

Langhammer, Rolf J.

Book Part — Digitized Version

Märkte in Entwicklungsländern für Entwicklungsländer: Neue Schubkraft für Wachstumsprozesse von unten?

Provided in Cooperation with:

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

Suggested Citation: Langhammer, Rolf J. (1985) : Märkte in Entwicklungsländern für Entwicklungsländer: Neue Schubkraft für Wachstumsprozesse von unten?, In: Giersch, Herbert (Ed.): Probleme und Perspektiven der weltwirtschaftlichen Entwicklung, ISBN 3-428-05932-8, Duncker & Humblot, Berlin, pp. 113-128

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/3356>

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.

Märkte in Entwicklungsländern für Entwicklungsländer: Neue Schubkraft für Wachstumsprozesse „von unten“?

Von Rolf J. Langhammer, Kiel*

1. Der Süd-Süd-Handel: Substitut oder Komplement zum Nord-Süd-Handel?

Erwartungen an den Handel zwischen Entwicklungsländern (im folgenden Süd-Süd-Handel genannt) kommen von zwei Positionen her. Die eine sieht in ihm ein Substitut zum Süd-Nord-Export, der wegen der Wachstums- und Anpassungsschwäche der Industriestaaten und eines dadurch wiederentfachten Protektionismus an Antriebskraft für das wirtschaftliche Wachstum in Entwicklungsländern zu verlieren drohe [Lewis, 1980]. Der Süd-Süd-Handel wird gleichsam als Austauschmotor von denjenigen angesehen, die für eine *collective self-reliance*-Strategie der Entwicklungsländer plädieren, um damit Bindungen an Industrieländermärkte zu lockern [UNCTAD, 1979]. Dieser Position zufolge könne und solle der Süd-Süd-Handel durch diskriminierende Zollsenkungen (Präferenzen, die Importen aus Industrieländern versagt bleiben) wirkungsvoll gefördert werden.

Die andere Position hebt auf den Strukturwandel im Wachstumsprozeß ab und sieht in mehr Süd-Süd-Handel ein Mittel zu Standortinnovationen auf der unteren Einkommensebene [Havrylyshyn, Wolf, 1983 b; Langhammer, 1980; 1983 b]. Der Handel zwischen Entwicklungsländern erhält damit eine komplementäre Funktion zum Süd-Nord-Handel. Das Gesetz des komparativen Kostenvorteils ist dieser Position zufolge auch für Länder der untersten Einkommensebene relevant, die reichlicher mit ungelernter Arbeit ausgestattet sind als Entwicklungsländer der nächsthöheren Ebene. Können dennoch letztere alte Standortvorteile bei arbeitsintensiven Gütern über einen längeren Zeitraum hinweg trotz eines Einkommensanstiegs behaupten, so mag dies daran liegen, daß die Märkte beider Ländergruppen voneinander abgeschottet sind und somit Anpassungsprozesse an Konkurrenzbedingungen auf internationalen Märkten unterbleiben. Der Abbau natürlicher, aber

* Die folgenden Analysen stützen sich teilweise auf Vorarbeiten, die im Rahmen eines von der VW-Stiftung geförderten Projekts über „Wirtschaftspolitische Determinanten des Süd-Süd-Handels“ geleistet wurden.

auch künstlicher Handelsbarrieren zwischen Ländern beider Einkommensebenen, aber auch zwischen Ländern gleichen Einkommensniveaus kann den Süd-Süd-Handel beleben, und zwar so, daß er den von anderen Gütern bestimmten Süd-Nord-Handel ergänzt. Man kann in Anlehnung an die zwei zentralen Inhalte der Zollunionstheorie sagen, daß die erste Position den Süd-Süd-Handel unter dem Blickwinkel der Handelsumlenkung sieht, die zweite Position hingegen die Handelschaffung betont.

In diesem Papier soll diskutiert werden,

- welcher Strukturwandel sich im Süd-Süd-Handel bereits vollzogen hat,
- inwieweit er einkommenselastisch ist,
- welche Hindernisse einer Expansion und Diversifizierung im Wege stehen und
- welche Strategien der einen oder anderen Position erfolgversprechend erscheinen.

2. Der Strukturwandel im Süd-Süd-Warenaustausch in den siebziger Jahren

Der Süd-Süd-Handel (ohne Öl)¹ konnte zwischen 1970 und 1981 seinen Anteil am Welthandel von 2,6 auf 4,7 vH steigern. Aussagekräftiger ist, daß Entwicklungsländer 1981 bereits 31,5 vH ihrer Gesamtexporte auf andere Entwicklungsländer richteten gegenüber nur 19,3 vH 1970. Der Süd-Süd-Handel wuchs also nominal rascher als der Welthandel insgesamt und die Süd-Nord-Exporte. Hinter diesem Wachstum verbirgt sich ein erheblicher Strukturwandel (Tabelle 1), der folgende Charakteristika zeigt:

- Industriegüter verdrängten Rohstoffe im Süd-Süd-Exportangebot.
- Innerhalb der Industriegüter dominierten Halbwaren über Fertigwaren.
- Lateinamerika büßte gegenüber Süd-, Südost- und Ostasien auf nahezu allen Märkten Anteile ein.
- Die OPEC-Staaten verdoppelten nach 1973 ihre Absorption von Gütern aus Entwicklungsländern von 14 vH der gesamten Süd-Süd-Exporte auf 30 vH im Jahre 1981.

¹ Alle folgenden Analysen schließen aus Gründen der intertemporalen Vergleichbarkeit den Handel mit Öl zwischen Entwicklungsländern aus. Der Anteil dieses Handels am gesamten Süd-Süd-Handel stieg zwar nominal von 35 vH 1970 auf 52 vH 1981. In Preisen von 1970 indessen ging er auf 20 vH zurück und lag damit weit hinter dem entsprechenden Anteil von Industriegütern, der im gleichen Zeitraum real von 32 auf 56 vH stieg.

