

Langhammer, Rolf J.

**Book Part — Digitized Version**

## Der Süd-Süd-Handel: Substitut oder Komplement zum Nord-Süd-Warenaustausch?

**Provided in Cooperation with:**

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

*Suggested Citation:* Langhammer, Rolf J. (1980) : Der Süd-Süd-Handel: Substitut oder Komplement zum Nord-Süd-Warenaustausch?, In: Ahrens, Heinz Timmermann, Vincenz Langhammer, Rolf J. (Ed.): Beiträge zur Industrialisierungs- und Handelspolitik der Entwicklungsländer, ISBN 3-428-04814-8, Duncker & Humblot, Berlin, pp. 141-171

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/3316>

**Standard-Nutzungsbedingungen:**

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

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

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

**Terms of use:**

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

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

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

## Der Süd-Süd-Handel — Substitut oder Komplement zum Nord-Süd-Warenaustausch?

Von Rolf J. Langhammer\*, Kiel

### Substitutions- und Komplementaritätsprozesse im Handel von Entwicklungsregionen 1963 - 1975

Das Bestreben von Entwicklungsländern, den Handel untereinander zu intensivieren, ist nicht erst in den verschiedenen Grundsatzprogrammen der „Neuen Weltwirtschaftsordnung“ artikuliert worden<sup>1</sup>, sondern muß als Tagesordnungspunkt aller Welthandelskonferenzen seit 1964 angesehen werden. Geändert haben sich indessen die Vorstellungen über Erscheinungsformen ebenso wie die Beweggründe der Handelsintensivierung. Wurden in den sechziger Jahren regionale Ansätze in den Vordergrund gerückt<sup>2</sup> und beherrschten Effizienzkriterien wie das Ausnutzen von „economies of scale“ sowie von Standort- und Spezialisierungsvorteilen die Argumente pro Süd-Süd-Handelsintensivierung<sup>3</sup>, so stehen heute — möglicherweise unter dem Eindruck unerfüllter Erwartungen — weltweite Präferenzsysteme sowie bedürfnisorientierte Motive im Vordergrund. Es wird argumentiert, der Handel mit Dienstleistungen und einfachen Gütern zwischen Entwicklungsländern richte sich nach den Bedürfnissen in den einzelnen Ländern und wäre daher eine Waffe zur Verbesserung der internen industriellen Strukturen in Entwicklungsländern. Implizit scheint dahinter die Auffassung zu stehen, der traditionelle Nord-Süd-Warenaustausch besäße diese Bedürf-

\* Überarbeitete Fassung eines Vortrages, den der Autor anlässlich der Jahrestagung des Ausschusses „Entwicklungsländer“ des Vereins für Socialpolitik am 24. 11. 1978 in Frankfurt hielt. Der Autor verdankt seinen Kollegen Juergen B. Donges und Dean Spinanger sowie den Mitgliedern des Ausschusses wertvolle Hinweise und Anregungen.

<sup>1</sup> Siehe beispielsweise die Charta der wirtschaftlichen Rechte und Pflichten der Staaten, Art. 21 und 23. — UNIDO-Aktionsplan von Lima 1975, Teil II. — Bericht des Forums Dritte Welt, Mexico City, August 1975.

<sup>2</sup> Das bedeutete im wesentlichen die Bildung von Freihandelszonen, Zollunionen, Gemeinsamen Märkten und Wirtschaftsunionen benachbarter Länder. Der Begriff „Region“ war dabei nicht eindeutig definiert. Er konnte den Zuständigkeitsbereich einer regionalen Wirtschaftskommission der UN umfassen (ECA, ECLA, ECAFE), aber auch Subregionen, die jedoch häufig über bereits bestehende Integrationsgemeinschaften hinausgingen.

<sup>3</sup> Siehe hierzu UNCTAD, Trade Expansion and Economic Integration among Developing Countries. TD/B/85/Rev. 1, New York 1967, S. 6 ff.

nisorientierung nicht und müsse dementsprechend durch den Süd-Süd-Handel substituiert werden<sup>4</sup>. Damit ließe sich zunächst die Substitutionsfunktion des Süd-Süd-Handels ableiten.

Die verschiedenen Grundsatzprogramme der Entwicklungsländer verdeutlichen weiterhin, daß der Süd-Süd-Handel im wesentlichen im Halb- und Fertigwarenereich, nicht jedoch im Rohstoffsektor intensiviert werden soll<sup>5</sup>. Bedenkt man, daß erstens 1975 83 v. H. der Gesamtexporte von Entwicklungsländern und 84 v. H. der Exporte von Entwicklungsländern in Industriestaaten auf Rohstoffe und ihre Derivate (SITC-Kategorien 0 - 4) entfielen und zweitens die Entwicklungsländer ihre Halb- und Fertigwarenexporte in die Industriestaaten anteilmäßig ausdehnen wollen<sup>6</sup>, so folgt hieraus nicht nur eine Substitutionsbeziehung zwischen (eingeschränkten) Süd-Nord-Rohstoffexporten und (intensivierten) Süd-Süd-Industriegüterexporten, sondern auch eine Komplementaritätsbeziehung zwischen (intensivierten) Süd-Nord- und Süd-Süd-Industriegüterexporten. Beide Beziehungen sind durchaus miteinander vereinbar, wie ein einfaches, nicht unrealistisches Anteilsschema zeigt<sup>7</sup>. Man muß allerdings voraussetzen, daß Entwicklungsländer tatsächlich den Anteil der Rohstoffexporte in Industriestaaten an ihren Gesamtexporten zu reduzieren gedenken. Explizit ist dies in den Grundsatzprogrammen bisher nicht fixiert worden.

Ob sich Substitutions- oder Komplementaritätsprozesse bereits in der Vergangenheit vollzogen haben, soll für die Entwicklungsländer insgesamt sowie für die vier wichtigsten Subregionen geklärt werden (Tabelle 1).

<sup>4</sup> Vergleiche Bericht des Forums Dritte Welt, Mexico City 1975, zitiert nach: *BMWZ, Entwicklungspolitik*, Materialien, Nr. 51, Bonn, November 1975, S. 101 f. Diese Argumentation zugunsten einer anteilmäßigen Ausdehnung des Süd-Süd-Handels vertreten auch *Frances and Michael Stewart*, *Developing Countries, Trade and Liquidity: A New Approach*. The Banker, London, Vol. 122 (1972), S. 312.

<sup>5</sup> Wenn in den erwähnten Programmen die sektoralen Schwerpunkte des künftigen Süd-Süd-Handels angesprochen werden, so wird ausschließlich auf den Halb- und Fertigwarenereich, nicht jedoch auf Rohstoffe verwiesen. Siehe abgesehen von den erwähnten Programmen beispielsweise die Entschlüsse und Beschlüsse des 3. Ministertreffens der „Gruppe der 77“ in Manila 1976, *UNCTAD, Manila Declaration and Programme of Action*, TD/195. GE 76-62076, 77/MM (III)/49, Annex I, S. 4.

<sup>6</sup> Dies kann aufgrund der Forderungen der Entwicklungsländer nach einer weiteren Öffnung der Industrieländermärkte für Halb- und Fertigwaren sowie nach einem 25 v. H.-Anteil an der Weltindustrieproduktion im Jahr 2000 vermutet werden.

<sup>7</sup> Wenn im Zeitpunkt  $t$  die Entwicklungsländer 70 v. H. ihrer Gesamtexporte in Form von Rohstofflieferungen und 5 v. H. als Industriegüterlieferungen jeweils an Industrieländer tätigen beziehungsweise untereinander zu 15 v. H. Industriegüter und zu 10 v. H. Rohstoffe liefern, so treten beide Beziehungen auf, wenn zum Zeitpunkt  $t + 1$  die entsprechenden Anteilswerte 65 v. H., 8 v. H., 25 v. H. und 2 v. H. lauten.

Tabelle 1: Exporte von Entwicklungsregionen nach Sektoren und Bestimmungsländern, 1963 - 65 und 1973 - 75 in vH

	1963 - 65 <sup>a)</sup>				1973 - 75 <sup>a)</sup>			
	Nahrungsmittel- und Rohstoffexporte <sup>b)</sup> nach		Exporte von verarbeiteten Erzeugnissen <sup>c)</sup> nach		Nahrungsmittel- und Rohstoffexporte <sup>b)</sup> nach		Exporte von verarbeiteten Erzeugnissen <sup>c)</sup> nach	
	Industrieländern <sup>d)</sup>	Entwicklungsländern	Industrieländern <sup>d)</sup>	Entwicklungsländern	Industrieländern <sup>d)</sup>	Entwicklungsländern	Industrieländern <sup>d)</sup>	Entwicklungsländern
Lateinamerika <sup>e)</sup>	71,3	15,5	10,2	3,0	65,2	16,7	11,9	6,2
Afrika .....	73,0	8,6	15,1	3,3	78,6	8,9	10,3	2,2
Asien, Naher und Mittlerer Osten	74,9	18,9	4,3	1,9	76,4	20,3	1,5	1,8
Restliches Asien	46,8	19,9	20,1	13,2	36,1	15,6	35,2	13,1
Entwicklungsländer insgesamt	66,6	15,7	12,3	5,4	64,8	16,1	13,5	5,6

a) Dreijahresdurchschnitte. — b) SITC 0 - 4. — c) SITC 5 - 8. — d) Einschließlich sozialistische Staaten. — e) 1963 - 65 ohne Karibische Staaten.

Quelle: Errechnet aus: UN, Monthly Bulletin of Statistics, New York, versch. Jgg.

Dabei wird im Vergleich der Zeiträume 1963/65 und 1973/75 zwar deutlich, daß die Entwicklungsländer in ihrer *Gesamtheit* sowohl einen Substitutions- als auch einen Komplementaritätsprozeß in der oben definierten Form — wenn auch nur schwach ausgeprägt — vollzogen haben. Bestimmt wird dieses Ergebnis jedoch allein von einer Region, Lateinamerika, während die drei anderen Regionen von den genannten Prozessen abweichende Entwicklungen sichtbar werden lassen.

So hat sich die relativ rohstoffarme Region Ost- und Südostasien (restliches Asien) stark in die industrielle Arbeitsteilung mit Industrieländern integriert, dabei aber auch das hohe Ausgangsniveau von Industriegüterexporten in Entwicklungsländer stabilisieren können. Selbst Lateinamerika, das am deutlichsten seine Entwicklungsländerexporte im Industriebereich während der Beobachtungsperiode anteilmäßig ausdehnte, reichte am Ende der Periode nicht einmal zur Hälfte an den Anteilswert für Ost- und Südostasien heran. Die beiden anderen rohstoffreicheren Regionen, Afrika und der Mittlere Osten, intensivierten indessen die traditionellen Süd-Nord-Rohstoffexporte und bauten parallel dazu die industrielle Arbeitsteilung mit Entwicklungsländern weiter ab. Afrika nimmt dabei insofern noch eine Sonderstellung ein, als es sich vom niedrigsten — gemessen an den anderen Regionen — Ausgangsniveau der Handelsverflechtung mit der Dritten Welt aus weiter von den Entwicklungsländern abkoppelte und sein Exportsortiment heute deutlicher als zuvor an den Nachfragebedingungen von Industriestaaten ausrichtet.

Für die Gesamtheit aller Entwicklungsländer ist also der Wandel in der Sektoral- und Regionalstruktur ihrer Exporte, gemessen auf einem hohen Aggregationsniveau, im letzten Jahrzehnt nur schwach ausgeprägt gewesen.

Die entsprechenden Anteile der Süd-Süd-Exporte an den Gesamtexporten veränderten sich kaum, sie liegen für den Gesamthandel bei etwa 22 v. H., für Nahrungsmittel und Rohstoffe bei etwa 20 v. H. sowie verarbeitete Erzeugnisse bei etwa 30 v. H. (Tabelle 2).

