

Langhammer, Rolf J.

Working Paper — Digitized Version

Probleme und Perspektiven von Gemeinschaftsunternehmen im Rahmen einer regionalen Integration von least developed countries

Kiel Working Paper, No. 18

Provided in Cooperation with:

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

Suggested Citation: Langhammer, Rolf J. (1974) : Probleme und Perspektiven von Gemeinschaftsunternehmen im Rahmen einer regionalen Integration von least developed countries, Kiel Working Paper, No. 18, Kiel Institute of World Economics (IfW), Kiel

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/2342>

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 Arbeitspapiere Kiel Working Papers

Arbeitspapier Nr. 18

Probleme und Perspektiven von Gemeinschaftsunternehmen
im Rahmen einer regionalen Integration von "least developed countries"

von

Rolf J. Langhammer

Institut für Weltwirtschaft an der Universität Kiel

Ag 1963 74 Weltwirtschaft
Inst

Institut für Weltwirtschaft Kiel

Abteilung I

2300 Kiel, Düsternbrooker Weg 120

Arbeitspapier Nr.18

Probleme und Perspektiven von Gemeinschaftsunternehmen
im Rahmen einer regionalen Integration von "least devel-
oped countries"

von

Rolf J. Langhammer

Mai 1974

A 9 1963 74
Weltwirtschaft
Kiel K

Mit den Kieler Arbeitspapieren werden Manuskripte, die aus der Arbeit des Instituts für Weltwirtschaft hervorgegangen sind, von den Verfassern möglichen Interessenten in einer vorläufigen Fassung zugänglich gemacht. Für Inhalt und Verteilung ist der Autor verantwortlich. Es wird gebeten, sich mit Anregungen und Kritik direkt an ihn zu wenden und etwaige Zitate aus seiner Arbeit vorher mit ihm abzustimmen

Der Ausgangspunkt: Der Mißerfolg der Handelsliberalisierung als alleinige Integrationsstrategie

1. Die Feststellung, daß die Handelsliberalisierung als alleinige Integrationsstrategie ein Fehlschlag gewesen ist, erscheint angebracht, führt man eine Erfolgsanalyse der bisherigen Integrationsversuche an Hand der Erfahrungen von "least developed countries" durch.

Dabei wird im wesentlichen auf die Erfahrungen der Ostafrikanischen Gemeinschaft (OAU), der Zentralafrikanischen Zoll- und Wirtschaftsunion (UDEAC) und der Westafrikanischen Zollunion (UDEAO) zurückgegriffen. Hinzu kommen in jüngster Zeit die Bemühungen der "Regional Cooperation for Development" (RCD) zwischen Pakistan, Iran und Türkei.¹

2. Wenn auch die Ausgangssituation dieser Integrationsversuche Unterschiede aufweisen - die Integration kleiner afrikanischer Staaten bedeutete im wesentlichen eine Fortsetzung kolonialer Blockbildung mit nur allmählich sinkender Abhängigkeit von der ehemaligen Kolonialmacht im Gegensatz zu den größeren und bereits länger unabhängigen Staaten Asiens - so bleibt doch als Gemeinsamkeit und Charakteristikum der ersten Integrationsdekade² festzuhalten, daß die Entwicklung des intraregionalen Handels, gemessen an seiner Zuwachsrate, hinter der des gesamten Handelsvolumens zurückblieb (Tabelle 1)³

Diese Arbeit ist im Sonderforschungsbereich 86 (Weltwirtschaft und internationale Wirtschaftsbeziehungen, Hamburg/Kiel) entstanden. Der Autor ist Prof. H.R. Krämer für kritische Anregungen bei der Durchsicht früherer Manuskripte dankbar.

¹ Die genannten Gemeinschaften umfassen die Staaten Kenia, Uganda, Tansania (OAU), Gabun, Kamerun, V.R.Kongo, Zentralafrikanische Republik (UDEAC), Elfenbeinküste, Senegal, Dahomey, Mali, Obervolta, Mauretania, Niger (UDEAO), Türkei, Pakistan und Iran (RCD). Von diesen siebzehn Staaten gehören 6 (Uganda, Tansania, Dahomey, Mali, Obervolta und Niger) in die von den Vereinten Nationen aufgestellten Kategorie der 25 ärmsten Länder mit einem BSP pro Kopf von 130 US \$ oder weniger. Weitere 7 Länder verfügen über ein BSP pro Kopf zwischen 130 und 300 US \$ (Kamerun, Kenia, Zentralafrikanische Republik, V.R.Kongo, Senegal, Mauretania und Pakistan. Lediglich die restlichen 5 Staaten sind in eine höhere Kategorie einzuordnen (Die Daten wurden dem Weltbank-Atlas, 8. Aufl. entnommen und beziehen sich auf 1971).

² Unter der ersten Integrationsdekade sei in diesem Zusammenhang der Zeitraum 1960-1970 verstanden, wobei der Beginn der Dekade ungefähr mit Ende des Kolonialstatus für die meisten der hier behandelten Staaten zusammenfällt.

³ Die Ausnahme bildet die Westafrikanische Zollunion. Allerdings erschwert die besonders hohe Dunkelziffer nicht registrierter Güterströme (Vieh und Viehprodukte) die Erfassung des intraregionalen Handels erheblich.

Tabelle 1: Entwicklung des intraregionalen Handels der Integrationsgemeinschaften von "least developed countries" bezogen auf das Gesamthandelsvolumen 1963 - 1970 in vH

	Ostafrikanische Gemeinschaft ^{a/b}	Zentralafrikanische Zollunion ^c	Westafrikanische Zollunion ^d	Regional Cooperation für Development ^e
1963	17,2	7,0	4,9	2,5
1964	19,5	6,2	4,3	2,4
1965	20,4	6,4	5,5	0,9
1966	17,3	5,6	6,2	1,2
1967	17,4	5,4	6,1	1,4
1968	16,2	4,8	6,4	1,7
1969	16,6	3,9	6,5	1,1
1970	14,9	4,2	7,9	1,2
durchschnittl. jährl. Wachstumsrate des Gesamthandelsvolumens 1963 - 1970 in vH	8,8	16,1	9,5	8,8
durchschnittl. jährl. Wachstumsrate des intraregionalen Handelsvolumens 1963 - 1970 in vH	4,7	7,4	17,0	0,1

^a Kenia, Uganda, Tansania. - Seit 1968 wird der Handel mit Sansibar unter dem Intrahandel erfaßt.

^b Ausschließlich Re-Exporte.

^c Bis einschließlich 1965 Tschad, Gabun, Kongo-Brazzaville und Zentralafrikanische Republik, seit 1966 einschließlich Kamerun, seit 1969 ausschließlich Tschad. Zugrundegelegt wurden die registrierten Exporte und Importe beim Gesamthandel und der Handel mit Gemeinschaftsgütern beim Intrahandel (taxe unique-Güter).

^d Elfenbeinküste, Senegal, Dahomey, Mali, Obervolta, Mauretanien, Niger. Zugrundegelegt wurde der registrierte Handel.

^e Türkei, Iran, Pakistan.

Quellen: East African Customs and Excise, Annual Trade Report for Kenya, Tanganyika and Uganda, Mombasa, annual. - East African Customs and Excise, Trade and Revenue Report for Tanganyika, Uganda and Kenya, Mombasa, monthly. - Conference des Chefs d'Etat de l'Afrique Equatoriale, Le Commerce Extérieur de l'UDE (1960-1964), Brazzaville. - Secretariat General de l'UDE, Le Commerce Extérieur de l'UDE (1965), Brazzaville, Le Commerce Extérieur de l'UDEAC, 1966-1970, annuel, Brazzaville. - Secretariat Général de l'UDEAC, Bulletin des Statistiques Générales de l'UDEAC, 1966-1971, Brazzaville, annuel. - Statistisches Amt der Europ. Gemeinschaften, Assoziierte, Außenhandelsstatistik für Senegal, Elfenbeinküste, Dahomey, Mali, Obervolta, Mauretanien u. Niger. Jahrbuch 1959-1966, Luxemburg, 1969. - Assoziierte, Außenhandelsstatistik, Jahrbuch 1967-1969, Vol. I u. II, Luxemburg 1970. Assoziierte, Außenhandelsstatistik, Jahrbuch 1969-1970, Vol. I u. II, Luxemburg 1971. - IMF, Direction of Trade, Washington D.C. annual, 1962-1966 and 1966-1970.

Dieses Ergebnis wiegt um so schwerer, als eine Intensivierung des intraregionalen Handels von den Integrationspartnern als Ziel und Erfolgsindikator ihrer Integrationsbestrebungen angesehen wurde.¹

3. Die Gründe für diesen Mißerfolg liegen vor allem

- in unverändert gleichartigen Produktionsstrukturen, innerhalb derer landwirtschaftliche und mineralische Primärgüter für den Drittländerexport dominieren,
- in der geringen Kaufkraft der Integrationspartner, gemessen am Pro-Kopf Einkommen,² die "income spillovers" erschwert,
- in unzureichenden Kommunikationsmöglichkeiten innerhalb der Integrationsräume wegen mangelnder Transport- und Nachrichtenverbindungen,
- in der Suboptimalität der Integrationsräume, die oft zu groß sind, als daß "spread"-Effekte den gesamten Raum erfassen könnten,
- in der Ungleichheit der regionalen und sektoralen Einkommensverteilung, die Integrationspartner sowohl in reine Lieferanten oder Bezieher von Industrieerzeugnissen spaltet als auch die Kluft zwischen ländlichen und städtischen Räumen vertieft
- in Parallelinvestitionen als Konsequenz fehlender oder unzureichender Koordination der nationalen Entwicklungspläne
- in der mangelnden Solidarität der Partner bei zwischenstaatlichen Kompensationsansprüchen, die die Krisenanfälligkeit der Gemeinschaften verstärkt.

