

# Entwicklung und Struktur des Handels zwischen den westlichen Industrieländern, den sozialistischen Ländern und den Entwicklungsländern („West-Ost-Süd-Handel“)

UDO ERNST SIMONIS

## I. Zum Problemzusammenhang

Produktion und Handel der Welt sind regional höchst ungleich verteilt. Die überkommenen Ungleichheiten haben in den letzten Jahrzehnten nicht ab-, sondern vielmehr zugenommen, und eine allgemeine Trendumkehr ist gegenwärtig noch nicht zu erkennen. Rund vier Fünftel der Weltproduktion entfällt auf rund ein Fünftel der Weltbevölkerung, und die westlichen Industrieländer wickeln sieben Zehntel des Welthandels unter sich ab. Während das BSP pro Kopf und Jahr in den OECD-Ländern bei rund \$2 500 liegt, macht es in den RGW-Ländern rund \$750 und in den Entwicklungsländern (EL) nur \$160 aus, wobei die Streuung (gemessen am Variationskoeffizienten) innerhalb der Gruppe der EL sehr groß (1968 = 86% bei zunehmender Tendenz), bei den OECD-Ländern noch recht beachtlich (46% bei sinkender Tendenz) und bei den RGW-Ländern am niedrigsten ist (22% bei sinkender Tendenz). Das bestehende Nord-Süd-Gefälle und die Desintegrationstendenzen der Weltwirtschaft treten noch deutlicher hervor, wenn die Zuwachsraten der gesamten Pro-Kopf-Produktion der drei Ländergruppen verglichen werden (60er Jahre): RGW-Länder +5,7%; OECD-Länder +3,8%; EL +1,9%. Desintegrationstendenzen zeigen sich indes nicht nur in der Weltproduktion, sondern auch im Welthandel als ganzes. Während die Handelsverflechtung der hochindustrialisierten Länder immer enger wird, geht die Bedeutung der EL, insgesamt gesehen, ständig zurück.

Diese strukturellen Gegebenheiten in Weltproduktion und Welthandel erfordern umfassende Problemanalysen und Problemlösungen. Die Konsequenzen aus den wirtschaftlichen Beziehungen zwischen den wirtschaftlich fortgeschrittenen Ländern des Westens und des Ostens für die Gesamtheit der EL werden auch in der Statistik immer deutlicher. So stellt sich direkt die Frage, wie sich die Probleme des Welthandels und des wirtschaftlichen Wachstums innerhalb des Dreiecks West-Ost-Süd entwickeln bzw. lösen lassen.

Im vorliegenden Artikel wird daher untersucht, welche Entwicklungen sich im Handel zwischen den westlichen Industrieländern, den sozialistischen Ländern und den EL vollziehen und welche Wirkungen von Veränderungen im Ost-Westhandel auf den Handel der sozialistischen Länder mit den EL (Ost-Südhandel) ausgehen. Der blockinterne Handel wird hier dagegen nicht ausführlich untersucht. Über die damit angeschnittenen direkten Zusammenhänge hinaus ist damit auch die Fragestellung einbezogen, inwieweit ein (zukünftig) verstärkter Handel zwischen den industrial-

sierten Ländern des Westens und des Ostens die Entwicklungen bzw. Entwicklungsmöglichkeiten der EL direkt oder indirekt positiv bzw. negativ beeinflusst hat bzw. beeinflussen könnte.

Ein Angelpunkt des Spannungsverhältnisses zwischen diesen drei hier als Gruppe (oder Blocks) definierten Akteuren des Welthandels sind die sozialistischen Länder und ihre außenwirtschaftliche Verflechtung<sup>1</sup>. Die wirtschaftliche Verflechtung der zentralgeplanten sozialistischen Volkswirtschaften war bisher ein relativ vernachlässigter Bereich wissenschaftlicher Forschung. Es nimmt daher nicht wunder, daß die theoretischen Aussagen zu Niveau, Struktur und Richtung des Außenhandels der sozialistischen Länder (sowohl von westlicher wie auch von östlicher Seite) noch auf äußerst schwachen Füßen stehen, was sich zum Teil mit dem aus der traditionell relativ niedrigen außenwirtschaftlichen Verflechtung der UdSSR resultierenden Desinteresse an diesen Fragen erklären läßt<sup>2</sup>. Andererseits sind die vielfältigen Reformen der praktischen Wirtschaftspolitik in den Ländern Osteuropas im Zuge der Bemühungen um größere Rationalität gerade in den letzten Jahren zu einem wesentlichen Teil vom Außenhandelsbereich initiiert bzw. gefördert worden; in großem Maße verfolgen diese auch den Zweck, das gegebene Wirtschaftssystem in Richtung auf verstärkte Teilnahme an gegebenen oder vermuteten Vorteilen internationaler Arbeitsteilung hin umzugestalten.

Für die hier zu untersuchende Problematik sind drei Größen von besonderer Bedeutung: das Niveau, die Struktur und die institutionellen Mechanismen zur Abwicklung des Außenhandels. Das Außenhandelsniveau und seine relative Bedeutung stellt bereits mehrere ungelöste und kontroverse Probleme und betrifft zwei Aspekte: die Höhe der Außenhandelsquoten (Außenhandel bzw. Exporte am Sozialprodukt oder Nationaleinkommen) zu einem gegebenem Zeitpunkt und die dynamische Veränderung dieser Größen. Nach den vorliegenden Zahlen zeigt sich ein deutlicher Unterschied zwischen den drei Außenhandelsgruppen: die Außenhandelsquoten der sozialistischen Länder liegen beträchtlich niedriger als die der westlichen Industrieländer und der EL<sup>3</sup>. In dynamischer Betrachtung zeigt sich jedoch, daß diese Quoten in den sozialistischen Ländern weit rascher ansteigen, als dies in den westlichen Industrieländern der Fall ist; während der 60er Jahre hat sich daher der Abstand beachtlich verringert.

<sup>1</sup> Zu den „sozialistischen Ländern“ werden in dieser Untersuchung nur die RGW-Länder gezählt: Bulgarien, CSSR, DDR, Polen, Rumänien, Ungarn, UdSSR; die Mongolische Volksrepublik ist aus Mangel an statistischen Unterlagen in der Regel nicht einbezogen worden. Die Volksrepublik China, Nordkorea und Nordvietnam zählen, falls Handelszahlen vorliegen und dies nicht anders gekennzeichnet ist, zur Gruppe der „Entwicklungsländer“. Auch andere sozialistische Entwicklungsländer werden hier zur Gruppe der „Entwicklungsländer“ und nicht zur Gruppe der „sozialistischen Länder“ gerechnet.

<sup>2</sup> Bedeutsame Versuche der theoretischen und praktischen Durchleuchtung der Zusammenhänge finden sich in: A. A. Brown and E. Neuberger (Eds.), *International Trade and Central Planning*, Berkeley and Los Angeles 1968; vgl. ferner: F. L. Pryor, *The Communist Foreign Trade System*, London 1963; J. Wilczynski, *The Economics and Politics of East-West Trade*, London 1969.

<sup>3</sup> Nach Untersuchungen von F. L. Pryor lagen die betreffenden Quoten der östlichen Länder im Jahre 1928 nicht weit unter denen vergleichbarer westlicher Länder, in den fünfziger Jahren jedoch bei nur 50 bzw. 60% der westlichen Werte.

Vgl. F. L. Pryor, *The Communist Foreign Trade System*, a.a.O.; vgl. auch R. Krengel, Die Bedeutung des Ost-Westhandels für die Ost-West-Beziehungen, Göttingen 1967.

Die traditionelle Erklärungshypothese der relativen „Autarkie“ oder „Selbstgenügsamkeit“ der sozialistischen Länder bedarf daher dringend der Ergänzung bzw. Revision. Die zu beobachtende rasche Ausweitung des Außenhandels der sozialistischen Länder erfolgt nicht nur zur allgemeinen Unterstützung der eigenen Industrialisierung, sondern auch und immer mehr zur indirekten Begünstigung verschiedener anderer Variablen. So werden z. B. die Exporte mit sehr niedrigem Importgehalt allmählich ersetzt durch Exporte von relativ hoher Importintensität; der Anteil der Produkte hoher Priorität (wie Maschinen) am Gesamtexportvolumen steigt an, auch wenn sie in hohem Maße importintensiv sind – und dies sowohl aus technologischen Gründen wie auch aus institutionellen Gegebenheiten („Prämie“ für Produzenten mit hohen Anforderungen für Import-Inputs, Besonderheiten des Anreizsystems hinsichtlich der Materialverwendung).

In den traditionellen Versuchen zur Erklärung des Außenhandelsniveaus der sozialistischen Länder liegt das Schwergewicht entweder auf der Hypothese vom „Importbedarf“ oder von der „Exportverfügbarkeit“. Man geht davon aus, daß die sozialistischen Länder den Export als Mittel zur Erzielung von wichtigen Importen ansehen und daß das jeweilige Niveau primär von den Schätzungen der Planer über die Höhe der „notwendigen“ Importe zur Planerfüllung abhängt; entsprechend würden die Exporte so hoch angesetzt, daß sie zur Finanzierung der Importe ausreichen. Die andere Erklärung für die Höhe des Außenhandels basiert auf der These von den jeweils vorhandenen Unterschüssen bestimmter Produkte<sup>4</sup>. Es mag nötig sein, alternativ den Importbedarf oder die Exportverfügbarkeit als allgemeine Determinanten des Außenhandelsniveaus zu betrachten. Wichtiger mag sein, ob die Planung eher bereit und in der Lage ist, einen Transfer von Ressourcen vom heimischen Konsum und den Investitionen weg und hin zum Export zu „erzwingen“, oder aber ob sie die Importpläne auf die rasch verfügbaren heimischen Überschüsse an exportierbaren Produkten hin „zuschneiden“ will oder kann. Die empirische Verifizierung bzw. Falsifizierung solcher Hypothesen wird vor allem durch zwei Faktoren beeinträchtigt: die Verfügbarkeit, Vergleichbarkeit und Verlässlichkeit von Statistiken zu Außenhandel und Einkommen in den zu betrachtenden Ländergruppen sowie dem Grad des Zusammenhangs zwischen Binnenmarkt- und Weltmarktpreisen.

Die andere wichtige Frage in diesem Zusammenhang betrifft die Struktur des Außenhandels. Zu einem großen Teil ist dies die Frage danach, ob Industrie oder Landwirtschaft, Schwerindustrie oder Leichtindustrie in den Wirtschaftsplänen der sozialistischen Länder Priorität genießen und welche Effekte davon auf den Außenhandel ausgehen. Die Interdependenz zwischen der Art der Wachstumsstrategie und der Warenstruktur des Außenhandels der sozialistischen Länder ist erfahrungsgemäß sehr eng. Die gegenüber den westlichen Industrieländern noch „schwache“ Position bezüglich Qualität, Technologie und Vermarktung industrieller Fertigwaren sind ohne Zweifel gewichtige Hindernisse einer forcierten Exportstrategie gegenüber dem Westen und gleichzeitig Ansatzpunkte für verstärkte Verbindungen zu den EL. Damit sind kompliziertere Fragen abgeschnitten, wie: Vollzieht sich der Verkauf von im Westen nicht oder noch nicht absetzbaren östlichen Waren auf dem „Rücken“ der EL? Oder aber: sind solche Produkte den gegebenen Faktorverhält-

<sup>4</sup> Vgl. hierzu A. A. Brown and E. Neuberger (Eds.), *International Trade and Central Planning*, a.a.O., S. 3 ff.

nissen in den EL eventuell besser angepaßt als westliche Produkte auf „höchstem“ technischen Niveau? Und schließlich: wären solche Situationen nicht ihrerseits Voraussetzung für erhöhte Importe der sozialistischen Länder aus dem Westen?

Entsprechend dem oben aufgezeigten Problemverständnis werden diese Fragen das Gerüst sein, auf das sich die empirische Analyse bezieht. Um neben funktionalen Abhängigkeiten auch die materiellen Größenordnungen aufzuzeigen, in der sich die Fragestellung bewegt, wird im folgenden Kapitel zunächst ein Aufriß über die strukturellen Entwicklungen und Trends im Welthandel insgesamt und die Stellung der EL gegeben und dabei die Bedeutung bzw. die Anteile der drei Handelsgruppen dargelegt. Im dritten Kapitel wird dann die Entwicklung des Ost-Westhandels skizziert, wobei keine ausführliche Analyse vorgenommen, sondern weitgehend auf vorliegende Untersuchungen verwiesen bzw. Bezug genommen wird. Umfangmäßig und inhaltlich liegt das Schwergewicht auf dem vierten Kapitel, in dem die Entwicklung des Ost-Südhandels eingehender analysiert wird; neben der globalen Betrachtung der regionalen Handelsblöcke wird hierbei zur Illustration und Vertiefung einiges Material über größere EL Asiens herangezogen, sofern dieses repräsentativ bzw. bestimmend für die allgemeine Entwicklung zu sein scheint. Das abschließende fünfte Kapitel gibt eine Zusammenfassung der wichtigsten Ergebnisse der Untersuchung.

