

Endogene Potentiale und die Ökonomie der Peripherie

Handels- und raumtheoretische Ansätze

Robert Kappel

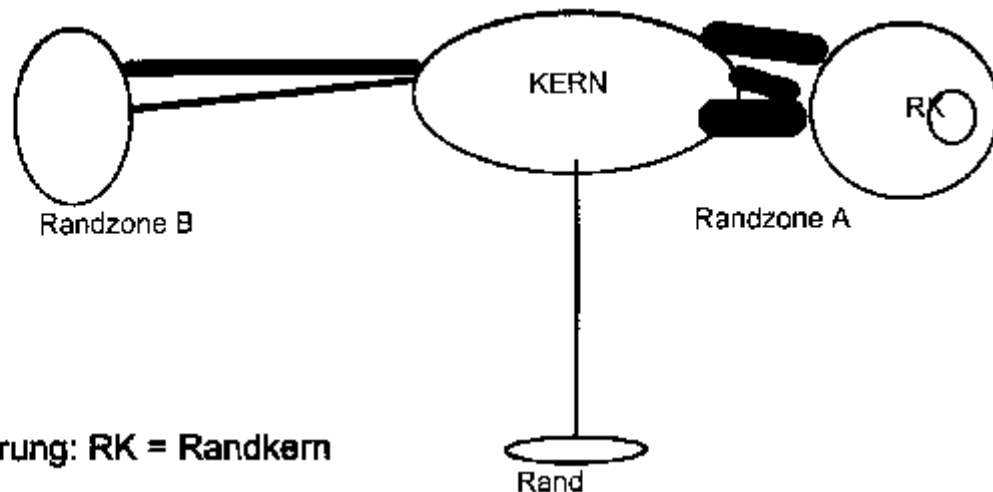
In diesem Beitrag wird die Auffassung vertreten, daß endogene Potentiale für Wege aus der Unterentwicklung entscheidend sind. Kooperation von außen kann zwar zur Abmilderung von Ungleichheiten beitragen, wird aber nicht an die Stelle endogener Entwicklungspotentiale und -prozesse treten können.

Der Ansatz "*endogene Potentiale*" richtet den Blickwinkel auf die hinter den nivellierenden Tendenzen des Globalisierungsprozesses stehenden lokalen Binnenperspektiven. Dazu gehören die Dynamik der Land-Stadt-Migration, die Wirtschaftspotentiale des städtischen und des ländlichen Raumes, die gesellschaftlichen Konzepte vor Ort etc. Die Theorie der endogenen Potentiale bezieht demnach nicht nur Aspekte des endogenen Wachstums ein (vgl. Hemmer/Wilhelm 1996), sondern umgreift weitere endogene Faktoren.

In meinem Beitrag wird die Entwicklung endogener Potentiale in den Zusammenhang mit der Peripherisierung und Marginalisierung der Dritten Welt gestellt. Unter *Peripherisierung* verstehe ich eine ungleiche Einbindung der Dritten Welt in die Weltwirtschaft als Rand-Kern-Beziehung. Unter *Marginalisierung* verstehe ich einen Prozeß, in dem die außenwirtschaftlichen Beziehungen aufgrund struktureller Heterogenitäten zuungunsten der meisten Länder der Dritten Welt wirken und interne Kausalfaktoren eine dynamische Wirtschaftsentwicklung verhindern bzw. erschweren (vgl. Bunker 1994; Gereffi 1995; Elsenhans 1997; Hein 1997a und 1997b).

Unterschieden wird nach Kernen (Zentren wie die OECD-Länder), Randzonen (Peripherien, wie die meisten Länder Afrikas) und Randkernen (wie Mexiko oder Korea als Wachstumszonen, die enge Beziehungen zum Kern haben).

Grafik: Kern - Rand - Randzone



Erläuterung: RK = Randkern

Die zunehmende Differenzierung in der Dritten Welt eröffnet den einzelnen Ländern sehr verschiedene Wege und Entwicklungsstrategien. Der Urbanisierungsprozeß macht aber deutlich, daß ein grundlegender Wandel stattgefunden hat, der nicht mit den historischen Entwicklungen in Europa verglichen werden kann, weshalb mit den vor ca. 20-30 Jahren gedachten Konzepten kaum noch Staat zu machen ist.

Ich gehe davon aus, daß die Asymmetrien zwischen Kern und Rand und damit die Peripherisierung auf der einen Seite zunehmen, und daß die Veränderungen innerhalb der Randzonen (vor allem durch das Entstehen von industriellen Clustern in Agglomerationen) auf der anderen Seite neue Entwicklungsstrategien erfordern. Größere Handlungsspielräume wird es in Zukunft für die Randzonen, also die armen Länder, geben. Diese leiten sich aus der rapiden Urbanisierung und der weiteren Informalisierung des Wirtschaftslebens ab. Natürlich handelt es sich nicht um einen Automatismus wie im Modell von Arthur Lewis, und schon gar nicht kann die Rede von einer Modernisierung im Sinne von W. W. Rostows Stufenmodell sein (vgl. Lewis 1954; Rostow 1960).

