicklungsländern unterschiedlicher Einkommensebenen¹⁹. Da es aber die ärmeren Entwicklungsländer sind, deren Exporte überdurchschnittlich stark auf die Industrieländermärkte ausgerichtet sind (Tabelle 2), bleibt nur das Fazit, daß die Beschäftigungswirkungen der Exporte gerade in denjenigen Entwicklungsländern gering sind, deren rasches Bevölkerungswachstum und hoher Bestand an ungelerten Arbeitskräften den Export arbeitsintensiver Industriegüter aus beschäftigungspolitischen Gründen dringend erforderlich macht.

11. Vergleicht man die Kapitalintensität der Süd-Süd-Exporte der Niedrigeinkommensländer mit denen ihrer Exporte in die beiden anderen – gemessen am Exportvolumen weit weniger bedeutenden – Regionen (sozialistische Länder, nettokapitalexportierende Länder), so zeigen die Relationen wiederum das hohe Maß an Heterogenität innerhalb der Gruppe der Entwicklungsländer. Obwohl die Koeffizienten durchweg deutlich über Eins liegen, also eine höhere Kapitalintensität des Süd-Süd-Handels signalisieren, sind die einzelnen Länderabweichungen vom Durchschnitt wieder so groß, daß diese höhere Kapitalintensität für die Gruppe zufällig sein kann. Angesichts der Tatsache, daß sozialistische und nettokapitalexportierende Länder im Durchschnitt nur etwa 10 vH der Nichtölexporter der Niedrigeinkommensländer (Tabelle 2) aufnehmen, bleibt der Beschäftigungseffekt absolut gesehen selbst dann gering, wenn in beide Regionen relativ arbeitsintensive Güter exportiert werden.

12. Betrachtet man nun die Unterschiede in den Sachkapitalintensitäten der Exporte aus beiden Entwicklungsländergruppen in die Industrieländer und die Entwicklungsländer (Tabelle 5), so bestätigen sich die bereits gewonnenen Erkenntnisse. In den sechziger Jahren waren die Industriegüterexporte der Niedrigeinkommensländer in die Industrieländer signifikant sachkapitalintensiver als die entsprechenden Exporte der Schwellenländer. Dieses

Tabelle 5 – Unterschiede der durchschnittlichen Sach- und Humankapitalintensität der Exporte¹ von Schwellenländern (A) sowie von Entwicklungsländern mit niedrigem Einkommen (B) 1963–1978

	1963	1968	1973	1978
	Exporte in Industrieländer			
Sachkapitalintensität	A < B ²	A < B ³	kein signifikanter Unterschied	
Humankapitalintensität	kein signifikanter Unterschied		A > B ⁴	kein signifikanter Unterschied
	Exporte in Entwicklungsländer			
Sachkapitalintensität	A > B ²	kein signifikanter Unterschied		
Humankapitalintensität	A > B ⁴	A > B ⁴	A > B ⁴ *	A > B ⁴

¹ Nur Produkte des verarbeitenden Sektors. – ² Unterschied signifikant bei 5 vH Irrtumswahrscheinlichkeit. – ³ Unterschied signifikant bei 2,5 vH Irrtumswahrscheinlichkeit (rechtsseitig). – ⁴ Unterschied signifikant bei 1 vH Irrtumswahrscheinlichkeit (rechtsseitig).

Quelle: Vgl. Tabelle 1.

¹⁹ Siehe hierzu eine zusammenfassende Analyse und Hintergründe der schwarzafrikanischen Malaise von Shankar N. Acharya, *Perspectives and Problems of Development in Sub-Saharan Africa*. World Development, Vol. 9, 1981, S. 109–147.

änderte sich zwar nach 1973, kehrte sich aber nicht eindeutig in das Gegenteil um. Was die Humankapitalintensität anlangt, so war nur in einem der vier Stichjahre, 1973, das erwartete Bild vorzufinden, nach dem Schwellenländer deutlich humankapitalintensivere Industriegüter in die Industrieländer exportieren als die Niedrigeinkommensländer. In allen anderen Jahren war der Unterschied zufällig.

Bei den Süd-Süd-Exporten entsprechen die Differenzen in den Kapitalintensitäten noch am ehesten den komparativen Vorteilen, die beide Gruppen aufgrund ihrer Faktorausstattung besitzen. Mit Bestimmtheit läßt sich dies allerdings lediglich für die Humankapitalintensität aufzeigen; hier waren die Süd-Süd-Exporte der Schwellenländer während der gesamten Periode signifikant humankapitalintensiver als die entsprechenden Exporte der Niedrigeinkommensländer. Zwar trat auch dieser Unterschied bei der Sachkapitalintensität zutage, jedoch war er nur 1963 signifikant.

