ECONSTOR
Make Your Publications Visible.

A Service of
ZBW
Leibniz-Informationszentrum Wirtschaft
Leibniz Information Centre for Economics

Langhammer, Rolf J.

Working Paper — Digitized Version

Schwarzafrikas wirtschaftliche Malaise

Kieler Diskussionsbeiträge, No. 104

Provided in Cooperation with:
Kiel Institute for the World Economy – Leibniz Center for Research on Global Economic Challenges

Suggested Citation: Langhammer, Rolf J. (1984) : Schwarzafrikas wirtschaftliche Malaise, Kieler Diskussionsbeiträge, No. 104, Institut für Weltwirtschaft (IfW), Kiel

This Version is available at:
https://hdl.handle.net/10419/326

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.

WWW.ECONSTOR.EU

Mitglied der Leibniz-Gemeinschaft

KIELER DISKUSSIONSBEITRÄGE

KIEL DISCUSSION PAPERS

104

Schwarzafrikas wirtschaftliche Malaise

von Rolf J. Langhammer

AUS DEM INHALT

- Schwarzafrikas wirtschaftliche Schwäche hat ein katastrophales Ausmaß erreicht. In den Ländern mit niedrigem Einkommen ist das Einkommensniveau der frühen sechziger Jahre unterschritten worden. Andere, nicht wesentlich reichere Länder Schwarzafrikas drohen in den Sog der Krise in den Nachbarstaaten zu geraten.
- Schwarzafrikas ausschließliche Rolle als Rohstofflieferant in der Weltwirtschaft führt dazu, daß die Fluktuationen auf den Rohstoffmärkten schockartig auf die Einkommensentwicklung in den afrikanischen Ländern durchschlagen und außerdem erhebliche Stabilisierungskosten entstehen lassen. Die Rolle des Rohstofflieferanten ist indessen nur ein Symptom für interne Fehlentwicklungen, die teils geerbt, teils importiert und teils selbstverschuldet, aber nicht unabwendbar sind.
- Geerbt ist die Bindung an die alternden Volkswirtschaften Europas, die in Schwarzafrika nur eine gegen Außenstehende abzusichernde Rohstoffbasis sahen. Importiert wurden neue Bindungen an Europa durch Präferenzvereinbarungen, die es den afrikanischen Staaten erschweren, Handel und Kapitalverkehr mit innovativeren Partnern außerhalb Europas zu verstärken.
- Selbstverursachte Fehlentwicklungen sind vielfach auf das traditionelle Alimentationsprinzip zurückzuführen. Politische Führer bevorzugen systematisch bestimmte Bevölkerungsgruppen, die ihre Macht sichern helfen (Stadtbevölkerung, Militär) und versäumen es, kollektive Güter wie Rechtssicherheit allen Staatsangehörigen zur Verfügung zu stellen. Rebellion oder der Rückzug in die Untergrundwirtschaft sind die Folge, die ihrerseits unter anderem die Sachkapitalbildung erschweren und Kreditbeziehungen behindern.
- Auf Güter- und Faktormärkten werden die Preise staatlicherseits reguliert und nur dadurch aufrechterhalten, daß sich die afrikanischen Staaten von der internationalen Konkurrenz abkoppeln. Im Vergleich zu anderen Entwicklungsregionen sind die Lohnkosten zu hoch und die Zinsen auf Finanzkapital zu niedrig. Vor allem nicht-tarifäre Hemmnisse sorgen für ein hohes Protektionsniveau, eine ineffiziente Produktion und einen Mangel an unternehmerischer Initiative.
- Demographische Anpassungsreaktionen an klimatische Schocks sind in ökologisch fragilen Räumen durch Hilfsprogramme als Dauerlösung eher verhindert als gefördert worden.
- Öffentliche Begehrlichkeit und private Ineffizienz können in Schwarzafrika nur durch eine Korrektur der eigenen Wirtschaftspolitik beseitigt werden.

INSTITUT FÜR WELTWIRTSCHAFT KIEL · DEZEMBER 1984

ISSN 0455-0420

I. Einleitung*

In einer Zeit, in der die internationale entwicklungspolitische Diskussion von der Schuldenkrise Lateinamerikas beherrscht wird, hat sich von der Öffentlichkeit in den Industriestaaten lange Zeit unbemerkt die wirtschaftliche Krise Schwarzafrikas zu einer existenzbedrohenden Katastrophe gesteigert. In 24 von 39 Staaten des Festlands sind nach Darstellung der Welternährungsorganisation FAO Millionen Menschen vom Hungertod bedroht.

Das Tempo des wirtschaftlichen Niedergangs ist selbst von internationalen Entwicklungsorganisationen unterschätzt worden, die vor Ort tätig sind, wie z.B. der Weltbank. Zwar sprach die Weltbank in ihrem 1981 veröffentlichten Bericht "Accelerated Development in Sub-Saharan Africa" [The World Bank, a] (1) bereits von einer Krise. Zwei Jahre später hielt der erste Folgebericht [The World Bank, c] apokalyptische Szenarien, wie sie von der UN-Regionalkommission für Afrika (ECA) für die kommenden fünfundzwanzig Jahre entworfen wurden, schon für durchaus realistisch. 1984 stellte dann auch die Weltbank ihren dritten Bericht unter die Überschrift "The spectre of disaster...confronts Africa and the international community" [The Financial Times vom 3. Oktober 1984].

Die Weltbank hat in ihren drei Berichten nicht nur den wirtschaftlichen Niedergang Schwarzafrikas beschrieben, sondern auch Wege aufgezeigt, die zu einer Trendwende führen könnten. Die Vorschläge der Weltbank blieben allerdings nicht unkritisiert. So stellte das Institute of Development Studies (IDS) der vermeintlich einseitig auf den Abbau von Preisverzerrungen ausgerichteten Therapie der Weltbank die Forderung nach mehr eklektischen, die Besonderheiten einzelner Länder berücksichtigenden Therapien entgegen [IDS, 1983]. Diese Auseinandersetzung wird mit Härte geführt, vernachlässigt aber wichtige Aspekte der Diagnose und Möglichkeiten für eine Therapie.

In diesem Beitrag wird versucht, ein Bild des wirtschaftlichen Niedergangs zu zeichnen und Vorschläge für eine Lösung der wirtschaftlichen Probleme zu unter-

---

*Ulrich Hiemenz danke ich für eine gründliche Durchsicht des Manuskripts.

(1) Bei diesem Bericht handelt es sich um die erste umfassende Diagnose- und Therapiediskussion der schwarzafrikanischen Malaise.

breiten. Die Analyse stützt sich auf Erkenntnisse, die im Rahmen einer Studie über den Stand und die Verbesserungsmöglichkeiten des Handels zwischen den Staaten der Lomé-Konventionen (AKP-Länder) und der EG gewonnen wurden [Agarwal et al., 1984a]. Diese Analyse berücksichtigt nicht jeden Einzelfall; sie ist im Ergebnis, anders als andere Untersuchungen, eher optimistisch, da sie zeigt, daß Schwarzafrika der Welt viel mehr anzubieten hat als nur eine offene Hand und Bodenschätze.

II. Schwarzafrika in den beiden Jahrzehnten nach der Kolonialperiode: Phasen kurzer Rohstoffieber und langer Durststrecken

Schwarzafrika (1) hat sich in den zwei Jahrzehnten nach der Unabhängigkeit nicht wie andere Entwicklungsregionen aus der Rolle des Rohstofflieferanten für östliche und westliche Industriestaaten sowie andere Entwicklungsländer befreien können. Im Gegenteil, Rohstoffe (2) nahmen im Exportangebot der schwarzafrikanischen Staaten an Bedeutung zu (von 93 vH Anteil 1965 bis 96 vH 1980). Dabei wuchs der Anteil mineralischer Öle an den Gesamtexporten dieser Staaten zwar von 6 auf 56 vH, dennoch wäre auch bei einer moderaten Entwicklung der Ölexporterlöse im Trend der Jahre vor 1973 der Rohstoffanteil nur unwesentlich gesunken (auf 92 vH). Dies dokumentiert, daß auch andere mineralische und agrarische Rohstoffe an Bedeutung zugenommen haben. Dagegen sind in anderen Entwicklungsregionen Industriegüter für das Exportgütersortiment immer wichtiger geworden. Bei einem derartig einseitigen Spezialisierungsmuster überrascht es nicht, daß Schwarzafrikas Anteil an den Weltexporten zwischen 1960 und 1981 von 2,7 vH auf 2,1 vH abnahm, während der Anteil der Entwicklungsländer insgesamt deutlich zunahm.

(1) Schwarzafrika umfaßt alle Staaten südlich der Sahara mit Ausnahme Südafrikas.
(2) Als Rohstoffe werden hier die Güter der SITC-Kategorien O bis 4 einschließlich NE-Metalle (SITC 68) verstanden. Somit bleiben Verarbeitungsprozesse bei agrarischen Rohstoffen (Konserven, Kaffee-Extrakt, Kakaobutter oder raffinierte Öle) unberücksichtigt. Wie Agarwal et al. [1984a] zeigen, waren derartige Prozesse allerdings zu wenig ausgeprägt, um die Dominanz der Rohstoffe im Exportangebot zu durchbrechen.