Leben in der Informalität ist Normalität. Verschiedene nebeneinander existierende Aktivitäten sind zu nennen, die in Risikosituationen das Überleben sichern. Diese reichen von urbaner Landwirtschaft, Kleingewerbeaktivitäten, Kleinhandel, Mehrfach-

beschäftigungen bis hin zu kriminellen Handlungen wie Schmuggel und Bandenwesen (vgl. Bittner 1997; Pries 1996; Bayart / Elis / Hibou 1997; Reno 1997). Urbane Wirtschaftsaktivitäten sind weniger denn je als Reproduktionsscharniere mit dem ländlichen Bereich verknüpft – wie Claude Meillassoux (1976) noch annahm. Eine "Ent-Ankerung" aus ländlichen Reproduktionszusammenhängen wird für die Mehrheit der städtischen Bevölkerungen von der Exklusion aus formalen Beschäftigungsverhältnissen begleitet. Diese "doppelte Exklusion" (von ländlicher Integration und städtischer formeller Ökonomie) ist ein zentrales Moment der gegenwärtigen Überlebensstrategien der urbanen Bewohner (vgl. Kappel 1998; Vobruba 1997; Elsenhans 1997). Werden die Informalisierung und die Urbanisierung durch positive Wirtschaftsreformen und durch Entwicklungsnationalismus begleitet, können die meisten Länder zwar keine Aufholprozesse in Gang setzen, jedoch einen Beitrag zur wirtschaftlichen Entwicklung und damit auch zur Armutsbekämpfung leisten.

Handelstheoretische Ansätze

Die *neoklassische Außenhandelstheorie* (Theorie der komparativen Kostenvorteile) beschreibt die inter-industriellen Beziehungen zwischen Kern und Rand. Komparative Kostenvorteile besitzen die meisten Länder der Dritten Welt bei den sogenannten *Ricardo-Gütern* (mineralische und fossile Rohstoffe, landwirtschaftliche Produkte).

Die *neue Außenhandelstheorie* betont die Unvollkommenheit des Wettbewerbs und stellt zusätzlich zu den auch existierenden komparativen Kostenvorteilen den intra-industriellen Handel dar. Für diesen hat der Außenhandel zwei Vorteile: durch Massenproduktion sinken die Durchschnittskosten (Skalenerträge); diese Skalenerträge führen selbst dann zu natürlichen Monopolen oder Oligopolen, wenn keine formellen Marktzutrittsschranken bestehen. Der Grund ist, daß die Anzahl der Firmen, die in einem Sektor mit zunehmenden Skalenerträgen produzieren können, beschränkt ist. Außenhandelsbeziehungen sind so dem Streben nach Ausnutzung interner Kostenersparnisse zugeordnet. Außenhandel mit "scale economy goods" wären also auch dann möglich, wenn identische Produktionsfunktionen und identische Faktorausstattung in allen Ländern vorherrschen würden.

Wegen der Verbilligung durch Massenproduktion ist es vorteilhaft, die Produktion an einem oder an wenigen Standorten zu

konzentrieren. Dadurch erhöht sich die Wohlfahrt dieser Standorte. Ungleichheiten zwischen den verschiedenen Regionen treten auf. Dies heißt im wesentlichen, daß größere Nachfragemärkte in der Dritten Welt (wie z.B. in China) für Unternehmen aus der OECD-Welt und damit auch für Kapitalexport interessant sind. Es könnten aber auch Randkerne – wie z.B. Botswana in der Nähe des südafrikanischen Marktes – profitieren, wenn die wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen stimmen.

Die internationalen Wettbewerbsbedingungen bei Industrieprodukten sind permanenten Schwankungen unterworfen. Versuche, den Aspekt einer dynamischen Weltwirtschaft mit der Außenhandelstheorie in Einklang zu bringen, sind die *Produktzyklustheorie* und die *Theorie der technologischen Lücke*.

Die *Theorie der technologischen Lücke* geht davon aus, daß Außenhandel durch größeres technisches Know-how eines Landes verursacht wird. Als Determinante von Struktur und Richtung des Außenhandels tritt die Produktpolitik der Unternehmen an die Stelle des Marktpreises. Unternehmen versuchen, über strategisches Verhalten (Innovationspolitik) Monopolpositionen aufzubauen. Die Kerngebiete zeichnen sich über einen bestimmten Zeitraum durch *komparative Verfügbarkeitsvorteile* aus, so daß sich aus dem *technological gap trade* Asymmetrien zugunsten ihres Handels ergeben können.