Regionalstruktur und sektorale Diversifizierung der Entwicklungsländerexporte

13. Ein Rückblick auf die zahlreichen regionalen Präferenzabkommen der beiden vergangenen Dekaden läßt den Schluß zu, daß Industrie- und Entwicklungsländer gemeinsam den Weg zur Regionalisierung des Handels unter der Beachtung des GATT-Prinzips der Nichtdiskriminierung beschritten haben. Das geschah zwar aus unterschiedlichen Motiven, aber mit dem gleichen Ergebnis, daß es heute kaum ein Industrie- oder Entwicklungsland gibt, sei es GATT- oder Nicht-GATT-Mitglied, das nicht das Prinzip der Nichtdiskriminierung durch bi- oder multilaterale Präferenzabkommen verletzt.

14. Ein wichtiges Argument für Entwicklungsländer zugunsten regionaler Präferenzabkommen war stets die Vorstellung, derartige Abkommen könnten nicht nur den Handel der Entwicklungsländer untereinander fördern, sondern auch die Sektoralstruktur der gesamten Exporte zugunsten von mehr Industrieerzeugnissen verändern. Kurz: Die regionale Diversifizierung erschien in dieser Argumentation als ein Vehikel zur sektoralen Diversifizierung²⁰. Zwar ist unbestritten, daß ein Soll-Ist-Vergleich für die meisten Präferenzabkommen heute ernüchternd ausfallen muß: Die Zahl der Rückschläge ist Legion²¹. Ebenso unbestritten ist aber auch, daß es vor allem die fortgeschrittenen lateinamerikanischen Staaten waren, die den Handel untereinander anteilmäßig stark während der Integrationsphase ausweiteten. Ein Vergleich ihrer Exportdiversifizierungserfolge mit denen von Entwicklungsländern, die eine andere regionale Orientierung einschlugen, liegt nahe.

15. Zu diesem Zweck sind in Tabelle 6 diejenigen Entwicklungsländer aufgeführt, die während des Beobachtungszeitraums ihr Exportangebot überdurchschnittlich – gemessen am Durchschnitt der Stichprobenländer – zugunsten von Industriegütern diversifizierten. Die Liste der Länder läßt erkennen, daß es sich hier vor allem um Schwellenländer, ergänzt um einige Länder der oben genannten zweiten Generation, handelt. Spätestens seitdem sich die OPEC-Länder (einschließlich der nettokapitalexportierenden Länder) zu einem rasch wachsenden Absatzmarkt für die Produkte der nichtölexportierenden Entwicklungsländer entwickelt haben, ist deutlich geworden, daß regionale Handelspräferenzzonen keine notwendige Bedingung für die Expansion des Süd-Süd-Handels sind. Dies gilt vor allem für

²⁰ Dies ist eines von vier Argumenten, die eine umfassende Studie des UNCTAD-Sekretariats 1967 zugunsten regionaler Integration nannte. Siehe UNCTAD, *Trade Expansion and Economic Integration among Developing Countries*. TD/B/85/ Rev. 1, New York 1967, S. 9, Textziffer 16.

²¹ Siehe Constantine V. Vaitsos, *Crisis in Regional Economic Cooperation (Integration) among Developing Countries. A Survey*. World Development, Vol. 6, 1978, S. 719–769.

Tabelle 6 - Veränderung der Regionalstruktur der Nichtölexporte von Entwicklungsländern mit überdurchschnittlicher Exportdiversifizierung¹ 1963/64 - 1977/78²

