

Kapferer, Clodwig

Article — Digitized Version

Absatzwirtschaftliche Aspekte der afrikanischen Agrarproduktion

Wirtschaftsdienst

Suggested Citation: Kapferer, Clodwig (1962) : Absatzwirtschaftliche Aspekte der afrikanischen Agrarproduktion, Wirtschaftsdienst, ISSN 0043-6275, Verlag Weltarchiv, Hamburg, Vol. 42, Iss. 11, pp. 479-485

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/133259>

Standard-Nutzungsbedingungen:

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

Terms of use:

Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.

You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.

If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.

ABHANDLUNGEN

INTEGRATION IN AFRIKA

Obwohl die Neugestaltung Afrikas nach der Entkolonialisierung eine dankbare Aufgabe gefunden hätte, die Planungen für den Ausbau der Infrastruktur und für den Anbau von Exportprodukten aufeinander abzustimmen, hat die Balkanisierung des einheitlichen Raumes viele neue Probleme aufgeworfen und die bestehenden noch verschärft. Die oft groteske Kleinstaatenbildung ist auf Rivalitäten der Häuptlinge und auf Nachwirkungen der kolonialgeschichtlichen Vergangenheit zurückzuführen, und sie hat Afrika zum Spielball von Ost-West-Gegensätzen gemacht. Afrika hat nur Agrarprodukte auf dem Weltmarkt anzubieten, und das Exportangebot beschränkt sich auf tropische Früchte und läßt keinen Spielraum für die Vergrößerung des Abnehmerkreises. In der nachfolgenden Abhandlung wird auf alle Probleme hingewiesen, die in der einseitigen Exportstruktur liegen. Viele der Probleme erfordern zu ihrer Lösung einen engeren Zusammenschluß der einzelnen afrikanischen Staaten, etwa in der Form internationaler Verträge oder einer Integration. So wird sich auch eine sinnvolle Industrialisierung, wozu auch die Schaffung eines den ganzen Kontinent umfassenden Verkehrsnetzes gehört, nur in Zusammenarbeit aller afrikanischen Staaten finden lassen. Es fragt sich jedoch, ob in Anbetracht der rassischen Verwandtschaft der afrikanischen Menschen auf die Dauer die Integration ausreicht und ob nicht vielmehr der alte Traum eines Panafrikanismus, dessen Rudimente in der zweiten Abhandlung dargestellt werden, sich bei einer wirtschaftlichen Integration durchsetzen wird. Doch bis dahin werden noch viele Rivalitäten ausgefochten werden müssen.

Absatzwirtschaftliche Aspekte der afrikanischen Agrarproduktion

Dr. Clodwig Kapferer, Hamburg *)

Die Förderung der landwirtschaftlichen Produktion in Afrika ist eines der gegenwärtig vordringlichen Probleme. Mit der Erhöhung der Agrarproduktion allein wird aber den afrikanischen Staaten nicht geholfen. Sie ist notwendigerweise mit der Sicherung des Absatzes zu verbinden. Am besten ist ihre Entwicklung vom Absatz her zu planen. Die Aufgabe besteht also darin, die Kapazität der Agrarproduktion der Aufnahmefähigkeit der Märkte anzupassen, eine Aufgabe, die von der Produktions- und der Absatzseite in Zusammenarbeit zu lösen ist:

DIE INNEREN MÄRKTE

Mag man die Ansicht vertreten, daß eine Industrialisierung in den gegenüber Ostasien und Lateinamerika schwächer besiedelten afrikanischen Staaten weniger vordringlich ist. Dennoch erscheint sie mir schon deshalb unerläßlich zu sein, weil sonst die afrikanischen Staaten als bloße Rohstofflieferanten zu sehr den Preisschwankungen des Welthandels ausgesetzt bleiben würden und weil eine Substitution von Importgütern durch Eigenerzeugung vor übermäßiger Einfuhr schützt.

*) Vortrag vor der Deutschen Afrika-Gesellschaft, Bad Godesberg, am 12. 10. 1962.

Eine den jeweiligen Gegebenheiten gemäße Förderung der gewerblichen Wirtschaft neben der Agrarförderung gibt der Einkommensbildung wertvolle Impulse und hebt die Nachfrage nach Gütern des täglichen Bedarfs. Wenn diese Nachfrage sich aber nicht den Landesprodukten, sondern Einfuhrgütern zuwendet, so geht sie am agrarwirtschaftlichen Sektor des Landes vorbei.

