Beiträge zur Industrialisierungs- und Handelspolitik der Entwicklungsländer

Von
Heinz Ahrens, Hans-Gert Braun, Carlos von Doellinger,
Wolfgang Hillebrand, Lutz Hoffmann, Dietrich Kebschull,
Rolf J. Langhammer, Karl Wolfgang Menck, Hermann Priebe,
Hans-Bernd Schäfer, Christian Uhlig, Bernhard Weber

Herausgegeben von Vincenz Timmermann

DUNCKER & HUMBLOT / BERLIN

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Beiträge zur Industrialisierungs- und Handelspolitik der Entwicklungsländer

Von
Heinz Ahrens, Hans-Gert Braun, Carlos von Doellinger,
Wolfgang Hillebrand, Lutz Hoffmann, Dietrich Kebschull,
Rolf J. Langhammer, Karl Wolfgang Menck, Hermann Priebe,
Hans-Bernd Schäfer, Christian Uhlig, Bernhard Weber

Herausgegeben von Vincenz Timmermann

DUNCKER & HUMBLOT / BERLIN

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Schriften des Vereins für Socialpolitik

Gesellschaft für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften

Neue Folge Band 110

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

SCHRIFTEN DES VEREINS FÜR SOCIALPOLITIK
Gesellschaft für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften
Neue Folge Band 110

Beiträge zur Industrialisierungs- und Handelspolitik der Entwicklungsländer

DUNCKER & HUMBLOT / BERLIN

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Beiträge zur Industrialisierungs- und Handelspolitik der Entwicklungsländer

Von
Heinz Ahrens, Hans-Gert Braun, Carlos von Doellinger,
Wolfgang Hillebrand, Lutz Hoffmann, Dietrich Kebschull,
Rolf J. Langhammer, Karl Wolfgang Menck, Hermann Priebe,
Hans-Bernd Schäfer, Christian Uhlig, Bernhard Weber

Herausgegeben von Vincenz Timmermann

DUNCKER & HUMBLOT / BERLIN

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Alle Rechte, auch die des auszugsweisen Nachdrucks, der photomechanischen Wiedergabe und der Übersetzung, für sämtliche Beiträge vorbehalten
© 1980 Duncker & Humblot, Berlin 41
Gedruckt 1980 bei Berliner Buchdruckerei Union GmbH., Berlin 61
Printed in Germany

ISBN 3 428 04814 8

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Vorwort des Herausgebers

Die Beiträge in diesem Band sind überarbeitete Fassungen der Vorträge, die anläßlich der Jahrestagungen des Ausschusses „Entwicklungsländer" am 24. und 25. November 1978 in Frankfurt a. M. und am 23. und 24. November 1979 in Berlin gehalten wurden.

Der Titel dieses Bandes weist darauf hin, daß hier lediglich „Beiträge" zur Industrialisierungs- und Handelspolitik der Entwicklungsländer vorgelegt werden. Natürlich konnte dieser große Themenkomplex in zwei Ausschußsitzungen nicht umfassend behandelt werden.

Die Verfasser haben versucht, die Diskussionsbeiträge der Mitglieder und Gäste zu berücksichtigen, so daß eine gesonderte Wiedergabe der Diskussionen von Frankfurt und Berlin nicht notwendig erschien.

Als Herausgeber danke ich der Kreditanstalt für Wiederaufbau in Frankfurt und dem Deutschen Institut für Entwicklungspolitik in Berlin, deren Gäste wir sein durften, sowie allen, die wissenschaftlich und organisatorisch am Zustandekommen der Jahrestagungen und dieser Veröffentlichung mitgewirkt haben.

Hamburg, im Februar 1980

Vincenz Timmermann

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Inhaltsverzeichnis

Der Primärbereich in der Frühphase der industriellen Entwicklung

Von *Hermann Priebe*, Frankfurt a. M. 9

Industrie und Landwirtschaft im Entwicklungsprozeß

Von *Hans-Bernd Schäfer*, Hamburg 29

Konzept und Probleme der dezentralen Industrialisierung in Entwicklungsländern

Von *Hans-Gert Braun*, München 45

Probleme der Industrieentwicklung und der Industrieplanung in kleinen Ländern — Der Fall Irland

Von *Wolfgang Hillebrand*, Berlin 65

The Remuneration of Labour and Capital in the Manufacturing Sector of a Developing Economy: The Case of Malaysia

Von *Lutz Hoffmann* und *Bernhard Weber*, Regensburg 91

Möglichkeiten und Implikationen einer Politik der Reduzierung von Kapitalimporten in Entwicklungsländern

Von *Heinz Ahrens*, Freising-Weihenstephan 105

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

Von *Rolf J. Langhammer*, Kiel 141

A Note on the Limitations to Economic Cooperation among Developing Countries: Lessons from the Latin American Experience

Von *Carlos von Doellinger*, Rio de Janeiro 173

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Überlegungen zur Rolle der staatlichen Exportförderung bei der Industrialisierung der Entwicklungsländer (unter besonderer Berücksichtigung der Exportkreditversicherung und -finanzierung)

Von *Dietrich Kebschull*, Hamburg 185

Technische Zusammenarbeit zwischen den Entwicklungsländern: Ziele, Möglichkeiten, Grenzen

Von *Karl Wolfgang Menck*, Hamburg 209

Aspekte der industriellen Kooperation zwischen Entwicklungs- und Industrieländern im Rahmen der Industrialisierungspolitik

Von *Christian Uhlig*, Bochum 227

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Der Primärbereich in der Frühphase der industriellen Entwicklung

Von *Hermann Priebe,* Frankfurt a. M.

Meine Aufgabe sehe ich weniger in einer theoretischen Betrachtung der Rolle des Agrarsektors im Entwicklungsprozeß, als in einer kritischen Analyse der tatsächlichen Entwicklung in der Dritten Welt und der Konsequenzen, die sich daraus für die entwicklungspolitischen Strategien und die Ansätze der Entwicklungshilfe ergeben.

Ausgangspunkt meiner Überlegungen ist die These, daß die bisherige *Entwicklung kein voller Erfolg* war, jedenfalls für die Mehrzahl der Entwicklungsländer.

Gewiß gilt hier der *Gegeneinwand:* Die *Wachstumsraten* der Wirtschaft in der Dritten Welt lagen in der Periode von 1950 bis 1970 weitgehend über 3 % und waren damit höher, als in den hochentwickelten Ländern während ihrer eigenen Industrialisierungsperiode.

Demgegenüber ist eine erhebliche *Verschlechterung der wirtschaftlichen, sozialen und politischen Stabilität* vieler Länder im Innern und nach Außen kaum zu bestreiten. Verschiedene Anzeichen sind dafür zu erkennen.

Zunehmende soziale Destabilisierung

Die Destabilisierung der inneren Sozialstrukturen hat *verschiedene Ursachen.* Der Mangel an existenznotwendigen Gütern wird in der Überschaubarkeit der Welt von heute nicht mehr schicksalhaft hingenommen. Das beginnt bei den einfachsten sozialen Bedürfnissen, wie sauberem Wasser, und gilt besonders für die Ernährung. Die Prognosen über die zunehmende Hungersituation in großen Weltregionen sind bekannt, wie es scheint, müßten Wunder geschehen, um die größten Bedrohungen abzuwenden. Aber zu einem solchen Wunder würde wohl mindestens eine Neuorientierung unserer Entwicklungspolitik gehören.

Die größten Gefahren für die Zukunft vieler Länder liegen aber in den *wachsenden sozialen Unterschieden:* Nur kleine privilegierte Gruppen profitieren von der Entwicklung, während die Masse der ländlichen Bevölkerung kaum daran teilnehmen konnte. Das sind im Pri-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

märbereich 60 - 80 % der Gesamtbevölkerung, deren Lebensverhältnisse und soziale Sicherheiten durch die Abwanderung Arbeitsfähiger und Schwächung der traditionellen Sozialstrukturen teilweise noch verschlechtert werden.

Andererseits finden viele Zuwanderer in die Städte dort keinen Erwerb, so daß aus ländlichen Selbstversorgern städtische Arbeitslose werden, die keinen echten wirtschaftlichen Beitrag leisten. Die wuchernden *Slums sind Krankheitssymptome* sozialer Auflösungsprozesse, erfordern wachsende Aufwendungen für Urbanisierungsprogramme und Unterhalt der Menschen und verschlingen das Kapital für eine echte, wirtschaftliche Entwicklung.

Die wirtschaftlichen *Verluste im Primärbereich und zunehmenden sozialen Kosten* führen dann zum Verfall der Währungen, zu Defiziten in der Handels- und Zahlungsbilanz, sie engen dadurch den Spielraum der Länder für autonomes wirtschaftspolitisches Handeln ein und vergrößern ihre Abhängigkeit von ausländischer Hilfe. Schuldenerlaß und Entwicklungshilfe zu Vorzugskonditionen ermöglichen dann weitere volkswirtschaftliche Fehlinvestitionen und Importe von hochwertigen Verbrauchsgütern und Nahrungsmitteln, die bei besserer Nutzung der eigenen Ressourcen selbst erzeugt werden und Kapital für produktive Investitionen freimachen könnten.

Ein unheilvoller Kreislauf, in dem soziale Auflösungsprozesse mit wirtschaftlichen Fehlentwicklungen verbunden sind. Von der Statistik werden viele Vorgänge jedoch als Marktvorgänge registriert und täuschen dann umso mehr ein *Scheinwachstum* vor, als die Verluste im Selbstversorgerbereich statistisch weitgehend unberücksichtigt bleiben.

Die zunehmende soziale Instabilität vieler Entwicklungsländer bereitet den Boden für *revolutionäre Umwälzungen,* mögen die Auslösefaktoren im einzelnen verschieden sein und politische Ideologien oder religiöse Bewegungen dabei als Verstärker wirken. Kuba und Persien sind dafür extreme Beispiele. Auch hohe wirtschaftliche Wachstumsraten können die weltpolitischen Folgen sozialer Fehlentwicklungen gewiß nicht aufwiegen.

Wie im Innern der Länder kommt es auch im Weltmaßstab zur *Gruppenbildung der Unterprivilegierten,* mögen auch hier die Argumente verschieden sein, sei es bei Aktivitäten der OPEC-Länder oder auf Welthandelskonferenzen. Es mag noch hingehen, wenn höhere Leistungen von den Industrieländern erzwungen werden, gefährlicher wird es, wenn der Einsatz der Mittel wieder auf entwicklungspolitisch falschen Vorstellungen beruht und keine echte Abhilfe bringt. Sie machen zwar die Industrieländer ärmer, aber die Armen in den

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Entwicklungsländern nicht reicher, da sie die sozialen Unterschiede nicht abbauen und zudem die Weltwirtschaft stören. Bestenfalls kommt es zu Umverteilungsprozessen, die keine echte Steigerung des Weltsozialproduktes bewirken und die wirklich Bedürftigen kaum erreichen.

Die *Ursachen* dieser entwicklungspolitischen Fehlentwicklungen sind weniger in natürlichen Mängeln als in *falschen Grundvorstellungen* über die Rolle der Landwirtschaft und Industrie und der Antriebskräfte des Welthandels in der Frühphase der Entwicklung zu suchen. Hinzu kommt die Übertragung wirtschaftspolitischer Maßnahmen, die den Problemen hochentwickelter Länder entsprechen, aber nicht für Länder im Anfangsstadium ihrer Entwicklung geeignet sind. Dabei fehlt es auch an der Erkenntnis, daß die Ausgangssituation in der Dritten Welt heute anders ist, als sie jemals in Europa war, so daß die ungeprüfte Übertragung unserer Erfahrungen in die Entwicklungspolitik zu Spannungen führen muß. Damit sind wir beim Grundthema dieses Vortrages.

Klassische Irrtümer

Die Hintergründe unserer entwicklungstheoretischen Vorstellungen sind als ‚klassische' Irrtümer bis zu den Vätern der Wirtschaftswissenschaften zurückzuverfolgen[1]. Smith und Malthus sahen den *Primärbereich statisch,* die Agrarproduktion naturgegeben und ihre Steigerung nur über eine Ausweitung der begrenzten Kulturböden möglich. Die Konsequenz dieses agrarischen Produktionspessimismus war die Vorstellung von der alleinigen Fortschrittsrolle der Industrie und des Freihandels als Motor der Entwicklung, von der dann bei entsprechendem Abbau des Agrarsektors die klassische Welthandelstheorie von der Arbeitsteilung zwischen Industrieländern und Agrarländern ausging.

Smith gab im Schlußteil seines Wealth of Nations der Hoffnung Ausdruck, daß die „menschlichen Einrichtungen den Naturzustand der Dinge verändern", da sonst der Reichtum und das Anwachsen der Städte ihre „Grenzen da erreichen, wo die Chancen für Verbesserung und Kultivierung der brachliegenden Böden enden"[2].

Malthus kam dann zu der berühmten Formel: Da die Bevölkerung in geometrischer, die Agrarproduktion nur in arithmetrischer Progression wächst, kann das reale Pro Kopf-Einkommen nur fallen. Von

---

[1] Vgl. umfassende Darstellung in *H. Priebe* und *W. Hankel,* Der Agrarsektor im Entwicklungsprozess, Campus-Verlag Frankfurt/Main 1980.

[2] *Adam Smith:* The Wealth of Nations, deutsch: Der Wohlstand der Nationen, eine Untersuchung seiner Natur und Ursachen, München 1974.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

dieser Vorstellung aus entwickelt *Ricardo* das Gesetz der Realeinkommensverteilung: Wenn der Nahrungsmittelspielraum hinter der durch das Bevölkerungswachstum zunehmenden Nachfrage zurückbleibt, kommt es durch steigende Nahrungsmittelpreise zu steigenden Grundrenten der Bodenbesitzer und zu fallenden Lohnquoten der Arbeiter ebenso wie der Gewinnquoten der Unternehmer. Hier setzt *Marx* dann bei der Vorstellung an, daß ein System freier kapitalistischer Märkte am ‚tendenziellen Fall seiner Profitraten' zugrunde gehen müßte.

J. Stuart *Mill* empfahl den, wie er glaubte, einzig möglichen Durchbruch in der Einführung des Freihandels. Er wurde in *England* 1848 mit der Abschaffung der Getreidezölle erreicht, mit der Folge, daß die Nahrungsmittelproduktion für den englischen Markt weitgehend in die amerikanischen Neulandgebiete verlagert wurde und England seinen Industrievorsprung in der Welt weiter ausbauen konnte. Das Land sicherte sich auf diese Weise einen zeitweiligen Entwicklungsvorsprung und Terms of Trade-Vorteil gegenüber anderen Nationen. Das galt jedoch nur, solange es ungenutzte Böden gab und die englische Industrie einen Vorsprung besaß.

Der wirtschaftswissenschaftliche Grundirrtum lag in der Verallgemeinerung, in der *Verkennung der milieubedingten Sonderverhältnisse in England.* Im Gegensatz zu Kontinentaleuropa war die Zerstörung des englischen Bauerntums durch die Feudalaristokratie bereits vor der Industrialisierung erfolgt und nicht eine Folge der ökonomischen Entwicklung. Die Proletarisierung der Landbevölkerung bot der aufkommenden Industrie billige Arbeitskräfte, deren rigorose Ausbeutung durch eine zynische Armengesetzgebung unterstützt wurde. Die besondere Weltmarktposition Englands ermöglichte die Sicherstellung der Ernährung und der Industrieexporte, bei gleichzeitiger Verhinderung der Industrialisierung in den Kolonialländern.

Die Hintergründe dieser wirtschaftlich ebenso erfolgreichen wie sozial fragwürdigen Entwicklung liegen im *Feudalismus* und seiner Übertragung in die Kolonien. *Marx* hat das leider nicht erkannt, er sah die Zerstörung des Bauerntums und die Ausbeutung des ländlichen Proletariats als Folgen des kapitalistischen Wirtschaftssystems und glaubte keine Möglichkeit zu erkennen, um die Landbevölkerung im Rahmen der überlieferten Agrarstrukturen am zivilisatorischen Fortschritt zu beteiligen. Zu seinen Konsequenzen für eine sozialistische Wirtschaft gehörten daher nicht nur die zentrale Planung und der Vorrang der Industrie, sondern auch die ‚Industrialisierung' der Landwirtschaft: „Große Industrie und Agrikultur[3]."

[3] *Karl Marx:* Das Kapital, Bd. I, 1867.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Die Entwicklung der westeuropäischen Landwirtschaft hat eine eindrucksvolle *Widerlegung* dieser Vorstellungen durch eine Produktivitätssteigerung von noch immer unabsehbaren Ausmaßen gebracht, während die ‚industrialisierte' Großlandwirtschaft in der Sowjetunion bis heute der größte Engpaß der Entwicklung geblieben ist. Und das heutige, in seiner Zahlungsbilanz von Nahrungsmitteleinfuhren abhängige Großbritannien gäbe viel darum, wenn seine Landwirtschaft im 19. Jahrhundert nicht soweit abgebaut worden wäre. Im Bemühen, die bis 1914 auf 25 % gesunkene Eigenversorgung mit Nahrungsmitteln anzuheben, ist inzwischen erst eine Quote von etwa 50 % erreicht worden.

Trotz dieser Erfahrungen beherrschen die Vorstellungen von der *mangelnden Entwicklungsfähigkeit des Primärbereiches* und der alleinigen Führungsrolle der Industrie bis heute die Entwicklungspolitik. Letzten Endes gehen hier *Marktwirtschaftler und Marxisten von den gleichen Grundirrtümern* aus.

Wenn hier überholte Vorstellungen noch verteidigt werden, verleitet auch die vorwiegende Betrachtung volkswirtschaftlicher Daten *in Relationen* zu Fehlschlüssen. So wird die relative Verschiebung der sektoralen Anteile an den Erwerbspersonen und am Sozialprodukt als Abbau des Primärbereiches zugunsten der anderen Sektoren mißdeutet und übersehen, daß sie vornehmlich durch das Bevölkerungswachstum bedingt wird und mit einem erheblichen *absoluten Wachstum im Primärbereich* einhergeht. Dies gibt in Wirklichkeit erst die Voraussetzungen dafür, daß die Grundbedürfnisse der wachsenden Bevölkerung befriedigt werden und daß es zur Kapitalbildung und Schaffung der Kaufkraft für die Entfaltung der anderen Sektoren kommt.

In der neueren Diskussion glaubte man teilweise auch in der Theorie von Arthur *Lewis* eine Bestätigung für den notwendigen Abbau der Landwirtschaft zu finden. Lewis glaubte, daß bei der traditionellen Produktionstechnik im Agrarsektor die *Grenzproduktivität der Arbeit bei Null* läge, das heißt, daß der Einsatz zusätzlicher Arbeitskräfte nicht sinnvoll sei, ja, daß der Abzug von Arbeitskräften ohne Schaden für das Produktionsvolumen erfolgen und vielleicht sogar zur Erhöhung der durchschnittlichen Arbeitsproduktivität führen könne. Bei dieser Anschauung wird der Primärbereich aber zu statisch betrachtet und die traditionelle Arbeitsteilung innerhalb der Familie nicht verstanden, bei der jeder im Jahresrhythmus seine, wenn auch unterschiedlichen Aufgaben hat, und in der stärkere Arbeits- und Produktionsleistungen durchaus möglich sind, wenn die Menschen dazu motiviert werden.

In Wirklichkeit müßte man eher davon ausgehen, daß *Grenzproduktivität gleich Null* für viele aus dem Primärbereich Abgewanderte gilt,

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

die keine Beschäftigung finden und ihre, wenn auch bescheidene Eigenexistenzgrundlage verlieren, ohne eine neue erreichen zu können.

Die Theorie von der Grenzproduktivität gleich Null hat auch zu falschen Schlußfolgerungen für die Strategien der Agrarförderung verleitet, aus der irrtümlichen Annahme, daß eine Erhöhung der Grenzproduktivität nur durch Strukturveränderung und Mechanisierung der Landwirtschaft zu erreichen sei. Demgegenüber dürfte der von *Theodore W. Schultz* in die Diskussion eingeführte Begriff des *„human capital'* wesentlich realitätsnäher sein, der im verstärkten Einsatz der Menschen und der Verbesserung ihrer dispositiven Fähigkeiten durchaus Möglichkeiten zur Produktionssteigerung sieht, wobei Sachkapital weniger substitutiv zum Ersatz von Arbeitskräften als komplementär zur Steigerung ihrer produktiven Leistungen einzusetzen wäre.

Schließlich hat auch die von *Hirschman* vertretene Auffassung, daß ein *ungleichgewichtiges Wachstum* — Unbalanced Growth — unvermeidlich sei, wenn man ein schnelles Wachstum anstreben wolle, bei dem dann die Mittel für die anschließenden Ausbreitungseffekte auf die zunächst benachteiligten Bereiche entstehen, zur forcierten Industrialisierung und punktuellen Schaffung hochmechanisierter Agrarbetriebe beigetragen. Dabei mögen zwar einzelbetrieblich günstige Erfolge erzielt worden sein. Doch die sozialen Nachteile eines ungleichgewichtigen Wachstums sind umso mehr offenbar geworden.

Die Ergebnisse vieler falscher Vorstellungen sind in den *Entwicklungsplänen* zu erkennen. In den meisten Ländern liegen die Schwerpunkte in der Mittelverteilung — dem Mangel an Nahrungsmitteln zum Trotz — weniger im Primärbereich, sondern in der Industrie und im Exportsektor. Besonders deutlich wird das in früheren englischen Kolonien, wie Indien und Pakistan oder auch Kenia und Sambia.

Das *Gegenbeispiel Japan*[4] wurde bis jetzt zu wenig beachtet. Ganz im Gegensatz zur englischen Entwicklung wurde dort in der Reformperiode nach 1868 mit einer Politik zur Aktivierung der Landbevölkerung und Intensivierung der Agrarproduktion begonnen. Die japanische Regierung erhöhte die Agrarpreise und die Flächensteuern. Die Bauern wurden dadurch zum erhöhten Einsatz motiviert, während die hohen Steuern die Grundeigentümer zwangen, mehr Flächen zur arbeitsintensiven Nutzung durch Bauern und Kleinpächter abzugeben.

Durch die strukturelle Wandlung wurde *Japans Agrarfeudalismus von innen her beseitigt*, so daß die von Ricardo zu recht als Entwicklungsbremse gefürchtete ‚arbeitslose' Grundrente gar nicht erst

[4] Vgl. die Studie von *Thomas C. Smith:* The Agrarian Origins of Modern Japan, Stanford 1959.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

entstehen konnte. Es war eine Entwicklungspolitik, wie sie auch heute moderner und erfolgreicher kaum gedacht werden könnte. Sie legte in der zweiten Hälfte des 19. Jh. die Grundlage für Japans beispiellosen Aufstieg zur führenden Industriemacht. Unverkennbar ist, daß das japanische Beispiel der vorrangigen oder mindestens gleichzeitigen Entwicklung des Agrarsektors parallel zur Industrie auch *Chinas Konzept* der Entwicklung aus eigener Kraft entscheidend beeinflußt hat.

Situation ohne Beispiel

Die Entwicklungsländer stehen heute vor einer größeren Herausforderung und müssen mehr leisten als ihre Vorgänger in Westeuropa und Nordamerika vor 100 bis 200 Jahren. Zwar leben, ebenso wie in der Ausgangsphase der europäischen Entwicklung, 70 bis 80 % ihrer Bevölkerung bei vorwiegender Selbstversorgung in der Landwirtschaft. Doch sonst haben die Länder der Dritten Welt andere, für ihre Entwicklung ungünstigere Voraussetzungen:

(1) Das *Bevölkerungswachstum* ist mit 2,5 bis 3 % über doppelt so hoch. In Deutschland lag die durchschnittliche Wachstumsrate während des 19. Jh. unter 1,0 Prozent.

(2) Die *Agrarproduktivität* ist geringer als in Westeuropa um 1900, der europäische Bauer war damals vielen heutigen Landwirten in Afrika oder Asien in der Agrartechnik um Jahrhunderte voraus.

(3) Die *Lebensansprüche* der Menschen sind in der Überschaubarkeit der Welt von heute größer. Das gilt vor allem für die wachsenden städtischen Massen, die ihre traditionellen Bindungen verloren haben und soziale Notlagen nicht mehr als naturgegeben hinnehmen.

(4) Die *Industrialisierung* ist nicht mehr wie vor 100 bis 200 Jahren eine einfache Fortsetzung des traditionellen Handwerks der ‚Manufaktur' mit einfachen mechanischen Mitteln:

- Sie schafft quantitativ weniger *Arbeitsplätze*, verlangt aber qualitativ höherwertigere Arbeitskräfte,
- sie verlangt höher entwickelte *Infrastrukturen*, fördert dadurch Konzentrationsvorgänge und verschärft die *Dualismen* zwischen den Zentren und den Lebensräumen der traditionellen Bevölkerung,
- sie ist vom Import an know how und Ausrüstungsgütern abhängig und vergrößert die *Auslandsabhängigkeit der* Entwicklungsländer.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Das *Beschäftigungsproblem* ist hier entscheidend. Die Absorptionsfähigkeit der Wirtschaft ist überall zu gering, um einem Zuwachs an Beschäftigungssuchenden von 2 - 3 % neue Arbeitsplätze zu bieten. Bei einem — relativ hoch geschätzten — Anteil industrieller Erwerbspersonen von 20 % müßte der jährliche Zuwachs an Arbeitsplätzen über 10 % hinausgehen. Das ist ausgeschlossen. In Deutschland lag die Wachstumsrate der Bevölkerung in 150 Jahren bei knapp 1 %, die der außerlandwirtschaftlichen Arbeitsplätze bei 1,7 %.

Alles in allem ist die *Situation der Entwicklungsländer ohne jedes Beispiel.* Auch eine rigorose Bevölkerungspolitik könnte daran wenig ändern. Denn die Jugendlichen, die nach 1990 Arbeit und Verdienst verlangen, sind heute bereits geboren. Infolgedessen wird in den meisten Entwicklungsländern die *gleiche Problematik noch im Jahr 2000 bestehen, daß die Masse der traditionellen Bevölkerung im Primärbereich ihre Existenz* finden muß.

Der wachsende *Nahrungsbedarf* kommt hinzu. Wenn Wirtschaftswissenschaftler[5] eine bevorzugte Förderung der Landwirtschaft aufgrund der sinkenden Einkommenselastizität der Nachfrage — entsprechend dem Engel'schen Gesetz — nicht für notwendig halten, werden dabei einfache Realitäten übersehen. Bei einem Wachstum der Bevölkerung von 3 % und des Pro-Kopf-Einkommens von 2 % entsteht auch bei abnehmender Nachfrageelastizität bereits *in 10 Jahren ein Mehrbedarf an Nahrungsmitteln um rund 50 %.*

Hier ist keine sinnvolle Alternative erkennbar: Auf absehbare Zeit ist die *Lebensfrage* für die meisten Entwicklungsländer *nicht die Auflösung, sondern Stärkung der ländlichen Wirtschafts- und Sozialstruktur.*

Das ist — bewußt kurz und hart gesagt — die Realität der Entwicklungspolitik, ihr Kernproblem. Es darf selbstverständlich nicht statisch aufgefaßt werden, es bedeutet aber, daß der *Primärbereich noch über längere Strecken die wirtschaftliche Entwicklung tragen* und der Masse der Bevölkerung soziale Sicherheit bieten muß. Wie wir später sehen werden, ergeben sich daraus auch Konsequenzen für die Art der Agrarentwicklung und die Ansätze ihrer Förderung.

Das verkannte Entwicklungspotential der Landwirtschaft

Wenn wir eine *Funktion des Agrarsektors* in der Abgabe der für den Wachstumsprozeß der anderen Sektoren benötigten Ressourcen sehen, so wird der Begriff Abgabe leicht im Sinne einer Verminderung

[5] z. B. *H. R. Hemmer:* Wirtschaftsprobleme der Entwicklungsländer, München 1978, S. 287.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

verstanden. Praktisch geht es um die *Bildung und Bereitstellung* zunehmender Güterüberschüsse, Ersparnisse und des ‚human capital'. Im Frühstadium der Entwicklung können sich die anderen Sektoren nur in dem Maße entwickeln, wie der Agrarsektor diese Aufgaben erfüllt.

Dadurch ergibt sich zwar eine *relative, jedoch keine absolute Abnahme der Landwirtschaft.* Wenn man hier die Abnahme ihrer Anteile an den Erwerbspersonen und der Wertschöpfung als Kriterium des Entwicklungsstandes einer Volkswirtschaft betrachtet, so heißt das — richtig interpretiert — nur, daß der *Produktivitätsfortschritt des Agrarsektors den Rahmen absteckt,* in dem die übrigen Sektoren expandieren. Erst in späteren Entwicklungsstadien der Wirtschaft gelten andere Voraussetzungen.

Die historische *Entwicklung in Deutschland* ist ein Beispiel für eine gleichmäßige Entwicklung. Vom Beginn des 19. Jh. bis zum Zweiten Weltkrieg wuchsen die Bevölkerung und die Pro-Kopf-Einkommen auf knapp das Dreifache, die Brutto-Bodenproduktion stieg auf das Vierfache. Die Agrarbevölkerung blieb absolut nahezu unverändert, sie nahm bei einer auf nahezu das Sechsfache steigenden Arbeitsproduktivität voll an der allgemeinen Einkommensentwicklung teil und trug sowohl durch Schaffung der ländlichen Infrastruktur als auch durch ihre zunehmende Kaufkraft zum gesamtwirtschaftlichen Wachstum bei.

Eine für die Entwicklungspolitik wichtige Erfahrung ist es, daß diese wachsenden Leistungen des Agrarsektors mit vorwiegend menschlichen und tierischen *Eigenenergien* und ohne nennenswerte Mechanisierung mit einfachen technischen Mitteln erfolgte. Die treibenden Kräfte dafür waren *biologische Fortschritte* in der Pflanzen- und Tierzüchtung, verbesserten Bodenkultur, verstärkten Viehbeständen, organischer Düngung, Einführung neuer Pflanzen, Fruchtwechsel, Steigerung der tierischen Leistungen u. a. m. Alles in allem ergab sich aus der besseren Nutzung der natürlichen Ressourcen eine quantitativ und qualitativ erhebliche Steigerung der Agrarproduktion. Die Landbevölkerung nahm selbst am Wachstum teil und wurde schrittweise in den gesamtwirtschaftlichen Kreislauf einbezogen.

Wenn dieses *Wachstum des Agrarsektors in seinen entwicklungspolitischen Konsequenzen so wenig beachtet* wurde, sind dafür verschiedene Ursachen mitbestimmend.

(1) Die Zunahme der *städtischen Bevölkerung* wurde als ‚Landflucht' mißverstanden, obwohl sie bis etwa 1950 in Wirklichkeit bei gleicher Agrarbevölkerung nur aus dem Bevölkerungsüberschuß hervorging.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

(2) Die Steigerung der Agrarproduktion erfolgte *ohne wesentliche Strukturwandlungen.* Das äußere Bild der Dörfer blieb weitgehend unberührt. So schien es, daß sich Fortschritt und Tradition in der Landwirtschaft gut miteinander verbinden lassen, ja die traditionellen Lebensverhältnisse wurden idealisiert und bewußt gegenüber dem technischen Fortschritt verteidigt.

(3) Um ihren *Protektionsforderungen* Nachdruck zu verleihen, wurde die angeblich mangelhafte Entwicklungsfähigkeit der Landwirtschaft seit dem Ende des 19. Jh. von ihren Interessenvertretern zu einem agrarpolitischen Dogma hochstilisiert. Zur Begründung wurde ein ganzer Komplex zweckpessimistischer Thesen herausgearbeitet, vom grundsätzlichen wirtschaftlichen Rückstand aufgrund der besonderen natürlichen Produktionsbedingungen bis zur permanenten Einkommensdisparität. Daran wird bis heute festgehalten, obwohl der Gegenbeweis durch die gesamte Entwicklung mehr als erbracht wurde, zuletzt mit einer Steigerung der landwirtschaftlichen Durchschnittseinkommen seit 1955 auf nahezu das Zehnfache.

(4) Die *Agrarwissenschaften* haben die Vorstellung von der wirtschaftlichen Sonderstellung der Landwirtschaft leider abgestützt und den Interessenverbänden manche Hilfestellung gegeben. Generationen von Agrarökonomen sind mit falschen Vorstellungen ausgebildet worden und haben gelernt, daß die Landwirtschaft unter einem besonderen *Ertragsgesetz* stünde, aufgrund dessen die Produktionssteigerung in der Landwirtschaft zur Verteuerung, dagegen in der Industrie zur Verbilligung führe[6]. Und noch 1969 hat sich Weinschenk[7] um einen Beweis für die angebliche Unelastizität der landwirtschaftlichen Produktion gegenüber Preisveränderungen bemüht, um damit die EG-Hochpreispolitik abzustützen.

Die Menschheit hat diesen Mangel an Realismus teuer bezahlen müssen. Denn praktisch hatte die *Verkennung der echten Entwicklungsmöglichkeiten* der Landwirtschaft tragische Folgen für die Weltentwicklung. Sie führte in Verbindung mit politischen Ideologien zu gegensätzlichen Fehlern in der Agrarpolitik:

(1) Zu einer *falschen Agrarpreispolitik*

— der Hochpreispolitik in der hochentwickelten europäischen Landwirtschaft, mit der Folge der Überschußbildung und Mittelvergeudung in der EG,

---

[6] So von Blohm noch 1957 erläutert: *G. Blohm:* Angewandte landwirtschaftliche Betriebslehre, 3. Aufl., Stuttgart 1957, S. 44 - 48.

[7] *G. Weinschenk* u. *K. Meinhold:* Landwirtschaft im nächsten Jahrzehnt, Stuttgart 1969.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

— der Niedrigpreispolitik in vielen Entwicklungsländern, mit der Folge zu geringer Nutzung des landwirtschaftlichen Eigenpotentials und Verschärfung des Nahrungsmangels.

(2) Zu *falschen agrartechnischen Ansätzen* in den Entwicklungsländern. Die Verkennung der Produktionsreserven der traditionellen Landwirtschaft führte zur vorzeitigen Mechanisierung und damit Strukturveränderung, mit allen mehrfach erwähnten negativen Auswirkungen für die soziale Entwicklung: Begünstigung kleiner Gruppen, anstatt die breite ländliche Bevölkerung durch lohnende Preise an der Entwicklung zu beteiligen und dadurch die Arbeitskräfte als wichtigste Ressourcen einzusetzen. Statt dessen wird durch Kapitaleinsatz Arbeitskraft substituiert und dabei mehr Kapital im Agrarsektor verbraucht als gebildet.

(3) Schließlich ist die *‚Industrialisierung'* der Landwirtschaft in der östlichen Welt mit den bekannten wirtschaftlichen Mißerfolgen und sozialen Verlusten ein extremes Beispiel der Verkennung der echten Entwicklungsmöglichkeiten des Agrarsektors.

Kernproblem: Produktive Mehrleistung

Die Mobilisierung des wirtschaftlichen Eigenpotentials im Primärbereich bedeutet praktisch *Produktionssteigerung und Realkapitalbildung aus eigenen Kräften.* Die ‚klassische' Theorie, nach der die Kapitalbildung von Ersparnissen durch teilweisen Konsumverzicht abhängt, gilt erst in späteren Stadien der Entwicklung, nach Auflösung der Naturalwirtschaft und Eingliederung der ländlichen Bevölkerung in die Geldwirtschaft. Im vorwiegend naturalwirtschaftlichen *Frühstadium,* in dem die Produktionsfaktoren Arbeit und Boden ‚unterbeschäftigt' sind, muß es zunächst zu einer realen Kapitalbildung aus *produktiven Mehrleistungen* kommen, wie sie durch Abbau von Freizeitüberschüssen, bessere Arbeitsorganisation und intensivere Nutzung des Bodens möglich sind. Erst in der Folge davon entstehen auch monetäre Einkommen, aus denen eine Kapitalbildung über Ersparnisse möglich wird. Landwirtschaft und Handwerk sind der Bereich, in dem Produktionsreserven liegen, die *ohne wesentliche Investitionen* für das volkswirtschaftliche Wachstum erschlossen werden können.

Wie sind die *Reaktionsmöglichkeiten* der traditionellen Landwirte auf wirtschaftliche Impulse und welche flankierenden Maßnahmen der Wirtschafts- und Agrarpolitik müssen hinzukommen?

Wie jeder andere Wirtschaftszweig hat selbstverständlich auch die *Landwirtschaft ihre Besonderheiten.* Diese führen aber gerade nicht

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

zu der vielberufenen Inelastizität des Angebots, sondern — ganz im Gegenteil — zur *Erklärung der Produktionssteigerung aus eigenen Kräften,* die im Primärbereich — weit mehr als in allen anderen Wirtschaftszweigen — möglich ist. Das hat verschiedene Gründe:

(1) Die *Produktionsverfahren* beruhen in den ersten Stadien der Entwicklung weitgehend auf dem Einsatz menschlicher und tierischer Energien. Während in der hochentwickelten Landwirtschaft jede zusätzliche Produktionseinheit Sachaufwendungen von rund zwei Dritteln des Produktionswertes erfordert, setzt der traditionelle Bauer sich selbst und seine Zugtiere als wichtigste Produktionsmittel ein. Bei sehr geringen Sachaufwendungen bedeutet daher ein höherer Produktionserlös fast vollständig auch eigenes Einkommen.

(2) Infolgedessen kann der *Bauer als Mengenanpasser* reagieren. Er ist nicht nur Arbeitskraft, sondern zugleich selbständiger ‚Unternehmer', dessen Handlungen unmittelbaren Einfluß auf das Produktionsergebnis haben. Entschließt er sich, unter Verzicht auf ‚Freizeit' zur *Mehrarbeit* — sei es nach der Zeitdauer oder der Organisation des Kräfteeinsatzes — kommt ihm der Erfolg unmittelbar zugute: in einer besseren Ernährung der Familie, in höheren Verkaufserlösen oder in der Verbesserung der Produktionsgrundlagen durch Baumaßnahmen, Bodenverbesserungen u. ä. Dabei hängen die Arbeitsergebnisse auch von seiner ‚unternehmerischen' Entscheidung über die Organisation der Familienarbeit ab.

(3) Die *Naturalwirtschaft kann wie ein Pufferbereich* wirken. Denn die vorwiegende Selbstversorgung, das Leben ‚von der Hand in den Mund', ist stets mit einer eigenen Vorratshaltung verbunden. Sind die Absatzmöglichkeiten gering, geht die Familie großzügig mit den Vorräten um, dagegen werden günstige Markt- und Preisimpulse gern durch Mehrverkäufe genutzt. So tritt am Markt eine *schnelle und hohe Angebotselastizität* in Erscheinung. Erkennt der Bauer dann längerfristige Chancen, beginnt er mit Überlegungen, wie er die Produktion der besonders gefragten Erzeugnisse für die Zukunft steigern kann.

Der *Einwand,* daß der traditionelle Kleinbauer nur mit kleinen Mengen reagieren kann, ist richtig. Gewiß können einzelne größere, mit allen agrartechnischen Neuerungen ausgerüstete Betriebe größere Produktionsüberschüsse an den Markt bringen. Dabei sind jedoch die wesentlich höheren Aufwendungen an Kapital und Devisen gegenzurechnen. Auch ist zu berücksichtigen, daß die Anzahl der modernen Betriebe begrenzt bleibt, man könnte sagen, es werden genügend geschaffen, um soziale Spannungen zu erzeugen, aber gewiß nicht genug, um den wachsenden Nahrungsbedarf zu decken. In Ländern mit 60 bis 80 % ländlicher Bevölkerung können jedenfalls die, wenn auch im

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

einzelnen kleinen, Mengen aus der Mehrarbeit der großen Masse aller Familien ein weit höheres Gesamtvolumen erbringen. Mit anderen Worten: es geht nicht um die Maximierung bestimmter Faktoreinkommen, sondern um die Optimierung des sektoralen Gesamteinkommens.

Leider gibt es bisher nur *wenig empirisches Material über die traditionelle Landwirtschaft.* Im Weltmaßstab hat D. G. Johnson[8] Beispiele für beträchtliche Angebotselastizitäten unter dem Einfluß der Preisentwicklung gegeben. Für den afrikanischen Bereich sind auch einige neuere Untersuchungen des Instituts für ländliche Strukturforschung[9] an der Universität Frankfurt in Sambia und Nordghana zu nennen. Sie können zwar kein vollständiges Entwicklungsbild geben. Doch allein die großen *Leistungsunterschiede, die bei traditionellen Produktionsverfahren* innerhalb der gleichen Dörfer bestehen, sind sehr aufschlußreich:

— Gesamterzeugung je Familie von	1 : 5 - 10
— Arbeitsproduktivität je AK von	1 : 3 - 6
— Netto-Marktleistung bis auf	51 % der Gesamterzeugung
— Gesamteinkommen pro Kopf von	1 : 2 - 3
— Gesamteinkommen der Familien von	1 : 5 - 9

Die großen Unterschiede, die hier auf engem Raum unter gleichen Voraussetzungen ermittelt wurden, sind das Ergebnis unterschiedlicher *Fähigkeit und Bereitschaft der Familien zur Leistung.* Sie lassen sich bis in die Unterschiede in den Ernährungs- und Lebensverhältnissen der Familien weiterverfolgen. Interessant ist auch, daß ganz im Gegensatz zur Theorie von Lewis von der Grenzproduktivität gleich Null bei Verkleinerung der Familien keine Entlastung und Erhöhung der Durchschnittseinkommen eintritt, sondern daß in *größeren Familien mit mehr Arbeitskräften eine höhere Produktionsleistung pro Kopf* festgestellt werden konnte. Man könnte sagen: dort sind die Antriebskräfte stärker.

Esther Boserup[10] hat das in ihrer bahnbrechenden Arbeit für ganze Völker und Epochen nachgewiesen und gezeigt, daß langfristig nicht die Agrarproduktion die Bevölkerung und ihren Lebensstandard begrenzt, sondern daß sich noch zu allen Zeiten das *Bevölkerungswachs-*

---

[8] *D. Gale Johnson:* World Agriculturale in Disavray, London 1973.

[9] Southern Province of Zambia: Prospects of Regional Development, 1971. Erstellt von der Arbeitsgruppe Frankfurt der Gesellschaft für Regionale Strukturentwicklung.
Entwicklungsmöglichkeiten der traditionellen Landwirtschaft in Nordghana, Institut für ländliche Strukturforschung, Frankfurt/Main 1974.

[10] *E. Boserup:* The Conditions of Agricultural Growth, London 1965.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

tum ‚seine' Agrarproduktion und Technik geschaffen hat. In der Entwicklung läßt sich das über Jahrhunderte nachzeichnen, von den Nomaden über den Wanderfeldbau mit einfachem Grabstock, zur Synthese der Pflanzer und Tierhalter im Pflugbauerntum, bis zur Intensivlandwirtschaft mit Bewässerung oder im Terrassenbau. Die Weltlandwirtschaft ist reicher und vielfältiger als Malthus und Marx je geahnt haben.

Das alles gilt zunächst für die traditionelle Landwirtschaft. Bei fortschreitender gesamtwirtschaftlicher Entwicklung und Arbeitsteilung sowie Übergang zur Fremdenergie sind dann im Agrarsektor noch höhere Wachstumsraten nachzuweisen. Doch die heute hochproduktive Landwirtschaft in Japan und Westeuropa hat sich *schrittweise aus der vorwiegenden Naturalwirtschaft* entwickelt: Während in Deutschland um 1800 70 - 80 % der Bevölkerung in der Landwirtschaft nur eine bescheidene Ernährung schaffen konnten, genügen bei größerer Bevölkerungsdichte heute 3 bis 4 % aller Erwerbspersonen, um die Gesamtheit reichlich mit Nahrungsmitteln zu versorgen.

Was ist zu tun, um diesen Wachstumsprozeß von der breiten Basis der traditionellen Landwirtschaft aus einzuleiten, mit welchen Mitteln und Maßnahmen sind die Initiativen der Bevölkerung zur Mehrleistung zu wecken?

Wirtschafts und agrarpolitische Schlußfolgerungen

Die Produktionsreserven im Primärbereich bieten für die meisten Entwicklungsländer günstige Voraussetzungen, um ein Wachstum ohne wesentliche Kapitalaufwendungen in Gang zu setzen. Ihre Mobilisierung stellt aber besondere Anforderungen an die Wirtschafts- und Agrarpolitik:

(1) In der *Agrarpreispolitik liegt der Schlüssel zur Selbsthilfe der Länder,* durch Motivierung der Landbevölkerung zur Eigeninitiative. In der Frühphase der europäischen Entwicklung war eine Politik des billigen Brotpreises aus der sozialen Not der Industriebevölkerung begründet. In den Entwicklungsländern ist heute — umgekehrt — die Situation der Industriebevölkerung relativ besser als die der ländlichen Bevölkerung. Die Niedrigpreispolitik für die Landwirtschaft führt dort zur Ausbeutung der Landbevölkerung zugunsten der städtischen Verbraucher, mit allen Folgewirkungen für die zu starke Abwanderung vom Lande und die Verschlechterung der Nahrungsmittelversorgung, die viele Länder in den unheilvollen Kreislauf von Stagnation des Wachstums, Inflation und Auslandsverschuldung führt. Der Ausweg liegt dann weder in der Mechanisierung der Landwirtschaft

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

noch in der Nahrungsmittelhilfe von außen, sondern es geht darum, die Stagnation der Eigenentwicklung zu durchbrechen. Die Initialzündung dafür kann die Agrarpreispolitik geben.

(2) Positive Reaktionen der Bauern auf Preis-Incentives setzen aber sichere *Absatzmöglichkeiten* in erreichbarer Nähe auch für kleinste Angebotsmengen voraus. Die Mobilität der Landbevölkerung ist gering, das Transportwesen unterentwickelt, und bei ungenügender Marktübersicht wird der Bauer leicht von ausbeuterischen Händlern um die Früchte seiner Arbeit betrogen.

So wichtig wie die *Eigeninitiative* der kleinbäuerlichen Massen im Bereich der Produktion sind daher *staatliche Initiativen* zur Schaffung der Infrastruktur, der Dienstleistungen und Rechtsbestimmungen, mit dem Hauptziel, der traditionellen Bevölkerung den Anschluß an den Markt und den Übergang in die Geldwirtschaft zu erleichtern und ihr das Vertrauen zu geben, daß ihre Bemühungen um die Steigerung der Produktion nicht vergeblich sind.

Für die Gestaltung der Marktorganisation kann das *Genossenschaftswesen* ein gutes Hilfsmittel sein, soweit es nicht durch den Staat als Herrschaftsinstrument mißbraucht wird und durch kollektive Arbeit und Planvorgaben der Eigeninitiative den Raum nimmt. Erfahrungsgemäß hat den besten Erfolg eine Kombination individueller Arbeit im Eigenbereich mit überbetrieblichen Dienstleistungen, bei denen dann moderne Techniken und modernes Management zum Einsatz kommen können.

(3) Von der anderen Seite aus muß die Entwicklung in anderen Sektoren der Landbevölkerung *Möglichkeiten zur sinnvollen Einkommensverwendung* bieten. Produktive Mehrleistungen sind von den ländlichen Familien auf die Dauer nur zu erwarten, wenn sie dafür Verbrauchsgüter erwerben können, vielleicht auch Geräte, die ihre Arbeit erleichtern und ihren Erfolg verbessern.

Hier sind die Planer schnell mit dem *Einwand* zur Hand, daß der *Konsumgüterverbrauch produktive Investitionen mindert* und das Wachstum hemmt. Das ist statisch gedacht. Ihre Bedenken sind allenfalls berechtigt, soweit zunehmender Konsum durch Importe befriedigt wird und Devisen verschluckt. Sonst sind sie zu statisch, denn für das innere Wachstum einer Wirtschaft geht es nicht um die Verteilung eines gegebenen Kapitalvolumens, sondern um ein *wachsendes Kapitalaufkommen aus den Eigenkräften* des Landes. Dafür ist es erforderlich, möglichst breite Kreise der Bevölkerung an der Produktion und Kapitalbildung wie auch am entsprechenden Güterverbrauch zu beteiligen und auf diese Weise eine Ausweitung und Vertiefung innerer volkswirt-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

schaftlicher Kreisläufe zu erreichen. Dabei geht es auch um die richtige Art einer gewerblichen Entwicklung, die mit ihrer Technik und Produktion auf die inneren Verhältnisse des Landes und weniger auf die Weltmärkte ausgerichtet ist. Wenn auf diese Weise nicht ein gewisses Gleichmaß in der Entwicklung erreicht wird, entstehen soziale Konflikte, die alle Wachstumserfolge bald in Frage stellen.

In der Sowjetunion sind die Folgen einer gegenteiligen Wirtschaftspolitik deutlich zu erkennen. Das Land hat aus dem steten Engpaß zwischen Förderung des Konsums oder der Investitionen gerade darum nicht herausfinden können, weil die innere Kapitalbildung zu gering war: Von Anfang an wurden die breiten Massen der ländlichen Bevölkerung nicht an der Kapitalbildung beteiligt, sondern die Kapitalströme umgekehrt und in eine wirtschaftlich wenig erfolgreiche ‚Industrialisierung' der Landwirtschaft fehlgeleitet. Vielleicht hätte man auch höhere wirtschaftliche Effekte erreichen können, wenn man die großen Aufwendungen für das Neulandprogramm in Kasachstan mehr zur Intensivierung der Produktion auf den bereits bewirtschafteten Kulturböden eingesetzt hätte. Zu welchen Mehrleistungen die Kolchosbauern fähig wären, zeigen die hohen Erträge auf ihren kleinen privaten Hofländereien.

(4) Eine wichtige Voraussetzung für die Entfaltung der Initiativkräfte ist eine *Agrarverfassung* mit klaren Rechtsverhältnissen. In vielen Ländern der Dritten Welt bestehen völlig überholte Feudalstrukturen mit krassen sozialen Gegensätzen, Latifundien mit ländlichem Proletariat oder bäuerlichem Kleinbesitz, der noch dazu kurzfristig kündbar ist. Dort sind *Landreformen,* die den Bauern volle Selbständigkeit und sichere Besitzrechte gewähren, die erste Voraussetzung dafür, daß sie Interesse für die Verbesserung und Intensivierung ihrer Betriebe entfalten. In Westeuropa waren die großen Sozialreformen zu Beginn des 19. Jahrhunderts die Startbedingungen der neuen wirtschaftlichen Entwicklung.

(5) Im Sinne einer gleichgewichtigen Entwicklung ist im allgemeinen auch die Förderung der *Eigenversorgung mit Nahrungsmitteln der Exportförderung vorzuziehen.* Zwar sollten günstige Standortbedingungen für den Anbau bestimmter agrarischer Exportprodukte genutzt werden, doch nicht zu Lasten der Eigenversorgung mit Grundnahrungsmitteln, wie es vielfach geschieht, so daß dann die Exporterlöse teilweise für lebenswichtige Importe verbraucht werden oder sogar innere Versorgungsengpässe entstehen, wenn bei Weltmarktschwankungen Devisen fehlen.

In solchen Fällen spricht auch viel dafür, der *Importsubstitution vor der Exportförderung Vorrang* zu geben. Die Absatzmöglichkeiten sind

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

auf dem Binnenmarkt leichter abzuschätzen als auf dem Weltmarkt, und eine bestimmte Devisenmenge ist durch Eigenproduktion bisheriger Importgüter mit größerer Sicherheit einzusparen, als im Export zu gewinnen. Entscheidend sind aber die Auswirkungen auf die innere Entwicklung. Eine verstärkte Eigenproduktion an Grunderzeugnissen kann zur Beschäftigung, Stärkung des eigenen Wirtschaftskreislaufes und Verbesserung der Einkommensverteilung beitragen, ohne daß deshalb auf die Ausnutzung spezifischer Vorteile bei der Produktion bestimmter Exportgüter verzichtet werden müßte.

Insofern ist eine innere Wachstumspolitik nicht als Autarkiepolitik mißzuverstehen. Auf längere Sicht gesehen drängt das interne Wachstum einer Volkswirtschaft zwangsläufig in eine verstärkte Integration nach außen. Nicht ohne Grund ist das *Ausmaß der Außenbeziehungen* überall in der Welt nicht allein von Rohstoffvorkommen, komparativen Kostenvorteilen und der Größe der Länder, sondern entscheidend von ihrem wirtschaftlichen Entwicklungsniveau abhängig[11].

(6) Bei der Entwicklung des Agrarsektors ist eine bestimmte *Stufenfolge* zu beachten, deren einzelne Phasen dem gesamtwirtschaftlichen Entwicklungsstand und den demografischen Verhältnissen entsprechen. In der Frühphase der wirtschaftlichen Entwicklung sind alle Bemühungen auf Steigerung der Produktion mit vorwiegend biologischen Mitteln, bei Erhaltung der Beschäftigung und weitgehender Selbstversorgung und nur komplementärem Kapitaleinsatz zu konzentrieren. Erst wenn die gesamtwirtschaftliche Entwicklung soweit fortgeschritten ist, daß alle Erwerbspersonen, die aus dem Bevölkerungszuwachs hervorgehen oder aus der Landwirtschaft abwandern, Arbeitsplätze finden, wird eine Mechanisierung vertretbar, die Arbeitskräfte durch Kapital substituiert. In Deutschland setzte sich diese technische Entwicklung in der Breite erst nach dem Zweiten Weltkrieg durch, als der Agrarsektor auf weniger als 20 % der Bevölkerung zurückgegangen war.

Die Landwirtschaft hat hier im Gegensatz zur Industrie den großen Vorteil, daß die *Agrarproduktion weniger von einer bestimmten Technologie abhängig* ist. Sie bleibt an biologische Vorgänge gebunden, und ihre Mechanisierung wird erst in späteren Entwicklungsstadien sinnvoll, wenn die Arbeitskraft knapp und teuer, Kapital reichlich verfügbar und eine hohe Produktion je Hektar erreicht worden ist, die den Einsatz von Maschinen überhaupt erst rentabel macht. Im Übergang zur Fremdenergie liegt eine entscheidende Weichenstellung. Er-

[11] Vgl. umfassende Darstellung *H. Priebe:* Lehren aus der europäischen Wirtschafts-Integration für die Entwicklungsländer, in ‚Probleme der Wirtschaftspolitik in Entwicklungsländern', Schriften des Vereins für Socialpolitik, N.F. Bd. 46, Berlin 1967.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

folgt sie zu früh, führt die motorisierte Agrarproduktion zu höheren Produktionskosten, macht die Länder von äußeren Hilfen abhängig, vermindert den Kapitalbeitrag der Landwirtschaft zum Wachstum und hat soziale Sprengwirkung.

(7) Der *Lernprozeß zum Leistungsdenken und selbständigen Disponieren,* der durch die zunehmenden Marktverflechtungen der ländlichen Bevölkerung eingeleitet wird, ist für die gesamte soziale und wirtschaftliche Entwicklung der Länder nicht hoch genug einzuschätzen. *Marktwirtschaftliches Denken* beginnt im Primärbereich und sollte sich von unten her in der Bevölkerung ausbreiten. Es ist kein Zufall, daß sich die leistungsfähigsten Industrien schon im 19. Jahrhundert in den deutschen Kleinbauerngebieten entwickelt haben, wo Menschen mit handwerklichen Fähigkeiten und eigenverantwortlichem Handeln zur Verfügung standen.

Zum Abschluß

(1) In der Frühphase der wirtschaftlichen Entwicklung ist der *Primärsektor die Startposition,* er muß die Entwicklung tragen und die Ressourcen für die Bildung der anderen Sektoren bereitstellen, bis deren eigene Wachstumskräfte erstarken. Die Voraussetzungen für Kapitalbildung und Wachstum aus den Eigenkräften bestehen in den ersten Entwicklungsstadien zunächst nur im Primärbereich.

(2) Für ein gleichgewichtiges Wachstum kommt es auf die *richtige Stufenfolge in der Entwicklung der verschiedenen Wirtschaftsbereiche* an. Bei wechselseitiger Abhängigkeit der Sektoren voneinander hat kein Sektor absoluten Vorrang. Doch im gesamtwirtschaftlichen Wachstumsprozeß verändert sich ihre relative Bedeutung, bis zum Übergang des Primärbereiches in die volle Arbeitsteilung. In diesem Sinne ist

- die Auflösung des Primärbereiches nicht der Anfang, sondern das Endergebnis der Entwicklung und somit das Anzeichen für eine vollentwickelte Volkswirtschaft,
- der Außenhandel weniger eine Voraussetzung als eine Folge der inneren Entwicklung einer Volkswirtschaft.

(3) Im langfristigen Entwicklungsprozeß bestehen *keine* grundsätzlichen Konflikte zwischen sozialen und wirtschaftlichen Zielsetzungen. Sie ergeben sich — wie überall — zwischen privatwirtschaftlichen und gesamtwirtschaftlichen Interessen, und sie können sich bei der Verfolgung kurzfristiger und langfristiger Ziele stellen. Soziale Konflikte sind häufig Anzeichen einer dualistischen, ungleichgewichtigen Entwicklung, bei der große Bevölkerungsgruppen im Primärbereich ins entwicklungspolitische Abseits geraten,

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

— sei es durch einseitige Bevorzugung bestimmter Wirtschaftsbereiche und der zugehörigen sozialen Gruppen,

— sei es durch einseitige Entwicklungen innerhalb des Primärbereiches, aufgrund vorzeitiger Förderung einer hochmechanisierten Landwirtschaft, die dem gesamtwirtschaftlichen Entwicklungsstand des Landes noch nicht entsprechen.

Soziale Stabilität ist kein Nebenziel, sondern die Hauptbedingung eines langfristigen Entwicklungsprozesses. Kurzfristig höhere Wachstumserfolge, die mit der sozialen Destabilisierung erkauft werden, können langfristig jedes wirtschaftliche Wachstum in Frage stellen.

(4) Die führenden Kräfte in der Dritten Welt brauchen ein *besseres Selbstverständnis für die eigene Situation und die Aufgaben ihrer Entwicklung*. Keinem Volk ist der mühevolle und lange Weg kleiner Schritte von der breiten Basis des Primärbereiches aus in eine moderne Wirtschaft zu ersparen. Dabei kann ein stetiges Wachstum nur durch Entfaltung der materiellen und geistigen Eigenkräfte gelingen. Die Entwicklungshilfe kann den Völkern bei der Wegbereitung helfen, doch nur bei richtigem Verständnis für diese Grundtatsachen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Industrie und Landwirtschaft im Entwicklungsprozeß

Von *Hans-Bernd Schäfer*, Hamburg

Absicht dieses Aufsatzes ist es, einige Aspekte zu benennen, die sich auf die Rolle der Landwirtschaft im Industrialisierungsprozeß beziehen. Diese besteht im wesentlichen darin, eine schnell wachsende nichtlandwirtschaftliche Bevölkerung zu versorgen, ohne daß es dabei zur Knappheit von Agrarprodukten kommt. In einem ersten Schritt werden die entwicklungstheoretische Relevanz dieses Problems sowie die Hauptargumentationsfiguren zweier gegensätzlicher Denkrichtungen vorgeführt. Im zweiten Schritt werden die Bestimmungsfaktoren der industriellen Nachfrage und des Angebots von Agrarüberschüssen untersucht. Es wird weiter diskutiert, wie sich Investitionen in der Landwirtschaft und eine autonome Steigerung der Agrarproduktion auf die Industrialisierungsbedingungen auswirken und unter welchen Voraussetzungen Industrialisierung bei konstanter Agrarproduktion möglich ist. Dabei wird besonders zwischen einer kleinbäuerlichen Agrarwirtschaft mit wenig Ersparnissen und einer Großgrundbesitzerwirtschaft mit potentiell hohen agrarischen Ersparnissen unterschieden. Schließlich werden kurz die Ergebnisse von empirischen Studien zur Messung landwirtschaftlicher Angebotselastizitäten vorgeführt, deren Kenntnis besonders für die Beurteilung einer industrialisierungspolitisch motivierten staatlichen Administration von Agrarpreisen notwendig ist. Es werden ausschließlich industrialisierungspolitische Überlegungen angestellt. Die wichtigen Fragen bezüglich der Behandlung des Agrarsektors in verteilungs- und einkommenspolitischer Hinsicht, die z. T. mit den Grundbedürfnis- und auch den ländlichen Entwicklungsstrategien zusammenhängen, bleiben außer Betracht.

I. Industrie oder Landwirtschaft als führender Sektor im Entwicklungsprozeß

Das Verhältnis von Industrie und Landwirtschaft und die Rolle des Staates bei seiner Gestaltung sind nicht nur zentrale Probleme der modernen Entwicklungstheorie. Sie sind thematisiert worden, seit es in Europa Städte und gewerbliche Produktion in größerem Umfange gibt. Der Staat griff in den Marktprozeß ein, in der Regel, um durch Diskri-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

minierung des Agrarsektors durch Niedrighalten der Agrarpreise und hohe Abgaben die Versorgung der städtischen Bevölkerung zu Billigpreisen — und Billiglöhnen — sicherzustellen und damit ein hohes Investitionstempo und eine schnelle Entwicklung zu fördern.

Gustav von Schmoller, dem wir eine der klügsten Schriften über den Merkantilismus verdanken, schrieb über die seit dem Beginn der Neuzeit sich entwickelnde Herrschaft der Städte über das Land: „Die komplizierte Wochenmarkt- und Verkaufsgesetzgebung ist in summa nichts als ein raffiniertes System, Angebot und Nachfrage zwischen kaufendem Städter und verkaufendem Landmann so zu gestalten, daß der erstere in möglichst günstiger, der letztere in möglichst ungünstiger Position beim Konkurrenzkampfe sich befand".[1]

Merkantilistische Politik, die die Landwirtschaft diskriminierte sowie Handel und Gewerbe förderte, blieb aber nicht ohne Kritik. Sie habe in letzter Konsequenz die landwirtschaftliche Produktivkraft und damit ihre eigentliche Grundlage zerstört. Dies war die Botschaft der Physiokraten, die das Merkantilsystem als Hauptursache für den ökonomischen und politischen Niedergang Frankreichs im 18. Jahrhundert brandmarkten.[2] Die Physiokraten forderten den hohen Preis, den „bon prix" für Agrarprodukte und die freie Konkurrenz, was auf eine Beendigung der staatlichen Gewerbeförderung hinauslief.

Für Entwicklungstheoretiker mutet dieser Gegensatz zwischen Merkantilisten und Physiokraten erstaunlich modern an. Heute wird ebenfalls die Vernachlässigung von Agrarinvestitionen in Entwicklungsländern sowie die preisliche Diskriminierung von Agrarprodukten kritisiert[3], während in den fünfziger und sechziger Jahren Befürworter der forcierten Industrialisierung das Wort führten[4], die glaubten, die Landwirtschaft im Industrialisierungsprozeß eine Zeitlang links liegenlassen zu können. Zwei Denkschulen stehen sich in dieser Frage gegenüber, teilweise in direktem Gegensatz zueinander, teilweise ohne voneinander Kenntnis zu nehmen. Sieht die eine als unabdingbare Voraussetzung jedes Industrialisierungsprozesses eine Hebung landwirtschaft-

---

[1] *G. von Schmoller* (1898), Das Merkantilsystem in seiner historischen Bedeutung, Frankfurt 1974, S. 8.

[2] *F. Quesnay* (1757), Grains, Oeuvres Economiques et Philosophiques, Darmstadt 1965, S. 193 - 249. Vgl. auch das Kapitel über die Physiokratie bei *A. Oncken*, Geschichte der Nationalökonomie, Leipzig 1922, S. 365 - 387.

[3] *M. Lipton*, Why Poor People Stay Poor. A Study of Urban Bias in World Development, London 1976.

[4] Es sei hier auf das Feldman-Mahalanobis-Modell hingewiesen, das in der indischen Wirtschaftsplanung eine Rolle gespielt hat, insbesondere aber auf die Dualismustheorien, soweit sie von einem unbegrenzten Arbeitsangebot für den modernen Sektor sprechen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

licher Produktion an[5] (Bairoch, Kaldor, Lipton), betont die andere[6] (Fei-Ranis, Jorgenson, Lewis, Preobrazhensky) die Möglichkeit rascher Industrialisierung auch und gerade unter der Bedingung einer technisch und produktionswirtschaftlich unterentwickelten Landwirtschaft. Die Argumentation kann vereinfacht folgendermaßen dargestellt werden:

Wenn die landwirtschaftliche Produktion (Y), das biologisch bestimmte Nahrungsmittelminimum einer Person (y^+) und L_a die agrarische Bevölkerung ist, so bildet die Differenz $P = Y - y^+ L_a$ den potentiellen Agrarsurplus, den Überschuß über den Grundbedarf der Landbevölkerung.

Nur wenn dieser Wert positiv und hoch sei, so behauptet eine Denkschule, könne eine industrielle Bevölkerung ernährt werden. Nur wenn es den Bauern gutgehe, wenn sie pro Kopf viel über ihr eigenes Existenzminimum hinaus produzierten, seien sie in der Lage, auch alle anderen zu versorgen. Diese intuitiv zunächst einleuchtende These wird oft mit historischen Beispielen untermauert. Bairoch weist zu ihrer Stützung auf die bemerkenswerte Tatsache hin, daß in allen europäischen Ländern der industriellen Revolution mit zeitlichem Abstand von etwa 30 bis 50 Jahren eine Agrarrevolution vorausgegangen sei, die ausgehend von Flandern im 18. Jahrhundert zuerst in England sich durchgesetzt, einen großen potentiellen Agrarsurplus und somit erst die unabdingbare Voraussetzung der Industrialisierung geschaffen habe. Ein weiteres, analytisches Argument geht von der Steigerung des Pro-Kopf-Einkommens im Entwicklungsverlauf aus. Diese erhöhe auch die Nachfrage nach Agrarprodukten. Im Industrialisierungsprozeß sei folglich die Landwirtschaft der führende Sektor. Ihre Produktivität müsse zunächst angehoben werden, bevor man an weitreichende Industrialisierungspläne denken könne.

Die Vertreter der Gegenmeinung stützen sich auf die These verdeckter Arbeitslosigkeit im Agrarsektor traditioneller Gesellschaften. Diese impliziert die Unabhängigkeit der Agrarproduktion von der Anzahl der Bauern bzw. Landarbeiter. Angenommen, der potentielle Agrarsurplus

---

[5] *P. Bairoch,* Die Landwirtschaft und die industrielle Revolution 1800 - 1914, in: *Cipolla, Borchardt,* Europäische Wirtschaftsgeschichte, Band 3: Die industrielle Revolution, Stuttgart, New York 1976, S. 297 - 332. *N. Kaldor,* Essays on Economic Stability and Growth, London 1960, S. 238 - 240. *M. Lipton,* a.a.O., insbes. S. 307 ff.

