

## Fluch oder Segen ? China und Indien und der Rohstoffexport Afrikas und Lateinamerikas

Becker, Joachim; Smet, Koen

*Published in:*  
Kurswechsel

*Published: 01/01/2011*

*Document Version:*  
Publisher's PDF, also known as Version of record

*Document License:*  
Other

[Link to publication](#)

*Citation for published version (APA):*  
Becker, J., & Smet, K. (2011). Fluch oder Segen ? China und Indien und der Rohstoffexport Afrikas und Lateinamerikas. *Kurswechsel*, (3), 47-58. <http://www.beigewum.at/wordpress/wp-content/uploads/Fluch-oder-Segen.pdf>

# Fluch oder Segen?

## China und Indien und der Rohstoffexport Afrikas und Lateinamerikas

Joachim Becker, Koen Smet

China und Indien sind neue wichtige Akteure im internationalen Rohstoffhandel. Ihre Rolle in Afrika hat bereits starke Aufmerksamkeit gefunden, aber auch in Lateinamerika ist der rasch expandierende Handel mit China ein wichtiges Thema der Wirtschaftspresse geworden. Die Bewertungen des chinesischen und indischen Handels mit Afrika und Lateinamerika sowie der Direktinvestitionen in den beiden Kontinenten wird sehr kontrovers diskutiert. Westliche Medien nehmen vielfach chinesische und indische Unternehmen als unerwünschte Konkurrenten für westliche Konzerne im Rohstoffgeschäft war und werfen den beiden Ländern »imperialistische« Tendenzen vor. Die Gegenposition sieht in China und Indien hoffnungsvolle Absatzmärkte für afrikanische Rohstoffe und erhofft sich vom Auftreten der beiden neuen Akteure auf den Rohstoffmärkten erweiterte Verhandlungsspielräume für afrikanische Regierungen. Eine dritte Position verweist zwar auf erweiterte Handlungsspielräume für afrikanische und lateinamerikanische Regierungen im Rohstoffgeschäft, stellt aber die Frage, inwieweit diese für Diversifizierungsanstrengungen genutzt werden können und ob nicht problematische Handelsmuster reproduziert werden (vgl. Alden 2007: 93ff., Rocha 2007, Southall 2009: 10ff., Melber 2009: 75ff., Boris 2009: 145ff.). Wir werden der Frage nachgehen, wie sich die Außenwirtschaftsbeziehungen Afrikas und Lateinamerikas mit China und Indien verändert haben und welche entwicklungsstrategischen Möglichkeiten und Probleme hieraus erwachsen.

### Veränderte Rationalitäten der Süd-Süd-Beziehungen

Die Rationalität der chinesischen und indischen Beziehungen zu Afrika und Lateinamerika hat sich seit den 1940er Jahren stark verändert. China verfolgte nach der Machtübernahme der Kommunistischen Partei im Jahr 1949 einen staatssozialistischen, autozentrierten Entwicklungsweg. Die Entwicklungsstrategie suchte einerseits eine Selbstversorgung mit Nahrungsmitteln sicherzustellen und andererseits einen binnenzentrierten Industrialisierungsschub in Gang zu setzen. Hierbei kam der Schwerindustrie eine zentrale Bedeutung zu, im Gegensatz zur Sowjetunion wurden aber auch Akzente bei einer ländlichen Industrialisierung gesetzt. Im chinesischen Entwicklungsmodell der staatssozialistischen Epoche spielten die Wirtschaftsbeziehungen mit dem Ausland eine untergeordnete Rolle. Die Süd-Süd-Wirtschaftsbeziehungen standen unter einem politischen Primat. Einerseits suchte sich die VR China in der Dritten Welt als eigenständiges staatssozialistisches Modell zu profilieren, andererseits war die politische Konkurrenz mit der Sowjetunion nach dem Bruch mit Moskau eine wichtige Determinante der Außenpolitik. Daneben ging es um die Frage der Anerkennung in Konkurrenz zu Taiwan, das von den westlichen Ländern in den

internationalen Organisationen protegiert wurde (vgl. Brautigam 2009: 34). Vor allem die angestrebte Modellrolle für eher ländlich geprägte Dritte-Welt-Gesellschaften sowie die Konkurrenz mit Moskau wurden als Einflussfaktoren in der chinesischen Afrika-Politik sehr augenfällig. So engagierte sich die VR China beim prestigeträchtigen Bau der Tanzam-Eisenbahn, die Zambia, das sich in der Unterstützung von Befreiungsbewegungen im Südlichen Afrika sehr aktiv zeigte, unabhängig von den Bahnverbindungen durch die benachbarten Kolonien machte. Die Unterstützung Zambias und Tanzanias fiel Beijing damals relativ leicht, da beide Länder sich im sowjetisch-chinesischen Schisma nicht festlegten. Die politische Bündnispolitik der VR China zeichnete sich ansonsten in Afrika durch eine stark anti-sowjetisch Stoßrichtung aus, die z.T. auf »desaströsen Fehleinschätzungen« (Melber 2008: 73) gründeten und sehr zweifelhafte Bündniskonstellationen schufen. So zählten Mitte der 1970er Jahre beispielsweise das extrem korrupte und US-orientierte Regime Mobutus in Zaire (heute Demokratische Republik Kongo) oder auch die von Zaire aus gegen die portugiesische Kolonialmacht operierende ethno-nationalistische Bewegung FNLA, die lange Zeit für die CIA unter den angolanischen antikolonialen Bewegungen die Favoritin und mit dem Mobutu-Regime eng verbunden war, zu den Verbündeten der VR China (Decke 1981: 280ff.). Während die VR China in ihrer Afrika-Politik in den 1960er und 1970er Jahren deutliche Akzente setzte, brachte die beginnende Reformpolitik in den 1980er Jahren eine Flaute des Afrika-Engagements (Alden 2007: 9). Lateinamerika bot für die chinesische Außenpolitik der der staatssozialistischen Ära weniger Ansatzpunkte. Die Frage der diplomatischen Anerkennung – in Konkurrenz zu Taiwan – war in Lateinamerika ein wichtiger Politikfaktor (Cornejo/Navarro García 2010: 84).