- Der intraregionale Süd-Süd-Handel der vier wichtigsten Entwicklungsregionen (Lateinamerika, Afrika, Naher und Mittlerer Osten sowie Süd-, Südost- und Ostasien), der als Folge intensiven Nachbarschaftshandels anfänglich dominierte und auch durch zahlreiche regionale Präferenzzonen gefördert wurde, wuchs weniger rasch als der interregionale Handel.
- Der Handel zwischen den beiden industriell fortgeschrittensten Regionen Lateinamerika und Süd-, Südost- und Ostasien blieb gering (lediglich 7 vH des gesamten Süd-Süd-Handels und 19 vH des interregionalen Süd-Süd-Handels entfielen 1981 auf dieses Segment (zum Vergleich: 4 vH bzw. 16 vH 1970)).
- Süd-, Südost- und Ostasien avancierte sowohl beim Angebot als auch bei der Nachfrage zur wichtigsten Region in Süd-Süd-Handel.
- Industrieländer verloren dort auf Entwicklungsländermärkten Anteile, wo der Süd-Süd-Handel Anteilszuwächse verzeichnete. Verluste betrafen vor allem die EG, teilweise auch die Vereinigten Staaten, während Japan Marktanteile behaupten (Süd-, Südost- und Ostasien) bzw. sogar erhöhen konnte (Afrika).

3. Süd-Süd-Handel und Wirtschaftswachstum

Lewis' skeptischem Urteil über die künftige Stärke des Wachstumsmotors Süd-Nord-Export lag die These zugrunde, es hätte in der Vergangenheit einen durch die Importnachfrage der Industriestaaten nach Rohstoffen bestimmten langfristig stabilen Zusammenhang zwischen Wirtschaftswachstum in Industrieländern und Süd-Nord-Exporten gegeben. Als Folge nachlassenden Wirtschaftswachstums in den Industrieländern würden daher auch die Süd-Nord-Exporte und letztlich auch das Wirtschaftswachstum in den Entwicklungsländern zurückgehen. Dieser „mechanistischen“ Vorstellung widersprach Riedel [1984] mit dem Hinweis auf den Strukturwandel im Exportangebot der Entwicklungsländer zugunsten von Industriegütern und mit eigenen Schätzungen, die erhebliche Instabilitäten dieses Zusammenhangs zwischen den sechziger und siebziger Jahren zeigten. So hatte das Wirtschaftswachstum der Industrieländer in den siebziger Jahren neben dem Wachstum der sechziger *und* siebziger Jahre einen eigenständigen hohen Erklärungswert für das Wachstum der Süd-Nord-Exporte.

Auch im Süd-Süd-Zusammenhang kann *a priori* vermutet werden, daß sich während der beiden Dekaden Phasen erhöhter Einkommenselastizitäten mit Perioden sinkender Elastizitäten der Importnachfrage abwechselten. Eine Phase hoher Elastizitäten stand bis 1979 unter dem Einfluß der Absorptionskraft der OPEC-Staaten innerhalb der Ent-

Tabelle 1: Die wichtigsten Veränderungen in der Regional- und Güterstruktur des Süd-Süd-Handels 1970 - 1981^{a)}

Indikator	Allgemeiner Trend 1970 - 1981	Sektorale Besonderheiten		Regionale Besonderheiten	
		Ausreißer nach oben	Ausreißer nach unten	Ausreißer nach oben	Ausreißer nach unten
Anteil des Süd-Süd-Handels am Welthandel	Von 2,6 auf 4,7 vH steigend				
Anteil der Entwicklungsländermärkte an den Weltexporten der Entwicklungsländer	Von 19,3 auf 31,5 vH steigend; entsprechend sinkt der Anteil der Industrieländermärkte von 71,7 auf 59,4 vH, ebenso der sozialistischer Staaten von 8,8 auf 7,7 vH	Überdurchschnittlicher Anstieg bei Rohstoffen mit geringem Basiswert (Rohstoffe insgesamt von 13,7 auf 24,9 vH, NE-Metalle von 5,9 auf 17,0 vH, Nahrungsmittel von 15,3 auf 28,6 vH). Schwächerer Anstieg bei Industriegütern mit hohem Basiswert (insgesamt von 33,9 auf 37,2 vH; Eisen und Stahl, Textilien, Chemie und Maschinen Anstieg bis auf 44 - 48 vH); Bekleidung dagegen nur auf 18,5 vH		OPEC-Staaten erhöhen ihren Anteil als Bestimmungsmärkte von 2,7 auf 9,5 vH, besonders starke Nachfrager bei Eisen und Stahl (19,1 vH in 1981), schwache Nachfrager von landwirtschaftl. und min. Rohstoffen (Anteile 1981 zwischen 2 und 4 vH). Starker Anstieg der OPEC-Nachfrage bei Nahrungsmitteln (von 2,3 auf 10,2 vH)	
Güterstruktur der Süd-Süd-Exporte; d. h. Anteil der jeweiligen Güter an den gesamten Süd-Süd-Exporten der jeweiligen Regionen	Industriegüter gewinnen Anteile (von 46,0 auf 63,6 vH); Rohstoffe sinken auf 36,4 vH	Maschinen und Transportausrüstung (von 9,0 auf 20,9 vH)	Nahrungsmittel (von 31,2 auf 24,8 vH), landwirtschaftl. Rohstoffe (von 16,7 auf 7,2 vH), Textilien (von 10,6 auf 8,7 vH)	SSOA hat größten Anstieg der Industriegüter (von 49,6 auf 69,1 vH), Lateinamerika nur von 43,7 auf 55,9 vH	Für Afrika (einschließl. Nordafrika) gewinnen Rohstoffe an Bedeutung (von 62,8 auf 66,8 vH)
Anbieterposition; d. h. Anteil der einzelnen Regionen an den gesamten Süd-Süd-Exporten	SSOA steigert seinen Anteil von 50,3 auf 58,3 vH, Lateinamerika fällt von 25,8 auf 24,3 vH. Der Nahe und Mittlere Osten gewinnt Anteile (von 10,7 auf 12,4 vH)			SSOA gewinnt vor allem bei Industriegütern. Anstieg bis auf 85,6 vH bei Bekleidung, Eisen und Stahl 71 vH und Textilien 81 vH. Leichte Gewinne bei Rohstoffen von 48,8 auf 50,5 vH. Lateinamerika verliert bei Industriegütern stärker an Boden als bei Nahrungsmitteln. Große Verluste bei Eisen und Stahl	Afrika fällt von 13,6 auf 4,7 vH zurück; dies betrifft alle Sektoren. Besondere Verluste bei rohstoffnahen Industriegütern (SITC 6 + 8, 67) von 13,9 auf 2,2 vH
Nachfragerposition; d. h. Anteil der einzelnen Regionen an den gesamten Süd-Süd-Importen	SSOA büßt Anteile ein (von 43,1 auf 40,4 vH), dagegen rückt der Nahe und Mittlere Osten auf den gleichen Rang wie Lateinamerika (von 12,8 auf 22,5 vH). Lateinamerika fällt von 26 auf 22,5 vH	Bei Industriegütern steigert SSOA seinen Anteil von 36,8 auf 38,8 vH		SSOA übernimmt von Lateinamerika die Position des wichtigsten Nachfragers von NE-Metallen (von 30,8 auf 59,2 vH gegenüber Lateinamerika von 53,1 auf 26 vH). Der Nahe und Mittlere Osten wird bei Bekleidung wichtigster Nachfrager vor Lateinamerika und SSOA. Die Abstände zwischen den Marktanteilen der beiden industriell am weitesten entwickelten Regionen Lateinamerika und SSOA sind bei Industriegütern geringer als bei Rohstoffen. Asien einschließl. Naher und Mittlerer Osten bleibt der wichtigste Nachfrager von Nahrungsmitteln. Das Gewicht verschiebt sich allerdings eindeutig zum Nahen und Mittleren Osten, der seinen Anteil an den Nahrungsmittelimporten von 18,2 auf 28,2 vH steigert	