4. Darüber hinaus trugen Zollpräferenzen und Abnahmegarantien der entwickelten Staaten für Primärgüter zur Konservierung bestehender Produktions- und Abhängigkeitsstrukturen bei.³ Unter diesen Voraussetzungen konnte der Versuch, Kooperationsmuster der europäischen Integration in Entwicklungsländer zu "trans-

¹ Siehe beispielsweise die Präambel des Vertrages über die UDEAC sowie Art. 2 des Vertrages über die Ostafrikanische Zusammenarbeit, abgedruckt in: M. S. Wionczek (Ed.) Economic Cooperation in Latin America, Africa and Asia, (Cambridge, London: The M. I. T. Press, 1969).

² Die Verwendung von Durchschnittswerten verschleiert in afrikanischen Staaten das erhebliche Einkommensgefälle zwischen Stadt- und Landbewohnern einerseits sowie zwischen Europäern und Einheimischen andererseits. Nur Europäer und Einheimische mit hohem Einkommen (zumeist Beamte) können Nachfrage nach industriellen Fertigprodukten entfalten. Diese Nachfrage konzentriert sich auf Fertiggüter aus industrialisierten Drittländern, so daß regionale Importsubstitutionsprozesse von der Nachfrageseite her behindert werden.

³ In diesem Zusammenhang sind vor allem die sog. "Surprix"-Vereinbarungen zwischen Frankreich und seinen ehemaligen Kolonien zu nennen.

ferienen¹, nicht den gewünschten Erfolg bringen.

Andererseits bot sich dieses Verfahren zunächst einmal für die ehemaligen Kolonien an, da es eine kontinuierliche Fortsetzung ihrer Föderalstruktur² bedeutete. Zudem wurde es von den ehemaligen Kolonialmächten aus politischem und wirtschaftlichem Eigeninteresse gefördert.

5. Die Verlängerung des interkolonialen Freihandels über das Ende der Kolonialperiode hinaus erwies sich jedoch nicht nur als wenig erfolgreich im Hinblick auf die Intensivierung des Intrahandels, sie begünstigte auch das regionale Entwicklungsgefälle innerhalb des Integrationsraums.

Wenn überhaupt Importsubstitutionsprozesse (bei Nahrungs- und Genußmitteln sowie Textil- und Lederverarbeitungsindustrie) eingeleitet wurden, konzentrierten sie sich auf bestehende Wachstumsenklaven in Staaten mit einem Entwicklungsvorsprung. Charakteristisch ist das Beispiel der UDEAC. Während 1971 bei der Fertiggiiterproduktion 57,6 vH der gesamten UDEAC-Produktion an steuerlich begünstigten Fertiggiitern in Kamerun sowohl produziert als auch konsumiert wurden, betrug der entsprechende Anteil bei Halbgütern sogar 81,5 vH (Tabelle 2).³ Die steuerliche Begünstigung der heimischen Produktion gegenüber Drittländerimporten scheint demnach eher die Importsubstitution auf nationaler Basis als die intrare ionale Arbeitsteilung und interindustrielle Spezialisierung bei Halb- und Fertigprodukten gefördert zu haben. Zwar kann diese Disparität bei Industrieprodukten durch Lieferungen von Agrar- und Viehprodukten seitens der rückständigen Staaten in den Handelsbilanzen kompensiert werden - die Handelsstrukturen innerhalb der Westafrikanischen Zollunion zeigen eine derartige Verflechtung (Tabelle

¹ Siehe hierzu H.J.Harborth, Transferability of Integration Models "Intereconomics," Hamburg, H.5, 1972, S.139 f.

² Konkret bedeutet dies, daß die Zollunionen der Kolonialperiode (Französisch-Westafrika, Französisch-Äquatorialafrika, Ostafrikanische Zollunion) auch nach der Beendigung der Kolonialära bestehen blieben.

³ Siehe zum Verfahren der steuerlichen Begünstigung (taxe unique) heimischer Produktion innerhalb der UDEAC R.J.Langhammer, Common Industrialization Policy in Small Integration Schemes. The Central African Approach. Kiel Working Papers No 12, Kiel 1974.

Tabelle 2: Intrahandel und Eigenverbrauch von Fertigprodukten (Halbprodukten)^a
innerhalb der Zentralafrikanischen Zoll- und Wirtschaftsunion (UDEAC)
1971^b in vH

Produktionsland \ Verbrauchsland	Verbrauchsland				Total
	Kamerun	Zentralafrikanische Republik	Kongo Brazzaville	Gabun	
Kamerun	57,6 (81,5)	1,6 (1,9)	1,8 (1,3)	3,8 (2,5)	64,8 (87,2)
Zentralafrikanische Republik	0,6 (-)	8,5 (0,5)	0,9 (-)	0,1 (-)	10,1 (0,5)
Kongo-Brazzaville	0,5 (9,6)	3,0 (0)	14,8 (0,3)	2,0 -	20,3 (9,9)
Gabun	0,8 (0)	0,3 -	0,8 -	2,9 (2,4)	4,8 (2,4)
Total	59,5 (91,1)	13,4 (2,4)	18,3 (1,6)	8,8 (4,9)	100,0 (100,0)

^a Sowohl Fertig- als auch Halbprodukte unterliegen einem gemeinschaftlichen Präferenzsteuersystem (Taxe unique).

^b Aufgrund eines Brandes im statistischen Büro der UDEAC sind die Daten für Kongo und Gabun nicht vollständig. Es fehlen die Daten für den Monat Juni.

Quelle: Secretariat Général de l'UDEAC, Brazzaville, Etudes Statistiques, No 38 (Avril 1972).

Tabelle 3: Intrahandel der UDEAO-Staaten mit Nahrungsmitteln (CST-Gruppe 0) und Fertigprodukten (CST-Gruppen 6 und 8)^a 1970 in 1000 US \$

Importe								
Exporte	Elfenbeinküste	Senegal	Dahomey	Mali	Obervolta	Mauretanien	Niger	Summe
Elfenbeinküste		2021 (3596)	-	65 (317)	200 (208)	64 (5)	78 (127)	2428 (4253)
Senegal	2434 (6014)		150 (493)	245 (2586)	38 (114)	659 (2632)	19 (2140)	3545 (13979)
Dahomey	- (302)	24 (217)		- (-)	5 (9)	- (-)	41 (34)	70 (562)
Mali	10586 (509)	2073 (2101)	- (22)		396 (193)	8 (138)	85 (29)	13148 (2992)
Obervolta	5300 (88)	- (2)	39 (5)	12 (294)		- (-)	49 (33)	5400 (422)
Mauretanien	- (-)	1 (258)	- (-)	- (-)	- (-)		- (-)	1 (258)
Niger	1018 (77)	- (3)	571 (95)	5 (-)	406 (11)	- (-)		2000 (186)
Summe	19338 (6990)	4119 (6177)	760 (615)	327 (3197)	1045 (535)	731 (2775)	272 (2363)	26592 (22652)

^a Die Daten für die CST-Gruppen (6) und (8) erscheinen in Klammern.

Quelle: Statistisches Amt der Europäischen Gemeinschaften, Assoziierte, Außenhandelsstatistik, Jahrbuch 1969-1970, Vol. I und II., Luxemburg 1971.

3) - dennoch verstärkt sich das regionale Gefälle, besonders dann, wenn wie im Falle der UDEAC oder der neugegründeten Westafrikanischen Wirtschaftsgemeinschaft (CEAO) die heimische Industriegüterproduktion sowohl durch Außenzollschutz als auch durch präferentielle steuerliche Behandlung begünstigt werden soll. Diese Entwicklung löst, wie die Erfahrungen in der Vergangenheit mit Tansania, Tschad und der Zentralafrikanischen Republik zeigten, den Widerstand der benachteiligten Staaten aus, zumal die Präambeln der Integrationsverträge neben der Intensivierung des Intrahandels vor allem eine "ausgewogene" oder "gleichmäßige" Nutzenverteilung fordern.¹ Die integrationspolitische Konzeption als Vereinigung von Zielsystem und Instrumentenkatalog wird in diesem Fall inkonsistent, weil Nebenziel (gleichmäßige Nutzenverteilung) und Instrument (zwischenstaatliche Handelsliberalisierung) bei den gegebenen Voraussetzungen miteinander kollidieren.²

6. Dieser Konflikt läßt kurzfristig, d.h. ohne Änderung des Datenkranzes, zwei Lösungsmöglichkeiten zu: entweder Fallenlassen des Nebenziels bei Konstanz der Instrumente - beispielsweise Maximierung des regionalen Bruttoinlandsprodukts ohne Rücksicht auf die zwischenstaatliche Verteilung - oder eine Änderung (gegebenenfalls Ergänzung) der Instrumente bei Konstanz des Zielsystems. Während das erstgenannte Verfahren bei Zentral- und Peripherieregionen innerhalb eines Staates und bei Vorhandensein eines Redistributionsmechanismus gewählt werden kann, dürfte es bei unabhängigen Staaten, zumal bei jungen Nationalstaaten mit erheblichem Autonomiestreben, nicht anwendbar sein. Die Erfahrungen der afrikanischen Integrationsbewegungen legen stattdessen nahe, das Nebenziel der gleichmäßigen Nutzenverteilung beizubehalten und den Instrumentenkatalog zu erweitern.

7. Ein Instrumentenwechsel ist dabei erst dann vorzunehmen, wenn praktische Erfahrungen mit anderen Instrumenten gegen die Fortführung einer auf die zwischenstaatliche Handelsliberalisierung beschränkten Integrationsstrategie sprechen.

¹ Die Präambel des Vertrages über die Gründung der Zentralafrikanischen Zoll- und Wirtschaftsunion spricht von einer "equitable distribution of industrialization projects", während der Vertrag über die Ostafrikanische Zusammenarbeit fordert "to reduce existing industrial imbalances". Vgl. M.S.Wionczek, a.a.O., S.168 ebenso S.237.

² Vgl. hierzu die Kritik von K.Guruli, Towards an independent and equal East African common market, "East Africa Journal", Nairobi, Vol.8 (1971) No 9, S.25 ff.