Mit der allmählichen kapitalistischen Transformation Chinas gewannen kommerzielle Interessen für die Außen(wirtschafts)politik – auch gegenüber Afrika und Lateinamerika zunehmend an Gewicht. In der ersten Hälfte der 1990er Jahre begann die chinesische Regierung die Exportorientierung deutlich zu forcieren. Die Exportquote stieg zwischen 1992 und 2002 von 17,6% auf 23% des BIP (Schmalz/Ebenau 2011: 133). Mit der forcierten Exportindustrialisierung nahm auch der Ressourcenbedarf der chinesischen Ökonomie signifikant zu. In diesem Kontext gewannen Afrika und Lateinamerika mit Beginn des 21. Jahrhunderts für China ökonomisch und politisch deutlich an Stellenwert. Das Volumen des Handels zwischen China und Afrika hat sich zwischen den 2000 und 2008 auf 93 Mrd. US\$ fast verzehnfacht (UNCTAD 2010: 30). Damit belief sich der Anteil Chinas am afrikanischen Außenhandel 2008 auf 10,6% und machte China zum zweitwichtigsten Handelspartner nach den USA (ibid.: 32, Abb. 4). Für China ist der Anteil Afrikas am Außenhandel signifikant geringer als anders herum – er machte 2008 4,2% aus (ibid.: 35, Tab.). Hierbei war der Export aus dem afrikanischen Kontinent hochgradig auf einige wenige Länder konzentriert: Angola (48%), Sudan (15%), Südafrika (9%), Congo (7%) und Äquatorialguinea (5%; 2008; UNCTAD 2010: 34, Tab. 2). Auffällig ist hierbei das hohe Gewicht ölexportierender Länder. Die chinesischen Direktinvestitionen haben gleichfalls stark zugenommen. Ende 2009 entfielen immerhin 18% der akkumulierten chinesischen Direktinvestitionen (ohne Berücksichtigung Hongkongs und karibischer Steuerparadiese) auf Afrika (Cepal 2011: 111, Abb. III.7). Sie konzentrieren sich recht stark im Rohstoffsektor, wenngleich es auch Direktinvestitionen in der verarbeitenden Industrie und in Dienstleistungssektoren gibt. Es gibt

allein 40 Abkommen zur Ölprospektion zwischen China und Afrika (Yaw Baah/Jauch 2011: 66). Die chinesischen Firmen, die im afrikanischen Rohstoffgeschäft engagiert sind, unterscheiden sich von westlichen Firmen dadurch, dass bei ihnen der Staat ein wesentlicher Eigentümer ist. Zu den zentralen Anlageländern Chinas in Afrika zählen Südafrika, Algerien, der Sudan, Nigeria, Zambia und Angola (ibid.: 64). In vielen afrikanischen Ländern haben westliche Konzerne nach wie vor fast eine Monopolstellung. Als Späteinsteiger in das afrikanische Rohstoffgeschäft sind chinesische Firmen daher besonders stark auf Länder verwiesen worden, die bei westlichen Regierungen zumindest über lange Zeit als Paria-Staaten galten – wie beispielsweise der Sudan oder Angola (Delcourt 2011: 22f.). Die kommerziellen Abkommen sind oft in symbiotischer Weise mit Entwicklungsabkommen – und dem Ausbau der materiellen Infrastruktur – sehr eng verbunden (ibid.: 15f.). Die chinesischen Auslandsinvestitionen in afrikanischen Ländern werden durch konventionelle bilaterale Investitionsschutzabkommen geschützt, die in den letzten Jahren in großer Zahl abgeschlossen wurden.

Die Bedeutung Chinas für den Außenhandel Lateinamerikas ist im letzten Jahrzehnt rasant gewachsen. Noch Anfang der 1990er Jahre betrug der chinesische Anteil am lateinamerikanischen Außenhandel nicht einmal 1%. 2009 erreichte sein Anteil bereits 6,8% (Cepal 2010: 84f.). Ähnlich wie der Export in die kapitalistischen Metropolen – USA und EU – war der lateinamerikanische Export stark durch Rohstoffe geprägt (ibid.: 85). Der Stellenwert und die Entwicklungsdynamik variiert unter den lateinamerikanischen Ländern signifikant. Besonders stark ist der Export nach China für einige andine Länder von Bedeutung. So stieg der Anteil Chinas am Export Chiles zwischen 2000 und 2009 von 5,0% auf 23,2% und im Fall Perus von 6,4% auf 15,4%. Besonders deutlich ausgeprägt war der Bedeutungsgewinn Chinas für Brasiliens Ausfuhr. Sein Anteil stieg in diesem Zeitraum von 2,0% auf 13,2%, während die Zahlen für Argentinien mit einem Anteilsanstieg von 3,0% auf 6,6% weitaus gemäßigter ausfallen (Torres 2010: A16). Im internationalen Krisenjahr 2009 stiegen die lateinamerikanischen Exporte nach China weiter an, während sie in die anderen Hauptabsatzregionen deutlich zurückgingen (Cepal 2011b: 13). Insgesamt ist der Export nach China in Lateinamerika auf wenige Länder und wenige Branchen konzentriert (Cepal 2011b: 17f., Gallagher/Porzecanski 2010: 17f.). Während die südamerikanischen Länder im Handel mit China Überschüsse erzielen, fahren Mexiko und die zentralamerikanischen Länder mit ihrer ausgeprägten Orientierung auf die industrielle Exportfertigung durch lokale Niederlassungen von Auslandsunternehmen hohe strukturelle Defizite ein (Jenkins et al. 2007: 246, Cepal 2011b: 18).

Die chinesischen Direktinvestitionen in Lateinamerika bewegen sich – trotz Steigerungen – nach wie vor auf relativ niedrigem Niveau. Der Anteil der Lateinamerikas an den akkumulierten chinesischen Direktinvestitionen (ohne Berücksichtigung Hongkongs und zweier wichtiger Steuerparadiese in der Karibik) belief sich Ende 2009 auf etwa 4% – und war damit signifikant niedriger als der Anteil Afrikas (Cepal 2011a: 111, Abb. III.7). Im Jahr 2010 war China bei den FDI-Zuflüssen mit einem Anteil von 9% das dritt wichtigste Herkunftsland von Direktinvestitionen in Lateinamerika (Cepal 2011b: 25). Die Investitionen sind sehr einseitig ressourcenorientiert (Jenkins et al. 2007: 240f., Cepal 2011a: 111,118, Cepal 2011b: 25).