[6] *J. C. H. Fei,* and *G. Ranis,* Development of the Labor Surplus Economy, Homewood 1964. *D. W. Jorgenson,* Surplus Agricultural Labour and the Development of a Dual Economy, in: Oxford Economic Papers, Vol. 19 (1967), S. 288 - 312. *W. A. Lewis,* Economic Development with Unlimited Supplies of Labour, in: The Manchester School of Economic and Social Studies, Vol. 22 (1954), S. 139 - 191. *E. A. Preobrazhensky* (1926), On Primitive Socialist Accumulation, Oxford 1965.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

sei vor Beginn der Industrialisierung Null oder nahe Null, so könne dieser Umstand trotzdem kein Industrialisierungshemmnis sein, weil die Gesamtbevölkerung auch dann noch ernährt werden könne, wenn sie zu einem beträchtlichen Anteil in der Industrie und nicht mehr in der Landwirtschaft beschäftigt werde. Jeder Bauer, der in die Stadt wandere, schaffe sich durch die Tatsache der Migration seine Ernährung selbst, weil er den Überschuß der Landwirtschaft vergrößere, der in die Industrie transferiert werden könne (Migrationseffekt). Angenommen, die Gesamtbevölkerung einer Volkswirtschaft sei B und die industrielle Bevölkerung L_i, so gilt für den potentiellen Agrarsurplus $P = Y - y^+ (B - L_i)$. Bei einer Vermehrung der Industriebevölkerung durch Land-Stadt-Migration gilt bei verdeckter Arbeitslosigkeit $P' (L_i) = y^+$. Prinzipiell wird dann die Ernährung des neuen Industriearbeiters nicht gefährdet. Das Theorem der verdeckten Arbeitslosigkeit ist zu vielschichtig, um in diesem Rahmen angemessen abgehandelt werden zu können. Geht man jedoch von seiner Gültigkeit aus, so bleibt als schwache Stelle dieser Argumentation, daß der Transfermechanismus, über den der landwirtschaftliche Überschuß aus der Landwirtschaft abgezogen wird, in den „labour-surplus"-Theorien oft unklar oder mit Hilfe problematischer ad hoc-Hypothesen beschrieben wird.[7] Andererseits übersehen die Befürworter eines hohen potentiellen Agrarsurplus als Voraussetzung für Industrialisierung den wichtigen und von den labour-surplus-Theorien zentral analysierten Migrationseffekt oft völlig.[8] Eine angemessene Untersuchung der Industrialisierungsvoraussetzungen in einer traditionellen, agrarischen Gesellschaft muß jedoch alle Faktoren berücksichtigen, die die Möglichkeit betreffen, eine wachsende Zahl von Industriearbeitern mit Nahrungsmitteln bzw. die Industrien mit agrarischen Rohstoffen zu versorgen. Offenbar kann der potentielle Agrarsurplus durch Steigerung der Agrarproduktion oder — bei verdeckter Arbeitslosigkeit — durch Verringerung der Agrarbevölkerung angehoben werden. Die Befürworter rascher Industrialisierung betonen den zweiten Aspekt. Sie befürchten, eine rasche Anhebung der Agrarproduktion erfordere für einen entscheidenden Zeitraum zu viel Kapital in der Landwirtschaft, das für die industrielle Akkumulation verloren ist.

---

[7] *Fei-Ranis* arbeiten mit der theoretisch problematischen Figur des dualistischen Großgrundbesitzers, der alle Agrarprofite in der Industrie investiert (*Fei-Ranis*, 1964). Jorgenson nimmt an, die Nachfrage nach Nahrungsmitteln sei pro Kopf unabhängig von Einkommen und relativen Güterpreisen konstant (*Jorgenson*, 1967).

[8] So etwa *M. Lipton*, a.a.O.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

II. Bestimmungsfaktoren des agrarischen Überschusses und ihr Einfluß auf das Industrialisierungstempo

1. Nachfrage und Angebot von agrarischem Überschuß

Der agrarische Überschuß (S), die Differenz zwischen Produktion und Eigenverbrauch der Landwirtschaft muß gleich der Nachfrage der Industriearbeiter nach Agrarprodukten (S_n) sein. Diese wiederum hängt von der Zahl der Industriearbeiter (L_i) sowie der Pro-Kopf-Nachfrage nach Nahrungsmitteln (n_i) ab. Es wird somit unterstellt, alle industriellen Profite würden investiert und alle Löhne konsumiert.

$$S_n = L_i \, n_i$$

Dabei ist die Zahl der Industriearbeiter von der Höhe der Arbeitsintensität ($a = L_i/K_i$), dem Kapitalkoeffizienten ($v = K_i/X_i$) sowie von der Höhe der industriellen Produktion X_i abhängig.

$$L_i = a \cdot v \, X_i$$

Die Pro-Kopf-Nachfrage nach Agrarprodukten (n_i) hängt vom Reallohnsatz (w) und dem Preisverhältnis zwischen industriellen und agrarischen Konsumgütern (q) ab. q ist der Industriegüterpreis ausgedrückt in Agrargütern $n_i = n_i \, (w, q)$. Für die Gesamtnachfrage nach Agrargütern gilt demnach, wenn man die Interdependenzen zwischen den Variablen unberücksichtigt läßt:

$$S_n = S_n \, (a, v, X_i, w, q)$$

Es sind

$$S'_n \, (a) > 0 \quad S'_n \, (w) > 0$$
$$S'_n \, (v) > 0 \quad S'_n \, (q) > 0$$
$$S'_n \, (X_i) > 0$$

Der Zusatzbedarf an agrarischem Surplus ist, wie wir sehen, nicht von der Ausweitung industrieller Produktion (X_i) allein abhängig, sondern von einer Vielzahl von Faktoren. Insbesondere wird deutlich, daß eine Senkung der Arbeitsintensität und des Kapitalkoeffizienten im Entwicklungsverlauf den Zusatzbedarf an Agrargütern im Entwicklungsprozeß vermindert. Das gleiche gilt für Senkungen der Löhne und die Entwicklung der intersektoralen terms of trade (q) gegen den industriellen Sektor.

Wenn die Industrialisierung bei einer über längere Zeit hinweg unentwickelten Landwirtschaft stattfinden soll, die wenig Surplus anbietet, so kann es sinnvoll sein, eine niedrige industrielle Arbeitsintensität anzustreben. Dieser Aspekt ist in der bisherigen entwicklungstheoreti-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

schen Literatur, die in der Regel das gegenteilige Resultat für sinnvoll hält, nur wenig berücksichtigt worden.[9]

Für sich genommen wirken Lohnsenkungen oder die Entwicklung der intersektoralen terms of trade zugunsten der Landwirtschaft sich vermindernd auf den benötigten Zusatztransfer von Agrargütern aus. Letzteres drosselt jedoch das industrielle Wachstum ab, weil für eine gegebene Menge von Agrargütern mehr und mehr Industriegüter an die Landwirtschaft abgegeben werden müssen, die für die industrielle Akkumulation verloren sind.

Betrachten wir nunmehr die Determinanten des Angebots an agrarischem Überschuß (S_a), so gilt

$$S_a = Y - n_i L_a$$

wobei Y die Agrarproduktion, L_a die Anzahl der Bauern und n_i die Agrarnachfrage pro Kopf darstellt. Diese Differenz setzt sich aus dem Wert der Käufe industrieller Konsum- und Investitionsgüter vom industriellen Sektor gegen Tausch landwirtschaftlicher Produkte sowie dem Transfer landwirtschaftlicher Ersparnisse zusammen.

Nehmen wir an, die Pro-Kopf-Nachfrage nach Agrarprodukten hinge vom agrarischen Pro-Kopf-Einkommen ($y = Y/L_a$) und von den intersektoralen terms of trade (q) ab:

$$n_i = n_i(y, q)$$

Für das Surplusangebot gilt dann:

$$S_a = S_a(Y, L_a, q)$$

mit

$$S'_a(Y) > 0$$
$$S'_a(L_a) < 0$$
$$S'_a(q) < 0$$

Wir sehen, daß der agrarische Surplus durch eine Steigerung der Produktion angehoben wird. Ob diese aber die Industrialisierungsbedingungen für einen gegebenen Planungszeitraum verbessert, ist durchaus zweifelhaft.

---

[9] Eine Ausnahme bildet die Arbeit von *A. Dixit*, Short-run Equilibrium and Shadow Prices in the Dual Economy, in: Oxford Economic Papers, Vol. 23 (1971), S. 384 - 400. Vgl. auch *H. B. Schäfer*, Arbeit als knapper Faktor im Entwicklungsprozeß, in: Zeitschrift für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, Bd. 99, 1978, S. 425 - 466.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

2. Investitionen in der Landwirtschaft

Angenommen, die Agrarproduktion solle durch vermehrte Investitionen im Agrarsektor gesteigert werden, so muß sich dies in verschiedener Hinsicht auf die Industrialisierungsbedingungen auswirken. Ob und in welchem Umfang die Mehrproduktion in den modernen Sektor transferiert wird, hängt von den Konsumquoten für Agrargüter und den intersektoralen terms of trade ab. Für sich genommen vermindern die Investitionen das Wachstum des modernen Sektors, weil sie für dessen Akkumulation verloren gehen. Andererseits führt vermehrtes Angebot von Agrargütern im modernen Sektor zum Absinken der Agrarpreise und auch der Löhne in Industriegütern gemessen, oder es kann die ständige Steigerung der Agrarpreise (und der Löhne) zumindest aufhalten. Dies hebt für sich genommen die Profit- und Wachstumsrate an. Wesentlich für die Entscheidung bezüglich einer Zuteilung von Investitionen in den Agrarsektor ist, welcher dieser beiden Effekte innerhalb eines gegebenen Planungszeitraums überwiegt. Planungstheoretisch handelt es sich um ein Problem optimaler Kontrolle. Das Industrialisierungsziel kann z. B. durch die Erreichung eines bestimmten industriellen Kapitalstocks in minimaler Zeit beschrieben werden. Das Aufteilungsverhältnis zwischen Industrie- und Agrarinvestitionen (die Steuervariable) steuert die Zustandsvariablen (industrieller Kapitalstock, terms of trade und Agrarproduktion) im Zeitablauf. Dixit gelangt bei Verwendung eines Zweisektorenmodells zu dem plausiblen Ergebnis, daß die Investitionen in den Agrarsektor um so höher sein müssen, je größer der angestrebte industrielle Kapitalstock im Verhältnis zur Ausgangsgröße bzw. je länger der Planungszeitraum ist.[10] Je länger die Landwirtschaft im Industrialisierungsprozeß vernachlässigt wird, um so größer ist die Wahrscheinlichkeit, daß dies die Bedingungen der Industrialisierung, ausreichende Versorgung der industriellen Bevölkerung zu niedrigen Preisen, untergräbt.

3. Änderungen der Industrialisierungsbedingungen bei autonomer Steigerung der Agrarproduktion

Wie ändern sich aber die Industrialisierungsbedingungen, wenn die Agrarproduktion autonom, ohne zusätzlichen Faktoreinsatz zunimmt? Auch hier ist der Fall nicht eindeutig. Wichtig für die Auswirkungen einer autonomen Steigerung der Agrarproduktion auf die Industrialisie-

---

[10] *A. K. Dixit*, Marketable Surplus and Dual Development (Working Paper No. 135), Committee on Economic Theory and Econometrics. Center for Research in Management Science — Institute for Business & Economic Research, University of California, Berkeley 1968.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

rung ist zunächst die Frage, ob dadurch (bei konstanten Preisen) ein Überangebot an agrarischem Surplus entsteht.

$$S'_a(Y) - S'_n(Y) > 0 \tag{1}$$

Nur wenn diese Bedingung erfüllt wird, kann eine autonome, durch technischen Fortschritt bedingte Erhöhung der Agrarproduktion die Industrialisierungsmöglichkeiten verbessern. Dann entsteht ein Angebotsüberschuß von Agrarprodukten. Dies drückt deren Preis und die Reallöhne — gemessen in Industriegütern. Dadurch wiederum wird die industrielle Profitrate angehoben und das Akkumulationstempo beschleunigt.

Dies ist jedoch nur eine Seite des Problems. Wenn die Zunahme der Agrarproduktion zu einer Steigerung der Einkommen, d. h. auch der Industriearbeiterlöhne führt, muß dies sich negativ auf das industrielle Wachstum auswirken.

Untersuchen wir zunächst die Bedingungen in einer kleinbäuerlichen Wirtschaft, in der die durchschnittliche landwirtschaftliche Arbeitsproduktivität (Y/L_a) dem persönlich verfügbaren Einkommen eines Bauern (y) entspricht und in der die persönlichen Einkommen so niedrig sein sollen, daß kein Ersparnistransfer stattfindet.

$$Y/L_a = y \tag{2}$$

Die Differenz zwischen der Agrarproduktion und dem landwirtschaftlichen Konsum an eigenen Erzeugnissen soll, gegen industrielle Konsumgüter getauscht, das Angebot an agrarischem Surplus bilden.

Klammern wir zunächst das Problem der intersektoralen terms of trade zwischen Industrie und Landwirtschaft aus und nehmen an, daß — bei konstanten Preisen — die Nachfrage eines Haushalts nach Agrarprodukten linear von dessen Einkommen abhängt, so gilt für das Angebot an agrarischem Überschuß

$$S_a = Y - c\,y\,L_a\ , \tag{3}$$

mit $0 \leq c \leq 1$ als Konsumquote von Agrarprodukten und L_a als Landbevölkerung. Die Gesamtbevölkerung (B) verteile sich auf die beiden Sektoren Industrie und Landwirtschaft. Sie wird auf 1 normiert, so daß mit Bevölkerungsquoten gerechnet werden kann

$$B = L_i + L_a = 1\ , \quad \text{mit}$$
$$L_i = \Theta\ ;\quad 0 \leq \Theta \leq 1 \quad \text{und}$$
$$L_a = 1 - \Theta$$

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Durch Einsetzen erhält man für das agrarische Surplusangebot

$$S_a = Y - cY = Y(1 - c) \tag{4}$$

Bei einer durch technischen Fortschritt verursachten Steigerung der Agrarproduktion gilt

$$S'_a(Y) = (1 - c) > 0 \tag{5}$$

Die Nachfrage nach agrarischem Surplus ist

$$S_n = n_i \Theta = c\, w\, \Theta \tag{6}$$

Für ihre Bestimmung ist die Beziehung zwischen dem landwirtschaftlichen Reallohn ausgedrückt in Agrarprodukten ($w = l \cdot P_a$) und der agrarischen Pro-Kopf-Produktivität wesentlich. Es wird hier die Gleichheit beider Größen unterstellt

$$w = y = Y/(1 - \Theta) \tag{7}$$

Plausibler wäre es noch, einen industriellen Lohnsatz anzunehmen, der um einen bestimmten Anteil höher als das Durchschnittseinkommen in der Landwirtschaft liegt. Damit könnte die für Industrialisierungsprozesse wesentliche Land-Stadt-Migration begründet werden. Der Einfachheit halber sei darauf jedoch verzichtet. Entscheidend ist die Koppelung von Industriearbeiterlohn und agrarischem Einkommen in einer kleinbäuerlichen Wirtschaft. Bei der Auswirkung einer autonomen Erhöhung der Agrarproduktion haben wir es insoweit mit zwei Effekten zu tun, die die industrielle Investition beeinflussen:

(1) den Auswirkungen einer industriellen Lohnsteigerung als Folge der Produktivitätssteigerung in der Landwirtschaft,

(2) den Auswirkungen, die ein Überschuß (Defizit) an agrarischem Surplus als Folge der Produktivitätssteigerung via terms-of-trade-Änderungen verursacht.

Zu den weiteren Überlegungen wird zunächst nach der Entstehung eines Agrarüberschusses, dann nach den Gesamtauswirkungen auf die Investition gefragt. Die industrielle Nachfrage nach agrarischem Surplus ist bei konstanten Preisen

$$S_n = c\, w\, \Theta = c\, Y\, \Theta/(1 - \Theta) \tag{8}$$

$$S'_n(Y) = c\, \Theta/(1 - \Theta) \tag{9}$$

Die Differenz zwischen Zusatzangebot und Zusatznachfrage von agrarischem Surplus als Folge einer landwirtschaftlichen Produktivitätssteigerung ist daher bei konstanten Preisen unter Berücksichtigung von (5) und (9)

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

$$D = S'_a(Y) - S'_n(Y) = \frac{(1-c)(1-\Theta) - c\,\Theta}{1-\Theta} = \frac{1-(\Theta+c)}{1-\Theta} \tag{10}$$

$$D \gtrless 0 \quad \text{wenn} \quad (\Theta + c) \lesseqgtr 1 \tag{11}$$

Wir gelangen somit zu dem eigenartigen Ergebnis, wonach eine Steigerung der Agrarproduktion ein Versorgungsdefizit im nicht landwirtschaftlichen Sektor verursachen kann. Die Behauptung, eine Steigerung der Agrarproduktion erhöhe in jedem Fall die Industrialisierungsbedingungen ist in ihrer apodiktischen Formulierung unzutreffend. Ihre Richtigkeit hängt zentral von der Höhe der marginalen Konsumquote für Agrarprodukte (c) und vom bereits erreichten Industrialisierungsstand (Θ) gemessen durch den Anteil der Industriebevölkerung an der Gesamtbevölkerung ab. Je größer der Anteil industriell Beschäftigter (Θ) bereits ist, um so mehr muß eine Erhöhung der Agrarproduktivität sich auf die Nahrungsmittelnachfrage steigernd auswirken, weil die mit ihr verbundene Lohnerhöhung einen großen Bevölkerungsanteil außerhalb der Landwirtschaft erfaßt. Angenommen, die marginale Konsumquote für Agrargüter sei 0,7 und der Beschäftigungsanteil im modernen Sektor betrage 0,35, so wird jede Steigerung der Agrarproduktivität zu einer Versorgungslücke im modernen Sektor führen, die entweder durch Agrarimporte oder — vermittels Preissenkungen für Industriegüter gegenüber Agrargütern — durch verminderte Nachfrage nach Agrargütern geschlossen wird. In beiden Fällen sinkt die industrielle Wachstumsrate.

Solange $(\Theta + c) < 1$, entsteht als Folge einer Produktivitätssteigerung ein Überangebot von Agrargütern im modernen Sektor, das zum Absinken des Agrarpreises gegenüber den Industriepreisen und damit zu einer erhöhten Profit- und Wachstumsrate beiträgt. Dieser positiven Auswirkung steht jedoch die wachstumshemmende Wirkung einer durch die Steigerung der Agrarproduktion bewirkten Reallohnerhöhung entgegen.

Unter der Voraussetzung, daß der Industriegüterpreis auf ein Agrarüberangebot mit einem Ansteigen reagiert und keine Nachfrageanomalien vorliegen ($\frac{\partial q}{\partial D} > 0$), entstehen somit als Folge der Agrarproduktionssteigerung zwei Effekte, ein negativer als Folge der Reallohnerhöhung und ein terms-of-trade-Effekt, der in seiner Richtung positiv oder negativ ist, je nachdem ob die Produktionssteigerung im Agrarsektor bei konstanten Preisen einen Überschuß oder ein Defizit an agrarischem Surplus verursacht, ob die Summe aus industriellem Bevölkerungsanteil und Konsumquote von Agrargütern größer oder kleiner als eins ist $(\Theta + c) \lesseqgtr 1$. Die Aussage, eine Steigerung der Agrarproduktion verbessere per se die Industrialisierungsbedingungen, ist insoweit unzutreffend.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Die bisherigen Überlegungen waren an das Vorhandensein einer kleinbäuerlichen Agrarstruktur geknüpft. Sie sind auf eine Wirtschaft mit Großgrundbesitz nicht übertragbar, was leicht gezeigt werden kann. Im industriellen Sektor sei die Nachfrage nach Agrarsurplus wie im vorigen Fall

$$S_n = c_a \, w \, \Theta$$

mit c_a als der Nahrungsmittelquote der Arbeiter. In der Landwirtschaft werde als Folge verdeckter Arbeitslosigkeit ein institutioneller Reallohn gezahlt, der dem Industriearbeiterlohn entspricht. Die Großgrundbesitzer sparen einen Teil ihres Einkommens und transferieren dessen realwirtschaftliches Äquivalent in die Industrie. Die Sparquote der Großgrundbesitzer sei s, ihre Agrarkonsumquote c_g. Dann ist das Surplusangebot gleich der gesamten Agrarproduktion minus dem Agrarkonsum von Landarbeitern und Großgrundbesitzern

$$S_a = w \, (1 - \Theta) \, \{(1 - s) \, c_g - c_a\} + Y \, (1 - c_g \, (1 - s)) \tag{12}$$

Wegen des konstanten Reallohns ist

$$S' \, (Y) = 1 - c_g \, (1 - s) > 0 \; , \tag{13}$$

für den Sonderfall, daß die Großgrundbesitzer nicht sparen, gilt

$$S'_a \, (Y) = 1 - c_g > 0 \tag{14}$$

Wegen des konstanten industriellen Reallohns bleibt außerdem die Nachfrage nach Agrarprodukten im industriellen Sektor von der Produktivitätssteigerung im Agrarsektor unberührt ($S'_n \, (Y) = 0$). In einer Großgrundbesitzerwirtschaft muß jede Steigerung der Agrarproduktivität zu einem Überangebot von Agrargütern führen, das durch genügend hohe Preissenkungen abgebaut werden kann. Die Preissenkungen führen zu einer Verminderung des Industriearbeiterlohns in Industriegütern gemessen und erhöhen somit das Wachstum.

Die exakten Auswirkungen von Änderungen in der Agrarproduktivität auf die industrielle Profit- und Wachstumsrate lassen sich nur bei Berücksichtigung spezifizierter Angebots- und Nachfragefunktionen ermitteln. Hier kam es nur darauf an, zu zeigen, daß die These, eine Steigerung der landwirtschaftlichen Produktion verbessere in jedem Fall die Industrialisierungsbedingungen, problematisch ist und daß bei ihrer Überprüfung der Agrarstruktur in Entwicklungsländern eine kaum zu überschätzende Bedeutung zukommt.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

4. Migration und Industrialisierung

Wir wollen uns nun noch mit den Vertretern der These befassen, die behauptet, industrielle Planung könne für einen erheblichen Zeitraum den Agrarsektor links liegen lassen, auch dann, wenn zu Beginn der Industrialisierung potentieller Agrarüberschuß ($Y - y^+ L_a$) nicht bestehe und die Agrarproduktion im Industrialisierungsverlauf stagniere. Sie berufen sich auf die ökonomischen Folgen verdeckter Arbeitslosigkeit in Verbindung mit dem Migrationseffekt vom Land in die Stadt. Die zusätzliche Nahrungsmittelnachfrage im industriellen Sektor als Folge der Land-Stadt-Migration ergibt sich in einer kleinbäuerlichen Wirtschaft ohne Ersparnistransfers durch Differenzieren von (8)

$$S_n'(\Theta) = c\,Y/(1-\Theta)^2 > 0 \quad \text{für} \quad c > 0 \tag{15}$$

Sie setzt sich aus der Zusatznachfrage des neuen Industriearbeiters sowie der Mehrnachfrage zusammen, die sich aus der Reallohnerhöhung — bedingt durch Migration — ergibt.

Der Migrationseffekt kann deshalb nur dann zur Ernährung einer zunehmenden Industriearbeiterzahl ausreichen, wenn der Nahrungsmittelkonsum je Einwohner konstant, wenn die Einkommenselastizität der Agrargüternachfrage und damit die marginale Quote des Agrarkonsums (c) gleich null ist. Dann wird bei verdeckter Arbeitslosigkeit unabhängig von der Änderung sonstiger Größen im System jeder Migrant den Nahrungsmittelkonsum im Agrarsektor um genau den Betrag vermindern, den er selbst vorher verbraucht hat, und es wird dieser Betrag am Markt zusätzlich angeboten, der ausreicht, um ihn in seiner neuen Beschäftigung als Industriearbeiter zu ernähren.

$$\left(\frac{d\,S_a}{d\,\Theta} = \frac{d\,S_n}{d\,\Theta} \right)$$

Unter dieser Voraussetzung kann auch eine unterentwickelte Landwirtschaft vernachlässigt, können alle Investitionen im modernen Sektor konzentriert werden, ist Mangel an fixem industriellen Kapital das einzig mögliche Industrialisierungshindernis. Aus empirischen wie theoretischen Gründen ist dieser von Jorgenson analysierte Fall jedoch eher als Kuriosität zu bezeichnen.[11]

In einer Großgrundbesitzerwirtschaft kann der Migrationseffekt dann zur Ernährung der zunehmenden Industriearbeiter ausreichen, wenn die Großgrundbesitzer alle Einkommenszuwächse sparen und ihre Ersparnisse ausschließlich im industriellen Sektor investieren. Ist, wie Fei-Ranis annehmen, die Grenzproduktivität der Arbeit in der Land-

[11] *D. Jorgenson*, Surplus Agricultural Labour, a.a.O.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

wirtschaft null, so muß jede Abwanderung eines Landarbeiters den Profit des Großgrundbesitzers um die Höhe von dessen früherem Lohn vergrößern. Wird dieser Profit und sein realwirtschaftliches Korrelat, Agrarprodukte, in den industriellen Sektor überführt, so reicht er zur Ernährung des neuen Industriearbeiters aus. Auch hier liegt ein Extremfall vor. In einer Wirtschaft ohne verdeckte Arbeitslosigkeit muß die Land-Stadt-Migration zu einem Rückgang der Agrarproduktion führen. Für sie können die Schlußfolgerungen der Dualismustheorien ohnehin nicht zutreffen.

In diesem Zusammenhang kann erwähnt werden, daß ein hoher Ersparnistransfer von der Landwirtschaft in die Industrie insbesondere auch durch Unterschiede in den Profitraten beider Sektoren zustandekommen kann. Angenommen, die Agrarpreise werden durch administrative Maßnahmen auf niedrigem Niveau festgehalten, so kann das dann entstehende Gefälle zwischen agrarischer und industrieller Profitrate zu einem für rasche Industrialisierung hinreichend großen Agrarsurplus beitragen.[12]

5. Agrarpreise und Agrargüterangebot

Die Reaktion des agrarischen Marktangebots auf Änderungen der relativen Preise zwischen Industrie und Landwirtschaft ist industrialisierungsstrategisch von besonderer Bedeutung. Der Staat kann die terms of trade mit relativ geringem administrativen Aufwand steuern (etwa durch Exportzölle für Agrarprodukte). Angenommen, das agrarische Marktangebot ist unelastisch oder reagiert gar, wie manche Autoren behaupten, auf Agrarpreissteigerungen negativ, so wäre einer Regierung unter industrialisierungspolitischem Aspekt zu raten, die terms of trade administrativ gegen die Landwirtschaft festzulegen. Bei elastischem Angebot jedoch würde solche Politik die städtische Versorgung und damit Industrialisierung unmöglich machen. Freie Preisbildung für Agrargüter wäre dann zweckrational.

Zur Messung agrarischer Angebotselastizitäten gibt es mittlerweile mehrere hundert Studien. Hossein Askari (1976)[13] hat deren Ergebnisse in einer sehr verdienstvollen Arbeit zusammengestellt. Sie sind jedoch nicht eindeutig genug, um auf sie zweifelsfrei Schlußfolgerungen und wirtschaftspolitische Empfehlungen stützen zu können.

---

[12] Diese Profitratendifferenz sehen Munlak und Strauss als maßgebliche Ursache für die rasche Industrialisierung Japans an. Vgl. *J. Munlak* und *J. S. Strauss*, The Flow of Savings out of Agriculture — Case of Japan International Food Policy Research Institute, Washington 1977, mimeogr., S. 28.

[13] *H. Askari*, Agricultural Supply Response. A Survey of the Econometric Evidence, Washington, London 1976.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Für industrialisierungsstrategische Zielsetzungen ist es wichtig, die Elastizität des gesamten agrarischen Surplus zu kennen. Gemessen wurde jedoch in den meisten Fällen die Produktionselastizität einzelner Agrarprodukte. Dabei werden Preisauswirkungen auf den Eigenverbrauch nicht berücksichtigt und Anbausubstitutionseffekte zwischen einzelnen Agrargütern nicht ausgeschaltet.

Die Zusammenstellung Askaris kann grob mithilfe der folgenden Tabelle wiedergegeben werden.[14]

Agrarische Angebotselastizitäten

Größe der Elastizität	kleiner als Null	Null bis ein Drittel	ein Drittel bis zwei Drittel	zwei Drittel bis eins	größer als eins
Anzahl der Untersuchungen	50	125	101	41	57
davon in Industrieländern	0	40	33	18	26

Diese Aufstellung bezeichnet Studien über verschiedene Produkte in unterschiedlichen Ländern zur Ermittlung überwiegend langfristiger Preiselastizitäten. Interessant ist die Tatsache, daß in Entwicklungsländern im Vergleich zu Industrieländern eine gewisse Tendenz zu relativ niedrigeren Elastizitäten besteht. Geht man zudem davon aus, daß die Preiselastizitäten des gesamten agrarischen Überschusses niedriger als die Elastizitäten bezüglich der Produktion einzelner Güter sind, so läßt sich aus ökonometrischen Tests keineswegs die sichere Schlußfolgerung ableiten, steigende relative Agrarpreise wirkten sich auf Produktion und Gesamtangebot von Agrarprodukten und damit auf die Industrialisierungsbedingungen eindeutig positiv aus.

6. Förderung der Landwirtschaft und Rückkopplungseffekte im industriellen Sektor

In einigen entwicklungstheoretischen Studien wird die vorrangige Förderung der Landwirtschaft durch Hebung der Agrarpreise und Konzentration der Investitionen im Agrarbereich mit den dadurch verursachten Rückkopplungseffekten auf den Industriesektor gefordert. Die Förderung der Landwirtschaft lasse die Einkommen der Bauern ansteigen. Dadurch steige die Nachfrage nach industriellen Konsumgütern an, es entstehe ein großer Markt für industrielle Produkte, der die Voraussetzungen auch für schnelle Industrialisierung schaffe.[15]

[14] Vgl. insbesondere *H. Askari*, a.a.O., S. 408 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Diese Auffassung ist jedoch nicht die allein mögliche. Sie wird problematisch, wenn man wachstumstheoretisch argumentiert und annimmt, die Produktionsmöglichkeiten einer Wirtschaft würden in jedem Fall ausgenutzt, gleichgültig, wie die Nachfrage sich auf einzelne Güter verteilt. Betrachten wir eine Wirtschaft, in der nur die Unternehmer sparen, während die Arbeiter und Bauern ausschließlich konsumieren. Die Bauern fragen industrielle Konsumgüter nach und bieten dafür Agrargüter an, mit denen die Arbeiter ernährt werden. Wenn nun der Preis für Agrargüter autonom ansteigt, während der für Industriegüter gleich bleibt, können die Bauern für ein konstantes (oder sinkendes) Angebot an Nahrungsmitteln eine vergrößerte Menge an Industriegütern beziehen. Grundsätzlich kann dieser Mehrverbrauch durch einen Minderverbrauch der Arbeiter ermöglicht werden, wenn deren Nominallöhne trotz der Agrarpreissteigerung konstant bleiben. Dann bleibt auch das Einkommen der Unternehmer unverändert und mit ihm in Investitionen und die Wachstumsrate des industriellen Sektors. Wenn die industriellen Reallöhne — in Konsumgüterpaketen ausgedrückt — jedoch institutionell fixiert und nach unten unflexibel sind, müssen als Folge einer Agrarpreissteigerung insgesamt mehr Konsumgüter produziert werden. Angenommen, Industriegüter seien für beliebige Zwecke verwendbar, so wird ein zunehmender Anteil der industriellen Produktion konsumiert. Die Unternehmereinkommen sinken und mit ihnen die industrielle Wachstumsrate. Wenn die industrielle Produktion nicht malleabel ist, muß die vermehrte Nachfrage nach industriellen Konsumgütern die Preise im Konsumgütersektor ansteigen lassen, weil die Produktion kurzfristig konstant bleibt. Dann steigt die Profitrate im Konsumgütersektor über die im Kapitalgütersektor an. Die industriellen Investitionen fließen verstärkt in den Konsumgütersektor, bis die Differenz in den Profitraten verschwunden ist. Dadurch wiederum wird die Wachstumsrate des Kapitalstocks, die — wie etwa im Feldman-Mahalanobis-Modell deutlich wird — die langfristige Wachstumsrate der industriellen Produktion bestimmt, gedrosselt. Man wird daher behaupten können, daß wachstumstheoretische Überlegungen das oben vorgeführte und weit verbreitete Argument nicht stützen.

Schlußfolgerungen

Fassen wir einige Überlegungen zusammen:

1. Im Entwicklungsprozeß kommt einer, oft wirtschaftlich und technisch rückständigen, Landwirtschaft die Aufgabe zu, eine rasch zunehmende Industriearbeiterzahl mit Nahrungsmitteln und die Konsum-

[15] So etwa *J. Mellor*, The New Economics of Growth, A Strategy for India and the Developing World, Ithaka, London 1976, S. 14.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

güterindustrie mit agrarischen Rohstoffen zu beliefern. Wenn sie diese Aufgabe nicht erfüllt, muß in einer geschlossenen Wirtschaft auch die Industrialisierung scheitern.

2. Für die Behandlung dieses Problems gibt es seit den Zeiten des Merkantilismus und der Physiokratie zwei konträre Denkschulen. Die eine fordert die Konzentration aller Mittel auf den modernen Sektor und die — zeitweilige — Vernachlässigung der Landwirtschaft, die durch administrative Maßnahmen (z. B. fixierte Preise, Zwangsverkäufe) veranlaßt oder gezwungen werden soll, den notwendigen Agrarüberschuß zu liefern. Die andere hält eine aktive Agrarförderung für unerläßlich.

3. Investitionen im Agrarsektor steigern die Agrarproduktion und damit den möglichen Agrarüberschuß. Ob damit jedoch die Industrialisierungsbedingungen verbessert werden, ist ungewiß, weil die Zuweisung von Investitionen in die Landwirtschaft für sich genommen das Wachstum des modernen Sektors hemmt.

4. Nicht einmal eine durch technischen Fortschritt bedingte, autonome Erhöhung der Agrarproduktion muß die Industrialisierungsbedingungen notwendigerweise verbessern. Dies gilt insbesondere in einer kleinbäuerlichen Wirtschaft, wo die Einkommen der Bauern gleich ihrer Arbeitsproduktivität sind. Jede Steigerung der Agrarproduktivität wirkt sich dann auch steigernd auf die Industriearbeiterlöhne aus, was für sich genommen die Wachstumsmöglichkeiten vermindert. In einer Landwirtschaft mit Großgrundbesitz oder mit Staatsbetrieben besteht, wenn die Löhne institutionell fixiert sind, dieser Zusammenhang jedoch nicht. Die Agrarstruktur ist daher industrialisierungspolitisch von wesentlicher Bedeutung.

5. Wenn die Landwirtschaft Schwierigkeiten hat, agrarischen Überschuß in ausreichendem Umfange zur Verfügung zu stellen, kann es sinnvoll sein, im modernen Sektor kapitalintensive statt arbeitsintensiver Technologien zu verwenden.

6. Die industrialisierungspolitisch wichtige Frage, wie das Agrarangebot auf Preisänderungen reagiert, die z. B. durch administrative Maßnahmen verfügt werden können, kann durch eine Übersicht über vorliegende ökonometrische Tests nicht eindeutig entschieden werden.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Konzept und Probleme der dezentralen Industrialisierung in Entwicklungsländern

Von *Hans-Gert Braun*, München

Eine Dezentralisierung[1] des Industrialisierungsprozesses in Entwicklungsländern wird häufig postuliert, aber nur selten mit Erfolg realisiert. Warum ist eine Dezentralisierung der Industrialisierung[2] in den Entwicklungsländern so schwierig? Eine Antwort auf diese Frage soll in folgenden Schritten gegeben werden:

— Zunächst werden die Gründe für die Notwendigkeit einer Dezentralisierung der Industrialisierung in Entwicklungsländern resümiert. Sodann wird gezeigt, welche Ziele mit Konzepten der dezentralen Industrialisierung verfolgt und welche Hoffnungen und Erwartungen damit verknüpft werden.

— Ein empirischer Bericht gibt danach Beispiele für einige gescheiterte Dezentralisierungsversuche. Ebenso soll aber gezeigt werden, welche Industriebranchen im ländlichen Raum in Entwicklungsländern erfolgreich existieren und warum sie existenzfähig sind.

— Ausgehend von den Negativ-Beispielen und der Analyse der Positiv-Beispiele soll schließlich entwickelt werden, welches die größten Hindernisse einer dezentralen Industrialisierung sind — und wo die Ansatzpunkte zu ihrer Überwindung liegen.

1. Gründe für die Notwendigkeit einer dezentralen Industrialisierung in Entwicklungsländern

Der Hauptgrund für die Notwendigkeit einer (teilweisen) Dezentralisierung der Industrialisierung ist in dem engen Zusammenhang von Industrialisierung und Bevölkerungswachstum, d. h. Industrieagglomeration und Wohnbevölkerungsagglomeration zu sehen.

---

[1] Das Attribut „dezentral" wird hier ausschließlich im räumlichen Sinne gebraucht.

[2] Der Begriff „Industrie" wird hier im weiten Sinne verwandt; er schließt das Handwerk ein.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Die Konzentration auf die Hauptstädte

Komprimierter als im Weltentwicklungsbericht 1979 der Weltbank kann man das Tempo der Verstädterung, den „run" auf die Großstädte, in den Entwicklungsländern nicht beschreiben. Dort[3] heißt es: „Die Entwicklungsländer werden derzeit mit einem explosiven Wachstum ihrer städtischen Bevölkerung konfrontiert. Zwischen den Jahren 1950 und 1975 mußten die städtischen Gemeinden in den Entwicklungsländern etwa 400 Millionen zusätzlicher Einwohner absorbieren; für die anschließenden 25 Jahre wird das Wachstum der Stadtbevölkerung auf annähernd eine Milliarde Menschen geschätzt. Auch die Anzahl der sehr großen Städte nimmt rasch zu. Im Jahre 1950 überschritt keine der Großstädte der Entwicklungsländer die Fünf-Millionen-Grenze. Bis zum Jahre 2000 werden voraussichtlich etwa 40 Städte diese Größenordnung erreicht oder überschritten haben, wobei zu erwarten ist, daß etwa 18 dieser Städte mehr als zehn Millionen Einwohner beherbergen werden." Für Mexiko City wird sogar mit einer Einwohnerzahl von über 30 Millionen im Jahre 2000 gerechnet[4].

Nicht die Verstädterung an sich ist jedoch so gefährlich für die Entwicklung der Entwicklungsländer — zunehmende Verstädterung hat auch die Industrialisierung und Entwicklung in Deutschland begleitet — gefährlicher ist vielmehr die Konzentration dieser Verstädterung auf wenige Großstädte in den Entwicklungsländern, oft nur auf die Hauptstadt. Was fehlt, ist eine gleich starke Expansion mittelgroßer, mittlerer und kleiner Städte — wie sie z. B. in Deutschland in der Frühphase der Industrialisierung zu beobachten war. Um einige Beispiele[5] zu geben:

— Lima hatte 1974 4,4 Millionen Einwohner, d. h. 11 bis 18 mal so viel wie die drei nächstgrößten Städte Perus, Arequipa, Trujillo und Chiclayo, und absorbierte damit 31 % der Landesbevölkerung;

— Bangkok hatte 1971 3,6 Millionen Einwohner, d. h. 42 bis 65 mal so viel wie die nächstgrößten Städte Thailands Chiang Mai Nakhon, Ratchasima und Ban Hat Yai, und absorbierte 11 % der Gesamtbevölkerung des Landes.

— Etwas weniger kraß ist die Konzentration im Iran: Teheran hatte 1974 4,5 Millionen Einwohner und absorbierte damit 14 % der persischen Bevölkerung; die Stadt war damit aber „nur" sieben bis neun mal so groß wie die drei nächstgrößten Städte (Isfahan, Meshed, Täbris).

---

[3] Weltbank, Weltentwicklungsbericht 1979, Washington 1979, S. 129.

[4] Daselbst, S. 82.

[5] *G. Hennings, B. Jenssen, K. R. Kunzmann,* Dezentralisierung von Metropolen in Entwicklungsländern, Dortmund 1978, S. 27, 37, 48, 68.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Die Merkmale der Urbanisierung in den Entwicklungsländern unterscheiden sich deutlich von jenen, die in der Vergangenheit zu beobachten waren. Während die Entwicklung der Städte in den Industrieländern meist mehrere Jahrzehnte in Anspruch nahm und dabei ein allmähliches Heranwachsen der wirtschaftlichen, sozialen und politischen Institutionen ermöglicht wurde, verläuft dieser Prozeß in den Entwicklungsländern weitaus schneller (und deshalb konzentriert auf die Metropole) und vor dem Hintergrund eines stärkeren Bevölkerungswachstums, niedrigerer Einkommen und geringerer Möglichkeiten auszuwandern[6].

In fast allen Entwicklungsländern ist die Armut in den großen Städten (Slums) zu einem zentralen Problem geworden. In den großen Städten Lateinamerikas liegt der Anteil der Slum-Bevölkerung teilweise schon bei 30 % der Stadtbevölkerung.

Zu den wichtigsten Erscheinungsformen dieser Überbevölkerung der Großstädte gehören der Mangel an Arbeitsplätzen, an Wohnraum und öffentlichen Dienstleistungen; der öffentliche Nahverkehr ist überlastet, die Kapazitäten des Straßennetzes sind überschritten, die Wasserversorgung bricht zusammen und die Umweltbelastung übersteigt die kritischen Schwellenwerte.

Ursachen der übermäßigen Agglomeration

Nach Auffassung der Weltbank[7] sind „die wahren Bestimmungsgründe der Verstädterung und räumlichen Zusammenballung in den Entwicklungsländern ... hinter den Kräften zu finden, die den Standort der Beschäftigungsmöglichkeiten bestimmen:

— Wesen und Verlauf der Industrialisierung,

— Tempo der landwirtschaftlichen Entwicklung und

— Wachstum des Transport- und Nachrichtensystems“[8].

Von diesen Determinanten scheint der Verlauf der industriellen Entwicklung die bedeutendste zu sein. Industriebetriebe lassen sich deshalb in städtischen Gebieten und vor allem in größeren Städten nieder, weil der leichte Zugang zu Kapital und der differenzierte und flexible Arbeitsmarkt sowie das Angebot spezialisierter Leistungen wie

---

[6] Vgl. Weltbank, a.a.O., S. 82.

[7] Vgl. Weltbank, a.a.O., S. 86.

[8] Ähnlich sieht das auch *M. P. Todaro*, der sagt, daß das Ausmaß der Landflucht neben sozialen Faktoren von den Einkommensunterschieden zwischen Stadt und Land sowie von der Wartezeit für einen städtischen Arbeitsplatz abhängt. (*M. P. Todaro*, Income Expectations, Rural — Urban Migration and Employment in Africa, in: ILO (ed.), Employment in Africa, Some Critical Issues, Geneva 1973, S. 43 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

finanzielle, juristische und technische Hilfsdienste für sie von Vorteil sind. Die Städte bieten Absatzmärkte für industrielle Erzeugnisse und eröffnen über das vorhandene Verkehrssystem bequeme Verbindungsmöglichkeiten zu anderen in- und ausländischen Märkten. Häufig ist die Industrie der Großstädte stärker mit dem Ausland als mit dem Hinterland verflochten. Die räumliche Konzentration des Wirtschaftslebens und das Heranwachsen großer Städte stellen somit notwendige Begleiterscheinungen eines Entwicklungsprozesses dar, der vorwiegend auf dem Wachstum moderner Wirtschaftszweige und weniger der Landwirtschaft aufbaut.

Dieses grundsätzliche Entwicklungsmuster wird allerdings in der Regel durch die Wirtschaftspolitik der Regierungen der Entwicklungsländer in Richtung auf eine noch raschere Verstädterung und noch extremere räumliche Ballung zusätzlich verzerrt. So begünstigen z. B. Devisenbewirtschaftung und Zollpolitik sowie die Systeme der Industrieförderung in der Regel die großen Städte. Das gleiche gilt auch für behördliche Bestimmungen, Beförderungstarife, Elektrizitätstarife, Telefon- und andere Gebühren. Auch öffentliche Investitionen und Subventionen sind häufig überproportional auf die Großstädte konzentriert — ganz abgesehen von der öffentlichen Verwaltung.

Für die unternehmerischen Entscheidungen und damit für das Ausmaß der industriellen Agglomeration ist jedoch die *relative* Bedeutung dieser (absoluten) Standortvorteile entscheidend, d. h. die Frage, wie attraktiv bzw. wie wenig attraktiv die alternativen Standorte in anderen Ländern (Multis), anderen Städten und im übrigen Hinterland sind.

Erwartungen an eine Dezentralisierung

Wenn die Industrialisierung in Entwicklungsländern die entscheidende Determinante für die räumliche Zusammenballung ist, so liegt es nahe, die Industrialisierung zu dezentralisieren, um das Problem der räumlichen Ungleichgewichte und die Agglomerationsprobleme der Großstädte zu lösen. Das geht natürlich allenfalls in bezug auf die Landflucht und die Zuwanderung in die großen Städte — nicht aber in bezug auf das natürliche Bevölkerungswachstum der Städte selbst. Ziel einer dezentralen Industrialisierung kann es auch nicht sein, die Landflucht zum Stillstand zu bringen. Der ländliche Exodus kann aber eventuell verlangsamt werden, und es kann eventuell eine Umlenkung auf andere Städte erfolgen.

Von einer dezentralen Industrialisierung erwartet man eine Verbesserung der nationalen Wirtschaftsstruktur, d. h. konkret, man erwartet den Abbau verschiedener — untereinander natürlich zusammenhängender — Dualismen, nämlich der Dualismen

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

— zwischen Stadt und Land,

— zwischen modernem und traditionellem Sektor,

— zwischen Landwirtschaft und Industrie,

— bei der Einkommensverteilung und der Konsumstruktur,

— sowie zwischen Klein- und Großbetrieben[9].

Zudem glaubt man, mit Hilfe einer dezentralen Industrialisierung das Ziel der Heranbildung eines nationalen Unternehmertums eher erreichen zu können, um damit auch ein Gegenmittel gegen die Überfremdung der nationalen Industrie durch ausländische Unternehmer zu haben. In jüngster Zeit wird die Dezentralisierung der Industrialisierung auch als Instrument einer „basic needs"-orientierten Entwicklungsstrategie angesehen[10].

Auch wird mit dem Konzept der dezentralen Industrialisierung häufig der Gedanke der angepaßten Technologien verknüpft — im Sinne angepaßter Produkt- und Produktionstechnologien. D. h. man glaubt, für die regionalen Märkte einfachere „less sophisticated products" produzieren zu können. Und man hofft, daß man bei dezentraler Produktion Verfahren anwenden kann, die den Knappheitsrelationen der vorhandenen Produktionsfaktoren besser entsprechen. Die dezentrale Produktion kann sich an den regionalen Märkten orientieren; sie muß damit nicht unbedingt den Weltmarktstandards genügen — was in der Aufbauphase einer Industrie wichtig ist, zumal neuen Industrien in der Regel auch die nötige Marketingerfahrung fehlt.

Ein eindrucksvolles Beispiel dafür, daß eine dezentrale Industrialisierung möglich und erfolgreich sein kann, bietet Taiwan. Samuel P. S. Ho[11] schreibt dazu:

"The Taiwan experience suggests that rapid industrialization and spatially decentralized industrialization can occur simultaneously, and that decentralization has important beneficial effects on the rural sector. Whether the decentralized pattern of industrialization followed in Taiwan, one which tends to bring the rural sector more directly into the development process, should or can be followed by other developing countries is difficult to assess. There are strong efficiency reasons for centralization, just as there are important equity and social reasons for decentralization."

---

[9] Es kann hier nicht im einzelnen geprüft werden, ob diese Dualismen bei dezentraler Industrialisierung wirklich auflösbar sind.

[10] Vgl. UNIDO, (Hrsg.), Industrialization and Rural Development, New York 1978, S. 7, 19.

[11] Decentralized Industrialization and Rural Development: Evidence from Taiwan, in: Economic Development and Cultural Change, Vol. 28 (1979), S. 95.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

2. Empirischer Bericht über ländliche Industrien und Industrialisierungsversuche

Konservenfabrik Kandahar

In der afghanischen Stadt Kandahar (ca. 120 000 Einwohner) wurde 1942 eine Wollfabrik gegründet, die zwar immer noch besteht, von der aber keine Impulse für die Region ausgingen. 1964 wurde als zweites Industrieprojekt in diesem Gebiet eine Konservenfabrik zur Verwertung des Obst- und Gemüsereichtums der Region errichtet. Die Fabrik sollte etwa 500 Arbeitsplätze schaffen.

In einer Studie über die afghanische Industrie heißt es darüber:

„Besonders schlecht ist die Nutzung der in Kandahar errichteten Früchteverwertungsgesellschaft. Obwohl die Fabrik mit modernsten Maschinen ausgerüstet ist und in einem Hauptanbaugebiet von Obst und Gemüse liegt, kam die Fabrik ... über eine kurzfristige Probeproduktion nicht hinaus. Verantwortlich dafür ist neben dem unzureichenden Management einmal die mangelhafte Versorgung mit Rohstoffen. Da der direkte Absatz den Bauern offenbar bessere Preise bringt und hier die Marktorganisation auch besser eingespielt ist, leidet die Fabrik unter Rohstoffmangel. Zum zweiten existieren aber auch Absatzprobleme; qualitativ den Anforderungen ausländischer Märkte nicht gewachsen, kommt auch ein Absatz im Inland wegen des ständigen Angebots an frischem Obst, verbunden mit den traditionellen Methoden der Hauswirtschaft und der mangelnden Kaufkraft, kaum in Frage[12]."

Außer den im Zitat genannten Gründen dürfte für dieses Projekt die errichtete Betriebsgröße mit 500 Arbeitsplätzen verhängnisvoll gewesen sein; ebenso aber auch, daß nicht nur keine „linkage"-Effekte ausgelöst wurden, sondern auch — von der Wollfabrik abgesehen — komplementäre Industrien fehlten. Da Konkurrenz aus der Zentrale Kabul damals kaum zu erwarten war, hätte die Errichtung einer großen Anzahl komplementärer Kleinbetriebe sicherlich mehr Aussicht auf Erfolg gehabt. — Ein solches Konzept komplementärer Betriebe muß aber — trotz vielfältiger positiver Effekte — erfolglos bleiben, wenn die dezentralen Industrien der Konkurrenz der Großserienfertigung in den Großstädten ausgesetzt sind, wie der folgende Bericht über Indiens ländliches Industrialisierungsprogramm in den sechziger Jahren gelehrt hat.

---

[12] *Dieter Stilz*, Entwicklung und Struktur der afghanischen Industrie, Meisenheim am Glan 1974, S. 88.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Ländliche Industrialisierung in Indien

Im Rahmen seiner Dissertation hat Feldsieper[13] das indische Industrial Estates-Programm evaluiert. Er kam zu dem Ergebnis, daß (1964) nur 64 % der Fabrikgebäude belegt waren und daß der Anteil der tatsächlich in Betrieb genommenen Gebäude noch wesentlich niedriger lag — ganz abgesehen von den Unternehmen, denen es schlecht ging und die im Begriff waren, das Industrial Estate wieder zu verlassen.

Im einzelnen (Seite 98 ff.) beschreibt Feldsieper einige ländliche Industrial Estates (mit je 20 bis 22 Fabrikhallen), die praktisch „auf dem flachen Land" errichtet worden waren und quasi leer standen; ebenso führt er zahlreiche Negativbeispiele für Industrial Estates in Kleinstädten an. Feldsieper nennt folgende Gründe für das Scheitern der indischen Bemühungen um eine ländliche Industrialisierung (in den sechziger Jahren); sie lesen sich wie ein Komplementär-Katalog für die Gründe der zentralen Industrialisierung:

— Den ländlichen Gebieten (Dörfern und Kleinstädten) fehlt die nötige Infrastruktur, insbesondere Straßen- und Eisenbahnverbindungen sowie kostengünstige Elektrizitätsversorgung.

— Es herrscht ein Mangel an Fachkräften.

— Die Absatzmärkte (vieler Betriebe) liegen in den großen Städten.

— Das Angebot an staatlichen Verwaltungsleistungen ist ungenügend. Die Entfernungen zu wichtigen Behörden sind zu groß. Im Falle Indiens war gerade dies ein gravierender Grund: Rohmaterialzuteilungen, Lizenzen, Kredite und Steuervergünstigungen mußten beantragt werden und konnten — wegen der Behördengepflogenheiten — nicht schriftlich, sondern nur durch wiederholte Besuche durchgesetzt werden. Je mehr die Inanspruchnahme der Behörden notwendig ist, um so stärker sind die Standortnachteile im ländlichen Gebiet. — Ihre Bedeutung wächst zudem im umgekehrten Verhältnis zur Größe des Betriebes.

Welche ländlichen Industrien existieren in Entwicklungsländern?

Das Ifo-Institut[14] hat im Rahmen einer größeren Studie über „Ländliche Industrialisierung in Entwicklungsländern" eine Bestandsaufnahme derjenigen Industriezweige vorgenommen, die im ländlichen Raum der Entwicklungsländer, d. h. außerhalb der großen Städte exi-

[13] *Manfred Feldsieper,* Zur Problematik der Entwicklung und Förderung des Kleinindustriesektors in Entwicklungsländern (Untersuchungen am Beispiel Indiens), Diss., Mainz 1968.

[14] *Herbert Michel, Wolfgang Ochel,* Ländliche Industrialisierung in Entwicklungsländern, Ifo-Studien zur Entwicklungsforschung, Nr. 2, München 1977.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

stieren. Insbesondere wurde dabei untersucht, warum die betreffenden Branchen im ländlichen Raum existieren können.

Wie Tabelle 1 zeigt, lassen sich die dezentralen Industrie- und Handwerksbranchen in vier großen Gruppen zusammenfassen:

— Agroindustrie,

— Kunsthandwerk sowie

— Produktions- bzw. Konsumgüterbranchen, die ihre Erzeugnisse primär auf dem örtlichen Markt absetzen.

Zwei der Gruppen — die Agro-Industrie sowie das im Vergleich zu den anderen Gruppen weniger wichtige Kunsthandwerk — sind dadurch gekennzeichnet, daß ihre Produkte ganz überwiegend exportiert bzw. in den Großstadtregionen des Erzeugerlandes abgesetzt werden. Bei den anderen Gruppen handelt es sich dagegen um die industrielle oder handwerkliche Erzeugung von Produktions- bzw. Konsumgütern, die primär in der jeweiligen ländlichen Region selbst Absatz finden.

Aus Tabelle 1 ist auch die überragende Bedeutung des primären Sektors erkennbar: 18 der 49 Branchen sind der Landwirtschaft, Fischerei oder Forstwirtschaft unmittelbar vor- oder nachgelagert. Darüber hinaus sind weitere Branchen auf höherer Produktionsstufe nachgelagert (Spinnereien, Webereien, Gerbereien, Seifenerzeugung).

Die Bedeutung der Landwirtschaft für eine dezentrale Industrialisierung besteht im übrigen darin, daß ein großer Teil des „cash-crop"-Einkommens zu Nachfrage nach industriellen Gütern führt.

Tabelle 1

Ländliche Industrie- und Handwerkszweige in Entwicklungsländern

(Gruppierung nach Absatzgesichtspunkten)

ISIC-Code	Industrie- bzw. Handwerkszweige
I.	*Agro-Industrie*
3111	Schlächtereien
3112	Molkereien
3113	Konservierung von Früchten, Gemüse und Säften, Gelee- und Marmeladenerzeugung
3114	Erzeugung von Fischkonserven, ferner Salzen, Räuchern und Pökeln von Fischen
3115	Erzeugung von pflanzlichen Ölen und Fetten
3116	Reis- und andere Getreidemühlen, Schälanlagen für Kaffeekirschen
3118	Zucker- und Sirupfabriken (auch halbraff. Zucker)

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Fortsetzung Tabelle 1

ISIC-Code	Industrie- bzw. Handwerkszweige
3121	Teefabriken
3140	Aufbereitung von Rohtabak
3211	Baumwollegrenierung und Gewinnung sonstiger Pflanzenfasern (Jute, Sisal)
3311	Sägewerke, Furnier- und Sperrholzproduktion
3512	Gewinnung von Pyrethrin
3522	Gewinnung von Chinin, Papayin
3559	Gewinnung von Kautschuk-Sheets
II.	*Erzeugung von primär auf dem örtlichen Markt abgesetzten Produktionsgütern*
	1. Spezielle Inputs der Landwirtschaft
3122	Futtermittelfabriken
3512	Mischung von Düngemitteln
3811	Erzeugung von Pflügen, Spaten, Hacken, Rechen, Schaufeln und anderen landwirtschaftlichen Geräten
3822	Reparaturen von Landmaschinen
	2. Bauwirtschaft und deren spezielle Inputs
2901	Erzeugung von Schotter und Kies, Zurichtung von Steinen
3311	Bauschreinereien
3691	Ziegeleien
3692	Produktion von Kalk, Zement und Mörtel
3699	Herstellung von Betonprodukten
3813	Bauschlossereien
5000	Bauwirtschaft
	3. Sonstige Produktionsgüterbereiche
3121	Eisfabriken
3211	Spinnereien und Webereien (handwerklich), Färbereien
3212	Erzeugung von Säcken
3215	Seilereien
3231	Gerbereien und Ledererzeugung
3232	Häuteverarbeitung
3312	Produktion von Kisten, Fässern und Körben
3811	Herstellung von Schmiedeprodukten
3819	Klempnereien
3829	Reparaturen von nichtelektrischen Maschinen
3831	Reparaturen von elektrischen Geräten und Maschinen
3843	Kfz.-Reparaturen
3849	Stellmachereien

Anmerkung: Für eine *handwerkliche Produktion* kommen unter den aufgeführten Branchen folgende Positionen in Frage:

3211, 3215, 3231, 3311 (Bauschreinereien), 3312, 3811, 3813, 3819, 3843 sowie 3849.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Fortsetzung Tabelle 1

ISIC-Code	Industrie- bzw. Handwerkszweige
III.	*Erzeugung von primär auf dem örtlichen Markt abgesetzten Konsumgütern*
3112	Speiseeiserzeugung
3117	Erzeugung von Backwaren
3133	Brauereien
3134	Limonade- und Mineralwasserfabriken
3212	Nähereien, Erzeugung von Stofftaschen, Vorhängen, Decken
3214	Teppichknüpferei, Mattenflechterei
3219	Polstereiarbeiten
3220	Kleideranfertigung
3233	Lederverarbeitung
3240	Herstellung von Schuhen und Sandalen (außer Holz-, Plastik- und Gummischuhen)
3312	Korbflechtereien
3319	Herstellung von Holzartikeln außer Möbeln (Leitern, Holzschuhe, Schnitzereien)
3320	Produktion von Holzmöbeln (einschließlich Matratzen)
3523	Seifenerzeugung
3610	Herstellung von Töpferei-, Porzellan- und Steinguterzeugnissen
3811	Erzeugung von Schmiedeartikeln, Eimern, Schüsseln, Töpfen und anderen Haushaltsartikeln aus Metall
3812	Metallmöbelproduktion
3819	Klempnereien
3843	Kfz.-Reparaturbetriebe
3849	Stellmachereien
3909	Erzeugung von Schirmen, Bürsten, Besen, Lampen, Pfeifen usw.
5000	Bauwirtschaft
951	Reparaturen von elektrischen Haushaltsgeräten, Schuhen, Uhren usw.
952	Wäschereien und Färbereien
	Anmerkung: Für eine *handwerkliche Produktion* eignen sich alle aufgeführten Branchen mit Ausnahme von 3112, 3117, 3133, 3134 und 5000.
IV.	*Kunsthandwerk*
3211	Kunsthandweberei
3214	Teppichknüpferei, Mattenflechterei
3312	Korbflechterei
3319	Holzschnitzereien und sonstige Kunstgewerbeartikel aus Holz
3610	Kunsttöpfereien
3901	Schmuckproduktion

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Hinweis:

In Tabelle 1 sind einige ISIC-Positionen mehr als einmal aufgeführt, um u. a. folgende Absatzmöglichkeiten gesondert zu berücksichtigen:

(i) Die Erzeugnisse einiger Branchen können alternativ als Produktions- oder Konsumgüter verwendet werden.

(ii) Es gibt Branchen, bei denen einige Erzeugnisse Produktionsgüter darstellen, während andere als Konsumgüter Verwendung finden.

(iii) Einige Branchen produzieren sowohl Konsumgüter für den örtlichen Markt als auch Kunstgewerbeartikel für den Verkauf an Gebietsfremde.

Die Vernachlässigung der Landwirtschaft in vielen Entwicklungsländern hat sich in der Vergangenheit zugleich als großes Hemmnis der ländlichen Industrialisierung erwiesen.

Der Zahl nach ebenso bedeutend sind die Branchen, die die Bevölkerung der ländlichen Regionen mit Konsumgütern versorgen. Allerdings ist bei der Mehrzahl dieser Branchen die Betriebsgröße wesentlich geringer als im Durchschnitt der Agro-Industrie, da sie im Gegensatz zu dieser in vielen Fällen der Konkurrenz städtischer bzw. ausländischer Produzenten ausgesetzt sind und oft nur Handwerksbetriebe oder Nischenproduzenten aufweisen. Die gleiche Feststellung trifft, sieht man einmal von den transportkostenintensiven Inputs der Bauwirtschaft ab, auch auf die Branchen zu, die den örtlichen Markt mit Produktionsgütern versorgen. Das Kunsthandwerk ist sowohl wegen der geringen Anzahl der Handwerkszweige als auch aufgrund seiner bescheidenen Betriebsgrößen nur von marginaler Bedeutung.

Es sei noch einmal betont, daß es sich hier um eine Bestandsaufnahme ländlicher Industrien in Entwicklungsländern in verschiedenen Teilen der Welt handelt. D. h., daß viele der 49 Branchen untereinander inkompatibel sind (z. B. Kautschuk/Pyrethrin).

Nach diesem Überblick über die tatsächlich existierenden Industriebranchen in Entwicklungsländern stellt sich nun die Frage, warum diese Betriebe sich außerhalb der Stadtregionen angesiedelt haben und warum sie existieren können.

Wann sind ländliche Industrien existenzfähig?

Bei der Beantwortung dieser Frage muß man zunächst feststellen, daß in der Regel nicht ein einziger Faktor für die Standortwahl der identifizierten Industrien ausschlaggebend war, sondern mehrere.

Immerhin haben aber *fast* alle industriellen Produkte des ländlichen Raumes dies gemeinsam, daß ihr Preis pro Gewichtseinheit sehr niedrig ist — unabhängig davon, ob es sich um Produkte niedriger Produktionsstufe oder um billige Massenartikel (Limonade, Bier, Speiseeis) handelt.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Die Transportkosten begünstigen dabei in zwei sehr unterschiedlichen Fällen den ländlichen Standort:

1. Fall rohstofforientierter Standorte: Wenn die in der ländlichen Region erzeugten Rohstoffe bei ihrer Weiterverarbeitung große Gewichtsreduzierungen erfahren, dann ist es sinnvoll, sie vor dem Transport zu verarbeiten, unabhängig davon, ob die Produkte innerhalb oder außerhalb der Region abgesetzt werden.

2. Fall der Marktorientierung: Er ist gegeben, wenn der Transport des Outputs sehr teuer ist (z. B. sperrige oder leichtverderbliche Produkte). In diesem Fall genießt die dezentrale Produktion eine Art „Zollschutz" vor der Konkurrenz aus der Zentrale.

Neben diesen beiden allgemeinen Fällen bzw. Begründungen für eine dezentrale Produktion gibt es aber noch eine Vielzahl spezieller Standortfaktoren in den einzelnen Branchengruppen.

Agroindustrie.

Für eine Agroindustrie ist die örtliche oder regionale Rohstoffbasis eine notwendige, jedoch keine hinreichende Voraussetzung. Zusätzlich muß mindestens eine der beiden folgenden Bedingungen erfüllt sein:

(i) Die Inputs müssen leicht verderblich sein oder

(ii) die Inputs müssen bei der Weiterverarbeitung eine starke Gewichtsreduzierung erfahren.

Beispiele für den ersten Fall sind

— die Rohrzuckerproduktion (die caña muß innerhalb von 24 Stunden verarbeitet sein),

— die Produktion von Naturkautschuk, da das Latex innerhalb weniger Stunden (zu sogenannten „sheets") verarbeitet werden muß.

Ähnliches gilt für die Palmölgewinnung, für Molkereien, Konservenfabriken oder die Aufbereitung von Tee und Tabak.

Beispiele für den zweiten Fall, die starke Gewichtsreduzierung, sind folgende Produkte: Chinin, Papayin, Pyrethrin, Jute, Zucker, Palmöl und Molkereiprodukte. Bei ihrer Produktion erfahren die Rohstoffe Gewichts- bzw. Volumenverluste von über 70 %. Ähnliches gilt für: die Holzverarbeitung, die Baumwollegrenierung, das Schälen der Kaffeekirschen oder die Produktion pflanzlicher Öle wie Soja-, Erdnuß- oder Baumwollsaatöl.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Branchen mit örtlich verfügbaren transportkostenintensiven Inputs

Hierbei handelt es sich um die Produktion von Baumaterialien, wie Schotter, Kies, zugerichteten Steinen, Backsteinen, Ziegeln, Kalk, Zement, Mörtel oder Beton sowie um Futtermittel für die Viehzucht.

Der Produktionsprozeß dieser Branchen ist einfach; er besteht aus einfachen Zerkleinerungs-, Misch- oder Brennverfahren. Es werden örtliche Rohstoffe verarbeitet. Entscheidender Standortfaktor ist aber, daß der Preis pro Gewichtseinheit dieser Produkte so niedrig und die Transportkosten so hoch sind, daß sich ihr Transport über größere Entfernungen verbietet.

Reparatur- und Dienstleistungsbranchen sowie Branchen mit ortsgebundenem Output

Hierzu zählen

— die Reparaturen von Landmaschinen, von elektrischen und nichtelektrischen Maschinen, von Kraftfahrzeugen, Haushaltsgeräten und Schuhen,

— ferner Klempnereien, Wäschereien/Färbereien, Bauschreinereien und -schlossereien sowie die Bauwirtschaft.

Für alle diese Branchen gilt, daß die Leistungen am Ort des Bedarfs oder in großer Nähe zu ihm erbracht werden müssen.