Dabei sollte berücksichtigt werden, daß der Handel nur eine Komponente wirtschaftlichen Wachstums ist und daß binnenwirtschaftliche Entwicklungsstrategien zusätzlichen Handel oft besser stimulieren können als umgekehrt, zumal dann, wenn diese Entwicklungsstrategien die Voraussetzungen für zusätzlichen Handel schaffen.

In Abwandlung der klassischen Zollunionstheorie könnte daher "development creation" für Entwicklungsländer, die am Anfang der Industrialisierung stehen, qualitativ wünschenswerter und quantitativ bedeutsamer erscheinen als "trade creation".¹

Begriffsbestimmung für "Joint Purpose Enterprises"

8. Als alternatives Instrument zur Handelsliberalisierung, als Stimulanz für "development creation" sowie als Gerüst einer späteren Koordinierung der nationalen Entwicklungspläne hat sich in der vergangenen Integrationsdekade die Bildung von "joint purpose enterprises" (JPE) empfohlen.² Unter den JPE können Unternehmen verstanden werden, an denen die öffentlichen Hände der Integrationspartner allein oder zusammen mit Privaten beteiligt sind und deren Erzeugnisse ohne regionale Konkurrenz unter Präferenzbedingungen einen gemeinsamen Markt beliefern.³

¹ Siehe F.Andic, S.Andic, D.Dosser, A Theory of Economic Integration for Developing Countries, London : Allen and Unwin, 1971) S.41.

² Vor allem die "Regional Cooperation for Development" betont die gleichrangige Stellung von JPE als Integrationsinstrument neben der zwischenstaatlichen Handelsliberalisierung. Vgl. RCD Secretariat, Regional Cooperation for Development, Eighth Anniversary, July 21, 1972, Karachi.

³ Die erwähnte RCD-Publikation präzisiert das Konzept der JPE durch folgende Anforderungen:

- "(i) To satisfy the requirements of three countries on a complementary basis.
 - (ii) To draw upon a common pool of raw-materials, technical know-how and, if possible, capital.
 - (iii) To attain optimum benefits from common regional markets for national projects in order to ensure marketing of goods if sufficient demand was not forthcoming from within one country.
 - (iv) To establish production facilities in one country for which raw material is produced by any other partner.
 - (v) To adopt common standards for production of goods
 - (vi) To revise rules and regulations governing foreign investments with a view to evolving a procedure for intra-regional investments.
 - (vii) To prevent double taxation on the income of joint purpose enterprises."
- RCD Secretariat, a.a.O., S.25 f.

Diese Definition könnte dahingehend erweitert werden, daß auch Infrastrukturprojekte sowie Einrichtungen des Transport- und Versorgungswesens, deren "Output" mehreren Integrationspartnern zugute kommt und die von den Integrationspartnern gemeinsam finanziert und betrieben werden, unter die Kategorie der JPE fallen.¹

Im folgenden soll die engere Definition zugrunde gelegt werden, da bei Verkehrs- und Versorgungseinrichtungen sowohl in entwickelten als auch in unterentwickelten Staaten zumeist die öffentliche Hand als alleiniger Anbieter auftritt und sich bei diesen Gütern die Alternative Eigenproduktion oder Drittländerimport nicht stellt.

Argumente zugunsten von JPE

9. Die Argumentation zugunsten von JPE, die private Güter erstellen und im vollständigen oder teilweise öffentlichen Besitz sind,² orientiert sich zumeist an der Vorstellung eines "Kapitalbündels", das bei kapitalintensiven Sektoren und engen Märkten nicht ohne Ressourcenverlust auf mehrere regionale Produktionsstätten aufgeteilt werden kann. Zuvor muß jedoch geklärt werden, ob nicht "large scale" Güter billiger aus Drittländern bezogen werden können und ob sich nicht sehr unterentwickelte Regionen weniger den Luxus z.B. eigener Stahl- oder Chemieproduktion leisten als vielmehr ihre komparativen Vorteile bei arbeitsintensiven "small-scale" Industrien nutzen sollten.

Wer dabei vom "welfare"-Standpunkt einer weltweiten internationalen Arbeitsteilung für Drittländerimporte von "large scale" Gütern eintritt, befürwortet sie auf Kosten einer Ausweitung des intraregionalen Handels. Der intraregionale Handel der Integrationspartner bliebe auf "small-scale" Produkte beschränkt und würde, wie die vergangene Integrationsdekade zeigt, weiter stagnieren, weil die Produktion dieser Güter wegen des geringen Effekts der Kostendegression auch im

¹ Unter diese Kategorie fallen beispielsweise die in der früheren "East African Common Services Organization" integrierten Gemeinschaftsdienste wie Luftverkehr, Häfenverwaltung, Post- und Fernmeldewesen sowie Eisenbahnverkehr, die Projekte und Studien der Tschadseebeckenkommission, der Nigerbeckenkommission, der Senegalanrainerstaaten (Mali, Mauretanien und Senegal) sowie der Liptako Gourma-Behörde (Mali, Obervolta und Niger), bzw. die Fluggesellschaft "Air Afrique" als Gemeinschaftsunternehmen der "Organisation Commune Africaine Malgache et Mauricienne".

² Beispiele für derartige geplante oder bereits existierende Unternehmen in der RCD zeigt Tabelle 4 im Anhang auf.

nationalen Rahmen erfolgen könnte und weil die Möglichkeiten der interindustriellen Spezialisierung bei Inputs für "small scale" Industrien relativ gering wären. Dies gilt vor allem dann, wenn Industrien in peripheren Regionen einen Transportkostenschutz genießen.

M.a.W., wer die Intensivierung des intraregionalen Handels als ein Nahziel regionaler Integration ansieht, wird einige kapitalintensive "large scale" Projekte mit in eine regionale Industrialisierungsstrategie einbeziehen müssen, ohne daß dabei diesen Projekten aus politischen Erwägungen heraus eine Priorität vor den weniger spektakulären "small scale" Projekten eingeräumt werden sollte.¹ Diese Gefahr der politischen Überbewertung solcher Projekte wächst allerdings in dem Maße, wie sich die einzelnen Staaten selber direkt an den Unternehmen beteiligen, z.B. durch das Instrument der JPE.

Für diese Schlüsselsektoren stellt sich aufgrund der Marktengpass nicht die Alternative: regionale oder nationale Produktion, sondern allein die Frage: regionale Produktion oder Drittländerimport. Der Kapitalintensität dieser Produktionen zufolge würden dabei Kostenunterschiede gegenüber den primären Beschäftigungseffekten als Investitionskriterium in den Vordergrund treten.²

10. Für regionale Produktion durch JPE anstelle Drittländerimporte sprechen die Lerneffekte für "skilled workers", die vertikalen Nachfolgeinvestitionen, die Schaffung neuer Wachstumspole, die Möglichkeiten der Verarbeitung eigener Rohstoffe sowie das Redistributionspotential, das durch einen kapitalintensiven Sektor geschaffen wird.

Das letztgenannte Argument wiegt besonders schwer, wenn eine Nivellierung der in "least developed countries" extrem ungleichen Einkommensverteilung, vor allem zwischen ländlichen und städtischen Räumen, gefordert wird. Schärfer formuliert:

¹ "Neither should the policy of setting up some large-scale plants on a regional basis result in a neglect at the national level of the development of agriculture and of small and medium industries", UNCTAD, Trade Expansion and Economic Integration among Developing Countries, TD/B/85/Rev. 1, New York 1967, S. 35.

² Die gemeinschaftliche "Société Equatoriale de Raffinage" der UDEAC beschäftigte 1969 beispielsweise bei einer Jahreskapazität von 625.000 t 212 Angestellte und Arbeiter.

Wer Redistribution betreiben will, muß sich den "Luxus" eines modernen, auf dem letzten Stand der Technologie befindlichen Sektors leisten, der eine ergiebige Besteuerungsbasis bietet und damit eine Subventionierung des Faktors Arbeit durch den Faktor Kapital gestattet.

11. Schwieriger als für produzierende Länder, denen die genannten "external economies" in erster Linie zufließen, stellt sich die Alternative "Beteiligung an JPE" oder "Drittländerimport" für die nichtproduzierenden Partner. Abgesehen von Produktions- und Transportkostenunterschieden müssen bei ihnen

- die Beteiligung am Gewinn des Unternehmens
- die Verluste an Zolleinnahmen durch den Verzicht auf Drittländerimporte
- die Beteiligung an der internen Besteuerung des JPE und seiner Produkte und
- etwaige "income spillovers" durch zusätzliche Nachfrage des produzierenden Partners nach Gütern des nichtproduzierenden Partners

berücksichtigt werden.

Diese zusätzliche Nachfrage des produzierenden Landes hängt zum einen von der Höhe des ausgeschütteten Gewinns ab, zum anderen von den einbehaltenen Gewinnen, die als zusätzliche Investition über den Investitionsmultiplikator einkommensschaffend wirken.

12. Kosten- und Einkommenseffekte sollen im folgenden an einem "cost-benefit" Modell für zwei Länder und ein Produkt abgeleitet werden, um die Fragen beantworten zu können, von welchen Komponenten eine Beteiligung am JPE für einen nichtproduzierenden Integrationspartner abhängen könnte und ab wann es vorteilhaft wäre, sich zu beteiligen.