Wohl kann sich die Zusammensetzung der inneren Nachfrage, etwa als Folge einer Aufklärungsarbeit über eine gesündere Ernährungsweise, verändern. In Familien und Schulen und bei Soldaten wird in manchen afrikanischen Staaten der einseitigen Ernährungsweise bereits entgegengearbeitet. Wo, wie in Algerien und Tunesien, die Ernährung auf Getreide aufbaut, wird angestrebt, die Ernährung auf eiweißreichere Produkte umzustellen. Wenn die verfügbaren Mittel der Bevölkerung für eine tägliche Versorgung mit Milch nicht ausreichen, müssen eiweißhaltige Hülsenfrüchte sie ersetzen, also Bohnen, Linsen und poischiche, eine Erbsenart der Mittelmeerländer. Das hebt wiederum die Nachfrage nach diesen Agrarprodukten. In Dakar (Senegal) wird Erdnußöl mit Erfolg in der

Kinderernährung verwendet und Trockenmagermilch und Orangensaft, letzterer als Abwehrmittel gegen Krankheiten, beigegeben. Wo fischreiche Gewässer vorhanden sind, könnte der Fischverzehr, verbunden mit einer Förderung des Fischfanges und der Kühlhauslagerung, propagiert werden. Andererseits könnte durch Aufklärung der Bevölkerung dem die Devisenbilanz belastenden übermäßigen Verzehr von Zucker im Interesse gesünderer Ernährung zugunsten proteinhaltiger Nahrungsmittel entgegengewirkt werden.

Ganz gute Erfolge wurden mit der Absatzförderung von Fleisch im Tschad erzielt. Die Gebiete in der Mitte und im Süden des Tschad sind für Viehzucht geeignet. Nach Errichtung von Kühlhäusern hat sich der Fleischverbrauch gehoben. In derselben Linie liegen die Bemühungen an der Elfenbeinküste, den Ertrag des wichtigsten Landesproduktes, Kaffee, dadurch zu steigern, daß der Kaffee zu einem Nationalgetränk gemacht wird. Dahingehenden Bemühungen begegnet man auch in Kamerun. Zugleich will man damit neue Wirtschaftszweige, nämlich den Kaffeehandel und die Kaffeerösterei, begründen. Da die Elfenbeinküste die privaten Investitionen tatkräftig gefördert hat, ist die wirtschaftliche Entwicklung des Landes stark beschleunigt worden.

Das größte Feld für eine nachhaltige Förderung des inneren Absatzes liegt in der Rationalisierung des Absatzapparates.

INTEGRIERTE MÄRKTE

Die wirtschaftliche Basis vieler afrikanischer Staaten ist noch zu dürrig, um allein zu bestehen. Deshalb erklingt auf allen innerafrikanischen Konferenzen immerzu der Ruf nach Bildung größerer und lebenskräftiger wirtschaftlicher Einheiten. Eine Integrationsbewegung kann indessen nur gelingen, wenn die Voraussetzungen dazu gegeben sind. Über das Wirtschafts- und Gesellschaftssystem müssen gleiche Anschauungen herrschen, und die Wirtschaftsgesinnung darf sich in den Partnerstaaten nicht so sehr voneinander unterscheiden, daß sich einheitliche wirtschaftspolitische Maßnahmen nicht durchsetzen.

Die Europäische Wirtschaftsgemeinschaft ist für viele afrikanische Staaten eine Quelle der Beunruhigung. Viele unter ihnen sehen darin eine Neuauflage des Kolonialismus. Auf der Commonwealth-Konferenz in London wandten sich die Vertreter ehemals britischer Kolonialstaaten gegen die Assoziation. Sie befürchteten, daß das überlegene Industriepotential der westeuropäischen Staaten die Industrialisierungsbestrebungen in ihren Ländern schon im Keime ersticken könnte. Daß sie als assoziierte Mitglieder der EWG an ihrem Wohlstand teilhaben werden, wird zunächst übersehen.

Aus innerafrikanischen Beweggründen, nicht als eine Alternative zum Europäischen Gemeinsamen Markt haben sich unter den afrikanischen Staaten zwei voneinander getrennte Staatengruppen gebildet: die Casa-

blanca-Gruppe mit Ägypten, Marokko, Ghana, Guinea, Mali und Algerien mit dem Ziel einer Zollunion, und die Monrovia-Gruppe, der die ehemals französischen Gebiete West- und Zentralafrikas, Sierra Leone, Liberien, Nigerien, Togo, Kamerun und Madagaskar angehören, die ähnliche Ziele verfolgen.

Die Wirklichkeit des Europäischen Gemeinsamen Marktes und das Ideal der afrikanischen Integrationsbewegung haben miteinander wenig gemein. Der Warenaustausch unter den afrikanischen Staaten ist minimal, und ihr Exportangebot besteht oft aus gleichen Waren. Aber wir müssen erkennen, daß ein Trend zur Integrationsbildung in Afrika besteht. Diese wird ihre wirkliche Bedeutung für Afrika erhalten, wenn sie sich als Ziel die Koordinierung der afrikanischen industriellen Entwicklung setzt. Der Finanzminister der Republik Nigerien hat in seiner Budget-Rede im vergangenen April die afrikanische Situation mit folgenden Worten am klarsten ausgedrückt: "Before a Common Market can become a reality there must be far greater industrialization." (Ehe ein Gemeinsamer Markt in Afrika eine Realität werden kann, muß die Industrialisierung viel weiter fortgeschritten sein.) Noch unmißverständlicher drückte sich der Finanzminister der Republik Niger durch diese Worte aus: "Industrialisation sera régional ou ne le sera pas."