Diese Stagnation ist indessen eher ein Reflex gegenläufiger Bewegungen in den einzelnen Regionen als ein Ausdruck für stagnierende Entwicklungen auch auf Regionenebene. Damit deutet sich bereits an, daß der Süd-Süd-Handel für die einzelnen Regionen unterschiedliche Relevanz besitzt, was Auswirkungen auf die Intensität und den Zeithorizont von regionalen Integrationsbestrebungen haben dürfte. Da das Ausgangsniveau des zwischenstaatlichen Handels im Vergleich zum Gesamthandel zumindest nach der traditionellen Integrationstheorie<sup>8</sup>

Tabelle 2

**Anteile von Entwicklungsländerexporten an den Gesamtexporten von Entwicklungsregionen, 1963 - 65 und 1973 - 75 in vH**

Jahr → Entwicklungsregionen ↓	1963	1964	1965	ϕ 1963 - 65	1973	1974	1975	ϕ 1973 - 75
Gesamthandel (SITC-Kategorien 0 - 9)								
Lateinamerika <sup>a)</sup> . . . . .	17,2	19,0	19,3	18,5	20,6	23,3	24,8	22,9
Afrika . . . . .	11,1	12,6	11,9	11,9	11,3	10,7	11,4	11,1
Asien, Naher und Mittlerer Osten . . . . .	20,8	21,0	20,6	20,8	22,6	21,1	22,6	22,1
Restliches Asien . . . . .	34,6	32,4	32,3	33,1	26,7	28,3	31,0	28,7
Entwicklungsländer insgesamt . . . . .	21,3	21,1	21,0	21,1	20,9	21,2	23,0	21,7
Nahrungsmittel und Rohstoffe (SITC-Kategorien 0 - 4)								
Lateinamerika <sup>a)</sup> . . . . .	17,0	18,3	18,1	17,8	17,8	21,0	22,4	20,4
Afrika . . . . .	9,9	11,3	10,3	10,5	10,2	9,8	10,5	10,2
Asien, Naher und Mittlerer Osten . . . . .	20,3	20,1	20,0	20,1	21,3	20,1	21,5	21,0
Restliches Asien . . . . .	31,1	28,9	29,6	29,8	29,1	29,3	31,9	30,1
Entwicklungsländer insgesamt . . . . .	19,3	19,2	18,9	19,1	19,2	19,5	21,1	19,9
Verarbeitete Erzeugnisse (SITC-Kategorien 5 - 8)								
Lateinamerika <sup>a)</sup> . . . . .	18,5	24,3	26,5	23,1	31,7	33,6	37,4	34,2
Afrika . . . . .	15,4	19,0	19,9	18,1	16,4	17,0	18,7	17,4
Asien, Naher und Mittlerer Osten . . . . .	29,7	31,4	32,7	31,3	49,3	53,6	61,5	54,8
Restliches Asien . . . . .	42,8	39,5	36,7	39,7	24,5	27,2	29,9	27,2
Entwicklungsländer insgesamt . . . . .	30,8	30,8	29,7	30,4	26,3	29,1	32,5	29,3

a) Lateinamerika 1963 - 65 ohne Karibische Staaten.

Quelle: Errechnet aus: UN, Monthly Bulletin of Statistics, New York, versch. Jgg.

mitentscheidend für den Nutzen aus Integrationsbemühungen ist (zusammen mit der Höhe des Industriegüteranteils am zwischenstaatlichen Handel), besitzen die Regionen „restliches Asien“ und „Lateinamerika“ den Tabellen 1 und 2 zufolge bessere Startchancen für eine künftige Expansion des Süd-Süd-Handels als die beiden anderen Regionen. Vor allem im Industriegüterbereich dürfte eine derartige Expansion im

<sup>8</sup> Siehe *Richard G. Lipsey*, *The Theory of Customs Unions: A General Survey*. *The Economic Journal*, Vol. 70 (1960), S. 496 ff.

wesentlichen vom intra- und weniger vom inter-regionalen Handel ausgehen (Tabelle 3).

Tabelle 3

**Wachstumsraten der intra-regionalen und gesamten Entwicklungsländer-  
exporte von Entwicklungsregionen 1963/65 - 1973/75**

Entwicklungsregion	SITC-Kategorien	Durchschnittliche jährliche Wachstumsraten 1963/65 - 1973/75 in vH		Anteile von intra-regionalen Exporten an den gesamten Entwicklungsländerexporten der Entwicklungsregion in vH	
		intra-regionale Exporte	Exporte in Entwicklungsländer insgesamt	1963/65 <sup>a)</sup>	1973/75 <sup>a)</sup>
Lateinamerika . . . . .	0 - 9	16,7	17,6	89,2	82,6
	0 - 4	14,4	15,7	88,4	79,2
	5 - 8	25,1	25,7	95,9	91,8
Afrika . . . . .	0 - 9	10,0	15,1	60,5	38,4
	0 - 4	10,7	16,4	54,8	33,1
	5 - 8	7,6	10,6	77,1	59,0
Asien, Naher und Mittlerer Osten	0 - 9	20,5	27,6	38,6	21,9
	0 - 4	18,6	27,7	36,9	17,6
	5 - 8	29,0	26,0	56,3	71,2
Restliches Asien . . . . .	0 - 9	13,8	15,1	77,4	69,3
	0 - 4	12,0	13,4	81,7	72,3
	5 - 8	16,6	17,3	70,6	66,1

a) Dreijahresdurchschnitte.

Quelle: Errechnet aus: UN, Monthly Bulletin of Statistics, New York, versch. Jgg.

Obwohl die Bedeutung des intra-regionalen Handels tendenziell rückläufig ist, entfielen 1973/75 immer noch 73 v. H. der Süd-Süd-Industriegüterexporte auf den Handel innerhalb der einzelnen Regionen. Dabei ist es nach den bisherigen Erkenntnissen nicht überraschend, daß die beiden Pole Lateinamerika und Afrika das höchste beziehungsweise das niedrigste Niveau intra-regionalen Industriegüteraustausches aufweisen. Wichtig erscheint, daß von allen Regionen lediglich Lateinamerika bereits in eine weiterführende Phase eingetreten ist, nämlich den Anteil der Industriegüterexporte in Entwicklungsländer an seinen Gesamtexporten (Tabelle 1) bei gleichzeitigem Anteilsrückgang des intra-regio-

nen Handels (Tabelle 3) zu erhöhen. Dies kann( als erster Schritt zu einer über den intra-regionalen Handel hinausgehenden Exportexpansion im Süd-Süd-Bereich interpretiert werden<sup>9</sup>. Als Regelfall dürfte zunächst indessen der intra-regionale Handel im Industriegüterbereich weiterhin anzusehen sein. Daß er nicht notwendigerweise mit regionaler Integration gleichzusetzen ist, zeigt die Tatsache, daß die Region mit der höchsten Anzahl an Integrationsgemeinschaften traditioneller Prägung, Afrika, das geringste Niveau intra-regionaler Industriegüterexporte (nach Tabelle 3) aufweist<sup>10</sup>. Höher als das absolute Integrationsniveau, das in einigen afrikanischen Subregionen bereits die Stufe Gemeinsamer Märkte erreicht hat, dürften, wie das LAFTA-Beispiel zeigt<sup>11</sup>, Entwicklungs- beziehungsweise Industrialisierungsstand und Wachstumstempo als Voraussetzungen für den Erfolg von Handelsliberalisierungsprozessen einzuschätzen sein.

#### Eine „Constant-Market-Share“ Analyse des Süd-Süd-Exportwachstums

Der bisherigen Bestandsaufnahme lag ein grobes Regionenraster zugrunde. Es kann jedoch nur dann sinnvolle Hinweise auch auf die Handelsstruktur einzelner Länder geben, wenn die Mitglieder einer jeweiligen Region in ihren entwicklungspezifischen Merkmalen wie Marktgröße, Pro-Kopf-Einkommen, außenwirtschaftspolitisches Instrumentarium, Standortbedingungen und Ressourcenverfügbarkeit nicht allzu stark voneinander abweichen. Gerade im Süd-Süd-Handel sind diese Abweichungen jedoch beträchtlich, wie die distributionspolitisch motivierten Spannungen zwischen „peripheren“ und „zentralen“ Mit-

<sup>9</sup> Nach Stewart ist das geringe Volumen des inter-regionalen Handels im Süd-Süd-Kontext vor allem mit fehlenden Transport- und Kommunikationsfazilitäten zu erklären. Dabei wird indessen die oft geringe Qualität der *intra*-regionalen Fazilitäten außer acht gelassen. So dürfte das geringe Niveau des *intra*-regionalen Handels Afrikas (Tabelle 3) nicht nur auf das geringe Wachstumstempo der afrikanischen Volkswirtschaften zurückzuführen sein, sondern auch auf die im Vergleich zu den inter-regionalen Fazilitäten inferiore Qualität der *intra*-regionalen Verkehrsnetze. Siehe Frances Stewart, *The Direction of International Trade: Gains and Losses for the Third World*. In: Gerald K. Helleiner (Ed.), *A World Divided*. Cambridge 1976, S. 101.

<sup>10</sup> 1970 betrug der Anteil des zwischenstaatlichen Handels der drei wichtigsten afrikanischen Integrationsgemeinschaften (Ostafrikanische Gemeinschaft, Westafrikanische Zollunion und Zentralafrikanische Zoll- und Wirtschaftsunion) lediglich 37,0 v. H. des gesamten *intra*-afrikanischen Handels.

<sup>11</sup> Nach Schätzungen von George, Reiling und Scaperlanda hat der Handelsliberalisierungsprozeß der LAFTA zumindest in den sechziger Jahren den *intra*-regionalen Handel, wenn auch überwiegend durch Handelsumlenkung, forciert. Siehe hierzu Robert George, Eldon Reiling and Anthony Scaperlanda, *Short-Run Trade Effects of the LAFTA*. *Kyklos*, Vol. 30 (1977), S. 618 - 636.



gliedern von Integrationsgemeinschaften beweisen<sup>12</sup>. Es erscheint daher angebrachter, im Rahmen einer Länderstichprobe das Vorpreschen oder Zurückbleiben der Exporte einzelner Entwicklungsländer im Süd-Süd-Handel, gemessen am Exportwachstum der gesamten Süd-Süd-Exporte, zu illustrieren. Dahinter steht die Absicht, das unterschiedliche Ausmaß der Integration einzelner Entwicklungsländer in den Süd-Süd-Handel mit Unterschieden in der Spezialisierung dieser Länder auf expandierende oder stagnierende Entwicklungsregionen beziehungsweise Güterkategorien in einen Zusammenhang zu bringen. Als Meßkonzept für eine Aufteilung des Exportwachstums in diese Komponenten bietet sich die „Constant-Market-Share“ Analyse an, die als Referenzsystem (hypothetisches Exportwachstum) den konstanten Anteil eines Landes an den Weltexporten<sup>13</sup> im Zeitablauf zugrundelegt. Positive (negative) Abweichungen von diesem Referenzsystem werden dabei drei Faktoren zugeordnet: a) der Spezialisierung eines Landes auf den Export von Gütern, deren Weltnachfrage relativ stark (schwach) gewachsen ist, b) der Exportkonzentration eines Landes auf Regionen, deren Absorptionsfähigkeit im Zeitablauf relativ stark (schwach) zugenommen hat und c) einem Residuum, das gleich der Differenz zwischen dem tatsächlichen und hypothetischen Exportwachstum ist, wenn das Land seinen Anteil an den Süd-Süd-Exporten bei jedem Gut  $i$  und in jede Region  $j$  im Zeitablauf konstant gehalten hätte. Im Gegensatz zu den beiden erstgenannten Komponenten, die als nachfragedeterminiert interpretiert werden können, wird das Residuum als angebotsdeterminierte Größe („Wettbewerbsfähigkeit“) verstanden, deren tatsächliche Aussagekraft allerdings durch die Vielzahl der in Frage kommenden Einflußfaktoren der internationalen Wettbewerbsposition eines Landes sowie durch Disaggregations- und Periodenabgrenzungsprobleme erschwert wird<sup>14</sup>.