Was bedeuten derartige Entwicklungen für die Importkapazität und das Einkommenswachstum Schwarzafrikas? Schwarzafrika hat während der beiden Dekaden zunehmend auf Kapitalzuflüsse zurückgreifen müssen, um steigende Importausgaben für Nahrungsmittel, Öl (bei den nettoölimportierenden Ländern) und Industriegüter zu finanzieren. Dabei hat das rasche Wachstum der Bevölkerung um jährlich 2,5 vH in den sechziger Jahren und sogar 2,9 vH in den siebziger Jahren bei gleichzeitigem Rückgang der heimischen Pro-Kopf-Nahrungsmittelproduktion (-1,3 vH jährlich zwischen 1960 und 1970 und -1,4 vH zwischen 1969/71 und 1977/79) entscheidend zum raschen Wachstum der Importnachfrage beigetragen. Vor allem in den siebziger Jahren klaffte die Lücke zwischen sinkenden Realexporten und steigenden Realimporten weiter auseinander (1). Finanziert wurde diese Lücke bislang überwiegend durch den Zufluß öffentlichen Kapitals (1979 etwa 54 vH der Gesamtschuld) und durch privates Kapital, das von öffentlichen Stellen garantiert wurde (41 vH). Nur ein geringer und dabei noch sinkender Anteil entfiel auf privates Risikokapital.

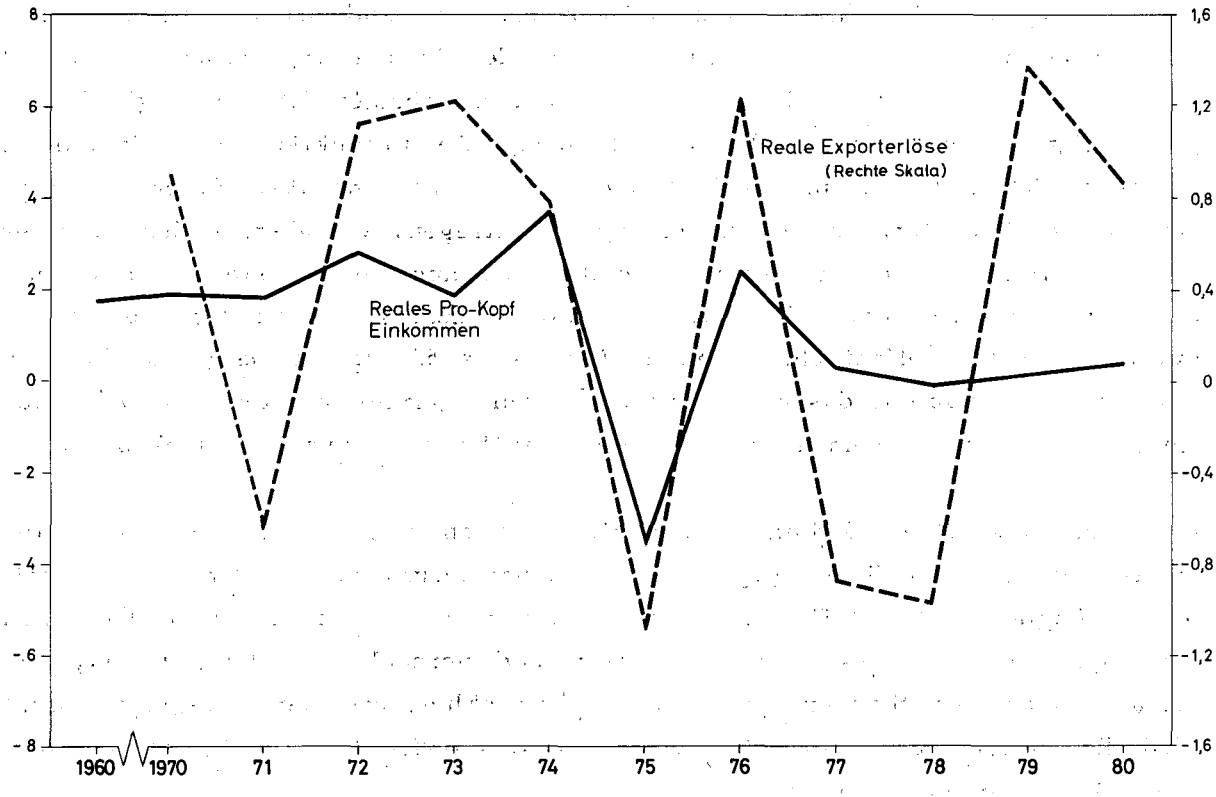
Unter den bisherigen Bedingungen dürfte sich an dieser Finanzierungsstruktur nichts ändern, denn die wichtigste externe Finanzierungsquelle, der internationale private Kapitalmarkt, ist für Schwarzafrika aufgrund der geringen wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit dieses Kontinents weitgehend verschlossen. Dazu kommt, daß private Investoren Standorte in anderen Entwicklungsregionen vorziehen. Damit wird die Importkapazität in hohem Maße von den politischen Unwägbarkeiten diskretionärer Kapitalhilfe abhängig.

Die Einkommensentwicklung in den rohstofforientierten Volkswirtschaften Schwarzafrikas wird vom Wachstum der heimischen Nachfrage und der Exporterlöse beeinflußt. Deshalb schlugen sich die Schwankungen der internationalen Rohstoffpreise in den siebziger Jahren über die Exporterlöse in der Einkommensentwicklung nieder, die schließlich - gegen Ende der siebziger Jahre - in eine Stagnation des realen Pro-Kopf-Einkommens einmündete (Schaubild 1). Seither machen vor allem die Niedrigeinkommensländer - durch Dürrekatastrophen zusätzlich getroffen - eine in dieser Schärfe nicht erwartete Durststrecke durch. Wie rasch Einkommenspro-

---

(1) Zwischen 1960 und 1970 bewegten sich die jährlichen Zuwachsraten etwa im Gleichschritt (5,9 vH für die Realexporte und 6,0 vH für die Realimporte). Danach begannen sie jedoch stark zu differieren. Zwischen 1970 und 1979 sanken die Realexporte um jährlich 0,8 vH, während die entsprechenden Importe immer noch um 3,3 vH zunahmen [The World Bank, a, Tabelle 7].

Schaubild 1 - Wachstum der realen Exporterlöse (a) und des realen Pro-Kopf-Einkommens Schwarzafrikas (vH)



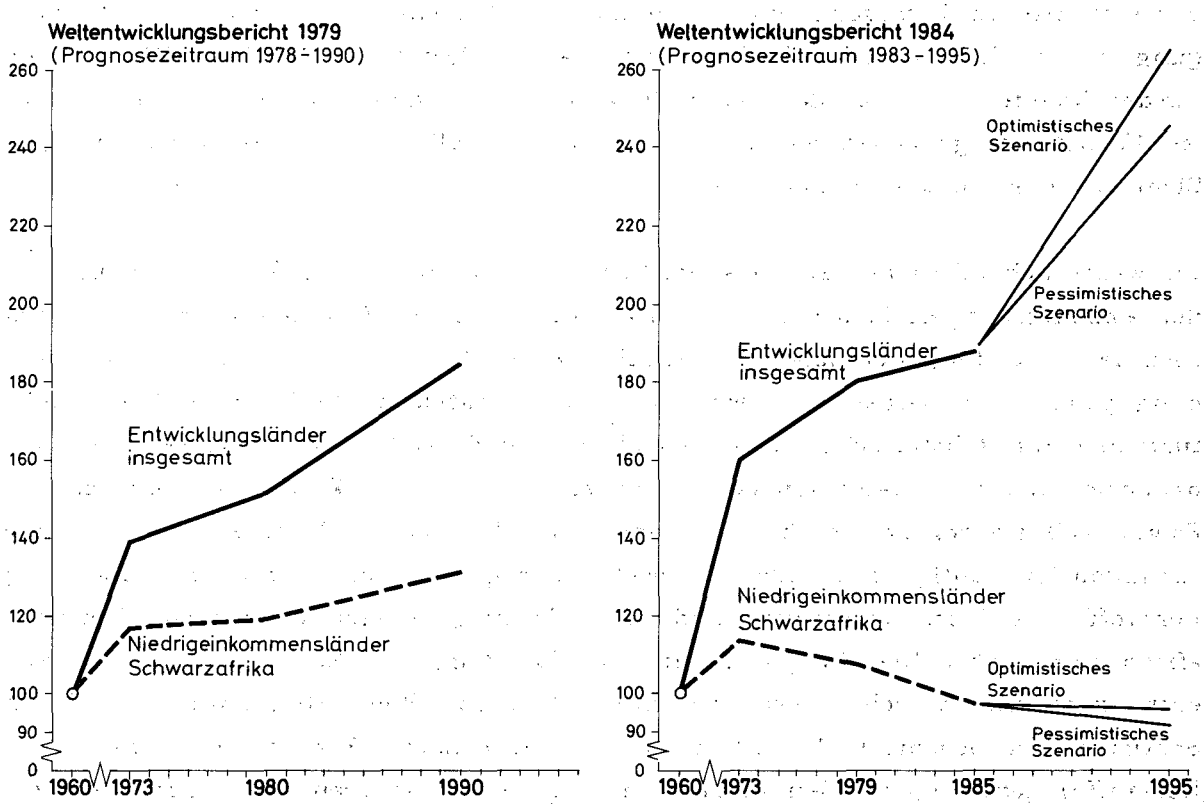
(a) Semilogarithmischer Maßstab.