Dagegen gibt es in afrikanischen Staaten eine Reihe ermutigender Beispiele für eine zwischenstaatliche Kooperation, die sich oftmals nur auf einzelne Wirtschaftssektoren beschränkt. Darunter sind die Bemühungen, wie sie die Cocoa Producer Alliance in Lagos unternommen hat, zu rechnen, in der die wichtigsten Kakaoproduzenten Ghanas, Nigeriens, Kameruns und der Elfenbeinküste zusammengeschlossen sind, oder der Erdnußrat zwischen Nigerien und Senegal. Auch regionale Zollunionen, wie etwa die Zollunion zwischen den Äquatorialafrikanischen Staaten und Kamerun, können Realität gewinnen, wenn die Grundlagen gleichartig sind.

DIE TRADITIONELLEN WELTMÄRKTE

Nahrungsmittel, die mit der gemäßigten Zone konkurrieren, wie Getreide, Fleisch, Molkereiprodukte, liefern die afrikanischen Länder im Verhältnis zu anderen Kontinenten in geringerem Umfang; auch bei Zucker halten sich die Anlieferungen in verhältnismäßig geringen Mengen. Das verleiht ihnen eine günstige Ausgangsposition im Handelsaustausch mit Ländern der gemäßigten Klimazone. Daher nehmen die afrikanischen Länder an der Weltausfuhr in anderen Produkten einen hohen Rang ein. Voran sind es tropische Produkte. Dazu kommen Bergbauprodukte. Es handelt sich hierbei um Landesprodukte, die, wie etwa in Liberien der Kautschuk, rund zwei Drittel der gesamten Landesausfuhr stellen. In Ghana hat Kakao ebenfalls einen Anteil von fast zwei Drittel der Gesamtausfuhr. Im ehemaligen Ruanda-Urundi, in Angola und Madagaskar beträgt der Kaffee-Export rund 50 % des Gesamtexports.

Entwicklung der Terms of Trade

Die Entwicklung der Rohstoffpreise der letzten Jahre wird auf dem Weltmarkt allgemein als alarmierend bezeichnet. Ich möchte deshalb mit einigen Worten auf die Situation, wie sie wirklich ist, nicht wie sie häufig dargestellt wird, eingehen.

Der Preisstand für Rohstoffe ist derzeit niedrig. Die Erzeugung in den Agrarländern ist infolge besserer Bodennutzung, fortschreitender Mechanisierung und Ausweitung der Produktionskapazitäten bei den meisten Rohwaren so sehr angestiegen, daß heute in des Wortes ganzer Bedeutung ein Käufermarkt herrscht. Agrarische Industrierohstoffe sehen sich außerdem in vermehrtem Ausmaß einer Substitutionskonkurrenz chemischer Erzeugnisse ausgesetzt. Strategische Vorratslager werden eher abgebaut als aufgefüllt. Angesichts des gegenwärtig nur langsamen konjunkturellen Anstiegs der Verarbeitung in den Industrieländern und der bisher kaum spürbaren Änderung der Lager-tendenzen werden die Preise für Rohwaren auf absehbare Zeit nicht steigen, und man muß froh sein, wenn sich, wie bei Industrierohstoffen, das Preisniveau nicht noch weiter abschwächen wird.

Niedrige Exportpreise haben für die Durchführung der Entwicklungsprogramme der afrikanischen Staaten weittragende Folgen. Ihren Plänen wurden in den meisten Fällen zu hohe Einnahmen an Exporterlösen zugrunde gelegt. Seit 1953 haben sich die Ausfuhrpreise für Rohstoffe bis 1961 — das gilt jetzt für den gesamten Weltmarkt — um 10% vermindert. Demgegenüber sind die Exportpreise für industriell erzeugte Fertigwaren, um die gerade die Entwicklungsländer verlegen sind, in der gleichen Zeit um 10% gestiegen. Das Jahr 1953 wurde zum Ausgangsjahr für diesen Vergleich gewählt, weil es das erste halbwegs als Normaljahr anzusehende Jahr war, in dem sich das durch die Koreakrise stark gestörte Preisniveau bereits weitgehend beruhigt hatte. Die Entwicklungsländer kreiden uns diese Preisschere, die sehr zu ihren Ungunsten auszufallen scheint, an. Es ist in der Tat gar nicht zu bestreiten, daß durch die Entwicklung der Terms of Trade in den letzten Jahren die Entfaltung der Produktionskräfte in den Entwicklungsländern ungünstig beeinflußt wurde. Geht man an Stelle von 1953 von den Vorkriegsjahren aus, dann zeigt es sich, daß die heutigen Preisrelationen zwischen Nahrungsmitteln und Rohstoffen auf der einen und Industriewaren auf der anderen Seite für die Entwicklungsländer viel günstiger aussehen. Dann zeigt es sich, daß sich die Preise der beiden Güterkategorien gegenseitig nahezu auf gleichem Niveau eingependelt haben.