Branchen mit teurem und/oder umständlichem Transport sowie leichter Verderblichkeit der Produkte

Zu nennen sind hier: Eisfabriken, Brauereien, Speiseeisfabriken, Bäckereierzeugnisse und nicht-alkoholische Getränke. — Wegen der Transport- und Lagerungsprobleme der Produkte genießen diese Branchen einen beträchtlichen Schutz vor großstädtischer Konkurrenz.

Branchen mit überwiegend handwerklicher Produktion, örtlicher Rohstoffbasis und geringer städtischer Konkurrenz

Hierzu gehören die schon erwähnten Branchen des stadt- bzw. exportorientierten Kunsthandwerks, für die neben der örtlichen Rohstoffbasis vor allem wichtig ist, daß sich ihre Produkte kaum industriell herstellen lassen und daß die kulturelle Eigenständigkeit der Region den örtlichen Produzenten eine starke Marktposition sichert. Zu nennen sind hier aber auch für den örtlichen Absatz bestimmte Konsumgüter wie Teppiche, Matten, Tongefäße, handgewebte Stoffe, Bürsten, Besen, Körbe usw., die sich ebenfalls nur schwer industriell erzeugen lassen und bei denen aufgrund der örtlichen Rohstoffbasis und Hand-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

werkstradition sowie der hohen Arbeitsintensität der Produktion die ländlichen Handwerker gegenüber den städtischen Produzenten keinen Wettbewerbsnachteilen ausgesetzt sind. In diese Branchengruppe fallen schließlich auch noch Stellmachereien, Polstereien und einfache Schreinerarbeiten — Handwerkszweige, die gegenüber städtischen Konkurrenten auch deshalb im Vorteil sind, weil sie wegen ihrer häufigen Reparaturarbeiten einen gewissen Dienstleistungscharakter besitzen.

Branchen mit starker städtischer Konkurrenz

In den nunmehr noch verbleibenden Branchen, deren ländliche Betriebe fast nur für den örtlichen Markt produzieren, sind dagegen die städtischen Produzenten dominierend. Dies ist fast ausnahmslos darauf zurückzuführen, daß die Erzeugnisse dieser Branchen — Schuhe, Stoffe, Decken, Seile, Kisten, Fässer, Kleider, Möbel, Seife, Hacken, Schaufeln, Eimer, Schüsseln usw. — sich in Serienproduktion herstellen lassen und die dadurch erzielten „economies of scale" die vergleichsweise geringen Transportkosten der Produktion mehr als zu kompensieren vermögen.

Wenn diese Branchen trotzdem auch ländliche Produzenten aufweisen, so ist dies vor allem folgenden Gründen zu verdanken:

— Von wenigen Ausnahmen, wie etwa der Metallverarbeitung, abgesehen, verfügen die ländlichen Produzenten in den genannten Branchen durchweg über eine örtliche Rohstoffbasis.

— Die Branche kann durch eine breite Produktionspalette — z. B. durch unterschiedliche Abmessungen von Möbeln, verschiedene Größen von Kisten und Fässern, unterschiedliche Stärken von Seilen usw. — gekennzeichnet sein, was jeweils die Größe der produzierten Serien reduziert. Häufig ist sogar der Extremfall der örtlichen Einzelfertigung entsprechend den Wünschen des Kunden gegeben (beispielsweise bei der Möbel- oder der Kleideranfertigung).

— In einigen ländlichen Regionen ist der Markt für gewisse Produkte so klein, daß er für die Belieferung durch städtische Produzenten uninteressant ist.

— Schließlich kann die betreffende Region vom nächsten städtischen Zentrum bzw. Einfuhrhafen so weit entfernt sein und/oder über so schlechte Verkehrsverbindungen verfügen, daß ihre Versorgung mit gebietsfremden Produkten in den genannten Branchen zu schwierig, zeitraubend und kostspielig ist.

Sind diese Branchen im allgemeinen durch das Vorhandensein einer ländlichen Nischenproduktion mit örtlichem Absatz gekennzeichnet, so bietet sich dort, wo sich alle vorstehend genannten Faktoren in ihrer

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Wirkung kumulieren, den ländlichen Produzenten die Chance, über das Niveau der bloßen Nischenproduktion hinauszugelangen und möglicherweise sogar benachbarte Regionen zu versorgen.

3. Probleme und Hindernisse einer Dezentralisierung der Industrialisierung

Der empirische Bericht hat gezeigt, daß es durchaus Industriebranchen mit Standortvorteilen in ländlichen Regionen gibt. Dieser Bereich für eine dezentrale Industrialisierung ist jedoch sehr limitiert. Die entscheidende Frage ist deshalb, ob und wann die Branchen mit starker städtischer Konkurrenz ausgebaut werden können. Welches sind die Hindernisse und wie groß sind sie?

Probleme der Nachfrage im ländlichen Raum

Die Nachfrage nach einzelnen Produkten hängt vor allem ab von der Bevölkerungszahl, vom Pro-Kopf-Einkommen (insbesondere vom monetären), von der Familiengröße. der Einkommensverteilung, von den Güterpreisen und von der Bedürfnisstruktur.

Generell kann hinsichtlich dieser Faktoren gesagt werden: Die Bevölkerungsdichte im ländlichen Raum ist relativ gering. Das Pro-Kopf-Einkommen und insbesondere das monetäre Einkommen sind in der Regel wesentlich niedriger als in der Stadt[15]. Die Familien sind auf dem Lande relativ groß. Die Einkommensverteilung innerhalb des ländlichen Raumes ist zwischen Großgrundbesitzern und Kleinbauern meist sehr ungleich. Diese Faktoren bewirken, daß ein großer Teil der Bevölkerung im ländlichen Raum lediglich ein Existenzminimum decken kann, so daß die Nachfrage nach gewerblichen Gütern insgesamt relativ klein ist[16].

Da der Selbstversorgungsgrad der Bevölkerung im ländlichen Raum auch nach dem Übergang zu „cash-crop"- und gewerblicher Produktion immer noch sehr groß ist, steht das monetäre Einkommen im Prinzip für den Kauf von Konsumgütern sowie von landwirtschaftlichen und gewerblichen Inputs zur Verfügung. Diese verfügbaren monetären Einkommen werden jedoch nicht unbedingt zur Nachfrage nach industriellen Konsumgütern der ländlichen dezentralen Industrien verwandt: Ein großer Teil wird für die Benutzung von Transportmitteln, für medizinische und sonstige Dienstleistungen sowie für die

---

[15] Vgl. *Michael Bohnet, Rupert Betz,* Einkommensverteilung in Entwicklungsländern, München 1979, S. 29 ff.

[16] Vgl. *Hans-Gert Braun,* Märkte in traditionalen Gesellschaften, in: Ifo-Studien, 25. Jahrgang, 1979, S. 65 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

gerade in ländlichen Gebieten — aus Prestigegründen — so wichtigen und teuren Familienfeste ausgegeben.

Zum anderen erstreckt sich die Nachfrage auf solche industriellen Konsumgüter, die nicht von den dezentralen Industrien der Region hergestellt werden können, wie z. B. Medikamente, Batterien, Transistorradios, Taschenlampen, Fahrräder, Armbanduhren, Schreibutensilien, Waffen. Gerade solche Güter, die sich auch besonders als Statussymbole eignen, weisen — bei relativ niedrigem Einkommensniveau — hohe Einkommenselastizitäten auf — im Gegensatz zu den mehr traditionellen Konsumgütern —, die auch in der Region von dezentralen Industrien produziert werden könn(t)en. Das hängt mit der noch unterentwickelten, undifferenzierten Bedürfnisstruktur der Bevölkerung zusammen, die auf monetäre Einkommenssteigerungen im Grunde genommen nicht vorbereitet ist, deshalb bei steigendem monetärem Einkommen ihre Ausgaben nicht auf ein differenziertes Güterbündel verteilt, sondern stattdessen einzelne moderne Luxusgüter ersteht[17]. (Hier fühlt man sich an Lassalles Ausspruch von der „verdammten Bedürfnislosigkeit der Arbeiter" erinnert.)

Es besteht also häufig die Situation, daß die Konsumgüter, die im ländlichen Raum aufgrund der Faktorgegebenheiten und Standortvorteile produziert werden könnten, von der dortigen Bevölkerung nicht entsprechend nachgefragt werden. Dies sind auch die Probleme, die ländliche Industrialisierungsprogramme nach dem „big push"-Konzept Rosenstein-Rodans[18] häufig scheitern lassen. Die Grundidee dieses Konzepts, daß die fehlende Nachfrage für die Produktion eines einzelnen Betriebes durch die Errichtung vieler komplementärer Betriebe gleichzeitig mit der Produktion geschaffen werden kann, ist nur realisierbar, wenn eine — zumindest weitgehende — Deckung von Bedarfs- und Produktionsstruktur vorliegt. Diese Deckung ist — aus den genannten Gründen — häufig nicht gegeben.

Standortnachteile dezentraler Anbieter

Hier geht es vor allem um die Standortnachteile von Anbietern solcher Branchen, die gemäß dem obigen empirischen Bericht gar nicht oder nur in besonderen Ausnahmefällen (Branchen mit starker städtischer Konkurrenz) im ländlichen Raum anzutreffen sind.

Die Kluft zwischen dem Betriebsgrößenminimum (für eine moderne Produktion) und der lokalen/regionalen Nachfrage ist bei einer Reihe

---

[17] Vgl. *Hans-Gert Braun,* Die Determinanten der menschlichen Bedürfnisstruktur, in: Korean Economic Review, Vol. 24, 1976, S. 107 ff.

[18] Vgl. *P. N. Rosenstein-Rodan,* Notes on the Theory of the Big Push, in: Ellis, H. S. (ed.), Economic Development for Latin America, London 1951.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

von Produkten das zentrale Hemmnis, das einer Produktion im ländlichen Raum entgegensteht. Das gilt sowohl für moderne Güter (Plastikwaren, Batterien), die im ländlichen Raum nie produziert wurden, wie auch für solche Güter, deren traditionelle Produktion im ländlichen Raum der Konkurrenz moderner Industriebetriebe in der Großstadt zum Opfer gefallen ist (Schuhe, Töpferwaren, Textilien). Den Ausschlag geben dabei die (in der Regel beträchtlichen) Produktivitätsunterschiede zwischen traditioneller, handwerklicher Produktionsweise und moderner industrieller Fertigung.

Hinzu kommt, daß bei einer Variation der Betriebsgröße (moderner Betriebe) in der Regel „economies of scale" auftreten. Wie empirische Untersuchungen zeigen[19], sind bei vielen Produktgruppen „economies of scale" selbst bei sehr großen Serien noch zu beobachten. Fallen signifikante „economies of scale" in einer Branche an, so verhindern sie in der Regel eine dezentrale Produktion, selbst wenn die lokale Nachfrage in einem ländlichen Raum größer ist als das Betriebsgrößenminimum.

Diese Argumente erläutern aber nur, warum in einem Entwicklungsland eine große Produktionsstätte errichtet wird statt mehrerer kleiner. Sie begründen noch nicht, warum die große Produktionsstätte zentral und nicht dezentral errichtet wird[20].

Bei diesen Standortüberlegungen vernachlässigt ein privater Investor eventuelle positive volkswirtschaftliche Effekte einer dezentralen Industrialisierung und berücksichtigt nur betriebswirtschaftliche Aspekte. Von durchschlagender Bedeutung sind dabei die in den obigen Fallstudien genannten Standortnachteile des ländlichen Raumes:

— mangelhafte Infrastruktur (Verkehrswesen, Kommunikation, öffentliche Verwaltung, sonstiger Dienstleistungsbereich, Energieversorgung, Wasserver- und entsorgung, soziale Infrastruktur, etc.),

— Faktorengpässe, insbesondere Mangel an Fachkräften und Vorleistungen, Finanzierungsprobleme,

---

[19] Vgl. *John Haldi, David Whitcomb,* Economies of Scale in Industrial Plants, in: Journal of Political Economy, Vol. 75 (1967), S. 373 ff.

[20] Im Rahmen der Diskussion um die Strategie regionaler Wachstumspole ist immer wieder gezeigt worden, daß von einzelnen dezentralen Großprojekten (propulsive industries) enorme Wachstumsimpulse ausgehen können, weil bzw. wenn diese Projekte genügend positive externe Effekte produzieren, die zu internalisieren sich für andere Investoren lohnt. Vgl. *Heiko Körner,* Industrielle Wachstumspole als Instrument der Regionalpolitik in Entwicklungsländern, in: Kyklos, Bd. 20 (1967), S. 684 f. In der Regel müssen aber solche Pilotprojekte vom Staat errichtet werden, weil sie zwar positive externe Effekte schaffen, selbst aber keine oder nur kaum Gelegenheit haben, vorher existierende externe Effekte zu internalisieren. Vgl. *Niles M. Hansen,* Development Pole Theory in a Regional Context, in: Kyklos, Bd. 20 (1967), S. 709 f.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

— Mangel an Komplementärindustrien („linkages"/internalisierbare positive externe Effekte).

Schließlich geht bei dezentraler Produktion — im Vergleich zur zentralen — nur ein relativ kleiner Teil auf den lokalen Markt; d. h. zur Versorgung des gleichen nationalen Wirtschaftsraumes fallen beim Absatz höhere Transportkosten an.

Ein großer Teil der Standortnachteile des ländlichen Raumes ist aber, wie schon gesagt, das Ergebnis einer Begünstigung oder Förderung der Zentren durch die Wirtschaftspolitik. Solche, aber zum Teil auch natürliche Nachteile des ländlichen Raumes lassen sich durch eine Revision der Wirtschaftspolitik und eine bewußte Förderung des ländlichen Raumes — wenigstens teilweise — beheben. Das hierzu in Frage kommende Förderinstrumentarium wird in zahlreichen Publikationen dargestellt[21]. Eine solche Förderpolitik kann — verstärkt durch entsprechende „linkage"-Effekte — sehr zum Ausbau von Industrien im ländlichen Raum beitragen; dabei wird es sich aber meist um Projekte solcher Branchen handeln, die im ländlichen Raum auch gewisse Standortvorteile vorweisen.

Dezentralisierung bei absoluten Kostennachteilen

So plausibel die Bevorzugung zentraler Standorte durch — vor allem — private Investoren auch ist, aus der Sicht der Außenhandelstheorie ist das Ergebnis dieser Analyse, daß nämlich ein interregionaler Export aus dem ländlichen Raum nur bei solchen Industriegütern möglich ist, für die der ländliche Raum absolute Kostenvorteile aufweist, weniger einleuchtend. Wenn sich nämlich Stadt und Land als zwei „Länder" im Sinne der Außenhandelstheorie interpretieren lassen, so muß auch ein Export solcher Produkte aus dem ländlichen Raum in die Stadt möglich sein, für die der ländliche Raum nur komparative Kostenvorteile besitzt. D. h., dann wäre die dezentrale Produktion und der „Export" aus dem ländlichen Raum auch bei solchen Produkten möglich, für die der ländliche Standort absolute Kostennachteile aufweist.

Die Bedingung für die Anwendbarkeit der Außenhandelstheorie ist die Existenz einer Grenze zwischen den beiden Ländern. Die Realisierung der komparativen Kostenvorteile durch das teurere Land kann dann über den Faktorpreismechanismus oder/und durch den Wechselkursmechanismus, durch finanzpolitische Förderung (Importbesteuerung/Exportsubventionierung) oder durch eine Außenhandelszentrale, die den gesamten Außenhandel abwickelt, erfolgen. Wegen der gemein-

[21] Vgl. z. B. *Herbert Michel, Wolfgang Ochel,* a.a.O., S. 136 ff. und die dort angegebene Literatur.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

samen Währung von Stadt und Land sowie der zentralen Festsetzung der wichtigen Faktorpreise (Zins, Lohn) kommen Faktorpreis- und Wechselkursmechanismus nicht zur Anwendung. Ein interregionaler Handel für die in Frage stehenden Produkte kann folglich nur dann zustande kommen, wenn eine „Grenze" in dem Sinne errichtet werden kann, daß der interregionale Handel mit diesen Gütern durch Steuern und Subventionen gelenkt oder zentral über eine interregionale Handelszentrale abgewickelt wird.

Im Gegensatz zu einer interregionalen Handelszentrale, die politisch kaum durchsetzbar sein dürfte, gehören Steuern und Subventionen durchaus zum Standardinstrumentarium der Wirtschafts- und auch Industrialisierungspolitik. Durch den kombinierten Einsatz verschiedener Fördermaßnahmen und die durch sie bewirkten Incentives für private Unternehmer läßt sich eine Dezentralisierung im Sinne einer Belieferung der Zentrale durch dezentrale Betriebe für solche Produkte erreichen, für die der dezentrale Standort sonst Kostennachteile aufwiese.

Bei einer solchen Förderpolitik besteht jedoch die Gefahr einer Fehlallokation der nationalen Ressourcen; sie bedarf deshalb immer einer sorgfältigen Analyse und Abwägung der volkswirtschaftlichen Costs und Benefits. Dabei können die Benefits aber durchaus überwiegen, wenn — für den Aufbau bestimmter Industrien — jeweils besondere Standorte mit dem Ziel des Aufbaus einer interregionalen Arbeitsteilung begünstigt bzw. gefördert werden.

Grundsätzlich sind dabei folgende Aspekte zu berücksichtigen:

— Dem Umfang der Förderung einer Dezentralisierung der Industrialisierung sind — hinsichtlich der einzusetzenden Instrumente und des finanziellen Fördervolumens — in der Regel enge Grenzen gesetzt.

— Die Standortnachteile der alternativen Standorte gegenüber der Großstadt (mittelgroße Städte, mittlere Städte, Kleinstädte, Dörfer) nehmen in der Regel mit abnehmender Größe zu.

Deshalb empfiehlt es sich, als Ansatzpunkte einer industriellen Dezentralisierungspolitik solche Standorte zu wählen, bei denen die zu kompensierenden Standortnachteile nicht zu groß sind[22]. Das hieße, daß

[22] Zu diesem Ergebnis kam auch Feldsieper aufgrund seiner Evaluierung der indischen Dezentralisierungsbemühungen in Form der — allzu wörtlich genommenen — ländlichen Industrialisierung. Er empfahl die Förderung der Ansiedlung von modernen Klein- und Mittelbetrieben in mittelgroßen Städten mit 200 000 bis 400 000 Einwohnern. Vgl. Manfred Feldsieper, a.a.O., S. 146 ff.; ähnlich auch *Eugene Staley, Richard Morse,* Modern Small Industry for Developing Countries, New York—London—Sydney—Toronto 1965, S. 307, 309 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

die Förderung der Industrialisierung zunächst vor allem in den mittelgroßen Städten ansetzen und erst später auf die mittleren und kleineren Städte verlagert werden sollte. Eine Verlagerung der Schwerpunkte der industriellen Expansion auf die mittelgroßen Städte würde bereits eine Entlastung der Metropole(n) und somit einen wichtigen Dezentralisierungseffekt bedeuten.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Probleme der Industrieentwicklung und der Industrieplanung in kleinen Ländern – Der Fall Irland

Von *Wolfgang Hillebrand,* Berlin

1. Problemstellung

Entwicklungsländer sind in der Mehrzahl bevölkerungsarme Länder. Von den im Weltentwicklungsbericht (1979) der Weltbank aufgeführten 92 Ländern weisen 55 eine Bevölkerungszahl von unter 10 Millionen Einwohnern auf[1]. Die Frage nach den Entwicklungsbedingungen von — gemessen an ihrer Bevölkerungszahl — kleinen Ländern ist daher von unmittelbarer praktischer Relevanz.

Internationale Querschnittsanalysen haben inzwischen aufgedeckt, daß Entwicklungs- und Industrialisierungsprozesse von großen und kleinen Ländern unterschiedlichen Mustern folgen[2]. Es herrscht auch weitgehend Konsensus darüber, daß „countries with small populations experience a comparative disadvantage in many important manufacturing industries, uncompensated by a comparative advantage in others"[3]. Als die wichtigsten Faktoren, welche den Industrialisierungsprozeß kleiner Länder behindern, werden angesehen

— die Wettbewerbsnachteile der Industrie in allen Produktionssektoren, in denen „economies of scale" und „economies of agglomeration" eine Rolle spielen,

— der im Vergleich zu großen Ländern ressourcenbedingte geringere Diversifizierungsgrad der Wirtschaft und

— die relativ hohe Instabilität der industriellen Entwicklung aufgrund einer hohen Abhängigkeit von ausländischen Bezugs- und Absatzmärkten[4].

---

[1] Vgl. *Weltbank,* Weltentwicklungsbericht 1979, Washington/D. C. 1979.

[2] Vgl. insbesondere *H. B. Chenery et al.,* Patterns of Dovelopment, 1950 - 1970, London 1975.

[3] Vgl. *D. B. Keesing,* Population and Industrial Development: Some Evidence from Trade Patterns, in: American Economic Review, Vol. 58, 1968, S. 448.

[4] Vgl. etwa die Zusammenfassung der Diskussion bei *F. Breuss,* Komparative Vorteile im österreichischen Außenhandel, Wien 1975, Kap. 3.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Trotz des strukturell bedingten „size constraint" ist eine positive Korrelation zwischen Landesgröße und Entwicklungsniveau oder zwischen Landesgröße und gesamtwirtschaftlicher Wachstumsrate bislang nicht nachgewiesen worden[5]. Dies könnte einerseits auf die Existenz von spezifischen Entwicklungsvorteilen kleiner Länder hinweisen oder auch auf spezifische Politiken zur Überwindung bzw. Neutralisierung ihres industrialisierungshemmenden „size constraint".

Über Existenz und Einfluß möglicher spezifischer Entwicklungsvorteile kleiner Länder — etwa eine größere soziale Kohärenz als Folge eines hohen Außendrucks — ist bislang wenig diskutiert worden[6]. Demgegenüber hat es über die für kleine Länder angemessene Industriepolitik vergleichsweise intensive Auseinandersetzungen gegeben. So empfahl etwa Drèze für Belgien im Hinblick auf den Eintritt in die EG seinerzeit eine Spezialisierung auf den Bereich standardisierter industrieller Halbfertigwaren[7]. Die Industrieplanung in Puerto Rico wurde durch Isard und seine „industrial complex analysis" stark beeinflußt[8]. Das früheste und zugleich wohl umfassendste industriepolitische Konzept für kleine Länder wurde jedoch bereits Ende der 40er Jahre von Lewis skizziert. Seine — auf den karibischen Raum bezogenen — Grundelemente waren

— der Aufbau arbeitsintensiver exportorientierter Industrien,

— die massive Beteiligung ausländischer Privatinvestoren und ausländischen Know-hows,

— der Aufbau eines umfassenden staatlichen Förderungssystems, insbesondere die Gewährung von Steuererleichterungen für exportorientierte Unternehmen,

— der Aufbau einer leistungsfähigen Infrastruktur sowie

— die Absicherung des exportorientierten Industrialisierungsmodells durch regionale Integration[9].

---

[5] Vgl. *N. G. Khalaf*, Country Size and Economic Growth and Development, in: Journal of Development Studies, Vol. 16, 1979, H. 1, S. 67 ff.

[6] Vgl. *S. Kuznets*, Economic Growth of Small Nations, in: E. A. G. Robinson (ed.), Economic Consequences of the Size of Nations, London 1960, S. 14 ff.

[7] Vgl. *J. Drèze*, Les exportations intra-C.E.E. en 1958 et la position Belge, Louvain 1961.

[8] Vgl. *W. Isard*, Location Theory, Agglomeration and the Pattern of World Trade, in: B. Ohlin, P. O. Hesselborn, P. M. Wijhman (eds.), The International Allocation of Economic Activity. Proceedings of a Nobel Symposium held in Stockholm, London 1977, S. 159 ff.

[9] Vgl. *W. A. Lewis*, Industrial Development in the Caribbean: Industrial Development in Puerto Rico. The Industrialization of the British West Indies, in: Caribbean Economic Review, Vol. 1, 1949, H. 1 und 2.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Es waren vor allem eine Reihe von kleinen Ländern in Südostasien wie Taiwan, Hongkong, Singapur und Malaysia, die ihren Industrialisierungsprozeß seit etwa Anfang der 60er Jahre (wenngleich ohne expliziten Bezug) auf der Basis zentraler Elemente der Lewis-Strategie vorangetrieben haben. Trotz der beachtlichen Wachstumserfolge, die sich offenbar durch die von Lewis skizzierte Industriepolitik erzielen lassen, wurden jedoch zunehmend Zweifel laut, ob über eine „industrialization by invitation" auch dauerhafte Industrialisierungsimpulse ausgelöst werden können. Bestritten wird insbesondere, daß bei hoher Abhängigkeit von Auslandsmärkten und Auslandsinvestitionen ein kontinuierlicher Ausbau des industriellen Sektors bzw. der Aufbau einer komplexeren Industriestruktur möglich ist, so daß nicht nur eine Verfestigung bestehender Entwicklungsunterschiede zwischen industriellen Zentren und peripheren Regionen, sondern sogar eine weitere Hierarchisierung der industriellen Produktionsstrukturen und damit eine Verstärkung der strukturellen Dependenz kleiner peripherer Länder von industriellen Zentren zu erwarten ist[10].

Im folgenden wird unter Berücksichtigung der Grundsatzkritik versucht, anhand von nunmehr zwanzigjährigen Erfahrungen der Republik Irland mit einem Industrialisierungsweg, der praktisch alle wesentlichen Elemente der „Lewis-Strategie" enthält, nämlich

— den Übergang zu einer exportorientierten Industrialisierung unter massiver Beteiligung ausländischer Unternehmen seit Ende der 50er Jahre,

— den Aufbau eines umfassenden Incentive-Systems zur Industrieförderung,

— den Beitritt zu einem Integrationsraum (EG-Beitritt am 1. 1. 1973),

einen Beitrag zur Abschätzung der Chancen und Risiken dieses spezifischen Industrialisierungsmusters zu leisten[11].

---

[10] Vgl. u. a. als Vertreter der Schule des „caribbean structuralism" *N. Girvan,* Foreign Capital and Economic Underdevelopment in Jamaica, University of the West Indies, Jamaica 1971. Ähnliche Argumentationslinien finden sich auch in *F. Fröbel, J. Heinrichs, O. Kreye,* Die neue internationale Arbeitsteilung, Hamburg 1977.

[11] Vgl. auch die insgesamt kritische Bewertung von *F. W. Long,* Foreign Direct Investment in an Underdeveloped European Economy: The Republic of Ireland, in: World Development, Vol. 4, 1974.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

2. Gesamtwirtschaftliche Entwicklungstrends in der Republik Irland seit 1960

Das augenfälligste Ergebnis der wirtschaftlichen Entwicklung in Irland seit 1960 ist die — im Vergleich zu den 50er Jahren — Verdoppelung der durchschnittlichen gesamtwirtschaftlichen Wachstumsrate (4 % p. a.) und damit die Annäherung an das europäische Durchschnittsniveau. Da es Irland im Gegensatz zu den meisten westeuropäischen Industriestaaten gelang, das Wachstumstempo der 60er Jahre in den 70er Jahren beizubehalten, weist Irland in dieser Dekade sogar die beste Wachstumsperformance aller EG-Länder auf.

Im Zuge des zwanzigjährigen Wachstumsprozesses hat sich die Struktur der irischen Wirtschaft erheblich gewandelt: Irland, Anfang der 60er Jahre noch ein „primary oriented small country", ist heute ein „industry oriented small country"[12]. Daß die Veränderungen in der Produktionsstruktur nicht noch stärker ausgefallen sind bzw. sich seit Anfang der 70er Jahre nur noch geringfügige Verschiebungen in den Gewichten des primären, sekundären und tertiären Sektors ergeben haben, dürfte primär auf den EG-Beitritt Irlands zurückzuführen sein. Durch diesen Beitritt wurden im Zuge der Übernahme der gemeinsamen Agrarpolitik und der mit ihr verbundenen Anhebung des Agrarpreisniveaus erhebliche Wachstumsimpulse in der Landwirtschaft ausgelöst, so daß sich der Anteil des primären Sektors am Bruttoinlandsprodukt stabilisierte (vgl. Tabelle 1). Insgesamt zeigt sich, insbesondere auch aufgrund der positiven Entwicklung wichtiger makroökonomischer Variabler (Investitionsquote, Sparquote, Devisenreserven), daß sich Irland in den letzten zwanzig Jahren exportorientierter Entwicklung eine gute Ausgangslage für seine weitere wirtschaftliche Entwicklung geschaffen hat. Als zentrale Aufgabe für die 80er Jahre stellt sich die Beseitigung der Arbeitslosigkeit, ein Bereich, in dem seit Anfang der 70er Jahre kaum Fortschritte erzielt werden konnten.

3. Zur Entwicklung der Verarbeitenden Industrie in Irland seit Anfang der 60er Jahre

Die Verarbeitende Industrie Irlands war der in den letzten zwei Jahrzehnten bei weitem dynamischste Wirtschaftszweig. Nach einer deutlichen Anhebung der Wachstumsrate der Wertschöpfung in den 60er Jahren und ihrer Konsolidierung in den 70er Jahren zeichnet sich zum Ende dieses Jahrzehnts eine Stabilisierung des Industriewachstums auf hohem Niveau ab (vgl. Tabelle 2).

---

[12] Vgl. *H. B. Chenery et al.*, a.a.O., Kap. 4.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Tabelle 1

Republik Irland: Makroökonomische Indikatoren 1960, 1971 und 1978

Indikatoren ↓ / Jahr→	1960	1971	1978[a)]
1. Bruttosozialprodukt in laufenden Preisen			
a) in Mrd. irischen Pfund	0,642	1,906	6,315
b) in Mrd. US-Dollar	1,800	4,660	10,075
2. Bruttosozialprodukt in konstanten Preisen, 1975 (in Mio. irischen Pfund)	2 000	3 203	4 157
3. Bruttosozialprodukt je Einwohner (in laufenden Preisen)			
a) in irischen Pfund	230	640	1 975
b) in US-Dollar	634	1 562	3 360
4. Bevölkerung (Mio.)	2,800	2,978	3,200
5. Erwerbspersonen (Mio.)	1,055	1,055	1,041
6. Arbeitslose (1 000)	63	65	100
7. Beschäftigte (1 000)			
a) Primärer Sektor	390	273	229
b_1) Sekundärer Sektor	238	323	312
b_2) Verarbeitende Industrie	151	196	201
c) Tertiärer Sektor	427	459	500
8. Beschäftigtenstruktur (in % der Erwerbspersonen)			
a) Primärer Sektor	37,0	25,9	22,0
b_1) Sekundärer Sektor	22,6	30,6	30,0
b_2) Verarbeitende Industrie	14,3	18,5	18,8
c) Tertiärer Sektor	40,4	43,5	48,0
9. Produktionsstruktur (in % des BIP)			
a) Primärer Sektor	24,2	16,4	16,0
b) Sekundärer Sektor	30,6	35,4	35,0
c) Tertiärer Sektor	45,2	48,2	49,0
10. Investitionsquote (in % des BIP)	16,1	24,2	27,0
11. Sparquote (in % des BIP)	13,3	18,4	24,5
12. Exportquote (in % des BIP)	31,4	36,3	53,0
13. Importquote (in % des BIP)	36,6	43,0	61,7
14. Devisenreserven (in % des Jahresimports)	75,0	40,0	50,0

a) Vorläufige Werte.

Quellen: Economic Review and Outlook, Dublin 1977, 1979. World Bank (World Tables 1976). K. A. Kennedy et al., The Irish Economy, Brüssel, 1975.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Tabelle 2

Republik Irland: Wachstumsraten p. a. der Wertschöpfung, der Beschäftigung und der Produktivität in der Verarbeitenden Industrie, 1953 - 1978

Zeit	Durchschnittliche Wachstumsraten p. a.				
	Wertschöpfung (%)	Beschäftigung (%)	Arbeitsstunden (%)	Wertschöpfung pro Beschäftigtem (%)	Wertschöpfung pro Beschäftigtenstunde (%)
1953 - 1963	4,2	1,6	1,5	2,5	2,7
1963 - 1973	6,3	1,9	1,5	4,3	4,8
1973 - 1977	3,4	— 0,9	— 0,7	4,3	4,1
1977 - 1978	10,0	4,0		6,0	

Quellen: K. A. Kennedy, Industrial Development in the Republic of Ireland, 1978 (hekt.). Programme for National Development 1978 - 1981, Stationery Office, Dublin, 1979.

Die Zahl der Beschäftigten in der Verarbeitenden Industrie erhöhte sich seit 1960 allerdings nur um ein Drittel. Seit Anfang der 70er Jahre ist sogar eine weitgehende Stagnation der Zahl der Beschäftigten in der Verarbeitenden Industrie festzustellen. Diese Entwicklung (vgl. Tabelle 3) kann im wesentlichen zurückgeführt werden

— auf den scharfen Rückgang der Beschäftigung während der fast zweijährigen Rezessionsphase im Anschluß an die Ölkrise,

— auf das Ansteigen der Arbeitsproduktivität in der Verarbeitenden Industrie und vor allem

— auf die massive Vernichtung von Arbeitsplätzen im Bereich der alteingesessenen irischen Unternehmen, denen es nicht gelungen ist, sich genügend rasch an die neuen Rahmenbedingungen anzupassen, die durch den irischen Beitritt zur EG gesetzt wurden.

Insgesamt kann davon ausgegangen werden, daß bis heute über die Hälfte der 1970 in der Verarbeitenden Industrie existierenden Arbeitsplätze weggefallen und durch neue, qualitativ hochwertigere Stellen ersetzt worden sind. Dieser radikale Umstrukturierungsprozeß ist insbesondere bei einer Betrachtung der Entwicklung der Beschäftigten- und Produktionsstruktur innerhalb der Verarbeitenden Industrie in den letzten 15 Jahren zu berücksichtigen. Zumindest bei einer relativ hoch aggregierten Betrachtungsweise erweist es sich nämlich, daß diese Strukturen ziemlich stabil geblieben sind.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Tabelle 3

Republik Irland: Veränderung der Beschäftigtenzahlen und der Beschäftigungsstruktur in der Verarbeitenden Industrie

Branchen	Beschäftigte (in 1 000)				Beschäftigtenstruktur (in % der Beschäftigten in der Verarbeitenden Industrie)		
	1971	1974	1975	1978	1964	1973	1978
1. Nahrungsmittel	43,0	43,70	41,55	42,0	22,6	21,1	20,8
2. Getränke, Tabak	10,0	9,95	9,95	10,3	5,9	4,8	5,1
3. Textilien	24,0	22,20	19,25	20,0	13,0	11,3	10,0
4. Bekleidung	23,0	20,48	18,40	15,8	13,2	10,5	7,9
5. Holz, Möbel	8,0	8,63	7,90	7,3	4,5	4,2	3,6
6. Papier und Druckereierzeugnisse	17,0	16,58	16,10	15,7	8,7	8,1	7,8
7. Chemie	8,0	9,38	9,13	10,5	3,4	4,3	5,2
8. Zement, Glas, Baumaterialien	10,0	12,05	11,60	12,6	4,2	5,8	6,3
9. Metallverarbeitung, Maschinenbau	39,0	46,13	42,25	46,5	18,5	22,4	23,2
10. Sonstige Industrie	14,0	16,18	15,73	20,4	6,0	7,5	10,1
11. Verarbeitende Industrie	196,0	205,23	190,85	201,1	100,0	100,0	100,0

Quellen: Economic Review and Outlook Summer 1979, Dublin, 1979. K. A. Kennedy, The Irish Economy, Brüssel 1975.

Die Entwicklung der *Produktionsstruktur* seit 1964 (vgl. Tabelle 4) zeigt

— die relative Stabilität der Anteile der Nahrungs- und Genußmittelindustrie, der Textilindustrie und der metallverarbeitenden Industrie (einschließlich Maschinenbau),

— einen Rückgang der Bekleidungsindustrie sowie

— eine erhebliche Ausweitung des Anteils der Chemieindustrie (einschließlich der pharmazeutischen Industrie).

Etwas stärkere Veränderungen werden innerhalb der *Beschäftigungsstruktur* der Verarbeitenden Industrie sichtbar (vgl. Tabelle 3) — ein Hinweis auf eine in den einzelnen Branchen unterschiedliche Entwicklung der Faktoreinsatzrelationen: In der Nahrungs- und Genußmittelindustrie, der Textilindustrie und insbesondere in der Chemieindustrie hat offenbar ein Prozeß der Kapitalintensivierung stattgefunden, wäh-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

rend in den übrigen Branchen, insbesondere in der metallverarbeitenden Industrie und im Maschinenbau, die Arbeitsintensität zugenommen hat (vgl. Tabellen 3 und 4).

Tabelle 4

Republik Irland: Veränderung der Produktionsstruktur innerhalb der Verarbeitenden Industrie (Sektoranteile in % der Wertschöpfung der Verarbeitenden Industrie) 1964, 1973 und 1978

Branchen	1964 (%)	1973 (%)	1978 (%)
1. Nahrungsmittel	21,5	21,2	21,5
2. Getränke, Tabak	11,8	10,0	9,8
3. Textilien	10,0	9,1	9,8
4. Bekleidung	8,2	5,7	3,9
5. Holz, Möbel	3,4	3,1	2,5
6. Papier und Druckereierzeugnisse	8,7	7,8	6,0
7. Chemie	5,0	8,5	14,3
8. Zement, Glas, Baumaterialien	5,4	6,6	5,9
9. Metallverarbeitung, Maschinenbau	18,0	18,7	17,7
10. Sonstige Industrien	8,0	9,3	8,6
11. Verarbeitende Industrie	100,0	100,0	100,0

Quellen: K. A. Kennedy, The Irish Economy, Brüssel 1975. Economic Review and Outlook Summer, 1979, Dublin, 1979.

Die deutlichsten Verschiebungen, die auch bei hoch aggregierter Betrachtungsweise sichtbar werden, haben sich in den letzten zwanzig Jahren in der *Exportstruktur* der Verarbeitenden Industrie ergeben: Während 1960 der Anteil der Nahrungs- und Genußmittelindustrien an den Gesamtexporten der Verarbeitenden Industrie bei etwa 75 % lag, beläuft sich dieser Anteil gegenwärtig nur noch auf rund 40 %. Im gleichen Zeitraum verdoppelte sich der Anteil der anderen Verarbeitenden Industrien von 25 % auf rund 50 %, wobei insbesondere die Exporte der chemischen Industrie, der metallverarbeitenden Industrie und des Maschinenbaus ein überproportionales Wachstum aufwiesen (vgl. Tabelle 5).

Als Gesamtbild ergibt sich nach zwanzig Jahren exportorientierter Industrialisierung

— eine leichte Erhöhung des Spezialisierungsgrades in der Verarbeitenden Industrie (vgl. Tabelle 2, Anhang A),

— eine eher gleichmäßigere Verteilung der Beschäftigung zwischen den einzelnen Branchen (vgl. Tabelle 2, Anhang A),

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

— eine erhebliche Ausweitung des Industriegüterhandels bei gleichzeitiger produktmäßiger und regionaler Diversifizierung der Industrieexporte (vgl. Tabellen 3 - 5, Anhang A)[13].

Tabelle 5

Republik Irland: Export- und Importstruktur 1968, 1973 und 1977

		Gesamtwerte (in Mio. US-Dollar)	Anteil ausgewählter Produktgruppen (in %)					
			Nahrungsmittel	Industrieerzeugnisse[a]	davon			Sonstige
					chemische Produkte (SITC 5)	Maschinenbau (SITC 7)	sonst. bearbeitete Waren SITC 6, 8)	
Exporte	1968	776,1	53,51	32,20	3,89	6,02	22,30	14,29
	1973	2 131,3	43,63	41,97	6,75	9,86	25,36	14,40
	1977	4 400,2	40,12	49,44	9,81	15,26	24,37	10,44
Importe	1968	1 174,8	16,87	57,73	9,80	24,27	23,66	25,40
	1973	2 793,0	13,77	63,87	10,83	27,00	26,05	25,40
	1977	5 380,7	13,52	62,58	11,29	26,85	24,44	23,90

a) SITC Gruppen 5 - 8 (ohne 67 und 68).

Quelle: Zusammengestellt aus UNCTAD, UN, Handbook of International Trade and Development Statistics, Genf, New York, 1979.

4. Zur Bedeutung der Auslandsinvestitionen innerhalb der „New Industry"

Seit Einleitung der Phase exportorientierter Industrialisierung Ende der 50er Jahre spielen Auslandsinvestitionen eine zentrale Rolle. An der „New Industry", d. h. den Unternehmen, die ab 1952/53 neu errichtet wurden (vgl. auch Tabelle 6, Anhang A), betrug ihr Anteil 1974 rund 70 % des Anlagekapitals, 70 % der Beschäftigung, 55 % des Bruttoproduktionswertes und 65 % der Exporte (vgl. auch Tabelle 6)[14].

Die Bedeutung der Auslandsinvestitionen dürfte angesichts der Tatsache, daß sich der Zufluß von Auslandskapital seit dem EG-Beitritt eher noch beschleunigt hat, trotz ebenfalls stark gestiegener Investitionen der irischen Industrie, bis heute in etwa gleichgeblieben sein. Hierbei ist zu beachten, daß der Anteil der ausländischen Investitionen

[13] Vgl. u. a. *K. A. Kennedy,* Industrial Development in the Republic of Ireland, Dublin 1978 (hekt.)

[14] Vgl. *D. McAleese,* A Profile of Grand-Aided Industry in Ireland, Dublin 1977, Kap. 3 und 4.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Tabelle 6: **Republik Irland: Beschäftigung, Bruttoanlageinvestitionen, Kapitalzuschüsse und Exportquoten in der irischen und ausländischen New Industry, 1974**

Branche		Beschäftigung	Bruttoanlageinvestitionen (Mio. £)	Kapitalzuschüsse (Mio. £)	Exportquoten[a]
1. Nahrungs- und Genußmittel	irische Unternehmen	4 788	29,769	11,316	60,3[b]
	ausl. Unternehmen	1 975	15,779	5,764	80,3
2. Textilien	irische Unternehmen	1 335	6,471	2,785	54,0
	ausl. Unternehmen	1 906	29,799	14,855	94,6
3. Bekleidung, Schuhe	irische Unternehmen	2 324	5,187	1,843	34,7
	ausl. Unternehmen	4 025	17,855	7,187	91,9
4. Holz, Möbel	irische Unternehmen	807	4,684	1,724	20,8
	ausl. Unternehmen	692	4,942	2,036	38,1
5. Papier, Druckereierzeugnisse	irische Unternehmen	252	1,299	0,500	30,4
	ausl. Unternehmen	1 109	4,088	1,594	66,7
6. Chemie	irische Unternehmen	232	0,775	0,262	40,0
	ausl. Unternehmen	1 998	31,545	11,825	91,8
7. Zement, Glas, Baumaterialien	irische Unternehmen	1 656	13,510	4,032	60,0
	ausl. Unternehmen	1 306	9,194	3,707	46,9
8. Metallverarbeitung, Maschinenbau	irische Unternehmen	3 055	15,039	5,708	33,6
	ausl. Unternehmen	14 526	70,568	26,760	84,6
9. Sonstige Industrien	irische Unternehmen	1 803	11,393	4,677	52,8
	ausl. Unternehmen	7 880	49,062	18,262	90,1
10. Verarbeitende Industrie	irische Unternehmen	16 252	88,128	32,844	54,4
	ausl. Unternehmen	35 618	232,832	91,990	87,6
	Gesamt	51 870	320,960	124,834	72,4

a) In % des Bruttoproduktionswertes. — b) Nur auf Nahrungsmittel bezogen.

Quelle: Zusammengestellt nach D. McAleese, A Profile of Grant-Aided Industry in Ireland, Dublin 1977.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

an den Nettoinvestitionen, wie er sich aus Tabelle 7 ergibt, in Wirklichkeit wesentlich höher liegt, da alle ausländischen Unternehmen nach Aufnahme der Produktion in der Statistik der Industrial Development Authority (IDA) als „irische" Unternehmen geführt werden. Sämtliche Erweiterungsinvestitionen ausländischer Unternehmen und die ihnen zurechenbaren Beschäftigungswirkungen werden somit statistisch als Investitionen und Beschäftigungseffekte von „irischen" Unternehmen erfaßt.

Tabelle 7

Republik Irland: Arbeitsplatzpotential, Anlagekapital und Kapitalzuschüsse in der New Industry, 1974 - 1982

	Arbeits-platz-potential	Anlage-kapital (Mio. £)	Kapital-zuschüsse (Mio. £)
1974 (9 Monate)	16 333	221,8	57,7
— irische Unternehmen	9 143	133,4	28,2
— ausländische Unternehmen	7 190	88,4	29,5
1975	15 526	268,3	66,4
— irische Unternehmen	8 683	170,2	40,9
— ausländische Unternehmen	6 843	98,1	25,5
1976	17 893	178,3	63,2
— irische Unternehmen	10 400	127,2	45,6
— ausländische Unternehmen	7 493	51,1	17,6
1977	24 028	564,4	121,8
— irische Unternehmen	12 323	215,0	65,4
— ausländische Unternehmen	11 705	331,4	56,4
1978	30 221	392,0	154,5
— irische Unternehmen	16 631	241,9	95,8
— ausländische Unternehmen	13 590	150,1	58,7
1974 - 1978	104 001	1 606,8	463,6
— irische Unternehmen	57 180	887,7	275,9
— ausländische Unternehmen	46 821	719,1	187,7
1978 - 1982[a]	145 000	.	.
— irische Unternehmen	75 000	.	.
— ausländische Unternehmen	70 000	.	.

a) Planung.

Quellen: IDA, Annual Report 1978, Dublin 1979; IDA Industrial Development Plan 1978 - 1982, Dublin 1979.

Angesichts des Umfangs des ausländischen Engagements, das trotz einer deutlichen Konzentration in den Bereichen Metallverarbeitung/ Maschinenbau, Textilien/Bekleidung und Chemie in praktisch allen Branchen der Verarbeitenden Industrie von großer Bedeutung ist (vgl. Tabelle 6), stellen sich unmittelbar die Fragen nach der Stabilität dieses Engagements und seiner wirtschaftlichen Auswirkungen. Die vorlie-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Tabelle 8

Republik Irland: Auslandsinvestitionen nach Branchen (in Mio. £) und Herkunftsländern

	Anlagekapital nach Branchen (in Mio. £)				Zahl der Auslandsunternehmen nach Herkunftsländern			
Jahre	Metallverarb. Maschinenbau	Textil-Bekleid.	Chemie	Sonst.	USA	GB	D	Sonst.
bis 1974	70,6	57,7	31,6	73,1	71	71	55	70
1975[a]	19,9	16,4	38,3	29,6	10	15	3	11
1976[a]	34,2	1,6	10,1	8,3	24	18	5	19
1977[a]	198,8	75,3	34,3	23,0	36	18	9	27
1978[a]	55,0	25,2	5,0	64,8	28	16	17	19
Gesamt	378,5	176,2	119,3	198,8	169	138	89	146

a) Genehmigtes Anlagekapital bzw. genehmigte Unternehmensgründungen.

Quelle: IDA, Annual Reports 1975 - 1978; D. Mc. Aleese, A Profile of Grant-Aided Industry in Ireland, Dublin 1977.

genden Untersuchungen, die Mitte der 70er Jahre im Auftrage der IDA durchgeführt wurden[15], haben im einzelnen gezeigt, daß

— die Zahl der Unternehmensschließungen in der „New Industry" praktisch unabhängig von der Nationalität ist,

— der Integrationsgrad der Auslandsunternehmen im Vergleich zu irischen Unternehmen zwar geringer ist, die Käufe von Auslandsunternehmen aber dennoch beachtliche absolute Werte aufweisen (vgl. Tabelle 9)[16],

— die Zahlungsbilanzwirkungen bislang positiv waren (vgl. Tabelle 7, Anhang A) und daß

— eine Reihe von Unternehmen in ihrer irischen Niederlassung F- und E-Aktivitäten durchführen (vgl. Tabelle 10).

Damit ergibt sich eine insgesamt positive Bewertung der Rolle von Auslandsinvestitionen im irischen Industrialisierungsprozeß, und es kann wesentlich auf ihren Einfluß zurückgeführt werden, wenn die OECD zu dem Urteil kommt, daß „a larger proportion of Irish manufacturing

[15] Vgl. insbesondere *P. N. O'Farrell*, Regional Industrial Development Trends in Ireland 1960 - 1973, Dublin 1975; *D. McAleese*, a.a.O.

[16] Vgl. in diesem Zusammenhang auch Tabelle 8 im Anhang: Verflechtungsindikatoren und Strukturmerkmale der Verarbeitenden Industrie Irlands.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

now embodies best-practiced technology, frequently of a kind originating in North-American, Japanese or European economies"[17].

5. Zukunftsperspektiven

Die sich abzeichnende Richtung der industriepolitischen Maßnahmen wird durch das inzwischen erreichte Lohnniveau und durch das wettbewerbsintensive internationale Umfeld bestimmt: Aus der Tatsache, daß Irland — heute nach internationalen Maßstäben ein „middle-income-country" — Mitglied eines Integrationsraumes mit einem insgesamt geringen Protektionsgrad ist, ergibt sich, daß Irland seine Wettbewerbsfähigkeit im Bereich einfacher, arbeitsintensiver Produktionslinien definitiv verloren hat. Irland muß sich, obwohl es im europäischen Maßstab nach wie vor als Niedriglohnland zu bezeichnen ist (vgl. Tabelle 11), zukünftig auf qualifikationsintensive und kapitalintensive Industrien, die hauptsächlich auf einkommensstarke und hochdifferenzierte Märkte ausgerichtet sind, konzentrieren.

Für ein derartiges Industrialisierungsmuster sind in den 70er Jahren, insbesondere durch den EG-Beitritt, günstige Voraussetzungen geschaffen worden. Dieser Schritt beinhaltete zwar aufgrund der notwendigen intensiven und in kurzer Zeit zu bewältigenden Anpassungsprozesse erhebliche Entwicklungs- und Beschäftigungsrisiken; er eröffnete jedoch ebenfalls enorme Entwicklungsmöglichkeiten, die durch eine aktive, interventionistische Wirtschafts- und Industriepolitik auch konsequent genutzt wurden. Trotz ungünstiger internationaler Rahmenbedingungen ist es Irland in den letzten Jahren gelungen,

— sein bei ausländischen Unternehmen positives Image als Industriestandort zu festigen, wobei der gesicherte Zugang zum EG-Markt (und EFTA-Raum), das relativ niedrige Lohnniveau und das im internationalen Vergleich überaus attraktive Incentive-System (vgl. Tabelle 12 sowie Anhang B) die entscheidenden Faktoren waren,

— die Produktivität in der Industrie durch einen radikalen Modernisierungsprozeß erheblich zu steigern,

— die industrielle Basis unter wesentlicher Beteiligung ausländischer Unternehmen durch neue Schwerpunkte und dynamische Kerne in den Bereichen Chemie (Pharmazeutika, Kosmetika, chemische Spezialerzeugnisse) und Metallverarbeitung/Maschinenbau (elektrotechnische und elektronische Industrie) zu verbreitern und

— seine ausländischen Bezugs- und Absatzmärkte zu diversifizieren und damit seine alte Abhängigkeit von Großbritannien zu verringern.

[17] Vgl. *OECD*, Economic Surveys, Ireland, Paris 1979, S. 38.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Tabelle 9

Republik Irland: New Industry — Importanteil und Käufe von Waren und Dienstleistungen irischer Herkunft, 1973 und 1974

Branche		Käufe (in Mio. £)		Importanteil (in % des BPW)[a]	
		1973	1974	1973	1974
1. Nahrungs- und Genußmittel	irische Unternehmen	147,9	195,1	5,1	5,1
	ausl. Unternehmen	45,8	66,1	8,7	7,1
2. Textilien	irische Unternehmen	4,8	6,9	66,8	68,9
	ausl. Unternehmen	4,7	6,6	66,4	67,3
3. Bekleidung, Schuhe	irische Unternehmen	10,2	12,0	23,0	26,4
	ausl. Unternehmen	6,6	7,0	52,6	49,2
4. Holz, Möbel	irische Unternehmen	2,3	3,2	37,2	39,1
	ausl. Unternehmen	2,7	3,3	25,8	22,9
5. Papier, Druckereierzeugnisse	irische Unternehmen	1,7	2,0	39,1	42,3
	ausl. Unternehmen	3,2	4,7	29,1	29,6
6. Chemie	irische Unternehmen	0,2	0,3	70,8	66,0
	ausl. Unternehmen	6,3	10,6	65,6	65,4
7. Zement, Glas, Baumaterialien	irische Unternehmen	6,5	8,9	20,7	24,6
	ausl. Unternehmen	6,4	8,7	10,1	8,0
8. Metallverarbeitung, Maschinenbau	irische Unternehmen	12,0	17,4	53,4	53,7
	ausl. Unternehmen	32,4	45,4	59,8	60,8
9. Sonstige Industrien	irische Unternehmen	3,8	4,3	40,6	48,8
	ausl. Unternehmen	19,2	26,3	59,0	61,2
10. Verarbeitende Industrie	irische Unternehmen	189,4	250,1	18,1	19,7
	ausl. Unternehmen	127,3	178,7	46,8	47,4
Gesamtsumme (ohne Nahrungs- und Genußmittel)	irische Unternehmen	41,5	55,0	45,0	48,1
	ausl. Unternehmen	81,5	112,6	52,9	58,1
	zusammen	123,0	167,6	50,5	55,3

a) BPW = Bruttoproduktionswert.

Quelle: D. McAleese, A Profile . . ., a.a.O.

Die schnelle wirtschaftliche und industrielle Entwicklung des letzten Jahrzehnts verlief allerdings nicht friktionslos und konfliktfrei. Zu den Faktoren, die die Erfolgsbilanz der letzten Jahre gegenwärtig belasten, gehören

— labiler gewordene sozialpolitische Beziehungen infolge hoher Einkommenserwartungen und wachsender Konsumorientierung,

— das durch hohe Haushaltsdefizite und hohe Inflationsraten gefährdete binnenwirtschaftliche Gleichgewicht,

— die defizitäre Zahlungsbilanz sowie

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

— wachsende Engpässe im Breich der materiellen Infrastruktur (Straßen, Telekommunikation) und immateriellen Infrastruktur, vor allem der Mangel an Facharbeitern und höher qualifizierten Arbeitskräften[18].

Tabelle 10

Republik Irland: F und E-Aktivitäten von 160 ausgewählten ausländischen Unternehmen, 1974[a]

Nationalität → / Quelle ↓	USA	UK	Bundesrepublik Deutschland	Sonstige	Gesamt
1. F und E in irischer Niederlassung	4	6	5	5	20
2. F und E im Stammhaus	33	21	16	26	96
3. Lizenzproduktion und sonstige F- und E-Aktivitäten	3	7	2	3	15
4. Kombination (2) und (3)	4	1	1	1	7
5. Kombination (1), (2) und (3)	9	5	5	3	22
Gesamt	53	40	29	38	160

a) Antworten aus einer Stichprobe von 173 Unternehmungen.

Quelle: D. McAleese, A Profile ..., a.a.O.

Insofern hängt die Umsetzung der beschäftigungspolitischen Ziele des IDA Industrial Plan 1979/82[19], an dessen Ende die bestehende Arbeitslosigkeit von etwa 9 % (1979) durch die Schaffung von 75 000 neuen Arbeitsplätzen in der Industrie weitgehend eliminiert sein soll, von der Verbesserung der Beziehungen der Sozialpartner, effizienteren Makropolitiken und der Fähigkeit ab, die sichtbar gewordenen infrastrukturellen Engpässe schnell zu beseitigen. Angesichts der Transparenz der Probleme, der Übersichtlichkeit der wirtschaftlichen Strukturen und der in der Vergangenheit bewiesenen hohen Fähigkeit der irischen Administration zur Politikformulierung und -implementierung scheint jedoch eine optimistische Einschätzung der zukünftigen Industrialisierungsperspektiven Irlands gerechtfertigt zu sein.

Fazit: Die irische Entwicklung seit dem Übergang zu einer exportorientierten Industrialisierung seit Anfang der 60er Jahre zeigt, daß es kleinen Ländern auf der Grundlage eines industriepolitischen Konzeptes, wie es in seinen Kernelementen von Lewis bereits Ende der

18 Vgl. Wachsende Wirtschaftsprobleme in Irland, NZZ vom 30./31. 12. 1979 und 4. 1. 1980.

19 Vgl. *IDA*, Industrial Development Plan 1978 - 1982, Dublin 1979.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

40er Jahre skizziert worden ist, gelingen kann, den industrialisierungshemmenden „size constraint" zu überwinden.

Tabelle 11

Index der Arbeitskosten je Stunde auf DM-Basis, Bundesrepublik Deutschland = 100

	1970	1978
USA	167,7	84,7
Kanada	135,1	78,3
Schweden	118,0	100,2
Bundesrepublik Deutschland	100,0	100,0
Dänemark	92,9	92,7
Niederlande	84,7	101,9
Belgien	83,2	103,2
Schweiz	82,0	99,2
Italien	73,6	68,4
Frankreich	68,5	70,1
Großbritannien	62,2	44,0
Österreich	55,4	68,3
Irland	47,2	43,0
Japan	41,8	60,6
Spanien	32,7	43,1
Griechenland	29,0	26,0

Quelle: IWD (Informationsdienst des Instituts der deutschen Wirtschaft), 5. Jg., Nr. 17.

Die irischen Erfahrungen lassen den Schluß zu, daß eine massive Beteiligung ausländischer Unternehmen sich positiv auf Makroökonomie und Industriestruktur auswirken kann. Auch der Beitritt Irlands zu einem hochentwickelten Integrationsraum hat sich per Saldo als industrialisierungs- und entwicklungsfördernd erwiesen. Es hat sich allerdings gezeigt, daß ein zu schneller Übergang zum Freihandel erhebliche beschäftigungspolitische Risiken birgt, so daß im Prinzip längere Anpassungsfristen gewährt werden sollten.

Die Nachahmungsmöglichkeiten dieses effizienten Modells sollten jedoch nicht überschätzt werden. Dies gilt insbesondere hinsichtlich der Möglichkeiten für kleine Länder, im großen Stil ausländische Unternehmen anzuziehen. Es scheint sich zwar einerseits eine Tendenz zur Internationalisierung der Industrien in den Zentren durchzusetzen; dem steht andererseits jedoch eine intensive Konkurrenz um das „internationally mobile investment" durch periphere Regionen in den Zentren selbst und durch die bereits etablierten Industriestandorte an der

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Peripherie der industriellen Zentren gegenüber. Infolgedessen wird die Zahl kleiner Länder, die als „latecomer" das industriepolitische Konzept à la Lewis erfolgreich umsetzen können, begrenzt bleiben.

Tabelle 12

Republik Irland: Zugesagte Zuschüsse im Rahmen der IDA-Unternehmensförderungsprogramme, 1975 - 1978 (in Mio. £)

Jahre → / Förderungsprogramme[a] ↓	1975	1976	1977	1978
New Industry				
irische Unternehmen	10,672	19,823	24,444	43,740
ausländische Unternehmen	22,643	18,506	51,287	54,890
Joint Ventures				
irische Unternehmen	1,192		3,792	0,866
ausländische Unternehmen	0,634		0,929	0,100
Service Industries				
irische Unternehmen	0,421	1,079	0,946	1,316
ausländische Unternehmen	3,328	2,090	2,713	2,030
Re-equipment	16,535	12,376	17,612	13,294[b]
Small Industry				
irische Unternehmen	1,878	3,481	3,913	9,110
ausländische Unternehmen	0,266	1,105	1,482	1,650
Research and Development	0,784	0,949	1,344	2,262
Revisionen[c]	9,490	7,872	13,282	25,283
Gesamt	67,843	67,281	121,844	154,541
irische Unternehmen	40,972	45,580	65,433	95,869
ausländische Unternehmen	26,871	21,701	56,411	58,672

a) Vgl. Anlage B.
b) Einschließlich Enterprise Development Programme.
c) Revisionen von Zuschüssen aus früheren Jahren.

Quelle: IDA, Annual Reports 1975 - 1978.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Anhang A — Statistische Tabellen

Tabelle 1

Republik Irland: Wachstumsraten innerhalb der Verarbeitenden Industrie von 1970 - 1978 (1970 = 100)

Branchen	1973	1974	1975	1976	1977	1978[a]	Wertschöpfung 1978 in Mio. irischen Pfund[b]
1. Nahrungsmittel	115	116	119	123	134	143	184
2. Getränke, Tabak....	124	136	134	138	136	148	83
3. Textilien	119	113	105	125	136	158	84
4. Bekleidung	104	99	86	86	85	85	33
5. Holz, Möbel	106	104	95	108	99	99	20
6. Papier- und Druckereierzeugnisse	104	101	92	97	104	107	51
7. Chemie	148	165	154	200	239	304	121
8. Zement, Glas, Baumaterialien	167	171	156	159	163	184	50
9. Metallverarbeitung, Maschinenbau	123	122	110	125	137	143	151
10. Sonstige Industrie ..	130	134	110	134	146	147	73
11. Verarbeitende Industrie	122	124	115	128	138	150	850

a) Vorläufige Werte.
b) In Preisen von 1975.

Quelle: Economic Review and Outlook Summer 1979, Dublin 1979.

Tabelle 2

Republik Irland: Diversifizierungsgrad innerhalb der Verarbeitenden Industrie (Wertschöpfung und Beschäftigung) 1964, 1973 und 1978

	Diversifizierungsindices[a]		
	1964	1973	1978
1. Diversifizierungsgrad der Verarbeitenden Industrie	16,3	16,2	23,1
2. Diversifizierungsgrad der Beschäftigung	27,3	25,2	24,1

a) Der Diversifizierungsindex kann einen Wert zwischen null (maximale Diversifizierung) und 100 (minimale Diversifizierung) annehmen. Er wurde berechnet nach der Formel

$$D = \frac{1}{2} \sum_{1}^{n} \left| x_i - x_n \right| ;$$

x_i = prozentualer Anteil der Industrie x_i an der Wertschöpfung der Verarbeitenden Industrie;
x_n = 100 % geteilt durch die Zahl der Industrien ($n = 10$).

Quelle: Berechnet aus Tabellen 3 und 4 im Text.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Tabelle 3: **Diversifizierungs- und Konzentrationsindices des Außenhandels (Exporte) ausgewählter Länder, 1968 und 1976**

Region	1968			1976		
	Anzahl der exportierten Güter	Diversifizierungsindex[a]	Konzentrationsindex[b]	Anzahl der exportierten Güter	Diversifizierungsindex[a]	Konzentrationsindex[b]
Republik Irland	135	0,658	0,187	148	0,599	0,116
Hong Kong	107	0,781	0,342	109	0,791	0,399
Singapur	160	0,608	0,310	164	0,574	0,288
Indien	137	0,696	0,172	155	0,676	0,110
Brasilien	123	0,761	0,400	155	0,667	0,237
Großbritannien	172	0,339	0,105	180	0,353	0,095
Bundesrepublik Deutschland	175	0,355	0,129	180	0,376	0,133
USA	177	0,330	0,107	180	0,394	0,110
Kanada	167	0,504	0,176	166	0,527	0,190

a) Die Formel für den Diversifizierungsindex lautet $D = \frac{1}{2} \sum | h_{ij} - h_i |$; h_{ij} = prozentualer Anteil der Industrie h_{ij} an den Gesamtexporten des Landes; h_i = prozentualer Anteil der Warengruppe h_i am Weltexport.

b) Die Formel für den Konzentrationsindex entspricht dem normierten Gini-Hirschmann-Konzentrationskoeffizienten.

a, b) Der Diversifizierungsindex und der Konzentrationsindex können einen Wert zwischen null und eins annehmen. Bei einem Wert von null ist die höchste Diversifizierung/geringste Konzentration erreicht, bei einem Wert von eins umgekehrt die geringste Diversifizierung bzw. die höchste Konzentration. Vgl. UNCTAD/UN (Quelle, s. u.), S. 296.

Quelle: UNCTAD/UN, Handbook of International Trade and Development Statistics, Genf, New York 1979, S. 293 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Tabelle 4

Republik Irland: Regionalstruktur des Außenhandels, 1971 und 1978 (Anteile der Länder bzw. Regionen in % der irischen Gesamtimporte bzw. -exporte)

Gebiet	Importstruktur Irlands		Exportstruktur Irlands	
	1971	1978	1971	1978
EG	66,9	70,3	74,6	77,5
— davon Großbritannien	49,5	49,5	65,9	47,2
EFTA	5,1	4,7	1,6	2,8
Staatshandels-Länder	2,1	1,9	0,6	0,7
USA/Kanada	10,0	9,3	12,9	7,5
restliche Länder	15,9	14,5	10,9	11,5

Quelle: Zusammengestellt nach Economic Review and Outlook Summer 1979, Dublin 1979; UNCTAD/UN, Handbook of International Trade and Development Statistics, Genf, New York 1979.

Tabelle 5

Republik Irland: Deckungsgrad[a] im Außenhandel mit Industrieerzeugnissen (SITC-Gruppen 5 - 8), 1956 - 1978

1956	1963	1969	1973	1978
0,13	0,25	0,31	0,55	0,56

a) Der Deckungsgrad bestimmt sich als Verhältnis von Industriegüterexporten zu Industriegüterimporten.

Quellen: UN, Yearbook of International Trade Statistics, 1959, 1969 und 1975, jeweils Vol. I, Trade by Country; Economic Review and Outlook Summer 1979, Dublin 1979.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Tabelle 6

Republik Irland: Beschäftigung, Exporte und Bruttoproduktionswert (BPW) der New Industry, 1973 (in % der Gesamtwerte der jeweiligen Branchenwerte)

Branche	Verarbeitende Industrie			Anteil der New Industry (%)		
	Beschäftigung	Export (Mio. £)	BPW (Mio. £)	Beschäftigung	Export	BPW
1. Nahrungs- und Genußmittel..	42 785	267,6	702,9	20,1	55,5	32,3
2. Textilien	23 010	63,7	149,1	18,8	41,4	23,4
3. Bekleidung ..	21 270	26,2	78,3	39,5	84,0	45,8
4. Holz, Möbel ..	8 595	6,4	47,9	17,5	42,2	19,8
5. Papier und Druckereierzeugnisse	16 410	16,0	95,4	9,7	37,5	12,1
6. Chemie	8 730	58,7	119,4	20,7	60,0	32,7
7. Zement, Glas, Baumaterialien	11 760	15,3	79,5	31,3	58,8	21,5
8. Metallverarbeitung, Maschinenbau ...	45 475	99,6	317,0	42,5	93,3	41,4
9. Sonstige Industrien ...	25 130	109,9	335,4	35,6	63,3	24,0
10. Verarbeitende Industrie	203 165	663,4	1 924,8	28,7	62,1	30,5

Quelle: D. McAleese, A Profile of Grant-Aided Industry in Ireland, Dublin 1977.

