

Langhammer, Rolf J.

Book — Digitized Version

Die Bundesrepublik als Exportmarkt Lateinamerikas: Eine handelspolitische Analyse

Kieler Studien, No. 159

Provided in Cooperation with:

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

Suggested Citation: Langhammer, Rolf J. (1979) : Die Bundesrepublik als Exportmarkt Lateinamerikas: Eine handelspolitische Analyse, Kieler Studien, No. 159, ISBN 3163424112, Mohr, Tübingen

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/335>

Standard-Nutzungsbedingungen:

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

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

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

Terms of use:

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

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

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

Kieler Studien

Institut für Weltwirtschaft an der Universität Kiel

Herausgegeben von Herbert Giersch

159

Dr. Rolf J. Langhammer

Die Bundesrepublik als Exportmarkt Lateinamerikas

Eine handelspolitische Analyse



J.C. B. MOHR (PAUL SIEBECK) TÜBINGEN

ISSN 0340-6989

Ag 6073 79
Weltwirtschaft
Kiel

Inhaltsverzeichnis

	Seite
Verzeichnis der Tabellen	VI
Vorwort	XI
I. Einleitung	1
A. Problemstellung	1
B. Gang der Untersuchung	2
II. Gesamtwirtschaftliche und industrielle Struktur der lateinamerikanischen Staaten	4
III. Die Bundesrepublik als Exportmarkt Lateinamerikas im internationalen Vergleich	23
A. Die Gesamtentwicklung einschließlich des Exports von Primärgütern	23
B. Lateinamerikas Beitrag zur westdeutschen Marktversorgung im Industriebereich	28
C. Der Zusammenhang zwischen Exportdiversifizierung und Exportwachstum bei verarbeiteten Erzeugnissen	34
D. Die Entwicklung der relativen Wettbewerbsfähigkeit Lateinamerikas	41
1. Das Meßkonzept	41
2. Die relative Wettbewerbsfähigkeit gegenüber der Bundesrepublik	42

	Seite
3. Die relative Wettbewerbsfähigkeit gegenüber der Bundesrepublik im internationalen Vergleich	44
4. Der Zusammenhang zwischen relativer Wettbewerbsfähigkeit und Faktorintensität	47
IV. Möglichkeiten zur Ausweitung der Exporte Lateinamerikas in die Bundesrepublik Deutschland.	52
A. Das Nachfragepotential der Bundesrepublik	53
1. Das Meßkonzept	53
2. Der empirische Befund	56
B. Implikationen der Allgemeinen Zollpräferenzen der EG für Lateinamerika	57
1. Die Bedeutung der Zollpräferenzen für Lateinamerikas Exportgütersortiment	57
2. Zollpräferenzen und Handelsausweitung	63
a. Die empirische Basis	63
b. Das Schätzergebnis	65
C. Wirkungsanalyse restriktiver GSP-Regelungen im Hinblick auf westdeutsche Importe aus Lateinamerika	69
1. Die Teilliberalisierung im landwirtschaftlichen Bereich	69
2. Kontingente bei sensiblen und quasi-sensiblen Erzeugnissen	78
a. Verfahren und Ausmaß	78
b. Bewertung der Kontingente	79
D. Zollpräferenzen und Exportdiversifizierung - Eine Zwischenbilanz für Lateinamerika	84

V. Zur Konkurrenz Lateinamerikas und der AKP-Staaten auf dem westdeutschen Markt	90
A. Das Diskriminierungsargument	90
B. Die Exportentwicklung Lateinamerikas und der AKP-Staaten auf dem westdeutschen Markt	92
C. Diskriminierungsbereiche	96
1. Die Stabex-Finanzierung	96
2. Der Ausschluß industrieller Rohstoffe aus dem GSP	97
3. AKP-Präferenzen bei Kaffee und Kakao	99
a. Die institutionelle Grundlage	99
b. Wirkungsanalyse	100
4. AKP-Präferenzen für Bananen am Beispiel des westdeutschen Importmarktes	106
5. Schlußfolgerungen	112
 VI. Handelspolitik und bilaterale Kooperationsabkommen mit Lateinamerika — Eine wirtschaftspolitische Würdigung.	 115
 Anhang	 121
A. Textanhang	122
1. Das RCA-Konzept	122
2. Meßkonzept zur Handelsschaffung und Handelsumlenkung	122
B. Statistischer Anhang	127
 Literaturverzeichnis	 155

Verzeichnis der Tabellen im Text

	Seite
Tabelle 1 - Gesamtwirtschaftliche Strukturdaten Lateinamerikas 1960-1976	6
Tabelle 2 - Wachstum, Branchenstruktur und Exportbedeutung des Industriesektors in lateinamerikanischen Staaten 1965-1976	17
Tabelle 3 - Struktur des Verarbeitenden Sektors in lateinamerikanischen Staaten unterschiedlicher Größe 1970-1974	21
Tabelle 4 - Anteil von Industriegütern am Exportwarenkorb der ABKM-Staaten 1966 und 1975	26
Tabelle 5 - Kongruenz der Exportstruktur der ABKM-Staaten und der Importstruktur der Bundesrepublik 1967, 1970 und 1975	28
Tabelle 6 - Beitrag der Importe aus LAFTA-Ländern zur westdeutschen Marktversorgung nach Warengruppen 1962-1976	30
Tabelle 7 - Diversifizierungsgrad und -veränderung der Industriegüterexporte der ABKM-Staaten auf verschiedenen Exportmärkten 1966-1975	36
Tabelle 8 - Rangkorrelation zwischen absolutem Exportwachstum und Diversifizierungsanstieg nach Produktgruppen 1966-1975	38
Tabelle 9 - Sektorale Uniformität des Industriegüterexportwachstums der ABKM-Staaten auf wichtigen Exportmärkten 1966-1975	40
Tabelle 10 - Der Kongruenzgrad der relativen Wettbewerbsfähigkeit Brasiliens, Kolumbiens und Mexikos im Verarbeitenden Sektor gegenüber der Welt und der Bundesrepublik	46
Tabelle 11 - Der Zusammenhang zwischen der Wettbewerbsfähigkeit von Industriegütern verschiedener lateinamerikanischer Staaten auf dem westdeutschen Markt und der Ausbildungs- und Sachkapitalintensität der westdeutschen Industrie nach Warengruppen 1965-1975	50

Tabelle 12 - Anteil präferenzierter Importe an den westdeutschen Gesamtimporten verarbeiteter Produkte aus Lateinamerika 1973 und 1977	59
Tabelle 13 - Schätzungen zur präferenzbedingten Handelschaffung und Handelsumlenkung bei westdeutschen Importen aus Lateinamerika	66
Tabelle 14 - Liberalisierungsspanne bei landwirtschaftlichen Erzeugnissen lateinamerikanischer Staaten im Rahmen der Allgemeinen Zollpräferenzen 1973-1976	71
Tabelle 15 - Ausweitung lateinamerikanischer Nahrungsmittelexporte in die Bundesrepublik bei alternativen Liberalisierungsstrategien	75
Tabelle 16 - Mögliche Handelsliberalisierungseffekte bei ausgewählten agrarischen Rohstoffen Lateinamerikas	77
Tabelle 17 - Ausschöpfungsgrad präferenzierter Importe der Bundesrepublik aus Lateinamerika 1973-1976 . .	80
Tabelle 18 - Vor-GSP-Importniveau und ausgeschöpfte GSP-Kontingente einiger kontingentierter Warenpositionen	83
Tabelle 19 - Anteil nichttraditioneller Produkte an den westdeutschen GSP-Importen aus Lateinamerika 1973, 1975 und 1977	85
Tabelle 20 - Struktur westdeutscher Importe aus AKP-Staaten, Lateinamerika und den Entwicklungsländern insgesamt 1972 und 1977	93
Tabelle 21 - Anteil der AKP-Staaten und Lateinamerikas an den gesamten westdeutschen Importen aus Entwicklungsländern nach Warengruppen 1972 und 1977	94

Verzeichnis der Tabellen im Statistischen Anhang

	Seite
Tabelle A 1 - Weltmarktpreise für wichtige lateinamerikanische Exportgüter in die EG, EG-Industriegüterexportpreise und "net barter terms of trade" 1966-1977	127
Tabelle A 2 - Lateinamerikas Anteil an Weltexporten im internationalen Vergleich nach Produktkategorien 1960 und 1976	128
Tabelle A 3 - Wachstum westdeutscher Importe aus Lateinamerika im Vergleich zu Importen aus Entwicklungsländern insgesamt nach Länder- und Warengruppen 1966-1977	129
Tabelle A 4 - Importbeitrag zur westdeutschen Marktversorgung nach Warengruppen 1962-1976	130
Tabelle A 5 - Die Entwicklung der relativen Wettbewerbsfähigkeit Argentiniens gegenüber der Bundesrepublik bei Industriegütern 1962-1976	132
Tabelle A 6 - Die Entwicklung der relativen Wettbewerbsfähigkeit Brasiliens gegenüber der Bundesrepublik bei Industriegütern 1962-1976	134
Tabelle A 7 - Die Entwicklung der relativen Wettbewerbsfähigkeit Kolumbiens gegenüber der Bundesrepublik bei Industriegütern 1962-1976	136
Tabelle A 8 - Die Entwicklung der relativen Wettbewerbsfähigkeit Mexikos gegenüber der Bundesrepublik bei Industriegütern 1962-1976	138
Tabelle A 9 - Die Entwicklung der relativen Wettbewerbsfähigkeit der ABKM-Staaten gegenüber der Bundesrepublik bei Industriegütern 1962-1976	140
Tabelle A 10 - Die Entwicklung der relativen Wettbewerbsfähigkeit der Mitglieder der LAFTA gegenüber der Bundesrepublik bei Industriegütern 1962-1976	142
Tabelle A 11 - Regressionsschätzungen westdeutscher Importnachfrage nach ausgewählten lateinamerikanischen Exportprodukten 1964-1977	144

Tabelle A 12 - Regressionsschätzungen des Entwicklungstrends der westdeutschen Importe bei ausgewählten Exportprodukten Lateinamerikas 1964-1977	146
Tabelle A 13 - Anteil präferenzierter Importe an den Gesamtimporten der Bundesrepublik aus Lateinamerika und Entwicklungsländern insgesamt 1973 und 1977	148
Tabellē A 14 - Anteil sensibler, quasi-sensibler, nichtsensibler und landwirtschaftlicher Produkte an den präferenzierten Importen der Bundesrepublik aus Lateinamerika und Entwicklungsländern insgesamt 1973-1977	149
Tabelle A 15 - Anteil ausgewählter präferenzierter Importe an den Gesamtimporten der Bundesrepublik aus Lateinamerika 1973 und 1977	151
Tabelle A 16 - Anteil des Präferenzhandels an den westdeutschen Importen kontingentierter Erzeugnisse im Rahmen des GSP 1973-1976	152
Tabelle A 17 - Importvolumen und -preise für Kaffee und Kakao auf dem westdeutschen Markt nach Anbieterregionen 1960-1977	153
Tabelle A 18 - Bilaterale Verträge zwischen der Bundesrepublik und lateinamerikanischen Staaten 1960-1974	154

Vorwort

In dieser Studie wird untersucht, wie sich die Handelspolitik der Europäischen Gemeinschaft auf den Warenstrom von Lateinamerika in die Bundesrepublik ausgewirkt hat. Dabei geht es vor allem um zwei Fragen:

- Wieviel Nutzen konnten die Exportbestrebungen der lateinamerikanischen Staaten daraus ziehen, daß die Europäische Gemeinschaft ihr System der Allgemeinen Zollpräferenzen (Generalized System of Preferences) anwendet?
- Hat es den Exporten Lateinamerikas geschadet, daß die Europäische Gemeinschaft daneben einem engeren Kreis von Entwicklungsländern weitergehende Präferenzen gewährt? Gemeint ist die Vorzugsbehandlung für die Staaten der Lomé Konvention, deren Exportangebot teilweise mit dem lateinamerikanischen Staaten konkurriert.

Hervorgegangen ist diese Studie aus einem Gutachten, das vom Institut für Weltwirtschaft im Auftrage des Bundesministeriums für Wirtschaft erstellt wurde. Das Gutachten erstreckt sich auf das allgemeine Thema der Möglichkeiten zur Intensivierung der Wirtschaftsbeziehungen zwischen der Bundesrepublik Deutschland und Lateinamerika. Es behandelt auch die Frage der deutschen Direktinvestitionen in Lateinamerika. Aus diesem Teil des Gutachtens ist eine Arbeit entstanden, die als Kieler Studie 160 veröffentlicht wird.

Juergen B. Donges, Paulgeorg Juhl und Bernd Stecher haben durch kritische Anmerkungen die Arbeiten an diesem Buch gefördert. Manfred Salden besorgte die Datenverarbeitung, unterstützt von Erna Meckelnburg und Gisela Nollmeyer, die die Hauptlast der Rechenarbeiten trugen. Ingrid Feldhusen und Anke Haberl erledigten die Schreibarbeiten. Die redaktionelle Betreuung lag bei Ulrich Brandt und Ursula Wollesen.

Kiel, im September 1979

Herbert Giersch

I. Einleitung

A. Problemstellung

1. Die Handelsbeziehungen zwischen der Bundesrepublik Deutschland und Lateinamerika zeigen in institutioneller Hinsicht ein "niedriges Profil". Dies folgt im wesentlichen aus der Gemeinschaftskompetenz in der Außenhandelspolitik, die der "Afrika-Politik", dokumentiert durch die Lomé-Konvention, eindeutige Priorität gibt und in jüngster Zeit mit einer anderen Entwicklungsregion, der wachstumsstarken ASEAN-Gruppe, engere wirtschaftspolitische Kontakte aufnimmt.

2. Lateinamerika hat, sieht man von der Gewährung kumulativer Ursprungsregeln für den Zentralamerikanischen Gemeinsamen Markt (CACM) und den Andenpakt ab, bisher einen präferenziellen Regionalstatus in Verhandlungen mit der EG nicht etablieren können.

Aus lateinamerikanischer Sicht mag dies mit der historisch und geographisch engen Bindung zu den Vereinigten Staaten zu begründen sein, die die Beziehungen zu Westeuropa bisher in den Hintergrund treten ließen; aus westdeutscher Sicht vor allem damit, daß Lateinamerika bisher (a) als Rohstoffanbieter in seiner Bedeutung weit hinter Afrika und Asien zurückgeblieben ist und (b) als Industriegüterexporteur keinen derartigen Angebotsdruck ausgeübt hat, wie dies einige asiatische Länder auf dem westdeutschen Markt vermögen.

3. Dieser Status quo steht seit Jahren im Mittelpunkt von Diskriminierungsvorwürfen seitens lateinamerikanischer Staaten und ihrer Regionalorganisationen an die Adresse der EG und ihrer Mitglieder. Dabei wird sehr direkt mit Vergeltungsmaßnahmen gedroht, die auf eine gezielte Einschränkung von Güter- und Kapitalexporten der EG nach Lateinamerika hinauslaufen. Mag eine derartige Politik auch insofern unvernünftig sein, als sie Lateinamerikas eigenen Wünschen nach einem zukünftig intensiveren Technologietransfer zuwiderläuft, so berührt sie doch auch vitale Interessen der Bundesrepublik: Zum einen hat die Bundesrepublik in den beiden letzten Jahrzehnten ihre traditionell führende Stellung als Exporteur von Gütern nach Lateinamerika innerhalb der EG weiter ausbauen können; zum zweiten ist Lateinamerika diejenige Region, die den größten Anteil von westdeutschen Direktinvestitionen in Entwicklungsländern absorbiert.

Es besteht somit für die Bundesrepublik hinreichend Anlaß, die Vor-

würfe Lateinamerikas zu überprüfen und - sollten sie sich empirisch untermauern lassen - innerhalb der EG auf einen Diskriminierungsabbau zu drängen.

B. Gang der Untersuchung

4. Analysiert man die Schwerpunkte der Vorwürfe, so fällt auf - und dies ist richtungweisend für den Gang der Untersuchung -, daß die AKP-Staaten und ihre EG-Beziehungen zum Referenzsystem der Kritik erhoben werden, nicht jedoch die asiatischen Staaten, deren institutionelle Position gegenüber der EG mit der Lateinamerikas vergleichbar ist. Lateinamerika orientiert sich also an einer Region, die, gemessen am Entwicklungsstand und am Wachstumstempo, weit hinter Lateinamerika einzuordnen ist und die diesem Status entsprechend in erster Linie Produkte mit geringerem Wachstumspotential auf dem Weltmarkt anbietet. Dem Entwicklungsstand Lateinamerikas angemessener wäre indessen ein Vergleich mit asiatischen Staaten, die erhebliche Fortschritte im Export einkommenselastischer Halb- und Fertigwaren in die Bundesrepublik und andere EG-Staaten erzielt haben. Deshalb werden sowohl die AKP-Staaten als auch die asiatischen Länder als Referenzregionen in die Untersuchung einbezogen.

5. Einem einleitenden Überblick über den gesamtwirtschaftlichen Entwicklungsprozeß der lateinamerikanischen Staaten in den beiden letzten Jahrzehnten schließt sich im dritten Kapitel eine Strukturanalyse der lateinamerikanischen Industriegüterexporte an, in der folgende Fragenkomplexe im Mittelpunkt stehen:

- Welchen Verlauf zeigt der lateinamerikanische Beitrag zur westdeutschen Marktversorgung im Industriesektor? Lassen sich sektorale Schwerpunkte identifizieren? Wenn ja, in welchem Verhältnis steht deren Marktversorgungsbeitrag allgemein zu dem der Importe insgesamt und speziell zu dem der Importe aus nichtlateinamerikanischen Entwicklungsländern?
- Weicht die sektorale Struktur der lateinamerikanischen Industriegüterexporte in die Bundesrepublik und ihre Veränderung im Zeitablauf bedeutsam von der der Exporte in Referenzregionen (Welt, Vereinigte Staaten, LAFTA) ab? Läßt sich ein Nachholbedarf in der Güterabsorption der Bundesrepublik aufzeigen, sofern die Integration Lateinamerikas in traditionelle Referenzmärkte wie den der Vereinigten Staaten bereits fortgeschrittener ist? Besteht zwischen

dem Wachstum der Exporte in die verschiedenen Regionen und dem sektoralen Diversifizierungsniveau dieser Exporte ein statistisch gesicherter Zusammenhang?

- Ist die relative Wettbewerbsfähigkeit Lateinamerikas im Industriesektor gegenüber der Bundesrepublik und der Welt durch Unterschiede in der Faktorausstattung zu erklären?

6. Die beiden letztgenannten Fragenkomplexe erfassen jeweils die vier wichtigsten Industriegüterexporteure Lateinamerikas (Argentinien, Brasilien, Kolumbien, Mexiko) getrennt, um zwischenstaatliche Unterschiede in den Strukturen identifizieren zu können. Dies ist wichtig, da unterschiedliche Exportschwerpunkte, Diversifizierungsschritte und Wettbewerbsfähigkeitsraster erste Aufschlüsse darüber geben können, inwieweit die einzelnen Länder bei gegebener Angebotsstruktur von den Allgemeinen Zollpräferenzen der EG (GSP = General System of Preferences) profitieren können beziehungsweise mit AKP-Staaten auf dem westdeutschen Markt konkurrieren.

7. Diesen beiden Aspekten widmen sich die Untersuchungen in den Kapiteln IV und V. In Kapitel IV werden zum einen die direkten Handelsausweitungseffekte des GSP für die Exporte lateinamerikanischer Staaten in die Bundesrepublik gemessen. Zum anderen wird versucht, die Schwachstellen, d.h. die zahlreichen Restriktionen des GSP, in ihren Auswirkungen auf die lateinamerikanischen Exporte abzuschätzen. Im Mittelpunkt dieser Analyse stehen die Behinderungen, denen landwirtschaftliche Importe aus Lateinamerika ausgesetzt sind, und zum anderen die Kontingentierung von gewerblichen Waren.

In Kapitel V, das das Konkurrenzverhältnis zwischen Lateinamerika und den AKP-Staaten beleuchtet, werden verschiedene Diskriminierungsbereiche wie die Exporterlösstabilisierung und die Präferenzmargen zugunsten von tropischen landwirtschaftlichen Produkten aus AKP-Staaten daraufhin untersucht, ob aus ihnen über das formale Diskriminierungsargument hinaus auch eine nennenswerte materielle Schlechterstellung Lateinamerikas erwachsen ist. Zweifel sind hier a priori angebracht, führt man sich die Angebotsschwäche der AKP-Staaten und die daraus möglicherweise resultierende Wirkungslosigkeit von Präferenzen vor Augen.

8. In einer abschließenden Würdigung der Ergebnisse wird die Frage aufgeworfen, welchen Entwicklungsspielraum die Bundesrepublik angesichts der Gemeinschaftskompetenz in der Handelspolitik besitzt, sofern sie weitergehende Liberalisierungsvorstellungen als die Mehrzahl der EG-Mitglieder vertritt.

II. Gesamtwirtschaftliche und industrielle Struktur der lateinamerikanischen Staaten

9. Lateinamerikas Einkommensniveaувorsprung ist während der sechziger Jahre und der ersten Hälfte der siebziger Jahre (1970-1976) gegenüber anderen Entwicklungsregionen, mit Ausnahme Afrikas, geschrumpft: Betrug das durchschnittliche jährliche Wachstum des realen Pro-Kopf-Einkommens für Lateinamerika¹ im genannten Zeitraum 3,4 vH, so lagen sowohl der Nahe und Mittlere Osten mit 5,4 vH als auch das restliche Asien (einschließlich der Volksrepublik China) mit 4,3 vH darüber; lediglich Afrika wies mit 3,0 vH ein noch niedrigeres Wachstumstempo auf. Ein derartiger globaler Vergleich verdeckt zwar zum einen die unterschiedlichen Wachstumsbedingungen der einzelnen Staaten und sollte zum anderen auch nicht ohne einen Hinweis auf die im Vergleich zu Lateinamerika niedrige Ausgangsbasis des Pro-Kopf-Einkommens² Afrikas, des Nahen und Mittleren Ostens und des restlichen Asiens unternommen werden; dennoch können die relativen Wachstumserfolge des Nahen und Mittleren Ostens und des restlichen Asiens ebenso wie die sich vergrößernde Wachstumslücke zu Afrika vor allem auf regionenspezifische Unterschiede in der Verfügbarkeit von Produktionsfaktoren zurückgeführt werden. Während Afrikas Wachstumsverzögerung vor allem mit dem Mangel an Humankapital, der Produktivitätsschwäche des überwiegend im tertiären Bereich eingesetzten heimischen Kapitals sowie einem unzureichenden Zufluß privaten ausländischen Risikokapitals erklärt werden kann [Langhammer, 1978a], reflektiert der Wachstumsbeschleunigungsprozeß des Nahen und Mittleren Ostens die Erfolge des OPEC-Kartells. Das wirtschaftliche Wachstum asiatischer Staaten hingegen dürfte eng mit deren Fähigkeit (oder Unfähigkeit) korrelieren, vorhandenes Know-how in industriellen Fertigungsprozessen vom Binnen- auf den Weltmarkt zu übertragen. Staaten wie Hongkong, Malaysia, Singapur, Pakistan, Indien, Taiwan und Südkorea haben seit Mitte der sechziger Jahre einen derartigen Weg mit unterschiedlichem Erfolg beschritten³.

¹ Gemessen als Durchschnitt des Wachstums der zur Region zählenden Staaten, gewichtet mit dem Bruttosozialprodukt dieser Staaten von 1975.

² 1960 betrug das Pro-Kopf-Einkommen Afrikas 145 US-\$, das Asiens 100 US-\$ und das des Nahen und Mittleren Ostens 285 US-\$ gegenüber 435 US-\$ Lateinamerikas.

³ Vgl. hierzu die Ergebnisse der Untersuchungen im Rahmen des Sonderforschungsbereichs 86, Teilprojekt IA, in dessen Länderstichprobe die genannten Staaten eingingen [Donges, Müller-Ohlsen, 1978].

10. Beide Bestimmungsfaktoren des Wachstums, die Exporterlöse aus der Ölpreishausse ebenso wie die weltmarktorientierte Industrialisierung, sind zwar auch für einzelne lateinamerikanische Staaten und damit, sofern es sich um große Staaten handelt, für die gesamte Region relevant, jedoch mit geringerem Gewicht als bei den beiden anderen genannten Entwicklungsregionen: So konnten die drei ölexportierenden Staaten Venezuela, Ecuador und Bolivien mit ihren Wachstumsraten nicht allein wegen ihrer - gemessen an Gesamtlateinamerika - geringen Größe das Regionenergebnis nur relativ schwach prägen; sie dehnten auch nach 1974 im Zuge ihrer gestiegenen Importkapazität die Importnachfrage derart aus, daß der Außenbeitrag bis 1976 auf etwas mehr als ein Achtel des Niveaus von 1974 schrumpfte und im Falle Venezuelas sogar in einen Nettoressourcenabfluß mündete (Tabelle 1). In der Gesamtperiode 1970-1976 nimmt Venezuelas Wachstum daher auch lediglich einen Platz im oberen Mittelfeld ein, vor allem übertroffen von Brasilien, das durch seine Größe die Richtung des lateinamerikanischen Wachstumspfadens wesentlich mitbestimmt.

11. Da Brasilien [Tyler, 1976] ähnlich wie Mexiko [Müller-Ohlsen, 1974] und Kolumbien [Wogart, 1978] Mitte der sechziger Jahre eine weltmarktorientierte Industrialisierung eingeleitet hat, stellt sich an dieser Stelle die Frage, ob die exportorientierte Industrialisierung das Regionenergebnis Lateinamerikas wesentlich beeinflußt hat. Hier allerdings erheben sich Zweifel hinsichtlich eines gesicherten Zusammenhangs zwischen Wachstumstempo und exportorientierter Industrialisierung. In allen drei Staaten betrug der Grad der Exportorientierung der heimischen Industrie, gemessen als Anteil der Industriewarenexporte an der Industrieproduktion, Mitte der siebziger Jahre weniger als 10 vH [Donges, Müller-Ohlsen, 1978, S. 6, Tab. 1] und lag damit weit unterhalb entsprechender Werte von asiatischen Entwicklungsländern. Die Binnenmarktorientierung ist damit weiterhin beherrschendes Moment der Industrialisierungsstrategie dieser drei Staaten, so daß die Exporterlössituation in überwiegendem Maße noch von den traditionellen Primärgütern bestimmt wird [ibid., S. 34, Tab. 8].

12. Selbst wenn jedoch die Exportorientierung im Industriegüterbereich von Anfang an ausgeprägter gewesen wäre und somit der Strukturwandel zugunsten des sekundären Sektors intensiviert worden wäre, kann hieraus noch nicht auf ein rascheres Wachstum geschlossen werden. Im lateinamerikanischen Querschnitt ist eine derartige Beziehung weder für die sechziger Jahre noch für die erste Hälfte der sieb-

Tabelle 1 - Gesamtwirtschaftliche Strukturdaten Lateinamerikas 1960-1976

Land	Bevölkerung		Pro-Kopf-Einkommen (US-\$)		Reales Inlandseinkommen ^b		Bruttoinlandsprodukt pro Kopf zu Importwechselläufen und Marktpreisen		Gesamtwirtschaftliche Kapitalproduktivität	Heimische Bruttoersparnisse als Anteil an der Investitionsfinanzierung ^c (vH)		Landwirtschaft			Verarbeitende Industrie			Intensität des Strukturwandels ^e	
	Mill.	Jahresdurchschnittliche Wachstumsrate (vH)										nominal		nach ICP ⁸ real		Jahresdurchschnittliche Wachstumsrate (vH)			
			1975	1960-75	1974		1960-70	1970-76	1960-70	1970-76	1968/73	1960-70	1970-76	1960	1970	1976	1960	1970	1976
	Argentinien	25,383	1,4	1 520	3 078	4,3	2,7	2,9	1,3	0,25	98,2	98,8	15,6	13,1	12,3	26,3	30,2	31,5	1,47
Bolivien	5,634	2,6	280	677	6,3	6,6	3,0	3,4	0,29	61,6	82,6	24,4	16,9	15,4	11,6	12,9	13,9	3,11	1,87
Brasilien	106,996	2,9	920	1 950	6,0	9,3	3,0	6,1	0,71	96,0	87,0	16,5	14,3	11,1	22,3	24,8	26,0	1,06	1,62
Chile	10,253	2,0	830	1 884	5,0	-1,7	2,3	-2,2	0,11	87,8	80,7	9,8	7,9	8,5	24,9	27,2	22,8	0,95	2,39
Costa Rica	1,965	3,1	840	1 585	6,7	6,0	3,3	3,2	0,26	63,6	59,3	29,3 ^f	25,0 ^f	23,9 ^f	12,4	15,1	17,2	1,68	1,05
Dominikanische Republik	4,695	2,9	650	1 446	5,7	9,4	1,8	5,3	0,56	68,1	79,0	33,8	25,8	19,4	14,6	16,7	17,3	3,21	3,54
El Salvador	4,006	3,4	410	962	5,2	6,1	2,2	2,2	0,31	85,1	88,1	35,7	30,6	29,3	13,8	17,6	17,8	2,05	0,70
Ecuador	7,069	3,3	480	1 035	5,1	9,5	1,8	4,8	0,34	76,3	84,1	38,1	29,8	23,7	17,0	17,5	19,5	3,61	3,11
Guatemala	6,275	3,2	580	1 194	5,2	5,1	2,6	2,9	0,48	80,6	93,3	32,6	30,1	29,4	11,7	14,6	14,2	1,22	0,56
Haiti	4,584	1,6	170	-	0,7	4,4	-1,7	1,5	.	58,0	78,0	48,8	50,8	44,9	8,8	9,8	12,1	1,18	2,97
Honduras	2,890	2,7	340	769	4,5	2,7	1,5	-0,1	0,22	73,8	67,2	32,7	34,6	30,6	15,2	14,0	16,9	1,26	2,34
Kolumbien	23,576	2,8	500	1 274	5,2	6,3	1,8	2,8	0,31	84,3	87,0	33,0	28,6	26,1	16,4	17,5	19,1	1,77	1,27
Mexiko	59,928	3,5	1 090	1 758	7,0	5,2	3,6	1,7	0,32	89,6	85,0	16,1	11,8	9,4	19,2	23,4	24,0	1,62	1,25
Nicaragua	2,261	3,2	670	1 446	6,6	6,0	3,8	2,2	0,22	69,1	65,8	26,4	27,0	28,3	11,9	19,2	19,4	3,41	0,68
Panama	1,668	3,1	1 000	1 837	8,0	2,7	4,8	1,2	0,28	75,4	72,2	25,7	20,7	18,9	11,6	15,9	14,1	2,10	1,80
Paraguay	2,553	2,6	510	922	4,7	6,5	2,1	3,3	0,36	69,4	81,2	39,5	34,3	32,6	15,2	17,3	17,6	1,97	0,91
Peru	15,387	2,9	740	1 167	6,0	5,1	2,4	2,0	0,34	89,7	79,3	24,6	18,8	15,2	13,3	20,6	22,7	2,99	1,81
Uruguay	2,764	0,5	1 190	2 063	1,5	-0,2	0,3	-0,3	0,15	96,6	83,2	11,0 ^f	12,6 ^f	11,5 ^f	24,3	24,2	26,2	0,49	1,00
Venezuela	11,993	3,3	1 960	3 356	3,9	8,2	2,5	2,2	0,19	107,3	117,8	7,3	7,5	6,4	9,2	15,0	15,5	2,64	0,55
Lateinamerika insgesamt	300,150	2,9	940	1 727	5,5	6,1	2,7	3,0	.	93,4	90,0	18,2	14,9	13,0	20,3	23,4	24,1	1,43	0,96

noch Tabelle 1

Land	Im- porte ^g	Ex- porte ^g	Netto- kapital- import	Im- porte ^g	Ex- porte ^g	Netto- kapital- import	Im- porte ^g	Ex- porte ^g	Netto- kapital- import	Schulden- dienst x 100 Exporte		Exportgüter- konzentration ^h (vH)			Interstaatliche Faktorintensi- tätsunterschie- del (US-\$)		Infla- tions- fälle (+) gegen- über dem USAJ	Nomi- nale Ab- wer- tungs- rate (+) gegen- über dem US-\$
	als Anteil am Bruttoinlandsprodukt (vH)															Jahresdurch- schnitte		
	1964-66			1971-73			1974-76			1960-70	1970-75	1960	1965	1973	1960	1973	1964-75	1964-75
Argentinien	8,4	8,8	-0,8	7,6	7,1	-0,1	6,9	6,7	0,2	31,3	34,1	38,0	50,5	38,3	79,0	85,9	+34,3	+ 30,8
Bolivien	23,3	19,8	4,9	21,1	22,8	3,6	27,0	20,7	3,0	19,7	22,4	96,1	80,9	59,8	14,2	15,2	+ 7,3	+ 4,9
Brasilien	4,8	6,0	-0,3	8,3	6,9	2,4	9,6	6,7	4,6	41,5	42,4	66,2	56,7	35,5	32,9	41,8	+22,7	+ 22,5
Chile	12,1	16,9	1,5	13,6	14,6	3,5	13,4	19,0	2,2	31,3	36,1	78,2	82,4	81,7	74,9	69,5	+85,0	+101,7
Costa Rica	29,2	21,2	7,7	33,8	29,5	8,7	31,7	27,5	9,2	23,6	19,8	87,0	71,1	65,9	47,7	53,5	+ 2,4	+ 2,4
Dominikanische Republik	20,5	17,2	5,1	22,8	19,0	4,0	24,0	14,8	4,8	17,1	14,4	72,2	71,7	68,9	37,0	44,9	+ 0,5	0
El Salvador	31,9	26,9	4,0	28,2	26,7	1,3	31,6	27,1	3,5	9,2	15,0	79,8	72,5	58,2	25,8	25,8	+ 0,3	0
Ecuador	15,4	15,8	2,0	19,0	19,6	4,3	25,1	18,4	2,5	13,4	14,2	91,2	85,1	68,4	28,0	27,8	+ 3,8	+ 1,9
Guatemala	21,0	17,1	2,7	16,8	18,9	0,8	17,9	20,3	1,2	18,7	13,5	80,3	69,5	51,5	34,7	42,3	+ 0,3	0
Haiti	15,6	11,8	3,4	15,7	12,5	1,5	13,5	10,3	2,4	10,0	6,3	79,7	69,7	76,6	6,1	-	+ 2,2	0
Honduras	30,3	24,3	3,7	27,8	28,0	2,9	31,4	28,0	9,1	6,1	10,1	77,5	67,7	83,3	27,7	24,4	- 0,8	0
Kolumbien	15,9	14,3	3,0	14,9	14,0	3,1	14,1	13,7	1,6	31,5	30,3	93,3	85,1	68,2	32,9	32,8	+ 8,7	+ 11,9
Mexiko	9,2	9,5	1,9	9,9	9,1	2,5	11,0	8,1	4,8	27,9	29,0	30,7	26,5	14,3	53,8	64,5	+ 2,7	0
Nicaragua	33,5	28,0	5,9	32,8	31,0	3,8	34,7	28,9	10,2	11,1	15,8	71,1	71,2	47,6	30,5	35,8	.	0
Panama	36,3	33,4	5,8	39,0	34,6	7,5	35,0	36,7	7,5	5,7	33,4	71,8	71,4	83,1	48,8	70,3	- 0,7	0
Paraguay	17,8	13,1	3,6	16,6	13,5	2,5	19,0	12,7	4,8	15,3	23,1	32,6	36,7	31,7	24,5	24,9	+ 1,4	0
Peru	18,2	21,3	2,7	15,2	16,2	1,7	20,0	12,3	8,5	17,5	38,3	50,0	55,8	52,8	40,4	43,8	+ 6,9	+ 1,4
Uruguay	9,2	12,6	-1,8	11,6	10,1	0,7	11,6	13,8	3,0	29,8	35,1	63,5	64,6	66,8	61,0	46,6	+58,9	+ 54,1
Venezuela	21,4	28,1	-1,1	20,6	21,6	-0,8	26,0	41,2	-13,3	5,2	4,3	96,1	99,0	96,8	100,0	100,0	- 1,2	- 0,4
Lateinamerika insgesamt	10,9	12,0	0,8	11,4	10,9	0,4	12,8	9,9	2,6	21,9	25,3	+17,1	.

^aDie ICP-Schätzung (ICP = International Comparison Project) ersetzt nominale Wechselkurse als Umrechnungsfaktoren durch Kaufkraftparitäten [Kravis et al., 1978, S. 232 ff.]. -
^bDefiniert als die Summe des Bruttoinlandsprodukts zu Marktpreisen und des "Terms of Trade" Effekts. - ^cIn Preisen von 1970. - ^dIn Preisen von 1960, 1970, 1976. - ^eGemessen
durch $\sqrt{\frac{1}{n} \sum_{i=1}^n (S_{i1} - S_{i0})^2}$, wobei S = Anteil der Landwirtschaft, der Verarbeitenden Industrie und des Restsektors am BIP, n = Anzahl der Jahre, 0 und 1 = Anfangs- und Endjahr.
^fEinschließlich Bergbau sowie Steine und Erden. - ^gEinschließlich Dienstleistungen. - ^hAnteil der drei wichtigsten Exportgüter an Gesamtwarenxporten. - ⁱGemessen am höchsten
Länderwert (Venezuela) der Wertschöpfung je Beschäftigten (= 100) in US-\$ von 1972. - ^jJährlicher heimischer Konsumgüterpreisanstieg minus jährlicher US-Konsumgüterpreisanstieg.

Quelle: UN, ECLA [1977]. - IBRD: World Tables [1976]; World Bank Atlas [1977]. - IMF, International Financial Statistics [versch. Jgg.]. - Eigene Berechnungen.

ziger Jahre nachweisbar¹. Besonders schwach ausgeprägt war diese Beziehung in den siebziger Jahren, in denen sich die Relation zwischen den Preisen für lateinamerikanische Rohproduktexporte (ohne Rohöl) in die EG und beispielsweise denen für EG-Industriegüterexporte zugunsten der Rohprodukte verschob (Tabelle A 1); dies vergrößerte den Anreiz, traditionelle Strukturen zu konservieren². Somit läßt sich die These aufstellen, daß nicht nur Rohöl, sondern Rohprodukte insgesamt und deren Preisentwicklung ein wesentlicher Bestimmungsfaktor des lateinamerikanischen Wachstums in der ersten Hälfte der siebziger Jahre waren und daß die Verfügbarkeit über Primärressourcen, deren Knappheitsgrad hoch ist, auch die Schere zwischen schnell und langsam wachsenden Volkswirtschaften in Lateinamerika beeinflusst. Dies gilt vor allem für die kleineren, offenen Volkswirtschaften des zentralamerikanischen Raumes, bei denen die Entwicklung des Binnenmarktes nicht die stabilisierende Rolle spielen kann wie bei den großen Volkswirtschaften Argentiniens oder Brasiliens.

13. Die Wachstumsschere lateinamerikanischer Staaten steht auch in enger Beziehung zur Produktivität des knappen Faktors Kapital³. Mißt man die Kapitalproduktivität daran, wieviel vom Überschußfaktor Arbeit je Kapitalstockeinheit beschäftigt wird, so ist diese Relation besonders hoch in den Sektoren, in denen ein Entwicklungsland komparative Vorteile besitzt. Die enge Beziehung zwischen Wachstum und Kapitalproduktivität signalisiert also, daß die schnellwachsenden Staaten erfolgreicher als die anderen lateinamerikanischen Staaten die Kapitalbildung in solchen Sektoren konzentrierten, in denen sie komparative Vorteile besitzen [Zimmerman, 1971; Hiemenz, 1978]. Ausländisches Kapital, vorwiegend aus dem privaten Bereich stammend, trug 1970-1976 dabei stärker zur Finanzierung der Kapitalbildung bei als in der Vorperiode.

14. Diese stärkere Inanspruchnahme ausländischer Kapitalquellen zeigt sich bei einer zahlenmäßigen Minderheit von Ländern, darunter

¹ Eine Rangkorrelation zwischen dem Wachstum des Pro-Kopf-Einkommens und der Intensität des Strukturwandels (Tabelle 1) erbringt lediglich Werte von $R = 0,22$ (1960-1970) bzw. $R = 0,06$ (1970-1976).

² Unter dem Eindruck der Preishausse bei Rohprodukten wurde von Bergsten [1974] die Strategie einer Konzentration der Entwicklung auf Rohstoffexporte als erfolversprechend beurteilt.

³ Die Rangkorrelation zwischen dem Wachstum des Pro-Kopf-Einkommens 1970-1976 und der gesamtwirtschaftlichen Kapitalproduktivität 1968-1973 ist mit 0,74 bei 1 vH Irrtumswahrscheinlichkeit signifikant.

Brasilien und Mexiko. Diesen Ländern stehen Sonderfälle wie Venezuela mit einem heimischen Finanzierungsüberschuß, Bolivien und Ecuador mit einem wie bei Venezuela ölpreisbedingten Zuwachs an heimischen Ressourcen sowie Argentinien mit einer überdurchschnittlich hohen Eigenfinanzierungsrate gegenüber. Der anteilmäßige Rückgang der heimischen Bruttoersparnisse an der Investitionsfinanzierung hat indessen keinen wachstumsspezifischen Bezug; er betrifft sowohl die "Nachzügler" im Wachstum (Chile und Uruguay) als auch den Spitzenreiter (Brasilien): Bei ersteren ist eine sehr geringe heimische Sparquote mit einem relativ niedrigen Verschuldungszuwachs verbunden, bei Brasilien dagegen ein höheres Niveau der heimischen Sparquote mit einer überproportional zunehmenden Verschuldung¹. Dies könnte bedeuten, daß beide Finanzierungsmöglichkeiten im Falle einiger lateinamerikanischer Staaten eher komplementär als - wie vielfach in der Literatur kontrovers diskutiert² - substitutional sind.

Mit zwei Ausnahmen (Nicaragua und Uruguay) bestätigt sich für Lateinamerika grundsätzlich die These von der tendenziellen Verschiebung der Aktivitäten vom primären zum sekundären Sektor im Verlauf des Entwicklungsprozesses, allerdings mit nachlassender Intensität in den siebziger Jahren. Der Strukturwandel hat sich dabei auch - mit Ausnahme Brasiliens - in den Ländern verlangsamt, die den Weg einer exportorientierten Industrialisierung eingeschlagen haben (Kolumbien und Mexiko). Von diesen drei Staaten hat bis 1976 nur Brasilien einen Industrialisierungsgrad erreicht, der, nach Maßgabe seines realen Pro-Kopf-Einkommens und seiner Bevölkerungsgröße, 1973 "normal" gewesen wäre, d. h. sich auf der Linie eines normalen Entwicklungspfades sowohl von Industrie- als auch von Entwicklungsländern bewegt hätte³. Kolumbien und Mexiko lagen 1976 jedoch noch unterhalb dieser Linie.

15. Argentinien, dessen Industriebeitrag zur gesamtwirtschaftlichen Wertschöpfung bereits 1960 ein Niveau aufwies, das noch 1976 kein

¹ Die marginalen Sparquoten von Uruguay und Chile betragen 1968-1973 durchschnittlich 9,3 vH bzw. 11,2 vH und lagen damit am Ende der lateinamerikanischen Rangliste (Brasilien: 18,3 vH). Gleiches gilt jedoch auch für ihr jährliches Verschuldungswachstum, das sich 1969-1975 nur auf 11,8 vH bzw. 11,9 vH belief (Brasilien: 29,9 vH).

² Vgl. eine Zusammenfassung der Diskussion von Mikesell und Zinser [1973].

³ Ein derartiger Entwicklungspfad läßt sich aus Länderquerschnittsregressionen zwischen Industrialisierungsanteil als zu erklärende Variable und Pro-Kopf-Einkommen sowie Bevölkerung als erklärende Variable ableiten. Zur verwendeten Gleichung vgl. Donges, Müller-Ohlsen [1978, S. 25].

anderer lateinamerikanischer Staat erreicht hatte, ist als Sonderfall zu sehen. Das Beispiel Argentiniens verdeutlicht, daß ein vom "normalen" Entwicklungspfad nach oben hin abweichendes Industrialisierungsniveau nicht notwendigerweise von einer weltmarktorientierten Industrialisierungsstrategie getragen wird. Zum einen orientiert sich Argentinien mit seinen Industriegüterexporten stärker am LAFTA- als am Weltmarkt. Damit bewegt dieses Land sich in einer geschützten Präferenzzone, deren Expansion relativ unsicher ist, weil abhängig vom Erfolg reziproker Zollsenkungsrunden. Führt man sich die Stagnation dieses Liberalisierungsprozesses vor Augen¹, so kann es nicht überraschen, daß der Anteil der Industriegüter am argentinischen Warenexport 1975 mit 24 vH trotz des höheren Industrialisierungsgrades den entsprechenden brasilianischen Anteilswert (25 vH) leicht unterschritt². Zum anderen hat sich die Binnenmarktausrichtung Argentiniens bis 1976 stetig verstärkt, wenn man den kontinuierlichen Rückgang der Exportanteile am Bruttoinlandsprodukt von 8,8 vH im Durchschnitt der Jahre 1964/66 über 7,1 vH in 1971/73 auf 6,7 vH in 1974/76 als Maßstab zugrunde legt (Tabelle 1).

Eine ähnliche Entwicklung zeigt sich auch im Falle Mexikos, obwohl dieses Land eine exportorientierte Industrialisierungsstrategie verfolgte. Selbst Brasiliens Exportanteil stagniert bei gleichzeitiger Verdoppelung des Importanteils.

16. Unabhängig von der Größe ihres Binnenmarktes stehen fast alle lateinamerikanischen Staaten, unter ihnen aber im wesentlichen Brasilien und Mexiko, vor der Aufgabe, mit fortschreitender Industrialisierung ihre Importkapazität zu steigern, um den künftigen Technologieimport finanzieren zu können und ihre Position als Kreditnehmer auf den internationalen Kapitalmärkten zu verbessern. Nimmt man das im Zeitablauf gewachsene Defizit der Bilanz der laufenden Posten als einen Indikator für die Dringlichkeit einer derartigen Strategie, so ist nach den Ergebnissen der Tabelle 1 lediglich Venezuela auszuklammern. Neben dem Export von natürlichen Ressourcen muß die Steigerung der Importkapazität jedoch auch und in zunehmendem Maße durch den Export von verarbeiteten Gütern in Industrieländer-

¹ Zur Analyse der Grundlagen dieser Stagnation vgl. Heldt [1972].

² Das jährliche Wachstum der Industriegüterexporte Argentiniens blieb 1970-1976 mit 19,1 vH nicht nur weiter hinter dem entsprechenden Wert von 31,5 vH für Brasilien zurück, sondern erreichte nicht einmal den Durchschnittswert von 20,3 vH der kleineren lateinamerikanischen Staaten (Lateinamerika ohne Argentinien, Brasilien und Mexiko), geschweige denn den Durchschnittswert ganz Lateinamerikas von 23,2 vH.

märkte erfolgen, deren Expansionspotential weniger stark vom Erfolg oder Mißerfolg reziproker Liberalisierungsrunden abhängt, als dies im Rahmen regionaler Integration zwischen Entwicklungsländern der Fall ist. Sobald die Angebotsvoraussetzungen für eine derartige Strategie erfüllt sind, stehen Industrieländer wie die Bundesrepublik vor der Aufgabe, die Güterabsorption nicht durch protektionistische Maßnahmen zu behindern.

17. Der Nachholbedarf an Angebots- und Nachfragevoraussetzungen für eine derartige Strategie ist indessen insofern beträchtlich, als der Beitrag Lateinamerikas zum Welthandel in den vergangenen zwanzig Jahren kontinuierlich zurückgegangen ist: Gemessen an den Weltexporten sank Lateinamerikas Anteil von 10,0 vH in 1955 bis auf 5,4 vH in 1976¹. Es läßt sich weiter diagnostizieren, daß Lateinamerika den sektoralen Strukturwandel im Welthandel zugunsten von Industriegütern (und auch mineralischen Ölen) und zu Lasten von Nahrungsmitteln und pflanzlichen Rohstoffen nicht in dem Maße mitvollzogen hat, wie es die Entwicklungsländer insgesamt unter dem maßgeblichen Einfluß der asiatischen Staaten vermochten (Tabelle A 2). Insbesondere beim "positiven" Teil des Strukturwandels fällt auf, daß sich anteilmäßige Anstiege im Weltexport von Industriegütern für Lateinamerika selbst von einer geringen Ausgangsbasis aus auf wenige Zehntel-Prozente beschränkten.

18. Was den "negativen" Teil, nämlich die anteilmäßige Reduzierung traditioneller Exportkategorien betrifft, so legen die Anteilszuwächse seitens der Industriestaaten in den SITC-Kategorien² 0+1 bzw. 2+4 (Tabelle A 2) die begründete Vermutung nahe, daß diese durch eine zunehmend protektionistische Politik zum einen den Intra-Industriestaatenhandel auf ein Niveau gehoben haben, das bei einer Liberalisierung der Agrarimporte aus Lateinamerika nicht hätte realisiert werden können. Zum anderen sind sie selbst durch die Subventionierung von Agrarexporten zunehmend als Anbieter auf Nicht-Industrieländermärkten in Erscheinung getreten oder haben aus Produzenteninteressen heraus Handel durch Eigenversorgung substituiert. In diesem Sinne begründet die regional verzerrte Welthandelsstruktur in den genannten Kategorien eine Mitverantwortung der Industriestaaten für Markteinbußen Lateinamerikas, das traditionell kompara-

¹ Eine sektoral und regional tiefer disaggregierte Gliederung für die Periode 1960-1976 findet sich in Tabelle A 2.

² SITC = Standard International Trade Classification.

tive Vorteile in diesen Kategorien besitzt. Dies enthebt allerdings Lateinamerika nicht des Vorwurfes, es habe Protektionstendenzen, die vor allem von der europäischen Integration ausgingen, nicht rechtzeitig genug antizipiert, um seinen Exportwarenkorb auf andere, weniger protektionsempfindliche Sektoren umzustellen. Auch muß von lateinamerikanischer Seite berücksichtigt werden, daß mit wenigen Ausnahmen die Einkommenselastizität der Nachfrage nach Nahrungsmitteln mit steigendem Einkommen in den Industriestaaten tendenziell sinkt und daß dieser Trend lediglich durch die wachsende Bedeutung von qualitativ höherwertigen und konsumreiferen Produkten im Warenkorb abgeschwächt wird¹. Lateinamerika wäre demnach schlecht beraten, würde es sich von der Liberalisierung des Agrarhandels allein bereits eine Umkehr der Tendenz erhoffen, wie sie sich für Lateinamerika im Welthandel gegenwärtig darstellt.

19. Wie wichtig zusätzlich der Strukturwandel zugunsten von verarbeiteten Gütern im Exportwarenkorb ist, läßt sich zeigen, wenn man Lateinamerikas Exportentwicklung mit der von einigen nichtölexportierenden, aber im Fertigwarenbereich wachstumsstarken Entwicklungsländern (fast growing exporters of manufactures) vergleicht. Danach konnten diese Staaten ihren Anteil an den Weltexporten von 1960 bis 1976 von 2,2 vH auf 2,9 vH steigern, entgegen der rückläufigen Tendenz der Exportanteile aller nichtölexportierender Entwicklungsländer (von 14,7 vH in 1960 auf 10,9 vH in 1976)². Lateinamerikas Anteil sank dagegen im gleichen Zeitraum von 6,8 vH auf 5,4 vH (Tabelle A 2). Berücksichtigt werden muß zudem, daß die Nichtnahrungsmittellexporte zu einem erheblichen Prozentsatz innerhalb Lateinamerikas getätigt werden³ und, nimmt man das Protektionsgefälle zwischen lateinamerikanischen und europäischen Märkten als Maßstab, auf den letztgenannten Märkten kaum wettbewerbsfähig wären.

¹ Vgl. das Beispiel der Bundesrepublik in Dicke [1977]; Schmidt [1976, S. 14 f.].

² Die Gruppe der "fast growing exporters of manufactures" umfaßt Hongkong, Israel, Südkorea, Libanon, Malta, Mexiko und Singapur. Da Mexiko auch in der Gruppe der lateinamerikanischen Staaten enthalten ist und das Ergebnis der erstgenannten Gruppe mit 14 vH Anteil etwas stärker beeinflußt als das Lateinamerikas (9 vH), verzerrt ein Vergleich die Position Lateinamerikas ein wenig. Die grundsätzliche Aussage berührt er indessen nicht. Zu den Daten vgl. UNCTAD [Handbook, 1978, S. 24].

³ Die ECLA schätzt diesen Prozentsatz auf 25 vH für Brasilien, lediglich 13 vH für Mexiko und - bezeichnend für die Regionalmarktorientierung des Verarbeitenden Sektors Argentinens - auf 44 vH für Argentinien [UN, ECLA, 1977, S. 154].

20. Auf den unzureichenden Strukturwandel weisen zusätzlich die geringen Veränderungen in der Exportgüterkonzentration 1960-1973 und das auch 1973 in vielen Staaten noch hohe Konzentrationsniveau hin (Tabelle 1). Lediglich Mexiko liegt mit einem Wert von 14,3 vH wesentlich unter dem Durchschnitt aller lateinamerikanischen Staaten, was auf die relativ untergeordnete Bedeutung von Primärgütern in seinem Exportwarenkorb zurückzuführen ist.

21. Auch nach 1973 scheint, nimmt man die "net barter terms of trade"-Position Lateinamerikas gegenüber der EG (Tabelle A 1) als Maßstab, kein wesentlicher Druck von der Primärgüterseite in Richtung Strukturwandel ausgeübt worden zu sein¹. Im Gegenteil, der Abflachung des Preisbooms nach 1974 folgte 1977 unter dem Einfluß des Kaffee- und Kakaopreisanstiegs ein weiteres Hoch, das die Net Barter Terms of Trade noch über das Niveau von 1973 hob. Angesichts dieser Entwicklung ist es denkbar, daß rohstoffreiche lateinamerikanische Staaten auch zum gegenwärtigen Zeitpunkt die Alternativkosten einer Exportdiversifizierung noch als zu hoch einschätzen und ihre Exportkonzentration dementsprechend nicht wesentlich verringert haben².

22. Als Indikator für die relative Stabilität der Spezialisierungsmuster lateinamerikanischer Staaten kann die Tatsache gewertet werden, daß die zwischenstaatlichen Unterschiede in der gesamtwirtschaftlichen Produktivität im Zeitablauf nahezu konstant blieben. Beispielsweise stand 1960 wie 1973 Venezuela mit seiner gesamtwirtschaftlichen Wertschöpfung je Beschäftigten, bedingt durch die sehr kapitalintensive Ölförderung und -verarbeitung, an der Spitze aller lateinamerikanischen Staaten, während Bolivien zu beiden Zeitpunkten die Schlußlichtposition einnahm³. Angesichts einer derartig hohen Deckungsgleichheit der Rangfolgen sind die wenigen "Ausreißer" von

¹ Mit dieser Feststellung wird grob die Gesamtposition des Subkontinents umrissen, dessen Exportwarenkorb von den in den Gesamtrohstoffpreisindex eingehenden Primärgütern bestimmt wird. Die Position einzelner Länder weicht natürlich von dieser Gesamtposition ab.

² Bezogen auf Kaffee und Kakao kann man fast von ubiquitären Gütern sprechen, da 16 der in Tabelle 1 aufgeführten 19 Länder 1977 zumindest eines der beiden Güter in die Bundesrepublik exportierten und somit auch an der Veränderung der Terms of Trade partizipierten.

³ Der Rangkorrelationskoeffizient der gesamtwirtschaftlichen Produktivität in den lateinamerikanischen Staaten 1960 und 1973 beträgt 0,97 und ist bei 0,5 vH Irrtumswahrscheinlichkeit signifikant.

Interesse: Uruguay mit einem deutlichen Abfall in der Rangfolge, was auf eine praktisch stagnierende Produktivitätsentwicklung zurückzuführen ist, und als Gegenpol Panama, das wie Venezuela zum bevorzugten Standort von Ölraffinerien avancierte¹. Die Beispiele Venezuela und Panama verdeutlichen allerdings auch, daß sich die Produktivitätsfortschritte in einigen Ländern auf Sektoren stützen, in denen arbeitssparende Technologien dominieren und den beschäftigungspolitischen Zielsetzungen daher kaum gerecht werden dürften.

23. Das Unvermögen vieler lateinamerikanischer Staaten, von der Angebotsseite her die Voraussetzungen für eine exportorientierte Diversifizierungsstrategie mit Stoßrichtung auf Industrieländermärkte zu schaffen, zeigt sich nicht zuletzt in der unzureichenden Anpassung des Wechselkurses an ein bestehendes Inflationsgefälle zwischen dem Binnenmarkt und den Märkten der wichtigsten Handelspartner. Da alle lateinamerikanischen Staaten monetär wie handelspolitisch eng mit dem US-Markt verbunden sind, ist in Tabelle 1 das durchschnittliche jährliche Inflationsgefälle gegenüber den Vereinigten Staaten ausgewiesen². Der Beobachtungszeitraum von 1964-1975 umfaßt dabei sowohl den Übergang von der Stufenflexibilität des Bretton Woods-Systems zum Floating im internationalen Währungssystem als auch verschiedene Kurswechsel lateinamerikanischer Staaten in der nationalen Währungspolitik, so den Übergang Brasiliens von diskretionären Wechselkursänderungen (Stufenflexibilität) zum "trotting peg", einer Abwertungspolitik in kleinen, aber häufigen Schritten [Donges, 1971; Tyler, 1976, S. 190 ff.]. Gleiches gilt für den "sliding peg" Kolumbiens [Wogart, 1978, S. 39], der 1967 die Politik der Stufenflexibilität ablöste. Der lange Beobachtungszeitraum von elf Jahren wurde gewählt, um langfristige Abweichungen der jährlichen nominalen Abwertungsrate gegenüber dem US-Dollar (Tabelle 1) vom jährlichen Inflationsgefälle identifizieren und somit dauerhafte Verzerrungen in der internationalen Wettbewerbsfähigkeit lateinamerikanischer Staaten diagnostizieren zu können.

24. Das Verzerrungsproblem stellt sich für lateinamerikanische Staaten in unterschiedlicher Dringlichkeit. Die Staaten des Zentralameri-

¹ Die durchschnittliche jährliche Produktivitätszuwachsrate betrug für Uruguay 1960-1973 lediglich 0,3 vH gegenüber 5,3 vH für Panama.