Die Randzonen, d.h. kleinere Länder mit niedrigerem Pro-Kopf-Einkommen, verfügen über diese komparativen Vorteile nicht und geraten so ins Hintertreffen. Allerdings können Länder mit mittleren Nachfragemärkten oder regional-integrierten Märkten (wie Mercosur oder ASEAN) den Ausgrenzungstendenzen entgegenwirken.

Die *Produktzyklustheorie* beschreibt die Entwicklung von der Produktdifferenzierung zur Produktstandardisierung. Sie geht von drei Lebensphasen eines Gutes aus: *new product*, *maturing product* und *standardized product*.

Der Markt für neue, unstandardisierte Güter, deren Produktion den Einsatz hochentwickelter Technologien erfordert, ist noch relativ klein. In dieser ersten Phase des Produktzyklus hat das Land A eine monopolistische Stellung inne. Wenn Ausländer dieses Produkt erwerben wollen, müssen sie es importieren. In der zweiten Phase beginnt eine sukzessive Standardisierung des neuen Gutes. Jetzt beginnen Unternehmen im Land B das Gut selbst zu produzieren. In der dritten Phase basieren die Produk-

tionsprozesse auf Standardtechnologien; die Nachfrage ist groß und wächst mit Senkung der Preise. Aufgrund der niedrigen Lohnkosten wird sich die Produktion des Gutes jetzt in Land B konzentrieren, Land A wird zum Importeur.

Die Konsequenzen der Produktzyklustheorie für die Beziehungen zwischen OECD-Welt und Dritter Welt lassen sich folgendermaßen verdeutlichen: In der Phase der Standardisierung des Produkts werden auch die Produktionsverfahren standardisiert. Produzenten in der Dritten Welt können diese Technologien einkaufen (wie Südkorea seit den 60er Jahren), bzw. sie kommen über ausländische Direktinvestitionen in ein Land der Dritten Welt. Die Produktion mit standardisierter Technologie kann unter solchen Umständen kostengünstiger in Ländern mit niedrigeren Produktionskosten aufgenommen werden, wie z.B. in der Stahl-, Automobil-, Textil- und Schiffbauindustrie in China, Mauritius und Taiwan.

Lohnkostenvorteile in Schwellenländern lassen sich in dieser Phase realisieren: Sie nutzen ihre niedrigen Lohnkosten in der standardisierten Produktion. Theoretisch wird eine stärkere Integration der Entwicklungsländer in den Welthandel durch den Produktzyklus-Ansatz postuliert.

Die handelstheoretischen Ausführungen machen deutlich, daß Wohlfahrtsverluste wie auch -gewinne im Handel entstehen können. Es gibt keinen Automatismus zur Gleichverteilung von Wohlfahrtsgewinnen zwischen Regionen durch Handelsliberalisierung. Insbesondere die unterschiedlichen Faktorausstattungen sind ursächlich für die Verteilung der Wohlfahrtseffekte. Die Produktzyklustheorie und die Theorie der technologischen Lücke versuchen zu zeigen, daß ein Ausgleich zwischen Ländern mit unterschiedlicher Produktionsstruktur zustande kommen kann. Produktstandardisierung und die Zeit (Imitationszeit) führen zur Angleichung. Die Dritte Welt kann ihre komparativen Vorteile in der Nischenproduktion, bei standardisierten Gütern und bei den traditionellen Ricardo-Gütern (Rohstoffen) durch Produktivitätssteigerungen weiter ausbauen, wenngleich die Nachfrage sich bei Ricardo-Gütern durch Preissenkungen kaum steigern läßt und die Konkurrenz bei standardisierten Produkten groß ist.

Die Relevanz raumwirtschaftlicher Ansätze: Geographische Konzentration

Nach den bisherigen modelltheoretischen Ansätzen sind die Handelsaussichten für die Dritte Welt (von einigen Ausnahmen wie den Randkernen, d.h. den Schwellenländern, abgesehen) nicht sehr positiv. Die ökonomischen Modelle zeichnen sich jedoch durch zentrale Mängel aus. Sie abstrahieren von der Tatsache, daß Wirtschaftstätigkeiten eine räumliche Dimension haben. Den Ländern der Peripherie eröffnen sich jedoch aufgrund von Urbanisierungsprozessen (mit wachsenden Nachfragemärkten von Niedrigeinkommensbezieheren) neue Sichtweisen und Ansätze für Umsteuerungsprozesse.