Modellkomponenten

- a = Anteil des ausgeschütteten Gewinns am Gesamtgewinn
- 1-a = Anteil des nichtausgeschütteten Gewinns am Gesamtgewinn
- b_1 = Importanteil des nichtproduzierenden Landes am Gesamtoutput des JPE
- b_2 = Verbrauchsanteil des produzierenden Landes am Gesamtoutput des JPE

- c_1 = Anteil des nichtproduzierenden Landes am Grundkapital des JPE
- c_2 = Anteil des produzierenden Landes am Grundkapital des JPE
- O = Gesamtoutput der Unternehmung (in Mengeneinheiten)
- p_u = Stückpreis des Gemeinschaftsprodukts in der Währung des produzierenden Landes ab Werk
- p_d = cif-Stückpreis eines konkurrierenden Produkts aus einem Drittland in Drittländerwährung
- w_d = Wechselkurs zwischen der Währung des Drittlandes und der des produzierenden Landes (Preisnotierung im produzierenden Land)
- w_p = Wechselkurs zwischen der Währung des produzierenden und der des nichtproduzierenden Landes (Preisnotierung im nichtproduzierenden Land)
- t_u = ad valorem-Steuersatz auf p_u
- t_1^d = ad valorem-Importzollsatz des nichtproduzierenden Landes auf p_d
- t_2^d = ad valorem Importzollsatz des produzierenden Landes auf p_d
- k_1^u = Stücktransportkosten des Gemeinschaftsprodukts von der Produktionsstätte zum Verbrauchsort im nichtproduzierenden Land in der Währung des nichtproduzierenden Landes
- k_2^u = Stücktransportkosten des Gemeinschaftsprodukts von der Produktionsstätte zum Verbrauchsort im produzierenden Land in der Währung des produzierenden Landes
- k_1^d = Stücktransportkosten des Drittländerprodukts vom Ort der Verzollung zum Verbrauchsort im nichtproduzierenden Land in der Währung des nichtproduzierenden Landes
- k_2^d = Stücktransportkosten des Drittländerprodukts vom Ort der Verzollung zum Verbrauchsort im produzierenden Land in der Währung des produzierenden Landes

¹ Dieses Modell basiert auf einer Ableitung von Little und wird durch interne Steuern, Importzölle, Transportkosten, Wechselkurse und Sekundärwirkungen erweitert. Siehe das Grundmodell bei I.M.D. Little, Regional International Companies as an Approach to Economic Integration, "Journal of Common Market Studies", Oxford, Vol.5 (1966) No 2, S. 183 ff.

- C = Grundkapital des JPE in der Währung des produzierenden Landes
d = Dividende auf das Grundkapital in v_l
x = variable Stückkosten des Gemeinschaftsprodukts in der Währung des produzierenden Landes
 B_1 = Nettonutzen des nichtproduzierenden Landes aus dem Import des Gemeinschaftsprodukts in der Währung des nichtproduzierenden Landes
 B_2 = Nettonutzen des produzierenden Landes aus dem Verbrauch des Gemeinschaftsprodukts in der Währung des produzierenden Landes
 G_a = ausgeschütteter Gewinn des JPE in der Währung des produzierenden Landes
 G_{na} = nichtausgeschütteter Gewinn in der Währung des produzierenden Landes
i = Kalkulationszinsfuß, approx. langfristiger Kapitalmarktzins
 t_2 = marginale Steuerquote des produzierenden Landes
 m_2 = marginale Importquote des produzierenden Landes
 s_2 = marginale Sparquote des produzierenden Landes
I = Nettoinvestition
Y = Volkseinkommen

Modell bei vollständiger Gewinnausschüttung

13. Der primäre Nettonutzen, der dem nichtproduzierenden Partnerland dadurch zufließt, daß es das Gemeinschaftsprodukt anstelle eines Drittländerprodukts bezieht, ist gleich seinem Dividendenanteil abzüglich der Differenz zwischen dem Preis des Gemeinschaftsprodukts und dem des Drittländergutes (jeweils am Verbrauchsort im nichtproduzierenden Land)¹:

$$B_1 = d \cdot c_1 \cdot C \cdot w_p - \left[(p_u (1 + t_u) w_p + k_l^u) - (p_d \cdot w_{np} (1 + t_l^d) + k_l^d) \right] b_1 \cdot 0. (1)$$

¹ Ist das JPE ein "high cost producer", so wäre die Differenz $p_u - p_d$ positiv und der Bezug von Gemeinschaftsprodukten, falls diese einem gemeinschaftlichen Außenzollschutz unterliegen, ein Fall von "trade diversion".

Unter der Annahme, daß der gesamte Gewinn ausgeschüttet wird, ist die Dividende

$$d = \frac{(p_u - x) \cdot O}{\alpha C} \quad (2)$$

Wird (2)¹ in (1) eingesetzt, so ergibt sich:

$$B_1 = -x \cdot O \cdot c_1 \cdot w_p - \left[p_u t_u w_p + k_1^u - (p_d w_{np} (1 + t_1^d) + k_1^d) \right] b_1 \cdot O \quad (3)$$

Nimmt man weiter an, daß der Importanteil des nichtproduzierenden Landes am Gesamtoutput gleich ist seinem Anteil am Grundkapital des JPE ($b_1 = c_1$), so kann (3) umgeformt werden in

$$B_1 = \left[(-x - p_u t_u) w_p - k_1^u + p_d w_{np} (1 + t_1^d) + k_1^d \right] b_1 \cdot O \quad (4)$$

Setzt man $B_1 = 0$, so erhält man die Bedingung für den "break-even-point", bei dem die Gleichung folgendes Aussehen erhält:

$$(x + p_u t_u) w_p + k_1^u = p_d w_{np} (1 + t_1^d) + k_1^d \quad (5)$$

Analog wird bei der Berechnung des primären Nettonutzens für das produzierende Land vorgegangen. Also ist

$$B_2 = -x \cdot O \cdot c_2 - \left[p_u t_u + k_2^u - (p_d w_d (1 + t_2^d) + k_2^d) \right] b_2 \cdot O \quad (6)$$

¹ Die Transportkosten sowohl des heimischen Produkts als auch des Drittländergutes beinhalten die Steuerbelastung des Transports. t ist eine Produktionssteuer auf den Wert ab Werk (wie die "taxe unique" der UDEAC) während t_d alle Grenzabgaben auf die Drittländereinfuhr (Import- und Fiskalzoll, Importumsatzsteuer) umfaßt.

14. Es lohnt sich also unter Annahme völliger Gewinnausschüttung sowie der Identität von Beteiligungsquote am Grundkapital und Importquote an der Gesamtproduktion dann die Beteiligung eines Landes am JPE, wenn der cif-Stückpreis des Drittländergutes in inländischer Währung vermehrt um die Importabgaben und die Transportkosten höher ist als die variablen Stückkosten des Gemeinschaftsprodukts in inländischer Währung vermehrt um die Transportkosten und die auf das Produkt entfallenen internen Steuern.

Selbst wenn demnach der Stückpreis des Drittländerprodukts höher wäre als die variablen Stückkosten des JPE-Produkts, kann es für einen Integrationspartner günstiger sein, das Produkt aus Drittländern zu beziehen und auf eine Beteiligung am JPE zu verzichten, falls die Differenz der Transportkosten von der Produktionsstätte zum Verbrauchsort und der Transportkosten vom cif-Ort des Drittländerprodukts zum Verbrauchsort höher wäre als die Differenz von Drittländerpreis und variablen Stückkosten, ganz abgesehen von der Differenz aus Außenzoll- und interner Steuerbelastung.

Dieser Fall ist angesichts des hohen Transportkostenanteils am Produktionswert in "least developed countries", vor allem bei Binnenländern, keineswegs nur theoretischer Natur, wie das Beispiel Tschads zeigt.¹ Die Integrationspartner können zwar diesen Wettbewerbsnachteil entweder durch eine Erhöhung des Wechselkurses w_{np} (Abwertung) oder durch eine Außenzollerhöhung zu kompensieren versuchen. Jedoch verstärken diese Maßnahmen den Trend zur regionalen Monopolisierung und verteuern im Falle der Abwertung auch den Import von notwendigen Kapitalgütern, die das JPE nicht oder nur kostenungünstig von Anbietern im nichtproduzierenden oder produzierenden Land beziehen könnte.

Modell bei teilweiser Gewinnausschüttung

15. Das Modell wurde bisher unter der Annahme abgeleitet, daß der Gewinn vollständig ausgeschüttet würde. Diese Annahme ist jedoch restriktiv, da ein JPE zu Beginn versuchen wird, internes Wachstum mit Hilfe einbehaltener Gewinne zu reali-

¹ Siehe J. Nendigui, Les Problèmes des Transports au Tchad, Cameroun, Afrique Equatoriale, Banque Centrale, Etudes et Statistiques, Paris, Bulletin Mensuel, No 182, Mars 1973, S. 151 ff.

sieren. Das gilt vor allem dann, wenn der regionale Kapitalmarkt die Aufnahme von Fremdmitteln aus heimischen Ersparnissen nicht erlaubt und auf Kapitalimporte angewiesen ist.

Deshalb soll diese Annahme im folgenden aufgehoben werden (a < 1). Die Annahme einer Gleichheit von Beteiligungsrate und Importrate (b = c) bleibt bestehen.