Tabelle 7

Republik Irland: Geschätzte Deviseneinnahmen in der irischen und ausländischen New Industry, 1974 (in Mio. Irische £)

New Industry	Export	Import	Export — Import
Irische Industrie	196,3	61,0	135,3
Ausländische Industrie	383,6	161,2	222,4
Gesamt	579,9	222,2	357,7

Quelle: Zusammengestellt nach D. McAleese, A Profile ...

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Tabelle 8: **Republik Irland: Verflechtungsindikatoren und Strukturmerkmale der Verarbeitenden Industrie, 1964 und 1969 (jeweils in % des Bruttoproduktionswertes)**

Sektoren → / Verflechtungsindikatoren, Strukturmerkmale ↓	Nahrungsmittel	Getränke Tabak	Textilien	Bekleidung	Holz, Möbel	Papier	Chemie	Zement Glas	Metallverarbeitung, Maschinenbau	Sonstige Industrien
1. Backward Linkages 1964	78,1	35,3	33,0	39,9	26,7	30,1	34,2	32,0	21,0	13,3
2. Forward Linkages 1964	26,8	9,4	46,7	8,7	30,0	52,0	70,8	72,6	33,2	62,0
3. Summe 1 und 2	104,9	44,7	79,7	48,6	56,7	82,1	105,0	104,6	54,2	75,3
4. Backward Linkages 1969	79,4	33,2	28,2	34,1	37,2	23,0	29,2	32,7	19,7	15,6
5. Forward Linkages 1969	25,4	9,1	38,4	5,2	41,3	68,0	59,4	73,3	27,4	31,2
6. Summe 4 und 5	104,8	42,3	66,6	39,3	78,5	91,0	88,6	106,0	47,1	46,8
7. Differenz 4 - 1	+ 1,3	− 2,1	− 4,8	− 5,8	+ 10,5	− 7,1	− 5,0	+ 0,7	− 1,3	+ 2,3
8. Primäre Inputs 1964..	21,9	64,7	67,0	60,1	73,3	69,9	65,8	68,0	79,0	86,7
davon substitutive Importe	8,4	3,1	24,3	20,8	21,6	17,0	10,7	2,4	4,3	2,5
davon komplementäre Importe	2,6	14,5	14,2	4,4	7,3	7,7	22,8	12,6	39,4	56,4
9. Primäre Inputs 1969..	20,6	66,8	71,8	66,0	62,9	76,9	70,8	67,3	80,4	84,4
davon substitutive Importe	7,3	1,1	28,5	27,5	26,7	28,9	5,2	6,7	17,7	3,4
davon komplementäre Importe	3,2	15,0	9,2	1,9	2,9	2,1	27,4	7,4	26,7	60,0

Quelle: Berechnet aus: Stationery Office, Input-Output Tables for 1969, Dublin 1978.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Anhang B — IDA-Incentives und Dienstleistungen[a)]

IDA incentives and services are provided under the heading of:

- New manufacturing and service industries or a major expansion of existing ones.
- Re-equipment of existing manufacturing industries.
- New or existing small industries, defined as manufacturing firms with up to 50 employees and fixed assets of £ 300 000.
- Enterprise development which provides IDA guarantees for loans raised towards working capital needed for a project as well as grants towards the reduction of interest payable on loans raised to provide working capital in addition to normal financial assistance.

New Industries or Major Expansions

Financial incentives available to Irish or overseas projects are:

1. In December 1978 a new scheme was introduced to replace eventually the existing system of export sales relief. The main elements of the new incentive are:

— Commitments for 100 % tax exemption on export profits made prior to January 1981 will be honoured in full.

— Corporation Profits Tax for all manufacturing industry at 10 % from 1 January 1981 until 31 December 2000.

— Companies which have already benefited from a full 20 years of export sales relief may avail of the new scheme from 1/1/81.

— Companies with export sales relief span ending between 1981 and 1990 may avail of the new scheme at the expiry of their export sales relief span, or earlier if they so wish.

— 100 % tax depreciation allowances, including accelerated depreciation, will continue to be available to manufacturing industry for buildings, plant and machinery.

— Dividends paid to overseas shareholders both corporate and individual will be fully exempt from Irish income taxes and there will continue to be no withholding taxes.

2. Non-repayable cash grants towards the cost of fixed assets, defined as site, site development, buildings, new machinery and most equipment. Grants are negotiable up to the following legal limits:

— In Designated areas 60 % of eligible costs

— In non-Designated areas, 35 % of eligible costs

3. Non-repayable cash grants towards approved capital costs of product and process development facilities, including R & D units on the IDA research park at Naas. The grants are negotiable up to a maximum of 60 % of eligible costs in Designated areas and 35 % of eligible costs in non-Designated areas.

4. Training grants towards the costs of wages, travel and subsistence in Ireland or at parent companies abroad; salaries, travel and subsistence of training personnel; management training; and, where necessary, the costs of training consultants.

[a)] Reproduziert aus: IDA, Annual Report 1978, Dublin 1979.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

5. Grants towards factory rent reduction in IDA Industrial estates, IDA advance factories or commercially operated estates.
6. Loan guarantee and interest subsidies.
7. IDA equity participation, where desired and possible.

IDA development services to new industrial projects comprise:

1. Assistance with project development and financing including expert advice on taxation and legal aspects.
2. Provision of advance factories on IDA industrial estates and other locations.
3. Advisory service on site selection, factory building cost control, and planning and pollution control requirements.
4. Manpower information and advisory services.
5. After-care services in initial production stages.

Re-Equipment/Modernisation of existing industries

Re-equipment grants are available towards the cost of modernisation of plant and machinery in existing industries. The grants are payable up to a maximum of 35 % of eligible costs in Designated areas and 25 % elsewhere. They are administered selectively on the basis of defined criteria for different sectors of industry. The IDA provides rescue and development services to existing manufacturing firms as follows:

1. The IDA assists certain firms in commercial difficulties through joint action with IRB, ICC, Foir Teoranta and commercial banks to organise appropriate packages of financial aid. In each case, assistance is given where there are prospects of commercial viability without continuing subsidy.
2. Restructuring of sensitive sectors: Certain sectors of Irish industry have been experiencing serious trading difficulties following the introduction of free trade. The IDA will encourage mergers or acquisitions within selected industries through the provision of grants towards the reduction of the interest payable on a loan raised in connection with an acquisition or merger and may also act as guarantor for the repayment of money borrowed for the same purpose.
3. Promotion of joint ventures between Irish and overseas industrial companies.
4. Promotion of product licensing and subcontracting opportunities for existing industrial companies.
5. Assistance with identification of product development opportunities.
6. Grants towards current costs of R & D projects negotiable up to a maximum of 50 % of such costs or £ 50.000 per project, whichever is the less.
7. The IDA grant assist in-house Feasibility Studies which assess the viability of new project possibilities. Up to 33 1/3 % of eligible costs will be grant-aided. Expenditure eligible for this assistance includes executives salaries, travel costs, expenses, etc. The studies must involve the normal commercial and technical considerations, provided the work is related to products not already being manufactured by the company. It must also lead, if positive, to a new investment in fixed assets or an R & D project.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Small Industries

Under the Small Industries Programme of the IDA, capital grants are available to new and existing small manufacturing firms up to a maximum of 60 % of fixed asset costs in Designated Areas and 45 % in Non-Designated Areas (with the exception of Dublin where the maximum grant on a building is 45 % and 35 % for new machinery). Training grants are also approved under the Programme.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

The Remuneration of Labour and Capital in the Manufacturing Sector of a Developing Economy: The Case of Malaysia

By *Lutz Hoffmann* and *Bernhard Weber*, Regensburg

Besides Taiwan, Hong-Kong, Korea and Singapore, Malaysia is one of those developing economies in Southeast-Asia which achieved an impressive growth performance within an economic system where market forces are the major determinants of investment decisions and the allocation of the factors of production. According to neoclassical theory such an economic system allocates the factors of production efficiently, if the market forces assure that the factors are paid in line with their marginal productivity. This assumes that neither external nor scale economies do exist. If, under this assumption, the factor payments deviate from the respective marginal productivities, they do not anymore indicate the relative factor scarcities. As a consequence, the factors are allocated inefficiently. It is then the task of the policy makers to restore allocative efficiency by appropriate taxes or subsidies.

Although this is generally acknowledged, there is very little known about the quantitative importance of factor price distortions in developing countries. The opinions expressed in the literature range from the assumption that factors are in fact paid in line with their marginal productivity to a complete refutation of the so-called marginal productivity theory. According to the latter line of thought, monopsonistic elements on the labour market as well as institutional characteristics prevent a remuneration in line with marginal productivity. The monopsonistic element leads to a general underpayment of labour, with the consequence that capital is generally overpaid, measured by its marginal productivity.

This paper investigates for Malaysia

— whether the remuneration of labour and capital corresponds to the respective marginal productivities,

— whether there exists a general tendency of underpayment of labour and overpayment of capital, and

— whether it is possible to identify plausible reasons for the actually observed pattern of factor payment.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

I. Empirical Basis and Estimation Procedure

The lack of knowledge about the actually existing relationship between factor remuneration and marginal productivity is not only the result of insufficient empirical information, but also due to the lack of satisfactory methods of measurement. The results presented in this paper have the advantage that they are based on usually unavailable micro data, as explained in an earlier paper[1]. However, the measurements carry all the shortcomings of econometric estimates of production functions, which have been amply discussed in the literature and will therefore not be repeated here.

Marginal productivities for 52 industries of Malaysia's manufacturing sector are estimated by cross section regressions of Cobb-Douglas production functions. By dividing the estimated output elasticities by the industry specific labour-output ratio, respectively the capital-output ratio, the marginal productivities of labour and capital are derived. As the industry-specific price of labour we took the wage sum divided by the number of fulltime employees, whereas the price of capital is obtained as residual by dividing the difference between value added and wages by capital.

II. The Observed Relationship Between Factor Remuneration and Marginal Productivity

The estimated marginal productivities and calculated factor payments are plotted in figures 1 and 2, where the industries are ordered according to their estimated scale elasticities. The numerical values are found in Tables 1a to 1c.

A quick glance at the figures reveals a few interesting facts. *First*, the changes of factor prices from one industry to another correspond closely to the respective changes in marginal productivity. Hence, inspite of all the shortcomings in data and measurement, there appears to exist a distinct relationship between factor prices and marginal productivity. *Second*, the price of labour is generally below its marginal productivity. *Third*, this difference between the marginal productivity of labour and the wage rate appears to widen with increasing scale elasticity. *Fourth*, the price of capital is generally higher than its marginal productivity. *Fifth*, the price of labour seems to fluctuate less from one industry to another than its marginal productivity, whereas the reverse is true for capital.

---

[1] *L. Hoffmann* and *B. Weber:* "Economies of Scale, Factor Intensities and Substitution: Micro Estimates of Malaysia's Manufacturing Industries", Weltwirtschaftliches Archiv, Bd. 112, 1976, pp. 111 -135.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

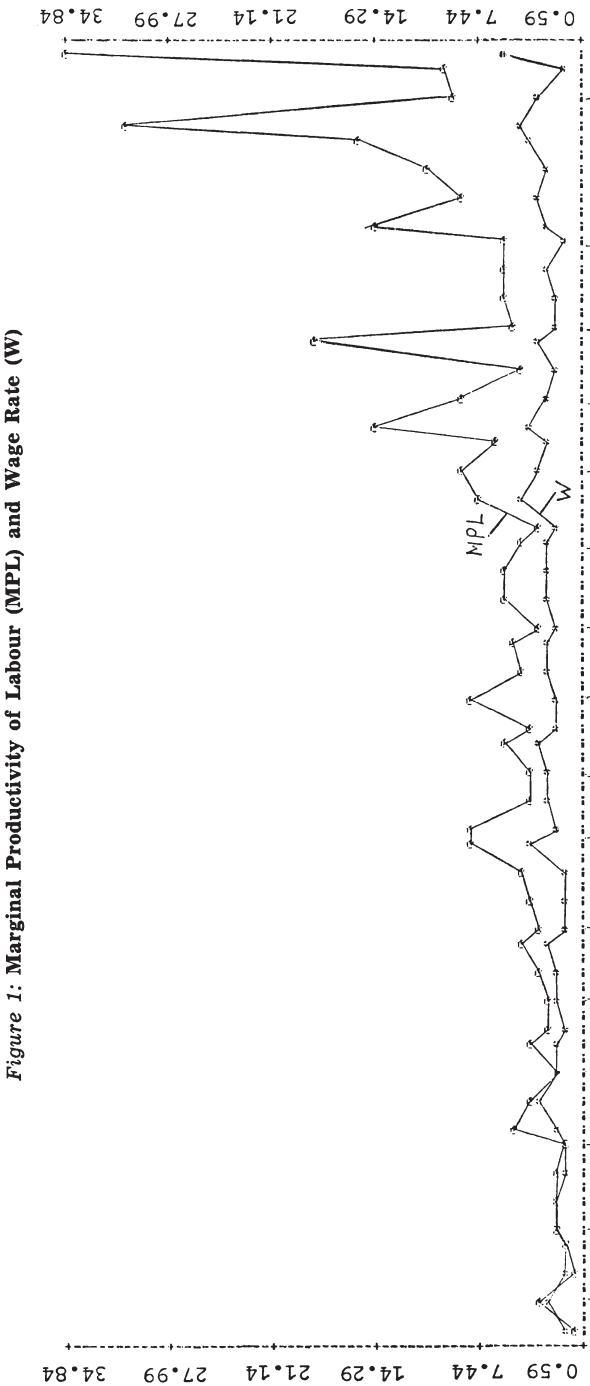
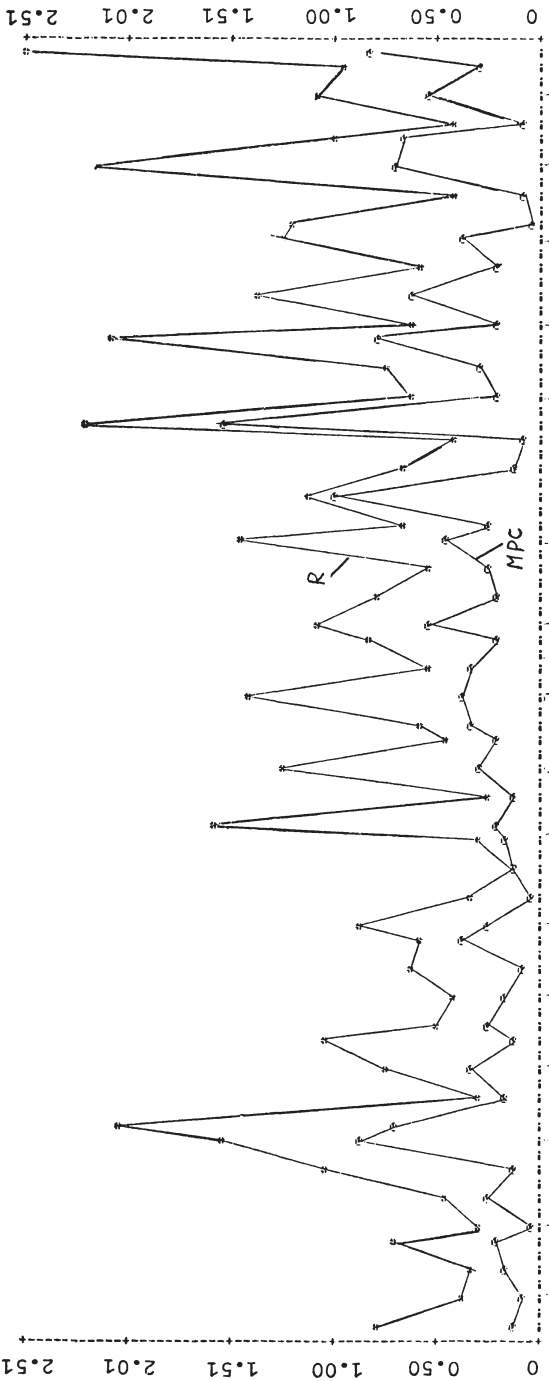


Figure 1: **Marginal Productivity of Labour (MPL) and Wage Rate (W)**

Industry	v_{CDF}
Soaps, washing & cleaning compounds	1.494
Large rice mills	1.339
Soft drinks & carbonated beverages	1.321
Compressed liquified gases, industrial chemicals & fertilizers	1.314
Dairy products	1.280
Medicinal & pharmaceutical products	1.256
Radio communications, electrical industrial equipment mfg. & repairs	1.225
Prepared animal feeds	1.213
Rubber smokehouses off-estates	1.193
Stamped, pressed, coated & misc. metal products	1.161
Architectural metal products	1.161
Metal household furniture	1.152
Tobacco products	1.145
Cocoa, chocolate & confectionery	1.143
Cement & concrete products	1.141
Perfumes, cosmetics & toiletries	1.111
Pottery, china & earthenware	1.103
Assembling of motor vehicles, bodies & lorries	1.088
Paints, varnishes & lacquers	1.082
Biscuit manufacturing	1.079
General engineering & machinery repairs	1.069
Paper boxes, bags & containers	1.064
Brass, copper, pewter & aluminium products	1.058
Household furniture of wood or unstated materials	1.054
Sawmills	1.052
Tin cans & metal boxes	1.048
Crude coconut oil mills off-estates	1.046
Wire & wire products	1.029
Fabricated structural shapes	1.021
Industrial machinery & parts	1.006
Vegetable & animal oils & fats	1.005
Sago & tapioca	1.002
Primary iron & steel milling & steel basic shapes	0.992
Coffee factories	0.978
Plywood & particle board mills	0.934
Bakery products	0.976
Manufacture & assembly of bicycles, trishaws, parts & accessories	0.943
Rubber products	0.911
Structural clay products	0.900
Plastic products	0.887
Pickles & sauces	0.869
Footwear, other than rubber & wooden	0.869
Shipbuilding, boatbuilding & repairs	0.853
Rubber remilling & latex processing off-estates	0.843
Clothing factories	0.816
Wooden boxes, cases & crates	0.762
Motor vehicle parts & accessories	0.709
Planing, window & door mills & joineries	0.637
Articles of paper n.e.c.	0.611
Misc. wearing apparel & made-up textiles	0.580
Ice factories	0.423
Meehoon, noodles & related products	0.300

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/



Industry	v_{CDF}
Soaps, washing & cleaning compounds	1.494
Large rice mills	1.339
Soft drinks & carbonated beverages	1.321
Compressed liquified gases, industrial chemicals & fertilizers	1.314
Dairy products	1.280
Medicinal & pharmaceutical products	1.256
Radio communications, electrical industrial equipment mfg. & repairs	1.225
Prepared animal feeds	1.213
Rubber smokehouses off-estates	1.193
Stamped, pressed, coated & misc. metal products	1.161
Architectural metal products	1.161
Metal household furniture	1.152
Tobacco products	1.145
Cocoa, chocolate & confectionery	1.143
Cement & concrete products	1.141
Perfumes, cosmetics & toiletries	1.111
Pottery, china & earthenware	1.103
Assembling of motor vehicles, bodies & lorries	1.088
Paints, varnishes & lacquers	1.082
Biscuit manufacturing	1.079
General engineering & machinery repairs	1.069
Paper boxes, bags & containers	1.064
Brass, copper, pewter & aluminium products	1.058
Household furniture of wood or unstated materials	1.054
Sawmills	1.052
Tin cans & metal boxes	1.048
Crude coconut oil mills off-estates	1.046
Wire & wire products	1.029
Fabricated structural shapes	1.021
Industrial machinery & parts	1.006
Vegetable & animal oils & fats	1.005
Sago & tapioca	1.002
Primary iron & steel milling & steel basic shapes	0.992
Coffee factories	0.978
Plywood & particle board mills	0.934
Bakery products	0.976
Manufacture & assembly of bicycles, trishaws, parts & accessories	0.943
Rubber products	0.911
Structural clay products	0.900
Plastic products	0.887
Pickles & sauces	0.869
Footwear, other than rubber & wooden	0.869
Shipbuilding, boatbuilding & repairs	0.853
Rubber remilling & latex processing off-estates	0.843
Clothing factories	0.816
Wooden boxes, cases & crates	0.762
Motor vehicle parts & accessories	0.709
Planing, window & door mills & joineries	0.637
Articles of paper n.e.c.	0.611
Misc. wearing apparel & made-up textiles	0.580
Ice factories	0.423
Meehoon noodles & related products	0.300

Figure 2: **Marginal Productivity of Capital (MPC) and Price of Capital (R)**

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Table 1a: **Marginal Productivities (MP) and Factor Prices (FP) in Industries with Increasing Returns to Scale**

Class. Nr. (MIC)	Branch	Observed MP Labour	Adjusted MP Labour	FP Labour	Scale Elasticity	Observed MP Capital	Adjusted MP Capital	FP Capital
4191	Soaps, washing & cleaning componds	34.2655	22.9369	5.0405	1.4939	0.7932	0.5310	2.4700
3055	Large rice mills	8.9482	6.6813	1.2500	1.3393	0.2470	0.1844	0.9079
3140	Soft drinks & carbonated beverages	8.3483	6.3221	2.9491	1.3205	0.4957	0.3754	1.0307
4111/12/13	Compressed liquified gases, ind. chemicals	30.3135	23.0784	4.2407	1.3135	0.0381	0.0290	0.3679
3021/29	Dairy products	14.8389	11.5947	3.2686	1.2798	0.6196	0.4841	0.9703
4192	Medicinal & pharmaceutical products	10.0297	7.9854	2.2894	1.2560	0.6768	0.5389	2.1407
4739/99	Radio comm., electr. industr. equipment	7.7471	6.3231	2.9166	1.2252	0.0391	0.0319	0.3799
3098	Prepared animal feeds	13.8206	11.3919	2.2682	1.2132	— 0.2788	— 0.2298	1.1856
1122	Rubber smokehouses off-estates	4.9685	4.1651	1.2894	1.1929	0.3263	0.2735	1.2155
4569	Stamped, pressed, coated & misc. prod.	5.2307	4.5038	2.2658	1.1614	0.1630	0.1404	0.5559
4520	Architectural metal products	5.1903	4.4705	1.9545	1.1610	0.5745	0.4948	1.3594
3613	Metal household furniture	4.3919	3.8131	1.8518	1.1518	0.1843	0.1600	0.6050
3200	Tobacco products	17.8840	15.6165	2.9491	1.1452	0.7402	0.6464	2.0645
3080	Cocoa, chocolate & confectionery	4.1580	3.6388	1.5000	1.1427	0.2624	0.2296	0.7231
4350	Cement & concrete products	7.9093	6.9307	2.5750	1.1412	0.1789	0.1568	0.5773
4194	Perfumes, cosmetics & toiletries	13.4639	12.1209	3.5747	1.1108	1.4910	1.3423	2.1816

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Table 1 a: Continued

Class. Nr. (MIC)	Branch	Observed MP Labour	Adjusted MP Labour	FP Labour	Scale Elasticity	Observed MP Capital	Adjusted MP Capital	FP Capital
4330	Pottery, china & earthenware	5.7919	5.2525	2.0200	1.1027	0.0345	0.0313	0.3926
4831/32	Assembling of motor vehicles, bodies ...	7.9164	7.2768	2.7913	1.0879	0.0637	0.0586	0.6260
4130	Paints, varnisches & lacquers	6.9247	6.4023	4.0851	1.0816	0.9738	0.9003	1.1055
3061	Biscuit manufacturing	2.8199	2.6139	1.5666	1.0788	0.1997	0.1851	0.6125
4630	General engineering & machinery parts	4.2934	4.0167	2.1764	1.0689	0.4385	0.4102	1.4194
3721	Paper boxes, bags & containers	5.0103	4.7112	2.2000	1.0635	0.2243	0.2109	0.5101
4563	Brass, coppers, pewter & aluminium products	5.0845	4.8071	2.0303	1.0577	0.1489	0.1408	0.7434
3611	Household Furniture of wood or unst. material	2.6949	2.5573	1.7222	1.0538	0.5042	0.4785	1.0357
3511	Sawmills	4.8569	4.6155	2.3414	1.0523	0.1784	0.1695	0.7829
4561	Tin cans & metal boxes	3.9941	3.8123	2.2769	1.0477	0.2963	0.2828	0.4979
1331	Crude coconut oil mills off-estates	7.6015	7.2672	1.9230	1.0460	0.3153	0.3014	1.3924
4530	Wire & wire products	3.7221	3.6165	1.7378	1.0292	0.2748	0.2670	0.5463
4510	Fabricated structural shapes	5.2887	5.1825	2.9803	1.0205	0.1508	0.1477	0.4209

Source: Department of Statistics, West Malaysia, Survey of Manufacturing Industries, Kuala Lumpur, 1970.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Table 1b: **Marginal Productivities (MP) and Factor Prices (FP) in Industries with Constant Returns to Scale**

Class. Nr. (MIC)	Branch	Observed MP Labour	Adjusted MP Labour	FP Labour	Scale Elasticity	Observed MP Capital	Adjusted MP Capital	FP Capital
4623	Industrial machinery and parts	3.5038	3.4819	2.0370	1.0063	0.2453	0.2438	1.1951
4121/29	Vegetable and animal oils and fats	3.5313	3.7137	2.4666	1.0050	0.0812	0.0808	0.1929
3054	Sago & tapioca	7.2402	7.2257	1.5217	1.0020	0.1722	0.1719	1.5306
4410/29	Primary iron & steel milling & steel shapes	7.5312	7.5904	3.1654	0.9922	0.1208	0.1218	0.2502
3096	Coffee factories	3.9847	4.0731	1.3636	0.9783	0.0741	0.0757	1.1035
3512	Plywood & particle board mills	3.2647	3.4965	1.2793	0.9337	− 0.0284	− 0.0304	0.2939

Source: As per Table 1 a.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Table 1c: **Marginal Productivities (MP) and Factor Prices (FP) in Industries with Decreasing Returns to Scale**

Class. Nr. (MIC)	Branch	Observed MP Labour	Adjusted MP Labour	FP Labour	Scale Elasticity	Observed MP Capital	Adjusted MP Capital	FP Capital
3062	Bakery products	2.6183	2.7074	1.2500	0.9671	0.2213	0.2288	0.8421
4851/52	Manufacture & assembly of bycicles, trishaws	3.9173	4.1559	2.4814	0.9426	0.3382	0.3588	0.5281
4010/90	Rubber products	2.8686	3.1485	1.8324	0.9111	0.0337	0.0370	0.5991
4310	Structural clay prod.	2.4138	2.6808	1.6666	0.9004	0.1179	0.1309	0.3679
4940	Plastic products	2.0900	2.3576	1.2127	0.8865	0.1906	0.2150	0.4554
3032	Pickles & sauces	3.4455	3.9635	1.5625	0.8693	0.0760	0.0874	1.0244
3411	Footwear, other than rubber & wooden	2.0027	2.3049	1.4615	0.8689	0.2956	0.3402	0.7119
4811/12	Shipbuilding, boat-building & repairs	3.1983	3.7499	2.7380	0.8529	0.1195	0.1401	0.2322
1121/1123	Rubber remilling & latex processing offest.	4.5297	5.3663	1.6578	0.8441	0.6740	0.7985	2.0029
3432	Clothing factories	1.1995	1.4702	1.0645	0.8159	0.8433	1.0336	1.4909
3531	Wooden boxes, bases & crates	1.9548	2.5664	1.3156	0.7617	0.0657	0.0863	1.0000
4834	Motor vehicle parts & accessories	1.5168	2.1397	1.5714	0.7089	0.1916	0.2703	0.4231
3513	Planing, window & door mill & joineries	1.6749	2.6314	1.8518	0.6365	− 0.0181	−0.0284	0.2639
3729	Articles of paper n. e.	1.2496	2.0445	1.1553	0.6112	0.1754	0.2870	0.6666
3439/40	Misc. wearing apparel & made-up textiles	0.6056	1.0434	0.8823	0.5804	0.1351	0.2328	0.2930
3097	Ice factories	3.0169	7.1271	2.3333	0.4233	0.0219	0.0517	0.3162
3091	Meehoon, noodles & related products	0.5920	1.9760	1.1250	0.2996	0.0735	0.2453	0.7692

Source: As per Table 1 a.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

III. Economic Interpretation

In the following we will investigate whether the observed relationships between factor prices and marginal productivity make sense in the light of economic theory and the results obtained in our earlier paper.

1. The Impact of Scale Economies

The rule that in perfectly functioning factor markets the factors of production are paid according to their marginal productivities and that, as a consequence, the output elasticities of the productive factors equal their income shares is only valid under the assumption of constant returns to scale in the industries concerned. If there prevail increasing returns to scale (scale elasticity larger than one) or decreasing returns to scale (scale elasticity smaller than one), this rule does not hold anymore. The reason is, theoretically speaking, that on the distribution side the *Euler*-theorem does not apply anymore, though the *Wicksell-Johnson*-theorem is still valid on the production side. If the factors would be paid according to their marginal productivities, there would, in the case of increasing returns to scale, be more distributed than produced, whereas in the case of decreasing returns to scale part of the income would remain undistributed and appear as extra profits in the company's accounts.

The economic theory does not provide any guiding principle which determines the distribution of extra incomes in case of decreasing returns. As Lester Thurow[2] has put it, "An element of bargaining is immediately introduced into factor payments". If one assumes that the extra income is equally distributed between labour and capital, an assumption which is as good as any other, one can compute adjusted marginal productivities by dividing the observed marginal productivities by the scale elasticities, which are also shown in Tables 1a to 1c.

From these theoretical considerations two conclusions can be drawn: First, a regression of the observed marginal productivity as dependent variable against the factor price as independent variable should indicate that the first changes overproportionately with the latter. Second, if the adjusted marginal productivity is the dependent variable, the overproportional variation should either turn into a proportional variation or at least become less pronounced.

The log-linear regressions between marginal productivities and factor prices reproduced below confirm these conclusions. The estimated

[2] *L. Thurow:* "Disequilibrium under Alternative Production Functions", in P. Streeten (ed.): Unfashionable Economics, London 1970, p. 337.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

elasticities of the marginal productivity with respect to the factor price are all highly significant. For the elasticity of the observed marginal productivity of labour, a value of 1.67 is found, whereas the elasticity value is only 1.31 if the adjusted marginal productivity is regressed against the wage rate. Similar results are found for capital. Here the elasticity is 1.29 for the observed marginal productivity and 1.18 for the adjusted marginal productivity.

Table 2:

Regression of Marginal Productivities Against Factor Prices

	Constant	Factor Price (log)	R^2	F-value
LABOUR				
Observed	0.3451	1.6726	0.60	76
MP (log)	(2.30)	(8.71)		
Adjusted	0.6236	1.3074	0.63	86
MP (log)	(5.63)	(9.25)		
CAPITAL				
Observed	− 1.5631	1.2949	0.20	12
MP (log)	(5.39)	(3.49)		
Adjusted	− 1.5785	1.1788	0.17	10
MP (log)	(5.48)	(3.20)		

t-ratios in brackets.

Source: Table 1.

These results show clearly that the scale elasticity has indeed an impact on the relationship between factor price and marginal productivity. However, it can explain only part of the widening (in the case of labour) or the narrowing (in the case of capital) gap between marginal productivity and factor price with rising scale elasticity. There must, in addition, be other factors at work. Furthermore, the impact of the scale elasticity appears to be more pronounced in the case of labour than in the case of capital. The underpayment of labour (measured by its marginal productivity) strongly increases with rising scale elasticity, whereas the overpayment of capital decreases significantly less.

Finally, it can be seen that the fit of the function, measured by the coefficient of determination and the F-value, is better for labour than for capital. It cannot be concluded from this result that the relationship between marginal productivity and factor price is stronger for labour than for capital. The better results for labour could simply be due to the fact that the wage data are empirically observed, whereas the price of capital is calculated as a residual which contains windfall

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

profits (and losses) and, in addition, is affected by all errors of measurement in the variables used for its calculation.

2. Imperfect Competition on Factor Markets

In developing countries with an oversupply of unorganized labour it is not surprising to find a monopsonistically structured labour market. This explains why labour is generally underpaid and, as a consequence, capital overpaid. However, it is remarkable that Thurow[3] observed the same phenomenon even for industrialized countries, where labour is generally organized.

It could be argued that the overpayment of capital is spurious, because capital, measured here as value of fixed assets, might be underestimated and capital income, measured as the difference between value added and wages, might be overestimated. The possibility of such a measurement error cannot be denied. However, it is unlikely that the entire difference between the price of capital and its marginal productivity is due to this error. As the factors' (adjusted) marginal products multiplied by the respective factor inputs must add up to the value added and this again must equal the sum of factor incomes, a certain overpayment of capital must be found if an underpayment of labour is observed. It may be added that the calculated wage rate may be even on the high side, because due to lack of data part-time employees were not included in the computation, though their income is part of the wage bill.

The monopsonistic or monopolistic power of a company on its factor or product markets depends partly on its relative size. One may therefore expect that the difference between marginal productivity and factor price is larger where big companies prevail than where the companies are smaller. This could explain why an overproportional variation of marginal productivity with the factor price remains even after the impact of the scale elasticity is eliminated. As it was found in our earlier study that the scale elasticity is positively correlated with the establishment size, it could well be that the larger size of companies in industries with high scale elasticity gives them a stronger monopsonistic power on the labour market and permits them to increase the margin between the marginal productivity of labour and the wage rate beyond what is accounted for by the scale effect.

An empirical verification of this hypothesis by the means of regression analysis is not possible due to the intercorrelation between scale elasticity and establishment size.

---

[3] *L. Thurow:* op. cit.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

A further argument which speaks for the monopsonistic structure of the labour market is the observed limited fluctuation of the wage rate. Apparently, the suppliers of labour do not possess the market power to exert price differentiation, a practice commonly observed on markets where the suppliers are in a strong position. The strong fluctuation of the price of capital, on the other hand, is probably due to its residual character. Apart from measurement errors, windfall and monopolistic elements are certainly of importance here.

3. Technological Variations

Scale economies in a strict sense are defined as over or underproportional variations in output with respect to changes in all factor inputs for a given technology. In empirical estimates, however, the technology cannot be kept constant. This may have the effect that a measured scale elasticity reflects scale economies as well as technological differences. Technological differences, on the other hand, can be interpreted as either technical differences in the real sense, or as differences in management quality as well as the quality of factor inputs. The scale elasticity therefore stands for a fairly large variety of different elements which affect the factor productivity.

One may wonder whether it is possible to figure out if the observed changes in scale from one industry to another have anything to do with technological differences. One may expect such differences if it is recalled that the scale elasticity is positively correlated with the establishment size and, as was found in our earlier study, also with the capital intensity. From a theoretical point of view, different capital intensities, measured by the capital-labour ratio, imply different technologies. This leads to the conclusion that the higher the scale elasticity and the establishment size the more advanced (capital intensive) will the technology be. This is altogether not implausible, because in developing countries it will be mainly the larger companies which operate with unadapted technologies, whereas the smaller companies will resort to local technologies and, if they have to import technologies, try to adapt them to local conditions. This kind of behaviour was actually confirmed by a survey which one of the authors conducted in Malaysia in 1974[4].

The rise in capital intensity with increasing establishment size implies a reduction of the labour-output ratio. For a linear production function which is not strongly inhomogeneous this implies in turn a rise

[4] *L. Hoffmann* and *S. E. Tan:* Industrial Growth, Employment and Foreign Investment in Peninsular Malaysia, Oxford University Press, Kuala Lumpur, 1980, Chap. IV.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

of the marginal productivity of labour and a fall of the marginal productivity of capital. This will certainly be the case if the reduction of the labour-output ratio goes along with a rising or at least constant output elasticity of labour. For Malaysia, a statistically significant negative serial correlation between the labour-output ratio and the output elasticity of labour could indeed be observed[5]. One may therefore conclude that systematic technological differences between smaller and larger establishments are part of the explanation of the widening gap between marginal productivity and the wage rate.

IV. Concluding Remarks

This paper has shown that inspite of all the shortcomings in data and measurement a distinct relationship between marginal productivity and factor prices can be empirically observed for Malaysia's manufacturing industry. It is also possible to explain with conventional economic theory much of the observed "distortions" in the country's factor markets. By knowing the direction of these distortions, policy makers are in a better position to design suitable policies for the factor markets. For instance, if the (low) price of labour reflects its social opportunity cost, because labour is unemployed, the relatively high marginal productivity of labour suggests that the economy's welfare could be improved by employing more labour. Similarly for capital, one can assume that in a capital poor developing country a high price of capital is appropriate. The marginal productivity of capital should then be raised by incrasing the labour capital ratio. This may, however, not be achieved by traditional policies of "making factor prices right". If the reasons for the distortions have been correctly identified in this paper, it is not so much factor prices which are wrong, but marginal productivities. This calls for more direct measures which adjust the employment levels of labour and capital.

[5] The correlation coefficient is - 0.34.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Möglichkeiten und Implikationen einer Politik der Reduzierung von Kapitalimporten in Entwicklungsländern

Von *Heinz Ahrens*, Freising-Weihenstephan

1. Einleitung

In den Entwicklungsländern ist in den letzten Jahren in zunehmendem Maße die Forderung nach einer größeren politischen, kulturellen und wirtschaftlichen Unabhängigkeit vom Ausland, nach einer Rückbesinnung auf die eigenen Kräfte und einer verstärkten Mobilisierung des Eigenpotentials erhoben worden. Eine Entwicklungspolitik, die auf diese Ziele ausgerichtet ist, wird auch als „Strategie der Self-Reliance" bezeichnet[1].

Als eine der wichtigsten Komponenten einer Strategie der Self-Reliance wird häufig eine Politik zur Erreichung einer größeren Unabhängigkeit von Entwicklungshilfe und ausländischen Direktinvestitionen angesehen. Gefordert wird etwa die sukzessive Reduzierung der Kapitalimporte[2]. So attraktiv eine solche Politik erscheint, so vage sind oft die Vorstellungen über die Möglichkeiten ihrer Realisierung, ihre Implikationen für den Entwicklungsverlauf der Gesamtwirtschaft und ihrer Sektoren sowie über die Konsequenzen für die konkrete Ausgestaltung der Entwicklungspolitik. In dem vorliegenden Beitrag soll versucht werden, der Frage nach den Möglichkeiten und Implikationen einer schrittweisen Reduzierung der Kapitalimporte am Beispiel Pakistans nachzugehen.

Notwendigkeit und Problematik einer Politik verstärkter Unabhängigkeit von Auslandshilfe werden am Beispiel Pakistans besonders

[1] Zum Konzept der „Self-Reliance" vgl. u. a. *J. K. Nyerere,* Education for Self-Reliance, in: *J. K. Nyerere,* Freedom and Socialism. A Selection from Writings and Speeches 1965 - 1967, London, Oxford, New York 1970; *A. Parthasarathi,* The Role of Self-Reliance in Alternative Strategies for Development, in: World Development, Vol. 5 (1977), No. 3; Chagula et al (eds.), Pugwash on Self-Reliance, New Delhi 1977.

[2] So heißt es z. B. im Bericht des Beirats für Self-Reliance für den Vierten Fünfjahresplan (1970/71 - 1974/75): "Pakistan's declared policy of Self-Reliance is that the dependence on foreign assistance will be gradually eliminated ..." Vgl. Report of the Advisory Panel on Self-Reliance, in: Government of Pakistan, Planning Commission (Hrsg.), Reports of the Advisory Panels for the Fourth Five Year Plan, Islamabad 1970, S. 275 f.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

deutlich. Pakistan hat zum einen in der Vergangenheit von den Gebern, vor allem von den USA, der Weltbankgruppe und der Bundesrepublik Deutschland, aber seit Ende der 60er Jahre auch zunehmend von sozialistischen Ländern wie China, umfangreiche Entwicklungshilfe erhalten und ist bis heute in erheblichem Maße von Kapitalimporten abhängig. Es ist zum anderen seit Mitte der 60er Jahre, bisher allerdings relativ erfolglos, um eine langfristige Substitution der ausländischen Hilfe durch eigene Ressourcen bemüht. Nachdem der langfristige Entwicklungsplan Pakistans, der „Perspektivplan" (1965/66 - 1984/85) explizit auf den vollständigen Abbau des Nettokapitalimports bis zum Ende des Planungszeitraumes ausgerichtet war[3], jedoch schon in seiner ersten Phase (Dritter Fünfjahresplan: 1965/66 - 1969/70) auch nicht annähernd implementiert werden konnte[4], und nachdem die Sezession Bangladeshs für (West-)Pakistan zum einen den Wegfall einer Devisenquelle und zum anderen die Übernahme des sehr hohen — zunächst gestundeten — Schuldendienstes für das frühere Gesamtpakistan bedeutete[5], sollten nach den Vorstellungen der Planer in der zweiten Hälfte der siebziger Jahre erhöhte Anstrengungen in Richtung einer Verringerung der Aufnahme von Entwicklungshilfe-Krediten unternommen werden. Der Entwurf zum Fünften Fünfjahresplan (1976/77 - 1980/81) setzte einen „drive towards Self-Reliance and Self-Sufficiency" voraus[6], was konkret bedeutete, daß der Nettokapitalimport während der Planperiode um etwa zwei Drittel reduziert werden sollte[7].

Die Forderung nach einer Politik verstärkter Unabhängigkeit von Auslandshilfe ist in Pakistan besonders deshalb in den Vordergrund getreten, weil die Gesamtverschuldung inzwischen auf über 5,5 Mrd. US-Dollar angestiegen ist und sich heute auf über 40 % des Bruttoinlandsprodukts beläuft[8]. Die allgemein als kritisch angesehene Kapitaldienstquote (Anteil des Kapitaldienstes an den Warenexporten) von 20 % ist bereits weit überschritten (mehr als 30 %). Es liegt auf der Hand, daß sich bei einer Fortsetzung der bisherigen Entwicklung die Abhängigkeit vom Ausland durch den Zwang zu immer neuen, höheren

---

[3] Vgl. Government of Pakistan, Planning Commission, The Third Five Year Plan 1965 - 1970, Islamabad 1975.

[4] Vgl. Government of Pakistan, Planning Commission, Evaluation of the Third Five Year Plan 1965 - 1970, Islamabad 1971.

[5] Vgl. auch *W. v. Urff* und *H. Ahrens*, Die Bedeutung der Sezession Bangladeshs für die Zahlungsbilanz (West-)Pakistans, in: Weltwirtschaftliches Archiv, Bd. 110 (1974), H. 2.

[6] Vgl. Government of Pakistan, Planning Commission, Draft Fifth Five Year Plan 1976 - 1981 (First Version), Islamabad 1976, S. 16.

[7] Ebenda, S. 157.

[8] Vgl. Government of Pakistan, Finance Division, Pakistan Economic Survey 1976/77, Islamabad 1977, Statistics, S. 13, 117.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Kreditaufnahmen zur Finanzierung des Kapitaldienstes in kaum noch zu vertretendem Maße verstärken würde. Bei einer späteren unerwarteten Einschränkung neuer Kreditvergaben durch das Ausland würde der Kapitaldienst die Kapitalimporte fast völlig aufzehren und so auf abrupte Weise ein nennenswerter Nettokapitalimport nicht mehr zustande kommen. Schon in der Vergangenheit konnte bei vorübergehender Einschränkung der Auszahlungen von Entwicklungshilfe-Krediten der Zusammenbruch der pakistanischen Zahlungsbilanz nur durch wiederholte, zum Teil einseitige Zahlungsaussetzungen (Moratorien) verhindert werden[9].

Nachdem in Pakistan einerseits die Reduzierung des Kapitalimports zu den wichtigsten Zielen der Entwicklungspolitik gehört, andererseits aber nur vage oder unrealistische Vorstellungen über die Implikationen einer solchen Strategie bestehen, soll in dem vorliegenden Beitrag versucht werden, den hierbei auftretenden Fragen im Rahmen eines quantitativen Modells etwas analytischer nachzugehen.

2. Zur Rolle des Kapitalimports in der wirtschaftlichen Entwicklung der Entwicklungsländer

In der Literatur wird weitgehend davon ausgegangen, daß der Kapitalimport für die Entwicklungsländer die Funktion hat, die beiden bei einem angestrebten Wirtschaftswachstum auftretenden „gaps", d. h. zum einen die „Ressourcenlücke" (Differenz zwischen den notwendigen Investitionen und der inländischen Ersparnis), zum anderen die „Devisenlücke" (Differenz zwischen Exporterlösen und Importbedarf) zu schließen. Zur Analyse der Bedeutung, die dem Kapitalimport hierbei bei den verschiedensten gesamtwirtschaftlichen Konstellationen zukommt, sind verschiedene Modelle entwickelt und auf Entwicklungsländer angewendet worden[10].

Im Modell von *Chenery / Strout*[11], das hier als Beispiel kurz dargestellt werden soll, wird davon ausgegangen, daß die wirtschaftliche

---

[9] Vgl. auch *W. v. Urff* und *H. Ahrens*, Die Bedeutung ..., a.a.O., S. 329 ff.

[10] Vgl. z. B. *H. Chenery* und *M. Bruno*, Development Alternatives in an Open Economy: The Case of Israel, in: Economic Journal, Bd. 72 (1962); *R. I. McKinnon*, Foreign Exchange Constraints on Economic Development, in: Economic Journal, Bd. 74 (1964); *J. C. H. Fei* und *D. S. Paauw*, Foreign Assistance and Self-Help: A Reappraisal of Development Finance, in: Review of Economics and Statistics, Bd. 47 (1965); *J. Tinbergen*, Spardefizit und Handelsdefizit, in: Weltwirtschaftliches Archiv, Bd. 95 (1965); *H. Chenery* und *A. McEwan*, Optimal Patterns of Growth and Aid: The Case of Pakistan, in: The Pakistan Development Review, Vol. 6 (1966); *H. Chenery* und *A. Strout*, Foreign Assistance and Economic Development, in: American Economic Review, Bd. 56 (1966); *J. Vanek*, Estimating Foreign Resource Needs for Economic Development, New York 1967.

[11] Vgl. *H. Chenery* und *A. Strout*, Foreign Assistance ..., a.a.O.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Entwicklung eines Entwicklungslandes bezüglich der Rolle des Kapitalimports idealtypisch in drei Phasen gegliedert werden kann. In der ersten Phase, in der das Wachstum ausschließlich durch die Absorptionsfähigkeit für Investitionen begrenzt wird, wird die Höhe des Kapitalimports durch die Ressourcenlücke bestimmt, die über die Devisenlücke hinausgeht. Zur Anpassung der Devisenlücke werden den Mindestimportbedarf übersteigende Importe getätigt.

In der zweiten Phase, in der die Wirtschaft des Entwicklungslandes mit Hilfe des Kapitalimports mit der nun die Entwicklung determinierenden angestrebten Wachstumsrate wächst, wird die ex ante immer noch größere Devisenlücke in gleicher Weise an die Ressourcenlücke angepaßt. Der Kapitalimport kann nun in dem Maße wieder abgebaut werden, in dem es gelingt, die inländische Sparquote zu erhöhen. Soll er bis auf Null reduziert werden, so muß die marginale Sparquote über die Investitionsquote hinaus gesteigert werden. Solange die Devisenlücke ex ante größer ist als die Ressourcenlücke, ist ihre Reduzierung durch ein im Vergleich zum Export unterproportionales Wachstum der Importe unproblematisch.

Im Zeitablauf, mit Beginn der dritten Phase, wird die Devisenlücke jedoch größer als die ex-ante-Ressourcenlücke, die sich dadurch „künstlich" vergrößert, daß die tatsächliche inländische Ersparnis hinter der potentiellen zurückbleibt: Aufgrund ungenügender Importe von Investitionsgütern ist das Entwicklungsland nicht mehr in der Lage, die gesamte potentielle Ersparnis in Investitionen zu transformieren. *Chenery / Strout* erwähnen auch die Möglichkeit, die Differenz zwischen Devisenlücke und ex-ante-Ressourcenlücke teilweise durch Importsubstitution zu reduzieren, durch die dann ein größerer Teil der potentiellen Ersparnis realisiert werden kann[12].

In dem Maße, in dem es gelingt, im Laufe der Zeit bei maximaler Exportausdehnung die Devisenlücke durch Importsubstitution zunehmend zu reduzieren und gleichzeitig durch die Erhöhung der Sparquote die Ressourcenlücke zu verringern, kann der Nettokapitalimport sukzessiv eingeschränkt werden.

Bei den meisten solcher modellmäßigen Two-Gap-Betrachtungen brechen die Überlegungen entsprechend der Zielsetzung der Analyse

---

[12] Im Modell von *Chenery / Strout* wird eine Obergrenze für das jährliche Exportwachstum angenommen, d. h. eine Verwendung der „überschüssigen" Ersparnis für Exportförderung weitgehend ausgeschlossen. Vgl. auch das Konzept des „Exportmaximums" bei *Linder* und die Betonung der Importsubstitution bei ihm und *Bruton*. Vgl. *S. Linder*, Trade and Trade Policy for Development, New York 1976; *A. Bruton*, The Import Substitution Strategy for Economic Development: A Survey, in: The Pakistan Development Review, Bd. 10 (1970).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

spätestens bei dem Punkt ab, in dem der Kapitalimport, verstanden als Nettokapitalimport, gänzlich abgebaut ist, wobei offenbar davon ausgegangen wird, daß dann eine vollständige Unabhängigkeit vom Ausland hergestellt sei. Hierbei wird jedoch z. T. übersehen, daß bei einem konstanten Nettokapitalimport von Null für die Finanzierung des Kapitaldienstes ständig zunehmende Auslandskredite (Bruttokapitalimport) aufgenommen werden müssen, wodurch auch die Auslandsschuld weiterhin ansteigt.

3. Das Modell zur Analyse der Implikationen alternativer Strategien einer Reduzierung des Kapitalimports

Im folgenden soll versucht werden, im Rahmen eines quantitativen Modells für Pakistan die Implikationen alternativer Strategien der Reduzierung des Kapitalimports abzuschätzen und untereinander sowie mit denen einer Entwicklungsstrategie zu vergleichen, bei der wie bisher in erheblichem Maße auf Kapitalimporte zurückgegriffen wird.

Während im Rahmen der oben erwähnten Modelle primär aufgezeigt werden soll, wie weit der (Netto- oder Brutto-)Kapitalimport ohne Verlust an gesamtwirtschaftlichem Wachstum eingeschränkt werden kann (bei alternativer Entwicklung der inländischen Ersparnis und der Möglichkeiten zur Exportausdehnung und Importsubstitution), stellt sich bei der hier versuchten Analyse zunächst umgekehrt die Frage, welche Implikationen für das gesamtwirtschaftliche Wachstum (bei gegebenen Möglichkeiten der Ersparnisbildung und Exportausdehnung/Importsubstitution) aus alternativen Strategien der Reduzierung des Kapitalimports resultieren. Darüber hinaus sind die Implikationen bezüglich der Entwicklung der Sektoren der Wirtschaft von Interesse.

Das Modell ist ein dynamisches, multisektorales, lineares Optimierungsmodell. Es erstreckt sich über einen Zeitraum von 20 Jahren, wobei das Basisjahr das Wirtschaftsjahr 1974/75 und das Endjahr 1994/95 ist. Sein Kern ist ein Input-Output-Modell, das die interindustriellen Verflechtungen zwischen den sechs Sektoren der Gesamtwirtschaft[13] sowie die Lieferungen dieser Sektoren an die verschiedenen Kategorien der Endnachfrage explizit berücksichtigt.

Die sechs Sektoren sind:

1. Landwirtschaft
2. Textilindustrie

[13] Eine stärkere sektorale Differenzierung erschien wenig sinnvoll, da das Modell in der vorliegenden Form bereits rd. 2490 Variablen und 1430 Zeilen enthält.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

3. Engineering (Grundmetalle, Metallwaren, Maschinenbau, Fahrzeugindustrie)
4. Sonstiges verarbeitendes Gewerbe und Bergbau (ausschließlich Kohle und Erdölprodukte)
5. Energiewirtschaft (Kohle, Erdölprodukte, Elektrizität, Gas)
6. Baugewerbe, Handel, Verkehr und sonstige Dienstleistungen.

Die Struktur des Modells ist auf den Seiten 111 und 112 wiedergegeben. Da sie weitgehend der Struktur herkömmlicher multisektoraler Optimierungsmodelle entspricht, soll im folgenden nur auf die für den Zweck der hier beabsichtigten Analyse entwickelten Besonderheiten eingegangen werden.

Eine wichtige Variable des Modells ist die „Importsubstitution" (U_t). Der in Gleichung (4) definierte Bedarf an Importen der einzelnen Güter ist um so geringer, je mehr von den durch die fixen Importkoeffizienten definierten „theoretischen Importen" ersetzt werden können durch eine entsprechende Inlandsproduktion, die aus Gründen der Einfachheit als „Importsubstitution" bezeichnet wird. Diese einen Teil der theoretischen Importe substituierende Inlandsproduktion ist in Gleichung (3) als gesonderte Variable, als Aktivität enthalten, für die ein Teil der Inlandsproduktion verwendet werden kann. Je größer die Importsubstitution, desto stärker muß nach Gleichung (3) die Inlandsproduktion ceteris paribus über die sonst realisierte Inlandsproduktion hinausgehen. Es sei betont, daß die Importsubstitution für jedes Jahr die Abweichung der Inlandsproduktion und der Importe von den durch die Input-Output-Struktur der *Basisperiode*, nicht etwa des vorangegangenen Jahres, definierten Werten zum Ausdruck bringt. Eine positive Importsubstitution liegt also auch dann vor, wenn die durch zusätzliche Inlandsproduktion substituierten Importe absolut unter das Niveau des Vorjahres absinken, so daß der Anteil der tatsächlichen an den theoretischen Importen wieder zunimmt. In diesem Fall sinkt bei immer noch positiver Importsubstitution lediglich der „Grad der Importsubstitution" (Anteil der Importsubstitution an den theoretischen Importen).

Nach Gleichung (5) ist die absolute Importsubstitution begrenzt durch die Importsubstitution des Vorjahres sowie die im Vorjahr zusätzlich geschaffene Kapazität für importsubstituierende Inlandsproduktion. Eine weitere Obergrenze für die Importsubstitution ist in Gleichung (5 a) definiert, nach der die Importe jährlich maximal um eine bestimmte Rate zurückgehen dürfen. Gleichung (6) bringt die Annahme zum Ausdruck, daß die für Importsubstitution geschaffene Produktionskapazität in den nachfolgenden Jahren jeweils nur für importsubstituierende Produktion verwendet werden kann.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Struktur des Modells

(1) Zielfunktion:

$$\sum_{t=1}^{T} C_t \qquad \text{Max!}$$

(2) Produktionskapazität:

$$X_t^i \leq X_{t-1}^i + \frac{I_{t-1}^i}{k^i}$$

(3) Verwendung der Produktion:

$$X_t^i = \sum_{j=1}^{6} a^{ij} \cdot X_t^j + \sum_{j=1}^{6} \varphi^{ij} \cdot I_t^j + W_t^i + c^i \cdot C_t + E_t^i + U_t^i$$

(4) Importbedarf:

$$M_t^i = \sum_{j=1}^{6} m^{ij} \cdot X_t^i + \sum_{j=1}^{6} \mu^{ij} \cdot I_t^j + c^i C_t - U_t^i$$

(5) Obergrenze für Importsubstitution (I):

$$U_t^i \leq U_{t-1}^i + \frac{I_{t-1}^i}{k^i}$$

(5a) Obergrenze für Importsubstitution (II):

$$M_t^i \geq (1 - \eta)\, M_{t-1}^i$$

(6) Untergrenze für Importsubstitution:

$$U_t^i \geq U_{t-1}^i$$

(7) Lagerinvestitionen:

$$W_t^i = \pi^i \cdot (X_t^i - X_{t-1}^i)$$

(8) Obergrenze für Exportwachstum:

$$E_t^i \leq E_{t-1}^i (1 + \beta^i)$$

(9) Untergrenze für Exportwachstum:

$$E_t^i \geq E_{t-1}^i (1 + \varrho^i)$$

(10) Obergrenze für Wachstum des Gesamtexports:

$$E_t \leq E_{t-1} (1 + \beta)$$

$$E_t = \sum_{i=1}^{6} E_t^i$$

(11) Bruttoinlandsprodukt zu Marktpreisen:

$$Y_t = \sum_{j=1}^{6} \gamma^j \cdot X_t^j + \sum_{j=1}^{6} z^j \cdot M_t^j + \sum_{j=1}^{6} s^j \cdot E_t^j$$

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

(12) Inländische Ersparnis:

$$S_t = \delta \cdot Y_t$$

(13) Konsum:

$$C_t = (1 - \delta)\, Y_t$$

(14) Gesamte Bruttoinvestition:

$$I_t + W_t = S_t + Z_t + F_t^n$$

$$I_t = \sum_{i=1}^{6} I_t^i$$

$$W_t = \sum_{i=2}^{5} W_t^i$$

(15) Wachstum der privaten Überweisungen:

$$Z_t = Z_{t-1}\,(1 + \tau)$$

(16) Zahlungsbilanz:

$$\hat{M}_t = \hat{E}_t + Z_t + F_t^n$$

$$\hat{M}_t = \sum_{j=1}^{6} M_t^j\,(1 - zj)$$

$$\hat{E}_t = \sum_{j=1}^{6} E_t^j\,(1 + sj)$$

(17) Bruttokapitalimport:

$$F_t^g = F_t^n + (R_t + A_t)$$

(18) Zusammensetzung des Bruttokapitalimports:

$$F_t^g = F^L + F_t^g$$

(19) Anteil der Zuschüsse am Bruttokapitalimport:

$$F_t^G = \nu \cdot F_t^g$$

(20) Auslandsschuld:

$$D_t = D_{t-1} + F_{t-1}^L - A_{t-1}$$

(21) Tilgungszahlungen:

$$A_t = A_t^* + \sum_{t=1}^{t-q} \frac{F_t^L}{b}$$

(22) Zinszahlungen:

$$R_t = R_t^* + \varepsilon\left[\sum_{t=1}^{t-1} F_t^L - \sum_{t=1}^{t-1}\left(A_t - A_t^*\right)\right]$$

(23) Abhängigkeit vom Kapitalimport:

$$F_t^n \leq \alpha_t\,(I_t + W_t)$$

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Definition der Variablen und Parameter des Modells

I. *Variable*

A. *Endogen*

X^i	Bruttoproduktionswert des Sektors i
W^i	Lagerinvestition des Sektors i
I^i	Anlageinvestition des Sektors i
E^i	Export des Sektors i, zu Inlandspreisen
U^i	Importsubstition durch Sektor i
M^i	Import des Gutes i, zu Inlandspreisen
C	Konsum
S	inländische Ersparnis
Y	Bruttoinlandsprodukt zu Marktpreisen
F^n	Nettokapitalimport
F^g	Bruttokapitalimport
R	Zinszahlungen auf Auslandsschuld
A	Tilgungszahlungen auf Auslandsschuld
F^L	Kredite des Auslands
F^G	Zuschüsse (Schenkungen) des Auslands
D	Auslandsschuld
Z	private Überweisungen (netto) aus dem Ausland
E	Gesamtexport von Gütern und Dienstleistungen, zu Inlandspreisen
I	gesamte Anlageinvestition
W	gesamte Lagerinvestition
M	Gesamtimport von Gütern und Dienstleistungen, zu Weltmarktpreisen
$\hat{E}$	Gesamtexport von Gtüern und Dienstleistungen, zu Weltmarktpreisen

B. *Exogen*

A^*	Tilgungszahlungen auf Altschuld
R^*	Zinszahlungen auf Altschuld

II. *Parameter*

k^i	Kapitalkoeffizient des Sektors i
a^{ij}	Anteil des im Inland produzierten Gutes i am Bruttoproduktionswert des Sektors j
φ^{ij}	Anteil des im Inland produzierten Gutes i an den Anlageinvestitionen des Sektors j
c^i	Anteil des im Inland produzierten Gutes i am Konsum
m^{ij}	Anteil des importierten Gutes i am Bruttoproduktionswert des Sektors j
u^{ij}	Anteil des importierten Gutes i an den Anlageinvestitionen des Sektors j
$\bar{c}^i$	Anteil des importierten Gutes i am Konsum
η^i	maximale jährliche Rate für den Rückgang der Importe von Gut i

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

π^i	Lagerinvestition pro Einheit Produktionszuwachs in Sektor i
β^i	maximale jährliche Wachstumsrate der Exporte von Gut i
ϱ	jährliche Mindestwachstumsrate der Exporte von Gut i
γ^j	Anteil der Bruttowertschöpfung am Bruttoproduktionswert von Gut j
z^j	Anteil des Importzolls am Import (zu Inlandspreisen) von Gut j
s^j	Exportzölle im Verhältnis zum Export (zu Inlandspreisen) von Gut j
$\dot{\beta}$	maximale jährliche Wachstumsrate des Gesamtexports
δ	durchschnittliche Sparquote
ν	Anteil der Zuschüsse (Schenkungen) am Bruttokapitalimport
q	Länge der tilgungsfreien Zeit (in Jahren)
b	Länge der effektiven Rückzahlungsperiode (Tilgungsperiode abzüglich tilgungsfreie Zeit in Jahren)
ε	jährlicher Zinssatz auf während der Planungsperiode ausgezahlte Kredite
τ	jährliche Wachstumsrate der privaten Überweisungen aus dem Ausland
α	Anteil des Nettokapitalimports an den Gesamtinvestitionen
t	Zeit
T	letztes Jahr der Planungsperiode

Eine große Bedeutung für die Strategien der Reduzierung von Kapitalimporten hat die Ausdehnung der Exporte. Zusätzlich zu den maximalen jährlichen Wachstumsraten der Exporte der einzelnen Sektoren (Gleichung 8) enthält das Modell eine maximale Wachstumsrate des Gesamtexports (Gleichung 10), die unter der durchschnittlichen Rate der einzelnen Sektoren liegt. Hierin soll die Tatsache zum Ausdruck gebracht werden, daß aufgrund begrenzter Ressourcen zur privaten und öffentlichen Exportförderung nicht gleichzeitig alle Exporte bis zu ihrer maximalen Wachstumsrate ausgedehnt werden können.

Da die privaten Übertragungen der pakistanischen Gastarbeiter, die vor allem in Saudi-Arabien und Kuwait erhebliche Beschäftigungsmöglichkeiten gefunden haben, aufgrund ihrer großen Bedeutung eine gesonderte Betrachtung verdienen, wurden diese Übertragungen nicht als Dienstleistungsexport in die Exporte des Sektors 6 einbezogen, sondern sowohl in der Zahlungsbilanzgleichung (Gleichung 16) als auch in der Gleichung, die die Höhe der gesamten Bruttoinvestitionen definiert (Gleichung 14) als gesonderte Variable (Z) ausgewiesen. Diese „privaten Überweisungen" benötigen keine inländischen Inputs und wurden auch aus diesem Grunde von den sonstigen Exporten des Sektors 6 „abgekoppelt". In Gleichung (15) wird eine feste jährliche Wachstumsrate für sie angenommen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

In Gleichung (18) und (19) wird der Tatsache Rechnung getragen, daß ein (fest vorgegebener) Anteil am Bruttokapitalimport aus Zuschüssen (Schenkungen), der andere Teil aus Krediten besteht. Dabei wird implizit unterstellt, daß der Kapitalimport ausschließlich aus Auslandshilfe besteht, der auch die — in Pakistan geringen[14] — Direktinvestitionen zugerechnet werden; die aus den letzteren resultierenden Gewinnrückflüsse ins Ausland bleiben deshalb unberücksichtigt.

Gleichung (21) und (22) bringen die Tatsache zum Ausdruck, daß die jährlichen Zins- und Tilgungszahlungen auf die Auslandsschuld, die aus der „Altschuld", d. h. der zu Beginn von Periode 1 bereits bestehenden Schuld, resultieren, exogen vorgegeben sind. Bei der Bestimmung der Tilgungszahlungen (Gleichung 21) wurden die Tilgungsfreijahre berücksichtigt.

Von den beiden gesamtwirtschaftlichen Zielen, einerseits den Konsum zu maximieren und andererseits — je nach Strategie — nur eine gewisse Abhängigkeit von Kapitalimporten zuzulassen, wurde das erste in die Zielfunktion übernommen, das letztere in Form einer Restriktion zum Ausdruck gebracht, durch die der maximale Beitrag des Kapitalimports zur Finanzierung der Investitionen (Anlage- plus Lagerinvestitionen) festgelegt wird (Gleichung 23).

4. Die Bedeutung des Kapitalimports und der Auslandsschuld im Basisjahr 1974/75

Die Bedeutung, die der Kapitalimport und die Auslandsschuld Pakistans im Basisjahr hatten, geht aus Tabelle 1 hervor. Der Nettokapitalimport finanzierte 1974/75 beinahe die Hälfte der Investitionen und mehr als ein Drittel der Importe. Wie wichtig darüber hinaus die entsprechenden Beiträge der privaten Überweisungen pakistanischer Gastarbeiter aus dem Ausland waren, wird ebenfalls deutlich. Aufgrund des hohen Kapitaldienstes auf die Auslandsschuld belief sich der Anteil des Nettokapitalimports am Bruttokapitalimport nur noch auf rd. drei Viertel. Hätte man den Kapitaldienst statt durch neue Kreditaufnahmen durch eigene Devisenerlöse finanzieren wollen, so hätte er die Erlöse aus Warenexporten zu beinahe einem Drittel aufgezehrt.

[14] Vgl. *S. A. Chaudhry*, Private Foreign Investment in Pakistan, in: The Pakistan Development Review. Vol. 10 (1970).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Tabelle 1

Zur Bedeutung des Nettokapitalimports, der Auslandsschuld und des Kapitaldienstes Pakistans im Basisjahr (1974/75)[a]

Größe	Wert 1974/75
Sparquote	8,2
Überweisungsquote[b]	3,0
Nettokapitalimportquote	8,3
Investitionsquote	19,5
Exportquote[c]	11,5
Importquote[c]	22,8
Anteil des Nettokapitalimports an den Investitionen	42,7
Anteil des Nettokapitalimports am Import[c]	36,4
Anteil des Kapitaldienstes am Bruttokapitalimport	23,4
Anteil des Kapitaldienstes am Warenexport	29,0
Schuldenquote[d]	34,1

a) Alle Werte in v. H. — b) Anteil der privaten Überweisungen von Pakistanis aus dem Ausland (netto) am Bruttoinlandsprodukt. — c) Einschl. Dienstleistungen (ohne private Überweisungen und ohne Kapitaldienst). — d) Auslandsschuld % Bruttoinlandsprodukt.

Quelle: Tabelle 1 im Anhang.