In algebraischer Form läßt sich das Meßkonzept wie folgt darstellen:

$$(E^t - E^0) - rE^0 = \sum_i (r_i - r) E_i^0 + \sum_i \sum_j (r_{ij} - r_i) E_{ij}^0 + \sum_i \sum_j (E_{ij}^t - E_{ij}^0 - r_{ij} E_{ij}^0),$$

wobei  $E^t$  in unserem Fall die Exporte eines Entwicklungslandes in die

<sup>12</sup> Zur Analyse der Distributionsproblematik im Süd-Süd-Handel am Beispiel der Integrationsgemeinschaften siehe *Peter Robson, Current Problems of Economic Integration. Fiscal Compensation and the Distribution of Benefits in Economic Groupings of Developing Countries. UNCTAD, TD/B/322/Rev. 1, New York 1971.*

<sup>13</sup> In unserem Fall wird die Welt eingeeengt auf die Entwicklungsländerwelt.

<sup>14</sup> Es ist wichtig, das gesamte Konzept nicht etwa als einen eigenständigen Erklärungsansatz zu verstehen. Als Identitätsgleichung bietet es lediglich die Möglichkeit, das Aggregat „Exportwachstum“ sinnvoll zu zerlegen und damit zu weitergehenden Fragestellungen zu gelangen. Siehe zur ausführlichen Ableitung des Meßkonzeptes *Edward E. Leamer and Robert M. Stern, Quantitative International Economics. Chicago 1970, S. 171 ff.*

Gesamtheit aller Entwicklungsländer im Endjahr  $t$  sind,  $E^0$  die entsprechenden Exporte im Anfangsjahr  $0$ ,  $E_{ij}$  die Exporte des Gutes  $i$  des betreffenden Entwicklungslandes in eine Entwicklungsregion  $j$ ,  $r$  der relative Anstieg aller Süd-Süd-Exporte zwischen den Zeitpunkten  $0$  und  $1$ ,  $r_i$  der relative Anstieg aller Süd-Süd-Exporte eines Gutes  $i$  während der betreffenden Periode und  $r_{ij}$  der relative Anstieg der Süd-Süd-Exporte eines Gutes  $i$  in eine Entwicklungsregion  $j$  während der betreffenden Periode (ohne die Exporte in das betreffende Land).

Summiert man  $E_{ij}$  über alle Güter und Regionen, so ergeben sich daraus die gesamten Süd-Süd-Exporte eines Entwicklungslandes. Während die linke Seite der Gleichung die Differenz zwischen dem tatsächlichen und dem hypothetischen Exportanstieg eines Entwicklungslandes (letzterer bei konstantem Anteil an der Gesamtheit aller Süd-Süd-Exporte zu Beginn und Ende der Untersuchungsperiode) wiedergibt, stehen die drei Summanden auf der rechten Seite für die Güterkomponente, die Regionenkomponente und das Residuum.

Die Untersuchung erstreckt sich auf sechs Güterkategorien (SITC 0 + 1, 2 + 4, 3, 5, 7 sowie 6 + 8) sowie vier Entwicklungsregionen<sup>15</sup> (Lateinamerika, Afrika, Naher und Mittlerer Osten und restliches Asien).

Der Beobachtungszeitraum umfaßt in etwa eine Dekade von 1963 an, unter Einbeziehung des Jahres 1974, also einschließlich des Ölpreissbooms. In der Länderstichprobe besitzt die Region „restliches Asien“ mit neun Staaten (Hongkong, Indien, Indonesien, Malaysia, Pakistan, Philippinen, Singapur, Südkorea und Thailand) ein leichtes Übergewicht gegenüber Lateinamerika (Argentinien, Brasilien, Chile, Guatemala, Kolumbien, Mexiko, Nicaragua und Venezuela) und Afrika (Ägypten, Elfenbeinküste, Kamerun, Kenia, Nigeria, Sambia, Senegal und Tunesien), ganz abgesehen vom Nahen und Mittleren Osten (Iran und Israel). In der Stichprobe sind alle führenden Mitglieder von regionalen Integrationsgemeinschaften enthalten<sup>16</sup>.

<sup>15</sup> Das Disaggregationsniveau ist weitgehend durch die verfügbaren Statistiken vorgegeben. Weitergehende Unterteilungen (beispielsweise regional nach LAFTA, OPEC, Ozeanien oder sektoral nach zweistelligen SITC-Kategorien) sind für Untersuchungen, die die sechziger Jahre einbeziehen, nicht möglich.

<sup>16</sup> In Lateinamerika sind dies: Argentinien, Brasilien und Mexiko (LAFTA) beziehungsweise Guatemala und Nicaragua (Zentralamerikanischer Gemeinsamer Markt CACM); in Afrika: Elfenbeinküste (Westafrikanische Wirtschaftsgemeinschaft CEAO), Kamerun (Zentralafrikanische Zoll- und Wirtschaftsunion UDEAC), Kenia (ehemalige Ostafrikanische Gemeinschaft EAC), Nigeria (Wirtschaftsgemeinschaft westafrikanischer Staaten ECOWAS) sowie alle Mitglieder der Vereinigung Südostasiatischer Staaten ASEAN (Indonesien, Malaysia, Philippinen, Singapur und Thailand).

Tabelle 4

„Constant Market Share“-Analyse des Wachstums von Süd-Süd-Exporten  
am Beispiel ausgewählter Entwicklungsländer in Mill US-\$

Land	Tatsächliches Exportwachstum	Hypothetisches Exportwachstum <sup>a)</sup>	Güterstruk- tureffekt	Regionen- effekt	Residuum (Wettbewerbs- fähigkeit)	Insgesamt
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6) = (3) + (4) + (5) = (1) - (2)
	1963 - 74					
Argentinien .....	1 135,85	1 597,97	- 791,49	+ 606,49	- 277,12	- 462,12
Brasilien .....	1 707,85	776,31	- 386,67	+ 252,75	+ 1 065,46	+ 931,54
Chile .....	15,12	1,68	- 0,53	+ 10,32	+ 3,65	+ 13,44
Kolumbien .....	318,25	91,51	+ 4,97	+ 108,28	+ 113,49	+ 226,74
Mexiko .....	390,60	456,54	- 99,20	+ 333,19	- 299,93	- 65,94
Venezuela .....	3 502,98	1 364,44	+ 1 639,95	+ 3 036,81	- 2 538,22	+ 2 138,54
Ägypten .....	98,14	569,19	- 257,91	+ 63,01	- 276,15	- 471,05
Kenia .....	181,73	530,47	- 223,01	- 49,13	- 76,60	- 348,74
Nigeria .....	176,44	104,66	- 26,97	- 22,16	+ 120,91	+ 71,78
Tunesien .....	166,84	101,12	- 47,47	+ 3,17	+ 110,02	+ 65,72
Iran .....	7 929,23	1 675,99	+ 1 908,22	- 1 223,03	+ 5 568,05	+ 6253,24
Israel .....	329,36	104,42	- 24,87	- 2,41	+ 252,22	+ 224,94
Hongkong .....	514,03	1 278,69	- 446,72	- 78,69	- 239,25	- 784,66
Indien .....	727,31	2 771,20	- 1 131,51	+ 203,11	- 1 115,49	- 2 043,89
Malaysia <sup>b)</sup> .....	1 150,25	1 849,80	- 745,97	- 188,04	+ 234,46	- 699,55

Pakistan .....	462,02	811,78	- 397,68	- 5,45	+ 53,37	- 349,76
Philippinen .....	114,05	194,24	- 100,93	- 7,98	+ 28,77	- 80,19
Südkorea .....	547,50	183,43	- 69,60	- 44,69	+ 478,36	+ 364,07
Thailand .....	749,09	1 719,00	- 1 071,89	- 181,32	+ 283,30	- 969,91
			1964 - 74			
Elfenbeinküste .....	135,00	205,91	- 117,32	+ 9,70	+ 36,71	- 70,91
Kamerun .....	39,63	37,09	- 10,87	- 8,19	+ 21,60	+ 2,54
Senegal .....	46,64	23,10	- 3,85	- 8,25	+ 35,64	+ 23,54
			1965 - 72			
Guatemala .....	71,04	65,65	- 11,02	+ 21,49	- 5,08	+ 5,39
			1965 - 74			
Nicaragua .....	104,19	117,66	- 56,67	+ 13,78	+ 29,42	- 13,47
			1966 - 74			
Sambia .....	115,30	108,04	- 56,90	- 1,23	+ 65,39	+ 7,26
			1962 - 75			
Singapur .....	1 078,52	764,23	- 173,79	- 206,78	+ 694,86	+ 314,29
			1969 - 74			
Indonesien .....	1 182,99	868,48	- 230,67	- 8,05	+ 553,23	+ 314,51

a) Bei konstantem Marktanteil. — b) 1963: Western Malaya.

Quelle: Errechnet nach *United Nations, Commodity Trade Statistics*, versch. Jgg. — *Dies., Monthly Bulletin of Statistics*, versch. Jgg. — *Dies., Yearbook of International Trade Statistics*, versch. Jgg. — Unveröffentlichte Exportdaten des Singapore Department of Statistics. — *ECA, Foreign Trade Statistics for Africa, Series B, Trade by Commodity*, verschied. Jgg. — *East African Customs and Excise Department, Annual Trade Report for Tanzania, Uganda and Kenya*, versch. Jgg.

Summiert man die Differenz zwischen tatsächlichem und hypothetischem Exportwachstum (Tabelle 4, Spalte 6) über alle Länder, so zeigt sich zwar, daß die Stichprobenländer in ihrer Gesamtheit ihren Anteil an den Süd-Süd-Exporten während der Beobachtungsperiode haben erhöhen können, jedoch leitet sich dieses Resultat ausschließlich aus den erheblich gestiegenen Marktanteilen der beiden ölexportierenden Staaten Venezuela und Iran ab.

Klammert man diese Sonderfälle aus, so ergibt sich für die übrigen Staaten ein insgesamt schrumpfender Anteil an den Süd-Süd-Exporten, der im wesentlichen auf die nahezu durchgängig negative Güterkomponente zurückzuführen ist. Die Stichprobenländer verfügen demnach über ein Exportgütersortiment, das nur auf eine relativ niedrige Importnachfrageelastizität in Entwicklungsländern trifft; diese Fehlspezialisierung hat sich während der Untersuchungsperiode verschärft. Hierin könnte eine wesentliche Ursache für den nur sehr schwachen anteilmäßigen Anstieg der Süd-Süd-Exporte zwischen 1963 - 65 (21,1 v. H.) und 1973 - 75 (21,7 v. H.) liegen (Tabelle 2). Nach Tabelle 5 differieren nachfrageelastische Güterkategorien je nach Importregion.

Tabelle 5

**Relativer Anstieg der Exporte aller Entwicklungsländer in Entwicklungsregionen 1963 - 74 in vH der Exporte 1963 nach SITC-Kategorien**

Importregionen	SITC-Kategorien					
	0 + 1	2 + 4	3	5	7	6 + 8
Lateinamerika .....	342	332	3 582	1 539	3 003	862
Afrika .....	250	388	606	458	1 173	329
Naher und Mittlerer Osten .....	496	378	1 002	2 100	2 056	828
Restliches Asien .....	135	297	1 162	550	610	291
Entwicklungsländer insgesamt .....	248	319	1 604	795	1 082	461

Quelle: Siehe Tabelle 4.

Eine Region wie Lateinamerika, die durch halbindustrialisierte Schwellenländer gekennzeichnet ist, erhöhte während der Beobachtungsperiode ihre Nachfrage nach Öl und Ölderivaten in erheblich stärkerem Maße als beispielsweise das nur schwach industrialisierte Afrika, das seinerseits, gemessen an seiner Gesamtimportnachfrage, überdurchschnittlich Ausrüstungsgüter (SITC-Gruppe 7) aus Entwicklungsländern absorbierte. Agrarische Rohstoffe und Nahrungsmittel,

traditionelle Exportbasis vieler Entwicklungsländer, stießen indessen nach Tabelle 5 auf eine vergleichsweise stagnierende Nachfrage in Entwicklungsländern, im Vergleich zu Halb- und Fertigwaren oder Energieträgern.