## **II. Zur Struktur und Entwicklung des Welthandels und zur Stellung der Entwicklungsländer**

### **Allgemeine Entwicklung**

Die Entwicklung des Welthandels seit Beginn der intensiven Handelsausweitung („Exportoffensive“) der sozialistischen Länder mit Ländern unterschiedlicher Wirtschafts- und Gesellschaftssysteme läßt sich kurz wie folgt skizzieren<sup>5</sup>:

- <sup>5</sup> Die in diesem Artikel genannten statistischen Angaben stützen sich auf folgende Quellen:
- a) Außenhandelsstatistiken und statistische Jahrbücher der sozialistischen Länder, lfd. Jgg.
  - b) GATT, International Trade, Genf 1962, Genf 1970.
  - c) Bremer Ausschuß für Wirtschaftsforschung, Auswertung der Dokumentation der Welthandelskonferenz 1968, Bremen 1969.
  - d) Der Pearson-Bericht, Bestandsaufnahme und Vorschläge zur Entwicklungspolitik, Wien, München, Zürich 1969.
  - e) Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung, Verschiedene Wochenberichte, Berlin.
  - f) E. E. Hagen / O. Hawrylyshyn, *Analysis of World Income and Growth, 1955–1965*, in: *Economic Development and Cultural Change*, Chicago, Bd. 18, 1969, Heft I/II, S. 1 ff.
  - g) Institut für Weltwirtschaft an der Universität Kiel (Hrsg.), *Die Weltwirtschaft*, Heft 2 (1969), Heft 1 (1970) Tübingen.
  - h) P. Jalée, *Die Dritte Welt in der Weltwirtschaft*, Frankfurt 1969.
  - i) OECD, *Overall Trade by Countries*, Paris, lfd. Jgg.
  - k) C. A. Sawyer, *Communist Trade with Developing Countries: 1955–1965*, New York usw. 1967.
  - l) Statistisches Amt der Europäischen Gemeinschaften, Ostblock, 1969 — Nr. 6, Brüssel und Luxemburg 1969.
  - m) UN Conference on Trade and Development (UNCTAD), Trade and Development Board, TD/B/234; TD/B/238; TD/B/246; TD/B/247; TD/B/251; TD/B/252; TD/B/253.
  - n) UN, *Monthly Bulletin of Statistics*, New York, lfd. Jgg.
  - o) UN, *Yearbook of National Accounts Statistics*, New York 1970.
  - p) S. Wasowski (Ed.), *East-West-Trade and the Technology Gap. A Political and Economic Appraisal*, New York usw. 1970.

Das gesamte Exportvolumen der Welt hat sich seit 1953 ungefähr vervierfacht; es stieg von \$77,5 Mrd. (1953) auf \$127,9 Mrd. (1960), \$238,1 Mrd. (1968) und ca. \$272 Mrd. (1969). Dabei hat das Welthandelsvolumen nach 1960 besonders stark expandiert: während die Zuwachsrate der Gesamtexporte in der zweiten Hälfte der 50er Jahre durchschnittlich 6% betrug, lag sie in der Zeit nach 1960 bei durchschnittlich 9% jährlich. Nach verschiedenen Schätzungen wird das Volumen des Welthandels in der nächsten Dekade die Wachstumsraten der 60er Jahre nicht ganz beibehalten, aber dennoch jährlich um fast 8% zunehmen.

In der zurückliegenden Beobachtungsperiode ist der Außenhandel der EL absolut zwar auch stark gewachsen – die Exporte stiegen von \$24,4 Mrd. (1953) auf \$43,4 Mrd. (1968) – sein Anteil am gesamten Welthandel ist jedoch mehr oder weniger stetig zurückgegangen: die Exporte der EL, die im Jahre 1950 noch rund 31,5% des Gesamtexportvolumens der Welt ausmachten, betragen 1968 nur mehr rund 19% und werden zu Ende 1971 auf rund 17% abgesunken sein. Nach 1960 ist der Handel der EL wertmäßig um ca. 6% jährlich – d. h. im Hinblick auf den Welthandel unterdurchschnittlich – gestiegen; für die gesamte Periode nach 1953 ergibt sich eine jährliche Wachstumsrate von knapp 4,5%. Der Weltmarktanteil der EL an den Rohstoffen, die den Großteil ihrer Exporte ausmachen, fiel von 54% auf 42%.

Differenziert man dieses aggregierte Bild der Entwicklung des Handels weiter nach den hier interessierenden drei großen Handelsgruppen, so zeigt sich jedoch, daß der **Ost-Südhandel** besonders rasch expandiert und insgesamt eine höhere Wachstumsrate aufweist als die anderen relevanten Handelsströme: er stieg in den Jahren von 1960 bis 1970 (allerdings bei großen jährlichen Schwankungen) durchschnittlich um über 13% pro Jahr. Aber auch der **West-Osthandel** hat in dieser Periode mit einer jährlichen Wachstumsrate von rund 10% überdurchschnittlich rasch zugenommen. Hierbei gilt es jedoch, die Relativität der Aussagekraft von Wachstumsraten im Auge zu behalten; trotz der nach 1953 zu beobachtenden hohen Wachstumsraten im Ost-Süd- wie auch (abgeschwächt) im West-Osthandel sind die Anteile dieser beiden Handelsströme am gesamten Welthandel wegen der niedrigen absoluten Ausgangsbasis auch zur Zeit noch immer recht gering. Der Anteil des West-Osthandels beträgt rund 5,2%, der des Ost-Südhandels lediglich rund 2,5% des gesamten Exportvolumens der Welt.

Die Ursachen dieser Entwicklungen im Welthandel sind zahlreich und können hier nicht ausführlich behandelt werden<sup>6</sup>. Zunächst ist jedoch zu vermerken, daß die Zielvorstellungen der ersten von der UNO proklamierten Entwicklungsdekade (1961–1970) mit ziemlicher Sicherheit (verlässliche statistische Informationen liegen zur Zeit nur bis 1968 bzw. 1969 vor) nicht erreicht worden sind, jedenfalls nicht für die Gruppe der EL insgesamt, wenn auch sehr wohl für einzelne EL: die Industrieproduktion der EL ist jährlich um durchschnittlich rund 7% gestiegen, die landwirtschaftliche Produktion hat insgesamt gesehen mit der demographischen Entwicklung (+2,25% jährlich) kaum Schritt halten können, die durchschnittliche jährliche Wachstumsrate des realen Bruttosozialprodukts dürfte eher bei 4,5% als bei 5%

<sup>6</sup> Eine kurze aber gute Einsicht bietet J. B. Donges, Nord-Süd-Konflikt oder Partnerschaft mit der Dritten Welt? Eine Bilanz der Ersten Entwicklungsdekade der Vereinten Nationen, Kieler Diskussionsbeiträge, 3, Kiel 1970.

Eine kritische Darstellung gibt P. Jalée, Die Dritte Welt in der Weltwirtschaft, a.a.O.; vgl. dazu wiederum einen kritischen Besprechungsaufsatz von U. E. Simonis, in: Verfassung und Recht in Übersee, 3. Jgg., 4, 1970.

liegen, die des realen Pro-Kopf-Einkommens bei knapp 2<sup>0</sup>/. Alles in allem hat sich damit das überkommene Nord-Südgefälle weiter vergrößert.

In diesen Fakten wird bereits die Wurzel des (zukünftig sicherlich zunehmenden) Konflikts zwischen den wirtschaftlich fortgeschrittenen Ländern (dem Norden) und den EL (dem Süden) deutlich, weil für die EL das nur mäßige wirtschaftliche Wachstum in direktem Zusammenhang steht mit der unbefriedigenden Entwicklung ihrer Güterexporte und der Kapitalimporte – in Größen also, die in starkem Maße vom wirtschaftspolitischen Verhalten der industrialisierten Länder determiniert sind. Und da der Export tatsächlich in den meisten EL eine wichtige gesamtwirtschaftliche Nachfragekomponente ist, können wachstumsnotwendige zusätzliche Importe bei einem unzureichenden Wachstum der Exporte bisher oft nur über direkten Kapitalzufluß (Kapitalhilfe, Sonderziehungsrechte) finanziert werden.

Was das Exportwachstum angeht, so hat sich, wie oben bereits angedeutet wurde, der für die EL ungünstige Trend fortgesetzt; die „Terms of Trade“ haben sich wiederum derart verschlechtert, daß die daraus resultierenden Verluste nur in etwa durch den direkten Kapitalzufluß wieder wettgemacht werden konnten<sup>7</sup>.

In dieser Entwicklung der „Terms of Trade“ zeigt sich für die EL die moderne Form der Ausbeutung; sie fühlen sich dadurch in ihrer Auffassung bestätigt, daß die internationale Arbeitsteilung, so wie sie sich bisher herausgebildet hat, sie weniger begünstigt als die Gesamtheit der Industrieländer, zumal für sie ungünstige direkte Nachfrage- und Angebotsfaktoren auch weiterhin gültig zu sein scheinen:<sup>8</sup>

- niedrige Einkommenselastizität der Nachfrage nach Nahrungsmitteln in den traditionellen (westlichen) Abnehmerländern;
- hohe Exporthemmnisse für einkommenselastischere Nahrungsmittel in Form protektionistischer Struktur- und Handelspolitik der potentiellen Abnehmerländer;
- starke Substitutionskonkurrenz bei den natürlichen Rohstoffen;
- geringe Wettbewerbsfähigkeit der Entwicklungsländer wegen mangelnder Standardisierung, Vermarktungs- und Lieferschwierigkeiten auf Märkten, auf denen EL und Industrieländer zugleich als Anbieter auftreten;
- mangelnde Abstimmung von Produktion und Verbrauch von Primärgütern, mit der Folge hoher Schwankungsbreiten bei deren Preisen.

Insgesamt gesehen hat daher also die Importkapazität der EL (bestimmt durch die mengenmäßige Variation des Exportvolumens und die Entwicklung des Preisverhältnisses von Export- zu Importpreisen – Net Barter Terms of Trade –) langsamer zugenommen als die der entwickelten Länder, bei zusätzlich großen Schwankungen<sup>9</sup>.

<sup>7</sup> Vgl. hierzu z. B. die etwas divergierenden Berechnungen von F. Baade, *Weltweiter Wohlstand*, Oldenburg und Hamburg 1970, und P. Jalée, *Die Dritte Welt in der Weltwirtschaft*, a.a.O.

<sup>8</sup> Vgl. hierzu J. B. Donges, *Nord-Süd-Konflikt*, a.a.O.

<sup>9</sup> Ein Zahlenbeispiel: Die EL konnten zwischen 1958 und 1967 ihr Exportvolumen mit jährlich 5,7<sup>0</sup>/% weniger ausweiten als die Industrieländer, die 7,7<sup>0</sup>/% erreichten; da sich die „Terms of Trade“ der EL gleichzeitig verschlechterten, die der Industrieländer sich aber verbesserten, nahm die Importkapazität der EL nur um 5,3<sup>0</sup>/%, die der Industrieländer jedoch um 8,3<sup>0</sup>/% jährlich zu.

## Die Warenstruktur des Handels

Hinter den aufgezeigten globalen Entwicklungen des Welthandels stehen beachtliche Veränderungen in den Warenstrukturen. Die Expansion des Welthandels ging einher mit einer Verminderung des Anteils der Primärgüter und einer Zunahme des Anteils der industriellen Halb- und Fertigwaren, wodurch der Welthandelsanteil der Länder mit breitem Sortiment an Industriegütern ständig zunahm; dies sind in aller Regel nicht die EL. Wie viele Untersuchungen gezeigt haben, ist die Einkommenselastizität der Nachfrage der westlichen Industrieländer nach Primärgütern in der Regel kleiner als eins, während sie für industrielle Halb- und Fertigwaren über eins liegt<sup>10</sup>. Da von einer niedrigen Einkommenselastizität der Nachfrage aber nicht nur der Absatz ausländischer Produzenten (EL), sondern auch die inländischen Produzenten betroffen werden, entstehen dort „strukturschwache“ Branchen. Dem wird häufig durch hochprotektionistische Maßnahmen entgegengewirkt, worauf der Importgehalt in diesen Bereichen eher sinkt als steigt. Dies ist wiederum der Grund dafür, daß der Strukturwandel beim Importsortiment der Industrieländer (und damit im Exportsortiment der EL) stärker durchschlägt als der Strukturwandel, den die inländische Nachfrage bei steigendem Einkommen an sich erfährt<sup>11</sup>.