Danach beträgt der gesamte Nettonutzen für das produzierende und das nichtproduzierende Land¹

$$B_1 + B_2 = c_1 \cdot 0 \left[p_d \cdot w_{np} \cdot \frac{1}{w_p} (1 + t_d) - (x + p_u t_u) \right] + \left(\frac{k_1^d}{w_p} - \frac{k_1^u}{w_p} \right) \cdot c_1 \cdot 0 + c_2 \cdot 0 \left[p_d \cdot w_d (1 + t_d) - (x + p_u) \right] + c_2 \cdot 0 (k_2^d - k_2^u) \quad (7)$$

Da $c_1 + c_2 = 1$ und $w_{np} \cdot \frac{1}{w_p} = w_d$ sind, kann (7) umgeformt werden in

$$B_1 + B_2 = \sum_{i=1}^2 c_i \cdot 0 \left[p_d \cdot w_d (1 + t_d) - (x + p_u t_u) \right] + 0 \cdot \frac{c_1}{w_p} (k_1^d - k_1^u) + c_2 \cdot 0 (k_2^d - k_2^u) \quad (8)$$

Dieser Gesamtnutzen teilt sich auf in den Nutzen, der aus dem ausgeschütteten Gewinn G_a herrührt und an dem beide Partner entsprechend ihrem Anteil am Gesamtoutput partizipieren:

$$G_a = \sum_{i=1}^2 c_i \cdot 0 \left[p_d w_d (1 + t_d) - (x \cdot a + p_u t_u) - p_u (1 - a) \right] + 0 \cdot \frac{c_1}{w_p} (k_1^d - k_1^u) + c_2 \cdot 0 (k_2^d - k_2^u) \quad (9)$$

¹ Der Nettonutzen des nichtproduzierenden Landes wird ab jetzt in der Währung des produzierenden Landes ausgedrückt, um eine Vergleichbarkeit zu gewährleisten. Außerdem wird der Übersichtlichkeit halber angenommen, daß ein gemeinsamer Außenzoll besteht ($t_1^d = t_2^d = t^d$).

sowie in den Nutzen, der aus dem einbehaltenen Gewinn herrührt und der als Neuinvestition im produzierenden Lande verbleibt:

$$G_{na} = 0 \left[1 - a (p_u - x) \right] \quad (10)$$

Der Fall $a = 1$, d.h. völlige Ausschüttung, erscheint jetzt als Spezialfall.

16. Aus (9) wird ersichtlich, daß die Attraktivität des JPE für ein nichtproduzierendes Land c.p. abhängt

- von der Höhe des Stückpreises bzw. der Stückkosten des JPE
- von der Ausschüttungsquote a
- von den internen Steuern t_u
- vom Importzoll t_d auf das Drittländerprodukt
- vom Wechselkurs gegenüber dem Drittland w_d
- vom Wechselkurs gegenüber dem produzierenden Land w_p .

Betrachtet man die Transportkosten kurzfristig als konstant, dann können vor allem die fünf¹ zuletzt genannten Größen als Instrumentvariable angesehen werden, mit deren Hilfe dem JPE-Produkt anfangs ein Wettbewerbsvorteil gegenüber dem Drittländerprodukt eingeräumt werden kann.

Sollte der Stückpreis p_u steigen, so kann der damit verbundene Rückgang des Nettonutzens für das nichtproduzierende Land entweder durch eine präferentielle steuerliche Behandlung (t_u sinkt) des JPE-Gutes und / oder durch eine Erschwerung des Imports von Drittländersubstituten (t_d steigt; w_d steigt) und / oder durch eine Erhöhung der Ausschüttungsquote a kompensiert werden.

Das letztgenannte Verfahren birgt allerdings sowohl die Gefahr von Wachstumsverlusten als auch Konfliktpotential zwischen produzierendem und nichtproduzierendem

¹ w_p kommt nur für das nichtproduzierende Land als Instrument in Betracht und w_d dabei auch lediglich als Bewertungsfaktor für die Transportkosten, da die anderen Nutzenkomponenten bereits in der Währung des produzierenden Landes ausgedrückt sind. Wertet das nichtproduzierende Land gegenüber dem produzierenden Land ab, so wird die Transportkostendifferenz in (9) beim nichtproduzierenden Land niedriger bewertet und verringert so seinen Nettonutzen.

Land in sich, so daß die steuerliche Entlastung des JPE-Gutes, unter Umständen auf den Importanteil des nichtproduzierenden Landes beschränkt, oder eine Belastung des Konkurrenzprodukts durch Zollerhöhung oder Abwertung vorzuziehen wäre. Diese Belastung könnte dabei sowohl parallel zur Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit des heimischen Produkts abgebaut als auch als Druckmittel gegen das JPE bei negativen Monopolisierungsfolgen verwendet werden und wäre damit ein flexibleres Instrument als die Variation der Ausschüttungsquote. Ferner böte es sich an, die Importzollpolitik nach nichtproduzierendem und produzierendem Land zu differenzieren ($t_1^d > t_2^d$), um das nichtproduzierende Land für den Vorteil, der dem produzierenden Land aus dem einbehaltenen Gewinn erwächst, zu entschädigen. Diese Maßnahme würde allerdings den Verzicht auf einen gemeinsamen Außenzoll beim JPE-Produkt bedeuten.

Modellerweiterung durch Sekundärwirkungen

17. Der einbehaltene Gewinn soll als zusätzliche Investition angesehen werden, der über den Investitionsmultiplikator einkommenschaffend wirkt.

Nach dem Keynesianischen Multiplikator ist $\Delta Y = \frac{\Delta I}{s + m + t(1 - s - m)}$,

wobei Y das Einkommen, s die marginale Sparquote, m die marginale Importquote und t die marginale Steuerquote ist.

Setzt man (10) in den Multiplikator ein, so ist der sekundäre Beschäftigungseffekt der zusätzlichen Investition für das produzierende Land

$$\Delta Y = \frac{\Delta 0 [1 - a(p_u - x)]}{s_2 + m_2 + t_2(1 - s_2 - m_2)} \quad (11)$$

Dieser Nutzen, der dem produzierenden Land zugute kommt, fällt erst in der Zukunft an. Er muß demnach, um mit dem primären Einkommenseffekt vergleichbar zu sein, auf den Gegenwartswert herabdiskontiert werden. Um die formale Übersichtlichkeit des Modells zu erhalten, sei jedoch unterstellt, daß die sekundären Nutzeneffekte kontinuierlich in gleicher Höhe in der Zukunft anfallen, so daß die Formel für

die Berechnung der ewigen Rente verwendet werden kann.¹ Der Gegenwartswert der sekundären Einkommenseffekte, die dem einbehaltenen Gewinn entspringen, beträgt dann

$$\Delta Y_0 = \frac{\Delta 0 [1 - a(p_u - x)]}{[s_2 + m_2 + t_2 (1 - s_2 - m_2)]} \cdot i \quad (12)$$

wobei i der Kalkulationszinsfuß, approximativ der langfristige Kapitalmarktzins ist.

18. Der Gegenwartswert des Gesamtnutzens (Primär- und Sekundäreffekte) für das produzierende Land beträgt folglich unter den genannten Voraussetzungen

$$B_2^0 = 0 \cdot c_2 \left[p_d w_d (1 + t_d) - (x \cdot a + p_u t_u) - p_u (1 - a) + k_2^d - k_2^u \right] \frac{0 [1 - a(p_u - x)]}{[s_2 + m_2 + t_2 (1 - s_2 - m_2)]} \cdot i \quad (13)$$

Dieser Einkommenszuwachs B_2^0 bedingt seinerseits einen Nachfragezuwachs nach Produkten des nichtproduzierenden Landes, dessen Höhe von der marginalen Importquote des produzierenden Landes abhängt.² Der "income spillover" bildet zusammen mit den Primärwirkungen des ausgeschütteten Gewinns den Gegenwartswert des Gesamtnutzens für das nichtproduzierende Land :

¹ Diese Annahme ist analog der Berechnung der sekundären Einkommenseffekte via Multiplikator mit Hilfe einer unendlichen geometrischen Reihe und ihrer Summation. Die Rentenbarwertformel ist E/i , wobei E der jährlich gleichbleibende Ertrag ist.

² Es wird der zwei-Länder-Fall unterstellt, d.h. daß sich die gesamte zusätzliche Importnachfrage des produzierenden Landes auf das nichtproduzierende Land konzentriert. Das Drittland bleibt davon unberührt.

$$B_1^0 = 0 \cdot c_1 \left[p_d w_d (1 + t_d) - (x \cdot a + p_u t_u) - p_u (1 - a) \right] + 0 \frac{c_1}{w_p}$$

$$(k_1^d - k_1^u) + m_2 \cdot B_2^0 \quad (14)$$

Zum gleichen Zeitpunkt fällt für das produzierende Land noch ein "income spillover" an, der auf dem ausgeschütteten Gewinn zugunsten des nichtproduzierenden Landes basiert. (13) muß also noch um $(B_1^0 - m_2 \cdot B_2^0) \cdot m_1$ ergänzt werden. Alle weiteren "spillover" werden als Teriärwirkungen erst zu einem späteren Zeitpunkt wirksam und sollen unberücksichtigt bleiben.

19- Per saldo profitiert das produzierende Land schon aufgrund der oft nicht mehr quantifizierbaren und zurechenbaren externen Effekte vom JPE mehr als der importierende Partner. Eine Kompensationsmöglichkeit besteht, falls dieser die Teilnahme an einem JPE von der ausgewogenen Verteilung der Nutzeffekte abhängig macht, etwa im Rahmen von "sectorial programs of industrialization" wie im Andenpakt, bei denen JPE-Standorte auf alle Integrationspartner gleichmäßig verteilt werden.¹

Diesem "Gießkannensystem" können Rentabilitätsgesichtspunkte entgegenstehen, wenn Kosten- und Ertragsanalysen über In- und Outputmärkte bei alternativen Standorten für eine räumliche Konzentration der JPE sprechen.²

In diesem Fall bieten sich andere Ausgleichsmaßnahmen an, wie

- die genannte Differenzierung des Außenzolls
- die Senkung der internen Steuern oder Steuerfreiheit für den Importanteil des nichtproduzierenden Landes,
- die Beteiligung des produzierenden Landes oder der JPE³ an den Kosten, die beim Transport in das importierende Partnerland anfallen.

¹ Die Integrationsindustrien der Andengruppe sind keine JPE im oben definierten engeren Sinne, da in der Regel Private als Anteilseigner auftreten. Die Vereinbarungen der Mitglieder der Andengruppe schließen jedoch nicht aus, daß auch die Staaten selbst Anteilseigner werden können.

² Diese Schwierigkeit dürfte vor allem bei Komplementaritätsabkommen zwischen Binnen- und Küstenländern auftreten.

³ Siehe I.M.D. Little, a.a.O., S.185.