	Veränderungen der Exportstruktur 1963/64-1977/78 (Prozentpunkte)							Durchschnittliche jährliche Zuwachsrater der Industriegüterexporte (vH)	Anteil an den Industriegüterexporten aller Entwicklungsländer	
	Anteil der Industriegüterexporte am Gesamtexport	Anteile der Bestimmungsregionen am Gesamtexport							1963/1964	1977/1978
		Industrieländer	Entwicklungsländer insgesamt	Schwellenländer	Ölexportierende Länder	Sozialistische Länder	Nettokapital-exportierende Länder			
Argentinien	+18,7	-22,8	+18,1	+7,4	+ 5,8	+ 4,3	+ 0,4	22,2	2,3	2,2
Brasilien	+26,2	-16,9	+14,9	+1,6	+ 8,3	+ 1,2	+ 0,8	33,9	1,6	5,5
Griechenland	+ 41,1	- 9,9	+ 6,7	-2,5	+ 6,0	- 7,3	+10,5	32,0	0,7	2,1
Jugoslawien	+23,3	-14,9	+ 1,3	-0,9	+ 4,1	+11,1	+ 2,5	17,0	10,1	5,4
Jordanien	+29,7	+ 0,5	-10,9	-8,2	+ 9,1	+ 2,1	+ 8,3	35,5	0	0,1
Marokko	+16,0	- 9,0	+ 6,6	+6,7	+ 1,4	+ 0,9	+ 1,5	19,6	0,6	0,5
Mexiko	+19,6	- 9,7	+ 8,1	+4,5	+ 2,0	+ 1,6	0	17,7	3,7	2,1
Pakistan	+31,5	- 8,9	+ 1,2	+1,0	+ 7,3	- 3,1	+10,8	13,4	3,2	1,1
Philippinen	+24,1	-13,4	+ 7,4	+4,4	+ 3,5	+ 5,4	+ 0,6	25,4	1,0	1,4
Singapur	+24,4	+18,0	-18,0	+3,2	-19,3	- 4,2	+ 4,1	19,9	8,1	6,1
Spanien	+41,1	-14,7	+12,4	+0,7	+ 8,1	- 0,9	+ 3,1	28,0	6,5	12,4
Südkorea	+40,2	+ 1,3	-10,5	-6,9	+ 3,4	0	+ 9,2	46,5	1,2	14,5
Taiwan	+48,9	+12,5	-16,5	-3,3	- 1,0	0	+ 4,0	35,6	3,3	13,9
Thailand	+18,5	+12,0	-14,8	-4,5	- 7,6	+ 2,1	+ 0,6	32,9	0,4	1,2
Türkei	+21,0	- 8,8	+ 2,7	-4,5	+ 8,1	+ 3,2	+ 2,9	33,8	0	0,7
Tunesien	+50,7	- 1,9	- 1,5	-0,1	- 1,2	- 1,5	+ 5,0	28,4	0,3	0,5

¹ Gemessen an der durchschnittlichen Zunahme von Industriegütern (SITC 5-8) im Exportangebot der Stichprobenländer von 15,8 Prozentpunkten während des Zeitraums 1963/64-1977/78. - ² Jeweils Zweijahresdurchschnitte.

südostasiatische Staaten, die im Gegensatz zu den lateinamerikanischen Staaten ihren Süd-Süd-Handel kaum auf Präferenzvereinbarungen stützen. Bezieht man die sozialistischen Länder mit in die Analyse der Exportmärkte von Entwicklungsländern ein, so entsteht ein sehr differenziertes Bild vom Regionalstrukturwandel in den Exportströmen der Entwicklungsländer, die Diversifizierungserfolge aufzuweisen hatten:

- Eine Gruppe von Ländern löste sich deutlich von den Industrieländern zugunsten eines verstärkten Handels untereinander, ohne jedoch nennenswert auf Einzelmärkten wie den OPEC-Staaten vorzudringen. Sie umfaßt die Kernländer der lateinamerikanischen Freihandelszone Argentinien, Brasilien und Mexiko und schöpfte ihre sektoralen Diversifizierungserfolge offensichtlich aus dem regionalen Importsubstitutionspotential. Zwei der drei Staaten büßten dabei ihre Ränge innerhalb der wichtigsten Industriegüterexporteure aus Entwicklungsländern ein (die beiden letzten Spalten der Tabelle 6); lediglich Brasilien konnte an Bedeutung gewinnen.

- Den Gegenpol bilden Thailand, Taiwan und Singapur, die den Handel mit Industrieländern zu Lasten des Handels mit Entwicklungsländern forcierten. Alle drei Staaten konnten dabei ihre Stellung unter den Industriegüterexporteuren erheblich ausbauen.