Die Entwicklungsländer müssen ihre wirtschaftliche Entwicklung langfristig planen. Wenn sie hierbei Fehlschlüsse vermeiden wollen, dann muß ihre Planung von Mindestlerlöspreisen ihrer Exporte ausgehen, also

von Durchschnittspreisen, die über einen längeren Zeitraum berechnet werden. Nur diese Erlöspreise werden dauernd und wirklich erzielt.

Notwendige Ausfuhrsteigerung

Um bestehen zu können, brauchen die afrikanischen Staaten für ihre Agrarproduktion größere Absatzmärkte. Von der Erzielung eines Mehrexports und von der Importsubstitution hängt ihr volkswirtschaftliches Wachstum ab. Auslandshilfe und privater Kapitalzufluß in Form von Investitionen erbringen lediglich zusätzliche Impulse. Wir sehen also, daß die afrikanischen Staaten darauf angewiesen sind, ihre Agrar-ausfuhr auf dem gegenwärtigen Preisniveau zu heben, mit anderen Worten, sie mengenmäßig zu steigern.

Es liegt daher an den großen Verbraucherländern, den Industriestaaten, ihnen ihre Märkte zu öffnen, indem sie ihre Einfuhrschranken lockern. Die 10tägige Wirtschaftskonferenz, auf der im Juli dieses Jahres 31 afroasiatische und einige lateinamerikanische Entwicklungsländer vertreten waren, hat diese Forderung deutlich gestellt. Alle hochentwickelten Industriestaaten der Welt werden aufgefordert, zusammen mit den Entwicklungsländern ein weltumspannendes Programm für Handelsliberalisierung und konstruktive Wirtschaftshilfe aufzustellen. Es liegt eine politische Notwendigkeit für die Industriestaaten der westlichen Welt vor, die Einfuhr aus Rohstoffländern zu fördern, damit diese in die Lage versetzt werden, ihre Einfuhr von Kapitalgütern schneller als bisher ansteigen zu lassen.

Beseitigung der Finanzzölle

Einen Weg für die Lösung sehen afrikanische Länder in der Beseitigung der Finanzzölle, die von den europäischen Staaten erhoben werden. Ganz so einfach liegen die Dinge nun aber nicht.

Ich verkenne nicht den psychologischen Effekt, den eine plötzliche Senkung des Kaffeepreises um rund 30% auslösen würde. In Wirklichkeit wird sich der Kaffeeverbrauch in den westeuropäischen Industriestaaten in den nächsten Jahren erhöhen, auch wenn der Kaffeepreis konstant bleiben sollte. Die Verbrauchszunahme ist in den in der Expansion befindlichen europäischen Industriestaaten weniger von einem Preisrückgang als vielmehr vom Wachsen des durchschnittlich verfügbaren privaten Einkommens abhängig.

Internationale Rohstoffregelung

Untersucht man die internationale Versorgungslage der Weltagrargüter und setzt man sie in Beziehung zu deren Preisentwicklung, so müssen wir zwischen strukturellen und konjunkturellen Verlagerungen unterscheiden. Überwogen vor dem zweiten Weltkrieg die konjunkturellen Veränderungen, so herrschen heute strukturelle Verlagerungen vor, die den Regierungen die eigentlichen Kopfschmerzen bereiten. Zur

Überwindung konjunktureller Wechsellagen haben internationale Rohstoffabkommen sowie auf nationaler Ebene in den früheren englischen Gebieten Afrikas „Marketing Boards“ und im ehemals französischen Bereich „Caisnes de Stabilisation“ häufig wirksame Dienste leisten können. Gegen strukturelle Verlagerungen sind sie dagegen kein ausreichend wirksames Mittel. Kein einziges der internationalen Abkommen über einzelne Rohwaren, wie beispielsweise über Weizen, Zucker, Kakao, Kaffee und Zinn, hat bisher zufriedenstellend funktioniert.

Einen Wendepunkt in der Geschichte der Rohstoffregelung bedeutet ein soeben abgeschlossenes Weltkaffeeabkommen, einmal deswegen, weil es eine fünfjährige Laufzeit vorsieht und erstmals auch alle maßgebenden Verbraucherländer einbezieht. Der aktiven Teilnahme der Verbraucherländer kommt deswegen eine große Bedeutung zu, weil die Überschussprobleme des Kaffees nur durch nachhaltige Steigerung des Verbrauchs gelöst werden können, und dazu ist die tätige Mitarbeit der Verbraucherländer nötig.