Quelle: UNCTAD [b].

gnosen für diese Länder nach unten korrigiert werden mußten, zeigt ein Vergleich der Prognosen aus den Weltbankberichten 1979 und 1984. Nahm der Bericht 1979 noch für die achtziger Jahre ein Wachstum des realen Pro-Kopf-Einkommens von 1 vH jährlich an, so korrigierte die Weltbank fünf Jahre später diese Annahme derart nach unten, daß jetzt selbst bei einem optimistischen Szenario bis Mitte der neunziger Jahre ein jährlicher Rückgang des Einkommens um 0,1 vH prognostiziert wird. Dies bedeutet, daß die Niedrigeinkommensländer, also die Hälfte der schwarzafrikanischen Staaten, gegenüber allen anderen Entwicklungsländern weiter

zurückfallen werden (1). Die 1979 erwartete Einkommenslücke hat sich in der Prognose des Jahres 1984 mehr als verdoppelt (Schaubild 2). Sichtbar wird dabei auch, daß nach der jüngsten Prognose die betroffenen Länder zu Beginn der achtziger Jahre bereits hinter das Einkommensniveau zurückgefallen sind, das sie zwanzig Jahre zuvor zum ersten Male überschritten hatten.

Schaubild 2 - Entwicklung des realen Pro-Kopf Einkommens (1960 = 100)



Quelle: The World Bank [d].

(1) Das Szenario für die andere Hälfte, die der "lower middle-income"-Gruppe zugerechnet wird [The World Bank, d], hat sich wegen der Sogwirkungen der Krise (Arbeitskräftewanderungen) ebenfalls erheblich verdüstert.

Deprimierender kann ein Fazit zweier Entwicklungsdekaden nach Ende der Kolonialperiode kaum ausfallen. Dieses Fazit ändert sich auch nicht, wenn Einkommensvergleiche auf der Basis der Kaufkraftparitäten angestellt werden. Diese Vergleiche ergeben ein freundlicheres Bild für die Niedrigeinkommensländer, da die zu niedrig bewerteten und international nicht gehandelten Agrargüter und Dienstleistungen, die den Löwenanteil des Sozialprodukts der Länder ausmachen, in ihnen korrekt, d.h. höher bewertet werden [Kravis et al., 1978]; außerdem entzieht sich der Subsistenzsektor, der in Schwarzafrika nach wie vor bedeutend ist, weitgehend der statistischen Erfassung und Bewertung. Doch selbst wenn unter Berücksichtigung dieser Einflüsse das Einkommensniveau vielleicht im Durchschnitt gehalten werden konnte, so bleibt dennoch richtig, daß der letzte Waggon des internationalen Wachstumszugs abgehängt wurde und stehengeblieben ist und daß niemand in Sicht ist, der ihn wieder anschiebt.

Die wesentliche Ursache der wirtschaftlichen Malaise Schwarzafrikas wird zumeist in der einseitigen Spezialisierung auf Primärgüter gesehen. Aus dieser Spezialisierung resultieren Kosten, weil jede mittelfristige Zielbestimmung - von Entwicklungsplanung ganz zu schweigen - angesichts der oft erratischen Preis- und Mengenfluktuationen auf Rohstoffmärkten schnell obsolet wird. Maßnahmen internationaler wie nationaler Art zur Preisstabilisierung haben zumeist hohe Opportunitätskosten zur Folge, weil sie regelmäßig ihr Ziel verfehlen [Herrmann, 1984]. An dieser Argumentation ist richtig, daß andere Entwicklungsregionen sich mehr oder weniger von Rohstoffen zu lösen verstanden und somit derartige Kosten einsparten, Schwarzafrika aber nicht. Dies ist jedoch nur ein Symptom, zum Kernproblem kommt man erst, wenn man zwischen dem An- und Abbau von Rohstoffen unterscheidet: In Schwarzafrika dominiert der Abbau nicht-erneuerbarer Ressourcen (mineralische Rohstoffe) deutlich über den Anbau erneuerbarer Ressourcen (agrarische Rohstoffe). Beide Formen von Ressourcenausbeutung unterscheiden sich durch die Nachfrage nach komplementären Faktoren wie Arbeit, Sach- und Humankapital. Beim Abbau nicht-erneuerbarer Ressourcen wird relativ wenig einheimische dispositive und manuelle Arbeit eingesetzt, dafür aber relativ viel importiertes Human- und Sachkapital. Eine derartige Produktionsstruktur behindert die volle Nutzung der vorhandenen komplementären Ressourcen und damit das wirtschaftliche Wachstum. Dies zeigen die Erfolge anderer Entwicklungsregionen bei der Mobilisierung einheimischer Fertig- und Fähigkeiten durch sektoralen Strukturwandel deutlich.

Die Kernfrage bei der Ursachenanalyse muß also lauten, warum es einheimischen Talenten manueller wie dispositiver Art in Schwarzafrika bisher mißlang, die wirtschaftliche Entwicklung ihrer Länder zu forcieren. Bei der Frage nach dem Warum müssen die geerbten kolonialen Bindungen ebenso berücksichtigt werden wie spätere Bindungen an die alten Kolonialmächte. Soweit diese Beziehungen Schwarzafrika in seiner Entwicklung gehemmt haben, ist die wirtschaftliche Malaise *importiert* und *geerbt*.

Als *selbstverursacht* wäre die Krise zu bezeichnen, wenn interne soziokulturelle Barrieren nicht abgebaut und wirtschaftspolitische Fehlentscheidungen - sofern getroffen - nicht korrigiert worden sind. Schließlich besteht noch die Möglichkeit, daß Naturkatastrophen wie etwa in der Sahelregion die Malaise *unabwendbar* gemacht haben.

Bei diesen Hypothesen darf nicht übersehen werden, daß zwischen ihnen enge Wechselbeziehungen bestehen, die zu einer Kumulation von negativen Wirkungen führen können.

III. Die Träger der Malaise

1. Die Kolonialmächte: Das Kartell alternder europäischer Volkswirtschaften mit Besitzanspruch

Schwarzafrika ist für Europa das geblieben, was Südostasien lange Zeit für Japan war, der wichtigste Rohstofflieferant. Japan exportierte allerdings zunehmend Sach- und Humankapital in seine Rohstoffregion und brachte dieses Kapital mit einheimischen Arbeitskräften und Unternehmern in exportorientierten Industriegüterproduktionen zusammen. Die alten Kolonialmächte hingegen importierten auf dem Höhepunkt der Arbeitskräfteknappheit Mitte der sechziger Jahre Arbeitskräfte aus allen ehemaligen Kolonien und konzentrierten ihren Kapitalexport weiterhin auf die Ausbeutung von Rohstoffen. Dabei waren die Ausgangsbedingungen dafür, den japanischen Weg einzuschlagen, in Schwarzafrika günstiger als in Südostasien. Kriegsbedingte Ressentiments wie in Südostasien gegen Japan bestanden zumeist

nicht. In den meisten Ländern war der Rückzug der Kolonialmächte nicht dem Muster der "verbrannten Erde" gefolgt, d.h. Infrastruktureinrichtungen sowie die Administration blieben intakt. Allerdings blieb das bestehen, was negativ als koloniale Hypothek bezeichnet wird: die enge und oft einseitige Markt-, Infrastruktur- und institutionelle Vernetzung mit der alten Kolonialmacht (1). Diese Beziehungen hätten indessen durchaus zum positiven gewendet werden können, wären das Vereinigte Königreich, Frankreich, Belgien und Portugal als die wichtigsten Kolonialmächte damals Wegbereiter wirtschaftlicher Innovationen und Motivationen gewesen. Diese Chance ist von ihnen nicht genutzt worden. Dafür waren mehrere Gründe bestimmend.

Im Falle des Vereinigten Königreichs behinderten eigene wirtschaftliche Probleme eine wirksame Unterstützung ehemaliger Kolonien. Das Vereinigte Königreich war in den sechziger Jahren das Wachstumsschlußlicht aller westlichen Industriestaaten (2,9 vH im Jahresdurchschnitt beim realen Bruttoinlandsprodukt gegenüber 4,8 vH für alle Industriestaaten und 12,4 vH für Japan). Gleiches gilt für das Wachstum seiner Exporte. Der Anteil seiner Unternehmen an den Verkäufen der etwa fünfhundert größten Unternehmen der Welt sank von 8,3 vH 1962 über 7,5 vH 1972 auf 6,4 vH 1977 [Dunning, Pearce, 1981, Tabelle 3.2]. Auch beim Wachstum seiner ausländischen Direktinvestitionen lag das Vereinigte Königreich mit jährlich 7,3 vH in der Periode 1960-1973 erheblich unter entsprechenden Werten für die USA (9,5 vH), Japan (23,8 vH) und der Bundesrepublik Deutschland (19,4 vH 1961-1973) [Krägenau, 1975, Tabelle 5]. Dabei fiel Schwarzafrika als Bestimmungsregion britischer Direktinvestitionen anteilsmäßig von 12 vH Anfang der sechziger Jahre auf 9 vH 1971 zurück [British Business, 1981].