- Einige andere Länder nehmen eine Sonderstellung ein:

Jugoslawien beispielsweise, das sich stärker in die Arbeitsteilung mit den sozialistischen Ländern zu Lasten von Exporten in die westlichen Industrieländer integrierte und dabei seinen Anteil an den Industriegüterexporten der Entwicklungsländer halbierte;

Spanien, das sich ebenso wie die Türkei und Pakistan bei seinen Exportlieferungen zunehmend auf die OPEC-Länder konzentrierte, und zwar zu Lasten seiner Ausfuhren in die Industrieländer;

Jordanien, dessen Exportorientierung in Richtung nettokapitalexportierender Länder von einem Rückgang seines Süd-Süd-Handels allgemein begleitet wurde;

Griechenland, das ebenfalls verstärkt Absatzmärkte in den nettokapitalexportierenden Ländern fand, allerdings - im Unterschied zu Jordanien - zu Lasten seiner Ausfuhren in Industrieländer;

Südkorea, das sich während seines rasanten Aufstiegs zum führenden Industriegüterexporteur unter den Entwicklungsländern entgegen weitverbreiteter Vorstellungen nur unwesentlich stärker auf die Industrieländermärkte konzentrierte, als dies bereits vor 1963 der Fall war. Vielmehr gelang es dem Land, auf neuen Wachstumsmärkten wie den Golfstaaten vorzudringen. Die hochgeschützten Absatzmärkte in den Schwellenländern nahmen statt dessen an Bedeutung für Südkoreas Lieferungen ab.

16. Diese Beispiele zeigen, daß spätestens nach 1973 die These modifiziert werden muß, nach der Entwicklungsländer eine erfolgreiche Exportdiversifizierung stets und allein mit der Ankoppelung an die Industrieländer verknüpften. Es kommt der Realität näher zu sagen, daß Entwicklungsländer, die diesen Weg bis Anfang der siebziger Jahre beschritten, nach 1973 eher in der Lage waren, einen so rasch wachsenden und wettbewerbsintensiven Markt wie den der OPEC-Länder (einschließlich der nettokapitalexportierenden Länder) zu erschließen als Länder, die wie die lateinamerikanischen Länder den Weg der regionalen Importsubstitution einschlugen. Die räumliche Nähe zu den Golfstaaten mag dabei süd- und südostasiatische Staaten begünstigt haben; ausschlaggebend dürfte sie indessen nicht gewesen sein.

17. Welche Anziehungskraft die Märkte in den OPEC-Ländern nach 1973 für diejenigen Entwicklungsländer besaßen, in deren Exportangebot bereits überdurchschnittlich stark Industriegüter vertreten waren, zeigt der Zusammenhang zwischen Regional- und Sektoralstruktur (Tabelle 7). Noch Ende der sechziger bzw. Anfang der siebziger Jahre waren Entwicklungsländer mit einem hohen Anteil von Industriegütern im Exportangebot in etwa mit denjenigen identisch, die sich mit ihren Exporten auf die Industrieländermärkte konzentriert hatten. 1977/78 war dieser Zusammenhang jedoch nicht mehr gegeben, zumindest nicht mehr statistisch gesichert. Ein Zusammenhang zwischen Exportdiversifizierung (Zunahme der Industriegüteranteile) und Industrieländerorientierung (steigende Bedeutung der Industrieländer als Exportmärkte) läßt sich aber für die sechziger und frühen siebziger Jahre deshalb nicht nachweisen, weil die Industrieländerorientierung in dieser Phase auf hohem Niveau stagnierte. Nach 1973 allerdings wurde die Beziehung zwischen sektorialem und regionalem Strukturwandel deutlicher, allerdings nicht etwa bei zunehmender Industrieländerorientierung, sondern bei sich verstärkender OPEC-Marktorientierung. Auch hier ist der Zusammenhang nicht statistisch gesichert. So bleibt nur die Aussage, daß in den Jahren nach 1973 diejenigen Entwicklungsländer, die ihr Exportangebot weiter diversifizierten, gleichzeitig stärker auf den OPEC- als auf den Industrieländermärkten vordrangen. Zwischen beiden Exportmärkten fand so etwas wie ein Anteilsaustausch statt: Diejenigen Entwicklungsländer, für die OPEC-Märkte stark an Bedeutung gewannen, zogen sich überdurchschnittlich stark von den Industrieländern zurück²².