Sofern OPEC-Staaten ihre Ölexporte nicht nur auf Industriestaaten, sondern auch auf Entwicklungsländer konzentrierten, wie dies bei Venezuela (LAFTA-Markt) und Iran (Indien, Singapur), nicht jedoch bei Nigeria und Indonesien der Fall war, ist der Gütereffekt nach Tabelle 4 positiv.

Die lateinamerikanischen Staaten mit ihrem hohen Anteil intra-regionalen Handels (Tabelle 3) erweisen sich erwartungsgemäß in ihrer Gesamtheit als die absorptionsfähigste Region. Der Regioneneffekt ist infolgedessen für diese Länder durchgängig positiv — zusätzlich verstärkt durch das Zusammentreffen von Lateinamerikas hohem Ölnachfrageanstieg und Venezuelas Ressourcenverfügbarkeit. Im Gegensatz dazu stehen die afrikanischen Staaten, die mit Ausnahme der beiden mediterranen Länder und der Elfenbeinküste negative Regioneneffekte aufweisen, d. h. ihren Süd-Süd-Handel auf einen bisher noch wenig absorptionsfähigen Markt richteten und infolgedessen auch den negativen Gütereffekt nicht durch die Regionenkomponente kompensieren konnten.

Die asiatischen Staaten zeigen überraschenderweise in der Mehrzahl, sieht man von Indien ab, negative Regioneneffekte. Dies war a priori insofern nicht zu erwarten, als die Staaten über ein — bereits teilweise in Richtung Industrieländer (Tabelle 1) genutztes — Exportpotential bei Halb- und Fertigwaren verfügen. Man hätte daher erwarten können, daß der Handel innerhalb dieser Region durch intra-industrielle Spezialisierung stimuliert worden wäre<sup>17</sup>. Andererseits zeigt jedoch Tabelle 5, daß die Importe der Region „restliches Asien“ aus Entwicklungsländern in den Kategorien 6 + 8 beziehungsweise 7 nur unterdurchschnittlich wuchsen. Drei Erklärungen bieten sich an: Zum einen orientiert sich die Industrieproduktion asiatischer Staaten an den Nachfragebedingungen von Industrieländern und weniger an denen der benachbarten Staaten. Zum zweiten befinden sich die südostasiatischen Staaten noch in der Anfangsphase gegenseitiger präferentieller Handelsbeziehungen, die vor allem im Industriegüterbereich stimulierend auf

<sup>17</sup> So haben empirische Analysen für den CACM-Markt gezeigt, daß intra-industrielle Spezialisierung stärker als inter-industrielle Spezialisierung handelsschaffende Effekte auslösen und damit zur Expansion des intra-regionalen Handels beitragen kann. Voraussetzung dafür ist allerdings ein fortgeschrittenes Industrialisierungsniveau. Vgl. *Larry N. Willmore, Free Trade in Manufactures among Developing Countries: The Central American Experience. Economic Development and Cultural Change, Chicago, Vol. 20 (1972), S. 659 ff.*

den Süd-Süd-Handel wirken dürften<sup>18</sup>. Zum dritten konzentrierten sich die extra-regionalen Industriegüterexporte der asiatischen Staaten eher auf die absorptionsschwachen afrikanischen Staaten (1974: 38 v. H. der extra-regionalen asiatischen Entwicklungsländerexporte in den Kategorien 6 - 8) als auf die schneller wachsenden lateinamerikanischen Volkswirtschaften (19 v. H.).

Trotz durchgängig wachstumsschwacher Exportgütersortimente und einer teilweisen Fehlorientierung auf absorptionsschwache Regionen haben dennoch einige Stichprobenländer<sup>19</sup> ihren Anteil an den Süd-Süd-Exporten steigern können, und zwar aufgrund gestiegener Wettbewerbsfähigkeit. Im Einzelfall dürfte es schwierig sein, die Residualkomponente im Süd-Süd-Zusammenhang zu interpretieren; es fällt indessen auf, daß diese Länder entweder eine weltmarktorientierte Industrialisierung verfolgen (Brasilien, Tunesien, Israel, Südkorea und Singapur) beziehungsweise Industrialisierung im Frühstadium auf der Ebene von regionalen Integrationsgemeinschaften konzipieren (Senegal und Kamerun) oder in die Kategorie erfolgreicher Rohstoffexporteure einzureihen sind (Indonesien, Nigeria und Sambia). Insgesamt hat sich damit der Anteil von Rohstoffexporteuren am Süd-Süd-Handel erhöht.

Wichtig erscheint, daß das jeweilige Gewicht der drei Komponenten, mißt man es als Anteil an der Differenz zwischen hypothetischem und tatsächlichem Exportwachstum, entwicklungsstandunabhängig ist. Auch Länder mit einem niedrigen Pro-Kopf-Einkommen haben beispielsweise ihre Wettbewerbsfähigkeit im Süd-Süd-Handel, wenn auch zumeist in einem regional sehr begrenzten Bereich, steigern können. Dies läßt darauf schließen, daß dem Industrialisierungsstand ein höherer Erklärungswert für die Bedeutung der Wettbewerbsfähigkeit zukommt als dem Entwicklungsstand<sup>20</sup>. Daran und an Amsdens Ergebnisse kann

<sup>18</sup> So hat die 1967 gegründete ASEAN erst zum 1. 1. 1978 ein für die gesamte Gemeinschaft gültiges Präferenzabkommen in Kraft gesetzt, wonach für 71 Primär- und Industriegüter Zollsenkungen von zumeist 10 v. H. (in Ausnahmefällen 30 v. H.) vorgenommen werden. Der Ausgangscharakter dieses Präferenzabkommens läßt sich daran ersehen, daß die präferenzierten Importe lediglich 3 v. H. des gesamten intra-ASEAN-Handels ausmachen. Siehe *Far Eastern Economic Review*, Hongkong, July 8, 1977, S. 55 f. und August 8, 1977, S. 28. Die präferenzierten Produkte sind aufgelistet in: *BFA-Zollinformation*, Köln, Nr. 9, Juli 1978, S. 16 - 19.

<sup>19</sup> Im einzelnen sind dies: Brasilien, Nigeria, Tunesien, Israel, Südkorea, Kamerun, Senegal, Sambia, Singapur und Indonesien.

<sup>20</sup> Rangkorrelationen zwischen dem Industrieanteil am Sozialprodukt und der prozentualen Bedeutung der Wettbewerbsfähigkeit waren zwar ebenso wenig signifikant wie die zwischen Entwicklungsstand und Wettbewerbsfähigkeit, wiesen aber zumindest in eine theoretisch plausible Richtung (positives Vorzeichen). Dieses letztlich unbestimmte Ergebnis dürfte wesentlich von der heterogenen Zusammensetzung der Stichprobe beeinflusst sein. Engt man diese auf halbindustrialisierte Entwicklungsländer ein, so zeigt

die Frage geknüpft werden, ob bei halbindustrialisierten Entwicklungsländern eine Parallelität zwischen den „Constant-Market-Share“-Komponenten im Weltmaßstab und denen im Süd-Süd-Handel zu beobachten ist. A priori sollte man eine derartige Kongruenz vor allem für die Residualkomponente vermuten, da die verbesserte Wettbewerbsposition eines Landes kaum allein auf seinen Süd-Nord- beziehungsweise Süd-Süd-Handel bezogen werden kann. Diese Frage soll im folgenden nur für den Halb- und Fertigwarenereich (SITC-Kategorien 5 - 8) beantwortet werden, um Hinweise auf die Plausibilität der oben angesprochenen Komplementaritätsbeziehung zwischen Süd-Süd- und Süd-Nord-Industriegüterexporten zu gewinnen. Rangkorreliert werden dabei die Determinanten der Exportexpansion<sup>21</sup> von Halb- und Fertigwaren aus Entwicklungsländern zum einen in die Welt und zum anderen in Entwicklungsländer. Bei den Ländern, für deren Halb- und Fertigwarenexporte in die Welt eine „Constant-Market-Share“ Analyse für den Zeitraum 1962 - 75 durchgeführt wurde<sup>22</sup> und die auch im vergleichbaren Zeitraum 1963 - 74 in unserer Stichprobe vorhanden sind, handelt es sich um Ägypten, Brasilien, Hongkong, Indien, Israel, Kolumbien, Malaysia, Mexiko, Pakistan, Singapur und Südkorea. Die Ergebnisse der Rangkorrelation<sup>23</sup> lassen den Schluß zu, daß diejenigen Entwicklungsländer, deren Exportangebot bei Halb- und Fertigwaren mit dem Strukturwandel im Welthandel Schritt halten und die sich daher dem Trendverlauf bei den Weltexporten anpassen konnten, weitgehend auch den Exporttrend im Süd-Süd-Handel mitbestimmen. Diese Kongruenz zeigt sich noch stärker bei der Wettbewerbsfähigkeit, in geringerem Maße bei der Regionalstruktur, nicht aber bei der Güterstruktur. Letzteres ist nicht unerwartet, stellt man unterschiedliche Nachfragebedingungen zwischen Industrie- und Entwicklungsländer-

sich bei Regressionsanalysen zum Zusammenhang zwischen Industrialisierungsniveau und Süd-Süd-Industriegüterhandel im Länderquerschnitt eine signifikant positive Beziehung zwischen beiden Größen. Siehe *Alice H. Amsden*, Trade in Manufactures between Developing Countries. The Economic Journal, Vol. 86 (1976); Tabelle 2, S. 784.

<sup>21</sup> Zieht man  $rE^0$  auf die rechte Seite der Gleichung und bezeichnet diesen Summanden als Weltexporttrend (= hypothetischer Exportanstieg bei konstantem Anteil), so „erklären“ vier Komponenten den tatsächlichen Exportanstieg eines Landes: Weltexporttrend, Güterstruktur, Regionalstruktur und Wettbewerbsfähigkeit.

<sup>22</sup> Siehe *Juergen B. Donges* und *Lotte Müller-Ohlsen*, Außenwirtschaftsstrategien und Industrialisierung in Entwicklungsländern. Kieler Studien Nr. 157, Tübingen 1978, Tabelle 10, S. 40.

<sup>23</sup> Weltexporttrend Güterstruktur Regionalstruktur Wettbewerbsfähigkeit

+ 0,68**	+ 0,28	+ 0,50****	+ 0,74*
----------	--------	------------	---------

\* Signifikant bei 1 v. H. Irrtumswahrscheinlichkeit.

\*\* Signifikant bei 2,5 v. H. Irrtumswahrscheinlichkeit.

\*\*\*\* Signifikant bei 10 v. H. Irrtumswahrscheinlichkeit.



märkten in Rechnung. Wichtig dürfte eher sein, daß die halbindustrialisierten Entwicklungsländer, die sich im Süd-Nord-Handel mit Industriegütern erfolgreich auf absorptionsfähige Regionen spezialisieren konnten, dies auch im Bereich des Süd-Süd-Handels vermochten.

### Strukturanpassungsprozesse und relative Wettbewerbsfähigkeit im Süd-Süd-Handel halbindustrialisierter Entwicklungsländer

Halbindustrialisierte Entwicklungsländer haben ihr Süd-Süd-Exportgütersortiment Mitte der siebziger Jahre durchweg stärker der Importnachfragestruktur aller Entwicklungsländer angepaßt, als dies noch Mitte der sechziger Jahre der Fall war. Tabelle 6 weist dies am Beispiel von sechs Ländern mittels eines Meßkonzepts aus, das in Richtung Eins die zunehmende Kongruenz von Export- und Importstruktur signalisiert.