So offensichtlich die "englische Krankheit" in der Nach-Kolonialperiode war, so wenig scheint Frankreich auf den ersten Blick mit ähnlichen Problemen zu kämpfen gehabt zu haben. Es erzielte überdurchschnittliche Wachstumsraten beim Bruttoin-

---

(1) Diese Vernetzung war in den frankophonen Ländern stärker als in den anglophonen, da die "Communauté" eine Fülle von Klammern politischer, rechtlicher und ökonomischer Art zwischen Kolonialmacht und Kolonien, später autonomen Territorien und zuletzt unabhängigen Staaten, beinhaltete, deren ökonomisch stärkste Form die Währungszone der "Communauté Financière Africaine" war. Derartige Klammern bestanden im erheblich fragmentierteren Commonwealth nicht. Siehe zur Ausgangssituation am Ende der Kolonialperiode beispielsweise Hayter [1966]; Thompson, Adloff [1960]; Gallagher, et al. [1969].

landsprodukt, zumindest durchschnittliche Raten beim Export und konnte Anteile an den Verkäufen der größten Unternehmen hinzugewinnen (von 1962: 6,8 vH bis 1977: über 7,1 vH). Das Wachstum seiner Direktinvestitionen lag in etwa auf dem westdeutschen Niveau. Indessen waren alle diese wirtschaftlichen Erfolge nicht etwa Ausfluß von wegweisenden Produkt- und Standortinnovationen, sondern im wesentlichen das Resultat gestiegener Nachfrage nach traditionellen aber längerfristig einkommensunelastischen Erzeugnissen auf dem neuen EWG-Binnenmarkt. So stieg beispielsweise Frankreichs Anteil an den Weltexporten alkoholischer Getränke von 1967 bis 1980 von 22 auf 27 vH, bei Weizen von 5 auf 13 vH, und sank bei Büromaschinen von 11 auf 6 vH. Insgesamt konnten Nahrungsmittel ihren Anteil an den Gesamtexporten Frankreichs auf einem für ein Industrieland außergewöhnlich hohen Niveau von 17 vH während der sechziger und siebziger Jahre halten. Die gemeinsame Agrarpolitik der EWG hat sicherlich zu dieser Strukturkonservierung beigetragen.

Die starke Ausrichtung Frankreichs auf den europäischen Binnenmarkt erklärt die fehlenden Impulse der ehemaligen Kolonialmacht für Schwarzafrika. Dies zeigt sich bei den Direktinvestitionen. Sie können zwar wegen der Kapitalfreizügigkeit innerhalb der Franc-Zone nicht exakt ermittelt werden. Schätzungen für die Jahre 1967-1972 weisen aber einen Rückgang der französischen Direktinvestitionen in den Ländern der Franc-Zone um jährlich 18 vH aus [Krägenau, 1975, Tabelle D 1.3]. Damit wurde der Wissenstransfer drastisch reduziert.

Eine weitere Ursache für den eher negativen Einfluß auf die wirtschaftliche Entwicklung Schwarzafrikas war der ökonomische Besitzanspruch Frankreichs, der unter dem oft zitierten Schlagwort "chasse gardée" zusammengefaßt wird. Frankreich hat nach 1960 ökonomische Einflußzonen in Schwarzafrika trotz der Assoziierungsabkommen der EWG mit den frankophonen Staaten (Jaunde I und II) (1) gezielt gegen Dritte abgesichert. Dies gelang unter anderem durch sogenannte "Sur-

(1) Durch die 1963 und 1969 geschlossenen Abkommen erhielten die ehemaligen französischen und belgischen Kolonien reziproke Präferenzen, d.h. sie mußten als Gegenleistung zum bevorzugten Marktzugang in der EWG ihrerseits Importen aus der EWG Vorzugsbehandlung gegenüber Nicht-EWG-Importen einräumen. Diese beispielsweise die USA oder Japan diskriminierenden Präferenzen sind ein Beispiel dafür, wie sich afrikanische Länder von der Konkurrenz aus Nicht-EWG-Ländern abschotteten; überdies war das Zollniveau in den Ländern sehr hoch.

prix"-Vereinbarungen, die aus der Kolonialperiode in die Phase der Unabhängigkeit hinübergerettet wurden. Diese Vereinbarungen sahen vor, daß afrikanische Agrargüter von Frankreich zu Preisen importiert wurden, die etwa zehn bis fünfzehn Prozent höher als der Weltmarktpreis waren, während Industriegüter aus Frankreich teilweise bis zu einhundert Prozent teurer als konkurrierende englische und amerikanische Erzeugnisse auf den afrikanischen Märkten verkauft wurden [Ndongko, 1973, S. 226]. Im Handel mit den Jaunde-Staaten konnte dieser implizite Einkommenstransfer zugunsten Frankreichs bis zum Ende der sechziger Jahre nachgewiesen werden; französische Exportpreise waren im Handel mit Jaunde-Staaten wie Kamerun, Senegal und Elfenbeinküste nahezu durchgängig wesentlich höher als die der Konkurrenten [Kreinin, 1974, Tabelle 4.3 und 4.4]. Die reziproken Präferenzen, die beispielsweise die USA oder das Vereinigte Königreich hätten diskriminieren können, scheiden dabei als alleinige Erklärung für diese Preisdifferenzen aus, weil Frankreich auch in Konkurrenz mit anderen EWG-Mitgliedern höhere Exportpreise durchsetzen konnte. Es ist wahrscheinlich, daß Monopole von französischen Handelshäusern und die Dominanz französischer technischer Standards derartige Renten lange Zeit erhalten konnten. In indirekter Form sind "Surprix"-Vereinbarungen, abgesichert durch garantierte Verkaufsmengen und Kontingente, auch heute noch in Kraft. Dank dieser Kontingente und einer strikten Marktregulierung konnten 1982 beispielsweise afrikanische Bananen auf dem französischen Markt zu einem cif-Preis verkauft werden, der um 10 vH über dem Preis lateinamerikanischer Bananen auf dem westdeutschen Markt lag.

Somit subventioniert der französische Verbraucher höhere Lohnkosten im Landwirtschaftssektor in Afrika (im Vergleich zu Lateinamerika), niedrigere Hektarerträge und letztlich höhere fob-Kostenpreise [The Courier, 1983, S. 78 ff.]. Gleichzeitig werden auch überkommene Produktionsstrukturen zementiert (1).

---

(1) Für die hinter einer derartigen Preispolitik stehende Denkweise ist die Antwort typisch, die der Präsident des Marktregulierungskommittees für Bananen auf dem französischen Markt auf die Frage gab, ob nicht die Protektion zugunsten afrikanischer Bananen einen negativen Anreiz für Maßnahmen zur Verbesserung der Produktivität und Qualität gäbe: "Allow me to say that I do not think protection is the right word. What we in fact have is the same system of preference and compensation as the Common Market uses for other agricultural produce...Wages in ACP Africa are also higher than South American ones. So it is clear that any competitivity is falsified and competition is ruled out. The preferential situation...of African ACP bananas is simply compensation for an untenable situation - like the levies which bring foreign agricultural produce into line with European produce" [ibid., S. 86].

Die Kritik an der "chasse gardée" richtet sich aber auch gegen die Protektion französischer Unternehmen in Schwarzafrika, die das Ziel hatte, ausländische Investitionen aus anderen Industriestaaten von diesen Märkten fernzuhalten [Rood, 1971]. Damit sahen sich Investoren aus nicht-französischen Ländern oft einem Zweifrontenkrieg gegen einheimische Behörden und etablierte französische Unternehmen ausgesetzt. Auch dies dürfte wenig dazu beigetragen haben, daß sich die Märkte in den ehemaligen Kolonien neuen dynamischen Entwicklungen auf den Weltmärkten öffneten. Dazu kam, daß die Interessen privater französischer Investoren darauf gerichtet waren, Rentabilitätseinbußen im Halbwarenbereich (beispielsweise Textilgewebe) zu verhindern, die durch die Konkurrenz von asiatischen Fertigwarenanbietern auf dem französischen Markt zu entstehen drohten. Wegen der Kostennachteile gegenüber asiatischen Anbietern hätten sich die Investitionen in Schwarzafrika schnell als Fehlinvestition entpuppen können. Dank des europäischen Textilprotektionismus, der von Frankreich mitinitiiert wurde, konnten Rentabilitätseinbußen vermieden werden [Mytelka, Bonzon Laurent, 1979]. Damit wurde aber auch den afrikanischen Staaten die Möglichkeit genommen, außerhalb des geschützten EG-Marktes wettbewerbsfähig zu werden und entsprechende Investitionen zu attrahieren.

Ein letztes Beispiel soll zeigen, wie das schlechte Vorbild Frankreichs auch in der EG Schule gemacht und dazu geführt hat, daß alte Besitzansprüche verteidigt wurden. In den Nachfolgeabkommen von Jaunde, den Lomé-Konventionen, wurde bei den Ursprungsregeln den europäischen Staaten ein Wettbewerbsvorteil insofern eingeräumt, als Vorleistungen aus EG-Staaten auf die geforderten Mindestwertschöpfungssätze angerechnet werden können. Da afrikanische Staaten wegen ihres niedrigen Industrialisierungsniveaus erhebliche Schwierigkeiten haben, diese Sätze aus eigener Kraft zu erfüllen, hilft ihnen die sogenannte "donor country content rule", in den Genuß des zollfreien Marktzugangs zu kommen. Diese Präferenz erlangen sie um den Preis, ihre Vorleistungen in den EG-Ländern kaufen zu müssen und damit unter Umständen auf die Nutzung der kostengünstigsten Beschaffungsquellen zu verzichten.