Richtung der Süd-Süd-Exporte; d. h. Anteil der einzelnen Regionen an den Süd-Süd-Exporten Lateinamerikas, Afrikas und SSOAs

Die Bedeutung des intraregionalen Handels nimmt ab (bei SSOA von 71,7 auf 60,1 vH, bei Lateinamerika von 86,3 auf 70,2 vH und bei Afrika von 60 auf 52 vH). Der interregionale Handel nimmt zu, wobei die Exporte von SSOA in den Nahen und Mittleren Osten dominieren (38,5 vH des Anstiegs des interregionalen Süd-Süd-Handels mit Industriegütern)

Lateinamerikas Süd-Süd-Export von Industriegütern bleibt stark regionalmarktbezogen (Rückgang von 94,4 auf 84,1 vH). Zum Vergleich: SSOA von 63,1 auf 56,7 vH

Lateinamerika erschließt Nahrungsmittelmärkte in Afrika (von 9,0 auf 18,9 vH) und teilweise auch im Nahen und Mittleren Osten, während dort SSOA mit Industriegütern, vor allem Fertigwaren, vordringt (Bekleidung von 21,4 auf 37,0 vH). Afrika orientiert sich als Rohstofflieferant stärker in Richtung SSOA als in Richtung Lateinamerika

Substitutionsprozesse zwischen Nord-Süd-Exporten und Süd-Süd-Exporten; d. h. Anteil der jeweiligen Ströme an den Exporten der Welt in die jeweilige Entwicklungsregion

Industrielländer verlieren in Entwicklungsländern an Boden (in SSOA von 78,1 auf 68,2 vH, in Lateinamerika von 83,1 auf 79,4 vH), hingegen konstanter Anteil bei Afrika (79,5 vH). Japan behauptet Anteile in SSOA (von 28,6 auf 28 vH), EG und USA fallen zurück, USA und Japan gewinnen nicht so stark auf dem lateinamerikanischen Markt, wie die EG verliert. Der jeweilige intraregionale Handel gewinnt an Boden (in SSOA von 15,5 auf 20,3 vH, in Lateinamerika von 9,9 auf 12,1 vH). Er verdrängt in SSOA wertmäßig die EG-Exporte nach SSOA und rückt auf das gleiche Niveau wie die USA-Exporte. Auf dem Markt des Mittleren und Nahen Ostens können Industrieländer Anteile behaupten

Japan gewinnt auf einzelnen Industrieländermärkten Lateinamerikas und SSOAs Anteile von den USA und der EG. Größter Gewinn von SSOA auf dem lateinamerikanischen Markt für Bekleidung von 6,7 auf 33,8 vH

Größter Verlust der Industriestaaten auf dem SSOA-Markt für Bekleidung (von 57,7 auf 16,0 vH)

Nord-Süd-Exporte erleiden zumeist Einbußen in Konkurrenz mit Gütern aus der jeweiligen Entwicklungsregion. Ausnahme: SSOA gewinnt Industriegütermärkte in Lateinamerika und Afrika gegen die EG, aber auch gegen Japan

a) Ohne Handel mit Rohöl. SSOA = Süd-, Südost- und Ostasien.

Quelle: UN [Monthly Bulletin of Statistics, lfd. Jgg.]. — Eigene Berechnungen.

wicklungsländer und wurde wegen eines elastischen Kreditangebots bis zum zweiten Ölpreisschock 1979/80 auch noch nicht durch eine nachlassende Importnachfrage der Nettoölimporteure gebremst [Agarwal *et al.*, 1983].

Dieser Hypothese kann mit einem Schätzansatz nachgegangen werden, der für die Periode 1960 - 1979 das Wachstum der realen Nahrungsmittel- und Industriegüterexporte im Süd-Süd-Handel durch das reale Wachstum in den Entwicklungsländern, durch die Veränderung der Preisrelationen zwischen Gütern aus Industriestaaten und Gütern aus Entwicklungsländern (Preiselastizität der Exportnachfrage) und durch einen Niveauparameter (Steigungsdummy) für das nach 1973 höhere OPEC-induzierte Wachstum erklärt. Die Regression zeigt zumindest für die Nahrungsmittelsexporte einen eigenständigen Erklärungswert des OPEC-Parameters (Tabelle 2). Dies ist insofern nicht verwunderlich, als der Anstieg der OPEC-Nachfrage nach Gütern aus Entwicklungsländern bei Nahrungsmitteln deutlich höher als bei Industriegütern war. Erwartungsgemäß war aber die Exportnachfrage im Süd-Süd-Handel bei Industriegütern einkommenselastischer als bei Nahrungsmitteln. Dies gilt auch für die Preiselastizität der Exportnachfrage. Demzufolge können diskriminierende Zollsenkungen (Präferenzen) zugunsten von Industriegüterimporten aus Entwicklungsländern, wie sie innerhalb der Gruppe der 77 gegenwärtig ausgehandelt werden, über eine Erhöhung der Preisrelation durchaus stimulierend auf den Süd-Süd-Handel wirken. Eindeutiger ist dagegen die hohe Einkommenselastizität der Nachfrage in den Entwicklungsländern nach Industriegütern aus anderen Entwicklungsländern.