Im Gegensatz zu Afrika spielt die Entwicklungszusammenarbeit mit Lateinamerika nur eine relativ geringe Rolle (Cepal 2011b: 27).

In Indien kann die Entwicklungsstrategie der ersten Jahrzehnte nach der Unabhängigkeit als eine Variante des etatistischen Kapitalismus gekennzeichnet werden. Im Kontext einer intensiven Regulierung verfolgten die indischen Regierungen bis in die 1980er Jahre eine binnenzentrierte Strategie. Diese zielte zwar auf den Aufbau einer eigenständigen Industriebasis, ließ jedoch die ländlichen Strukturen des Großgrundbesitzes unangetastet. Damit blieb der ländliche Raum – im Gegensatz zu China – von Transformationsprozessen weitgehend ausgespart. Die binnensorientierte Strategie wurde durch eine Protektionspolitik flankiert. Bei der Artikulierung von Interessen des Südens spielte Indien in dieser Entwicklungsphase in den internationalen Handelsverhandlungen eine Schlüsselrolle (Dubey 2007: 97ff.). Eng war die politische Zusammenarbeit der indischen Regierung mit afro-asiatischen Staaten im Rahmen der Blockfreien-Bewegung. Die indische Regierung unterstützte aktiv Entkolonisierungsprozesse und den Kampf gegen die Apartheid in Südafrika. Auch Formen der Entwicklungszusammenarbeit wurden entwickelt, der indisch-afrikanische Handel blieb jedoch auf niedrigem Niveau (Bhattacharya 2010: 64ff.).

In den 1980er Jahren begann eine graduelle Neuausrichtung der indischen Entwicklungsstrategie, die durch wirtschaftliche Liberalisierung und verstärkte Außenorientierung gekennzeichnet war. Einerseits verstärkte sich im Kontext der wirtschaftlichen Liberalisierung die Import- und Exportintensität der indischen Wirtschaft, andererseits expandierten einige große indische Kapitalgruppen wie Mittal oder Tata ins Ausland, vor allem in die kapitalistischen Zentren (Schmalz/Ebenau 2011: 95). Es bildeten sich einige Wachstumspole in der IT-Branche, aber auch bestimmten Industriezweigen heraus. Deren Beschäftigungsintensität ist oftmals sehr gering. So beträgt der Anteil des IT-Sektors am BIP etwa 4,5%, sein Anteil an der Beschäftigung maximal 0,25% (ibid.: 97). Die Wohlstandsgewinne entfallen vor allem auf die Kapitaleite und kommen etwa einem Fünftel der Bevölkerung zu Gute. Bei diesem Bevölkerungssegment ist auch die Konsumdynamik konzentriert. Die Kehrseite des Modells ist der zumindest relative Niedergang der Landwirtschaft, die für etwa 60% der Bevölkerung immer noch Lebensgrundlage darstellt (ibid.: 98). Damit ist das indische Wachstumsmodell mit einer noch weit höheren sozio-ökonomischen Heterogenität verbunden als das chinesische Entwicklungsmodell. Die sozio-ökonomischen Entwicklungsindikatoren Indiens sind vielfach nur geringfügig besser als im subsaharischen Afrika – und weit schlechter als in Lateinamerika (Goldberg 2008: 59f.). Das indische BIP pro Kopf macht nur gut ein Drittel des chinesischen Wertes – und ein Siebtel des brasilianischen Niveaus – aus (Schmalz/Ebenau 2011: 22). In diesen Unterschieden zu China und Brasilien drücken sich die elenden Verhältnisse auf dem Land und der extrem hohe Grad die informellen, ungeschützten Arbeitsverhältnisse auch in den Städten aus.

Mit dem veränderten Akkumulationsmodell haben sich auch die außen- und außenwirtschaftspolitischen Koordinaten der indischen Regierung verschoben. Die Blockfreien-Bewegung, in der Indien einer der zentralen Akteure war, hat mit der neoliberalen Wende in der Peripherie deutlich an Bedeutung eingebüßt. In den WTO-Verhandlungen vertritt die indische Regierung in Teilbereichen zwar immer noch eine defensive Position (z.B. Landwirtschaft), ihre Verhandlungsposition ist jedoch zunehmend durch indische Exportinteressen, beispielsweise im Dienstleistungsbereich, beeinflusst (Dubey 2007: 112ff.). Ähnlich wie bei China, ist auch im Fall Indiens seit den 1990er Jahren eine verstärkte kommerzielle Orientierung der