Tabelle 6

**Kongruenz der Süd-Süd-Exportstruktur sechs ausgewählter halbindustrialisierter Entwicklungsländer und der Importstruktur aller Entwicklungsländer<sup>a)</sup> 1964/65 und 1974**

Argentinien		Brasilien		Indien	
1965	1974	1965	1974	1965	1974
0,488	0,701	0,605	0,720	0,676	0,722
Iran		Israel		Mexiko	
1964	1974	1965	1974	1965	1974
0,298	0,401	0,594	0,731	0,683	0,828

<sup>a)</sup> Gemessen mit dem Konformitätsmaß

$$\cos x_{ij}, m_{ij} = \frac{\sum_i x_{ij} m_{ij}}{\sqrt{(\sum_i x_{ij}^2) (\sum_i m_{ij}^2)}}$$

wobei  $x_{ij}$  die Exporte eines Landes in alle Entwicklungsländer  $j$  bei einem Produkt  $i$  und  $m_{ij}$  die Weltimporte aller Entwicklungsländer  $j$  beim Produkt  $i$  sind,  $i = 1 \dots 9$ . Sektorales Disaggregationsniveau (auch SITC): 0 + 1 + 22 + 4; 2 - (22 + 27 + 28); 27 + 28; 3; 5; 67; 68; 6 + 8 - (67 + 68); 7.

Quellen: Errechnet aus: UN, Commodity Trade Statistics, New York, versch. Jgg. — UNCTAD, Handbook of International Trade and Development Statistics, New York 1976.

Geringfügige Niveauunterschiede werden sichtbar zwischen Ländern, deren Exportschwerpunkt von den weniger einkommenselastischen landwirtschaftlichen Erzeugnissen geprägt ist (Brasilien, Argentinien), und einem vornehmlichen Fertigwarenexporteur wie Mexiko, dessen Exportwarenkorb die Importnachfragestruktur aller Entwicklungsländer besser approximiert. Hier zeigen sich Übereinstimmungen mit den sektoral unterschiedlichen Exportzuwächsen im Süd-Süd-Handel (Tabelle 5).

Abweichungen von diesen Ergebnissen könnten hingegen auf den ersten Blick hinsichtlich des Erdölexporteurs Iran vermutet werden, der das Produkt mit der höchsten Zuwachsrate im Süd-Süd-Handel (nach Tabelle 5) exportiert und in seinem Kongruenzniveau dennoch deutlich hinter die Referenzländer zurückfällt. Mitentscheidend für diese Diskrepanz ist, daß der Iran im Export der volumenmäßig bedeutenden Süd-Süd-Exportgüterkategorien, den Fertigwarengruppen 7 und 8, kaum engagiert ist, dafür um so stärker im landwirtschaftlichen Sektor.

Sollten sich erstens die Exporte der halbindustrialisierten Entwicklungsländer im Zeitablauf immer stärker der Importstruktur der Entwicklungsländer, die ja vorwiegend von Importen aus Industriestaaten bestimmt wird, angepaßt haben und sollten zweitens, wie Amsden zeigt, halbindustrialisierte Entwicklungsländer ihre Süd-Süd-Industriegüterexporte mit zunehmendem Pro-Kopf-Einkommen der Handelspartner intensivieren<sup>24</sup>, so läßt sich daraus die Frage ableiten, ob Entwicklungsländer ähnliche Sektoralraster der Wettbewerbsfähigkeit gegenüber Industriestaaten wie gegenüber Entwicklungsländern besitzen. Könnte man diese Frage bejahen, so erhielte die Komplementaritätsthese für halbindustrialisierte Entwicklungsländer weitere empirische Evidenz. Die These läßt sich in diesem Zusammenhang auch von der Faktorausstattung eines Entwicklungslandes her begründen. Je stärker originäre Produktionsfaktoren wie natürliche Ressourcen (Standortvorteile) das sektorale Wettbewerbsfähigkeitsraster bestimmen, d. h. je weniger diese Raster von der relativen Verfügbarkeit der derivativen Faktoren Arbeit und Kapital abhängen, desto wahrscheinlicher könnte es sein, daß sich die entsprechenden Raster gegenüber Industriestaaten und gegenüber fortgeschrittenen Entwicklungsländern ähneln. Erste diesbezügliche Untersuchungen, denen „revealed comparative advantage“ Analysen von Agarwāl und Rodemer für die in Tabelle 6 aufgeführten Länder zugrundeliegen<sup>25</sup>, zeigen, daß sich die

<sup>24</sup> In sieben von acht Länderbeispielen ist der Zusammenhang zwischen Industriegüterexporten und Pro-Kopf-Einkommen bei Amsden positiv, wenn auch nicht immer signifikant. Siehe *Alice H. Amsden*, a.a.O., S. 784 und 787 f.

Raster gegenüber den beiden Staatengruppen signifikant bei den Entwicklungsländern ähneln, in deren Exportgütersortiment rohstoffnahe Halbwaren (SITC-Kategorien 5 und 6) vorherrschen (Argentinien, Brasilien, Iran und Indien). Demgegenüber werden im Falle Mexikos, in dessen Sortiment die Fertigwarenkategorien 7 und 8 ein Übergewicht besitzen, Diskrepanzen zwischen den RCA-Mustern gegenüber Industrie- beziehungsweise Entwicklungsländern sichtbar, die sich allerdings nicht statistisch hinreichend absichern lassen. Israel als sechstes Land weicht insofern von dieser Verteilung ab, als seine RCA-Muster gegenüber den beiden Staatengruppen trotz eines hohen Anteils von Halbwaren in seinem Exportgütersortiment erheblich differieren<sup>25</sup>. Ohne eine weitere Disaggregation über das zweistellige SITC-Niveau hinaus und ohne eine Ausdehnung der Analysen auf weitere Entwicklungsländer erscheint es indessen nicht gerechtfertigt, die Komplementarität, was die Wettbewerbsfähigkeit halbindustrialisierter Entwicklungsländer auf den verschiedenen Märkten anlangt, als erwiesen zu unterstellen.

#### **Bilaterale Handelsintensität und Entwicklungsniveaunterschiede**

Parallelentwicklungen in den Süd-Nord- und Süd-Süd-Industriegüterexporten von halbindustrialisierten Entwicklungsländern können nicht nur angebotstheoretisch (mit Hilfe der Residualkomponente des „Constant-Market-Share“ Ansatzes), sondern auch von der Nachfrageseite her begründet werden.

Danach sind Komplementaritäten um so eher zu erwarten, je mehr sich die Pro-Kopf-Einkommensunterschiede a) zwischen Entwicklungs- und Industrieländern und b) zwischen Entwicklungsländern verringern. Diese These fußt auf dem Linder-Ansatz, wonach der zwischenstaatliche Handel mit Industriegütern um so intensiver ist, je weniger die Pro-

<sup>25</sup> Gemessen werden bei Agarwal und Rodemer die RCA-Werte der sechs Länder in den SITC-Positionen 51 - 89 gegenüber OECD-Staaten und gegenüber Entwicklungsländern. Siehe zu den Basisdaten *Jamuna P. Agarwal und Horst Rodemer*, Die Veränderungen internationaler Standortbedingungen und ihre Konsequenzen für Entscheidungen privater Investoren, Forschungsauftrag des Bundesministers für wirtschaftliche Zusammenarbeit, Kiel, Mai 1977, Tabelle A 10 - A 21. Siehe zur RCA-Formel den Anhang und zur theoretischen Ableitung *Bela Balassa*, Trade Liberalisation and „Revealed“ Comparative Advantage. The Manchester School of Economic and Social Studies, Vol. 33 (1965), S. 99 - 123.

<sup>26</sup> Die Enge der Beziehung zwischen dem RCA-Raster gegenüber Industriestaaten und gegenüber Entwicklungsländern wird durch eine Rangkorrelation ausgewiesen. Die entsprechenden Koeffizienten lauten: Argentinien 0,642\*; Brasilien 0,431\*\*; Indien 0,580\*; Iran 0,812\*; Israel -0,327\*\*\*\* und Mexiko -0,227. Als Grundlage für die Messungen dienen Zweijahresdurchschnitte von RCA-Werten (1972/73).

Kopf-Einkommen der Handelspartner — als Indikatoren für Nachfragestrukturen — voneinander abweichen<sup>27</sup>. Geht man davon aus, daß nach bisherigen Tests die Linder-Hypothese eher als Erklärungsansatz für den Warenaustausch zwischen hochentwickelten Industriestaaten mit einem starken Anteil von intra-industriellem Handel akzeptiert wird als für den Warenaustausch zwischen wenig entwickelten Staaten<sup>28</sup>, so kann a priori erwartet werden, daß — wenn überhaupt — der Linder-Ansatz am ehesten für den Handel zwischen halbindustrialisierten Entwicklungsländern einen aussagekräftigen Erklärungsansatz bietet. Dies bedeutet, daß nicht nur die Einkommensunterschiede zwischen Handelspartnern, sondern auch das absolute Einkommensniveau der Partner den Erklärungswert der Linder-Hypothese bestimmen. Deshalb wird die Linder-Hypothese im folgenden am Beispiel von fünf Entwicklungsländern unterschiedlichen Einkommensniveaus getestet, und zwar anhand eines Meßkonzeptes, das, am Beispiel Schwedens angewendet<sup>29</sup>, grundsätzlich den Linder-Ansatz stützte.

Dabei werden die absoluten Pro-Kopf-Einkommensunterschiede zwischen einem Land  $j$  und einer Stichprobe von Ländern  $i$  mit der durchschnittlichen Importneigung<sup>30</sup> der Stichprobenländer gegenüber Land  $j$  rangkorreliert. Der Linder-Hypothese entsprechend wird angenommen, daß die Beziehung negativ ist, d. h. je kleiner die bilateralen Einkommensunterschiede absolut gemessen sind, desto höher ist die Importneigung. Als Stichprobenländer dienen die Entwicklungsländer aus Tabelle 4<sup>31</sup>.

Die Ergebnisse (Tabelle 7) lassen erkennen, daß sich die Linder-Hypothese nur im Falle zweier Schwellenländer der lateinamerikanischen Region, Argentinien und Brasilien, mit Abstrichen, was das Signifikanzniveau anlangt<sup>32</sup>, stützen läßt.

<sup>27</sup> Siehe *Staffan Burenstam-Linder*, *An Essay on Trade and Transformation*. New York 1961, S. 94 f.

<sup>28</sup> Vgl. *Seev Hirsch*, *Rich Man's, Poor Man's and Every Man's Goods*. Aspects of Industrialisation. Kieler Studien Nr. 148, Tübingen 1977, S. 91 ff.

<sup>29</sup> *Joel W. Sailors, Usman A. Qureshi and Edward M. Cross*, *Empirical Verification of Linder's Trade Thesis*. *Southern Economic Journal*, Vol. 40 (1973), S. 262 - 268.

<sup>30</sup> Die durchschnittliche Importneigung ist definiert als die Importe der jeweiligen Länder aus Land  $j$  dividiert durch das Volkseinkommen des Importlandes  $i$ .

<sup>31</sup> Unberücksichtigt bleiben Iran, Indonesien und Venezuela, um den Effekt der Ölexporte auf die Süd-Süd-Handelsströme auszuschalten.

<sup>32</sup> Die Untersuchungen von Sailors, Qureshi und Cross erbrachten für Schweden eine Rangkorrelation von  $-0,51$  gegenüber  $-0,28$  für Argentinien und Brasilien.