² Anstelle des üblichen Vergleichs der Großhandelspreise wird der Konsumgüterpreisindex zugrunde gelegt, da dieser für alle Staaten innerhalb der Untersuchungsperiode zur Verfügung steht und somit eine Vergleichbarkeit der Ergebnisse auf Länderebene gewährleistet.

kanischen Gemeinsamen Marktes, mit Ausnahme Costa Ricas, unterhielten ebenso wie Mexiko, Haiti, die Dominikanische Republik, Panama und Paraguay feste Wechselkurse zu ihrem wichtigsten Handelspartner, den Vereinigten Staaten. Da sich jedoch diese Staaten nicht im Inflationsgleichschritt mit den Vereinigten Staaten bewegten, zeigen sich auch bei ihnen Wechselkursverzerrungen, die nicht nur in Richtung Überbewertung weisen, sondern in zwei Fällen, Honduras und Panama, sogar in Richtung Unterbewertung. Mit Ausnahme Mexikos, dessen Inflationsgefälle sich besonders gegen Ende der Untersuchungsperiode gegenüber den Vereinigten Staaten verstärkte, lagen die jährlichen Abweichungen zwar unterhalb der 2,5 vH Grenze; über den Zeitraum von elf Jahren betrachtet, dürften sie sich dennoch im Falle der Überbewertung negativ auf Exportdiversifizierungsanstrengungen ausgewirkt haben. In die gleiche Kategorie von Ländern mit absoluter Wechselkursstabilität oder nur geringfügigen Wechselkursanpassungen gehören Venezuela, Peru, Ecuador und Costa Rica. Während Venezuelas Aufwertungsschritte nicht völlig dem Inflationsgefälle zwischen den Vereinigten Staaten und Venezuela entsprachen, bewegte sich die Wechselkursanpassung Costa Ricas völlig im Gleichschritt mit dem Inflationsgefälle¹. Die beiden anderen Staaten kompensierten das Inflationsgefälle ebensowenig wie Bolivien.

Von den Staaten, die während der Beobachtungsperiode ein hohes Inflationsgefälle zu den Vereinigten Staaten aufwiesen, konnten Brasilien und Kolumbien dank ihrer nach 1967 geänderten Wechselkursstrategie das Inflationsgefälle nahezu vollständig neutralisieren bzw. sogar überkompensieren. Argentinien, Uruguay und Chile, die drei Staaten mit dem höchsten Inflationsgefälle zu den Vereinigten Staaten, vermochten dagegen ihre Wechselkurse im Durchschnitt der gesamten Periode nur annähernd anzupassen. Während die Währungen Uruguays und Argentiniens deutlich überbewertet erscheinen, hat Chile durch schockartige Wechselkurssprünge im Zeitablauf erheblich stärker abgewertet, als es dem Inflationsgefälle entsprach. Obwohl ein Vergleich der Ergebnisse zweier Subperioden² den Schluß nahelegen könn-

¹ Dieser über einen so langen Zeitraum zunächst erstaunliche Gleichschritt ist insofern leicht zu erklären, als ein nennenswertes Inflationsgefälle erst 1974 auftrat, das dann durch eine entsprechende Wechselkursanpassung kompensiert wurde.

² In der Phase 1964-1969 betrug das durchschnittliche jährliche Inflationsgefälle 22,0 vH bei einer entsprechenden nominalen Abwertungsrate von 31,6 vH. In der Periode 1969-1975 wuchs das Inflationsgefälle auf einen Satz von 167,6 vH und die nominale Abwertungsrate auf 188,0 vH.

te, daß Chile eine kontinuierliche, mit zunehmendem Inflationsgefälle ausgeprägtere Strategie der Überkompensation des Inflationsgefälles betrieben hat, sind die Wechselkursanpassungen eindeutig das Ergebnis von wenigen Zäsuren, deren einschneidendste 1974/75 im Zuge der "Öffnung nach außen" erfolgte. Sowohl für den chilenischen Einzelfall als auch für Lateinamerika insgesamt zeigt sich, daß über einen längeren Zeitraum gesehen die Wechselkursanpassung um so mehr vom Kompensationspfad abwich, je höher das Inflationsniveau und je diskretionärer und verzögerter die Wechselkursänderungen erfolgten.

Wenn, wie im Falle Chiles, beide Komponenten in dieselbe Richtung wiesen, war der Verzerrungseffekt entsprechend hoch. Ausgleichende Wirkungen traten dagegen selbst bei relativ hohem Inflationsniveau dann auf, wenn sich der Anpassungsprozeß in häufigen kleinen Schritten vollzog (Brasilien).

25. Wertet man die Ergebnisse der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung Lateinamerikas in den vergangenen 15 Jahren unter außenwirtschaftlichen Gesichtspunkten, so beruht der Terrainverlust im Welthandel im wesentlichen auf einem unzureichenden internen Strukturwandel. Abgesehen von einigen Primärgütern, bei denen in den letzten Jahren die im Vergleich zu den sechziger Jahren aufwärtsgerichtete Weltmarktpreisentwicklung die Dringlichkeit des Strukturwandels verdeckt, besitzt Lateinamerika komparative Vorteile vor allem im Nahrungsmittelbereich, der jedoch sowohl mit Autarkiestrategien in anderen Entwicklungsregionen und in Industrieländern als auch mit einer tendenziell sinkenden Einkommenselastizität der Nachfrage bei steigendem Einkommen konfrontiert wird. Andererseits hat Lateinamerika, seinem Entwicklungsstand entsprechend, einen Bedarf an Technologieimporten, der in Zukunft nicht mehr mit den Erlösen aus dem traditionellen Exportgütersortiment zu finanzieren sein dürfte. Die Region muß sich daher künftig stärker auf verarbeitende Industrien spezialisieren, die weniger protektionsgefährdet sind als Nahrungsmittel und zudem auf eine einkommenselastischere Nachfrage stoßen.

26. Dieser Strukturwandel stagniert allerdings nicht nur auf Sektorebene dergestalt, daß noch 1975 alle lateinamerikanischen Länder mit Ausnahme Argentiniens mit ihrem Beitrag des Verarbeitenden Sektors zur gesamtwirtschaftlichen Wertschöpfung unterhalb eines "Normalpfades" lagen. Er stagniert auch - und dies ist nach dem Sektorergebnis nicht weiter verwunderlich - auf der Branchenebene innerhalb des Verarbeitenden Sektors (Tabelle 2). 1968 wie 1975 dominierte in fast allen lateinamerikanischen Staaten die Nahrungsmittel-

Tabelle 2 - Wachstum, Branchenstruktur und Exportbedeutung des Industriesektors in lateinamerikanischen Staaten 1965-1976 (vH)

	Industrielle Bruttoproduktion					Anteil der Industriegüterexporte ^a an den Gesamtexporten	
	jahresdurchschnittliche Wachstumsrate		Anteil der zwei wichtigsten Industriezweige			1968	1975
	1965-70	1970-76		1968	1975		
Argentinien	5,1	3,3	Ausrüstungsgüter, Nahrungsmittel	35,7 ^b	40,3	12,3	24,4
Bolivien	6,4	7,1	Nahrungsmittel, Getränke	43,8 ^c	44,6	0,1	43,0 ^d
Brasilien	10,4	10,4	Nahrungsmittel, Chemische Produkte	30,4	.	8,0	25,6
			Nahrungsmittel, Eisen- und Stahlerzeugung und -verarbeitung	.	30,1		
Chile	3,6	-3,2	NE-Metalle, Nahrungsmittel	35,6	40,2	5,0	8,6
Costa Rica	9,5	7,6	.	.	.	19,0	24,0
Dominikanische Republik	13,9	9,4	Nahrungsmittel, Getränke	70,1	66,0	2,3	15,5
Ecuador	6,3	10,1	Nahrungsmittel, Textilien	47,5	48,4 ^e	1,1	1,9 ^e
El Salvador	5,7	5,4	Nahrungsmittel, Textilien	48,3	46,6 ^e	32,3	30,7 ^d
Guatemala	8,2	5,4	Nahrungsmittel, Bekleidung	46,0 ^c	.	23,4	26,9 ^f
			Nahrungsmittel, Textilien	.	43,6 ^d		
Haiti	4,4	7,6	Nahrungsmittel, Metallverarbeitung	.	38,6 ^e	25,2	32,4
Honduras	-4,7	6,6	Nahrungsmittel, Getränke	45,4 ^c	.	9,0	10,9
			Nahrungsmittel, NE-Metallverarbeitung	.	49,3		
Kolumbien	6,4	7,9	Nahrungsmittel, Textilien	38,8	37,1	10,4	21,0
Mexiko	8,8	5,4	Nahrungsmittel, Eisen- und Stahlerzeugung und -verarbeitung	40,5	25,7	28,1	39,0 ^e
Nicaragua	8,1	5,9	.	.	.	9,5	17,0
Panama	9,6	1,6	Nahrungsmittel, Getränke	40,0	35,4	2,0	2,1 ^d
Paraguay	5,6	6,7	.	.	.	8,2	10,8 ^d
Peru	5,8	6,6	Nahrungsmittel, Textilien	40,2	27,8	1,4	6,5 ^e
Uruguay	2,4	2,1	.	.	.	29,7	2,4 ^d
Venezuela	4,8	6,3	Erdölverarbeitung, Nahrungsmittel	44,3	36,4	1,1	1,3
Lateinamerika insgesamt	7,4 ^g	6,4 ^g	Nahrungs- und Genußmittel, Metallverarbeitung und Ausrüstungsgüter	42,2	.	14,6	17,7
			Metallverarbeitung und Ausrüstungsgüter, Nahrungs- und Genußmittel	.	44,9		

^a SITC-Kategorien 5-8 ohne die Positionen 681,1; 682,1; 683,1; 684,1; 685,1; 686,1 und 687,1. - ^b Mangels Produktionsstatistiken berechnet auf der Basis der in den Sektoren geleisteten Arbeitszeit. - ^c 1969. - ^d 1972. - ^e 1974. - ^f 1973. - ^g Durchschnitt gewichtet mit den Produktionswerten in US-\$ von 1970.

Quelle: UN: The Growth of World Industry [1975]; Yearbook of Industrial Statistics [versch. Jgg.]; Yearbook of International Trade Statistics [versch. Jgg.]; ECLA [1977]. - Eigene Berechnungen.

branche, in einzelnen Fällen sogar noch gefolgt von der Getränkeindustrie. Beide Branchen trugen beispielsweise in Brasilien, Kolumbien und Mexiko 1973 noch stärker zur industriellen Wertschöpfung bei als nach Entwicklungsstand, Marktgröße und relativem Industrialisierungsniveau¹ normalerweise zu erwarten gewesen wäre².

An zweiter Stelle steht in mehreren Staaten der Textil- und Bekleidungssektor; es wäre jedoch wenig sinnvoll, diesem Sektor die Hauptlast einer exportorientierten Strategie aufzubürden, da selektiv wirkende direkte Protektionsmaßnahmen der Industriestaaten, unterstützt durch Selbstbeschränkungsabkommen, die Erfolgchancen einer derartigen Strategie zweifelhaft erscheinen lassen. Als Indiz für die Protektionsempfindlichkeit dieses Sektors kann beispielsweise das Junktim der EG zwischen Gewährung von Zollpräferenzen und Beteiligung an Selbstbeschränkungsabkommen gewertet werden. Lateinamerikanische Staaten wie Bolivien, Brasilien, Chile, die Dominikanische Republik, Ecuador, Honduras, Panama, Peru, Uruguay und Venezuela, die nicht Signatarstaaten des langfristigen Abkommens über den internationalen Handel mit Baumwolltextilien waren oder diesem Abkommen nicht beitraten, erhielten von der Einführung der Allgemeinen Zollpräferenzen an bis 1976 (Ablösung des Abkommens) keine Präferenzen für Baumwolltextilien eingeräumt.

Andere Sektoren stehen für eine standortgebundene Weiterverarbeitung von mineralischen Rohstoffen (Kupfer in Chile oder Erdöl in Venezuela)³.

27. Nicht zu verkennen ist, daß die Eisen- und Stahlerzeugung ebenso wie die Metallverarbeitung anteilig gewachsen sind. Mit Ausnahme

¹ Gekennzeichnet als Verhältnis zwischen dem tatsächlichen und dem durch die "Normalentwicklung" vorgezeichneten hypothetischen Industrialisierungsniveau.

² Besonders kraß fällt diese Abweichung bei Mexikos und Kolumbiens Getränkebranche aus, die als Prototyp einer Vorreiterindustrie den rudimentären Stand des Industrialisierungsprozesses in einem Entwicklungsland kennzeichnet. Zu den hypothetischen Branchenbeiträgen vgl. Donges, Müller-Ohlsen, 1978, Tab. A 2, S. 182 u. 185 f.] .

³ Nach Hirsch [1974] sind die verarbeiteten Güter, sofern sie einen hohen Anteil an heimischen natürlichen Ressourcen enthalten, Ricardo-Güter, weil der komparative Vorteil wesentlich von der natürlichen Ausstattung des Landes mit diesen Ressourcen bestimmt wird. Die relative Ausstattung eines Landes mit den Faktoren Arbeit und Kapital spielt dagegen keine Rolle. Verstärkt wird der Standortfaktor zusätzlich durch das Auftreten von Gewichtsverlusten bei der Verarbeitung.

Haitis und Mexikos, bei denen Komponentenfertigungen für US-Unternehmen einen bedeutenden Raum einnehmen, sind diese Produktionen indessen noch überwiegend binnenmarktorientiert. Abgesehen von der relativ hohen Bedeutung der Grundstoffindustrie in Honduras ist die Ausrüstungsgüterindustrie Argentiniens als "Ausreißer" aus dieser relativ homogenen Struktur bemerkenswert. Die Tatsache, daß sich 1975 etwa 87 vH der gesamten Ausrüstungsgüterexporte Argentiniens auf den LAFTA-Markt konzentrierten, unterstützt die von Díaz Alejandro [1974] vertretene These, daß kapitalintensive Industriegüterexporte Argentiniens, Brasiliens, Kolumbiens [Wogart, 1978, S. 111 f.] und Mexikos vornehmlich den LAFTA-Markt bedienen und daß damit die Importsubstitutionspolitik von der nationalen auf die regionale Ebene gehoben würde. Die Kosten dieser Politik würden, sofern es sich bei den Importen um die Substitution von Drittländereinfuhren handelt (Handelsumlenkung), dabei auf die Importländer überwälzt, ohne daß die Exportländer bei derartig ausbildungskapitalintensiven Erzeugnissen komparative Vorteile gegenüber Industrieländern gewinnen könnten.

28. Die lateinamerikanischen Staaten heben sich sowohl durch ihre industrielle Branchenstruktur als auch durch den Konzentrationsgrad ihrer Industrieproduktion von den Entwicklungsländern ab, die eine exportorientierte Industrialisierung bei Nichtnahrungsmitteln verfolgen. Während die Anteile der beiden wichtigsten Sektoren an der gesamten Industrieproduktion 1975 in Lateinamerika ihren niedrigsten Wert mit 25,7 vH (Mexiko) erreichten, wies beispielsweise Taiwan bereits 1969 ein ähnliches Niveau von 29,5 vH auf. In diesem Zusammenhang erscheint nicht nur das relativ hohe sektorale Konzentrationsniveau innerhalb des Verarbeitenden Sektors, sondern auch die Rigidität der Struktur symptomatisch für lateinamerikanische Staaten: Mit Ausnahme Brasiliens, Guatemalas und Honduras sind die Sektoren auf den beiden ersten Rängen 1968 und 1975 deckungsgleich. Ihr Gegenstück findet diese Rigidität in den Wachstumsraten des gesamten Industriesektors (Tabelle 2), die, von wenigen Ausnahmen (Brasilien, Ecuador und Dominikanische Republik) abgesehen, deutlich hinter denen von Referenzländern¹ zurückbleiben. Zudem hat sich das industrielle Wachstum im Durchschnitt Lateinamerikas in der ersten Hälfte der siebziger Jahre gegenüber der vorherigen Fünfjahresperiode ab-

¹ Im Zeitraum 1966-1974 wuchs Singapurs Industrieproduktion um jährlich 15,3 vH, die Südkoreas um 23,7 vH (1966-1975) und die Taiwans um 14,7 vH (1960-1973). Auf Regionenebene liegen die realen industriellen Wachstumsraten Asiens und Lateinamerikas jedoch enger zusammen (1964-1976: 8 vH bzw. 7,1 vH).

geschwächt¹, so daß der Strukturwandel zusätzlich erschwert wurde.

29. Ähnlich differenziert wie die Entwicklung des industriellen Wachstums muß der Strukturwandel im Exportgütersortiment interpretiert werden. Halbindustrialisierte Länder wie Mexiko, Brasilien und Kolumbien, die Mitte der sechziger Jahre einen Kurswechsel von der Importsubstitution zur Exportdiversifizierung eingeleitet haben, weisen deutliche anteilmäßige Anstiege von Industriegüterexporten auf. Ähnliches gilt zwar auch für Argentinien und vor allem Bolivien, jedoch sind beide Länder von der ersten Gruppe getrennt zu sehen: Während sich Argentinien, wie das Beispiel seiner Ausrüstungsgüterexporte zeigt, auf den lateinamerikanischen Markt konzentriert², basiert der außergewöhnlich hohe anteilmäßige Anstieg der bolivianischen Industriegüterexporte ausschließlich auf der ersten Stufe der Zinnverarbeitung - also einem Ricardo-Gut - und kann somit nicht als Ausdruck einer erfolgreichen Neuorientierung der Industrialisierungsstrategie interpretiert werden.

30. Eine andere Staatengruppe zeichnet sich durch ein relativ hohes, aber stagnierendes Niveau der anteilmäßigen Industriegüterexporte aus. Dazu gehören vor allem Mitglieder des Zentralamerikanischen Gemeinsamen Marktes, deren zwischenstaatlicher Handel am Ende der Boomphase 1961-1968 ein hohes Maß an intraindustrieller Spezialisierung aufwies [Willmore 1974; Heldt 1974]. Distributionspolitische Differenzen über Nutzen und Kosten der Mitgliedschaft haben im wesentlichen dazu geführt, daß seit 1969 eine Stagnationsphase durchlaufen wird. Die restlichen lateinamerikanischen Staaten haben während des Beobachtungszeitraums kaum Fortschritte im Hinblick auf Veränderungen des Exportgütersortiments erzielt, weil entweder steigende Primärgütererlöse ein geringes absolutes Wachstum von Industriegüterexporten überkompensierten (Venezuela) oder weil Exportmärkte dem Angebotsdruck lateinamerikanischer Staaten mit pro-

¹ Der industrielle Wachstumsprozeß 1970-1976 ist ländermäßig sehr differenziert zu sehen. Das Gesamtergebnis für Lateinamerika beruht auf einer Wachstumsverlangsamung in Argentinien und Mexiko sowie einer stagnierenden Entwicklung in Brasilien. Sonderfaktoren wie die industrielle Entwicklung in den ölexportierenden Ländern Venezuela und Ecuador konnten volumenmäßig die Entwicklung in den drei erstgenannten Ländern nicht konterkarieren.

² 1975 entfielen 73,6 vH der argentinischen Industriegüterexporte (SITC-Kategorien 6-8) auf Lieferungen in Entwicklungsländer, während der entsprechende Wert für Kolumbien lediglich bei 48,0 vH lag.

tektionistischem Verhalten begegneten¹.

31. Darüber hinaus scheinen, parallel zu einer deutlichen Rigidität der Produktionsstruktur (Tabelle 3), vor allem die kleineren Staaten auf einer binnenmarktorientierten Industrialisierungsstrategie zu beharren, die, definiert man einen regionalen Markt als Binnenmarkt², nicht im Widerspruch zur Intensivierung des zwischenstaatlichen Industriegüterhandels in Lateinamerika steht.

Ob eine derartige Strategie als Vorbedingung für eine künftige Weltmarktorientierung angesehen werden kann, muß nach Untersuchungen

Tabelle 3 - Struktur des Verarbeitenden Sektors in lateinamerikanischen Staaten unterschiedlicher Größe 1970-1974 (vH)

	1970			1974		
	A	B	C	A	B	C
Große Länder	40,8	34,8	24,4	36,2	35,2	28,6
Mittlere Länder	52,7	31,4	15,9	49,5	33,0	17,5
Kleine Länder	69,8	22,5	7,7	68,1	23,8	8,1
Lateinamerika insgesamt	44,9	33,3	21,8	40,3	34,1	25,6

A: Konsumgüterindustrien; B: intermediäre Industrien; C: Kapitalgüterindustrien, dauerhafte Konsumgüter.

Quelle: UN, ECLA [1977, S. 153].

¹ Auch die Einführung der Allgemeinen Zollpräferenzen 1971 hat daran nichts Wesentliches geändert. Zur Position der Vereinigten Staaten als wichtigster Importmarkt Lateinamerikas vgl. die kritische Analyse Goodmans [U.S. Economic Relations, 1977, S. 195-200].

² Gemessen an der Ähnlichkeit der Angebots- und Nachfragestrukturen steht ein regionaler Markt, der sich aus Märkten benachbarter Integrationsmitglieder zusammensetzt, einem Binnenmarkt wahrscheinlich näher als dem eines Industrielandes.

über die Identität von intra- und extraregional exportierten Industriegütersortimenten bezweifelt werden¹.

Sollte die Protektion dank eines künftigen gemeinsamen Außenzolls auf ein Niveau gehoben werden, das Drittländerimporte gegenüber intraregionalen Importen diskriminieren würde (Handelsumlenkung), so könnte sich mit einer derartigen Importsubstitutionsstrategie auf regionaler Ebene die Wettbewerbsintensität innerhalb des regionalen Marktes derart verringern, daß eine künftige Exportorientierung außerhalb des regionalen Marktes zusätzlich erschwert würde. Diese Gefahr ist nach einer jüngeren Untersuchung vor allem für einige wachstumsschwächere und regionalmarktorientierte Mitglieder der Lateinamerikanischen Freihandelszone (LAFTA) virulent².

¹ So hat Morawetz [1974] für den Zentralamerikanischen Gemeinsamen Markt gezeigt, daß, gemessen am absoluten Exportwachstum, intraregionale Industriegüterexporte nicht identisch mit extraregionalen waren. Dieses Ergebnis wurde von Heldt [1976, S. 119], der eine breitere Datenbasis bei seiner Untersuchung verwendet, nicht wesentlich korrigiert.

² Nach George et al. [1977, Tab. 3, S. 628], überwog Ende der sechziger Jahre vor allem bei Argentinien, aber auch bei den beiden Wachstumsschlußlichtern Uruguay und Chile, die Handelsumlenkung als Stimulanz des intraregionalen Handels eindeutig die Handelsschaffung, d. h. den Ersatz heimischer Produktion durch intraregionale Importe.

III. Die Bundesrepublik als Exportmarkt Lateinamerikas im internationalen Vergleich

A. Die Gesamtentwicklung einschließlich des Exports von Primärgütern

32. Die Bedeutung der Bundesrepublik als Nachfrager lateinamerikanischer Erzeugnisse hat sich, gemessen als Anteil der Exporte in die Bundesrepublik an den Gesamtexporten Lateinamerikas¹, in der vergangenen Dekade kaum verändert. Entfielen 1966 etwa 6,7 vH der Gesamtexporte Lateinamerikas auf die Bundesrepublik, so betrug dieser Anteil 1976 etwa 6,5 vH. Diesem leichten Rückgang entspricht auch die geringere jährliche Wachstumsrate der Exporte Lateinamerikas in die Bundesrepublik von durchschnittlich 12,8 vH gegenüber 13,1 vH für die Gesamtexporte Lateinamerikas. Die Bundesrepublik teilt diese Entwicklung mit anderen Industriestaaten, wie den übrigen EG-Mitgliedern, deren Anteil an den Gesamtexporten Lateinamerikas sogar von 20,9 vH auf 15,5 vH in 1976 sank, und mit dem traditionell bedeutendsten Handelspartner Lateinamerikas, den Vereinigten Staaten (34,1 vH in 1966 gegenüber 29,7 vH in 1976). Deutlich intensivierte sich dagegen der Handel der lateinamerikanischen Staaten untereinander - der entsprechende Anteil stieg im genannten Zeitraum von 10,6 vH auf 15,3 vH² - sowie der Handel mit dem Rest der Welt (23,4 vH in 1966 gegenüber 28,3 vH in 1976), insbesondere den erdöllexportierenden Staaten mit stark expandierender Nachfrage nach

¹ Unter dem zusammenfassenden Begriff "Lateinamerika" werden im folgenden die Länder Argentinien, Bolivien, Brasilien, Chile, Costa Rica, Dominikanische Republik, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Haiti, Honduras, Kolumbien, Mexiko, Nicaragua, Panama, Paraguay, Peru, Uruguay und Venezuela subsumiert.

² Inwieweit das Wachstum des intraregionalen Handels Lateinamerikas mit auf die beiden wesentlichen Integrationsgemeinschaften, Lateinamerikanische Freihandelszone (LAFTA) und Zentralamerikanischer Gemeinsamer Markt (CACM), zurückzuführen ist, bleibt angesichts der Schwierigkeiten, mit denen der Handelsliberalisierungsprozeß in beiden Staatenblöcken in den vergangenen Jahren konfrontiert wurde, offen. Empirische Untersuchungen weisen aber zumindest für die sechziger Jahre eine positive Wirkung des Integrationsprozesses auf die Expansion des intraregionalen Handels aus. Für die LAFTA vgl. George et al. [1977]; für den CACM Aitken, Lowry [1973]; Wilford, Christou [1973].

lateinamerikanischen Erzeugnissen.

Die Importe aus Lateinamerika als Anteil der Importe der Bundesrepublik insgesamt zeigen ebenfalls eine deutlich abnehmende Tendenz: Der Rückgang von 6,2 vH in 1966 auf 3,2 vH in 1976 war verbunden mit einer jährlichen Wachstumsrate von lediglich 9,7 vH gegenüber 17,1 vH für die Gesamtimporte der Bundesrepublik. Diese Entwicklungslinien gelten indessen nicht in gleichem Maße für alle lateinamerikanischen Staaten. An den Importen der Bundesrepublik aus Entwicklungsländern insgesamt gemessen zeigt sich, daß vor allem die kaffeexportierenden Staaten, bedingt durch die Kaffeepreishausschüsse 1976/77 (Tabelle A1), überdurchschnittliche Wachstumsraten über einen Elfjahreszeitraum (1966-1977) erzielen konnten. Ähnliches gilt zwar in einigen Fällen auch für die Fertigwarenexporte (z. B. aus Argentinien, Brasilien und Kolumbien); deren Anteil an den Importen der Bundesrepublik aus Entwicklungsländern insgesamt stieg zwischen 1966 und 1977 jedoch lediglich um 2,5 vH.

33. Die vergleichsweise starke Expansion der Roh- und Halbwarenexporte nichtlateinamerikanischer Staaten in die Bundesrepublik zeichnet damit angesichts des "Exportgleichschritts" aller Entwicklungsländer (einschließlich Lateinamerika) bei den Ernährungsgütern und Fertigwaren dafür verantwortlich, daß Lateinamerikas Exporte gegenüber anderen Entwicklungsregionen auf dem westdeutschen Markt an Boden verloren haben. Damit wiederholt sich im Einzelfall das, was sich bei den Weltexporten Lateinamerikas seit 1960 (Tabelle A 2) bereits andeutete: Der im Vergleich zu nichtlateinamerikanischen Staaten unzureichende Strukturwandel hat dazu geführt, daß Lateinamerika trotz periodischer Exporterlösanstiege bei einzelnen Rohstoffen auf wichtigen Industrieländermärkten wie der Bundesrepublik insgesamt zurückgefallen ist; selbst das Exportergebnis Brasiliens ändert an diesem Gesamtbild nur wenig. Es läßt sich vertiefen, wenn man die Länder nach dem Volumen ihrer Exporte in die Bundesrepublik in drei Blöcke - große, mittlere und kleine Länder - gruppiert und ihre Exporte wiederum in Beziehung setzt zu den Importen der Bundesrepublik aus Entwicklungsländern insgesamt (Tabelle A 3). Dabei kristallisieren sich die Markteinbußen Lateinamerikas als Probleme kleiner und auch mittlerer lateinamerikanischer Staaten heraus, denen allerdings auch einige Erfolgsfälle im Fertigwarenssektor (Honduras, Costa Rica, Peru und Paraguay) zuzurechnen sind. Möglicherweise versuchen kleine und mittlere Staaten, die Kosten der Erschließung von EG-Märkten dadurch zu vermeiden, daß sie

- durch regionale Integration die Phase binnenmarktorientierter In-

dustrialisierung verlängern (Zentralamerikanischer Gemeinsamer Markt, Andenpakt),

- sich im Rahmen der LAFTA durch bilaterale Handelsabkommen stärker an eines der drei großen Länder Argentinien, Brasilien und Mexiko ankoppeln¹ und/oder
- zusammen mit US-Investoren, die durch ihr Engagement im Primärsektor der kleinen lateinamerikanischen Staaten gegenüber Investoren aus anderen Industriestaaten Führungsvorteile besitzen, "joint ventures" im Verarbeitenden Sektor mit Stoßrichtung auf den US-Markt einrichten. Dies dürfte vor allem für einige zentralamerikanische und karibische Staaten zutreffen.

34. Engt man die Analyse auf die vier Staaten Argentinien, Brasilien, Kolumbien und Mexiko ein, so zeigt sich vor allem bei den Fertigwarenexporten ein günstigeres Bild (Tabelle A 3). Die Wachstumsrate der Exporte dieser Staatengruppe in die Bundesrepublik lag während der Beobachtungsperiode mit jährlich 17,0 vH deutlich über der der Exporte Lateinamerikas sowohl in die Welt als auch in die Bundesrepublik. Entsprechend klar setzt sich diese Gruppe auch anteilmäßig vom Rest Lateinamerikas insofern ab, als sie nach 42,6 vH in 1966 zehn Jahre später bereits 61,5 vH der gesamten Exporte Lateinamerikas in die Bundesrepublik auf sich vereinigte. Als Erklärungsansatz für die deutliche Konzentration des Exportwachstums auf die genannte Staatengruppe bietet sich zunächst eine angebotsorientierte These an, die den innerhalb der Beobachtungsperiode stattgefundenen Strategiewechsel von der binnenmarkt- zur exportorientierten Industrialisierung in den Vordergrund rückt. Da diese neue Strategie neben größerer Wechselkursflexibilität im wesentlichen fiskalische Anreize für den Export nichttraditioneller Erzeugnisse beinhaltet [Balassa, 1978], kann daran die Hypothese geknüpft werden, daß innerhalb des Exportgütersortiments der vier Staaten ein Strukturwandel zugunsten von Halb- und Fertigwaren eingeleitet wurde, der auf eine einkommenselastischere Nachfrage in der Bundesrepublik traf, als es bei Beibehaltung des traditionellen, auf Rohprodukten basierenden Exportgütersortiments möglich gewesen wäre. Tabelle 4, die den Zeitraum 1966 bis 1975 erfaßt, unterstreicht die Intensität dieser Strukturverschiebungen im Exportgütersortiment der vier Staaten, sowohl was ihren Handel mit der Bundesrepublik als auch mit der Welt betrifft [de Vries, 1977]. Dabei muß allerdings berücksichtigt werden, daß vor allem in

¹ Beispiele des wachsenden Bilateralismus zwischen einzelnen großen und kleinen lateinamerikanischen Staaten gibt von Doellinger [1979].

Tabelle 4 - Anteil von Industriegütern am Exportwarenkorb der ABKM-Staaten^a 1966 und 1975 (vH)

Exporte von	nach	Welt		Bundesrepublik	
		1966	1975	1966	1975
Argentinien					
	Industriegüter insgesamt	38,3	48,0	33,0	48,1
	darunter:				
	verarbeitete Nahrungsmittel	84,0	50,0	88,5	66,2
Brasilien					
	Industriegüter insgesamt	22,3	52,6	19,2	44,4
	darunter:				
	verarbeitete Nahrungsmittel	67,6	52,7	78,3	43,4
Kolumbien					
	Industriegüter insgesamt	10,2	34,4	5,3	7,9
	darunter:				
	verarbeitete Nahrungsmittel	21,1	35,5	2,9	8,5
Mexiko					
	Industriegüter insgesamt	37,0	55,1 ^b	9,9	42,7 ^b
	darunter:				
	verarbeitete Nahrungsmittel	47,0	31,9 ^b	14,6	2,0 ^b

^aArgentinien, Brasilien, Kolumbien, Mexiko. - ^b1974.

Quelle: UN, Commodity Trade Statistics [versch. Jgg.] .

Brasilien und Argentinien auch noch 1974 ein nicht unbedeutender Prozentsatz der Industriegüterexporte auf verarbeitete Nahrungsmittel entfiel, deren geringer Verarbeitungsgrad die exportierenden Staaten mit Problemen wie labilen Marktbedingungen und intensivem Preiswettbewerb konfrontiert, denen vornehmlich Primärgüterproduzenten ausgesetzt sind [Donges, Riedel, 1977, S. 72, Anm. 1]. Wichtig ist auch, daß mit Ausnahme des Anteils argentinischer Industriegüter an den Gesamtexporten die Exportstruktur der vier Staaten gegenüber der Bundesrepublik insgesamt "traditioneller" ist als im Vergleich zur Weltexportstruktur. Das heißt, daß der Anteil der Industriegüterexporte in die Bundesrepublik zwar im Zeitablauf gestiegen, aber, von der genannten Ausnahme abgesehen, auch noch 1975 geringer war als der entsprechende Anteil bei den Weltexporten.

Auch sind im Falle Argentiniens die verarbeiteten Nahrungsmittel immer noch stärker im Exportwarenkorb gegenüber der Bundesrepublik vertreten als gegenüber der Welt. Mexiko und Kolumbien zeigen hier eine entgegengesetzte Struktur, da bei ihnen verarbeitete Nahrungsmittel einen erheblich geringeren Raum im Exportwarenkorb einnehmen als bei den beiden erstgenannten Staaten.

35. Der Abbau dieser "traditionellen" Struktur der Weltexporte verläuft nicht in jedem Fall parallel zu einer Annäherung an die Weltimportstruktur der Bundesrepublik, die wesentlich durch den intraindustriellen Handel zwischen der Bundesrepublik und anderen Industriestaaten bestimmt wird (Tabelle 5). Das Konformitätsmaß, das in Richtung Eins die zunehmende Kongruenz von Export- und Importstruktur und damit intrasektorale Spezialisierung signalisiert, ist nur in zwei von vier Fällen (Brasilien, Kolumbien) im Zeitablauf gestiegen, obwohl der Anteil von Industriegütern an den gesamten Exporten aller vier Staaten zugenommen hat (Tabelle 4). Da das Disaggregationsniveau in Tabelle 5 alle SITC-Zweisteller umfaßt und daher relativ hoch ist, wird somit im Feinraaster deutlich, daß nicht alle vier Staaten zunehmend die Industriegüter in ihren Exportwarenkorb aufgenommen haben, die der westdeutschen Importnachfragestruktur entsprechen. Für Brasilien und auch Kolumbien läßt sich dies zwar ohne Einschränkung seit 1970 feststellen, die beiden anderen Staaten jedoch stagnieren entweder in ihrem Anpassungsprozeß (Mexiko) - wenn auch auf relativ hohem Niveau - oder weisen sogar eine rückläufige Tendenz auf (Argentinien).

36. Da Mexiko und Argentinien stark in den US- beziehungsweise LAFTA-Markt integriert sind, könnte in unterschiedlichen Nachfragestrukturen beider Märkte im Vergleich zur Bundesrepublik ein Erklärungsmoment für die divergierenden Angebots- und Nachfragestrukturen liegen. Das relativ hohe Maß an Kongruenz zwischen der mexikanischen Angebotsstruktur und der westdeutschen Importstruktur läßt zudem die These plausibel erscheinen, daß ein hoher Industriegüterexportanteil mit einem niedrigen Prozentsatz verarbeiteter Nahrungsmittel die Anpassung an die westdeutsche Importstruktur begünstigt. Dies gilt vor allem deshalb, weil die verarbeiteten Nahrungsmittel noch 1970 die höchste effektive Protektion aller Sektoren auf dem westdeutschen Markt mit 40,5 vH genossen (zum Vergleich: landwirtschaftliche Rohprodukte wiesen die nächsthöhere Protektionsrate mit 34,4 vH auf [Fels, 1975, S. 96, Tab. 4.2]) und lateinamerikanische Anbieter dieser Produkte sich unter diesen Bedingungen bei konstanter Angebotsstruktur kaum an die westdeutsche Importstruk-

Tabelle 5 - Kongruenz der Exportstruktur der ABKM-Staaten und der Importstruktur der Bundesrepublik^a 1967, 1970 und 1975

Jahr	Argentinien	Brasilien	Kolumbien	Mexiko
1967	0,305	0,238	.	0,590
1970	0,191	0,139	0,107	0,579
1975	0,269	0,457	0,267	0,577 ^b

^aGemessen mit dem Konformitätsmaß

$$C = \cos(x_j, m) = \frac{\sum_{i=1}^n x_{ij} \cdot m_i}{\sqrt{\sum_{i=1}^n (x_{ij}^2) \cdot (\sum_{i=1}^n m_i^2)}}$$

wobei x_{ij} die Exporte des jeweiligen lateinamerikanischen Landes j in die Welt bei einem Produkt i sind und m_i die westdeutschen Importe aus der Welt bei dem Produkt i . - Sektorales Disaggregationsniveau: SITC, zweistellig ($n=54$). - ^b1974.

Quelle: Errechnet aus: UN, Commodity Trade Statistics [versch. Jgg.].

tur anpassen konnten. Unter diesen Vorzeichen ist vor allem das niedrige Niveau des Konformitätsmaßes für Argentinien wenig überraschend.

B. Lateinamerikas Beitrag zur westdeutschen Marktversorgung im Industriebereich

37. Der Beitrag Lateinamerikas¹ zur Marktversorgung der Bundesrepublik im Industriesektor ist bis 1976 relativ unbedeutend zu nennen; die Anteilswerte für die Gesamtindustrie bewegen sich unterhalb

¹ Die Analyse beschränkt sich auf LAFTA-Mitglieder und schließt die zentralamerikanischen und karibischen Staaten aus. Berücksichtigt man die geringe Bedeutung dieser Staaten als Exporteure industrieller Erzeugnisse, so kann die LAFTA als repräsentativ für ganz Lateinamerika angesehen werden.

der 1 vH-Grenze (Tabelle 6). Wichtiger als dieser Wert erscheint jedoch die deutlich rückläufige Entwicklung der Anteilswerte während der Beobachtungsperiode. Sie spiegelt für Lateinamerikas Exportposition im kleinen das wider, was bereits im Weltmaßstab festgestellt wurde: einen langfristigen Terrainverlust. Bezieht man den Marktversorgungsbeitrag der gesamten Importe in die Bundesrepublik (Tabelle A 4) als Referenzmuster in die Analyse ein, so bestätigt sich diese Entwicklung. Während die Gesamtimporte in zunehmendem Maße zur Marktversorgung beitrugen - der entsprechende Anteil stieg von 12,2 vH in 1962 auf 25,1 vH in 1976 - fiel der Beitrag Lateinamerikas kontinuierlich. Diese Entwicklung ist jedoch nicht durchgängig für alle Subaggregate der Gesamtindustrie zu beobachten. Während Bergbauliche Erzeugnisse, die Grundstoff- und Produktionsgüterindustrie sowie die Nahrungsmittelindustrie mit ihren anteilmäßigen Terraineinbußen das Gesamtergebnis bestimmen, heben sich die Verbrauchs- und Investitionsgüterindustrien positiv von der Gesamtentwicklung ab. Zwar hat Lateinamerika bei den beiden letztgenannten Industrien an der Verdoppelung beziehungsweise Verdreifachung des Gesamtimportanteils am heimischen Angebot in der Bundesrepublik partizipieren können und somit zumindest ansatzweise einen Spezialisierungswandel vollzogen, jedoch reichte dieser Wandel noch nicht aus, um Terrainverluste vor allem bei Bergbaulichen Erzeugnissen und in den Grundstoffindustrien zu kompensieren. Was die Bergbaulichen Erzeugnisse anlangt, so hat die Bundesrepublik den Import von mineralischen Rohstoffen selbstverständlich nicht durch heimische Produktion substituiert, sondern im Gegenteil als Folge der Ölpreishausse einen erheblichen anteilmäßigen Importanstieg zu verzeichnen gehabt (Tabelle A 4). Im Grundstoffbereich ist der Stellenwert der Importe zwar nicht derart ausgeprägt, aber doch immerhin auf ein Viertel des gesamten heimischen Angebots gestiegen. Lateinamerika hat also nicht etwa eine rückläufige Importentwicklung synchron mit allen anderen Lieferländern der Bundesrepublik vollzogen, sondern in einem Wachstumsmarkt Anteile an andere Lieferländer abgegeben.

38. Die Gründe hierfür sind nicht überall so eindeutig wie im Sektor Bergbauliche Erzeugnisse, in dem Lateinamerika wegen seiner zu geringen natürlichen Ressourcen nicht in dem Maße wie andere Lieferregionen (Naher und Mittlerer Osten) von der Ölpreishausse hat profitieren können. Während Lateinamerika seinen bereits 1962 hohen Anteil an der Eisenerzversorgung der Bundesrepublik noch hat steigern können, ist es im NE-Metallbereich teilweise von anderen Lieferländern verdrängt worden. So sind die Anteilseinbußen in der

Tabelle 6 - Beitrag der Importe aus LAFTA-Ländern^a zur westdeutschen Marktversorgung^b
nach Warengruppen 1962-1976 (vH)

Waren- gruppe bzw. -zweig	Warenbenennung	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976
	<u>Bergbau</u>	4,75	4,73	4,97	4,55	3,95	4,26	3,99	4,62	4,49	3,86	4,19	3,44	3,22	3,02	2,59
211	Erzeugnisse des Kohlenbergbaues	-	-	-	-	-	-	-	-	0,02	0,02	0,01	-	-	-	0,01
213	Eisenerze	20,06	21,06	22,47	22,00	18,60	19,16	17,41	19,72	22,63	23,54	26,16	26,75	26,89	28,64	30,36
214	NE-Metallerze und Schwefelkies	14,50	15,93	15,88	14,09	11,73	11,98	15,21	15,67	15,10	14,74	14,81	8,00	12,73	8,87	10,16
215	Erzeugnisse des Kali-, Steinsalzbergbaues und der Salinen	0,04	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
216	Erdöl, Erdgas und bituminöse Gesteine	8,77	8,27	6,31	4,63	4,25	4,63	2,83	3,50	2,74	2,27	2,56	1,36	1,57	1,68	0,89
217 u. 218	Flußspat, Schwerspat, Graphit, sonstige bergbauliche u. ä. Erzeugnisse sowie Torf	0,18	0,23	0,74	-	-	-	0,07	0,82	2,07	0,80	0,28	0,09	0,05	0,05	0,17
	<u>Verarbeitende Industrie</u>	0,49	0,47	0,45	0,50	0,51	0,48	0,46	0,50	0,47	0,57	0,45	0,45	0,39	0,36	0,42
	<u>Grundstoff- und Produktionsgüterindustrien</u>	0,96	0,91	0,77	0,83	0,86	0,89	0,82	0,87	0,72	0,58	0,46	0,43	0,48	0,36	0,43
25	Steine und Erden	0,15	0,11	0,11	0,12	0,11	0,11	0,11	0,12	0,11	0,11	0,09	0,08	0,08	0,10	0,07
27	Eisen und Stahl ^c	-	-	-	0,03	0,04	-	-	0,04	0,05	0,01	0,04	0,09	0,06	0,09	0,22
291	Eisen-, Stahl- und Temperguß	-	-	-	-	-	-	-	-	0,02	0,02	0,03	0,01	0,02	0,01	0,04
301	Erzeugnisse der Ziehereien und Kaltwalzwerke	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
28	NE-Metalle und Metallhalbzeug	8,19	7,77	6,34	7,36	7,91	8,50	7,29	7,01	6,45	6,00	4,47	3,36	4,01	3,31	3,27
295	NE-Metallguß	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,03	0,02	0,01	-
22	Mineralölerzeugnisse	1,88	1,82	1,30	0,59	0,33	0,33	0,15	0,11	0,01	0,05	0,05	0,10	0,21	0,15	0,30
40	Chemische Erzeugnisse	0,23	0,19	0,16	0,12	0,14	0,12	0,16	0,15	0,13	0,13	0,13	0,19	0,26	0,20	0,18
53	Schmittholz, Sperrholz und sonstiges bearbeitetes Holz	0,74	0,76	0,78	0,83	0,94	0,82	1,13	1,63	1,02	1,17	1,27	1,46	0,78	0,87	0,93
55	Holzschliff, Zellstoff, Papier und Pappe	0,01	0,02	0,01	0,02	0,04	0,02	0,01	0,02	0,01	0,01	0,02	-	0,02	0,03	0,18
59	Gummi- und Asbestwaren	-	-	-	-	-	-	-	-	0,01	0,03	-	0,01	0,02	0,02	0,04
	<u>Investitionsgüterindustrien</u>	-	-	-	0,01	0,01	0,02	0,01	0,01	0,03	0,03	0,04	0,04	0,07	0,09	0,10
31	Stahlbauerzeugnisse	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,06	0,02	-	-	-

32	Maschinenbauerzeugnisse ^e	-	0,01	0,01	0,02	0,03	0,07	0,05	0,05	0,02	0,01	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03
33 u. 35	Straßenfahrzeuge ^f und Luftfahrzeuge ^g	-	-	-	-	-	0,01	-	-	0,06	0,07	0,08	0,13	0,27	0,38	0,35
34	Wasserfahrzeuge	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,03	-	-
36	Elektrotechnische Erzeugnisse	-	-	-	-	0,01	-	-	-	-	-	0,01	0,02	0,03	0,02	0,02
37	Feinmechanische u. optische Erzeugnisse; Uhren	-	-	0,01	-	-	-	0,01	-	-	-	-	0,01	0,01	0,01	0,01
302	Erzeugnisse der Stahlverformung	-	0,01	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,02	0,02	0,01	0,03
38	Eisen-, Blech- und Metallwaren	-	-	-	-	0,01	-	-	-	0,01	0,01	0,02	0,02	0,02	0,03	0,03
50	Stromaschinen; Datenverarbeitungsgeräte und -einrichtungen	-	-	-	-	-	-	-	-	0,38	0,41	0,19	0,06	0,12	0,14	0,18
	Verbrauchsgüterindustrien	0,10	0,12	0,13	0,10	0,11	0,08	0,11	0,13	0,11	0,12	0,21	0,28	0,32	0,41	0,48
51	Feinkeramische Erzeugnisse	-	-	-	-	-	-	0,01	-	-	-	0,01	0,02	0,05	0,06	0,07
52	Glas und Glaswaren	-	-	-	-	-	-	-	0,01	-	0,01	0,06	-	0,01	0,03	0,05
54	Holzwaren ^h	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,02	0,04	0,07	0,06	0,08	0,05	0,05
39	Musikinstrumente, Spielwaren, Turn- und Sportgeräte, Schmuckwaren, bearbeitete Edelsteine	0,07	0,14	0,15	0,17	0,21	0,19	0,22	0,33	0,33	0,36	0,44	0,51	0,51	0,82	0,56
56	Papier- und Pappwaren	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
57	Druckereierzeugnisse, Lichtpaus- und verwandte Waren	-	-	0,01	-	0,01	0,01	0,02	0,01	0,01	0,02	0,01	0,02	0,01	0,01	-
58	Kunststoff erzeugnisse	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,01	-
61	Leder	0,05	0,09	0,11	0,13	0,31	0,48	1,52	2,85	3,28	2,68	4,26	4,94	3,88	3,53	5,36
621	Lederwaren	0,01	-	-	0,01	-	-	-	0,02	0,03	0,06	0,21	0,50	1,00	1,18	1,27
625	Schuhe	-	-	0,03	0,07	0,05	0,07	0,09	0,11	0,11	0,11	0,08	0,15	0,26	0,30	0,35
63	Textilien	0,26	0,32	0,33	0,26	0,26	0,18	0,20	0,20	0,12	0,16	0,29	0,45	0,57	0,71	0,82
64	Bekleidung	-	0,02	0,05	0,03	0,05	0,03	0,06	0,09	0,13	0,17	0,29	0,47	0,59	0,85	1,05
68 u. 69	Erzeugnisse der Ernährungsindustrie, Tabakwaren	1,00	0,90	1,05	1,29	1,29	0,96	0,94	1,14	1,35	1,34	1,62	1,54	0,96	0,82	0,97
	Industrie insgesamt	0,69	0,67	0,66	0,67	0,65	0,64	0,61	0,66	0,62	0,40	0,59	0,56	0,57	0,51	0,55

^a Argentinien, Bolivien, Brasilien, Chile, Ecuador, Kolumbien, Mexiko, Paraguay, Peru, Uruguay, Venezuela. - ^b Gesamtumsatz plus Importe minus Exporte. - ^c Erzeugnisse der Eisenschaffenden und Ferrolegierungs-Industrie. - ^d Einschließlich Edelmetalle und deren Halbzeug. - ^e Einschließlich Lokomotiven und Ackerschlepper. - ^f Ohne Ackerschlepper und Elektrofahrzeuge. - ^g Einschließlich Flugbetriebs-, Rettungs-, Sicherheits- und Bodengeräte. - ^h Einschließlich Erzeugnisse aus natürlichen Schnitz- und Formstoffen.

Grundstoff- und Produktionsgüterindustrie im wesentlichen auf Marktverluste im NE-Metallhalbzeugbereich sowohl an Industrieländer als auch an Entwicklungsländer zurückzuführen¹, wobei der Importanteil am heimischen Angebot um einen langfristigen Durchschnittswert von etwa 50 vH oszilliert. Da die erste Verarbeitungsstufe von NE-Metallen überproportional Produktionsfaktoren beansprucht, die am Rohstoffstandort zumeist noch reichlich vorhanden sind und deren Preise in den Industriestaaten tendenziell steigen (Energie- und Transporttraumintensität), ist es möglich, daß neue Produktionsstätten in Entwicklungsländern erschlossen werden, wenn sich die relativen Preise der Faktoren in den Industriestaaten weiterhin erhöhen. Hinzu kommt, daß die Umwelt in dünnbesiedelten rohstoffreichen Entwicklungsländern oft viel belastungsfähiger ist als in Industrieländern. Das Beispiel Schwarzafrikas, nach Lateinamerika wichtigste Lieferregion von NE-Metallen und -Halbzeug für die Bundesrepublik im Bereich der Entwicklungsländer, zeigt, daß weder Entwicklungsstand noch relative Lohnkostenvorteile² als bestimmende Standortfaktoren anzusehen sind. Von präferenziellen Marktzugängen bestimmter Lieferregionen abgesehen, könnten unter den genannten Voraussetzungen Produktion und Export von NE-Metallen aus Lateinamerika in die Bundesrepublik erneut stimuliert werden.

39. Im Investitions- und Verbrauchsgüterbereich hat Lateinamerika zwar Anteilszuwächse erzielt, jedoch dürfte hier der Konkurrenzdruck anderer Entwicklungsländer, vor allem aus Südostasien, in dem Maße zunehmen, wie an die Stelle der Rohstoffintensität die Lohnkostenintensität tritt. So hat Lateinamerika in der rohstoffintensiven Rohlederbranche erheblich größere Marktanteile errungen als in der lohnkostenintensiven Lederwarenbranche. Noch deutlicher läßt sich der Wettbewerbsdruck, der auf Lateinamerika von seiten der asiatischen Länder ausgeübt wird, am Beispiel der Bekleidungsbranche skizzieren. Zwar stieg der Anteil lateinamerikanischer Produkte am gesamten heimischen Angebot in der Bundesrepublik 1976 bis auf 1,05 vH; bezogen auf die Bekleidungsexporte asiatischer Staaten in die Bundesrepublik jedoch betrug dieser Anteil nur 5,1 vH und lag damit nur unwesentlich über dem entsprechenden Wert für Afrika (4,3 vH).

¹ Dabei dürften Marktverluste an Industrieländer und auch an Ostblockstaaten überwiegen, da der Anteil der Entwicklungsländer an den Gesamtimporten der Bundesrepublik in diesem Bereich in den siebziger Jahren kontinuierlich gesunken ist.

² Die schwarzafrikanischen Staaten haben ein produktivitätsbereinigt höheres Lohnkostenniveau als z. B. die südostasiatischen Staaten [vgl. Kommission der EG, 1972].

40. Aus der Tatsache, daß halbindustrialisierte Entwicklungsländer das Bild Lateinamerikas mitbestimmen, mag zwar gefolgert werden, daß diese Länder komparative Vorteile bei langlebigen Konsumgütern sowie Investitionsgütern besitzen, deren Produktionsreife und Standardisierung so weit fortgeschritten ist, daß ihre Herstellung zunächst unter dem Gesichtspunkt der vorhandenen Binnennachfrage nach Lateinamerika verlagert werden könnte. Eine exportorientierte Industrialisierungsstrategie vorausgesetzt, könnten diese Erzeugnisse auch in das Exportsortiment einbezogen werden. Mit Ausnahme des Fahrzeugsektors hat jedoch Lateinamerika bis 1976 in den relevanten Investitionsgüterbranchen trotz einer sehr geringen Ausgangsbasis keine nennenswerten Anteilszuwächse auf dem westdeutschen Markt realisiert.

In der gesamten Investitionsgüterindustrie machten lateinamerikanische Exporte 1976 nur etwa 20 vH der entsprechenden asiatischen Exporte in die Bundesrepublik aus. In der Nahrungsmittelindustrie schließlich verlor Lateinamerika vor allem seit 1974 Marktanteile sowohl an die AKP-Staaten als auch an asiatische Entwicklungsländer.

41. Resümiert man den Beitrag Lateinamerikas zur Marktversorgung der Bundesrepublik, so ist in erster Linie das geringe Volumen hervorzuheben. Eine Bewertung des Spezialisierungsmusters bzw. ein Vergleich mit den Mustern anderer Entwicklungsregionen, beispielsweise Asiens, wird dadurch erschwert. Im Bereich der mineralischen Primärgüter hat Lateinamerika der Strukturverschiebung der westdeutschen Importnachfrage zugunsten des Rohöls und seiner Derivate nicht folgen können; in anderen standortgebundenen Produktionen, mit Ausnahme der Eisenerzexporte, büßte es sogar Anteile an andere Lieferregionen ein. In einigen rohstoffintensiven Branchen (Eisen und Stahl, Holz, Zellstoff, Gummi und Leder) sind zu meist geringe Marktanteile gehalten beziehungsweise ausgedehnt worden; bei arbeitsintensiven Verbrauchsgütern und standardisierten Erzeugnissen der Investitionsgüterindustrien hat Lateinamerika jedoch bei weitem nicht in dem Maße wie die Referenzregion Asien von der expansiven Importnachfrage der Bundesrepublik profitieren können.

Dies könnte zum einen auf eine Exportspezialisierung zurückgeführt werden, die im wesentlichen auf rohstoffintensiven Erzeugnissen beziehungsweise einkommensunelastischen Gütern wie Nahrungsmitteln basiert, auf die sich zudem Protektionsmaßnahmen der Verbraucherländer und Präferenzregelungen vor allem mit den AKP-Staaten konzentrieren. Eine derartige Hypothese läßt sich aus den obenerwähnten sektoral differenzierten Exporteinbußen Lateinamerikas auf dem

Weltmarkt ableiten. Ein weiterer Erklärungsansatz fußt auf dem sehr niedrigen Niveau des lateinamerikanischen Anteils an der westdeutschen Marktversorgung. Abgesehen von der relativ geringen Bedeutung des Außenwirtschaftssektors in den großen lateinamerikanischen Staaten (Tabelle 1), ist Lateinamerikas Exportsektor insgesamt, unterstützt von amerikanischen Direktinvestitionen, wahrscheinlich erheblich stärker auf die Nachfragestruktur des US-Marktes ausgerichtet als auf die des EG-Marktes.

42. Es ist daher zu prüfen, ob die Exportstruktur der großen lateinamerikanischen Staaten, die das Gesamtergebnis Lateinamerikas wesentlich bestimmen, nach Abnehmerländern differiert, das heißt, ob das Niveau der Arbeitsteilung mit den Vereinigten Staaten signifikant höher ist als das mit der Bundesrepublik. Nimmt man zusätzlich an, daß die Importkonkurrenz auf dem EG-Markt in den vergangenen 25 Jahren stärker an Boden gewonnen hat als auf dem US-Markt¹, so würde dies auch für die These sprechen, daß Lateinamerikas Exportsortiment bei einer etwaigen Hinwendung zum EG-Markt einen Anpassungsprozeß im Hinblick auf die dort höhere Wettbewerbsintensität durchlaufen müßte. Die Ergebnisse des Marktversorgungsbeitrages lassen den Schluß zu, daß sich dieser Prozeß auf dem westdeutschen Markt 1976 noch in den Anfängen befand.

C. Der Zusammenhang zwischen Exportdiversifizierung und Exportwachstum bei verarbeiteten Erzeugnissen

43. Nach den bisherigen Ergebnissen ist die Exportstruktur der vier dominierenden Industriegüterexporteure Lateinamerikas (Argentinien, Brasilien, Kolumbien und Mexiko) gegenüber der Bundesrepublik besonders "traditionell". Ob dies auf Unterschiede im Diversifizierungsgrad, d. h. in der Sortimentsbreite der Exporte in verschiedene Regionalmärkte zurückzuführen ist, soll anhand folgender Fragestellungen geprüft werden:

- Waren die Exporte lateinamerikanischer Staaten in traditionelle Märkte wie die der Vereinigten Staaten und der LAFTA zu Beginn

¹ Dies läßt sich vermuten, wenn man dem Rückgang der US-Importe an den Weltimporten von 14,6 vH in 1950 auf 12,7 vH in 1976 den in der gleichen Periode erfolgten Anstieg der EG-Importe an den Weltimporten von 30,7 vH auf 33,5 vH gegenüberstellt.

der Beobachtungsperiode stärker diversifiziert als die in die Bundesrepublik? Wenn ja¹, ist dieser Diversifizierungsvorsprung im Zeitablauf egalisiert oder zumindest verringert worden?

- Sind die Industriegüterexporte der vier genannten Staaten während der Beobachtungsperiode derart stark diversifiziert worden, daß auf einen Zusammenhang zwischen Exportwachstum und Diversifizierungsfortschritt geschlossen werden kann?
- Ist der dynamische Teil des Exportgüterwarenkorb der vier Staaten auf den wichtigsten Abnehmermärkten kongruent, oder läßt sich die Gegenthese stützen, daß sich die Exportgüterwarenkörbe den jeweiligen komparativen Vorteilen der Exportländer gegenüber den einzelnen Abnehmerländern (-regionen) anpassen? Letzteres könnte implizieren, daß die vier im Vergleich zu Gesamtlateinamerika industriell führenden Staaten beispielsweise in die LAFTA kapitalintensive Industriegüter exportieren, während sie auf Industrieländermärkten wie der Bundesrepublik oder den Vereinigten Staaten erfolgreich arbeitsintensive Produkte anbieten.