Afrika-Politik zu konstatieren (Bhattacharya 2010: 67). Afrika ist eine wichtige Anlageregion für indische Konzerne. Der Anteil Afrikas an den Direktinvestitionen ist von 8,6% in den Jahren 1991 – 1995 auf 14% in den Jahren 2002 – 2006 gestiegen (Moreira et al. 2010: 85, Tab. 2.13). Bei Investitionen und Außenhandel ist der Zugang zu den afrikanischen Energiere Ressourcen (vor allem Öl) ein zentrales Handlungsmotiv. Im Energiesektor ist die staatliche Oil and Natural Gas Corporation ein besonders gewichtiger Akteur und hat vor allem im Sudan erhebliche Investitionen vorgenommen (Naidu 2010: 36f.). Die Exporte des ölexportierenden Nigeria machten 2008 47% der afrikanischen Exporte aus. Auf Südafrika entfielen 14% der afrikanischen Exporte, auf Ägypten 10%, Angola 8% und Marokko 5% (UNCTAD 2010: 34, Tab. 2). Das hohe Gewicht ölexportierender Länder im afrikanischen Export ist für Indien und China ähnlich, deutlich bedeutsamer ist die Rolle nordafrikanischer Länder im afrikanischen Export nach Indien. Der Anteil Indiens an der afrikanischen Ausfuhr machte 2008 3,5% aus, was weit unter dem Anteil Chinas (10,6%) und nur relativ knapp über dem Anteil Brasiliens (2,6%) als wichtigstem lateinamerikanischen Handelspartner des afrikanischen Kontinents lag (ibid.: 32, Abb. 4). Für Indien war mit Afrika mit einem Außenhandelsanteil von 8,45% bedeutsamer als Indien aus der afrikanischen Perspektive – ähnliches gilt auch für Brasilien, das 2008 7,0% seines Außenhandels mit Afrika abwickelte (ibid.: 35, Tab. 3). Für Brasilien ist zwar das Ölgeschäft auch interessant und der staatlich kontrollierte Konzern Petrobras ist schon lange auf dem afrikanischen Kontinent aktiv, aber brasilianische Unternehmen sind auch in anderen Geschäftsfeldern aktiv. Der Ausbau der Beziehungen zu afrikanischen Staaten begann noch während der Militärdiktatur in den 1970er Jahren, die hier allerdings Akzente einer eigenen Außenpolitik setzte und beispielsweise sehr früh die linke MPLA-Regierung in Angola anerkannte (Záhořík 2010: 93ff.). Die Regierung Lula hat die Beziehungen mit afrikanischen Staaten stark ausgebaut, v.a. mit Südafrika, Angola und Nigeria (Kourliandsky 2010: 80, 82). Aufgrund des hohen Anteils schwarzer Bevölkerung – als Erbe der sklavenbasierten Exportproduktion in Brasilien – haben die Beziehungen zu den afrikanischen Ländern auch eine innenpolitische Komponente.

Die Bedeutung Indiens ist für die lateinamerikanischen Länder nach wie vor marginal. Sein Anteil am lateinamerikanischen Außenhandel bewegte sich 2007 gerade einmal bei 0,7% (Moreira et al. 2010: 62). Indien importierte im Wesentlichen Rohstoffe und exportierte Industriegüter. Im indischen Industriegüterexport benannte ein Autorenkollektiv der Inter-Amerikanischen Entwicklungsbank klar die strukturellen Begrenzungen des südasiatischen Landes (ibid.: 71). Lateinamerika ist für die indischen Direktinvestitionen eine marginale Region, obgleich sein Anteil von 0,9% zwischen 1991 und 1995 auf 3,9% in den Jahren 2002 bis 2006 anstieg (ibid.: 85, Abb. 2.13). Für wichtige Zielländer, wie Brasilien und Mexiko, bewegte sich der Anteil indischer Unternehmen an den FDI-Zuflüssen im Promille-Bereich. Diese Direktinvestitionen erfolgten nicht in Rohstoffsektoren, sondern im Pharmazeutik- oder auch im Informatikbereich (ibid. 85f.).

Für China wie für Indien ist seit den 1990er Jahren eine verstärkte kommerzielle Orientierung bei den Beziehungen mit Afrika und Lateinamerika festzustellen. Hierbei ist der Zugang zu den Rohstoffen für beide Staaten ein zentrales Motiv bei der Außenwirtschaftspolitik gegenüber diesen Regionen. Sowohl der Export als auch die Auslandsinvestitionen haben sich hierbei bei China mit größerer Dynamik entwi-



ckelt als bei Indien. Für beide Länder ist die Präsenz, vor allem bei Direktinvestitionen, in Afrika stärker als in Lateinamerika entwickelt. Hierfür mögen die traditionell engeren Beziehungen mit Afrika als auch die Existenz von mehr Nischen auf dem afrikanischen Kontinent eine Rolle spielen. Für die lateinamerikanischen Länder sind die Außenwirtschaftsbeziehungen mit Indien von marginaler Bedeutung. Insgesamt ist eine Verdichtung der chinesischen und indischen Wirtschaftsbeziehungen mit jeweils relativ wenigen Ländern in Afrika und Lateinamerika festzustellen. Nach diesem vergleichenden Überblick möchten wir die Handelsstrukturen näher untersuchen.

### **Die Dynamik der Süd-Süd-Handelsstrukturen von 1994 bis 2009**

Nach einem allgemeinen Vergleich werden wir jetzt die Änderungen der Handelsbeziehungen zwischen der VR China und Indien einerseits und Afrika und Südamerika (inkl. Mexiko) andererseits analysieren. Da wir vor allem an den Folgen der Neuausrichtung des chinesischen und indischen Handels interessiert sind, konzentriert diese Untersuchung sich auf die Periode 1994 – 2009. Die verwendeten Handelsdaten entstammen der Comtrade-Datenbank (United Nations Statistics Division 2011: [www](http://www.comtrade.un.org)). Weiters soll betont werden, dass unsere Analyse teilweise auf einen Vergleich von drei Dreijahresdurchschnitten (1994 – 1996, 2001 – 2003 und 2007 – 2009) basiert. Hierdurch können mögliche Datenausreißer aufgefangen werden.

Als erster Aspekt wird die Handelsbilanz untersucht. Während die chinesische Volkswirtschaft in Bezug auf Afrika Mitte der 1990er Jahre wertmäßig deutlich mehr exportierte als importierte, stiegen die Importe stärker als die Exporte an. Deshalb ist es nicht überraschend, dass die chinesische Handelsbilanz mit Afrika seit Mitte der 2000er Jahre ein Defizit aufweist. Wie schon vorher erwähnt ist es allerdings notwendig auf die regionalen Unterschiede in Afrika aufmerksam zu machen. Die VR China erwirtschaftet ein Handelsbilanzüberschuss mit den meisten afrikanischen Ländern und hat nur ein Defizit mit einigen rohstoffexportierenden Ländern. Neben Angola, Gabun, Sudan und Zambia können seit den 2000er Jahre auch der Kongo und die Demokratische Republik Kongo zu dieser Liste gezählt werden. Die VR China hat eine intensivere Handelsbeziehung mit Südamerika und Mexiko als mit Afrika. Wertmäßig ist das Handelsvolumen etwa anderthalb mal größer. Obwohl die chinesische Volkswirtschaft etwa nur ein Viertel mehr exportiert nach Südamerika, wird deutlich mehr aus dieser Region als aus Afrika importiert. Dementsprechend ist es auch keine Überraschung, dass die chinesische Handelsbilanz mit Südamerika eindeutig negativ ist. Dennoch ist festzustellen, dass die Exporte seit Mitte der 1990er Jahre stärker gewachsen sind als die Importe und so das Defizit relativ zum Gesamthandel reduziert wurde. Auch hier sind regionale Differenzen vorhanden. Die chinesische Handelsbilanz ist mit rohstoffexportierenden Ländern wie Argentinien, Brasilien, Chile und Peru negativ. Gleichzeitig erwirtschaftet die VR China ein Handelsüberschuss mit den restlichen Ländern.