Tabelle 7: Pro-Kopf-Einkommensunterschiede und Handelsintensität im Süd-Süd-Handel 1974

Land $j$ ( $j = 1, \dots, 5$ ) →	Argentinien ( $P_1 = 1\,520$ )		Brasilien ( $P_2 = 920$ )		Singapur ( $P_3 = 2\,240$ )		Indien ( $P_4 = 140$ )		Kenia ( $P_5 = 200$ )	
	$ P_1 - P_i $	$\frac{M_{ij}}{y_i} \cdot 100$	$ P_2 - P_i $	$\frac{M_{ij}}{y_i} \cdot 100$	$ P_3 - P_i $	$\frac{M_{ij}}{y_i} \cdot 100$	$ P_4 - P_i $	$\frac{M_{ij}}{y_i} \cdot 100$	$ P_5 - P_i $	$\frac{M_{ij}}{y_i} \cdot 100$
Argentinien .....	.	.	600	0,794	720	0,055	1 380	0,046	1 320	0,001
Brasilien .....	600	0,398	.	.	1 320	0,046	780	0,006	720	0,001
Chile .....	690	3,722	90	0,978	1 410	0,007	690	0,006	630	—
Guatemala <sup>a)</sup> .....	974	0,019	340	0,030	1 660	—	440	—	380	—
Kolumbien .....	1 020	0,283	420	0,248	1 740	0,045	360	0,002	300	—
Mexiko .....	430	0,070	170	0,099	1 150	0,014	950	0,001	890	—
Nicaragua .....	850	0,141	250	0,077	1 570	—	530	—	470	—
Ägypten .....	1 240	0,145	640	0,159	1 960	0,084	140	0,207	80	0,002
Elfenbeinküste .....	1 060	0,004	460	0,108	1 780	—	320	0,032	260	—
Kamerun .....	1 270	0	670	0,008	1 990	—	110	0,037	50	—
Kenia .....	1 320	0,110	720	0,046	2 040	0,444	60	0,694	.	.
Nigeria .....	1 240	0,012	640	0,075	1 960	0,026	140	0,093	80	0,002
Sambia .....	1 000	0,038	400	0,080	1 720	0,150	380	0,395	320	0,754
Senegal .....	1 190	0,103	590	0,317	1 910	—	190	0,320	130	—
Tunesien .....	870	0,282	270	0,783	1 590	—	510	0,061	450	—
Israel .....	1 940	0,218	2 540	0,091	1 220	0,059	3 320	0,037	3 260	0,016
Hongkong .....	90	0,081	690	0,390	630	5,422	1 470	0,626	1 410	0,102
Indien .....	1 380	0,079	780	0,006	2 100	0,014	.	.	60	0,024
Malaysia .....	840	0,014	240	0,146	1 560	4,305	540	0,702	480	0,067
Pakistan .....	1 390	0,005	790	0,008	2 110	0,192	10	—	70	0,093
Philippinen .....	1 190	0,009	590	0,072	1 910	0,209	190	0,051	130	0,011
Südkorea .....	1 040	0,002	440	0,040	1 760	0,133	340	0,138	280	—
Singapur .....	720	0,050	1 320	0,396	.	.	2 100	1,374	2 040	0,306
Thailand .....	1 210	0,024	610	0,045	1 930	0,391	170	0,142	110	0,018
Rangkorrelation .....	- 0,279****		- 0,284****		0,075 <sup>b)</sup>		- 0,126 <sup>b)</sup>		0,082 <sup>b)</sup>	

$$\frac{M_{ij}}{y_i} = \frac{\text{Importe des Landes } i \text{ aus Land } j \text{ im Jahr 1974 in Mill. US-}\$}{\text{Bruttosozialprodukt des Landes } i \text{ zu Marktpreisen 1974 in Mill. US-}\$}$$

$P_j$  = Pro-Kopf-Einkommen des Landes  $j$  1974 in US- $\$$  zu laufenden Preisen.

a) Die Handelsdaten entstammen dem Jahr 1972. — b) Nur für Länder mit einer Importneigung ungleich Null gerechnet.

\*\*\*\* Statistisch signifikant bei 10 vH Irrtumswahrscheinlichkeit.

Quelle: Siehe Tabelle 4. — Zusätzlich World Bank Atlas, 11th Edition, Washington 1976.

Das Beispiel Singapurs verdeutlicht jedoch, daß die Hypothese keineswegs mit zunehmendem Einkommensniveau an Aussagekraft gewinnt. Zwar kann erwartet werden, daß, beschränkt man die Analyse auf den intra-regionalen Handel (also jeweils innerhalb der vier Regionen), der unterstellte Zusammenhang dann stärker ausgeprägt ist als bei unserem interregionalen Vergleich, jedoch ist dann auch anzunehmen, daß das durchschnittliche Entwicklungsniveau einer Region die Handelsintensität eher erklärt — und zwar in positiver Richtung — als die Streuung der Länderwerte um den Durchschnitt<sup>33</sup>. So zeigen Untersuchungen über den zwischenstaatlichen Industriegüterhandel benachbarter schwarzafrikanischer Staaten in einem Integrationsverbund, daß Ähnlichkeiten von Nachfragestrukturen, ausgedrückt durch geringe Pro-Kopf-Einkommensunterschiede oder auch andere Indikatoren, bei nur schwacher Absorptionsfähigkeit der jeweiligen Märkte den zwischenstaatlichen Handel nicht wesentlich stimulieren können<sup>34</sup>. Hinzu kommt, daß dieser Handel im wesentlichen auf inter-industrieller Spezialisierung basiert und daher nur relativ geringe Expansionsmöglichkeiten eröffnet.

Hemmend auf den Süd-Süd-Handel wirkt sich in jedem Falle aus, daß einige Entwicklungsländer im Frühstadium der Industrialisierung das Protektionsniveau am heimischen Grenzanbieter ausrichten<sup>35</sup> beziehungsweise präferentielle Handelsbeziehungen zu Industriestaaten unterhalten. In beiden Fällen werden exportorientierte Entwicklungsländer, die sich in einem bereits fortgeschrittenen Industrialisierungsstadium befinden, in ihrem Versuch, auf Entwicklungsländermärkten vorzudringen, diskriminiert. So ist es nicht überraschend, daß ein Anbieter wie Singapur 1974 nicht in Länder wie Elfenbeinküste, Kamerun, Tunesien und Sambia (Tabelle 7) exportierte, obwohl sein Angebotssortiment den Nachfragebedingungen dieser Länder entspricht und mit heimischen Importsubstituten konkurrieren kann<sup>36</sup>.

<sup>33</sup> Diese Streuung ist in der Phase 1965 - 75, legt man den Variationskoeffizienten als Kriterium zugrunde, für die Region Lateinamerika von 0,87 auf 0,80 gesunken, hingegen für die beiden anderen Regionen Asien und Afrika von 1,02 auf 1,22 beziehungsweise von 0,55 auf 0,70 gestiegen (jeweils ohne ölexportierende Staaten). Der Linder-These folgend, spricht auch dieses Resultat dafür, daß der Süd-Süd-Handel in dieser Dekade seine wesentlichsten Impulse vom intra-lateinamerikanischen Handel erhalten hat.

<sup>34</sup> Siehe Rolf J. Langhammer, Die Zentralafrikanische Zoll- und Wirtschaftsunion. Integrationswirkungen bei Ländern im Frühstadium der industriellen Entwicklung. Tübingen 1978, S. 184 ff.

<sup>35</sup> Dieses Referenzmaß des Grenzanbieters folgt gelegentlich einer von Entwicklungsländern bereits in den fünfziger Jahren geübten Praxis, den Import eines Gutes von der Nichtverfügbarkeit im Inland abhängig zu machen und die Beweislast den Importeuren aufzubürden. So sind von Importeuren beispielsweise in Kamerun für nahezu alle Industriegüterimporte, die mit heimischen Erzeugnissen konkurrieren, Einfuhrgenehmigungen zu beantra-

Resümierend läßt sich zum Zusammenhang zwischen Entwicklungs-niveauunterschieden und bilateraler Handelsintensität feststellen, daß die Linder-Hypothese nach der oben angewendeten Methode nur wenige Aufschlüsse hinsichtlich eines regionenübergreifenden Handels zwischen Entwicklungsländern ähnlichen Entwicklungsniveaus bietet. Es bestätigen sich allerdings die bereits diskutierten Beobachtungen (Tabellen 1 - 3), daß derartige Handelsverdichtungen im wesentlichen von lateinamerikanischen Staaten ausgegangen sind<sup>37</sup>.

### Süd-Süd-Rohstoffexporte und industrielles Wachstum

Nach den bisherigen Erkenntnissen sind Komplementaritätsprozesse am ehesten bei halbindustrialisierten Entwicklungsländern zu erwarten, sofern diese neben Exportdiversifizierungsanstrengungen in Richtung Industrieländermärkte den Industriegüterhandel untereinander liberalisieren. Obwohl der Liberalisierungsprozeß innerhalb der LAFTA ins Stocken geraten ist<sup>38</sup>, besitzen die lateinamerikanischen Staaten in

gen, denen Bescheinigungen der betreffenden kamerunesischen Industriebetriebe beigefügt werden müssen. Danach müssen die Unternehmen erklären, daß sie nicht in der Lage sind, die Erzeugnisse in der gewünschten Menge und Qualität innerhalb eines bestimmten Zeitraums zu liefern. Vergleiche BfA, Marktinformation, Kamerun, Einfuhrprogramm 1975, Nr. C/22, Köln, Juli 1975. Siehe zu den historischen Beispielen auch *Juergen B. Donges, Lotte Müller-Ohlsen, a.a.O., S. 60 f.*

<sup>36</sup> Vergleiche hierzu die Kostenvergleiche in den Untersuchungen der EG-Kommission zum Aufbau einer Exporttextilindustrie in den assoziierten afrikanischen Staaten. *Kommission der Europäischen Gemeinschaften, Generaldirektion Entwicklungshilfe, Dokument VIII/1165(72) — D, Brüssel, Oktober 1972.*

<sup>37</sup> Zwar besitzt nach Amsdens Untersuchungen die Distanzvariable vor allem bei den großen lateinamerikanischen Staaten einen signifikant negativen Einfluß auf die Süd-Süd-Exporte dieser Länder, jedoch dürfte dieser Zusammenhang kaum allein geographisch zu erklären sein, wie durch die Verwendung der Seeroutenlänge zwischen den Handelspartnern als Indikator suggeriert wird. Vielmehr erscheinen die Struktur des Liniennetzes im Weltseeverkehr sowie Frachtratenkartelle als zumindest ebenso wichtige Einflußvariable wie die reine Entfernung. Des weiteren berücksichtigen Amsdens Untersuchungen, die auf Daten von 1970/71 basieren, nicht die jüngste Entwicklung, derzufolge Lateinamerika den Anteil des intra-regionalen Handels an seinen gesamten Süd-Süd-Exporten verringert hat (Tabelle 3). Dies mag auch damit zusammenhängen, daß einige Staaten des Subkontinents, unter ihnen vor allem Argentinien und Brasilien, seit einigen Jahren versuchen, handelspolitische Beziehungen mit nichtlateinamerikanischen Entwicklungsländern zu intensivieren. Vgl. hierzu *Edward S. Milenky, Lateinamerika und die Dritte Welt, Europa-Archiv, Bonn, Jg. 32 (1977), S. 441 - 452.* Ebenfalls *H. Jon Rosenbaum und William G. Tyler, Latin American Economic Relations with the Third World, in: Roger W. Fontaine and James D. Theberge, Latin America's New Internationalism. The End of Hemispheric Isolation. New York 1976, S. 172 - 195.*

<sup>38</sup> Siehe hierzu in diesem Sammelband *Carlos von Doellinger, A Note on the Limitations to Economic Cooperation among Developing Countries: Lessons from the Latin American Experience. S. 173 ff.*

dieser Hinsicht gegenüber den südostasiatischen Staaten, insbesondere gegenüber ASEAN, noch einen deutlichen Vorsprung. Ob allerdings zeitlich parallel dazu die traditionellen Süd-Nord-Rohstoffexporte anteilmäßig eingeschränkt werden können, ist bis jetzt offen geblieben.