5. Gesamtwirtschaftliche Aspekte alternativer Strategien der Reduzierung des Kapitalimports

Zur Analyse der Möglichkeiten und Implikationen einer Politik der Reduzierung des Kapitalimports werden im folgenden im Rahmen des oben beschriebenen Modells die aus unterschiedlichen Annahmen über die Inanspruchnahme von Kapitalimporten („Strategien") resultierenden Entwicklungsverläufe analysiert und verglichen. Die übrigen Annahmen bzw. Angaben über die Werte der Variablen in der Basisperiode, der exogenen Variablen und der Parameter sowie die verwendeten Quellen sind im Anhang wiedergegeben.

Es sei betont, daß die Werte für die meisten Parameter aus der Vergangenheit gewonnen wurden und als für die Zukunft unverändert unterstellt werden, was sicher nicht ganz unproblematisch ist. Dies gilt insbesondere auch für die Sparquote (die allerdings später „endogeni-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

siert" wird). Ein solches Vorgehen erscheint insofern notwendig, als es kaum möglich ist, die eintretenden Veränderungen der Parameter vorauszuschätzen. Andererseits dürften Aussagen darüber, welche Konsequenzen sich bei alternativen Strategien für den Entwicklungsverlauf ergeben, wenn wichtige Parameter unverändert bleiben, insofern von einigem Interesse sein, als damit Rückschlüsse möglich sind, wie sich diese Parameter etwa verändern müssen, wenn z. B. bestimmte ungünstige Konsequenzen vermieden werden sollen.

5.1 Die „Strategie des Status-Quo": Unverminderter Rückgriff auf Kapitalimporte

Es wird zunächst unterstellt, Pakistan verfolge keine Strategie einer Reduzierung des Kapitalimports, sondern insofern eine „Strategie des Status-Quo", als weiterhin in gleichem Maße — zu rd. 43 % — zur Finanzierung der Investitionen auf Kapitalimporte zurückgegriffen werde. Folgt man den Ergebnissen des Modells, so wachsen Sozialprodukt und Konsum[15] bei dieser Strategie etwa mit einer konstanten jährlichen Rate von 6 %[16], da die Investitionsquote (bei unveränderter Sparquote und 6 %igem Wachstum der privaten Überweisungen aus dem Ausland) und der durchschnittliche Kapitalkoeffizient (aufgrund der vergleichsweise geringen Verschiebung der Produktionsstruktur) praktisch unverändert bleiben.

Die Wachstumsrate der Exporte erhöht sich von 5 % auf 5,9 %; Importsubstitution findet nicht statt. Die im Vergleich zum Sozialprodukt unterproportionale Ausdehnung der Exporte ist darauf zurückzuführen, daß der Importbedarf aufgrund der Verschiebung der Produktionsstruktur (s. u.) im Verhältnis zum Sozialprodukt etwas zurückgeht, wodurch die ex-ante-Devisenlücke unter die Ressourcenlücke absinkt.

Wie aus Abbildung 1 deutlich wird, wächst der Bruttokapitalimport wegen der starken Zunahme des Kapitaldienstes erheblich stärker als der Nettokapitalimport[17]; nachdem er in der Basisperiode um rund 30 % über diesem gelegen hatte, beträgt die Differenz im letzten Jahr

---

[15] Vgl. Gleichung (13) des Modells.

[16] Es sei betont, daß es sich hierbei um das reale Wachstum handelt. Ein reales jährliches Wachstum von 6 % erscheint als außerordentlich hoch im Vergleich zu den 1975/76 und 1976/77 tatsächlich erzielten Raten (4,3 % und 1,2 %). Es erschien im Basisjahr 1974/75 jedoch als durchaus möglich, da die Wachstumsraten 1972/73 7,3 % und 1973/74 6,8 % betragen hatten. Vgl. Government of Pakistan, Finance Division, Pakistan Economic Survey 1976/77, S. 11, 15 f.

[17] In dieser Abbildung (sowie in Abbildung 2 und 3) wurden aus Gründen der Einfachheit die Werte der Perioden 0, 5, 10, 15 und 20 linear miteinander verbunden, obwohl das Modell die Ergebnisse für jedes Jahr des Betrachtungszeitraumes ausweist.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

des Betrachtungszeitraumes 130 %. (Die starke Zunahme des Kapitaldienstes kommt auch in der Tatsache zum Ausdruck, daß sein Anteil am Warenexport auf 108 % ansteigt.)

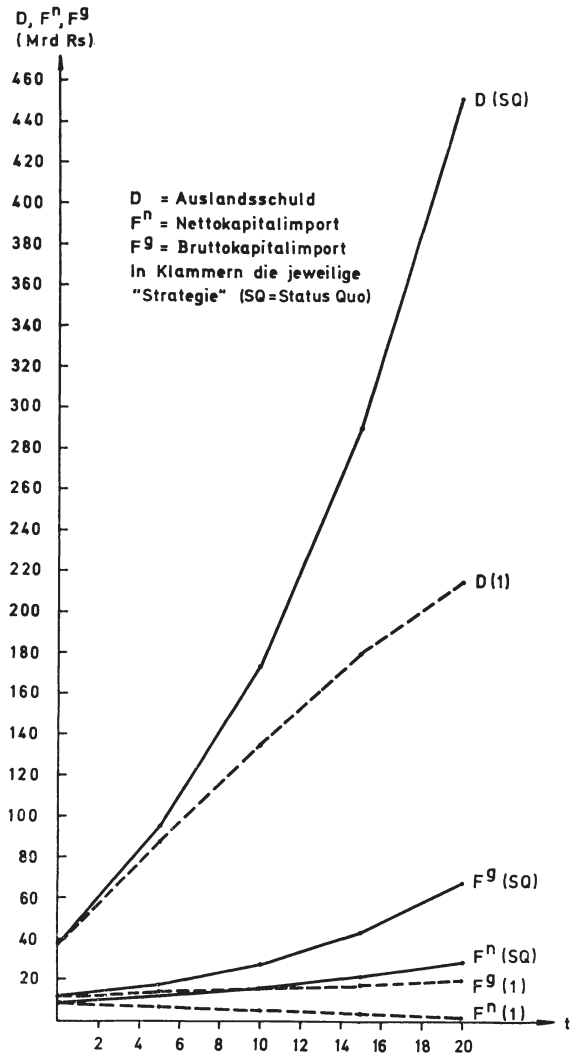


Abb. 1: Strategie des Status Quo und Strategie 1: Entwicklung des Nettokapitalimports, des Bruttokapitalimports und der Auslandsschuld, Periode 0 (1974/75) bis 20 (1994/95)

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Zu welch rapidem Anstieg der Auslandsschuld die hohen Kapitalimporte führen, geht ebenfalls aus Abbildung 1 hervor. Die Schuld erhöht sich entsprechend der Formel:

$$D_t = D_{t-1} + (1 - \nu) F^g_{t-1} - A_{t-1} ,$$

bei im Vergleich zu den Zuwächsen des Bruttokapitalimports geringen Zunahmen der Tilgungszahlungen von rund 38 Mrd. Rs auf 453 Mrd. Rs, womit die Schuldenquote von 34 % auf nicht weniger als 128 % ansteigt.

Es sei betont, daß der hohe Kapitaldienst bei diesem Entwicklungsverlauf nur deshalb als wenig „gravierend" erscheint, weil zu seiner Finanzierung ständig auf über den Nettokapitalimport hinausgehende Auslandskredite zurückgegriffen werden kann. Es liegt auf der Hand, in welch erheblichem Maße der Bruttokapitalimport, sollte seine Auszahlung während der Betrachtungsperiode aus politischen oder anderen Gründen durch die Geber unerwartet eingeschränkt werden, durch den Kapitaldienst aufgezehrt würde, und daß der Nettokapitalimport dann entsprechend abrupt und stark zurückgehen müßte, mit allen weiteren Konsequenzen für die wirtschaftliche Entwicklung.

5.2 Strategien der Reduzierung des Kapitalimports

5.2.1 Erreichung der Unabhängigkeit von Nettokapitalimporten bis Periode 20 (1994/95)

Es wird nun unterstellt, daß im Rahmen von „Strategie 1" der Anteil des Nettokapitalimports an den Investitionen bis zum Ende des Betrachtungszeitraumes sukzessiv (linear) bis auf Null reduziert wird, während die Sparquote annahmegemäß unverändert bleibt. Wie aus Tabelle 2 ersichtlich, führt dies unter den sonstigen Bedingungen des Modells aufgrund des Rückgangs der Investitionsquote zu einer allmählichen Abnahme der Wachstumsrate des Sozialprodukts von 6,3 % auf 3,8 %.

Da für die privaten Überweisungen aus dem Ausland weiterhin ein jährliches Wachstum von 6 % unterstellt wurde, erhöht sich die „Überweisungsquote" im Zeitablauf, wodurch der Rückgang der Nettokapitalimportquote etwas kompensiert wird.

Im folgenden wird unter „theoretischer Devisenlücke" diejenige Devisenlücke verstanden, die sich ergeben hätte, wenn die Exportquote und die „Überweisungsquote" unverändert geblieben wären („theoretische Exportquote", „theoretische Überweisungsquote") und die Importquote derjenigen entsprochen hätte, die bei dem jeweiligen

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Wachstumsverlauf aufgrund der Inputstrukturen der einzelnen Sektoren sowie der Zusammensetzung von Konsum und Anlageinvestitionen ohne Importsubstitution hätte realisiert werden müssen („theoretische Importquote").

Tabelle 2

Strategie 1: Entwicklung ausgewählter Größen[a]

Größe	Periode (Jahr)				
	0 (1974/75)	5 (1979/80)	10 (1984/85)	15 (1989/90)	20 (1994/95)
Wachstumsrate des Bruttoinlandsprodukts[b]	6,3	5,6	4,8	4,3	3,8
Sparquote	8,2	8,2	8,2	8,2	8,2
Überweisungsquote[c]	3,0	3,0	3,1	3,3	3,6
Nettokapitalimportquote = *Ressourcenlücke*	8,3	5,7	3,3	1,5	0,0
Investitionsquote	19,5	16,9	14,6	13,0	11,8
Theoret. Importquote[d]	22,8	22,3	21,9	21,6	21,4
Theoret. Exportquote[d]	11,5	11,5	11,5	11,5	11,5
Theoret. Überweisungsquote	3,0	3,0	3,0	3,0	3,0
Theoret. *Devisenlücke*	8,3	7,8	7,4	7,1	6,9
Importquote[d]	22,8	20,3	18,5	17,7	17,8
Exportquote[d]	11,5	11,6	12,1	12,9	14,2
Überweisungsquote	3,0	3,0	3,1	3,3	3,6
Devisenlücke	8,3	5,7	3,3	1,5	0,0
Beiträge zur Schließung der theoret. Devisenlücke:					
Nettokapitalimportquote	8,3	5,7	3,3	1,5	0,0
Zusätzl. Exportquote	—	0,1	0,6	1,4	2,7
Zusätzl. Überweisungsquote	—	—	0,1	0,3	0,6
Importsubstitutionsquote	—	2,0	3,4	3,9	3,6

a) Alle Werte in v. H. — b) Bezieht sich jeweils auf das Wachstum im darauffolgenden Jahr. — c) Anteil der privaten Überweisungen von Pakistanis aus dem Ausland (netto) am Bruttoinlandsprodukt. — d) Einschl. Dienstleistungen (ohne private Überweisungen und ohne Kapitaldienst).

Quelle: Eigene Berechnungen.

Wie aus Tabelle 2 hervorgeht, sinkt die theoretische Devisenlücke aufgrund der rückläufigen theoretischen Importquote im Zeitablauf etwas ab, jedoch nicht annähernd in dem Maße, in dem die der Netto-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

kapitalimportquote entsprechende Ressourcenlücke zurückgeht[18]. Zur Angleichung dieser Devisenlücke an die Ressourcenlücke wird deshalb einerseits die Wachstumsrate der Exporte forciert (Wachstum entlang der Obergrenze), während andererseits der Importbedarf durch Importsubstitution reduziert wird. Der Grad der Importsubstitution steigt von Null im Basisjahr bis auf 18 % in Periode 15 an, sinkt dann allerdings wieder etwas ab.

Betrachtet man die Beiträge der Exportausdehnung und der Importsubstitution zur Schließung der theoretischen Devisenlücke, so kommt der letzteren zunächst die größere Bedeutung zu, während der Beitrag der Exportausdehnung anfangs relativ gering ist. Es wäre jedoch falsch, hieraus zu schließen, daß die Importsubstitution unter dem Gesichtspunkt der Wachstumsmaximierung „vorteilhafter" sei. Das Gegenteil ist der Fall. Wie bereits ausgeführt, wächst der Gesamtexport während des gesamten Betrachtungszeitraumes entlang der angenommenen Obergrenze, was bei der Importsubstitution nicht bzw. nicht für alle Sektoren der Fall ist (s. u.). In dem Maße, in dem der Gesamtexport ansteigt, wird nun die Importsubstitution (bzw. deren Wachstum) eingeschränkt, bis schließlich der Grad der Importsubstitution wieder zurückgeht.

Wie aus Abbildung 1 zu ersehen ist, steigt bei diesem Entwicklungsverlauf trotz sinkendem Nettokapitalimport der Bruttokapitalimport weiterhin an. Das gleiche gilt für die Auslandsschuld; die Schuldenquote erhöht sich bis Ende des Betrachtungszeitraumes auf rd. 75 %.

Bevor eine weitere, verschärfte Strategie untersucht wird, sei noch einmal betont, daß hier von einer konstanten durchschnittlichen Sparquote ausgegangen wird, während in den Two-Gap-Modellen implizit deren sukzessiver Anstieg unterstellt wird. Für Pakistan erscheint die Annahme eines solchen Anstiegs als wenig realistisch, sofern nicht drastische Maßnahmen — wie etwa eine beträchtliche Verringerung der laufenden öffentlichen Ausgaben, insbesondere der Verteidigungsausgaben — ergriffen werden. Geht man davon aus, daß die Ersparnisbildung positiv mit dem Zufluß externer Ressourcen korreliert ist, da die durch Kapitalhilfe unterstützten Investitionsprojekte auch erhebliche Kosten in Inlandswährung enthalten, deren Aufbringung zusätzliche Anstrengungen zur inländischen Ersparnisbildung erfordert, so könnte ein Rückgang der Kapitalhilfe tendenziell sogar zu einer Verminderung der Spartätigkeit führen[19].

---

[18] Die Bezeichnung „Ressourcenlücke" erfolgt hier in Abweichung von ihrer Bedeutung in den Two-Gap-Modellen, bei denen sie für eine angestrebte Wachstumsrate gilt, während sie hier für die tatsächliche — durch den Rückgang des Nettokapitalimports reduzierte — Wachstumsrate berechnet wird.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Dieser Effekt würde etwas abgeschwächt durch den bei wachsendem Pro-Kopf-Einkommen zu erwartenden Anstieg der Sparquote[20], der allerdings wegen der rückläufigen Steigerungsrate der Pro-Kopf-Einkommen immer geringer würde. Wie stark die marginale Sparquote angehoben werden müßte, um trotz der sukzessiven Einschränkung des Kapitalimports das wirtschaftliche Wachstum der Status-Quo-Strategie zu realisieren, soll weiter unten untersucht werden.

5.2.2 Erreichung der Unabhängigkeit von Nettokapitalimporten bis Periode 10 (1984/85)

Wie bereits erwähnt, sollte der Nettokapitalimport Pakistans im Rahmen des Entwurfs zum Fünften Fünfjahresplan (1976/77 - 1980/81) bis zum Ende der Planungsperiode um rd. zwei Drittel reduziert werden. Schwächt man dieses Ziel etwas ab, so läuft es im Rahmen des vorliegenden Modells darauf hinaus, den Nettokapitalimport — seinen Anteil an den Investitionen — im Laufe von 10 Jahren sukzessiv bis auf Null zu reduzieren. Dies wird im folgenden im Rahmen von „Strategie 2" postuliert, wobei für die Zeit nach Periode 10 ebenfalls ein völliger Verzicht auf jeglichen Nettokapitalimport angenommen wird.

Betrachtet man den resultierenden Entwicklungsverlauf zunächst nur bis Periode 10, so ist ein Rückgang des Sozialproduktswachstums bis 3,6 % festzustellen (vgl. Tabelle 3). Dabei vergrößert sich die Differenz zwischen der theoretischen Devisenlücke und der Ressourcenlücke derart, daß trotz 6 %igem Wachstum der Exporte und der privaten Überweisungen aus dem Ausland die Importquote durch beträchtliche Importsubstitution bis auf 27 % ansteigen muß.

---

[19] In diesem Fall wäre der Mobilisierungseffekt der Kapitalimporte auf die Ersparnisbildung größer als der Substitutionseffekt. Daß der erstere größer ist als der letztere, wurde in Pakistan bisher allgemein angenommen. Vgl. z. B. Government of Pakistan, Planning Commission, The Fourth Five Year Plan 1970 - 75, Islamabad 1970, S. 9; vgl. demgegenüber die entgegengesetzte „Haavelmo-Hypothese", wonach die Inlandsersparnis negativ mit dem Kapitalimport korreliert ist; vgl. *T. Haavelmo,* Comment on Leontief, Wassily, "The Rates of Long-Run Economic Growth and Capital Transfer from Developed to Underdeveloped Areas", in: Study Week on the Econometric Approach to Development Planning (October 7 - 13, 1963), Pontificiae Academiae Scientiarum Script Varia, Amsterdam 1965; *M. A. Rahman,* Foreign Capital and Domestic Savings: A Test of Haavelmo's Hypothesis With Cross-Country Data, in: Review of Economics and Statistics, Vol. 50 (1968).

[20] Für (West-)Pakistan läßt sich für die Jahre 1949/50 - 1969/70 eine Korrelation zwischen durchschnittlicher Sparquote und Pro-Kopf-Einkommen von $r^2 = 0{,}85$ nachweisen. Vgl. *H. Ahrens,* Bestimmungsgründe und Alternativen divergierender regionaler Wachstumsverläufe in Entwicklungsländern. Eine theoretische und empirische Analyse unter besonderer Berücksichtigung der Regionalentwicklung in Ost- und Westpakistan, 1947 bis 1970, Beiträge zur Südasien-Forschung 42, Wiesbaden 1978, S. 121.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Tabelle 3

Strategie 2 und Strategie 3: Entwicklung ausgewählter Größen[a]

Größe	Periode (Jahr)				
	0 (1974/75)	5 (1979/80)	10 (1984/85)	15 (1989/90)	20 (1994/95)
Strategie 2					
Wachstumsrate des Brutto-inlandsprodukts[b]	6,8	5,0	3,6	3,8	3,9
Sparquote	8,2	8,2	8,2	8,2	8,2
Überweisungsquote[c]	3,0	3,0	3,2	3,6	4,0
Nettokapitalimportquote = *Ressourcenlücke*	8,3	3,5	0,0	0,0	0,0
Investitionsquote	19,5	14,7	11,4	11,8	12,2
Theoret. Importquote[d]	22,8	21,1	21,6	21,6	21,6
Theoret. Exportquote[d]	11,5	11,5	11,5	11,5	11,5
Theoret. Überweisungsquote	3,0	3,0	3,0	3,0	3,0
Theoret. *Devisenlücke*	8,3	7,6	7,1	7,1	7,1
Importquote[d]	22,8	18,2	15,7	16,7	17,5
Exportquote[d]	11,5	11,7	12,5	13,1	13,5
Überweisungsquote	3,0	3,0	3,2	3,6	4,0
Devisenlücke	8,3	3,5	0,0	0,0	0,0
Beiträge zur Schließung der theoret. Devisenlücke:					
Nettokapitalimportquote	8,3	3,5	0,0	0,0	0,0
Zusätzl. Exportquote	—	0,2	1,0	1,6	2,0
Zusätzl. Überweisungsquote	—	0,0	0,2	0,6	1,0
Importsubstitutionsquote	—	3,9	5,9	4,9	4,1
Strategie 3					
Wachstumsrate des Brutto-inlandsprodukts[b]	6,8	5,0	4,0	2,1	2,6
Sparquote	8,2	8,2	8,2	8,2	8,2
Überweisungsquote[c]	3,0	3,0	3,2	3,6	4,3
Nettokapitalimportquote = *Ressourcenlücke*	8,3	3,5	0,0	− 4,5	− 3,7
Investitionsquote	19,5	14,6	11,4	7,3	8,8
Theoret. Importquote[d]	22,8	22,1	21,6	21,8	21,9
Theoret. Exportquote[d]	11,5	11,5	11,5	11,5	11,5
Theoret. Überweisungsquote	3,0	3,0	3,0	3,0	3,0
Theoret. *Devisenlücke*	8,3	7,6	7,1	7,3	7,4
Importquote[d]	22,8	17,9	14,3	9,5	10,8
Exportquote[d]	11,5	11,5	11,1	10,4	10,2
Überweisungsquote	3,0	3,0	3,2	3,6	4,3
Devisenlücke	8,3	3,5	0,0	− 4,5	− 3,7
Beiträge zur Schließung der theoret. Devisenlücke:					
Nettokapitalimportquote	8,3	3,5	0,0	− 4,5	− 3,7
Zusätzl. Exportquote	—	0,0	− 0,4	− 1,1	− 1,3
Zusätzl. Überweisungsquote	—	0,0	0,2	0,6	1,3
Importsubstitutionsquote	—	4,1	7,3	12,3	11,1

a) Alle Werte in v. H. — b) Bezieht sich jeweils auf das Wachstum im darauffolgenden Jahr. — c) Anteil der privaten Überweisungen von Pakistanis aus dem Ausland (netto) am Bruttoinlandsprodukt. — d) Einschl. Dienstleistungen (ohne private Überweisungen und ohne Kapitaldienst).

Quelle: Eigene Berechnungen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Interessant ist vor allem die Fortsetzung des Entwicklungsverlaufes nach der Periode 10. Wenn die privaten Überweisungen aus dem Ausland weiter mit der angenommenen Rate von 6 % wachsen, so erhöht sich die Investitionsquote wieder allmählich, wodurch auch die Wachstumsrate des Sozialprodukts wieder ansteigt. Wenn dieser Anstieg auch nicht allzu groß ist, so wird aus diesem Ergebnis doch deutlich, daß die privaten Überweisungen der pakistanischen Gastarbeiter aus dem Ausland eine nicht unerhebliche Bedeutung für die Abschwächung und Überwindung des Rückganges des gesamtwirtschaftlichen Wachstums haben können, der unter den Annahmen des Modells zwangsläufig aus einer Strategie der Reduzierung des Kapitalimports resultieren muß. Dies gilt vor allem dann, wenn die privaten Überweisungen mit einer höheren oder mit zunehmender Rate wachsen, was durchaus nicht unrealistisch ist[21].

Weniger „günstig" entwickeln sich demgegenüber nach Periode 10 der Bruttokapitalimport und die Auslandsschuld. Waren Bruttokapitalimport und Zuwachs der Auslandsschuld bis Periode 10 zurückgegangen, so steigen sie nun wieder an (vgl. Abbildung 2).

Es bleibt also festzuhalten, daß auch dann, wenn kein Nettokapitalimport mehr getätigt wird, aufgrund des weiteren Anwachsens von Bruttokapitalimport und Auslandsschuld „eigentlich" noch nicht von vollständiger Unabhängigkeit vom Ausland gesprochen werden kann. Die verbleibende Abhängigkeit vom Ausland besteht darin, daß zur Deckung der Zins- und Tilgungszahlungen das Ausland ständig um die Gewährung neuer, wachsender Kredite — oder um Umschuldungen — ersucht werden muß.

5.2.3 Erreichung der Unabhängigkeit von Nettokapitalimporten bis Periode 10 (1984/85) und von Bruttokapitalimporten bis Periode 15 (1989/90)

Im Entwurf zum Fünften Fünfjahresplan wird darauf hingewiesen, daß trotz des geplanten starken Rückgangs des Nettokapitalimports nur ein begrenzter Fortschritt in Richtung Self-Reliance erreicht werden könne, da „the 1976 - 81 period itself will show much larger reliance on [gross] foreign assistance than the previous plans"[22].

---

[21] Im Entwurf zum Fünften Fünfjahresplan wird unter Zugrundelegung der Entwicklung in den vorangegangenen Jahren ein konstantes jährliches Wachstum der „Home Remittances" von 10 % angenommen. Vgl. Government of Pakistan, Planning Commission, Draft Fifth Five Year Plan 1976 - 81, a.a.O., S. 187.

[22] Vgl. Government of Pakistan, Planning Commission, Draft Fifth Five Year Plan 1976 - 81, a.a.O., S. 16.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

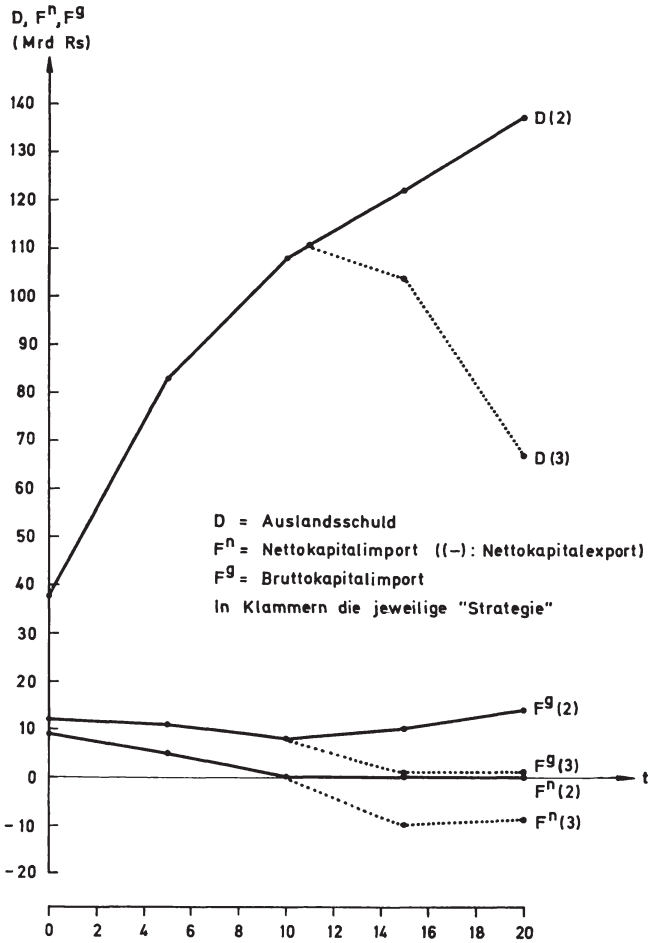


Abb. 2: Strategie 2 und 3: Entwicklung des Nettokapitalimports (Nettokapitalexports), des Bruttokapitalimports und der Auslandsschuld, Periode 0 (1974/75) bis 20 (1994/95)

Diese Überlegungen legen es nahe, im Rahmen des vorliegenden Modells auch die Implikationen einer „Strategie 3" zu untersuchen, bei der bis Periode 10 der Nettokapitalimport und bis Periode 15 der Bruttokapitalimport vollständig abgebaut werden sollen. Dies bedeutet, daß nach Periode 10 ein zunehmender, bis Periode 15 auf 100 % ansteigender Teil des Kapitaldienstes durch Kapitalexporte finanziert werden muß.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Im Rahmen dieses Entwicklungsverlaufes geht die Auslandsschuld, wie aus Abbildung 2 hervorgeht, nach Periode 11 wieder zurück, bis sich die Abnahme nach Periode 15 auf den vollen Betrag der Tilgungszahlungen beläuft. Der Kapitalexport sinkt wieder allmählich ab, da der Kapitaldienst wegen des völligen Verzichts auf neue Auslandshilfe-Kredite zurückgeht.

Vergleicht man die Auswirkungen von Strategie 3 auf das gesamtwirtschaftliche Wachstum mit denjenigen von Strategie 2 (Tabelle 3), so ergibt sich ein wesentlich ungünstigeres Bild: Aufgrund des hohen Nettokapitalexports, der sich auf mehr als die Hälfte der inländischen Ersparnis beläuft, sinkt die Investitionsquote bis Periode 15 auf kaum mehr als ein Drittel des Ausgangsniveaus, womit die Wachstumsrate des Bruttoinlandsprodukts bis auf 2,1 % zurückgeht. Danach steigt die gesamtwirtschaftliche Wachstumsrate allerdings wie bei Strategie 2 wieder an, was nun z. T. auch auf den Rückgang des Nettokapitalexports zurückzuführen ist.

Der Vergleich der theoretischen mit der tatsächlichen Devisenlücke macht das Devisenproblem, dem sich Pakistan bei Strategie 3 gegenübersieht, besonders deutlich. Während im Rahmen dieses Wachstumsverlaufes „eigentlich" ein beträchtliches Devisendefizit entstehen würde, muß tatsächlich — nach Periode 10 — ein erheblicher Devisenüberschuß erwirtschaftet werden.

Interessanterweise geschieht dies jedoch im Gegensatz zu den Strategien 1 und 2 nicht durch maximale Exportausdehnung; die Exporte wachsen sogar nach Periode 6 langsamer als das Sozialprodukt (vgl. Tabelle 3). Entsprechend drastischer sind die Konsequenzen dieser Strategie auf der Importseite: Die Importquote muß bis Periode 15 durch massive Importsubstitution um beinahe 60 % reduziert werden.

Die Ursache für das geringe Wachstum der Exportquote liegt darin, daß, wenn anfangs ein stärkeres Exportwachstum und eine geringere Importsubstitution realisiert worden wären, in der Zeit der größten Devisenknappheit, d. h. nach Periode 10, die Exporte ohnehin nicht genügend hätten gesteigert werden können, um die zur Schließung der Devisenlücke erforderliche Importsubstitution auf die Sektoren zu beschränken, deren Produktionsausdehnung gesamtwirtschaftlich relativ „vorteilhaft" ist (s. u.). Um für die Zeit des verschärften Devisenproblems eine ausreichende Importsubstitution in den „vorteilhaften" Sektoren zu ermöglichen, müssen bereits in den vorangehenden Perioden in diesen Sektoren entsprechende Kapazitäten aufgebaut und genutzt werden — durch eine Importsubstitution, die dann relativ früh schon so intensiv ist, daß bei der noch geringen Devisenlücke kaum eine Exportausdehnung erforderlich (im Modell: möglich) ist.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

6. Sektorale Aspekte einer Politik der Reduzierung des Kapitalimports

Bevor auf die sektoralen Aspekte der oben diskutierten Entwicklungsverläufe eingegangen wird, sei auf die Grenzen der Aussagefähigkeit der Modellergebnisse hingewiesen, die sich primär aus der gewählten Modellstruktur ergeben. Sieht man davon ab, daß die Disaggregation der Volkswirtschaft in nicht mehr als 6 Sektoren nur begrenzte Aussagen über die sektoralen Implikationen erlaubt, so liegt eine gewisse Schwäche des Modells darin, daß für jeden Sektor nur ein globaler Kapitalkoeffizient und eine globale Inputstruktur angenommen werden, unabhängig davon, in welchem Maße der Sektor für den Export (die Exportausdehnung), die Importsubstitution oder die sonstige Verwendung produziert. Es liegt auf der Hand, daß die Produktion für Exportausdehnung und Importsubstitution, insbesondere für die letztere, in vielen Fällen und in zunehmendem Maße mit einem höheren Kapitalkoeffizienten und einem höheren Importanteil bei den laufenden Inputs und den Investitionen verbunden ist als die sonstige Produktion. Bei Verwendung differenzierter Kapital- und Importkoeffizienten im Rahmen einer erheblich erweiterten Version des Modells ergäben sich auch differenziertere sektorale Ergebnisse bezüglich der sektoralen Implikationen als diejenigen, die das Modell hervorgebracht hat.

Wie aus Tabelle 4 zu ersehen ist, wird im Rahmen der Status-Quo-Strategie die Produktion der Landwirtschaft (Sektor 1) am stärksten ausgedehnt, deren Export besonders begünstigt wird. Die anderen Sektoren wachsen demgegenüber nur unterproportional zur Gesamtproduktion. Eine gewisse Ausnahme bildet der Sektor „Engineering" (Sektor 3), der praktisch proportional ausgedehnt werden muß, da er vorwiegend Investitionsgüter produziert und die Investitionsquote bei gleichzeitigem Verzicht auf Importsubstitution im Zeitablauf konstant bleibt.

Die starke Ausdehnung des Agrarexports ist offenbar primär darauf zurückzuführen, daß die Landwirtschaft einen besonders geringen Bedarf an Importen laufender Inputs und einen geringen Kapitalkoeffizienten aufweist (vgl. Tabelle 5). Aufgrund des niedrigen Kapitalkoeffizienten ist auch der Bedarf an Investitionsgüterimporten relativ gering. Für die Landwirtschaft „vorteilhaft" ist ferner die Tatsache, daß hier annahmegemäß im jährlichen Durchschnitt keine („unproduktiven") Lagerinvestitionen stattfinden.

Bei Strategie 2, die hier zum Vergleich herangezogen werden soll, konzentrieren sich Exportausdehnung und Importsubstitution (nach der Rangfolge ihrer relativen Vorzüglichkeit) auf die Sektoren „Landwirt-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Tabelle 4

Strategie des Status-Quo und Strategie 2: Entwicklung der Sektoren (Werte in v. H.)

Periode	Sektor 1	Sektor 2	Sektor 3	Sektor 4	Sektor 5	Sektor 6	Insgesamt
			Strategie des Status-Quo				
			Wachstumsrate der Produktion				
2	6,54	4,41	5,93	5,53	5,40	5,74	5,81
10	6,48	5,21	5,93	5,87	5,79	5,85	6,00
20	6,34	5,45	5,98	5,94	5,88	5,92	6,01
			Anteile an der Gesamtproduktion				
0	27,4	8,3	8,33	21,8	2,03	32,1	100,00
2	27,7	8,2	8,33	21,8	2,03	32,1	100,00
10	28,8	7,6	8,31	21,4	1,98	31,8	100,00
20	29,9	7,2	8,27	21,2	1,95	31,5	100,00
			Wachstumsrate der Exporte				
2	13,0	2,0	2,0	2,0	2,0	2,0	5,33
10	10,1	2,0	2,0	2,0	2,0	2,0	5,89
20	8,2	2,0	2,0	2,0	2,0	2,0	5,95
			Strategie 2				
			Wachstumsrate der Produktion				
2	10,63	5,33	1,25	9,44	5,79	4,26	7,01
10	5,04	3,63	1,86	4,50	3,75	3,27	3,53
20	3,96	3,51	4,10	3,46	3,76	3,88	3,80
			Anteile an der Gesamtproduktion				
0	27,5	8,3	8,33	21,8	2,03	32,1	100,00
2	28,3	8,2	7,88	22,3	2,01	31,3	100,00
10	31,7	7,6	6,23	24,0	1,92	28,5	100,00
20	32,3	7,5	6,44	23,1	1,92	28,8	100,00
			Wachstumsrate der Exporte				
2	13,0	2,0	5,0	6,3	2,0	2,0	6,0
10	10,4	2,0	2,0	2,0	2,0	2,0	6,0
20	6,0	2,0	2,0	2,0	2,0	2,0	4,4
			Grad der Importsubstitution				
0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	—	0,0
2	35,1	0,0	2,7	6,6	0,0	—	6,6
10	97,5	0,0	2,3	42,0	0,0	—	27,2
20	68,9	0,0	1,6	29,2	0,0	—	18,8

Quelle: Eigene Berechnungen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

schaft" (1), „Sonstiges Verarbeitendes Gewerbe und Bergbau" (4) und „Engineering" (3) (vgl. Tabelle 4). Offenbar kommt im Rahmen der Reduzierung des Kapitalimports aufgrund der Tatsache, daß die (theoretische) Devisenlücke die Ressourcenlücke erheblich übersteigt, dem Devisenaspekt bei der Wahl der optimalen Entwicklung der Produktionsstruktur eine besonders große Bedeutung zu. Sektor 4 hat zwar von allen Sektoren den zweitgrößten (direkten) Bedarf an inländischen laufenden Inputs, weist andererseits aber einen geringen Anteil importierter laufender und (aufgrund des geringen Kapitalkoeffizienten) Investitionsgüterinputs auf (vgl. Tabelle 5). Das gleiche gilt in abgeschwächter Weise für Sektor 3, dessen Kapitalkoeffizient allerdings bei einer größeren Produktionsausdehnung erheblich über den hier angenommenen Wert ansteigen dürfte.

Tabelle 5

Ausgewählte Charakteristika der Sektoren (Anteile in v. H.)

Größe	Sektor 1	Sektor 2	Sektor 3	Sektor 4	Sektor 5	Sektor 6
Anteil der Importe am Bruttoproduktionswert	3,3	7,1	16,3	7,0	11,0	6,6
Anteil der inländ. Inputs am Bruttoproduktionswert	24,4	54,6	39,0	42,3	16,0	12,9
Kapitalkoeffizient[a]	1,69	2,94	1,43	1,69	12,5	4,76
Anteil der Importe an Anlageinvestitionen	12,1	12,1	12,1	12,1	12,1	12,1
Anteil der Lagerinvestitionen am Produktionszuwachs ...	—	10,0	10,0	10,0	10,0	—

a) Anlageinvestitionen ⁄ Zuwachs des Bruttoproduktionswertes.

Quelle: Eigene Berechnungen.

An dieser Stelle sei darauf hingewiesen, daß die simulierten Wachstumsraten des Agrarexports möglicherweise zu „optimistisch" sind. Der Agrarexport erstreckt sich bisher beinahe ausschließlich auf die Produkte Rohbaumwolle und Reis. Die Produktion von Baumwolle ist in den letzten Jahren tendenziell eher rückläufig gewesen — 1976/77 mußte der Export aufgrund der besonders schweren Überschwemmungen gänzlich eingestellt werden —, während die von Reis nur begrenzt ausgedehnt werden konnte[23]. Aber auch unabhängig von den Proble-

[23] Vgl. Government of Pakistan, Pakistan Economic Survey 1976/77, Islamabad 1977, S. 20, 23, 87, 114.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

men der Produktion könnte etwa der Agrarprotektionismus der EG der Ausdehnung der pakistanischen Agrarexporte in Zukunft deutliche Grenzen setzen.

Betrachtet man die Wachstumsraten der Produktion der drei „bevorzugten" Sektoren (Tabelle 4), so liegen diese für Sektor 1 und 4 erheblich über derjenigen der Gesamtproduktion, für Sektor 3 aber weit darunter.

Dieses auf den ersten Blick erstaunliche Ergebnis läßt sich wie folgt erklären: Im Rahmen des Modells wird — wie praktisch in allen Two-Gap-Modellen — angenommen, eine Erhöhung des Nettokapitalimports führe ausschließlich zu einer (gleichgroßen) Erhöhung der Investitionen (vgl. Gleichung 14), während der Konsum unverändert bleibt (Gleichung 13). Da der durch zusätzliche Kapitalimporte ermöglichte zusätzliche Import in der Realität (und im Modell) jedoch auch Konsumgüter enthält, wird implizit unterstellt, durch den Import der letzteren würden inländische Kapazitäten der Konsumgüterproduktion für die Kapitalgüterproduktion „freigesetzt"[24]. Wenn nun im Rahmen der Strategien der Reduzierung des Kapitalimports der Import von Kapitalgütern in geringerem Maße zurückgeht als die Investitionen, so hat dies umgekehrt eine Einschränkung der inländischen Kapitalgüterproduktion zugunsten der Konsumgüterproduktion zur Folge.

Diese in der Literatur oft übersehene Konsequenz ist möglicherweise nicht ganz realistisch. Sie ließe sich durch eine Modellformulierung vermeiden, bei der sich eine Veränderung des Nettokapitalimports entweder in voller Höhe in einer Veränderung des Kapitalgüterimports oder in einer Veränderung nicht nur der Investitionen, sondern auch des Konsums niederschlägt (variable Konsumquote)[25]. Es liegt auf der Hand, daß im letzteren Falle die aus der Reduzierung des Kapitalimports resultierenden Wachstumsverluste geringer wären, als dies bei den oben diskutierten Entwicklungsverläufen der Fall ist.

7. Der Wachstumsbeitrag der Kapitalimporte unter Berücksichtigung des Kapitaldienstes

Angesichts der ungünstigen Auswirkungen eines stärkeren Abbaus der Kapitalimporte auf das gesamtwirtschaftliche Wachstum könnte es für ein Entwicklungsland naheliegen, im Rahmen einer alternativen

[24] Vgl. *A. Qayum*, Long Term Economic Criteria for Foreign Loans, in: Economic Journal, Vol. 76 (1966), S. 362.

[25] Für letzteres plädieren *Rahman* und *Areskoug*. Vgl. *M. A. Rahman*, The Welfare Economics of Foreign Aid, in: The Pakistan Development Review, Vol. 7 (1967); *K. Areskoug*, External Public Borrowing: Its Role in Economic Development, New York, Washington, London 1969, S. 16 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Strategie („Strategie A") zunächst noch weiterhin erhebliche Auslandskredite (ein Maximum an Auslandskrediten) aufzunehmen, jedoch bis zum Ende des Betrachtungszeitraumes die Auslandsschuld durch entsprechende Rückzahlungen wieder auf ihr Ausgangsniveau zurückzuführen, um eine Verschärfung des Schuldenproblems zu vermeiden.

Hinter einer solchen Strategie könnte die Überlegung stehen, daß die „Produktivität" der (frühen) Kapitalimporte größer ist als die Belastung durch die (späten) Kapitalexporte, die zum Zwecke der Rückzahlungen und des Kapitaldienstes erforderlich sind.

Zur Einschätzung der „Netto-Produktivität" des Kapitalimports wird diese Strategie mit einer „Strategie B" verglichen, bei der die Auslandsschuld ebenfalls bis zum Ende des Betrachtungszeitraumes auf ihr Ausgangsniveau zurückgeführt wird, während dieses Zeitraums aber möglichst geringe Auslandskredite in Anspruch genommen werden.

Wird für Strategie A für jedes Jahr die gesamtwirtschaftlich „optimale" Kreditaufnahme bzw. Rückzahlung realisiert, so führt dies bis Periode 8 zu einem Anstieg der Auslandsschuld von 38 Mrd. Rs auf 108 Mrd. Rs, und danach zu einem allmählichen Rückgang. Demgegenüber erhöht sich bei Strategie B die Auslandsschuld bis Periode 5 nur auf 71 Mrd. Rs, bevor sie wieder zurückgeht.

Welche Konsequenzen die beiden Strategien unter den Bedingungen des Modells für die Entwicklung der Investitionen und des Sozialprodukts zur Folge haben, zeigt Abbildung 3. Bei Strategie A wird bis Periode 7 ein insgesamt erheblicher, wenn auch bald absinkender Nettokapitalimport getätigt (positive Differenz zwischen Investitionen einerseits und Inlandsersparnis und privaten Überweisungen aus dem Ausland andererseits), durch den die Investitionen anfangs weit über die Summe aus inländischer Ersparnis und privaten Überweisungen aus dem Ausland hinaus angehoben werden. Ab Periode 8 finden zur Finanzierung der Rückzahlungen und der Zinsen (einschließlich der Zinsen aus der Altschuld) beträchtliche Kapitalexporte statt, durch die die Investitionen unter das sonst mögliche Niveau absinken. Bei Strategie B kehrt sich der rasch abnehmende Nettokapitalimport bereits in Periode 4 in einen Nettokapitalexport um.

Der Unterschied zwischen diesen beiden Entwicklungsverläufen besteht darin, daß bei Strategie B zwar in der Phase des Nettokapitalimports die Investitionen weit weniger angehoben werden, in der Phase des Nettokapitalexports dafür aber auch eine erheblich geringere Schmälerung der Investitionen in Kauf genommen zu werden braucht. Wie aus Abbildung 3 ersichtlich, liegen die Investitionen bei Strategie B ab Periode 10 absolut über denen von Strategie A.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

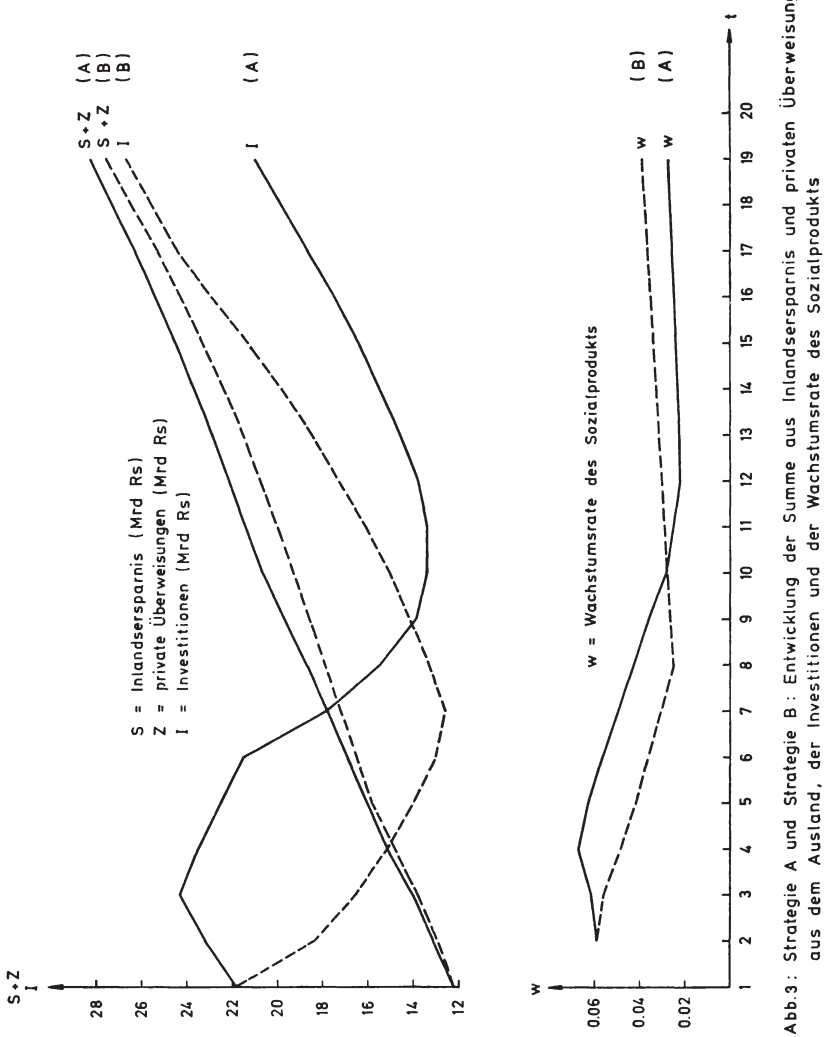


Abb.3: Strategie A und Strategie B: Entwicklung der Summe aus Inlandsersparnis und privaten Überweisungen aus dem Ausland, der Investitionen und der Wachstumsrate des Sozialprodukts

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Die Unterschiede im Sozialproduktswachstum gehen ebenfalls aus der Abbildung hervor. In beiden Fällen schwächt sich das Wachstum zunächst (bzw. bald) ab und steigt später wieder an. Entscheidend ist, daß das Wachstum bei Strategie B bis Periode 10 zwar unter dem von Strategie A liegt, danach jedoch über dieses hinausgeht. Untersucht man den „saldierten" Effekt auf die Höhe des Sozialprodukts im letzten Jahr des Betrachtungszeitraumes, so ist festzustellen, daß das Sozialprodukt bei Strategie A in Periode 20 rd. 236 Mrd. Rs beträgt, während es sich bei Strategie B auf rd. 233 Mrd. Rs beläuft. Der Unterschied ist also minimal — wenn auch zu berücksichtigen ist, daß die Differenzen *während* des Betrachtungszeitraumes erheblich größer sind, wodurch die Wohlfahrtsverluste von Strategie B dann doch ein ins Gewicht fallendes Ausmaß annehmen.

8. Bedeutung der Sparquote und der Kapitalkoeffizienten für die Konsequenzen einer Strategie der Reduzierung des Kapitalimports

Bei der bisherigen Analyse wurden eine im Zeitablauf unveränderte Sparquote sowie konstante Kapitalkoeffizienten angenommen. In dem Maße, in dem es gelingt, die inländische Ersparnisbildung und die „Kapitalproduktivitäten" zu erhöhen, können die aus dem Abbau des Kapitalimports resultierenden Wachstumsverluste ganz oder teilweise vermieden werden.

Um die Anforderungen einer Strategie der Unabhängigkeit von Kapitalimporten, die solche Verluste vermeiden will, an die inländische Ersparnisbildung zu untersuchen, wurde die „mildeste" Strategie, Strategie 1, unterstellt und gefordert, der Konsum solle bis zum letzten Jahr des Betrachtungszeitraumes das gleiche Niveau erreichen wie im Rahmen der „Strategie des Status-Quo". Das Modell führt zu dem Ergebnis, daß in diesem Falle die durchschnittliche Sparquote bis Periode 18 von rd. 8 % auf 19 % ansteigen müßte, was eine — unrealistische — Erhöhung der marginalen Sparquote von 8 % auf 46 % voraussetzt. Dies macht deutlich, daß bei realistischer Einschätzung eine Politik zur Vermeidung der aus dem Abbau des Kapitalimports resultierenden Wachstumsverluste auch in erheblichem Maße auf die Veränderung der Produktionstechnologie in Richtung kapitalsparender Prozesse ausgerichtet sein muß.

9. Zusammenfassung und Ausblick

Das Ziel der obigen Untersuchung bestand darin, den Möglichkeiten und Implikationen einer Politik der Entwicklungsländer nachzugehen, die auf eine verstärkte Unabhängigkeit von Kapitalimporten ausge-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

richtet ist. Während in vielen der bisher entwickelten Modelle, so in einigen Two-Gap-Modellen, davon ausgegangen wird, der Kapitalimport werde nur in dem Maße reduziert, in dem dies aufgrund einer verstärkten inländischen Ersparnisbildung sowie einer Exportausdehnung bzw. Importsubstitution ohne Wachstumsverluste möglich ist, läuft eine Politik der Unabhängigkeit vom Kapitalimport darauf hinaus, den letzteren auch dann zu reduzieren, wenn dies eine Einschränkung des gesamtwirtschaftlichen Wachstums und andere schwerwiegende Probleme zur Folge hat. Die Aufgabe der Entwicklungspolitik besteht darin, einerseits derartige Konsequenzen soweit wie möglich abzuschwächen und andererseits die notwendigen Anpassungsprozesse zu erleichtern. Hierzu bedarf es auch quantitativer Vorstellungen über die verschiedensten Aspekte der Entwicklungsverläufe, die unter bestimmten Bedingungen aus alternativen Strategien der Reduzierung des Kapitalimports resultieren.

Die Analyse wurde am Beispiel Pakistans im Rahmen eines quantitativen Modells vorgenommen. Dabei wurde gefragt, welche Konsequenzen sich für den Entwicklungsverlauf unter den verschiedensten Aspekten ergeben, wenn alternative Strategien der Reduzierung des Kapitalimports verfolgt werden und die Werte der meisten Parameter des Modells, etwa der sektoralen Kapitalkoeffizienten und der Sparquote, in Zukunft unverändert bleiben.

Die Ergebnisse zeigten *erstens*, in welch erheblichem Umfang der Kapitaldienst und die Auslandsschuld unter den genannten Bedingungen ansteigen würden, wenn in Zukunft in dem bisherigen Maße zur Finanzierung von Investitionen und Importen auf Kapitalimporte zurückgegriffen würde.

Darüber hinaus wurde *zweitens* deutlich, in welch hohem und zunehmendem Maße auch dann auf Auslandskredite zur Finanzierung des wachsenden Kapitaldienstes zurückgegriffen werden müßte, wenn der Nettokapitalimport im Laufe der Zeit vollständig abgebaut würde bzw. abgebaut worden wäre. Sollte der Umfang der Auslandskredite absolut reduziert werden, so müßte im Laufe der Zeit ein — wie die Ergebnisse zeigen — beträchtlicher Nettokapitalexport stattfinden.

Die Modellergebnisse gaben *drittens* Aufschluß darüber, welche Größenordnung die Wachstumsverluste etwa annehmen würden, wenn im Rahmen der alternativen Strategien der Kapitalimport schrittweise abgebaut würde, ohne Kompensation durch eine Erhöhung der Sparquote.

Es zeigt sich *viertens*, in welch erheblichem Maße bei einer Reduzierung des Kapitalimports bei begrenzten Möglichkeiten der Exportausdehnung auch dann Importsubstitution betrieben werden müßte,

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

wenn das gesamtwirtschaftliche Wachstum und damit der Importbedarf aufgrund der genannten Bedingungen beträchtlich zurückginge.

Deutlich wurde auch *fünftens,* daß die privaten Überweisungen pakistanischer Gastarbeiter aus dem Ausland, die im Gegensatz zur inländischen Ersparnis zur Schließung sowohl der Ressourcenlücke als auch der Devisenlücke beitragen, für die Abschwächung und Überwindung dieser Wachstumsverluste eine hervorragende Bedeutung haben können.

Ferner wurde *sechstens* erkennbar, daß die Prioritäten der sektoralen Entwicklung im Rahmen einer Politik des Abbaus der Kapitalimporte weniger unter dem Produktivitätsaspekt als unter dem Devisenaspekt gesetzt werden müßten, und daß dabei insbesondere der Landwirtschaft eine neue, wachsende Bedeutung zukommen würde — wobei das Problem darin besteht, daß gerade dieser Sektor in Pakistan bei realistischer Betrachtung relativ geringe Möglichkeiten der Exportausdehnung besitzt.

Die Ergebnisse zeigten *siebtens,* daß, wenn zwar zunächst weiterhin hohe Auslandskredite aufgenommen, diese aber noch während des Betrachtungszeitraumes einschließlich der akkumulierten Zinsen zurückgezahlt würden, der später notwendige Kapitalexport so groß wäre, daß das Sozialprodukt bis zum Ende des Zeitraumes kaum einen höheren Stand erreichen würde, als wenn nur geringe Kredite aufgenommen worden wären.

Schließlich konnte *achtens* aus den Ergebnissen des Modells die Schlußfolgerung abgeleitet werden, daß, wenn die aus dem Abbau des Nettokapitalimports resultierenden Wachstumsverluste nur über eine Erhöhung der Sparquote aufgefangen werden sollten, letztere schon bei sehr langsamem Abbau des Kapitalimports auf ein unrealistisch hohes Niveau angehoben werden müßte — wodurch für die Entwicklungspolitik die Notwendigkeit deutlich wird, parallel zu den Anstrengungen zur Erhöhung der inländischen Ersparnisbildung Programme zu initiieren, die — durch einen Wandel in der Technologie in Richtung kapitalsparender Prozesse — eine Erhöhung auch der Kapitalproduktivität zur Folge haben.

Es bedarf keiner besonderen Betonung, daß die Aussagefähigkeit der quantitativen und qualitativen Ergebnisse des Modells von der theoretischen und empirischen Relevanz des Modells, d. h. von der Adäquanz der Modellstruktur und der Qualität der für die Spezifizierung der Parameter verwendeten Daten bzw. Annahmen abhängig ist.

Was die Daten bzw. Annahmen für die Parameterwerte betrifft, so wurde bereits darauf hingewiesen, daß die gegenwärtigen ökonomi-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

schen und technischen Strukturen im wesentlichen auch für die Zukunft unterstellt wurden. Nachdem die Konsequenzen untersucht wurden, die sich unter dieser Annahme aus alternativen Strategien der Reduzierung des Kapitalimports ergeben, und einige Schlußfolgerungen über die Notwendigkeit und Richtung der *Veränderung* dieser Strukturen gezogen wurden, dürfte es sinnvoll sein, im Rahmen der weiteren Analyse derart veränderte Strukturen zu unterstellen, d. h. z. B. alternative sektorale Kapitalkoeffizienten und Input-Strukturen, durch die auch der technische Fortschritt im Zeitablauf berücksichtigt wird, alternative Beschränkungen für Exportausdehnung und Importsubstitution der Sektoren, alternative Sparquoten und alternative Werte für „schuldenrelevante" Parameter wie den Anteil der Zuschüsse am Kapitalimport und die Länge der tilgungsfreien Zeit. Es wäre dann die Sensitivität der Ergebnisse bezüglich dieser Parameter zu testen, um auf diese Weise zu differenzierteren Aussagen über die Möglichkeiten und Implikationen einer Politik der Reduzierung des Kapitalimports zu gelangen.

Bezüglich der Struktur des verwendeten Modells könnte es sinnvoll sein, bei einer Fortsetzung der Analyse verschiedene Erweiterungen dort vorzunehmen, wo Größen und Zusammenhänge, die für die Beurteilung der genannten Politik von Bedeutung sind, bisher noch unberücksichtigt blieben. So wäre zu prüfen, inwieweit die Einbeziehung der Preise als endogene Variablen, und damit von Substitutionsprozessen im Bereich der Produktion und des Verbrauchs, oder die Berücksichtigung des Wechselkurses und seines Einflusses auf Exportausdehnung, Importsubstitution und Devisenlücke möglich ist. Das gleiche gilt für die wichtigsten Beschränkungen einer Ausdehnung der Agrarproduktion einschließlich der begrenzten landwirtschaftlichen Nutzfläche sowie für die möglichen Beschränkungen durch einen „skill gap", d. h. das Zurückbleiben der Verfügbarkeit an Arbeitskräften bestimmter Qualifikationsstufen hinter dem Bedarf der einzelnen Sektoren.

Daß sich hierbei auch neue Fragestellungen untersuchen lassen, die über die oben behandelten hinausgehen, läßt solche Erweiterungen — die dann allerdings an anderen Stellen des umfangreichen Modells einige Vereinfachungen erfordern — als besonders reizvoll erscheinen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

ANHANG

Werte der Variablen der Basisperiode, der exogenen Variablen und der Parameter

In den nachfolgenden Tabellen werden die im Modell verwendeten Werte der Variablen der Basisperiode, der exogenen Variablen und der Parameter wiedergegeben. Sie resultieren in den meisten Fällen aus umfangreichen eigenen Berechnungen, deren statistische Basis und methodische Grundlagen zu kompliziert sind, um auf wenigen Seiten dargestellt werden zu können. Auf ihre Wiedergabe, die demnächst in einer umfangreicheren Arbeit erfolgt, soll deshalb im Rahmen des vorliegenden Beitrags verzichtet werden.

Tabelle 1

Das Modell: Werte der Variablen in der Basisperiode (Periode 0 = 1974/75), in Mio. Rs.

	Sektor 1	Sektor 2	Sektor 3	Sektor 4	Sektor 5	Sektor 6	Insgesamt
X	44 791	13 509	13 581	35 577	3 318	52 359	(163 135)
W	—	158	159	415	38	—	770
I	3 015	1 206	582	1 808	1 580	12 608	20 799
E	3 252	2 551	135	1 576	155	3 074	10 743
M	2 825	838	6 261	9 901	3 633	4 324	(27 782)

Gesamtwirtschaft

Y	: 110 741	F^L	: 11 458
C	: 101 675	F^G	: 552
S	: 9 066	Z	: 3 300
F^n	: 9 203	$\hat{M}$	: 25 255
F^g	: 12 010	$\hat{E}$	: 12 752
R	: 1 033	D	: 37 791
A	: 1 774		

Quelle: Eigene Berechnungen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Tabelle 2

Das Modell: Werte der exogenen Variablen, Periode 1 - 20 (1975/76 - 1994/95), in Mio. Rs.

Periode	Jahr	A*	R*
1	1975/76	1 174	1 403
2	1976/77	1 132	1 192
3	1977/78	2 152	915
4	1978/79	2 955	825
5	1979/80	3 128	744
6	1980/81	2 663	648
7	1981/82	2 186	571
8	1982/83	988	515
9	1983/84	928	497
10	1984/85	1 060	499
11	1985/86	1 063	468
12	1986/87	1 020	440
13	1987/88	1 149	415
14	1988/89	1 135	389
15	1989/90	972	363
16	1990/91	921	349
17	1991/92	872	334
18	1992/93	829	320
19	1993/94	787	306
20	1994/95	751	293

Quelle: **Eigene Berechnungen.**

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Tabelle 3

Das Modell: Werte der Parameter (I)

	Sektor 1	Sektor 2	Sektor 3	Sektor 4	Sektor 5	Sektor 6
π	—	0,10	0,10	0,10	0,10	—
β	0,13	0,11	0,05	0,10	0,05	0,10
ϱ	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02
η	0,30	0,30	0,30	0,30	0,30	0,30
$1/k$	0,84	0,64	1,32	1,12	0,12	0,24
	Gesamtwirtschaft					
$\dot{\beta}$	0,060					
τ	0,060					
α	0,426					
δ	0,819					
ε	0,031					
ν	0,046					
$q^{a)}$	4,0					
$b^{a)}$	17,0					
T	20 (1994/95)					

a) In Jahren.
Quelle: Eigene Berechnungen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Tabelle 4

Das Modell: Werte der Parameter (II)

	Sektor					
	1	2	3	4	5	6
a^1	0,153 826	0,130 432	0,001 325	0,235 152	—	0,006 398
a^2	0,000 313	0,262 344	0,000 147	0,001 462	—	0,000 038
a^3	0,003 371	0,003 701	0,262 794	0,004 469	0,012 960	0,060 735
a^4	0,009 355	0,041 084	0,031 883	0,086 376	0,002 712	0,032 468
a^5	0,002 076	0,009 993	0,013 033	0,008 067	0,080 772	0,014 649
a^6	0,075 194	0,098 897	0,081 364	0,088 119	0,064 195	0,014 477
m^1	0,009 712	0,008 217	0,000 074	0,014 841	—	0,000 401
m^2	0,000 022	0,016 285	—	0,000 084	—	—
m^3	0,001 563	0,001 703	0,121 199	0,002 052	0,006 028	0,027 999
m^4	0,002 590	0,011 474	0,008 836	0,024 032	0,000 904	0,009 034
m^5	0,002 277	0,010 956	0,014 285	0,008 826	0,088 306	0,016 024
m^6	0,016 901	0,022 281	0,018 261	0,019 816	0,014 467	0,012 854
γ	0,722 801	0,382 634	0,446 801	0,506 704	0,729 656	0,804 924
φ^3	0,250 730	0,250 730	0,250 730	0,250 730	0,250 730	0,250 730
φ^6	0,628 110	0,628 110	0,628 110	0,628 110	0,628 110	0,628 110
μ^3	0,121 160	0,121 160	0,121 160	0,121 160	0,121 160	0,121 160
c^1	0,237 698					
c^2	0,070 676					
c^3	0,009 048					
c^4	0,269 457					
c^5	0,013 750					
c^6	0,258 727					
$\bar{c}^1$	0,017 005					
$\bar{c}^2$	0,006 038					
$\bar{c}^3$	0,004 357					
$\bar{c}^4$	0,080 443					
$\bar{c}^5$	0,017 143					
$\bar{c}^6$	0,015 658					
s	0,226 010	0,441 790	—	0,093 270	—	—
z	0,059 110	0,325 780	0,170 740	0,080 400	0,061 110	—

Quelle: Eigene Berechnungen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

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

Von *Rolf J. Langhammer**, Kiel

Substitutions- und Komplementaritätsprozesse im Handel von Entwicklungsregionen 1963 - 1975

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

---

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

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

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

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

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

nisorientierung nicht und müsse dementsprechend durch den Süd-Süd-Handel substituiert werden[4]. Damit ließe sich zunächst die Substitutionsfunktion des Süd-Süd-Handels ableiten.

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

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

---

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

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

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

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

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

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

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

a) Dreijahresdurchschnitte. — b) SITC 0 - 4. — c) SITC 5 - 8. — d) Einschließlich sozialistische Staaten. — e) 1963 - 65 ohne Karibische Staaten.
Quelle: Errechnet aus: UN, Monthly Bulletin of Statistics, New York, versch. Jgg.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

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

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

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

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

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

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Tabelle 2

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

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

a) Lateinamerika 1963 - 65 ohne Karibische Staaten.
Quelle: Errechnet aus: UN, Monthly Bulletin of Statistics, New York, versch. Jgg.

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

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

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

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

Tabelle 3

Wachstumsraten der intra-regionalen und gesamten Entwicklungsländerexporte von Entwicklungsregionen 1963/65 - 1973/75

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

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

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

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

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

Eine „Constant-Market-Share" Analyse des Süd-Süd-Exportwachstums

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

---

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

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

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

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

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

In algebraischer Form läßt sich das Meßkonzept wie folgt darstellen:

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

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

---

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

[13] In unserem Fall wird die Welt eingeengt auf die Entwicklungsländerwelt.

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

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

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

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

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

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

---

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

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

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Tabelle 4

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

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

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

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

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

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

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

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

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

Tabelle 5

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

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

Quelle: Siehe Tabelle 4.

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

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

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

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

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

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

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

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

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

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

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

---

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

[19] Im einzelnen sind dies: Brasilien, Nigeria, Tunesien, Israel, Südkorea, Kamerun, Senegal, Sambia, Singapur und Indonesien.

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

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

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

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

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

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

[23] Weltexporttrend Güterstruktur Regionalstruktur Wettbewerbsfähigkeit

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

* Signifikant bei 1 v. H. Irrtumswahrscheinlichkeit.
** Signifikant bei 2,5 v. H. Irrtumswahrscheinlichkeit.
**** Signifikant bei 10 v. H. Irrtumswahrscheinlichkeit.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

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

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

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

Tabelle 6

Kongruenz der Süd-Süd-Exportstruktur sechs ausgewählter halbindustrialisierter Entwicklungsländer und der Importstruktur aller Entwicklungsländer[a] 1964/65 und 1974

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

[a] Gemessen mit dem Konformitätsmaß

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

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

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

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

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

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

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

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

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Raster gegenüber den beiden Staatengruppen signifikant bei den Entwicklungsländern ähneln, in deren Exportgütersortiment rohstoffnahe Halbwaren (SITC-Kategorien 5 und 6) vorherrschen (Argentinien, Brasilien, Iran und Indien). Demgegenüber werden im Falle Mexikos, in dessen Sortiment die Fertigwarenkategorien 7 und 8 ein Übergewicht besitzen, Diskrepanzen zwischen den RCA-Mustern gegenüber Industrie- beziehungsweise Entwicklungsländern sichtbar, die sich allerdings nicht statistisch hinreichend absichern lassen. Israel als sechstes Land weicht insofern von dieser Verteilung ab, als seine RCA-Muster gegenüber den beiden Staatengruppen trotz eines hohen Anteils von Halbwaren in seinem Exportgütersortiment erheblich differieren[26]. Ohne eine weitere Disaggregation über das zweistellige SITC-Niveau hinaus und ohne eine Ausdehnung der Analysen auf weitere Entwicklungsländer erscheint es indessen nicht gerechtfertigt, die Komplementarität, was die Wettbewerbsfähigkeit halbindustrialisierter Entwicklungsländer auf den verschiedenen Märkten anlangt, als erwiesen zu unterstellen.

Bilaterale Handelsintensität und Entwicklungsniveauunterschiede

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

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

---

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

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

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

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

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

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

---

[27] Siehe *Staffan Burenstam-Linder,* An Essay on Trade and Transformation. New York 1961, S. 94 f.