Zu den strukturschwachen Wirtschaftszweigen zählt in den westlichen Ländern die Landwirtschaft. Als Folge bestimmter wirtschaftspolitischer Maßnahmen zugunsten dieses Wirtschaftszweiges haben die westlichen Länder ihren Selbstversorgungsgrad bei den Agrarprodukten während der letzten Dekade erhöht: es ist also genau das Gegenteil von dem eingetreten, was die internationale Ausstattung an Produktionsfaktoren erwarten läßt. Die protektionistischen Maßnahmen, die die Situation der EL tangiert haben und weiter tangieren, bestehen vor allem im Abschirmen der Inlandsmärkte durch das Heraufschleusen der Importpreise auf ein im Vergleich zum Weltmarktpreis höheres Binnenpreisniveau, im Erlaß von Importkontingenten und in steuerpolitischen Maßnahmen. So liegt z. B. das EWG-Binnenpreisniveau (1970) bei Schweinefleisch und Milcherzeugnissen um rund 50%, bei Rindfleisch um rund 75%, bei Weizen um rund 85% über dem jeweiligen Weltmarktpreis, der allerdings teilweise selbst durch Exportsubventionen künstlich beeinflusst ist<sup>12</sup>.

Diese Politik zeigt ernste Konsequenzen für die EL (und selbstverständlich auch für die heimischen Verbraucher): die jährliche Zuwachsrate der gesamten Exporte von Nahrungs- und Genußmitteln der westlichen Industrieländer war mit rund 7% (nach 1958) relativ hoch; ihre entsprechenden Importe aus den EL sind dagegen jährlich mit durchschnittlich weniger als 2% gewachsen.

Bezüglich der Warenstruktur der Importe der wirtschaftlich fortgeschrittenen Länder aus EL ist es nützlich und notwendig, zwischen konkurrierenden Importen (z. B. Getreide, Zucker, Tabak, Fleisch) und nichtkonkurrierenden Importen (z. B. Kaffee, Kakao, Tee, Bananen, Zitrusfrüchten) zu differenzieren. Bei Getreide beispielsweise

<sup>10</sup> Vgl. z. B. H. Hesse, Strukturwandlungen im Welthandel 1950–1960/61, Tübingen 1967, der folgende Angaben macht: Nahrungs- und Genußmittel 0,5–0,8; landwirtschaftliche Rohstoffe 0,5–0,6; Erze und Metalle 1,3–1,7; Brennstoffe 1,0–1,2; Kapitalgüter größer als 1; Konsumgüter und sonstige Industriegüter 1,2–1,7.

<sup>11</sup> Vgl. zum folgenden: Die Weltwirtschaft, Heft 1, 1970, S. 66 ff.

<sup>12</sup> Die Aufwendungen für Marktunterstützungen innerhalb der EWG haben sich beispielsweise von \$500 Mill. (1959) auf rund \$2,5 Mrd. (1968) erhöht.

(10% der Weltproduktion in EL) steht den Importbeschränkungen der Industrieländer noch eine relativ geringe Angebotselastizität der EL gegenüber. Diese ist größer bei Tabak und Zucker, um nur zwei Beispiele zu nennen; hier ist jedoch zu beobachten, daß der Selbstversorgungsgrad der westlichen Industrieländer bei Tabak (mit mehr als 80%) noch immer enorm hoch ist, während er bei Zucker sogar noch gestiegen ist (und zwar von 60% Ende der 50er Jahre auf über 70% eine Dekade später)<sup>13</sup>. Auch bei Fleisch und Fleischkonserven, die vor allem für lateinamerikanische und afrikanische Länder wichtige Exportartikel darstellen, haben verschiedene westliche Länder (zumindest zeitweise) quantitative Restriktionen angewendet. Für diese konkurrierenden Produkte mag man daher die folgende Konsequenz sehen: „Auch für die Zukunft ist nicht zu erwarten, daß sich die Absatzchancen der EL auf den Agrarmärkten, auf denen sie mit den entwickelten (westlichen, U.E.S.) Ländern konkurrieren, nachhaltig verbessern, es sei denn, die entwickelten Länder würden zunehmend ihre Importbeschränkungen abbauen. Eher ist damit zu rechnen, daß die Produktionsüberschüsse von entwickelten Ländern verstärkt bei einigen landwirtschaftlichen Gütern auf den ohnehin engen internationalen Märkten angeboten werden.“<sup>14</sup>

Bei den Nahrungs- und Genußmitteln der EL, die nicht der Konkurrenz von seiten der Industrieländer unterliegen, sind die Exporte in den Westen nur sehr langsam gestiegen, und zwar jährlich um durchschnittlich: +1,3% bei Kaffee (1964 bis 1969); -0,1% bei Tee (1955–1967); +4,4% bei Zitrusfrüchten (1956–1967); +3,3% bei Bananen (1955–1967). Einen aufnahmefähigeren Markt haben die EL hierbei jedoch in den sozialistischen Ländern finden können: nach 1960 haben diese Länder ihren Anteil an den Nahrungsmittelexporten der EL mehr als verfünffacht.

Bei den industriellen Rohstoffen (SITC 2 und 4) zeigt sich insgesamt ein ähnliches Bild wie bei den Nahrungs- und Genußmitteln: Die EL haben ihren Export mit durchschnittlich rund 2,5% jährlich nur halb so schnell steigern können wie die wirtschaftlich fortgeschrittenen Länder. Die hierbei einwirkenden Faktoren sind bekannt: forcierte Substitution von natürlichen Rohstoffen durch synthetische Rohstoffe (besonders bei Kautschuk, Naturfasern, Häuten und Fellen); geringere Rohstoffintensität der Produktion; verstärkte Eigenproduktion der entwickelten Länder (besonders bei Ölsaaten, Ölen und Fetten)<sup>15</sup>.

Die Einnahmen der EL aus Metallexporten stiegen zwar um 6–7% jährlich, waren jedoch im wesentlichen dem Preisanstieg in den 60er Jahren zu verdanken. Vom

<sup>13</sup> „Hierbei hat sich vornehmlich der verstärkte Zuckerrübenanbau ausgewirkt, der in wichtigen Industrieländern durch überaus hohe Preis- und Absatzgarantien angeregt wurde. Während der Weltzuckerverbrauch von 1963 bis 1968 je Jahr um 4,7% zunahm, blieb der (mengenmäßige) Zuckerexport der EL praktisch konstant.“ Die Weltwirtschaft, Heft 1, a.a.O., S. 79.

Bleibt nur zu ergänzen, daß dies nahezu katastrophale Folgen haben muß für ein Land wie beispielsweise Mauritius, dessen Exporte zu mehr als 90% aus Zucker bestehen.

<sup>14</sup> Ebenda.

<sup>15</sup> Am stärksten ist die Substitutionskonkurrenz bei Naturkautschuk: der Weltverbrauch aller Kautschukarten stieg nach 1958 (bis 1968) um 80%, der des Naturkautschuks nur um 20% (Verringerung seines Anteils am Gesamtverbrauch von 56% auf 37%). Bei den Fasern stieg der wertmäßige Anteil der synthetischen Fasern von 40% auf 65%. Bei Ölsaaten, Ölen und Fetten hat die Produktion in den westlichen Industrieländern um mehr als doppelt so schnell zugenommen wie in den EL (besonders Sojabohnenanbau in den USA), wodurch der Anteil der EL an der Weltausfuhr von 41% auf 33% sank.



Strukturwandel im Energieverbrauch der westlichen Industrieländer profitierten die erdölerzeugenden EL; die starke Konzentration der Produktion auf nur wenige Länder verzerrt hier jedoch das Bild der allgemeinen Entwicklung und Bedeutung dieses Handels.

Die weitaus stärksten Expansionseffekte für den gesamten zwischenstaatlichen Handel gingen in der letzten Dekade von den industriellen Halb- und Fertigwaren aus, was sowohl für die Industrieländer als auch für die EL gilt. Die Exporte der EL nahmen insgesamt gesehen relativ stärker als die der Industrieländer (13% gegenüber 10% jährlich) zu, und der Anteil der EL am Weltexport dieser Gütergruppen stieg von 6,5% (1960) auf rund 7,5% (1970). Diese Exporterfolge der EL sind jedoch regional und auch warenmäßig sehr ungleich verteilt: die Industriegüterausfuhr konzentriert sich auf nur wenige EL (im wesentlichen auf Hong-Kong, Taiwan, Indien, Südkorea, Spanien, Brasilien und Mexiko) und auf leichtindustrielle Konsumgüter (wie Textilien, Konserven, Lederwaren, Spielwaren, Elektrogeräte), die fast drei Viertel der gesamten Industriegüterausfuhr der EL ausmachen<sup>16</sup>.

Insgesamt gesehen hat die Strategie der Exportdiversifizierung als Schritt zur Behebung der einseitigen Abhängigkeit der EL also bisher nur bescheidene Erfolge erbracht<sup>17</sup>. Die Erwartung, daß eine Exportausweitung sich am ehesten dort vollziehen würde, wo die komparativen Kostenvorteile der EL zu liegen scheinen (arbeitsintensive Produktion, rohstoffintensive Verarbeitung), wurde und wird entscheidend dadurch tangiert, daß die Arbeitskosten zwar generell niedrig sind, die Arbeitsproduktivität jedoch auch, und daß die Verarbeitung von industriellen Rohstoffen (vor allem bei Erdöl und Metallen) durch extrem kapitalintensive Produktionstechniken gekennzeichnet ist und eine echte Alternative zu diesen technologischen „Unteilbarkeiten“ entweder noch nicht gefunden ist oder aber (bewußt oder unbewußt) negiert bzw. verhindert wird.

Das hiermit nur kurz skizzierte allgemeine Handelsproblem der EL ruft eindringlich nach einer Lösung. In der Öffentlichkeit fast ausschließlich diskutiert wird ein (zeitlich begrenztes) Präferenzzollsystem zugunsten der EL. Eine solche „einfache“ Regelung ist unter anderem deswegen bedenklich und unzureichend, weil sie die Exportchancen der EL wahrscheinlich nur künstlich verbessert; d. h. es ist nicht sichergestellt, daß der notwendige Wandel in der Struktur der internationalen Arbeitsteilung tatsächlich und auch langfristig eintritt.

Eine andere Möglichkeit (und zugleich Notwendigkeit), das handelspolitische Problem zu entschärfen, besteht darin, daß die Industrieländer ihre Importpolitik, ihre sektorale und regionale Strukturpolitik mit den Exportbemühungen der EL harmonisieren. Dies erfordert zunächst eine Umorientierung in der Agrarpolitik. Die Subventionierung der Landwirtschaft aus sozialpolitischen Motiven und die damit initiierte Produktionssteigerung engt den Markt für Konkurrenzprodukte aus den EL grundsätzlich ein; da die Chancen der EL hinsichtlich der Exportexpansion vorerst noch zu einem erheblichen Teil auf den Primärgüterexport beschränkt sind, führt dies (die Probleme der „Terms of Trade“ einmal außer acht gelassen) für die EL direkt zu einer Reduzierung der an sich möglichen Wohlstandssteigerung durch Handel.

<sup>16</sup> Vgl. hierzu: Der Pearson-Bericht, a.a.O., und J. B. Donges, Nord-Süd-Konflikt, a.a.O.

<sup>17</sup> Zu den allgemeinen Problemen des Strukturwandels und der Integration in Entwicklungsländern vgl. H. Simonis und U. E. Simonis (Eds.), Socioeconomic Development in Dual Economies. The Example of Zambia, München 1971.

Ein weiteres Hemmnis zur Ausweitung des Handels der EL besteht im Importprotektionismus der Industrieländer (in Form von Zöllen, hohen Verbrauchssteuern, Importkontingenten, erzwungenen Selbstbeschränkungsabkommen, Qualitätsstandards usw.) zugunsten „strukturschwacher“ Branchen im Inland. In den OECD-Ländern liegen beispielsweise die **effektiven** Zölle wesentlich über den nominellen Zöllen, und sie schützen ihre Industrien in stärkerem Maße vor der Konkurrenz der EL als vor der der östlichen Industrieländer<sup>18</sup>. Auch die „Kennedy-Runde“ hat an dieser diskriminierenden Behandlung nichts Entscheidendes geändert; auch bei ihr wurde – wie schon in den vorausgegangenen multilateralen Zollsenkungsverhandlungen – Ausmaß und Struktur der Handelsliberalisierung primär an den Interessen der Industrieländer ausgerichtet<sup>19</sup>.

Den notwendigen Strukturwandel in der Weltwirtschaft zu Lasten veralteter und unproduktiver heimischer Produktion durch verstärkten Importdruck zu beschleunigen, finden sich bisher die Industrieländer nur mehr als zögernd bereit. Eine raschere Umsetzung von Ressourcen aus schrumpfenden Branchen in Wachstumsindustrien könnte kurzfristig zwar zu Friktionen führen, dürfte bei allgemeiner Vollbeschäftigung bzw. Überbeschäftigung aber keine unüberwindlichen wirtschaftlichen Schwierigkeiten bereiten<sup>20</sup>. Ermunterung zur Exportdiversifizierung in EL einerseits und Branchenschutzpolitik in Industrieländern andererseits sind jedenfalls ein Widerspruch in sich. Hier geht es vor allem um die Durchsetzung der Erkenntnis, daß eine Strukturpolitik, die nicht Anreize für die Erhaltung überkommener Strukturen schafft, progressiv ist und sowohl den gesamtwirtschaftlichen Interessen der Industrieländer dient als auch zugleich für die EL von Nutzen sein kann.