44. Die erste Frage läßt sich beantworten, wenn man prüft, ob die Diversifizierungsfortschritte zwischen Beginn und Ende des Beobachtungszeitraums bei den Exporten von zwölf Produktgruppen² in verschiedene Märkte signifikant sind. Dabei wird deutlich (Tabelle 7),

- daß mit Ausnahme der argentinischen Industriegüterexporte in die Bundesrepublik das Ausgangsniveau der Diversifizierung bei den Exporten in die Referenzregionen Vereinigte Staaten, LAFTA und Welt höher war als bei den Exporten in die Bundesrepublik; angesichts der traditionellen Konzentration der Handelsbeziehungen auf die Vereinigten Staaten und die benachbarten Staaten erscheint dies nicht überraschend;
- daß auch noch 1975 der Diversifizierungsgrad der lateinamerikani-

¹ Dafür sprechen die Untersuchungen Sautters über Regionalisierungstendenzen im Welthandel, demzufolge der Grad der Exportverflechtung lateinamerikanischer Staaten mit den Vereinigten Staaten überdurchschnittlich hoch ist, jedoch eine sinkende Tendenz aufweist [Sautter, 1974, S. 505 f.].

² Bei den Produktgruppen handelt es sich um verarbeitete Nahrungsmittel, Chemiegüter, Textilien, Holzprodukte, Papierverarbeitung, Gummiwaren, Verarbeitung nichtmetallischer Minerale, Eisen- und Stahlverarbeitung, NE-Metalle, Metallverarbeitung, Maschinen und Ausrüstungsgüter sowie andere Fertigwaren. Die Disaggregation dieser Gruppen erfolgte auf der Basis der dreistelligen SITC-Kategorie.

Tabelle 7 - Diversifizierungsgrad und -veränderung der Industriegüterexporte der ABKM-Staaten auf verschiedenen Exportmärkten 1966-1975

Bestimmungsland/ -region	Diversifizierungsgrad ^a		Anzahl der Produktgruppen		Diversifizierungsgrad ^a		Anzahl der Produktgruppen	
	1966	1975	1966	1975	1966	1975	1966	1975
	Argentinien				Brasilien			
Bundesrepublik	0,7796	0,6854	4	7	0,8673	0,6750 ^b	8	10
Vereinigte Staaten	0,8267	0,6807 ^b	6	8	0,6726	0,6288	11	12
LAFTA	0,6021	0,5771	10	12	0,6703	0,5572	11	12
Welt	0,6652	0,6081	10	12	0,6417	0,5446	11	12
	Kolumbien				Mexiko ^f			
Bundesrepublik	1,0000	0,7317 ^c	3	5	0,9190	0,6980 ^d	2	9
Vereinigte Staaten	0,8891	0,6903 ^c	7	11	0,6492	0,6404	12	12
LAFTA	0,7689	0,6114 ^d	11	12	0,6709	0,6328	11	11
Welt	0,7387	0,6100 ^e	12	12	0,6087	0,6145	12	12

^a \bar{D}_{ij} = Durchschnittlicher Diversifizierungsgrad der Exporte x_i in Produktgruppe j gemessen nach Gini/Hirschman: $C_{xj} = \sqrt{\sum_i \left(\frac{x_i}{x_j}\right)^2}$, wobei i die Anzahl der in Produktgruppe j enthaltenen Güter nach der dreistelligen SITC-Kategorie ist. - ^bDifferenz zu 1966 signifikant bei einer Irrtumswahrscheinlichkeit von 5 vH. - ^cDifferenz zu 1966 signifikant bei einer Irrtumswahrscheinlichkeit von 2 vH. - ^dDifferenz zu 1966 signifikant bei einer Irrtumswahrscheinlichkeit von 10 vH. - ^eDifferenz zu 1966 signifikant bei einer Irrtumswahrscheinlichkeit von 1 vH. - ^f1966 und 1974.

Quelle: UN, Commodity Trade Statistics [versch. Jgg.]. - Eigene Berechnungen.

- schen Exporte (einschließlich Argentinien) in die drei Referenzregionen höher war als der der Exporte in die Bundesrepublik;
- daß die lateinamerikanischen Staaten ihr Exportgütersortiment für den westdeutschen Markt während der Beobachtungsphase unterschiedlich stark diversifizierten - hierbei nehmen Brasilien und Kolumbien eine führende Stellung ein;
 - daß bei den Weltexporten der vier Staaten Kolumbien im Rahmen einer deutlichen regionalen Ausrichtung seiner Industriegüterexporte auf den US- und LAFTA-Markt bis 1975 die größten Diversifizierungsfortschritte erzielen konnte;
 - daß die Exporte der vier Staaten in die Welt am Ende des Beobachtungszeitraums etwa ähnlich stark diversifiziert waren und so-

mit Parallelen in den Diversifizierungsfortschritten erkennen lassen;

- daß aber die Exporte in die Bundesrepublik nur im Falle Argentiniens und mit Abstrichen Mexikos in etwa so stark diversifiziert wurden wie die Weltexporte dieser Staaten.

45. Stellt man einen Vergleich an zwischen den Diversifizierungsfortschritten bei den lateinamerikanischen Exporten in die Vereinigten Staaten und in die Bundesrepublik, so läßt sich zeigen, daß nur im Falle Brasiliens und Mexikos der Diversifizierungsvorsprung der Exporte in die Vereinigten Staaten wesentlich schrumpfte. In den beiden anderen Fällen vollzog sich die Diversifizierung entweder "im Gleichschritt" (Kolumbien) oder scherte gegenüber dem Ausgangsniveau weiter auseinander (Argentinien) ¹.

46. Die Antwort auf die zweite Frage, inwieweit absolutes Exportwachstum ² und Erweiterung des Exportsortiments in den genannten Industriegütergruppen miteinander korrelieren, fällt, legt man eine Rangkorrelation zugrunde (Tabelle 8), zugunsten der These aus, daß das Exportwachstum bis 1975 noch wesentlich vom traditionellen Exportgütersortiment getragen wurde und weniger von neuen expandierenden Produktgruppen, deren quantitative Bedeutung während des Beobachtungszeitraums beispielsweise nicht an die verarbeiteter Nahrungsmittel heranreichte. Diese Aussage läßt sich vornehmlich für Argentinien und Brasilien belegen, während für Kolumbien und Mexiko zwar eine Exportlastigkeit hinsichtlich der SITC-Kategorien 0 und 1 (Nahrungsmittel und Getränke) von vornherein nicht zu beobachten war (Tabelle 4), andererseits aber auch kein statistisch gesicher-

¹ Als Maßstab für diese Aussage wird das Signifikanzniveau der Diversifizierungsunterschiede zwischen Beginn und Ende der Beobachtungsperiode herangezogen. Ist der Diversifizierungsunterschied bei der einen Länderkonstellation (im obigen Beispiel Brasiliens Exporte in die Bundesrepublik) statistisch gesichert, hingegen bei der anderen Länderkonstellation (Brasiliens Exporte in die Vereinigten Staaten) "zufällig", so kann man daraus schließen, daß in unserem Beispiel der Diversifizierungsvorsprung, den die brasilianischen Exporte in die Vereinigten Staaten im Vergleich zu denen in die Bundesrepublik ursprünglich besaßen, im Zeitablauf geschrumpft ist.

² Gegenüber Exportwachstumsraten besitzt die Verwendung des absoluten Wachstums als Bezugsgröße den Vorteil, daß Verzerrungen durch den wegen der teilweise geringen Industriegüterexporte in die Bundesrepublik auftretenden Basiseffekt weitgehend ausgeschaltet werden können.

Tabelle 8 - Rangkorrelation zwischen absolutem Exportwachstum und Diversifizierungsanstieg nach Produktgruppen 1966-1975

Bestimmungsland/-region	Exportland			
	Argentinien	Brasilien	Kolumbien	Mexiko ^a
Bundesrepublik	- 0,80 ^o	+ 0,17	- 0,50	- 1,00
Vereinigte Staaten	+ 0,60 ^o	- 0,58 ⁺	- 0,61 ^o	+ 0,20
LAFTA	- 0,43 ^o	- 0,03	+ 0,16	- 0,04
Welt	- 0,08	- 0,29	+ 0,20	+ 0,20

^a 1966-1974. - Signifikant bei + 5 vH, ° 10 vH Irrtumswahrscheinlichkeit.

Quelle: Vgl. Tabelle 7.

ter positiver Zusammenhang zwischen Diversifizierungsfortschritt und Exportwachstum deutlich wird. Da das Diversifizierungspotential in den beiden genannten Kategorien relativ gering ist und zusätzlich noch von selektiven Protektionsmaßnahmen der Verbraucherländer eingeschränkt zu werden droht, könnte ein weiterer Grund für den nicht durchweg klaren Zusammenhang darin gesehen werden, daß eine "Flurbereinigung" des Exportwarenkorbos stattgefunden hat. Diese könnte nach einer Orientierungsphase erfolgt sein, in der zunächst die Wettbewerbsfähigkeit verschiedener Güter innerhalb einer Produktgruppe auf den Exportmärkten getestet und anschließend eine Konzentration des Ressourceneinsatzes auf die erfolgreichsten Produkte eingeleitet wurde. Die "Stärke" eines negativen Zusammenhangs zwischen Exportwachstum und Diversifizierungstempo würde dieser Argumentation zufolge des Stadium des Konzentrationsprozesses andeuten. In diesem Sinne überrascht es nicht, daß auf traditionellen Exportmärkten wie dem der Vereinigten Staaten oder der LAFTA dieser Prozeß fortgeschrittener ist als beispielsweise im Industriegüterexport Brasiliens in die Bundesrepublik, der sich 1975 noch in der Orientierungsphase befunden haben dürfte.

47. Dem Konzentrationsprozeß konträre Entwicklungen lassen sich vor allem im Falle Argentinien (Exporte in die Vereinigten Staaten), aber auch teilweise für Kolumbien und Mexiko nachweisen. Was die Exporte der beiden letztgenannten Staaten in die LAFTA anlangt, so werden Interpretationen der Messungen durch die Tatsache erschwert,

daß ein bedeutender Prozentsatz auf die zentralamerikanischen und karibischen Staaten entfällt¹ und nicht in den LAFTA-Werten enthalten ist. Darüber hinaus ist vor allem Mexiko bei den arbeitsintensiven Erzeugnissen der SITC-Gruppen 6, 7 und 8 (Fertigwaren) weitgehend in die Arbeitsteilung mit den Vereinigten Staaten integriert, bei den Kategorien also, in denen die Produktheterogenität Diversifizierungsprozesse fördert und bei denen die Rohstoffintensität, und damit der natürliche Standortvorteil nicht eine derartige Bedeutung erlangt wie bei den verarbeiteten Erzeugnissen der SITC-Kategorien 0, 1, 4 und 5² (Nahrungsmittel und Getränke, Pflanzliche Öle und Fette sowie Chemische Erzeugnisse).

48. Insgesamt konnten bis 1975 die Diversifizierungsfortschritte in den Produktgruppen das Wachstum der Exporte in die Bundesrepublik noch nicht wesentlich stimulieren. Mit zunehmender Integration der lateinamerikanischen Staaten in Industrieländermärkte, wie sie sich zwischen Mexiko und Argentinien einerseits und den Vereinigten Staaten andererseits bereits vollzog, ist dies jedoch zu erwarten.

49. Welche herausragende Stellung die bilateralen Handelsbeziehungen gerade zwischen Mexiko und den Vereinigten Staaten innerhalb der lateinamerikanischen Industriegüterexporte einnehmen, zeigt Tabelle 9, in der eine Antwort auf die dritte Frage angestrebt wird, inwieweit das Exportwachstum auf den Märkten der Bundesrepublik, der Vereinigten Staaten, der LAFTA sowie der Welt sektoral kongruent ist. Für Mexiko wird dabei der Weltmarkt durch den US-Markt approximiert; alle anderen Märkte weichen mehr oder weniger stark vom sektoralen Exportwachstumsraster Mexikos gegenüber den Vereinigten Staaten ab. Dies gilt vor allem für die Bundesrepublik, aber auch für die LAFTA, deren Importgütersortiment aus Mexiko sich ebenfalls sichtbar von dem der Bundesrepublik unterscheidet. Der

¹ Der Prozentsatz beträgt im Falle Kolumbiens etwa 40 vH, im Falle Mexikos 30 vH.

² Dem liegt die These zugrunde, daß Konzentrationsprozesse im Exportgütersortiment mit steigender Rohstoffintensität der Produktion an Bedeutung gewinnen, weil die heimische Produktion der Importländer dem natürlichen Standortvorteil nicht oder nur unter erheblichen volkswirtschaftlichen Kosten begegnen kann. Unter diesen Voraussetzungen mangelnder Substituierbarkeit kann es für die Exportländer von Vorteil sein, sich auf den Export von Ricardo-Gütern zu konzentrieren. Innerhalb der SITC-Nomenklatur sind derartige Konstellationen vor allem in den Kategorien 1-5 zu vermuten.

Tabelle 9 - Sektorale Uniformität^a des Industriegüterexportwachstums der ABKM-Staaten auf wichtigen Exportmärkten 1966-1975

Exportmarkt j Exportmarkt i	Bundesrepublik	Vereinigte Staaten	LAFTA	Welt	Bundesrepublik	Vereinigte Staaten	LAFTA	Welt
	Argentinien				Brasilien			
Bundesrepublik	-	0,90 ⁺	0,62 ⁺	0,87 [*]	-	0,94 [*]	0,62 ⁺	0,94 [*]
Vereinigte Staaten		-	-0,57 ⁺	0,86 [*]		-	0,81 [*]	0,95 [*]
LAFTA			-	0,82 [*]			-	0,84 [*]
Welt				-				-
	Kolumbien				Mexiko ^b			
Bundesrepublik	-	0,67 ⁺	0,58 ⁺	0,83 [*]	-	0,69 ⁺	0,09	0,60 ⁺
Vereinigte Staaten		-	0,55 ⁺	0,80 [*]		-	0,18	0,96 [*]
LAFTA			-	0,78 [*]			-	0,38
Welt				-				-

^a Gemessen als Rangkorrelation zwischen dem absoluten Wachstum der Exporte von zwölf Industriegütergruppen aus den ABKM-Staaten auf die Exportmärkte i und j. - 1966-1974. - Signifikant bei * 1 vH, + 5 vH Irrtumswahrscheinlichkeit.

Quelle: Vgl. Tabelle 7.

Vergleich mit den drei anderen lateinamerikanischen Staaten verdeutlicht, welches Maß an sektoraler Kongruenz mit dem US-Importmarkt für die Bundesrepublik erreichbar ist; dies gilt vor allem für den Import von Industriegütern aus Brasilien, deren sektorales Wachstumsraster gegenüber der Bundesrepublik nur unwesentlich von den für die Vergleichsmärkte geltenden Rastern abweicht. Angesichts der unterschiedlichen Angebots- und Nachfragebedingungen auf dem LAFTA- und dem westdeutschen Markt ist es zwar nicht überraschend, daß die Abweichungen zwischen diesen beiden Märkten relativ, d. h. gemessen an der Konstellation Bundesrepublik - Vereinigte Staaten oder Bundesrepublik - Welt, groß sind. Dennoch besteht ein qualitativer Unterschied zwischen der Bundesrepublik - LAFTA-Konstellation für Brasilien, Argentinien und Kolumbien auf der einen sowie Mexiko auf der anderen Seite. Immerhin zeigt sich für die erstgenannten Staaten eine statistisch abgesicherte Kongruenz der Exportwachstumsraster auf dem LAFTA- und dem westdeutschen Markt. Dies könnte für die bereits oben vertretene These sprechen, daß vor allem die Wettbewerbspositionen Argentinien, Brasiliens und Kolumbiens stärker durch natürliche Standortvorteile bei verarbeiteten Erzeugnissen bestimmt werden als die Mexikos. Zieht man als grundsätzliches Referenzsystem für das sektorale Exportwachstumsraster den US-Markt heran, was in allen vier betrachteten Fällen eine enge Anlehnung an den Weltmarkt als Referenzsystem bedeutet, so weist

der Export der vier Staaten in die Bundesrepublik einen Anpassungsnachholbedarf auf, der im Falle Kolumbiens und Mexikos am stärksten und im Falle Brasiliens am schwächsten zu sein scheint. Dazwischen liegt Argentinien, dessen Exportwachstumsraster gegenüber der Welt oder den Vereinigten Staaten von der Bundesrepublik in etwa approximiert wird. Die sichtbare Spannweite zwischen den US- (oder Welt-) Bundesrepublik-Vergleichswerten für Brasilien und Mexiko deutet zudem darauf hin, daß Erklärungsansätze sich nicht allein auf die Intensität der bilateralen Handelsbeziehungen zwischen der Bundesrepublik und dem betreffenden lateinamerikanischen Land beschränken dürfen, sondern auch das Niveau der Integration des Landes in die Arbeitsteilung mit anderen Exportregionen, in erster Linie mit den Vereinigten Staaten, in Betracht ziehen müssen. Zielvorstellungen hinsichtlich einer Annäherung der Bundesrepublik an dieses Niveau werden dabei durch die Niveauhöhe wie auch durch den Zeithorizont bestimmt. So erscheint es kurz-, aber auch mittelfristig kaum möglich, die mexikanische Industrie so in den westdeutschen Markt zu integrieren, wie es beim US-Markt der Fall ist; eine Verringerung des Abstandes dürfte aber angesichts des in Tabelle 9 zum Ausdruck kommenden relativ geringen Ausgangsniveaus als realistische Strategie anzusehen sein.

D. Die Entwicklung der relativen Wettbewerbsfähigkeit Lateinamerikas

1. Das Meßkonzept

50. Die bisherigen Analysen beschränkten sich auf eine Darstellung der Exportposition lateinamerikanischer Staaten gegenüber der Bundesrepublik und anderen Abnehmerländern im Verarbeitenden Sektor. Aussagen über die Wettbewerbsfähigkeit erfordern zusätzliche Informationen über Importe und das Gewicht der jeweiligen Produkte oder Branchen im Aggregat, d. h. im gesamten Außenhandelssortiment eines Landes. Das Meßkonzept des "Revealed Comparative Advantage" (im folgenden als RCA-Konzept bezeichnet) verknüpft die genannten Einzelinformationen zu einem Index, der die Abweichungen zwischen der Außenhandelsposition eines Produkts oder einer Branche und der des Aggregats, in unserem Falle der Verarbeitenden Industrie, darstellt¹. Die Spannweite der Meßwerte liegt zwischen +100 und -100

¹ Die RCA-Berechnungsformel findet sich im Anhang. - Zur inhaltlichen Darstellung des Konzepts vgl. Balassa [1965].

und signalisiert den Grad der relativen Wettbewerbsfähigkeit, gemessen am Durchschnitt der gesamten Verarbeitenden Industrie. Ceteris paribus stehen die Exporte eines Landes für den komparativen Vorteil einer Branche (oder eines Produkts), die Importe dagegen für die mangelnde Wettbewerbsfähigkeit der heimischen Industrien. Positive Werte kennzeichnen dementsprechend über-, negative Werte unterdurchschnittliche relative Wettbewerbsfähigkeit.

51. Die Kritik an diesem Konzept konzentriert sich im wesentlichen auf seinen ex post-Charakter und auf die Außerachtlassung von Faktorpreisverzerrungen. Infolgedessen beschreibt das Konzept stattgefundenere Entwicklungen, ohne eine Aussage darüber zu machen, ob diese Entwicklungen bestimmten Zielsetzungen adäquat sind. Industrialisierungsstrategien, die eine Faktorpreisverzerrung implizieren, bewirken zudem einen systematischen "bias" in den RCA-Werten. So beeinflusst beispielsweise eine Importsubstitutionspolitik unter sonst gleichen Bedingungen die RCA-Werte von der Importseite her in positiver Richtung. Ein derartiger Bias muß vor allem bei der Interpretation von RCA-Zeitreihen und ihren etwaigen "Brüchen" beachtet werden.

Wird das Konzept nicht nur auf bilaterale Handelsbeziehungen angewendet, sondern regional auf Einzelland-Welt-Relationen ausgedehnt, so bleiben regional differenzierte Außenwirtschaftspolitiken wie beispielsweise duale Import- und Exportzolltarife unberücksichtigt.

Darüber hinaus werden RCA-Werte erheblich durch die Wahl des Aggregationsniveaus beeinflusst, wobei auch ein zu niedriges Niveau wegen fehlender Substitutionsprozesse zwischen Exporten und Importen nichtinterpretierbare Resultate implizieren kann.

Die genannten Kritikpunkte lassen es ratsam erscheinen, längere RCA-Zeitreihen im Zusammenhang zu analysieren und sich eher auf Trends als auf Momentaufnahmen zu konzentrieren.

2. Die relative Wettbewerbsfähigkeit gegenüber der Bundesrepublik

52. Die folgende Analyse beschreibt zunächst die relative Wettbewerbsfähigkeit von sechs Ländern beziehungsweise Regionen Lateinamerikas im Verarbeitenden Sektor gegenüber der Bundesrepublik. Nach den bisherigen Ergebnissen erscheint es sinnvoll, Argentinien, Brasilien, Kolumbien und Mexiko als Länderbeispiele herauszuheben sowie die Gesamtheit dieser vier Staaten (im folgenden als ABKM-Staa-

ten bezeichnet) als Subregion der LAFTA gegenüberzustellen (Tabellen A 5 - A 10). Differenzen zwischen den RCA-Werten der ABKM-Staaten und der LAFTA können dementsprechend auf komparative Vorteile (oder Nachteile) der kleinen und mittleren Staaten zurückgeführt werden, die von denen der vier großen Staaten abweichen. Die zentralamerikanischen und karibischen Staaten bleiben wegen ihres geringen Exports von verarbeiteten Erzeugnissen in die Bundesrepublik unberücksichtigt.

53. Grob skizziert bestätigen die RCA-Werte die Erkenntnisse, die aus dem Beitrag Lateinamerikas zur westdeutschen Marktversorgung gewonnen wurden. Danach liegen die wettbewerbsfähigen Branchen schwerpunktmäßig im Grundstoff- und Verbrauchsgüterbereich (einschließlich Nahrungsmitteln), nicht hingegen im Investitionsgütersektor.

Bei den vier großen Staaten zeigen sich jenseits des Grobrasters bemerkenswerte Unterschiede. Während sich Mexiko durch ein breitgefächertes Spektrum relativ wettbewerbsfähiger Warenzweige von den drei anderen Ländern abhebt¹, sind demgegenüber die komparativen Vorteile Brasiliens gegenüber der Bundesrepublik in den einzelnen Zweigen erstens ausgeprägter² und zweitens stärker auf das Subaggregat der Verbrauchsgüterindustrie konzentriert. Unter den Vorbehalten, die bei der Interpretation von RCA-Zeitreihen gemacht werden müssen und sich auch in den vorliegenden Ergebnissen in Form von "Brüchen" dokumentieren, scheint es dennoch, als habe Mexiko im Zeitablauf die komparativen Nachteile im Produktions- und Investitionsgütersektor, die zu Beginn der Beobachtungsperiode bestanden, bei einigen Zweigen abgebaut (Chemische Erzeugnisse, Schnitt- und Sperrholz, Gummi- und Asbestwaren, Straßenfahrzeugbau sowie Stahlverformung). Kolumbien und Argentinien ähneln mehr dem "brasilianischen Typ", d. h. ihre auf wenige Branchen beschränkten Vorteile liegen fast ausschließlich im Verbrauchs- und Nahrungsmittelsektor³.

54. Innerhalb der ABKM-Gruppe bestimmen volumenmäßig Brasiliens RCA-Werte das Gesamtergebnis, während die mexikanischen Ansätze zu einer verbesserten Wettbewerbsposition außerhalb des

¹ Gemessen an der Anzahl von Zweigen mit RCA-Werten größer Null.

² So besaß Mexiko 1976 lediglich drei Sektoren mit RCA-Werten größer als +90,0, Brasilien dagegen neun.

³ Die bemerkenswerte Ausnahme betrifft Argentinien's "ausgeglichene" Wettbewerbsposition im Büromaschinensektor.

Verbrauchsgüter- und Nahrungsmittelsektors verdeckt bleiben. Konfrontiert man die RCA-Werte dieser Gruppe mit denen des Gesamt-
 aggregats LAFTA, so zeigt sich, daß in der Mehrzahl der Fälle (22
 von 39 Branchen) die LAFTA-Werte die der ABKM-Gruppe unter-
 schreiten. Das heißt, die kleineren Staaten weisen in ihrer Gesamt-
 heit so deutliche Wettbewerbsnachteile im Verarbeitenden Sektor ge-
 genüber der Bundesrepublik auf, daß sie das Gesamtergebnis für La-
 teinamerika trotz des Gewichts der vier großen Staaten spürbar be-
 einflussen, in unserem Falle verschlechtern. Ausnahmen von diesem
 Ergebnis zeigen sich in wenigen Zweigen des Bergbaus und der Grund-
 stoffindustrien, bei denen erstens kleinere Staaten über die entspre-
 chenden mineralischen Rohstoffe verfügen und zweitens die erste Ver-
 arbeitungsstufe des Rohstoffes im wesentlichen standortgebunden ist.
 Beispiele in Tabelle A 10 sind Rohöl und Mineralölerzeugnisse (Ve-
 nezuela) sowie NE-Metalle und -Metallhalbzeug (Chile, Bolivien, Pe-
 ru). In diesen wenigen Fällen können die kleineren Staaten das LAFTA-
 Ergebnis zwar positiv beeinflussen, jedoch deutet sich damit ledig-
 lich an, daß diese Staaten über den absoluten Rohstoffstandortvorteil
 hinaus kein weiteres erfolgreiches Spezialisierungsmuster im Handel
 mit der Bundesrepublik aufzuweisen haben. Auch die Meßergebnisse
 für Brasilien, Kolumbien und Argentinien lassen vermuten, daß die
 Rohstoffnähe von Verbrauchsgüterindustrien wie Leder, Textilien,
 Holzwaren u. a. nicht unwesentlich dazu beigetragen hat, kompara-
 tive Vorteile zu gewinnen. Lediglich Mexikos breites Produktions-
 spektrum durchbricht diese Uniformität der Spezialisierungsmuster.

3. Die relative Wettbewerbsfähigkeit gegenüber der Bundesrepublik im internationalen Vergleich

55. Die bisher aufgezeigte Wettbewerbsposition Lateinamerikas be-
 leuchtet die bilateralen Handelsbeziehungen zwischen dem Subkontinent
 und der Bundesrepublik. Sie braucht nicht notwendigerweise die Po-
 sition Lateinamerikas gegenüber der Welt zu repräsentieren, wenn
 sich die Bundesrepublik beispielsweise durch präferentielle Behand-
 lung nichtlateinamerikanischer Entwicklungsländer oder durch Roh-
 stoffarmut von anderen industrialisierten Handelspartnern Lateiname-
 rikas unterscheidet. Diese Frage der Kongruenz von Wettbewerbs-
 positionen gegenüber einem einzelnen Land und gegenüber der Welt
 ist insofern gerade für die Entwicklungsländer relevant, als je nach
 Kongruenzgrad der Bedarf an Anpassungsflexibilität und Kenntnis von
 spezifischen Exportmärkten unterschiedlich ist. Im Extremfall einer
 Wettbewerbsposition, die ausschließlich durch absolute Standortvor-

teile bei Rohstoffen oder deren Verarbeitung gekennzeichnet ist, dürfte der Grad an Kongruenz zwischen einem einzelnen Exportmarkt und der Summe von Exportmärkten sehr hoch und der Anpassungsbedarf entsprechend niedrig sein. In dem Maße, wie der Verarbeitungsgrad eines Produkts steigt und der Standortvorteil durch Faktorkostenvorteile substituiert wird, dürfte auch der Kongruenzgrad ab- und der Anpassungsbedarf zunehmen.

56. Nach den bisherigen Ergebnissen darf vermutet werden, daß die lateinamerikanischen Staaten komparative Vorteile bei rohstoffintensiven Industriegütern einschließlich Nahrungsmitteln zumindest gegenüber einem Industrieland, der Bundesrepublik, aufweisen. Da ein nicht unwesentlicher Prozentsatz dieser Vorteile standortbedingt ist, kann die These vertreten werden, daß das sektorale Raster der relativen Wettbewerbsfähigkeit gegenüber den restlichen Industrieländern, die im wesentlichen die "Welt" repräsentieren, dem gegenüber der Bundesrepublik ähnelt, sofern diese Industriestaaten nicht ebenfalls über die relevanten Rohstoffe verfügen. Es wird also angenommen, daß beide Sektoraraster ein relativ hohes Maß an Kongruenz aufweisen und daß damit die Wettbewerbsposition der lateinamerikanischen Staaten gegenüber der Bundesrepublik die internationale Wettbewerbsposition dieser Staaten befriedigend approximiert.

Dieser Kongruenzgrad dürfte im Zeitablauf gestiegen sein, da der westdeutsche Markt für Lateinamerika im Vergleich zu den traditionellen Märkten der LAFTA- und der Vereinigten Staaten "Nachzüglercharakter" besitzt.

57. Statistische Probleme beim Test dieser Kongruenz treten insofern auf, als die sektorale Gliederung nach der westdeutschen Industriestatistik (WI), wie sie bisher zugrunde gelegt wurde, nicht direkt auf den nach der SITC-Nomenklatur gegliederten Handel der lateinamerikanischen Staaten mit der Welt übertragen werden kann. Daher wurden die RCA-Werte von 29 zweistelligen WI-Positionen mit Hilfe eines Umrechnungsschlüssels, der als Gewichtungsfaktor den Bruttoproduktionswert der WI-Positionen von 1970 verwendet, so aggregiert, daß sie 18 zweistelligen SITC-Positionen¹ zugeordnet wer-

¹ Es handelt sich um folgende SITC-Zweisteller: 61-67, 69, 71-73, 81-86 und 89.

den konnten. Als Beispiele dienen Brasilien, Kolumbien und Mexiko. Mit Hilfe einer Rangkorrelation werden deren RCA-Werte gegenüber der Welt¹ sowie gegenüber der Bundesrepublik auf den Kongruenzgrad hin getestet.

Tabelle 10 - Der Kongruenzgrad der relativen Wettbewerbsfähigkeit Brasiliens, Kolumbiens, und Mexikos im Verarbeitenden Sektor gegenüber der Welt und der Bundesrepublik

Land	Jahr	Kongruenzgrad ^a
Brasilien	1968	+ 0,411 ⁺
	1973	+ 0,759*
Kolumbien	1970	+ 0,297
	1973	+ 0,572*
Mexiko	1968	+ 0,304
	1973	+ 0,794*

^a Zum Meßkonzept vgl. Text. - Signifikant bei * 1 vH, + 5 vH Irrtumswahrscheinlichkeit.

Quelle: Vgl. Tabellen A2 - A6. Zusätzlich UN, Commodity Trade Statistics [versch. Jgg.].

58. Deutlich wird, daß der Kongruenzgrad in allen drei Fällen im Zeitablauf auf ein statistisch signifikantes Niveau gestiegen ist (Tabelle 10). Wichtiger erscheint jedoch, daß sowohl das Ausgangsniveau als auch die Veränderungen den bisherigen Ergebnissen entsprechen:

- Brasilien besaß zwar 1968 bereits eine breite Basis rohstoffintensiver Branchen, die sich sowohl auf dem Weltmarkt als auch auf dem westdeutschen Markt hatten etablieren können; in der Folgezeit war es jedoch im Gegensatz zu Mexiko weniger erfolgreich, mit weiteren Industriezweigen auf dem westdeutschen Markt vorzudringen;

¹ Zur Anwendung des RCA-Konzepts auf den gesamten Handel der drei Staaten, gegliedert nach der SITC-Nomenklatur, vgl. Donges, Müller-Ohlssen [1978, Tab. A 12, 207 ff.].

- Mexikos Erfolge nach 1968 müssen besonders gewürdigt werden, weil es von einem niedrigen Ausgangsniveau aus mit der Bundesrepublik eine Arbeitsteilung eingegangen ist, die, verglichen mit den beiden anderen Staaten, am ehesten derjenigen gleicht, die es mit der Welt, d. h. im wesentlichen mit den Vereinigten Staaten, unterhält¹. Hierin dürften sich die Teilerfolge Mexikos niedergeschlagen haben, wettbewerbsfähige Industriezweige auch außerhalb des Verbrauchsgütersektors aufzubauen. Dies erscheint um so wichtiger, als Mexiko nicht wie Brasilien über ein stabiles Grundraster von Industriezweigen mit absoluten Standortvorteilen verfügt;
- Kolumbien war auch noch 1973 weiter als die beiden anderen Staaten davon entfernt, sein gegenüber der Welt bestehendes Spezialisierungsrastrer auch auf die Bundesrepublik auszudehnen. Dies dürfte nach den bisherigen Ergebnissen vor allem darin begründet liegen, daß in dem mit der Bundesrepublik bestehenden Industriegüterhandel die interindustrielle Spezialisierungskomponente ein erheblich stärkeres Gewicht besitzt als die intraindustrielle (Tabelle A 7).

59. Akzeptiert man die internationale Wettbewerbsposition der drei Staaten als eine Art Zielmaß, so muß trotz steigender Kongruenz festgehalten werden, daß diese Positionen Mitte der siebziger Jahre gegenüber der Bundesrepublik immer noch erheblich schwächer diversifiziert und stärker durch interindustrielle Spezialisierung geprägt waren als im internationalen Vergleich. Es ist zu erwarten, daß ein Test auf der Ebene der kleinen lateinamerikanischen Staaten diese Schlußfolgerung bekräftigen würde.

4. Der Zusammenhang zwischen relativer Wettbewerbsfähigkeit und Faktorintensität

60. Nach den bisherigen Resultaten haben die lateinamerikanischen Staaten über das Grundraster rohstoffnaher Industriezweige hinaus in unterschiedlicher Intensität neue wettbewerbsfähige Industriezweige in die Arbeitsteilung mit der Bundesrepublik einbezogen. In dem Maße, wie dieser Prozeß fortschreitet, dürften Standortvorteile wie bei-

¹ Dies steht nicht im Widerspruch zu der oben getroffenen Feststellung, daß Mexiko in den Welt-(US-) Markt deutlich stärker integriert ist als in den westdeutschen Markt. Diese Feststellung bezog sich ausschließlich auf das Exportgüterassortiment, schloß also wechselseitige Güterströme aus.

spielsweise die Rohstoffverfügbarkeit als Erklärungsfaktoren an Gewicht verlieren und Vorteile in der relativen Verfügbarkeit von Ausbildungs- und Sachkapital an Bedeutung zunehmen. Dabei ist nach vorliegenden empirischen Analysen¹ anzunehmen, daß der bedeutendste Faktor der Wettbewerbsfähigkeit westdeutscher Industriegüterexporte in Entwicklungsländer die Ausstattung mit Humankapital ist und daß dementsprechend Entwicklungsländer komparative Nachteile beim Export von ausbildungskapitalintensiven Produkten in die Bundesrepublik besitzen.

61. Während die komparativen Vorteile von Entwicklungsländern bei arbeits- und rohstoffintensiven Erzeugnissen gegenüber der Bundesrepublik offensichtlich sind, besitzt die Sachkapitalintensität keinen statistisch abgesicherten Erklärungswert für das Muster der Arbeitsteilung zwischen der Bundesrepublik und Entwicklungsländern [Wolter, 1977, Tab. 1, Gleichungen 1.8 und 1.9, S. 256 f.; Juhl, 1978]. Zwar hat sich die Wettbewerbsfähigkeit des westdeutschen Verarbeitenden Sektors gegenüber den Entwicklungsländern mit steigender Sachkapitalintensität im Vergleich der Perioden 1963-1964 und 1972-1973 leicht verbessert [Wolter, 1977, Tab. 3, Gleichung 3.5, S. 260 f.], jedoch ist diese Beziehung ebenfalls statistisch ungesichert.

Es kann demnach sein, daß einige, sicherlich nur industriell fortgeschrittene Entwicklungsländer wie Argentinien, Brasilien und Mexiko komparative Vorteile in sachkapitalintensiven Industriezweigen, beispielsweise in Produktzyklus-Gütern, errungen haben. Für die Gesamtheit aller Entwicklungsländer aber hat die Sachkapitalintensität wahrscheinlich nicht die Bedeutung als Bestimmungsfaktor für die sektorale Struktur der Arbeitsteilung mit der Bundesrepublik, die sie für die Arbeitsteilung mit halbindustrialisierten Staaten besitzt. Andererseits aber zeigen die RCA-Ergebnisse, daß nur in wenigen relevanten Branchen (Fahrzeugbau Brasiliens; Gummi- und Asbestindustrie sowie Fahrzeugbau Mexikos) Ansätze zu einer verbesserten Wettbewerbsfähigkeit lateinamerikanischer Staaten bei Industriegütern sichtbar wurden, die sich am Ende eines Produktzyklus befinden. Aus diesen Überlegungen heraus lassen sich die Hypothesen ableiten, daß

- Lateinamerika in seiner Gesamtheit gegenüber der Bundesrepublik komparative Nachteile bei ausbildungskapitalintensiven Erzeugnissen aufweist;

¹ Vgl. z. B. für den Test des Neo-Faktorproportionen-Theorems als Erklärungsmodell für die Sektorstruktur des Handels zwischen der Bundesrepublik und Entwicklungsländern Fels [1974]; ebenfalls Wolter [1977].

- früher bestehende Nachteile bei sachkapitalintensiven Industriegütern zwar weiterhin existieren, aber verringert wurden¹, und diese Verringerung in den drei genannten Staaten deutlicher zutage trat als in der LAFTA-Gruppe insgesamt, weil die kleineren, weniger fortgeschrittenen Staaten Lateinamerikas bisher kaum als Standort für sachkapitalintensive und weltmarktorientierte Industriezweige in Betracht gezogen wurden;
- die Humankapitalverfügbarkeit eine geringere Rolle in der Verbrauchsgüter- und Nahrungsmittelindustrie spielt als im gesamten Verarbeitenden Sektor, weil dort die technologisch fortgeschrittenen Wachstumsbranchen des Produktions- und Investitionsgütersektors ein größeres Gewicht besitzen.

62. Als Testgrundlage dienen die Durchschnitte der RCA-Werte von 1964/66 beziehungsweise 1974/76, um zufällige Extremwerte eines Jahres auszugleichen, sowie die Faktorintensitäten der westdeutschen Industrie 1965 und 1975 (Tabelle 11). Gemeinsam ist den Ergebnissen für die sechs untersuchten Staaten beziehungsweise Regionen Lateinamerikas, daß sich ihre Wettbewerbsnachteile in ausbildungskapitalintensiven Industriezweigen gegenüber der Bundesrepublik im Zeitablauf verstärkt haben und daß die Bundesrepublik Wettbewerbsnachteile, die sie gegenüber Lateinamerika in sachkapitalintensiven Branchen zu Beginn der Untersuchungsperiode besaß, weitgehend hat beseitigen können. Dieses Ergebnis ist - was die Ausgangsposition anlangt - überraschend, obwohl der anfängliche Vorteil Lateinamerikas bei sachkapitalintensiven Industriezweigen, gemessen am Signifikanzniveau, nicht bedeutend war. Es gründet sich, den RCA-Ergebnissen zufolge, offensichtlich auf sachkapitalintensive Grundstoff- und Verbrauchsgüterindustrien, nicht jedoch auf den Investitionsgütersektor (vgl. Tabelle A 10). Von Bedeutung sind die teilweise erheblichen Länderunterschiede. Dabei bilden Argentinien und Brasilien eine Gruppe, deren Wettbewerbsnachteile bei ausbildungskapitalintensiven Produkten sich sehr viel deutlicher herausheben als im Falle Kolumbiens und Mexikos. Das gilt für den gesamten Verarbeitenden Sektor ebenso wie für die Verbrauchsgüter- und Nahrungsmittelindustrie.

¹ Diese Vermutung basiert auf den obenerwähnten RCA-Ergebnissen in einigen Sektoren. Sollte Lateinamerika aber die Wettbewerbsstruktur aller Entwicklungsländer approximieren, so ist nach den Ergebnissen Wolters eher zu erwarten, daß die komparativen Vorteile der Bundesrepublik bei sachkapitalintensiven Erzeugnissen leicht zugenommen haben.

Tabelle 11 - Der Zusammenhang zwischen der Wettbewerbsfähigkeit von Industriegütern^a verschiedener lateinamerikanischer Staaten auf dem westdeutschen Markt und der Ausbildungs- (ABKI)^b und Sachkapitalintensität (SKI)^c der westdeutschen Industried^d nach Warengruppen 1965-1975

	Grundstoff-, Produktions-, Investitions-, Verbrauchs- und Ernährungs-güterindustrie				Verbrauchs- und Ernährungs-güterindustrie			
	ABKI		SKI		ABKI		SKI	
	1964/66	1974/76	1964/66	1974/76	1964/66	1974/76	1964/66	1974/76
Argentinien	-0,104	-0,446*	+0,028	-0,039	+0,126	-0,435 ^o	+0,301	-0,161
Brasilien	-0,158	-0,508*	+0,302 ^o	-0,020	+0,091	-0,435 ^o	+0,273	-0,339
Kolumbien	+0,016	-0,223	+0,260 ^o	-0,135	+0,070	-0,330	+0,413	-0,478 ⁺
Mexiko	-0,041	-0,346 ⁺	+0,319 ⁺	+0,048	-0,148	-0,269	+0,379 ^o	-0,338
ABKM-Staaten	-0,252 ^o	-0,473*	+0,324 ⁺	+0,109	-0,212	-0,390 ⁺	+0,267	-0,231
LAFTA	-0,147	-0,436*	+0,252 ^o	+0,188	+0,171	-0,425 ^o	+0,137	-0,153

^aDreijahresdurchschnitte, gemessen mit dem RCA-Konzept. - ^bDifferenz aus tatsächlicher minus fiktiver Lohn- und Gehaltssumme je Beschäftigten. - ^cBruttoanlagevermögen je Beschäftigten in Preisen von 1970. - ^dGemessen mit Spearman-Rangkorrelationskoeffizienten. - Signifikant bei * 1 vH, + 5 vH und ^o 10 vH Irrtumswahrscheinlichkeit.

Quelle: Kregel [lfd. Jgg.]. - Statistisches Bundesamt: Fachserie M, Reihe 15 [lfd. Jgg.]; Fachserie G, Reihe 7 [lfd. Jgg.]. - Eigene Berechnungen.

63. Wichtig ist weiterhin, daß die Zäsuren zwischen den Ergebnissen für die gesamte Verarbeitende Industrie einerseits und die Verbrauchsgüter- und Nahrungsmittelindustrien andererseits bei der Ausbildungskapitalintensität nicht derart ausgeprägt sind wie bei der Sachkapitalintensität. Mit anderen Worten, die Wettbewerbsnachteile der lateinamerikanischen Staaten bei ausbildungskapitalintensiven Erzeugnissen bestimmen das Bild aller Industrien - wenn auch etwas schwächer in den beiden Einzelsektoren -, während sektorale Unterschiede in der Ausstattung mit Sachkapital vor allem die Wettbewerbsfähigkeit von Industriezweigen der genannten Einzelsektoren berühren. Hier hat sich die Wettbewerbsfähigkeit der lateinamerikanischen Staaten in sachkapitalintensiven Verbrauchsgüter- und Nahrungsmittelindustrien gegenüber dem Ausgangsniveau entscheidend verschlechtert; dabei wechselten stets die Vorzeichen der Korrelationskoeffizienten. Das

könnte darauf zurückgeführt werden, daß Defensivinvestitionen in westdeutschen Verbrauchsgüterindustrien, die einem wachsenden Importdruck aus Entwicklungsländern ausgesetzt waren, zu einer Verschiebung der Faktoreinsatzrelationen zugunsten des Sachkapitals geführt und die Wettbewerbsfähigkeit konkurrierender lateinamerikanischer Erzeugnisse reduziert haben¹.

¹ Dies zeigt sich, wenn man den Zusammenhang zwischen der absoluten Veränderung der RCA-Werte und der absoluten Veränderung der Sach- bzw. Ausbildungskapitalintensitäten mißt. Das Resultat ist mit $-0,401^+$ bei der Sachkapitalintensität (gemessen am Beispiel der ABKM-Gruppe) beziehungsweise $-0,316^+$ bei der Ausbildungskapitalintensität im gesamten Verarbeitenden Sektor stärker als in den Verbrauchsgüter- und Nahrungsmittelindustrien ($-0,314$ bzw. $-0,363$).

IV. Möglichkeiten zur Ausweitung der Exporte Lateinamerikas in die Bundesrepublik Deutschland

64. Die Diskussion der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung Lateinamerikas hat verdeutlicht, daß Industriestaaten, unter ihnen die Bundesrepublik, stärker als bisher das lateinamerikanische Güterangebot - sei es in Gestalt verarbeiteter Erzeugnisse oder in Form von Rohstoffen - absorbieren müssen, wenn die lateinamerikanischen Staaten in die Lage versetzt werden sollen, eingegangene finanzielle Verbindlichkeiten zu erfüllen und den für ihre weitere Entwicklung notwendigen Ressourcenimport zu finanzieren.

Von der Angebotsseite her aber haben die meisten Länder Lateinamerikas insofern noch nicht die Vorbedingungen für eine verstärkte Güterabsorption seitens der Industriestaaten erbracht, als die traditionellen Erzeugnisse des Verbrauchsgüter- und Nahrungsmittelsektors - abgesehen von Rohprodukten - nach wie vor das Spezialisierungsmuster beherrschen. In beiden Sektoren aber wirkt der Konkurrenzdruck anderer Entwicklungsregionen (Südostasien und AKP-Staaten) ebenso exportbremsend wie die relativ niedrige Einkommenselastizität der Importnachfrage hochentwickelter Industriestaaten nach Nahrungsmitteln.

Die Bundesrepublik kann von der Nachfrageseite her in dreifacher Weise sowohl auf die Ausweitung der lateinamerikanischen Exporte als auch auf die Änderung deren Sektoralstruktur einwirken, indem sie

- ihre Importnachfrage im Zuge des Wachstumsprozesses zunehmend auf nichttraditionelle Erzeugnisse lateinamerikanischer Staaten richtet, d. h. auf Produkte, die mit steigendem Einkommensniveau auf eine höhere Einkommenselastizität stoßen als traditionelle, "inferiore" Güter;
- das Protektionsniveau reduziert;
- die Diskriminierung lateinamerikanischer Anbieter gegenüber anderen Anbieterregionen, beispielsweise den AKP-Staaten, einschränkt oder beseitigt (vgl. Kapitel V).

65. Während die Bundesrepublik im erstgenannten Bereich nur indirekt und in beschränktem Maße, beispielsweise durch Beseitigung wachstumshemmender Faktoren, auf die Nachfrageentwicklung einwirken kann, hat sie in den beiden anderen Bereichen unmittelbare Einwirkungsmöglichkeiten, allerdings eingeschränkt durch das Er-

fordernis einer "gemeinsamen Politik" der EG-Mitglieder¹. Zwar bedeutet die Übertragung nationaler Zuständigkeiten in der Außenhandelspolitik auf die Gemeinschaft mit großer Wahrscheinlichkeit, daß die Bundesrepublik sowohl hinsichtlich der Protektionsniveaus als auch der präferenziellen Behandlung anderer Anbieterregionen Zugeständnisse an andere EG-Mitglieder machen muß². Andererseits aber kann die Bundesrepublik ihre Liberalisierungsvorstellungen auf Gemeinschaftsebene einbringen und somit zu einer stärkeren Öffnung der Märkte der anderen EG-Partner beitragen, als es die lateinamerikanischen Staaten "von außen" bewirken können.

66. Die drei möglichen Ansätze zur Intensivierung der Handelsströme von Lateinamerika in die Bundesrepublik legen es nahe,

- (a) das Nachfragepotential in der Bundesrepublik für verarbeitete Produkte Lateinamerikas mit Hilfe produktspezifischer Nachfragefunktionen zu schätzen;
- (b) eine Wirkungsanalyse des Systems der Allgemeinen Zollpräferenzen in bezug auf die lateinamerikanischen Staaten durchzuführen;
- (c) Ausmaß und Wirkung der präferenziellen Beziehungen der EG mit nichtlateinamerikanischen Entwicklungsländern, sofern nicht bereits unter (b) diskutiert, im Zusammenhang mit Aspekten der Rohstoffpolitik zu untersuchen.

Wir beginnen mit der Einschätzung des Nachfragepotentials.

A. Das Nachfragepotential der Bundesrepublik

1. Das Meßkonzept

67. Die Importnachfrage der Bundesrepublik nach Produkten Lateinamerikas wird nach folgender Funktion geschätzt³:

$$\ln Q_i = a_0 + a_1 \ln \frac{P_i}{P_d} + a_2 \ln Y + u$$

¹ Neben der Verkehrs- und Agrarpolitik ist die Außenhandelspolitik das dritte Feld "gemeinsamer Politik" nach Art. 113 EWG-Vertrag.

² Dies einmal, weil sich andere EG-Mitglieder stärker als die Bundesrepublik mit Strukturproblemen konfrontiert sehen; zum anderen weil einzelne EG-Mitglieder präferenzielle Handelsbeziehungen mit ehemaligen Kolonien nach den Bestimmungen der EG-Verträge nur dann aufrechterhalten können, wenn sie auf Gemeinschaftsebene übernommen werden.

³ Zur Schätzmethode vgl. Kreinin [1973/1974].

wobei:

Q_i = Importmenge des Gutes i

P_i = cif-Preis des Gutes i pro Mengeneinheit

P_d = westdeutscher Großhandelspreisindex des Gutes i (Basis 1962 = 100)

Y = Index des Bruttosozialprodukts der Bundesrepublik in Preisen von 1962 (Basis 1964 = 100)

u = "random"-Variable für die Residualschwankungen

Während die Preiselastizität a_1 in eine spätere Schätzung der Importexpansion eingeht, die als Konsequenz verminderter Protektion im Rahmen der Allgemeinen Zollpräferenzen erwartet werden kann, erlaubt die Einkommenselastizität a_2 Antworten auf die Frage, wie die westdeutsche Nachfrage nach be- und verarbeiteten, von Lateinamerika angebotenen Produkten in der Vergangenheit auf Veränderungen im Einkommensniveau reagiert hat und im Zuge künftiger Realeinkommenserhöhungen reagieren wird.

68. Der Beginn der Untersuchungsperiode wird mit 1964 als einem "normalen" Jahr im deutschen Konjunkturzyklus festgelegt. Die Produktauswahl wurde so vorgenommen, daß ein möglichst hoher Prozentsatz des von den Allgemeinen Zollpräferenzen begünstigten Warenkorbes lateinamerikanischer Exporte erfaßt wird, damit für jedes lateinamerikanische Land der Präferenzeffekt für dessen Exporte in die Bundesrepublik abgeschätzt werden kann¹. Für die Schätzung produktspezifischer Funktionen auf der Basis der Brüsseler Zollnomenklatur (BTN), in der sowohl die präferenzierten Importe als auch die Gesamtimporte der Bundesrepublik ausgewiesen sind, bieten sich lediglich die vierstelligen Produktgruppen als adäquates Aggregationsniveau an. Die zweistellige Ebene scheidet aus, weil das Rohprodukt in ihr enthalten ist, während bei tiefergehender Disaggregation der Grad der Substituierbarkeit durch heimische Erzeugnisse zu stark

¹ Auf die in die Schätzungen eingehenden 45 Güter entfielen 1976 etwa 75 vH der westdeutschen Präferenzeinfuhren auf Lateinamerika. Damit kann man diesen Warenkorb durchaus als repräsentativ für das lateinamerikanische Exportangebot im Nichtrohstoffbereich auf dem westdeutschen Markt bezeichnen.

verringert wird¹.

69. Ob sich der Expansionspfad der Gesamtimporte in den betreffenden Produktgruppen nach Einführung der Allgemeinen Zollpräferenzen derart nach oben verschoben hat, daß man annehmen könnte, diese hätten ein wichtiges Importhemmnis beseitigt, soll anhand einer zweiten Regressionsschätzung geprüft werden. Diese wird durch folgende Trendfunktion beschrieben:

$$\ln Q_i = b_0 + b_1 t + b_2 D + b_3 D \cdot t$$

wobei:

Q_i = Importmenge des Gutes i

t = Trend

D = Scheinvariable für das Niveau der Importfunktion²

$D \cdot t$ = Scheinvariable für die Steigung der Funktion

D nimmt für die Jahre vor Einführung der Zollpräferenzen den Wert 0, nach Einführung den Wert 1 an. Wäre der Regressionskoeffizient b_3 signifikant positiv verschieden von Null, so hätte tatsächlich der Importzuwachs seit der Einführung der Zollpräferenzen deutlich gegenüber der Vorperiode an Tempo gewonnen³. Eine Expansionsbeschleunigung ist eher zu erwarten als eine Niveaushiftung (b_2). Letztere wür-

¹ Es ist aus den genannten Gründen daher nicht erstaunlich, daß in der Literatur fast ausschließlich die vierstelligen Produktgruppen der BTN-Klassifikation das Disaggregationsniveau bei derartigen Schätzungen bestimmen [vgl. Baldwin, Murray, 1977].

² Dieses Niveau wird graphisch durch die Entfernung der Trendkurve vom Ursprung dargestellt, d. h. durch den Ordinatenabschnitt.

³ Als zeitliche Zäsur wurde grundsätzlich 1972 gewählt, wenn nicht, wie bei einigen landwirtschaftlichen Produkten der Fall, Präferenzen erst später gewährt wurden. Zwar gilt als offizielles Datum des Beginns der Präferenzen der 1.7.1971. Da den Trendfunktionen indessen Jahreswerte zugrunde liegen und da außerdem zu vermuten ist, daß erst nach einem gewissen zeitlichen Vorlauf Wirkungen erkennbar sind, wurde für die Produktgruppen, die von Beginn an dem Präferenzschema unterlagen, 1972 als Präferenzbeginn angesehen.

de nämlich - wäre sie signifikant - implizieren, daß die Importe vor Einführung der Zollpräferenzen kontingentiert gewesen wären oder aus anderen Gründen ein Nachfragestau bestanden hätte. Da indessen die Präferenzen ausschließlich die Beseitigung tarifärer, nicht aber nichttarifärer Importhemmnisse zum Ziel haben - letztere bleiben vor allem im landwirtschaftlichen Bereich bestehen (vgl. Kapitel IV, C.1) - und zudem das nominale Protektionsniveau der EG im nicht-landwirtschaftlichen Bereich vergleichsweise niedrig ist, ist eine Beschleunigung im Importzuwachs, angezeigt durch b_3 , wahrscheinlicher als eine Niveauverschiebung (b_2).

2. Der empirische Befund

70. Die für 45 Produkte geschätzten Nachfragefunktionen (Tabelle A 11) zeigen, daß die westdeutsche Importnachfrage stärker auf Veränderungen der Einkommens- als der Preisvariablen reagiert¹. Dementsprechend sind die Preiselastizitäten nur bei 18 Produkten signifikant von Null verschieden, während die Einkommenselastizitäten erheblich stärker im Produktvergleich differieren und auf ausgesprochen einkommensreagible Produkte wie Pelzerzeugnisse, vor allem aber Fertigwaren (BTN 70-98) hinweisen.

Daß die Nachfrage nach relativ homogenen Produkten im Halbwarenbereich wie bei einigen Basischemiegütern, einfachen Pelzfellen sowie Metall- und Edelmetallgütern überdurchschnittlich elastisch auf Veränderungen der Preisrelation zwischen Importgütern und den heimischen Importsubstituten reagiert, erscheint plausibel. Da sich in diesen Güterkategorien lateinamerikanische Länder stärker als im Fertigwarenbereich auf dem westdeutschen Markt engagiert haben, könnten tarifäre Präferenzen hier durchaus zu positiven Handelseffekten führen. Daß derartige Effekte indessen nur in wenigen Fällen seit 1972 den Wachstumstrend der westdeutschen Gesamtimporte bei den jeweiligen Produkten maßgeblich verändern konnten, zeigen die Schätzungen für die Trendfunktion, insbesondere für die Steigungsvariable (Tabelle A 12). Lediglich in vier Fällen (BTN 1104, 4417, 5403, 8455) hat sich das Wachstumstempo der Gesamtimporte seit der Einführung der Präferenzen wesentlich erhöht. In der überwiegenden Zahl der Produkte ist das Wachstum statt dessen sogar rück-

¹ Zu ähnlichen Ergebnissen gelangt Glismann [1974, Tab. 1, S. 6 f.] bei der Schätzung von Preis- und Einkommenselastizitäten der westdeutschen Importnachfrage auf der Basis von Warengruppen nach der westdeutschen Industrienomenklatur.

läufig, ohne daß dies jedoch pauschal einem Mißerfolg der Zollpräferenzen gleichzusetzen ist. Zum einen umfassen die Importe den Handel sowohl mit Industrie- als auch Entwicklungsländern; auch wenn bei der Mehrzahl der in den Tabellen A 11 und A 12 aufgeführten Produkte nahezu ausschließlich Entwicklungsländer als Anbieter auftreten, ist eine verzerrende Wirkung durch nichtpräferenzierte Anbieter nicht auszuschließen. Zum zweiten sind Gesamtimporte - nach der Spezialhandelsstatistik - und präferenzierte Importe selbst bei vollständiger Präferenzierung der Subpositionen keinesfalls identisch. Plafonds und Kontingente, aber auch einfach Nichtinanspruchnahme der Präferenzen durch Importeure tragen mit dazu bei, daß ein nicht unerheblicher Teil der Gesamtimporte von präferenzierten Produkten dem EG-Meistbegünstigungszoll unterworfen wird. Im einzelnen wird darauf in der folgenden Analyse der Zollpräferenzen und ihrer Bedeutung für Lateinamerikas Exporte eingegangen.

B. Implikationen der Allgemeinen Zollpräferenzen der EG für Lateinamerika

1. Die Bedeutung der Zollpräferenzen für Lateinamerikas Exportgütersortiment

71. Die EG hat, nachdem die Förderung nichttraditioneller Exporte aus Entwicklungsländern in Industriestaaten zu einem wesentlichen Bestandteil der Agenda der zweiten Welthandelskonferenz von Neu Delhi erhoben worden war, zum 1. Juli 1971 ein nichtreziprokes Präferenzsystem für die Einfuhren von Halb- und Fertigwaren sowie von einigen be- und verarbeiteten landwirtschaftlichen Produkten aus Entwicklungsländern eingeführt. Nutznießer dieses "Systems der Allgemeinen Zollpräferenzen" (GSP) sind im wesentlichen alle Entwicklungsländer, also auch die mit der EG bereits durch die beiden Jaunde-Abkommen und das Arusha-Abkommen beziehungsweise das AKP-Abkommen verbundenen Staaten¹. Für letztere bedeutet das GSP indessen keinen neuen Vorteil, sondern im Gegenteil eine Aushöhlung ihrer traditionellen Präferenzen.

¹ Zur Vorgeschichte der institutionellen Ausgestaltung einschließlich der Sonderregelungen vgl. Krämer [1973]. - Eine eingehende Analyse aller Präferenzsysteme, einschließlich der der Vereinigten Staaten und Japans, findet sich bei Murray [1977]. - Zum EG-System der Allgemeinen Zollpräferenzen vgl. Borrmann et al. [1978]; Donges, Fels, Neu u. a. [1973, S. 86 ff.].