Ein einfaches allgemeines Gleichgewichtsmodell mit zwei möglichen Standorten (ein landwirtschaftlicher und ein industrieller Sektor) zeigt, welchen Marginalisierungs- und Peripherisierungsdruck der Kern auf die Ränder ausübt, und welche Perspektiven sich für die Peripherie ergeben (Krugman 1991 und 1996). Transportkosten entstehen bei der gegenseitigen Versorgung der Märkte. Drei Parameter sind entscheidend für die Standortwahl: 1. ausreichend hohe Skalenerträge, 2. ausreichend niedrige Transportkosten und 3. ausreichend großer Anteil der Produktion, die nicht an Naturressourcen gebunden ist ("*footlose*" production).

Die Standortdebatte in der Kern-Rand-Beziehung definiert drei Hauptgründe für die Ansiedlung von Unternehmen an besonderen Standorten (vgl. Alfred Marshall 1982):

- Firmen einer Industrie (Industriezentrum) konzentrieren sich an einem Ort, was zu einem Angebot an speziellen Fähigkeiten (ausgebildeten Fachkräften) führt.
- Im Industriezentrum werden vielfältige Inputs zu niedrigeren Kosten angeboten.
- Lokale Informationsflüsse haben eine hohe Geschwindigkeit. Es entstehen technologische "*Spillovers*".

Alle drei kann man unter dem Begriff *Synergieeffekte* zusammenfassen. Die so entstandenen agglomerativen Tendenzen führen zu *backward* und *forward linkages*, die wiederum die Produzenten dazu bringen, sich in der Nähe großer Märkte anzusiedeln, bzw. sie führen zur Entstehung großer Zentren, wo sich Produzenten konzentrieren. Kaufkräftige Nachfrage – von Niedrigeinkommensbezieheren und der wachsenden Mittelschicht – entsteht

und dynamisiert sich. Die Nachfragemärkte bilden daher die Basis für einen selbsttragenden Wachstumsprozeß. Vom industriellen und nicht vom landwirtschaftlichen Sektor geht die Dynamik aus.

Durch Verstärkerfaktoren, d.h. Handelskammern, lokale Kaufleuteassoziationen etc., wird dieser Prozeß begünstigt, z.B. durch die Ansiedlung weiterer Firmen. Allerdings kann es auch Reversivreaktionen geben, d.h. es wandern Firmen und Arbeitskräfte aufgrund negativer Ausstrahlungseffekte ab.

An dem einfachen Zwei-Regionen-Modell der Kern-Peripherie-Beziehungen lassen sich die Grenzen der nationalen Nachfragemärkte aufzeigen. Sind die Transportkosten hoch, gibt es keine Kern-Peripherie-Beziehungen. Eine leichte Senkung der Transportkosten führt zur Aufnahme von Handel und damit auch zu leichten Wohlfahrtsgewinnen für beide. Fallen jedoch die Transportkosten stärker, wird der kritische Punkt erreicht, wo es zur Herausbildung eines industriellen Kerns und einer landwirtschaftlichen Peripherie kommt. Ein Sinken der Transportkosten führt nicht zu einer Verlagerung der Industrie in die Peripherie, sondern bewirkt genau das Gegenteil.

Angenommen, eine Industrie könnte sich in der Peripherie oder im Zentrum ansiedeln. Im Zentrum sind die Lohnkosten und auch die gesamten Produktionskosten hoch, aber es besteht ein einfacher Zugang zu den Nachfragemärkten aufgrund niedriger Transportkosten. Die Peripherienation hat niedrige Produktionskosten, aber der Zugang zu den Märkten ist nicht leicht. Die Annahme, die Senkung der Transportkosten würde zu einer Verlagerung der Produktion in die Peripherie führen, ist falsch. Der Grund ist, daß die Senkung der Transportkosten zwei Wirkungen hat: Sie vereinfacht die Möglichkeiten, dort zu produzieren, wo die Kosten am niedrigsten sind, aber sie erleichtert auch die Konzentration der Produktion in einer Region, um Skalengewinne zu realisieren. Die Produktion konzentriert sich dort, wo zwar die Lohnkosten hoch sind, aber ein besserer Marktzugang und Skalengewinne bestehen. Dies ist der Fall in den Kerngebieten. Aus dem Gleichgewicht entsteht ein Ungleichgewicht, indem der Standort mit landwirtschaftlicher Produktion zur Randregion wird.

Erst bei einem weiteren Fallen der Transportkosten kommt der Punkt, an dem beide gewinnen. Bei Transportkosten von 0 erreichen beide Regionen das gleiche Wohlstandsniveau, das höher ist als im Falle hoher Transportkosten. Es gibt also eine U-för-

mige Beziehung zwischen Integration und Wohlstand – abhängig von den Transportkosten.