Auf die gleichzeitige Notwendigkeit komplementärer Maßnahmen strukturpolitischer Art seitens der EL kann hier nur hingewiesen werden<sup>21</sup>. Dabei wird es vor allem darum gehen, die Landwirtschaft verstärkt als Devisenbringer für industrialisierungsnotwendige Importgüter zu entwickeln, die internationale Wettbewerbsfähigkeit der eigenen Wirtschaft hinsichtlich Art und Qualität der Produkte zu erhöhen und neue Absatzmärkte zu gewinnen<sup>22</sup>.

In diesem Anliegen treffen die EL in ihrer Gesamtheit auf die Export- und Importinteressen der westlichen Industrieländer wie auch der sozialistischen Länder. Ausmaß, Form und Strategie von deren Wirtschafts- und Außenhandelsaktivität beeinflussen den Außenhandel der EL in direkter und indirekter Weise und setzen den Rahmen, innerhalb dessen sich Veränderungen zugunsten der EL vollziehen können.

<sup>18</sup> Die effektiven Zölle bewegten sich in der ersten Hälfte der ersten Entwicklungsdekade im Durchschnitt je nach Verbrauchstufe zwischen 22,5% und 38,5%, statt 8% bzw. 22% nominal. Auf den Importen industrieller Erzeugnisse aus EL lastete ein Effektivzoll von 33,5%, auf den Gesamtimporten hingegen nur einer von 21,5%. Vgl. hierzu B. Balassa, *Tariff Protection in Industrial Nations and its Effect on the Exports of Processed Goods from Developing Countries*, in: *The Canadian Journal of Economics*, Vol. 1, 1968, S. 586 ff.

<sup>19</sup> UNCTAD, *The Kennedy-Round. Preliminary Evaluation of Results with Special Reference to Developing Countries*, Genf 1967.

<sup>20</sup> So auch: *Die Weltwirtschaft*, a.a.O., S. 93.

<sup>21</sup> Vgl. hierzu beispielsweise U. E. Simonis, *Probleme des Wirtschaftswachstums und des Strukturwandels in den Entwicklungsländern. Das Beispiel Kenya*, in: *Afrika Heute*, 11, Sonderbeilage, Bonn 1970.

<sup>22</sup> Die verstärkte regionale Integration der EL untereinander gehört dazu, vgl. z. B. H. Kahnert, P. Richards, E. Stoutjesdijk, P. Thomopoulos, *Economic Integration among Developing Countries*, OECD, Paris 1969.

Bevor die bestehende Außenhandelsverflechtung der EL mit den sozialistischen Ländern und deren mögliche Weiterentwicklung untersucht wird, soll daher im folgenden kurz auf allgemeine Entwicklungen im **Ost-Westhandel** eingegangen werden.

### III. Zur Entwicklung des Ost-Westhandels

#### Allgemeine Entwicklung

Die Exporte der sozialistischen Länder in die westlichen Industrieländer sind von \$1,2 Mrd. (1953) auf \$6,1 Mrd. (1968) gestiegen — die entsprechenden Werte für die Exporte der westlichen Industrieländer in die sozialistischen Länder betragen \$0,88 Mrd. (1953) und \$6,3 Mrd. (1968). Damit beträgt der Anteil des Exportes der sozialistischen Länder, der auf den Westen entfällt, rund 23% (13% entfallen auf die EL, rund 62% sind blockinterner Handel), während andererseits die Exporte des Westens in die sozialistischen Länder bisher nur rund 4% aller Exporte der westlichen Industrieländer ausmachen (20% entfallen auf die EL, rund 72% sind blockinterner Handel)<sup>23</sup>.

Verschiedene wichtige Zusammenhänge zwischen blockinternem Handel der sozialistischen Länder und ihrem Außenhandel mit dem Westen werden deutlich bei Betrachtung der Außenhandelsquoten, der Warenstruktur und den institutionellen Mechanismen der Abwicklung dieses Handels. Die Außenhandelsquote (Exporte plus Importe als Anteil am Sozialprodukt bzw. Nationaleinkommen) bzw. die Exportquote (Exporte als Anteil am Sozialprodukt bzw. Nationaleinkommen) der sozialistischen Länder sind in der Regel niedriger als die der westlichen Länder<sup>24</sup>, die Unterschiede von Land zu Land sind jedoch erheblich, was unterschiedliche Interessen in der jeweiligen Außenhandelspolitik offensichtlich werden läßt. So beträgt die Außenhandelsquote der UdSSR etwa 7,5%, die Bulgariens dagegen 45%; auf der anderen Seite ist die Außenhandelsquote der USA nur 8%, die Belgiens jedoch über 80%.

Die unterschiedliche Verflechtung der einzelnen sozialistischen Länder im Außenhandel zeigt sich auch sehr deutlich an den Daten für den Außenhandel je Kopf der Bevölkerung. Er beträgt (in Dollar, 1968)<sup>25</sup>:

Bulgarien	CSSR	DDR	Polen	Rumänien	UdSSR	Ungarn
403	423	421	176	157	85	350

Als Ursachen für die unterschiedlichen Außenhandelsquoten sind vor allem zu nennen<sup>26</sup>: Unterschiede im Industrialisierungsgrad und Produktivitätsstand, die Einwohnerzahl und Größe des Landes, die Rohstoffvorkommen und unterschiedliche Planungsentscheidungen. Eine Gruppenbildung nach Einwohnerzahlen zeigt, daß ausnahmslos in jeder Gruppe die sozialistischen Länder eine niedrigere Außenhandels-

<sup>23</sup> Errechnet aus GATT, International Trade, a.a.O.

<sup>24</sup> Wegen der Unterschiede in der Berechnung des westlichen Sozialprodukts und des östlichen Nationaleinkommens ist die östliche Quote im Vergleich zu den westlichen Berechnungen leicht überhöht.

<sup>25</sup> GATT, International Trade, a.a.O., S. 278.

<sup>26</sup> Vgl. R. Kregel, Die Bedeutung des Ost-Westhandels für die Ost-West-Beziehungen, a.a.O., S. 103 ff.

quote haben als die mit ihnen in bezug auf die Einwohnerzahl vergleichbaren westlichen Industrieländer<sup>27</sup>. Gruppierungen nach Einkommenshöhe pro Kopf der Bevölkerung bestätigen dieses Ergebnis – und deuten gleichzeitig auf ein großes nicht genutztes Handelspotential, wie aber auch darauf hin, daß in den sozialistischen Ländern andere Einstellungen zur wirtschaftlichen Integration durch Handel vorherrschen als in den westlichen Industrieländern.

Die intertemporale Betrachtung zeigt jedoch, daß sich dieser „gap“ in den Außenhandelsquoten allmählich verringert<sup>28</sup>. Bestimmungsgründe hierfür sind unter anderem, daß „Autarkiebegabtheit“ bzw. „Autarkiepolitik“ der sozialistischen Länder – definiert als Streben nach Vermeidung von Importabhängigkeit – abgenommen haben. Jedenfalls zeigen die jüngsten Veränderungen qualitativer und quantitativer Art, daß zugunsten eines rascheren Wirtschaftswachstums dem Außenhandel – und damit auch dem Import moderner Technologie – offensichtlich steigende Bedeutung beigemessen wird; der Außenhandel wird tendenziell zu einem wichtigen Faktor in der Wachstumsstrategie der sozialistischen Länder. Im Zuge der allgemeinen Wirtschaftsreformen ist es seit Anfang der 60er Jahre zu einer Neubeurteilung der volkswirtschaftlichen Rolle des Außenhandels gekommen. Die traditionelle Betrachtungsweise, das Außenhandelsniveau der sozialistischen Länder als Residualfaktor der Planung und ausschließlich als von Importbedürfnissen abhängig zu sehen, deckt sich seither nicht mehr (oder nur noch teilweise) mit den zu beobachtenden Tatsachen. Der Außenhandel soll nicht mehr nur „Lückenbüßer“ sein, sondern einen direkten positiven Beitrag zum Wirtschaftswachstum leisten; in einigen der RGW-Länder ist für die Zukunft sogar eine strikt exportorientierte Wachstumspolitik gefordert worden. Als erste Voraussetzung dafür wurden außenwirtschaftliche Reformen für notwendig erachtet, die zusammenfassend bezeichnet werden als „Ökonomisierung des Außenhandelssystems und Rationalisierung der Außenhandelsbeziehung“<sup>29</sup>. Die Bedeutung, die den außenwirtschaftlichen Problemen zugemessen wird, ist jedoch von Land zu Land verschieden und im weiten Maße abhängig von der realisierten Außenhandelsverflechtung des betreffenden Landes, die sich – gemessen an der Außenhandelsquote – ja nicht unwesentlich unterscheiden<sup>30</sup>.

Nicht nur der außenwirtschaftliche Verflechtungsgrad der einzelnen sozialistischen Länder ist sehr unterschiedlich, auch die Verflechtung aller sozialistischen Länder mit den westlichen Handelspartnern variiert **regional** sehr stark. Er ist am größten bei den geographischen Nachbarn: Finnland wickelt rund 18%, die Türkei rund 14%, Österreich etwa 12,5%, Griechenland rund 11% des Außenhandels mit den sozialistischen Ländern ab. Alle anderen Partnerländer haben einen wesentlich geringeren Anteil, im Durchschnitt beträgt er für die Gesamtheit der westlichen Industrieländer rund 4% (der Osthandelsanteil liegt im Falle der USA bei nur rund 1%, während der Japans inzwischen rund 8% beträgt)<sup>31</sup>.

<sup>27</sup> Näheres ebenda.

<sup>28</sup> Vgl. UN Monthly Bulletin of Statistics, a.a.O.; Die Weltwirtschaft, 1970, a.a.O.

<sup>29</sup> H. Machowski (in einem bisher unveröffentlichten Manuskript).

<sup>30</sup> Zu weiteren Aspekten des Außenhandelssystems und seiner Reformen in den sozialistischen Ländern, vgl. z. B. A. A. Brown and E. Neuberger (Eds.), International Trade and Central Planning, a.a.O.; S. Wasowski (Ed.), East-West-Trade and the Technology Gap, a.a.O.; sowie die Veröffentlichungen des Trade and Development Board der UNCTAD.

<sup>31</sup> Die absoluten Zahlen der Exporte in die sozialistischen Ostblockländer und nach China

Umgekehrt liegt der Verflechtungsgrad im Ost-Westhandel für die sozialistischen Länder beträchtlich höher, nämlich bei durchschnittlich fast 25%. Die westlichen Industrieländer spielen als Lieferanten und als Abnehmer für die sozialistischen Länder also eine relativ wichtige Rolle. Diese Feststellung betrifft die einzelnen sozialistischen Länder jedoch wiederum in sehr unterschiedlichem Maße: Rumänien wickelt etwa 35% seines gesamten Außenhandels mit westlichen Partnern ab, Polen 30%, Ungarn 26%, die UdSSR 24%, die DDR, die CSSR und Bulgarien jeweils rund 20%. Bisher entfiel der größte Teil des Ost-Westhandels auf europäische Länder, doch hat insbesondere die neuere Handelsexpansion Japans bereits einen Rückgang dieses Anteils eingeleitet und wird dies in Zukunft aller Voraussicht nach verstärkt fortsetzen.

### Die Warenstruktur des Handels

Hinsichtlich der Warenstruktur als weiteres Moment zur Beurteilung der Zusammenhänge des Ost-Westhandels zeigt sich, daß die westlichen Industrieländer durchschnittlich rund zwei Drittel ihrer gesamten Exporte in die sozialistischen Länder in Form von verarbeiteten Produkten absetzen, was auch in ähnlichem (bzw. etwas größerem) Ausmaß für die Exporte in die EL (bzw. für den blockinternen Handel der westlichen Industrieländer) zutrifft. Die sozialistischen Länder dagegen setzen zwar rund zwei Drittel ihrer Exporte an verarbeiteten Produkten jeweils auf den Märkten anderer sozialistischer Länder bzw. in EL ab, während der Anteil dieser Produkte an den Exporten in die westlichen Industrieländer bisher noch weit weniger als die Hälfte ausmacht, worin sich in gewisser Weise die noch bestehende „technologische Lücke“ gegenüber dem Westen verdeutlichen mag<sup>32</sup>.