Am Beispiel der beiden wichtigsten Kolonialmächte zeigt sich damit, daß entweder als Folge eigener eklatanter wirtschaftlicher Schwächen und/oder aus dem Wunsch heraus, ökonomische Renten zu sichern, kaum befruchtende Einflüsse auf die jungen unabhängigen Staaten ausgingen. Nur im Rohstoffsektor wurde und wird in nennenswertem Ausmaß investiert. Neuen Entwicklungen, wie beispielsweise dem

Vordringen Südkoreas in Afrika, werden Hindernisse in den Weg gestellt.

Auch die Gründung der Europäischen Gemeinschaft hat kaum dazu beigetragen, alte Bindungen zu lösen. Sie hat ihnen eher eine neue Form gegeben und damit vor allem in den USA Desinteresse erzeugt, sich in einer derartigen Domäne allzusehr mit öffentlichem und privatem Kapital zu engagieren (1). Dies isoliert Schwarzafrika zusätzlich von belebenden neuen Einflüssen.

2. Die afrikanischen Nationalregierungen: Partikularismus über Gemeinwohl

Es ist schwer, Kritik an afrikanischen Regierungen zu äußern, ohne sich dem Vorwurf auszusetzen, in unzulässiger Weise zu verallgemeinern, unpassende westliche Demokratiemaßstäbe anzulegen und die koloniale Hypothek ethnisch völlig verfehlter Grenzziehungen zu unterschlagen. Diesen möglichen Einwänden soll im folgenden Rechnung getragen werden. Schwarzafrikas politische Stabilität leidet erheblich darunter, daß die nationalen Grenzen, vor allem in Westafrika, Stämme und Völker zerschneiden. Diese Grenzen werden von der Organisation Afrikanischer Einheit als kolonial gebrandmarkt, aber auch als Status-quo-Provisorien akzeptiert. Anderenfalls hätten gegenseitige Gebietsansprüche zu weit mehr militärischen Auseinandersetzungen geführt als bisher. Dennoch haben sich verschiedene militärische Konflikte zweifellos negativ auf die Investitionsbereitschaft ausgewirkt.

Noch prekärer erscheint die Situation bei der inneren Sicherheit und der Rechtssicherheit. Ohne diese öffentlichen Güter kommen wirtschaftliche Transaktionen gar nicht oder nur zwischen kohärenten Gruppen zustande und werden Kontrakte, die auf die Zukunft gerichtet sind (Kreditkontrakte), nicht geschlossen. Dies ist ein schweres Hemmnis bei der wirtschaftlichen Entwicklung Schwarzafrikas, wobei vorübergehende Schreckensherrschaften nicht den Kern des Problems darstellen. Wichtiger ist vielmehr, daß afrikanische Gesellschaften paternalistisch strukturiert sind und daß das Alimentationsprinzip vorherrscht [Vgl. Maquet, 1971]. Dieses

(1) So konzentrieren sich die im Rahmen des GATT von den USA an die afrikanischen Staaten gerichteten Beschwerden über nicht-tarifäre Hemmnisse eindeutig auf die Diskriminierung beim Marktzugang den alten Kolonialmächten gegenüber [GATT 1981; 1982].

Prinzip beinhaltet, daß durch konkrete Abhängigkeit von einem Schutzherrn Überlebenshilfe in existentieller Not gesichert werden kann, wie unterschiedlich legitimiert und breit gestreut diese Abhängigkeit auch sein mag, ob im Rahmen einer "lineage" (Mitglied eines Geschlechts), eines Clans, Stammes, Bundes oder allgemein einer Lehnsherrschaft. Gesinnungsethik dominiert hier über Verantwortungsethik und behindert damit Kreativität und Lernbereitschaft des Einzelnen.

Im späteren Nationalstaat konnte sich die Gruppe, die den Führer des Staates stellte, zusätzlicher Mittel bedienen, um ihre Herrschaft zu zementieren. Im Sinne des Alimentationsprinzips setzt dies aber voraus, daß der Führer sich durch Transferleistungen der Gefolgschaft seiner Gruppe versichert. Die große Mehrzahl der heutigen schwarzafrikanischen Führer ist durch Staatsstreich an die Macht gekommen und kann diese Macht vielfach nur durch die Alimentation der Stadt- zu Lasten der Landbevölkerung (verzerrte terms of trade) oder des Militärs zu Lasten aller übrigen Bürger sichern (1). Derartige Alimentationsbeziehungen können auch auf der unteren Ebene der Regierung oder Administration auftreten, ohne daß man dies als Vetternwirtschaft bezeichnen könnte.

Ein solcher Staat ist partikularistisch, da er in erster Linie die Interessen der herrschenden Gruppe berücksichtigt und damit die Einkommens- und Vermögensrelationen zugunsten dieser Gruppe verschiebt. Partikularismus der geschilderten Art impliziert zweierlei, zum einen einen autoritären Staat, der durch diskretionäre Entscheidungen Güter- und Faktorpreise fixiert und einem ineffizienten Ressourceneinsatz Vorschub leistet (2). Zum anderen löst Partikularismus Gegenkräfte aus, die in Schwarzafrika zumeist von jüngeren Militärs mit dem Ziel der nationalen Erneuerung und einer revolutionären Gesellschaft getragen wurden. Dies führte in vielen Ländern wiederholt zu Staatsstreichen. Auch die neuen Machthaber standen jedoch im Gegensatz zu ihren eigenen Ansprüchen unter dem Diktat der Gefolg-

---

(1) Etwa die Hälfte aller schwarzafrikanischen Regierungschefs gehörte im Jahre 1984 dem Militär an.

(2) Der Partikularismus dürfte in Schwarzafrika Tendenzen zu einer Machtkonzentration verstärkt haben, die dadurch entstanden sind, daß nach dem Abgang der Kolonialverwaltung die einheimische Administration ein kurzfristig entstandenes Vakuum ausfüllte. Die Größe des Staatssektors ebenso wie die Relation zwischen der Bezahlung der Staatsbediensteten und dem Pro-Kopf-Einkommen weisen zwischen den afrikanischen Staaten erhebliche Schwankungen auf, sind jedoch im Durchschnitt meist höher als in nicht-afrikanischen Entwicklungsländern [Agarwal et al., 1984a, Tabelle 21].

schaftssicherung, so daß die Staaten auch unter ihren neuen Regierungen partikularistisch blieben.

Solche Staaten garantieren weder Rechtssicherheit noch innere Sicherheit für *alle* Angehörigen. Die Benachteiligten können revoltieren (wie im Biafra-Krieg), sich aber auch in die illegale Untergrundwirtschaft zurückziehen und somit staatliches Handeln weiter schwächen. Kontrakte, die die Zukunft betreffen, kommen unter diesen Umständen nur zwischen denen zustande, die der Staat alimentiert.

Unternehmerisches Potential geht dadurch verloren, denn innovative Kräfte auf der Seite der Benachteiligten werden nicht geweckt. Die staatlichen Entscheidungsträger sind stärker mit der Kontrolle und Sicherung eigener Positionen beschäftigt, und damit auch des konkreten Wirtschaftsablaufs, als mit dem Setzen und der Kontrolle einer Rechts- und Wirtschaftsordnung. Dies verursacht hohe Opportunitätskosten, denn einheimisches Humankapital ist in schwarzafrikanischen Staaten überwiegend im Staatssektor konzentriert und kann damit für die private Produktion von Gütern und Dienstleistungen nicht zur Verfügung gestellt werden.

3. Die "expatriates": Leistungskaste ohne nennenswerte gesamtwirtschaftliche Ausstrahlung

Nicht-Afrikaner, die in den schwarzafrikanischen Ländern entweder ständig oder vorübergehend leben, haben für die wirtschaftliche Entwicklung der einzelnen Staaten eine erhebliche Bedeutung, so:

- ethnische Minderheiten wie Inder in Ostafrika oder Libanesen und Griechen in Westafrika, die überwiegend als Händler tätig sind;
- europäische Pflanzer, die auch nach Ende der Kolonialperiode in den ehemaligen Kolonien verblieben;
- technisches Personal zur Steuerung und Kontrolle des Betriebsablaufs;
- Manager von Unternehmen mit Sitz in den ehemaligen Kolonialmächten;
- Regierungs- und Sektorberater im Rahmen technischer Hilfe.

Gemeinsam ist den "expatriates" in ihren unterschiedlichen Funktionen, daß ihre gesamtwirtschaftliche Ausstrahlung, in etwa zu messen an ihrem Beitrag zum sekto-

ralen Strukturwandel, gering blieb. Wenn sie z.B. den Abbau mineralischer Rohstoffe kontrollierten, zementierten sie die Dualwirtschaft, weil ihr Humankapital komplementär zur hohen Sachkapitalintensität des Abbaus war. Ein Wissenstransfer an Einheimische fand in den seltensten Fällen statt. Das erklärt, warum beispielsweise ein Staat wie Guinea, der noch vor kurzem ausländischen Investitionen feindlich gegenüberstand, zwar die Kapitalmehrheit der Bauxitminen an sich zog, jedoch keinerlei Möglichkeiten hatte, Einheimische mit dem Betriebsablauf zu betrauen.