Die Konsequenzen, die sich aus diesem Modell ergeben, sind:

- Die Senkung der Transportkosten (als Mittel zur Annäherung der Peripherie an das Zentrum) erhöht erst von einem bestimmten Punkt an die Wohlfahrt für beide.
- Fabriken haben die Präferenz, sich im Zentrum niederzulassen, weil sie hier in der Nähe der Märkte sind, Skalenerträge realisieren können und sich hier die größten Synergieeffekte ergeben.

Aus den beiden ersten Punkten läßt sich ein Auseinanderdriften von Kern und Rand ableiten, aber:

- Politische Interventionen können Balancen verändern, z.B. durch die Unterstützung lokaler Unternehmen, um deren Wettbewerbsfähigkeit zu verbessern (*infant industry, Protektionismus, Importsubstitution*).

Das Kern-Rand-Modell ist trotz der o.g. Einschränkungen ein einfaches Begründungsmodell für die Notwendigkeit eigenständiger Entwicklungen in der Randregion. Wichtig ist eine Strategie zur Entwicklung von Industriegebieten und zur Förderung von kleinen und mittleren Unternehmen, die die lokalen Nachfragemärkte in den urbanen Zentren bedienen, hier ihre komparativen Vorteile haben und ihre Skalenerträge realisieren können. Der Peripherisierungsdruck durch die OECD-Welt bleibt aufgrund technologischen Fortschritts, der Marktgrößeneffekte und der Transportkostensenkungen bestehen.

Ergänzen ließe sich dieses Modell um die Erkenntnisse der *Theorie der industriellen Clusters* (vgl. Porter 1990, Camagni 1991). Es zeigt sich, daß bei der Entstehung von industriellen Clusters (Industrieagglomerationen) die *historische Dimension* ganz erheblich ist. Dies läßt sich für Europa, Nordamerika, die asiatischen Schwellenländer wie auch für industrielle Clusters etwa in Nigeria oder Mauritius nachweisen. Ausgangspunkt dieses Konzepts ist ein "*Bottom-up-Ansatz*", der von den spezifischen regionalen Entwicklungsbedingungen – insbesondere den historisch gewachsenen Produktions- und Wertschöpfungsstrukturen und Verflechtungszusammenhängen – ausgeht.

Das Konzept besagt, daß die zunehmende Komplexität von Produkten und Dienstleistungen räumliche Funktionsclusters entstehen läßt. Demnach sind die spezifischen Bedingungen und Besonderheiten einer Region, wie etwa intra-regionale Verflech-

tungszusammenhänge und Kooperationsformen, wirtschaftshistorische und kulturelle Traditionen oder Qualifikationsniveaus, maßgeblich für die Wachstums- und Beschäftigungsentwicklung von Regionen.

Industrielle Clusters entstehen durch eine Kombination zusammengehörender Faktoren, wie: geographische Nähe, sektorale Spezialisierung, besonders bedeutende Rolle von kleinen und mittleren innovativen Unternehmen, enge Kooperation zwischen Firmen, Wettbewerb der Firmen untereinander um die beste Technologie und nicht um niedrige Löhne, aktive Selbsthilfeorganisationen, städtische, lokale oder regionale Verwaltungen, die die innovativen Kapazitäten der lokalen Industrie befördern, korporatives industrielles Milieu, Universitäten als "technologische Generatoren", Risikokapital, das bereit ist, in neue technologische Revolutionen zu investieren.

Die Cluster- und Netzwerkbildung ist aufgrund der Entwicklung zu Käufermärkten besonders stark an der Nachfrage orientiert. Hier sind auch die "*innovativen Netzwerke*" angesiedelt. Ein "*innovatives Milieu*" begünstigt die Bildung *territorialer Produktionssysteme*. Kohärente Produktions- und Distributionsstrukturen entstehen bzw. werden befördert. Das Milieu führt zu einer stärkeren Bindung der Produktionssysteme an die Region. Sie gewinnen an Tiefe und sind darüber hinaus an die Entwicklung *industrieller Organisationen* geknüpft, in denen Technologie, Produktionskapital und Märkte netzwerkartig organisiert werden. Es entstehen *territoriale Netzwerkstrukturen*, die zur Diffusion von Industrialisierung, zur horizontalen und vertikalen Integration beitragen können.