4. Der Handel zwischen neuen Industriestaaten und rohstoff-exportierenden Entwicklungsländern: Die alte Arbeitsteilung?

Neue Industriestaaten (NICs) sind die Träger des raschen Wachstums und Strukturwandels im Süd-Süd-Handel. Am Beispiel einer Gruppe von ihnen (Argentinien, Brasilien, Mexiko, Hongkong, Singapur, Südkorea und Taiwan) läßt sich zeigen, daß sie 1977/78 im Durchschnitt jeweils etwa ein Drittel ihres Süd-Süd-Handels untereinander austauschten, in die OPEC-Staaten und in den Rest der Entwicklungsländer exportierten². Dabei handelten die asiatischen NICs untereinander ebenso intensiv wie die lateinamerikanischen NICs, während der Austausch zwischen ihnen gering blieb³. Ihr Export in Länder mit niedrigerem Einkommen stützte sich im wesentlichen auf industrielle Zwi-

² Die Einzeldaten sind ebenso wie die der Tabelle 1 zugrundeliegenden Daten vom Autor erhältlich.

³ Zu diesem geringen Austausch vgl. auch Tironi [1981].

Tabelle 2: Exportnachfragefunktionen^{a)} im Handel zwischen Entwicklungsländern

Endogene Variable	Exogene Variable				\bar{R}^2	D. W.	F
	Konstante (a_0)	Wachstum in Entwick- lungs- ländern (a_1)	OPEC- Nachfrage (a_2)	Relativer Exportpreis (a_3)			
Süd-Süd-Nahrungsmittel- exporte (X_F)	0,83 (1,41)	0,61* (5,47)	0,03* (3,31)	0,26 (1,35)	0,89	1,41	52,30
Süd-Süd-Industriegüter- exporte (X_M)	- 2,18* (- 4,76)	2,09* (29,8)	0,004 (0,45)	0,54*** (1,86)	0,99	1,61	1 098,18

a) In X_F bzw. $\ln X_M = a_0 + a_1 \ln Y_r + a_2 (D \cdot \ln Y_r) + a_3 \ln (P_{NS}/P_{SS}) + u$, wobei: X_F und X_M = Mengenindex der Süd-Süd-Nahrungsmittelimporte (SITC 0 + 1) bzw. Süd-Süd-Industriegüterexporte (SITC 5 - 8); Y_r = Index des realen Bruttoinlandsprodukts zu Marktpreisen aller Entwicklungsländer; D = Dummy, die das gestiegene Wachstumstempo aller Entwicklungsländer als Folge des Wachstums der OPEC-Staaten wiedergeben soll (D für 1960 - 1972 = 0, für 1973 - 1969 = 1); P_{NS} = Durchschnittswertindex für die beiden Güterkategorien der Nord-Süd-Exporte; P_{SS} = Durchschnittsindex für die beiden Güterkategorien der Süd-Süd-Exporte und u = „latente“ Variable für unerklärte Restschwankungen. Die Zeitreihe umfaßt Jahreswerte auf der Basis 1970 = 100 für den Zeitraum 1960 - 1979. — * Signifikant bei 1 vH, *** bei 5 vH Irrtumswahrscheinlichkeit.

Quelle: Berechnet nach: UN [Monthly Bulletin of Statistics, lfd. Jgg.]. — UNCTAD [Handbook of Trade and International Development Statistics, lfd. Jgg.].

schenprodukte, die komplementär zur heimischen Industriegüterproduktion in den Importländern waren und daher einer nur geringen Zollbelastung unterlagen.

Dieser Export war deutlich kapitalintensiver als der Export der NICs in die alten Industriestaaten, d. h. weniger beschäftigungswirksam [Havrylyshyn, 1983]. Derartigen Opportunitätskosten des Süd-Süd-Exports gegenüber dem Süd-Nord-Export kann allerdings eine den Süd-Süd-Handel insgesamt stimulierende Komponente gegenübergestellt werden, die die Interdependenz und damit Komplementarität des Süd-Süd- und Süd-Nord-Handels sichtbar macht, nämlich der sogenannte „*triangular trade*“ [Havrylyshyn, Wolf, 1983 a, S. 334] zwischen alten Industriestaaten, NICs und rohstoffexportierenden Entwicklungsländern. Danach eröffnen sich für die NICs aufgrund ihres raschen Strukturwandels und ihrer Exportorientierung Exportchancen auf den Märkten der alten Industriestaaten. Gleichzeitig erhöht sich die Nachfrage in rohstoffarmen NICs nach Vorleistungen in Form von Rohstoffen. Nach Havrylyshyn/Wolf bieten sich hier Expansionschancen für den Süd-Süd-Handel, in den auch die ärmeren Entwicklungsländer als Exporteure einbezogen werden könnten. Mit diesem Zusammenhang erklären sie den bis 1977 sinkenden Anteil der Entwicklungsländermärkte an den Industriegüterexporten der Entwicklungsländer und die umgekehrte Bewegung bei den Rohstoffen⁴.

Ob tatsächlich die Weltexportnachfrage nach Industriegütern aus den NICs Zugkraft für zusätzliche Rohstoffexporte in die NICs entwickelt hat oder ob ein derartiger Nachfragesog nicht vielmehr vom Wachstum der heimischen Nachfrage in den NICs ausging, soll mit Hilfe einer Reihe von Schätzungen der Importnachfragefunktionen für vier NICs (Argentinien, Brasilien, Südkorea und Taiwan) und für verschiedene Rohstoffgruppen diskutiert werden (Tabelle 3). Als zusätzliche erklärende Variable für die Rohstoffimporte der vier Staaten aus Entwicklungsländern dient zudem der Strukturwandel der Industriegüterexporte der vier Staaten, d. h. der sich ändernde Anteil relativ rohstoff- und sachkapitalintensiver Güter im Exportangebot. Die vier Staaten verfügen über unterschiedlich große heimische Rohstoffbasen, weisen voneinander abweichende Grade an Exportdiversifizierung auf und sind zudem bei Industriegütern unterschiedlich stark auf Einzelmärkten präsent: die lateinamerikanischen NICs stärker auf dem Regionalmarkt, die asiatischen NICs hingegen stärker auf den Industrieländermärkten.