Waren Europäer hingegen im verarbeitenden Sektor tätig, so beschränkte sich ihr Aktionsradius zumeist auf die Versorgung des Binnenmarkts und die Sicherstellung der Vorleistungsimporte aus dem Mutterland. In diesen binnenmarktorientierten Industriebranchen wurde oft derart sachkapitalintensiv produziert, daß vor allem im technischen, aber auch im kommerziellen Bereich viele Leitungsfunktionen europäischen Zuschnitts benötigt wurden. Dagegen war der Bedarf an technischem Führungspersonal in den wenigen exportorientierten, relativ arbeitsintensiven Branchen deutlich geringer. Zahlreiche Nationalisierungsprogramme, die mit dem Ziel eingeleitet wurden, die europäischen Führungskader durch Einheimische zu ersetzen, stießen auf die Hürde einer hohen Sachkapitalintensität in den binnenmarktorientierten Branchen und blieben daher im Ergebnis hinter den Ansprüchen zurück.

So zeigt das Beispiel der Elfenbeinküste, daß auch nach einem "Ivoirisierungsprogramm" in den siebziger Jahren der Anteil von Nicht-Afrikanern (zumeist Direktoren, leitende Angestellte und leitende Techniker) an der Gesamtbelegschaft in der rein binnenmarktorientierten Getränkeindustrie 1981 mit 3,5 vH deutlich höher blieb als in der exportorientierten Konservenindustrie (1,6 vH) [République de Côte d'Ivoire, 1982].

Zu den nicht-afrikanischen ethnischen Minderheiten gehören aber nicht nur Europäer, sondern unter anderem auch Inder, Griechen und Libanesen. Sie haben dank spezieller Branchenkenntnisse und interner Kreditbeziehungen in mittelständischen Branchen wie dem Binnenhandel oder der Textilindustrie dominiert, zunehmend jedoch das Mißtrauen, oft auch die Feindseligkeit der Mehrheit der Bevölkerung und der Regierung auf sich gezogen. Sie gehörten nie zu denen, die für Gefolgschaftssicherung der Regierung in Betracht kamen. Einfluß auf die Wirtschaftspolitik konnten daher diese Minderheiten ebensowenig erlangen wie Einfluß auf Schlüsselindustrien.

Im Gegensatz zu den westafrikanischen ländlichen Stammeswirtschaften (peasant economies) prägten in Ost- und Zentralafrika weiße Siedler den kommerziellen Agrarsektor, vor allem in Kenia und dem heutigen Simbabwe. Der einheimische ländliche Sektor war massiver Diskriminierung durch die Siedler ausgesetzt, sowohl was die Produktion von Exporterzeugnissen (z.B. Kaffee) als auch von Gütern für den heimischen oder regionalen Markt (Milchviehwirtschaft) anlangte. Die Diskriminierung kehrte sich nach Erlangung der Unabhängigkeit um und nimmt heute im wesentlichen die Gestalt von Förderungsmaßnahmen zugunsten kleiner einheimischer Farmen bei heimischen Gütern wie auch Exportgütern an [Acharya, 1981]. Die Siedler können somit als Wegbereiter bei der Erforschung geeigneter Anbauprodukte und -methoden sowie von Mitteln gegen Pflanzenkrankheiten in der Vergangenheit angesehen werden [Johnston, 1978, S. 83]. Es ist aber höchst zweifelhaft, ob sie auf die künftige Entwicklung noch maßgeblichen Einfluß haben werden. Politischen Rückhalt scheint diese Leistungskaste angesichts der starken nationalistischen Ausrichtung der Regierungen nicht mehr zu besitzen. Damit nimmt auch ihre wirtschaftliche Ausstrahlungskraft weiter ab. Dieser Einflußverlust hat in Simbabwe im Zuge der politischen Polarisierung abrupter stattgefunden als in Kenia.

Was "expatriates" in ihrer Funktion als Berater anlangt, so waren sie der komplementäre Faktor zu der Flut von Entwicklungsprogrammen, die sich in den ersten beiden Jahrzehnten der Unabhängigkeit über Schwarzafrika ergossen. Ebenso rasch wie das Hilfsvolumen, das während der siebziger Jahre um fast 20 vH jährlich (zu laufenden Preisen) zunahm, stieg die Anzahl der Geberinstitutionen und ihrer Experten. Kooperationen zwischen afrikanischen Staaten attrahierten ebenfalls Experten aus Industrieländern. Der Einfluß ausländischer Experten zeigt sich deutlich am Beispiel eines Landes wie Burkina Faso (früher Obervolta). Dieses Land ist als Binnenstaat, Sahel-Land, "am wenigsten entwickeltes Land" (LLDC) und Sitz regionaler Institutionen in den vergangenen Jahren Ziel von über einhundert Missionen gewesen. Diese Aktivitäten spiegeln die international weitverbreitete Überzeugung wider, daß der Staat der wichtigste Agent für die beschleunigte Entwicklung eines armen Landes sei [Meier, 1965, S. 194]. Inzwischen ist diese Überzeugung zwar der Einsicht gewichen, daß selbst ein wohlmeinender Diktator eines schwarzafrikanischen Landes nicht in der Lage ist, mit seinen beschränkten administrativen Kapazitäten diese Flut von Projekten, Programmen und Experten in eine konsistente Bahn zu lenken und daß westliches Expertenwissen oft vor Ort in Hilflosigkeit umschlägt [Ay, 1980]. Geändert hat sich jedoch nicht viel. Im Gegenteil, der Einsatz von Experten scheint vielfach lediglich den Einsatz weiterer Experten nach

sich zu ziehen, und ihre Programme folgen dem Gesetz öffentlicher Auftragsvergabe: sie sind zu groß, zu zentral, zu kapitalintensiv, zu imperativ und häufig irreversibel. Damit befinden sich die Experten zwar zumeist in Übereinstimmung mit ihrem eigenen Wissensprofil und den Intentionen schwarzafrikanischer Regierungen. Aber wie bei "expatriates" in anderen Funktionen bleibt die gesamtwirtschaftliche Wirkung auf der Angebotsseite gering: Es werden kaum zusätzliches einheimisches technisches und kommerzielles Wissen und Anreize erzeugt, es profitabel einzusetzen und zu vermehren. Dem stehen auf der Nachfrageseite allenfalls kurzfristige Strohfeuereffekte gegenüber, wenn Experten einheimische "counterparts" für die Laufzeit eines Projekts nachfragen und miteinander um die wenigen Geeigneten konkurrieren. Verzerrungen in der Lohnstruktur sind in der Regel die Folge [The World Bank, a, S. 130].

Zusammenfassend läßt sich sagen, daß "expatriates", sofern sie kommerziell tätig sind, die natürlichen Ressourcen der schwarzafrikanischen Länder zwar nutzen, daß sie jedoch als Inhaber von dazugehörigem Wissen zumeist nicht in der Lage sind, dieses zu übertragen. Das schließt nicht aus, daß sie Vorbilder für Einheimische sind, was kommerziellen Erfolg anlangt. Der Imitation und Innovation stehen jedoch, wie gezeigt wird, erhebliche Barrieren entgegen. Nachteilig für die wirtschaftliche Ausstrahlungskraft ist weiterhin, daß "expatriates" zunehmend Identifikationsprobleme mit dem afrikanischen Nationalstaat haben, dessen Machtstruktur sich zu ihren Ungunsten verändert hat. Die Auswanderungswelle aus Simbabwe ist wohl die stärkste Reaktion auf die Veränderungen.

4. Einheimische Unternehmer: behindert durch Mangel an Vorbildern, Wissen, Konkurrenz und Entscheidungsspielräumen

Es gibt eine Fülle empirischer Untersuchungen über den einheimischen Unternehmer in Schwarzafrika (1). Ungeachtet ihres ideologischen Standorts kommen sie zu dem einheitlichen Ergebnis, daß es mehr Anreize gibt, ein Einmann-Unternehmer zu bleiben, als Arbeitskräfte nachzufragen. Ebenso besteht einer starker Trend, im Agrarbereich und vor allem im Binnenhandel unternehmerisch tätig zu sein, nicht

(1) Siehe unter anderem Hoselitz [1965]; Marris [1968]; Goody [1971]; de Wilde [1971]; Garlick [1972]; Harris [1972]; Nafziger [1972]; Kennedy [1980].

hingegen im verarbeitenden Sektor und im Export. Diese Verhaltensweisen haben gemeinsame Gründe. Zu diesen gehören:

- die traditionelle Alimentationspflicht gegenüber der Familie im weitesten Sinne. Diese Pflicht führt dazu, daß Unternehmensgewinne von der Familie beansprucht werden können [Miracle et al., 1980, S. 702]. Dadurch schwächt sich der Anreiz ab zu investieren, um zusätzliche Gewinne zu erzielen (1).
- der Mangel an einheimischen Vorbildern im verarbeitenden Sektor, die imitiert werden könnten.
- das Fehlen technischer Talente wie Ingenieure, mit denen zusammen ein Unternehmer als Generalist arbeitsteilig ein Unternehmen führen könnte.
- die hohen Ausbildungskosten, die in lernbereite, aber teilweise völlig ungelernte Arbeitskräfte zu investieren sind. Dieses Hindernis wird durch die in vielen schwarzafrikanischen Ländern gewährte hohe Protektion (Erziehungszoll) nicht beseitigt, da für die Unternehmen kein Anreiz besteht, die Protektionsgewinne in die Ausbildung zu investieren. Eine zeitlich befristete zweckgebundene Subvention könnte diesem Ziel näher kommen.
- die Risikoscheu der Banken, die Kapital nur gegen dingliche Sicherheiten und die Einhaltung technischer, sozial- und arbeitsrechtlicher Standards zu geben bereit sind, obgleich solche Standards für die Masse der Bevölkerung völlig irrelevant sind [The World Bank, b, S. 286, S. 326 ff.] (2).
- das Regierungsverhalten, das durch Apathie, Bürokratismus oder sogar offene Ablehnung gegenüber privatem Unternehmertum gekennzeichnet ist und - auch in wohlmeinender Absicht - durch Regulierungssucht gerade kleine einheimische Unternehmen gegenüber den größeren ausländischen Unternehmen benachteiligt [de Wilde, 1971, S. 49; Nafziger, 1972, S. 70].
- die Vielzahl von Preisverzerrungen (Mindestlöhne, Zinsplafonds, Wechselkursüberbewertungen und Inflation), durch die die Beschäftigung von ungelernten

---

(1) Diesem negativen Aspekt familiärer Bindungen muß allerdings ein positiver Aspekt gegenübergestellt werden, wonach die Familie Startkapital für die Unternehmensgründung zur Verfügung stellt.