Die obigen aggregierten Größen verdecken jedoch auch diesmal wiederum verschiedene Differenzen: so beträgt im Falle der UdSSR, deren Außenhandel umfangmäßig den gesamten Außenhandel der sozialistischen Länder stark bestimmt, der Anteil der Maschinen und Ausrüstungen (SICT 7 und 8) an der Einfuhr aus westlichen Ländern rund ein Drittel, an der Ausfuhr aber nur ein Zwanzigstel<sup>33</sup>. Die entsprechenden Werte für die CSSR sind dagegen nur ein Drittel bei der Einfuhr bzw. die Hälfte bei der Ausfuhr. Es bestehen zum einen also erhebliche Unterschiede in der Warenstruktur der Exporte der Industrieländer in die einzelnen Länder Osteuropas: so liegt z. B. im Falle der DDR der Anteil der Nahrungsmittel am Gesamtexport der Industrieländer wesentlich über dem Durchschnitt; in den Ländern mit relativ niedrigem wirtschaftlichem Entwicklungsstand wie Bulgarien und Rumänien ist der Anteil der Maschinen und Industrieprodukte am Export der Industrieländer besonders hoch. Zum anderen sind auch bei den Importen der Industrieländer aus den sozialistischen Ländern die regionalen Unterschiede der Warenstruktur groß: aus Bulgarien, Rumänien, Ungarn und Polen beziehen die Industrieländer vor allem Nahrungsmittel, während die UdSSR hauptsächlich Rohstoffe (Erdöl) liefert. Die bisher vorwiegend oder zu einem beträchtlichen Teil beim Handel mit dem Westen

sehen für 1969 wie folgt aus: BRD \$1272 Mill. (ohne Handel mit der DDR); Japan \$732 Mill.; Italien \$714 Mill.; England \$684 Mill.; Frankreich \$599 Mill. Es folgen Österreich mit \$330 Mill., Schweden mit \$283 Mill. und die USA mit \$249 Mill.

<sup>32</sup> Vgl. hierzu S. Wasowski (Ed.), *East-West-Trade and the Technology Gap*, a.a.O.

<sup>33</sup> Mehr hierzu in: UNCTAD, TD/B/128/Add. 3. Tabellen 19–21, S. 64 ff.

auf Exporte von Agrarprodukten angewiesenen sozialistischen Länder müssen tendenziell eine Verschlechterung ihrer „Terms of Trade“ hinnehmen, nicht anders als die EL im Warenaustausch mit den Industrieländern.

Wenn auch insgesamt gesehen noch eine starke Komplementarität in bezug auf Ausstattung mit Rohstoffen bzw. landwirtschaftlichen Produkten und industriellen Entwicklungsstand der wichtigste Bestimmungsgrund für die Warenstruktur des Ost-Westhandels geblieben ist, so läßt sich insbesondere aus der Entwicklung der vergangenen Jahre eine wichtige tendenzielle Veränderung erkennen: ein Übergang vom komplementären zum substitutiven Außenhandel scheint in vollem Gange. Die Annäherung der Warenstruktur von Importen und Exporten ist offensichtlich weitgehend eine Funktion der Produktivitätsangleichung in den Partnerländern. So dringen mit dem wirtschaftlichen Wachstum bei den Exporten Osteuropas neben traditionellen Ausfuhrgütern Industriegüter stärker nach vorn, und die primär landwirtschaftliche Produkte und Rohstoffe exportierenden Länder bemühen sich darum, einen höheren Verarbeitungsgrad zu erreichen<sup>34</sup>. Mit fortschreitender Industrialisierung rücken Nachfrageaspekte (besonders nach Konsumgütern) stärker in den Mittelpunkt der Planung. Eine stärkere Konsumorientierung kann wiederum einen wachsenden Importsog auslösen, von dem in besonderem Maße die EL als Lieferanten wichtiger Rohstoffe, tropischer Nahrungs- und Genußmittel sowie einfacher industrieller Fertigprodukte profitieren können – zumal bei der jetzigen Konsumstruktur der sozialistischen Länder der Markt für diese Güter noch weitgehend unausgeschöpft ist.

Eine für die EL wichtige Frage ist daher die, wie schnell eine stärkere Konsumorientierung in den sozialistischen Ländern machbar ist. Im folgenden Kapitel werden die hiermit angeschnittenen Probleme des **Ost-Südhandels** eingehender untersucht.

#### IV. Zur Entwicklung des Ost-Südhandels

##### Allgemeine Entwicklung

Nach 1953 hat der Handel zwischen den sozialistischen Ländern und den EL bei großen jährlichen Schwankungen der Zuwachsraten außergewöhnlich rasch zugenommen; etwa alle fünf Jahre verdoppelt sich dieser Teil des Welthandels. In den ersten zehn Jahren dieser Periode wurde eine jährliche Steigerungsrate des Außenhandelsumsatzes von durchschnittlich 20<sup>0</sup>/o erzielt; nach 1966 fiel diese Rate zeitweise zwar stark ab, doch ergibt sich für die Jahre ab 1960 im Durchschnitt dennoch ein jährliches Wachstum von rund 13<sup>0</sup>/o. Gab es im Jahre 1955 erst 100 Handelsabkommen zwischen den sozialistischen Ländern und den EL, so waren es zehn Jahre später über 200.

Die Statistik zeigt indes, daß der Gesamtumsatz wegen der niedrigen Ausgangsposition selbst bei den außerordentlich hohen Zuwachsraten absolut gesehen noch bescheiden ist; doch hat sich der Anteil des Ost-Südhandels am Gesamtexportvolumen der Welt von 1<sup>0</sup>/o (1953) auf knapp 3<sup>0</sup>/o (1970) erhöht. Weil die Angaben über den gesamten Weltexport den blockinternen Handel der westlichen Industrieländer

<sup>34</sup> Vgl. die Tabelle über den Export und Import der RGW-Länder nach Warengruppen, in: Die Weltwirtschaft, 1970, a.a.O., S. 16\*.

mit enthalten, sind Zahlen über den Anteil des Ost-Südhandels am Gesamthandel der sozialistischen Länder bzw. am Gesamthandel der EL hier weit aussagekräftiger. Die Berechnung ergibt folgendes Bild: Während die sozialistischen Länder 1953 nur 5,4% aller ihrer Exporte mit den EL abwickelten, betrug dieser Anteil 1970 etwa rund 13%. Umgekehrt flossen im Jahre 1953 nur 1,5% aller Exporte der EL in die sozialistischen Länder, während dieser Anteil 1970 fast 9% erreicht haben dürfte.

**Tabelle 1: Zunahme des Außenhandels einzelner sozialistischer Länder und Veränderung des Verflechtungsgrades mit den EL insgesamt**

Land	Zunahme des Außenhandels (1960 = 100)				Verflechtungsgrad (in %)			
	Außenhandel insgesamt - 1967		Außenhandel mit EL - 1967		Exporte		Importe	
	Exporte	Importe	Exporte	Importe	1960	1967	1960	1967
Bulgarien	254	248	434	471	5,0	8,5	3,7	7,0
CSSR	148	147	163	144	12,8	14,0	11,2	11,0
DDR	156	149	220	168	5,8	8,1	6,4	7,2
Ungarn	182	160	115	176	14,9	9,4	9,7	10,6
Polen	190	177	175	162	10,6	11,1	8,5	8,4
Rumänien	195	238	360	300	6,6	12,1	4,1	6,3
UdSSR	173	152	472	197	8,2	22,3	12,2	15,8

Quelle: Errechnet aus TD/B/251.

Bei den Exporten in die EL ist nach 1960 also eine relativ rasche Erhöhung des Verflechtungsgrades eingetreten; während Ungarn im Jahre 1960 mit 14,9% den höchsten Verflechtungsgrad hatte und der der UdSSR nur 8,2% betrug, erreichte die UdSSR 1967 bereits 22,3%. Auch bei den Importen hat sich die Verflechtung verstärkt, hier hat der Verflechtungsgrad der UdSSR von 12,2% auf 15,8% zugenommen. Aus der länderweisen Aufgliederung des Gesamthandels der sozialistischen Länder mit den EL wird deutlich, daß die UdSSR als ohnehin wichtigster Exporteur unter den sozialistischen Ländern die größte Steigerungsrate der Ausfuhr in EL hatte und damit entscheidend zur Anhebung der wirtschaftlichen Verflechtung insgesamt beitrug, während auf der Importseite ihr Anteil bereits im Ausgangsjahr (1960) sehr hoch war und die Zuwachsrate gegenüber anderen sozialistischen Ländern zurückblieb. Die Reihenfolge der sozialistischen Länder nach der absoluten Höhe ihres Außenhandelsumsatzes mit den EL gibt die folgende Tabelle.

**Tabelle 2: Der Handel der sozialistischen Länder mit den EL in der Reihenfolge ihrer Außenhandelsumsätze (in Mill. Dollar, 1967)**

Land	Umsatz	Exporte	Importe
1. UdSSR	3 509,1	2 155,8	1 353,3
2. CSSR	697,0	403,0	294,0
3. DDR	515,7	280,6	235,1
4. Polen	451,8	245,6	206,2
5. Ungarn	316,2	149,5	166,7
6. Rumänien	247,8	169,0	78,8
7. Bulgarien	234,0	123,6	110,4

Quelle: TD/B/251.

Die einzelnen Entwicklungsregionen nahmen in unterschiedlichem Maße an den verstärkten Wirtschaftsbeziehungen mit den sozialistischen Ländern teil. Jeweils bei Export und Import war die Steigerung des Handels für Afrika relativ am geringsten, die für Lateinamerika am größten. Bei den Exporten aus den sozialistischen Ländern besitzt Asien, das annähernd die Hälfte der Exporte aufnimmt, eine besondere Bedeutung. Hier bedarf es jedoch der weiteren Differenzierung; die Grobgliederung verdeckt die starke länderweise Konzentration des Warenaustauschs, ein entscheidendes Merkmal der regionalen Handelsstruktur. Mitte der 60er Jahre hatte die UdSSR z. B. Außenhandelsbeziehungen zu rund 50 EL, doch entfielen zwei Drittel ihrer Exporte in und mehr als drei Fünftel ihrer Importe aus EL auf nur fünf Länder. Zwei Drittel aller Exporte in EL gingen nach: Indien, VAR, Afghanistan, Indonesien, Irak; mehr als drei Fünftel der Importe kamen aus: Indien, VAR, Malaysia, Brasilien, Indonesien. Der Handel der anderen sozialistischen Länder ist in ähnlicher Weise regional konzentriert. Nach 1960 entfielen auf nur drei EL (Indien, VAR, Kuba) mehr als zwei Fünftel des gesamten Güterausstausches der osteuropäischen sozialistischen Länder mit den EL (und fast drei Fünftel, wenn man Jugoslawien als viertes Land hinzunimmt).

Die relativ starke regionale Konzentration im Ost-Südhandel bedeutet andererseits, daß bestimmte EL handelsmäßig überproportional stark mit bestimmten (bzw. allen) sozialistischen Ländern verflochten sind. Mehr als ein Drittel der Exporte der VAR, Kubas und Syriens gehen in die sozialistischen Länder; Afghanistan, Burma, Ceylon, Ghana, Indien, Indonesien, Kambodscha, Malaysia, Mali, Marokko, Pakistan, der Sudan und Uganda wickeln jeweils zwischen 10 und 33% ihrer Gesamtausfuhr mit den sozialistischen Ländern ab. Bei diesen Ländern, in denen rund 60% der Bevölkerung aller EL leben (die aber zum Wert der Gesamtexporte der EL nur ein Fünftel beitragen), hat sich der Anteil der in sozialistische Länder exportierten Güter in der ersten Hälfte der ersten Entwicklungsdekade bereits verdoppelt. Die Bedeutung dieser neuen Handelsausrichtung kommt jedoch in diesen veränderten Anteilen noch nicht voll zum Ausdruck, denn drei Viertel der gesamten in dieser Zeit erzielten Exportsteigerung dieser Länder sind durch erhöhte Lieferungen in die sozialistischen Länder zustande gekommen<sup>35</sup>.

Die starke Konzentration des Handels der sozialistischen Länder auf nur wenige EL reflektiert zu einem Teil die betriebene Kreditierungspolitik. Fast drei Viertel aller Kredite entfielen auf nur sechs Länder: Indien, VAR, Afghanistan, Indonesien, Syrien, die alle eine relativ starke Handelsverflechtung mit den sozialistischen Ländern aufweisen<sup>36</sup>. (Diese enge Korrelation zwischen Handel und Kreditzusage trifft für die UdSSR in weit höherem Maße zu als für die anderen sozialistischen Länder.)

Begleitet war die allgemeine Ausdehnung des Volumens des Ost-Südhandels in historischer Perspektive zuerst von Exportdefiziten, dann jedoch von hohen Exportüberschüssen der östlichen Länder, die sich (ohne Berücksichtigung der Verschul-

<sup>35</sup> Vgl. TD/B/128/Add. 2, S. 9.