⁴ Bis 1981 kehrte sich der Trend allerdings bei den Industriegütern wieder um. Zudem werden bei Havrylyshyn/Wolf die europäischen Mittelmeerrainer (ohne Italien) mit zur Gruppe der Entwicklungsländer gerechnet (Weltbank-Definition), in der vorliegenden Analyse hingegen nicht (UN-Definition).

Unterschiede in den Schätzergebnissen sind daher zu erwarten und treten auch auf: Insgesamt sind die Ergebnisse bei den beiden rohstoffärmeren und stärker exportorientierten asiatischen NICs erheblich aussagekräftiger als bei Brasilien und Argentinien. Wenn bei letzteren überhaupt eine Variable Erklärungswert besitzt, so ist es das Wachstum der heimischen Nachfrage (Brasilien). Weder die Exportnachfrage noch der relativ geringe Strukturwandel im Exportangebot kann die Importnachfrage der lateinamerikanischen Staaten nach Rohstoffen erklären. Für Südkorea hingegen erweist sich das Wachstum der heimischen Nachfrage und für Taiwan, das sich stärker noch als Südkorea auf arbeitsintensive Leichtindustrien im Export spezialisierte, das Wachstum der Exportnachfrage als signifikanter Bestimmungsfaktor für die Importe von einigen agrarischen Rohstoffgruppen einschließlich der Nahrungsmittel. Auch für Taiwan wurden keine tragfähigen Erklärungsansätze für Importe von mineralischen Rohstoffen gefunden. Daß Taiwan im Gegensatz zu Südkorea nicht in eine rohstoffintensive Schwerindustrie und die dazu notwendige Infrastruktur investierte, dürfte ein wesentlicher Grund für die unterschiedlichen Schätzergebnisse der beiden Länder sein.

Insgesamt läßt sich die These vom *triangular trade* nur in wenigen Fällen stützen. Das Wachstum der heimischen Nachfrage erscheint im Querschnitt derjenigen NICs, deren Handelsströme interpretierbare Zusammenhänge aufzeigten, für den Süd-Süd-Handel mit Rohstoffen wichtiger zu sein als das Exportwachstum im Industriegütersektor.

5. Barrieren gegen Strukturwandel und Wachstum im Süd-Süd-Handel

Der Süd-Süd-Handel kann Standortinnovationen innerhalb der Entwicklungsländer beschleunigen, wenn vielfältige Barrieren handelspolitischer Art abgebaut werden. Empirische Analysen zeigen, daß dabei die natürlichen Hemmnisse (Transportkosten oder, allgemeiner, Kosten der Entfernungsüberbrückung) weniger wichtig sind als tarifäre und nichttarifäre Barrieren [Hughes, 1983; Langhammer, 1983 a]. Dabei sind es die NICs, die den Handel untereinander bei konkurrierenden Gütern behindern, ebenso wie die Länder mit niedrigem Einkommen, die ihre jungen Industrien mit dem *infant industry*-Argument der Anpassung an die Konkurrenz fortgeschrittener Entwicklungsländer entziehen. Folgende Hemmnisse ragen heraus:

- Entwicklungsländer haben mit wenigen Ausnahmen (Stadtstaaten und einige Golfstaaten) ein weit höheres Zollniveau als die Industriestaaten. Ausgeprägt ist außerdem der Eskalationseffekt in der Zollstruktur, d. h. der Anstieg der Zölle von Rohstoffen über Halb-

Tabelle 3: Schätzfunktionen^{a)} für die Importnachfrage Argentiniens, Brasiliens, Südkoreas und Taiwans nach Rohstoffen aus Entwicklungsländern

Endogene Variable Rohstoffe (nach SITC) aus Entwicklungsländern	Exogene Variable				\bar{R}^2	F	D. W.
	Konstante (b_0)	Export- nachfrage (b_1)	Heimische Nachfrage (b_2)	Rohstoff u. Sachkapital- intensität der Exporte (b_3)			
Argentinien (1962 - 1980)							
Nahrungsmittel (0 + 1 + 22 + 4)	15,27* (2,86)	- 0,26 (- 0,89)	0,28 (0,44)	- 0,93* (- 3,28)	0,63	11,04	2,15
Min. Rohstoffe, metallurg. Erze u. Metall- abfälle (27 + 28)	2,44 (0,56)	0,25 (1,07)	0,47 (0,95)	- 0,10 (- 0,43)	0,66	12,53	1,68
Nahrungsmittel ohne Ölsaaten, Eisen u. Stahl, NE-Metalle (0 + 1 + 4 + 67 + 68)	10,56*** (1,98)	0,09 (0,32)	0,19 (0,30)	- 0,46 (- 1,64)	0,56	8,69	1,72
Brasilien (1962 - 1980)							
Min. Rohstoffe, metallurg. Erze u. Metall- abfälle (27 + 28)	- 5,04 (- 0,72)	- 0,34 (- 1,05)	1,88* (2,59)	- 0,47 (- 1,14)	0,75	18,73	1,56
Nahrungsmittel ohne Ölsaaten, Eisen u. Stahl, NE-Metalle (0 + 1 + 4 + 67 + 68)	6,76* (2,84)	0,16 (1,41)	0,35 (1,42)	- 0,07 (- 0,48)	0,85	35,93	1,92
Nahrungsmittel, pflanzl. u. min. Roh- stoffe, Eisen u. Stahl, NE-Metalle (0 + 1 + 2 + 4 + 67 + 68)	5,31 (2,18)	0,11 (0,95)	0,56** (2,20)	- 0,08 (- 0,53)	0,88	43,07	1,85