72. Die Grundoption der Präferenzen für Entwicklungsländer ist einfach. Sie besteht in der Aussetzung von Zöllen auf Halb- und Fertigwarenimporte aus Entwicklungsländern und in der Reduzierung von Zöllen auf bestimmte landwirtschaftliche be- und verarbeitete Güter. Dies kann indessen nicht darüber hinwegtäuschen, daß das GSP wegen seiner nicht unwesentlichen Nebenbedingungen und Restriktionen einen Grad an Komplexität aufweist, der für sich genommen bereits das Ausschöpfen der Präferenzen erschwert. Diese Komplexität wird im wesentlichen bestimmt durch

- (a) Plafondierung zollfreier beziehungsweise zollermäßigter Importe,
- (b) eine derart kasuistische Auswahl präferenzierter Produkte, daß innerhalb vierstelliger Tarifnummern präferenzierte und nichtpräferenzierte Positionen auch im Halb- und Fertigwarenbereich nebeneinanderstehen können.
- (c) das in der Vergangenheit praktizierte Junktim von GSP mit nichttarifären Handelshemmnissen wie dem langfristigen Baumwollabkommen,
- (d) Länderhöchstbeträge (Butoirs) und EG-interne Quoten bei sensiblen Produkten und
- (e) relativ restriktive Ursprungsregeln, die eine intraindustrielle Arbeitsteilung zwischen Entwicklungsländern erschweren.

Auf die für Lateinamerika bedeutsamen Restriktionen wird unten eingegangen.

73. Ungeachtet dieser Vorbehalte, die gegenüber dem GSP erhoben werden können, hat sich die Bedeutung präferenzierter Importe, gemessen als Anteil an den Gesamtimporten der Bundesrepublik, seit 1973 kontinuierlich erhöht. Dies läßt sich einmal anhand der westdeutschen Gesamtimporte aus Entwicklungsländern nachweisen (Tabelle A 13), von denen bis 1977 etwa 10 vH sowohl bei Lateinamerika als auch bei allen Entwicklungsländern präferenziert wurden. Aussagekräftiger als Referenzsystem ist jedoch die Entwicklung von westdeutschen Industriegüterimporten aus begünstigten Entwicklungsländern, unterteilt nach der im GSP vorgesehenen Differenzierung zwischen landwirtschaftlichen und gewerblichen Erzeugnissen (Tabelle 12). Der verzerrende Effekt von Rohstoffimporten, die auch unter Meistbegünstigungsbedingungen zollfrei erfolgen würden¹, wird dabei

¹ Ihr Anteil an den gesamten EG-Rohstoffimporten aus Lateinamerika belief sich 1971/73 auf etwa 45 vH.H.

Tabelle 12 - Anteil präferenzierter Importe an den westdeutschen Gesamtimporten verarbeiteter Produkte^a aus Lateinamerika 1973 und 1977 (vH)

	Ernährungs- güterindustrie, Tabakwaren		Andere verarbeitete Erzeugnisse		Verarbeitete Erzeugnisse insgesamt	
	1973	1977	1973	1977	1973	1977
Argentinien	2,7	8,1	30,8	39,0	6,3	16,2
Belize	13,7	-	0	-	6,5	-
Bolivien	0	0	22,7	50,3	22,7	50,3
Brasilien	0,7	18,5	26,9	35,0	13,3	29,6
Chile	19,5	56,6	1,1	20,9	17,0	46,3
Costa Rica	0	3,1 ^b	29,6	49,5	28,2	44,3
Dominikanische Republik	0	17,5 ^b	0	0,1	0	0,2
Ecuador	4,9	44,8	10,9	18,0	7,1	38,0
El Salvador	0	37,1 ^b	0,4	2,1	0,4	2,3
Guatemala	0	5,3 ^b	8,9	11,6	2,3	7,5
Haiti	29,7	48,6 ^b	2,6	30,2	7,1	38,0
Honduras	74,1	88,5 ^b	10,8	44,5	13,2	51,4
Jamaika	0,3	-	0	-	0,3	-
Kolumbien	5,0	59,5 ^b	18,5	23,9	17,1	35,9
Kuba	1,1	4,6 ^b	0	0,6	0,6	2,0
Mexiko	0	44,9 ^b	67,2	56,2	63,2	55,8
Nicaragua	0	30,4	28,5	36,5	23,9	35,9
Panama	16,5	94,4	29,0	0	23,0	7,7
Paraguay	0	41,6	1,4	4,0	0,1	22,9
Peru	0	48,5	36,0	24,5	1,5	40,2
Trinidad und Tobago	0	-	82,7	-	82,0	-
Uruguay	0	1,0 ^b	39,2	61,2	16,3	52,5
Venezuela	95,5	0 ^b	28,9	15,8	29,6	15,8
Lateinamerika	2,0	18,7	32,0	37,1	12,8	28,7
Nachrichtlich:						
Begünstigte Entwicklungs- länder insgesamt	2,0	23,4 ^b	20,0	24,2	14,8	24,0

^a Erzeugnisse der Ernährungsindustrie (einschließlich Tabakwaren), der Grundstoff- und Produktionsgüterindustrien (ohne NE-Metalle und -Metallhalbzeug), der Investitionsgüterindustrien, der Verbrauchsgüterindustrien sowie sonstige Waren. - ^bAusschließlich Honig.

Quelle: Statistisches Bundesamt: Fachserie G, Reihe 7, Sonderbeiträge [1973]; Fachserie 7, Reihe 7 [1977]. - Unveröff. Angaben des Bundesministers für Wirtschaft.

ausgeschaltet. Der Anteil präferenzierter Importe an den westdeutschen Industriegüterimporten stieg danach von 12,8 vH in 1973 auf 28,7 vH in 1977. Dieser Zuwachs wurde wesentlich von den Importen verarbeiteter Nahrungsmittel getragen, deren Präferenzanteil vor allem als Folge einer Erweiterung des präferenzierten Warenkorbes von 2,0 auf 18,7 vH im gleichen Zeitraum stieg¹. Vergleichsweise bescheiden ist der Anteilsgewinn von 5,1 Prozentpunkten (von 32,0 auf 37,1 vH) beiden industriellen Halb- und Fertigwaren, deren Präferenzwarenkorb sich kaum im Zeitablauf veränderte. Gemessen an allen begünstigten Entwicklungsländern haben Lateinamerikas Präferenzimporte insgesamt zwar überdurchschnittliche Zuwächse erzielt, der Grund dafür dürfte jedoch weniger in einer relativ hohen Deckungsgleichheit von Präferenzangebot und lateinamerikanischer Exportstruktur zu suchen sein, als vielmehr in der Tatsache, daß Lateinamerikas Exportangebot nicht in dem Maße protektionsgefährdete "sensible" Fertigwaren z. B. im textilen Bereich beinhaltet, wie dies bei einigen südostasiatischen Staaten der Fall ist. Letztere laufen mit ihrem Exportangebot häufiger Gefahr, jährlich neu festgelegte Kontingent- oder Höchstbeträge zu überschreiten und somit wieder mit Meistbegünstigungszöllen belastet zu werden².

74. Dieser Unterschied zwischen dem lateinamerikanischen Präferenzwarenkorb und dem aller begünstigten Entwicklungsländer zeigt sich empirisch beispielsweise daran, daß Lateinamerika über einen erheblich geringeren Prozentsatz sensibler und quasi-sensibler, d. h. restriktionsgefährdeter Erzeugnisse in seinem Warenkorb verfügt als die Gesamtheit aller Entwicklungsländer (Tabelle A 14). Da anzunehmen ist, daß restriktionsgefährdete Produkte in erster Linie diejenigen sind, in denen Entwicklungsländer zunehmend wettbewerbsfähig geworden und somit heimische Imports Substitute zu verdrängen in der

¹ Die Berechnungen der Tabelle 12 schließen den für einige lateinamerikanische Staaten quantitativ bedeutsamen Export von natürlichem Honig aus, da dieses Produkt erst 1975 in den Präferenzwarenkorb mit einer sehr geringen Präferenzspanne (3,7 vH gegenüber dem Meistbegünstigungszoll) einbezogen wurde. Zudem wird natürlicher Honig nach der westdeutschen Industriestatistik als Rohprodukt und nicht als Erzeugnis der Ernährungsgüterindustrie erfaßt. Die Anteilswerte von Tabelle 12 sind demnach sowohl zeitlich kompatibel als auch hinsichtlich der Bezugsgröße korrekt.

² Zu diesem Argument vgl. den Ausschöpfungsgrad präferenzierter Importe der Bundesrepublik aus Lateinamerika und drei südostasiatischen Staaten (Tabelle 17).

Lage sind, liegt die Vermutung nahe, daß das Wachstumspotential lateinamerikanischer Industriegüterexporte bis jetzt geringer einzuschätzen ist als das aller Entwicklungsländerexporte im Durchschnitt. Diese Vermutung wird durch Lateinamerikas nahezu stagnierenden Anteil an den Weltindustriegüterexporten insgesamt (Tabelle A 2) als auch durch seinen relativ geringen Beitrag zur westdeutschen Marktversorgung (Tabelle 6) gestützt. Tabelle A 14 vermittelt zudem auch einen Erklärungsansatz hinsichtlich des sowohl für Lateinamerika als auch für die Entwicklungsländer insgesamt gestiegenen Präferenzanteils der Industriegüterexporte: Gegenüber 1973 haben in den folgenden Jahren sensible Erzeugnisse sichtbar an Bedeutung verloren, und zwar sowohl zugunsten quasi-sensibler Erzeugnisse aus dem gewerblichen Bereich als auch landwirtschaftlicher Produkte generell. Damit hat sich der Restriktionsgrad der Zollpräferenzen zwar nicht grundlegend verringert; dies zeigt schon die Tatsache, daß auch der Anteil nichtsensibler, also kaum restriktionsgefährdeter Erzeugnisse im Zeitablauf gesunken ist. Eine zunehmende Liberalisierung innerhalb des GSP ist jedoch nicht von der Hand zu weisen.

75. Die Stellung der einzelnen lateinamerikanischen Staaten zeigt eine erhebliche Schwankungsbreite: Sie kann weder aus der nach Ländern unterschiedlichen Relation von Präferenzanteil in den Nahrungsmittelexporten zu Präferenzanteil in Halb- und Fertigwarenexporten noch aus der unterschiedlichen Größe der Länder heraus erklärt werden. Dennoch lassen sich gemeinsame Merkmale für einzelne Länder aufzeigen:

(a) Länder, deren Exportschwerpunkt eher im Produktions-, Investitions- und Konsumgüterbereich als im Ernährungsgüterbereich liegt, ziehen einen vergleichsweise starken Nutzen aus den Zollpräferenzen. Dieser Gruppe gehören in erster Linie Mexiko, Uruguay, Bolivien, Costa Rica und Honduras, mit Abstrichen auch Nicaragua an. Ausnahmen von dieser Regel sind Chile und Peru, deren Exportengagement im gewerblichen Bereich im Vergleich zu ihren Nahrungsmittelexporten schwach ausgeprägt ist; sie konnten jedoch dank der Präferenzierung von Fischmehl, ihrem wichtigsten Exportgut im Ernährungsbereich, insgesamt ebenfalls überdurchschnittlich von den Zollpräferenzen profitieren¹.

(b) Länder wie Argentinien und Brasilien haben die Präferenzen

¹ Hier muß jedoch einschränkend festgestellt werden, daß die Senkung des EG-Außenzolls von 2 auf 0 vH für Fischmehlimporte kaum einen handelsstimulierenden Effekt ausgelöst haben dürfte.

nicht in dem Maße wie die erstgenannten Länder nutzen können, da ihr Produktionsspektrum im Nahrungsmittelbereich bei weitem über das zwar erweiterte, aber doch immer noch schmale Spektrum präferenzierter Nahrungsmittelexporte hinausgeht. Hinzu kommt, daß sie wegen ihres Exportvolumens die aus den Länderhöchstbeträgen beziehungsweise den Kontingenten bei sensiblen Erzeugnissen herührenden EG-Restriktionen voll zu spüren bekommen.

(c) Eine dritte Gruppe bilden Ecuador, Haiti, Kolumbien, Panama und Paraguay, deren Exporte im Ernährungsgüterbereich zwar überdurchschnittlich, im gewerblichen Bereich jedoch unterdurchschnittlich präferenziert werden, obwohl bei letzteren die weitgehend nichtpräferenzierten Exporte von NE-Metallen und -Metallhalbzeug in den Berechnungen unberücksichtigt blieben. Erklärungen wie "Unkenntnis von Präferenzbestimmungen", "ein zu wenig diversifiziertes Exportangebot im gewerblichen Bereich" oder "Exportschwerpunkt in den wenigen nichtpräferenzierten Positionen des Halb- und Fertigwarenssektors" müssen in dieser Gruppe jeweils im Einzelfall überprüft werden, da das Argument eines im Vergleich zum Nahrungsmittelsektor zu schmalen Präferenzspektrums im Halb- und Fertigwarenereich nicht anwendbar ist.

(d) Für eine vierte Gruppe ist eine geringe Bedeutung der Präferenzen sowohl im Nahrungsmittel- als auch im gewerblichen Bereich charakteristisch. Hierzu gehören insbesondere die Dominikanische Republik, Guatemala, Kuba sowie Venezuela. Da vor allem die drei erstgenannten Länder Zollpräferenzen für den Export natürlichen Honigs in Anspruch nehmen, scheidet Unkenntnis des GSP als Erklärung für die geringe Bedeutung der Zollpräferenzen aus. Möglich ist jedoch, daß alle vier Staaten als Folge der überragenden Bedeutung ihrer Rohstoffexporte (Kaffee, Zucker, Öl) ihren Industriegüterexporten und damit auch den Zollpräferenzen noch geringe Priorität beimessen.

76. Für die Mehrzahl der lateinamerikanischen Staaten kann dies indessen nicht gesagt werden. Im Gegenteil, betrachtet man das Ausgangsniveau des Präferenzhandels, und zwar unter Einschluß der Rohstoffe, so haben die Anteilswerte von 1973 mit 5,0 vH für Lateinamerika bzw. 6,4 vH für alle Entwicklungsländer (Tabelle A 13) deutlich die Werte übertroffen, die anhand der Importe in den präferenzierten Tarifpositionen für die EG prognostiziert wurden [den Boer, 1975]. Danach wurde als realistisch angenommen, daß 1972 maximal 2,8 vH der gesamten EG-Importe aus Lateinamerika¹ bzw. maxi-

¹ Als wahrscheinlichere Größenordnung wird wegen restriktiver Ursprungsregeln ein Anteilswert von nur 1,9 vH angenommen.

mal 4,3 vH der EG-Importe aus allen begünstigten Entwicklungsländern präferenziert würden. Zieht man in Betracht, daß die Bundesrepublik die Höhe der EG-Importe wesentlich beeinflußt, so stützen die für die westdeutschen Importe errechneten GSP-Anteile zwar anfänglich die These den Boers, daß Lateinamerika wegen seines Exportschwerpunktes Nahrungsmittel¹ nicht so stark wie der Durchschnitt aller begünstigten Entwicklungsländer vom GSP profitieren dürfte. Spätestens seit 1976 muß jedoch auch diese These insofern modifiziert werden, als die EG bis dahin verstärkt landwirtschaftliche Erzeugnisse in das Präferenzschema einbezogen und den lateinamerikanischen Staaten somit ermöglicht hat, den Präferenzanteil an ihren gesamten Exporten in die Bundesrepublik auf knapp 10 vH und damit auf den Durchschnitt aller begünstigten Entwicklungsländer zu heben². Die Fehleinschätzung von den Boer liegt im wesentlichen darin begründet, daß er von vier Ländern unterschiedlichen Entwicklungsniveaus (Argentinien, Chile, Kolumbien und die Dominikanische Republik), auf die Gesamtheit aller lateinamerikanischen Staaten schließt. Er läßt damit Länder, die sowohl gemessen an den Gesamtexporten als auch an den Industriegüterexporten weit über dem Durchschnitt Lateinamerikas liegen, darunter vor allem Mexiko und Uruguay, außer acht.

Die Entwicklung bis 1977, so deutlich sie auch aufgrund der Erfolgsbeispiele einzelner lateinamerikanischer Staaten den prognostizierten Verlauf der Präferenzimporte übertraf, kann indessen nicht die Tatsache verdecken, daß noch 1977 etwa 70 vH der westdeutschen Importe von verarbeiteten Erzeugnissen aus Lateinamerika nicht in den Genuß der Präferenzen gekommen waren.

2. Zollpräferenzen und Handelsausweitung

a. Die empirische Basis

77. Das GSP beinhaltet die Aussetzung oder Ermäßigung des Meistbegünstigungszollsatzes für präferenzierte Importe. Bei einer normalen,

¹ Tatsächlich vereinigte Lateinamerika 1973: 61,1 vH der gesamten präferenzierten Exporte landwirtschaftlicher Erzeugnisse in die Bundesrepublik auf sich, hingegen nur 23,4 vH der gesamten präferenzierten Exporte. Während dieser Anteil bis 1977 nahezu konstant blieb, mußte Lateinamerika bei den landwirtschaftlichen Erzeugnissen Anteilseinbußen hinnehmen (1977: 42,2 vH).

² Diese wachsende Bedeutung der Präferenzexporte wird auch bei tiefergehender Güterabgrenzung sichtbar (Tabelle A 15).

d. h. negativen Preiselastizität der Nachfrage wird sich die mengenmäßige Importnachfrage ausdehnen. Voraussetzung dafür allerdings ist, daß sich die Zollsenkung in einer Importpreissenkung niederschlägt, d. h. nicht völlig durch Exportpreiserhöhungen absorbiert wird. Die Höhe dieses sogenannten Überwälzungskoeffizienten hängt im wesentlichen von zweierlei ab: Vom Grad der Wettbewerbsintensität auf der Importhandelsebene und von der kurzfristigen Angebotselastizität der heimischen Produzenten. Werden Wettbewerbsintensität und Angebotselastizität als hoch eingeschätzt - dies ist für Industrieländer tendenziell eher zu erwarten als für Entwicklungsländer -, so erscheint es gerechtfertigt, den Überwälzungskoeffizienten für ein Industrieland wie die Bundesrepublik mit annähernd Eins anzugeben¹. Ein weiteres Argument stützt diese Annahme: Die bereits relativ niedrigen EG-Ausgangszölle lassen grundsätzlich keine derart starke präferenzbedingte Ausdehnung der Importnachfrage erwarten, daß die lateinamerikanischen Anbieter etwa an ihre Kapazitätsgrenzen stoßen würden und diese vor dem Hintergrund bereits vollbeschäftigter Produktionsfaktoren ausdehnen müßten. Wäre dies der Fall, so könnte eine Ausdehnung der EG-Importnachfrage zu kostenbedingten Exportpreiserhöhungen führen und somit das Maß der Importpreissenkungen reduzieren².

78. Eine präferenzbedingte Ausweitung westdeutscher Importe aus Lateinamerika setzt sich aus zwei Komponenten zusammen. Zum einen können lateinamerikanische Anbieter nach Fortfall (oder Senkung) der Zölle heimische Anbieter verdrängen, da sie kostengünstiger produzieren; das Handelsvolumen würde sich dementsprechend zu Lasten der heimischen Produktion vergrößern. Diese Komponente wird Handelsschaffung genannt. Zum anderen können lateinamerikanische Anbieter konkurrierende Exportländer, die keine Präferenzen erhalten, auf dem westdeutschen Markt verdrängen, selbst wenn letztere kostengünstiger produzieren (wobei der Kostenvorsprung absolut natürlich kleiner sein muß als die Präferenzmarge). Das Handelsvolumen würde sich in diesem Fall nicht ausdehnen, sondern lediglich regional

¹ Implizit wird in vielen Studien so verfahren, z. B. in der von Baldwin, Murray [1977], die die Überwälzungsproblematik gar nicht erwähnt. Zum Überwälzungskoeffizienten vgl. Balassa and Associates [1967, S. 321 f.]; Andic et al. [1971, S. 28 f.].

² Balassa and Associates [1967, S. 322] nehmen z. B. an, daß der Effekt einer US-Zollsenkung auf Importe aus europäischen Staaten sich zu einem Drittel in Exportpreiserhöhungen (wegen steigender Faktorkosten) und zu zwei Dritteln in Importpreissenkungen niederschlägt.

verlagern. Diese Komponente wird Handelsumlenkung genannt¹.

79. A priori ist zu erwarten, daß die handelsschaffenden Effekte die handelsumlenkenden eindeutig überwiegen: Denn nahezu alle Entwicklungsländer, mit denen lateinamerikanische Staaten auf dem westdeutschen Markt konkurrieren, haben die GSP-Option. Selbst wenn Lateinamerika bei einigen wenigen Industriegütern mit Industrieländern konkurrieren würde - dies könnte nach den RCA-Ergebnissen bei Erzeugnissen der mexikanischen und brasilianischen Kraftfahrzeug- und Maschinenbauindustrie der Fall sein -, wäre der Handelsumlenkungseffekt wahrscheinlich gering, weil auch die wichtigsten Handelspartner der Bundesrepublik aus der Industrieländergruppe, nämlich die EG-Partner, freien Zugang zum westdeutschen Markt haben. Dies haben auch die Rest-EFTA-Länder im gewerblichen Bereich mit wenigen Ausnahmen seit dem 1. Juli 1977; Endpunkt eines vierjährigen und in fünf Etappen abgelaufenen Liberalisierungsprozesses. Nichtbegünstigt, d. h. im Ausmaß der vollen Präferenzmarge diskriminiert, sind damit im Kern lediglich die Vereinigten Staaten, Kanada und Japan. Diese drei Länder werden daher im folgenden auch als Nichtbegünstigte im Sinne des Handelsumlenkungskonzepts verstanden. Der Güterbereich umfaßt alle in den Tabellen A 11 und A 12 aufgeführten präferenzierten Tarifpositionen und somit etwa drei Viertel der gesamten westdeutschen Präferenzimporte aus Lateinamerika im Jahre 1976. Dementsprechend gehen auch die in Tabelle A 11 geschätzten Preiselastizitäten der westdeutschen Importnachfrage für diese Positionen in die Berechnung ein.

b. Das Schätzergebnis

80. Tabelle 13 gibt das Schätzergebnis präferenzbedingter Handelsausweitung (Handelsschaffung plus Handelsumlenkung) für 17 lateinamerikanische Länder wieder, die 1977 etwa 96 vH der gesamten Präferenzexporte Lateinamerikas in die Bundesrepublik auf sich vereinigten. Als wichtigste Erkenntnisse heben sich dabei heraus:

- Die präferenzbedingte Handelsausweitung ist mit nur etwa 2 vH der jeweiligen Exporte lateinamerikanischer Staaten in die Bundesrepublik 1972 gering. Daraus indessen zu schließen, tarifäre Hemm-

¹ Zur Ableitung des Meßkonzepts von Handelsumlenkung und Handelsschaffung vgl. Anhang A. 2, in dem implizite Annahmen des Konzepts ebenso diskutiert werden wie einige Fragen bezüglich seiner empirischen Anwendung auf den westdeutschen Präferenzhandel mit Lateinamerika.

Tabelle 13 - Schätzungen zur präferenzbedingten Handelsschaffung und Handelsumlenkung^a bei westdeutschen Importen aus Lateinamerika

Exportland	Repräsentationsgrad ^b	Handelsschaffung	Handelsumlenkung	Handelsausweitung ^c		Wachstumspotential des Exportwarenkorbse
				absolut	als Anteil der Exporte in die Bundesrepublik 1972 ^d	
	vH	1 000 DM			vH	
Argentinien	68,4	1 344	61	1 405	1,3	3,24
Brasilien	70,9	4 751	493	5 244	3,2	3,09
Chile	92,2	208	22	230	0,4	0,48
Costa Rica	28,2	2	0	2	0,5	0,94
Dominikanische Republik	83,4	1	0	1	0,9	0,44
Ecuador	15,8	49	0	49	3,7	3,87
El Salvador	92,1	3	1	4	0,1	0,44
Guatemala	95,0	5	1	6	0,1	0,44
Haiti	49,7	26	0	26	6,3	2,29
Honduras	8,0	7	0	7	1,8	1,63
Kolumbien	1,2	29	0	29	1,5	1,85
Kuba	76,1	12	2	14	0,2	0,58
Mexiko	77,6	704	96	800	0,8	2,36
Panama	63,0	6	0	6	0,2	-0,50
Paraguay	82,2	19	4	23	0,3	0,50
Peru	91,3	1 693	78	1 771	3,1	-0,41
Uruguay	88,2	602	51	653	1,1	6,75
Lateinamerika insgesamt	74,1	9 461	809	10 270	2,0	2,72 ^f

^aZur Methode vgl. Anhang A. - ^bRepräsentationsgrad = erfasser Güterbereich in vH der gesamten präferenzierten Exporte des betreffenden Landes in die Bundesrepublik 1976. - ^cHandelsausweitung = Handelsschaffung plus Handelsumlenkung. - ^dIn den jeweiligen BTN-Positionen. - ^eGewichtete durchschnittliche Einkommenselastizität der westdeutschen Importnachfrage. - ^fDurchschnitt gewichtet mit dem Anteil der einzelnen Länder an den gesamten Präferenzimporten der Bundesrepublik aus Lateinamerika.

Quelle: Errechnet aus: Statistisches Bundesamt: Statistisches Jahrbuch [versch. Jgg.]; Fachserie G, Reihe 2 [versch. Jgg.]; Fachserie 17, Reihe 6 [versch. Jgg.]; Fachserie D, Reihe 3 [versch. Jgg.]. - Unveröff. Angaben des Bundesministers für Wirtschaft.

nisse seien in den genannten Produkten unmaßgeblich, ist nur in einigen Fällen, zumeist im gewerblichen Bereich, korrekt. Sind hingegen landwirtschaftliche verarbeitete Produkte angesprochen, so wird die Möglichkeit der Handelsausweitung beträchtlich durch geringe Zollsenkungen bei gleichzeitig hohem Ausgangsniveau eingeschränkt (Tabelle 14). Zum zweiten reagiert die westdeutsche Importnachfrage auf Verschiebungen in den relativen Preisen bei rohstoffnahen Komplementärgütern weniger stark als bei Fertigwaren. Dies dürfte die wesentliche Ursache dafür sein, daß analoge Schätzungen von Baldwin und Murray, die alle Entwicklungsländer und somit auch die im Fertigwarenexport dominierenden südostasiatischen Staaten in die Analyse einbeziehen, zu wesentlich höheren Ergebnissen (zwischen 25 und 27 vH der Ausgangsexporte in die Industriestaaten) gelangen¹.

- Der handelsschaffende Effekt übersteigt den handelsumlenkenden um mehr als das Zehnfache. Dieses Ergebnis deckt sich in etwa mit dem von Baldwin und Murray und besagt, daß lateinamerikanische Staaten ebenso wie alle anderen GSP-Begünstigten ihre Präferenzen nicht in nennenswerte Marktgewinne zu Lasten der wenigen nichtbegünstigten Anbieter auf dem westdeutschen Markt haben ummünzen können. Vor allem das lateinamerikanische Exportangebot steht nicht in enger Substitutionskonkurrenz zu dem der Nichtbegünstigten. Unter diesen Umständen kann auch die Aufhebung der Annahme, Substitutionselastizitäten zwischen Importen aus unterschiedlichen Herkunftsregionen seien gleich, nichts Wesentliches am Verhältnis zwischen Handelsschaffung und Handelsumlenkung ändern, zumal Verdoorn und Schwartz [1972] bei ihrer These (vgl. Anhang A 2), Substitutionsbeziehungen zwischen Importen seien stärker als zwischen heimischer Produktion und Importen, wahrscheinlich Vorstellungen über einen relevanten Markt haben, in dem Erzeugnisse in enger Substitutionskonkurrenz miteinander stehen. Gerade Lateinamerika bietet indessen Produkte auf dem westdeutschen Markt an, die nur teilweise im Warenkorb der asiatischen GSP-Begünstigten enthalten sind, eher schon in dem der AKP-Staaten (vgl. Kapitel V).

81. Auffällig ist die extrem ungleiche regionale Verteilung der GSP-Handelseffekte. Diese konzentrieren sich - mit insgesamt 90 vH - auf Argentinien, Brasilien, Mexiko und Peru, die zusammengenommen etwa 70 vH der lateinamerikanischen GSP-Exporte in die Bundes-

¹ Vgl. Baldwin, Murray [1977, S. 37, Tab. 1]. Die Autoren lassen die Leser allerdings darüber im unklaren, welche Preiselastizitäten für welche GSP-Produkte sie ihren Schätzungen zugrunde legen.

republik bestreiten. Dies sollte nicht dazu verleiten, die Präferenzen für die genannten Staaten dadurch zu beschneiden, daß man für die anderen Länder GSP-Kontingente reserviert. Die Folge könnte nämlich eine weitere Unterauslastung von Präferenzen sein, wenn die Nachfrageelastizität gering ist. Der Grund für die schwache Position der kleinen Staaten im GSP dürfte in der Tat darin zu sehen sein, daß das Wachstumspotential des präferenzierten Exportwarenkorb dieser Länder, gemessen an der Einkommenselastizität der westdeutschen Importnachfrage, deutlich unter dem der großen Staaten liegt (Tabelle 13). Chile, Costa Rica, die Dominikanische Republik, El Salvador, Guatemala, Kuba, Panama, Paraguay, aber auch Peru¹, bieten Produkte im Rahmen des GSP an, die einer Einkommenselastizität der westdeutschen Importnachfrage von kleiner als Eins gegenüberstehen. Auch dieses Ergebnis verweist auf einen mangelnden Strukturwandel im Exportangebot, der im wesentlichen angebotsbedingt ist und die Optionen des GSP nur unterdurchschnittlich zur Entfaltung kommen läßt.

82. Fassen wir zusammen: Das GSP kann dem Exportangebot Lateinamerikas, sofern es überhaupt in den Genuß der Präferenzen kommt, den Marktzugang im Vergleich zur Vor-GSP-Periode erleichtern. Eine Bedrohung heimischer Produzenten oder der Nichtbegünstigten läßt sich daraus aber wegen der lateinamerikanischen Exportschwerpunkte (bearbeitete Nahrungsmittel und rohstoffnahe gewerbliche Erzeugnisse) solange nicht ableiten, wie Fertigwaren im Mittelpunkt des GSP stehen und diese vornehmlich von südostasiatischen Staaten angeboten werden. Auch bei den Zollpräferenzen zeigt sich also, daß Lateinamerika als Folge seines traditionellen Exportgütersortiments nicht in dem Maße von der Öffnung der Industrieländermärkte profitiert wie andere Entwicklungsländer. Es ist daher auch nicht überraschend, daß Baldwin und Murray bei einer regionalen Verteilung der Handelsausweitungseffekte selbst für den Bereich der Vereinigten Staaten, in deren Markt Lateinamerika stärker integriert ist als in den der Bundesrepublik oder der EG, Anbieter aus Asien und Ozeanien mit 61 vH der gesamten Handelsausweitung an die Spitze aller Entwicklungsregionen stellen. Auf Lateinamerika entfallen danach nur 31 vH. Es ist zu vermuten, daß diese Relation im Falle der Bundesrepublik eher noch ungünstiger für Lateinamerika ausfällt. Um so größere Bedeutung kommt daher einer Wirkungsanalyse der restriktiven Elemente

¹ Perus Ergebnis insgesamt muß mit Vorbehalten interpretiert werden, da es nahezu ausschließlich auf Fischmehlexporten basiert, die ihrerseits angebotsdeterminierten Erlösschwankungen unterliegen.

im GSP für das lateinamerikanische Exportangebot zu, aus der sich dann Schlüsse auf den Effekt alternativer Erweiterungs- und Liberalisierungsstrategien innerhalb des GSP ziehen lassen.

C. Wirkungsanalyse restriktiver GSP-Regelungen im Hinblick auf westdeutsche Importe aus Lateinamerika

1. Die Teilliberalisierung im landwirtschaftlichen Bereich

83. Das GSP setzt die Schwerpunkte der Handelsliberalisierung im Halb- und Fertigwarenereich und entspricht damit den Zielvorstellungen der Entwicklungsländer nach Erweiterung ihrer Exportgüter-sortimente durch nichttraditionelle, einkommenselastische Gütergruppen, die vor allem im Halb- und Fertigwarenereich angesiedelt sind. Traditionelle, im Falle Lateinamerikas durch landwirtschaftliche Rohprodukte und Nahrungsmittel gekennzeichnete Exporte blieben hingegen im GSP bisher noch weitgehend unberücksichtigt, obwohl nicht zu verkennen ist, daß die Gemeinschaft von 1973 bis 1978 die Zahl der präferenzierten Waren im landwirtschaftlichen Bereich mehr als verdoppelte (von 147 auf 307) und daß damit auch der Anteil landwirtschaftlicher GSP-Erzeugnisse an der Gesamtheit präferenzierter Einfuhren beispielsweise für den Bereich der Bundesrepublik von 3,9 vH in 1973 auf 19,1 vH in 1977 gestiegen ist.

84. Wenn dennoch vermutet werden muß, daß das GSP bisher der Liberalisierung im landwirtschaftlichen Bereich nur relativ schwache Impulse gab, so hat das zweierlei Gründe:

- In präferenzierten Positionen werden Zölle zumeist nur gesenkt, nicht aber vollständig beseitigt;
- der harte Protektionskern, nämlich der Bereich, der der gemeinsamen Agrarpolitik mit ihrem System variabler Zölle unterliegt, bleibt vom GSP weitgehend unberührt¹.

¹ So entfielen bei den beiden wichtigsten lateinamerikanischen Agrarexportereuen Argentinien und Brasilien 1976 nur 0,8 bzw. 0,01 vH präferenzierter landwirtschaftlicher Exporte auf Güter, die Abschöpfungs- bzw. beweglichen Teilbetragsregelungen unterlagen. Hingegen wurden 1972 etwa 30 vH der gesamten landwirtschaftlichen Exporte Lateiname-

Ergänzt werden diese restriktiven Regelungen durch die für die präferenzierten Länder als Gesamtheit geltenden Kontingent- bzw. Höchstbetragsbestimmungen.

85. Der erste Restriktionsbereich, nämlich die partiellen Zollsenkungen auf präferenzierte landwirtschaftliche Erzeugnisse, läßt erkennen (Tabelle 14), daß im Zeitraum 1973-1976 die Liberalisierungsspanne für präferenzierte lateinamerikanische Exporte deutlichen Schwankungen unterlag. Der Grund dafür ist, daß das Präferenzschema graduell durch Produkte sowohl mit hohem als auch mit niedrigem Ausgangszoll erweitert worden ist. Von einer linearen Zollsenkung auf landwirtschaftliche Produkte im GSP kann also keine Rede sein, eher von einer kasuistischen Verfahrensweise, nach der Produkte mit niedriger Ausgangszollbelastung weitgehend liberalisiert worden sind, Erzeugnisse mit hoher Ausgangszollbelastung hingegen nur eine geringe Präferenzmarge erhielten¹. Ein derartiges Vorgehen hat den Liberalisierungseffekt des GSP erheblich eingeschränkt und vor allem einige mittelamerikanische Staaten² nachteilig betroffen, deren Exportwarenkorb im landwirtschaftlichen Be- und Verarbeitungssektor mit heimischen Produkten innerhalb der EG konkurriert. Den Gegenpol fast vollständiger Zollbeseitigung bilden Staaten wie Chile, Peru und Paraguay, deren Exportanreize aber wegen der

rikas in die EG von nur drei Abschöpfungsregelungen (Rindfleisch, Weizen, Mais) betroffen.

¹ Die Abschöpfungs- und Teilbetragsregelungen bleiben in Tabelle 14 wegen ihrer geringen Bedeutung unberücksichtigt.

² Nach Tabelle 14 sind dies vor allem Costa Rica, die Dominikanische Republik, Guatemala, El Salvador, Nicaragua und Mexiko, in deren GSP-Exportgüterangebot ein Produkt mit hoher Außenzollbelastung und niedriger Liberalisierungsspanne (Honig) dominiert. Hinsichtlich der Gewichtung der Zölle mit dem Importwert bestätigt sich die in der Literatur gelegentlich geäußerte Kritik nicht, die Gewichtung brächte einen Bias in Richtung eines zu niedrigen Durchschnittszollsatzes mit sich, weil hohe Zölle mit einem niedrigen Importwert und niedrige Zölle mit einem hohen Importwert in die Berechnung eingingen. Bei den honigexportierenden Staaten, deren Exporte stark divergierenden Zollsätzen unterliegen und für die ein Bias-Problem daher zu vermuten wäre, trifft gerade das Gegenteil zu: Das Produkt Honig vereinigt den höchsten Ausgangszoll und den höchsten Importwert auf sich. Bei den beiden führenden Exporteuren landwirtschaftlicher Produkte, Argentinien und Brasilien, ist das Problem nicht so relevant, weil die Zollsätze auf deren Präferenzgüter relativ homogen sind.

Tabelle 14 - Liberalisierungsspanne bei landwirtschaftlichen Erzeugnissen^a lateinamerikanischer Staaten im Rahmen der Allgemeinen Zollpräferenzen^b 1973-1976 (vH)

	1973	1974	1975	1976	1973	1974	1975	1976
	Argentinien				Jamaika			
Ausgangszoll	6,5	6,1	12,6	12,5	15,1	.	6,0	.
Zollsenkung	37,1	88,5	65,2	66,3	20,1	.	76,7	.
	Belize				Kolumbien			
Ausgangszoll	15,0	15,0	15,0	.	21,7	3,3	20,8	21,1
Zollsenkung	20,0	20,0	30,0	.	18,4	94,7	17,7	15,2
	Brasilien				Kuba			
Ausgangszoll	18,6	12,9	16,8	17,1	.	.	27,2	27,2
Zollsenkung	20,3	47,8	44,3	45,2	.	.	3,7	15,1
	Chile				Mexiko			
Ausgangszoll	19,3	4,2	8,1	5,5	.	.	27,0	26,8
Zollsenkung	20,8	94,8	85,7	91,3	.	.	3,8	4,7
	Costa Rica				Nicaragua			
Ausgangszoll	.	.	25,1	22,6	.	.	47,8	52,0
Zollsenkung	.	.	8,5	18,8	.	.	3,9	5,8
	Dominikanische Republik				Panama			
Ausgangszoll	.	.	27,0	27,0	23,8	24,0	21,2	9,4
Zollsenkung	.	.	3,7	3,7	21,0	21,0	43,3	81,5
	Ecuador				Paraguay			
Ausgangszoll	17,0	13,1	13,4	4,5	.	.	3,9	3,0
Zollsenkung	29,4	63,5	64,4	92,1	.	.	96,3	100,0
	El Salvador				Peru			
Ausgangszoll	.	.	27,0	27,0	22,8	2,0	2,1	2,5
Zollsenkung	.	.	3,7	3,7	21,0	100,0	100,0	99,8
	Guatemala				Uruguay			
Ausgangszoll	.	.	27,0	26,9	.	.	26,7	22,6
Zollsenkung	.	.	3,9	4,4	.	.	5,9	23,0
	Haiti				Venezuela			
Ausgangszoll	.	.	.	2,2	15,8	22,0	25,3	27,0
Zollsenkung	.	.	.	99,1	20,2	18,2	5,5	3,7
	Honduras				Lateinamerika insgesamt			
Ausgangszoll	23,0	21,8	21,7	23,0	10,0	5,0	9,9	11,6
Zollsenkung	20,8	31,7	40,7	41,0	31,3	87,5	72,4	67,1

^aBTN 1-24. - ^bAusgangszoll und Zollsenkung jeweils gewichtet mit dem Wert der Importe präferenzierter landwirtschaftlicher Erzeugnisse in die Bundesrepublik im Rahmen der Allgemeinen Zollpräferenzen. Abschöpfungs- und bewegliche Teilbetragsregelungen bleiben unberücksichtigt.

Quelle: EG, Amtsblatt [versch. Jgg.]. - Deutscher Gebrauchs-Zolltarif [1fd. Ausgaben]. - Unveröffentlichte Angaben des Bundesministers für Wirtschaft. - Eigene Berechnungen.

bereits niedrigen Ausgangszollbelastung ihrer präferenzierten Güter durch das GSP nur unwesentlich verbessert worden sind.

86. Wie gering der direkte Handelseffekt (Handelsschaffung) einzuschätzen ist, der aus den praktizierten GSP-Regelungen für landwirtschaftliche Güter resultiert, soll im folgenden anhand dreier alternativer Liberalisierungsstrategien, immer bezogen auf die westdeutschen Importe aus Lateinamerika, veranschaulicht werden.

Der Alternative I liegen die zwischen 1973 und 1976 praktizierten GSP-Regelungen zugrunde, d. h., sie geht vom Vierjahresdurchschnitt jeweils des Ausgangszolls auf präferenzierte Produkte sowie von der Liberalisierungsspanne aus.

Alternative II dehnt die Liberalisierungsspanne, die der Alternative I zugrunde liegt, auf die gesamten landwirtschaftlichen Importe der Bundesrepublik aus Lateinamerika aus. Hier wird demnach gefragt, welche direkten Handelseffekte eingetreten wären, wenn auch der Protektionskern, d. h. die der Abschöpfung unterliegenden Produkte, in das Teilliberalisierungsschema des GSP einbezogen worden wäre.

Alternative III legt für den Güterbereich und die Ausgangszölle das gleiche Szenario zugrunde wie Alternative II, als Zollsenkungsformel jedoch den von der EG ursprünglich im Rahmen der Tokio-Runde vorgebrachten, letztlich jedoch nicht angenommenen Vorschlag für die Reduzierung der Industriezölle. Danach sollte die Zollsenkung in einem Vierstufenschritt erfolgen, wobei auf jeder Stufe die Zölle prozentual dem Ausgangszollsatz entsprechend gesenkt werden. Bezogen auf die Alternative III bedeutet dies, daß beispielsweise ein Ausgangszoll von 46,8 vH zunächst um 46,8 vH gesenkt wird, der verbleibende Zoll von 24,9 vH dann um 24,9 vH reduziert, als dritter Schritt der verbleibende Zoll von 18,7 vH um 18,7 vH vermindert und als letzter Schritt der Restzoll um 15,2 vH gekürzt wird. Insgesamt wäre der Zoll damit um 72,4 vH reduziert worden. Dieses Verfahren besitzt gegenüber einer linearen Zollsenkung den Vorteil, daß es tendenziell in Richtung auf eine Zollharmonisierung wirkt und somit den sogenannten Eskalationseffekt des Zollsystems, d. h. die Differenz zwischen Effektiv- und Nominalzöllen verringert¹.

¹ Auch das letztlich im Rahmen der Tokiorunde erzielte Verhandlungsergebnis sieht eine Zollharmonisierung vor, da zukünftig nur noch 1 vH statt bisher 4,5 vH der EG-Industriezölle über 20 vH betragen werden. Für die EG werden zudem die durchschnittlichen Industriezölle in einem Zweistufenschritt von 9,8 vH auf 7,5 vH gesenkt werden. Da, von einigen Ausnahmen abgesehen, im Agrarsektor zumindest kurzfristig kein

87. Bei den Alternativen II und III erweitert sich der Warenkorb über das GSP-Sortiment hinaus um folgende Produkte: Rindfleisch, Weizen, Mais, Erdnüsse, Kopra, Palmöl, Bananen, Kaffee (nicht geröstet und nicht entkoffeiniert) sowie Kakaobohnen¹. Von diesen Gütern unterliegen Rindfleisch, Weizen und Mais Abschöpfungen, deren Zolläquivalente sich aus der Differenz zwischen EG-Einstandspreis und Weltmarktpreis, bezogen auf den Weltmarktpreis, errechnen lassen². Alle landwirtschaftlichen Exportgüter Lateinamerikas werden zu einem Warenkorb aggregiert, für den eine durchschnittliche gewichtete Zollbelastung ermittelt und von dem angenommen wird, daß er die Exportstruktur aller lateinamerikanischer Staaten im Nahrungsmittelbereich weitgehend approximiert.

88. Um den weltmarktpreisbedingten Schwankungen der Abschöpfungen Rechnung zu tragen, werden im folgenden ihre Zolläquivalente zum einen für das Rechnungsjahr 1967/68 (niedriges Weltmarktpreisniveau) und zum anderen für das Jahr 1974/75 (hohes Weltmarktpreisniveau) ausgewiesen [EG, Agrarstatistisches Jahrbuch, versch. Jgg.]. Dabei ergeben sich folgende Wertzolläquivalente (in vH), die mit den Exportwerten als Gewichtungsfaktoren in die Zollbelastung des gesamten Nahrungsmittelwarenkorb eingehen:

	1967/68	1974/75		1967/68	1974/75
Weichweizen	85,3	7,3	Rindfleisch	75,2	62,5
Hartweizen	100,0	20,5	Mais	60,0	5,7

Man kann daher sowohl Alternative II als auch Alternative III nochmals unterteilen, und zwar je nach Weltmarktpreisniveau beziehungsweise Abschöpfungssatz: Für Alternative II.1 (Rechnungsjahr 1967/68 und niedriges Weltmarktpreisniveau) wurde ein durchschnittlicher gewichteter Ausgangszoll auf den lateinamerikanischen Warenkorb von 46,8 vH errechnet, für die Alternative II.2 (Rechnungsjahr 1974/75 und hohes Weltmarktpreisniveau) hingegen ein Zoll von lediglich 20,7 vH. Beide Daten dienen als Bezugswert für die angenommene GSP-Liberalisierungsspanne gegenüber allen lateinamerikanischen

Protektionsabbau stattfindet, behalten die oben angestellten Überlegungen ihre Gültigkeit.

¹ Auf diese Produkte entfielen im Durchschnitt der Jahre 1971/73 etwa 80 vH der gesamten Nahrungsmittelexporte Lateinamerikas in die EG.

² Zum Verfahren vgl. auch Cline et al. [1978, S. 156 ff.].

Staaten. Alle Alternativen gehen von einer durchschnittlichen Preiselastizität der Importnachfrage von $-0,8$ aus, wie sie sich aus Einzelschätzungen von Tims für die wichtigsten landwirtschaftlichen Rohprodukte aggregieren läßt¹.

89. Die Ergebnisse der Schätzungen (Tabelle 15) lassen deutlich erkennen, daß der auf dem praktizierten GSP-Schema (Alternative I) beruhende Handelsausweitungseffekt weit hinter den Wirkungen alternativer Liberalisierungsstrategien im Nahrungsmittelsektor zurückbleibt. Wie bereits diskutiert, erklärt sich dies dadurch, daß nur ein relativ geringer Prozentsatz der gesamten lateinamerikanischen Nahrungsmittlexporte in die Bundesrepublik präferenziert wird und daß es sich bei diesen Gütern nicht um diejenigen handelt, die von der gemeinsamen Agrarpolitik und ihrem Abschöpfungssystem diskriminiert werden.

Bisher hat das GSP-Schema den lateinamerikanischen Staaten im Nahrungsmittelbereich dort Vorteile eröffnet, wo heimische Produzenteninteressen kaum berührt wurden und bereits in der Vergangenheit nur geringe Marktzugangsbeschränkungen bestanden. Dementsprechend müssen die direkten Handelseffekte des GSP als unbedeutend angesehen werden. Erheblich stärkere Handelseffekte wären indes zu erzielen, wenn auch der harte Protektionskern des Nahrungsmittelsektors mit in das GSP einbezogen würde. Selbst wenn man von der Phase hoher Weltmarktpreise und damit von relativ niedrigen Abschöpfungssätzen ausgeht (Alternative II. 2), so übersteigt doch der Handelsausweitungseffekt dieser Alternative bei gleichen Nachfrageelastizitäten den des gegenwärtigen GSP-Schemas um mehr als das Zehnfache, ganz zu schweigen von der Alternative II. 1, die als Ausgangssituation die Phase niedriger Weltmarktpreise und damit hoher Abschöpfungssätze annimmt. In ähnlicher Größenordnung wie Alternative II bewegen sich die direkten Handelsausweitungseffekte von Alternative III.

90. Gegen die beiden letztgenannten Alternativen zum GSP-Schema kann eingewendet werden, daß sie einen zu strengen Vergleichsmaß-

¹ Diese Elastizität darf lediglich als Näherungswert verstanden werden. Wie stark Elastizitätsschätzungen verfahrensbedingt voneinander abweichen, zeigt das Beispiel Rindfleisch. So geht Tims von einem Wert von $-1,25$ aus, während Baron, Glismann und Stecher eine Elastizität von $-0,03$ schätzen und eine EG-Studie die direkte Preiselastizität der Nachfrage für Großbritannien mit $-0,8$ beziffert. Vgl. Tims [1975]; Baron et al. [1977, S. 27 u. S. 171]. Kommission der EG [Directorate-General for Agriculture, 1973, S. 15].

Tabelle 15 - Ausweitung lateinamerikanischer Nahrungsmittelexporte in die Bundesrepublik bei alternativen Liberalisierungsstrategien

Liberalisierungsstrategien		Güterbereich, für den der Ausgangszoll berechnet wird	Ausgangszoll (Jahr)	Zollsenkung in vH des Ausgangszolls	Geschätzter direkter Handlungsausweitungseffekt in Mill. DM ^a
Alternative I		in das GSP-Schema einbezogene Nahrungsmittelexporte Lateinamerikas in die Bundesrepublik (Durchschnitt 1973/76)	9,1 (1973/76)	64,6	19,1
Alternative II	1		46,8 (1967/68)		395,5
	2		20,7 (1974/75)	213,5	
Alternative III	1		vgl. Alternative II. 1	72,4 ^b	443,3 ^c
	2		vgl. Alternative II. 2	49,8 ^b	164,0

^aBerechnet nach der Formel $TC = M_n [\Delta t / (1+t)]$, wobei nach den Alternativen II und III M den Wert von 80 vH der gesamten westdeutschen Nahrungsmittelimporte aus Lateinamerika 1972 annimmt (2 401,2 Mill. DM), Δt die Zollsenkung ist, t der Ausgangszoll und n die angenommene Preiselastizität der westdeutschen Importnachfrage gegenüber Nahrungsmitteln von -0,8. Bei Alternative I entspricht M dem Anteil präferenzierter Importe von Nahrungsmitteln aus Lateinamerika im Rahmen des GSP an den gesamten Nahrungsmittelimporten aus Lateinamerika (1973/76: 12,0 vH). - ^bEntspricht dem EG-Vorschlag einer "iterativen" 4-Stufen-Zollsenkung im Rahmen der Tokio-Runde. Zur Erläuterung des Verfahrens vgl. Text. - ^cEntspricht 10,7 vH der gesamten lateinamerikanischen Nahrungsmittelexporte 1976 in die Bundesrepublik.

Quelle: Vgl. Tabelle A 11. - Zusätzlich EG, Agrarstatistisches Jahrbuch [versch. Jgg.]. - Eigene Berechnungen.

stab für ein Präferenzschema darstellen, das den Marktzugang lediglich im Bereich von be- und verarbeiteten Erzeugnissen, nicht jedoch von landwirtschaftlichen Primärgütern eröffnen soll. Diese Auslegung überzeugt nicht, da sie übersieht, daß es das grundsätzliche Anliegen des GSP ist, Entwicklungsfortschritte eher durch verbesserte Exportchancen als durch zusätzliche Kapitalhilfe zu erzielen, und daß viele Entwicklungsländer diese Exportchancen kurzfristig vornehmlich bei landwirtschaftlichen Primärgütern wahrnehmen können. Wenn jedoch diese Auslegung weiterhin dominiert und sich damit die These bewahrheitet, nach der ein substantiell verbesserter

Zugang zu den Industrieländermärkten lediglich reziprok, d. h. durch Gegenleistungen der Entwicklungsländer erreicht werden kann, dann erscheint es nach den vorliegenden Ergebnissen für Lateinamerika und seiner gegenwärtigen Exportangebotsstruktur vorteilhafter, innerhalb weltweiter Liberalisierungsrunden auf Senkung der Meistbegünstigungszölle (MFN) zu drängen, die auch landwirtschaftliche Primärgüter einbeziehen, als auf eine graduelle einseitige Erweiterung des gegenwärtigen GSP-Schemas durch die Geberländer zu setzen, das Rohprodukte ausschließt¹. Zwar würde dabei der Präferenzeffekt des GSP für Lateinamerika insofern erodiert, als dann auch GSP-Nichtbegünstigte als GATT-Mitglieder in den Genuß des erleichterten Zugangs zum EG-Markt kämen. Die Gefahr eines damit verbundenen Handelsumlenkungsprozesses zum Nachteil Lateinamerikas ist jedoch nicht nur deshalb gering einzuschätzen, weil das GSP-Schema Lateinamerika im landwirtschaftlichen Bereich vergleichsweise begrenzte Vorteile bietet. Auch muß berücksichtigt werden, daß diese Region über ein höheres Exportpotential bei landwirtschaftlichen Rohprodukten verfügt als die anderen Anbieterregionen (einschließlich der entwickelten Staaten und der sozialistischen Länder)² und somit den Wettbewerb mit diesen Konkurrenten nicht zu scheuen braucht.

91. Man kann die direkten Handelseffekte einer völligen Liberalisierung der wichtigsten landwirtschaftlichen Primärgüterimporte der Bundesrepublik aus Lateinamerika abschätzen, wenn man die Annahme Tims über das Verhältnis zwischen einer liberalisierungsbedingten EG-Importausweitung und prognostizierten EG-Importen aus Lateinamerika 1980 "ohne Handelsliberalisierung" auf die westdeutschen Importe von acht wichtigen landwirtschaftlichen Produkten Lateinamerikas überträgt (Tabelle 16). Danach könnten diese Importe um knapp 10 vH der gesamten westdeutschen Importe aus Lateinamerika

¹ Für Staaten wie Mexiko, dessen Exportpotential bei landwirtschaftlichen Rohprodukten relativ (im Vergleich zu Argentinien und Brasilien) gering ist, mag das gegenwärtige GSP-Schema einen höheren Stellenwert besitzen. Diese Staaten sind jedoch "Ausreißer" aus dem Normalmuster des lateinamerikanischen Exportwarenkörpers.

² Nach Schätzungen von Tims, die auf neun ausgewählten Produkten basieren, würde im Falle der Handelsliberalisierung bei landwirtschaftlichen Erzeugnissen Lateinamerikas Anteil an den OECD-Importen 1980 mit 35,3 vH den der entwickelten und sozialistischen Staaten mit 34,1 vH übertreffen. Ohne Handelsliberalisierung hingegen wäre diese Rangfolge mit 34,1 vH zu 38,7 vH umgekehrt [vgl. Tims, 1975, S. 8, Tab. 2].

Tabelle 16 - Mögliche Handelsliberalisierungseffekte bei ausgewählten agrarischen Rohstoffen Lateinamerikas

Produkt	BTN	Westdeutsche Importe ^a aus				Importausweitungskoeffizient ^b	Geschätzte Importausweitung
		Lateinamerika		AKP-Staaten			
		1971/72	1976/77	1971/72	1976/77		Mill. DM
		(1)	(2)	(3)	(4)		
Bananen	08.01-31	340	396	-	-	0,296	117
Rind- und Kalbfleisch	02.01.13-02.01.24	376	142	-	1	0,462 ^c	66
Kakaobohnen	18.01-00	15	92	274	569	0,025	2
Kakaoprodukte	18.03-00-18.05-00	3	26	14	28	0,044	1
Zitrusfrüchte	08.02	9	11	-	2	0,414	5
Kaffee	09.01-11	940	2 310	262	947	0,197 ^d	455
Baumwolle	55.01-00	128	178	105	151	0,389	69
Furnier- und Sperrholz	44.14 und 44.15	43	37	23	30	0,488	18
Summe		1 854	3 192	678	1 728		733 ^e

^a Zweijahresdurchschnitte. -
^b Nach Tims: $\frac{\text{Liberalisierungsbedingte Ausweitung der EG-Importe aus Lateinamerika 1980}}{\text{Prognostizierte EG-Importe aus Lateinamerika 1980 (ohne Handelsliberalisierung)}}$. - ^c Statt EG-Importe liegen den Prognosen OECD-Importe zugrunde. - ^d Der Koeffizient basiert auf einer Preiselastizität der Nachfrage von etwa -0,3 in den EG-Ländern [Singh et al., 1977, Tab. 6, p. 38]. Andere Schätzungen kommen für die Bundesrepublik 1952-1965 zu einer deutlich höheren Elastizität von -2,33 [U.S. Department of Agriculture, 1973, Tab. 38, p. 64]. Angesichts sinkender Elastizitäten mit steigendem Einkommensniveau bei deutlichen Marktaktivierungstendenzen dürften indessen derartig hohe Preiselastizitäten für die Bundesrepublik kaum noch von aktueller Bedeutung sein. - ^e Entspricht 9,5 vH der gesamten westdeutschen Importe aus Lateinamerika 1976.

Quelle: Tims [1975]. - Statistisches Bundesamt, Fachserie 7, Reihe 2 [Dezember 1976, Dezember 1977]. - Eigene Berechnungen.

1976 ausgedehnt werden, womit der Effekt der für Lateinamerika günstigsten Liberalisierungsalternative (Alternative III.1, Tabelle 15) noch um knapp 300 Mill. DM oder 3,8 vH der gesamten lateinamerikanischen Exporte in die Bundesrepublik 1976 übertroffen würde. Tabelle 16 zeigt zwar, daß auch durch die Handelsliberalisierung die ursprüngliche Relation von 1971/72 zwischen den westdeutschen Importen aus Lateinamerika und aus den AKP-Staaten nicht wiederhergestellt werden könnte. Allerdings muß berücksichtigt werden, daß Tims Substitutionselastizitäten der Nachfrage gegenüber Importen aus verschiedenen Herkunftsregionen und somit den Handelsumlenkungseffekt vernachlässigt, der wegen der bereits weitgehend liberalisier-

ten AKP-Exporte bei einer späteren Liberalisierung lateinamerikanischer Exporte Bedeutung erlangen könnte. Doch geben die auf S. 99 ff. analysierten AKP-Präferenzwirkungen bei den beiden wichtigsten Produkten Kaffee und Kakao keinen Hinweis auf einführpreisbedingte Handelsumlenkungen zwischen beiden Anbieterregionen.

2. Kontingente bei sensiblen und quasi-sensiblen Erzeugnissen

a. Verfahren und Ausmaß

92. Das GSP sieht unterschiedliche Kontingentierungen vor, die an dieser Stelle nur insoweit diskutiert werden sollen, als sie die Importe der lateinamerikanischen Staaten in die Bundesrepublik berühren. Einmal geht es darum, daß einzelne Länder mit ihren Exporten die Grenzen eines gemeinschaftlichen Höchstbetrages (Butoir) überschreiten¹. Sinn dieser Kontingentierung ist es, "weniger wettbewerbsfähigen Ländern einen substantiellen Anteil vorzubehalten"². Zum anderen werden die Exporte eines Entwicklungslandes von Kontingenten betroffen, wenn

(a) bei den sogenannten empfindlichen (sensiblen) Waren, deren Import die Interessen heimischer Produzenten besonders berührt, die Zollkontingente von der Gesamtheit der begünstigten Länder ausgeschöpft worden sind und

(b) bei den restlichen Gütern die Gemeinschaftsplaftonds, bestehend aus einem Grund- und Zusatzbetrag³, erschöpft sind.