<sup>36</sup> Eine der dahinterstehenden Überlegungen kommt in einem polnischen Beitrag zum Ausdruck: „Unter den bestehenden Bedingungen ist es vorteilhafter, nur wenige Märkte zu entwickeln und ihren Umsatz größtmöglichst zu machen, statt ständig neue Märkte zu suchen, ohne adäquate Möglichkeiten, diese auch zu bedienen.“ Aus *Zycie Gospodarcze*, Warschau, 24. April 1960.



dungssituation) im Jahre 1968 beispielsweise auf rund \$1,3 Mrd. beliefen<sup>37</sup>. Einige EL weisen ständige Defizite, andere ständige Überschüsse im Warenverkehr mit den sozialistischen Ländern auf. Die Ungleichgewichte ersterer Art haben in den letzten Jahren wiederholt zur Diskussion um höhere Importe aus den EL angeregt. Bei unveränderter Struktur des wachsenden Güterausstausches dürfte aber auch zukünftig mit weiteren Ungleichgewichten im Handel zwischen den sozialistischen Ländern und den EL zu rechnen sein. Der Ausgleich der Bilanzen zwischen den einzelnen Handelspartnern wird zusätzlich durch mangelnde Konvertibilität und Transferierbarkeit der nationalen Währungen erschwert<sup>38</sup>. Zum Teil rechnen die sozialistischen Länder mit ihren blockexternen Handelspartnern in konvertiblen Währungen dritter Länder ab, oder sie bedienen sich zur Regulierung der Zahlungen eines Clearing-Systems, in dem die Moskauer Bank für wirtschaftliche Zusammenarbeit im Rahmen des RGW einen bestimmten Ausgleich von Forderungen und Verpflichtungen der Mitgliedsländer mit Drittländern ermöglichen. Das UNCTAD-Sekretariat hält Clearing- und neue Handelsabmachungen zwischen sozialistischen Ländern einerseits sowie den permanenten Gläubigern und den permanenten Schuldnern unter den EL andererseits für eine geeignete Form, das Problem chronisch ungleichgewichtiger Handelsbilanzen zu beseitigen.

### Die Warenstruktur des Handels

Auf den Märkten der EL treten die sozialistischen Länder Osteuropas zur Hauptsache als Anbieter von verarbeiteten Industrieprodukten, Maschinen und Ausrüstungen auf: nahezu drei Fünftel aller Exporte entfielen bereits 1960 auf diese Gütergruppen, die auch später das dynamische Element blieben und derzeit mehr als sieben Zehntel ausmachen; dagegen entfallen auf Nahrungs- und Genußmittel weniger als 10<sup>0</sup>/. Diese allgemeine Exportstruktur entspricht damit weitgehend jener der westlichen Industrieländer. Eine differenzierte Betrachtung der Exporte der europäischen sozialistischen Länder in die EL läßt jedoch eine unterschiedliche Zusammensetzung je nach Zielgebiet erkennen. So nimmt Lateinamerika nahezu die Hälfte aller von den sozialistischen Ländern ausgeführten Primärgüter (Lebensmittel, Getränke, Tabak, Roh- und Brennstoffe) auf, während demgegenüber der Export an Primärgütern nach Afrika und Asien weit zurückbleibt. Auf der anderen Seite geht nur etwa ein Fünftel aller Exporte an Maschinen und Ausrüstungen in EL nach Lateinamerika (Afrika rund ein Drittel, Asien rund zwei Fünftel). Die höheren Anteile Afrikas und Asiens bei den Fertiggütern (und den Maschinen im besonderen) kommt wohl nicht zuletzt durch das allgemein stärkere direkte Engagement der sozialistischen Länder bei der Industrieentwicklung in diesen Regionen zustande; sie sind andererseits besonderer Ausdruck einer Politik, die sich stark auf die Installation vollständiger Anlagen konzentriert.

Beim Export der EL in die sozialistischen Länder dominieren die Primärgüter bei weitem; trotz Verbesserungen bei den Einnahmen aus Fertig- und Halbfabrikaten,

<sup>37</sup> Das kumulierte Handelsbilanzdefizit der EL gegenüber den sozialistischen Ländern insgesamt betrug für die Zeitspanne 1960 bis 1965 \$3,9 Mrd. Vgl. Bremer Ausschuß für Wirtschaftsforschung, Auswertung der Dokumentation der Welthandelskonferenz 1968, Bremen 1969, S. 747.

<sup>38</sup> Zu den internen Problemen gleichlaufender Handelspolitik in den RGW-Ländern vgl. M. Kaser, Comecon: Integration Problems of the Planned Economies, London 1967.

waren nach 1960 meist mehr als vier Fünftel der Exporte landwirtschaftliche Produkte und Rohstoffe<sup>39</sup>. Der Export an Nahrungs- und Genußmitteln aus EL (SITC-Gruppe 0 und 1) in die sozialistischen Länder stieg im Vergleich zur allgemeinen Expansion des Handels (rund 13% jährlich) überproportional an (rund 22%), ebenso die Brennstoffe (SITC-Gruppe 3, rund 17%). Stärker stiegen dagegen die Exporte an chemischen Produkten (SITC-Gruppe 5, 24%) und sonstige Industrieprodukte (SITC 6 und 8, 28%); ihr Anteil an der Gesamteinfuhr der europäischen sozialistischen Länder aus den EL konnte (1968) rund ein Siebtel erreichen, wenn auch das absolute Niveau damit noch nicht sehr hoch ist. Die Exporte an Maschinen und Transportausrüstungen (SITC-Gruppe 7) sind kaum gestiegen und nach wie vor auf äußerst niedrigem Niveau. Bei Exporten von Waren der SITC-Gruppen 5, 6 und 8 spielen Indien und die VAR als Lieferanten die wichtigste Rolle.

Die allgemeine Entwicklung der Warenstruktur der Exporte aus den EL in die sozialistischen Länder läßt sich also wie folgt zusammenfassen: Die größte und gegenwärtig noch weit wichtigste Gruppe von Produkten besteht aus den traditionellen Exportgütern dieser Länder (Nahrungs- und Genußmittel, Rohstoffe); langsam wächst der Anteil einer Gruppe von Produkten, die im Angebot der EL relativ neu und Ausdruck erster erfolgreicher Bemühungen um Exportdiversifizierung sind. Der Gütergruppe, die auf der Basis industrieller Kooperation von sozialistischen Ländern und Entwicklungsländern produziert werden, kann erst in Zukunft ein bedeutsamer Anteil zukommen.

Gleichzeitig mit der Expansion des Ost-Südhandels haben sich verschiedene grundsätzliche Schwierigkeiten bilateraler Handelsbeziehungen verschärft. Daher sind in den letzten Jahren intensive Bemühungen der jeweiligen Partnerländer festzustellen, die beschränkten Warenaustauschlisten durch neue Produkte zu erweitern, wobei auch versucht wird, die Entwicklungspläne beider Partner so abzustimmen, daß eine kontinuierliche gegenseitige Belieferung der vereinbarten Gütermengen gewährleistet ist. Auf diese Weise werden gewisse Ansatzpunkte zu einer wechselseitigen Spezialisierung in der Produktionsstruktur geschaffen. Diese Bemühungen sollen auch verhindern, daß es zu größeren Schwankungen im Warenaustausch zwischen den einzelnen Partnerländern kommt, was im zurückliegenden Jahrzehnt mehrfach (besonders im Handel mit Afrika) der Fall gewesen ist.

Auf der anderen Seite gehen die Versuche weiter, innerhalb der sozialistischen Länder zu einer Koordination dieses Außenhandels zu kommen, da die einzelnen osteuropäischen Staaten ihre Warenaustauschabkommen mit EL unabhängig voneinander abschließen. Diese Koordination ist aufgrund des unterschiedlichen industriellen Reifegrades der angeschlossenen Volkswirtschaften schwierig; auch in diesem Zusammenhang ist daher die Gründung der Internationalen Investitionsbank des Rates für Gegenseitige Wirtschaftshilfe (RGW) bedeutsam (Juli 1970), die ermächtigt ist, „... auf der Basis der Gleichberechtigung Geschäftsbeziehungen mit internationalen Finanz- und Kreditinstituten und ebenso mit Banken kapitalistischer Staaten und mit Entwicklungsländern anzubahnen“<sup>40</sup>. Während bisher die Kredit-

<sup>39</sup> Die absoluten Werte der Exporte betragen 1967 \$2160 Mill., davon: Nahrungs- und Genußmittel: \$1005 Mill., Rohstoffe: \$845 Mill., Brennstoffe: \$9 Mill., Chemische Produkte: \$50 Mill., sonstige Industrieprodukte: \$244 Mill., Maschinen- und Transportausrüstungen: \$4 Mill.

<sup>40</sup> Zitiert nach „Frankfurter Allgemeine Zeitung“, 12. 7. 1970.

hilfe im RGW-Bereich überwiegend auf bilateraler Basis erfolgte, wird durch die neugegründete Investitionsbank jetzt ein kollektives System lang- und mittelfristiger Kreditierung geschaffen. Es soll in erster Linie jenen Maßnahmen dienen, die mit der internationalen Arbeitsteilung, Spezialisierung und Kooperation in der Erzeugung zusammenhängen sowie mit Ausgaben für eine Erweiterung der Rohstoff- und Brennstoffbasis.

Zum Beitrag des Außenhandels der sozialistischen Länder zum Entwicklungsprozeß der EL sei zunächst folgendes festgehalten: Die osteuropäischen Staaten sehen in der Konzentration ihrer Handelsbeziehungen auf einige Schwerpunktländer einerseits die notwendige Konsequenz aus ihrer eigenen, noch begrenzten Exportfähigkeit, andererseits aber auch die Voraussetzung dafür, den Handel zu einem Instrument ihres Beitrages zum Aufbau der Volkswirtschaften in der Dritten Welt zu machen. In recht markanter Weise reflektiert der Handel daher auch die Hilfe, die diese Staaten den EL geben; allerdings übersteigt das Handelsvolumen die aus Kreditgewährungen resultierenden Exporte und Importe bei weitem.

Mit den bisherigen Hilfsprogrammen der osteuropäischen Staaten ist vor allem die Schwerindustrie und besonders die metallverarbeitende Industrie gefördert worden; außerdem wurden in nennenswertem Maße Kredite für die Erschließung von mineralischen Ressourcen zur Verfügung gestellt<sup>41</sup>. Seit Anfang der 60er Jahre hat sich aber die These, daß zunächst die Schwerindustrie in einem wirtschaftlich rückständigen Land entwickelt werden müsse, gewandelt — unter dem Einfluß der Erfahrungen mit den speziellen Bedingungen in einigen EL selbst und in der Erkenntnis, daß der wirtschaftliche Aufbau in vielen dieser Länder ein sehr langfristiger Prozeß sein wird. Heute wird daher offen vertreten, daß kleinere Länder nicht mit wirtschaftlichem Nutzen eine eigene Schwerindustrie aufbauen können und daß die Industrialisierung auch mit der Verarbeitung von Agrarprodukten einsetzen kann. Angesichts der Stagnation im landwirtschaftlichen Sektor in einer großen Zahl von EL haben die osteuropäischen Staaten sehr klar die Gefahren erkannt, die einer im Aufbau befindlichen Volkswirtschaft durch steigende Einfuhren von Grundnahrungsmitteln drohen<sup>42</sup>. Die Exportpolitik der sozialistischen Staaten zielt daher seit gut drei Jahren systematisch darauf ab, die Landwirtschaft in den EL durch Lieferung von Düngemitteln, landwirtschaftlichen Maschinen und Geräten zu fördern.

Die von den sozialistischen Ländern auf der ersten Welthandelskonferenz prognostizierte Zunahme des Außenhandels bis zum Jahre 1980 gibt die folgende Tabelle wieder. Dabei zeigt sich u. a., daß der Handel mit den EL überproportional stark anwachsen und die entsprechende Handelsquote auf 11–14% ansteigen soll<sup>43</sup>.

Entsprechende Schätzungen der Warenstruktur dieses Handels liegen nicht vor, doch werden auf der Basis der in der jüngsten Zeit zwischen sozialistischen Ländern

<sup>41</sup> Vgl. hierzu B. R. Stokke, *Soviet and Eastern European Trade and Aid in Africa*, New York 1969. Im Vergleich dazu ein Beispiel aus dem Westen: U. E. Simonis, *Konzeptionen zur deutschen Entwicklungshilfepolitik. Ziele, Träger, Instrumente, Methodik und Leistungen* (Forschungsinstitut für Wirtschaftsfragen der Entwicklungsländer), Bonn und Kiel 1970 (hekto.).

<sup>42</sup> Vgl. z. B. die Resolution der Konferenz in Moskau vom 5. 5. 1967: *Weltwirtschaftsfragen, Zusammenfassung der Ergebnisse* von V. Tjagunenko.