Die indische Handelsbilanz mit Afrika ist, mit Ausnahme von einem Defizit 1999, bis Mitte der 2000er Jahre relativ ausgeglichen. Während dieser Periode ist der Handel zwischen diesen beiden Regionen eher langsam gewachsen. Erst ab 2005 sind die Importe stark angestiegen und hat sich das Handelsbilanzdefizit rasant erhöht. In Vergleich zur VR China ist das Handelsvolumen wesentlich langsamer gewachsen.

Während in der Periode 1994 – 1996 Indien etwa gleich viel mit Afrika handelte wie die VR China, machte das indische Handelsvolumen in der Periode 2007 – 2009 nur noch etwa ein Drittel des chinesischen Afrikahandels aus. Es ist auch bemerkenswert, dass die regionale Differenz innerhalb Afrikas wesentlich anders ist. Wie wir später noch zeigen werden, hat die indische Handelsstruktur mit Afrika zur Folge, dass Indien vor allem ein Handelsbilanzdefizit mit Ländern wie die Elfenbeinküste, Gabun, Guinea-Bissau, Senegal und Südafrika aufweist. Für die indische Volkswirtschaft ist Südamerika ein kleiner Handelspartner mit einem Handelsvolumen, das in der Periode 2007 – 2009 nur etwa die Hälfte des Handels mit Afrika ausmacht. Außer 1997 ist die indische Handelsbilanz mit Südamerika negativ, allerdings gibt es auch hier wieder wesentliche regionale Unterschiede. Mit den meisten Ländern hat Indien ein Handelsbilanzüberschuss, nur mit einigen Ländern, die Rohstoffen exportieren, hat Indien ein Handelsbilanzdefizit. Hierzu zählen neben Argentinien, Brasilien und Chile seit 2006 auch Mexiko und Venezuela.

Ein zweiter Aspekt, der vom entwicklungspolitischen Standpunkt sehr wichtig ist, ist die Struktur der Handelsbeziehung und deren Änderung. Aus den bis jetzt gewonnenen Einsichten kann abgeleitet werden, dass das Handelsmuster zwischen China und Indien einerseits und Afrika und Südamerika (inkl. Mexiko) andererseits nicht unproblematisch ist. Zum einen gibt es in jedem Kontinent eine kleine Gruppe rohstoffexportierender Länder, die wegen der Handelsbeziehung mit der VR China bzw. Indien eindeutig Devisenreserven aufbauen können. Demgegenüber steht eine große Gruppe, die für die chinesische und indische Wirtschaft nur als Absatzmärkte interessant ist. Dieses Handelsmuster ist sowohl für Afrika als auch für Südamerika sehr ähnlich zu dem mit den industrialisierten Ländern. Eine Reproduktion dieses Musters würde wenig Entwicklungs- bzw. Industrialisierungsmöglichkeiten bieten. Dennoch können sich für beide Ländertypen aus dem Engagement mit der VR China und Indien Handlungsspielräume eröffnen, die entwicklungsstrategischen Möglichkeiten bieten. Da die intensiveren Beziehungen zu den südasiatischen Subkontinenten sich nicht nur auf Handel beschränken, sondern auch Entwicklungsabkommen und Investitionen umfassen, könnten sich unter bestimmten Umständen auch Impulse für eine Industrialisierung der afrikanischen und südamerikanischen Volkswirtschaften ergeben. Einerseits könnten die rohstoffexportierenden Länder ihren Handelsüberschuss verwenden, um die heimische Industrie zu diversifizieren. Andererseits können alle Länder chinesische und indische Kapitalgüter importieren und so die heimische Industrialisierung vorantreiben. Beide Alternative würden die Reproduktion eines unvorteilhaften Handelsmuster beseitigen und eine Diversifizierung wäre ersichtlich. Da eine genauere Untersuchung der Auswirkungen auf dem afrikanischen und südamerikanischen Entwicklungsprozess den Rahmen dieses Aufsatzes sprengen würde, werden wir uns im Weiteren auf die Frage der Änderung der Handelsmuster beschränken. Basierend auf den gewonnenen Einsichten werden wir dann die Rolle von China und Indien in Afrika und Südamerika evaluieren können.

Zuerst möchten wir nachgehen inwiefern gleiche Güter zwischen den verschiedenen Partnern gehandelt werden. Hierfür verwenden wir den Grubel-Lloyd-Index (vgl. Grubel/Lloyd 1971), der das Ausmaß an intra-industriellen Handel, d.h. Handel zwischen den gleichen Industrien, beschreibt. Unsere Berechnungen, wofür die dritte Ebene der Standard Industry Trade Classification verwendet wurde, zeigen