Wenn wir davon ausgehen, daß das Wachstum der Rohstoffexporte im wesentlichen eine Funktion des industriellen Wachstums in den Abnehmerländern ist, so könnte man erwarten, daß die Süd-Nord-Rohstoffexporte dann anteilmäßig reduziert werden, wenn sich die Schere zwischen dem industriellen Wachstum in den westlichen Industriestaaten und dem in Entwicklungsländern weiter zu Lasten der Industriestaaten öffnet<sup>39</sup>. Daß diese Erwartung ex post gesehen allerdings trügen kann, zeigt ein Test des Zusammenhangs zwischen den jährlichen Rohstoffexporten<sup>40</sup> aller Entwicklungsländer  $X^R$  in ausgewählte Regionen  $j$ , unterteilt nach landwirtschaftlichen und mineralischen Rohstoffen ( $X^L$  und  $X^M$ ), und dem jährlichen Index der Industrieproduktion in den Regionen  $I_j$ <sup>41</sup> für den Zeitraum 1961 - 73<sup>42</sup>. Zwar war die Elastizität der Exporte von landwirtschaftlichen Rohstoffen<sup>43</sup> in bezug auf das industrielle Wachstum in Entwicklungsländern deutlich höher als in bezug auf das industrielle Wachstum in Industriestaaten, dies wurde jedoch durch das entgegengesetzte Bild bei den volumenmäßig erheblich bedeutenderen mineralischen Rohstoffen<sup>44</sup> derart überkompensiert, daß für die Gesamtheit aller Rohstoffexporte die Elastizität deutlich höher ist im Hinblick auf Veränderungen der Industrieproduktion in Industriestaaten als in Entwicklungsländern (Tabelle 8).

Diese deutliche Differenz in den Elastizitäten hat bewirkt, daß sich trotz des industriellen Wachstumsgefälles die Relation von Rohstoffexporten in Industriestaaten und den entsprechenden Exporten in Entwicklungsländer gegenüber dem Ausgangsniveau von 1961 weiter

<sup>39</sup> 1965 - 1975 stieg der Index der Industrieproduktion (verarbeitender Sektor) in den westlichen Industriestaaten von 100 auf 142, hingegen in Entwicklungsländern von 100 auf 187.

<sup>40</sup> Deflationiert mit dem Preisindex der Entwicklungsländerexporte auf der Basis 1963 = 100.

<sup>41</sup> Die regionalen Indexwerte stehen für Realgrößen, gebildet auf der Basis nationaler Indexreihen der industriellen Wertschöpfung zu konstanten Preisen (zumeist auf Faktorkostenebene).

<sup>42</sup> Durch die Wahl dieses Zeitraums werden die Effekte des Ölpreissbooms auf die Handelsströme weitgehend ausgeschaltet.

<sup>43</sup> Unter die Kategorie landwirtschaftliche Rohstoffe werden subsumiert: Häute und Felle, Rohkautschuk, Holz, Bretter und Kork, Papiermasse und Papierabfälle, Textilfasern sowie rohe, nicht genießbare tierische und pflanzliche Erzeugnisse.

<sup>44</sup> Unter die Kategorie mineralische Rohstoffe fallen Öl- und Ölderivate sowie edle und unedle Metalle.



Tabelle 8

**Zusammenhang zwischen Rohstoffexporten von Entwicklungsländern (X) und dem industriellen Wachstum von Importregionen (I), 1961 - 1973**

Importregion	Gleichung	R <sup>2</sup>	D. W.
Landwirtschaftliche Rohstoffe (SITC 2 - (22 + 27 + 28))			
Entwicklungsländer ....	$\ln X_1^L = 3,98 + 0,63 \ln I_1$ (9,90) (6,92)	0,81	0,99
Lateinamerika .....	$\ln X_2^L = 5,08 + 0,01 \ln I_2$ (7,23) (0,05) <sup>a)</sup>	0,01	1,14
Asien (ohne Japan) ....	$\ln X_3^L = 3,04 + 0,76 \ln I_3$ (4,07) (4,53)	0,65	0,68 <sup>c)</sup>
Westliche entwickelte Länder .....	$\ln X_4^L = 8,43 - 0,09 \ln I_4$ (31,42) (-1,51) <sup>a)</sup>	0,17	1,31
USA und Kanada .....	$\ln X_5^L = 9,69 - 0,77 \ln I_5$ (12,20) (-4,35)	0,63	2,03
Europäische Gemein- schaft (sechs Länder)	$\ln X_6^L = 8,05 - 0,25 \ln I_6$ (19,36) (-2,67) <sup>b)</sup>	0,39	1,64
Japan .....	$\ln X_7^L = 4,83 + 0,41 \ln I_7$ (26,56) (9,49)	0,89	1,71
Mineralische Rohstoffe (SITC 3 + 67 + 68)			
Entwicklungsländer ....	$\ln X_1^M = 4,41 + 0,83 \ln I_1$ (11,72) (9,81)	0,90	1,76
Lateinamerika .....	$\ln X_2^M = 4,67 + 0,61 \ln I_2$ (14,45) (8,28)	0,86	1,79
Asien (ohne Japan) ....	$\ln X_3^M = 2,22 + 1,11 \ln I_3$ (4,96) (11,03)	0,92	1,19
Westliche entwickelte Länder .....	$\ln X_4^M = 2,39 + 1,57 \ln I_4$ (7,16) (20,92)	0,98	1,08
USA und Kanada .....	$\ln X_5^M = 3,23 + 1,04 \ln I_5$ (3,50) (5,06)	0,70	0,56 <sup>c)</sup>
Europäische Gemein- schaft (sechs Länder)	$\ln X_6^M = -0,81 + 2,07 \ln I_6$ (-1,69) (19,18)	0,97	1,39
Japan .....	$\ln X_7^M = 1,39 + 1,42 \ln I_7$ (4,24) (18,18)	0,97	1,15

Fortsetzung Tabelle 8

Importregion	Gleichung	R <sup>2</sup>	D.W.
Rohstoffe insgesamt			
Entwicklungsländer ....	$\ln X_1^R = 4,84 + 0,79 \ln I_1$ (14,32) (10,31)	0,91	1,67
Lateinamerika .....	$\ln X_2^R = 4,99 + 0,56 \ln I_2$ (17,19) (8,44)	0,87	2,08
Asien (ohne Japan) ....	$\ln X_3^R = 3,14 + 0,99 \ln I_3$ (6,08) (8,56)	0,87	0,74
Westliche entwickelte Länder .....	$\ln X_4^R = 4,23 + 1,21 \ln I_4$ (12,67) (16,13)	0,96	0,74
USA und Kanada .....	$\ln X_5^R = 4,76 + 0,74 \ln I_5$ (5,23) (3,66)	0,55	0,64 <sup>c)</sup>
Europäische Gemein- schaft (sechs Länder)	$\ln X_6^R = 1,88 + 1,52 \ln I_6$ (3,80) (13,66)	0,94	1,43
Japan .....	$\ln X_7^R = 3,23 + 1,08 \ln I_7$ (13,64) (19,05)	0,97	1,36

In Klammern t-Werte.

a) Statistisch nicht signifikant bei 5 vH Irrtumswahrscheinlichkeit.

b) Statistisch nicht signifikant bei 1 vH Irrtumswahrscheinlichkeit.

c) Positiv autokorreliert bei 1 vH Irrtumswahrscheinlichkeit.

Quellen: UN, Yearbook of Industrial Statistics, versch. Jgg. — UNCTAD, Handbook of International Trade and Development Statistics, New York 1976. — IMF, Financial Statistics, versch. Jgg. — Eigene Berechnungen.

zugunsten der Rohstoffexporte in Industriestaaten verschoben hat. Hätten die Entwicklungsländer diese Relation zumindest konstant halten wollen, so hätte demnach das Wachstumsgefälle größer sein müssen. Legt man die in Tabelle 8 geschätzten Funktionen zugrunde, so hätten die Entwicklungsländer in der Periode 1965 - 73 beispielsweise ein durchschnittliches industrielles Wachstum von jährlich 11,1 v. H. gegenüber tatsächlich 6,9 v. H. erzielen müssen, um bei einer industriellen Wachstumsrate von 5,4 v. H. in den Industrieländern die obige Relation konstant zu halten.

Selbst langfristige relative Wachstumsverlangsamungen in den Industriestaaten, gemessen an den Entwicklungsländern, haben bisher also keineswegs anteilmäßige Rückgänge von Süd-Nord-Rohstoffexporten beziehungsweise einen Verlagerungsprozeß zugunsten von Süd-Süd-Rohstoffexporten impliziert<sup>45</sup>.

Dieses Grobbild bedarf jedoch einiger Modifikationen, wenn nach landwirtschaftlichen und mineralischen Rohstoffen beziehungsweise nach einzelnen Importregionen unterschieden wird. Insgesamt besitzt die unabhängige Variable einen geringeren Erklärungswert bei landwirtschaftlichen als bei mineralischen Rohprodukten. Dies könnte darauf zurückzuführen sein, daß

- a) die unabhängige Variable nachfrageorientiert ist, einige wichtige landwirtschaftliche Rohstoffe jedoch angebotsdeterminierten Exporterlöschwankungen unterliegen<sup>46</sup>;
- b) bestimmte Regionen entweder stets Selbstversorger waren (USA, Lateinamerika) oder durch präferentielle Handelsbeziehungen zu anderen Regionen oder innerhalb der betreffenden Region Entwicklungsländer als Lieferregionen verdrängten (EG)<sup>47</sup>;
- c) sich der Wachstumspfad landwirtschaftlicher Weiterverarbeitung in den Importregionen von dem des gesamten verarbeitenden Sektors unterschied und diesen wegen zu geringer anteiliger Bedeutung nicht beeinflussen konnte;
- d) sich die Verfügbarkeit über landwirtschaftliche Rohstoffe stärker als bei mineralischen Produkten innerhalb der einzelnen Regionenaggregate auf die Entwicklungsländer konzentriert, die auch dank ihres Gewichtes den Regionenindex industriellen Wachstums mitbestimmen, so daß im wesentlichen die industriell schwächeren Entwicklungsländer landwirtschaftliche Rohstoffe importieren.

Stimulierende Wirkungen auf den Süd-Süd-Rohstoffexport im landwirtschaftlichen Bereich gingen lediglich von den industriellen Wachstumsprozessen der asiatischen Entwicklungsländer und Japans aus. Was erstere anlangt, so bestimmt ihr Süd-Süd-Handel wesentlich den aller Entwicklungsländer und beruht zum überwiegenden Teil auf intra-asiatischen Exporten (1974 entfielen 67 v. H. der gesamten Süd-Süd-Exporte in diesem Bereich auf den intra-asiatischen Handel). An-

<sup>45</sup> Hinzu kommt natürlich noch, daß eine gravierende Wachstumsverlangsamung in den Industriestaaten angesichts der starken Verflechtung der Entwicklungsländer mit den Industrieländern auch das Wachstum der Entwicklungsländer negativ beeinflussen würde und daher eine Wachstumschere, wie oben hypothetisch angenommen, unwahrscheinlich werden läßt. Auch von dieser Argumentation her müssen Verlagerungsprozesse — wenn überhaupt — als graduell verstanden werden.

<sup>46</sup> Siehe *Martin Hoffmeyer*, Determinanten der Instabilität auf den internationalen Agrarmärkten. *Die Weltwirtschaft*, 1977, H. 1, S. 191 - 206.

<sup>47</sup> So stieg der Anteil der Lieferungen aus entwickelten Ländern an den gesamten landwirtschaftlichen Rohstoffimporten der EG von 64 v. H. 1961 auf 86 v. H. 1974. Nutznießer dieser Handelsumlenkung waren der intra-EG-Handel sowie der EFTA-EG-Handel.

gesichts dieser regionalen Konzentration scheint zwar das Expansionspotential des Süd-Süd-Handels im landwirtschaftlichen Rohstoffbereich auch unter dem Gesichtspunkt komparativer Vorteile in den Weiterverarbeitungsindustrien auf Weltmärkten noch nicht ausgeschöpft zu sein, jedoch dürfte der ubiquitäre Charakter einiger tropischer Rohstoffe diesem Expansionspotential im Süd-Süd-Bereich relativ enge Grenzen setzen.