<sup>43</sup> Nach Berechnungen sowjetischer Wirtschaftswissenschaftler könnte dabei der Handel der UdSSR wie folgt gesteigert werden: 1963: 1,5 Mrd. Rubel, 1970: 3,3 Mrd. Rubel, 1980: rund 10 Mrd. Rubel.

Tabelle 3: **Vorgesehene Außenhandelsentwicklung der RGW-Länder bis 1980**

	Wert in Mrd.			Index (1960=100) 1980	Anteil vom gesamten RGW-Handel		
	1960	1962	1980		1960	1962	1980
<b>Gesamter Außenhandel</b>	26,5	31,8	130–150	490–570	100	100	100
davon:							
Intrablockhandel	15,9	20,6	85–105	530–720	60	64,8	65–70
Entwicklungsländer	2,2	2,7	15– 20	790	8,3	8,5	11–14
Übrige Länder*	8,4	8,5	ca. 27,5	ca. 300	32	26,7	ca. 20

\* Die sozialistischen Länder Asiens sowie die westlichen Industrieländer.

und EL geschlossenen Handelsabkommen für drei große Warengruppen die folgenden Entwicklungen für wahrscheinlich erachtet:<sup>44</sup>

– Die Reform der Preisstruktur und die wachsende Betonung der Konsumkomponente in den Wirtschaftsplänen der sozialistischen Länder werden zu einer allgemeinen Ausweitung der Importe von Nahrungsmitteln, Getränken und Tabak führen. Die Einfuhr dieser Güter aus den EL wird mit der Ausweitung der Gesamteinfuhren aus den EL Schritt halten und um rund 12% jährlich wachsen.

– Bei den Roh- und Brennstoffen werden steigende Kapitalkoeffizienten und Transportkosten bei der Gewinnung in den sozialistischen Ländern die Absatzchancen der EL erhöhen. Die Importe aus den EL werden daher schneller wachsen als in der Vergangenheit und jährliche Steigerungsraten von 8 bis 9% erreichen.

– Der Anteil der Halb- und Fertigfabrikate am Gesamtexport der EL in die sozialistischen Länder wird weiter anwachsen, wobei allerdings der Großteil der Lieferungen auf nur ganz wenige EL entfallen wird.

### Die Entwicklung des Außenhandels der sozialistischen Länder mit einzelnen Entwicklungsländern, drei Beispiele

Das obige Bild der allgemeinen Entwicklung und der Warenstruktur des Handels zwischen den EL und den sozialistischen Ländern differenziert sich bei einer Land-zu-Land-Betrachtung nicht unerheblich. Ein Charakteristikum des Ost-Südhandels besteht, wie gezeigt wurde, darin, daß sich dieser Handel auf relativ wenige Schwerpunkte konzentriert. Die sozialistischen Länder haben zwar die Zahl ihrer Handelsvereinbarungen in den letzten Jahren rasch erhöht, die regionale Konzentration blieb bisher jedoch im wesentlichen erhalten. Das bedeutet zugleich, daß der Ost-Südhandel für einige EL von großer Bedeutung ist, dies besonders, als er zum Teil einen Ausgleich für stagnierende oder verlorengegangene Märkte bzw. die Möglichkeit zur Expansion bei traditionellen Exportprodukten bietet. Dazu seien drei wichtige und in gewisser Weise als typisch erscheinende Fälle erläutert.

a) Die **Türkei** hat seit Jahren beträchtliche Schwierigkeiten, den Absatz einiger ihrer wichtigsten Exportprodukte (besonders Trockenfrüchte und Zitrusfrüchte) auf den Märkten der westlichen Industrieländer zu halten bzw. auszudehnen. Für diese beiden Warengruppen sind verschiedene osteuropäische Länder zu wichtigen Abnehmern für die Türkei geworden, und sie werden dies in Zukunft noch in verstärk-

<sup>44</sup> Vgl. TD/B/128/Add. 2, S. 65–74.

tem Maße sein können. Das Beispiel der Türkei zeigt sehr deutlich, daß Osthandel und Westhandel für die EL hinsichtlich ihrer Exporte eine gewisse Substitutionalität bzw. eine Ergänzungsfunktion besitzen, besonders, wenn sie Marktverhältnisse in den westlichen Ländern sich verschlechtern (Sättigungsgrenze) oder aus politischen und fiskalischen Gründen nicht verbessert werden<sup>45</sup>.

b) Noch intensiver hat sich die Handelsverflechtung zwischen **Indien** und den sozialistischen Staaten Osteuropas entwickelt. Zu Anfang der 50er Jahre war dieser Handel für Indien (obwohl bereits bilaterale Vereinbarungen bestanden) nahezu bedeutungslos, er machte weniger als 1% des indischen Außenhandels aus. Später stieg er jedoch rasch an und erreichte Anfang der 60er Jahre bereits einen Anteil von 10% und 1970 einen von fast einem Viertel des gesamten indischen Exports; die UdSSR wurde Indiens drittgrößter Handelspartner. Die Kredite, die die osteuropäischen Staaten Indien eingeräumt haben, werden in Zukunft noch eine stärkere Expansion dieses Handels erlauben.

Mit Hilfe von Krediten aus der UdSSR ist zunächst das Hüttenwerk Bhilai aufgebaut worden sowie das Werk für Steuermaschinenbau in Ranchi, das Werk für Bergbaumaschinen in Durgapur, ein Wärmekraftwerk in Neyveli, Kohlegewinnung und Abbau in Korba usw. Die Kredite für den dritten Fünfjahresplan dienten für den Bau der Erdölraffinerie in Barauni, den Ausbau des Hüttenwerks Bhilai, der Errichtung eines Wärmekraftwerks in Korba sowie weiterer Maschinenbauvorhaben und der Schürfung und Gewinnung von Erdöl.

Während dieser Periode änderte sich die Strategie der Hilfe der UdSSR in dem Sinne, daß jetzt versucht wurde, die bereits errichteten Großanlagen auszubauen und sie ökonomisch rationeller auszunutzen. Außerdem wurde versucht, bei den neuen, mit Hilfe von Krediten zu errichtenden Werken zu einem möglichst großen Teil auf Lieferungen aus bereits bestehenden indischen Anlagen zurückzugreifen. Das Konzept der Hilfe der UdSSR im Bereich der Schwerindustrie entspricht daher in gewisser Weise dem, was J. K. Galbraith für den Aufbau der indischen Schwerindustrie entworfen hat.

Für die Importentwicklung hat dieses Industrialisierungsprogramm höchste Bedeutung gehabt. 1966 bezog Indien bereits rund 22% seiner gesamten Einfuhr von Maschinen, 13% der elektrischen Anlagen und 23% der Eisen- und Stahlwaren aus den osteuropäischen Ländern, vor allem aus der UdSSR, der CSSR und in geringem Maße aus Polen. In den letzten Jahren ist diese Art der Einfuhr allerdings zurückgegangen, analog der stärkeren Einbeziehung der indischen Produktion. Neben den in Verbindung zu bestimmten Industrieprojekten stehenden Einfuhren haben vor allem die Einfuhren an Erdöl und Erdölprodukten, Metallen, Papier,

<sup>45</sup> Für weitere Informationen hierzu sei verwiesen auf die ausführlichen Strukturvergleiche, die das Forschungsinstitut für Wirtschaftsfragen der Entwicklungsländer über die Türkei, Indien und Pakistan angefertigt hat:

„Perspektiven der wirtschaftlichen und sozialen Entwicklung der Türkei“, Bonn und Kiel 1969;

„Wirtschaftspolitische Möglichkeiten der Förderung des Wirtschaftswachstums und ihre internen und externen Probleme: dargestellt am Beispiel Pakistans“, Bonn und Kiel 1970;

„Wirtschaftspolitische Möglichkeiten der Förderung des Wirtschaftswachstums und ihre internen und externen Probleme: dargestellt am Beispiel Indiens“, Bonn und Kiel 1970;

„Strategie des Weltkampfes gegen den Hunger – Drei besonders schwierige Länder: Türkei, Pakistan und Indien“, Bonn und Kiel 1966.

Chemikalien, Handelsdünger und Präzisionsinstrumenten zugenommen. Zugleich hat sich die Warenstruktur des indischen Exports in die sozialistischen Länder in dieser Periode rasch gewandelt.

Anfang der 50er Jahre exportierte Indien nahezu ausschließlich Eisenerz, Pfeffer, Lack, Häute und Felle. Heute dagegen machen Juteprodukte und Tee rund ein Drittel der Exporte aus; Kaffee, Erdnüsse und Tabak liegen bei einem Sechstel, während Eisenerz, Pfeffer, Lack, Häute und Felle (obwohl sie 1969 rund das Sechsfache des Wertes von 1955 erreichten) nur mehr ein Siebtel aller Exporte Indiens ausmachen. Bemerkenswert ist aber vor allem, daß bereits rund ein Fünftel aller Exporte Indiens in die sozialistischen Länder Osteuropas aus verarbeiteten Produkten besteht; in einigen dieser Länder und bei einigen Produkten hat Indien relativ hohe Marktanteile erreicht. So importiert die UdSSR beispielsweise gegenwärtig mehr als drei Viertel ihres gesamten Teeverbrauchs aus Indien, von anderen osteuropäischen Ländern, in denen der Kaffee eine stärkere Präferenz genießt, wird Kaffee in steigendem Maße aus Indien importiert. Zum andern liegt in den sozialistischen Ländern Osteuropas ein hohes noch nicht gedecktes Nachfragepotential für die traditionellen Exportprodukte. Der Import pro Kopf der Bevölkerung beträgt bei Tee, Kaffee, Zitrusfrüchten, Kakao vielfach erst ein Zehntel des Imports pro Kopf der Bevölkerung in den westlichen Industrieländern. In Jahren des Rückgangs des Angebots an Nahrungs- und Genußmitteln infolge von Mißernten hat Indien auch bewiesen, daß es seine Absatzmärkte in Osteuropa pflegt; obwohl es Dollar dringend benötigte, sind Lieferungen von Tee, Kaffee, Erdnüssen und Gewürzen vorrangig in die osteuropäischen Länder gegangen.

Die Aussichten der Exporte von verarbeiteten Jute-, Leder- und Textilwaren in die osteuropäischen Staaten sind indes weniger gesichert. Die Juteexporte z. B. haben sich in den letzten Jahren zwar sehr gut entwickelt, langfristig ist aber zu erwarten, daß aufgrund der ehrgeizigen petrochemischen Aufbauprogramme der sozialistischen Staaten die Jute durch Synthetics substituiert werden wird, wie dies in großem Umfang in den westlichen Industrieländern eingetreten ist. Die Entwicklung der Textilexporte verläuft relativ enttäuschend; obwohl z. B. die Einfuhren der UdSSR aus China um drei Viertel zurückgegangen sind, ist nicht festzustellen, daß als Konsequenz die Einfuhren aus Indien spürbar gestiegen sind. Ebenso sind die Exporte von verarbeitetem Leder noch relativ gering, wenn Indien auch nahezu alle Erzeugnisse dieser Art in die Staaten Osteuropas exportiert. Rohbaumwolle, -wolle und -jute werden zwar exportiert, ihr Anteil ist aber gering und in den letzten Jahren auch nicht nennenswert gestiegen. Die hier genannten Güter machen rund 95<sup>0</sup>/<sub>100</sub> der gesamten indischen Exporte in die osteuropäischen Länder aus.

Die laufenden Handelsprotokolle mit den verschiedenen Staaten Osteuropas zeigen, daß das Handelsvolumen mit Indien beträchtlich ausgeweitet werden soll. Bis Ende 1970 hatte z. B. der Handel mit der UdSSR auf 2,6 Mill. Rupies steigen sollen, und für 1971 ist eine Steigerung auf 3 Mill. Rupies vorgesehen. Die Handelsvereinbarungen mit der CSSR sehen vor, daß 10<sup>0</sup>/<sub>100</sub> der Exporte Indiens aus nicht-traditionellen Produkten bestehen sollen; auf der Liste stehen dabei verarbeitetes Erz, Werkzeuge, Eisenbahnwaggons, Plastikmaterialien, Batterien, Lederwaren usw. Die Vereinbarungen mit den anderen sozialistischen Staaten Osteuropas enthalten ähnliche Aufgliederungen und sehen einen ständig steigenden Handelsumsatz mit Indien vor.

c) Ein weiteres Beispiel einer raschen Handelsausweitung im Ost-Südhandel gibt **Pakistan**, das seinen Handel mit den osteuropäischen Staaten seit 1961 mehr als vervierfacht hat; der entsprechende Anteil an seinem gesamten Außenhandel stieg damit von 4% auf rund 10% an. In der Zeit von 1967 bis 1969 flossen z. B. bereits mehr als ein Viertel aller pakistanischen Exporte an Baumwollkleidung in die sozialistischen Länder Osteuropas. Wenn auch nicht derart ausgeprägt wie im Falle Indiens und der Türkei, so besitzt dieser Handel für Pakistan doch bereits eine wichtige ausfüllende und ergänzende Funktion für den bisher nur mit erheblichen Schwierigkeiten zu erweiternden Handel mit den westlichen Industrieländern.