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

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

[30] Die durchschnittliche Importneigung ist definiert als die Importe der jeweiligen Länder aus Land j dividiert durch das Volkseinkommen des Importlandes i.

[31] Unberücksichtigt bleiben Iran, Indonesien und Venezuela, um den Effekt der Ölexporte auf die Süd-Süd-Handelsströme auszuschalten.

[32] Die Untersuchungen von Sailors, Qureshi und Cross erbrachten für Schweden eine Rangkorrelation von — 0,51 gegenüber — 0,28 für Argentinien und Brasilien.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Tabelle 7

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

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

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

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

a) Die Handelsdaten entstammen dem Jahr 1972. — b) Nur für Länder mit einer Importneigung ungleich Null gerechnet.
**** Statistisch signifikant bei 10 vH Irrtumswahrscheinlichkeit.

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

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

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

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

---

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

[34] Siehe *Rolf J. Langhammer*, Die Zentralafrikanische Zoll- und Wirtschaftsunion. Integrationswirkungen bei Ländern im Frühstadium der industriellen Entwicklung. Tübingen 1978, S. 184 ff.

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

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

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

Süd-Süd-Rohstoffexporte und industrielles Wachstum

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

---

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

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

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

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

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

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

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

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

---

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

[40] Deflationiert mit dem Preisindex der Entwicklungsländerexporte auf der Basis 1963 = 100.

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

[42] Durch die Wahl dieses Zeitraums werden die Effekte des Ölpreisbooms auf die Handelsströme weitgehend ausgeschaltet.

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

[44] Unter die Kategorie mineralische Rohstoffe fallen Öl- und Ölderivate sowie edle und unedle Metalle.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Tabelle 8

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

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

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Fortsetzung Tabelle 8

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

In Klammern t-Werte.

a) Statistisch nicht signifikant bei 5 vH Irrtumswahrscheinlichkeit.
b) Statistisch nicht signifikant bei 1 vH Irrtumswahrscheinlichkeit.
c) Positiv autokorreliert bei 1 vH Irrtumswahrscheinlichkeit.

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

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

Selbst langfristige relative Wachstumsverlangsamungen in den Industriestaaten, gemessen an den Entwicklungsländern, haben bisher also keineswegs anteilsmäßige Rückgänge von Süd-Nord-Rohstoffexporten beziehungsweise einen Verlagerungsprozeß zugunsten von Süd-Süd-Rohstoffexporten impliziert[45].

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

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

a) die unabhängige Variable nachfrageorientiert ist, einige wichtige landwirtschaftliche Rohstoffe jedoch angebotsdeterminierten Exporterlösschwankungen unterliegen[46];

b) bestimmte Regionen entweder stets Selbstversorger waren (USA, Lateinamerika) oder durch präferentielle Handelsbeziehungen zu anderen Regionen oder innerhalb der betreffenden Region Entwicklungsländer als Lieferregionen verdrängten (EG)[47];

c) sich der Wachstumspfad landwirtschaftlicher Weiterverarbeitung in den Importregionen von dem des gesamten verarbeitenden Sektors unterschied und diesen wegen zu geringer anteiliger Bedeutung nicht beeinflussen konnte;

d) sich die Verfügbarkeit über landwirtschaftliche Rohstoffe stärker als bei mineralischen Produkten innerhalb der einzelnen Regionenaggregate auf die Entwicklungsländer konzentriert, die auch dank ihres Gewichtes den Regionenindex industriellen Wachstums mitbestimmen, so daß im wesentlichen die industriell schwächeren Entwicklungsländer landwirtschaftliche Rohstoffe importieren.

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

---

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

[46] Siehe *Martin Hoffmeyer*, Determinanten der Instabilität auf den internationalen Agrarmärkten. Die Weltwirtschaft, 1977, H. 1, S. 191 - 206.

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

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

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

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

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

---

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

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

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

a) Substitutionsprozesse im verarbeitenden Sektor der entwickelten Staaten fortschreiten und

b) der gesamtwirtschaftliche Strukturwandel in den Industriestaaten von sekundären zu tertiären Aktivitäten beschleunigt wird.

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

a) durch neu entdeckte Rohstoffvorkommen und

b) durch die an Preisrelationen gebundene und daher wechselhafte Attraktivität alternativer Technologien

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

Ausblick

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

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

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

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

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

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

---

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

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

[51] Dies liegt daran, daß derartige Integrationsgemeinschaften zumeist lediglich aus einem industriell führenden Land bestehen, an das sich benachbarte wenig industrialisierte Länder „anhängen".

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

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

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

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

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

ANHANG

Das RCA-Konzept

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

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

Es bezeichnen:

x_{ij} die Exporte des Landes i in der Produktgruppe j;
m_{ij} die Importe des Landes i in der Produktgruppe j.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

A Note on the Limitations to Economic Cooperation among Developing Countries: Lessons from the Latin American Experience

Von *Carlos von Doellinger*, Rio de Janeiro

1. Introduction

The historical experience of integration in Latin America seems to portray great political difficulties in arriving at a "positive" solution to the conflicts arising during the process of economic cooperation among developing countries. The accumulation of unresolved conflicts of this nature leads to a virtual breakdown of commitments and to the stagnation of the international framework; but since a "conspiracy of silence" prevails among the Governments concerned, open discussion of this failure is avoided.

The main reason for the failure seems to be both political and institutional in character. The agreed integrationist formulae have proved themselves unable to preserve the most important prerequisite for a sucessful process of integration to take place among developing countries, namely a guaranted tendency towards *balanced growth* within the group. In fact quite the contrary has ocurred: no attempt was made at least to avoid the harmful effects on the integration process caused by the huge unbalanced growth which characterized the Latin American economy during the late sixties and early seventies.

The present note is organized along the following lines in order to illustrate the difficulties involved in the integration process. Section 2 presents some information on the *origins* of integration in Latin America. Sections 3, 4, and 5 analyse the *creation, actual development,* and *problems* of the Latin American Free Trade Association (LAFTA). Sections 6 and 7 analyse the more recent approaches to integration in South America: the return to *bilateral agreements* and the appearance of the "Andean Group". The last section presents some additional information concerning the experience of the Central American countries, which seems to corroborate the basic conclusions drawn from the LAFTA experience.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

2. Origins of Latin American Integration

Integration-oriented efforts in Europe had a substantial influence on the less developed countries, particularly in Latin America, where debates on this topic had previously taken place under the auspices of ECLA. According to an outstanding group of ECLA economists, there was no room in the developed world for primary-exporting economies. Industrialization had to be "forced" through the combined action of State and private enterprise and within a framework of tariff protection. By the mid-fifties this discussion had become a „hot" topic in academic and government circles.

The backbone of this process was the achievement of economies of scale. Since the domestic markets of most Latin American countries were hardly large enough to support the economic operation of modern industries, it was supposed that industrialization was not likely to succeed without the help of a Latin American Common Market, or at least a Free-Trade Zone that would encompass the bulk of trade involving industrial products.

In addition to this academic basis there were more urgent reasons for justifying integration-oriented efforts. In this connection, the first concrete attempts were born from an understanding among the countries of the so-called "southern cone"[1] of the continent.

These attempts were based on the urgent need to expand and solidify existing trade flows, which suffered the threat from the increasing protecionism which took place "to force" the industrialization process within each country.

The trade flows were regulated until the early fifties by hundreds of bilateral agreements, which became obsolete. They could not more provided for the institutional support to the dynamic trade flows of manufactured products. By the other side, they had to be denounced as a consequence of the multilateralization of world trade as encouraged by GATT.

Also increasing difficulties with the non-conversibility of the various currencies acted as a barrier to trade among the countries.

As a result of all these factors, the trade flows within the latin american countries declined substantially during the fifties, in relative proportion to the total trade of this area (Table 1).

Although free trade zones or common markets clashed with the liberal principles of Gatt, special permits were conceded to the existence of such institutions in the hope that they might eventually lead to the

[1] Brazil, Argentina, Uruguay and Chile.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

desired "free trade world". In addition there was the European precedent, which became a significant encouragement for efforts all over the world.

Table 1

LAFTA intra-zonal trade (Exports)

Year	US $ mill. fob	% of total L. A. trade
1950	338	7.05
1960	358	4.92
1966	730	7.34
1970	1 280	10.20
1972	1 630	11.43
1975	3 960	13.28

Source: UNCTAD: Handbook of International Trade and Development Statistics and UN: Yearbook of International Trade Statistics.

3. The Creation of LAFTA

Starting from these various motivations, the southern countries embarked on negotiations to establish a preferential trade area. They were gradually joined by the remaining South American countries: Peru, Colombia, Paraguay, Ecuador, and later on, by Bolivia and Venezuela. Mexico, more interested in establishing a connection with South America than with other Central American countries, was also one of the first to join LAFTA. In February 1960 the Montevideo Treaty was signed, constituting LAFTA's initial juridical foundation. Tariff reductions within the countries were implemented from 1961 onwards.

As conveyed by its very denomination, the Treaty created a "free trade zone", the initial purpose of which was to liberate intra-regional trade almost entirely in 12 years time (1972). However, this date has been forever postponed (to 1975, then 1980, and now 1985).

Notwithstanding the Treaty recommendation that "contracting countries should engage all of their efforts in orienting their policies towards the promotion of favourable conditions for the establishment of a Latin American Common Market" (Art. 54), in concrete terms there never existed any formal commitments for a common foreign tariff nor for the gradual harmonization of economic policies and free transit of production factors. In this sense, the institutional framework for economic integration in Latin America never went beyond the limits of a free trade zone.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

As a matter of fact, the Treaty's norms are confined to the area of the agreements feasible at the time of its constitution. The commitments assumed were basically the following:

i. Gradual elimination of tariffs and other restrictions to mutual trade through the *National Lists* of concessions, yearly negotiated among the contracting parties with a *most-favoured-nation* provision. Each country pledged itself to undertake annual tariff reductions of at least 8 % of the average levels prevailing for third countries, until the essential items of trade were completely duty-free. Actually, this was the case only until 1969/70. After this date the yearly withdrawal of former negotiated agreements has been more frequent than new additions to the lists;

ii. Drawing up of a *Common List,* consisting of those products for which the participating countries had collectively pledged to fully eliminate the taxes by the end of the formerly agreed 12 year period. As already indicated, there appears to be little possibility of this list actually being complied with in the foreseeable future.

iii. In addition to the above terms, the Treaty provides for:

— industrial complementation agreements, with specific sectoral negotiations and exceptions dealt with by the most-favoured-nation provisions and

— special concessions to the nations of "a relatively lesser degree of economic development": Paraguay, Uruguay, Bolivia, and Ecuador.

4. Actual Developments

Table 1 shows that LAFTA has apparently succeeded in increasing intra-regional trade. In addition to this, some 20 industrial agreements have been concluded and, no less important, the habit of cooperating and exchanging views has been improved on among Latin American countries. Nevertheless, a comparison of LAFTA results with those observed within the EEC shows that the Latin American performance is actually far from being satisfactory (Table 2).

Intra-regional trade counts for little more than 13 % of total latin american exports, as opposed to near 50 % within teh EEC-countries. This indicates a relatively poor performance, although there is a visible improvement as of 1960. But most important, the initially planned *Common Market* seems now to be abandoned as a target. As a matter of fact, the continuing difficulties and the periodic crises which

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

have prevented LAFTA from moving forward (as of 1970) and acquiring a new impetus raise the fundamental question as to whether this is really a good strategy for developing countries and whether LAFTA needs a radical transformation in order to survive.

Table 2

Trade within EEC-Countries (Exports)

Year	US $ mill. fob	% of total EEC exports
1956	20 710	34.14
1960	29 730	34.18
1966	52 640	44.13
1970	88 510	48.92
1972	123 580	49.81
1975	295 768	49.34

Source: UN: Yearbook of International Trade Statistics.

The next section of this paper deals with the main LAFTA problems, which are suggested here as being political in nature.

5. The main LAFTA problems

Perhaps the origin of most of the problems faced by the association since the very beginning was the diversity of the development stages and the effect this has had in terms of conflicting rather than complementary interests. The Treaty itself mentions the serious nature of this problem when it acknowledges the existence of countries in a relatively lower stage of development.

Countries in a more advanced industrialization stage, namely Brazil, Argentina and Mexico, were not willing to subordinate their economic policies to the interests of LAFTA. Countries in an "intermediary" position — Chile, Venezuela, Peru and Colombia — experienced difficulties in establishing new domestic industrial sectors in view of the competition of the more advanced countries. For instance, some of the negotiated tariff reductions of the early sixties turned out to be detrimental some years later in the sense that they harmed the import substitution policies in the industrial sectors affected.

The case of the countries in a relatively lower stage of development was perhaps more dramatic. Since prior to the existence of LAFTA they

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

had imported the majority of their consumer manufactured goods from more competitive international suppliers, it was more likely that trade diversion — in accordance with Viner's definition — would occur instead of the desired trade creation.

One question immediately arises: given the unfavourable position faced by these countries, why did they agree to join the association in the first place? The answer is three-fold; firstly, the political appeal of such an institution at the time it was created could not be ignored. No country wanted to remain as an outsider to the wide integrational process. Secondly, it was hoped that in the long run the process would carry more benefits than costs to these economies. Following this naive belief, the future "benefits" in terms of market opportunities for exports would offset the temporary costs caused by trade diversions. As a matter of fact these countries were even more dependent on Latin America since their own markets were too reduced to support an industrialization process. Thirdly, the introduction of the veto right into the Treaty, which has been used as a protectionist tool against the power of the big three: Brazil, Argentina and Mexico.

During the first years the tensions remained latent as long as negotiations continued to fulfil the more immediate function of facilitating the *already existing* trade, thus ratifying complementary interests. At the same time, the countries mutually agreed on duty exemptions for products they failed to produce or did not plan to produce in the near future, such concessions generally consisting of minimal tariff reductions.

After these developments, which rendered the early years of negotiations highly dynamic, ran out, the rhythm of tariff concessions slowed down to a virtual standstill as of 1971, one year before the projected date of enforcement of the zonal common market.

In 1963, 4347 concessions (National Lists) were negotiated, 989 in 1968, 487 in 1969, 149 in 1970, and 31 in 1971. As a matter of fact, the withdrawals in 1971 were more numerous than the new concessions. Only a few sporadic concessions have been made as of 1972.

Behind this failure is the very fact that the integration process itself aggravated the internal inbalances among the associated countries. The economic gap between the relatively more industrialized and the poorer countries increased. There is little doubt that the regional programmes benefited mainly the economies of the big three[2]. For instance, Brazil, Argentina, and Mexico increased their intra-regional trade

[2] See e. g. "Evolución de las ideas sobre la integración latinoamericana", in Comercio Exterior, enero 1977, Mexico.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

share from 46 % in 1961 to 66 % in 1973, due mainly to manufactured exports which resulted from the tariff reductions. Most of these exports resulted clearly from trade diversions in the smaller economies.

Table 3

Latin America: Annual Variations in Gross Domestic Product[a] by Countries, 1961 - 77

(Percentages)

Country	1961 - 65	1966 - 70	1971 - 75	1974	1975	1976	1977[b]
Argentina	4.5	4.3	3.8	6.5	— 1.3	— 2.9	4.4
Barbados	2.4	7.5	2.3	— 2.8	1.3	3.8	4.7
Bolivia	3.9	7.1	6.1	6.5	5.8	6.4	5.0
Brazil	4.5	7.7	10.9	9.8	5.7	9.2	4.7
Chile	5.0	3.9	— 0.3	5.7	— 11.3	4.5	8.6
Colombia	4.7	5.8	6.2	6.0	4.4	4.5	5.0
Costa Rica	4.6	7.4	6.1	5.5	2.1	4.3	6.9
Dominican Republic	3.1	7.7	9.5	6.9	5.6	6.3	3.3
Ecuador	5.3	6.1	10.3	14.9	3.4	7.2	8.3
El Salvador	6.9	5.8	5.2	6.4	4.2	4.7	4.9
Guatemala	5.3	4.5	5.6	6.4	1.9	7.6	8.1
Guyana	3.3	4.0	2.9	4.5	7.3	1.8	— 3.7
Haiti	0.7	1.0	3.0	3.4	1.3	4.3	2.5
Honduras	5.0	4.2	3.1	0.6	0.5	6.6	7.9
Jamaica	4.7	5.9	0.7	— 2.1	— 1.0	— 6.9	— 5.0
Mexico	7.2	6.9	5.7	5.9	4.1	2.1	2.8
Nicaragua	10.1	3.8	5.6	12.9	1.8	6.2	6.4
Panama	8.2	7.7	5.0	2.6	0.6	0.0	1.6
Paraguay	4.8	4.2	6.1	8.3	5.0	7.5	8.1
Peru	6.4	4.9	5.2	8.0	4.3	3.4	0.4
Trinidad and Tobago	4.9	3.2	1.4	— 1.2	1.0	5.7	4.1
Uruguay	0.9	2.3	0.8	3.1	4.4	2.6	3.5
Venezuela	7.3	4.6	4.8	5.8	5.2	7.4	8.2
Latin America	**5.3**	**5.9**	**6.5**	**7.3**	**3.1**	**4.8**	**4.5**

a) At constant market prices with reference to the base year used by each country. For Latin America, the figures were calculated by converting national values into dollars of 1976 purchasing power.

b) Preliminary estimates.

Source: IDB, based on official statistics of the member countries.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Table 4 shows the figures for the GNP of the associated countries; in 1958, before the creation of LAFTA, and in 1975 the share of the big three jumped from 68.8 % to 76.8 %, whilst the medium-size group remained under the 20 % mark (26.4 % in 1958).

Also the very dynamics of of economic growth which took place in the Brazilian and Mexican economies along the late sixties and early seventies affected LAFTA developments (Table 3).

These developments had nothing to do with the integration process itself, but point to a tendency towards the concentration of economic power within the largest economies, particularly Mexico and Brazil. There remains no doubt that this concentration was detrimental to the integration process.

On the one hand the majority of LAFTA's associated countries realized that an uneven type of economic trend was quite likely to prevail, but on the other hand no attempt was made on the part of the bigger countries to counterbalance this concentration process. The final result was the failure of the integration process itself.

Table 4

Gross National Product of LAFTA Countries

(US $ mill., current prices)

Country	1958	%		1975	%	
Brazil	13 206	27.0		93 729	35.5	
Argentina	10 582	21.7	68.8	40 757	15.4	76.8
Mexico	9 832	20.1		68 414	25.9	
Venezuela	5 301	10.9		22 622	8.6	
Colombia	3 202	6.6	26.4	10 623	4.0	19.5
Chile	2 672	5.5		7 702	2.9	
Peru	1 665	3.4		10 476	4.0	
Uruguay	1 139	2.3		2 563	1.0	
Ecuador	701	1.4	4.8	3 614	1.4	3.7
Bolivia	324	0.7		2 115	0.8	
Paraguay	217	0.4		1 281	0.5	
Total	48 841	100.0		263 896	100.0	

Source: Handbook of International Trade and Development Statistics UNCTAD, UN, 1969 and International Financial Statistics, 1977.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

It must be added that the enterprising groups in the various countries were never too keen on LAFTA, with the exception of some multinational groups. Such attitude was really to be expected from countries with high tariff protection. Provided the institutional mechanism of negotiations was in the hands of these groups, no alternative remained open to the governments than to accept the virtual stagnation of the entire process.

6. The New Approach

In view of the failure of the integration process at least in the light of its initial goals, Brazil made a clear option to the reinforcement of the bilateral agreements. Another group of countries-the so-called Andean Group-consisting of Chile, Peru, Colombia, Bolivia, Ecuador and Venezuela, began a search for their own options in the hope of finding a more effective integration formula. This search resulted in the formation of the *Andean Pact.*

The return to bilateralism from the part of Brazil aims at the surpassing the difficulties of economic relations through negotiations of big agreements, or "packages" in which commercial agreements come together with bilateral undertakings in the energy and transport sectors. An example of this is the recent drive to improve economic ties with Paraguay and Bolivia.

On Brazilian side they are motivated primarily by energy considerations. As far as Paraguay and Bolivia are concerned, they are interested mainly in the opportunity to increase exports and to receive financial aid and direct investment from Brazil. The bulding of what will be the world's largest hydroelectric dam at Itaipu on the frontier between Paraguay and Brazil will make Paraguay the world's largest exporter of electricity and will contribute substantially to the energy needs of Brazil's southern central region. There can be little doubt that it will make Paraguay's economy extremely dependent on Brazil, but a large number of important economic concessions were made by Brazil. Similarly, Brazil's large scale investments in Bolivia are designed to bring this country's abundant natural gas and other raw materials to the industrial centre of Brazil.

If this bilateral approach succeeds, this would ratify the idea of huge institutional-political barriers to cooperation among a wider group of developing countries, even if these countries are supposed to share the same cultural and historical background.

As a matter of fact, as recent experience shows, countries are more likely to favour bilateral arrangements where important concessions

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

are in the offing; and it is impossible to make such concessions within the wider framework of LAFTA.

The following section deals with the developments within the *Andean Group*, which constitutes the other alternative approach in the search for new solutions to the integration problem in Latin America.

7. The Andean Group

It has already been mentioned that industrial complementation agreements existed within LAFTA. Their purpose was to act as an "auxiliary mechanism" of integration in an attempt to spur on this process.

How does this mechanism function? A certain industrial sector encompassing a group of industries is distributed among two or more countries, and their products are exchanged on a duty-free basis. This guarantees a joint market and economies of scale through restricted competition. Few agreements were actually implemented, and in general they resulted from the harmonization of interests of multinational firms, which, having a number of subsidiaries in the various LAFTA countries, made use of this device so as to avail themselves of the benefits of a joint market.

However, one of these agreements, the Complementation Agreement on the Petrochemical Industry, subscribed to on July 25 1968 by Bolivia, Colombia, Chile, and Peru, promised wider implications. For the first time within LAFTA a specific rule was established for the distribution of new investments in the sector. At the same time the Andean Promotion Corporation was created, a multi-governmental company designed to give technical and financial support to concrete projects associated with the regional market. A formal constitution of the group took place in May 1969, following extensive negotiations.

What were the real intentions of the countries of the so-called "Andean Pact", now including five[3] countries? A rough comparison would show some similarities with the idea of a common market, but submitted to a rigid control in the distribution of new investments. It provided common tariff and non-tariff protection, against other LAFTA countries as well, together with provisions to facilitate factor mobility within the group.

A joint treatment of foreign capital was also envisaged, including a "nationalization" programme to take place within 15 or 20 years and limiting all remittances to a maximum of 20 % per year.

[3] Peru, Bolivia, Ecuador, Colombia, and Venezuela. Chile left the group in 1976 due to political divergences concerning the treatment of foreign capital.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

The initial developments of the "Andean Pact" were so promising that it was suspected it would become a common market almost or even totally independent of LAFTA (the members of which approved of the existence of the Pact), and as final outcome, that countries like Brazil, Mexico and Argentina would find themselves forced to negotiate with this association.

Actually, this is far from being the case. After the political disturbances which took place in Chile in 1973 and Peru in the mid-seventies, as well as the appearance of new economic opportunities in Venezuela and Ecuador (oil), the different points of view as regards tariff concessions, investment allocation within the countries and, above all, the virtual impossibility of agreeing on a "joint treatment" of foreign capital all combined to limit the "Pact" to a few industrial agreements negotiated during the first years. The Pact did however help to harmonize and promote mutual trade interests. Nevertheless, recent evaluations of the performance of the „Pact" become pessimistic enough even to argue for complete dissociation[4].

8. The Central American Common Market

Another integrationist experience in Latin America also started in 1960: the CACM, encompassing the Central American countries of Guatemala, Honduras, Nicaragua, Costa Rica and El Salvador.

Industrialization was still incipient in the region, a fact that to a certain extent could facilitate the institutional arrangements since strong established interests still did not exist. Multinational concerns, in turn, gave some support to the initiative, since it facilitated their investment allocation and the access to markets in various other countries.

As regards the trade flow before integration, they were virtually nil.

In view of the circumstances the Governments decided to pursue a "federalized" approach by creating a "common market". There was, in fact, the acknowledgement that no country could progress very far by itself with industrialization due to the lack of markets and resources.

Consequently, in addition to the almost total abolition of mutual tariffs for nearly all industrial products, and substantial tariff reductions for the remaining products, common external tariffs were also established. An interesting provision of the Treaty was a set of rules to guide the allocation of new investments, according to the domestic

[4] *C. V. Vaitsos:* "Crisis in Regional Economic Cooperation :Integration among Developing Countries: A Survey", in *World Development,* Vol. 6, 1978.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

cost advantages in the different countries. The similarities with the Andean Pact are thus strong enough to raise the hypothesis that the "Pact" was largely influenced by the CACM and its apparent success. As a matter of fact, CACM's initial developments even inspired LAFTA during the mid-sixties to the extent that in 1967, a Latin American Common Market was proposed in Punta del Este.

However, the "success" of the initial years of CACM, as in the case of LAFTA as well, proved to be an arithmetic illusion. Since intraregional economic relations were virtually non-existent prior to the Treaty, it is natural that the initial growth rates for trade and investment would appear very high indeed. After some years this growth process nevertheless lost impetus. As in the case of LAFTA, transactions among the members still correspond to a reduced share of overall trade, about 15 %.

At present, CACM's situation is even less optimistic. Numerous conflicting interests emerged during the process, and industrialization poses severe difficulties in the area. The zonal trade is no longer growing and the various countries mutually accuse each other of forcing a "deviation" of the more convenient trade flows to countries in the area.

9. The Lesson from the Latin American Integration Experience

The most important question as regards the Latin American experience is whether or not institutions like "free trade zones" or "common markets" can actually work within the developing world.

At least from the Latin American experience it seems that those formal arrangements do not provide sufficient conditions for a sucessful economic integration. As a consequence, the utilization of 'unorthodox instruments' such as bilateral agreements seems a case of necessity.

But most important, the neutralization of political difficulties seems in any case the basic prerequisite for a sucessful economic relationship.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Überlegungen zur Rolle der staatlichen Exportförderung bei der Industrialisierung der Entwicklungsländer (unter besonderer Berücksichtigung der Exportkreditversicherung und -finanzierung)

Von *Dietrich Kebschull*, Hamburg

Dieser Beitrag behandelt die Frage, ob Kredit- und Garantiesysteme zur Förderung von Güterexporten und Anlageinvestitionen geeignet sind, zur Realisierung der von den Entwicklungsländern angestrebten Industrialisierungszielsetzungen beizutragen, und wie sie ggf. zu gestalten sind. Dabei geht es im einzelnen darum, zu erörtern,

- inwieweit diese Industrialisierungspolitik vermehrte Exporte bedingt, und wie diese mit den übergeordneten gesamtwirtschaftlichen Zielvorstellungen im Einklang stehen,
- welche Gründe für die Schaffung von Kredit- und Garantiesystemen zur Förderung von Güterexporten und Investitionen sprechen,
- welche wesentlichen Erkenntnisse sich aus den Systemen ableiten lassen, die bisher in Industrie- und Entwicklungsländern praktiziert und diskutiert werden,
- welche Konsequenzen sich für die Gestaltung entsprechender Förderungsmaßnahmen in den Entwicklungsländern unter der Prämisse ergeben, daß die Erhöhung der Ausfuhren von Industriegütern kein isoliertes Ziel ist, sondern in den Gesamtprozeß einer beschleunigten wirtschaftlichen und sozialen Entwicklung einzuordnen ist.

I. Zum Zusammenhang zwischen Industrialisierung und Export

Die — auch nur annähernde — Realisierung des 25 %-Ziels der UNIDO[1] bis zum Jahr 2000 wäre mit grundlegenden Veränderungen in der bestehenden weltwirtschaftlichen Arbeitsteilung verbunden.

[1] Vgl. UNIDO: Erklärung und Aktionsplan, 2. UNIDO-Generalkonferenz, 12. - 26. März 1975, in: BMZ (Hrsg.): Entwicklungspolitik, Materialien Nr. 49, Bonn 1975, S. 31 ff. (hier Ziffer 28), im folgenden zitiert als Lima-Deklaration.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Gegenwärtig beläuft sich der Anteil der Dritten Welt an der gesamten Industrieproduktion auf etwa 7 %. Er entspricht damit fast genau dem Prozentsatz, der 1976 von diesen Ländern im internationalen Handel mit industriellen Halb- und Fertigwaren erreicht wurde, während sie sich im gesamten Außenhandel (einschl. der Erdölländer) bereits auf der Höhe des 25-%-Niveaus bewegen.

Generell ist die Einkommens- und Preiselastizität für Industrieprodukte — insbesondere im Kunsumgüterbereich — in den Entwicklungsländern weitaus höher als für die traditionell vorherrschende Rohstoffproduktion. Für Erzeugnisse, die von ihrem Standard her international wettbewerbsfähig sind, dürfte insofern eine relativ hohe Nachfrage im jeweiligen Herstellungsland bestehen.

Andererseits bedingt die zur Erreichung internationaler Wettbewerbsfähigkeit erforderliche Serien- und Massenproduktion Outputgrößen, die im Regelfalle erheblich über die Aufnahmefähigkeit der relativ kleinen und begrenzt kaufkräftigen nationalen Märkte der sich industrialisierenden Entwicklungsländer hinausgehen. Der Absatz dieser Produktionsmengen setzt daher Exporte in die traditionell bedeutenden Industrieländermärkte sowie in die im Zuge der Industrialisierung kaufkräftiger werdenden Entwicklungsländer voraus. Damit ist die stärkere Integration der Dritten Welt-Staaten in die Weltwirtschaft sowohl Voraussetzung als auch Konsequenz der Industrialisierungsbemühungen.

Gesamtwirtschaftliche Bedeutung der Exportsteigerung

Die Notwendigkeit der kontinuierlichen Exportausweitung durch Erschließung und Sicherung ausländischer Märkte ist im Zusammenhang mit den Industrialisierungsvorstellungen für die Entwicklungsländer unumstritten. Dabei wird die Steigerung der Exporte industrieller Halb- und Fertigwaren zumeist als Mittel zur Erreichung gesamtwirtschaftlicher Zielvorstellungen interpretiert.

Die Verbreiterung der Ausfuhrpalette dürfte in der Praxis wesentlich dazu beitragen, die mit der einseitigen Ausrichtung auf den Rohstoffsektor bisher verbundenen Unsicherheits- und Instabilitätseinflüsse zu vermindern[2]. Eine solche Diversifizierung begünstigt tendenziell

— ein stabiles und höheres Wachstum von Produktion, Beschäftigung und Einkommen auf einzel- und gesamtwirtschaftlicher Ebene,

[2] Vgl. dazu die umfangreiche Diskussion über das Integrierte Programm für Rohstoffe der UNCTAD; z. B. *D. Kebschull:* Das integrierte Rohstoffprogramm, Hamburg 1975; *J. B. Donges:* Zur Neuordnung des Rohstoffhandels zwischen Entwicklungs- und Industrieländern, Kiel 1977; *M. Tietzel:* Internationale Rohstoffpolitik, Bonn-Bad Godesberg 1977.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

— die Verstetigung und Erhöhung der Exporterlöse,

— die Möglichkeiten zur Verbesserung der Handels- und Zahlungsbilanzen der sich industrialisierenden Länder.

Darüber hinaus können von der Notwendigkeit vermehrter und diversifizierter Exporte nachhaltige Impulse zur Verstärkung der wirtschaftlichen Austauschbeziehungen zwischen den Entwicklungsländern ausgehen und damit den erwünschten Abbau der handelsbedingten Abhängigkeiten von den Volkswirtschaften der Industriestaaten unterstützen. Diese Länder nahmen 1976 insgesamt 76 % der industriellen Halb- und Fertigwaren aus den Entwicklungsländern auf[3].

Eine entsprechende Umorientierung der Handelsströme erscheint schon wegen der hohen Qualitätsanforderungen in Industrieländern und den aufgrund intensiver Werbung und sonstiger Marktbeeinflussungsmaßnahmen verzerrten Produktzyklen für die Produzenten aus den jungen Industriestaaten empfehlenswert. Die Erhöhung und Nutzung der kaufkräftigen Nachfrage in anderen Entwicklungsländern setzt allerdings eine Reihe von Maßnahmen voraus, die über den unmittelbaren Industrialisierungsbereich hinausgehen. Das Mindesterfordernis ist eine zielgerichtete Zusammenarbeit der für die internationalen Wirtschaftsbeziehungen zuständigen Organisationen.

Neben diesen stärker weltwirtschaftlichen Aspekten sollen vermehrte Industriegüterexporte nach Auffassung der UNIDO einer Reihe weiterer Ziele dienen, aus denen wichtige Beurteilungskriterien für die verschiedenen Exportpolitiken — insbesondere der hier zur Diskussion stehenden speziellen Exportförderungsmaßnahmen — abgeleitet werden können. Hervorzuheben ist vor allem, daß Industrialisierung und Exportsteigerung so erfolgen sollen, daß

— die Wachstumseffekte bei Produktion, Beschäftigung und Einkommen möglichst gleichmäßig *alle* Entwicklungsländer erfassen. Eine weitere Differenzierung innerhalb der Gruppe der Entwicklungsländer — wie sie gegenwärtig z. B. zwischen den am wenigsten entwickelten Staaten (LLDC) und den Schwellenländern besteht — soll vermieden werden

— sich die Effekte *innerhalb* der einzelnen Entwicklungsländer möglichst gleichmäßig über alle Sektoren und Bevölkerungsgruppen ausbreiten[4]. Zu diesem Zweck sollen „integrierte Strategien" angewandt werden, die eine Optimierung der linkages und Interaktionen zwischen den Industriebereichen und den Wirtschaftssektoren allgemein sicherstellen[5]

[3] Vgl. Lima-Deklaration, a.a.O., Ziffer 60 a und 60.

[4] Vgl. Lima-Deklaration, a.a.O., Ziffer 58 a.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

— sie nicht zur einseitigen Begünstigung bestehender nationaler oder multinationaler Großunternehmen führen, sondern speziell die für die Entwicklungsländer typischen — meist arbeitsintensiveren — Klein- und Mittelbetriebe fördern[6].

Diese exportbezogenen Zielvorstellungen bestehen theoretisch zunächst unabhängig davon, ob inländische oder ausländische Unternehmen die Industrieproduktion in den Entwicklungsländern durchführen. Daß dennoch eine klare Präferenz für die Unterstützung der eigenen Unternehmen vorliegt, zeigt die Betrachtung der Hauptansatzpunkte für die Implementierung der Industrialisierungsvorstellungen:

— Zum einen geht es — entsprechend der bestehenden Welthandelsordnung und der bisherigen internationalen Verhandlungsstrategie der Vereinten Nationen — um die Beseitigung der noch bestehenden Hemmnisse in den internationalen Wirtschaftsbeziehungen oder zumindest die Präferenzbehandlung der Entwicklungsländer. Dies gilt sowohl für den Abbau der tarifären und nicht-tarifären Handelsschranken im Rahmen einer globalen und international abgestimmten Industrialisierungspolitik als auch für den erleichterten Transfer aller Arten von Know-how und Technologie[7];

— zum anderen soll durch erhöhten finanziellen Transfer von seiten der Industriestaaten und internationalen Entwicklungsorganisationen sowie durch Maßnahmen der Entwicklungsländer selbst die notwendige „Infrastruktur" für eine dauerhafte Erhöhung industrieller Güterexporte geschaffen werden[8].

Dies bezieht sich in erster Linie auf den Aufbau national oder supranational organisierter Exportförderungsorganisationen.

Sowohl der Know-how- und Technologietransfer als auch die Exportförderung haben als Teilbereiche der vorhandenen Wirtschaftspolitik die Erhöhung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit der eigenen Industrie in den Entwicklungsländern zum Ziel. Die Notwendigkeit der Schaffung gleicher Bedingungen im internationalen Wettbewerb für die eigene Wirtschaft wird weltweit von keinem Nationalstaat ernsthaft in Frage gestellt. Insofern besteht bereits hinsichtlich der Zielgruppe ein enger Zusammenhang zwischen der Förderung von Warenexporten und den Investitionen nationaler Unternehmen.

Die staatliche Unterstützung von Investitionen außerhalb des Landes läßt sich als sinnvolle mittelbare Ergänzung der unmittelbaren Aus-

[5] Vgl. Lima-Deklaration, a.a.O., Ziffer 58 c.
[6] Vgl. Lima-Deklaration, a.a.O., Ziffer 58 g.
[7] Vgl. Lima-Deklaration, a.a.O., Ziffer 24.
[8] Vgl. Lima-Deklaration, a.a.O., Ziffer 59 e.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

fuhrförderung interpretieren. Denn empirische Untersuchungen zeigen eine relativ enge Korrelation zwischen der Kapitalausfuhr in dieser Form und den gesamten Güterexporten des Herkunftslandes[9]. Sie sprechen insofern eindeutig für eine Koppelung der entsprechenden Förderungsmaßnahmen.

II. Gründe einer allgemeinen Exportförderung in Entwicklungsländern

Die stärkere Betonung der Notwendigkeit von Exportförderungsorganisationen in Entwicklungsländern ist einerseits Folge der Erkenntnis, daß eine längerfristig erfolgreiche Industrialisierung ohne aktive Auslandsmarkterschließung und -sicherung zum Scheitern verurteilt ist; zum anderen kommt darin die Enttäuschung über die begrenzten Erfolge einer zu einseitig auf die Beeinflussung der Preis- und Kostenkomponente abstellenden Exportpolitik (z. B. beim allgemeinen Präferenzsystem der Europäischen Gemeinschaften) zum Ausdruck[10].

Tatsächlich sind für den Käufer und damit für dauerhafte Absatzerfolge im Export neben der Preisgestaltung und den Kosten vielfältige weitere Faktoren von Bedeutung. Zu ihnen gehören

— die Produktqualität und -gestaltung

— die Werbung und Marktbeeinflussung

— die Wahl der Absatzwege und -organisationen

— die Serviceleistungen wie Garantien, Gewährleistungen, Ersatzteillieferungen etc., die im Investitionsgütersektor und Anlagenbau eine große Rolle spielen

— die Kreditfristen und die allgemeinen Finanzierungsbedingungen.

Je stärker der Preiswettbewerb bei vergleichbaren industriell gefertigten Produkten ist, um so entscheidender sind aus der Sicht des Nachfragers die übrigen Komponenten. Da bereits zahlreiche Staaten diese Wettbewerbsfaktoren mit Hilfe eines differenzierten Exportförderungsinstrumentariums entsprechend ihren Außenhandelszielsetzun-

---

[9] *G. C. Hufbauer, F. M. Adler:* Overseas Manufacturing Investment and the Balance of Payments, Tax Policy Research Study 1, US Treasury Department, Washington D.C. 1968; *J. v. Jacobi,* Direktinvestitionen und Export, Hamburg 1972; *H. G. Kiera:* Die Wirkungen deutscher Direktinvestitionen auf den deutschen Außenhandel, in: Mitteilungen, Rheinisch-Westfälisches Institut für Wirtschaftsforschung Essen, 27. Jg., 1976.

[10] Vgl. *A. Borrmann, C. Borrmann, M. Stegger:* Das Allgemeine Zollpräferenzsystem der EG und seine Auswirkungen auf die Einfuhren aus Entwicklungsländern. Eine Untersuchung im Auftrage des BMWi (noch nicht zur Veröffentlichung freigegeben), Hamburg 1978; *T. Murray:* Trade Preferences for Developing Countries, London 1977.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

gen beeinflussen[11], besteht für Anbieter aus Ländern, die nicht über derartige Mittel verfügen, keine Chancengleichheit im internationalen Wettbewerb. Unter diesem Aspekt kommt dem Aufbau direkt oder indirekt staatlich getragener Förderungssysteme ein hoher Stellenwert zu. Sie umfassen sowohl für den Güterexport als auch für Investitionen drei Hauptbereiche:

— die klassische Förderungspolitik in Form von Maßnahmen zur Absatzmarkterkundung und -beeinflussung durch Marktinformationen, -berichte, -analysen, Spezialstudien über Sektoren und Produkte, Kontaktreisen, Aufbau von Auslandshandelskammern, Informationszentren, u. ä.

— die steuerliche Förderung z. B. durch die Rückerstattung oder den teilweisen Erlaß der Umsatzsteuern bei Warenausfuhren und durch sonstige direkte oder indirekte steuerliche Anreize für Exportgeschäfte sowie z. B. Steuerbefreiungen, Doppelbesteuerungsabkommen und Vergünstigungen bei Investitionen im Ausland

— die Versicherungs- und Garantiefazilitäten sowie die Kreditfinanzierung.

Notwendigkeit von Kredit- und Garantiesystemen

Die Notwendigkeit der Einführung von Kredit- und Garantiesystemen hängt eng mit den Besonderheiten der industriellen Produktion zusammen. Der Produzent muß hier dem Käufer in weitaus stärkerem Maße als im Rohstoffbereich Zahlungsfristen einräumen. Diese „Kreditierung" beschränkt sich nicht allein auf den Zeitraum zwischen Verkauf und Zahlung, sondern kann darüber hinaus — wie z. B. im Anlagenbau — die gesamte Produktionsdauer und die Planungsphase umfassen. Zur Absicherung gegen die Risiken einer Verzögerung oder des völligen Ausbleibens der Zahlung sind Versicherungsmaßnahmen, zur Vermeidung von Liquiditätsengpässen aufgrund der Kreditgewährung Finanzierungshilfen erforderlich. Dies gilt vor allem für die im Außenhandel nur begrenzt erfahrenen und einige kapitalschwache kleinere und mittlere Unternehmen.

Da die im Zuge einer Exportausweitung vorzunehmende regionale Diversifizierung der Absatzmärkte in wachsendem Umfang zwangsläufig auch Länder bzw. Nachfrager mit höheren politischen, ökonomischen und naturbedingten Risiken erfassen muß, sind Garantiemaßnahmen zur Unterstützung jeder Exportoffensive unerläßlich. Dies gilt

[11] *W. Michalski* (Hrsg.), HWWA — Studien zur Exportförderung: *W. Hachmeier*, USA 1968; *D. Kebschull*, Italien 1968; *D. Stentzel*, Frankreich 1972; *H. Hasenpflug*, Niederlande 1977.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

unter Finanzierungsaspekten entsprechend im Hinblick auf die Erschließung zusätzlicher Nachfragegruppen. Gerade bei der angestrebten Intensivierung der Außenhandelsbeziehungen zwischen den Ländern der Dritten Welt liegt die Notwendigkeit staatlicher Förderungsmaßnahmen damit auf der Hand.

Wegen des scharfen Konditionenwettbewerbs zwischen den staatlichen Garantie- und Kreditsystemen der führenden Industriestaaten hat in den letzten Jahren ein deutlicher Aufschaukelungsprozeß in der Gestaltung der Einzelbedingungen stattgefunden[12]. Unternehmen ohne staatliche Unterstützung sind bei dem inzwischen erreichten Niveau deshalb kaum noch in der Lage, aufgrund der eigenen wirtschaftlichen Situation wettbewerbsfähige Angebotsbedingungen zu gewähren. Um die Chancengleichheit im internationalen Wettbewerb wenigstens teilweise wiederherzustellen, müßten daher vor allem die sich industrialisierenden Entwicklungsländer ihre Förderungslücken bei Garantien und Krediten schließen.

Besondere Dringlichkeit haben derartige Maßnahmen in den sog. take off Ländern, deren Unternehmen bereits ein breites Angebot von Investitionsgütern und Anlagen produzieren. Für sie kann das Fehlen wirksamer Garantie- und Kreditfazilitäten zu einem entscheidenden Engpaß bei der gesamten Industrialisierung und Entwicklung werden. Damit besteht die Gefahr der Zementierung eines circulus vitiosus, bei dem die Fortsetzung der Industrialisierung und die Intensivierung der Zusammenarbeit zwischen den Entwicklungsländern deshalb unmöglich gemacht wird, weil die potentiellen Wettbewerber wegen unzureichender Kredit- und Zahlungsbedingungen nicht zum Zuge kommen.

Die hier für den Warenexport genannten Gründe für den Aufbau neuer bzw. die Anpassung bestehender Garantie- und Kreditmöglichkeiten an das internationale Niveau sind in nahezu identischer Form im Investitionsbereich gegeben. Die Anlagedauer, die Risiken des Niederlassungsgebietes und die Herstellung von Chancengleichheit im Wettbewerb sprechen für die Realisierung entsprechender Förderungsmaßnahmen.

III. Allgemeine Kennzeichnung von Exportkredit- und Garantiesystemen der Industriestaaten

Die Exportgarantie- und Kreditsysteme der westlichen Industriestaaten lassen sich weitgehend auf ein Schema zurückführen. Die Exportgarantie zielt darauf ab, den Exporteur bzw. Produzenten gegen

[12] Vgl. OECD: The Export Credit Financing Systems in OECD Member Countries, Paris 1976.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

finanzielle Risiken im Zusammenhang mit der Kreditgewährung an einen ausländischen Partner abzusichern. Mit der Absicherung können die Kredite des Lieferanten allgemein in einem nach Risikoart und Empfängerland gestaffelten System mit entsprechend abgestuften Prämien gegen die Gefahr der Verzögerung oder des völligen Ausbleibens der Zahlung aufgrund von Naturkatastrophen, politischen Ereignissen und/oder wegen Verschuldens des Käufers (kommerzielle Risiken) abgedeckt werden. Die Versicherungsdauer kann sich vom Zeitpunkt der Bestellung bis zur Beendigung der Kreditfrist erstrecken.

Je nach Art des Käufers wird in einigen Ländern zwischen „Versicherungen" für private Firmen und „Garantien" für staatliche Organisationen unterschieden. Sie unterscheiden sich nicht von der Art des Geschäfts her, sondern — wegen unterschiedlicher Risikoeinschätzung — in den Konditionen.

Die Versicherung kann sich auf eine einzige Lieferung beziehen oder mehrere bzw. alle Exporte eines Lieferanten in eines oder mehrere Länder umfassen[13].

Anlagegarantiesysteme für Auslandsinvestitionen arbeiten nach dem gleichen Schema. Die Ausfuhrversicherungen bzw. -garantien sind generell ohne weitere Ergänzung denkbar und funktionsfähig. Sie sind jedoch für den Exporteur oder Investor in der Mehrzahl der Fälle lediglich die notwendige Voraussetzung für die Möglichkeit seiner Refinanzierung über das private Bankensystem oder eine öffentliche bzw. öffentlich geförderte Exportfinanzierungsorganisation.

Hauptaufgabe dieser Finanzierung ist es, den infolge der Kreditgewährung eingeschränkten Liquiditätsspielraum des Verkäufers zu erhöhen und seine Exportmöglichkeiten somit dauerhaft zu erhalten. Die Finanzierung erstreckt sich daher auf die gleichen Transaktionen und Zeiträume wie die Versicherung. Die Kosten entsprechen zumeist ebenfalls etwa den Versicherungskosten.

Wie bei der Kreditversicherung, wo i. d. R. nur ein Teil des Rechnungsbetrages versichert wird, erstreckt sich auch die Finanzierung nur auf einen Teilbetrag, um einen bestimmten Teil des Risikos beim Exporteur zu lassen (Selbstbehalt) und so das Eingehen auf zu viele risikoreiche Geschäfte zu vermeiden. Üblicherweise wird dabei der versicherte Betrag nicht voll finanziert[14]. Gleichzeitig entstehen ihm Fi-

[13] Vgl. International Export Credits Institute: Insurance Systems in International Finance. The World's Principal Export Credit Insurance Systems and Foreign Investment Guarantee Facilities 1970/71, New York 1971; OECD: The Export Credit Financing Systems in OECD Member Countries, Paris 1976.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

nanzierungs- und Versicherungskosten, bei denen nicht in jedem Fall von einer vollständigen Überwälzungsmöglichkeit ausgegangen werden kann.

Der Vorteil der Förderung ist insofern zu relativieren. Außerdem bleibt das Unternehmen auch bei Inanspruchnahme einer Garantie bzw. Versicherung stets im Obligo. In einem Schadensfalle kann auf das Unternehmen zurückgegriffen werden, wenn es nicht alle zur Schadensabwendung erforderlichen Maßnahmen getroffen hat. Um den Rückgriff und den zeitlich aufwendigen Nachweis des korrekten eigenen Verhaltens zu vermeiden, ist in einigen Industriestaaten der Verkauf der Versicherungsforderung an die Finanzierungsinstitution — die sog. Forfaitierung — eingeführt worden. Ihr Vorteil besteht in der sofortigen und endgültigen Entlastung des Unternehmens, bei dem eine unmittelbare Bilanzverkürzung eintritt, da Rückstellungen für Eventualverbindlichkeiten aus den abgesicherten Geschäften nicht mehr erforderlich sind. Die Forfaitierung ist ebenfalls mit zusätzlichen Kosten verbunden.

Entscheidend bei dem gesamten System ist jedoch weniger die absolute Kostenhöhe als vielmehr die Tatsache, daß die Kosten für Versicherungen bzw. Garantien und Kredite

— von kurzfristigen Marktschwankungen unberührt bleiben und damit längerfristig kalkulierbar sind

— so für verschiedene Zwecke und Empfängergruppen festgelegt werden können, daß eine Subventionierung entsprechend übergeordneten wirtschaftspolitischen Zielvorstellungen möglich wird.

Dies wird dadurch erleichtert, daß die Förderungsmaßnahmen in der Regel von staatlichen Institutionen oder ihnen nachgeordneten Einrichtungen getragen werden, die ihre Mittel aus besonderen Fonds oder dem Budget beziehen. Bei Einschaltung privater Institutionen — z. B. Geschäftsbanken zur Finanzierung von Exportkrediten, die durchaus üblich ist — entfallen die Vorteile dieser Kostenfestlegung zumindest in diesem Bereich. Der Vorteil der vorhergehenden staatlichen Garantie besteht dann in erster Linie in dem Kapitalmobilisierungseffekt für risikoreiche Geschäfte.

---

14 Das hat zur Folge, daß der Exporteur z. B. bei einem „Selbstbehalt" von 20 % bei der Versicherung und Finanzierung nur 64 % seines Kredits refinanzieren kann.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Vorhandene nationale Systeme in Entwicklungsländern

In einigen Entwicklungsländern, die Industriegüter bereits in großem Umfang exportieren, wie z. B. Brasilien, Argentinien, Mexiko, Korea, Malaysia, Indien und Singapur, existieren mehr oder weniger stark ausgebaute Versicherungs- und Finanzierungssysteme[15]. Von ihrer Struktur her entsprechen sie den Systemen der Industriestaaten weitgehend. Unterschiede ergeben sich im wesentlichen durch das Ausmaß der staatlichen Beteiligung.

Typische Beispiele für das Kopieren der Industrieländersysteme finden sich in Indien, Korea und Mexiko. Ihre Systeme beruhen auf

— staatlichen oder staatlich autorisierten Versicherungsinstitutionen für Exportkredite,

— entsprechenden Finanzierungseinrichtungen für die Refinanzierung der langfristigen Kredite, während die kurzfristige Finanzierung wie in den Industriestaaten dem Geschäftsbankensystem überlassen bleibt,

— Vorzugsbedingungen bei den Versicherungs- und Kreditkosten,

— Anpassung der Selbstbehaltregelungen und der Laufzeiten an internationale Vereinbarungen (Berner Union).

Andere Länder, bei denen die Systeme noch im Aufbau sind, zeigen eine deutliche Tendenz, ebenfalls dem Vorbild der Industriestaaten zu folgen. Das gilt z. B. für Malaysia und Singapur, die 1975 und 1976 Refinanzierungsmöglichkeiten durch staatliche Institutionen und Versicherungsfazilitäten für Exportkredite einführten, um den Export komplizierter Industrieprodukte zu ermöglichen und den Zugang zu neuen Märkten — vor allem in den als risikoreicher angesehenen Entwicklungsländern — zu erleichtern.

Hauptzielsetzung ist in allen Fällen die Bereitstellung von Finanzierungsmitteln zu günstigen Konditionen zur Erleichterung der volkswirtschaftlich wichtigen Ausfuhren. Da das vorhandene Bankensystem den Förderungsvorstellungen hinsichtlich der Kapitalbereitstellung und der Konditionen nicht genügen kann, wächst die Anzahl der Entwicklungsländer ständig, in denen der Staat sich in die Versicherung und Finanzierung direkt einschaltet.

---

[15] Solche Ausnahmen bilden Indien, Korea, Brasilien, Argentinien, Mexiko, Kolumbien, Pakistan, Taiwan und Hongkong. In Malaysia ist ein solches System geplant. Vgl. *A. S. Navaratnarajah, D. P. Gupta:* Export Credit Financing and Export Credit Insurance and Guarantee Scheme in India, E/CN. 14/WP. 1/90; desgl. für Korea E/CN. 14/WP. 1/91.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Vor dem Hintergrund der besonderen wirtschaftlichen und sozialen Bedingungen in den Entwicklungsländern können diese Förderungsmaßnahmen jedoch nur teilweise befriedigen. Sie sind im Hinblick auf die gesamtwirtschaftlichen Erfordernisse zwar zielentsprechend ausgerichtet, aber von ihrem Volumen und der Handhabung her nicht ausreichend. So ist allgemein festzustellen, daß

— die (Re)finanzierungsmöglichkeiten eng begrenzt sind,

— die Kreditkosten zwar unter dem Marktniveau liegen, aber weit höher sind als in den konkurrierenden Industrieländern,

— die Verwaltungsapparatur bei dem Einzelantrags- und -prüfungsverfahren langsam und wenig flexibel arbeitet,

— Sonderregeln für bestimmte Sektoren eher Ausnahmefälle sind,

— die vielfach angestrebte Förderung von Klein- und Mittelbetrieben mit diesem Instrumentarium nicht „greift"[16].

Eine Alternative und Ergänzung zu den nationalen Systemen könnten die insbesondere zur Überwindung nationaler Kapitalengpässe geschaffenen internationalen Refinanzierungsorganisationen bilden. Sie könnten solchen Ländern zugute kommen, die bisher noch nicht in der Lage sind, eigene Kredit- und Garantiesysteme zu finanzieren, und würden insofern eine Verschärfung der internationalen Entwicklungsunterschiede vermeiden.

Übernational organisierte Finanzierungssysteme für Entwicklungsländer

Systeme dieser Art sind bis heute noch Ausnahmeerscheinungen[17]. Zur Veranschaulichung der angewandten Methoden und der damit verbundenen Fragen wird hier nur auf zwei Beispiele in Lateinamerika eingegangen.

Zur Refinanzierung von kurzfristigen Exportkrediten haben die Zentralbanken der in der lateinamerikanischen Freihandelszone (LAFTA) zusammengeschlossenen Länder Ende 1976 eine neue Kreditfazilität zur Finanzierung des wachsenden innerregionalen Außenhandels ge-

[16] Vgl. UN/ECOSOC: Export Credits as a Means of Promoting Exports from Developing Countries, Genf 1973, E/5291; UNCTAD: Financing Related to Trade, Export Credits as a Means of Promoting Exports from Developing Countries, Genf 1977, TD/B/655; UNCTAD: Export Credits as a Means of Promoting Exports from Developing Countries, Genf 1977, TD/B/655/Add. 1 u. 2; UNCTAD: Export Credit Insurance as a Means of Expanding and Diversifying Exports of Manufactures from the Developing Countries, New York 1976, TD/B/C. 2/158/Supp. 1; UN: Report of the Round Table on Export Credit as a Means of Promoting Exports from Developing Countries, New York 1969, E/4661.

[17] Vgl. UNCTAD: Guarantee Powers of Multilateral Financial Institutions and their Possible Enlargement, Genf 1978, TD/B/AC. 27/R. 3.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

schaffen[18]. Hierbei handelt es sich um die sog. „Latin American Bankers' Acceptance", einem auf US-$ lautenden, in New York zahlbaren Handelswechsel mit einer (Erst)Laufzeit von 180 Tagen. Er dient der Refinanzierung von Forderungen aus kurzfristigen Exportkreditgeschäften auf dem New Yorker Geldmarkt und/oder anderen relevanten Finanzzentren. Grundlage ist ein bereits 1973 zwischen den beteiligten Ländern auf Zentralbankebene geschlossenes Payment-agreement-Abkommen, das u. a. die Einrichtung eines multilateralen Clearing-Systems regelt und in bezug auf die LAFTA-Acceptance die Garantie der einzelnen Zentralbanken zum freien Erwerb von US-$ enthält.

Das LAFTA-Papier wurde nach Pressemitteilungen 1976 am New Yorker Geldmarkt eingeführt. Die von den Zentralbanken zugestandenen Garantien beziehen sich nur auf die freie Beschaffung und Verbringung von Devisen (zur Bedienung von LAFTA-Verbindlichkeiten) außerhalb etwaiger bestehender Devisen- und Devisenverkehrsvorschriften. Sie beinhalten keine Zahlungsgarantie der Zentralbanken zur Entschädigung des Erwerbers bei fälligkeitswidrigem Ausbleiben der Zahlungen des oder der Schuldner. Zur Eintreibung seiner Forderungen steht dem Inhaber der Papiere nur der schwierige Weg über das Einlegen der entsprechenden Rechtsmittel am Fälligkeitsort bzw. im betreffenden LAFTA-Mitgliedsland offen.

Zahlenmäßige Angaben über die Nutzung dieses Systems liegen bisher noch nicht vor. Insofern lassen sich über seine Wirkungen nur Vermutungen anstellen. Vorteilhaft erscheint vor allem die Mobilisierung internationaler Kapitalmittel zur Finanzierung von Exporten. Andererseits sind die Möglichkeiten besonders kostengünstiger Finanzierungsbedingungen — wie bei nationalen Systemen — entfallen und die gewährten Garantien relativ begrenzt. Außerdem wird mit der kurzfristigen Finanzierung den gerade auf mittlere und lange Frist ausgelegten Besonderheiten des Industriegüterexports nur sehr begrenzt Rechnung getragen. Es bleibt daher zu fragen, ob der gleiche Effekt nicht auch ohne großen Aufwand durch gezielte Garantieleistungen gegenüber dem nationalen Bankensystem erreichbar wäre.

Längerfristige Finanzierungen sollen ab 1979 von der Spezialbank Banco Latinamericano de Exportaciones, S.U. (BLADEX) übernommen werden. Dabei ist auch der Aufbau eines ergänzenden Exportversicherungssystems geplant. Wichtig erscheint dabei die Unterstützung dieser Aktivitäten durch die Weltbanktochter IFC. Bereits heute ist eine

[18] Vgl. Latin American Free Trade Association: LAFTA-Latin American Bankers' Acceptances, Memorandum for Prospective Investors in the United States, o. O., 1976.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

andere überregionale Entwicklungsorganisation, die Interamerican Development Bank (IDB), in der Exportkreditfinanzierung intensiv engagiert.

Für das mittelfristige Kreditprogramm standen Ende 1977 Mittel in Höhe von 60 Mill. US-$, für das kurzfristige Programm 4 Mill. US-$ zur Verfügung (weitere Mittel waren aus dem Venezuelan Trust Fund verfügbar). Das hiermit insgesamt zu finanzierende Exportkreditvolumen lag weitaus höher, da jeweils zurückfließende Mittel für neue Ausleihungen frei wurden. Die Einschaltung der IDB erfolgt im Prinzip immer nach dem gleichen Schema. Eine nationale Institution im Exportland übernimmt jeweils den Hauptanteil der Exportkreditfinanzierung und wird dann in gewissem Umfang von der IDB refinanziert.

Eine solche Finanzierung vereinigt zweifellos die Vorteile des nationalen Refinanzierungssystems mit den Ansätzen, bei denen das erforderliche Kapital anderweitig mobilisiert wird. Hier liegt aber auch sein Hauptnachteil, da diese Mittel aus dem Bereich der internationalen Zusammenarbeit stammen. Nur wenn sie nicht begrenzt wären und anderen Bereichen nicht bei Verstärkung der Exportfinanzierungsaktivitäten die ohnehin knappen Entwicklungshilfemittel entzogen würden, erschiene diese Konstruktion als problemlos. Dabei wird die Erfahrung der regionalen Entwicklungsbanken bei der Intensivierung der Zusammenarbeit zwischen Ländern einer Region zusätzlich positiv zu bewerten sein.

Zum gesamtwirtschaftlichen Effekt der vorhandenen Systeme

Die Ähnlichkeit der vorhandenen Systeme macht es verständlich, daß ihre Wirkungen in Industrie- und Entwicklungsländern tendenziell übereinstimmen. Im Hinblick auf die gesamtwirtschaftlichen Zielsetzungen ist hervorzuheben:

— der geringe Anteil der versicherten und finanzierten Lieferungen am gesamten Export. Er liegt nur in Ausnahmefällen über 10 % der Halb- und Fertigwarenausfuhr des jeweiligen Landes. Allerdings läßt sich aus dem Beispiel des Entwicklungslandes Indien, wo 1972 bereits 11 % der entsprechenden Lieferungen versichert wurden, möglicherweise folgern, daß gerade die Produzenten in den jungen Industriestaaten ein besonders großes Interesse an der Nutzung solcher Förderungsmaßnahmen haben[19].

— die Konzentration der auf diese Weise geförderten Exportlieferungen auf wirtschaftlich und/oder politisch schwer abschätzbare Län-

[19] Vgl. Commonwealth Secretariat: Commonwealth Export Credit Finance, Report by the Orion Bank-Mission, o. O., 1973.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

der. Dies sind die Ostblockstaaten und die Entwicklungsländer. Für Lieferungen in Industriestaaten werden allenfalls bei Großaufträgen die Finanzierungsmöglichkeiten in Anspruch genommen. Da es sich bei den Hauptabnehmerländern meist um Staaten mit hohem Ausfuhrschutz und damit stark dirigistischen Preisen handelt, kann unterstellt werden, daß in diesen Fällen weniger der Preis als vielmehr die Zahlungsbedingungen entscheidend für den Absatz sind;

— der hohe Anteil von Großlieferungen zumeist durch Großunternehmen. Die Klein- und Mittelbetriebe spielen schon bei der in den Industriestaaten üblichen großzügigeren Definition — mit Ausnahme der „mittelständigen" Maschinenbauer — kaum eine Rolle und fallen bei der weit restriktiveren Auslegung dieses Begriffs durch die Entwicklungsländer nicht mehr ins Gewicht.

Im Hinblick auf die gesamtwirtschaftlichen Effekte ist insofern festzustellen, daß eine Exportsteigerung auf diese Weise nur für einen begrenzten Teil der Exporte möglich ist. Aus der Tatsache, daß die Lieferungen ausschließlich in relativ unsichere Märkte vorgenommen werden, kann mit einiger Vorsicht gefolgert werden, daß sie ohne Förderungsmaßnahmen möglicherweise unterblieben wären. Damit spricht vieles für eine unmittelbar exportfördernde und damit verbundene Industrialisierungswirkung sowie für die erhofften Einkommens-, Beschäftigungs- und Wachstumseffekte.

Demgegenüber sind strukturelle Wirkungen wie die Förderung bestimmter Bevölkerungsgruppen und kleinerer Unternehmen nicht feststellbar. Sieht man einmal davon ab, daß Indien einen Teil seiner langfristigen Lieferungen in den ASEAN-Raum absicherte und nur insofern Anzeichen für verstärkte regionale Zusammenarbeit bestehen, so werden andere entwicklungspolitisch relevante Effekte nicht deutlich.

Die vorhandenen Systeme sind insofern im Hinblick auf die gesamtwirtschaftlichen Zielsetzungen nur begrenzt leistungsfähig. Bei der Diskussion neuer Lösungsansätze ist deshalb zu prüfen, ob über das zwingende technische Schema hinaus zusätzliche Elemente berücksichtigt werden können, die den wirtschaftlichen und sozialen Zielsetzungen der Entwicklungsländer stärker entsprechen. Das Hauptproblem liegt jedoch nach wie vor bei allen künftigen Modellen darin, das erforderliche Kapital für den Aufbau des Systems und die Durchführung der Aufgaben bereitzustellen, über das die Länder selbst z. Z. nicht verfügen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

IV. Der Vorschlag einer multilateralen Exportkreditfazilität

Besondere Aufmerksamkeit verdient in diesem Zusammenhang das Modell einer multilateralen Exportkreditfazilität (Multilateral Export Credit Guarantee Facility, MECGF)[20]. Die Hauptaufgabe dieses Ansatzes besteht darin, Devisenengpässe in den Entwicklungsländern durch Schaffung einer Refinanzierungseinrichtung für Exportkredite zu vermeiden.

Die Funktionsweise dieses multilateralen Garantiesystems läßt sich etwa wie folgt kurz umreißen:

— Ausgangspunkt ist immer die Gewährung eines Exportkredits durch einen Entwicklungsland-Exporteur an einen ausländischen Importeur.

— In den einzelnen Entwicklungsländern auf nationaler Ebene einzurichtende Institutionen prüfen dann jeweils die ihnen zur Annahme eingereichten inländischen Exportkreditpapiere. Im Falle des Vorliegens bestimmter Voraussetzungen bezüglich der zugrundeliegenden Transaktionen sowie u. a. der Bonität der beteiligten Unternehmen werden die Papiere akzeptiert und zwecks Garantieerteilung an die MECGF weitergegeben.

— Mit der Erteilung der Garantie durch die MECGF erhalten die Exportkreditpapiere den Status von international handelsfähigen Finanzaktiva, die die betreffende Entwicklungslandinstitution, der Exporteur selbst oder seine Hausbank zur Diskontierung im internationalen Bankensystem plazieren können.

— Erweist sich im Zeitpunkt der Fälligkeit der Schuldner dieser Papiere als zahlungsunfähig, greift der Besitzer der Papiere auf die MECGF zurück. Die MECGF löst ihrerseits die zu Protest gegangenen Papiere aus und präsentiert diese unverzüglich der verantwortlichen Institution des Exportlandes, die zu Zahlungen verpflichtet ist.

— Die nationale Institution kann sich dann ihrerseits wieder beim Exporteur schadlos halten, der in jedem Falle an erster und letzter Stelle in dieser Risikokette haftet.

Angewendet werden soll dieses Kreditfinanzierungssystem auf alle Exportgeschäfte mit Kreditlaufzeiten zwischen 12 Monaten und 10 Jahren. Da die Garantie durch den multilateralen Fonds durch die je-

[20] Vgl. UNCTAD: Financing Related to Trade, Export Credits as a Means of Promoting Exports from Developing Countries, Genf 1977, TD/B/655; UNCTAD: Export Credits as a Means of Promoting Exports from Developing Countries, Genf 1977, TD/B/655/Add. 1.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

weiligen nationalen Regierungen abgesichert werden soll, braucht das erforderliche Eigenkapital längerfristig nur etwa 5 - 10 % des Exportkreditvolumens zu betragen. Diese Mittel sollen zu einem geringen Teil von den beteiligten Entwicklungsländern, zur Hauptsache von multilateralen Entwicklungshilfeorganisationen wie Weltbank, IFC, regionalen Entwicklungsbanken und evtl. von privaten Organisationen aufgebracht werden. Die laufenden Kosten der Garantie-Fazilität sind aus Gebühren zu bestreiten, die für die Garantieerteilung erhoben werden.