Tabelle 7 - Zusammenhang zwischen Veränderungen der Sektoral- und Regionalstruktur der Exporte von industriell fortgeschrittenen Entwicklungsländern¹ 1963/64-1977/78
- Rangkorrelationskoeffizienten nach Spearman (n = 19) -

		Anteil der Exporte in Industrieländern am Gesamtexport				Veränderungen der Industrieländeranteile in Prozentpunkten		Veränderungen der OPEC-Länderanteile ² in Prozentpunkten
		1963/64	1968/69	1972/73	1977/78	1963/64-1972/73	1972/73-1977/78	1972/73-1977/78
Anteil der Industriegüter am Gesamtexport	1963/64 1968/69 1972/73 1977/78	-0,30	0,37 ³	0,36 ³	0,18			
Veränderungen der Industriegüteranteile in Prozentpunkten	1963/64-1972/73 1972/73-1977/78					0,06	0,06	0,27

¹ Entwicklungsländer, deren Industriegüteranteil am Gesamtexport in mindestens einem der vier Stichjahre (Zweijahresdurchschnitte) über dem Länderdurchschnitt, gebildet aus allen Stichprobenländern, lag. Dieser durchschnittliche Anteil betrug 1963/64: 19,8 vH, 1968/69: 27,6 vH, 1972/73: 31,2 vH und 1977/78: 35,6 vH. -
² Einschließlich der nettokapitalexportierenden Länder. - ³ Signifikant bei 10 vH Irrtumswahrscheinlichkeit.

Quelle: Vgl. Tabelle 1.

²² Dieser negative Zusammenhang ist statistisch signifikant.

Schlußfolgerungen und Ausblick

18. Die Regionalstruktur des Außenhandels ist in marktwirtschaftlich orientierten Ländern das Ergebnis zahlreicher dezentraler Entscheidungsprozesse von Nachfragern und Anbietern und somit Allokations- und Distributionsentscheidungen und ihren Veränderungen unterworfen. Wie rasch Regionalstrukturen auf derartige Veränderungen reagieren, zeigt das Beispiel der starken OPEC-Absorption von Gütern und Dienstleistungen aus Entwicklungsländern nach 1973.

Die politischen Entscheidungsträger unterliegen – unabhängig davon, ob es sich um Entwicklungs- oder Industrieländer handelt – ständig der Versuchung, Regionalstrukturen zu steuern. Dies geschieht unter anderem aus politischen Erwägungen heraus, aus Gründen der Verteilungsgerechtigkeit oder – im Falle der Entwicklungsländer – um alte „Abhängigkeiten“ abzubauen. Das Mittel dazu ist die Diskriminierung von Handelspartnern, und das Stichwort, unter dem das Für und Wider diskutiert wird, heißt uniforme oder universelle Regeln in der Welthandelsordnung²³.

In den vergangenen beiden Dekaden hat sich die Waagschale zugunsten universeller Regeln gesenkt, d.h. daß Präferenzen beziehungsweise Diskriminierung keine Ausnahme mehr sind, sondern integraler Bestandteil der Welthandelsordnung im Rahmen des GATT. Industrieländer, allen voran die EG, wie Entwicklungsländer haben dabei an einem Strang gezogen. Für letztere lautet nun die aktuelle Frage, ob sie auf diesem Weg weitergehen sollen, indem sie den Handel untereinander gezielt bevorzugen und damit den Handel mit Industrieländern diskriminieren.

19. Unter beschäftigungspolitischen Gesichtspunkten spricht wenig dafür. Der Süd-Nord-Export von Industriegütern ist nach den bisherigen Erfahrungen wesentlich arbeitsintensiver als der Süd-Süd-Export, ein nach dem Faktorproportionentheorem erwartetes und adäquates Bild. Es stützt sich allerdings lediglich auf die Exporte der Schwellenländer. Bei den Niedrigeinkommensländern, nach deren relativer Faktorausstattung man eine höhere Arbeitsintensität ihrer Industriegüterexporte in die Industrieländer hätte erwarten können als bei den entsprechenden Exporten der Schwellenländer, weichen die beobachteten Intensitäten und ihre Relationen derart deutlich von diesem Referenzsystem ab, daß erhebliche Verzerrungen in den Faktorpreisrelationen auf dieser Einkommensebene zu vermuten sind. Somit ist nicht verwunderlich, weshalb die Schwellenländer bislang Standortvorteile in einem derartigen Ausmaß behielten und kaum an Niedrigeinkommensländer, vor allem nicht im schwarzafrikanischen Raum, verloren. Ein präferenzzieller Handel zwischen Schwellen- und Niedrigeinkommensländern könnte daran nur etwas ändern, wenn gleichzeitig das allgemeine Protektionsniveau gegenüber Importen aus Industrieländern gesenkt würde, so daß Präferenzmargen auf einem niedrigeren Protektionsniveau gewährt würden. Ohne eine Liberalisierungsinitiative der Industrieländer erscheint ein derartiges Ansinnen an die Entwicklungsländer nicht erfolversprechend. Was die Struktur-, d.h. Diversifizierungseffekte des Süd-Süd-Handels anlangt, so können von einem rasch expandierenden Markt wie dem