ein sehr niedriges Niveau des intra-industriellen Handels. So findet zum Beispiel in der Periode 2007 – 2009 gerade mal ein Prozent des Handels zwischen China und Afrika mit den gleichen Gütern statt. Auch für die anderen Perioden und Handelsbeziehungen finden wir Werten unter zehn Prozent. Dementsprechend ist es keine Überraschung, dass das Handelsmuster eine eindeutige Spezialisierung aufweist. Die Rohstoffe, die China in der Periode 2007 – 2009 aus Afrika bezieht, sind vor allem Holz und Erze (etwa 20%), Eisen, Stahl und Kupfer (etwa 10%) und Erdölprodukte (66%). Es ist klar ersichtlich, dass der Importanteil der Erdölprodukte seit den 1990er sehr stark angestiegen ist. Erdölprodukte sind allerdings nicht so wichtig im Handel mit Südamerika. In der Periode 2007 – 2009 war etwa ein Viertel der chinesischen Importe aus Südamerika Eisenerz, fast ein Fünftel ölhaltige Samen und ein Zehntel Kupfererz. Außerdem importiert die VR China Eisen-, Kupfer-, Aluminium- und Stahlprodukte sowie elektronische Geräte. Während der Beobachtungsperiode haben sich die Anteile des Tierfutters sowie der pflanzliche Fette und Öle wesentlich reduziert. Die chinesische Volkswirtschaft findet sowohl in Afrika als auch in Südamerika Absatzmärkte für folgende Exporte: Textilwaren, Baumwollprodukte, Baumaterial und Metallprodukte (33% der Exporte nach Afrika, 20% der Exporte nach Südamerika); elektronischen Haushalts- und Telekommunikationsgeräte und Transportmittel (40% Afrika, 50% Südamerika); Kleidung und Schuhe sowie Spielware, wissenschaftliches Material und Uhren (jeweils 20%). In Betracht auf die Exporte nach Südamerika darf der Anteil von Chemikalien und, im Besonderen, von pharmazeutischen Gütern nicht vernachlässigt werden. Obwohl die VR China und Indien Rohstoffe aus Afrika und Südamerika beziehen, gibt es doch ein wesentlicher Unterschied zwischen beiden. Die Rohstoffe, die Indien importiert sind neben Erdölprodukte vor allem landwirtschaftliche Produkte und unverarbeitete Rohstoffe. Außerdem ist es auffällig, dass Indien nicht-monetäres Gold aus Afrika importiert. Während in den 1990er Jahre Indien nur einen geringen Bedarf nach Erdölprodukte hatte, ist der Anteil dieser Produkte in den 2000er stark angestiegen und beträgt in der Periode 2007 – 2009 etwa 65% der Importe aus Afrika und 45% der Importe aus Südamerika. Die indischen Exporte nach Afrika und Südamerika bestehen hauptsächlich aus landwirtschaftlichen Produkten, Chemikalien und pharmazeutischen Erzeugnissen (etwa ein Drittel der Exporte), verarbeiteten Produkten wie zum Beispiel Lederwaren, Textilwaren, Kautschukprodukte und verschiedenste metallische und nicht-metallische Produkte (ein Drittel) und Maschinen wie Dampfgeneratoren, spezialisierten Anlagen, Fahrzeuge und Telekommunikationsgeräte (ein Drittel). Ähnlich wie China, hat Indien eine sehr asymmetrische Handelsstruktur mit dem afrikanischen und dem südamerikanischen Kontinent. Dennoch ist es nicht nur wichtig zu wissen, wie die Struktur ist, sondern auch wie sie sich in den letzten zwei Dekaden geändert hat.

Die Änderung der Handelsmuster kann relativ einfach anhand eines Indikators, der von Marius Brühlhart entwickelt wurde (vgl. Brühlhart 1994), untersucht werden. Zuerst betrachten wir für jede Industrie die jeweiligen komparativen Vor- bzw. Nachteile. Anschließend wird anhand dieses Indikators analysiert, ob sich diese komparativen Vor- bzw. Nachteile zwischen 1994 und 2009 reduziert haben. Eine Reduktion würde für Afrika und Lateinamerika eine Diversifizierung der Exporte bedeuten. Wenn wir diese Methodik auf den Daten anwenden, dann wird der asymmetrische Charakter der vier Handelsmuster bestätigt. Eine Diversifizierung der

Exporte ist weder für Afrika noch für Südamerika zu beobachten. Zwischen 1994 und 2009 haben sowohl China als auch Indien in intensivierter Form Rohstoffe aus Afrika bezogen. Insofern hat sich das bestehende Handelsmuster zementiert. Strukturell hat sich der Handel zwischen Südamerika und den beiden Subkontinenten wenig geändert. Die Wettbewerbsfähigkeit der südamerikanischen Industrien ist vor allem konzentriert in den Rohstoffbereich. Dennoch es ist interessant zu beobachten, dass Südamerika doch eine leichte Diversifizierung in diesem Bereich realisiert hat. Im nächsten Teil widmen wir uns wieder die Frage wie dieses Handelsmuster zu der Entwicklung bzw. Industrialisierung Afrikas und Südamerikas beitragen kann.

### **Entwicklungsstrategische Implikationen der asymmetrischen Handelsbeziehungen**

Die Süd-Süd-Handelsbeziehungen zwischen China und Indien einerseits und Afrika und Lateinamerika andererseits weisen Muster auf, die für die Nord-Süd-Handelsbeziehungen typisch sind. Die afrikanischen und lateinamerikanischen Länder exportieren Rohstoffe nach China und Indien und beziehen von dort Industriegüter.

Eine starke Orientierung auf den Rohstoffexport impliziert eine große Verwundbarkeit gegenüber den Absatz- und Preisschwankungen. Die Finanziarisierung der letzten Jahre mit dem verstärkten Engagement von FinanzanlegerInnen hat die Preisinstabilität noch akzentuiert. In der aktuellen Krise hat allerdings der Absatz von Rohstoffen nach China und Indien für die afrikanischen und lateinamerikanischen Länder als stabiler als der Export in die USA und Europa erwiesen. Insofern hat die Diversifizierung der Absatzmärkte zumindest eine relative Stabilisierung erbracht. Strukturell ist eine weitere Bedeutungsverschiebung des Rohstoffexports von den niedergehenden Zentrumsregionen USA, EU und Japan in Richtung China sowie, in geringerem Maße, nach Indien zu erwarten. Bei Verhandlungen über Rohstoffexportkontrakte und Auslandsinvestitionen in der Rohstoffextraktion gewinnen afrikanische und lateinamerikanische Regierungen durch die Konkurrenz zwischen den Hauptmächten der Nachkriegsordnung (USA, EU) und den aufstrebenden Mächten des Südens, vor allem China, Handlungsspielräume. Die Frage ist, inwieweit sie diese Spielräume zu einer Diversifizierung der Wirtschaft zu nutzen vermögen.