Der Hauptvorteil dieses multilateralen Ansatzes besteht zunächst einmal darin, daß er ein Angebot an alle Entwicklungsländer für alle Auslandsabsatzmärkte darstellt und hierbei insbesondere das gesamte Spektrum aller Exportkreditgeschäfte mit relativ längeren Laufzeiten abdeckt, ohne dabei eine enge Limitierung des Garantie- und damit des Kreditvolumens vorzusehen. Der Nachteil des Kapitalmangels, der den Aufbau von national ausgerichteten Systemen verhindert, wird durch die Einschaltung des internationalen Kapitalmarktes über die MECGF beseitigt.

Aufgrund der breiten Einbeziehung vielfältigster Exportgeschäfte und der damit möglichen Risikostreuung sowie der Konstruktion eines zweistufigen Sicherungssystems in Form der multilateralen Garantiefazilität und der jeweils regreßpflichtigen nationalen Institution ist durchaus zu erwarten, daß die Verluste eines derartigen Systems langfristig geringer ausfallen werden als bei mehreren national organisierten Systemen. Insofern läßt diese Art der Exportkreditfinanzierung durchaus eine Zunahme der Exportchancen der Entwicklungsländerproduzenten als möglich erscheinen. Dies setzt allerdings voraus, daß einige offene Fragen — wie Mittelaufbringung und Beeinflussung der Wettbewerbsfähigkeit und Versicherung — in befriedigender Weise gelöst werden können.

Die Finanzierung der MECGF ist bisher ebensowenig gelöst wie die Finanzierung der notwendigen Organisationen auf der Ebene der Einzelstaaten. Die Bereitstellung von multilateralen Entwicklungshilfegeldern für beide Zwecke erscheint vom Volumen her zwar möglich, kann aber wegen eventueller „Nachschußpflichten" bei größeren Schadensfällen zu erheblichen Schwierigkeiten führen. Da kaum damit zu rechnen ist, daß die notwendigen Mittel außerhalb der verabschiedeten Entwicklungshilfebudgets zusätzlich aufgebracht werden, stellt sich darüber hinaus die Frage der Abwägung.

Außerdem erscheint es nicht unbedingt zwingend, daß die garantierten Papiere auch tatsächlich vom Markt aufgenommen werden. Die innere Logik des MECGF-Systems fußt nur auf dem Prinzip der un-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

bedingten Absicherung der Anrechte des Erwerbers und Halters garantierter Exportkreditpapiere. Müßten die Papiere jedoch besonders attraktiv ausgestattet werden, würde dies in jedem Fall zu einer Steigerung der Finanzierungskosten und so mit großer Wahrscheinlichkeit zu einer Beeinträchtigung des Förderungseffektes führen.

Die Beurteilung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit der Entwicklungsländer unter einem MECGF-System verlangt nach einer noch weitergehenden Erörterung. Die Existenz des Systems und seine Nutzung dürfte die künftige Fähigkeit, Exportgeschäfte auf Kreditbasis zu offerieren, erhöhen. Verglichen mit der Situation, in der den Entwicklungsländern der Zugang zu den internationalen Refinanzierungsmärkten praktisch verwehrt oder aber günstigstenfalls zu prohibitiv wirkenden Kosten gestattet war, ist eine eindeutige Verbesserung der Entwicklungsländerposition zu konstatieren.

Dies bedeutet allerdings keineswegs, daß schon von einer Gleichstellung der Exportproduzenten aus Entwicklungsländern und derjenigen aus Industrieländern gesprochen werden könnte; dies ist vor allem dann nicht der Fall, wenn die Möglichkeit einer Subventionierung der Exportkreditfinanzierungskonditionen in den Industriestaaten berücksichtigt wird. Hier liegt zweifellos der Hauptnachteil des MECGF-Systems. Denn die vorgesehene Konstruktion enthält im Gegensatz zu den nationalen Ansätzen keine Möglichkeit zur direkten Subventionierung der beteiligten Exporteure. Um sie zu verwirklichen, bedarf es der Einrichtung von Sonderinstitutionen auf nationaler Ebene.

In jedem Fall kommen auf den Exporteur bzw. auf das Entwicklungsland selbst theoretisch die Kosten in Höhe des anteiligen Aufwands für die nationale Institution und der an die MECGF zu entrichtenden Garantieerteilungsgebühren zu.

Diese Kosten determinieren den „Aufpreis" für eine Refinanzierung in nationaler Währung. Das Interesse des einzelnen Exporteurs richtet sich jedoch in erster Linie auf eine Kreditfinanzierung in nationaler Währung (lediglich in dem Maße, wie für Zwecke seiner eigenen Produktion Importe notwendig sind, tangiert ihn seinerseits u. U. das Problem einer ausreichenden Devisenversorgung), während das spezielle Deviseninteresse beim Entwicklungsland als ganzem liegt; insofern sind die hier diskutierten Kosten (der Aufpreis) eher den volkswirtschaftlichen Kosten zuzurechnen.

Unter dem Gesichtspunkt einer möglichst weitgehenden Förderung und damit Entlastung der Exporteure aus Entwicklungsländern bietet es sich daher an, diese volkswirtschaftlichen Kosten der Allgemeinheit aufzuerlegen. Das heißt, sie wären weitgehend aus staatlichen Budget-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

mitteln zu finanzieren, während die Exportwirtschaft nur die unmittelbaren Kosten der Kreditfinanzierung in nationaler Währung zu tragen hätte.

Der Vorschlag einer multilateralen Garantiefazilität bleibt auf den Aspekt der Kreditfinanzierung bzw. -refinanzierung beschränkt. Völlig ungeklärt ist die Frage der Absicherung der Kreditforderung. Hier darf ohne weiteres unterstellt werden, daß der Abschluß einer ausreichenden Kreditversicherung in der Praxis schon eine notwendige Voraussetzung für die Prüfung durch die jeweilige nationale Institution ist. Länder, die solche Versicherungsmöglichkeiten nicht besitzen — und das ist vorläufig die Mehrzahl aller Entwicklungsländer — würden damit von der Teilnahme an der Exportfinanzierung ausgeschlossen. Um die damit verbundene Diskriminierung — insbesondere der Produzenten aus den weniger fortgeschrittenen Ländern der Dritten Welt — zu vermeiden, wäre gleichzeitig mit der Realisierung des Finanzierungssystems der Aufbau von Exportkreditversicherungssystemen auf nationaler oder multinationaler Basis erforderlich (incl. der jeweils notwendigen Rückversicherungseinrichtungen).

Angesichts der immensen Schwierigkeiten der meisten Entwicklungsländer, innerhalb realistischer Zeiträume ein tragfähiges nationales Exportkreditversicherungssystem zu errichten, wandte sich die theoretische Diskussion auch auf diesem Feld frühzeitig der Möglichkeit multinationaler Lösungsansätze zu. Im Gegensatz jedoch zu dem weit fortgeschrittenen Stand in der Frage der Implementierung einer multilateralen Garantiefazilität zur Erleichterung der Kreditrefinanzierung sind die diesbezüglichen Überlegungen relativ weit zurückgeblieben. In jüngster Zeit scheinen sich die Vorstellungen insbesondere auf die Variante regionaler bzw. subregionaler multinationaler Kreditversicherungssysteme zu konzentrieren. An ihnen hat zwischenzeitlich auch eine ganze Reihe von Entwicklungsländern lebhaftes Interesse bekundet.

Die Aufgabe solcher regionaler Versicherungssysteme bestände zum einen darin, den Mitgliedsländern, die über keine eigenen Organisationen verfügen, kostengünstige Versicherungsfazilitäten zur Verfügung zu stellen, und zum anderen für Länder mit schon vorhandenen Systemen, Rückversicherungsmöglichkeiten bereitzuhalten. Das Schlüsselproblem auf dem Wege zur Realisierung eines oder auch mehrerer solcher regionaler Versicherungssysteme besteht auch hier in der Frage der Finanzierung.

Um nicht schon an dieser Stelle ein Scheitern der Bemühungen um ein regionales Kreditversicherungssystem zu provozieren, bietet sich als „probate" Option an, die gesamte Erstausstattung aus Entwick-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

lungshilfemitteln zu bestreiten, zumal vieles dafür spricht, daß die Funktionsfähigkeit eines solchen Systems — zumindest in der Aufbauphase — nicht ohne eine breite finanzielle Beteiligung von Entwicklungsorganisationen wie der Weltbankgruppe u. ä. möglich sein wird. Angesichts der immer umfangreicher werdenden Anforderungen an internationale Organisationen erscheinen zumindest Zweifel darüber angebracht, daß dies ohne Schwierigkeiten durchsetzbar sein wird. In jedem Fall erfordert die Abklärung der technischen Details der Ausgestaltung eines so komplexen Systems noch umfangreiche und detaillierte Untersuchungen.

Der Abschluß einer Exportkreditversicherung bei einer potenten regionalen Versicherungsorganisation verbessert die Modalitäten bei der Finanzierung des gewährten Exportkredits. Zum einen erscheint es möglich, daß infolge der verbesserten Marktfähigkeit die so abgesicherten Kreditpapiere zu üblichen Konditionen an den internationalen Finanzmärkten refinanziert werden. Zum anderen würde auf diese Weise die negative Folge des Rückgriffs der Finanzierungsorganisation auf den Exporteur bei ausbleibender Zahlung des Erstschuldners kompensiert, die den Förderungseffekt des gesamten Systems im Grunde in Frage stellt.

In diesem Zusammenhang stellt sich zwangsläufig die Frage, ob eine entsprechend ausgestattete multinationale Versicherungsfazilität nicht die Einrichtung einer multilateralen Garantiefazilität überflüssig machen könnte. Bei der Beantwortung sollte zunächst auf das erst vor relativ kurzer Zeit entwickelte und in die Angebotspalette aufgenommene Instrument von Versicherungsinstituten erhältlicher Garantien hingewiesen werden:

> gegen eine entsprechende Prämie, die der Exporteur selbst oder die den Exportkredit finanzierende Geschäftsbank zu entrichten hat, gehen Exportkreditversicherer für bei ihnen versicherte Exportgeschäfte gegenüber den kreditfinanzierenden Instituten unbedingte Zahlungsverpflichtungen für den Fall des Ausbleibens der Kreditrückzahlung ein, und zwar unabhängig davon, ob ein konkreter Anspruch auf Schadensregulierung des Exporteurs auf der Grundlage des Exportversicherungsgeschäfts besteht oder nicht.

Die hier deutlich werdende Tendenz, durch einen entsprechenden Ausbau des Rückversicherungsgeschäfts mit exportkredit-finanzierenden Institutionen auch den einer multilateralen Garantiefazilität zugeordneten Aufgabenbereich zu erschließen, spricht deutlich für einen über den engeren Exportkreditversicherungsbereich hinausgehenden Absicherungsbedarf.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Gegenwärtig hat eine eigenständige unabhängige multilaterale Garantiefazilität eindeutig Vorteile. Denn sie ist auf die nach erweiterten Refinanzierungsmöglichkeiten strebenden Entwicklungsländerwünsche zugeschnitten und schaltet gleichzeitig alle Risiken für den in Exportkreditpapieren investierenden Anleger aus.

Die bestmögliche Kompromißlösung innerhalb eines Systems dürfte demzufolge zwei Elemente aufweisen:

— eine multilaterale Garantiefazilität und

— eine multinational zu organisierende Versicherungsfazilität.

Werden die für beide Zwecke notwendigen Finanzierungsmittel aufgebracht und darüber hinaus beide Fazilitäten in die Lage versetzt, wettbewerbsfähige Konditionen zu bieten, so dürften die wesentlichen Voraussetzungen für die Realisierung der Ziele der Exportausweitung und Ausfuhrerlössteigerung sowohl auf betriebs- als auch auf volkswirtschaftlicher Ebene weitgehend erfüllt sein. Zu fragen bleibt, ob ein solcher Exportförderungsansatz auch den spezifisch entwicklungspolitischen Zielsetzungen gerecht werden kann.

Wegen der Erfassung aller Arten von Güterexporten ist in diesem Zusammenhang zunächst festzustellen, daß die vorgeschlagene Regelung — soweit sie in der Praxis nicht anders gehandhabt wird — den Bedürfnissen der Entwicklungsländer eindeutig entgegenkommt. Solange das Angebot industriell gefertigter Produkte dieser Länder durch Konsumgüter und einfache Investitionsgüter mit relativ geringem Liefervolumen geprägt wird, wäre die einseitige Bevorzugung von umfangreichen Investitions- und Anlagegeschäften, die in den Förderungssystemen der Industrieländer üblich ist, ein Schritt in die falsche Richtung.

Eine gezielte Förderung der Klein- und Mittelindustrie läßt sich zwar nicht erkennen, andererseits ist auch keinerlei Diskriminierung dieser Gruppe vorgesehen. Das System erscheint insofern neutral. Eine besondere Unterstützung bestimmter Unternehmensgruppen könnte jedoch durch die Gewährung von Sonderkonditionen von seiten der nationalen Organisationen erfolgen.

Derartige Sonderkonditionen wären auch erforderlich, um die angestrebte verstärkte Zusammenarbeit zwischen Entwicklungsländern durch Intensivierung des Warenaustausches zu forcieren. Zusätzlich wären hier auf jeden Fall Maßnahmen zur Erhöhung der Markttransparenz und zur eventuellen Beeinflussung der Nachfrage sowie der Abbau zumeist bestehender umfangreicher Handelshemmnisse erforderlich. Außerdem müßten Finanzierungsmittel bereitgestellt werden,

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

um die Konditionen auf das erforderliche Maß herunterzusubventionieren. Dies bedeutet neben der finanziellen Belastung auch einen erheblichen zusätzlichen Organisations- und Arbeitsaufwand bei der Trägerorganisation.

Während in diesen Fällen also durch zusätzliche Steuerungsmaßnahmen den entwicklungspolitischen Aspekten Rechnung getragen werden kann, erscheint dies bei den UNIDO-Zielen einer gleichmäßigen Streuung der Exporteffekte auf alle Entwicklungsländer und auf die Industriebranchen und Bevölkerungsgruppen innerhalb eines Landes nicht möglich. Diese offensichtlich politischen Deklamationen, die den deutlichen Differenzierungsprozeß zwischen den Entwicklungsländern und innerhalb der Industrie zu stark simplifizieren, können mit dem technisch bedingten Kredit- und Garantieinstrumentarium — ohne dessen völlige Entartung — nicht erreicht werden. Die Beibehaltung derartiger Ziele in einem Ansatz zur Exportförderung birgt von vornherein die Gefahr des Mißerfolgs in sich. Insofern sollte vermieden werden, daß unrealistisch hochgesteckte Erwartungen die erforderlichen Entwicklungsanstrengungen bremsen bzw. bei sinnvollen Ansätzen demotivierend wirken.

V. Ergebnis und Konsequenzen

Insgesamt führt die Analyse der wichtigsten bestehenden und vorgeschlagenen Kredit- und Garantiesysteme zu dem Resultat, daß für die Entwicklungsländer ein doppelter Lösungsansatz geeignet sein könnte:

a) Für die bereits *fortgeschrittenen* Länder mit einer breiten Angebotspalette von Industriegütern und Anlagen erscheint der Auf- und Ausbau nationaler Systeme empfehlenswert. Diese Länder verfügen zumeist bereits über das dazu erforderliche Kapital oder haben zumindest den Zugang zu den internationalen Kapitalmärkten. Längerfristig ergibt sich für sie vor allem das Problem, den Export von Industrieanlagen zu fördern. Dabei kommt es neben der Existenz von Versicherungsfazilitäten vor allem auf die Einräumung von Finanzierungsfristen an, die über die Regelung der Berner Union hinausgehen. Zur Regelung von matching-Fällen — d. h. zur Übernahme von Aufträgen gegen staatlich besonders unterstützte Konkurrenz — bedarf es eindeutig staatlicher Trägerorganisationen.

   Die nationalen Systeme haben zusätzlich den Vorteil, daß sie zur Garantie und Finanzierung der üblicherweise umfangreichen und langfristigen Investitionen eingesetzt werden können. Denn ihre

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Grundregeln der Förderung von Warenausfuhren lassen sich ohne Schwierigkeiten auf die Kapitalausfuhren anwenden, für deren Unterstützung ohnehin allein in den take off-Ländern ein echter Bedarf besteht.

b) Den Notwendigkeiten aller übrigen Entwicklungsländer dürfte ein System wie das MECGF am stärksten entgegenkommen. Voraussetzung für seine Wirksamkeit ist insbesondere der Aufbau entsprechender nationaler oder einer multinationalen Versicherungseinrichtung und die Mobilisierung von Mitteln der wirtschaftlichen Zusammenarbeit für den Aufbau der zentralen Einrichtungen.

   Aufgrund des begrenzten Bedarfs an Investitionsfinanzierung sollte vermieden werden, die Tätigkeit dieses Systems in der Anfangsphase auf diesen Bereich auszuweiten. Stattdessen sollte eine Konzentration auf die Förderung des Güterexports erfolgen. Für die Unterstützung von Investitionen wären verstärkt die vorhandenen nationalen und überregionalen und supranationalen Organisationen einzusetzen, soweit nicht ohnehin bereits Spezialinstitutionen — etwa bei den regionalen Zusammenschlüssen — bestehen.

Angesichts des in jedem Falle zu erwartenden finanziellen und organisatorischen Aufwands und der begrenzten Leistungsfähigkeit der Entwicklungsländer bleibt auch bei den vorgeschlagenen Lösungen zu fragen, ob nicht andere — bisher kaum diskutierte — Alternativen zu berücksichtigen sind. Dies gilt für die Käuferfinanzierung und die Saldenfinanzierung.

Bei der Käuferfinanzierung übernehmen die Kredit- und Garantieinstitutionen der Industrieländer (zusätzlich zur Exportförderung) auch die Importförderung aus Entwicklungsländern durch Finanzierung des Käufers, der längere Zahlungsziele in Anspruch nehmen will. Die Durchführung des Verfahrens ist im Prinzip identisch mit der Transaktion für den Export. Als Alternative zu den genannten Vorschlägen kommt ein solches Verfahren jedoch schon deshalb nicht in Betracht, weil es voraussetzt, daß

— alle Industrieländer solche Käuferfinanzierungen durchführen,
— für Lieferungen in Entwicklungsländer ohnehin Systeme der oben skizzierten Art aufgebaut werden müssen,
— die bereits bestehenden Exportkredit- und Garantiesysteme in einigen Entwicklungsländern nicht in Kollision mit der Käuferfinanzierung geraten.

Auch die Saldenfinanzierung erscheint bei näherer Betrachtung nicht als geeignete Alternative. Unter diesem Begriff soll hier ein Verfahren

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

verstanden werden, das als Ergebnis einer Aufrechnung der Forderungspositionen von Entwicklungsländern aus Exportgeschäften auf Kreditbasis den gesamten Refinanzierungsbedarf (und damit letztlich auch die Finanzierungserfordernisse einer MECGF) an der Summe der zwischen den Beteiligten verbleibenden Nettopositionen orientiert und auf diesem Weg zu einer möglicherweise erheblichen Verringerung des Finanzierungsvolumens beiträgt.

Dazu ist zunächst anzumerken, daß ein solches System eigentlich gerade das Vorhandensein dessen voraussetzt, was gegenwärtig noch fehlt: einen umfangreichen Handelsaustausch zwischen den Entwicklungsländern. Darüber hinaus erscheint die Ratio dieses Vorschlags für den angestrebten Zweck als nicht geeignet. Denn die Entwicklungsländer sind darauf angewiesen, daß die Bruttosumme der von ihnen eingeräumten Exportkredite refinanziert wird, um Devisenengpässen zu entgehen. Der Gedanke, nur eine Refinanzierung von Nettoforderungspositionen am internationalen Markt anzustreben, impliziert demgegenüber einen Verzicht auf Refinanzierung im Umfang der Summe des sich wechselseitig eingeräumten Exportkreditvolumens.

Soweit sich also für ein Entwicklungsland Devisenterminforderungen und Devisenterminverbindlichkeiten aus Außenhandelsgeschäften auf Kreditbasis ausgleichen, kann es die Möglichkeit der Devisennutzung (in Höhe dieses Ausfalls) nicht wahrnehmen. Das wäre für die Entwicklungsländer nur dann sinnvoll, wenn die Gesamtkosten der Refinanzierung den Erträgen aus der temporären Nutzung der refinanzierten Devisen entsprächen oder kleiner ausfielen. Dies dürfte jedoch gerade bei längeren Kreditfristen wenig realistisch sein.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Technische Zusammenarbeit zwischen den Entwicklungsländern: Ziele, Möglichkeiten, Grenzen

Von *Karl Wolfgang Menck,* Hamburg

Neben der wirtschaftlichen Zusammenarbeit zwischen den Entwicklungsländern[1] ist die technische Zusammenarbeit zwischen den Entwicklungsländern (technical co-operation between developing countries, TCDC) seit 1970 Gegenstand internationaler entwicklungspolitischer Diskussionen. Nachdem von den Staats- und Regierungschefs der blockfreien Länder Maßnahmen der technischen und wirtschaftlichen Kooperation im September 1970 in Lusaka empfohlen wurden, hat sich vor allem die UNCTAD mit der wirtschaftlichen Zusammenarbeit befaßt. Die technische Zusammenarbeit ist seither wesentlich in den Beratungen der Gremien des Entwicklungsprogramms der Vereinten Nationen (United Nations Development Programme, UNDP) behandelt worden. Nach intensiven Vorbereitungen wurde dieses Thema bei einer Konferenz der Vereinten Nationen in Buenos Aires beraten; als Ergebnis liegt ein Aktionsplan zur technischen Zusammenarbeit vor.

Die Trennung der wirtschaftlichen und technischen Zusammenarbeit ist das Ergebnis der widerstreitenden Kompetenzansprüche verschiedener Institutionen im System der Vereinten Nationen. Nach weithin anerkannten Überlegungen ist die UNCTAD für den Handel mit Rohstoffen, Halb- und Fertigwaren sowie mit Dienstleistungen des Transportwesens befaßt. Der Austausch technischer Erkenntnisse ist demgegenüber Aufgabe der UNDP. Diese institutionelle Trennung von wirtschaftlicher und technischer Kooperation darf nicht die Tatsache verdecken, daß von der technischen Zusammenarbeit Wirkungen auf die wirtschaftliche Zusammenarbeit ausgehen und daß wirtschaftliche Kriterien zur Beurteilung der Zweckmäßigkeit der technischen Zusammenarbeit herangezogen werden können.

Die wirtschaftliche Diskussion hat sich zunächst vor allem mit den Themen der wirtschaftlichen Zusammenarbeit befaßt; analysiert wur-

[1] Vgl. u. a. *R. J. Langhammer,* Die zentralafrikanische Zoll- und Wirtschaftsunion, Tübingen 1978; *K. Keferstein,* Förderung des Außenhandels unter Entwicklungsländern — eine entwicklungspolitische Alternative, Frankfurt/M. 1978; *B. M. Berendsen,* Regional Models of Trade and Development, Leiden/Boston 1978.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

den dabei u. a. die Möglichkeit zur Vertiefung des Waren- und Dienstleistungsaustausches auf der Grundlage der Erkenntnisse, die die Außenwirtschaftstheorie und -politik sowie die Integrationstheorie und -politik abgeleitet haben. Demgegenüber fand die technische Zusammenarbeit weit weniger Beachtung. Ihre wissenschaftliche Diskussion war vor 1978 dadurch erschwert, daß zunächst ein Begriff für die technische Zusammenarbeit fehlte. Erst der im September 1979 verabschiedete Aktionsplan vermittelt eine Definition:

> "It (gemeint: TCDC, K.W.M.) is a means of building communication and of promoting wider and more effective co-operation among developing countries. It is a vital force for initiating, designing, organizing and promoting co-operation among developing countries so that they can create, acquire, adapt, transfer and pool knowledge and experience for their mutual benefit and for achieving national and collective self-reliance which are essential for their social and economic development[2]."

Diese Kennzeichnung unterstellt einen engen Zusammenhang zwischen Wissenschaft und Technologie einerseits und wirtschaftlicher Entwicklung andererseits. Darüber liegen zahlreiche theoretische und empirische Studien vor. Sie zeigen, daß Entwicklung durch technischen Fortschritt gefördert werden kann, wenn er mit den gesamtwirtschaftlichen Zielen und Rahmenbedingungen abgestimmt ist[3]. Durch den

---

[2] o. V., The Buenos Aires Plan of Action for Promoting and Implementing. Technical Co-Operation among Developing Countries, o. O., o. J., S. 2.

[3] Vgl. u. a. *G. Jones,* The Role of Science and Technology in Developing Countries, London u. a., 1971; *United Nations,* World Plan of Action for the Application of Science and Technology to Development, New York 1971; Angepaßte Technik für Entwicklungsländer. Ergebnisse einer internationalen Tagung, Reihe Weltwirtschaft Band 2, Hrsg.: *J.-M. Baumer, M. Stadler, R. Knoblauch,* Diessenhofen 1979; *G. Schwarz,* Hemmnisse und Hindernisse bei der Verwirklichung des Konzeptes der Angepaßten Technologie in Entwicklungsländern. Lateinamerikanisches Institut an der Hochschule St.Gallen für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, Sonderreihe Angepaßte Technologie, Nr. 6/1978; *M. R. Bhagavan,* A Critique of „Appropriate" Technology for Underdeveloped Countries, Scandinavian Institute of African Studies, Research Report No. 48; ders., Interrelations Between Technological Choices and Industrial Strategies in Third World Countries, Scandinavian Institute of African Studies, Research Report N. 49; *Unido,* International Forum on Appropriate Industrial Technology, Anand, India, 28 - 30 November 1978, Report of the Ministerial Level Meeting, ID/WG. 282/123, S. 14; *W. Arnold, S. Kodjo, E.-A. von Renesse,* Qualitativer und quantitativer Bedarf der Entwicklungsländer in den Bereichen Bildung, Wissenschaft und Technologie, Bochum, 1972; National Council for Science and Technology, National Indicative Plan for Science and Technology, Mexico 1976; *Unesco,* National Science Policies in Africa. Situation and Future Outlook, Science Policy Studies and Documents, No. 31, Paris 1974; dies., National Science and Technology Policies in the Arab States, Present Situation and Future Outlook, Science Policy Studies and Documents, No. 38, Paris 1976; *J. Tinbergen,* Wir haben nur eine Zukunft. Der RIO-Bericht an den Club of Rome. Reform

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Aufbau eigener wissenschaftlicher und technologischer Kapazitäten können die Entwicklungsländer insbesondere die Kenntnisse gewinnen, die bei den in ihren Ländern bestehenden Voraussetzungen den größten Nutzen für wirtschaftliches Wachstum versprechen[4].

Für die technische Zusammenarbeit zwischen den Entwicklungsländern lieferten die wirtschaftswissenschaftlichen Erkenntnisse wichtige Beurteilungskriterien aufgrund des engen sachlichen Zusammenhangs zwischen wirtschaftlicher Entwicklung und Technologie, sowie aus der Übernahme von Bewertungskriterien, die für die wirtschaftliche Kooperation verwendet werden, für die Analyse der technischen Zusammenarbeit. Die Zweckmäßigkeit von Analogieschlüssen auf dieser Grundlage wird damit begründet, daß der Nutzen der technischen Zusammenarbeit aus der Koordinierung der Bemühungen um Wissenschaft und Technologie, aus der Ausnutzung von technischen Spezialisierungsvorteilen und aus der Inanspruchnahme der Kostendegression abgeleitet wird[5].

Ziele der technischen Zusammenarbeit zwischen Entwicklungsländern

In der vor allem von den Entwicklungsländern geführten Diskussion über die technische Zusammenarbeit untereinander lassen sich

- wissenschafts- und technologiepolitische Ziele,
- Vorstellungen zur Herstellung der wissenschaftlichen und technologischen Unabhängigkeit sowie
- Überlegungen zur Neugestaltung internationaler Entwicklungshilfeorganisationen

erkennen.

---

der internationalen Ordnung, Opladen 1977; *G. E. Skarov,* The Scientific and Technological Revolution and the Developing Countries, in: G. E. Skorov (Ed.), Science, Technology and Economic Growth in Developing Countries, Oxford u. a. 1978, S. 6 ff.; *Gerard K. Boon,* Technology and Sector Choice in Economic Development, Aalphen aan den Rijn 1978; *D. Gaulet,* The Uncertain Promise, Value Conflicts in Technology Transfer, New York, N.Y. 1977, S. 7 ff.

[4] Vgl. u. a. *M. J. Moravcsik,* Science Development. The Building of Science in Less Developed Countries, Bloomington, o. J.; *Unesco,* Moving towards change. Some thoughts on the new international economic order, Paris 1976, S. 66 ff.

[5] Vgl. u. a. *C. V. Vaitsos,* Crisis in Regional Economic Cooperation (Integration) among Developing Countries, in: World Development, Vol. 6 (1968), S. 719 ff.; *P. Robson,* Regional Economic Cooperation among Developing Countries: Some Further Considerations, in: World Development, a.a.O., S. 771 ff.; *K. M. Khan, V. Matthies,* Collective Self-Reliance: Programme und Perspektiven der Dritten Welt. Einführung und Dokumente, München, London, 1978.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Wissenschafts- und technologiepolitische Ziele der Zusammenarbeit zwischen den Entwicklungsländern umfassen in erster Linie die Vorbereitung, Entwicklung und Verbreitung angepaßter Technologien. Weil das dafür notwendige Wissen vorwiegend in den Entwicklungsländern verfügbar ist, müssen diese Staaten die erforderlichen wissenschaftlichen und technologischen Bemühungen selbst übernehmen. Zur Steigerung der Wirksamkeit dieser Anstrengungen bei sehr begrenzten Mitteln sollen die armen Länder internationale Zusammenarbeit anstreben, um Vorteile der fachlichen Spezialisierung und der Kostendegression bei der technischen Zusammenarbeit zu realisieren.

In engem Zusammenhang mit den wissenschaftlichen und technologischen Zielen der technischen Kooperation zwischen den Entwicklungsländern stehen Vorstellungen der Entwicklungsländer, auf dem Gebiet Wissenschaft und Technologie die *Grundsätze der Kollektiven Selbstverantwortung zu verwirklichen*[6].

Dadurch soll die technische und wissenschaftliche Eigenständigkeit der Entwicklungsländer gewährleistet und Voraussetzungen für ein selbstbestimmtes Wachstum geschaffen werden. Der Fortschritt in diesen Staaten kann bei technischer Zusammenarbeit zwischen diesen Staaten autonom und nicht mehr wie bisher von den Industrieländern bestimmt werden[7].

Schließlich verfolgen die Vorstellungen der technischen und wissenschaftlichen Zusammenarbeit das Ziel, die von den Entwicklungsländern geforderte *institutionelle Umgestaltung der Organisation der Vereinten Nationen* herbeizuführen und dort eine stärkere Einflußnahme der Entwicklungsländer sicherzustellen. Dabei soll die technische Zu-

---

[6] Vgl. u. a. *A. Lemper,* Collective Self-Reliance — A Development Strategy of Promise, in: *Intereconomics,* 1977/12, S. 115 ff.; *B. Engels, K. M. Khan, V. Matthies,* Weltwirtschaftsordnung am Wendepunkt: Konflikt oder Kooperation? Die UN-Konferenzen des Jahres 1974 über Rohstoffe, Bevölkerung und Ernährung. Hintergründe — Analysen — Dokumente, München 1975, S. 19, S. 34/35 f.; *R. Kumar,* Scientific & Technological Co-Operation: Reciprocity and/or Dependence in: Proceedings of the 8th International Conference of I.C.I.; Scientific and Technological Innovation: Self-Reliance and Cooperation, Ottawa 1977, S. 113 ff.; *A. Parthasarathi,* The Role of Self-Reliance in Alternative Strategies for Development, in: *W. K. Chagula, B. T. Feld, A. Parthasarathi* (Eds.), *P. J. Lavakare* (Ass. Ed.), Pugwash on Self-Reliance, New Delhi 1977, S. 10 ff.; *S. J. Patel,* Collective Self-Reliance of Developing Countries, in: *W. K. Chagula, B. T. Feld, A. Parthasarathi* (Eds.), *P. J. Lavakare* (Ass. Ed.), Pugwash on Self-Reliance, a.a.O., S. 255 ff.; *F. R. Sagasti,* Remarks on the Transition towards a New International Scientific and Technological Innovation: Self-Reliance and Co-operation, Proceedings of the 8th International Conference of the I.C.I., a.a.O. S. 45; ähnlich o. V., Technische Zusammenarbeit in der Dritten Welt, in: Neue Zürcher Zeitung, Nr. 202 vom 2. 9. 1979, ähnlich, o. V., Die Erklärung von Kuwait, in: Forum Vereinte Nationen, September - Oktober 1977, S. V.

[7] Vgl. o. V., Die Erklärung von Kuwait, a.a.O.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

sammenarbeit vor allem den Bereich des UNDP verändern[8], das bisher ein zentraler Teil der multilateralen technischen Entwicklungszusammenarbeit ist[9].

„Nach dem bisherigen Mandat sieht UNDP seine Aufgaben vor allem darin, den grundlegenden Entwicklungsbedarf eines Mitgliedslandes durch Technische Hilfe im weiteren Sinne decken zu helfen; zu diesem Zweck bietet es in erster Linie Dienstleistungen internationaler Experten sowie Ausrüstungsgegenstände und Stipendienmöglichkeiten an. Die Projekte des UNDP dienen u. a.:

— der Erschließung natürlicher Ressourcen und ihrer Nutzbarmachung für Landwirtschaft, Industrie, Energieerzeugung, Transport und Handel sowie für andere Schlüsselsektoren;
— der Ausbildung von Lehrern, Managern und Ingenieuren, Technikern und anderen Fachkräften;
— der Verbesserung der öffentlichen Verwaltung und der Planungskapazitäten;
— der Bekämpfung von Krankheiten und dem Auf- und Ausbau des öffentlichen Gesundheitswesens;
— der Anpassung und Anwendung geeigneter produktiver Technologien für die Entwicklung;
— der Schaffung von Anreizen für gesteigerten Kapitaltransfer durch private Investitionen;
— der Verbesserung der wirtschaftlichen Zusammenarbeit zwischen den Entwicklungsländern[10]."

„Das TCDC-Konzept ist (...) auf eine völlig neue Dimension des technischen Inhalts ausgerichtet, um der Entwicklung eine neue Richtung zu geben und entwicklungspolitische Einsichten zu vermitteln, was die UNDP-Programme bislang nicht leisten konnten[11]."

Diese neue Aufgabenstellung findet ihren Ausdruck in der Forderung nach einem neuen Verwaltungszentrum für technische Zusammenarbeit zwischen den Entwicklungsländern bei dem UNDP. Es „soll die ersten Initiativen in diesem Prozeß (d. h. neue Muster bilateraler

---

[8] Ein anderer Vorschlag sieht vor, daß UNDP Forschung in Entwicklungsländern mit dem Ziel der technischen Zusammenarbeit untereinander finanziert. Vgl. *C. H. G. Oldham, A. McKnight, R. Turner & J. Townsend,* Science, Technology and Development. The Role of the U.N.D.P., in: *W. K. Chagula, B. T. Feld, A. Parthasarathi* (Eds.), *S. J. Lavakare,* (Ass. Ed.), Pugwash on Self-Reliance, a.a.O., S. 140 f.

[9] *E. W. Börnsen,* UNDP-Entwicklungsprogramm der Vereinten Nationen, in: *R. Wolfrum, N. J. Prill, J. A. Brückner* (Hrsg.), Handbuch Vereinte Nationen, München 1977, S. 470.

[10] *E. W. Börnsen,* a.a.O., S. 472.

[11] o. V., Die Erklärung von Kuwait, a.a.O., S. V.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

und multilateraler technischer Zusammenarbeit, K.W.M.) steuern, den Regierungen helfen, die Elemente der Zusammenarbeit zu formulieren und Transfer und Austausch aktivieren. Zu den wichtigsten Aufgaben des Verwaltungsorgans gehört die Bestandsaufnahme der technischen Ressourcen und Fähigkeiten in den einzelnen Ländern, daraus ein Bedarfs- und Leistungsprofil für jedes Land zu entwickeln und dann nach den Ergänzungsmöglichkeiten zu suchen, die schließlich durch bilaterale und multilaterale Programme auf die Bedürfnisse hin aktiviert werden können[12]." Geeignete, anzustrebende Maßnahmen umfassen:

— "co-operative ventures involving the financial resources of one developing country (or pooled by a group of countries), the technical capabilities of another, the national resources of a third, and the market potential of others;

— strengthened systems and new networks for direct information-sharing among development professionals and research and training institutes working on related problems, using locally selected technologies, under similar conditions in different countries;

— operation of joint institutions or programmes working on technical and policy issues of common concern assembling available data and creating new knowledge to enrich the fund of experience coming from and provided to participating countries[13]."

Alle Ziele der technischen Zusammenarbeit zwischen den Entwicklungsländern werden von den Entwicklungsländern begründet aus der Charta der wirtschaftlichen Rechte und Pflichten der Staaten. Die darin enthaltenen Forderungen beschreiben die Leitlinien und Instrumente der von den Entwicklungsländern verlangten Neuen Weltwirtschaftsordnung. Mit der Förderung von Wissenschaft und Technologie befaßt sich dabei Art. 13:

„(1) Jeder Staat hat das Recht, die Fortschritte und Entwicklungen in Wissenschaft und Technologie zur Beschleunigung seiner wirtschaftlichen und sozialen Entwicklung zu nutzen.

(2) Alle Staaten sollen die internationale wissenschaftliche und technologische Zusammenarbeit und die Übertragung von Technologie

---

[12] *G. Gunatilleke*, TCDC-Technische Zusammenarbeit zwischen Entwicklungsländern. Hilfe aus der Dritten Welt, in: Forum Vereinte Nationen, Jg. 5 (1978), Nr. 6, S. 1.

[13] Bridgess Acros the South for joint Economic Growth Effective North-South Dialogue, and More Self-Reliant Development. The United Nations Conference on Technical Co-operation Among Developing countries, 30 August to 12 September 1978, Buenos Aires, Argentina, o. O., o. J., S. 2.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

fördern, wobei alle legitimen Interessen, darunter unter anderem die Rechte und Pflichten von Inhabern, Lieferern und Empfängern von Technologie, gebührend zu berücksichtigen sind. Insbesondere sollen alle Staaten folgendes erleichtern: den Zugang der Entwicklungsländer zu den Errungenschaften der modernen Wissenschaft und Technologie, die Übertragung von Technologie und die Schaffung einer einheimischen Technologie zum Nutzen der Entwicklungsländer in einer Form und nach Verfahren, die ihren wirtschaftlichen Verhältnissen und ihren Bedürfnissen entsprechen.

(3) Daher sollen die entwickelten Länder mit den Entwicklungsländern bei der Errichtung, Stärkung und Entwicklung ihrer wissenschaftlichen und technologischen Infrastruktur und ihrer wissenschaftlichen Betätigung in Forschung und Technologie zusammenarbeiten, um zur Ausweitung und Umformung der Volkswirtschaften der Entwicklungsländer beizutragen.

(4) Alle Staaten sollen zusammenarbeiten, um die Möglichkeiten der der Entwicklung weiterer international anerkannter Richtlinien oder Vorschriften für die Übertragung von Technologie zu erkunden, wobei die Interessen der Entwicklungsländer voll zu berücksichtigen sind[14]."

In der wissenschaftlichen und entwicklungspolitischen Diskussion haben sich diese Ziele als nicht überzeugend erwiesen. Zunächst ist darauf hingewiesen worden, daß der Inhalt der angestrebten Technologien durch den nicht operational definierten Begriff der — in den einzelnen Ländern unterschiedlichen — wirtschaftlichen und sozialen Entwicklungsziele noch nicht eindeutig vorgegeben ist. Darüber hinaus werden Zielkonflikte zwischen wirtschaftlichen und sozialen Zielen und den Wirkungen der Wissenschafts- und Technologiepolitik in den einzelnen Staaten und der Zusammenarbeit zwischen den Entwicklungsländern verdeckt.

Bei der Formulierung der Ziele der technischen Zusammenarbeit im Rahmen der Neuen Weltwirtschaftsordnung wird die unterschiedliche Bewertung der damit verbundenen Vorstellungen in den Industrie- und Entwicklungsländern ausgeklammert. Gegen die Durchsetzung der neuen Ordnung sprechen Vorbehalte, die sich auf die geringe entwicklungspolitische Effizienz zahlreicher Einzelvorschläge in der bisher vorliegenden Form stützen. Darüber hinaus unterstellt die neue Ordnung eine Gemeinsamkeit zwischen Entwicklungsländern, die tatsäch-

[14] Charta der wirtschaftlichen Rechte und Pflichten der Staaten, 12. Dezember 1974, verabschiedet von der 29. UN-Vollversammlung, in: Entwicklungspolitik Materialien Nr. 49, Bonn, Juni 1975, S. 16 f.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

lich verschiedene, zum Teil einander widersprechende Interessen verfolgen. Alle Erfahrungen zeigen deutlich, daß gerade bei Wissenschaft und Technologie die weiter fortgeschrittenen Staaten ähnlich den Industrieländern eigene Interessen verfolgen, ohne gleichzeitig angepaßte Technologien für die ärmeren Länder zu fördern. Schließlich sind die Vorstellungen der Ziele einer kollektiven Selbstverantwortung noch nicht über die Bedeutung als wissenschaftliche Theorie und politisches Programm hinausgekommen. Die vorliegenden Zielformulierungen erschöpfen sich in der Forderung, dieses Prinzip anzuwenden, ohne die damit verfolgten Absichten und Zwecke genauer zu beschreiben. Hinter der Forderung nach Schaffung neuer Institutionen steht die Absicht, über die technische Zusammenarbeit die Verhandlungsmacht der Entwicklungsländer beim Technologietransfer zu verstärken. In Analogie zu den Forderungen zur Einrichtung von Rohstoffkartellen, in denen die armen Länder einen für sie möglichen Weg auf der Basis ihrer eigenen Anstrengungen zur grundlegenden Verbesserung ihrer wirtschaftlichen Situation sehen, werden gemeinsame Vorstellungen über eine Verringerung der technologischen Abhängigkeit und eine Stärkung der wissenschaftlichen Struktur und zur Verwirklichung darauf gerichteter Maßnahmen formuliert. Die technische Zusammenarbeit zwischen Entwicklungsländern ist deshalb Teil der Verhandlungen in der Gruppe der ‚77' und anderer gemeinsamer Verhandlungen der Entwicklungsländer[15].

Umstritten ist aber, ob gemeinsame Verhandlungen tatsächlich die Verhandlungsmacht erhöhen, solange die Entwicklungsländer von den Industrieländern in der bisher bekannten Weise abhängig sind. Darüber hinaus ist die Analogie zu den gemeinsamen Verhandlungen über Rohstoffe dadurch in Frage gestellt, daß die Eigentümer der technologischen Erkenntnisse in den Industrieländern nach einer weit verbreiteten Ansicht nicht auf den Transfer in die armen Länder angewiesen sind.

Formen und Inhalte ausgewählter Beispiele technischer Zusammenarbeit zwischen den Entwicklungsländern

Der Zweifel an der Durchsetzbarkeit der entwicklungspolitischen Ziele gründet sich nicht nur auf die unzureichende Präzisierung und die unscharfen Definitionen. Vor allem in den Industrieländern ist die Vermutung weit verbreitet, daß die technische Zusammenarbeit zwischen

[15] Vgl. o. V., Bridges Across the South for Joint Economic Growth, Effective North-South Dialogue, and More Self-Reliant Development. The United Nations Conference on Technical Cooperation Among Developing Countries, a.a.O., ähnlich: *Unctad,* Arusha Programme for Collective Self-Reliance and Framework for Negotiations, TD/236, Paragraph 26.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

den Entwicklungsländern ein ungeeignetes Instrument zur Verwirklichung dieser Ziele darstellt. Zur Begründung werden die in Statistiken nachgewiesene technologische und wissenschaftliche Lücke zwischen armen und reichen Ländern[16] und der bislang geringe Umfang des Technologietransfers zwischen den armen Ländern herangezogen. Die Zahlen über den Patent- und Lizenztransfer zeigen beispielsweise, daß für viele Entwicklungsländer dem Technologieimport aus den Industrieländern vorrangige Bedeutung zukommt. Darüber hinaus werden für die Nehmerländer wichtige Kenntnisse im Rahmen der bi- und multilateralen Entwicklungszusammenarbeit aus den Industrieländern vermittelt.

Eine völlig andere Auffassung vertritt UNDP. Nach einer dort ausgearbeiteten Übersicht ist die Bereitschaft zur technischen Zusammenarbeit zwischen Entwicklungsländern größer, als weithin vermutet wird:

— Mehr als 900 Einrichtungen in über 67 Entwicklungsländern sind bereit und in der Lage, sich an einer technischen Zusammenarbeit zwischen den armen Staaten zu beteiligen[17].

— Bei regionalen Vorbereitungskonferenzen zur Konferenz über technische Zusammenarbeit zwischen den Entwicklungsländern sind mehr als 50 Vorhaben mit dieser Absicht in Angriff genommen worden[18].

— Der arabische Fonds für wirtschaftliche und soziale Entwicklung hat Feasibility-Studien für TCDC zusammen mit UNDP durchgeführt und plant die Finanzierung geeigneter Projekte[19].

Darüber hinaus werden die Voraussetzungen für die technische Zusammenarbeit wegen des weithin nicht gedeckten Bedarfs an angepaßten Technologien als günstig angesehen[20].

---

[16] Vgl. u. a. *Unesco,* Statistical Yearbook, Paris, versch. Jge; dies., National Science Policies in Africa, a.a.O.; dies. National Science and Technology Policies in the Arab States, a.a.O. *G. Kratochwil,* Wissenschaftlich-Technologische Entwicklung und Internationale Zusammenarbeit in Lateinamerika, Hamburg 1976; *J. A. Sabato* et *N. Botavia,* La Science, Technique et l'Avenir de l'Amerique Latine: analyse et stratégie, in: Tiers Monde, Vol. 12, 1971, S. 583 f.; *S. Thibaud,* Les Systemes de Recherches Scientifique et Technique de pay en voie de developpement in: Revue Tier Monde, T. 17, 1976, S. 125 ff. und S. 137 ff.

[17] Vgl. u. a. *J. Endrst,* TCDC: Cross-Fertilization of the South, in: Development Directions, November/December 1978, S. 31 f.

[18] Vgl. o. V., Ein Jahr internationaler Entwicklung. Aus dem Jahresbericht der Administration über das Entwicklungsprogramm der Vereinten Nationen 1977, o. O., o. J., S. 12 f.

[19] Vgl. u. a. United Nations Conference, Technical Co-operation Among Developing Countries, TCDC Case Study No. 13, Arab Countries Mobilizing Financial Ressources for Development, o. O., o. J.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Aus der Sicht der Entwicklungsländer können Instrumente der technischen Zusammenarbeit sein:

— regionale transnationale Unternehmen,

— gemeinsam durchgeführte Forschungs- und Technologieförderungsprogramme,

— verstärkte Zusammenarbeit zwischen Hochschulen in einer Region,

— gemeinsame Nutzung von Forschungszentren, die von den ehemaligen Kolonialmächten hinterlassen wurden, durch mehrere Staaten,

— eine Ausdehnung der technischen Zusammenarbeit im Rahmen der politischen Zusammenarbeit zwischen den Entwicklungsländern, und

— gemeinsame Lösungen von einzelnen Problemen für davon besonders betroffene Länder.

Bei der *Schaffung regionaler transnationaler Unternehmen* sollen die Einflußmöglichkeiten internationaler Unternehmen beim Transfer von Patenten und Lizenzen begrenzt werden[21]. Zu diesem Zweck werden neu zu gründende regionale Unternehmen Technologien zu günstigeren Konditionen als zu Marktpreisen den einzelnen Entwicklungsländern anbieten. Dieser Vorschlag, der noch nicht verwirklicht worden ist, wird sich nur dann als zweckmäßig erweisen, wenn regionale transnationale Unternehmen die gleiche Leistungsfähigkeit wie die in den Industrieländern ansässigen internationalen Unternehmen hinsichtlich des Technologietransfers aufweisen. Da diese Bedingung kurzfristig nicht erfüllt ist, sollen die internationalen Unternehmen den Aufbau regionaler transnationaler Unternehmen in den Entwicklungsländern fördern und ihnen im Rahmen der technischen Zusammenarbeit Kenntnisse vermitteln. Ob dieser Vorschlag realistisch ist, wird bezweifelt, da mit Sicherheit nicht die Bereitschaft der Unternehmen in den Industrieländern erwartet werden kann, künftigen Konkurrenten im Rahmen der Kooperation einen Technologietransfer in die Entwicklungsländer anzubieten.

---

[20] Vgl. u. a. UNIDO, Technologies from Developing Countries, Development and Transfer of Technology Series No. 7, New York 1978; dies., International Forum on Appropriate Technology, Technology from Developing Countries, New Delhi, Anand, 20. - 30. November 1978, ID/WG 282/65.

[21] *J. Katz, E. Ablin,* From Infant Industry to Technology Exports: The Argentine Experience in the International Scale of Industrial Plants and Engineering Works, Inter-American Development Bank, Economic Commission For Latin America, Research Programme in Science and Technology, Working Paper No. 14, October 1978.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Strittig ist nicht nur, ob langfristig regionale transnationale Unternehmen zwischen Entwicklungsländern eine gleichermaßen entwicklungspolitisch effiziente Alternative zu dem Technologietransfer anderer multinationaler Unternehmen aus den Industrieländern darstellen. Zweifelhaft sind auch die von den regionalen transnationalen Unternehmen ausgehenden Verteilungswirkungen auf die einzelnen Staaten. Gegner dieses Vorschlags heben hervor, daß der Nutzen nur auf weiter entwickelte Staaten begrenzt wird. Ursache dafür ist — so wird bei dieser Auffassung angenommen — die Tatsache, daß wirtschaftlich schwächere Staaten innerhalb einer Region nur begrenzten Einfluß auf die Geschäftspolitik der regionalen multinationalen Unternehmen nehmen können. Diese Argumentation ist allerdings irreführend. Sie verkennt nämlich, daß auch die Absorptionsfähigkeit der ärmeren Länder für Technologieimporte regionaler transnationaler Unternehmen in der Regel geringer ist. Die Ursache liegt deshalb nicht allein in einer entwicklungspolitisch falschen Geschäftspolitik der Unternehmen, sondern in der begrenzten Aufnahmefähigkeit einzelner Länder.

Als Teil der regionalen Integration der Entwicklungspolitik kann darüber hinaus die staatliche *Forschungs- und Technologiepolitik* vertieft werden. Begünstigt wird diese Form der technischen Zusammenarbeit zwischen Entwicklungsländern durch Engpässe für die Erweiterung der nationalen Forschung, durch regionale Standortvorteile für Wissenschaft und Technologie sowie gemeinsame Forschungsziele[22]. Fraglich ist allerdings, ob das vorhandene Wissen in den beteiligten Staaten ausreicht, um auch alle langfristig erforderlichen Erkenntnisse zu gewinnen.

Durch die *Kooperation zwischen Hochschulen* in verschiedenen Entwicklungsländern kann die technische Zusammenarbeit ebenfalls erweitert werden. Diese Politik empfiehlt sich vor allem in Staaten, deren Wissenschafts- und Technologieinfrastruktur wesentlich von Universitäten bestimmt werden. Grenzen für die entwicklungspolitischen Vorteile ergeben sich dadurch, daß die Universitäten im Rahmen der nationalen Entwicklungspolitik mit zumeist nicht ausreichenden Ressourcen zahlreiche Aufgaben bei der Ausbildung von Studenten nur unvollkommen bewältigen und darüber hinaus nur in geringem Umfang Forschung betreiben. Zudem sind die meisten Hochschulen in den Entwicklungsländern aus wissenschaftspolitischen Überlegungen mehr an einer Zusammenarbeit mit den Industrieländern interessiert[23]. Sie erlaubt den Zugang zu den neuesten wissenschaftlichen

[22] Vgl. u.a. *G. Kratochwil*, a.a.O., S. 66 ff.

[23] Vgl. u. a. *W. A. Lewis*, The University in Developing Countries, International Council for Educational Development, Occasional Paper Number 11, New York, o. J., S. 6.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Erkenntnissen und trägt damit zu einer Steigerung der Leistungsfähigkeit der Hochschulen bei. Die gleichen Vorteile verspricht eine Kooperation zwischen den Entwicklungsländern nicht.

Regionale Einrichtungen der ehemaligen Kolonialbehörden, die zum Teil mit Hilfe der Industrieländer weitergeführt werden, erweisen sich als weiteres Instrument der TCDC. Beispiele sind Einrichtungen zur Untersuchung von Verfahren des Anbaus und der Lagerhaltung von tropischen Erzeugnissen in Ost- und Westafrika. Allerdings ist die Bereitschaft der einzelnen Staaten nach Erlangung der Unabhängigkeit gering gewesen, da die Autonomie gerade für Wissenschaft und Technologie beansprucht wurde. Diese Haltung konnte aber durch die Ankündigung der ehemaligen Mutterländer beeinflußt werden, die Institutionen weiterzuführen. Ausschlaggebend war für die Entwicklungsländer dabei die Erwartung, zusätzliche Vorteile durch Überlassung von Technologie und Ressourcen aus den Industrieländern zu verwirklichen. Diesem Nutzen steht allerdings der Nachteil gegenüber, daß die durch die Kolonialbeziehungen geschaffenen sprachlichen und kulturellen Grenzen zwischen verschiedenen Entwicklungsländern nicht beseitigt werden. Die noch heute scharfe Trennung zwischen der wissenschaftlichen und technologischen Zusammenarbeit der anglophonen westafrikanischen und der Kooperation der frankophonen westafrikanischen Staaten wird als ein Beweis für die Berechtigung dieses Einwands angesehen.

Gleichgerichtete politische, religiöse und wirtschaftliche Interessen verschiedener Entwicklungsländer — wie z. B. zwischen den arabischen Staaten[24] — erweisen sich ebenfalls als Ausgangspunkt für technische Zusammenarbeit. Gemeinsame politische Vorstellungen liegen z. B. auch der technischen Zusammenarbeit zwischen den Commonwealth-Staaten zugrunde, an der sich Industrieländer wie Großbritannien und Kanada durch Zuweisung von Kapital beteiligen. Infolgedessen bindet die Politik der technischen Zusammenarbeit diese Staaten in die technische Kooperation zwischen den Entwicklungsländern ein.

Zur Lösung einzelner Probleme für davon besonders betroffene Staaten können im Rahmen der technischen Zusammenarbeit zwischen den Entwicklungsländern *Vereinbarungen wie in Rohstoffabkommen*[25] zur Verbesserung der Pflanzenzucht und zum Schutz von Pflanzen beitragen. In ähnlicher Weise werden *intermediäre Technologien ins-*

---

[24] Vgl. *A. B. Zahlan,* Established Patterns of Technology Acquisition in the Arab World, in: *A. B. Zahlan* (Ed.), Technology Transfer and Change in the Arab World. A Seminar of the United Nations Economic Commission for Western Asia, Oxford u. a., 1978, S. 1 ff.

[25] Vgl. *C. Norman,* Knowledge and Power: The Global Research and Development Budget, Worldwatch Paper 31, o. O., July 1979, S. 42 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

besondere für den ländlichen Raum[26] von Entwicklungsländern gemeinsam vorbereitet. Der technischen Zusammenarbeit in dieser Form sind dadurch Grenzen gesetzt, daß die Anwendung der dabei gewonnenen Erkenntnisse häufig scheitert, weil die Rahmenbedingungen in den einzelnen Staaten stark voneinander abweichen und weil notwendige flankierende Maßnahmen über die technische Zusammenarbeit hinaus zur Verbreitung der Erkenntnisse unterbleiben.

Diese Instrumente für die technisch-wirtschaftliche Zusammenarbeit erweisen sich im Hinblick auf die bei der technischen Zusammenarbeit zwischen den Entwicklungsländern angestrebten Zielen als nicht ausreichend. Zwar können durch die verschiedenen Maßnahmen Spezialisierungsvorteile erzielt werden; ihr Umfang reicht aber nicht aus, um den Bedarf an angepaßten Technologien zu decken und die Rückständigkeit der Entwicklungsländer bei Wissenschaft und Technologie zu beseitigen. Angebotsseitige Ursachen dafür sind — in verschiedenem Ausmaß —

— unzureichende Ausstattung mit technischen und wissenschaftlichen Kenntnissen als Basis für die gemeinsame Gewinnung neuen Wissens,

— Mangel an geeignetem Personal und Fachleuten in den beteiligten Entwicklungsländern, und

— ungenügende finanzielle und sachliche Ressourcen.

Darüber hinaus ist das Ausmaß der Spezialisierungsvorteile begrenzt durch das Verhalten der an der Kooperation beteiligten Institutionen in den einzelnen Staaten. Sie verstehen sich i. d. R. nicht als notwendige Bestandteile einer nach den nationalen und regionalen Entwicklungsplänen ausgerichteten Wissenschafts- und Technologiepolitik, sondern sehen ihre Aufgaben vielmehr und häufig ausschließlich in der Gewinnung neuer Erkenntnisse nach dem Vorbild von Forschungsarbeiten, die in Industrieländern durchgeführt werden. Erschwert wird die technische Zusammenarbeit weiterhin durch die bei den einzelnen Instrumenten nicht näher bezeichneten erforderlichen Transfermechanismen. In den Vorschlägen werden nämlich nationale Institutionen benannt, die mit Einrichtungen in anderen Staaten zusammenarbeiten sollen, ohne daß zuvor geklärt wird, wie der Erfahrungs- und Informationsaustausch erfolgen soll. Unklar sind schließ-

---

[26] Vgl. u. a. United Nations Conference on Technical Co-Operation Among Developing Countries, „Las Graviotas": Technologies for Rural Development, TCDC Case Study No. 1 New York 1977; dies., Network for Small-Farm Mechanization, TCDC Case Study No. 14 New York 1977; dies., The Debate on the Selection of Technologies for Development, TCDC Case Study No. 6 New York 1977.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

lich Inhalt und Auswahlkriterien der zu transferierenden Erkenntnisse im Rahmen der technischen Zusammenarbeit.

Schließlich lassen sich die geringen Erfolge der technischen Zusammenarbeit zwischen den Entwicklungsländern mit nachfrageseitigen Hemmnissen erklären. Die Entwicklungsländer bringen modernen Erkenntnissen aus Industrieländern ohne Rücksicht auf die Vereinbarkeit mit wirtschaftlichen Zielen und Rahmenbedingungen in ihren Ländern hohe Wertschätzung entgegen. Die Rivalität zwischen einzelnen Staaten sowie die komplementären Strukturen der wissenschaftlichen und technischen Erkenntnisse in den einzelnen Staaten verhindern, daß ein Bedarf an der Übernahme von Kenntnissen aus anderen Entwicklungsländern besteht. Günstige Bedingungen für die technische Zusammenarbeit können übereinstimmende religiöse, kulturelle und politische Grundvorstellungen in verschiedenen Ländern schaffen.

Technische Zusammenarbeit zwischen den Entwicklungsländern als Instrument der Neuen Weltwirtschaftsordnung und zur Neugestaltung der multilateralen Hilfe der Vereinten Nationen

Im Hinblick auf die Forderungen der Entwicklungsländer, durch technische Zusammenarbeit Forderungen im Rahmen der Neuen Weltwirtschaftsordnung und zur Neugestaltung der Vereinten Nationen durchzusetzen, werden zusätzliche Maßnahmen vorgeschlagen. Sie umfassen:

— Schaffung eines institutionellen Rahmens für die technische Zusammenarbeit,

— die Gründung eines Fonds für die Durchführung geeigneter Maßnahmen,

— die Bekämpfung des Brain Drain in die Industrieländer und

— eine regelmäßige Überprüfung dieser Maßnahmen.

Die *Vertiefung des Informationsaustauschs zwischen den Entwicklungsländern* wird als *Aufgabe neu zu gründender Institutionen* angesehen und soll der Technologie- und Forschungspolitik der transnationalen Unternehmen in Übereinstimmung mit Artikel 2 der Charta der wirtschaftlichen Rechte und Pflichten der Staaten entgegenwirken. Dabei muß insbesondere die Verhandlungsposition der ärmsten Länder nicht nur gegenüber den Industrieländern, sondern auch gegenüber den Schwellenländern gestärkt werden, die bislang ein Entgegenkommen in Form von — gegenüber den Marktkonditionen — vergünstigten Bedingungen beim Technologietransfer in die weniger entwickelten armen Länder abgelehnt haben.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Ob der Aufbau neuer Institutionen zweckmäßig und notwendig ist, muß jedoch bezweifelt werden. Zunächst ist die Annahme nicht berechtigt, daß die transnationalen Unternehmen die Bedingungen einseitig zu Lasten der Entwicklungsländer beim Technologietransfer festlegen[27]. Darüber hinaus ist umstritten, ob neu zu schaffende Institutionen im System der Vereinten Nationen in gleicher Weise wie Unternehmen Technologien für die Herstellung von Gütern für den Massenbedarf mit arbeitsintensiven Verfahren an die Entwicklungsländer verteilen werden[28]. Die von den Entwicklungsländern alternativ vorgeschlagene kollektive Selbstverwaltung bei der Verteilung des technischen Wissens bietet nach den Erfahrungen, die bei der Beobachtung der Tätigkeit von zahlreichen multinationalen Organisationen gesammelt werden konnten, keine Garantie für Effizienz und eine nach entwicklungspolitischen Zielen optimale Allokation. Darüber hinaus schafft eine neue Institution nicht die von den Entwicklungsländern benötigten zusätzlichen Erkenntnisse, sondern beschränkt sich auf die Umverteilung vorhandenen Wissens. Schließlich kann die technische Zusammenarbeit über neue Institutionen nur dann Erfolge erzielen, wenn in den einzelnen Entwicklungsländern geeignete Träger für die Zusammenarbeit bestehen. Diese Voraussetzung ist bislang nur in den weiter entwickelten Staaten erfüllt.

Die für die neue Institution erforderlichen finanziellen Mittel sollen in einem *Fonds bei UNDP* durch Mittelzuweisungen der Industrieländer aufgebracht werden. Andere nationale und internationale Entwicklungshilfemittel sollen ebenfalls für die technische Kooperation zwischen den Entwicklungsländern in größerem Umfang bereitgestellt werden. Diese Maßnahme entspricht der in Artikel 11 der Charta der wirtschaftlichen Rechte und Pflichten der Staaten niedergelegten Forderung, die Effizienz internationaler Organisationen bei der Durchführung von Aufgaben der Entwicklungszusammenarbeit zu steigern und dabei den Zielen der Entwicklungsländer Vorrang zuzuweisen. Vorgesehen wird im Aktionsplan für die technische Zusammenarbeit zwischen den Entwicklungsländern, daß zunächst Industrieländer „Indicative Planning Figures" für den Ressourcentransfer zusagen. Aus diesen Angaben können im zweiten Schritt die Mittel festgestellt werden, die UNDP für technische Zusammenarbeit im Rahmen der

---

[27] Vgl. u. a. *K. W. Menck*, Technologietransfer als Gegenstand der internationalen Außenwirtschafts- und Technologiepolitik — eine erweiterte Übersicht, in: *K. W. Menck* und *S. Greif*, Technologietransfer in Entwicklungsländer. Rahmenbedingungen, Mechanismen, Probleme, München u. a. 1979, S. 32 ff.; *D. Kebschull* u. a., Wirkungen von Privatinvestitionen in Entwicklungsländern, in Vorbereitung.

[28] Vgl. u. a. *Ho Kwon Ping*, TCDC — New Acronym in the Lexicon of Development, in: Far Eastern Economic Review, Vol. 103, 1979, Nr. 2, S. 41.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Entwicklungspolitik einzelnen Staaten verfügbar machen kann. Die Verantwortung für die Auswahl von Projekten soll bei den Entwicklungsländern liegen. Fachleute und Politiker in den Industrieländern haben sachlich begründete Einwände gegen diese Vorstellungen geltend gemacht:

— Die Höhe der Einzahlungen wird festgelegt, ohne daß zuvor der tatsächliche Bedarf ermittelt wird.

— Durch die Bindung von Mitteln in einzelnen Fonds wird die Flexibilität bei der Mittelverwendung durch die internationalen Organisationen bei rasch wechselnden Anforderungen herabgesetzt.

— Mit der Verwaltung der einzelnen Fonds sind hohe Betriebsausgaben verbunden, die zu Lasten des für die Entwicklungsländer verfügbaren Ressourcentransfers gehen.

— Die Konkurrenz von Fonds begünstigt Überschneidungen und Doppelarbeiten; ein zentraler Fonds könnte infolgedessen die Vergeudung von Mitteln verhindern.

— In den Fonds werden nur staatliche Transfers eingebracht. Unberücksichtigt bleiben die für die Entwicklungsländer ebenfalls wichtigen Leistungen der Unternehmen in Industrie- und Entwicklungsländern zur technischen Zusammenarbeit zwischen den armen Staaten.

Gegenüber diesen Nachteilen gibt es zwei politisch begründete Überlegungen. die in der Einrichtung eines Fonds für technische Zusammenarbeit Vorteile sehen lassen:

— Durch die Schaffung eines Fonds für technische Zusammenarbeit können bislang vernachlässigte Aufgabenbereiche unabhängig von Länderprogrammen schwerpunktmäßig gefördert werden.

— Mit der Beteiligung an den Fonds wird ein Kompromiß zwischen den unterschiedlichen Zielen der einzelnen Entwicklungsländer herbeigeführt. Die Leistungen in den Fonds erlauben eine stärkere Beteiligung der Entwicklungsländer mit schnellem wirtschaftlichen Wachstum an der technischen Zusammenarbeit, ohne wesentlichen Eigeninteressen gegenüber den ärmeren Ländern zuwiderzuhandeln.

Diese Bewertung ergibt sich weniger aus ökonomischen Effizienzkriterien für die Allokation und Verwendung von Ressourcen als vielmehr aus den politischen Rahmenbedingungen für die Forderungen der Entwicklungsländer nach technischer Zusammenarbeit im Rahmen des Nord-Süd-Dialogs.