	Südkorea (1962 - 1980)						
Nahrungsmittel (0 + 1 + 22 + 4)	- 5,04 (- 0,81)	0,25 (1,15)	1,18*** (1,74)	0,31 (0,58)	0,77	20,65	1,79
Min. Rohstoffe, metallurg. Erze u. Metall- abfälle (27 + 28)	- 14,36* (- 3,12)	0,21 (1,31)	1,99* (3,95)	0,59 (1,48)	0,92	66,02	1,81
Eisen u. Stahl, NE-Metalle (67 + 68)	7,60* (2,60)	- 0,07 (- 0,68)	0,60*** (1,87)	- 1,03* (- 4,03)	0,91	63,66	2,76
Nahrungsmittel ohne Ölsaaten, Eisen u. Stahl, NE-Metalle (0 + 1 + 4 + 67 + 68)	- 0,81 (- 0,17)	0,21 (1,29)	0,92*** (1,80)	- 0,02 (0,05)	0,84	31,59	1,69
	Taiwan (1960 - 1980)						
Nahrungsmittel (0 + 1 + 22 + 4)	- 1,58 (- 0,35)	1,15* (5,33)	- 0,67 (- 1,24)	0,47 (1,21)	0,90	58,56	1,66
Eisen u. Stahl, NE-Metalle (67 + 68)	- 12,30* (- 3,15)	0,55* (2,95)	1,36* (2,90)	0,30 (0,89)	0,96	181,45	1,79
Nahrungsmittel ohne Ölsaaten, Eisen u. Stahl, NE-Metalle (0 + 1 + 4 + 67 + 68)	- 2,75 (- 0,69)	0,88* (4,59)	- 0,02 (- 0,03)	0,29 (0,84)	0,93	91,25	1,79

a) In $M_t = b_0 + \ln b_1 R_t + \ln b_2 X_t + \ln b_3 X_t + u$, wobei M = Rohstoffimporte des jeweiligen Landes aus Entwicklungsländern in Tausend U. S.-\$, deflationiert mit dem Durchschnittswertindex des Süd-Süd-Handels in den SITC-Kategorien 2 und 4 (Basis 1970 = 100); R = reale heimische Absorption des Importlandes, approximiert durch das reale Bruttoinlandsprodukt zu Faktorkosten zuzüglich der Importe und abzüglich der Exporte in Mill. U. S.-\$ und in Preisen von 1970; X = Industriegüterexporte des Importlandes (SITC 5 + 6 + 7 + 8 - 67 - 68) in Tausend U. S.-\$, deflationiert mit dem Durchschnittswertindex der Industriegüterexporte der Entwicklungsländer in die Industrie- und Entwicklungsländer (Basis 1970 = 100); K = Indikator für die Rohstoff- und Sachkapitalintensität der Industriegüterexporte des Importlandes, angenähert durch den Anteil roh- und sachkapitalintensiver Produktgruppen am Industriegüterexport des Landes, und u = „latente“ Variable für unerklärte Restschwankungen. Das Suffix t kennzeichnet das jeweilige Jahr. K wurde als Indexreihe mit dem ersten Beobachtungsjahr = 100 abgebildet. Als rohstoff- und sachkapitalintensive Produktgruppen wurden einer UNIDO-Studie zufolge die SITC-Kategorien 51, 52, 531, 532, 54, 553, 554, 57, 58, 63, 64, 661, 664, 694, 695, 861 und 864 zugrunde gelegt. — Zahl der Beobachtungen bis auf Taiwan 19, dort 21. — t -Werte in Parenthese. — * Signifikant bei 1 vH, ** bei 2,5 vH und *** bei 5 vH Irrtumswahrscheinlichkeit.

Quelle: UN, Monthly Bulletin of Statistics, lfd. Jgg.; *ibid.*, Commodity Trade Statistics, lfd. Jgg.; UNCTAD, Handbook of Trade and International Development Statistics, lfd. Jgg.; UN/ECLA, Economic Survey of Latin America, lfd. Jgg.; UNIDO, World Industry in 1980, New York 1981, S. 103 - 118; World Bank, World Tables 1980; Republic of China, Commodity Trade Statistics of the Republic of China, 1954 - 1974; *ibid.*, The Trade of China (Taiwan District), 1975 - 1982; *ibid.*, National Income of the Republic of China, National Accounts in Taiwan for 1951 - 1980 and Preliminary Estimates of National Income in Taiwan 1981; eigene Berechnungen.

waren bis zu den Konsumgütern. Daher übersteigt die effektive Protektion die nominale. Konsumgüter sind dementsprechend im Süd-Süd-Industriegüterhandel nur schwach vertreten (unter 15 vH bei acht Stichprobenländern⁵).

- Mengenmäßige Beschränkungen bis hin zu Importverboten werden in NICs ebenso wie in den Ländern mit niedrigem Einkommen zum Schutz der heimischen Industrie extensiv eingesetzt. Fallanalysen zeigen, daß an der Spitze der geschützten Branchen die Nahrungsmittelindustrie, Basischemie und Textilindustrie (einschließlich Bekleidung) stehen.
- Staatliche Handelsorganisationen kontrollieren in vielen Entwicklungsländern einen erheblichen Teil der Importe [Netter, 1982]. Diskriminierende Praktiken zugunsten entweder heimischer Produzenten oder bestimmter Handelspartner sind auch im Zusammenhang mit staatlicher Beschaffungspolitik häufig vorzufinden.
- Güterpreisverzerrungen durch tarifäre und nichttarifäre Hemmnisse bieten Flankenschutz für Faktorpreisverzerrungen vor allem in Ländern mit niedrigem Einkommen (Mindestlöhne, hohe Lohnnebenkosten, dauerhaft negative Realzinsen)⁶. Eine derartige Politik entzieht diesen Ländern die Möglichkeit, fortgeschrittenen Entwicklungsländern Produktionsstandorte für arbeitsintensive Erzeugnisse streitig zu machen. Statt dessen wird alten Standorten ein Bestandschutz gewährt. Der Süd-Süd-Handel zwischen Ländern beider Einkommenskategorien bleibt im Komplementärgüterexport seitens der NICs bzw. im Rohstoffexport seitens der Länder mit niedrigem Einkommen stecken.