Für die Länder mit hohen Rohstoffexporten nach China und/oder Indien haben diese die Exporterlöse erhöht und die Importspielräume ausgeweitet. Insoweit ist die externe Restriktion der Leistungsbilanz für Wachstum und Entwicklung gelockert worden. Gleichzeitig weisen die Rohstoffsektoren nur geringe Koppelungs- und direkte Ausstrahlungseffekte in andere Sektoren auf (vgl. French-Davis 2005). Ihre direkten Beschäftigungseffekte sind meist gering. Die agrarischen Exportsektoren Lateinamerikas, die nach China exportieren (v.a. Sojabohnen), zeichnen sich durch extreme großbetriebliche Strukturen und haben alternative, arbeitsintensivere Produktionen verdrängt (Jenkins et al. 2007: 247). Damit akzentuiert der Rohstoffexport nach China und Indien ein Produktionsmodell, das durch eine extreme Einkommensungleichheit gekennzeichnet ist. Bei der Arbeitsbeziehungen in chinesischen Betrieben in Afrika haben Untersuchungen afrikanischer Gewerkschafter (Yaw Baah/Jauch 2011: 74) zwar kein einheitliches Bild, wohl aber eine Tendenz zu informellen Arbeitsbeziehungen und einer gewerkschaftsfeindlichen Positionierung der chinesischen Firmen ergeben. Das unterscheidet sie allerdings nicht grundsätzlich von westlichen Konzernen.

Das Engagement chinesischer und indischer Firmen ist in Lateinamerika, aber noch stärker in Afrika in Rohstoffsektoren konzentriert, die als ökologisch sehr problematisch einzuschätzen sind (vgl. Bosshard 2011: 90). Dies haben sie mit westlichen Firmen in den selben Sektoren gemein. Für die künftige Entwicklung ist speziell die rasche Extraktion nicht erneuerbarer Ressourcen als sehr problematisch anzusehen. Hier stellt sich grundsätzlich die Frage, inwieweit die Einnahmen aus solchem Rohstoffabbau zu einer Diversifizierung und einer Reduktion der Ressourcenintensität der Produktion genutzt werden (vgl. z.B. Raza 2000).

Im Hinblick auf die wirtschaftliche Diversifizierung sind die Handelsmuster mit China und Indien als problematisch anzusehen. Denn dieses Muster ist durch eine interindustrielle Arbeitsteilung – lateinamerikanische und afrikanische Rohstoffexporte vs. chinesische und indische Industriegüterexporte, also das »klassische Nord-Süd-Verhältnis« (Delcourt 2011: 23) – gekennzeichnet. Hierbei haben allerdings die chinesischen Industriegüterexporte aufgrund der stärker entfalteten industriellen Basis Chinas eine weit größere Bedeutung als die indischen Industriegüterexporte. Die chinesische Konkurrenz hatte besonders starke Auswirkungen auf die industrielle Teilfertigung und den entsprechenden Industriegüterexport Mexikos und Zentralamerikas, wo das Fehlen einer eigenständigen Industrie- und Technologiepolitik den Terrainverlust gegenüber China verstärkt hat (vgl. Jenkins et al. 2007: 246, Dussel Peters 2010: 325ff., Gallagher/Porzecanski 2010: Kap 5&6). Im Jahr 2007 steuerte das Verhältnis Exporte/Importe Mexikos im Handel mit China die Größenordnung 1:16 an, so dass in Mexiko die handelspolitische Schadensbegrenzung auf die Tagesordnung kam (Herrera-Lasso 2008: 24f.). Aber auch für bestimmte Branchen anderer lateinamerikanischer Staaten erweist sich der Industriegüterimport aus China als problematisch (Gallagher/Porzecanski 2010: Kap. 3). In Afrika stellt sich die Problematik de-industrialisierender Folgen des China-Handels am schärfsten für die am stärksten industrialisierte Ökonomie: Südafrika. Auch hier sind vereinzelte Schutzmaßnahmen ergriffen worden. Aber auch andere afrikanische Regierungen haben sich über die Handelsmuster besorgt gezeigt. Diesen Besorgnissen ist von der chinesischen Regierung in Handelsverhandlungen mit afrikanischen Staaten zumindest z.T. Rechnung getragen worden (Yaw Baah/Jauch 2011: 69).

## Fazit

Bei der Diskussion über die Rolle Chinas und Indiens in Afrika und Lateinamerika ist es sehr wichtig, die interkontinentalen Differenzen nicht aus den Augen zu verlieren. Während für einen Großteil der betroffenen Länder China und Indien als Absatzmärkte nicht im Frage kommen, gibt es für einige afrikanischen und lateinamerikanischen Länder dank des Rohstoffexportes bestimmte Verbesserungen. Obwohl die asymmetrische Muster der Nord-Süd-Handelsbeziehungen auch in den Süd-Süd-Beziehungen zu finden sind, bieten China und Indien zumindest die Möglichkeit einer Diversifizierung der Handelspartner. Dies hatte zur Folge, dass die rohstoffexportierenden Länder weniger stark von der vergangenen Wirtschaftskrise erfasst wurden. Eine weitere Implikation dieser Diversifizierung wäre eine Verbesserung der Terms of Trade. Das Hervortreten von China und Indien als Nachfrager im internationalen Rohstoffhandel bietet erweiterte Verhandlungsspielräume.

Dennoch ist die problematische Struktur der Nord-Süd-Handelsbeziehungen

auch in den Süd-Süd-Beziehungen zu finden. In den letzten zwei Dekaden hat sich dieses Muster auch nicht wesentlich geändert, im Gegenteil, die Handelsstruktur wurde zementiert. Die asymmetrische Arbeitsteilung bleibt aufrecht und das Entwicklungspotential wird nicht verwendet. Insofern kann festgehalten werden, dass der Ausbau der Handelsbeziehungen mit China und Indien die Position zumindest einer substantiellen Gruppe afrikanischer und lateinamerikanischer Länder innerhalb der bestehenden Verhältnisse verbessert. Die Spezialisierungsmuster sind jedoch in ökonomischer, ökologischer und sozialer Hinsicht problematisch. Die Herausforderung für die afrikanischen und lateinamerikanischen Länder besteht darin, erhöhte Exporteinnahmen zu einer Diversifizierung der Wirtschaftsstruktur zu nutzen.