Neu ist in internationalen Verhandlungen über das Rohstoffproblem noch die Anwendung des kompensatorischen Versicherungsprinzips gegen Schwankungen einzelner Rohwarenpreise. Ein solcher Versicherungsschutz ist jedoch nur als Ergänzung, nicht als Alternative für Abkommen über Anbaubeschränkungen, Preisstützungen und Ausgleichslager aufzufassen. Auf letztere werden die Entwicklungsländer mit großer Wahrscheinlichkeit unter Anrufung der UNO drängen und einen organisierten Druck auf die Industriestaaten ausüben, diese Fragen auf einer Welthandelskonferenz zu behandeln, denn sie können nur durch globale Zusammenarbeit gelöst werden. Für Chruschtschow bedeutet eine solche Konferenz ein Gegengewicht gegen den Gemeinsamen Markt, für die Entwicklungsländer dagegen die Hoffnung auf Zustandekommen einer internationalen Rohstoffpolitik. Die Entwicklung zeigt uns aber, daß wir in den kommenden Jahren mit neuartigen Experimenten gegen un stabile Rohwarenpreise und gegen Ausfälle an Exporteinnahmen aus der Rohwarenausfuhr rechnen dürfen.

ERSCHLIESSUNG NEUER ABSATZMÄRKTE

Exporte in die Ostblockstaaten

Exporte in die Ostblockstaaten waren eine Zeitlang für eine Reihe afrikanischer Staaten höchst attraktiv, zuerst für Ägypten, dann für Guinea, Ghana und Mali. Diese Staaten sind heute von der Rolle, die der Ostblock für sie als Käufer ihrer Landesprodukte spielt, weniger überzeugt, als es anfänglich der Fall gewesen ist. Die nachteiligste Folge von Abnahmeverträgen mit den kommunistischen Staaten liegt in der Gefahr plötzlicher Unterbrechung. Die Verträge werden zu festen Preisen abgeschlossen. Die Wirtschaft der afrikanischen Staaten stellt sich auf diese Preise ein und kann sich, wenn die Abkommen aufgekündigt bzw.

nicht erneuert werden, in den meisten Fällen nur unter Schwierigkeiten wieder in den freien Weltmarkt einschalten.

Die Regierung Guineas hatte die schwerwiegendsten Konsequenzen ihrer engen wirtschaftlichen und politischen Bindungen an den Ostblock zu beklagen. Sie haben die inländischen Absatzwege vollständig desorganisiert. Da mit den Ostblockstaaten nur Tauschhandelsabkommen abgeschlossen werden konnten und die Durchführung durch ein staatliches Verteilernetz von Einfuhrkontoren mit Niederlassungen im Landesinnern geleitet wurde, sanken die Umsätze der traditionellen Handelshäuser in solchem Ausmaß, daß sie zur Schließung von Niederlassungen und Entlassung von Personal genötigt waren. Darunter hat die Versorgung der guinesischen Bevölkerung eine Zeitlang sehr leiden müssen.

Diversifizierung des Exportangebotes

Die meisten ausländischen Berater afrikanischer Staaten sind davon überzeugt, daß die Vermehrung der Agrarproduktion diese Staaten rascher entwickeln wird, als es von Industrialisierungsbestrebungen zu erwarten ist. Steigerung der Agrarerzeugung ziehe ohnehin die anderen Bereiche in angemessenem Rahmen nach. Unterstellen wir die Richtigkeit dieser These — vieles spricht für Afrika, wo, mit Ausnahme Ägyptens und auch noch Algeriens und Nigeriens, der Bevölkerungsdruck unverhältnismäßig niedriger ist als in Ostasien, dafür —, so werden die afrikanischen Staaten gut daran tun, wenn sie ihr Exportangebot stärker als bisher diversifizieren; denn nichts ist für ein auf Ausfuhr angewiesenes Agrarland schädlicher, als sich auf einseitige Kulturen zu verlassen.

Für die Wahl neuer, für die Ausfuhr in Betracht kommender Produkte muß über die Nachfragesituation am Weltmarkt Klarheit herrschen. Faßt man Agrarprodukte ins Auge, deren Weltnachfrage nur relativ rückgängig ist, so mag ihre Wahl gerade noch vertretbar sein. Sie ist dagegen nur schwer vertretbar, wenn die Weltnachfrage absolut rückgängige Tendenz aufweist. Die Umstellung auf den Anbau weiterer exportfähiger Agrarprodukte ist in den meisten Fällen ungleich leichter zu erreichen als die Umstellung auf die industrielle Produktion, für deren Absatz es an genügend kaufkräftigen Abnehmern noch fehlt.

Die afrikanischen Staaten tun gut daran, wenn sie sich bei dieser Aufgabe von ausländischen Experten beraten lassen. Diese können die Ursachen hoher Kosten feststellen, sie können Vorschläge für Kostensenkungen und Qualitätsverbesserungen machen, sie können das Ausmaß erforderlicher Beihilfen für den Bau von Anlagen zur sachgemäßen Bearbeitung und Verschiffung der neuen Rohwaren ausarbeiten. Das ergibt geeignete Grundlagen für Anträge an die Weltbank, die Europäische Investitionsbank, später vielleicht auch die geplante Afrikanische Entwicklungsbank und die Regierungen der Industriestaaten.