Weitere Konfliktmöglichkeiten zwischen produzierendem und nichtproduzierendem Land

20. Ob und wie lange die Allokationsverluste, die aus einer "trade diversion" Strategie herrühren, zugunsten des nichtproduzierenden Landes subventioniert beziehungsweise auf Gemeinschaftsebene kompensiert werden sollten, hängt von den langfristigen Erwartungen ab, die bezüglich einer Verringerung der Differenz von Produktions- und Distributionskosten zwischen heimischem Produkt und Drittländergut bestehen.

Ist die angewandte Technologie kapitalintensiv und der Standort innerhalb der Gemeinschaft optimal im Hinblick auf regionale Faktorkostenunterschiede, so können sich p_u und p_d im Zeitablauf weitgehend angleichen. Damit hängt der Marktradius vornehmlich von den Transportkosten, der Steuerpolitik bzw. Importzollpolitik sowie der Wechselkurspolitik der beteiligten Staaten ab. Die steuerliche Behandlung des Gemeinschaftsprodukts in den verschiedenen Partnerländern (unter der Annahme noch nicht erfolgter Steuerharmonisierung) kann sich dabei ebenso zu einem Konfliktfall zwischen produzierendem und nichtproduzierendem Land entwickeln wie die Frage der Ausschüttungsquote

Während das produzierende Land die Befreiung des Gemeinschaftsprodukts von allen internen Steuern unter dem Gesichtspunkt des Unternehmenswachstums befürworten wird, dürften nichtproduzierende Länder eher an einer Kompensation der Verluste an Zolleinnahmen wegen unterlassener Drittländerimporte und damit an einer Besteuerung des Gemeinschaftsprodukts interessiert sein. Andererseits reduziert eine stärkere Besteuerung des Gemeinschaftsprodukts die Absatzchancen und damit den Gewinn des Unternehmens, an dem das nichtproduzierende Land als Anteilseigner beteiligt ist.

Besteuert man das Gemeinschaftsprodukt, so führt das außerdem, vor allem wenn es sich um Vor- und Zwischenprodukte handelt, zu einer Fortwälzung auf die folgenden Produktionsstufen und demzufolge zu einer Belastung der Wettbewerbsfähigkeit von Fertiggüterindustrien. Eine verstärkte steuerliche Belastung des JPE unter Kompensationsgesichtspunkten kann sich also als Bumerang für die Entwicklung eigener Industrien des nichtproduzierenden Landes erweisen und eine "infant industry"

Zollpolitik zugunsten dieser Industrien konterkarieren.

Ist das JPE namentlich in der Anfangsphase auf Drittländerimporte von Kapitalgütern angewiesen, so können Abwertungen seitens des produzierenden Landes, die dem Schutz des Fertiggutes galten, zu einer derartigen Erhöhung der Produktionskosten führen, daß dieser Schutz praktisch aufgehoben wird. Eine globale Abwertung dürfte demnach eine um so zweischneidige Waffe sein, je kapitalintensiver die verwendete Technologie ist. Besondere Schwierigkeiten könnten dabei im Falle einer Währungsunion entstehen, wenn das nichtproduzierende Land mit nur geringem Importanteil für Abwertung votieren, das produzierende Land hingegen unter Berücksichtigung der Inputkosten eine Abwertung ablehnen würde.

Es erscheint deshalb sinnvoller, "natürliche" Wettbewerbsnachteile von JPE-Produkten wie Transportkostendifferenzen dort abzubauen, wo sie entstehen, beispielsweise durch Subventionierung des Transports des heimischen Produkts (präferentielle Frachtraten) oder Senkung der Umsatzsteuerbelastung auf der Distributionsstufe. Diese Subventionen besitzen den Vorteil der Flexibilität, da sie dem Abbau der "natürlichen" Wettbewerbsnachteile durch Verbesserung der heimischen Infrastruktur entsprechend wieder verringert werden können.

21. Ähnliche Probleme können bei der Frage auftreten, ob JPE-Inputs unter Präferenzbedingungen aus Partnerländern oder aus Drittländern bezogen werden sollten. Wenn es Ziel der JPE ist, zusätzlichen Handel auch auf den Inputmärkten der Partnerländer durch sektorale Spezialisierung zu fördern,¹ so kann dies unter Effizienzgesichtspunkten dann fragwürdig sein, wenn heimische Inputs mit Drittländerinputs preismäßig nicht konkurrieren können. Ob das "infant industry"

¹ Dieses Ziel besteht innerhalb der RCD, die Mitte 1972 neun JPE im Produktionsstadium und acht JPE im Aufbaustadium besaß. Inputs aus Partnerländern sollen dabei Präferenzen gegenüber Drittländerinputs eingeräumt werden, beispielsweise bei Spinnereimaschinen aus der Türkei und Iran für die RCD-Jutespinnerei in Pakistan. Siehe B. Wymar, Five Years RCD, "The Asian Economic Review", Hyderabad, Vol. 12 (1970), No 1, S. 148.

Argument daraufhin von der nationalen auf die regionale Ebene ausgedehnt werden soll¹ oder ob das Effizienzziel den Bezug von Inputs an der billigsten Quelle gebietet,² muß bereits bei der Wahl des Standorts der Gemeinschaftsunternehmung durch die Berücksichtigung der Nähe zu Inputmärkten entschieden werden. Wenn das produzierende Land gleichzeitig einziger Inputlieferant ist, besteht die Gefahr, daß eine präferentielle Behandlung der eigenen Inputs regionale Disparitäten auf Kosten der nichtproduzierenden Länder schafft. Den heimischen Inputs sollten in diesem Fall keine Präferenzen durch Zolldiskriminierung von Drittländerinputs oder eigene Steuerfreiheit eingeräumt werden. Anders könnte hingegen entschieden werden, wenn nichtproduzierende Partnerländer Inputlieferanten sind. Sollten sie reale Einkommensverluste dadurch erleiden, daß sie JPE-Endprodukte beziehen anstatt auf billigere Drittländergüter auszuweichen, so kann eine präferentielle Behandlung ihres Inputangebots sie für diese Verluste entschädigen. Diese Kompensationsmöglichkeit kann allerdings für das nichtproduzierende Land durch eine Kollision seiner Interessen als Anteilseigner mit denen als Inputlieferant eingengt werden. Ist das nichtproduzierende Land an ausgeschütteten Gewinnen interessiert, so muß es eine Senkung der Stückkosten anstreben. Ist gleichzeitig das produzierende Land ein "high-cost producer" innerhalb der Integrationsgemeinschaft und werden Drittländerinputs nicht diskriminiert, bedeutet dies den Zwang zur Substitution heimischer Inputs durch billigere Drittländerinputs und damit ein Einkommensverlust für das nichtproduzierende Land. Einkommenszuwächse aus Gewinnen des JPE müssen daher den Einkommensverlusten aus unterbliebenen Inputlieferungen gegenübergestellt und abgewogen werden.

¹ Dafür spricht sich die ECAFE (Economic Commission for Asia and the Far East) aus: "... it might be quite justified to produce a commodity on a regional basis even though its cost of production is higher than the opportunity cost of obtaining it from abroad." ECAFE Secretariat, "Sub-Regional Plan Harmonization: A Case Study of the Regional Cooperation for Development (RCD) (Turkey, Iran and Pakistan)", UN Economic Bulletin for Asia and the Far East, Vol. 16 (1967), No 1, New York, 1967, S.33.

² Diesen Standpunkt vertritt Little. Siehe I.M.D. Little a.a.O., S.185. Der Vertrag über die Errichtung der zentralafrikanischen Erdölraffinerie sieht ebenfalls im Art. 2 die freie Wahl der Inputquellen vor, sofern nicht heimische Inputs in Preis, Qualität, Liefer- und Verkaufsbedingungen Drittländerprodukten gleichwertig sind. Siehe Journal Officiel de la République Gabonaise, Libreville, Vol. 8 (1966), S.72.

22. Einem nichtproduzierenden Land, das einer Gewinneinbehaltung Priorität vor einer Gewinnausschüttung einräumt, kann dabei der Einkommensverlust aus unterbliebenen Inputlieferungen wichtiger erscheinen, zumal sie "external economies", die aus ihrer Zulieferantenfunktion herrühren, nicht realisieren würden. Allein diese "economies" können eine zeitlich limitierte Diskriminierung von Drittländerinputs rechtfertigen. Konflikte bezüglich der Inputquellen dürften sich allerdings bei kapitalintensiven JPE nur in seltenen Fällen ergeben, da hochwertige Kapitalgüter von "least developed countries" fast ausschließlich aus industrialisierten Drittländern importiert werden müssen, und Rohstoffquellen meist punktuell und nicht gleichmäßig über den gesamten Integrationsraum verteilt liegen.

23. Ist die verwendete Technologie hingegen arbeitsintensiv, so erhöht sich das Konfliktpotential in dem Maße, wie das Unternehmen ungelernete Arbeitskräfte beschäftigt, für die sowohl im produzierenden als auch im nichtproduzierenden Land ein Angebotsüberschuß besteht. Das nichtproduzierende Land wird ungern auf die Beschäftigungs- und Lerneffekte verzichten wollen, die mit der Beschäftigung seiner Arbeitskräfte verbunden wären. Zwar sind Wanderungen denkbar, jedoch können die Wanderungskosten (einschließlich der privaten und sozialen Kosten von Anpassungsprozessen) vor allem in den für Asien und Afrika charakteristischen großen Integrationsräumen so erheblich sein, daß sie dem Effizienzziel des JPE entgegenstehen.

Die Beteiligung ausländischer privater Unternehmen an JPE

24. Bisher wurde von der Annahme ausgegangen, daß allein produzierendes und nichtproduzierendes Land am Grundkapital der Gemeinschaftsunternehmung beteiligt wären. Diese Annahme ist besonders in kapitalintensiven Schlüsselindustrien (Petrochemie, Eisen und Stahl, Aluminium, Zement, Düngemittel) unrealistisch, da die erforderlichen Kapitalmengen¹ nicht von den Integrationsgemeinschaften allein aufgebracht

¹ So betragen die Kosten der Errichtung und Inbetriebnahme der zentralafrikanischen Erdölraffinerie 4,5 Mrd. CFA-Francs (1969: 17,4 Mill US \$). Dies entspricht etwa 25 vH der ordentlichen Budgeteinnahmen Gabuns 1969.

werden können. Darüber hinaus verfügen die staatlichen Anteilseigner anfangs zumeist weder über technisches "know how", noch über qualifiziertes Personal für die Unternehmensführung. Unter diesen Umständen bietet es sich an, entweder ausländische private Unternehmensgruppen¹ oder Bankenkonsortien an JPE zu beteiligen.