Im Falle (a) wird die Zollausssetzung obligatorisch aufgehoben und der Meistbegünstigungszoll wiedereingeführt, während im Falle (b) fakultativ verfahren wird: Bei sogenannten quasi-sensiblen Produk-

¹ Diese Länderhöchstbeträge liegen in der Regel bei 50 vH, gelegentlich bei 20 vH bzw. 30 vH.

² Präambel zur Eröffnung von Zollpräferenzen durch die Europäischen Gemeinschaften.

³ Der Grundbetrag entspricht in der Regel den EG-Einfuhren und den begünstigten Ländern zum nächstzurückliegenden Zeitpunkt, für den derartige Daten verfügbar sind - zumeist beträgt dieser "lag" drei Jahre -, während der Zusatzbetrag 5 vH der Einfuhren aus den übrigen Ländern und den Staaten, die bereits von Präferenzabkommen profitieren, entspricht.

ten ebenso wie bei nichtsensiblen Gütern kann die EG-Kommission den Meistbegünstigungszoll nach Erreichen der Plafonds wieder einführen; sie kann indessen auch darauf verzichten, was bei nichtsensiblen Produkten in der Vergangenheit zumeist der Fall war.

93. Da sich alle diese Restriktionen im wesentlichen auf den Halb- und Fertigwarenbereich richten, Lateinamerikas Exportschwerpunkt aber im Nahrungsmittelsektor liegt, kann a priori vermutet werden, daß für die Mehrzahl der lateinamerikanischen Staaten die Kontingentierung noch keine Rolle spielt, da sie keine Halb- und Fertigwaren in die EG exportieren. Für die als ABKM-Gruppe bezeichneten vier großen lateinamerikanischen Staaten hingegen dürften Restriktionen vor allem im rohstoffnahen Halbwarenbereich (Leder, Holz) relevant sein, wenn man die Struktur der relativen Wettbewerbsfähigkeit vor allem Argentiniens und Brasiliens (Tabellen A 5 und A 6) zugrunde legt.

94. In der Tat sind die Meistbegünstigungszölle 1973-1976 durchgängig nur auf westdeutsche GSP-Importe aus den ABKM-Staaten wiedereingeführt worden, vereinzelt auf Importe aus Chile, Venezuela sowie Trinidad und Tobago. Sieht man die beiden letztgenannten Länder als Mineralölexporteur ge sondert, so läßt sich, gemessen an der Summe ausgeschöpfter Zollkontingente und erreichter Höchstbeträge bei quasi-sensiblen Warenpositionen, eine Ausschöpfungsquote von 10-20 vH bestimmen, die allerdings jährlichen Schwankungen unterworfen ist (Tabelle 17). Von Kontingenten betroffen waren in erster Linie Halbwaren der Leder- und Holzbearbeitung (Argentinien, Brasilien) sowie Textilien (Kolumbien, Mexiko) und Kupferrohre (Chile). Im Vergleich zu typischen Fertigwarenexporteuren wie Südkorea, Hongkong und Singapur, die 1973-1976 eine Ausschöpfungsquote von knapp 30 vH erreichten, ist Lateinamerikas Exportwarenkorb im Halb- und Fertigwarenbereich nicht sehr "ausschöpfungsanfällig"; dies verdeutlicht das vergleichsweise geringe Angebotsspektrum der lateinamerikanischen Staaten im Halb- und Fertigwarenbereich insgesamt.

b. Bewertung der Kontingente

95. Um Aussagen darüber machen zu können, inwieweit die Kontingente das GSP seinem eigentlichen Zweck, tarifäre Marktzugangsbeschränkungen zu beseitigen, entfremdet haben, bedarf es einer Annahme über die Importentwicklung "ohne GSP". Wäre das Kontingent (Plafond) für ein einzelnes Land größer als die Menge, die "ohne GSP"

Tabelle 17 - Ausschöpfungsgrad^a präferenzierter Importe der Bundesrepublik aus Lateinamerika 1973-1976 (vH)

Herkunftsland	1973	1974	1975	1976
Argentinien	8,0	5,0	-	2,1
Brasilien	10,9	5,3	17,7	16,5
Chile	-	-	20,3	-
Kolumbien	9,1	29,5	0,7	1,7
Mexiko	0,3	0,8	0,4	0,9
Trinidad und Tobago	97,0	-	-	-
Venezuela	-	-	-	78,7
Lateinamerika	10,6	2,9	7,2	11,5
Nachrichtlich:				
Südkorea, Hongkong, Singapur	37,7	22,3	22,9	27,9

^aSumme der ausgeschöpften Zollkontingente bei sensiblen Warenpositionen und erreichten Höchstbeträge bei quasi-sensiblen Warenpositionen als Anteil an den gesamten präferenzierten Importen.

Quelle: Errechnet aus unveröffentlichten Angaben des Bundesministers für Wirtschaft.

nachgefragt würde, aber kleiner als die Importmenge, die unter GSP-Bedingungen ohne jede Restriktion zu realisieren wäre, so würden bei gegebenen Preisen die Importe präferenzbedingt über die Gleichgewichtsmenge "ohne GSP" hinaus ausgedehnt, und der GSP-Handelsanreiz käme teilweise zum Tragen¹. Wäre der Plafond jedoch geringer als die Importe "ohne GSP", so würde der GSP-Handelsanreiz unterbunden: Die Entwicklungsländer würden unter dem GSP-Regime nicht mehr exportieren als unter Meistbegünstigungsbedingungen. An die Stelle einer Handelsausweitung träte dann nur noch ein möglicher Entwicklungshilfeeffect in Gestalt verminderter Zolleinnahmen des importierenden Landes als Folge des zollfreien Kontingents. Inwieweit

¹ Eine weitere, aber nur theoretisch mögliche Konstellation ist die, daß der Plafond höher ist als das Importvolumen, das unter GSP-Bedingungen ohne Restriktionen tatsächlich realisiert werden würde. Der Plafond besitzt in diesem Falle keine handelsbehindernde Wirkung und läßt den GSP-Preisanzreiz zu seiner größtmöglichen Wirkung kommen (Plafond ist "open-ended").

dieser implizite Kapitaltransfer vom Import- zum Exportland tatsächlich realisiert wird, hängt von der Marktmacht der Exporteure gegenüber dem importierenden Land ab. Mit abnehmender Preiselastizität der Importnachfrage dürfte der Entwicklungshilfeeffekt *ceteris paribus* zunehmen und bestenfalls die Höhe des Meistbegünstigungszollsatzes multipliziert mit dem cif-Wert des Kontingents erreichen [Murray, 1973; 1977, S. 67 ff.] .

96. Um zu einer Vorstellung über die fiktiven Importe "ohne GSP" (d. h. unter Meistbegünstigungsbedingungen) zu gelangen, nehmen wir an, daß ihr Wert dem Gesamtimportwert unter der präferenzierten und kontingentierten Warenposition entspricht, d. h. der Summe aus ausgeschöpften GSP-Importen und MFN-Importen aus dem betreffenden Land. Ein alternatives Verfahren besteht darin, die Importentwicklung aus der Vor-GSP-Zeit zu extrapolieren. Dabei ergaben sich in den Fällen, in denen eine genügend lange Zeitreihe zur Verfügung stand, nur geringe Unterschiede zwischen beiden Verfahren. Man kann daraus folgern, daß die Plafonds eine präferenzbedingte Handelsexpansion zumindest bei den kontingentierten Produkten weitgehend verhinderten. In der Mehrzahl der für Argentinien und Brasilien wichtigen sensiblen Güter erwiesen sich die zollfreien Importplafonds für die Bundesrepublik als derart niedrig, daß ein erheblicher Prozentsatz der Exporte innerhalb der betreffenden Warenposition bereits wieder dem Meistbegünstigungszoll unterworfen wurde. Bei den sensiblen Produkten liegt dies im wesentlichen daran, daß die Kontingente unter den EG-Staaten nach starren, nichtübertragbaren Quoten (Länderkontingente) aufgeteilt werden und daß diese Aufteilung absorptionsstarke Teilmärkte wie die Bundesrepublik gegenüber absorptionschwächeren Märkten benachteiligt¹.

¹ Die EG gewährte 1973 z. B. den GSP-Begünstigten unter der Warenposition 42.02 (Reiseartikel) ein zollfreies Kontingent von 3,248 Mill. Rechnungseinheiten, davon 37,5 vH für den westdeutschen Import. Die gesamten EG-Einfuhren aus Entwicklungsländern betragen indessen für das gleiche Jahr 23,314 Mill. Rechnungseinheiten, wobei auf die Bundesrepublik 75,1 vH entfielen. Da sich die EG-Importe bereits 1970 auf 5,847 Mill. RE beliefen, kann davon ausgegangen werden, daß das Zollkontingent keinesfalls der gestiegenen Exportkapazität der Entwicklungsländer Rechnung trug und daher auch keinen handelsausweitenden Effekt zuließ. Hinzu kommt noch, daß bereits 1970 die westdeutschen Importe aus Entwicklungsländern 3,668 Mill. RE betragen, so daß auch ohne EG-interne Quotenaufteilung das Gesamt-EG-Kontingent von 1973 nicht ausgereicht hätte, um den westdeutschen Importbedarf von 1970 zu decken,

97. Den daraus zu ziehenden Schluß, daß die Plafonds mit der gestiegenen Exportkapazität einiger Entwicklungsländer nicht Schritt gehalten und das GSP somit teilweise in einen "closed-ended" Prozeß habe einmünden lassen¹, veranschaulicht ein Vergleich zwischen dem Vor-GSP-Niveau der westdeutschen Importe aus Brasilien und Argentinien bei einigen traditionellen, nach 1972 GSP-kontingentierten Produkten und den GSP-Plafonds (Tabelle 18). Danach lagen die GSP-Plafonds 1973/76 durchweg unterhalb des Importniveaus der Jahre 1967/69. Es kann in diesen Fällen also schwerlich von einer handelsstimulierenden Wirkung des GSP gesprochen werden, selbst wenn man eine Stagnation der westdeutschen Importe aus Lateinamerika seit 1967/69 vermuten würde. Im Gegenteil, es muß sogar angenommen werden, daß für einige Entwicklungsländer mit überdurchschnittlichem Exportwachstum die closed-ended Phase bei plafondierten Gütern bereits mit Inkrafttreten des GSP einsetzte. Von lateinamerikanischer Seite dürfte allerdings lediglich Brasilien unter dieser Gruppe zu subsumieren sein². UNCTAD-Schätzungen, die den Einfluß alternativer Veränderungsraten der Grund- und Zusatzbeiträge auf den closed-ended Zeitpunkt hin untersuchen, bestätigen diese Skepsis [UNCTAD, Operation, 1974, S. 131 f.]. Bezogen auf die Gruppe der Begünstigten insgesamt wären nach diesen Schätzungen unter durchaus realistischen Annahmen³ die Plafonds bereits 1972 closed-ended gewesen.

98. Auf Produkt- und Begünstigtenebene ist die präferenzbedingte Handelsexpansion (in unserem Fall im wesentlichen für Brasilien und

von den Behinderungen einzelner lieferstarker Entwicklungsländer durch Länderhöchstbeträge ganz zu schweigen.

¹ Die Plafonds sind closed-ended, wenn sie geringer sind als das fiktive Importvolumen unter Meistbegünstigungsbedingungen, d. h., closed-ended bedeutet "keine präferenzbedingte Handelsausweitung". Zur graphischen Ableitung vgl. Murray [1977, S. 68 f.].

² Hierzu vgl. auch Tabelle A 16, in der für alle lateinamerikanischen GSP-Exporte in die Bundesrepublik, auf die im Laufe eines Landes der Meistbegünstigungszoll wiedererhoben wurde, der Anteil der zollfreien Importe an den Gesamtimporten im Zeitraum 1973-1976 ausgewiesen wird. Dieser betrug für Brasilien und Mexiko etwa 50 vH, für Argentinien jedoch nur 20 vH und für Kolumbien, mit erheblichen jährlichen Schwankungen, 40 vH.

³ Anteil der begünstigten Länder an den gesamten EG-Importen von 5 vH in 1968 und eine jährliche Wachstumsrate der EG-Importe aus den begünstigten Ländern von 20 vH.

Tabelle 18 - Vor-GSP-Importniveau und ausgeschöpfte GSP-Kontingente einiger kontingentierter Warenpositionen

Exportland/-produkt	Nummer des Gemeinsamen Zolltarifs	Westdeutsche Importe ^a		Ausgeschöpfte GSP-Kontingente ^b	
		Mill. DM	Jahr	Mill. DM	Jahr
Argentinien					
Rind- und Kalbleder	41.02 ex B	3,914	1968/69	1,903	1973/74
Brasilien					
Rind- und Kalbleder	41.02 ex B	4,002	1967/68	3,255	1975/76
Holzbrettchen	44.14 B	27,735	1968/69	23,406	1975/76
Leinen- und Ramiegarne	54.03	0,479	1964/65	0,243	1974/75

^a Zweijahresdurchschnitte. - ^b Zollfreie Importe im Rahmen des GSP bis zur Wiedereinführung des Meistbegünstigungszolls.

Quelle: Vgl. Tabellen A 11 und A 12.

Argentinien) ähnlich kritisch zu beurteilen: Zum einen beinhaltet das relevante Gütersortiment der Länder vor allem "empfindliche" Produkte, die den im Vergleich zu den Plafonds restriktiveren Zollkontingenten unterliegen. Zum anderen erfaßt unsere Analyse von der Nachfrageseite her nur die Bundesrepublik und nicht die EG insgesamt, so daß als Folge der EG-internen Kontingentaufteilung im allgemeinen sowie der im Vergleich zu ihrem EG-Importanteil niedrigen Quote der Bundesrepublik im besonderen ein weiteres restriktives Element hinzukommt.

99. Fassen wir zusammen: Vieles spricht dafür, daß die Kombination von Plafonds und Kontingenten mit EG-internen Quoten das ursprüngliche Ziel der Präferenzen, tarifäre Marktzugangsbeschränkungen für einzelne Entwicklungsländer abzubauen und von daher den Halb- und Fertigwarenexport zu stimulieren, zu erreichen erschwert, wenn nicht sogar verhindert hat. In besonderem Maße gilt dies für den Zugang zum westdeutschen Markt, dessen EG-interne Quote seiner Absorptionsfähigkeit bei weitem nicht entspricht. Für die von der Wiedereinführung der Meistbegünstigungszölle betroffenen lateinamerikanischen Staaten verbleibt damit als GSP-Effekt im wesentlichen ein möglicher Finanztransfer von den EG-Staaten zu den Begünstigten in Höhe der Differenz zwischen Meistbegünstigungs- und GSP-Zollsatz multipliziert mit dem ausgeschöpften Importplafond. Ein derartiger Entwicklungshilfeeffekt läßt sich für die Exporte Argenti-

niens in die Bundesrepublik 1973-1976 mit jährlich etwa 0,2 Mill. DM und für den brasilianischen Export mit etwa 3 Mill. DM abschätzen. Verglichen mit den westdeutschen Kapitalzusagen im Rahmen der finanziellen Zusammenarbeit von 35 Mill. DM in 1977 für Argentinien oder von 50 Mill. DM in 1974 für Brasilien erscheinen jedoch diese Effekte derart gering, daß kaum von einem monetären GSP-Nutzen für die lateinamerikanischen Entwicklungsländer gesprochen werden kann.

D. Zollpräferenzen und Exportdiversifizierung — Eine Zwischenbilanz für Lateinamerika

100. Das gegenwärtige Präferenzsystem der EG läuft 1981 aus und steht dann zur Novellierung an. Die lateinamerikanischen Staaten müssen also prüfen, ob und inwieweit das GSP tarifäre Hemmnisse beseitigt hat, die ihrem Bemühen um Exportdiversifizierung im Wege standen, und ob nichtreziproke Zollkonzessionen überhaupt geeignet sind, harte Protektionskerne in den Industriestaaten aufzubrechen.

Während die meisten in der Frühphase des GSP durchgeführten Studien ex ante-Charakter besitzen, indem sie von den bekannten de jure-Präferenzpositionen auf die unbekannte de facto-Bedeutung des Präferenzhandels am Gesamthandel schlossen, erlauben die westdeutschen Präferenzstatistiken eine ex post-Betrachtung zur Exportdiversifizierung im GSP. Wenn wir Exportdiversifizierung dahingehend definieren, daß der Anteil einkommenselastischer Fertigwaren (Metallverarbeitung, Maschinen- und Fahrzeugbau, optische Geräte, Spiel- und Sportwaren) im Exportwarenkorb steigt, so läßt die Entwicklung der westdeutschen GSP-Importe bis 1977 erkennen, daß Lateinamerika gegenüber allen Entwicklungsländern leicht aufgeschlossen hat (Tabelle 19)¹.

101. Dabei darf nicht übersehen werden, daß dieses Gesamtbild gegenläufige Entwicklungstendenzen verdeckt: Lediglich Brasilien weist einen im Zeitablauf steigenden Exporttrend in den einkommenselastischen Branchen auf. Bei allen anderen lateinamerikanischen Staaten einschließlich des zweiten wesentlichen Fertigwarenexporteurs, Mexi-

¹ Entscheidende Abstriche von der Aussage, daß Wachstumsbranchen immer noch unterdurchschnittlich im Exportwarenkorb Lateinamerikas vertreten sind, müssen allerdings noch nicht gemacht werden.

Tabelle 19 - Anteil nichttraditioneller Produkte^a an den westdeutschen GSP-Importen aus Lateinamerika 1973, 1975 und 1977 (vH)

Exportland	1973	1975	1977	Exportland	1973	1975	1977
Argentinien	8,6	4,6	1,9	Honduras	0,2	0	0,5
Bolivien	18,4	6,8	0,8	Kolumbien	4,4	3,7	0,5
Brasilien	20,3	48,5	44,2	Mexiko	59,8	50,0	46,2
Chile	0,9	0	0,2	Paraguay	12,5	1,6	1,7
Costa Rica	93,0	57,2	84,3	Peru	5,2	0,3	1,3
Dominikanische Republik	86,4	34,1	2,9	Uruguay	-	0	0,1
Ecuador	3,9	1,4	0,3	Venezuela	-	0	0,2
El Salvador	75,3	2,5	1,1	Lateinamerika insgesamt	22,3	28,0	24,6
Guatemala	25,5	0,8	0,5	Nachrichtlich:			
Haiti	13,6	3,4	5,3	Begünstigte Entwicklungsländer insgesamt	33,5	34,9	32,6

^aBTN-Kapitel 81-98: Metallverarbeitung, Ausrüstungsgüter, optische Industrie, Möbel, Spielzeug und Sportartikel.

Quelle: Bundesministerium für Wirtschaft [Einfuhren, lfd. Jgg.].

ko, ist die Entwicklung hingegen rückläufig. Aufgrund seines hohen Ausgangswertes befand sich Mexiko 1977 mit Brasilien auf gleichem Niveau. Mit Ausnahme der beiden letztgenannten Staaten und Costa Ricas überschritten 1977 alle anderen Staaten nicht einmal die Zehnprozentgrenze¹. Gemessen an Erfolgsbeispielen wie Südkorea erreichen jedoch selbst Mexiko und Brasilien nicht das Diversifizierungsniveau der Spitzenreiter innerhalb der begünstigten Entwicklungsländer².

102. Die rückläufige Tendenz bei allen Entwicklungsländern (Tabelle 19) mag den Schluß nahelegen, hier handele es sich um eine allgemeine Entwicklung, die einmal auf die Verlangsamung des wirtschaft-

¹ Costa Rica Ausnahmestellung beruht auf einer einzigen exportorientierten deutschen Auslandsinvestition in der Elektrobranche.

² Ein Vergleich der Gini-Konzentrationsmaße zeigt, daß Südkoreas Präferenzwarenkorb bereits 1973 ein derart hohes Diversifizierungsniveau (auf zweistelliger BTN-Basis) aufwies, wie es vier Jahre später weder von Brasilien noch von Mexiko erreicht wurde (Werte für 1977 in Klammern): Brasilien 0,63 (0,64), Mexiko 0,48 (0,56), Südkorea 0,66 (0,77).

lichen Wachstums in den Industrieländern zurückzuführen wäre, zum anderen darauf, daß der Präferenzwarenkorb zunehmend um landwirtschaftliche Produkte erweitert wurde. Letzteres ist insofern richtig, als bei konstantem Präferenzwarenkorb, d. h. ohne die seit 1974 neu in das GSP aufgenommenen landwirtschaftlichen Erzeugnisse, der Anteil der Wachstumsindustrien in den westdeutschen Präferenzimporten bis 1977 nicht auf 32,6 vH gesunken (Tabelle 19), sondern auf 35,6 vH gestiegen wäre.

103. Selbst bei einem derartigen Vergleich konstanter Warenkörbe hätte jedoch der Anteil der Wachstumsindustrien bei Lateinamerikas Exporten in die Bundesrepublik bis 1977 nicht das Niveau der Entwicklungsländer insgesamt erreicht, sondern wäre nur auf 31 vH gestiegen. Es bleibt demnach bei allen lateinamerikanischen Staaten mit Ausnahme Brasiliens, Costa Ricas und Mexikos ein erheblicher Diversifizierungsrückstand, bei dem fraglich ist, ob er durch das GSP selbst auf längere Sicht beseitigt werden kann. Dagegen sprechen tarifäre Liberalisierungsrounden der EG nicht nur im Rahmen der Tokio-Runde, durch die die GSP-Vorteile gegenüber Staaten wie den Vereinigten Staaten, Japan und Kanada schwinden werden; dagegen spricht auch der seit 1977 bestehende Freihandelsstatus im gewerblichen Bereich mit den Rest-EFTA-Ländern, durch den die Präferenzen der lateinamerikanischen Staaten gerade im Bereich der Fertigwarenindustrien weiter ausgehöhlt worden sind. Die EG-Erweiterung um Spanien, Griechenland und Portugal sowie Assoziierungsabkommen mit anderen Mittelmeeranrainern werden ebenfalls die Bedeutung des GSP verringern. Letztlich kann angesichts der überdurchschnittlich gewachsenen Fertigwarenxporte eines vom GSP nicht begünstigten Entwicklungslandes, Taiwan¹, bezweifelt werden, ob den tarifären Hemmnissen in den Wachstumsbranchen überhaupt ein so hoher Stellenwert zugeordnet werden kann, wie es von lateinamerikanischer Seite immer wieder behauptet wird [UN, ECLA, 1977, S. 227 ff.]. Eher scheint das wesentliche Hemmnis in dem geringen Engagement der kleineren lateinamerikanischen Staaten in diesen Branchen zu liegen beziehungsweise in ihrer mangelnden Anpassungsfähigkeit an die Nachfragestruktur eines so wettbewerbsintensiven Marktes wie der der Bundesrepublik.

104. Zwar könnten industrielle Kooperationen beispielsweise mit den im GSP erfolgreicherer Produzenten in Mexiko und Brasilien die Chan-

¹ Die Fertigwarenxporte Taiwans in die Bundesrepublik stiegen 1973-1977 um jährlich 25,6 vH, die entsprechenden Exporte aller Entwicklungsländer im gleichen Zeitraum dagegen lediglich um 22,0 vH.

cen der kleinen Staaten im GSP verbessern, sofern damit kumulative Fertigungsprozesse über mehrere lateinamerikanische Staaten verteilt eingeleitet und die Endprodukte im Rahmen des GSP in die Bundesrepublik exportiert würden. Derartige Ansätze werden allerdings durch restriktive Ursprungsregeln im GSP erheblich erschwert. Die EG hat zwar kumulative Ursprungsregeln sowohl für den Zentralamerikanischen Gemeinsamen Markt als auch für den Andenpakt zugelassen, aber weder Brasilien noch Mexiko gehören diesen Gemeinschaften an. Es wäre also auch im Sinne einer Belebung der Handelsliberalisierung innerhalb der LAFTA wünschenswert, kumulative Ursprungsregeln für die LAFTA zu gewähren. Das Gegenargument, bei der LAFTA handele es sich um einen sehr losen Verbund, überzeugt nicht, da weder der Andenpakt noch ASEAN fertige Freihandelszonen, geschweige denn Zollunionen sind und dennoch die Vorzüge des kumulativen Ursprungs innerhalb des GSP genießen. Auch der Einwand, kumulative Ursprungsregeln öffneten der Umgehung von Länderhöchstbeträgen, die zum Schutz der kleinen Staaten eingerichtet worden seien, Tür und Tor, wird spätestens dann hinfällig, wenn diese Länderhöchstbeträge dazu führen, daß GSP-Plafonds unausgeschöpft bleiben. Wichtig ist in jedem Falle, daß die Produzenten in den kleinen Staaten von den Erfahrungen der erfolgreichen Fertigwarenexporteure Lateinamerikas mit dem europäischen Markt sowie deren Kenntnissen im Umgang mit den GSP-Bestimmungen profitieren und gleichzeitig von der Verpflichtung befreit werden, komplette oder auch nur "substantielle" Fertigungsprozesse im eigenen Territorium durchzuführen, um in den Genuß des GSP zu kommen.

105. Letzteres gilt besonders für die genannten Wachstumsindustrien, weil deren Fertigungsprozesse vertikal erheblich stärker diversifiziert sind als die der "traditionellen" Industrien und weil kleine Staaten nicht über einen ausreichend großen Binnenmarkt verfügen, um auch nur einen "substantiellen" Teil (im Sinne der Ursprungsregeln) der Gesamtwertschöpfung auf das eigene Territorium konzentrieren zu können¹. Die Aufhebung der restriktiven Ursprungsregeln im GSP wäre daher ein erster Schritt hin zur verstärkten intraindustriellen

¹ Die Forderung nach liberaleren Ursprungsregeln ist als "zweitbesten" Ansatz zu verstehen, der unter alloktionstheoretischen Gesichtspunkten hinter den "erstbesten", Ursprungsregeln völlig zu beseitigen, zurückfällt. Letztlich dienen Länderhöchstbeträge und Ursprungsregeln lediglich der Durchsetzung und Absicherung bilateraler Handelsbeziehungen zwischen einzelnen Entwicklungsländern (oder -gruppen) und Industriestaaten, von denen kaum behauptet werden kann, daß sie die internationale Arbeitsteilung wesentlich stimulieren.

Arbeitsteilung zwischen den lateinamerikanischen Staaten mit dem Ziel, den Anteil an Wachstumsindustrien in ihren präferenzierten Exportwarenkörben zu erhöhen¹. Den kleinen lateinamerikanischen Staaten obläge es, bei den Novellierungsverhandlungen darauf hinzuweisen, daß zwischen dem für alle Länder geltenden Diversifizierungsziel im GSP und den restriktiven Ursprungsregeln ein Widerspruch besteht, der zur Folge hat, daß vornehmlich große Staaten von den GSP-Margen für Wachstumsbranchen profitieren. Im lateinamerikanischen Beispiel gilt dies für Brasilien und Mexiko, nach Tabelle 19 hingegen nicht für Argentinien und Kolumbien, deren nichttraditionelle Branchen - wie bereits festgestellt - stärker LAFTA-orientiert sind.

106. Nicht zu übersehen ist allerdings, daß die Ausdehnung kumulativer Ursprungsregeln auf die LAFTA wieder nur eine Option darstellt, die die Eigenanstrengungen der LAFTA-Mitglieder hinsichtlich der internen Handelsliberalisierung nicht ersetzen kann. Ohne Fortschritte in der Liberalisierung des Intra-LAFTA-Handels- und -Kapitalverkehrs werden die kleinen und mittleren Staaten kaum für Komponentenfertigungen von Unternehmen aus benachbarten großen lateinamerikanischen Staaten herangezogen werden. Gerade die kleinen Staaten bieten sich jedoch für exportorientierte Montage- und Weiterverarbeitungsprozesse an, da sie wegen ihres höheren Außenbeitrages zur gesamtwirtschaftlichen Wertschöpfung stärker eine Politik der "Öffnung nach außen" vertreten als größere Staaten². Solange die multilateralen Zollsenkungsrunden innerhalb der LAFTA lediglich unter dem Gesichtspunkt der Binnenmarktversorgung und nicht unter dem der Exportorientierung gesehen werden - restriktive Ursprungsregeln im GSP tragen zu dieser Haltung bei -, solange werden die großen Staaten den kleinen kaum Zollkonzessionen im Fertigwarenbereich gewähren, weil sie wegen der geringen Marktgröße der kleinen Staaten nicht an deren Zollkonzessionen interessiert sind³.

¹ Nach Untersuchungen der ECLA muß davon ausgegangen werden, daß der Intra-LAFTA-Handel in den Beziehungen große Staaten - kleine Staaten zunehmend durch interindustrielle Arbeitsteilung gekennzeichnet wird, so daß vom Integrationsprozeß kaum Impulse ausgehen, die kleinen Staaten in eine intraindustrielle Arbeitsteilung einzubeziehen [UN, ECLA 1977, S. 256 f.].

² Zu diesem Argument vgl. vor allem Morrison [1976].

³ Vgl. hierzu Amsden [1976, S. 789]. Diese These wird durch Balassas Beobachtungen gestützt, nach denen sich die Komplementaritätsabkommen innerhalb der LAFTA eindeutig auf die drei großen Staaten (Argentinien, Brasilien und Mexiko) konzentrieren. Intraindustrielle Speziali-

An dieser Haltung wird sich erst dann etwas ändern, wenn die Handelsbeziehungen zwischen großen und kleinen Staaten von Ländern wie Brasilien und Mexiko nicht mehr nur aus Absatz-, sondern auch aus Kostenerwägungen heraus bewertet werden. Dies kann indirekt eine Exportorientierung kleinerer Staaten in Richtung auf Industrieländermärkte unterstützen¹ und kumulative Ursprungsregeln im Rahmen der Industrieländerpräferenzen zugunsten der kleinen Staaten zu einem wesentlichen Tagungsordnungspunkt der GSP-Novellierung werden lassen. Die Kritik der lateinamerikanischen Staaten, das Exportdiversifizierungsziel sei bisher im GSP weitgehend nicht erreicht worden, wird dabei durch die Beobachtung gestützt, das die Erzeugnisse, die 1976 mit etwa 75 vH im Präferenzwarenkorb Lateinamerikas gegenüber der Bundesrepublik vertreten waren (Tabellen A 11 und A 12), mit einer Ausnahme² bereits 1969, also in der Vor-GSP-Phase, von den betreffenden Staaten in die Bundesrepublik exportiert wurden. "Neue" Produkte spielen daher im GSP-Warenkorb Lateinamerikas bisher noch eine untergeordnete Rolle. Die Lockerung der Ursprungsregeln wäre eine Möglichkeit, dies gerade für die kleineren Staaten zu ändern.

sierung hat sich dementsprechend vor allem auf den Handel zwischen den an Komplementaritätsabkommen beteiligten großen Staaten erstreckt [vgl. Balassa, 1979, S. 252 f.].

¹ Sollten Produktionen oder Teile von Produktionen aus großen lateinamerikanischen Staaten unter Kostengesichtspunkten in kleine lateinamerikanische Staaten verlagert werden, so ist es angesichts deren geringen Binnenmarktvolumens und der mit intraindustrieller Spezialisierung verbundenen Skaleneffekte wahrscheinlich, daß die Produktionen exportorientiert sind.

² Die Ausnahme betrifft die Kupferrohrexporte Chiles (BTN 7407). Selbst Costa Rica als "Ausreißer" (Tabelle 19) exportierte bereits 1969 das Produkt, das 1973 und 1977 über 80 vH der Präferenzexporte in die Bundesrepublik auf sich vereinigte (BTN 8514: Schalter, Relais).

V. Zur Konkurrenz Lateinamerikas und der AKP-Staaten auf dem westdeutschen Markt

A. Das Diskriminierungsargument

107. Seit die EG 1975 die beiden Jaunde-Abkommen und das Arusha-Abkommen sowohl ländermäßig (Einbeziehung vor allem weiterer anglophoner afrikanischer Staaten) als auch inhaltlich (Stabex, Nicht-reziprozität, investitionspolitische Zusammenarbeit) durch die Lomé-Konvention mit inzwischen 53 Staaten Afrikas, der Karibik und des Pazifiks (AKP-Staaten) abgelöst hat, ist wiederholt darauf hingewiesen worden, die Lomé-Konvention diskriminiere die Nicht-AKP-Staaten und dabei vor allem die lateinamerikanischen Länder in deren Versuch, den Export in EG-Staaten nachhaltig zu steigern [UN, ECLA, 1977, S. 227 ff.; Osterkamp, 1978, S. 20 f.; von Gleich, 1978, S. 116 f.; Krause, 1976, S. 150]. Getragen wird der Diskriminierungsvorwurf im wesentlichen von der Auffassung, das Exportangebot beider Regionen sei kompetitiv und begünstige daher Handelsumlenkungen als Folge der AKP-Präferenzen zu Lasten der lateinamerikanischen Staaten.

108. Nach unseren bisherigen Erkenntnissen bietet es sich in der Tat an, die Diskriminierungsthese vor allem am Beispiel der lateinamerikanischen Staaten und ihres Exportangebots zu prüfen. Zwei Gründe sprechen dafür:

- Erstens konkurrieren AKP-Staaten im Bereich der Fertigwarenexporte (noch) nicht mit den Nicht-AKP-Staaten; es verwundert daher nicht, daß das Diskriminierungsargument von asiatischen Fertigwarenexporteuren weitaus weniger prononciert vorgetragen wird als von lateinamerikanischer Seite.
- Zweitens würden AKP-Präferenzen, vorausgesetzt die AKP-Staaten wären bei Fertigwaren grundsätzlich wettbewerbsfähig, zumindest teilweise durch das GSP ausgehöhlt; in diese Richtung zielt die Kritik der AKP-Staaten, wenn behauptet wird, die unbefriedigende Expansion der AKP-Exporte in die EG sei im wesentlichen auf das GSP zurückzuführen¹.

¹ Mit diesem Argument, das die AKP-Staaten bei den Verhandlungen um Lomé II verwenden, setzt sich eine Studie auseinander, die den Vorwurf der AKP-Staaten zurückweist. Angesichts des statischen Charakters der

109. Auf eine Kurzformel gebracht: Ist der Anteil tatsächlich präferenzierter Exporte am Exportwarenkorb eines vom GSP begünstigten Landes sehr hoch, so gleicht das Liberalisierungsniveau seiner Exporte dem der AKP-Exporte. Ein Diskriminierungsvorwurf, käme er von einem solchen Land, müßte demnach zumindest eingeschränkt werden. Andererseits sind Klagen über AKP-Präferenzen von denjenigen GSP-Begünstigten besonders ernstzunehmen, die - wie die AKP-Staaten selbst - EG-Marktzugangserleichterungen im Fertigwarenbereich nicht oder nur ungenügend wahrnehmen, ihre Exporte aber - ebenfalls wie die AKP-Staaten - auf Primärgüter konzentrieren, durch deren Import EG-Produzenteninteressen nicht berührt werden. In diesem Bereich sind die GSP-Präferenzen gering; die AKP-Präferenz kommt daher weitgehend zum Tragen, sofern sie nicht durch Produktionskostenunterschiede kompensiert wird.

110. Die Zäsur zwischen diesen beiden Gruppen von Nicht-AKP-Entwicklungsländern läßt sich am GSP-Handel deutlich nachvollziehen. Bis 1977 erhöhten die drei führenden GSP-Nutznießer des asiatischen Raums den Anteil präferenzierter Exporte an ihren Gesamtexporten in die Bundesrepublik auf 25 vH (Südkorea) bzw. 27 vH (Indien) und 35 vH (Singapur). Demgegenüber nahmen sich die Anteile Argentiniens mit 12 vH und Brasiliens mit 13 vH bescheiden aus. Es wäre allerdings verfrüht, pauschal Rohstoffexporteure als AKP-Benachteiligte zu etikettieren. Mineralische Rohstoffe können weitgehend zollfrei im Rahmen der Meistbegünstigung in die EG eingeführt werden; der Kreis der Benachteiligten engt sich somit auf Exporteure tropischer landwirtschaftlicher Produkte ein, die mit AKP-Erzeugnissen konkurrieren. Tatsächlich beziehen von Gleich und Krause das Diskriminierungsargument entweder implizit (durch den Hinweis auf die Stabex-Finanzierung) oder explizit auf tropische landwirtschaftliche Produkte. In die gleiche Richtung weist im übrigen die Kritik der AKP-Staaten, die Allgemeinen Zollpräferenzen erodierten ihre Präferenzmargen im Halb- und Fertigwarenbereich.

Im folgenden soll zunächst grob auf die Entwicklung der lateinamerikanischen und der AKP-Exporte eingegangen werden, um Hinweise darauf zu finden, ob sich eine de jure-Diskriminierung bis heute de facto in einer entsprechenden Anteilsverschiebung niedergeschlagen hat.

Analyse, die sich auf die Zoll- und Handelsstruktur von AKP- und Nicht-AKP-Exporten eines einzigen Jahres (1974) beschränkt, ist ihr Aussagegehalt allerdings begrenzt [vgl. AEI, 1978, Annex 3, S. 41-52].

B. Die Exportentwicklung Lateinamerikas und der AKP-Staaten auf dem westdeutschen Markt

111. Das Ergebnis eines groben Vergleichs über die Entwicklung der Exportanteile beider Regionen auf dem westdeutschen Markt zwischen 1972 und 1977 ist einigermaßen überraschend: So weisen die Angebotsstrukturen (Tabelle 20) derartige, im Zeitablauf unverändert gebliebene Unterschiede auf, daß die These hoher Substitutionalität beider Strukturen kaum aufrechterhalten werden kann. Lateinamerikas Exportschwerpunkt im Ernährungsgüterbereich, der sich im übrigen während der Fünfjahresperiode verstärkte, steht ein ähnlich dominierender Schwerpunkt der AKP-Staaten im Bereich landwirtschaftlicher und mineralischer Rohstoffe gegenüber, in dem Lateinamerika sichtbar an Boden verloren hat. Wenn auch nicht zu übersehen ist, daß Nahrungsmittel im Exportangebot der AKP-Staaten an Bedeutung gewonnen haben, so läßt dies nicht auf stark substitutive Exportwarenkörbe schließen, da der Abstand der jeweiligen Nahrungsmittelanteile auch noch 1977 fast 30 Prozentpunkte betrug.

Gemeinsam ist hingegen beiden Regionen eine, gemessen an der Struktur der gesamten westdeutschen Entwicklungsländerimporte, unterdurchschnittliche Präsenz im Fertigwarenereich, wobei die AKP-Staaten jedoch bei weitem immer noch nicht das Niveau der lateinamerikanischen Staaten erreicht haben. Sollten die AKP-Staaten im Fertigwarenereich Präferenzen auf dem westdeutschen Markt gegenüber lateinamerikanischen Substituten genießen, etwa weil für sie keine Kontingentierungen vergleichbar dem GSP bestehen oder weil ihnen zum Teil bereits in den sechziger Jahren Präferenzen gewährt wurden und sie die Vorzüge des "wer zuerst kommt" genießen, so haben sich diese zumindest bis 1977 nicht in entsprechenden Marktanteilszuwächsen auf dem westdeutschen Markt niedergeschlagen. Dies ist nicht verwunderlich, da die Präferenzen Exporthemmnisse auf der Angebotsseite nicht beseitigen können und die AKP-Staaten mit wenigen Ausnahmen ihre Exportengpässe gerade auf der Angebotsseite besitzen (Binnenmarktorientierung, hohe effektive Protektion, verzerrte Faktorpreisrelationen, Humankapitalmangel etc.).

Folgt man von Gleichs und vor allem Krauses Argumentation, daß die AKP-Präferenzen Lateinamerika vor allem bei den tropischen Agrarprodukten benachteiligen, so besagt dies nach den Ergebnissen der Tabelle 20, daß 1977 nur etwa ein Drittel der gesamten AKP-Exporte in die Bundesrepublik in den Genuß dieser Präferenzen kam. Der Diskriminierungsvorwurf müßte danach auch insofern erheblich relativiert werden, als mineralische Rohstoffe - der Exportschwerpunkt

Tabelle 20 - Struktur westdeutscher Importe^a aus AKP-Staaten, Lateinamerika und den Entwicklungsländern insgesamt 1972 und 1977 (vH)

	AKP-Staaten		Lateinamerika		Entwicklungsländer	
	1972	1977	1972	1977	1972	1977
Ernährungswirtschaft	26,1	35,0	56,6	62,9	26,8	22,7
Rohstoffe	58,2	50,7	23,0	15,6	50,2	52,5
Halbwaren	13,7	11,2	13,6	9,8	7,9	6,7
Fertigwaren	1,8	2,4	6,4	11,3	14,7	17,8
Insgesamt ^b	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

^aNach Warengruppen. - ^bEinschließlich Rückwaren und Ersatzlieferungen.

Quelle: Errechnet aus: Statistisches Bundesamt, Fachserie 7, Reihe 5.1 [1976, 1977].

der AKP-Staaten mit Ausnahme von Eisenerz - (noch) nicht unter die Stabex-Finanzierung fallen und auch keine wesentlichen tarifären Präferenzmargen zugunsten der AKP-Staaten beinhalten, da der EG-Meistbegünstigungszoll zumeist Null ist¹.

112. Ein Vergleich des Anteils beider Regionen an den gesamten westdeutschen Importen aus Entwicklungsländern (Tabelle 21) läßt auf den ersten Blick auf Handelsumlenkungstendenzen schließen; denn der (hohe) Anteil Lateinamerikas im Nahrungsmittelbereich ist leicht gesunken, der (niedrige) Anteil der AKP-Staaten aber gestiegen. Dies vollzog sich allerdings vor dem Hintergrund eines sinkenden Anteils beider Regionen an den gesamten westdeutschen Importen aus Entwicklungsländern. Daraus kann gefolgert werden, daß die westdeutschen Nahrungsmittelimporte aus AKP-Staaten von einer derart niedrigen Basis aus wuchsen, daß der Anteilsrückgang insgesamt damit nicht kompensiert werden konnte. Noch 1977 beliefen sich die westdeutschen Nahrungsmittelimporte aus Lateinamerika auf mehr als das

¹ Dem Problem einer präferenzbedingten Handelsumlenkung zugunsten der AKP-Staaten und zu Lasten Lateinamerikas bei tropischen Produkten wie Kaffee, Kakao und Bananen wird unten am Beispiel des westdeutschen Marktes nachgegangen.

Tabelle 21 - Anteil der AKP-Staaten und Lateinamerikas an den gesamten westdeutschen Importen aus Entwicklungsländern nach Warengruppen 1972 und 1977 (vH)

	Jahr	Ernährungs- wirtschaft	Rohstoffe	Halbwaren	Fertig- waren	Insgesamt
AKP-Staaten	1972	16,1	19,1	28,4	2,0	16,5
	1977	23,7	14,8	25,7	2,0	15,4
Lateinamerika	1972	57,3	12,4	46,3	11,7	27,1
	1977	52,8	5,7	27,9	12,2	19,1

Quelle: Vgl. Tabelle 20.

Doppelte der entsprechenden AKP-Lieferungen. Auch muß berücksichtigt werden, daß innerhalb der lateinamerikanischen Nahrungsmittelexporte in die EG drei den Agrarmarktordnungen unterworfenen Produkte dominieren (Weizen, Mais, Rindfleisch) [UN, ECLA, 1977, Tab. 1, S. 230], bei denen die AKP-Staaten trotz einer Teilpräferenzierung lediglich bei Rindfleisch auf einem EG-Teilmarkt (Vereinigtes Königreich) nennenswert vertreten sind¹. Da auf diese drei Güter fast 50 vH (im Durchschnitt 1971/73) der gesamten lateinamerikanischen Nahrungsmittelexporte entfielen, ist es nicht unwahrscheinlich, daß der anteilmäßige Rückgang der lateinamerikanischen Nahrungsmittelexporte in die Bundesrepublik weniger ein Reflex von Handelsumlenkung zugunsten der AKP-Staaten als vielmehr Ausdruck einer zunehmend protektionistischen EG-Agrarmarktpolitik gegenüber Importen insgesamt war².

113. Die Tatsache, daß die Anteile beider Regionen an den westdeutschen Importen aus Entwicklungsländern bis 1977 gesunken sind, dürfte zum einen darauf zurückzuführen sein, daß die Bundesrepublik ihren Bedarf an Öl und Ölderivaten überwiegend aus dem Nahen und

¹ 1977 exportierten die drei AKP-Staaten Botswana, Swasiland und Madagaskar etwa ein Drittel dessen an Rindfleisch, was Argentinien, Brasilien und Uruguay in die EG exportierten [The Courier, 1978, Annex 17, S. 101].

² Wie die Analyse des Bananenprotokolls zeigt (S. 106 ff.), implizieren selbst bei einem typischen kompetitiven Produkt AKP-Präferenzen gegenüber Lateinamerika dann nicht Handelsumlenkungen, wenn die Präferenzmarge zu niedrig ist, um Produktionskostenvorteile der lateinamerikanischen Anbieter zu kompensieren.

Mittleren Osten und nicht aus der AKP- oder Lateinamerika-Region deckt. Zum anderen haben beide Regionen den Strukturwandel, der unter dem maßgeblichen Einfluß der südostasiatischen Staaten im Exportwarenkorb der Entwicklungsländer als Gesamtheit fortschreitet, entweder bis 1977 gar nicht (AKP-Staaten) oder nur in Ansätzen (Lateinamerika) mitvollzogen (Tabellen 20 und 21).

Nach den Erkenntnissen, die aus Tabelle 20 abgeleitet werden, kann der zweiten Ursache zumindest die gleiche Bedeutung zugeordnet werden wie den Ölimporten: Zwischen 1972 und 1977 stieg der Rohstoffanteil an den westdeutschen Importen aus Entwicklungsländern trotz des in dieser Phase stattgefundenen Ölpreisbooms lediglich um 2,3 Prozentpunkte (auf 52,5 vH), während der Fertigwarenanteil um 3,1 Prozentpunkte (auf 17,8 vH) zunahm. Die Absorptionsfähigkeit des westdeutschen Marktes für Fertigwaren hätte es demnach Lateinamerika ermöglicht, einen ölpreisbedingten Rückgang seines Anteils an den westdeutschen Importen aus Entwicklungsländern durch die Expansion der Fertigwarenexporte zu kompensieren¹. Der Maßstab, den die südostasiatischen Staaten dabei setzen, kann insofern auch auf die lateinamerikanischen Staaten angewendet werden, als beide Gruppen im Halb- und Fertigwarenbereich die gleiche tarifäre Behandlung durch die EG erfahren und sich dadurch von den AKP-Staaten unterscheiden. Es dürfte im übrigen kaum die These stark substitutiver Produktionsstrukturen stützen, daß das relative Gewicht der lateinamerikanischen Fertigwarenexporte bereits 1972 deutlich über dem der entsprechenden AKP-Exporte lag (Tabellen 20 und 21). Diesem Tatbestand angemessen wäre es, wenn sich die lateinamerikanischen Staaten als potentielle Konkurrenten von expandierenden Volkswirtschaften in Entwicklungsländern (überwiegend im asiatischen Raum) sehen würden, anstatt sich als traditionelle Konkurrenten von stagnierenden Volkswirtschaften (überwiegend im AKP-Raum) zu bezeichnen.

¹ Dies vermochten z. B. die vier rohstoffarmen Staaten Südkorea, Taiwan, Hongkong und Singapur, deren Anteil an den westdeutschen Importen aus Entwicklungsländern dank expandierender Fertigwarenexporte im fraglichen Zeitraum von 8,3 vH auf 10,5 vH stieg.

C. Diskriminierungsbereiche

1. Die Stabex-Finanzierung

114. Ein wesentliches Diskriminierungsfeld zu Lasten der lateinamerikanischen Staaten wird in der Exporterlösstabilisierung der EG zugunsten der AKP-Staaten gesehen: Stabex stelle einen Anreiz zur Überproduktion dar und dränge langfristig konkurrierende lateinamerikanische Produkte aus dem EG-Markt, da die lateinamerikanischen Staaten eine derartige kompensatorische Finanzierung nicht erhielten [von Gleich, 1978, S. 116 f.]. Diese Argumentation überzeugt nicht. Abgesehen davon, daß es wenig sinnvoll erscheint, ein Finanzierungssystem mit dem Anreiz zur Überproduktion in einen kausalen Zusammenhang zu bringen, gleichzeitig aber zu beklagen, daß ein derartiges System nicht allen Produzenten zur Verfügung stünde, hat das Stabex auch keinerlei Einfluß auf den Marktzugang: Weder stellt es eine Abnahmegarantie dar noch irgendeine andere präferenzielle Behandlung von Anbietern hinsichtlich des Zugangs zum EG-Markt. Da die Allokationsfunktion des Preismechanismus durch das Stabex nicht eingeschränkt wird, impliziert es auch keinen direkten Anreiz zur Überproduktion, sondern eher zur Perpetuierung überkommener Produktionsstrukturen. Zudem kann es, da es zinslose Kredite beziehungsweise nicht rückzahlbare Zuschüsse beinhaltet, wie die öffentliche Entwicklungshilfe den in AKP-Staaten knappen Faktor Kapital subventionieren und Faktorpreisrelationen in den Empfängerländern langfristig verzerren. Der Effekt wäre für die betreffenden Länder damit eher negativ, da kapitalintensive Produktionen angeregt, heimische Technologien verdrängt und somit die Exportchancen der AKP-Länder langfristig eher eingeschränkt als gefördert würden¹.

Für die Empfängerländer bedeutet Stabex daher lediglich einen Nettoressourcenzufluß, den lateinamerikanische Staaten unter gleichen Voraussetzungen (Absinken der Exporterlöse unter einen langfristigen Durchschnitt) nicht erhalten. Es ist jedoch zu bezweifeln, ob dieser Diskriminierungstatbestand für die lateinamerikanischen Staaten wesentliche nachteilige Folgen gehabt hat beziehungsweise haben könnte. Hier bietet sich als Vergleich der Ressourcenzufluß durch ausländische Direktinvestitionen an, deren Allokation weitgehend unter Marktbedingungen verläuft und deren Grenzproduktivität zumindest kurzfristig höher sein dürfte als die der Stabex-Zahlungen. Ein der-

¹ Zur Kritik des Stabex vgl. Lehment [1976].

artiger Vergleich fällt eindeutig zugunsten der lateinamerikanischen Staaten aus: 1975 und 1976 flossen den AKP-Staaten insgesamt 109 Mill. RE (entspricht etwa 287 Mill. DM) an Stabex-Zahlungen zu; dagegen betrugen allein die westdeutschen Direktinvestitionen in Lateinamerika (ohne Curaçao) im gleichen Zeitraum 1 265 Mill. DM gegenüber nur 155 Mill. DM in den AKP-Staaten. Der Unterschied im Ressourcenzufluß nach Lateinamerika betrug also fast das Vierfache der Stabex-Zahlungen¹. Auch wenn man berücksichtigt, daß die französischen und britischen Direktinvestitionen wegen traditioneller Bindungen einige AKP-Staaten stärker bevorzugen, als es bei den westdeutschen Investitionen zu beobachten ist, so ist doch zu vermuten, daß die obengenannte Relation, bezogen auf alle EG-Investitionen, eher noch höher ausfällt.

2. Der Ausschluß industrieller Rohstoffe aus dem GSP

115. Das zweite Diskriminierungsargument ist inhaltlich gewichtiger als der Hinweis auf Stabex. Es gründet sich auf die Tatsache, daß 1974 nur etwa ein Viertel der AKP-Exporte in die EG mit einem Zoll hätten belastet werden können. Davon waren je nach Annahme über die GSP-Beschränkungen nur etwa 21-27 vH im GSP-Schema als nicht sensible Produkte enthalten und entsprachen damit in etwa dem Liberalisierungsniveau der AKP-Exporte [AEI, 1978, Annex III, S. 43-46]. Der Rest stellt demnach den Diskriminierungsbereich dar. Zwar konzentriert sich dieser Bereich überwiegend (zu 85 vH) auf die Exporte landwirtschaftlicher Rohprodukte (BTN-Kategorien 1-24), von denen die beiden im folgenden Abschnitt eingehend analysierten Kaffee- und Kakaobohnenexporte fast 50 vH ausmachen; er umfaßt aber auch industrielle Rohstoffe und Halbwaren wie beispielsweise Rohaluminium. In diesem Zusammenhang wird argumentiert, daß in-

¹ Gemessen am öffentlichen und privaten Ressourcentransfer der Bundesrepublik (bilaterale technische und finanzielle Zusammenarbeit plus Direktinvestitionen) fällt der Regionenvergleich zwar zugunsten der AKP-Staaten aus, die 1975/76 an öffentlichen Leistungen etwa das Dreieinhalbfache dessen erhielten, was Lateinamerika zufließt. Die gesamten Stabex-Zahlungen machten jedoch nur 18 vH der öffentlichen Leistungen der Bundesrepublik, also eines einzigen EG-Landes, aus. Wenn also dennoch Kritik an der ungleichen regionalen Verteilung von Finanztransfers geübt wird, dann sollte sie sich an der gesamten Entwicklungshilfe ausrichten, nicht aber an den bisher relativ unbedeutenden Stabex-Zahlungen.

dustrielle Rohstoffe vor allem deswegen ausgeschlossen werden, um den Exportinteressen der AKP-Staaten gerecht zu werden¹.

116. Die Bedeutung dieser Präferenzmarge für die AKP-Staaten läßt sich am Beispiel des westdeutschen Importmarktes abschätzen, indem man die bezollten Warenpositionen untersucht, die nicht dem GSP-Schema unterliegen und in denen AKP-Staaten mit lateinamerikanischen Ländern konkurrieren. Legt man das geplante GSP-Schema von 1978 [Amtsblatt der Europäischen Gemeinschaften, 1977] und die westdeutschen Importe von 1977 zugrunde, so zeigt sich überraschend deutlich, daß mit Ausnahme weniger Positionen (BTN: ex 4101, 4104, 5904, 7302 und 8104)² entweder nur AKP-Staaten oder nur lateinamerikanische Staaten den westdeutschen Markt belieferten.

Ins Gewicht dagegen fallen Importe vor allem aus dem Leder- und Holzhalbwarenbereich (BTN: ex 4102, 4414 und 4415), die zwar in das GSP-Schema aufgenommen wurden, die aber - wie bereits diskutiert - einer derart restriktiven Kontingentierung unterliegen, daß ein erheblicher Prozentsatz der lateinamerikanischen Exporte mit dem Meistbegünstigungszoll belastet und gegenüber entsprechenden AKP-Exporten diskriminiert wird. Die Präferenzmarge der AKP-Staaten liegt in diesen Fällen bei etwa 10 vH. Diese Halbwaren nehmen im AKP-Exportwarenkorb für die Bundesrepublik einen relativ breiten Raum ein.

Dies liegt nicht nur in der relativ geringen Veränderung der GSP-Produktpalette begründet³, sondern auch in der fehlenden Diversifizierung der Handelsströme aus den AKP-Staaten in die Bundesrepublik. Während sich die vom Volumen her bedeutenderen AKP-Exporte nach Frankreich wegen der traditionell intensiven Handelsbeziehun-

¹ Murray [1977, S. 54]. - Die gleiche These vertritt die UNCTAD-Studie über die Funktionsweise der GSP [UNCTAD, Operation, 1974, S. 65].

² Hier handelt es sich fast ausschließlich um brasilianische Exporte, die 1977 jedoch nur etwa 2 vH der brasilianischen Gesamtexporte ausmachten.

³ Von 18 in der UNCTAD-Studie genannten Warenpositionen aus den Kapiteln 25-99, die 1970 nicht in das ursprüngliche GSP-Schema aufgenommen wurden und in denen AKP-Staaten mit anderen Entwicklungsländern auf dem EG-Markt konkurrieren, wurde bis 1978 lediglich eine Position voll, d. h. ohne Zollkontingente in das Schema übernommen. Die Präferenzmarge der damaligen Jaunde-Staaten betrug bei diesen Produkten, auf die nur 0,8 vH der EG-Importe aus GSP-begünstigten Ländern entfielen, etwa 8 vH [UNCTAD, Operation, 1974, S. 56 f.].

gen zu den frankophonen AKP-Mitgliedern nicht nur auf Roh- und Halbwaren beschränken, ist dies bei der Bundesrepublik eindeutig der Fall.

3. AKP-Präferenzen bei Kaffee und Kakao

a. Die institutionelle Grundlage

117. Seit dem ersten Jaunde-Abkommen aus dem Jahre 1964 genießen die afrikanischen Assoziierten für ihre Kaffee- und Kakaosexporte in die EG zollfreien Marktzugang. Als einseitige, nicht im GATT konsolidierte Gegenleistung für nichtassoziierte Entwicklungsländer senkten die EG-Mitglieder gleichzeitig ihre nationalen Außenzölle auf Kaffee- und Kakaoimporte¹. Die Bundesrepublik hatte vor 1964 einen spezifischen Zoll von 100 DM pro 100 kg auf Kaffeebohnenimporte² und einen ad valorem-Zoll von 9 vH auf Kakaobohnenimporte erhoben; ab 1. Juli 1964 reduzierte sie den Zoll auf Kaffeebohnen auf 12 vH, auf Kakaobohnen über 6,7 vH auf 5,4 vH und paßte vier Jahre später diese nationalen Außenzölle dem ab 1. Juli 1968 geltenden EG-Gemeinschaftszoll von 9,6 vH bzw. 5,4 vH an. 1971 senkte die EG diese Zölle auf Importe aus nichtassoziierten Ländern nochmals auf 7 vH bzw. 4 vH im Rahmen des zweiten Jaunde-Abkommens, erweiterte aber gleichzeitig den Kreis der Kaffee-Exporteure, die zollfreien Zugang zum EG-Markt erhielten, um die drei ostafrikanischen Signatarstaaten des Arusha-Abkommens, Kenia, Tansania und Uganda³. Das Lomé-Abkommen von 1975 hat diesen Zustand von 1971 hinsichtlich der Präferenzmargen von 7 bzw. 4 vH zugunsten der AKP-Staaten zementiert, gleichzeitig aber bei Kakao den Kreis der Exporteure mit zollfreiem Zugang zum EG-Markt um die beiden wichtigsten Anbieterstaaten Ghana und Nigeria vergrößert. Man kann daher von einer Verschlechterung der Marktzugangschancen für lateinamerikani-

¹ Die Zölle wurden auch für einige andere Produkte gesenkt, wie Tee, Pfeffer, ab 1971 Palmöl, die jedoch bei weitem nicht die Bedeutung der beiden erstgenannten Güter erreichen.

² Dies entsprach einer ad valorem-Belastung von etwa 25 vH.

³ Eine gewisse Einschränkung der Liberalisierung von Kaffeeimporten aus den drei Staaten bestand darin, daß über ein Kontingent von 56 000 t jährlich hinaus die EG berechtigt wurde, Abwehrmaßnahmen zu ergreifen (Protokoll Nr. 2). Es ist anzunehmen, daß diese Einschränkungen nicht nur mit Rücksicht auf die Jaunde-Staaten erfolgte, sondern auch die lateinamerikanischen Staaten "beruhigen" sollte, deren Hochlandkaffeesorten besonders stark mit den ostafrikanischen Kaffeesorten konkurrieren.

sche Anbieter seit dem Lomé-Abkommen sprechen, obwohl die EG im November 1976 quasi im Vorgriff auf die Ergebnisse der Tokio-Runde Zollsenkungen für Kaffee (auf 5 vH) und Kakao (auf 3 vH) in Form von zeitweiligen Aussetzungen der autonomen Zollsätze vornahm.