So geschieht es derzeit beispielsweise an der Elfenbeinküste, die viel unternimmt, um ihre Agrarproduktion vielseitiger zu gestalten. Eine Gruppe von deutschen Fachleuten berät die Regierung beim Anbau von Zuckerrohr, und ausländische Fachleute beraten sie beim Anbau von Ölpalmen, Zitrusfrüchten — diese auf französische Initiative — und Kautschuk. Die Regierung der Elfenbeinküste verfolgt damit das Ziel, die Kaffeeproduktion des Landes sukzessive herabzusetzen und sie auf die Weltmarktnachfrage zu beschränken.

VOLKSWIRTSCHAFTLICHE BEDEUTUNG DER TERTIÄREN BEREICHE DER AFRIKANISCHEN WIRTSCHAFT

In der Laienwelt begegnet man häufig der Ansicht, daß die tertiären Bereiche (Öffentliche Verwaltung, Handel, Banken, Versicherungen, Gaststätten- und Beherbergungsgewerbe und Hauswirtschaft) niedriger als die Produktionswirtschaft zu veranschlagen seien. Wir in der westlichen Welt sind uns der produktiven Leistung dieser tertiären Bereiche bewußt, setzen wir sie doch als Werkzeuge der wirtschaftlichen Expansion ein. Die kommunistischen Staaten werten nur die güterschaffenden Bereiche als produktive Wirtschaft. Deshalb sind dort die Anteile der Landwirtschaft und der gewerblichen Wirtschaft an der Bildung des Sozialproduktes höher als in vergleichbaren Staaten des Westens, während die Anteile der tertiären Bereiche besonders niedrig sind.

In den Entwicklungsländern liegt der Anteil dieser tertiären Bereiche an der Bildung des Sozialproduktes allgemein sehr hoch. Ein hoher Anteil kann sowohl ein Zeichen dafür sein, daß es sich um Länder handelt, die noch im Anfang ihrer wirtschaftlichen Entwicklung stehen, als auch um solche, die wie bei uns schon einen so hohen Reifegrad erreicht haben, daß bei ihnen der Bereich Dienstleistung wieder anwächst.

Übersetzter privater Handel

Der private Handelsapparat ist in den meisten afrikanischen Staaten übersetzt, obwohl im Hinblick auf den hohen Grad der in diesen Gebieten vorherrschenden Subsistenzwirtschaft der Bedarf an Handelsleistungen niedriger als in den Industriestaaten sein sollte. Man muß hierbei allerdings nach Handelstypen unterscheiden.

Auf der einen Seite steht eine kleine Zahl großer Handelsfirmen, die entweder in mehreren afrikanischen Staaten oder auch nur in bestimmten Territorien arbeiten und sich überwiegend in ausländischen Händen befinden. Durch sie läuft der größte Teil der Ein- und Ausfuhr. Der Binnenhandel wird durch eine Vielzahl von Zwischenhändlern gebildet. Sie sammeln die Landesprodukte von den Erzeugern ein und versorgen den lokalen Bedarf. Der dritte Handelstyp sind lokale Kaufhäuser, die sich in Händen europäischer, aber auch afrikanischer Händler befinden, die zumeist

in den größeren Handelszentren, wie z. B. Dakar, Lagos und Akkra, ansässig sind und zum Teil auch den Direktimport betreiben.

Da sich in den Absatzweg viele Zwischenhändler einschalten, sind die Absatzkosten verhältnismäßig hoch, was dazu führt, daß den Herstellern niedrige Preise gezahlt werden müssen. Auf der anderen Seite hat die Vielzahl der Zwischenhändler ihre guten Gründe. Da die afrikanischen Landwirte nur geringe Lagermöglichkeiten haben und über wenig Kapital verfügen, sind sie gezwungen, ihre Produkte in kleinen Mengen und in kurzen Abständen zu verkaufen. Da der Handel seine Einkäufe weit entfernt von den Handelsmärkten und Ausfuhrhäfen vornehmen muß, erwachsen ihm durch das Einsammeln und die Beförderung einer großen Zahl kleiner Sendungen unverhältnismäßig hohe Stückkosten.

In manchen Fällen ergibt sich aber eine umgekehrte Situation. Die Vielzahl der Zwischenhändler erhöht die gegenseitige Konkurrenz, was gelegentlich auch zu höheren Preisangeboten an die Landwirte Anlaß geben kann. Die Kostendeckung findet in diesen Fällen der Handel dadurch, daß er die Landwirte zu größeren Anlieferungen verpflichtet.

Afrikanisierung des Handels

Bis jetzt besorgten ambulante Händler den Einkauf der Landesprodukte. In den meisten Fällen waren sie Nichtafrikaner. Afrikaner zeigten für den Handel wenig Interesse. Heute herrscht unter dem Einfluß der Regierungen die Tendenz, den Handel — vor allem den Binnenhandel — zu afrikanisieren, zu nationalisieren und den Staat einzuschalten. Einige Regierungen liebäugeln mit dem Gedanken der Einrichtung von Außenhandelsmonopolen, weniger für den Gesamthandel als für einzelne Sektoren. Mitunter werden hierfür auch gemischtwirtschaftliche Unternehmen gegründet, für die der Staat die Richtlinien festlegt. Die Ziele werden weit gesteckt und ideologisch durchsetzt. Innerhalb der Casablanca-Gruppe werden der privaten Initiative weniger Freiheiten zubilligt als in einigen Staaten der Monrovia-Gruppe.