Dabei erheben sich jedoch Fragen, die

- das Ausmaß der Beteiligung,
- die steuerliche Behandlung der privaten Gewinnanteile,
- die Transferierung von Gewinnen und
- eine mögliche Interessenkollision zwischen staatlichen und privaten Anteilseignern bei der Preispolitik des Gemeinschaftsunternehmens betreffen.

Eine gleichzeitige Behandlung dieser Fragen dürfte die Einzelprobleme weniger konfliktbeladen erscheinen lassen als eine isolierte Behandlung, vor allem dann, wenn der internationale Charakter des Unternehmens durch Verträge zwischen produzierendem Land und der Gesellschaft betont würde.² Beispielsweise könnte die Beteiligung privater Unternehmen die 49-Prozentschwelle überschreiten, wenn das Stimmrecht der privaten Anteilseigner durch Ausgabe von Vorzugsaktien beschränkt

¹ An der zentralafrikanischen Erdölraffinerie sind neben den fünf Gründerstaaten der UDEAC (je 5 vH) die beiden Fördergesellschaften "ELF" und "Compagnie Française des Pétroles" (je 18,75 vH) und die Vertriebsgesellschaften (AGIP 2,5 vH, BP 3,03 vH, Mobil 11,66 vH, Petrofina 3,27 vH, Shell 11,39 vH und Texaco 5,6 vH) am Grundkapital beteiligt. Im Januar 1973 wurde die "Société Equatoriale de Raffinage" im Zuge der "Gabunisierung" privater Gesellschaften in "Société Gabonaise de Raffinage" umgewandelt. Diese Änderung betrifft jedoch lediglich den Firmensitz und nicht den Gemeinschaftscharakter und die Verteilungsquoten am Grundkapital. Eine "Nationalisierung" der Raffinerie wird durch Art. 9 der Convention d'Etablissement" grundsätzlich ausgeschlossen. Sollten besondere Umstände eine "Nationalisierung" notwendig machen, so sind unter Hinweis auf das Internationale Recht Entschädigungszahlungen vorgesehen. Siehe Journal Officiel de la République Gabonaise, a.a.O., S.73.

² So ist die zentralafrikanische Erdölraffinerie zwar eine Aktiengesellschaft gabunesischen Rechts, doch werden Differenzen zwischen der Republik Gabun und den Organen der Gesellschaft, die aus der unterschiedlichen Interpretation und Anwendung der "Convention d'Etablissement" herrühren, durch die internationale Handelskammer bereinigt. Siehe Art.35 der "Convention d'Etablissement", Journal Officiel de la République Gabonaise, a.a.O., S.78. Ebenfalls A.P.Blanc, La Pétrole dans les Etats de la Zone d'Emission de la Banque Centrale, Cameroun, Afrique Equatoriale, Banque Centrale, Etudes et Statistiques, Bulletin Mensuel, Paris, No 137, (Octobre 1963), S.541.

oder Auflagen über Zeitpunkt und Ausmaß der Gewinntransferierung vorher vertraglich fixiert würden.

25. Abgesehen von der Gewinntransferierung beinhaltet die Beteiligung privater Unternehmen möglicherweise einen Konflikt zwischen dem "Rentabilitätspostulat" privater Anteilseigner und dem "Kompensationspostulat" der staatlichen Anteilseigner, vornehmlich der nichtproduzierenden Länder. Während die privaten Anteilseigner für die Steuerfreiheit von In- und Outputs im gesamten Integrationsraum eintreten dürften, können nichtproduzierende Länder auf einer steuerlichen Belastung als Entschädigung für entgangene Zolleinnahmen aus Drittländerimporten (oder entgangene Steuereinnahmen aus Eigenproduktion) beharren. Eine Lösungsmöglichkeit dieses Konflikts besteht in der Kompensation eines der beiden Kontrahenten von außen durch Entwicklungshilfeszahlungen. Wären beispielsweise internationale Entwicklungsbanken oder Entwicklungsfonds am Grundkapital von JPE beteiligt, so könnte ihr Gewinnanteil zur Kompensation zugunsten der nichtproduzierenden Länder verwendet werden (bei Steuerfreiheit von In- und Outputs). Es erscheint hingegen weniger sinnvoll, In- und Outputs steuerlich zu belasten und die privaten Anteilseigner für diese Minderung der Wettbewerbsfähigkeit zu entschädigen, da dieses Verfahren einer Subventionierung privater Anteilseigner zusätzlich zu den ihnen zukommenden Vorteilen eines regionalen Absatzmarktes mit Zollschutz gleichkäme.

26. Sollten Kompensationsmöglichkeiten im Rahmen der Entwicklungshilfe nicht bestehen, so könnten eventuelle Forderungen der nichtproduzierenden Länder nach Erhebung nationaler Steuern auf ihren Importanteil während eines Übergangszeitraums berücksichtigt werden, bei gleichzeitiger Verschärfung der Zollbelastung für Drittländersubstitute. Diese verschärfte Zollbelastung wäre in dem Maße abzubauen, wie der interne Steuersatz auf das Gemeinschaftsprodukt gesenkt und damit die Wettbewerbsfähigkeit erhöht würde. Durch eine derartige "programmierte" Außenzollsenkung parallel zur Senkung der internen Steuerbelastung ließen sich Differentialrenten und Allokationsverluste durch Monopolisierung bei JPE vermeiden.¹

¹ Im "plan fiscal" der zentralafrikanischen Erdölraffinerie war ein anderer Karenzzeitraum dadurch vorgesehen, daß Gewinnsteuern bis fünf Jahre nach Produktionsbeginn nicht erhoben wurden. Dagegen schreibt das "regime douanier" vor, daß die Endprodukte den nationalen Steuern unterliegen, sofern sie auf den internen Märkten der beteiligten Staaten verbraucht werden. Das Unternehmen selbst ist von der Zahlung dieser Steuern ebenso befreit wie von der Zollbelastung importierter Inputs (Art.29).

Probleme der Mobilität von Kapitalanteilen

27. Von besonderer Bedeutung für die Stabilität von JPE sind stabile Mehrheitsverhältnisse, die eine langfristige regionale Entwicklungsplanung auf der Basis der Gemeinschaftsunternehmen erlauben. Diese Stabilität muß jedoch mit einem Verzicht auf völlige Mobilität der Kapitalanteile bezahlt werden. Sollte es keine festen Abnahmeverpflichtungen seitens der beteiligten Staaten geben,¹ so kann die Verteilung der Kapitalanteile nicht entsprechend dem Verbrauchsanteil der Länder erfolgen, so wie es Little vorschlägt und wie es auch im Modell (b=c) unterstellt wird. Dies hat zur Folge, daß nichtproduzierende Länder, falls sie beispielsweise nicht mehr bereit wären, Kapitalerhöhungen zu finanzieren, ihre Beteiligung am JPE kurzfristig aufkündigen könnten. Sollten andere Beteiligte, beispielsweise das produzierende Land, die Kapitalanteile übernehmen wollen, entstünde die Gefahr einer "Nationalisierung" des Gemeinschaftsunternehmens. Gegebenenfalls hätte dies seine Auflösung zur Folge. Dieses Risiko erscheint angesichts der Notwendigkeit, Investitionsentscheidungen über einen längeren Zeitpunkt zu treffen, kaum tragbar. Es könnte dadurch beseitigt werden, daß die Mobilität der Kapitalanteile bis zu einem vertraglich vereinbarten Zeitpunkt nach Produktionsbeginn (beispielsweise zehn Jahre) eingeschränkt wird. Ebenso sollten Reprivatisierungen staatlicher Kapitalanteile innerhalb dieses Zeitraums untersagt werden, da sonst die Einordnung der langfristigen Investitionsentscheidungen in einen regionalen Entwicklungsplan wegen der wechselnden Mehrheitsverhältnisse erschwert würde.²

Nach Ablauf dieser Schutzfrist (theoretisch der Zeitraum, der zur Transformation sozialer Erträge in private Erträge³ benötigt wird) sollten Kapitalanteile Mobilität erlangen, wobei nichtproduzierenden Ländern oder Finanzierungsinstitutionen auf regionaler Basis (Beispiel: East African Development Bank) ein Optionsrecht

¹ Dies ist bei drei der neun bereits produzierenden JPE der RCD-Länder der Fall, bei denen die Kapitalbeteiligung als Substitut für Abnahmegarantien gilt. Die zentralafrikanische Erdölraffinerie kennt keine festen Abnahmequoten, doch verpflichteten sich die Staatschefs der fünf beteiligten Länder im Juni 1964 "à user des pouvoirs que leur confèrent les constitutions respectives de leur Etats en vue d'assurer à la Société de raffinage les garanties de marche nécessaires à son exploitation". Zitiert nach A.P. Blanc, a.a.O., S. 538.

² Dieser Gesichtspunkt wird von Little nicht berücksichtigt. Er befürwortet eine eventuelle Reprivatisierung staatlicher Anteile, sofern sie an Inländer verkauft würden. Siehe I.M.D. Little, a.a.O., S. 182.

³ Die privaten Erträge einer gesicherten Langfristplanung finden ihren Niederschlag in einer Senkung des Risikozuschlags auf den Kalkulationszinsfuß und damit in einer Erhöhung des Barwerts der Investition.

auf den Erwerb von Kapitalanteilen zugesprochen werden könnte. Ebenso wie die Auflagen zu Lasten des produzierenden Landes würden diese Optionen zugunsten der nichtproduzierenden Länder dem Zweck dienen, den "built-in" Vorteil, den das produzierende Land mit der Errichtung eines Wachstumspols erhält, zu reduzieren.