Der Diskriminierungsvorwurf ist, soweit er den westdeutschen Importmarkt betrifft, in jedem Falle seit 1964 formal begründet.

b. Wirkungsanalyse

118. Erste Zweifel an der grundsätzlichen Wirksamkeit der AKP-Präferenzen läßt die unterschiedliche Importentwicklung beider Produkte auf dem westdeutschen Markt aufkommen: Während sich bei Kaffee, dessen Importwert 1977 knapp das Fünffache des Kakaoimportwertes betrug, ein stetiger Anteilszuwachs zugunsten der ehemaligen Jaunde-Assoziierten nachweisen läßt¹, ist es bei Kakao umgekehrt. Hier gaben die Jaunde-Assoziierten seit Beginn der siebziger Jahre erhebliche Marktanteile an Lateinamerika ab².

Auch die ECLA, die ansonsten den Diskriminierungseffekt der AKP-Zollpräferenzen eindeutig bejaht, urteilt über die Präferenzen bei Kaffee und Kakao eher zurückhaltend [UN, ECLA, 1977, S. 231]. Als Exporthemmnis rangiert für sie die hohe interne Verbrauchsbesteuerung (ein Substitut für Zollmindereinnahmen) in der Bundesrepublik vor den Zollpräferenzen, die ihrerseits gleichrangig neben den Vorteilen der AKP-Staaten aus der Stabex-Finanzierung für Kaffee und Kakao stehen. In der Tat entsprachen die Einfuhrpreise für Kaffee in den siebziger Jahren mit Ausnahme der beiden Haussejahre 1976/77 durchweg nur einem Viertel der Einzelhandelspreise, während es bei Kakao etwa ein Drittel war (Tabelle A 17). Da der Einzelhandelspreis unter diesen Bedingungen das entscheidende Kriterium für Mengenreaktionen der Verbraucher auf Preisänderungen ist, stellt sich die Frage, ob und in welchem Maße Einfuhrpreisänderungen, die beispielsweise dadurch auftreten könnten, daß die Exporteure Importzollsenkungen durch Anheben der Exportpreise einzubehalten beabsichtigen, auf die Einzelhandelspreise und damit auf den Verbraucher überwälzt werden.

¹ Die Relation zwischen den Importen aus Jaunde-Staaten und denen aus Lateinamerika verschob sich von 1:26 im Jahre 1964 über 1:6 (1970) auf 1:5 im Jahre 1977 (Tabelle A 17).

² 1964 betrug die Importrelation zugunsten der Jaunde-Staaten 5:1 und sank über ein "Zwischenhoch" in 1970 (12:1) auf 2,7:1 im Jahre 1977.

119. Um diese Frage zu beantworten, wurde für die Bundesrepublik der Zusammenhang zwischen jahresdurchschnittlichen Einzelhandelspreisen P_E im Zeitraum 1960-1977 und den cif-Preisen je Mengeneinheit der jeweils marktführenden Region - bei Kaffee Lateinamerika (P_L) und bei Kakao die Jaunde-Staaten (P_A) - regressionsanalytisch untersucht. Legt man eine lineare Beziehung zugrunde, so zeigt sich folgender Zusammenhang¹:

Kaffee:

$$P_E = 5,52 + 7,46 P_L \quad R^2 = 0,95 \quad \text{D. W.} = 1,75$$

(17,39)

$${}^n \bar{P}_E, \bar{P}_L = 0,37$$

Kakao:

$$P_E = 0,87 + 1,12 P_A \quad R^2 = 0,50 \quad \text{D. W.} = 0,51$$

(4,01)

$${}^n \bar{P}_E, \bar{P}_A = 0,26$$

Zwar weist der niedrige Durbin-Watson-Wert bei Kakao auf eine hohe positive Autokorrelation der Residuen, d. h. auf zyklische Preisschwankungen hin und erschwert damit eine für beide Produkte in gleicher Weise geltende Aussage; dennoch läßt sich die These formulieren, daß nur ein relativ niedriger Prozentsatz der Einfuhrpreisänderungen (nach den obigen Schätzungen etwa 37 vH bei Kaffee und 26 vH bei Kakao) in der Vergangenheit durch gleichgerichtete Einzelhandelspreisänderungen auf den Verbraucher überwältzt wurden. Gegenläufige Bewegungen auf den heimischen Verarbeitungsstufen beziehungsweise eine im Zeitablauf gestiegene Wettbewerbsintensität auf der Handelsstufe mögen hierfür verantwortlich zeichnen.

120. Es ist demnach kaum anzunehmen, daß für bestimmte Anbieterregionen in der Vergangenheit die Preiserhöhungsspielräume, die ihnen gegenüber anderen Anbieterregionen durch Zollpräferenzen zufließen, Bedeutung gewonnen haben². Dagegen spricht auch, daß sich

¹ Die Elastizität wird an den jeweiligen Durchschnittspreisen (\bar{P}_E, \bar{P}_L) gemessen. In Klammern t-Werte.

² Die Preiselastizität der Importnachfrage für Kaffee und Kakao wird einer Weltbankstudie zufolge für die wichtigsten Importländer (ausschließlich Vereinigte Staaten) auf -0,26 bzw. -0,18 geschätzt. Im Falle von

die cif-Preise für Importe aus Lateinamerika und den afrikanischen Staaten in der Vergangenheit auf dem westdeutschen Markt weitgehend synchron veränderten. Die entsprechenden Schätzungen für 1960-1977 lauten für Kaffee und Kakao:

Kaffee:

$$\ln P_A = -0,15 + 0,97 \ln P_L \quad R^2 = 0,91 \quad D. W. = 2,09$$

(12,72)

Kakao:

$$\ln P_L = 1,37 + 0,78 \ln P_A \quad R^2 = 0,76 \quad D. W. = 1,97$$

(7,17)

Kakao gilt die Schätzung für die Bundesrepublik mit dem Pro-Kopf-Verbrauch als zu erklärende Variable [vgl. Singh et al., 1977, S. 38 u. 94 f.]. - Zu Schätzungen, die zu ähnlichen Ergebnissen kommen (-0,13 für Kaffee und -0,18 für Kakao), vgl. Baron et al. [1977, Tab. A 18, S. 171]. - Die Weltbankstudie [Singh et al., 1977] geht allerdings bei der Messung der Importnachfrage nicht auf Probleme der Produktheterogenität ein. Versucht man diesem Problem bei Kaffee dadurch zu begegnen, daß man z. B. die Bestimmungsfaktoren der westdeutschen Importnachfrage lediglich für den lateinamerikanischen (Arabiaca-) Kaffee-Export schätzt und die Importe aus den Jaunde-Staaten (zu etwa 70 vH Robusta-Sorten) vernachlässigt, so läßt sich die westdeutsche Importnachfrage im Zeitraum 1961-1977 wie folgt beschreiben:

$$\ln Q_t^L = 5,309 - 0,005 \ln P_{t-1}^{ET} + 0,507 \ln Y_t \quad \bar{R}^2 = 0,828 \quad D. W. = 2,032$$

(-0,023) (8,274)

Dabei ist Q_t^L das westdeutsche Kaffeeimportvolumen aus Lateinamerika im Jahre t ; P_{t-1}^{ET} der westdeutsche Einzelhandelspreis für Kaffee, deflationiert mit dem westdeutschen Einzelhandelspreis für Tee jeweils im Jahre $t-1$; Y_t das westdeutsche Bruttosozialprodukt zu Marktpreisen in Preisen von 1962 im Jahre t . - Unterstellen wir eine um eine Periode verzögerte Mengenreaktion der Verbraucher auf Verschiebungen in der Preisrelation zwischen Kaffee und seinem wichtigsten Substitut Tee, so war demnach die westdeutsche Importnachfrage während des Beobachtungszeitraums völlig preisunelastisch, hingegen die Einkommenselastizität signifikant verschieden von Null. Diese relativ niedrige Elastizität von +0,5 bestätigt, daß die lateinamerikanischen Kaffee-Exporte in die Bundesrepublik in der Vergangenheit nicht zu den Wachstumsträgern des lateinamerikanischen Exports zählten, gemessen an den Einkommenselastizitäten für nichttraditionelle Güter.

121. Vor allem bei Kaffee sind demnach Preisänderungen, die in diesem Fall vom Marktführer Lateinamerika auf dem westdeutschen Importmarkt ausgingen, innerhalb der gleichen Periode von afrikanischen Anbietern fast kongruent mitvollzogen worden, obgleich bestehende Produktheterogenitäten¹ Markttrennungen und damit einen weniger stark ausgeprägten Preisverbund theoretisch durchaus nahelegen. Dem dennoch engen Preiszusammenhang entspricht es, daß sich die Importpreisrelationen (P_L/P_A) im Zeitablauf geringfügig verschoben haben. Sie können Änderungen in den Importmengenrelationen (Q_A/Q_L) nicht erklären. Schätzungen dieses Zusammenhangs ergeben in beiden Fällen statistisch insignifikante Substitutionselastizitäten:

Kaffee:

$$\ln \frac{Q_A}{Q_L} = -2,47 - 1,38 \ln \frac{P_L}{P_A} \quad R^2 = 0,016$$

(-0,52)

Kakao:

$$\ln \frac{Q_A}{Q_L} = 1,45 - 0,24 \ln \frac{P_L}{P_A} \quad R^2 = 0,002$$

(-0,17)

122. Keine der Schätzungen läßt die Schlußfolgerung zu, daß die Jaunde-Staaten Verschiebungen in den Preisrelationen zu ihren Gunsten realisieren und auf diese Weise Marktanteile gewinnen konnten. Als Erklärungsansatz für die Anteilswüchse der Jaunde-Staaten auf dem westdeutschen Kaffeemarkt bietet sich statt dessen der in allen Industrieländern zu beobachtende Wandel in der Konsumentenpräferenz zugunsten von Robusta-Sorten an, die bevorzugt für die Herstellung von Espresso-Kaffee verwendet und in erster Linie in den Jaunde-Staaten angebaut werden. Vor dem Hintergrund eines stetig wachsenden Kaffeekonsums - der Pro-Kopf-Import verdoppelte sich beispielsweise in der Bundesrepublik von 3,1 kg in 1960 auf 6,2 kg in 1977² -, aber einer tendenziell sinkenden Einkommenselastizität für Kaffee insgesamt,

¹ Westafrikanischer Tieflandkaffee (Robusta) versus lateinamerikanischen Hochlandkaffee (Arabica).

² Mit diesen Werten liegt die Bundesrepublik jedoch nur im hinteren Feld der Industriestaaten.

stieg der Anteil von Robusta-Kaffee an der gesamten Weltproduktion von etwa 10 vH nach dem Zweiten Weltkrieg auf gegenwärtig über 30 vH¹, und näherten sich die Robusta-Preise denen der ursprünglich teureren Arabica-Sorten an.

Parallel zum zunehmenden Importpreisausgleich zwischen den Sorten verschärfte sich die Konkurrenz zwischen den Markenkaffees und anonymen Handelsmarken auf der Einzelhandelsstufe. Außerdem tendieren die Röster dazu, Arabica- und Robusta-Sorten zu mischen, diese Mischungen je nach Preisrelation zu ändern, ohne jedoch dem Verbraucher einen Hinweis auf das Mischungsverhältnis zu geben. Letzteres gilt vor allem für die Handelsmarken. Dies hatte zur Folge, daß sich die Kreuzpreiselastizitäten zwischen den Sorten im Zeitablauf vergrößerten.

Die oben geschätzte und statistisch gesicherte Elastizität der Preise von Importen aus den Jaunde-Staaten auf Änderungen der Preise von Importen aus Lateinamerika (+ 0,97) spiegelt diesen Wandel in der Verbraucherpräferenz und der Weiterverarbeitungsstruktur wider.

123. Im wesentlichen sprechen also drei empirische Beobachtungen im Falle der Bundesrepublik gegen einen Zusammenhang zwischen Zollpräferenzen zugunsten der afrikanischen Assoziierten und den Marktanteilsgewinnen dieser Staaten:

- Erstens die vor allem bei Kaffee erheblichen Differenzen zwischen den für die Mengenreaktionen relevanten Einzelhandelspreisen und den Einfuhrpreisen, bedingt durch die hohe indirekte Besteuerung² und die Weiterverarbeitung innerhalb der Bundesrepublik.
- Zweitens die nur teilweise Überwälzung von Einfuhrpreisänderungen auf die Einzelhandelsebene. Neben der erwähnten geringen Bedeutung der Rohproduktpreise, gemessen an den Einzelhandelspreisen des Fertigprodukts, spielt hier wahrscheinlich die zunehmende Konkurrenz von anonymen Handelsmarken gegenüber der Markenware eine Rolle. Sowohl bei Kaffee als auch bei Kakao oszillieren die Einzelhandelspreise deutlich schwächer um den Trendverlauf, als dies bei den Importpreisen der Fall ist.
- Drittens veränderten sich die Preise der westdeutschen Importe aus den beiden Anbieterregionen ziemlich synchron. Wie bei allen

¹ Vgl. hierzu ausführlich Singh et al. [1977, S. 25]; ebenfalls U. S. Department of Agriculture [1973, S. 14 f.].

² 1976 betrug das Kaffeesteueraufkommen 50 vH des Importwertes.

Schätzungen ist auch hier das Ergebnis für Kaffee eindeutiger als das für Kakao¹. Eine zunehmende Kreuzpreiselastizität zwischen afrikanischen Robusta- und lateinamerikanischen Arabica-Sorten, die ihrerseits auf eine allmähliche Angleichung der Sortenpreise und eine Qualitätsdiffusion bei Teilmärkten (Expres- und Bohnenkaffee) zurückzuführen ist, dürfte die Kongruenz der Preisentwicklung mitbestimmen. Die daraus resultierenden geringfügigen Änderungen in den Preisrelationen können infolgedessen die erheblichen Verschiebungen in den Importmengenrelationen zugunsten der Jaunde-Staaten nicht erklären. Die Importpreisentwicklung kann auch nicht erklären, warum die westdeutsche mengenmäßige Nachfrage nach lateinamerikanischem Kaffee während des Beobachtungszeitraums absolut um fast 50 vH zunahm: Die westdeutsche Importnachfrage nach lateinamerikanischem Kaffee war völlig preisunelastisch, dagegen signifikant elastisch in bezug auf Einkommensänderungen.

Präferenzmargen in Höhe von 5-10 vH auf der Einfuhrpreisebene zugunsten der afrikanischen Assoziierten müssen nach alledem als leicht kompensierbar durch lateinamerikanische Anbieter angesehen und in ihrer Bedeutung bereits dadurch "deflationiert" werden, daß Einfuhrpreisschwankungen in der Vergangenheit nur etwa zu einem Drittel (Kaffee) beziehungsweise einem Viertel (Kakao) auf die Einzelhandelsebene durchgeschlagen haben.

124. An dieser Stelle kann auch der Frage nachgegangen werden, ob die erwähnten Senkungen des EG-Außenzolls für Kaffee und Kakao handelsstimulierende Wirkungen für die lateinamerikanischen Staaten in bezug auf den Export in die Bundesrepublik gezeitigt haben. Wenn indessen bereits die Frage verneint wurde, ob die lateinamerikanischen Staaten durch die AKP-Präferenz von Handelsumlagen betroffen wurden, so kann aus den gleichen Gründen bezweifelt werden, daß die Senkung eines bereits relativ niedrigen Ausgangszolls von etwa 10 vH positive Mengenreaktionen auf der Verbraucherebene ausgelöst hat. Nach unserer Schätzung über den Zusammenhang zwischen Einzelhandels- und Einfuhrpreisen bei Kaffee und Kakao hätte beispielsweise eine Zollsenkung um 27 vH (wie im Falle von Kaffee 1971 von

¹ Gegen eine quasi-automatische Wirksamkeit von Präferenzen bei Kakao spricht z. B. die Tatsache, daß das Volumen der lateinamerikanischen Exporte in die Bundesrepublik im Dreijahresdurchschnitt seit 1975 erheblich gegenüber den vorherigen Perioden gestiegen ist, obwohl in diesem Jahr die beiden wichtigsten Anbieterstaaten, Ghana und Nigeria, dank des AKP-Abkommens zum Assoziiertenkreis stießen und somit die volle Präferenz gegenüber lateinamerikanischen Anbietern erhielten.

9,6 vH auf 7 vH) - vorausgesetzt, sie schлüge sich in einer entsprechenden Preissenkung nieder¹ - nur zu einer Preissenkung von etwa 7 vH bei Kakao und 10 vH bei Kaffee auf der Einzelhandelsebene geführt und angesichts einer preisunelastischen Nachfrage zumindest bei Kaffee kurzfristig keinerlei Mengenreaktionen ausgelöst. Hinsichtlich des Imports von Kakaobohnen bewegen sich die Schätzungen zur Handelsausweitung - bei einem Exportvolumen Lateinamerikas in die Bundesrepublik wie dem von 1977, einer Preiselastizität der Importnachfrage von lediglich -0,18 und einer Zollsenkung von 9 auf 3 vH - in der Größenordnung von wenig über einer Million DM, d.h. einer Exportausweitung von nur 0,9 vH. Angesichts des auch bei Kakao engen Preisverbands zwischen den beiden Anbieterregionen ist es überdies wahrscheinlich, daß die vorübergehenden Preisvorteile einer Region durch entsprechende Preiskorrekturen der anderen kompensiert und damit wirkungslos gemacht würden.

4. AKP-Präferenzen für Bananen am Beispiel des westdeutschen Importmarktes

125. Bananen gehören in die Kategorie tropischer landwirtschaftlicher Rohprodukte, in der wegen vermutet hoher Homogenität ein intensiver Substitutionswettbewerb zwischen lateinamerikanischen Anbietern einerseits und afrikanischen beziehungsweise karibischen Anbietern andererseits am ehesten vorstellbar ist. Tarifäre Präferenzen zugunsten der einen oder anderen Anbieterregion dürften demnach theoretisch Handelsströme umlenken, sofern nicht Konsumentenpräferenzen zugunsten von Produkten aus bestimmten Anbieterregionen Produktheterogenitäten erzeugen und damit Preisdifferenzierungsspielräume öffnen.

126. Tatsächlich muß jedoch der Homogenitätsgrad wegen intensiven Markenwettbewerbs, bestehender Sortenunterschiede zwischen Bananen verschiedener Anbauregionen sowie oligopolistischer und kartellisierter Angebotsstrukturen als weit geringer eingeschätzt werden, als es der Rohproduktcharakter vermuten läßt. Unter diesen Bedingungen kann der Preiswettbewerb zwischen Anbieterregionen, der eine Voraussetzung für die Effektivität von Präferenzen ist, vom Qualitäts- und Markenwettbewerb überlagert werden. Weitere Ein-

¹ Der Realität kommt es hingegen näher, anzunehmen, daß die Anbieter zumindest einen Teil der Zollsenkung über Exportpreiserhöhungen einzubehalten versuchen.

schränkungen hinsichtlich der Bedeutung von Präferenzen ergeben sich daraus, daß Skalenerträge in der Produktion, unterschiedliche Transportkostenanteile sowie exogen bedingte Instabilitäten in den Angebotsmengen (Wetter, Schädlingsbefall) erhebliche cif-Importpreisunterschiede je nach Anbieterland (oder -region) bewirken können, die über das hinausgehen, was tarifäre Präferenzen allein an Preisdifferenzierungen zulassen.

127. Derartige Präferenzen zugunsten der ehemaligen Jaunde- und späteren AKP-Staaten bestehen seit dem EWG-Vertrag von Rom 1957. Allerdings hat die Bundesrepublik mit der Begründung, der traditionelle, -stets ungehinderte Zugang lateinamerikanischer Anbieter zum westdeutschen Importmarkt würde durch die Präferenzen gefährdet, damals für sich einen Freihandelsstatus gefordert und erhalten.

Wenn demnach an dieser Stelle die Wirkungen tarifärer Präferenzen für den westdeutschen Importmarkt diskutiert werden, so geht es nicht wie bei Kaffee und Kakao um die Frage, welche Wirkungen eingetreten sind, sondern um die, welche hätten eintreten können, wenn auch die Bundesrepublik die EG-Präferenzen zugunsten der ehemaligen französischen Kolonien als den wesentlichen Nutznießern als für sich gültig akzeptiert und damit keine Sonderstellung zugunsten ihres traditionellen Liefermarktes, Lateinamerika, beansprucht hätte.

128. Handelspolitische Grundlage für den Bananenexport lateinamerikanischer Staaten in die Bundesrepublik ist das "Protokoll über das Zollkontingent für die Einfuhr von Bananen" im Anhang des Vertrages über die Gründung der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft. Danach erhielt die Bundesrepublik ein zollfreies Kontingent für den Import von Bananen aus Drittländern (d. h. im wesentlichen aus den lateinamerikanischen Staaten), das der Bedarfsentwicklung angepaßt wurde und so den Status quo ante, d. h. die vollständige Liberalisierung des Bananenexports in die Bundesrepublik sicherte¹. Die Bun-

¹ Das Bananenprotokoll charakterisiert recht gut das Spannungsverhältnis zwischen nationaler Handelspolitik und den Verpflichtungen gegenüber einer "gemeinschaftlichen" Handelspolitik. Daß sich eine - wie immer definierte - liberale westdeutsche "Lateinamerika-Politik" im Handelsbereich auf Ausnahmeregelungen in einem EG-Vertrag stützen muß, zeigt die Tatsache, daß von "offiziöser" westdeutscher Seite gerade das Bananenprotokoll als Beispiel für eine liberale nationale Komponente der EG-Handelspolitik gewürdigt wird, die es bei der Verlängerung des Lomé-Abkommens sowie bei den Verhandlungen um die EG-Süderweiterung erneut anzuwenden gelte. Zur Würdigung vgl. Peter Hermes, Aspekte

desrepublik wich damit von der EWG-Norm ab, die einen ad valorem-Außenzoll von 20 vH auf Bananimporte aus Drittländern, d. h. nicht-präferenzierten Ländern vorsah¹. Zu den präferenzierten Staaten gehörten im wesentlichen die ehemaligen französischen Kolonien (Elfenbeinküste, Kamerun, Madagaskar) sowie die überseeischen französischen Besitzungen Martinique und Guadeloupe, nach dem AKP-Abkommen zusätzlich noch Somalia, Jamaika und die Windward Islands. Diese Länder besitzen zollfreie Mengenkontingente auf den Märkten der ehemaligen Mutterländer. Den Extremfall stellt Frankreich dar, dessen Importnachfrage zu 95 vH von den ehemaligen Kolonien und Besitzungen gedeckt wird, obwohl die lateinamerikanischen Erzeuger derart deutliche Produktionskostenvorteile gegenüber den afrikanischen besitzen, daß sie nach Meinung von Brandt [1977, S. 23] selbst einen Nominalzoll von 50 vH überspringen könnten. Ein Vergleich der cif-Importpreise je Mengeneinheit 1958-1976 auf dem französischen und westdeutschen Markt stützt diese These insofern, als der französische cif-Importpreis während dieses Zeitraums um durchschnittlich etwa 45 vH über dem westdeutschen lag.

129. Die Bedeutung des Bananenprotokolls ist demnach vor allem darin zu sehen, daß ein bereits vor 1957 bestehender Freihandelsstatus nicht durch die EWG-Mitgliedschaft und ihre Präferenzabkommen ausgehöhlt wurde und daß damit der westdeutschen Nachfrage der Zugang zu den effizientesten Anbietern erhalten blieb. Darüber hinaus muß berücksichtigt werden, daß eine Abkehr vom Freihandelsstatus die handelspolitischen Beziehungen zu den lateinamerikanischen Anbietern auch dann belastet hätte, wenn von der Einführung des Außenzolls wegen der deutlichen Kostenvorteile keine handelsumlenkenden

und Perspektiven der deutschen Lateinamerika-Politik, Europa-Archiv, Vol. 34, Bonn, 1979, S. 421-431; hier S. 429.

¹ Diesen Außenzoll erheben von den Signatarstaaten des Rom-Vertrages lediglich die Beneluxstaaten bzw. nach der EG-Erweiterung Dänemark und Irland, während Frankreich, Italien und Großbritannien Mengenpräferenzen zugunsten ehemaliger Besitzungen eingerichtet haben. Das Bananenprotokoll wurde 1963, 1969 und 1975 durch entsprechende Vereinbarungen in den beiden Jaunde-Abkommen und im AKP-Abkommen abgelöst. Letzteres sieht vor, daß die AKP-Staaten hinsichtlich des Marktzugangs nicht ungünstiger gestellt werden dürfen als bisher. Vgl. die Kommentare zum EWG-Vertrag [Handbuch für Europäische Wirtschaft, 1973]. - Einen Überblick über den Weltbananenmarkt vermittelt Brandt [1977].

Wirkungen zugunsten der präferenzierten Staaten ausgegangen wären¹.

130. Zur Bewertung des Bananenprotokolls bedarf es eines hypothetischen Referenzsystems, das Aussagen darüber zuläßt, welche Nachfrageeinschränkungen als Folge der Abkehr vom Freihandelsstatus eingetreten wären. Dabei ist es unrealistisch, die Position Frankreichs, Italiens oder des Vereinigten Königreichs als ein derartiges System heranzuziehen, da die Bundesrepublik keine politisch motivierten Beziehungen zu den traditionellen Lieferregionen unterhält. Statt dessen hätte sich aber die Bundesrepublik der Position der Beneluxstaaten anschließen und einen Nominalzoll von 20 vH ohne eine mengenmäßige Bevorzugung beziehungsweise Diskriminierung bestimmter Lieferländer erheben können. Nach den genannten Produktionskostenvorteilen der lateinamerikanischen Staaten ist es zwar wenig wahrscheinlich, daß diese Präferenzmarge zu einer Handelsumlenkung zugunsten der mit der EG assoziierten Staaten geführt hätte². Denkbar ist jedoch, daß als Folge der Zolleinführung der mengenmäßige Verbrauch von Bananen zugunsten heimischer Obstsubstitute eingeschränkt worden wäre, vorausgesetzt, der Zoll wäre auf den Verbraucher überwält worden und die Nachfrage hätte preiselastisch reagiert. Beide Faktoren, der Überwälzungskoeffizient und die Preiselastizität der Nachfrage, sind insofern nicht voneinander unabhängig, als eine niedrige Preiselastizität der Nachfrage, begleitet von einem geringen Handelsumlenkungspotential sowie einer oligopolistischen Anbieterstruktur auf der Handelsstufe, wahrscheinlich einen hohen Überwälzungskoeffizienten impliziert.

131. Für die Bundesrepublik wurde folgende Beziehung zwischen den Preis- und Einkommensvariablen (P und Y) und der mengenmäßigen Importnachfrage (Q) nach Bananen für den Zeitraum 1960-1976 geschätzt:

$$\ln Q = 8,98 + 0,58 \ln Y - 0,23 \ln \frac{P_c}{P_y} \quad \bar{R}^2 = 0,44 \quad D.W. = 0,77$$

(2,50) (-0,72)

¹ Dieses Argument gilt für die Beziehungen zu den einzelnen Staaten, nicht zu Gesamtlateinamerika, in dessen Exportangebot Bananen lediglich einen Anteil von etwa 4 vH, gemessen an den EG-Rohstoffimporten aus Lateinamerika, beanspruchen.

² Für diese Vermutung spricht beispielsweise, daß die AKP-Anbieterstaaten trotz der Präferenzmarge von 20 vH gegenüber den lateinamerikanischen Staaten bis 1976 auf dem Markt der Beneluxstaaten keine Marktanteile erringen konnten.

wobei:

Y = Bruttosozialprodukt in Preisen von 1962

P_c = cif-Stückpreis für Bananen

P_y = westdeutscher Großhandelspreisindex für Obst, Gemüse und Früchte

Während die Preiselastizität von -0,23 im unteren Bereich der Skala liegt, die von -0,05 (USA) bis -0,95 (Japan) reicht¹, übersteigt die Einkommenselastizität von +0,58 den für die OECD-Länder genannten Wert von +0,30². Zwar kann wegen der niedrigen Durbin-Watson-Werte nicht ausgeschlossen werden, daß die Residuen einen systematischen Einfluß auf das Importvolumen haben beziehungsweise daß noch andere Variable als Preis und Einkommen die Importnachfrage erklären. Man kann jedoch davon ausgehen, daß die mengenmäßige Nachfrage der Bundesrepublik in der Vergangenheit nur schwach auf Einkommen- und Preisänderungen reagierte und daß das Wachstumspotential angesichts der in den meisten Industrieländern erreichten Sättigungsschwelle von 10 kg Pro-Kopf-Verbrauch (Bundesrepublik 1973/76: 9,6 kg Pro-Kopf) gering zu veranschlagen ist.

132. Im folgenden legen wir eine Preiselastizität von -0,23 zugrunde, die zusammen mit der Zollerhöhung von 0 auf 20 vH und einer durchschnittlichen jährlichen Importmenge von 557 000 t in die Schät-

¹ Brandt [1977, S. 13]. - Die von der FAO geschätzten niedrigen Elastizitäten werden von Buse und Kreider [1978] bezweifelt. Ihre Kritik konzentriert sich im übrigen auf Verwendbarkeit von ex post-Regressionsschätzungen als Prognoseinstrument: "The point is that a past estimate of price inelasticity, even if correct, does not necessarily suggest future inelasticity if the relative price continues to increase" [S. 45]. Da es bei unserer Fragestellung jedoch gerade um die Beurteilung einer ex post-Situation geht, nämlich der Beibehaltung des Freihandels, erscheint die Verwendung von ex post-Preiselastizitäten angemessen.

² Eine alternative Schätzung, in die als Preisvariable der Einzelhandelspreis für Bananen, deflationiert mit dem Einzelhandelspreis für inländische Tafeläpfel einging, erbrachte noch niedrigere Elastizitäten als in der obigen Regression:

$$\ln Q = 4,31 + 0,42 \ln Y - 0,03 \ln P \quad \bar{R}^2 = 0,49 \quad D. W. = 0,88$$

(3,13) (-0,15)

zung der direkten Importeinschränkung eingeht¹. Daraus läßt sich zwar ableiten, daß bei einer Abkehr vom Freihandelsstatus die westdeutschen Bananimporte um etwa 3,9 Mill. DM oder 4,6 vH des durchschnittlichen Importwertes 1960/76 gesunken wären. Bezieht man diesen Rückgang jedoch auf die Weltbananenexporte der sechs wichtigsten Lieferländer der Bundesrepublik im Durchschnitt der Jahre 1972/76, so wird deutlich, daß die jeweiligen Exporterlöseinbußen 1,5 vH nicht überstiegen hätten², eine Größe, die unterhalb der für die Zukunft geschätzten jährlichen Zuwachsrate der Weltnachfrage von 1,8 - 2,5 vH liegt.

Angesichts dieser Ergebnisse kann man versucht sein, die Bedeutung des Bananenprotokolls und seiner Beibehaltung gering zu veranschlagen. Dabei muß jedoch berücksichtigt werden, daß in vier der sechs Lieferstaaten (Costa Rica, Ecuador, Honduras und Panama) die Bananenexporte durchschnittlich mehr als 20 vH der Gesamtexporte ausmachen. Ein Ausweichen auf Residualmärkte wird durch die traditionellen und sehr rigiden Regionalstrukturen des Weltbananenhandels sowie durch die Präferenzabkommen behindert und dürfte, wenn überhaupt, nur unter Ertragseinbußen möglich sein. Eine Aufgabe des Freihandelsstatus hätte demnach wahrscheinlich bereits existierende Zahlungsbilanzprobleme für die betroffenen Staaten verschärft; darüber hinaus jedoch auch zu Beschäftigungseinbußen geführt, die, legt man Angaben von Clairmonte über den Anteil der Bananenproduktion an der Gesamtbeschäftigtenzahl in den betroffenen Ländern³ und eine konstante Relation zwischen dem Exportvolumen und der Beschäftigtenzahl zugrunde, auf etwa 0,6 - 0,7 vH der im Bananensektor der vier Länder Beschäftigten⁴ geschätzt werden können.

¹ Das Meßkonzept entspricht dem einer "negativen" Handelsschaffung (Anhang A. 2).

² Den geschätzten Exporterlöseinbußen der einzelnen Länder im Durchschnitt der Jahre 1972/76 liegt die Regionalstruktur der westdeutschen Bananimporte 1976 (Länderanteile in Klammern) zugrunde: Costa Rica 0,4 vH (18,8), Dominikanische Republik 0,8 vH (0,6), Ecuador 0,5 vH (23,9), Honduras 0,4 vH (10,1), Kolumbien 1,4 vH (16,2), Panama 1,5 vH (30,4).

³ Diese Anteile betragen nach Clairmonte [1975, S. 131] 21 vH für Panama, 20 vH für Costa Rica, 17 vH für Ecuador und 15 vH für Honduras.

⁴ Dies entspricht einer Beschäftigtenzahl von etwa 4 200.

5. Schlußfolgerungen

133. Die bisherigen Erkenntnisse über die handelspolitische Bedeutung der Jaunde- und AKP-Präferenzen lassen die Schlußfolgerung zu, daß der Diskriminierungsvorwurf seitens jener Nicht-AKP-Entwicklungsländer Beachtung verdient, in deren Exportwarenkorb landwirtschaftliche Rohprodukte sowie einige bearbeitete landwirtschaftliche Erzeugnisse überproportional vertreten sind. Dies ist im wesentlichen bei lateinamerikanischen Staaten, nicht jedoch bei den im Export von Fertigwaren erfolgreichen asiatischen Staaten der Fall. Mit der Aussage wird gleichzeitig ein Urteil hinsichtlich des mangelnden Strukturwandels im lateinamerikanischen Exportangebot gefällt sowie ein Hinweis auf Sektoren gegeben, in denen mittelfristig die AKP-Staaten kaum als Anbieter in Frage kommen und die Präferenzen wirkungslos bleiben.

134. Nach dem gegenwärtigen Stand hat sich die in einigen Fällen nachweisbare Diskriminierung Lateinamerikas gegenüber den AKP-Staaten nicht nachteilig für diese Entwicklungsregion auf dem westdeutschen Importmarkt ausgewirkt. Weder die Stabex-Finanzierung noch die Nichteinbeziehung einiger industrieller Rohstoffe in das GSP oder die Präferenzen für wichtige landwirtschaftliche Rohprodukte wie Kaffee und Kakao haben bisher zu einer eindeutig präferenzinduzierten Handelsumlenkung auf dem westdeutschen Markt geführt, vom Sonderfall Bananen abgesehen. Im Gegenteil, nicht nur Lateinamerika, auch die AKP-Staaten gehören aufgrund ihrer überkommenen Exportstruktur zu den "Fußkranken" im Handel mit der Bundesrepublik, wenn man sie an anderen Entwicklungsregionen mißt. Der Hinweis auf den Ressourcenvorteil der Staaten des Nahen und Mittleren Ostens und ihren in der Vergangenheit gewachsenen Anteil am Entwicklungsländerhandel überzeugt hier insofern nicht, als die westdeutschen Rohstoffimporte aus Entwicklungsländern 1972-1977 schwächer zunahmen als die Fertigwarenimporte.

135. Es muß indessen ausdrücklich betont werden, daß sich die Zweifel an der Effektivität der AKP-Präferenzen gegenüber Lateinamerika nur auf den westdeutschen Importmarkt beziehen. Für die Gesamt-EG mag dies zu modifizieren sein, da die Bundesrepublik im EG-Durchschnitt engere Handelsbeziehungen zu Lateinamerika als zu den AKP-Staaten unterhält: 1977 entfielen auf die Bundesrepublik nur 22,1 vH der EG-Importe aus AKP-Staaten, aber 33,3 vH der EG-Importe aus Lateinamerika [nach: EG, Monthly, 1978, Tab. 5, S. 43; The Courier, 1978, Annex 11, S. 87]. Frankreichs regionale Importstruktur zeigt

eine umgekehrte Rangfolge: 26 vH der EG-Importe aus den AKP-Staaten gegenüber nur 15 vH der EG-Importe aus Lateinamerika. Auch das Vereinigte Königreich weist in seinen Importanteilen einen wenn auch nicht sehr starken Bias zugunsten der AKP-Staaten aus (18,2 vH: 14,5 vH)¹.

Besonders deutlich lassen sich am Beispiel Frankreichs nichttarifäre Präferenzen zugunsten der Importe aus den frankophonen AKP-Staaten nachvollziehen, die ganz entscheidend die AKP-Lastigkeit der französischen Importstruktur bestimmen²: Quasi-Währungsunionen mit den ehemaligen Kolonien und schwerpunktmäßige Vergabe von Kapitalhilfe an die frankophonen Staaten mit einem überdurchschnittlichen Zuschußelement einerseits, Rechts- und Wirtschaftsordnung, Zollverwaltung, Normenhandhabung und der intermediäre Finanzierungssektor nach französischem Vorbild und unter französischer Kontrolle andererseits sowie die eindeutige Dominanz französischer Investoren [Rood, 1971, vor allem S. 156 ff.] sind die wichtigsten Facetten dieses Gesamtbildes.

Ähnliches, wenn auch nicht in dieser Intensität, läßt sich von den anglophonen AKP-Staaten und ihren Beziehungen zum Vereinigten Königreich feststellen. Derartige bilaterale Bindungen zwischen AKP-Staaten und einzelnen EG-Mitgliedern sind auf EG-Ebene verschiedentlich berücksichtigt worden, so in der Zuckerabnahmegarantie, im Rum- und Bananenprotokoll sowie in der Teilpräferenz zugunsten britischer Rindfleischimporte aus südafrikanischen Staaten (Botswana, Swasiland). In diesen Bereichen sind zwar lateinamerikanische Anbieter eindeutig diskriminiert; eine Handelsumlenkung hat indessen nicht stattgefunden, da lediglich traditionelle Lieferverflechtungen konserviert wurden. Auch berühren diese Bereiche nicht die aktuellen Handelsströme zwischen Lateinamerika und der Bundesrepublik; sie erschweren indessen einen potentiellen Handel, weil die Bundesrepublik gehalten ist, mögliche Versorgungsdefizite durch Intra-EG-Importe auszugleichen und somit dann indirekt AKP-Produkte importie-

¹ Auch auf der EG-Ebene scheint eine Erfolgsbilanz trotz tarifärer und nichttarifärer Präferenzen für die AKP-Staaten bisher ehe ernüchternd auszufallen. Das könnte die These stützen, daß beherrschende Exportengpässe für AKP-Staaten, die sich am Beginn industrieller Entwicklung befinden, eher auf der Angebots- als auf der Nachfrageseite zu finden sind. Zur Erfolgsbilanz vgl. Hasse, Weitz [1978].

² Die Aspekte nichttarifärer Präferenzen im Handel Frankreichs mit den Jaunde-Staaten und die der EG-Präferenzen zugunsten der Jaunde-Staaten behandelt ausführlich Kreinin [1974, Kap. 4 u. 5, S. 77-82].

tieren würde. Da es sich hierbei im wesentlichen nicht um tarifäre Präferenzen handelt, die Lateinamerika durch Produktionskostenvorteile kompensieren könnte, sondern um Abnahmegarantien und damit faktisch um ein Marktzugangsverbot für Nicht-AKP-Staaten, sind hier Möglichkeiten der Handelsintensivierung zwischen der Bundesrepublik und Lateinamerika zumindest für die Laufzeit der Abnahmegarantien vergeben worden.

VI. Handelspolitik und bilaterale Kooperationsabkommen mit Lateinamerika — Eine wirtschaftspolitische Würdigung

136. Der handelspolitische Spielraum der Bundesrepublik gegenüber der Forderung Lateinamerikas nach Intensivierung und Diversifizierung seiner Exporte in die Bundesrepublik ist aus mehreren Gründen eng begrenzt.

Erstens ist die Bundesrepublik auf dem Gebiet der Handelspolitik in die EG-Kompetenz eingebunden. Selbst wenn sie im Bereich einseitiger (nichtreziproker) Präferenzen gegenüber Entwicklungsländern weitergehende Liberalisierungsvorstellungen vertreten würde als die übrigen EG-Mitglieder¹, so steht diesen Vorstellungen in der Regel ein "Gemeinschaftsinteresse" entgegen, das sich am vermeintlich Schutzbedürftigsten orientiert und das somit den Wünschen von Drittländern nach Handelsliberalisierung, wenn überhaupt, nur sehr zögernd entgegenkommt. Wird dieser Kreis der Schutzbedürftigen auf Nicht-EG-Mitglieder, beispielsweise auf AKP-Staaten ausgedehnt, so engt sich der Aktionsradius in der Handelspolitik gegenüber Lateinamerika weiter ein.

137. Im Bereich reziproker multilateraler Liberalisierungsrunden ist die Bundesrepublik ebenfalls an eine "EG-Marschroute" gebunden. Hinzu kommt, daß lateinamerikanische Staaten dann Präferenzen auf Gegenseitigkeit erhalten und keinen Sonderstatus für sich beanspruchen dürfen.

Gegen die bisherige Weigerung der EG, Lateinamerika einen regionalen Sonderstatus einzuräumen, können und haben in der Vergangenheit die lateinamerikanischen Staaten eingewendet, daß die EG durch regionale und länderbezogene reziproke Präferenzabkommen (beispielsweise mit Spanien, Israel und der VAR) bereits mehrfach gegen die GATT-Grundsätze der Nichtdiskriminierung verstoßen habe, da diese Abkommen nicht ausdrücklich die im GATT gebilligte Bildung von Freihandelszonen und Zollunionen mit den Begünstigten ange-

¹ Daran kann im landwirtschaftlichen Sektor de jure schon wegen der im Artikel 39 des EWG-Vertrages (Ziele der gemeinsamen Agrarpolitik) verankerten und von der Bundesrepublik stets ernstgenommenen "Fürsorgepflicht" der Gemeinschaft gegenüber heimischen landwirtschaftlichen Produzenten stärker gezweifelt werden als bei gewerblichen Erzeugnissen.

strebt hätten¹. Entsprechendes gilt seit der Umwandlung der reziproken Jaunde-Präferenzen in die nichtreziproken Lomé-Präferenzen für die handelspolitischen Beziehungen zwischen den AKP-Staaten und der EG einerseits und ihren Konsequenzen für Lateinamerika andererseits.

138. Die EG ist somit handelspolitisch in der Vergangenheit zunehmend den Weg des regionalen Bilateralismus gegangen und verfolgt ihn, wie das Beispiel der ASEAN-Gruppe zeigt, zur Zeit noch. Daß die UN-Wirtschaftskommission für Lateinamerika (ECLA) von ihren Mitgliedern ein größeres Maß an Geschlossenheit nach außen als bisher fördert, um ihre Verhandlungsposition gegenüber der EG zu stärken und damit ebenfalls Regionalpräferenzen zu erhalten, ist daher kaum verwunderlich [UN, ECLA, 1977, S. 243].

Es muß indessen befürchtet werden, daß neue Regionalpräferenzen Kompensationswünsche seitens der bisher noch nicht in regionalen Gemeinschaften zusammengeschlossenen Länder provozieren und eine weitere Abkehr von den allokationstheoretisch gebotenen Prinzipien der unbedingten Meistbegünstigung und der Nichtdiskriminierung bewirken werden.

139. Dies heißt nicht, daß lateinamerikanische Staaten gegenüber konkurrierenden Anbietern aus Entwicklungsländern weiter diskriminiert werden sollen, sofern derartige Diskriminierungen (wie bei Kaffee, Kakao, Palmöl usw.) formal existieren und wegen enger Substitutionsbeziehungen zu Erzeugnissen konkurrierender und präferenzierter Anbieterregionen auch effektiv sind. Nur sollten nichtreziproke Zugeständnisse künftig nicht regional begrenzt, sondern allgemein vergeben werden; das würde gleichzeitig zur notwendigen "Flurbereinigung" der EG-Regionalpräferenzen beitragen.

140. Zudem darf der Wert von Präferenzen, sofern sie gegenüber anderen Drittländern bestehen, nicht überschätzt werden. Worum es den lateinamerikanischen Staaten letztlich geht, ist nicht die Schaffung neuer Präferenzen, sondern die Beseitigung der in der Vergangenheit sehr wirksamen Diskriminierung gegenüber heimischen Produzenten. Zwei wesentliche Komponenten der Diskriminierung sind dabei hervorzuheben; erstens die Marktzugangsbeschränkungen beziehungsweise -verbote für landwirtschaftliche Marktordnungsgüter und zweitens die restriktiven Ursprungsregeln, die es den kleinen lateinamerikanischen Staaten er-

¹ Vgl. hierzu auch die Kritik in UN, ECLA [1972, S. 326 ff.].

schweren, sich in exportorientierten Komponentenfertigungen der nicht-traditionellen Industrien zu engagieren. Andere Protektionsmaßnahmen wie die im Rahmen des GSP oder die "freiwilligen" Exporteinschränkungen dürften bisher eine größere Bedeutung in den Handelsbeziehungen der großen lateinamerikanischen Staaten mit den Vereinigten Staaten als mit der EG erlangt haben¹.

141. Auch die drei bilateralen nichtpräferenziellen Handelsabkommen der EG mit Argentinien, Uruguay und Brasilien aus den Jahren 1971, 1973 und 1974 haben diese Handelshemmnisse nicht beseitigt; sie haben noch nicht einmal den drei lateinamerikanischen Staaten Konsultationen im Falle eines bevorstehenden Importstopps für Rindfleisch garantiert², der im Juli 1974 zumindest nach Meinung der ECLA ohne vorherige Absprache mit den Betroffenen von der EG verhängt wurde [UN, ECLA, 1977, S. 242].

Das vierte EG-Abkommen mit einem lateinamerikanischen Staat, Mexiko, hat eine derartige Nagelprobe deshalb bisher nicht bestehen müssen, weil Marktordnungsgüter im Exportangebot Mexikos bei weitem nicht das Gewicht wie im Falle der drei anderen Staaten besitzen. Auch bezieht das Mexiko-Abkommen die projektbezogene Kooperation mit dem Ziel der Handelsdiversifizierung in das Vertragsspektrum ein und geht somit über den direkten handelspolitischen Bereich (Meistbegünstigung, Nichtdiskriminierung, Beseitigung von nichttarifären Hemmnissen) hinaus, obgleich - und dies ist wichtig festzustellen - sich die Vertragspräambel ebenso wie auch die der drei Handelsabkommen ausdrücklich auf Art. 113 EWG-Vertrag beruft, in dem die ausschließliche Kompetenz der Gemeinschaftsorgane im Bereich der Handelspolitik fixiert ist.

142. Ob diese Kompetenz auch für die projektgebundene Kooperation gilt oder ob es stattdessen eine konkurrierende Zuständigkeit und damit Vertragsfreiheit der einzelnen EG-Staaten gibt, ist eine für den wirtschaftspolitischen Aktionsradius der Bundesrepublik gegenüber lateinamerikanischen Staaten wichtige Frage. Würde letzteres beispielsweise dadurch bejaht werden, daß man eine Analogie zu den zahlreichen bilateralen Kooperationsabkommen der EG-Mitglieder mit RGW-

¹ Nach Murray et al. [1978] gehört von den lateinamerikanischen Staaten vor allem Brasilien im Handel mit den Vereinigten Staaten zu den Betroffenen der "freiwilligen" Exporteinschränkungen.

² In den jeweiligen Vertragstexten ist lediglich davon die Rede, daß derartige Konsultationen vor Anwendung der Schutzmaßnahmen möglichst durchgeführt werden sollten (Art. 2.3). Zur Kritik vgl. Krause [1976, S. 150].

Staaten herstellt¹, so könnte die Bundesrepublik theoretisch den Wünschen der lateinamerikanischen Staaten zumindest bei projektgebundener Zusammenarbeit stärker entgegenkommen und sie teilweise für das entschädigen, was ihnen das "Gemeinschaftsinteresse" handelspolitisch versagt.

In die gleiche Richtung weist auch der Vorschlag, Kooperationsverträge künftig nicht auf Art. 113, sondern auf den Art. 235 EWG-Vertrag zu gründen, der eine größere Flexibilität besäße². Ob hinter diesem Vorschlag das Ziel steht, projektgebundene Kooperation einer protektionistischen Handhabung durch die Gemeinschaftsorgane zu entziehen, bleibt offen und ist auch zumindest juristisch umstritten, da eine Vertragsschließungskompetenz der Gemeinschaft beispielsweise auch auf die "Ausnahmevorschrift" des Art. 235 gestützt werden könnte³.

143. Es bleibt festzuhalten, daß die Bundesrepublik im Bereich projektgebundener Kooperation einen größeren Handlungsspielraum besitzt als im handelspolitischen Bereich und diesen, wie Beispiele des Jahres 1978 zeigen, auch nutzt⁴. Dabei muß jedoch deutlich hervorgehoben werden, daß derartige bilaterale Kooperationen dann weitgehend obsolet werden, wenn sie zwar eine Exportexpansion stimu-

¹ Bei diesen Verträgen besteht die Klammer zum "Gemeinschaftsinteresse" lediglich darin, daß sich die einzelnen EG-Staaten eventuell einem Konsultationsverfahren zwischen der Gemeinschaft und den EG-Staaten unterziehen müssen, das Unterrichtung, gegebenenfalls auch Prüfung auf Vereinbarkeit mit Gemeinschaftsvorschriften vorsieht.

² UN, ECLA [1977, S. 244]. Art. 235 begründet die Kompetenzen der Gemeinschaftsorgane bei Fragen, in denen der EWG-Vertrag keine ausdrücklichen Befugnisse der Gemeinschaft vorsieht, im wesentlichen also im nichthandelspolitischen Bereich.

³ Sachs [1976, S. 79 u. 97] vertritt im übrigen die "radikale" These, daß Kooperationspolitik unter Handelspolitik im weitesten Sinne zu subsumieren sei und daher unter die ausschließliche Vertragskompetenz der Gemeinschaft nach Art. 113 falle. Danach wäre der ECLA-Vorschlag ebensowenig juristisch abgesichert wie bilaterale Kooperationsabkommen einzelner EG-Staaten im lateinamerikanischen Staaten.

⁴ Unter mehreren Abkommen wie mit Venezuela (technologische Zusammenarbeit), Mexiko (Gründung eines Büros für deutsch-mexikanische Industriekooperation) und Brasilien (Kernforschungs Kooperation) ist für das Jahr 1978 vor allem der deutsch-argentinische Fischereiforschungsvertrag hervorzuheben.

lieren, diese jedoch auf Importbarrieren der EG stößt und Gegenreaktionen der lateinamerikanischen Staaten auslöst. So kann es paradoxerweise dazu kommen, daß parallel zu einer verstärkten bilateralen Kooperation der Marktzugang für westdeutsche Produkte auf dem lateinamerikanischen Markt eingeschränkt wird. "Reziproke" gemeinschaftliche Vergeltungsmaßnahmen, wie sie Argentinien im Dezember 1978 auf der Konferenz der SELA (Sistema Económico Latinoamericano) in Punta del Este (Uruguay) für Gesamtlateinamerika gegenüber der EG forderte¹, mögen zwar zur Zeit noch an der Integrationsrealität der lateinamerikanischen Staaten vorbeigehen; mit selektiven Marktzugangsbeschränkungen einzelner lateinamerikanischer Staaten, wie sie von Mexiko als mögliche Maßnahmen genannt wurden, muß hingegen gerechnet werden.

Bilaterale Kooperation stellt demnach für die Bundesrepublik ebensowenig eine gleichwertige Alternative zur multilateralen Handelsliberalisierung dar wie verstärkte bilaterale Kapitalhilfe². Andererseits mag bilaterale Kooperation dazu beitragen, Suchkosten, die den Anbietern aus einer Exportorientierung in Richtung EG-Markt erwachsen, zu reduzieren. Derartige Kosten dürften vor allem bei den kleinen und mittleren lateinamerikanischen Staaten auftreten, deren Bindung an den im Vergleich zum EG-Markt anders strukturierten US-Markt stärker ist als die der größeren Staaten und die auch nicht in gleichem Maße die Führungsvorteile nutzen können, die europäische Investoren in den großen Staaten vermitteln.

144. Zwar wird bei einem Vergleich der Inhalte bilateraler Abkommen zwischen der Bundesrepublik und den lateinamerikanischen Staaten für den Zeitraum 1960-1974 (Tabelle A 18) deutlich, daß in den Abkommen mit den kleineren Staaten die technische Kooperation gegenüber der Kapitalhilfe überwogen hat, während es bei den großen Staaten umgekehrt war. Man könnte daher vermuten, daß mit dem öffentlichen Ressourcentransfer das Ziel verfolgt wurde, besonders die bei den kleinen Staaten vorhandene Informationslücke hinsichtlich

¹ Danach sollten EG-Exporte nach Lateinamerika in dem Maße durch protektionistische Maßnahmen der lateinamerikanischen Staaten reduziert werden, wie die EG lateinamerikanische Exporte behindert. Ebenso sollten protektionistische europäische Länder bei Ausschreibungen für Investitionsprojekte in Lateinamerika nicht berücksichtigt werden.

² Im Durchschnitt 1968/72 machten westdeutsche Darlehen und Zuschüsse an Brasilien und Argentinien lediglich 0,3 vH der jährlichen Bruttokapitalbildung in den beiden Staaten aus.

des westdeutschen Importmarktes abzubauen. Der Rahmencharakter dieser Abkommen läßt indessen keine Aussage dahingehend zu, daß der Förderung nichttraditioneller Exporte in die Bundesrepublik innerhalb der technischen Zusammenarbeit bisher eine wesentliche Bedeutung zugekommen wäre. Statt dessen nimmt die handwerklich-technische Ausbildung via Praktikantenaustausch und Einrichtung von Ausbildungsstätten - weil in den Abkommen ausdrücklich genannt - einen weit größeren Raum ein. Das Vermitteln von Kenntnissen und Informationen zur Erkundung und Erschließung des Vertragspartnermarktes, also des westdeutschen Marktes, sollte jedoch gleichrangig neben der technischen Ausbildung in die vertraglichen Verpflichtungen der Bundesrepublik aufgenommen werden. Die technische Zusammenarbeit würde sich damit stärker als bisher an der konkreten Engpaßsituation der kleinen Staaten ausrichten und auf nationaler Ebene zu einer Gleichbehandlung von lateinamerikanischen Staaten und den AKP-Ländern gelangen, denen innerhalb der technischen Zusammenarbeit im Lomé-Vertrag Mittel für Informations- und Förderungsmaßnahmen im industriellen Bereich und für Vermarktungs- und Absatzförderungsmaßnahmen zugesagt werden.

Sowenig bilaterale Kooperation die lateinamerikanischen Staaten allerdings für multilaterale Restriktionen innerhalb der EG-Handelspolitik entschädigen mag, sowenig kann allerdings auch ein Abbau tarifärer und nichttarifärer Hemmnisse die Exporte Lateinamerikas stimulieren, wenn diese Entwicklungsregion den in den beiden letzten Jahrzehnten raschen weltweiten Strukturwandel zugunsten von Fertigwaren im Exportgüterortiment von Entwicklungsländern nicht oder nur eingeschränkt mitzuvollziehen vermag. Hier besteht im Vergleich zu den südostasiatischen Entwicklungsländern ein Rückstand, der, hätte die EG in der Vergangenheit ihre nichttarifären Hemmnisse im Fertigwarenbereich gelockert, wahrscheinlich deutlicher zutage getreten wäre als bisher.

Anhang

Aus Gründen der Kostenersparnis wurden einige Tabellen des Statistischen Anhangs photomechanisch vom Urmanuskript übernommen.

A. Textanhang

1. Das RCA-Konzept

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

$$RCA_{ij} = \frac{\left[\frac{x_{ij} - m_{ij}}{x_{ij} + m_{ij}} - \frac{\Sigma(x_{ij} - m_{ij})}{j \Sigma(x_{ij} + m_{ij})} \right]}{\left[\frac{100}{1 - \frac{\Sigma(x_{ij} - m_{ij})}{j \Sigma(x_{ij} + m_{ij})}} \right]} \quad \text{für } \frac{x_{ij} - m_{ij}}{x_{ij} + m_{ij}} > \frac{\Sigma(x_{ij} - m_{ij})}{j \Sigma(x_{ij} + m_{ij})}$$

$$RCA_{ij} = \frac{\left[\frac{x_{ij} - m_{ij}}{x_{ij} + m_{ij}} - \frac{\Sigma(x_{ij} - m_{ij})}{j \Sigma(x_{ij} + m_{ij})} \right]}{\left[\frac{100}{1 + \frac{\Sigma(x_{ij} - m_{ij})}{j \Sigma(x_{ij} + m_{ij})}} \right]} \quad \text{für } \frac{x_{ij} - m_{ij}}{x_{ij} + m_{ij}} < \frac{\Sigma(x_{ij} - m_{ij})}{j \Sigma(x_{ij} + m_{ij})}$$

Es bezeichnen:

x_{ij} = Exporte des Landes i in der Produktgruppe j

m_{ij} = Importe des Landes i in der Produktgruppe j

2. Meßkonzept zur Handelsschaffung und Handelsumlenkung

Der Effekt der Handelsschaffung (TC), d. h. der Verdrängung heimischer Produktion durch Importe aus begünstigten Ländern, bemißt sich als¹

$$(1) \quad TC_i = M_i n_i [k \Delta t_i / (1 + k t_i)]$$

¹ Zur graphischen Ableitung vgl. Baldwin, Murray [1977, S. 31 f.]. - Zur algebraischen Ableitung vgl. Langhammer [1978b, S. 116 f.].

wobei:

M_i = Ausgangsniveau der Importe der Bundesrepublik aus den jeweiligen begünstigten Ländern

η_i = Importnachfrageelastizität

Δt_i = Importzolländerung

t_i = Ausgangszollniveau

k = Überwälzungskoeffizient¹

i = jeweiliges Produkt auf vierstelliger BTN-Basis

Hinsichtlich des handelsumlenkenden Effekts (TD), d. h. der Substitution von Importen aus nichtbegünstigten Ländern durch Importe aus begünstigten Ländern, wird im folgenden Baldwin/Murrays Methode zugrunde gelegt, wonach

$$(2) \quad TD_i = TC_i (Mn_i / V_i)$$

ist. Dabei wird unter Mn_i der Import aus nichtbegünstigten Ländern und unter V_i die heimische Produktion, wieder jeweils der Produktgruppe i , verstanden. Handelsschaffung und Handelsumlenkung werden dadurch miteinander verknüpft, daß die Substitutionsbeziehungen zwischen Produkten aus begünstigten Entwicklungsländern und nichtbegünstigten entwickelten Ländern² (Handelsumlenkung) einerseits und zwischen Produkten aus begünstigten Entwicklungsländern und heimischen Erzeugnissen (Handelsschaffung) andererseits gleichgesetzt werden. Die Handelsumlenkung verhält sich also zu den gesamten Importen aus nichtbegünstigten Ländern genauso wie die Handelsschaffung zur heimischen Produktion. Gegen diese Proportionalitätsannahme kann kritisch eingewendet werden, daß die heimische Nachfrage stärker auf Veränderungen der Preisrelationen zwischen Import-

¹ Da k mit Eins angenommen wird, bleibt der Koeffizient im folgenden unberücksichtigt.