Theoretisch mag es zutreffen, daß durch die Konzentration vieler einzelner Händler eine Senkung der Absatzkosten erreicht wird. Ob aber eine große bürokratische Organisation die erforderliche Anpassungsfähigkeit an die Wechsellagen des wirtschaftlichen Lebens und an den Wettbewerb aufbringt, ist fraglich. Daß im tropischen Afrika die Afrikanisierung des Handels dennoch fortschreitet, daß ein Rückgang der privaten Handelstätigkeit unvermeidlich geworden ist und daß die Verstaatlichung Fortschritte macht, ist gewiß. Der tiefere Beweggrund mag darin liegen, daß es dem in der Subsistenzwirtschaft aufgewachsenen, im Handel unerfahrenen Afrikaner schwerfällt, sich in die Marktwirtschaft einzuordnen, sich an sie zu gewöhnen und wie diese zu reagieren.

Wenn der Staat sich nicht selber in den Handel einschaltet, lenkt er das Interesse der Landwirte auf die Genossenschaftsbewegung. Mit der Förderung des genossenschaftlichen Zusammenschlusses versuchen die afrikanischen Regierungen, den Nachteilen entgegenzuwirken, die sich durch die bisherige Ordnung des dörflichen Handels ergaben. Die Ausbreitung des Genossenschaftswesens wird vielfach als bester Weg zur Afrikanisierung des Handels betrachtet. Im stillen wird damit gerechnet, daß die genossenschaftlichen Zusammenschlüsse staatlicher Einflußnahme leichter zugänglich sind. Die Erfolge, die in Israel mit dem Genossenschaftswesen erzielt wurden, dienen manchen afrikanischen Befürwortern des Genossenschaftswesens als Vorbild.

Strukturwandlung der ausländischen Handelsfirmen

Die Beteiligung des Staates im Handel bleibt nicht ohne Einfluß auf die in Afrika etablierten ausländischen Handelshäuser. Wenn sie nicht gerade durch Gesetz verdrängt werden, so versuchen die Regierungen doch mit sanftem Druck, ihnen den Teil ihrer Handelstätigkeit abzunehmen, der durch Einheimische auch versehen werden kann, z. B. als Einkaufsagenten für die Marketing Boards tätig zu werden. Die ausländischen Handelsfirmen befinden sich deshalb in einer Strukturwandlung.

Einen Ausweg aus der augenblicklichen Situation bietet sich den ausländischen Handelsfirmen in der Umstellung auf die modernen Handelsformen der Groß- und Einzelhandelsstufe, sei es in der Form von Filialbetrieben mit afrikanischen Angestellten oder der Freiwilligen Kette, wo Afrikaner Eigentümer der angeschlossenen Einzelhandelsbetriebe sind. Die Großhandelsfirma unterstützt die angeschlossenen Betriebe durch Geschäftsausstattung, Lagerhaltung, Beratung und andere Förderungsmittel. Diese Zusammenarbeit zwischen der Großhandelsfirma mit afrikanischen Einzelhändlern stellt ein neues Experimentierfeld dar, das geeignet ist, dem Afrikaner die Absatztechnik näherzubringen und bei ihm händlerische Unternehmenseigenschaften zu wecken.

DIE BEDEUTUNG DER ABSATZFÖRDERUNG

Wenn Entwicklungsländer in ihren Exportbemühungen erfolgreich sein wollen, bedarf es der Erforschung und Lösung aller Probleme des Produktes, des Preises, des Absatzweges, der Absatzorganisation, der Absatzförderung, die auch die Werbung berücksichtigt — man denke allein an die große Bedeutung, die für die Verbrauchssteigerung tropischer Genußmittel die Gemeinschaftswerbung in Verbraucherländern besitzt —, und der Absatzkosten. Diese absatzwirtschaftliche Aktivität ist eine Voraussetzung, will man heutzutage auf ausländischen Absatzmärkten Eingang finden.

Absatzstudien

Eine wertvolle Hilfe der Absatzförderung sind daher Absatzstudien. Darin ist uns unser Nachbarland Frank-

reich überlegen. Es unterhält eigens für afrikanische Probleme Studienstellen, die in Afrika Untersuchungen über Produktion und Vermarktung von Landesprodukten, z. B. von Erdnüssen in der Republik Niger und von Fleisch in Obervolta, oder über die qualitativen Ausweitungsmöglichkeiten der Viehzucht an der Elfenbeinküste, die Verbesserung des Transportwesens in der Sahara und die zweckmäßige Gestaltung einer rationellen Absatzorganisation innerhalb des Conseil de l'Entente, der um eine engere Zusammenarbeit zwischen Elfenbeinküste, Obervolta, Niger und Dahomey bemüht ist, anstellen.