Schlußfolgerungen

28. Die praktischen Erfahrungen mit JPE lassen eindeutige Schlüsse nicht zu, ob mit einer weiteren Institutionalisierung der Integration, beispielsweise auf Managementebene, auch ihre Krisenanfälligkeit abgebaut werden könnte oder ob nicht umgekehrt die JPE zu Keimzellen für neue Krisen würden. Das Beispiel der zentralafrikanischen Raffinerie hat gezeigt, daß es zu ernststen Auseinandersetzungen über den Standort einer einzigen Produktionsstätte innerhalb der Region kommen kann, daß sich andererseits aber diese Differenzen nach dem Erfolg der ersten Produktionsjahre schnell beilegen ließen. Dennoch darf das Argument nicht unterschätzt werden, daß die Monopolisierungstendenz durch staatliche Einflüsse wächst und damit auch die Gefährdung derartiger Unternehmen bei politischen Krisen der Integration. Praktische Bedeutung könnte dieses Argument vor allem dann erhalten, wenn das produzierende Land das JPE als Waffe zur Durchsetzung von Forderungen einsetzen würde.

Sieht man jedoch einmal von der Ostafrikanischen Gemeinschaft ab, deren Entwicklung¹ momentan nicht zu der Hoffnung berechtigt, "East African Industries" könnten in absehbarer Zeit eine interindustrielle Spezialisierung fördern, so erscheinen sowohl innerhalb der UDEAC² als auch der CEAO und des Conseil de

¹ Die "East African Industries" innerhalb der OAG stellen bisher nicht mehr als ein integrationspolitisches Ziel dar, das zudem durch die wachsende Tätigkeit von staatlichen Handelsorganisationen in Tansania, Uganda und Kenia zunehmend utopisch wird. Siehe hierzu A. Hazlewood, State Trading and the East African Customs Union, Oxford Bulletin of Economics and Statistics, Oxford, Vol. 35 (1973) No 2, S. 75-89.

² Die "Commission de l'Industrialisation Commune" der UDEAC hat 1973 Studien über vier Industrieprojekte auf regionaler Basis in Auftrag gegeben, und zwar für Futtermittel, petrochemische Erzeugnisse, pharmazeutische Produkte und Akkumulatoren. Diese vier Projekte sind das Ergebnis einer Auslese unter achtzehn Projekten, die ursprünglich vom Generalsekretariat ausgewählt worden waren. Siehe "Bulletin d'Information de l'UDEAC", Bangui, No 14, Juin 1973, S. 21 f.

l'Entente¹ die Beispiele der RCD-Industrien und der zentralafrikanischen Erd-
öiraffinerie genügend Attraktivität ausstrahlen, um JPE neben der gemeinschaft-
lichen Handels- und Steuerpolitik zum dritten Integrationsinstrument zu machen.

¹ 1969 wurde die CIMAO (Ciments de l'Afrique de l'Ouest) als multinationale Ge-
sellschaft mit einem Kapital von einer Mrd.CFA-Francs (1969: 3,9 Mio US \$) ge-
gründet, an der Togo, die Elfenbeinküste und die französische Lambert-Gruppe zu
je einem Drittel und Niger symbolisch beteiligt sind. Eine geplante Produktions-
stätte in Togo soll der Versorgung der Entente-Mitglieder mit Zement dienen. Sie-
he "Mitteilungen der Bundesstelle für Aussenhandelsinformation", Köln, 23. Jg.
(1973), Nr. 90, S.8.

Tabelle 4 : Existierende und geplante JPE in der "Regional Cooperation for Development (Stand: Juli 1972)

Form und Stadium der Zusammen- arbeit	Produkt	Produktionsland
A. Kapitalbeteiligung, bereits im Produktionsstadium	1. Aluminium	Iran
	2. Banknoten- u. Sicherheits- papiere	Pakistan
	3. Kugellager	Pakistan
B. Abnahmegarantie bereits im Produktionsstadium	1. Ultramarinblau	Pakistan
	2. Wolfram Karbid	Türkei
	3. Borax u. Borsäure	Türkei
	4. Zentrifugal- u. Spezial- filter für die chemi- sche Industrie	Türkei
	5. H.T. Isolatoren	Türkei
	6. Tetrazykline	Türkei
C. Gegenseitige Übereinstimmung erzielt, noch nicht im Pro- duktionsstadium	1. Stoßdämpfer	Pakistan
	2. RCD Jutefabriken	Pakistan
D. Gegenseitige Versicherungen über Unterstützung in Notfäl- len	1. Werkzeugmaschinen (Revolverdrehbänke)	Pakistan
	2. Getriebe und Differen- tiale	Pakistan
	3. Harnstoff-Formaldehyd	Pakistan
	4. Methanol	Pakistan
	5. Glyzerin	Pakistan
	6. Dieselmotoren f. Seeschlepper, Erdbewe- gungsmaschinen u. f. schwere und leichte Lastwagen u. Busse	Pakistan
	7. Glyzerin	Iran
	8. Siehe (D.6)	Iran
	9. Maschinen f. Teeindustrie	Türkei
	10. Styropor	Türkei
	11. Siehe (D. 6 und 8)	Türkei

Form und Stadium der Zusammenarbeit	Produkt	Produktionsland
E. Übereinstimmung in Grundsatzfragen erzielt, noch im Verhandlungsstadium	1. Kohlenstangen u.-Produkte	Iran
	2. Nephtholfarbstoffe	Iran
	3. Abladeranlage	Iran
	4. rotierende elektrische Anlagen (Dieselgeneratoren bis 2000 KW u. elektrische Motoren bis 250 PS)	Iran
	5. Natriumtriphosphat	Iran
	6. Nahtlose Stahlrohre	Iran
	7. Optische Bleichmittel	Pakistan
	8. Packpapier u. Tüten	Pakistan
	9. Aluminiumplatten	Pakistan
	10. statisch-elektrische Anlagen	Pakistan
	11. Malathion, Accothion, Thimet	Pakistan
	12. Phosphatschädlingsbekämpfungsmittel	Pakistan
	13. Raupenschlepper, erdbewegende Maschinen	Pakistan
	14. Textilfabrikationsmaschinen	Pakistan
	15. Fertigung von Widerständen, Kondensatoren, Halbleitern, Fernsehbildröhren, RF-Transformatoren, IF-Transformatoren, Lautsprechern, bewegliche Radio- u. Testanlagen u. Meßinstrumenten	Pakistan
	16. Packpapier und Papiermasse	Türkei
	17. Organische Farbstoffe	Türkei
	18. Grund- und Chromfarbstoffe	Türkei
	19. Erdbewegungsmaschinen mit Gummireifen	Türkei
	20. Lokomotiven u. Lok. Dieselmotoren	Türkei
	21. RCD Beratungs- u. Entwurfszentrum	Feasibility-Study von Türkei durchgeführt
F. Projektiert, noch keine Übereinstimmung in Grundsatzfragen. Projektbericht ist bzw. wird von Partnerländern erstellt	1. Anlagen f. Erdölbohrungen, Erdölproduktion	Iran
	2. Spezialventile	Iran
	3. Turbinen, Generatoren	Iran
	4. Austausch von Teilen u. Bestandteilen zwischen Telefonfabriken	Iran, Pakistan und Türkei

Form und Stadium der Zusammenarbeit	Produkt	Produktionsland
	5. Eisen u. Stahl	Iran, Pakistan und Türkei
	6. Zinkschmelzer	Iran, Türkei
	7. Anlagen für Telefon u. Telegraphenübermittlung	Pakistan
	8. Fabrikation von rostfreiem Stahl, NE-Chemieanlagen	Pakistan
	9. Pumpen f. chemische Industrie	Pakistan
	10. Kraftfahrzeuginstrumente	Türkei
	11. Reifengewebeverarbeitung	Türkei
	12. Dampfkessel (Großformat f. Gitterkraftwerke)	Türkei
	13. Kohle	Türkei
	14. Räder	Türkei
	15. Bremsen	Türkei
	16. Schiffbau	Türkei
	17. Pumpen u. Kompressoren	Türkei
	18. Mechanische Anlagen (hydrau- lische Turbinen u. -Kupplungs- systeme)	Türkei
	19. Baumwollentkörnungs- und Linnenzupfmaschinen	Türkei
	20. Dampfkessel, Druckbehälter Dampfheizungsgeräte	Türkei
	21. Eisen - Chrom	Türkei
	22. Natriumperborat	
G. in Betracht gezogene Projekte, vorläufig verschoben wegen noch ausstehender Bewertung durch UNIDO-Studie über RCD-Schwer- industriunternehmen	1. elektrische Rotationsma- schinen	Iran
	2. Turbinengeneratoren (Dampf und Gas)	Iran
	3. Anlagen f. Erdölbohrungen, Erdölproduktion u. Raffine- rien	Iran
	4. Spezialventile	Iran
	5. Pumpen f. chemische Industrie	Pakistan
	6. Lokomotiven	Türkei
	7. Zentrifugal- u. Spezialfil- ter f. chemische Industrie	Türkei
	8. Dieselmotoren (über 250 PS)	Türkei

Form und Stadium der Zusammenarbeit	Produkt	Produktionsland
-------------------------------------	---------	-----------------

- | | | |
|-----|---|--------|
| 9. | Dampfkessel, Druckbehälter
u. Dampfheizungsgeräte | Türkei |
| 10. | Pumpen u. Kompressoren | Türkei |
| 11. | Dampfkessel (Großformat f.
Gitterkraftwerke) | Türkei |
| 12. | Mechanische Anlagen (hy-
draulische Turbinen u.
Kupplungssysteme) | Türkei |
-

Quelle: RCD Secretariat, Karachi, July 21, 1972, S.27-30.