## V. Einige Folgerungen

Die Untersuchung hat verschiedene Wirkungszusammenhänge und Grundtendenzen erkennen lassen, die im folgenden zusammenzufassen sind:

Der Ost-Westhandel hat den beteiligten Handelsgruppen offenbar zu beiderseitigem Vorteil gereicht. Der damit geförderte Wachstumsprozeß in den sozialistischen Volkswirtschaften hat wiederum einen erhöhten Import geschaffen bzw. ermöglicht, der zu einem zunehmenden Teil durch Einfuhren aus Entwicklungsländern (Ost-Südhandel) gedeckt werden konnte. Der Handel der EL mit den sozialistischen Ländern ist wiederum erheblich schneller gewachsen als ihr Eigenhandel und als ihr Warenaustausch mit den westlichen Industrieländern. Dabei konnten die sozialistischen Länder in einem zunehmenden Maße die stagnierende oder zum Teil fallende Nachfrage auf den traditionellen Absatzmärkten der EL im Westen ersetzen bzw. ergänzen, wodurch der Wachstumsprozeß in den EL in Gang gehalten und gefördert worden ist.

Die bisher relativ starke regionale Konzentration im Ost-Südhandel bedeutet, daß er für eine Reihe von EL von besonderer Bedeutung ist. Andererseits ist diese starke Konzentration nach einer Periode rasch wachsender Außenhandelsumsätze teilweise von Schwierigkeiten begleitet. In einer repräsentativen Gruppe der bisher bevorzugten EL ist der wirtschaftliche Wachstumsprozeß in den letzten Jahren nicht in genügendem Tempo vorangetrieben worden (Afghanistan, Indien, Indonesien, Pakistan, VAR usw.), so daß die Steigerung des Exportangebots seitens dieser Länder zum Teil problematisch wurde. Wollen die sozialistischen Länder Osteuropas die bis 1980 prognostizierten Zuwachsraten im Ost-Südhandel erreichen, so müssen die Wachstumserfolge in diesen Partnerländern wesentlich verbessert und/oder muß die Zahl der handelsmäßig aktiven Partnerländer in der Dritten Welt erheblich erhöht werden.

Ein entscheidender Vorteil der Handelsverbindungen mit den sozialistischen Ländern besteht für die EL also in der Bereitschaft der sozialistischen Länder, einen Teil der Primärgüterexporte zu absorbieren. Die statistischen Unterlagen zeigen, daß dieser Anteil für die EL von erheblicher Bedeutung geworden ist; für die EL als Gruppe gilt, daß seit Mitte der fünfziger Jahre auf die sozialistischen Länder rund drei Viertel der gesamten Expansion im Export von Rohmaterialien (ohne Brennstoffe) entfallen. Gleichzeitig macht die Zunahme im Exportwert der Nahrungs- und Genußmittel aus den EL in die sozialistischen Länder den relativen bzw. absoluten Rückgang des Absatzes dieser Produkte in die westlichen Industrieländer

wett. In dem Maße, wie die sozialistischen Länder diese Rohmaterialien, Nahrungs- und Genußmittel verbrauchen, sorgen sie für die Erhaltung bzw. Ausweitung des Absatzes der EL.

Obwohl eine verlässliche Erfassung der „Terms of Trade“ vom Mangel an relevanten Daten behindert wird, ist es klar, daß die sozialistischen Länder große Mengen an Produkten abgenommen haben (hierzu zählten in den letzten Jahren z. B. Kaffee, Kakao, Cashew-Nüsse, Gummi aus verschiedenen EL), die anderwärts bei der derzeitigen Situation der westlichen Märkte bzw. der westlichen Strukturpolitik nicht oder nur zu noch niedrigeren Preisen hätten abgesetzt werden können. Andererseits sind die sozialistischen Länder Osteuropas nicht nur komplementäre Handelspartner, sondern vielfach Konkurrent (z. B. bei Erdöl, Kohle, NE-Metallen, Holz, Baumwolle), und die Substitution verschiedener aus EL importierter Rohstoffe wird auch in den sozialistischen Ländern weiter voranschreiten. Bedeutsam für die Zukunft des Warenaustauschs dürften daher jene Halb- und Fertigwaren sein, die auf der Basis technischer Kooperation in Form von balancierten **joint ventures** in den EL produziert und dann von sozialistischen Ländern importiert werden. Dies ist selbstverständlich auch ein Ansatzpunkt für die strukturelle Verbesserung des West-Südhandels – wie aber auch des Dreieckshandels „West-Ost-Süd“ und der internationalen wirtschaftlichen Zusammenarbeit überhaupt.

Obwohl der Großteil des Ost-Südhandels unter bilateralen Handelsabkommen abgewickelt wird, bleibt auch hier unter Umständen das Terms of Trade-Argument relevant; jedenfalls ist vielfach behauptet worden, daß unter Barter-Transaktionen ein doppelter Verlust für die EL herauskäme: geringerer Preis als der Weltmarktpreis für Exporte, höherer Preis als der Weltmarktpreis für Importe. Einzelne Stellungnahmen hierzu (von Politikern aus EL) geben jedoch keinen endgültigen Nachweis, weder in der einen noch in der anderen Richtung. Vergleichbarkeit der gehandelten Produkte, komplementäre technische Leistungen usw. bleiben Hindernisse für eine aussagekräftige Bewertung. Angesichts der weiterhin bestehenden Handelsbeschränkungen gegenüber Importen aus EL auf westlichen Märkten haben mittel- bis langfristige bilaterale Abkommen über wirtschaftlich-technische Zusammenarbeit zwischen EL und sozialistischen Ländern gütermäßig einen nicht unwesentlichen Vorteil für die EL: sie sichern Absatzmärkte für traditionelle und auch neue Produkte und geben damit eine Stütze für allgemein oft noch unelastische Angebotsverhältnisse. Zielvorstellungen über Umfang und Struktur des zukünftigen Handels zur Ausschaltung übermäßiger Fluktuationen sind zumindest auf beiden Seiten willkommen. Die weitere Verbesserung der Handelskonditionen ist eine ständige Forderung der EL. Inwieweit diese Forderung von den sozialistischen Ländern erfüllt werden kann, ist bei der im allgemeinen auch weiterhin angespannten Devisenlage in den sozialistischen Ländern zu einem großen Teil von deren Exporterfolgen auf westlichen Märkten abhängig.

Eine der aus den aufgezeigten Zusammenhängen sich ergebenden Fragen ist, inwieweit historische Erfahrungen Maßstäbe liefern für zukünftige Entwicklungen und Entscheidungen; eine andere, in welchem Maße handelspolitische Willenserklärungen realistische ökonomische Grundlagen haben. Man kann indes sagen, daß die weitere Ausdehnung des Ost-Südhandels in Zukunft verstärkt von der Art des wirtschaftlichen Wachstumsprozesses in den sozialistischen Ländern und dem der EL (Exportangebotslücke, Angebotsumstrukturierung) bestimmt werden wird, und da-



mit auch und vor allem von direkten Planungsentscheidungen in den sozialistischen Ländern in bezug auf die Steigerung der Außenhandelsquoten. In dem Maße, wie es in den sozialistischen Ländern gelingt, die Orientierung im Hinblick auf die Realisierung gegebener komparativer Kostenvorteile durch internationalen Handel mit den eigenen Vorstellungen über Art und Form des wünschenswerten Wirtschaftswachstums zu verknüpfen, kann allgemein eine rasche Ausdehnung des Handels erwartet werden. Und insoweit als der Ost-Westhandel in Zukunft verstärkt zur Expansion der Wirtschaft in den sozialistischen Ländern beiträgt (insbesondere über einen hohen Gehalt der Importe an moderner Technologie), werden auch erhöhte positive Impulse auf das allgemeine Niveau des Ost-Südhandels ausgehen können.

Eine stärker konsumorientierte Wirtschaftsentwicklung in den sozialistischen Ländern wird zunächst eine quantitative Ausweitung des traditionellen Handelsmusters im Ost-Südhandel begünstigen; mit steigenden Einkommen kann aber auch die differenziertere Konsumgüternachfrage in den sozialistischen Ländern stärker zum Zuge kommen. Wird dagegen bei einer relativ offenen Handelspolitik ein investitionsgüterorientiertes Wirtschaftswachstum angestrebt, so wird davon (zumindest kurz- bis mittelfristig) der West-Osthandel eine stärkere Begünstigung erfahren.

Wenn die gesamtwirtschaftliche Nachfrage durch optimale Faktorkombination befriedigt werden soll, muß in das Angebot auch das ausländische Sortiment einbezogen werden. Konsequenzen für den Handel bestehen also auch darin, daß aktiv betriebene Wachstumspolitik bei eingetretenem Erfolg neue Außenhandelsniveaus und neue Außenhandelsstrukturen erfordert und gestattet. Die Tugend von gestern (Aufbau der eigenen Industrien unter Ausschaltung oder Einschränkung substitutionaler Einfuhr) kann zur Sünde von heute (Wachstumshemmung der nun aufgebauten Industrien durch Behinderung optimaler Faktorallokation) werden. Die zukünftige Ausweitung des Außenhandels der EL ist daher in hohem Maße von den Planungsentscheidungen der sozialistischen Länder und der Wachstums- und Strukturpolitik der westlichen Industrieländer abhängig.

Ein Zusammenhang sei abschließend noch einmal betont: die östlichen Länder haben hinsichtlich der traditionellen Exportgüter der EL die stagnierende oder fallende Nachfrage der westlichen Länder teils auffangen und überwinden können; andererseits hat dies nicht ausgereicht, den Anteil der EL am gesamten Welthandel zu halten, dieser ist vielmehr kontinuierlich gesunken. Was wiederum wesentlich mit der Verschlechterung der Terms of Trade und der bisherigen Warenstruktur der Exporte der EL zusammenhängt, die hinsichtlich des Handels mit dem Westen ganz traditionell aussieht, hinsichtlich des Handels mit dem Osten zwar moderner, aber nicht modern genug ist. Dies reicht also nicht aus zur Lösung der Strukturkrise im Welthandel.

Bereits wiederholt ist der Vorschlag gemacht worden<sup>46</sup>, über einen permanenten hohen Exportüberschuß der sozialistischen Länder im West-Osthandel (also einer verstärkten Öffnung der westlichen Märkte für Produkte aus östlichen Ländern) die Absatzmöglichkeiten der EL drastisch zu erhöhen. Dahinter steht also die Überlegung, daß die Devisengewinne der sozialistischen Länder aus ihrem Handel mit den westlichen Industrieländern für erhöhte Importe aus den Entwicklungsländern

<sup>46</sup> So beispielsweise S. Kuzinski, in: *Zycie Gospodarcze*, Warschau, 9. Mai 1965. Vgl. auch H. G. Johnson (Ed.), *Trade Strategies for Rich and Poor Nations*, New York, London 1971.

verwendet werden können bzw. verwendet werden sollten. Drei Arten von langfristigen internationalen Abkommen zur Absicherung dieser Struktur des „West-Ost-Südhandels“ wären abzuschließen: Abkommen über das Angebot von Rohmaterialien und Fertigprodukten; Kreditabkommen für Investitionsgüter zusammen mit Lizenz- und Patentvereinbarungen; Dreiecksabkommen im Hinblick auf Clearingverfahren und Finanzierungsvereinbarungen zur allseitig vorteilbringenden Ausnutzung der Chancen von bilateralen Handelsdefiziten<sup>47</sup>.

Entscheidende Bestimmungsgründe zur Umgestaltung der derzeitigen unausgeglichenen und diskriminierenden Welthandelsstruktur, zur Ausweitung des Welthandels insgesamt sowie zu einer gerechteren Verteilung der daraus resultierenden Entwicklungseffekte sind jedoch die Zielrichtung und konkrete Ausgestaltung der internen Wachstums- und Strukturpolitik der beteiligten Ländergruppen: verstärkte Exportdiversifizierung in den Entwicklungsländern, strukturgestaltende und nicht strukturerhaltende Politik in den westlichen Industrieländern, bessere Integration des Außenhandels in die Wachstumspolitik der sozialistischen Länder<sup>48</sup>.

<sup>47</sup> Es wäre also die Möglichkeit der kooperativen Kreditierung von Handelsdefiziten zu schaffen, um einen zwangsweisen Ausgleich der Handelssalden auszuschließen und eine entwicklungsmäßig günstige Defizitpolitik der Entwicklungsländer durchführen zu können.

<sup>48</sup> Vgl. hierzu U. E. Simonis, *Economic Nationalism and International Cooperation*, in: *The Yomiuri Shimbun* (Ed.), *Symposium on International Co-operation 1971*, Tokyo 1971, bes. S. 14–25.