Wir sollten in dieser Richtung mehr arbeiten und beispielsweise die Möglichkeiten untersuchen, die für die Diversifizierung der afrikanischen Ausfuhr bestehen. Derartige Untersuchungen müßten zu ermitteln trachten,

- ob die Abhängigkeit von den Exporterlösen einiger weniger Landesprodukte verringert und ihre Steigerung dadurch erreicht werden kann, daß andere Waren einen größeren Anteil am Export erhalten;
- bei welchen Waren die Voraussetzungen bereits so weit gediehen sind, daß sie für die Steigerung der Exporte in Frage kämen;
- in welchem Ausmaß eine industrielle Herstellung von Genußmitteln, die auf tropischen Produkten basieren, aussichtsreich ist;
- welche Maßnahmen für eine Förderung des Exportes ergriffen werden müßten;
- inwieweit deutsche Außenhandelsfirmen und Großbetriebsformen des Einzelhandels beim Absatz solcher Waren mitwirken können;
- mit welchen Absatzmöglichkeiten in der Bundesrepublik und damit mit welchen neuen Deviseneinkünften etwa zu rechnen wäre.

Kontaktaufnahme mit Abnehmern

Aber alle Bemühungen und Aufwendungen können verpuffen, wenn der Mechanismus, der die Kaufentschlüsse neuer Verbraucherschichten herbeiführt und bei den Konsumenten Vorstellungsbilder begründet, nicht vorher ermittelt wurde. Viele Großbetriebe des Einzelhandels der Industriestaaten importieren heute selbst. Über sie besteht die Möglichkeit, überseeische Produkte in Einzelhandelsmengen verkaufsfertig und abgepackt anzubieten. Derartige Angebote entsprechen den Wünschen der Großbetriebsformen des modernen Handels. Die Großbetriebe des Einzelhandels sind für Neuerungen oftmals aufgeschlossener als der traditionelle Handel. Ich denke hier an Einkaufsvereinigungen von Warenhäusern, Selbstbedienungsunternehmen, Einkaufsgenossenschaften und Freiwillige Handelsketten.

Das Feld der potentiellen Kontaktaufnahme mit Abnehmern ist breit und je nach Absatzland und Erzeugnis zu variieren. Die Arbeiten der japanischen Export-Promotion-Organisation JETRO können in vielfacher Hinsicht hierfür als Vorbild dienen, während die

europäischen amtlichen und halbamtlichen Informationsstellen für den Außenhandel sich als Vorbilder für Afrika weniger eignen.

Einrichtung von Lagerhäusern und Verkehrserschließung

Die Förderung des Handels mit Landesprodukten, sei es für die Versorgung im Innern als auch für den Export, muß auch im Zusammenhang mit der Einrichtung von leistungsfähigen Lagerhäusern gesehen werden, an denen es in Afrika sehr mangelt. Der Mangel an Lagerhäusern führt auch immer wieder zu ernsthaften Störungen in der Versorgung der innerafrikanischen Verbraucher. Die afrikanischen Regierungen könnten daher die Einrichtung von Handels- und Lagergesellschaften für lokale Produkte in Betracht ziehen, die unter Mitwirkung von Regierungsstellen und einer oder mehreren nichtafrikanischen Firmen, möglicherweise auch von Afrikanern, betrieben werden könnten.

Die afrikanischen Regierungen sehen die Notwendigkeit absatzwirtschaftlicher Fürsorge durchaus ein, und in ihren Entwicklungsplänen ist von ihnen, wenn nicht häufig, so doch hin und wieder, die Rede. Die Durchführung läßt dagegen meistens alles vermissen. In ihren Rechenschaftsberichten heißt es dann, daß

für die geplante Errichtung einer Absatzorganisation oder die Errichtung von Lagerhäusern oder die Anschaffung von Transportfahrzeugen die verfügbaren Mittel nicht ausreichten und ihre Realisierung deshalb unterbleiben mußte.

Ein weiteres wichtiges Problem bei der Entwicklung, insbesondere von funktionsfähigen afrikanischen Binnenmärkten, ist die verkehrstechnische Erschließung der inneren Gebiete. Viele Straßen sind während der Regenzeit, d. h. oft für die Dauer von mehreren Monaten, schlecht oder gar nicht passierbar. Darunter leidet beispielsweise der Abtransport von Baumwolle aus dem Tschad oder der Zentralafrikanischen Republik; ganz abgesehen davon sind bei Entfernungen zwischen 1500 km bis 3000 km häufige Umladungen vom Straßenfahrzeug auf Flußschiffe und von da auf Eisenbahnen notwendig.

Unsere Aufgabe ist es, diese Probleme zu studieren, wo immer wir uns dazu in der Lage sehen, an ihrer Lösung mitzuarbeiten und gegenüber Mißverständnissen, die oftmals nur aus der von der unsrigen verschiedenen Geisteswelt des Afrikaners entstehen, Geduld zu üben. In dem Maße, wie dies der ausländischen Hilfspolitik gelingt, werden die Grundlagen solider Wirtschaftsentwicklung in Afrika schneller gelegt werden können.