² Tatsächlich sind nahezu alle relevanten nichtbegünstigten Länder Industriestaaten, die weder der EG noch der Rest-EFTA angehören, mit der die EG gesonderte Präferenzregelungen vereinbart hat.

ten aus verschiedenen Ländern reagiert als auf Veränderungen der Preisrelationen zwischen heimischer Produktion und Importen¹.

Legt man daher eine höhere Substitutionselastizität zwischen Importen verschiedener Länder als zwischen Importen und heimischer Produktion zugrunde, so kann dies bedeuten, daß selbst bei relativ unbedeutenden Importen aus nichtbegünstigten Ländern gemessen an der heimischen Produktion (Mn_i/V_i) der handelsumlenkende Effekt den handelsschaffenden Effekt der Zollpräferenzen übersteigt. Es erscheint daher sinnvoll, den handelsumlenkenden Effekt für Lateinamerika alternativ nach Baldwin, Murray [1977] und nach Verdoorn, Schwartz [1972, S. 328, Tab. 3.2] zu berechnen. Letztere gehen von einer Substitutionselastizität zwischen Importen aus verschiedenen Ländern aus, die das Zwei- bis Zweieinhalbfache derjenigen zwischen Importen und heimischer Produktion beträgt.

Diskussionsbedürftig bei der Schätzung der präferenzbedingten Nachfrageexpansion erscheint auch die Verwendung von Preiselastizitäten anstelle von Importzollelastizitäten. Verschiedentlich wird argumentiert, Importzolländerungen würden von Importeuren im Gegensatz zu "vorübergehenden" Preisänderungen als "längerfristig gültig" angesehen (Permanenzeffekt) und damit weitergehende Nachfrageanpassungen auslösen [Krause, 1962; Dosser et al., 1969, S. 340 f.]. Diesem Argument zufolge sind Importzollelastizitäten höher als Preiselastizitäten. Die Verwendung von Preiselastizitäten würde daher den Nachfrageexpansionseffekt von Zollpräferenzen, bei denen die längerfristige Gültigkeit vertraglich fixiert ist, systematisch unterschätzen. Dem ist entgegenzuhalten, daß Preiselastizitäten, sofern sie mit Hilfe von Jahresdaten über einen längeren Zeitraum gemessen werden, ein Konglomerat von Preisänderungskomponenten als Hintergrund besitzen, zu denen längerfristig wirkende Änderungen von Marktbedingungen ebenso gehören wie Zoll- oder Steuersatzänderungen. Je länger demnach der Zeitraum ist, für den Preiselastizitäten gemessen werden, desto größer ist die Wahrscheinlichkeit, daß längerfristig wirksame Preisänderungskomponenten ein Übergewicht erhalten. Im vorliegenden Falle werden die in Tabelle A 11 gemessenen Preiselastizitäten verwendet, denen Zeitreihen von 13 Jahren zugrunde liegen. Wir können demnach annehmen, daß diese Preiselastizitäten den Permanenzeffekt von Importzollelastizitäten hinreichend wiedergeben.

¹ Vgl. hierzu die Kritik von Ahmad [1978, S. 287]. - Zur Messung der Substitutionselastizität zwischen Importen vgl. Verdoorn, Schwartz [1972].

Ein weiteres Problem bei der Schätzung präferenzbedingter Nachfrageexpansion stellt sich insofern, als die Preiselastizitäten der Importnachfrage in bezug auf die Menge gemessen werden, während den Aussagen über die Nachfrageexpansion Wertelastizitäten zugrunde liegen. Da Wertelastizitäten absolut um eins kleiner als Mengelastizitäten sind (zur Ableitung vgl. Langhammer [1978, S. 117, Anm. 1]), verringert sich der Nachfrageexpansionseffekt einer Zollreduzierung entsprechend. Im vorliegenden Falle von Freihandel bei präferenzierten Importen kann indessen die ursprünglich gemessene Mengelastizität dann angewendet werden, wenn unterstellt wird, daß

- die Elastizität der Importnachfrage in bezug auf den Konsumentenpreis¹ gleich ist der empirisch gemessenen Elastizität der Importnachfrage in bezug auf den niedrigeren cif-Preis; der Importzoll also als so gering anzusehen ist, daß die Nachfrageelastizität im relevanten Preisbereich konstant bleibt;
- als Folge der Zollausssetzung sich lediglich der Konsumentenpreis ändert, nicht aber der cif-Preis.

Ändert sich der cif-Preis nicht, so steigt die reale Importnachfrage in gleichem Maße wie die wertmäßige Importnachfrage, d. h. Mengen- und Wertelastizitäten sind gleich. Die beiden Annahmen erscheinen insofern nicht unrealistisch, als erstens für die meisten präferenzierten Erzeugnisse des Verarbeitenden Sektors das EG-Ausgangszollniveau 1971/72 relativ niedrig war und zweitens die mengenmäßige Ausdehnung der Importnachfrage angesichts dieser relativ geringen Zoll- beziehungsweise Preissenkung als nicht so stark vermutet wird, daß sie Angebotsengpässe der lateinamerikanischen Exporteure und damit einen Anstieg der cif-Preise hätte auslösen können. Somit ist es vertretbar, daß die gemessenen Mengelastizitäten in die Schätzungen der Werteffekte von Handelsschaffung und Handelsumlenkung eingehen.

Zwei weitere GSP-Aspekte bedürfen einer Diskussion, da sie einzelne Komponenten der Meßkonzepte berühren. Zum einen das teilweise Nebeneinander von präferenzierten und nichtpräferenzierten Tariflinien innerhalb der vierstelligen BTN-Position. Dies gilt vor allem für landwirtschaftliche Produkte, aber auch für die wichtige Ledererzeugungsbranche, mit der Folge, daß in diesen Fällen nur ein relativ geringer Prozentsatz der westdeutschen Gesamtimporte aus dem betreffenden lateinamerikanischen Land von den Präferenzen profitiert (Tabelle A 15). Die Nichtausschöpfung mag zwar auch auf die Kontingente innerhalb des GSP zurückzuführen sein, sie zeigt

¹ Dieser soll gleich dem cif-Preis plus Importzoll sein.

sich aber besonders deutlich in den teilpräferenzierten Positionen. Es stellt sich somit die Frage, ob als Ausgangsimportniveau M_i innerhalb der Meßvorschrift zur Handelsschaffung der gesamte Handel unter einer vierstelligen Tarifposition verstanden werden soll oder ob Abstriche vorzunehmen sind. Abgesehen davon, daß eine weitergehende Disaggregation wegen nichtveröffentlichter Außenhandelsstatistiken auf Tarifstellenbasis erhebliche Schwierigkeiten bereitet, scheint sich nach Tabelle A 15 das Problem insgesamt im Zeitablauf dadurch verringert zu haben, als der Präferenzanteil in den vierstelligen BTN-Positionen gestiegen ist. Auch von daher ist es gerechtfertigt, von der Gesamtpräferenzierung einer vierstelligen Position i auszugehen und die entsprechenden Gesamtimporte als Ausgangsimportniveau M_i zugrunde zu legen.

Der zweite Aspekt betrifft die geschätzte Preiselastizität der Importnachfrage (Tabelle A 11). Sie ist nicht regional disaggregiert, d. h. nicht nur auf der Basis der westdeutschen Importe aus begünstigten Entwicklungsländern geschätzt: In sie gehen statt dessen die westdeutschen Weltimporte ein. Dies bedeutet jedoch angesichts der am lateinamerikanischen Präferenzwarenkorb angelehnten Produktauswahl, daß von wenigen Ausnahmen abgesehen die Funktionen die Nachfrage gegenüber Entwicklungsländern messen, da Industrieländer in diesen Bereichen kaum als Anbieter auftreten. Im übrigen bringt eine getrennte Schätzung der Importnachfrage nach Herkunftsregionen die Schwierigkeit mit sich, daß unterschiedliche Ergebnisse ökonomisch nicht plausibel erklärt werden können; vor allem dann nicht, wenn es sich - wie im Falle der lateinamerikanischen Anbieter - um rohstoffnahe, weitgehend homogene Produkte handelt. Auch die wenigen Produkte der BTN-Kapitel 80-89, die noch am ehesten als inhomogen und überwiegend von Industriestaaten angeboten klassifiziert werden könnten, sind im Beispiel Brasiliens und Mexikos standardisierte, reife Produktzyklus-Güter (VW-Käfer). Ganz abgesehen davon erklärt sich der hohe Grad an Homogenität zwischen Importen aus unterschiedlichen Herkunftsregionen in den genannten Produktgruppen allein schon aus der Wahl der vierstelligen BTN-Position als Disaggregationsniveau, das über dem vergleichbarer Schätzungen auf SITC-Basis liegt [vgl. Kreinin, 1973/74]. Beide Komponenten, die Produktauswahl mit Schwergewicht auf rohstoffnahen standardisierten Erzeugnissen sowie das hohe Disaggregationsniveau, lassen die Befürchtung weitgehend unbegründet erscheinen, in die Ergebnisse der Schätzungen würden Reaktionen der westdeutschen Importnachfrage gegenüber nichtpräferenzierten Importen aus Industrieländern sowie Produktheterogenitäten hineinspielen.

Tabelle A 1 - Weltmarktpreise^a für wichtige lateinamerikanische Exportgüter in die EG, EG-Industriegüterexportpreise^b und "net barter terms of trade"^c 1966-1977

	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977
Weizen	98,2	102,7	98,3	94,3	90,5	99,2	110,2	216,5	282,3	235,8	209,8	163,5
Mais	100,0	95,1	84,6	90,2	101,6	101,9	96,5	162,7	239,6	216,6	203,9	170,9
Rindfleisch	41,1	39,1	37,3	87,9	94,6	96,6	108,5	149,3	115,9	97,3	115,5	110,1
Kaffee	81,3	75,3	74,6	81,2	108,7	89,2	102,0	133,3	135,6	161,8	296,7	613,6
Kakao	87,1	103,6	122,6	162,8	109,0	87,1	103,9	182,8	252,2	201,4	330,7	612,8
Baumwolle	86,6	93,2	101,3	87,1	90,8	101,1	108,1	196,1	202,1	181,7	241,3	218,4
Wolle	121,3	109,7	108,2	101,2	87,8	79,9	132,3	312,1	219,7	172,6	178,0	191,3
Ochsenhäute	90,8	60,7	58,2	73,9	67,0	74,2	158,8	173,2	120,9	119,9	174,9	185,7
Palmöl	101,9	98,4	69,9	74,1	105,3	106,4	88,3	152,6	272,9	175,8	165,2	215,1
Sojabohnen	98,7	89,1	84,7	82,2	88,5	99,6	111,9	227,5	218,1	174,6	188,6	227,1
Sisal	112,8	93,6	88,9	87,7	80,4	93,2	126,4	265,9	551,2	372,1	258,1	287,1
Erdnüsse	86,8	81,0	67,8	83,1	90,7	107,0	102,3	138,6	259,6	184,0	130,6	154,8
Zucker	35,6	38,2	38,0	63,5	70,7	86,7	142,6	184,1	574,2	393,2	222,1	155,5
Eisenerz	96,8	85,5	82,4	82,6	91,3	103,0	105,7	99,0	127,1	190,2	157,8	131,7
Kupfer	128,4	93,8	104,1	123,0	118,9	91,6	89,5	149,8	173,1	103,8	117,8	110,3
Blei und Zink	88,7	80,5	81,9	94,1	98,2	92,1	109,8	204,1	292,8	186,6	186,6	198,1
Zinn	97,9	89,9	85,6	93,7	100,7	96,7	102,6	132,1	224,9	188,4	208,1	296,2
Gesamtrohstoffpreisindex für Lateinamerika ^d	87,1	76,9	76,8	90,8	100,0	93,0	103,4	153,2	178,0	159,2	193,1	270,7
Index der EG-Industriegüterexportpreise	91	91	91	94	100	106	116	139	165	190	187	206
Net barter terms of trade	95,7	84,5	84,3	96,6	100,0	87,7	89,1	110,2	107,9	83,8	103,3	131,4

^a Basis: Gleitende Dreimonatsdurchschnitte; Dreijahresdurchschnitt 1970/72 = 100. Die Jahreswerte wurden aus dem Durchschnitt der Monatswerte errechnet. - ^b Index der Einheitswerte der EG-Industriegüterexporte (1970 = 100) vor 1970 errechnet aus den nationalen Werten und gewichtet mit den Länderanteilen an den EG-Exporten 1971 nach Lateinamerika. - ^c Net barter terms of trade = $\frac{\text{Gesamtrohstoffpreisindex}}{\text{EG-Preisindex für Industriegüterexporte}} \times 100$. - ^d Gewichtet mit dem Exportwert der einzelnen in die EG eingeführten Rohstoffe 1971-1973 nach: UN, ECLA [1977, S. 230]; umbasiert auf 1970 = 100.

Quelle: Errechnet aus: The Public Ledger [versch. Jgg.]. - IMF, International Financial Statistics [versch. Jgg.]. - International Wheat Council [versch. Jgg.]. - UN, Monthly Bulletin of Statistics [versch. Jgg.]. - FAO [versch. Jgg.]. - UNCTAD, Monthly Commodity Price Bulletin [versch. Jgg.]. - Metal Bulletin [versch. Jgg.].

Tabelle A 2 - Lateinamerikas Anteil an Weltexporten im internationalen Vergleich nach Produktkategorien 1960 und 1976 (vH)

Erzeugnis	SITC Kategorie	Produkt-kategorie	Region								
			Lateinamerika		Asien		Entwicklungs-länder		Westliche In-dustriestaaten		
		Anteil am Weltexport									
		1960	1976	1960	1976	1960	1976	1960	1976	1960	1976
Nahrungsmittel, Getreide, Tabak	0+1	17,8	11,3	17,1	15,9	10,2	8,9	36,2	30,6	53,1	61,6
Rohstoffe sowie tierische und pflanzliche Öle	2+4	16,3	7,7	7,5	8,4	19,4	13,4	35,8	29,1	52,8	60,2
Mineralische Öle und Ölderivate	3	9,9	20,2	18,6	9,8	33,3	51,8	60,4	75,3	26,6	16,1
Chemische Erzeugnisse	5	6,0	6,9	1,5	2,2	1,5	2,6	3,9	5,3	87,1	88,2
Maschinen und Fahrzeuge	7	20,6	28,2	0	0,7	0,5	2,7	0,7	3,4	85,9	86,9
Andere bearbeitete Waren	6+8	26,9	24,1	1,9	2,4	5,4	10,5	9,7	14,2	78,4	77,1
Insgesamt	0-9	100,0	100,0	6,8	5,4	10,0	16,0	21,5	25,7	66,8	64,9

Quelle: Errechnet aus: UN, Monthly Bulletin of Statistics [versch. Jgg.].

Tabelle A 3 - Wachstum westdeutscher Importe aus Lateinamerika^a im Vergleich zu Importen aus Entwicklungsländern insgesamt nach Länder- und Warengruppen 1966-1977

Warengruppe	Wachstum westdeutscher Importe aus								
	Ländergruppe 1			Ländergruppe 2			Ländergruppe 3		
	Importe 1972 im Werte von mindestens ... Mill. DM	überdurchschnittlich	unterdurchschnittlich	Importe 1972 im Werte von ... bis ... Mill. DM	überdurchschnittlich	unterdurchschnittlich	Importe 1972 im Werte von höchstens ... Mill. DM	überdurchschnittlich	unterdurchschnittlich
Ernährungsgüter	200	Kolumbien Brasilien	Peru Argentinien	50-200	Panama Costa Rica El Salvador Mexiko Guatemala Honduras	Ecuador	50	Bolivien Nicaragua Kuba Paraguay Chile	Belize, Uruguay Venezuela Jamaika Trinidad und Tobago Domin. Rep. Haiti
Rohstoffe	80	-	Peru Venezuela Brasilien	20- 80	Kolumbien	Nicaragua Mexiko Argentinien Bolivien Chile	20	Kuba Paraguay	Haiti, Jamaika Honduras Belize, Ecuador Uruguay Trinidad und Tobago Panama Costa Rica Guatemala El Salvador
Halbwaren	30	Brasilien	Peru Chile	10- 30	Domin. Rep. Trinidad und Tobago	Mexiko Honduras Argentinien	10	Haiti Bolivien Paraguay Ecuador Nicaragua Uruguay	Venezuela Jamaika Belize Guatemala Panama
Fertigwaren	20	Brasilien Argentinien Uruguay Mexiko	-	5- 20	Kolumbien	-	5	Honduras Costa Rica Peru Paraguay	Belize, Kuba Trinidad und Tobago Guatemala Haiti, Chile Ecuador Venezuela Panama
Gesamtimporte	300	Kolumbien Brasilien	Peru Venezuela Chile Argentinien	100-300	Costa Rica	Mexiko Honduras Guatemala El Salvador Ecuador	100	Kuba Panama Paraguay	Belize, Haiti Jamaika Trinidad und Tobago Bolivien Uruguay Nicaragua Domin. Rep.

^a Überdurchschnittlich, wenn größer (unterdurchschnittlich, wenn kleiner) als das Wachstum westdeutscher Importe aus Entwicklungsländern insgesamt. Innerhalb der Kategorien sind die Länder nach Maßgabe der Wachstumsraten aufgeführt.

Quelle: Statistisches Bundesamt, Fachserie 7, Reihe 5.1 [versch. Jgg.] -

Tabelle A4 - Importbeitrag zur westdeutschen Marktversorgung^a nach Warengruppen 1962-1976 (vH)

Warengruppe bzw. -zweig	Warenbenennung	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976
	<u>Bergbau</u>	35,5	36,2	42,3	44,8	47,1	50,8	55,7	55,1	53,7	56,0	55,3	58,0	69,3	68,1	68,7
211	Erzeugnisse des Kohlenbergbaues	7,1	7,6	6,7	7,1	7,2	7,6	6,6	7,3	8,8	7,3	7,4	6,8	7,0	9,5	7,3
213	Eisenerze	83,0	84,9	88,5	89,3	89,4	89,7	90,9	92,2	92,7	92,5	91,5	92,7	93,5	93,6	95,7
214	NE-Metallерze und Schwefelkies	91,9	92,0	90,2	92,2	92,5	92,9	94,4	94,7	94,8	93,1	94,6	94,4	95,5	96,2	97,3
215	Erzeugnisse des Kali-, Steinsalzbergbaues und der Salinen	1,6	1,9	1,8	1,9	1,7	3,1	3,1	2,9	2,0	2,8	3,9	4,7	4,8	5,1	5,3
216	Erddöl, Erdgas und bituminöse Gesteine	74,1	75,7	86,7	86,9	87,5	87,7	88,4	86,8	85,3	85,7	83,3	85,2	90,1	89,2	89,4
217 u. 218	Fluöspat, Schwerspat, Graphit, sonstige bergbaul. u. ä. Erzeugnisse sowie Torf	52,3	53,0	61,1	61,6	56,5	56,0	59,3	57,7	58,9	57,1	54,7	54,1	77,9	76,6	72,4
	<u>Verarbeitende Industrie</u>	11,0	11,3	11,9	13,3	13,8	13,8	15,7	16,6	16,9	17,3	18,0	18,4	19,7	20,6	22,2
	<u>Grundstoff- u. Produktionsgüterindustrien</u>	15,1	15,5	16,7	17,8	18,1	18,6	20,7	21,7	21,1	20,6	20,6	21,6	23,8	23,9	25,4
25	Steine und Erden	7,6	7,7	7,8	8,4	8,6	9,1	10,2	10,3	9,5	9,0	8,8	9,3	10,6	11,4	11,7
27	Eisen und Stahl ^b	14,4	15,0	15,9	16,0	15,9	16,0	21,4	20,4	20,1	21,1	22,8	20,8	21,4	24,0	25,7
291	Eisen-, Stahl- und Temperguß	1,9	1,6	1,9	2,1	1,7	1,9	2,8	2,8	2,8	3,3	3,8	3,8	5,0	5,2	4,8
301	Erzeugnisse der Ziehereien und Kalkwalzwerke	3,4	4,3	5,4	6,9	7,1	7,7	9,3	10,2	10,7	12,0	13,6	14,0	15,2	16,5	16,4
28	NE-Metalle und Metallhalbzeuge ^c	45,2	44,9	47,9	52,2	53,9	56,5	58,2	57,7	55,1	49,4	47,2	46,5	53,2	48,8	49,9
295	NE-Metallguß	0,5	1,0	1,5	2,0	1,4	1,5	1,7	1,4	1,4	2,0	2,3	2,4	1,2	1,2	1,9
22	Mineralölerzeugnisse	12,7	12,7	11,9	9,8	10,3	11,8	11,9	11,8	12,7	15,5	14,0	19,3	23,1	24,2	25,6
40	Chemische Erzeugnisse	11,8	12,6	13,7	15,1	15,4	16,2	17,3	19,1	19,8	20,5	20,5	21,1	21,9	21,8	23,5
53	Schnittholz, Sperrholz und sonstiges bearbeitetes Holz	26,2	26,7	27,4	28,1	26,9	24,1	25,6	26,6	27,4	26,3	26,4	27,9	24,7	25,0	28,8
55	Holzschliff, Zellstoff, Papier und Pappe	28,3	30,1	32,7	34,4	34,7	33,3	37,1	39,2	38,9	38,6	39,0	39,7	43,1	44,3	45,7
59	Gummi- und Asbestwaren	8,3	9,7	10,7	12,8	13,9	14,6	13,1	13,8	14,6	15,5	16,9	17,4	20,3	23,5	22,9
	<u>Investitionsgüterindustrien</u>	8,4	8,4	8,9	10,6	11,5	12,2	13,8	14,2	15,4	16,2	16,8	16,6	16,9	19,1	21,1
31	Stahlbauerzeugnisse	1,7	1,6	1,8	2,3	1,9	2,1	2,5	2,8	3,6	4,5	4,5	4,0	4,5	4,9	5,7
32	Maschinenbauerzeugnisse ^d	13,4	13,3	14,0	15,7	16,3	17,0	19,6	19,2	16,9	16,6	17,4	16,7	17,7	19,3	19,9
33 u. 35	Straßenfahrzeuge ^e und Luftfahrzeuge ^f	9,1	9,2	10,2	12,8	14,9	17,1	17,8	17,3	19,6	21,6	22,2	22,1	22,0	25,2	27,8
34	Wasserfahrzeuge	4,0	5,5	3,9	9,8	9,3	10,0	11,2	19,1	22,6	31,3	35,0	20,7	10,1	14,7	22,4
36	Elektrotechnische Erzeugnisse	6,5	6,3	6,8	8,3	8,8	9,4	10,8	11,8	12,9	12,6	12,9	13,8	15,5	17,1	19,3
37	Feinmechanische u. optische Erzeugnisse; Uhren	15,3	18,6	19,6	20,4	23,0	25,2	27,3	27,8	27,3	30,1	34,8	36,2	34,4	34,6	38,3
302	Erzeugnisse der Stahlverformung	2,9	3,2	2,9	3,4	3,6	3,6	3,9	4,5	4,7	4,6	5,0	5,0	5,4	6,6	7,3
38	Eisen-, Blech- und Metallwaren	5,3	5,7	5,9	6,8	7,9	7,6	8,8	9,2	9,9	11,2	12,6	13,2	11,8	13,2	13,9
50	Büromaschinen; Datenverarbeitungsgeräte und -einrichtungen	52,1	54,4	55,5	55,4	64,0	75,1	86,0

noch Tabelle A4

Warengruppe bzw. -zweig	Warenbenennung	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976
	<u>Verbrauchsgüterindustrien</u>	9,9	10,6	11,1	12,5	13,1	12,1	14,5	16,0	19,8	17,3	19,1	19,7	21,1	22,7	24,4
51	Feinkeramische Erzeugnisse	6,9	8,0	9,1	11,7	14,0	13,8	16,1	16,1	17,7	20,0	23,0	24,9	25,2	27,7	29,7
52	Glas und Glaswaren	5,9	6,8	8,3	11,1	10,5	10,5	12,7	13,9	14,9	15,3	16,3	16,7	16,7	16,9	19,7
54	Holzwaren ^e	4,2	4,8	5,1	5,4	5,3	4,7	5,2	5,2	5,6	6,4	7,7	8,3	8,2	9,3	10,0
39	Musikinstrumente, Spielwaren, Turn- und Sportgeräte, Schmuckwaren, bearbeitete Edelsteine	26,6	28,2	31,0	35,0	38,5	37,5	40,5	42,0	42,3	45,4	45,0	48,5	49,2	50,7	55,0
56	Papier- und Pappwaren	2,5	2,7	2,9	3,2	3,2	3,4	3,9	4,5	4,6	5,0	5,9	6,2	6,8	8,0	7,7
57	Druckereierzeugnisse, Lichtpaus- und verwandte Waren	3,1	2,9	3,2	3,5	3,7	3,9	4,3	4,5	4,3	4,3	4,6	4,6	4,3	4,7	4,7
58	Kunststoffserzeugnisse	3,6	4,1	4,0	4,8	5,9	6,3	11,0	12,7	12,7	13,6	13,9	14,1	15,0	15,7	16,3
61	Leder	19,9	20,3	19,0	21,1	24,1	21,8	41,4	44,7	41,8	47,1	53,6	57,4	57,1	57,2	58,9
621	Lederwaren	5,8	7,2	7,6	9,4	10,7	9,7	11,5	13,4	14,5	15,1	18,1	21,2	23,1	26,1	28,1
625	Schuhe	7,6	9,2	10,3	12,2	15,1	14,4	19,0	21,5	21,4	25,3	28,7	29,2	34,0	36,9	39,6
63	Textilien	17,5	18,5	19,0	21,2	21,6	20,0	22,3	24,1	24,7	26,7	29,6	30,5	33,2	35,5	38,4
64	Bekleidung	5,9	6,6	7,3	8,9	10,3	9,6	11,7	14,7	14,9	17,5	20,6	23,4	27,6	29,9	32,9
68 u. 69	Erzeugnisse der Ernährungsindustrie; Tabakwaren	9,8	9,6	9,4	10,7	10,9	10,1	11,0	11,7	12,4	13,0	13,8	14,1	14,0	14,1	14,8
	<u>Industrien insgesamt</u>	12,2	12,5	13,3	14,6	15,1	15,4	17,4	18,1	18,3	18,8	19,3	20,0	22,8	23,4	25,1

^a Gesamtumsatz plus Importe minus Exporte. - ^b Erzeugnisse der Eisenschaffenden und Ferrolegierungs-Industrie. - ^c Einschließlich Edelmetalle und deren Halbzeug. - ^d Einschließlich Lokomotiven und Ackerschlepper. - ^e Ohne Ackerschlepper und Elektrofahrzeuge. - ^f Einschließlich Flugbetriebs-, Rettungs-, Sicherheits- und Bodengeräte. - ^g Einschließlich Erzeugnisse aus natürlichen Schnitz- und Formstoffen.

Quelle: Statistisches Bundesamt; Fachserie G, Reihe 7/S [Ird. Jgg.]; Statistisches Jahrbuch [Versch. Jgg.]. - Eigene Berechnungen.

noch Tabelle A5

Warengruppe bzw. -zweig	Warenbenennung	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976
54	Holzwaren ^f	5,9	55,2	12,7	7,4	62,2	17,3	9,8	- 40,0	- 60,5	- 55,7	- 67,0	17,5	21,8	- 8,2	- 24,9
39	Musikinstrumente, Spielwaren, Turn- und Sportgeräte, Schmuckwaren, bearbeitete Edelsteine	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	- 20,9	- 58,1	- 24,4	- 65,6	- 43,7
56	Papier- und Pappwaren	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0
57	Druckereierzeugnisse, Lichtpau- und verwandte Waren	- 85,7	- 89,2	- 83,9	- 88,6	- 92,5	- 94,7	- 77,0	- 94,3	- 82,7	- 94,0	- 89,3	- 82,3	-100,0	-100,0	-100,0
58	Kunststofferzeugnisse	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	- 91,8	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0
61	Leder	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
621	Lederwaren	-100,0	-100,0	-100,0	- 27,5	-100,0	-100,0	-100,0	- 0,3	32,9	46,6	87,4	92,9	100,0	100,0	100,0
625	Schuhe	-	-	-	-	-	-	-	100,0	-	-	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
63	Textilien	83,3	92,8	92,9	93,6	91,2	89,4	91,2	84,5	71,9	74,7	82,6	88,4	84,9	69,6	94,8
64	Bekleidung	- 42,9	58,6	44,1	53,7	11,9	33,9	43,6	69,1	67,4	68,7	98,2	98,8	99,5	99,5	99,6
68 u. 69	Erzeugnisse der Ernährungsindustrie; Tabakwaren	99,6	99,7	99,5	99,7	99,6	99,5	99,4	99,6	99,6	99,5	99,6	99,6	99,3	99,4	99,8

^aErzeugnisse der Eisenschaffenden und Ferrolegierungs-Industrie. - ^bEinschl. Edelmetalle und deren Halbzeug. - ^cEinschl. Lokomotiven und Ackerschlepper. -

^dOhne Ackerschlepper und Elektrofahrzeuge. - ^eEinschl. Flugbetriebs-, Rettungs-, Sicherheits- und Bodengeräte. - ^fEinschl. Erzeugnisse aus natürlichen Schnitz- und Formstoffen.

Quelle: Statistisches Bundesamt, Fachserie G, Reihe 7/S /lfd. Jgg./ - Eigene Berechnungen.

Tabelle A6 - Die Entwicklung der relativen Wettbewerbsfähigkeit Brasiliens gegenüber der Bundesrepublik bei Industriegütern 1962-1976 (RCA-Werte)

Warengruppe- bzw. -zweig	Warenbenennung	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976
211	Erzeugnisse des Kohlenbergbaues	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0
213	Eisenerze	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
214	NE-Metalle und Schwefelkies	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	98,9	100,0	97,1	96,9	98,9	98,4	95,9	97,9
215	Erzeugnisse des Kali-, Steinsalzbergbaues und der Salinen	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0
216	Erdöl, Erdgas und bituminöse Gesteine	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
217 u. 218	Flußpat, Schwerepat, Graphit, sonstige bergbaul. u. ä. Erzeugnisse sowie Torf	-	-	-	-	-	-	-	-	100,0	-	-	-	-	-	-100,0
25	Steine und Erden	86,3	79,0	83,5	84,9	81,5	82,9	78,2	73,2	67,8	73,3	53,8	65,2	18,2	30,7	12,4
27	Eisen und Stahl ^a	-100,0	-100,0	-96,3	-60,6	-57,0	-100,0	-99,4	-62,2	-55,2	-90,0	-65,7	-73,9	-88,1	-78,1	2,0
291	Eisen-, Stahl- und Temperguß	-100,0	-100,0	-	-100,0	-	-	-100,0	-100,0	12,3	70,9	48,0	3,7	-50,7	-55,7	10,0
301	Erzeugnisse der Ziehereien u. Kaltwalzwerke ^a	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0
28	NE-Metalle und -Metallhalbzeug ^b	-100,0	-94,9	-100,0	-98,0	-98,7	-71,7	-95,0	-98,1	-73,2	-96,0	-91,3	-90,3	-92,1	-79,8	-86,9
295	NE-Metallguß	-100,0	-100,0	-	-100,0	-	-100,0	-	-	-	-100,0	-	-100,0	-	-	-
22	Mineralölserzeugnisse	-100,0	69,7	88,2	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	31,1	19,7	-32,0	-100,0	-100,0
40	Chemische Erzeugnisse	-85,5	-82,9	-85,4	-84,5	-85,0	-88,6	-82,1	80,9	85,9	82,6	80,7	74,3	72,6	80,1	85,7
53	Schnittholz, Sperrholz und sonstiges bearbeitetes Holz	100,0	100,0	100,0	97,8	100,0	100,0	99,7	100,0	99,7	99,8	99,6	99,8	98,9	98,8	99,8
55	Holzschliff, Zellstoff, Papier und Pappe	-100,0	-100,0	-100,0	-92,9	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-94,9	-95,4	-100,0
59	Gummi- und Asbestwaren	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	64,3	44,8	89,3	86,0	83,4	73,4	59,3
31	Stahlbauerzeugnisse	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	7,0	64,4	-100,0	-100,0	-100,0
32	Maschinenbauerzeugnisse ^c	-99,7	-99,6	-98,8	-94,7	-92,1	-85,6	-90,0	-91,3	-96,1	-98,5	-96,7	-97,0	-97,8	-98,6	-97,5
33 u. 35	Straßenfahrzeuge und Luftfahrzeuge ^d	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-98,5	-96,0	-35,0	-49,7	-61,3	-69,7	-38,2	12,8	14,9
34	Wasserfahrzeuge	-100,0	-	-	-	-	-	-100,0	-	-	-	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0
36	Elektrotechnische Erzeugnisse	-99,5	-100,0	-100,0	98,0	98,7	99,4	99,6	99,5	97,5	98,0	99,3	96,4	84,9	90,7	92,3
37	Feinmechanische u. optische Erzeugnisse; Uhren	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-99,2	-99,3	-99,3	-99,0	98,0	97,9	98,0
302	Erzeugnisse der Stahlverformung	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-93,4	-100,0	-92,9	-77,3	81,1	-92,6	-82,9
38	Eisen-, Blech- und Metallwaren	-100,0	-100,0	-100,0	-94,5	-94,5	-99,4	-98,6	-97,0	-90,0	-86,5	-82,6	-82,9	78,2	65,2	56,2
50	Büromaschinen; Datenverarbeitungsgeräte und -einrichtungen	1,8	2,4	66,0	95,3	90,8	67,9	65,6
51	Feinkeramische Erzeugnisse	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-87,2	69,0	81,5	90,6
52	Glas und Glaswaren	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	81,6	2,2	-100,0	-100,0	-100,0

noch Tabelle A6

Warengruppe bzw. -zweig	Warenbenennung	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976
54	Holzwaren ^f	26,3	-100,0	5,7	- 3,9	59,0	8,5	14,6	25,7	71,7	87,1	88,4	87,0	90,0	90,7	92,9
39	Musikinstrumente, Spielwaren, Turn- und Sportgeräte, Schmuckwaren, bearbeitete Edelsteine	- 2,7	- 44,1	19,2	- 9,9	- 77,3	- 89,2	15,2	45,5	57,0	62,9	59,8	55,8	67,1	83,3	78,4
56	Papier- und Pappwaren	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0
57	Druckereierzeugnisse, Lichtpaus- und verwandte Waren	-100,0	- 91,1	-100,0	-100,0	- 93,9	- 93,7	- 83,5	- 94,9	- 95,1	- 95,5	- 96,1	- 89,7	- 49,6	- 91,5	- 88,3
58	Kunststoffzeugnisse	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	- 92,6	-100,0	- 94,5	- 89,3	- 82,6	- 87,6
61	Leder	-100,0	-100,0	-100,0	- 78,€	- 14,7	11,1	47,5	91,€	88,9	72,6	91,8	87,6	91,2	92,8	95,2
621	Lederwaren	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	- 13,7	22,5	77,7	87,7	95,0	95,0	97,7
625	Schuhe	-	-	-	-	-	-	-	-	100,0	100,0	93,5	90,4	98,1	98,4	98,7
63	Textilien	96,1	93,1	93,6	88,5	83,8	57,3	45,9	49,3	66,3	67,2	69,4	75,7	65,9	84,7	84,3
64	Bekleidung	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	- 14,7	23,8	10,3	45,5	76,7	93,9	98,4	96,9	99,1	99,6	99,6
68 u. 69	Erzeugnisse der Ernährungsindustrie; Tabakwaren	93,6	92,6	96,4	98,4	96,0	97,3	94,3	97,€	97,2	97,5	98,7	97,1	96,1	94,€	95,4

^a Erzeugnisse der Eisenschaffenden und Ferrolegierungs-Industrie. - ^b Einschl. Edelmetalle und deren Halbzeug. - ^c Einschl. Lokomotiven und Ackerschlepper. - ^d Ohne Ackerschlepper und Elektrofahrzeuge. - ^e Einschl. Flugbetriebs-, Rettungs-, Sicherheits- und Bodengeräte. - ^f Einschl. Erzeugnisse aus natürlichen Schnitz- und Formstoffen.

Quelle: Vgl. Tabelle A5.

noch Tabelle A7

Warengruppe bzw. -zweig	Warenbenennung	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976
54	Holzwaren ^f	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	18,7	58,1	62,8	27,3	8,8
39	Musikinstrumente, Spielwaren, Turn- und Sportgeräte, Schmuckwaren, bearbeitete Edelsteine	1,5	32,2	27,7	67,8	59,2	63,2	69,6	90,7	74,4	69,4	93,2	76,7	70,4	82,7	61,5
56	Papier- und Pappwaren	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0
57	Druckereierzeugnisse, Lichtpaus- und verwandte Waren	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	13,4	-100,0	4,2	7,0	-36,4	-59,7
58	Kunststoffserzeugnisse	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0
61	Leder	-	-	-	-	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
621	Lederwaren	43,7	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-	100,0	100,0	100,0	96,4	100,0
625	Schuhe	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	100,0
63	Textilien	-100,0	-100,0	13,9	12,6	13,8	-100,0	-100,0	-100,0	48,9	78,8	78,3	89,7	70,4	97,4	94,0
64	Bekleidung	-100,0	-100,0	-100,0	-	-100,0	-	-	-	-100,0	30,7	27,7	77,6	100,0	94,2	100,0
68 u. 69	Erzeugnisse der Ernährungsindustrie; Tabakwaren	3,5	68,1	48,4	83,0	90,7	24,2	55,0	54,5	28,4	4,3	20,3	74,8	50,4	46,4	62,6

^aErzeugnisse der Eisenschaffenden und Ferrolegierungs-Industrie. - ^bEinschl. Edelmetalle und deren Halbzeug. - ^cEinschl. Lokomotiven und Ackerschlepper. - ^dOhne Ackerschlepper und Elektrofahrzeuge. - ^eEinschl. Flugbetriebs-, Rettungs-, Sicherheits- und Bodengeräte. - ^fEinschl. Erzeugnisse aus natürlichen Schnitt- und Formstoffen.

Quelle: Vgl. Tabelle A5.

Tabelle A8 - Die Entwicklung der relativen Wettbewerbsfähigkeit Mexikos gegenüber der Bundesrepublik bei Industriegütern 1962-1976 (RCA-Werte)

Warengruppe bzw. -zweig	Warenbenennung	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976
211	Erzeugnisse des Kohlenbergbaus	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-100,0	-100,0	-100,0	-
213	Eisenerze	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
214	NE-Metallerze und Schwefelkies	100,0	-	-	100,0	100,0	-	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	99,3	100,0	99,6
215	Erzeugnisse des Kali-, Steinsalzbergbaus und der Salinen	-	-100,0	-100,0	-	-	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-	-	-100,0	-100,0	-
216	Erdöl, Erdgas und bituminöse Gesteine	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
217 u. 218	Flußspat, Schwefspat, Graphit, sonstige bergbaul. u.ä. Erzeugnisse sowie Torf	100,0	100,0	-	-	-	-	100,0	100,0	100,0	100,0	-	-	100,0	100,0	-
25	Steine und Erden	- 24,9	-100,0	- 61,5	- 10,9	1,5	5,6	- 87,2	- 82,0	9,4	6,1	0,4	7,7	11,9	- 70,9	19,4
27	Eisen und Stahl ^a	- 90,1	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	- 85,0	- 88,4	-100,0	- 88,2	-100,0	- 53,7	-100,0	-100,0	-100,0
291	Eisen-, Stahl- und Temperguß	-	-100,0	-	-	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	- 80,4
301	Erzeugnisse d. Ziehereien u. Kaltwalzwerke	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	- 84,4	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	- 94,4	-100,0
28	NE-Metalle und -Metallhalbzeug ^b	98,0	97,2	92,9	96,5	96,8	96,7	96,5	96,0	90,3	91,9	83,0	50,7	53,1	72,2	71,5
295	NE-Metallguß	-	-	-100,0	-	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-	-	-	-100,0	-	-	-
22	Mineralerzeugnisse	100,0	100,0	100,0	74,9	-100,0	-100,0	38,6	15,3	43,4	-100,0	-100,0	-100,0	98,6	89,8	5,3
40	Chemische Erzeugnisse	4,4	- 34,6	- 32,7	- 47,8	- 54,7	- 31,5	- 25,3	- 19,1	3,2	1,6	5,5	5,6	- 12,3	6,0	1,3
53	Schmittholz, Sperrholz und sonstiges bearbeitetes Holz	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	- 46,4	- 17,3	35,5	62,6	42,7	33,1	5,3
55	Holzschliff, Zellstoff, Papier und Pappe	21,4	31,2	21,0	40,2	51,0	14,5	9,1	21,1	19,8	23,0	41,4	37,4	46,1	37,5	62,5
59	Gummi- und Asbestwaren	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	- 59,9	-100,0	- 58,9	- 44,1	4,4
31	Stahlbauerzeugnisse	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0
32	Maschinenbauerzeugnisse ^c	- 99,5	- 99,6	- 99,6	- 99,7	- 99,3	- 99,4	- 99,1	- 99,5	- 99,0	- 99,5	- 97,8	- 95,4	- 92,4	- 93,1	- 96,3
33 u. 35	Straßenfahrzeuge ^d und Luftfahrzeuge ^e	-100,0	-100,0	-100,0	- 99,4	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	- 81,7	- 44,8	3,0	2,0	0,8	7,2	4,2
34	Wasserfahrzeuge	-	-	-100,0	-	-100,0	-100,0	-100,0	-	-	-	-	-100,0	- 80,0	-100,0	-
36	Elektrotechnische Erzeugnisse	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	- 98,8	-100,0	- 98,9	- 99,0	- 97,0	- 85,5	- 66,4	- 35,6	- 83,5	- 96,6	- 79,4
37	Feinmechanische u. optische Erzeugnisse; Uhren	-100,0	-100,0	- 97,2	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	- 97,7	- 94,1	- 96,8
302	Erzeugnisse der Stahlverformung	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	- 47,0	- 85,2	- 90,1	3,2	-
38	Eisen-, Blech- und Metallwaren	- 97,4	- 97,3	- 97,0	- 94,5	- 94,9	- 93,1	- 93,4	- 96,1	- 84,1	- 70,2	- 36,9	- 65,6	- 72,5	- 69,4	- 65,9
50	Büromaschinen; Datenverarbeitungsgeräte und -einrichtungen	-	-	-	-	-	-	-	-	-100,0	- 79,3	-100,0	- 80,9	- 19,0	-100,0	-100,0
51	Feinkeramische Erzeugnisse	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	- 66,3	-100,0	-100,0	-100,0	- 19,9	2,9	4,5	19,2	10,2
52	Glas und Glaswaren	-100,0	-100,0	-100,0	- 76,7	- 75,7	- 73,8	- 76,6	- 53,1	- 62,7	- 62,8	1,7	- 2,4	9,1	25,7	34,0

noch Tabelle A8

Warengruppe bzw. -zweig	Warenbenennung	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976
54	Holzwaren ^f	1,2	- 38,9	- 62,1	- 30,0	- 30,6	21,3	1,8	- 63,9	-100,0	8,8	33,6	26,6	23,6	17,3	7,0
39	Musikinstrumente, Spielwaren, Turn- und Sportgeräte, Schmuckwaren, bearbeitete Edelsteine	- 81,9	- 85,3	- 48,7	- 57,4	4,8	3,2	4,9	- 34,8	4,4	17,9	27,4	38,1	17,3	24,2	27,2
56	Papier- und Pappwaren	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	- 31,7	-100,0
57	Druckersierzeugnisse, Lichtpau- und verwandte Waren	-100,0	-100,0	- 92,8	- 65,0	- 65,3	- 59,1	- 14,9	- 77,7	- 52,4	- 58,7	-100,0	- 42,0	- 53,8	- 2,5	-100,0
58	Kunststoffserzeugnisse	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	- 73,9	- 59,2	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0
61	Leder	-100,0	- 88,6	- 50,2	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	- 58,3	4,7	- 25,6	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0
621	Lederwaren	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	15,3	-100,0	45,2	44,7	62,6	71,4	70,7	52,7
625	Schuhe	-100,0	31,2	-100,0	100,0	-100,0	-	-100,0	100,0	100,0	100,0	-	-	-	41,4	100,0
63	Textilien	0,1	47,7	84,2	- 43,5	- 62,6	- 29,2	- 68,3	- 67,3	- 54,9	10,6	26,8	64,7	69,0	77,7	80,7
64	Bekleidung	-100,0	-100,0	27,7	- 2,0	- 2,8	15,7	7,9	- 41,3	20,8	27,8	59,8	62,6	87,0	90,2	92,6
68 u. 69	Erzeugnisse der Ernährungsindustrie; Tabakwaren	93,7	88,5	98,7	86,9	83,9	58,7	75,4	55,5	55,4	11,5	36,5	48,3	50,2	52,2	77,5

^a Erzeugnisse der Eisenschaffenden und Ferrolegierungs-Industrie. - ^b Einschl. Edelmetalle und deren Halbzeug. - ^c Einschl. Lokomotiven und Ackerschlepper. - ^d Ohne Ackerschlepper und Elektrofahrzeuge. - ^e Einschl. Flugbetriebs-, Rettungs-, Sicherheits- und Bodengeräte. - ^f Einschl. Erzeugnisse aus natürlichen Schnitz- und Formstoffen.

Quelle: Vgl. Tabelle A5.

Tabelle A9 - Die Entwicklung der relativen Wettbewerbsfähigkeit der ABEM-Staaten gegenüber der Bundesrepublik bei Industriegütern 1962-1976 (RCA-Werte)

Warengruppe bzw. -zweig	Warenbenennung	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976
211	Erzeugnisse des Kohlenbergbaues	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	23,5	- 54,6	- 93,9	-100,0	-100,0	-100,0	- 95,5
213	Eisenerze	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
214	NE-Metallerze und Schwefelkies	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	99,1	100,0	96,5	96,5	98,9	98,5	98,5	98,7
215	Erzeugnisse des Kali-, Steinsalzbergbaues und der Salinen	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0
216	Erdöl, Erdgas und bituminöse Gesteine	100,0	100,0	100,0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
217 u. 218	Flußspat, Schwefspat, Graphit, sonstige bergbaul. u. k. Erzeugnisse sowie Torf	100,0	75,0	-	-	-100,0	-100,0	54,1	94,6	100,0	95,2	84,8	8,1	47,5	44,1	72,3
25	Steine und Erden	35,8	39,0	61,0	57,7	40,8	64,9	33,6	51,5	37,8	44,7	36,7	42,5	11,9	2,8	0,8
27	Eisen und Stahl ^a	- 99,6	-100,0	- 98,4	- 85,6	- 78,6	- 99,7	- 98,9	- 76,9	- 67,9	- 92,4	- 74,3	- 70,4	- 90,6	- 83,1	0,3
291	Eisen-, Stahl- und Temperguß	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	- 87,2	10,0	6,1	12,7	- 49,9	- 61,5	- 65,6	- 37,7
301	Erzeugnisse d. Ziehereien u. Kaltwalzwerke	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	- 98,4	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	- 99,4	-100,0
28	NE-Metalle und -Metallhalbzeug ^b	64,1	78,2	38,5	28,9	32,8	47,3	59,1	62,5	40,6	36,2	- 17,3	- 68,8	- 61,1	- 17,5	- 51,8
295	NE-Metallguß	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-	-100,0	-	- 39,7	100,0	100,0	-
22	Mineralölerzeugnisse	- 68,8	70,0	78,0	- 18,4	73,5	-100,0	- 82,6	- 87,2	- 61,5	-100,0	13,8	9,1	83,6	23,2	28,7
40	Chemische Erzeugnisse	- 56,4	- 69,5	- 74,8	- 80,6	- 80,2	- 77,3	- 71,4	- 73,4	- 78,1	- 77,4	- 79,6	- 75,3	- 59,5	- 60,2	- 72,7
53	Schnittholz, Sperrholz und sonstiges bearbeitetes Holz	98,1	98,0	96,8	95,1	97,2	96,4	97,1	97,7	95,0	97,8	97,9	98,7	95,8	96,5	98,5
55	Holzschliff, Zellstoff, Papier und Pappe	- 80,1	- 67,1	- 67,0	- 57,6	- 36,7	- 73,8	- 76,5	- 74,7	- 87,7	- 87,1	- 78,0	- 82,4	- 81,7	- 75,2	- 59,1
59	Gummi- und Asbestwaren	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	- 86,2	- 57,8	- 91,4	- 90,5	- 82,6	- 74,9	- 59,1
31	Stahlbauerzeugnisse	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	- 41,7	- 76,2	-100,0	-100,0	-100,0
32	Maschinenbauerzeugnisse ^c	- 99,6	- 99,0	- 90,2	- 97,3	- 95,2	- 91,1	- 94,3	- 94,9	- 97,4	- 98,9	- 97,6	- 96,9	- 97,3	- 97,8	- 97,6
33 u. 35	Straßenfahrzeuge ^d und Luftfahrzeuge ^e	-100,0	-100,0	-100,0	- 99,8	- 99,8	- 97,8	- 99,6	- 98,7	- 78,1	- 73,4	- 72,9	- 72,1	- 47,4	- 13,1	- 24,6
34	Wasserfahrzeuge	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-	-100,0	-100,0	- 89,4	-100,0	-100,0
36	Elektrotechnische Erzeugnisse	- 99,8	-100,0	-100,0	- 99,2	- 96,7	- 99,6	- 99,4	- 99,2	- 98,4	- 98,0	- 96,1	- 93,2	- 87,4	- 92,2	- 92,8
37	Feinmechanische u. optische Erzeugnisse; Uhren	-100,0	-100,0	- 98,7	-100,0	-100,0	-100,0	- 99,5	-100,0	- 99,6	- 99,2	- 99,7	- 99,2	- 98,3	- 97,9	- 97,7
302	Erzeugnisse der Stahlverformung	-100,0	- 90,9	- 96,7	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	- 97,6	-100,0	- 96,3	- 81,6	- 84,6	- 94,2	- 78,4
38	Eisen-, Blech- und Metallwaren	- 99,8	- 99,3	- 99,4	- 97,0	- 96,2	- 98,9	- 97,7	- 98,2	- 55,0	- 88,3	- 85,0	- 85,4	- 81,6	- 73,4	- 71,1
50	Büromaschinen; Datenverarbeitungsgeräte und -einrichtungen	- 26,4	- 6,4	- 75,8	- 92,6	- 81,3	- 64,5	- 66,6
51	Feinkeramische Erzeugnisse	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	- 91,7	-100,0	-100,0	-100,0	- 91,1	- 76,3	- 59,3	- 51,0	- 71,2
52	Glas und Glaswaren	-100,0	-100,0	-100,0	- 95,9	- 96,6	- 96,9	- 97,0	- 95,1	- 97,4	- 89,0	- 35,7	- 95,4	- 86,2	- 66,1	- 54,6

noch Tabelle A9

Warengruppe bzw. -zweig	Warenbenennung	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976
54	Holzwaren ^f	- 19,9	- 20,0	- 62,1	- 43,2	9,9	8,3	2,5	- 17,6	11,4	49,3	64,7	64,7	73,4	70,2	72,8
39	Musikinstrumente, Spielwaren, Turn- und Sportgeräte, Schmuckwaren, bearbeitete Edelsteine	- 61,1	- 43,5	- 48,7	- 24,2	- 60,6	- 79,8	7,4	23,8	28,5	38,7	59,1	47,0	53,4	72,0	56,6
56	Papier- und Pappwaren	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	- 96,6	-100,0
57	Druckereierzeugnisse, Lichtpaus- und verwandte Waren	- 94,7	- 91,2	- 92,8	- 91,2	- 89,9	- 91,0	- 72,1	- 92,6	- 86,8	- 89,8	- 93,2	- 82,5	- 67,7	- 82,8	- 91,5
58	Kunststofferzeugnisse	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	- 96,3	- 96,6	- 96,3	- 97,0	- 96,2	- 92,6	- 86,1	- 90,6
61	Leder	- 76,6	- 57,1	- 50,2	- 53,6	- 1,8	34,3	58,6	77,8	87,3	81,2	90,1	92,5	93,1	93,6	94,7
621	Lederwaren	- 46,6	-100,0	-100,0	- 66,9	-100,0	-100,0	-100,0	- 29,0	11,4	42,9	81,5	90,8	96,4	95,9	97,1
625	Schuhe	-100,0	25,0	-100,0	100,0	-100,0	-	-100,0	100,0	100,0	100,0	93,9	93,2	98,5	97,5	99,0
63	Textilien	83,6	84,4	84,2	82,7	77,7	62,7	60,0	57,4	50,1	62,2	67,6	76,4	66,8	84,7	86,1
64	Bekleidung	- 62,6	33,3	27,7	30,2	12,4	26,1	28,8	51,5	60,6	80,1	96,4	96,6	98,7	98,9	99,1
68 u. 69	Erzeugnisse der Ernährungsindustrie; Tabakwaren	97,7	98,3	98,7	99,2	98,5	98,3	97,5	98,6	98,4	95,3	97,3	98,1	97,4	96,1	97,7

^aErzeugnisse der Eisenschaffenden und Ferrolegierungs-Industrie . - ^bEinschl. Edelmetalle und deren Halbzeug. - ^cEinschl. Lokomotiven und Ackerschlepper. - ^dOhne Ackerschlepper und Elektrofahrzeuge. - ^eEinschl. Flugbetriebs-, Rettungs-, Sicherheits- und Bodengeräte. - ^fEinschl. Erzeugnisse aus natürlichen Schnitz- und Formstoffen.

Quelle: Vgl. Tabelle A5.

Tabella A10 - Die Entwicklung der relativen Wettbewerbsfähigkeit der Mitglieder der LAFTA^a gegenüber der Bundesrepublik bei Industriegütern 1962-1976 (RCA-Werte)

Warengruppe bzw. -zweig	Warenbenennung	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976
211	Erzeugnisse des Kohlenbergbaues	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	- 4,4	- 65,4	- 94,8	-100,0	-100,0	-100,0	- 92,1
213	Eisenerze	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
214	NE-Metallerze und Schwefelkies	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	99,9	100,0	99,7	99,6	99,7	99,8	99,6	99,6
215	Erzeugnisse des Kali-, Steinsalbergbaues und der Salinen	- 93,6	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0
216	Erdöl, Erdgas und bituminöse Gesteine	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	99,9
217 u. 218	Flußspat, Schwefspat, Graphit, sonstige bergbaul. u. ä. Erzeugnisse sowie Torf	65,9	69,4	100,0	-	-100,0	-100,0	45,9	87,6	100,0	94,4	70,0	5,8	- 26,2	- 22,3	71,3
25	Steine und Erden	9,1	4,3	11,6	23,7	11,2	39,6	2,5	16,8	10,4	22,1	22,5	26,6	- 6,0	- 20,3	- 19,0
27	Eisen und Stahl ^b	- 99,8	-100,0	- 99,1	- 92,2	- 88,7	- 99,9	- 99,4	- 86,1	- 80,2	- 94,9	- 83,9	- 77,6	- 94,0	- 89,1	- 29,0
291	Eisen-, Stahl- und Temperguß	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	- 96,2	- 57,1	- 50,6	- 30,2	- 75,9	- 76,8	- 80,8	- 79,2
301	Erzeugnisse der Ziehereien u. Kaltwalzwerke	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	- 99,3	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	- 99,6	-100,0
28	NE-Metalle und -Metallhalbzeug ^c	89,3	88,1	77,1	77,1	79,3	87,2	88,4	91,2	91,7	86,9	84,5	79,2	72,4	79,3	75,4
295	NE-Metallguß	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-	26,8	100,0	26,3	-
22	Mineralölserzeugnisse	98,8	98,7	98,6	96,6	94,6	93,9	83,8	76,9	1,7	58,1	50,6	72,8	83,5	68,8	89,3
40	Chemische Erzeugnisse	- 79,1	- 84,1	- 87,0	- 89,9	- 88,0	- 88,4	- 85,8	- 86,6	- 88,7	- 87,8	- 87,3	- 82,1	- 75,8	- 75,9	- 79,4
53	Schnittholz, Sperrholz und sonstiges bearbeitetes Holz	96,0	95,8	93,1	89,9	90,0	86,7	90,5	94,4	91,0	93,5	94,1	96,0	91,3	94,2	94,6
55	Holzschliff, Zellstoff, Papier und Pappe	- 90,5	- 81,9	- 81,8	- 74,8	- 63,3	- 82,8	- 85,6	- 81,9	- 93,6	- 92,3	- 85,3	- 85,5	- 88,8	- 67,0	- 2,3
59	Gummi- und Asbestwaren	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	- 94,3	- 80,2	- 96,3	- 94,8	- 91,1	- 86,5	- 71,5
31	Stahlbauerzeugnisse	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	- 68,5	- 82,2	-100,0	-100,0	-100,0
32	Maschinenbauerzeugnisse ^d	- 99,8	- 99,4	- 99,1	- 98,6	- 97,6	- 95,8	- 97,0	- 97,2	- 98,4	- 99,2	- 98,3	- 97,8	- 98,3	- 95,0	- 98,3
33 u. 35	Straßenfahrzeuge ^e und Luftfahrzeuge ^f	-100,0	-100,0	-100,0	- 99,9	- 99,9	- 99,3	- 99,9	- 99,5	- 91,5	- 88,3	- 85,3	- 80,5	- 67,4	- 41,9	- 45,2
34	Wasserfahrzeuge	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	- 95,7	-100,0	-100,0
36	Elektrotechnische Erzeugnisse	- 99,9	- 99,9	- 99,7	- 99,6	- 98,6	- 99,8	- 99,3	- 99,5	- 98,9	- 98,9	- 97,3	- 95,4	- 92,7	- 94,9	- 95,1
37	Feinmechanische u. optische Erzeugnisse; Uhren	-100,0	-100,0	- 99,4	- 99,7	- 99,8	- 99,7	- 99,5	- 99,8	- 99,6	- 99,6	- 99,6	- 99,2	- 98,9	- 98,6	- 98,5
302	Erzeugnisse der Stahlverformung	-100,0	- 97,1	- 98,9	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	- 99,0	-100,0	- 98,1	- 92,5	- 91,7	- 96,4	- 86,7
38	Eisen-, Blech und Metallwaren	- 99,9	- 99,8	- 99,8	- 99,1	- 98,7	- 99,5	- 99,2	- 99,4	- 98,2	- 95,8	- 93,4	- 92,1	- 91,7	- 87,4	- 66,2
50	Büromaschinen, Datenverarbeitungsgeräte und -einrichtungen	- 61,8	- 46,4	- 83,0	- 93,9	- 88,1	- 80,5	- 79,5
51	Feinkeramische Erzeugnisse	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	- 97,4	-100,0	-100,0	-100,0	- 95,7	- 86,9	- 78,6	- 68,2	- 62,3
52	Glas und Glaswaren	-100,0	-100,0	-100,0	- 98,8	- 98,7	- 98,8	- 98,7	- 97,9	- 99,0	- 95,4	- 67,1	- 97,6	- 93,3	- 82,6	- 72,8

noch Tabelle A10

Warengruppe bzw. -zweig	Warenbenennung	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976
54	Holzwaren ^b	- 62,1	- 58,8	- 61,6	- 65,7	- 53,9	- 56,3	- 55,1	- 56,0	- 35,9	14,1	40,6	49,1	56,4	50,1	45,2
39	Musikinstrumente, Spielwaren, Turn- und Sportgeräte, Schmuckwaren, bearbeitete Edelsteine	- 90,1	- 81,1	- 79,3	- 70,2	- 77,7	- 87,7	- 53,1	- 30,3	- 29,5	- 2,7	23,7	25,9	27,0	52,3	31,4
56	Papier- und Pappwaren	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	- 98,3	-100,0
57	Druckereierzeugnisse, Lichtpaus- und verwandte Waren	- 98,1	- 96,1	- 94,8	- 95,7	- 90,2	- 93,8	- 84,9	- 93,1	- 86,7	- 80,5	- 84,8	- 78,8	- 85,1	- 90,9	- 94,7
58	Kunststoffserzeugnisse	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	- 98,7	- 98,8	- 98,6	- 98,6	- 97,7	- 96,3	- 92,0	- 94,6
61	Leder	- 84,8	- 70,1	- 56,7	- 50,3	- 8,3	24,2	53,0	72,9	83,2	82,2	89,8	92,4	91,5	94,2	95,2
621	Lederwaren	- 94,4	-100,0	-100,0	- 96,5	-100,0	-100,0	-100,0	- 87,0	- 73,8	- 45,9	24,8	62,3	81,7	80,2	86,1
625	Schuhe	-100,0	- 45,0	62,4	84,4	73,9	86,2	89,5	84,5	81,1	89,6	87,3	88,1	90,5	91,1	99,1
63	Textilien	48,2	52,1	48,6	39,5	39,6	22,6	33,0	33,9	15,5	33,7	42,3	64,7	53,7	76,7	76,0
64	Bekleidung	- 81,9	- 7,2	16,2	13,5	29,1	- 6,8	28,5	41,9	57,1	69,4	87,7	92,2	95,5	97,7	98,7
68 u. 69	Erzeugnisse der Ernährungsindustrie; Tabakwaren	96,6	95,8	97,4	96,4	94,8	95,7	94,5	95,3	95,2	93,0	95,5	94,8	91,0	90,6	93,6

^a Argentinien, Bolivien, Brasilien, Chile, Ecuador, Kolumbien, Mexiko, Paraguay, Peru, Uruguay, Venezuela. - ^b Erzeugnisse der Eisenschaffenden und Ferrolegierungs-Industrie. - ^c Einschl. Edelmetalle und deren Halbzeug. - ^d Einschl. Lokomotiven und Ackerschlepper. - ^e Ohne Ackerschlepper und Elektrofahrzeuge. - ^f Einschl. Flugbetriebs-, Rettungs-, Sicherheits- und Bodengeräte. - ^g Einschl. Erzeugnisse aus natürlichen Schnitz- und Formstoffen.