An dieser negativen Entwicklung sind auch Industrieländer beteiligt. Beispielsweise bietet die EG Anreize, sach- und humankapitalintensive Technologien in Ländern mit niedrigem Einkommen zum Einsatz kommen zu lassen⁷. Technologien, die von NICs entwickelt wurden, werden somit diskriminiert, und der Technologietransfer zwischen NICs und Ländern mit niedrigem Einkommen als Vorstufe des Handels wird behindert.

⁵ Algerien, Argentinien, Brasilien, Indien, Mexiko, Südkorea, Thailand und Tunesien. Lediglich Saudi-Arabien bildet mit 33 vH eine Ausnahme [Langhammer, 1983 b].

⁶ Vgl. hierzu World Bank [1983, S. 60 ff.]. — Vgl. auch das Beispiel der mit der EG assoziierten afrikanischen Staaten [Agarwal *et al.*, 1984].

⁷ Die EG rechnet den sogenannten AKP-Staaten Vorleistungen, die diese aus EG-Staaten importieren, bei der Bestimmung des Mindestwertschöpfungsanteils als Voraussetzung für die Einhaltung der Ursprungsregeln beim Export in die EG an (sogenannte *donor country content*-Regel). Untersuchungen [Agarwal *et al.*, 1984] zeigen, daß ein erheblicher Teil der zollfreien Industriegüterexporte beispielsweise der Elfenbeinküste in die EG ihre Exi-

Weitere Hemmnisse liegen im monetären Bereich. Konvertibilitätsbeschränkungen für Entwicklungsländerwährungen erschweren dann eine marktadäquate Bewertung von Gütern, wenn in diesen Währungen kontrahiert wird. Exporteure von Gütern im Süd-Süd-Bereich bevorzugen daher Kontrakte in Hartwährungen. Diese Währungen haben beim jetzigen Schuldenstand vieler Entwicklungsländer indessen hohe Alternativkosten. Auswege, ein exklusives Süd-Süd-Zahlungsmittel zu schaffen, scheiterten bislang daran, daß ein derartiges Aktivum von Überschußländern im Süd-Süd-Handel akzeptiert werden muß und mit anderen Aktiva konkurriert. Angesichts der ebenfalls hohen Alternativkosten eines nicht von Industrieländern akzeptierten Zahlungsmittels ist ein „Solidaritätsoffer“ bislang weder von den NICs noch von den OPEC-Staaten, den beiden wesentlichen Adressaten, erbracht worden. Wegen der unterschiedlichen Leitwährungen, denen viele Entwicklungsländer folgen, schlagen zudem Wechselkursfluktuationen vor allem auf die Parität zwischen Entwicklungsländerwährungen durch und verursachen entsprechend hohe Kurssicherungskosten.

6. Perspektiven für den Süd-Süd-Handel

Der Aufschwung des Süd-Süd-Handels in den siebziger Jahren ist im wesentlichen von den Produkt-, Prozeß- und Standortinnovationen im ost- und südostasiatischen Raum geprägt und von der Absorptionskraft der OPEC-Märkte verlängert worden. In diesem Zusammenhang spricht wieder vieles für Komplementaritätsbeziehungen zwischen Süd-Süd- und Süd-Nord-Handel und gegen die Substitutionsthese. So stützte sich der im ost- und südostasiatischen Raum expandierende Süd-Süd-Handel keineswegs auf eine Abschottung gegenüber Importen aus Industrieländern. Im Gegenteil, im Zuge ihres raschen Wirtschaftswachstums erhöhten die asiatischen Staaten ihre Nachfrage nach Industriegütern aus Industrieländern mit jährlich 19,7 vH stärker als beispielsweise Lateinamerika (18,5 vH), das auch im Süd-Süd-Handel hinter der asiatischen Region zurückblieb. Die Intensität der Außenhandelsverflechtungen zwischen NICs einerseits sowie den NICs und den asiatischen Ländern mit mittlerem Einkommen andererseits (vgl. Hiemenz in seinem Beitrag zu diesem Band) deutet an, daß die genannten Innovationen weiterhin den Süd-Süd-Handel beleben werden. Die Absorptions-

stanz nur diesem „Zugeständnis“ der EG verdankt. Die Opportunitätskosten dieser gebundenen Hilfe sind allerdings für die AKP-Staaten hoch, weil technologische Abhängigkeiten geschaffen, andere Handelsströme wie der Süd-Süd-Handel diskriminiert und Faktoreinsatzkombinationen begünstigt werden, die in deutlichem Gegensatz zur Faktorverfügbarkeit und damit zu den komparativen Kostenvorteilen der Länder mit niedrigem Einkommen liegen.

kraft der OPEC-Märkte dürfte jedoch in absehbarer Zeit nicht mehr die Schubkraft haben wie in den siebziger Jahren. So bleibt die Frage nach weiteren Antriebskräften. Ein Abbau der Protektion wäre ein derartiger Motor. Er dürfte indessen dann in die falsche Richtung, nämlich eine Handelsumlenkung zu Lasten der Nord-Süd-Exporte, starten, wenn er sich ausschließlich auf Süd-Süd-Präferenzabkommen stützen würde. Alle Erfahrungen mit regionalen und globalen Abkommen dieser Art in der Vergangenheit sprechen aus den verschiedensten Gründen [Langhammer, Spinanger, 1984] gegen Erfolge, damit das Protektionsniveau der heimischen Produktion nachhaltig zu senken. Gerade auf dieses Ziel legen Präferenzabkommen das geringste Gewicht. Dies zeigen die gegenwärtigen Diskussionen um das globale Zollpräferenzsystem der UNCTAD (GSTP) im allgemeinen und dabei insbesondere die Vorschläge, daß Länder, deren regionale Präferenzen durch das GSTP entwertet würden, zum Ausgleich ihre Zölle gegenüber Drittländern, also Industriestaaten, erhöhen sollten. Zudem haben die Erfahrungen der Industriestaaten mit dem Allgemeinen Zollpräferenzschema unterstrichen, daß *trade preferences* nur sehr wenig mit *trade performance* zu tun haben. Hinzu kommt, daß neue Präferenzen die Welt handelsordnung weiter fragmentieren sowie Informations- und Unsicherheitskosten für die am Handel Beteiligten erhöhen würden. Außerdem würden durch Präferenzen weitere Widerstände gegen die Meistbegünstigung geweckt, denn Präferenzempfänger sähen ihre Präferenzmargen durch multilaterale Zollsenkungen schwinden.