Anders gestaltet sich die Situation bei den mineralischen Rohstoffen und — aufgrund des Gewichtes dieser Produkte — bei den gesamten Rohstoffen. Hier erklärt das industrielle Wachstum die Entwicklung der Rohstoffexporte in alle Regionen erheblich besser als im Falle der landwirtschaftlichen Rohprodukte. Es zeigt sich, daß bei gleichem industriellen Wachstum die Industriestaaten ihre Absorption von mineralischen Rohstoffen stärker erhöhten als die Entwicklungsländer, obwohl die Ressourcen in den Hocheinkommensländern effizienter als in Niedrigeinkommensländern eingesetzt werden<sup>48</sup>. Die wesentliche Ursache für diese Absorptionsunterschiede dürfte die unterschiedliche Industriestruktur beider Regionen sein: 1970 entfielen auf die weiterverarbeitenden Industrien (Chemie, Metallerzeugung und -verarbeitung) in den Industriestaaten immerhin 67 v. H. des gesamten verarbeitenden Sektors, in den Entwicklungsländern waren es nur 48 v. H. Hinzu kommt, daß im Gegensatz zu vielen landwirtschaftlichen Rohprodukten mineralische Produkte nicht ubiquitär verfügbar sind, Handelsumlenkungsprozesse zugunsten verstärkter Nord-Nord-Exporte also kaum Bedeutung erlangen konnten. Besonders deutlich zeigt sich dies im Falle der rohstoffarmen EG-Region, aber auch bei Japan. Beide bestimmen das Gesamtergebnis aller entwickelten Länder, das durch die schwächere Absorption der rohstoffreicheren Region USA/Kanada nur unwesentlich korrigiert wird.

Im Vergleich zu den landwirtschaftlichen Produkten bieten die metallischen Minerale sowie Öl- und Ölderivate günstigere Perspektiven für eine Expansion der Süd-Süd-Rohstoffexporte, sofern die Produktion sachkapitalintensiver standardisierter Erzeugnisse der Chemieindustrie und der Metallerzeugung beziehungsweise -verarbeitung zunehmend in halbindustrialisierte Entwicklungsländer verlagert wird, die nicht oder nur in unzureichendem Maße über die entsprechenden natürlichen Ressourcen verfügen. Flankiert werden kann ein derartiger

<sup>48</sup> So steigt der Ressourcenkonsum je Sozialproduktseinheit zunächst mit steigendem Pro-Kopf-Einkommen und fällt ab einem bestimmten Einkommensniveau (für Kupfer und Eisenerz etwa 2 000 US-\$) unter dem Einfluß effizienterer Verwendung und fortschreitender Substitutionsprozesse wieder leicht ab. Siehe hierzu vor allem *Jamuna P. Agarwal, Dean Spinanger, Bernd Stecher, The Future of the World Economy — An Appraisal of Leontief's Study*. Kieler Diskussionsbeiträge Nr. 54, Mai 1978, S. 11 f.

Expansionsprozeß von einer anteilmäßigen Reduzierung der Süd-Nord-Rohstoffexporte dann, wenn

- a) Substitutionsprozesse im verarbeitenden Sektor der entwickelten Staaten fortschreiten und
- b) der gesamtwirtschaftliche Strukturwandel in den Industriestaaten von sekundären zu tertiären Aktivitäten beschleunigt wird.

Unterschiede im industriellen Wachstum von entwickelten und zu entwickelnden Volkswirtschaften als erklärende Variable für Änderungen in der Richtung des Weltrohstoffhandels können daher nur als Einstieg für eine weitergehende Ursachenanalyse dienen. Da dieser Handel vor allem im mineralischen Bereich wesentlich durch absolute Standortvorteile der Rohstoffproduzenten gekennzeichnet ist, diese sich aber

- a) durch neu entdeckte Rohstoffvorkommen und
- b) durch die an Preisrelationen gebundene und daher wechselhafte Attraktivität alternativer Technologien

kurzfristig ändern können, sind Aussagen über die künftige Regionalverteilung des Weltrohstoffhandels eher spekulativ als fundiert. Für den Bereich der Entwicklungsländer dürfte dies verstärkt gelten, weil sich innerhalb ihrer Territorien (einschließlich des Meeresbodens) der überwiegende Prozentsatz der vermuteten plus bekannten, aber zur Zeit nicht abbaubwürdigen Ressourcen befindet.

### Ausblick

Die vorliegenden Analysen sind vorwiegend taxonomischer Natur, d. h. sie stellen den Versuch dar, den Süd-Süd-Handel zunächst nach bestimmten Fragestellungen statistisch zu strukturieren und anschließend diese Strukturen auf Kongruenzen zum Süd-Nord-Handel hin zu testen. Dabei wurde ein relativ hohes regionales wie sektorales Aggregationsniveau gewählt, um zum einen den Einstiegscharakter eines derartigen Vergleichs deutlich werden zu lassen und um zum anderen nicht Gefahr zu laufen, in die bereits ausgetretenen — und von der „Gruppe der 77“ schon teilweise verlassenenen — Pfade regional begrenzter Integrationsansätze zu geraten.

Die vorliegenden Analysen bieten daher eher die Möglichkeit, eine Agenda künftiger Forschungsschwerpunkte aufzustellen, als bereits wirtschaftspolitische Schlußfolgerungen abzuleiten. Bezogen auf die eingangs gestellte Frage der Komplementarität oder Substitutionalität des Süd-Süd-Handels zum Süd-Nord-Handel und ihren Begriffsinhalt deuten die Analysen jedoch grob auf zweierlei hin:

- (1) Die Komplementaritätsthese scheint am ehesten für halbindustrialisierte Entwicklungsländer mit Weltmarktorientierung relevant zu sein, sofern diese Staaten einem absorptionsfähigen Integrationsraum angehören. Beide Bedingungen treffen bisher im wesentlichen nur für die größeren LAFTA-Mitglieder zu, nicht jedoch für die südostasiatischen Staaten, deren Bemühungen um zwischenstaatliche Handelsliberalisierung noch am Anfang stehen. Für die kleineren, schwächer industrialisierten Entwicklungsländer mag hingegen eher die von Morawetz am Beispiel des Zentralamerikanischen Gemeinsamen Marktes getestete und nicht falsifizierte These zutreffen, daß eine Exportexpansionsstrategie mit Industriegütern in Richtung Welt- als auch Entwicklungsländermärkte nicht mit dem gleichen Sortiment erfolgen kann<sup>49</sup>. Noch deutlicher bestätigt sich diese These am Beispiel des intra-afrikanischen Industriegüterhandels<sup>50</sup>.

Je stärker Angebots- und Nachfragebedingungen zwischen Entwicklungs- und Industrieländermärkten differieren, desto wahrscheinlicher dürfte sein, daß der Versuch kleinerer Entwicklungsländer afrikanischen Typs, Süd-Nord- und Süd-Süd-Industriegüterexporte komplementär auszudehnen, bereits vorhandene dualistische Produktionsprozesse perpetuiert. Auch ein Integrationsverbund zwischen benachbarten Entwicklungsländern ähnlichen Entwicklungsniveaus (gemessen am Pro-Kopf-Einkommen) dürfte daran mittelfristig nichts ändern, da sich dadurch bestenfalls der Markt quantitativ ausdehnt, qualitative Veränderungen der Angebots- und Nachfragebedingungen wie Wettbewerbsintensität und Konsumentenpräferenzen aber unterbleiben<sup>51</sup>.

- (2) Substitutionsprozesse in der oben definierten Form, d. h. einschließlich der Rohstoffe, sind weit weniger evident als Komplementaritätsprozesse. Vorbedingung für Substitutionsprozesse ist, daß die Produktion standardisierter sachkapitalintensiver Halb- und Fertigwaren zunehmend in halbindustrialisierte Entwicklungsländer verlagert wird, die diese Produkte im Süd-Süd-Bereich exportieren und gleichzeitig die entsprechenden Rohstoffe aus Entwicklungsländern nachfragen. Hierbei tritt indessen insofern ein Finan-

<sup>49</sup> David Morawetz, Extra-Union Exports of Industrial Goods from Customs Unions among Developing Countries. *Journal of Development Economics*, Vol. 1 (1974), S. 247 - 260.

<sup>50</sup> Rolf J. Langhammer, Regionale Integration zwischen afrikanischen Staaten als Vorbedingung für Exportdiversifizierung? *Die Weltwirtschaft*, Tübingen 1976, H. 1, S. 132 - 146.

<sup>51</sup> Dies liegt daran, daß derartige Integrationsgemeinschaften zumeist lediglich aus einem industriell führenden Land bestehen, an das sich benachbarte wenig industrialisierte Länder „anhängen“.

zierungsproblem auf, als der Aufbau sachkapitalintensiver Industriekapazitäten nicht allein durch ausländische Direktinvestitionen finanziert werden kann, sondern via joint ventures auch auf heimischen Kapitalmärkten nachfragewirksam wird. Wenn wir zudem annehmen, daß auch die für den Süd-Süd-Export notwendigen Infrastrukturinvestitionen überproportional den knappen Faktor Kapital beanspruchen, so ist abzusehen, daß ohne die Erlöse aus den Süd-Nord-Rohstoffexporten, die gemäß der Substitutionsannahme ja eingeschränkt werden sollen, die Finanzierungslücke kaum zu schließen ist.

Das Nachfragepotential der Entwicklungsländer bei sachkapitalintensiven Halb- und Fertigwaren dürfte zudem kaum bereits die Dimension der Industrieländernachfrage erreicht haben. Wenn dem so ist, werden Prozesse der geschilderten Art zunächst wahrscheinlich eher die sektorale Struktur der Süd-Nord-Exporte verändern (zugunsten der Halb- und Fertigwarenexporte), als die Süd-Süd-Industriegüterexporte nachhaltig stimulieren.

Die Überlegungen zur Substitutionsproblematik weisen auf die möglicherweise tragende Rolle von Direktinvestitionen aus entwickelten Staaten in Entwicklungsländern für Ausmaß und Richtung des Süd-Süd-Handels hin. Dies gilt für die Prozesse der Standortverlagerung aus Industriestaaten in Entwicklungsländer ebenso wie für den Rohprodukt- und Halbwarenhandel zwischen Entwicklungsländern. Es ist denkbar, daß ein erheblicher Prozentsatz dieses Handels „intra-firm“ verläuft. In der Überprüfung der These vom engen Zusammenhang beziehungsweise — gemessen an NIEO-Vorstellungen — vom Spannungsfeld zwischen den Aktivitäten multinationaler Unternehmen und intensiverer Süd-Süd-Arbeitsteilung liegt ein wichtiger Schwerpunkt künftiger Forschung, dem sich andere, wie die Analyse von Diskriminierungspraktiken im Süd-Süd-Handel, der Einfluß von Frachtratenkartellen entwickelter Länder im Weltseeverkehr auf den Süd-Süd-Handel, die Finanzierungsproblematik oder NIEO-Fragestellungen (langfristige Abnahmeverpflichtungen sowie Staatshandel- und Kompensationsgeschäfte im Süd-Süd-Bereich), anschließen.

## ANHANG

*Das RCA-Konzept*

Die RCA-Werte eines Landes  $i$  in der Produktgruppe  $j$  im Handel mit einer bestimmten Region errechnen sich nach der Formel:

$$RCA_{ij} = \left[ \frac{x_{ij} - m_{ij}}{x_{ij} + m_{ij}} - \frac{\sum_j (x_{ij} - m_{ij})}{\sum_j (x_{ij} + m_{ij})} \right] \times \begin{cases} \left[ \frac{100}{1 - \frac{\sum_j (x_{ij} - m_{ij})}{\sum_j (x_{ij} + m_{ij})}} \right] \text{ für} \\ \frac{x_{ij} - m_{ij}}{x_{ij} + m_{ij}} > \frac{\sum_j (x_{ij} - m_{ij})}{\sum_j (x_{ij} + m_{ij})} \\ \left[ \frac{100}{1 + \frac{\sum_j (x_{ij} - m_{ij})}{\sum_j (x_{ij} + m_{ij})}} \right] \text{ für} \\ \frac{x_{ij} - m_{ij}}{x_{ij} + m_{ij}} < \frac{\sum_j (x_{ij} - m_{ij})}{\sum_j (x_{ij} + m_{ij})} \end{cases}$$

Es bezeichnen:

$x_{ij}$  die Exporte des Landes  $i$  in der Produktgruppe  $j$ ;

$m_{ij}$  die Importe des Landes  $i$  in der Produktgruppe  $j$ .