Quelle: Vgl. Tabelle A5.

Tabelle A11 - Regressionsschätzungen westdeutscher Importnachfrage nach ausgewählten lateinamerikanischen Exportprodukten auf vierstelliger BIN-Basis^a 1964-1977

Produktbezeichnung	BIN-Tarifnr.	Konstante	Regressionskoeffizienten der Variablen (Elastizitäten) ^b		\bar{R}^2	D.W.
			Preis (P)	Einkommen (Y)		
Anderes Fleisch und genießbarer Schlachtabfall	0204	24,87	-0,20 (-0,71)	2,19* (8,87)	0,93	1,80
Natürlicher Honig	0406	9,44	-0,22 (-2,12)	0,44* (2,94)	0,34	2,02
Bananermehl	1104	-33,44	-1,34* (-3,58)	6,95* (13,35)	0,93	1,28
Fette und Öle von Fischen und Meeressäugertieren	1504	9,83	-0,34* (-4,12)	0,37* (2,52)	0,65	2,11
Fette und pflanzliche Öle	1507	12,95	-0,01 (-0,10)	0,50* (3,69)	0,49	1,04
Fische, zubereitet, einschließlich Kaviar und -ersatz	1604	2,66	-1,04 (-0,88)	0,80 (1,59)	0,20	1,87
Krebstiere und Weichtiere, zubereitet	1605	-8,11	-0,62 (-1,04)	3,15* (5,98)	0,94	0,93
Früchte zubereitet, auch mit Zucker oder Alkohol	2006	6,43	-0,08 (-0,30)	1,63* (9,46)	0,87	2,08
Frucht- und Gemüsesäfte, ohne Alkohol, mit Zucker	2007	-1,07	-0,78 (-0,78)	2,06* (5,70)	0,91	1,74
Lebensmittelzubereitungen	2107	-7,36	-0,59* (-2,27)	3,35* (12,31)	0,92	1,93
Sprit (unter 80 % Äthylalkoholgehalt), unvergällt, Branntwein, Likör u.a. alkoholische Getränke	2209	-8,83	-0,07 (-0,08)	4,41* (3,23)	0,93	1,67
Mehl von Fleisch, Schlachtabfall, Fisch u. ä., ungenießbar	2301	13,96	-0,50 (-1,43)	-0,50 (-1,19)	0,21	0,74 ^c
Ölauchen u. a. Rückstände, außer Öldruck	2304	4,56	-1,01* (-19,40)	0,91* (2,70)	0,97	1,04
Verschiedene Derivate cyclischer Alkohole	2905	-6,96	-1,32* (-18,23)	1,93* (5,38)	0,99	1,91
Verbindungen mit Keton- oder Chinonfunktion	2913	-2,46	-0,13 (-0,83)	3,01* (11,80)	0,95	1,19
Natürliche auch synthetisch hergestellte Hormone	2939	0,94	-1,11* (-5,43)	1,06* (2,78)	0,96	1,95
Drüsen u. a. Organe zu organotherapeutischen Zwecken	3001	-13,10	-0,82* (-8,85)	3,84* (19,83)	0,97	1,80
Ätherische Öle und Resinoide	3301	4,46	-0,27 (-1,19)	0,96* (2,83)	0,82	2,09
Künstliche Wachse	3404	-6,45	-0,46 (-0,83)	3,02* (4,96)	0,96	0,99
Rind- und Kalbleder	4102	1,50	-0,31 (-0,65)	1,85* (4,08)	0,85	1,83
Rohe Pelzfelle	4301	8,74	-0,50* (-3,43)	0,16 (0,46)	0,49	1,31
Gegerbte oder zugerichtete Pelzfelle	4302	-1,79	-0,36 (-1,60)	2,28* (7,47)	0,82	0,91
Waren aus Pelzfellen	4303	-31,53	-0,13 (-0,58)	8,33* (20,70)	0,97	2,17
Holz, in der Längsrichtung gesägt, gemessert o. ä., Dicke von mehr als 5 mm	4405	10,05	-0,92* (-17,32)	-0,14 (-0,51)	0,96	1,08
Holz, in der Längsrichtung gesägt, gemessert o.ä., Dicke von 5 mm oder weniger	4414	4,87	-0,44 (-1,65)	1,13 (2,08)	0,83	1,91
Vergütetes Holz in verschiedenen Formen	4417	-18,02	-3,01* (-8,82)	1,64* (2,67)	0,95	1,49
Korbmacherwaren u. a. Flechtstoffwaren	4603	-7,48	-1,10 (-0,94)	2,56 (1,81)	0,90	0,72 ^c

noch Tabelle A11

Produktbezeichnung	BIN-Tarifnr.	Konstante	Regressionskoeffizienten der Variablen (Elastizitäten) ^b		\bar{R}^2	D.W.
			Preis (P)	Einkommen (Y)		
Bauplatten aus Papierhalbholz, Holzfaser o. ä.	4809	10,90	-0,85 (-1,83)	2,24* (4,30)	0,71	1,17
Wolle, weder gekrempelt noch gekämmt	5301	4,13	-1,48* (-3,14)	0,40 (0,83)	0,49	1,42
Wolle, feine und grobe Tierhaare, gekrempelt oder gekämmt	5305	-0,002	-0,45 (-1,94)	2,04* (14,52)	0,94	2,23
Leinengarne und Ramiegarne, nicht für Einzelverkauf	5403	21,91	-0,12 (-0,24)	-2,47* (-5,23)	0,83	1,61
Haushaltswäsche	6202	-8,29	-3,64* (-8,16)	0,62 (1,26)	0,98	2,31
Schuhteile aus Stoffen aller Art, außer Metall	6405	-4,49	-0,21 (-0,95)	2,98* (11,14)	0,97	1,07
Hutstumpen oder Hutrohlinge, nicht geformt	6502	30,09	-1,46* (-2,35)	-6,00* (-3,68)	0,64	1,77
Glaswaren für Einrichtungszwecke	7013	-3,16	-0,84* (-1,26)	2,18* (5,00)	0,98	1,51
Schmuckwaren und Teile davon, aus Edelmetallen oder -plattierungen	7112	-1,00	-0,34* (-2,96)	1,56* (3,98)	0,93	1,58
Waren aus echten Perlen, Edel-, Schmucksteinen, synthetischen oder rekonstituierten Steinen	7115	-13,92	-0,33 (-1,65)	3,90* (6,04)	0,88	1,94
Rohre und Hohlstangen aus Kupfer	7407	-23,46	-2,18* (-3,58)	4,70* (22,32)	0,98	2,33
Andere unedle Metalle, roh oder verarbeitet	8104	4,39	-0,16 (-0,82)	1,33* (4,52)	0,69	1,11
Kolbenverbrennungsmotoren	8406	-1,59	-0,59 (-1,20)	2,43* (6,79)	0,85	0,82 ^c
Datenverarbeitungsmaschinen	8453	-6,87	-0,31 (-1,02)	3,52* (6,77)	0,82	1,72
Teile und Zubehör für Büromaschinen und -apparate	8455	2,72	-0,47* (-2,27)	1,38* (2,56)	0,26	1,68
Teile und Zubehör für Kraftfahrzeuge	8706	-5,65	-0,15 (-0,14)	3,91* (13,84)	0,94	1,20
Sitzmöbel	9401	-8,52	-0,56* (-3,02)	3,78* (20,83)	0,99	2,26
Anderes Spielzeug: Modelle zum Spielen	9703	-2,45	-0,04 (-0,19)	2,98* (8,05)	0,98	1,97

^a Zur Methode vgl. Text. - ^b In Klammern t-Werte. - ^c Positiv autokorreliert bei 5 % Irrtumswahrscheinlichkeit. - * Signifikant verschieden von Null bei 5 % Irrtumswahrscheinlichkeit.

Quelle: Errechnet aus: Statistisches Bundesamt, Statistisches Jahrbuch [versch. Jgg.]; Fachserie G, Reihe 2 [versch. Jgg.]; Fachserie 17, Reihe 6 [versch. Jgg.].

Tabelle A12 - Regressions-schätzungen des Entwicklungstrends der westdeutschen Importe bei ausgewählten Exportprodukten Lateinamerikas auf vierstelliger EIN-Basis^a 1964-1977

Produktbezeichnung	EIN-Tarifnr.	Konstante	Regressionskoeffizienten der Variablen ^b			\bar{R}^2	D.W.
			Trend (t)	Niveau-dummy (D)	Steigerungs-dummy (D-t)		
Anderes Fleisch und genießbarer Schlachtabfall	0204	11,34	0,11* (7,36)	0,72* (2,69)	-0,08* (-3,11)	0,92	2,81
Natürlicher Honig	0406	13,00	0,002 (0,32)	0,07 (0,13)	0,003 (0,06)	0,35	2,23
Bananermehl	1104	5,94	0,23* (9,19)	-0,99 (-2,13)	0,12* (2,53)	0,98	2,13
Fette und Öle von Fischen und Meeressäugern	1504	13,91	0,06* (3,47)	0,57 (1,90)	-0,08* (-2,64)	0,46	1,92
Fette und pflanzliche Öle	1507	15,27	0,04* (6,23)	0,61 (2,03)	-0,07* (-2,03)	0,75	2,42
Fische, zubereitet, einschließlich Kaviar und -ersatz	1604	12,68	-0,02 (-0,48)	-0,17 (-0,24)	0,06 (0,83)	0,30	1,90
Krebstiere und Weichtiere, zubereitet	1605	9,44	0,13* (6,65)	0,21 (0,57)	-0,01 (-0,38)	0,95	1,81
Früchte zubereitet, auch mit Zucker oder Alkohol	2006	14,44	0,07* (5,53)	0,82* (3,42)	-0,08 (-2,06)	0,91	2,53
Frucht- und Gemüsesäfte, ohne Alkohol, mit Zucker	2007	13,74	0,11* (7,78)	1,08* (3,95)	-0,11* (-4,15)	0,94	2,42
Lebensmittelzubereitungen	2107	11,58	0,16* (6,28)	0,69 (1,48)	-0,09 (-1,92)	0,90	1,87
Mehl von Fleisch, Schlachtabfall, Fisch u. ä., ungenießbar	2301	15,13	0,05 (1,98)	0,49 (1,04)	-0,10 (-2,22)	0,58	2,85
Ölkuchen u. a. Rückstände, außer Öldruck	2304	15,07	0,04 (0,25)	0,22 (0,08)	-0,12 (-0,43)	0,00	2,49
Verschiedene Derivate cyclischer Alkohole	2905	7,42	0,32* (2,25)	4,70 (1,80)	-0,47 (-1,81)	0,49	2,17
Verbindungen mit Keton- oder Chinonfunktion	2913	12,22	0,12* (5,95)	0,53 (1,42)	-0,04 (-1,21)	0,93	1,58
Einbasische Carbonsäuren	2914	11,94	0,21* (11,24)	-0,36 (-1,01)	0,01 (0,17)	0,98	2,32
Natürliche auch synthetisch hergestellte Hormone	2939	4,33	0,10* (3,01)	0,32 (0,51)	-0,02 (-0,37)	0,79	2,07
Drüsen u. a. Organe zu organotherapeutischen Zwecken	3001	7,07	0,12* (3,56)	2,04* (3,28)	-0,17* (-2,83)	0,84	1,86
Ätherische Öle und Resinoide	3301	9,95	0,05* (2,68)	-0,03 (-0,10)	0,01 (0,13)	0,75	2,03
Künstliche Wachse	3404	10,03	0,12* (5,64)	0,43 (1,04)	-0,03 (-0,74)	0,94	1,55
Kolophonium, Harzsäuren, ihre Derivate	3808	13,38	0,04 (1,93)	0,61 (1,56)	-0,08 (-2,06)	0,15	2,17
Rind- und Kalbleder	4102	11,19	0,10* (4,16)	0,35 (0,76)	-0,05 (-1,05)	0,80	2,01
Rohe Pelzfelle	4301	10,81	-0,06 (-1,88)	-0,83 (-1,33)	0,10 (1,69)	0,11	1,23
Gegerbte oder zugerichtete Pelzfelle	4302	9,36	0,16* (6,37)	1,10* (2,28)	-0,16* (-3,29)	0,83	1,64
Waren aus Pelzfellen	4303	6,67	0,38* (14,55)	2,09* (4,26)	-0,22* (-4,63)	0,98	2,97
Holz, in der Längsrichtung gesägt, gemessert o. ä., Dicke von mehr als 5 mm	4405	14,79	0,09 (0,78)	4,45 (2,14)	-0,44 (-2,15)	0,12	2,84
Holz, in der Längsrichtung gesägt, gemessert o. ä., Dicke von 5 mm oder weniger	4414	12,25	0,09* (3,97)	-0,10 (-0,24)	-0,01 (-0,09)	0,81	2,17
Furniertes Holz und Sperrholz, Hölzer mit Einlegearbeit (Intarsien oder Marketerie)	4415	12,28	0,24* (9,69)	1,74* (3,73)	-0,21* (-4,51)	0,95	2,15
Vergütetes Holz in verschiedenen Formen	4417	7,49	-0,003 (-0,07)	-2,20* (-2,80)	0,36* (4,60)	0,94	2,05

noch Tabelle A12

Produktbezeichnung	BTN-Tarifnr.	Konstante	Regressionskoeffizienten der Variablen ^b			\bar{R}^2	D.W.
			Trend (t)	Niveaudummy (D)	Steigerungsdummy (D·t)		
Korbmacherwaren und andere Flechtstoffwaren	4603	10,16	0,16* (11,24)	-0,30 (-1,15)	0,02 (0,80)	0,98	1,19
Bauplatten aus Papierhalbholz, Holzfasern o. ä.	4809	13,63	0,09* (3,93)	1,38* (3,22)	-0,15* (-3,49)	0,70	1,56
Kammgarne aus Wolle, nicht für Einzelverkauf	5307	12,34	-0,01 (-0,16)	0,23 (0,29)	-0,07 (-0,88)	0,54	1,60
Leinengarne und Bamiengarne, nicht für Einzelverkauf	5403	11,40	-0,14* (-6,27)	-0,85 (-2,04)	0,10* (2,50)	0,89	1,75
Decken aus Geweben	6201	10,15	-0,01 (-0,42)	-0,09 (-0,17)	0,58 (1,16)	0,67	1,68
Haushaltswäsche	6202	10,23	0,13* (4,68)	0,86 (1,70)	-0,04 (-0,78)	0,94	1,77
Schuhteile aus Stoffen aller Art, außer Metall	6405	9,97	0,17* (16,43)	1,47* (4,71)	-0,16* (-5,95)	0,98	2,06
Hutstumpen oder Hutrohlinge, nicht geformt	6502	7,08	-0,10 (-1,93)	-1,93 (-1,97)	0,17 (1,72)	0,56	2,28
Glaswaren für Einrichtungszwecke	7013	11,71	0,16* (5,87)	0,76 (1,53)	-0,07 (-1,43)	0,93	1,85
Schmuckwaren und Teile davon, aus Edelmetallen oder -plattierungen	7112	5,69	0,10* (5,49)	-0,25 (-0,77)	0,02 (0,70)	0,93	1,78
Waren aus echten Perlen, Edel-, Schmucksteinen, synthetischen oder rekonstituierten Steinen	7115	4,42	0,27* (6,33)	0,46 (0,58)	-0,11 (-1,42)	0,88	2,26
Rohre und Hohlstangen aus Kupfer	7407	10,20	0,19* (5,23)	1,28 (1,85)	-0,12 (-1,71)	0,91	2,10
Anderer unedle Metalle, roh oder verarbeitet	8104	11,09	0,09* (3,50)	0,36 (0,75)	-0,06 (-1,26)	0,62	1,42
Kolbenverbrennungsmotoren	8406	12,49	0,11* (5,98)	-0,84* (-2,43)	0,06 (1,85)	0,93	2,33
Datenverarbeitungsmaschinen	8453	10,23	0,08 (3,27)	0,87 (1,88)	-0,04 (-0,85)	0,91	1,93
Teile und Zubehör für Büromaschinen und -apparate	8455	10,36	-0,02 (-0,71)	-1,19* (-2,40)	0,13* (2,58)	0,32	2,20
Teile und Zubehör für Kraftfahrzeuge	8706	12,97	0,17* (10,15)	-0,10 (-0,30)	-0,01 (-0,39)	0,97	1,71
Sitzmöbel	9401	11,64	0,16* (13,09)	0,71* (3,02)	-0,06* (-2,78)	0,98	1,58
Anderes Spielzeug: Modelle zum Spielen	9703	11,31	0,14* (13,41)	0,79* (4,12)	-0,08* (-4,46)	0,98	2,25

^a Zur Methode vgl. Text. - ^b In Klammern t-Werte. - Die Entscheidung für D (0; 1) erfolgt nach Maßgabe der zeitlichen Zäsur der allgemeinen Zollpräferenzen (GSP); Vor-GSP-Periode: 0, GSP-Periode: 1.- * Signifikant verschieden von Null bei 5 vH Irrtumswahrscheinlichkeit.

Quelle: Errechnet aus: Statistisches Bundesamt, Statistisches Jahrbuch /Versch. Jgg.7; Fachserie G, Reihe 2 /Versch. Jgg.7; Fachserie 17, Reihe 6 /Versch. Jgg.7.

Tabelle A 13 - Anteil präferenzierter Importe an den Gesamtimporten der Bundesrepublik aus Lateinamerika und Entwicklungsländern insgesamt 1973 und 1977 (vH)

	1973	1977		1973	1977
Argentinien	5,3	11,6	Kolumbien	1,3	2,5
Belize	5,4	- ^a	Kuba	0,3	5,4
Bolivien	0,4	7,5	Mexiko	28,7	31,1
Brasilien	5,8	12,9	Nicaragua	1,7	0,4
Chile	0,6	9,9	Panama	2,9	1,9
Costa Rica	0,4	0,6	Paraguay	0,1	5,0
Dominikanische Republik	0	1,8	Peru	0,6	16,2
Ecuador	0,4	5,9	Trinidad und Tobago	76,4	- ^a
El Salvador	0	0,6	Uruguay	15,6	50,0
Guatemala	0,1	1,3	Venezuela	4,1	0,6
Haiti	4,8	14,3	Lateinamerika	5,0	9,6
Honduras	1,9	2,8	Präferenzierte Entwicklungsländer insgesamt	6,4	9,6
Jamaika	0,2	- ^a			

^a Seit 1975 im AKP-Abkommen.

Quelle: Errechnet aus: Statistisches Bundesamt, Fachserie 7, Reihe 5.1 [versch. Jgg.]. - Unveröffentlichte Angaben des Bundesministers für Wirtschaft.

Tabelle A 14 - Anteil sensibler, quasi-sensibler, nichtsensibler und landwirtschaftlicher Produkte an den präferenzierten Importen der Bundesrepublik aus Lateinamerika und Entwicklungsländern insgesamt 1973-1977 (vH)

	Gewerbliche Erzeugnisse														
	sensibel					quasi-sensibel					nichtsensibel				
	1973	1974	1975	1976	1977	1973	1974	1975	1976	1977	1973	1974	1975	1976	1977
Argentinien	10,2	8,4	9,9	7,0	6,4	2,7	3,3	1,3	1,0	4,1	49,6	51,6	36,0	44,0	53,0
Belize	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Bolivien	2,3	22,5	25,6	11,6	7,4	11,3	16,2	38,8	70,2	88,3	86,4	61,3	33,8	18,2	4,3
Brasilien	14,2	16,6	4,1	4,5	5,6	7,1	14,7	19,5	21,1	15,1	75,9	52,9	69,9	63,0	58,8
Chile	-	0,2	0,0	0,3	0,1	-	4,2	20,9	12,6	10,2	0,9	0,0	1,4	3,7	3,3
Costa Rica	-	-	-	0,9	-	93,0	100,0	57,3	67,2	84,5	7,9	-	-	-	-
Dominikanische Republik	-	-	-	-	-	-	100,0	-	-	-	100,0	-	34,3	16,6	3,6
Ecuador	0,5	0,4	0,4	0,1	0,1	0,9	2,3	1,2	0,6	5,3	54,8	26,1	36,4	8,7	6,6
El Salvador	67,3	84,9	2,6	0,8	5,4	-	8,8	1,7	3,1	2,1	32,7	6,3	8,5	3,9	1,9
Guatemala	24,3	28,1	0,2	0,3	4,6	33,0	2,4	1,5	2,0	1,3	42,7	69,4	2,5	1,3	1,0
Haiti	4,0	45,4	0,2	13,6	4,4	25,0	19,7	67,3	42,4	34,5	1,9	1,2	1,6	5,8	5,3
Honduras	-	0,0	0,0	0,6	0,6	0,5	-	0,0	17,4	36,4	77,7	82,8	88,0	72,1	35,2
Jamaika	-	-	-	-	-	-	17,5	-	-	-	-	2,8	-	-	-
Kolumbien	62,1	29,8	26,4	37,6	17,8	13,3	31,7	28,2	20,7	15,1	21,6	31,2	42,5	39,5	10,8
Kuba	-	-	-	-	-	-	100,0	-	-	-	-	-	0,0	6,9	4,0
Mexiko	1,4	2,9	2,0	2,0	0,8	1,4	22,4	7,3	11,7	6,2	97,2	74,7	76,1	67,4	61,7
Nicaragua	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	100,0	100,0	97,5	84,8	91,3
Panama	63,2	-	-	-	-	-	-	1,6	-	0,8	0,3	2,5	0,1	-	-
Paraguay	8,9	0,8	1,8	0,0	0	4,4	72,4	1,3	0,2	3,5	75,9	26,7	55,6	16,5	5,1
Peru	9,1	0,7	0,4	0,9	4,4	7,0	0,5	0,3	0,1	6,4	83,1	2,9	2,6	6,6	10,5
Trinidad und Tobago	97,1	-	-	-	-	-	98,7	98,3	-	-	2,9	1,3	1,7	-	-
Uruguay	8,4	16,4	15,0	9,0	7,6	5,7	6,8	5,6	8,7	4,0	85,9	76,8	77,0	80,8	86,9
Venezuela	96,3	-	-	-	-	-	89,4	89,4	99,5	94,1	0,5	10,5	5,9	0,3	2,6
Lateinamerika	18,7	8,2	4,5	4,3	5,0	4,4	16,9	13,3	18,7	10,5	66,7	43,8	50,6	47,7	51,0
Präferenzierte Entwicklungsländer insgesamt	35,1	14,8	9,8	8,2	8,7	12,0	36,7	30,6	35,2	32,7	48,9	36,9	44,7	41,9	39,5

	Landwirtschaftliche Erzeugnisse														
	nichtkontingentiert					kontingentiert					insgesamt				
	1973	1974	1975	1976	1977	1973	1974	1975	1976	1977	1973	1974	1975	1976	1977
Argentinien	-	36,7	51,9	46,6	33,8	-	-	0,9	1,4	2,7	37,5	36,7	52,8	48,0	36,5
Belize	-	100,0	100,0	.	.	-	-	-	.	.	100,0	100,0	100,0	.	.
Bolivien	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Brasilien	-	9,0	3,4	5,2	9,0	-	6,8	3,2	6,2	11,5	2,9	15,8	6,5	11,5	20,5
Chile	-	95,6	77,7	83,5	86,4	-	-	-	-	-	99,1	95,6	77,7	83,5	86,4
Cósta Rica	-	-	42,7	31,9	15,5	-	-	-	-	-	-	-	42,7	31,9	15,5
Dominikanische Republik	-	-	65,7	83,4	96,4	-	-	-	-	-	-	-	65,7	83,4	96,4
Ecuador	-	34,2	45,0	85,1	81,5	-	37,0	17,0	5,5	6,5	43,8	71,2	62,0	90,6	88,0
El Salvador	-	-	87,2	92,2	90,6	-	-	-	-	-	-	-	87,2	92,2	90,6
Guatemala	-	-	95,4	95,0	91,1	-	-	0,5	1,3	2,0	-	-	95,8	96,3	93,1
Haiti	-	-	30,8	38,2	55,8	-	-	-	-	-	69,2	33,7	30,8	38,2	55,8
Honduras	-	17,2	12,0	10,0	27,8	-	-	-	-	-	21,8	17,2	12,0	10,0	27,8
Jamaika	-	79,7	100,0	.	.	-	-	-	.	.	100,0	79,7	100,0	.	.
Kolumbien	-	7,4	2,9	2,2	29,6	-	-	-	-	26,7	3,0	7,4	2,9	2,2	56,3
Kuba	-	-	100,0	93,1	95,9	-	-	-	-	0,1	100,0	-	100,0	93,1	96,0
Mexiko	-	0,0	14,6	18,1	28,4	-	-	-	0,9	2,9	0,0	0,0	14,6	18,9	31,3
Nicaragua	-	-	2,5	15,2	8,4	-	-	-	-	-	-	-	2,5	15,2	8,4
Panama	-	97,5	98,3	100,0	99,2	-	-	-	-	-	36,6	97,5	98,3	100,0	99,2
Paraguay	-	-	41,3	83,3	91,3	-	-	-	-	-	10,8	-	41,3	83,3	91,3
Peru	-	96,0	96,7	91,5	78,7	-	-	-	-	-	0,0	96,0	96,7	91,5	78,7
Trinidad und Tobago	-	-	-	.	.	-	-	-	-	-	-	-	-	.	.
Uruguay	-	-	2,3	1,5	1,5	-	-	-	-	-	0,0	-	2,3	1,5	1,5
Venezuela	-	0,2	4,7	0,2	3,3	-	-	-	-	-	3,2	0,2	4,7	0,2	3,3
Lateinamerika	-	28,7	29,9	26,7	27,2	-	2,4	1,7	2,6	6,3	10,2	31,1	31,6	29,3	33,5
Präferenzierte Entwicklungsländer insgesamt	-	10,5	13,4	12,9	16,0	-	1,0	1,1	1,8	3,1	4,0	11,4	14,5	14,7	19,1

"." = 1976 nicht mehr in der Länderliste D.

Quelle: Errechnet aus unveröffentlichten Angaben des Bundesministers für Wirtschaft.

Tabelle A 15 - Anteil ausgewählter präferenzierter Importe an den Gesamtimporten der Bundesrepublik aus Lateinamerika nach vierstelligen BTN-Positionen 1973 und 1977 (vH)

BTN	Herkunftsland	1973	1977	BTN	Herkunftsland	1973	1977
0204	Argentinien	82,0	91,1	4303	Argentinien	57,2 ^b	94,4
0406	Domin. Rep.	-	78,0		Brasilien	100,0 ^b	98,7 ^b
	Guatemala	- ^a	86,0		Uruguay	100,0 ^b	100,0 ^b
	Mexiko	- ^a	90,3	4414	Brasilien	13,0	88,8
	Uruguay	- ^a	96,2	4415	Brasilien	3,1	76,4
0704	Chile	37,6	6,6	4417	Ecuador	58,9	91,5
1104	Ecuador	96,0	100,0	4603	Haiti	0	100,0 ^b
1303	Chile	70,9	0 ^c	4809	Brasilien	54,4	40,0
1507	Argentinien	- ^a	64,3	5307	Uruguay	80,5	96,5
	Brasilien	- ^a	54,6	5403	Brasilien	56,4	10,2
	Paraguay	-	86,4	6201	Peru	100,0 ^b	93,9
1605	Chile	57,2	88,8	6405	Uruguay	100,0 ^b	96,8
2006	Honduras	100,0 ^b	88,8	6502	Ecuador	98,3	98,2
2007	Brasilien	3,0	4,4	7013	Mexiko	69,6	100,0 ^b
2107	Brasilien	59,8	90,1	7112	Brasilien	67,3	98,4
2301	Chile	- ^a	86,3		Mexiko	99,4	83,1
	Peru	- ^a	50,9	7115	Brasilien	75,9	94,3
2905	Brasilien	90,9	80,9	7407	Chile	0	73,5
2913	Mexiko	100,0 ^b	75,4	8406	Brasilien	93,9 ^b	95,8
2914	Mexiko	66,8	85,1		Mexiko	100,0 ^b	99,0
2939	Mexiko	100,0 ^b	91,5	8453	Argentinien	95,4	34,2
3001	Argentinien	100,0 ^b	69,9		Brasilien	0	21,8
3301	Brasilien	22,5	35,7	8455	Argentinien	0	30,0
3404	Brasilien	92,2	97,1	8706	Brasilien	98,1 ^b	97,0
3808	Nicaragua	100,0 ^b	89,6		Mexiko	100,0 ^b	89,6
4102	Argentinien	6,9	6,1	9401	Brasilien	44,9	48,7
	Brasilien	10,4	16,3	9703	Mexiko	36,4	98,7
	Uruguay	16,2	27,0				
4302	Argentinien	66,1	89,0				
	Brasilien	96,7	97,1				
	Uruguay	81,2	96,3				

^a1973 noch nicht im Zollpräferenzschema enthalten. - ^bDie ausgewiesenen tatsächlichen Importe im Rahmen der Allgemeinen Zollpräferenzen übersteigen die ausgewiesenen Gesamtimporte nach der Spezialhandelsstatistik um weniger als 10 vH (mit Ausnahme der BTN 2913 und 2939 für Mexiko 1973, 4303 für Uruguay und 4603 für Haiti 1977, bei denen die Abweichung zwischen 10 vH und 20 vH schwankt). - ^cIn der Spezialhandelsstatistik keine Importe für 1977 verzeichnet.

Quelle: Vgl. Tabelle A 11. - Unveröffentlichte Angaben des Bundesminister für Wirtschaft.

Tabelle A 16 - Anteil des Präferenzhandels an den westdeutschen Importen kontingentierter Erzeugnisse im Rahmen des GSP 1973-1976 (vH)

Gemeinsamer Zolltarif Nr.	Herkunftsland/Produkt	1973	1974	1975	1976
	Argentinien				
41.02 ex B	Rind- und Kalbleder	9,1	26,3	-	19,5
73.10 A. I	Stabstahl, warm gewalzt	40,7	-	-	-
	insgesamt	19,3	26,3	-	19,5
	Brasilien				
41.02 ex B	Rind- und Kalbleder	9,8	-	29,3	18,4
44.13	Holz, bearbeitet	-	-	62,3	32,3
44.14 B	Holzbretchen	13,0	-	81,1	82,9
44.25	Holzstiele und -griffe	-	-	-	37,7
48.09	Bauplatten aus Papierhalb- stoff	54,4	99,7	67,6	80,4
53.07	Kammgarne aus Wolle	93,0	-	59,4	-
54.03	Leinengarne und Ramiegarne	-	7,1	54,8	89,1
ex 59.04	Bindfäden aus Sisal	-	-	-	37,7
64.02 A	Schuhe, Oberteil aus Leder	-	16,8	18,6	9,6
84.41 A. I. b)	Haushaltsnämaschinen	-	88,9	-	-
	insgesamt	17,0	55,2	59,1	49,9
	Chile				
74.07	Kupferrohre	-	-	93,5	-
	Kolumbien				
41.05 B. II	Leder von Kriechtieren	-	89,7	-	-
ex 55.05 B. II	Baumwollgarne	13,0	-	-	57,8
	insgesamt	13,0	87,7	-	57,8
	Mexiko				
28.27	Bleioxide	11,4	54,7	-	-
29.16 AIV. a)	Zitronensäure	-	-	-	92,6
55.05 B. II	Baumwollgarne	21,4	-	-	-
55.09 A. II	Baumwollgewebe	-	-	-	3,4
ex 59.04	Bindfäden aus Sisal	-	-	68,1	-
60.05 A. I	Oberbekleidung aus Baum- wolle	-	-	8,2	-
	insgesamt	15,2	54,7	58,6	6,2

"-" bedeutet: keine Wiedereinführung des MFN-Zollsatzes im betreffenden Jahr.

Quelle: Errechnet aus: Unveröffentlichte Angaben des Bundesministers für Wirtschaft. - Deutscher Gebrauchs-Zolltarif [1973-1976]. - Statistisches Bundesamt, Fachserie 7, Reihe 2 [versch. Jgg.].

Tabelle A 17 - Importvolumen und -preise für Kaffee und Kakao auf dem westdeutschen Markt nach Anbieterregionen 1960-1977

Jahr	Importe aus Jaunde-Staaten				Importe aus Lateinamerika				Westdeutscher Einzelhandelspreis (in DM)	
	Kaffeebohnen		Kakaobohnen		Kaffeebohnen		Kakaobohnen		Bohnenkaffee geröstet, mittlerer Qualität	Kakao in Packungen, schwach entölt
	1 000 dt	DM/kg	1 000 dt	DM/kg	1 000 dt	DM/kg	1 000 dt	DM/kg	500 g	125 g
1960	27,1	4,18	114,9	2,77	1 705,2	4,13	212,5	2,84	8,81	1,20
1961	29,5	3,08	156,7	2,23	1 771,1	3,96	192,9	2,53	8,72	1,20
1962	27,7	2,80	191,8	1,88	2 016,6	3,61	188,2	2,33	8,58	1,20
1963	31,9	2,94	344,5	2,04	2 008,1	3,46	112,0	2,49	8,33	1,19
1964	80,5	3,46	471,2	2,14	2 115,0	3,83	91,4	2,60	8,31	1,19
1965	108,5	3,25	576,0	1,90	2 224,9	4,21	107,0	2,30	8,28	1,18
1966	140,9	3,52	477,3	1,65	2 176,7	3,26	102,5	2,44	8,55	1,04
1967	138,1	3,51	644,4	2,19	2 115,3	3,73	155,5	2,52	8,39	1,06
1968	264,9	3,33	575,3	2,64	2 312,8	3,72	102,3	4,45	7,92	1,03
1969	291,5	3,14	679,7	3,69	2 404,0	3,69	122,8	3,61	7,80	1,04
1970	395,0	3,63	765,4	3,04	2 305,8	4,43	63,5	2,81	8,42	1,05
1971	387,8	3,39	812,8	2,29	2 426,1	3,73	75,7	2,32	8,30	1,09
1972	284,2	3,35	852,4	2,01	2 617,6	3,72	69,0	2,14	8,08	1,10
1973	313,5	3,42	937,3	2,23	2 458,7	3,81	69,1	2,67	8,36	1,10
1974	367,1 ^a	3,60	865,2	3,21	2 311,0	4,11	182,7	4,29	8,62	1,13
1975	411,1 ^a	3,20	859,1	3,91	2 641,7	3,53	203,9	3,72	8,40	1,28
1976	523,6 ^a	5,33	675,1	3,67	2 659,4	6,59	137,8	3,78	9,96	1,38
1977	474,5 ^a	10,36	645,0	5,59	2 542,4	11,28	243,4	5,94	14,20	1,68

^aVon der Mengeneinheit Sack auf dt umgerechnet mittels der Formel: 1 Sack = 0,600 dt.

Quelle: Statistisches Bundesamt, Fachserie 7, Reihe 2 [versch. Jgg.]; Fachserie M, Reihe 6 [versch. Jgg.].

Tabelle A 18 - Bilaterale Verträge zwischen der Bundesrepublik und lateinamerikanischen Staaten 1960-1974

Jahr der Vertrags-schließung	Vertragspartner/-komplex	Jahr der Vertrags-schließung	Vertragspartner/-komplex
1960	Argentinien		El Salvador
1968	Luftverkehr	1963	Technische Zusammenarbeit
1969	Kapitalhilfe		Honduras
1970		1964	Technische Zusammenarbeit
	Bolivien		Kolumbien
1969	Kapitalhilfe	1965	Technische Zusammenarbeit
1970		1970	Kapitalhilfe
1972		1972	
1973			
	Brasilien		Mexiko
1963	Kapitalhilfe, Schifffahrt	1967	Luftverkehr
1963	Konsularwesen		Nicaragua
1969	Kapitalhilfe	1965	Technische Zusammenarbeit
1970		1968	
1971	Protokoll über finanzielle Zusammenarbeit	1972	
1972			Panama
1974			Technische Zusammenarbeit
	Chile	1964	Luftverkehr
1964	Luftverkehr	1968	
1968	Kapitalhilfe		Paraguay
1968	Wirtschaftliche u. technische Zusammenarbeit	1969	Kapitalhilfe
1970	Wissenschaftliche Forschung und technologische Entwicklung	1970	Handelsverkehr ^a
1972	Kapitalhilfe	1971	Kapitalhilfe
		1972	
		1973	
	Costa Rica		Peru
1965	Technische Zusammenarbeit	1962	Luftverkehr
1968	Kapitalhilfe	1965	Technische Zusammenarbeit
	Ecuador	1972	Kapitalhilfe
1962	Wirtschaftliche und technische Zusammenarbeit		
1962	Luftverkehr		
1963	Verrechnungs-, Zahlungsverkehr		
1963	Kapitalhilfe		
1970			
1972			

^a Ergänzung des 1955 geschlossenen Handelsabkommens um die EWG-Klausel.

Literaturverzeichnis

Monographien, Aufsätze, Berichte

- Agence Européenne d'Informations (AEI), The Lomé Convention, Renegotiation and Renewal. Brüssel 1978.
- Ahmad, Jaleel, "Tokyo Rounds of Trade Negotiations and the Generalised System of Preferences". The Economic Journal, Vol. 88, Cambridge, UK, 1978, S. 285-295.
- Aitken, Norman D., William R. Lowry, "A Cross-Sectional Study of the Effects of LAFTA and CACM on Latin American Trade". Journal of Common Market Studies, Vol. 11, Oxford 1972/73, S. 326-336.
- Amsden, Alice H., "Trade in Manufactures between Developing Countries". The Economic Journal, Vol. 86, Cambridge, UK, 1976, S. 778-789.
- Amtsblatt der Europäischen Gemeinschaften, Mitteilungen und Bekanntmachungen. Vol. 20, Nr. C 242, Luxemburg 1977.
- Andic, Fuat, Suphan Andic, Douglas Dosser, A Theory of Economic Integration for Developing Countries. London 1971.
- Balassa, Bela, "Trade Liberalisation and Revealed Comparative Advantage". The Manchester School of Economic and Social Studies, Vol. 33, Manchester 1965, S. 99-117.
- , "Export Incentives and Export Performance in Developing Countries: A Comparative Analysis". Weltwirtschaftliches Archiv, Vol. 114, Tübingen 1978, S. 24-61.
- , Intra-Industry Trade and the Integration of Developing Countries in the World Economy. In: Herbert Giersch (Ed.), On the Economics of Intra-Industry Trade. Symposium 1978, Tübingen 1979, S. 245-270.
- , and Associates, Studies in Trade Liberalization. Baltimore 1967.
- Baldwin, Robert E., Tracy Murray, "MFN Tariff Reductions and Developing Country Trade Benefits under the GSP". The Economic Journal, Vol. 87, Cambridge, UK, 1977, S. 30-46.
- Baron, Stefan, Hans H. Glismann, Bernd Stecher, Internationale Rohstoffpolitik: Ziele, Mittel, Kosten. Kieler Studien, 150, Tübingen 1977.

- Bergsten, C. Fred, "The Future of World Trade and a Résumé of the Conference". In: Herbert Giersch (Ed.), *The International Division of Labour: Problems and Perspectives*. International Symposium, Tübingen 1974, S. 543-554.
- Boer, Kees den, "The EEC Generalised System of Preferences, With Special Reference to Latin America". *Development and Change*, Vol. 6, Den Haag 1975, S. 63-73.
- Borrmann, Axel, Christine Borrmann, Manfred Stegger, *Das Allgemeine Zollpräferenzsystem der EG und seine Auswirkungen auf die Einfuhren aus Entwicklungsländern. Eine Untersuchung im Auftrage des BMWi*. Hamburg 1978.
- Brandt, Hartmut, *Beiträge zu den UNCTAD-Rohstoffkonferenzen: Bananen*. Deutsches Institut für Entwicklungspolitik, Berlin 1977.
- Buse, Rueben R., L. Emil Kreider, "The Elasticity of Demand for Bananas". *Inter-American Economic Affairs*, Vol. 32, Washington 1978, S. 32-50.
- Clairmonte, Frederick F., "Bananas". In: Cheryl Payer (Ed.), *Commodity Trade of the Third World*. London 1975, S. 129-153.
- Cline, William R., Noboro, Kawanabe, T.O.M. Kronsjö, Thomas Williams, *Trade Negotiations in the Tokyo Round. A Quantitative Assessment*. Washington 1978.
- The Courier*, No. 52, Brüssel, November-Dezember 1978.
- Díaz-Alejandro, Carlos F., "Some Characteristics of Recent Export Expansion in Latin America". In: Herbert Giersch (Ed.), *The International Division of Labour: Problems and Perspectives*. International Symposium, Tübingen 1974, S. 215-236.
- Dicke, Hugo, *Die Wirkungen strukturpolitischer Maßnahmen in der Ernährungsindustrie*. Kieler Studien, 144, Tübingen 1977.
- Doellinger, Carlos von, "A Note on the Limitations to Economic Cooperation among Developing Countries: Lessons from the Latin American Experience". In: Vincenz Timmermann (Hrsg.), *Probleme der Handelsbeziehungen zwischen Entwicklungsländern*. Berlin 1979. (Veröffentlichung in Vorbereitung).
- Donges, Juergen B., *Brazil's Trotting Peg: A New Approach to Greater Exchange Rate Flexibility in Less Developed Countries*. American Enterprise Institute, Special Analysis, 7, Washington 1971.

- Donges, Juergen B., Lotte Müller-Ohlsen, Außenwirtschaftsstrategien und Industrialisierung in Entwicklungsländern. Kieler Studien, 157, Tübingen 1978.
- , James Riedel, "The Expansion of Manufactured Exports in Developing Countries: An Empirical Assessment of Supply and Demand Issues". Weltwirtschaftliches Archiv, Vol. 113, Tübingen 1977, S. 58-87.
- , Gerhard Fels, Axel D. Neu u.a., Protektion und Branchenstruktur der westdeutschen Wirtschaft. Kieler Studien, 123, Tübingen 1973.
- Dosser, Douglas, S.S. Han, Theodore Hitiris, "Trade Effects of Tax Harmonisation: Harmonisation of the Value-added Tax in E. E. C." The Manchester School of Economic and Social Studies, Vol. 37, Manchester 1969, S. 337-346.
- Fels, Gerhard, "The Export Needs of Developing Countries and the Adjustment Process in Industrial Countries". In: Herbert Giersch (Ed.), The International Division of Labour: Problems and Perspectives. International Symposium, Tübingen 1974, S. 176-201.
- , "Overall Assistance to German Industry". In: W. M. Corden, Gerhard Fels (Eds.), Public Assistance to Industry, Protection and Subsidies in Britain and Germany. London 1976, S. 91-119.
- George, Robert, Eldon Reiling, Anthony Scaperlanda, "Short-Run Trade Effects of the LAFTA". Kyklos, Vol. 30, Basel 1977, S. 618-636.
- Gleich, Albrecht von, "The Economic Relations between Germany and Latin America and the Significance of the European Community". In: Joseph Grunwald (Ed.), Latin America and World Economy: A Changing International Order. Beverly Hills 1978, S. 99-120.
- Glismann, Hans H., Die gesamtwirtschaftlichen Kosten der Protektion. Institut für Weltwirtschaft, Kieler Diskussionsbeiträge, 35, Kiel, Oktober 1974.
- Handbuch für Europäische Wirtschaft, Kommentar, IA 59/1.118, Baden-Baden, Mai 1973, S. 33-35.
- Hasse, Rolf, Robert Weitz, "EC-ACP, The Renegotiation of the Lomé Convention". Intereconomics, Vol. 13, Hamburg 1978, S. 273-278.

- Heldt, Sven, *The Andean Group: An Answer to Some Problems of LAFTA*. Institut für Weltwirtschaft, Kieler Diskussionsbeiträge, 18, Kiel, Februar 1972.
- , *Zur Messung von Integrationseffekten im Zentralamerikanischen Gemeinsamen Markt*. Institut für Weltwirtschaft, Kieler Arbeitspapiere, 19, Kiel, Juni 1974.
- , "Regionale Integration zwischen lateinamerikanischen Staaten als Vorbedingung für Industriewarenexporte nach Drittländern?". *Die Weltwirtschaft*, Tübingen 1976, H. 1, S. 117-131.
- Hiemenz, Ulrich, "Capital Accumulation, Employment Generation and Economic Growth in Developing Countries". In: Herbert Giersch (Ed.), *Capital Shortage and Unemployment in the World Economy*. Symposium 1977, Tübingen 1978, S. 139-156.
- Hirsch, Seev, "Hypotheses Regarding Trade between Developing and Industrial Countries". In: Herbert Giersch (Ed.), *The International Division of Labour: Problems and Perspectives*. International Symposium, Tübingen 1974, S. 65-82.
- Juhl, Paulgeorg, *Firm Size, Factor Intensities, Protection and the Sectoral Patterns of West German Manufacturing Investment in Less Developed Countries. Some Cross Section Regression Results*. Institut für Weltwirtschaft, Kieler Arbeitspapiere, 73, Kiel, Juni 1978.
- Kommission der Europäischen Gemeinschaften, Generaldirektion Entwicklungshilfe, *Aufbau einer exportorientierten Textilindustrie in den assoziierten afrikanischen Staaten und Madagaskar*. Zusammenfassung. VIII/1165 (72)-D, Brüssel, Oktober 1972.
- , Directorate-General for Agriculture, *Internal Information on Agriculture No. 108: Projection of Production and Consumption of Agricultural Products - 1977, I. United Kingdom*. Brüssel, August 1973.
- Krämer, Hans R., "Zwei Jahre Zollpräferenzen der Europäischen Gemeinschaften zugunsten von Entwicklungsländern. Methoden und erste Ergebnisse". *Die Weltwirtschaft*, Tübingen 1973, H. 1, S. 196-212.
- Krause, Lawrence B., "Latin American Economic Relations with Western Europe". In: Roger W. Fontaine, James D. Theberge (Eds.), *Latin America's New Internationalism: The End of Hemispheric Isolation*. New York 1976, S. 143-156.

- Krause, Lawrence B., "United States Imports, 1947-1958". *Econometrica*, Vol. 30, New Haven 1962, S. 221-238.
- Kravis, Irving B., Alan W. Heston, Robert Summers, "Real GDP Per Capita for More Than One Hundred Countries". *The Economic Journal*, Vol. 88, Cambridge, UK, 1978, S. 215-242.
- Kreinin, Mordechai, E., "Disaggregated Import Demand Functions: Further Results". *Southern Economic Journal*, Vol. 40, Chapel Hill 1973/1974, S. 19-25.
- , *Trade Relations of the EEC: An Empirical Investigation*. New York 1974.
- Langhammer, Rolf J. [1978a], *Bottlenecks to Growth in Subsaharian Africa during the First Development Decade: Some Results from a Cross-Country Regression Analysis*. Institut für Weltwirtschaft, Kieler Arbeitspapiere, 68, Kiel, Februar 1978.
- [1978b], *Die Zentralafrikanische Zoll- und Wirtschaftsunion, Integrationswirkungen bei Ländern im Frühstadium der industriellen Entwicklung*. Kieler Studien, 151, Tübingen 1978.
- Lehment, Harmen, *Die kompensatorische Finanzierung von Exporterlöschwankungen - Eine Kritik bestehender Systeme*. Institut für Weltwirtschaft, Kieler Arbeitspapiere, 46, Kiel, Juni 1976.
- Mikesell, Raymond F., James E. Zinser, "The Nature of the Savings Function in Developing Countries. A Survey of the Theoretical and Empirical Literature". *Journal of Economic Literature*, Vol. 11, Menasha 1973, S. 1-26.
- Morawetz, David, "Extra-Union Exports of Industrial Goods from Customs Unions among Developing Countries". *Journal of Development Economics*, Vol. 1, Amsterdam 1974, S. 247-260.
- Morrison, Thomas K., "International Subcontracting: Improved Prospects in Manufactured Exports for Small and Very Poor LDC's". *World Development*, Vol. 4, Oxford 1976, S. 327-332.
- Müller - Ohlsen, Lotte, *Importsubstitution und Exportdiversifizierung im Industrialisierungsprozeß Mexikos - Strategien, Ergebnisse, Perspektiven*. Kieler Studien, 129, Tübingen 1974.
- Murray, Tracy, "How Helpful is the Generalised System of Preferences to Developing Countries?" *The Economic Journal*, Vol. 83, London 1973, S. 449-455.
- , *Trade Preferences for Developing Countries*. London 1977.

- Murray, Tracy, Wilson Schmidt, Ingo Walter, "Alternative Forms of Protection against Market Disruption". *Kyklos*, Vol. 31, Basel 1978, S. 624-637.
- Osterkamp, Rigmar, "Die Neuverhandlung des Lomé-Abkommens: Hintergründe und weltwirtschaftliche Beurteilung". *Ifo-Schnelldienst*, Vol. 31, München 1978, H. 24, S. 16-21.
- Rood, Leslie Leroy, *Foreign Investment in West Africa*. Ph.D. Diss., The American University, Washington 1971.
- Sachs, Klaus-Michael, *EG-Handelspolitik und zwischenstaatliche Kooperationsabkommen*. Baden-Baden 1976.
- Sautter, Hermann, "Tendencies of Regionalisation in World Trade Between 1938 and 1970". In: Herbert Giersch (Ed.), *The International Division of Labour: Problems and Perspectives*. International Symposium, Tübingen 1974, S. 483-524.
- Schmidt, Klaus-Dieter, *Strukturwandlungen des privaten Verbrauchs in der Bundesrepublik Deutschland 1950-1985*. Institut für Weltwirtschaft, Kieler Diskussionsbeiträge, 47, Kiel, Mai 1976.
- Singh, Shamsheer, Jos de Vries, John C.L. Hulley, Patrick Yeung, *Coffee, Tea, and Cocoa, Market Prospects and Development Lending*. World Bank Staff Occasional Papers, 22, Baltimore 1977.
- Tims, Wouter, *Possible Effects of Trade Liberalization on Trade in Primary Commodities*. IBRD, Bank Staff Working Paper, 193, Washington, Januar 1975.
- Tyler, William G., *Manufactured Export Expansion and Industrialization in Brazil*. Kieler Studien, 134, Tübingen 1976.
- UN, Economic Commission for Latin America (ECLA), *Economic Survey of Latin America 1970*. New York 1972.
- UN, Conference on Trade and Development (UNCTAD), *Operation and Effects of the Generalised System of Preferences*. TD/B/C.5/15, New York 1974.
- U.S. Department of Agriculture, Economic Research Service, "World Demand Prospects for Coffee in 1980 with Emphasis on Trade by Less Developed Countries". *Foreign Agricultural Economic Report*, 86, Washington, März 1973.
- U.S. Economic Relations with Latin America. Hearings before the Subcommittee on Inter-American Economic Relationships of the Joint Economic Committee. Washington 1977.

- Verdoorn, P. J., A. N. R. Schwartz, "Two Alternative Estimates of the Effect of EEC and EFTA on the Patterns of Trade". European Economic Review, Vol. 3, Amsterdam 1972, S. 291-338.
- Vries, Barend A. de, "Export Growth in the New World Environment: The Case of Latin America". Weltwirtschaftliches Archiv, Vol. 113, Tübingen 1977, S. 353-379.
- Wilford, Walton T., Georges Christou, "A Sectoral Analysis of Disaggregated Trade Flows in the Central American Common Market 1962-1970". Journal of Common Market Studies, Vol. 12, Oxford 1973/74, S. 159-175.
- Willmore, Larry N., "The Pattern of Trade and Specialization in the Central American Common Market". Journal of Economic Studies, Vol. 1, Glasgow 1974, S. 113-134.
- Wogart, Jan P., Industrialization in Colombia: Policies, Patterns and Perspectives. Kieler Studien, 153, Tübingen 1978.
- Wolter, Frank, "Factor Proportions, Technology and West German Industry's International Trade Patterns". Weltwirtschaftliches Archiv, Vol. 113, Tübingen 1977, S. 250-267.
- Zimmerman, Louis J., Sparquote und Kapitalkoeffizient als Elemente des wirtschaftlichen Wachstums in Entwicklungsländern. Kieler Vorträge, N. F., 68, Tübingen 1971.

Statistische Quellen

- Bundesministerium für Wirtschaft, Einfuhren der Bundesrepublik Deutschland im Rahmen des Systems der Allgemeinen Zollpräferenzen für Entwicklungsländer der Europäischen Gemeinschaften. Bonn 1973-1977, lfd. Jgg.
- Deutscher Gebrauchs-Zolltarif, Bonn 1973-1976, lfd. Ausgaben.
- Deutsches Handels-Archiv, Vol. 132, Köln 1978, Bd. 1.
- Europäische Gemeinschaften (EG), Agrarstatistisches Jahrbuch. Luxemburg, versch. Jgg.

- Europäische Gemeinschaften (EG), Amtsblatt der Europäischen Gemeinschaften, Rechtsvorschriften. Luxemburg, versch. Jgg.
- , Monthly External Trade Bulletin. Special Number 1958-1977. Luxemburg 1978.
- Food and Agricultural Organization (FAO), Food Outlook. Monthly Bulletin of Agricultural Economics and Statistics. Rom, versch. Jgg.
- International Bank for Reconstruction and Development (IBRD), World Tables 1976. Washington 1976.
- , World Bank Atlas. Washington, versch. Jgg.
- International Monetary Fund (IMF), International Financial Statistics. Washington, versch. Jgg.
- International Wheat Council, World Wheat Statistics, Wheat Market Report. Press Release. London, versch. Jgg.
- Krengel, Rolf, und Mitarbeiter, Produktionsvolumen- und -potential, Produktionsfaktoren der Industrie im Gebiet der Bundesrepublik Deutschland einschließlich Saarland und Berlin (West), Statistische Kennziffern. Berlin, lfd. Folgen.
- Metal Bulletin, London, versch. Jgg.
- The Public Ledger, London, versch. Jgg.
- Statistisches Bundesamt (Wiesbaden), Fachserie 4, Industrie und Handwerk, Reihe 3, Industrielle Produktion. Stuttgart, versch. Jgg. (bis Dezember 1976: Fachserie D, Reihe 3).
- , Fachserie G, Außenhandel, Reihe 7, Sonderbeiträge, Außenhandel mit den außereuropäischen Entwicklungsländern (Spezialhandel). Stuttgart 1973.
- , Fachserie 7, Außenhandel, Reihe 2, Außenhandel nach Waren und Ländern (Spezialhandel). Stuttgart, 1964 ff. (bis Dezember 1976: Fachserie G, Reihe 2).
- , --, Reihe 5.1, Außenhandel mit den Entwicklungsländern (Spezialhandel). Stuttgart, versch. Jgg. (bis Dezember 1976: Fachserie G, Reihe 7/S).
- , --, Reihe 7, Außenhandel nach Ländern und Warengruppen der Industriestatistik (Spezialhandel). Stuttgart, versch. Jgg. (bis Dezember 1976: Fachserie G, Reihe 7/S).

- Statistisches Bundesamt (Wiesbaden), Fachserie 16, Löhne und Gehälter, Reihe 2, Arbeitnehmerverdienste in Industrie und Handel. Stuttgart, lfd. Jgg. (bis Dezember 1976: Fachserie M, Reihe 15/I u. 15/II).
- , Fachserie 17, Preise, Reihe 6, Index der Großhandelsverkaufspreise. Stuttgart, lfd. Jgg. (bis Dezember 1976: Fachserie M, Reihe 8).
- , --, Reihe 7, Preise und Preisindizes der Lebenshaltung. Stuttgart, lfd. Jgg. (bis Dezember 1976: Fachserie M, Reihe 6).
- , Statistisches Jahrbuch für die Bundesrepublik Deutschland. Stuttgart, versch. Jgg.
- United Nations (UN), Commodity Trade Statistics, New York, versch. Jgg.
- , The Growth of World Industry. 1973 Ed., Vol. 1, New York 1975.
- , Monthly Bulletin of Statistics, New York, versch. Jgg.
- , Yearbook of Industrial Statistics, New York, versch. Jgg.
- , Yearbook of International Trade Statistics, New York, versch. Jgg.
- , Economic Commission for Latin America (ECLA), The Economic and Social Development and External Relations of Latin America. E/CEPAL/1024/Rev. 1, New York 1977.
- , Conference on Trade and Development (UNCTAD), Monthly Commodity Price Bulletin, Genf, versch. Jgg.
- , --, Handbook of International Trade and Development Statistics, Suppl. 1977, New York 1978.