Ergebnisse der raumtheoretischen Diskussion

Durch raumtheoretische Ansätze werden also die dynamischen Beziehungen zwischen Nord und Süd (Rand und Kern) neu bestimmt. Sie lassen sich in folgenden Thesen zusammenfassen:

- Peripherisierungsdruck ist beständig, vertikaler Wettbewerb (zwischen Kern und Rand) besteht.
- Randzonen können zu Wachstumszonen werden, wenn Handelskooperation vereinbart wird und Auslandsinvestitionen im Randkern getätigt werden. Peripherien hingegen werden noch weiter an den Rand gedrängt, weil sie aufgrund der geringeren Nachfrage nach Rohstoffen und aufgrund kleiner Nachfrage-

märkte keine Ausstrahlungseffekte wahrnehmen können. Voraussetzung zur Bildung einer Wachstumszone ist die relative Nähe zum Kerngebiet. Die Randzone kann im internationalen Handel profitieren, wenn sie bei standardisierter Produktion ihre Lohnkostenvorteile und bei Nischenprodukten ihre innovativen komparativen Vorteile nutzt.

- Die Dynamik der Zentren zeichnet sich durch Skalengewinne, Käufermärkte, *Lean Production*, *Just-in-time*-Lieferungen und hohe Löhne aus.
- Im Handel zwischen Industrieländern und Entwicklungsländern sind Transport-, Kommunikations- und Einkommensbarrieren wirksam. Sie sind in gewisser Weise ein Schutz, sinken sie jedoch, erhöht sich der Peripherisierungsdruck.
- Die Transportkosten können eine wichtige Rolle für die Loslösung vom Kern und für endogene Entwicklungen in der Peripherie spielen. Sinkende Transportkosten müssen nicht unbedingt zur Integration und zu verbesserter Wohlfahrt für die Peripherie führen. Eher haben sinkende Transportkosten einen erhöhten Peripherisierungsdruck zur Folge und erfordern daher Anpassungsverhalten.
- Polarisierungs- wie Sickerereffekte entstehen, tendenziell jedoch setzen sich Polarisierungseffekte durch. Nivellierungseffekte sind weniger stark ausgeprägt als Differenzierungseffekte.
- Traditionelle Handelsstrategien können kaum von Erfolg gekrönt sein. Eine weitere Liberalisierung des Handels wird – von exportorientierten Staaten wie Süd-Korea, Taiwan, Malaysia und Mauritius abgesehen – nicht zur Beseitigung von Randsituationen und Marginalisierung beitragen.
- Clusterbildungen und innovative Milieus begünstigen die intra-industrielle Kooperation in den Kernregionen. Diese verstärken den Druck auf die Randzonen (Gefahr der weiteren Marginalisierung). Zugleich eröffnen sich jedoch Potentiale für eigene industrielle Cluster in der Dritten Welt.
- Dominanz muß nicht permanente Dependenz oder gar Exklusion zur Folge haben. Es gibt Handlungsspielräume, die sich dann erheblich verbessern, wenn endogene Potentiale entfaltet werden. D.h. es gibt Möglichkeiten, wenn Clusters, die Klein- und Mittelindustrie und die schon exportorientierten Sektoren mit schon vorhandenen komparativen Vorteilen ihre Produktivität erhöhen können und durch einen Entwicklungsstaat ge-

stützt werden (z.B. durch Industrieförderung, Standortpolitik etc.).

Die Chancen der Peripherie

Die empirischen Befunde und theoretischen Ableitungen zeigen, daß Territorialität immer noch der zentrale Referenzrahmen für Entwicklung ist. Globalisierung hebt die Bedeutung des Standorts nicht auf. Weder die Erste, die Zweite noch die Dritte Welt sind dem Cyberspace hilflos ausgeliefert. Es kann noch staatliche Geld- und Finanzpolitik, Beschäftigungs-, Umwelt- und Standortpolitik gemacht werden. Der National-/Territorialstaat bildet weiterhin die zentrale Instanz für Problemlösungen.

In den meisten Ländern der Dritten Welt sind folgende Optionen im Weltmarkt gegeben:

- Export von Ricardo-Gütern (landwirtschaftliche, mineralische und fossile Rohstoffe),
- Export von Nischenprodukten (*ethnic art* oder Kunstgewerbegegenstände),
- Export von standardisierten Produkten (z.B. Textilien),
- Export von Präferenzgütern (wie Güter, die im Rahmen des Lomé-Vertrages gehandelt werden, z.B. Zucker, Bananen, sonstige Präferenzprodukte).

Exportstrategien mit den vorhandenen Potentialen sind nur in einem gewissen Ausmaß in der Lage, kohärente Wirtschaftsstrukturen zu befördern. Ihnen wohnt eine Tendenz der strukturellen Verzerrung inne. Parallele Strategien, die strukturelle Heterogenitäten vermeiden, sind deshalb erforderlich.