(2) Hier muß betont werden, daß das Argument von der Sachkapitalknappheit als allgemeine Entwicklungsbremse schon vor zwanzig Jahren als Illusion abgetan wurde [Schatz, 1965] und statt dessen die zahlreichen Anreize hervorgehoben wurden, Ersparnisse als Güter zu halten.

Arbeitskräften, der Zufluß ausländischen Risikokapitals und die Bereitstellung von privaten Ersparnissen, beispielsweise aus dem Kreis der erweiterten Familie, unattraktiv werden.

- die Steuerpolitik, durch die ausländische Unternehmen zumeist größere Steuererleichterungen in Anspruch nehmen können als einheimische Unternehmen und nicht zuletzt
- eine religiöse Barriere gegen zinstragende Investitionen und den anonymen Markt. Sie scheint sich mit dem Vordringen des Islam in Schwarzafrika erhöht zu haben, der traditionell stärker dem Handel als der Güterproduktion zugewandt ist (1).

Nachteilig für Innovationen und den Erwerb neuen Wissens haben sich auch Feindseligkeiten zwischen Angehörigen afrikanischer Stämme ausgewirkt, die innerhalb eines Landes zusammenleben. Sie führen dazu, daß sich wirtschaftliche Aktivitäten auf das Stammesgebiet beschränken. So hat es in den sechziger Jahren beispielsweise in Nigeria so gut wie keine Vermengung von Unternehmern verschiedener sozio-ethnischer Gruppen und damit auch keine Humankapitalwanderung gegeben. Unternehmer betrieben ihr Geschäft dort, wo sie geboren wurden. Diese fehlende Diffusion erklärt die regionalen Unterschiede im Unternehmereinkommen ebenso wie den Mangel an neuen Unternehmern [Nafziger, 1972, S. 70 ff.].

5. Die einheimischen Arbeitskräfte: leistungsbereit, aber nicht zur Leistung gefordert

Aus der Kolonialzeit stammt die Vorstellung, Afrikanern mangele es an ökonomischer Rationalität, und daher seien Preisanreize wirkungslos. So würden Arbeiter nur so lange bereit sein, ihre Arbeitskraft anzubieten, wie sie Geld für einen bestimmten Warenkorb einschließlich von Ersparnissen in Güterform benötigten. Ihr Arbeitsangebot nähme daher von einem bestimmten Lohnsatz an ab.

---

(1) Die jüngste Islamisierungskampagne im Sudan zeigt die Bedeutung dieser Barriere sehr deutlich.

Ein derartiges Verhalten mag unter den gemachten Annahmen (konstante Bedürfnisse, geschlossene Wirtschaft, keine Kontakte zur Außenwelt) rational sein und konnte auch zu Beginn der Industrialisierung in europäischen Ländern beobachtet werden [Weber, 1905, S. 21 f.]. Es ist heute für Schwarzafrika jedoch nicht mehr zutreffend [Berg, 1961; Kamarck, 1971, S. 71]. Die schwarzafrikanischen Staaten sind offene Volkswirtschaften par excellence. Westliche Konsummuster sind weitgehend auch in ländlichen Räumen adaptiert worden, so daß sich das "Zieleinkommen" immer mehr erhöht. Zudem gibt es eine Fülle von Hinweisen darauf, wie stark auf Lohnanreize reagiert wird. Dies zeigt sich an z.B. interstaatlichen Arbeitskräftewanderungen in Westafrika, der Land-Stadt-Wanderung, oder der Präferenz für wertstabiles Geld als Lohnentgelt in Ländern mit hoher Inflation. Die Schwierigkeiten, die damit verbunden sind, den Faktor "ungelernte Arbeit" auch im internationalen Vergleich konkurrenzfähig zu machen und damit Arbeitsplätze in Schwarzafrika statt beispielsweise in Asien zu schaffen, liegen anderswo.

Leistungsbereitschaft kann in vielen Fällen nicht in tatsächliche Leistung umgesetzt werden, weil das Entgelt für die Leistung institutionell fixiert und zu hoch ist. Die Lohnkosten einschließlich der Nebenkosten sind in Schwarzafrika im Durchschnitt höher als in den anderen Entwicklungsregionen, mit denen der Kontinent um ausländische Direktinvestitionen und damit auch um Arbeitsplätze konkurriert. So lagen in den siebziger Jahren die Löhne je Bruttoproduktionseinheit im Textilsektor in schwarzafrikanischen Staaten im Durchschnitt um etwa 30 vH über denen nichtschwarzafrikanischer Länder mit mittlerem Einkommen wie Kolumbien, Costa Rica, Guatemala, Philippinen und Tunesien [Agarwal et al., 1984a, Tabelle 15].

Das hohe Lohnniveau kam zustande, weil nach dem Ende der Kolonialzeit die Löhne für ungelernte Arbeit an die weit höheren Löhne der staatlichen Administration angepaßt wurden. Zu Beginn der Unabhängigkeit gewann der egalitäre Charakter der traditionellen afrikanischen Gesellschaft politisch stark an Gewicht, und um das hohe Lohngefälle in den Städten einzuebnen, wurden die Mindestlöhne für die unteren Lohngruppen deutlich angehoben [Acharya, 1981, S. 128 f.]. Unterstützt wurde dieser Prozeß durch die steigende Nachfrage nach einheimischen Arbeitskräften im expandierenden tertiären Sektor zu Beginn der Unabhängigkeit. Es ist zu vermuten, daß damals die Weichen auf dem Arbeitsmarkt in die falsche Richtung gestellt wurden. Der öffentliche Sektor wurde Lohnführer, unterstützt von den ausländischen Unternehmen, die das hohe Lohnniveau mittragen konnten, weil sie im kapitalintensiven Primärsektor tätig waren. Die so veränderten Faktorpreisrela-

tionen verhalfen dem arbeitssparenden technischen Fortschritt zum Durchbruch. Eine Arbeiteraristokratie bildete sich, die Vorbildfunktion für die Masse der Bevölkerung dergestalt hatte, daß die Nachfrage nach formaler Bildung - als dem Schlüssel zu "white collar jobs" - rasch stieg. Die Land-Stadt-Wanderung nahm zu und in der Folge die Beschäftigung im informellen Sektor, der das Reservoir von Arbeitswilligen mit durchweg guter Schulbildung darstellte. Nationalisierungsprogramme wie in der Elfenbeinküste, konnten diesem Mangel nicht abhelfen, sie stärkten im Gegenteil noch die Nachfrage nach "white collar jobs".

So steht der kleinen Arbeiteraristokratie in den Städten heute ein Heer von Leistungsbereiten gegenüber, die ihre Fähigkeiten im nicht-legalen, oft auch illegalen informellen Sektor, nutzen müssen (1).

6. Umweltbedrohung und ökonomische Anpassung: Hilfen, moral hazard und deren Folgen

Schwarzafrikanische Staaten liegen in ökologisch sehr fragilen Räumen [Karmack, 1976]. Dies gilt nicht nur für den Sahel, dessen extreme Niederschlagsvariabilität selbst mehrere aufeinanderfolgende Dürreperioden in den Bereich statistischer Normalität rückt [Katz, Glantz, 1977]. Es gilt auch für die tropischen Regenwälder und ihre Böden, deren dünne Humusschicht bei intensiver Forstwirtschaft erodiert zu werden droht. Erschwerend kommt für beide Zonen hinzu, daß ein rasches Bevölkerungswachstum bei unverändertem sozialen Verhalten die Leistungsfähigkeit der Böden überfordert. Traditionell extensive Nutzung, sei es durch Nomadismus oder Brandrodungswirtschaft, waren daher adäquate ökonomische Verhaltensweisen. Demographische Reaktionen auf natürliche Katastrophen waren Wanderungsbewegungen. So führte die erste größere Dürreperiode 1968-1973 im Sahel zur Abwanderung von großen Teilen der Bevölkerung in die südlichen Nachbarstaaten. Zurück blieb der relativ immobile Teil der Bevölkerung, der später sowohl durch die Energiepreishausse (Feuerholzproblem) als auch durch weitere Dürren wieder an den Rand der Existenzfähigkeit gerückt wurde. Zahlreiche Hilfsprogramme im Nahrungsmittelbereich haben diese Existenznot nicht beseitigen können. Im Gegenteil,

(1) Siehe hierzu das Beispiel von Abidjan [Joshi et al., 1976].

es scheint, als hätten sich im Zuge der Programme Verhaltensweisen verfestigt, die die Linderung der Not erschweren. Zum einen ist das Bevölkerungswachstum in den von Dürre bedrohten Ländern in den siebziger Jahren im Vergleich zum vorherigen Jahrzehnt nicht gesunken, sondern gestiegen (im Durchschnitt von 2,5 auf 2,7 vH jährlich) (1). Zum anderen konnte selbst eine soweit wie möglich dezentrale Nahrungsmittelhilfe nicht verhindern, daß Menschen ihre angestammten Regionen verließen, zu den Verteilungsstellen wanderten, dort blieben und auf weitere Hilfe warteten. Dieser Fatalismus hat insofern seine eigene ökonomische Rationalität, als er ein "moral hazard"-Problem darstellt. Zusätzliche Nahrungsmittellieferungen müssen folgen, um das Elend in den Verteilungsstellen nicht noch größer werden zu lassen. Dabei wird die für den Notfall gedachte Nahrungsmittelhilfe zu einer Dauereinrichtung mit der Folge, daß immer weitere Menschen zu den Verteilungsstellen gelockt und Drohungen, die Hilfe einzustellen, immer unglaubwürdiger werden.