## Literatur

- Alden, Chris (2007) *China in Africa*. London u.a.O.
- Bhattacharya, Sanjukta Banerji (2010) *Engaging Africa : India's interests in the African continent, past and present*. In: Cheru, Fantu/Obi, Cyril (Hg.) *The Rise of China and India in Africa*. London u.a.O., 63-76.
- Boris, Dieter (2009) *Lateinamerikas politische Ökonomie. Aufbruch aus historischen Abhängigkeiten im 21. Jahrhundert?* Hamburg.
- Bosshard, Peter (2011) *Empreinte écologique de la Chine en Afrique*. In: *Alternatives sud*, 18 (2), 85-111.
- Brautigam, Deborah (2009) *The Dragon's Gift. The Real Story of China in Africa*. Oxford/New York.
- Brühlhart, Marius (1994) *Marginal Intra-Industry Trade: Measurement and Relevance for the Pattern of Industrial Adjustment*. In: *Weltwirtschaftliches Archiv*, 130 (3), 600-613.
- Cepal (2010) *Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe – 2009 – 2010. Crisis originada en el centro y recuperación impulsada por las economías emergentes*. Santiago de Chile.
- Cepal (2011a) *La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe 2010*. Santiago de Chile.
- Cepal (2011b) *La República Popular China y América Latina y el Caribe. Hacia una nueva fase en el vínculo económico y comercial*. Santiago de Chile.
- Cornejo, Romer/Navarro García, Abraham (2010) *China y América Latina: recursos, mercados y poder global*. In: *Nueva Sociedad*, Nr. 228, 79-99.
- Decke, Bettina (1981) *a terra é nossa. Koloniale Gesellschaft und Befreiungsbewegung in Angola*. Bonn.
- Delcourt, Laurent (2011) *La Chine en Afrique: enjeux et perspectives*. In: *Alternatives sud*, 18 (2), 7-31.
- Dubey, Muchkund (2007) *India and the WTO*. In: Blaas, Wolfgang/Becker, Joachim (Hg.) *Strategic Arena Switching in International Trade Negotiations*. Aldershot, 97-140.
- Dussel Peters, Enrique (2010) *The Mexican Case*. In: Jenkins, Rhys/Dussel Peters, Enrique (Hg.) *China and Latin America. Economic relations in the twenty-first century*. Bonn/México, D.F., 279-393.
- Ffrench-Davis, Ricardo (2005) *Reformas para América Latina después del fundamentalismo neo-liberal*. Buenos Aires.
- Gallagher, Kevin P./ Porzecanski, Roberto (2010) *The Dragon in the Room. China and the Future of Latin American Industrialization*. Stanford.
- Goldberg, Jörg (2008) *Überleben im Goldland. Afrika im globalen Kapitalismus*. Köln.
- Grubel, Herbert G./ Lloyd, Peter J. (1971) *The Empirical Measurement of Intra-Industry Trade*. In: *Economic Record*, 47 (120), 494-517.
- Herrera-Lasso, Luís et al. (2008) *La China del Siglo XXI. Reto y Oportunidad para México*. Cuadernos del Consejo Mexicano de Asuntos Internacionales 2. México, D.F.

- Jenkins, Rhys/ Dussel Peters, Enrique/ Moreira, Mauricio Mesquita (2007) The Impact of China on Latin America and the Caribbean. In: *World Development*, 36 (2), 235-253.
- Kourliandsky, Jean-Jacques (2010) Lula et la politique étrangère brésilienne de 2003 à 2010. In: *Alternatives sud*, 17 (1), 77-86.
- Melber, Henning (2009) Global Trade Regimes and Multi-Polarity. The US and Chinese Scramble for African Resources and Markets. In: Southall, Roger/Melber, Henning (Hg.) *A New Scramble for Africa? Imperialism, Investment and Development*. Scottsville, 56-82.
- Moreira, Mauricio Mesquita et al. (2010) *India: Oportunidades y desafíos para América Latina*. Washington D.C.
- Naidu, Sanusha (2010) India's African relations: in the shadow of China? In: Cheru, Fantu/ Obi, Cyril (Hg.) *The Rise of China and India in Africa*. London u.a.O., 34-49.
- Raza, Werner G. (2000) *Desarrollo sostenible en la periferia neoliberal: una mirada a Bolivia desde fuera*. La Paz.
- Rocha, John (2007) A new frontier in the exploitation of Africa's natural resources: the emergence of China. In: Manji, Firoze/ Marks, Stephen (Hg.) *African Perspectives on China in Africa*. Kapstadt u.a.O., 15-34.
- Schmalz, Stefan/ Ebenau, Matthias (2011) *Auf dem Sprung – Brasilien, Indien und China*. Berlin.
- Southall, Roger (2009) Scrambling for Africa? Continuities and Discontinuities with Formal Imperialism. In: Southall, Roger/Melber, Henning (Hg.) *A New Scramble for Africa? Imperialism, Investment and Development*. Scottsville, 1-34.
- Torres, Gabriel (2010) Latinoamérica se beneficiará del boom económico chino. In: *El País* (Montevideo), 6. 8., A16.
- UNCTAD (2010) *Economic Development in Africa Report 2010. South-South Cooperation: Africa and the New Forms of Development Partnership*. Genf.
- United Nations Statistics Division (2011) *UN Commodity Trade Statistics Database (UN Comtrade)*. <http://comtrade.un.org/> Stand vom 4. April 2011.
- Yaw Baah, Anthony/ Jauch, Herbert (2011) Investissements chinois en Afrique: conditions de travail et relations professionnelles. In: *Alternatives sud*, 18 (2), 63-84.
- Záhořík, Jan (2010) *Subsaharská Afrika a světové mocnosti v éře globalizace*. Prag.