Ohne eine Liberalisierung der Süd-Nord-Exporte — und hier sind vor allem der Agrarbereich und die „sensiblen“ Industriesektoren gefordert — wird die Liberalisierung des Süd-Süd-Handels auf der Stelle treten. Wenn die lateinamerikanischen NICs ihre Standortvorteile im Agrarbereich wegen des Agrarprotektionismus der Industriestaaten nicht in Exporte umsetzen können, werden sie sich der Industriegüterkonkurrenz aus den asiatischen NICs auf ihren eigenen Märkten nicht stellen. Ferner: Wenn die Industriestaaten die tarifäre und nichttarifäre Protektion bei den „sensiblen“ Industrien nicht vermindern, wird die Weiterverarbeitung von Rohstoffen keine Standorte in den rohstoffexportierenden Ländern mit niedrigem Einkommen finden, und dann werden diese Länder ihre hochgeschützten Fertigwarenindustrien auch nicht dem Wettbewerb mit Substituten aus den NICs aussetzen. Ohne einen derartigen Wettbewerb wird aber auch der Strukturwandel auf der unteren Einkommensebene erlahmen bzw. nicht diejenigen Länder erreichen, die schon bislang kaum an ihm teilhatten. Wie komplementär Süd-Süd- und Süd-Nord-Handel sind und wie wenig wegweisend die Substitutionalitätsthese ist, dokumentieren diese Interdependenzen.

Literatur

- Agarwal, Jamuna P., Hans Hinrich Glismann, Peter Nunnenkamp*, Ölpreisschocks und wirtschaftliche Entwicklung. Anpassungsprobleme in der Dritten Welt. Kieler Studien, 1976, Tübingen 1983.
- , *Martin Dippl, Rolf J. Langhammer*, Effects and Prospects of the EEC-ACP Trade and Trade Policy Relations. Study Commissioned by the Directorate-General of Development of the Commission of the European Communities. Interim Report (Phase II), Juli 1984. Zur Veröff. vorges. in der Reihe Kieler Studien.
- Havrylyshyn, Oli*, The Direction of Developing Country Trade: Empirical Evidence of Differences Between South-South and South-North-Trade. Paper Presented at a Conference on South-South versus South-North Trade, Brüssel, 28. Februar - 1. März 1983. Zur Veröff. vorges. in: *Oli Havrylyshyn (Ed.)*, South-South or South-North Trade: Does the Direction of Developing Country Exports Matter? Proceedings of a World Bank Conference, Washington 1985.
- , *Martin Wolf* [1983 a], „Recent Trends in Trade Among Developing Countries“. *European Economic Review*, Vol. 21, 1983, S. 333 - 362.
- , —, [1983 b], „What Have We Learned about South-South Trade?“ Paper Presented at the Conference on South-South versus South-Nord-Trade, Brüssel, 28. Februar - 1. März 1983. Zur Veröff. vorges. in: *Oli Havrylyshyn (Ed.)*, South-South or South-North Trade: Does the Direction of Developing Country Exports Matter? Proceedings of a World Bank Conference, Washington 1985.
- Hughes, Helen*, „Inter-Developing-Country Trade and Employment“. In: *Burton Weisbrod, Helen Hughes (Eds.)*, The Problems of Developed Countries and the International Economy. IEA Sixth World Congress on Human Resources Employment and Development, Mexico City, 4. - 9. August 1980. Vol. 3, London 1983, S. 429 - 446.
- Langhammer, Rolf J.*, „Der Süd-Süd-Handel — Substitut oder Komplement zum Nord-Süd-Warenaustausch“. In: *Vincenz Timmermann (Hrsg.)*, Beiträge zur Industrialisierungs- und Handelspolitik der Entwicklungsländer. Schriften des Vereins für Socialpolitik, N. F., Vol. 110, Berlin 1980, S. 141 - 172.
- [1983 a], „The Importance of Natural Barriers to Trade among Developing Countries. Some Evidence from the Transport Cost Content in Brazilian Imports“. *World Development*, Vol. 11, 1983, S. 417 - 425.
- [1983 b], Problems and Effects of a Developing Countries' Tariff Concession Round on South-South Trade. Institut für Weltwirtschaft, Kiel Working Papers, 167, Februar 1983. Paper Presented at a Conference on South-South versus South-North Trade, Brüssel, 28. Februar - 1. März 1983. Zur Veröff. vorges. in: *Oli Havrylyshyn (Ed.)*, South-South or South-Nord Trade: Does the Direction of Developing Country Exports Matter? Proceedings of a World Bank Conference, Washington 1985.
- , *Dean Spinanger*, Wirtschaftliche Zusammenarbeit zwischen den Entwicklungsländern — Chancen und Risiken. Kieler Studien, 190, Tübingen 1984.
- Lewis, W. Arthur*, „The Slowing Down of the Engine of Growth“. *The American Economic Review*, Vol. 70, 1980, S. 555 - 564.

Netter, Klaus, „Cooperation Among State-Trading Organizations of Developing Countries. In: M. M. Kostecki (Ed.), *State Trading in International Markets — Theory and Practice of Industrialized and Developing Countries*. New York 1982, S. 210 - 220.

Riedel, James, „Trade as an Engine of Growth in Developing Countries, Revisited“. *The Economic Journal*, Vol. 94, 1984, S. 56 - 73.

Tironi, Ernesto, „Trade Relations Between Latin American and Asian ADCs“. In: Wontek Hong, Lawrence B. Krause (Eds.), *Trade and Growth of the Advanced Developing Countries in the Pacific Basin. Papers and Proceedings of the Seventh Pacific Trade and Development Conference*, Korea Development Institute, Seoul 1981, S. 346 - 390.

United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD), *Arusha Programme for Collective Self-Reliance and Framework for Negotiations*. TD 236, Manila 1979.

The World Bank, *World Development Report 1983*. New York 1983.