Endogene Potentiale zu entwickeln, heißt auch strukturelle Heterogenitäten zu überwinden, ohne die Fehler der Import-Substitutions-Industrialisierung zu wiederholen. Es geht also eher um ein Modell, in dem Nachfragemärkte der urbanen Zentren zur Verallgemeinerung der Warenproduktion genutzt werden, bei gleichzeitiger Einbettung der Produzenten des "informellen Sektors" und einem Aufbau von Vertrauensbeziehungen als Basis für endogene Entwicklung. Da Informalität in den meisten Ländern der Peripherie zur Normalität geworden ist, liegt in diesem Sektor der Schlüssel für eine kohärente Wirtschaftsentwicklung (vgl. Kappel 1996 und 1997; Granovetter 1993; Streiffeler 1997).

**Übersicht: Inkohärenzen bzw. Kohärenzen
durch Außenhandelsorientierung**

Ländergruppen	Länder	strukturelle Vorteile / Nachteile	P G
Exportproduktions-Zonen/ Länder mit standardisierter Produktion	- Mauritius - Taiwan	Erfolg durch Export; hohe Import- abhängigkeit von Investitionsgütern und Vorprodukten; geringe Linkages; hängt aber von Wirtschaftspolitik der Regierung ab	1
Länder mit Importsubstitutions- Industrialisierung	- Argentinien - Südafrika	Schaffung eines Binnenmarktes; hohe Importabhängigkeit von Investitions- gütern, hoher Protektionismus; Gefahr unproduktiver Produktion; zugleich Basis für Exportproduktion	2
Rohstoffexportierende Länder – Öl	- Indonesien - Nigeria - Venezuela	Dutch Disease; Volatilität der Preise; sinkende Einkommenselastizität der Nachfrage; niedrige Kopplungseffek- te, Exportproduktion als Basis für industrielle Entwicklung	3
Rohstoffexportierende Länder – Mineralien	- Papua- - Neuguinea - Zambia - Brasilien	Dutch Disease; Volatilität der Preise; sinkende Einkommenselastizität der Nachfrage; niedrige Kopplungseffek- te; Exportproduktion als Basis für industrielle Entwicklung	4
Länder mit landwirt- schaftlicher Exportpro- duktion	- Côte d'Ivoire - Ghana	Preise instabil; geringe Preiselastizität der Nachfrage	5
Länder mit besonderen Vorteilen durch EU- Präferenzordnungen (Zucker/Bananen/Fleisch)	- Mauritius - Swasiland - Botswana	Gefahr der Verfestigung einseitiger Produktionsstrukturen; kaum Indu- strialisierung	6
Länder mit Nischen- produktion	- Kenia - Senegal - Costa Rica	Ethnic food und ethnic art; Verknüp- fung zu lokalen Produzenten eher stark	7
Länder mit Dienst- leistungsexporten (Tourismus)	- Senegal - Costa Rica - Seychellen - Mauritius	unterschiedlich starke Verknüpfung mit lokaler Ökonomie (zwischen En- klaven d. Massentourismus und lokal eingebundenem Tourismus)	8
Einbindung in internatio- nale Wertschöpfungs- ketten	- Taiwan - Thailand - Südkorea	Industrieproduktion, die ein hohes Qualifikationsniveau beansprucht, weltmarkt-orientiert und vor allem in die lokale Ökonomie stark eingebunden	9

Anmerkung: PG=Produktgruppe; einige der aufgeführten Länder fallen in mehrere Kategorien

Die bisherigen Erkenntnisse zeigen, daß es notwendig ist, den Blickwinkel zu verändern. Zwar sollten die o.g. Bereiche der Ex-

portproduktion systematisch wahrgenommen werden, aber dies reicht nicht aus, um einen Durchbruch zu erreichen. Der Standort (die urbanen Ober- und Mittelzentren, in denen vor allem die Klein- und Mittelunternehmen agieren) bildet das Entwicklungspotential der Peripherie. Dies sollte eher als Chance und Herausforderung denn als weiteres Krisenphänomen angesehen werden.

Die Herausbildung industrieller Clusters, die Modernisierung des informellen Sektors – also die Herausbildung einer kohärenten Nationalökonomie, die Homogenisierung des Wirtschaftsraumes, die Beseitigung der blockierten Entwicklung – sind die Optionen. Die zunehmende Bedeutung der räumlichen Konzentration betont diese Entwicklungsoption.