In den Entschließungen für den Aktionsplan zur Durchsetzung der technischen Zusammenarbeit zwischen den Entwicklungsländern finden sich, wie in anderen Resolutionen zur Neuen Weltwirtschaftsordnung,

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Forderungen, die *Abwanderung* qualifizierter Wissenschaftler *in die Industrieländer zu beenden.* Auf welche Weise die technische Zusammenarbeit zwischen den Entwicklungsländern dazu beitragen soll, wird aus den bisher vorliegenden Empfehlungen allerdings nicht ersichtlich. Begründet werden kann die Zurückhaltung der Entwicklungsländer in dieser Frage mit den unterschiedlichen Auffassungen über die erforderlichen Maßnahmen zur Bekämpfung des Brain Drain. Diese Staaten streben eine Umverteilung des durch den Brain Drain bedingten Ressourcentransfers in die Industrieländer durch Erhebung von Sondersteuern auf die Einkommen von ausgewanderten Wissenschaftlern an. Die damit verbundenen Einnahmen sollen den Herkunftsländern als Ausgleich für die mit dem Brain Drain verknüpften Verluste dienen[29]. Andere Vorschläge sehen vor:

— direkte Kontrollen über die Emigration von Wissenschaftlern aus Entwicklungsländern,

— verschärfte Überwachung bei der Erteilung von Ausreisevisen für einheimische Experten aus Entwicklungsländern,

— einer in den Entwicklungsländern erhobenen Auswanderungssteuer.

Ob diese Maßnahmen den angestrebten Zweck erreichen werden, ist nach den Ergebnissen aller vorliegenden empirischen Untersuchungen über den Brain Drain zweifelhaft. Ursachen sind — wenn die bei den Analysen gewonnenen Erkenntnisse verallgemeinert werden können — für den Brain Drain unzureichende Arbeitsmöglichkeiten in den Entwicklungsländern, ungünstige Lebensbedingungen in den Heimatländern sowie vor allem der Verlust der familiären und kulturellen Bindungen an das Herkunftsland während der Ausbildung in Industrieländern[30]. Diese Ursachen können durch die technische Zusammenarbeit beseitigt werden, wenn gemeinsame Forschungsvorhaben die Ressourcen für Wissenschaft und Technologie so erhöhen, daß die Arbeits- und Lebensbedingungen für Wissenschaftler in den Entwicklungsländern günstiger gestaltet werden. Durch Ausbildung in (anderen) Entwicklungsländern statt in Industrieländern im Rahmen der technischen Zusammenarbeit kann die Bindung an die Kultur des Heimatlandes erhalten werden. Allerdings ist fraglich, ob als Folge der begenzten Wirksamkeit gemeinsamer Forschungsprogramme mit unzureichender personeller und finanzieller Ausstattung und als Folge der Orientierung der Universitäten in den Entwicklungsländern nach Leitbildern aus den Industrieländern die technische Zusammenarbeit

[29] Vgl. u. a. *J. N. Bhagwati, M. Partington* (eds.), Taxing the Brain Drain. A Proposal, Amsterdam, New York, Oxford 1976.

[30] Vgl. *H. G. Grubel, A. Scott,* The Brain Drain. Determinants Measurement and Welfare Effects, Waterloo 1977; *W. A. Glaser,* The Brain Drain. Emigration and Return, Oxford u. a. 1977.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Alternativen anbieten kann, die von den Wissenschaftlern als gleichwertig zu der Arbeit und Ausbildung in Industrieländern angesehen werden können.

Ergänzt werden die Vorschläge zur Schaffung einer neu einzurichtenden Institution und eines neuen Fonds für technische Zusammenarbeit in dem Aktionsplan durch die Empfehlung, die Ergebnisse der technischen Zusammenarbeit zwischen den Entwicklungsländern zu *evaluieren* und — soweit notwendig — Änderungen bzw. zusätzliche Maßnahmen zur bisher verfolgten Politik einzubringen. Die erste Prüfung soll 1980 bei dem High-Level Meeting der UNDP-Mitglieder erfolgen[31]. Sachlich ist dieses Vorgehen gerechtfertigt, da es die notwendigen Anpassungen verspricht. Bei den Industrieländern überwiegt jedoch Skepsis, da bislang Evaluierungen der Gesamtpolitik bisher nur wenig greifbare Ergebnisse gebracht haben. Zudem vermuten diese Länder, daß Mißerfolge zum Anlaß für Forderungen nach einem erhöhten Ressourcentransfer genommen werden und Hinweise auf ebenfalls notwendige Eigenleistungen der Entwicklungsländer unterbleiben. Ob diese Gefahren tatsächlich eintreten, läßt sich von vornherein nicht absehen. Insofern kann auch die Evaluierung nur bedingt als ein Instrument zur Durchsetzung der Neuen Weltwirtschaftsordnung, insbesondere eines höheren Ressourcentransfers, angesehen werden.

Bei der Analyse der technischen Zusammenarbeit zwischen den Entwicklungsländern steht nicht nur ein wirtschaftliches, sondern auch ein wissenschaftliches und politisches Entwicklungsprogramm zur Diskussion. Aus ökonomischer Sicht erweisen sich Ziele, Ansatzpunkte und Instrumente als nicht effizient und notwendig. Die Einbettung der technischen Zusammenarbeit in die Thematik des Nord-Süd-Dialogs führt ebenfalls nicht zu bei wirtschaftlicher Betrachtungsweise überzeugenden Zielen und Maßnahmenvorschlägen. Diese Beurteilung stützt sich auf den gegenwärtigen Stand der Auseinandersetzung um die technische Zusammenarbeit, bei dem entscheidende Begriffe noch weitgehend unklar sind und einzelne Maßnahmen zum Teil nicht näher beschrieben werden. Vielmehr erschöpfen sich die Forderungen zur Zeit in der Aufstellung technischer und wissenschaftlicher sowie politischer Programme. Darin ökonomische Sachzusammenhänge und unabänderliche wirtschaftliche Rahmenbedingungen ausreichend zu berücksichtigen und so die Voraussetzungen für eine ökonomisch effiziente Form technischer Zusammenarbeit zwischen den Entwicklungsländern zu schaffen, sollte eine Aufgabe für Wirtschaftswissenschaftler in Industrie- und Entwicklungsländern sein.

---

[31] Vgl. o. V., TCDC: World Plan of Action, in: Development Directions, 1978, S. 34.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Aspekte der industriellen Kooperation zwischen Entwicklungs- und Industrieländern im Rahmen der Industrialisierungspolitik

Von *Christian Uhlig*, Bochum

1. Industrialisierung und Kooperation

Wie anläßlich des Besuches des chinesischen Ministerpräsidenten Hua Guo Feng in der Bundesrepublik 1979 deutlich wurde, benötigt die Volksrepublik China für ihre forcierte Modernisierung Fachkräfte, Kapital, Technologie, eine leistungsfähige Administration und Manager. Um einen Beitrag zur Deckung dieser verschiedenen Bedürfnisse zu leisten, wurde ein deutsch-chinesisches Kooperationsabkommen abgeschlossen, das die Errichtung und Modernisierung von Industrieanlagen, die gemeinsame Produktion und den gemeinsamen Vertrieb von Waren, den Austausch von Know-How und technischen Verfahren sowie den Abschluß von Kompensationsgeschäften vorsieht[1].

Das Beispiel Chinas zeigt deutlich die Probleme auch anderer Entwicklungsländer auf: Sie benötigen nicht nur Fremdwährungskapital, sondern vor allem technisches Wissen im weitesten Sinne sowie — bei stark gestiegener internationaler Verschuldung — längerfristig laufende Absatzgarantien für ihre eigenen Produkte, um ihre Importe finanzieren zu können. Industrialisierung und Modernisierung eines Landes, einschließlich des Ausbaus der Agro-Industrie, ist offensichtlich nicht allein mit nationalen Ressourcen zu bewerkstelligen, sondern bedarf — ganz besonders in den Schlüsselbereichen — der Ergänzung durch eine Zusammenarbeit mit ausländischen Kräften. Die Geschichte der industriellen Entwicklung bestätigt diese These[2].

[1] Vgl. Meldung und Kommentar von Kuo Hing-Yu in: Wirtschaftswoche, Nr. 44/1979, S. 15 und 82.

[2] Über die Rolle der Ausländer in der Entwicklung des deutschen Bergbaus berichtet z. B. *A. Zimmermann* (Industrielle Reisebriefe von Haspe bis Duisburg, Berlin 1912, S. 4 f.). Nach Aufzählung der von Ausländern (Belgiern, Holländern, Engländern, Franzosen) gegründeten Schachtanlagen stellt er fest: „Man sieht, welche gewaltige Rolle ausländisches Kapital und ausländische Unternehmungslust bei der Erschließung unseres großen Bergbau- und Industriebezirks gespielt haben. Mindestens noch die sechziger Jahre hindurch waren die Ausländer tonangebend." Zit. b. *W. Köllmann:* Die „industrielle Revolution". Quellen zur Sozialgeschichte Großbritanniens und Deutschlands im 19. Jahrhundert, Stuttgart 1972, S. 53.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Eine derartige Feststellung könnte als Banalität aufgefaßt werden, sie ist jedoch, wie aus der Auseinandersetzung mit den Thesen zur autozentrierten Entwicklung — verbunden mit der Suche nach autochthonen Entwicklungsansätzen — zu erkennen ist, keineswegs so unbestritten. Wesentlich ist allerdings die Frage nach Art und Qualität der internationalen Zusammenarbeit.

Aus der Diskussion um die autonome bzw. „abgekoppelte" Entwicklung ist der von manchen Autoren mehr oder minder deutlich gemachte Rekurs auf die Listsche Idee der notwendigen Entwicklung der „produktiven Kräfte" im Entwicklungsstadium der Frühindustrialisierung zu akzeptieren. Um zu einem ausgewogenen Verhältnis zwischen den Partnern in einem integrierten Weltwirtschaftssystem zu gelangen, müssen die schwächeren Teile strukturell gestärkt werden. Dadurch sollen sie gezielt einen fairen Anteil an den durch die weltwirtschaftliche Integration entstehenden Wohlfahrtsgewinnen erlangen. Strukturelle Veränderungen, die der Stärkung der Hirschmanschen „latecomers" im nach innen wie nach außen orientierten Industrialisierungsprozeß — unter Berücksichtigung der zumutbaren Belastungen für das jeweils gegebene soziale System — dienen, können jedoch nicht allein dem marktwirtschaftlichen Selbststeuerungsmechanismus überlassen bleiben. Sie bedürfen vielmehr — zumindest ergänzender — wirtschafts- und entwicklungspolitischer Maßnahmen. Verfügbar sind neben marktinkonformen eine Reihe von durchaus marktkonformen Instrumenten, die wirksam eingesetzt werden können, wie die zeitweise Zollprotektion, der Abbau tarifärer und nicht-tarifärer Handelsschranken sowie von Subventionen in den Industrieländern, die Übertragung öffentlicher Finanzmittel und technischer Hilfe an die Entwicklungsländer sowie dortige nationale Anpassungs- und Gestaltungsinterventionen. Bewußt soll durch solche Anregungsmaßnahmen ein weiter Spielraum für die Entfaltung der Selbsthilfe nationaler Kräfte, seien sie privater oder staatlicher Art, geschaffen oder erhalten werden.

Die Frage stellt sich allerdings, inwieweit dieser Raum durch eigenständige Initiative aus dem Bereich der Entwicklungsländer tatsächlich produktiv ausgefüllt wird. Im Zuge der sich vollziehenden Entwicklungsprozesse wird immer wieder deutlich, daß der wesentlichste knappe Faktor nicht Kapital im Sinne von Finanzierungskapital ist, sondern daß spezielle Kapitalformen gesucht sind, wie Fremdwährungskapital und vor allem „human capital" in seinen verschiedenen Ausprägungen vom Facharbeiterwissen über technisches Know-How bis zu detaillierten betriebswirtschaftlichen Organisations- und Marktkenntnissen. Selbst wenn die ordnungspolitischen Rahmenbedingungen den notwendigen Spielraum für unternehmerische Initiative gewähren, selbst wenn prozeßpolitisch Vorkehrungen für ausreichende Kapi-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

talverfügbarkeit geschaffen werden, ist in der Praxis vieler Entwicklungsländer zu beobachten, daß die spontane Reaktion auf diese Angebote aus dem einzelwirtschaftlichen Unternehmensbereich häufig enttäuschend gering ist. Was fehlt, ist nicht allein das notwendige Vertrauen in die Kontinuität der jeweiligen Wirtschaftspolitik, sondern besonders das Erfahrungswissen zur Schaffung effizienter Produktionskombinationen. Daraus folgt, daß offenbar nicht nur die Investitionsbereitschaft, sondern vor allem die Investitionsfähigkeit und Absorptionskapazität für die angebotenen Mittel gering ist. Das gilt nicht allein für den privaten, sondern auch für den staatlich-öffentlichen Bereich. Deshalb stellen Empfehlungen, die staatliche Aktivität im direkt-produktiven Bereich zu stärken, weil die private Initiative nicht ausreicht, meist keine akzeptable Lösung des Problems dar. Wesentlich ist, daß Mechanismen geschaffen werden, um die fehlenden Faktorteile des technischen und vor allem auch betriebswirtschaftlich-organisatorischen Wissens so zu übertragen, daß sie kurzfristig produktiv von den Empfängern verwendet werden können.

Es ist also festzustellen: die notwendige Kapitalbildung, der Technologietransfer sowie die Feindiffusion technischen Wissens auf die Ebene direkt-produktiver industrieller Entwicklung unter Beachtung des entwicklungspolitisch begrenzten Zeithorizonts kann

— weder allein durch Aktivitäten des „Sich-selbst-aus-dem-Sumpf-Ziehens" oder durch autochthone „trial and error"-Prozesse im Rahmen eines autarkistisch orientierten Wirtschaftssystems,

— noch vornehmlich mit Hilfe institutionell-administrativ vereinbarter Transfermechanismen wie wissenschaftlich-technische Kooperationsabkommen zwischen Staaten oder Instituten oder Vereinbarungen über den Transfer öffentlicher finanzieller und technischer Hilfe,

— jedoch auch nicht allein über das Spiel und die Nutzung internationaler Marktbeziehungen im Rahmen einer permissiv marktwirtschaftlich gestalteten Wirtschaftsordnung erreicht werden.

Gegen den autarkistischen Weg spricht die fehlende Verfügbarkeit an eigenständigen, schnell entwicklungsfähigen Ressourcen, einschließlich der Diffusionsvoraussetzungen besonders im Bereich des „human capitals", sowie die progressiv zunehmenden Entwicklungskosten für rationelle wirtschaftliche und technische Systeme. Der Weg des partiell abhängigen „imitators" bzw. „innovators" ist — und wird noch — billiger als der des aus eigener Kraft tätigen „inventors". Das erkannt zu haben, ist ein wichtiger Grund für die wirtschaftliche Öffnungspolitik mancher Entwicklungsländer, wie z. B. China oder Ägyp-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

ten. Entscheidend ist bei diesem Weg die Annahme, daß durch zeitweise Abhängigkeit eine Stärkung der nationalen Entwicklung erfolgt und damit auch die Marktstellung im internationalen Handel verbessert und über die Zeit hin der Abhängigkeitsgrad gesenkt werden kann.

Gegen das alleinige Vertrauen auf institutionell-administrative Übertragungskanäle durch technisch-wissenschaftliche Kooperation zwischen wissenschaftlichen Institutionen oder durch Förderung der Technologieentwicklung im Rahmen der Technischen Zusammenarbeit spricht der häufig nur indirekte Organisationscharakter dieser Prozesse auf der Ebene von Institutionen und nicht der Nutzer selbst. Dadurch wird der „trickling down"-Effekt auf die Ebene produktiver Nutzung gebremst und unsicher, zumal — wie erwähnt — die Investitions- und Übernahmebereitschaft wie auch die Absorptionskapazität der bestehenden heimischen Unternehmungen häufig gering ist.

Gegen das alleinige Verlassen auf das Funktionieren marktwirtschaftlicher Koordinationsabläufe, auch wenn sie zeitweise durch Protektionsmaßnahmen abgestützt werden, spricht auch hier, daß die reaktive Investitionsbereitschaft und Absorptionsfähigkeit bei den betroffenen Wirtschaftssubjekten relativ gering ist und entsprechende Aktivitäten nicht unbedingt an den nationalen Prioritäten orientiert werden. Besonders wichtig ist jedoch die Tatsache, daß die Machtverhältnisse auf den internationalen Märkten eher zur Blockierung der eigenständigen Entwicklung nationaler industrieller Ansätze in den Entwicklungsländern führen, weil die frei agierenden, wirtschaftlich stärkeren ausländischen Unternehmungen die unerfahrenen „newcomers" im Wettbewerb leicht ausstechen können.

Gesucht werden also Mittel, die eine eigenständige Entwicklung der in den Industrialisierungsprozeß eintretenden Länder unterstützen, andererseits ihnen die notwendigen knappen Ressourcen zugängig machen und zugleich ihre Absorptionsfähigkeit im direkt-produktiven Bereich erhöhen. Ein ergänzendes Ziel ist es — und das ist wohl der rationale Kern der Forderungen nach Reorganisation der bestehenden Weltwirtschaftsordnung —, die relative Unerfahrenheit der Entwicklungsländer im industriellen Bereich, insbesondere auf internationaler Ebene, die sich konkret in Marktunterlegenheit und Abhängigkeit ausdrückt, durch Maßnahmen gezielter Zusammenarbeit mit den Industrieländern schrittweise zu beseitigen. Eine Maßnahme, um dieses Ziel zu erreichen, ist der Ausbau einer mittel- und langfristig abgesprochenen industriellen Kooperation zwischen Partnern aus Entwicklungs- und Industrieländern auf zwischenstaatlicher und vor allem auch auf der Unternehmensebene.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

2. Wirtschaftliche Kooperation und ihre Formen

Nach Böttcher ist „Kooperation ... das bewußte Handeln von Wirtschaftseinheiten (natürlichen und juristischen Personen) auf einen gemeinsamen Zweck hin, wobei die Einzelaktivitäten der Beteiligten durch Verhandlung und Abmachung koordiniert werden"[3]. Für die internationale Kooperation ist entscheidend, daß die Zusammenarbeit grenzüberschreitend organisiert wird. Es handelt sich also um eine geplante diskretionäre Zusammenarbeit zweier oder mehrerer Partner aus dem In- und Ausland zum Zwecke der effizienten Nutzung der vorhandenen Ressourcen und Aktivitätsmöglichkeiten in einem gemeinsam abgegrenzten Ziel- bzw. Funktionsbereich. Dabei wird für den wirtschaftlichen Koordinationsprozeß nicht allein der Marktrationalität, sondern auch der Verhandlungsrationalität vertraut[4].

Das Funktionieren der Kooperation beruht grundsätzlich auf dem Konsensus zwischen verschiedenen Partnern hinsichtlich der gesetzten Ziele, wie auch der zu ihrer Realisierung eingesetzten Mittel. Um diesen Konsensus zu erreichen, müssen die allseitige Bereitschaft zur Interessenabstimmung, die gleichberechtigte Entscheidungsbeteiligung aller Partner sowie der allseitige Nutzenanteil gesichert sein. Dagegen brauchen die Partner zunächst nicht wirtschafltich gleich stark zu sein. Es kann ein abgesprochenes Ziel der Kooperation sein, den schwächeren Partner im beiderseitigen Interesse so zu stärken. daß in einer späteren Phase eine Gleichgewichtigkeit der Kräfte erreicht wird. Gerade das ist das erklärte Ziel der internationalen Entwicklungskooperation zwischen politisch gleichberechtigten, wirtschaftlich jedoch ungleich starken Partnern[5].

Die wirtschaftliche Kooperation spielt in vielen Bereichen eine wichtige Rolle. Neben Formen der genossenschaftlichen sowie der unternehmerischen Zusammenarbeit auf nationaler und internationaler Ebene finden sich Erscheinungen der staatlichen internationalen Kooperation und anderer Formen bi- oder trilateraler Zusammenarbeit. Gerade im Verhältnis zwischen Industrie- und Entwicklungsländern erlangte der Begriff der wirtschaftlichen Kooperation im Bereich der Entwicklungspolitik eine erhebliche Bedeutung. Aber auch im Bereich der Außenwirtschaftspolitik finden sich wichtige Kooperationsformen,

---

[3] *E. Böttcher:* Kooperation und Demokratie in der Wirtschaft, Tübingen 1974, S. 22 (Original kursiv).

[4] Vgl. *H.-G. Voigt:* Probleme der weltwirtschaftlichen Kooperation, Hamburg 1969, S. 7.

[5] Vgl. *C. Uhlig:* Kooperation als Instrument der Integration der Entwicklungsländer in die Weltwirtschaft, in: *K. Ringer, E. A. von Renesse, C. Uhlig* (Hrsg.): Perspektiven der Entwicklungspolitik, Basel—Tübingen 1980 (im Erscheinen), S. 12.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

wie die bilateralen Handels-, Kompensations- bzw. Clearing-Abkommen. Die im Osthandel wieder zum Zuge gekommenen und keineswegs nur negativ bewerteten Gegen- oder Kompensationsgeschäfte[6] wurden übrigens auch früher schon von Überseeländern, die die wirtschaftliche Entwicklung bei Ressourcenknappheit vorantreiben wollten, angewandt. So versuchten z. B. südamerikanische Staaten, den notwendigen Kapitalgüterimport für die heimische Erschließung mit Kompensationslieferungen abzugelten[7]. Heute sind solche Kompensationsabkommen vor allem zwischen RGW- und Entwicklungsländern von Bedeutung. Sie werden zwar häufig wegen damit auftretender Probleme der Preisstellung oder des Drittländerabsatzes kritisiert, haben jedoch, wie am Beispiel Indien exemplifiziert wurde[8], auch erhebliche positive Effekte für die beteiligten Entwicklungsländer. In diesem Zusammenhang ist auch interessant, daß Indonesien in den 60er Jahren eine Koppelung von ausländischen Direktinvestitionen mit Absprachen über Abnahmegarantien aus der Produktion durch die Investoren zu vereinbaren suchte[9]. Diese Formel des „production sharing", also eine Form der Gemeinschaftsproduktion mit Kompensation, wurde von den meisten westlichen Investoren damals nur ungern akzeptiert. Anders reagieren diese Investoren allerdings, wenn es die eigenen Interessen erfordern, wie im Falle der Lieferverträge bei der Rohstofferschließung bzw. im Erdölgeschäft, bei denen die Vereinbarung der Abnahmegarantien Voraussetzung für die Investition waren[10]. Heute finden sich solche kooperativen Vertragsformen auch im West-Süd-Geschäft durchaus häufiger.

Für die Entwicklungsländer sind diese Kooperationsformen natürlich deshalb interessant, weil damit Produkte aus ihren sich entwikkelnden industriellen Bereichen auf dem Weltmarkt eingeführt werden können, was bekanntlich für die „newcomers" schwierig ist. Zugleich verbessert sich durch den entsprechenden Export die Handelsbilanz dieser Länder.

---

[6] Vgl. *F.-L. Altmann* und *H. Clement:* Erfahrungen mit Kompensationsgeschäften, in: Wirtschaftsdienst, 59. Jg. (1979), S. 519 ff.; dazu auch *F. Schuster:* Gegen- und Kompensationsgeschäfte als Marketing-Instrumente im Investitionsgüterbereich, Berlin 1979.

[7] Vgl. *O. Ahbe:* Die Praxis und Mängel des Kooperationsgeschäftes, Hamburg 1936, S. 9 ff.; *A. Predöhl:* Das Ende der Weltwirtschaftskrise, Reinbek 1962, S. 57, 66 ff.

[8] *R. Banerji:* The Development Impact of Barter in Developing Countries. The Case of India, OECD Paris 1977.

[9] Vgl. *U. Jeromin:* "Production sharing." Eine neue Form der Zusammenarbeit mit Entwicklungsländern. Das indonesische Beispiel, in: Wirtschaftsdienst, 45. Jg. (1965), S. 355 ff.; *J. Gibson:* Production-Sharing, in: Bulletin of Indonesian Economic Studies, Canberra, Nr. 3/4 (1966).

[10] Vgl. dazu *C. Kirchner* u. a.: Rohstofferschließungsvorhaben in Entwicklungsländern, Bd. 1, Frankfurt 1977, S. 357 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Ein besonders wichtiger Bereich internationaler wirtschaftlicher Zusammenarbeit ist die Unternehmenskooperation. Hier handelt es sich um die freiwillige mittel- und langfristig ausgerichtete und vertraglich festgelegte Zusammenarbeit selbständig bleibender Unternehmen, die ihren Sitz in verschiedenen Ländern haben, zur koordinierten oder gemeinschaftlichen Aufgabenerfüllung in bestimmten betriebswirtschaftlichen Teilbereichen[11]. Dies ist der eigentliche Kernbereich der industriellen Kooperation. Durch derartige partnerschaftliche Aktivitäten können in den Entwicklungsländern langfristig eigenständige Produktionen entstehen, die zur Nutzung des heimischen Kapitals und zur Diffusion des sich entwickelnden technischen und organisatorischen Wissens und damit zur Stärkung des eigenständigen Wirtschaftspotentials beitragen.

Es ist interessant, daß in der wirtschaftswissenschaftlichen Literatur der Gesamtbereich der wirtschaftlichen Kooperation wenig systematisch und umfassend behandelt bzw. definiert wird. Zwar gibt es zur Kooperation aus betriebswirtschaftlicher Sicht, also der Unternehmens- bzw. zwischenbetrieblichen Kooperation, umfangreiche Darstellungen, die auch den internationalen Zusammenhang behandeln[12]. Aus gesamtwirtschaftlicher Sicht ist der Begriff der Kooperation jedoch, wie Böttcher hervorhebt, trotz vielseitiger Erscheinungsformen in der Praxis „immer noch kaum mehr als ein Schlagwort", und sehr oft wird Kooperation in der Wirtschaft „nur zu gern mit Kartell gleichgesetzt, entsprechend negativ bewertet und mit Attributen versehen, die von ‚unnütz' bis ‚schädlich' reichen"[13]. Eine Begründung dafür kann sein, daß aus prinzipiell marktwirtschaftlicher Sicht befürchtet wird, daß mit der verstärkten Anwendung bestimmter Kooperationsformen, insbesondere der Kompensation und des bilateralen Austausches, ein „Rückfall in das Steinzeitalter" von Naturaltausch und Dirigismus in der Wirtschaft vollzogen wird. Die Einbeziehung der Verhandlungsrationalität läßt Kritiker befürchten, daß Kooperation ein nicht-marktkonformes Instrument der Außenwirtschaftspolitik ist,

---

[11] Vgl. *J. Bidlingsmaier:* Begriff und Formen der Kooperation im Handel, in: Absatzpolitik und Distribution, Wiesbaden 1967, S. 358; *E. Gerth:* Kooperation, zwischenbetriebliche, in: *E. Grochla* und *W. Wittmann* (Hrsg.): Handwörterbuch der Betriebswirtschaft, 4. Aufl. Bd. 2, Stuttgart 1975, Sp. 2257 ff.

[12] Vgl. *H. Baur:* Internationale Marketing-Kooperation, Düsseldorf 1975, S. 10 f.; *K. Frerichs* u. a.: Analyse der internationalen industriellen Zusammenarbeit. Unternehmenskooperation zwischen Industrie- und Entwicklungsländern, Opladen 1973, S. 10.

[13] *E. Böttcher:* Vorwort zu *D. W. Benecke:* Kooperation und Wachstum in Entwicklungsländern, Tübingen 1972, S. VI. Im Artikel „Kooperation" von *W. Glasstetter* (in: Handwörterbuch der Volkswirtschaft, Wiesbaden 1977) werden andere Formen der Kooperation, die nichts mit Kartell oder zwischenbetrieblicher Zusammenarbeit zu tun haben, gar nicht erwähnt.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

das man im übrigen nach der Weiterentwicklung der multinationalen Handels- und Clearing-Mechanismen für überwunden hielt.

Eine solche Auffassung rechtfertigt allerdings nicht, eine umfassende und systematische Behandlung der verschiedenen Erscheinungsformen der Kooperation, einschließlich ihrer volkswirtschaftlichen Wertung, zu umgehen. Die Überbetonung ordnungspolitischer Aspekte gegenüber dem Instrument der Kooperation erscheint im übrigen deshalb nicht überzeugend, weil in der allgemeinen Diskussion — außer aus streng sozialistischer Sicht — die Kooperation als eine Möglichkeit gesehen wird, um den marktwirtschaftlichen Abstimmungsmechanismus in Fällen, in denen dessen Funktionsbedingungen nicht gesichert erscheinen, zu ergänzen; d. h., das Instrument wirkt eher systemstabilisierend.

Zudem sind die strukturellen Unterschiede in den verschiedenen praktischen Anwendungsbereichen der wirtschaftlichen Kooperation zu berücksichtigen. Während im Ost-West-Handel die Unterschiede in den Wirtschaftssystemen der Kooperierenden die Steuerungsfähigkeit rein marktwirtschaftlicher Abstimmungs- und Transfermechanismen behindern und die beiderseitigen Beziehungen durch wirtschaftliche Kooperationsabsprachen eher dynamisiert werden können, stellen im Nord-Süd-Handel und auch den Süd-Süd-Beziehungen die Entwicklungsunterschiede zwischen den Partnern, ergänzt gelegentlich durch Systemunterschiede, die entscheidenden Strukturdefekte dar[14]. In den Entwicklungsländern sind bekanntlich bis heute vielfach die Produktions- und Marktbedingungen nicht in dem Maße entwickelt, daß man den Marktmechanismus als optimal funktionsfähiges Instrument der Allokation, Koordination und des Transfers, vor allem auch im internationalen Geschäft, voll zum Zuge lassen kommen könnte. Deshalb ist das Instrument der wirtschaftlichen Kooperation als Bestandteil notwendiger Anpassungsinterventionen zu sehen, um das Entwicklungsgefälle abzubauen und eine gleichgewichtige Struktur in der Weltwirtschaft bzw. im regionalen Bereich zu erreichen. Es geht also nicht um Ersatz, sondern um Ergänzung des marktwirtschaftlichen Koordinationsmechanismus.

---

[14] Diese Strukturdefekte, entstanden im Zuge der imperialen Kolonialpolitik mit einseitig die großen Handelsnationen begünstigenden Handelsfreiheiten, hat bekanntlich Friedrich List schon erkannt, kritisiert und zu bekämpfen versucht. Sie waren nach dem Zweiten Weltkrieg Ausgangspunkt für die westliche Entwicklungspolitik, die bis heute auf Ausgleich der Unterschiede durch Ressourcentransfers im Sinne internationaler Anpassungsinterventionen ausgerichtet ist.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

3. Zur Frage der industriellen Produktionskooperation

Obwohl der Begriff der „industriellen Kooperation" ganz allgemein die Zusammenarbeit zwischen Staaten oder privaten Unternehmungen auf dem Gebiet industrieller Produktion bezeichnet[15], wird er in letzter Zeit zunehmend im Zusammenhang mit der Ost-West-Kooperation verwendet[16]. Die UN-Wirtschaftskommission für Europa versteht die industrielle Kooperation im weiten Sinn als eine geschäftliche Beziehung zwischen zwei Partnern aus unterschiedlichen Wirtschaftssystemen, die über den Kauf und Verkauf von Gütern und Diensten hinausgeht und eine Reihe von komplementären oder gegenseitig akzeptierten Maßnahmen umfaßt. Diese können im Bereich der Produktion, des Technologietransfers, des Marketings u. a. liegen[17]. Im engeren Sinne können darunter aber auch nur spezifische Formen industrieller Zusammenarbeit verstanden werden, wie beispielsweise die Abstimmung und Koordinierung beiderseitiger Fertigungsaktivitäten in Form der Koproduktion mit wechselseitiger Zulieferung von Teilen oder der Spezialisierung. Manche Autoren gehen sogar so weit, vorauszusetzen, daß der Ausgleich der gegenseitigen Leistungen im wesentlichen als Realkompensation vorgenommen wird[18].

Für die Belange der Entwicklungspolitik ist der weitere Begriff vorzuziehen, wobei allerdings das Problem des Unterschiedes der Wirtschaftssysteme hier nicht im Vordergrund der Diskussion steht. Vielmehr geht es um die Analyse eines Instruments zur Überbrückung von Entwicklungsunterschieden zwischen Volkswirtschaften und zur effizienten Nutzung der weltweit oder regional verfügbaren Ressourcen[19]. Dabei steht die partnerschaftliche Zusammenarbeit im Produk-

---

[15] Vgl. dazu *W. Zehender:* Industrielle Kooperation zwischen Industrie- und Entwicklungsländern, Interessenfelder und Steuerungsmechanismen. Fallstudie Bundesrepublik Deutschland—Indien, Berlin 1977, S. 3. Zehender weist darauf hin, daß der Begriff der industriellen Kooperation ‚weder in der Wissenschaft noch in der Praxis festgelegt' ist.

[16] Vgl. dazu *S. A. Ehrhardt:* „Joint East-West Ventures" in Osteuropa. Gemeinschaftsunternehmen im Rahmen der industriellen Ost-West-Kooperation, Bern—Frankfurt 1977, S. 67 ff.; *K.-E. Schenk* u. a.: Industrielle Ost-West-Kooperation, Stuttgart—New York 1977.

[17] Economic Commission for Europe (ECE): Analytical Report on Industrial Co-operation among ECE Countries, Geneva 1973, S. 2.

[18] Vgl. *N. Leise:* Die industrielle Ost-West-Kooperation. Forschungsberichte des Instituts für Außenhandel und Überseewirtschaft der Universität Hamburg, Nr. 7, Hamburg 1976, S. 29; *K.-E. Schenk* u. a., a.a.O., S. 22 und 46 f.

[19] Auf die bestehenden Unterschiede zwischen Ost-West- und Nord-Süd-Kooperation bezüglich der Ausgangssituation machte das Deutsche Institut für Wirtschaftsforschung in einem Gutachten „Mechanismen für eine intensivierte Zusammenarbeit zwischen Industrie- und Entwicklungsländern bei unterschiedlichen Wirtschaftssystemen" (Berlin 1977) aufmerksam. Vgl. auch *K. Frerichs* u. a., a.a.O., S. 10 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

tionsbereich im Vordergrund, so daß man genauer von der industriellen Produktionskooperation sprechen kann. Diese wird durch Kooperationen in anderen betrieblichen Funktionsbereichen, vor allem z. B. im Bereich der Forschung und Entwicklung (F und E), im Marketing oder in der Finanzierung ergänzt.

Die Zusammenarbeit kann auf zwischenstaatlicher wie auch auf Unternehmensebene stattfinden. Im zwischenstaatlichen Bereich geht es um Vereinbarungen von Kooperationsrahmen wie auch spezieller Zusammenarbeit, z. B. in Projekten, zwischen Institutionen für den technisch-wissenschaftlichen Austausch o. ä. Von größter Wichtigkeit ist jedoch die Kooperation auf der Unternehmensebene. Diese industrielle Produktionskooperation kann verschiedene Erscheinungsformen haben, wie z. B.

— die Lizenzkooperation einschließlich Franchising und Leasing, evtl. verbunden mit Abmachungen über Kompensationslieferungen aus der entstehenden Produktion,

— die Beratungskooperation für Management und Technik,

— die Auftragskooperation für Veredelung und Zulieferung (Subcontracting),

— die Koproduktion in Form wechselseitiger Teilzulieferung oder völliger Spezialisierung

— und vor allem die Kooperation in Gemeinschaftsunternehmungen, bi- oder multilateral organisiert, mit unterschiedlichen Beteiligungsformen und möglicherweise mit spezifischen Vereinbarungen über Kompensationslieferungen aus der Produktion („production sharing").

Welche Formen im einzelnen zum Zuge kommen, hängt von den jeweiligen Gegebenheiten ab: Oft findet man die Kombination verschiedener Kooperationsformen. So sind beispielsweise Gemeinschaftsunternehmungen häufig auch Lizenznehmer des ausländischen Partners oder schließen spezielle Lieferverträge in Form des Subcontractings sowie Management- und Technische-Hilfe-Verträge ab. Auch in der Intensität der Kooperation zwischen den Partnern lassen sich Unterschiede feststellen. Bei einigen steht die Zusammenarbeit im Rahmen üblicher Marktbeziehungen stärker im Vordergrund, wie z. B. bei der Lizenzkooperation, dem Franchising oder der Beratungs- und Auftragskooperation. Bei anderen Formen ist dagegen der technische und unternehmerische Verflechtungsgrad wesentlich höher, wie z. B. bei der Koproduktion, dem „production sharing" und vor allem bei den Gemeinschaftsunternehmungen. Wesentlich ist jedoch, daß bei allen Formen der Aspekt der beiderseitig getragenen, geplanten, dis-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

kretionären Entscheidung zugunsten einer längerfristigen Zusammenarbeit auf vertraglicher Basis gegeben ist.

Betrachtet man die verschiedenen Formen der industriellen Produktionskooperation, so wird deutlich, daß diese im Verhältnis zwischen westlichen Industrieländern und Entwicklungsländern, also im West-Süd-Verhältnis, eine beachtliche Rolle spielen. Die im einzelnen angewandten Formen richten sich nach Art der Märkte, nach dem Entwicklungsstand und den Interessen der Beteiligten. Dabei ist generell festzustellen, daß neben der Lizenzkooperation die Auftrags- und die Beratungskooperation eine zunehmende Bedeutung erlangt. In Märkten mit entsprechenden Voraussetzungen weist die Kooperation in Gemeinschaftsunternehmungen einen steigenden Trend auf. Die Formen der Koproduktion und des „production sharing" werden dagegen seltener angewendet, wenn es hier auch beachtliche Ausnahmen gibt, wie z. B. im Rohstoffbeschaffungs-, im Textilverarbeitungsbereich oder in den Bereichen der optischen und Maschinenindustrie.

Für manche Entwicklungsländer spielt die industrielle Produktionskooperation eine wichtige Rolle in der Ost-Süd-Beziehung, hier vor allem in der Kombination mit Kompensationsgeschäften und bilateralem Clearing im Rahmen von Handelsvertragsvereinbarungen. Aber auch Ansätze für eine trilaterale Zusammenarbeit zwischen West-Ost und Süd werden, vor allem im Rahmen der UNCTAD, diskutiert und zu fördern gesucht[20]. Große Bedeutung wird dem Konzept der Kooperation von seiten der Entwicklungsländer, aber auch für den intraregionalen Bereich, wie z. B. den ASEAN-Bereich, im Anden-Pakt, im Arabischen Gemeinsamen Markt oder im Verhältnis zwischen OPEC-Staaten und Entwicklungsländern, zugemessen. Durch Absprache und Koordination sollen die Grundlagen für eine gemeinsame industrielle Entwicklung bei sparsamer Verwendung der Ressourcen gelegt werden[21]. Im West-Süd-Verhältnis nimmt der Aspekt der industriellen Kooperation einen wichtigen Platz in den Lomé-Verträgen zwischen den AKP-Staaten und der EG ein und ist in Lomé II noch verstärkt worden.

---

[20] Zur Frage der Ost-Süd-Kooperation sowie trilateralen Beziehungen vgl. UNCTAD: The Scope of Trade-Creating Industrial Co-operation at the Enterprise Level between Countries having Different Economic and Social Systems, New York 1973; K. Boltz und P. Plötz: Bericht über die industriellen Kooperationsbeziehungen zwischen der Bundesrepublik Deutschland, den sozialistischen Ländern Ost-Europas und den Entwicklungsländern, Hamburg 1975; auch DIW-Gutachten, a.a.O., S. 17 ff.

[21] Vgl. dazu *M. Ariff* u. a.: ASEAN-Co-operation on Industrial Projects, Kuala Lumpur 1977; zum Anden-Pakt vgl. *H. und E. Johann:* Die wirtschaftlichen Integrationsbestrebungen der Entwicklungsländer, München 1973; zum Arabischen Gemeinsamen Markt *F. Saadeddin:* Die Arabische Wirtschaftsintegration, Basel—Tübingen 1977.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

4. Motive der Entwicklungs- und Industrieländer für die industrielle Produktionskooperation

Die Motive der Entwicklungsländer, industrielle Produktionskooperationen mit Unternehmungen aus Industrieländern einzuleiten, sind je nach der speziellen Landessituation verschieden. Neben allgemeinen volkswirtschaftlichen Zielsetzungen, wie Verbesserung der Beschäftigungslage und der Zahlungsbilanz in mittel- und langfristiger Sicht, lassen sich allgemein wohl folgende differenzierte Motive herausstellen[22]:

(1) Das Transfermotiv:
- — Beschaffung von Fremdwährungskapital aus dem Ausland,
- — bessere und selektive Übertragung von Technologie, Management- und Marketing-Know-How sowie sonstigem Fachwissen;

(2) Mobilisierungs- und Ausbildungsmotive:
- — Mobilisierung und Kanalisierung von Lokalkapital in direktproduktive Bereiche,
- — Herausbildung einer lokalen Unternehmerschaft,
- — Lerneffekte für Mitarbeiter, insbesondere Facharbeiter, durch Vermittlung technischer und organisatorischer Ausbildung,
- — Ausbreitung von modernen Technologien und Investitionsmethoden durch Interaktionsprozesse bei Kooperationen;

(3) Strukturelle Motive:
- — Abbau der Importabhängigkeit durch Importsubstitution,
- — Exportdiversifizierung und Zugangsöffnung zu entwickelten Märkten,
- — Diversifizierung der sektoralen und regionalen Wirtschaftsstruktur,
- — Verbesserung der horizontalen und vertikalen Integration der heimischen Wirtschaft,
- — Verstärkung der Wettbewerbsintensität auf den internen Märkten, u. a. auch gegenüber den häufig unwirtschaftlichen Staatsbetrieben;

---

[22] Vgl. *H. Giesecke:* Industrieinvestitionen in Entwicklungsländern, Hamburg 1963, S. 66 ff.; Bremer Ausschuß für Wirtschaftsforschung: Wirtschaftliche Zusammenarbeit mit Entwicklungsländern auf Unternehmungsebene. Gutachten, Bremen 1968; *D. Kebschull:* Motive für deutsche Direktinvestitionen in Entwicklungsländern, in: Probleme der Arbeitsteilung zwischen Industrie- und Entwicklungsländern, Bad Godesberg 1972; speziell zur Unterteilung vgl. *D. Ahn:* Joint Venture als ein Instrument der Wirtschaftspolitik in ASEAN-Ländern (Manuskript Bochum 1980), S. 4 f. (Englische Fassung in Interconomics, Vol. 15 Nr. 5/6 1980).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

(4) Allgemeine wirtschaftspolitische Motive:
- — Verbesserte Kontrolle und Orientierung an nationalen Zielen und Interessen durch nationale Beteiligung an den Kooperationen,
- — Stärkung der Stellung der lokalen Wirtschaft und Gesellschaft gegenüber ausländischen Wirtschaftseinflüssen,
- — Erhöhung der „Economic Self-Reliance" und Sicherung der nationalen Souveränität im wirtschaftlichen Bereich.

Zusammenfassend kann man feststellen, daß erwartet wird, durch internationale Kooperationen die eigenständige Produktionsbasis unter weitgehender Nutzung heimischer Ressourcen zu verbreitern. Dabei will man sich der Erfahrungen von potenten Partnern im Ausland versichern und dadurch in den Besitz spezifischer technischer und organisatorischer Kenntnisse und Fertigkeiten gelangen, ohne in eine übermäßige wirtschaftliche Abhängigkeit von den jeweiligen Partnern oder ausländischen Staaten zu geraten.

Die Motive der Industrieländer zugunsten industrieller Kooperationen mit Entwicklungsländern lassen sich wie folgt zusammenfassen:

(1) Defensiv-Strategie der Marktsicherung:
- — Erhaltung des Marktzugangs, auch zu neu entstehenden Handelszonen,
- — Sicherung von Lizenzrechten, Patenten, Warenzeichen und sonstiger technologischer Kenntnisse,
- — Nutzung von im eigenen Land auslaufenden Technologien,
- — Sicherung der Eigenversorgung, z. B. im Rohstoffsektor;

(2) Offensiv-Strategie der Markterweiterung:
- — Internationalisierung der Produktion auf bisherigen Exportmärkten unter Nutzung lokaler Standortvorteile,
- — Möglichkeiten der Exportproduktion für Drittmärkte oder die heimische Zulieferung;

(3) Nutzung von Standortvorteilen:
- — Vorteile durch niedrigere Lohnkosten, geringere Transportkosten, preiswertere lokale Rohstoffbeschaffung,
- — günstige Finanzierungsmöglichkeiten durch Heranziehung von lokalen Beteiligungen und Krediten,
- — Nutzung von staatlichen Vergünstigungen wie Subventionen, Steuererleichterungen, Infrastrukturvorteilen, „Industrial Estates" oder Freizonen,

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

— Nutzung des lokalen Know-How zur Verbesserung des Marktzugangs, z. B. bei Regierungsaufträgen, und des Kontakts zur heimischen Bürokratie;

(4) Politisch-taktische Überlegungen:
— Integrierung in die gesellschaftlichen Verhältnisse des Partnerlandes, z. B. durch Gemeinschaftsunternehmungen, und damit Imageverbesserung als „Partner" im Land,
— Absicherung des Risikos durch Partnerbeteiligung sowie Sicherung gegen Nationalisierung,
— Zwang durch Gesetzgebung zur Aufnahme von Kooperationsbeziehungen.

Im Vordergrund des Kooperationsinteresses von Unternehmungen aus Industrieländern liegen die Aspekte der Marktsicherung und Markterweiterung sowie neuerdings der Ausnutzung von Kostenvorteilen durch Verwendung preiswerter Produktionsfaktoren in den Entwicklungsländern.

Viele Entwicklungsländer richten in verstärktem Maße ihre Politik darauf aus, die Kooperationsformen mit höherer Verflechtungsintensität, insbesondere in Form der Gemeinschaftsunternehmung, durchzusetzen. Das geschieht in der Hoffnung, das langfristige Engagement des ausländischen Partners und die Partizipation der einheimischen Kräfte zu stützen, um die Diffusionswirkungen der Kooperation zu stärken und gleichzeitig die ausländische Geschäftstätigkeit einschließlich des Ressourcentransfers besser kontrollieren zu können. Das zeigt sich u. a. in der verschärften Gesetzgebung gegenüber Direktinvestitionen in Filial- und Tochterunternehmungen. Stattdessen müssen Gemeinschaftsunternehmungen mit verschiedener Form nationaler Beteiligung gegründet werden. Manche Gastländer, wie z. B. Indien, Brasilien, die ASEAN- oder die Anden-Staaten folgen inzwischen der „fade-out"-Strategie, die die schrittweise Überführung ausländischer Beteiligungen in nationales Kapital bis zum totalen Rückzug vorsieht, es sei denn, neue technologische Verfahren können von außen eingebracht werden. In Ägypten werden nach Einführung der liberalen Öffnungspolitik vor allem solche Gemeinschaftsunternehmungen genehmigt, die technologische Engpässe im Land überwinden helfen und zudem in der Lage sind, ihren Devisenbedarf selbständig durch Exporte zu beschaffen.

Besonderer Wert wird von den fortgeschritteneren Entwicklungsländern auf die Übertragung von Technologien und technischem Wissen gelegt. Deshalb werden hier besondere Auflagen gemacht oder Möglichkeiten für die Partner eröffnet. So werden mit anderen

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Formen der industriellen Kooperation wie Lizenzeinbringung oder Technische-Hilfe- und Managementkontrakte gekoppelte Gemeinschaftsunternehmungen zu fördern gesucht. Aus der reinen Finanzbeteiligung (Equity Joint Venture) wird dann das entwicklungspolitisch interessantere „complete package joint venture", das verschiedene Funktionen erfüllt, dabei auch möglicherweise zeitlich begrenzt sein kann.

Das Ziel, einen Teil der Gemeinschaftsproduktion in den Export zu leiten, hat in den meisten Entwicklungsländern eine hohe Priorität. Deshalb wird versucht, Kooperationen, die mit Kompensations- bzw. Produktabnahmeverträgen gekoppelt sind oder die bestimmte Exportmarketingstrategien einbringen, besonders zu fördern[23]. Manche Partner aus den Industrieländern sind jedoch an solchen Regelungen weniger interessiert, da sie befürchten, daß dadurch die eigenen Exportpositionen in Drittländern bzw. die Vermarktung der eigenen Produktion auf den heimischen Märkten gefährdet werden. Teilweise erzwingen jedoch gesetzliche Exportauflagen oder erleichtern Exportsubventionen und Präferenzzölle in Wirtschaftszonen eine solche Koppelung. Für gewisse Produkte, wie z. B. im Rohstoffbereich oder im Falle der kostengünstigen Zulieferung von Teilproduktionen aus Betriebsstätten in Entwicklungsländern für nachfrageelastische Konsumgüter — hier ist besonders an die Bereiche der Textil- sowie der optischen und elektronischen Industrie zu denken —, besteht seitens der Partner aus den Industrieländern ein zunehmendes Interesse, Teile der Gemeinschaftsproduktion freiwillig zu übernehmen.

5. Ergebnisse und Probleme

Welche Ergebnisse industrieller Produktionskooperation lassen sich nun konkret nachweisen?

Was die intraregionalen Kooperationen angeht, so muß hier bisher fast nur Negatives festgestellt werden. Sowohl im Bereich der Anden-Pakt-Staaten wie auch der ASEAN-Länder und dem Arabischen Gemeinsamen Markt sind kooperative Abstimmungen und Gemeinschaftsgründungen nur in wenigen Fällen zustandegekommen. Auch die im Rahmen des ersten Lomé-Vertrages vorgesehene Industriekooperation ist bisher über gewisse Ansätze und die Gründung eines gemeinsamen Industriezentrums nicht hinausgelangt. Deshalb wurden hier im zweiten Lomé-Abkommen auch Verbesserungen vorgesehen.

Für die industrielle Kooperation auf West-Süd-Ebene ist zunächst festzustellen, daß die konkrete Datenlage über Anwendung der ver-

[23] Vgl. dazu allgemein *F. Schuster*, a.a.O.; *M. Benci* und *K. Seibert:* Joint Ventures als Marketing-Problem, Opladen 1979, besonders S. 15.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

schiedenen Formen äußerst spärlich ist. Spezifische Felduntersuchungen sind für diesen Bereich nur in geringem Maße verfügbar, und die offizielle Statistik bezieht sich lediglich auf den Gesamtkomplex „Direktinvestitionen".

Für 1975 haben Fröbel / Heinrichs / Kreye errechnet, daß die deutsche Wirtschaft (ohne Textil und Bekleidung) 1051 Beteiligungverhältnisse in Entwicklungsländern hatte und in 732 von diesen fast 383 000 Personen beschäftigte[24]. Die Beteiligungen beziehen sich aber wiederum auf alle Direktinvestitionen, so daß eine Abgrenzung zum Joint Venture nicht möglich ist. Im Vordergrund der Engagements standen die Wirtschaftszweige Chemie (311 Beteiligungen), des Maschinenbaus (190) gefolgt von der Elektronik (130). Besonders auffallend ist die starke regionale Konzentration der deutschen Beteiligungen. Fast 65 % dieser Beteiligungen in Entwicklungsländern entfallen auf Brasilien (267), Mexiko (63), Argentinien (52) sowie auf die europäischen Entwicklungsländer (295). Der Rest ist auf die übrigen Länder gestreut, wobei Süd- und Süd-Ost-Asien mit 171 (davon Indien 80) den größten Anteil hat. Diese Struktur wird durch die Werte der deutschen Direktinvestitionsbestände in Entwicklungsländern für 1977, wie sie von Krägenau berechnet wurden[25], bestätigt. Dabei fällt besonders auf, daß der Bestand an deutschen Direktinvestitionen in den Ländern Afrikas und Asiens (ohne Erdölinvestitionen) kaum 10 % des gesamten Bestandes ausmacht. Diese Situation findet man auch bezüglich der Struktur der Direktinvestitionen der USA in Entwicklungsländern.

Diese Zahlen zeigen eindringlich, daß das Instrument der Direktinvestitionen und mehr noch das der Kooperation in Gemeinschaftsunternehmungen im wesentlichen in Ländern mit interessantem Marktpotential zum Zuge kommt. Zudem spielt das Investitionsklima und die Politik des Entwicklungslandes gegenüber Auslandsbeteiligungen eine gewichtige Rolle. So findet die Stagnation der deutschen Beteiligungen in Indien in der recht restriktiven Politik dieses Landes gegenüber Auslandsbeteiligungen sowie dem vom Ausland her als schlecht eingeschätzten Investitionsklima ihre Erklärung[26]. Bei liberalerer Handhabung, wie nach der Öffnungspolitik seit 1973 in Ägypten, zeigt sich, daß die Reaktion ausländischer Unternehmungen zwar positiv ist (der deutsche Bestand an Direktinvestitionen stieg von 20 Mio. DM (1972)

---

[24] Vgl. *F. Fröbel, J. Heinrichs, O. Kreye:* Die neue internationale Arbeitsteilung, Reinbek 1977, S. 289 ff.

[25] Vgl. *H. Krägenau:* Internationale Direktinvestitionen, Ergänzungsband 1978/79, Hamburg 1978, S. 160 ff.

[26] Vgl. dazu *F. Becker, H. Thiel:* Joint Ventures in Indien. Forschungsbericht des Instituts für Entwicklungsforschung und Entwicklungspolitik der Ruhr-Universität Bochum 1980.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

auf 150 Mio. DM (1977)), daß aber das Engagement in Gemeinschaftsunternehmungen nur sehr langsam wieder ansteigt[27].

Auch die Bedeutung der übrigen Formen der industriellen Produktionskooperation kann nur anhand globaler Jahreswerte quantitativ geschätzt werden. Bezüglich der Lizenzabkommen zwischen Partnern aus der Bundesrepublik und Entwicklungsländern zeigt sich, daß die deutschen Lizenzeinnahmen aus Entwicklungsländern von 1970 - 1975 von 118 auf 202 Mio. DM, das sind knapp 27 % der gesamten deutschen Lizenzeinnahmen, anstiegen. 1978 allerdings fiel der Betrag wieder auf 142 Mio. DM und damit auf magere 11 % Anteil an den Gesamteinnahmen. Besonders aktiv beteiligt waren die Bereiche der Metallindustrie und der chemischen Industrie[28]. Bei näherer Betrachtung stellt sich allerdings auch hier die starke geographische Konzentration auf einige Länder heraus. So erbrachte allein Brasilien 1975 34 % der Lizenzerträge aus Entwicklungsländern, und der scharfe Rückgang 1978 wurde durch den Rückgang der Erträge aus Brasilien, wo Transferbeschränkungen von staatlicher Seite verfügt wurden, ausgelöst. Koopmann und Matthies errechneten, daß etwa 50 - 60 % der gesamten jährlichen deutschen Lizenzeinnahmen aus Entwicklungsländern von 1965 - 1975 aus Brasilien stammten und hier besonders aus dem Sektor der metallverarbeitenden Industrie einschließlich Automobilherstellung[29]. Immerhin kann man wohl eine positive Korrelation zwischen Investitionsbeteiligung in einem Entwicklungsland und Lizenzabkommen feststellen. Das bestätigt sich auch aus einer Befragung von Joint Ventures in ASEAN-Ländern. Von 83 Unternehmungen hatten 30 Lizenzverträge mit dem Auslandspartner abgeschlossen[30].

Die Bedeutung der Auftragskooperation in Form der Lohnveredelung haben Fröbel / Heinrichs / Kreye besonders für die deutsche Textilindustrie — allerdings sehr kritisch — hervorgehoben[31]. Neuerdings hat Schwarting diese Kooperationsform und ihre Vorteile für die deutsche Textilindustrie herausgestellt[32]. Dabei wies er darauf hin,

---

[27] Vgl. *H. Krägenau*, a.a.O., S. 159; *M. Lange* und *C. Uhlig:* Produktionskooperation in Ägypten, Forschungsbericht des Instituts für Entwicklungsforschung und Entwicklungspolitik der Ruhr-Universität Bochum (im Erscheinen).

[28] Vgl. *G. Koopmann, K. Matthies:* Transfer of Technology by German Firms, in: Intereconomics, Vol. 14/1979, S. 239.

[29] Ebenda, S. 241.

[30] Vgl. *D. Ahn*, a.a.O., S. 12.

[31] Vgl. *F. Fröbel* u. a., a.a.O., S. 121 ff.

[32] Vgl. *U. Schwarting:* Direktinvestitionen, passive Lohnveredelung und Zukäufe als Unternehmensstrategien der deutschen Bekleidungsindustrie — Eine unternehmensgrößenspezifische Untersuchung, Göttingen 1978; ders.: Strategies for Survival. The Example of the Clothing Industrie, in: Intereconomics, Vol. 14/1979, S. 15 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

daß durch die spezielle Regelung der Einfuhrquotas für in Entwicklungsländern lohnveredelte Produkte im Rahmen des Welttextilabkommens solche Engagements unterstützt werden. Auch andere Wirtschaftszweige, wie die Elektronik, Rundfunk- und optische Industrie, haben hier entsprechende Interessen. Die Vorteile für den Partner im Entwicklungsland in Form von Beschäftigung können beträchtlich sein, wenn auch Probleme bezüglich der langfristigen Sicherung der Produktion und seiner Rückkoppelung in den Wirtschaftsprozeß des Landes bestehen. Die Diffusion von Lerneffekten im Ausbildungsbereich ist ebenfalls nicht zu unterschätzen. So erreichten Arbeiter in Tunesien nach 6 - 9 Monaten etwa 75 - 85 % des europäischen Leistungsstandards[33]. Insgesamt ist diese Art der Kooperation für das Entwicklungsland relativ krisenanfällig, weil sie konjunkturellen Schwankungen unterliegt und leicht aufzulösen ist. Es kann sich hier folglich nur um eine — in der Frühphase der Entwicklung aber wichtige — Übergangsform der industriellen Zusammenarbeit handeln, es sei denn, es kommt zu einer langfristig abgesprochenen spezialisierenden Arbeitsteilung[34].

Die Beratungskooperation für den Management-Bereich und Technische-Hilfe-Kontrakte sind ebenfalls häufig zu finden. So hatten die in der o. g. Befragung erwähnten 83 ASEAN-Unternehmungen 24 Management-Kontrakte und 33 Technische-Hilfe-Kontrakte abgeschlossen. Für den Partner im Entwicklungsland ist das Interesse an solchen Abmachungen aus Gründen der Know-How-Diffusion offensichtlich, für den Partner aus dem Industrieland kann damit eine Minderheitsbeteiligung institutionell gestärkt und das Kapitalrisiko gemindert werden. Auch die volle Übertragung der Managementfunktionen an speziell erfahrene Consulting-Unternehmungen ist in der Praxis zu beobachten. Bezüglich der Bedeutung der Kompensationsgeschäfte in Form des „production sharing" kann hier nur angemerkt werden, daß die genannten ASEAN-Unternehmungen 23 Exportabkommen mit ihren Gastpartnern abgeschlossen hatten, die eine Produktabnahmegarantie bzw. eine Exportverpflichtung beinhalten. Ähnliche Auflagen finden sich auch bei den Genehmigungsverfahren für Gemeinschaftsunternehmungen nach den ägyptischen Förderungsgesetzen. Hier war besonders auch die Versorgung des Mittel-Ost-OPEC-Marktes anvisiert, was aber bisher in keiner Weise realisiert werden konnte.

---

[33] Nach Angaben der DEG zit. b. *F. Fröbel* u. a., a.a.O., S. 171.

[34] Vgl. *T. K. Morrison:* International Subcontracting: Improved Prospects in Manufactured Exports for Small and Very Poor LDC's, in: World Development, Vol. 4 (1976), S. 327 ff.; *S. Watanabe:* International Subcontracting, Employment and Skill Promotion, in: International Labour Review, Vol. 105 (1972), S. 425 ff.; *M. Fallise:* La sous-traitance internationale: Le cas de la Tunisie, OECD 1977.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Sehr problematisch und nur durch gezielte Feldstudien belegbar erscheint die Messung des durch die Kooperation ausgelösten Technologietransfers. Immerhin läßt sich an Beispielen in fortgeschritteneren Entwicklungsländern zeigen, daß beträchtliche positive Diffusionseffekte ausgelöst wurden. Die Fähigkeit, in relativ kurzen Zeitabschnitten nicht nur den „local content"-Anteil zu erhöhen, sondern auch das Management von Gemeinschaftsunternehmungen weitgehend zu nationalisieren, zeigt ebenso wie die zunehmende Versorgung der Märkte der betroffenen Staaten mit hochwertigen Produkten aus der eigenen Erzeugung, daß hier entsprechende Übertragungseffekte stattgefunden haben müssen. Zurückhaltend dürfte die Rate des Transfers von industrieller Forschungskapazität in Unternehmungen in Entwicklungsländern zu beurteilen sein. Doch sollte hier der Hinweis von Ranis auf die Bedeutung der Entwicklungsphasen und der damit verbundenen Übertragung bestimmter Technologieansätze aus den Industrieländern in die Entwicklungsländer Beachtung finden. Außerdem muß dieser Transfer nicht immer spektakulär sein, sondern kann sich schon darin ausdrücken, daß im Ausland aufgebaute technische Produktionskapazitäten auf die Nutzung heimischer Ressourcen eingerichtet werden und damit den heimischen Leistungsanteil erhöhen[35].

Strukturell nachteilig ist, daß alle Formen der industriellen Kooperation auf privatwirtschaftlicher Basis sich weitgehend nach den Marktbedingungen ausrichten, so daß viele Länder mit schlechteren Marktchancen nur schwer oder kaum zum Zuge kommen. Auch bestimmte Instrumente werden häufig nur entsprechend den Interessen der meist marktmächtigeren Partner aus den Industrieländern eingesetzt.

6. Die Rolle staatlicher Unterstützung der industriellen Produktionskooperation

Die diversen staatlichen Anregungsmaßnahmen seitens der Entwicklungshilfeinstitutionen der Industrieländer zur Unterstützung von Direktinvestitionen zeigen sich in der Form von Investitionsförderungsverträgen, Staatsgarantien für Kapitalanlagen im Ausland, gezielter Förderung von privaten Kapitalanlagen in Entwicklungsländern durch steuerliche Begünstigungen bzw. Doppelbesteuerungsabkommen, Hilfe bei Beteiligungsgründungen durch Mitbeteiligung staatlicher Finanzierungsunternehmungen wie der Deutschen Entwicklungsgesellschaft (DEG) sowie staatliche Beihilfen im Rahmen der

---

[35] Vgl. *G. Ranis:* The Multinational Corporation as an Instrument of Development, in: *D. E. Apter* and *L. W. Goodman* (Eds.): The Multinational Corporation and Social Change, New York—Washington—London 1976, S. 107 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

technischen Zusammenarbeit für den Aufbau von betrieblichen Ausbildungseinrichtungen sowie die Förderung von Investitionsstudien[36]. Es bleibt allerdings zu fragen, ob dieses Instrumentarium ausreicht, die erwähnten strukturellen Probleme, insbesondere die Konzentration der Kooperation auf Anlageländer mit günstigen Marktchancen, zugunsten der weniger entwickelten Entwicklungsländer auszugleichen. Das Instrumentarium erscheint häufig nicht differenziert genug, um bestimmte Formen der Kooperation, die für die Entwicklungsländer besonders wichtig sind, in den Vordergrund des Interesses der Anleger zu rücken. Das gilt z. B. für die Frage der Kompensations- und Exportabsprachen zugunsten der Entwicklungsländer oder für die Berücksichtigung spezieller Maßnahmen für einen langfristigen Technologietransfer durch Verlagerung von Forschungskapazitäten.

Es erscheint deshalb angebracht, in diesem Bereich Überprüfungen vorzunehmen. Dabei könnte z. B. eine stärkere Ausweitung der DEG-Aktivitäten mit der Möglichkeit größerer Risikoübernahme für Joint-Venture-Gründungen in schwächer strukturierten Entwicklungsländern, ebenso wie eine stärkere Förderung des Technologietransfers, einschließlich Management-Know-how und Facharbeiterausbildung, vorgesehen werden[37]. Auch die Schaffung eines Lizenzpools, der den Entwicklungsländern preiswerte Technologie zugängig macht, die gegenüber den Lizenzgebern durch staatliche Zuschüsse abgegolten wird, wäre zu diskutieren. Außerdem wären Überlegungen zur Formulierung internationaler Kooperations- und Technologieabkommen, die — unter Betonung des Gegenseitigkeitsprinzips — Rahmenabsicherungen für die Anwendung verschiedener Formen industrieller Kooperation auf Unternehmensebene vorsehen und damit vor allem den bisher benachteiligten weniger entwickelten Entwicklungsländern einen Zugang zu diesem Instrumentarium eröffnen, bedenkenswert.

---

[36] Vgl. dazu *H. Goltz:* Förderung privater Kapitalanlagen (Direktinvestitionen) in Entwicklungsländern, Köln 1975; Kapitalanlagen im Ausland, Förderung und Sicherung, Behebung der Doppelbesteuerung, Frankfurt (1979).

[37] Die DEG sucht durch spezielle Länderprogramme sowie den Ausbau der Beteiligung an nationalen Entwicklungsbanken die Projektpromotion sowie die Erweiterung der Finanzierungsmöglichkeiten voranzutreiben. Auch werden neuerdings Überlegungen angestellt, eventuell höhere Beteiligungsanteile (bisher bis zu einem Drittel des Gesamtkapitals) zu übernehmen und die Beteiligung stärker auf Dauer zu planen. Vgl. *M. Lohmann:* Die DEG als Partner deutscher Unternehmen. Die Entwicklungsbanken, (DEG Materialien 3), Köln 1977, S. 10; „Das Interesse an Engagements in der Dritten Welt läßt nach", in: Die Welt v. 3. 1. 1980; manche der öffentlichen Investitionsgesellschaften, mit denen die DEG einen gemeinsamen Verhaltenskodex ausgearbeitet hat, bieten auch Möglichkeiten des Managementtransfers und der speziellen Managementausbildung für Unternehmen aus Entwicklungsländern an. Ein gezielter Ausbau dieses Bereiches auch auf deutscher Seite wäre sicher wünschenswert. Vgl. dazu: Code of Practice of Public Development Finance Corporations, in: DEG Materialien 3, a.a.O., S. 23.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Entscheidend für die Förderung ist dabei die strenge Berücksichtigung des Aspektes, daß durch diese Maßnahmen die Partner aus den Entwicklungsländern im direkt-produktiven Bereich an den gemeinsamen Planungen und Produktionen beteiligt werden, um durch die direkte Mitarbeit die Übertragungs- und Lerneffekte der Kooperation so stark wie möglich wirksam werden zu lassen und damit das Reservoir der nationalen Produktivkräfte effizient auszuweiten.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-44814-2 | Generated on 2025-12-20 10:08:05
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/