²³ Uniforme Regeln gelten einheitlich und sind daher einfach, universelle Regeln hingegen sind zwar generell anwendbar, können jedoch zwischen verschiedenen Fällen nach vorher festgelegten Kriterien differenzieren und daher sehr komplex und politisch konsensfähiger sein. Handelspolitisch ist Meistbegünstigung eine uniforme Regel, länderspezifische Präferenzen hingegen sind universelle Regeln. Siehe zur Diskussion dieses Unterschiedes Paul P. Streeten, *What New International Economic Order?* In: Udo E. Simons (Hrsg.), *Ordnungspolitische Fragen zum Nord-Süd-Konflikt*. Schriften des Vereins für Socialpolitik, N.F., Vol. 129, Berlin 1983, S. 79–112, hier: S. 86 ff., sowie das Korreferat von Lutz Hoffmann, ebenda, S. 113–122.

der OPEC-Länder durchaus positive Effekte ausgehen, wie die Periode nach 1973 zeigt. Es muß aber zu denken geben, daß davon im wesentlichen Länder profitierten, die bereits vor 1973 ihre Anpassungsfähigkeit auf Industrieländermärkten unter Beweis gestellt hatten.

20. Es bleibt das von Befürwortern eines Präferenzhandels zwischen Entwicklungsländern vertretene Argument zu diskutieren, wonach der Handel zwischen Ländern ähnlichen Entwicklungsniveaus (und ähnlicher Faktorausstattung) mehr Lerneffekte im Sinne des Erwerbens von technologischem Know-how vermittelt als der Handel zwischen Ländern unterschiedlichen Entwicklungsniveaus und Faktorausstattung. Danach exportiert der Süden lediglich Güter und Dienste in den Norden, die seine am reichlichsten vorhandenen Faktoren besonders stark absorbieren, also im Extremfall Rohstoffe, ungelernete Arbeit und Tourismus. Der Süden würde somit in der Rolle des „finishing touch“ oder „assembly“ Produzenten verbleiben und technologisch verarmen. Dieses Bild entspricht allerdings kaum der Wirklichkeit, die erheblich dynamischer verlief. Weder haben sich die Schwellenländer im Süd-Nord-Handel in diese Rolle gefügt (sie wären sonst heute nicht Schwellenländer), noch hat sich der Süd-Süd-Handel bislang als Motor wesentlicher eigenständiger technologischer Entwicklungen erwiesen. Vielmehr haben einige Entwicklungsländer durch den Süd-Nord-Handel vor allem wichtige Marketing- und Managementkenntnisse erworben, und dies auf wettbewerbsintensiven und sich rasch verändernden Märkten²⁴. Das südkoreanische Vordringen auf OPEC-Märkten, aber auch in den Niedrigeinkommensländern Schwarzafrikas²⁵ zeigt, daß derartiges Know-how auch im Süd-Süd-Handel eingesetzt wird. Es spricht einiges dafür, daß Schwellenländer den Know-how-Transfer an Niedrigeinkommensländer leichter bewerkstelligen können als Industrieländer, jedoch hängt der Erfolg im wesentlichen von der Aufnahmefähigkeit der Empfängerländer ab. Dazu bedarf es nicht der Diskriminierung des Handels mit Industrieländern, sondern vielmehr der Anpassung eigener Produktionsstrukturen an die der ausländischen Konkurrenten. Dabei spielt es grundsätzlich keine Rolle, ob diese Konkurrenten aus dem „eigenen Lager“ kommen oder aus den Industriestaaten. OPEC-Märkte, Schwellenländer, Exportländer der zweiten Generation und NDCs (newly declining countries = alte Industriestaaten) sind dabei, dieses Schwarzweißbild endgültig aufzulösen.

²⁴ Siehe Donald B. Keasing, *Exporting Manufactured Consumer Goods from Developing to Developed Economies: Marketing by Local Firms and Effects of Developing Country Policies*. World Bank, Washington, Februar 1982; unveröff. Manuskript.

²⁵ Siehe Jean Dupont, *La Corée du Sud et l'Afrique*. *Marchées Tropicaux et Méditerranéens*, Vol. 38, 1982, Nr. 1899, S. 892-895.