Literatur:

- Jean-François Bayart, Stephen Ellis und Béatrice Hibou (1997): *La criminalisation de l'état en Afrique*. Bruxelles
- Andreas Bittner (1997): *Kein Land in Sicht? Staat, Markt und Gesellschaft in Kenia*. Leipzig (University of Leipzig Papers on Africa, Politics and Economics Series 13/1997)
- Stephen G. Bunker (1994): *Regional Development Theory and the Subordination of Extractive Peripheries*, in: A. D. Kincaid, A. Portes (eds): *Comparative National Development. Society and Economy in the New Global Order*. Chapel Hill, London, S. 113-142
- Alberto Camagni (ed., 1991): *Innovation Networks: Spatial Perspectives*. London, New York
- Hartmut Elsenhans (1997): *Eklektizismus zur Erreichung von Kohärenz*, in: R. Kappel (Hg.): *Weltwirtschaft und Armut*. Hamburg (Schriften des Deutschen Übersee-Instituts Nr. 40), S. 1-46
- Gary Gereffi (1995): *Global Production Systems and Third World Development*, in: Barbara Stallings (Hg.): *Global Change, Regional Response. The New International Context of Development*. Cambridge, S. 100-142
- Marc Granovetter (1993): *The Nature of Economic Relationships*, in: Richard Swedberg (Hg.): *Explorations in Economic Sociology*. New York, S. 3-41
- Wolfgang Hein (1997a): *Ungleiche Entwicklung im Weltmaßstab. Theoretische Anmerkungen*, in: R. Kappel (Hg.): *Weltwirtschaft und Armut*. Hamburg, S. 47-65
- Wolfgang Hein (1997b): *Das „Scheitern der großen Theorie“, der Globalisierungsprozeß und die Krise nationaler Gesellschaften*, in: *Peripherie* 17, 65/66, 1997, S. 109-132
- Hans-Rimbert Hemmer, Rainer Wilhelm (1996): *Neue Hoffnung für Entwicklungsländer? Entwicklungspolitische Implikationen endogener Wachstumstheorien*, in: *E+Z* 1996:2, S. 40-43

- Robert Kappel (1995): Kern und Rand in der globalen Ordnung – Globalisierung, Tripolarität, Territorium und Peripherisierung, in: *Peripherie* 15, 59/60, S. 79-117
- Robert Kappel (1996): Informalität als Normalität – Anmerkungen zu einem vernachlässigten Thema, in: *Comparativ* 6,4,1996, S. 97-119
- Robert Kappel (Hg., 1997): *Weltwirtschaft und Armut*. Hamburg
- Robert Kappel (1998): Ursachen der afrikanischen Entwicklungskrisen und Chancen der Wirtschaftsreformen, in: Mir A. Ferdowsi (Hg.): *Afrika zwischen Agonie und Aufbruch*, München
- Christiane Krieger-Boden (1995): *Die räumliche Dimension in der Wirtschaftstheorie. Ältere und neuere Erklärungsansätze*. Kiel
- Paul R. Krugman (1991): *Geography and Trade*. Leuven, Cambridge, Mass.
- Paul R. Krugman (1996): *Development, Geography, and Economic Theory*. Cambridge, Mass., und London
- W. Arthur Lewis (1954): *Economic Development with Unlimited Supplies of Labour*, in: *Manchester School of Economic and Social Studies* 22, S. 139-191;
- Alfred Marshall (1982, urspr. 1890): *Principles of Economics*. London, Basingstoke
- Claude Meillassoux (1975): *Femmes, greniers et capitaux*. Paris (dt. 1976: *Die wilden Früchte der Frau. Über häusliche Produktion und kapitalistische Wirtschaft*. Frankfurt/M.)
- Michael E. Porter (1990): *The Competitive Advantage of Nations*. New York (dt. 1993: *Nationale Wettbewerbsvorteile. Erfolgreich konkurrieren auf dem Weltmarkt*. Wien)
- Ludger Pries (1996): Kurze Geschichte eines angekündigten – und nie eingetretenen – Todes: Der informelle urbane Sektor in Lateinamerika, in: *Peripherie* Jg. 16,62,1996
- William Reno (1997): Welthandel, Warlords und die Wiedererfindung des afrikanischen Staates, in: *WeltTrends* 14,1997, S. 8-29
- Walt W. Rostow (1961): *Stadien wirtschaftlichen Wachstums*. Göttingen
- Reinhold Sohns (1976): *Theorie der internationalen Arbeitsteilung*. Stuttgart
- Friedhelm Streiffeler (1997): Endogene Entwicklung, in: M. Schulz (Hg.): *Entwicklung. Die Perspektive der Entwicklungssoziologie*. Opladen, S. 291-312
- Joachim Heinrich v. Thünen (1990, urspr. 1826): *Der isolierte Staat in Beziehung auf Landwirtschaft und Nationalökonomie*. Berlin
- Georg Vobruba (1997): *Autonomiegewinne. Sozialstaatsdynamik, Moralfreiheit, Transnationalisierung*. Wien
- Pierre Veltz (1996): *Mondialisation, villes et territoires. L'économie d'archipel*. Paris

Prof. Dr. Robert Kappel lehrt am Institut für Afrikanistik der Universität Leipzig Politik und Wirtschaft in Afrika.