Dieses Beispiel mag auf den ersten Blick wenig mit der wirtschaftlichen Entwicklung Schwarzafrikas zu tun haben. Es verdeutlicht aber, welche Wirkung Hilfe neben der unmittelbaren Überlebenssicherung auch hat, wenn ihre Regelmäßigkeit von den Begünstigten antizipiert wird (2). Sie schwächt individuelle Initiativkräfte bei der Anpassung an ökologische Veränderungen, etwa durch Wanderungen in die nicht-benachteiligten Staaten, und durch geringeres Bevölkerungswachstum. Die kontinuierliche Hilfe reaktiviert den Paternalismus der späten Kolonialperiode, der dadurch gekennzeichnet war, daß öffentliche Dienstleistungen - damals wie heute zu Lasten der Bauern - vielfach freie Güter für die städtische Bevölkerung waren. Letztlich verfestigt sie das Bild von Schwarzafrika als einer Region, für die internationale Hilfsprogramme zum Überleben notwendig sind. Dadurch wird die Region zum Weltsozialhilfefall hochstilisiert, der angeblich mit international nicht mehr überlebensfähigen ökonomischen Strukturen in die achtziger Jahre eingetreten ist [Bienefeld, 1983, S. 22].

---

(1) Dieser Durchschnitt wurde für die Staaten Botswana, Äthiopien, Gambia, Guinea, Kenia, Mali, Mauretanien, Niger, Senegal, Sudan, Burkina Faso, Tschad und Simbabwe ermittelt.

(2) Das Kardinalproblem ist, daß Nahrungsmittelhilfe auf Dauer die heimische Nahrungsmittelproduktion noch weiter beeinträchtigt - sowohl was die Preisrelationen als auch die Konsummuster der Verbraucher anlangt -, als es sowieso schon durch institutionell verzerrte Preisrelationen zwischen städtisch und ländlich produzierten Gütern geschieht.

IV. Die Therapien

Solange Schwarzafrika als Weltsozialhilfefall betrachtet und die ökonomischen Probleme dieser Länder entsprechend behandelt werden, wird diese Region nicht aus der Dauerkrise herausfinden. Die Verhaltensweisen internationaler Organisationen und Regierungen in Industrieländern haben dazu beigetragen, daß das vorhandene Entwicklungspotential in den beiden letzten Dekaden nicht genutzt wurde. Dieses Potential muß mobilisiert werden, wenn der negative Wachstumstrend umgekehrt und wieder Anschluß an die Entwicklung der sechziger und frühen siebziger Jahre gefunden werden soll. Therapien müssen sich daher an den Ursachen dafür orientieren, daß das Potential bislang ungenutzt blieb.

1. Helft Euch selbst: Die Korrektur der Anreizsysteme

Schwarzafrikaner reagieren entgegen häufig geäußerter gegenteiliger Behauptungen auf negative wie auf positive Marktanreize, und zwar auf allen Märkten. Sie wissen beispielsweise zwischen wertlosem und wertstabilem Geld zu unterscheiden, wie die Schmuggelströme von Kakao aus Ghana ins benachbarte Togo gezeigt haben, das der Franc-Zone angehört (Geldmarkt). Sie streben nach formaler Bildung, wenn sich diese einzelwirtschaftlich in Gestalt von "white collar jobs" auszuzahlen verspricht (Arbeitsmarkt). Sie vermindern die landwirtschaftliche Produktion, wenn wegen staatlich fixierter Höchstpreise oder Nahrungsmittelhilfe mit der eigenen Produktion kein Gewinn erzielt werden kann (Gütermarkt). Diese Beispiele belegen, daß institutionell gesetzte Preisober- und -untergrenzen auf allen Märkten negative Anreize mit sich bringen, auf die entsprechend reagiert wird.

Ein Abbau dieser Verzerrungen wird positive Anreize dergestalt auslösen, daß nicht die Untergrundwirtschaft, sondern der formelle Sektor belebt wird. Daß mehr Preisflexibilität Erfolge zeitigt, weisen Studien nach, die die Leistungsbilanz von mehr marktwirtschaftlich ausgerichteten schwarzafrikanischen Staaten mit den von eher etatistisch orientierten Staaten vergleichen [Osterkamp, 1982; Balassa, 1982 und 1983; Görgens, 1983; Halbach, 1983]. So schwierig es gerade bei schwarzafrikanischen Staaten ist, Wirtschaftsordnungen nach Kriterien wie Eigentumsverfassung und Planträger zu definieren und Unterscheidungen zwischen zwei Idealtypen zu treffen, so fällt doch der Leistungsvergleich bei denjenigen Staaten, bei denen

die Zuordnung eindeutig ist, deutlich zugunsten der marktwirtschaftlich orientierten Staaten aus.

Hebt der Staat bestehende Preisober- und -untergrenzen auf, so werden sich über die neuen Preisrelationen auch die Einkommensrelationen verschieben (1). Damit wächst die Rentabilität in bisher benachteiligten Wirtschaftssektoren, so daß sich auch die Struktur von Produktion und Investition ändern wird, und zwar zugunsten

- der ländlichen und zuungunsten der städtischen Aktivitäten;
- des Privatsektors und zuungunsten des Staatssektors;
- der Exportaktivitäten und zuungunsten der Binnenmarktaktivitäten;
- der einheimischen Unternehmen und zuungunsten der ausländischen Unternehmen;
- des verarbeitenden Sektors und zuungunsten des Rohstoffsektors;
- der Unternehmertätigkeit und zuungunsten der Lohnarbeit.

Derartige Korrekturen dürften gerade in Schwarzafrika auf erhebliche "vested interests" und die öffentliche Begehrlichkeit stoßen. Daher werden sie vielen als politisch unrealistisch erscheinen. Dies ist jedoch kein Grund, sie nicht als ökonomisch notwendig zu fordern und Argumente zu präsentieren, die das Eigeninteresse von Entscheidungsträgern an flexiblen Preisen verdeutlichen. Nur in wenigen Fällen läßt sich bei den zumeist populistisch orientierten schwarzafrikanischen Führern eine dezidierte Ablehnung marktwirtschaftlicher Ordnungsprinzipien erkennen (2). Vielfach herrscht statt dessen Unkenntnis darüber vor, daß diese Ordnungs-

---

(1) Eine für das Überleben von Regierungen wichtige Frage ist, ob der Staat wirtschaftspolitische Korrekturen von einer derartigen Tragweite schockartig "über Nacht" oder in einem vorher bekanntgemachten Stufenplan durchführt. Die Erfahrung vieler Länder zeigt, daß Regierungen einen Stufenprozeß nicht durchhalten und dem Druck der Interessengruppen nachgeben. Damit verlieren künftige Ankündigungen an Glaubwürdigkeit. Unter diesem Gesichtspunkt sind schockartige Korrekturen wahrscheinlich die einzig erfolgversprechende Strategie.

(2) Darüber kann auch nicht hinwegtäuschen, daß der sogenannte "afrikanische Sozialismus" auch in eher marktwirtschaftlich geprägten Ländern wie Kenia propagiert wird. Preiskontrollen beispielsweise werden oft nur eingeführt, um bei der Bevölkerung, die von Politikern Kampf gegen die Inflation erwartet, einen entsprechenden Eindruck zu erwecken [Bevan et al., 1984].

prinzipien auf den Schattenmärkten in ihren Ländern in großem Ausmaße praktiziert werden und wegen ihres Schattencharakters staatliches Handeln erschweren. Hier müßte deutlich gemacht werden, daß die hohe Zahl von Regierungsstürzen in Schwarzafrika nicht zuletzt auf diese Disproportion zwischen legalen und zunehmenden illegalen Aktivitäten zurückzuführen ist und daß jeder Versuch, noch weiter zu reglementieren, illegale Aktivitäten ausufern lassen und jede Regierung gefährden wird (1).

2. Wir helfen Euch: Redistribution auf Weltebene

Thesen, nach denen Einkommenstransfers über Entwicklungshilfe oder implizit über erhöhte Rohstoffpreise die Dritte Welt erst zu dem gemacht haben, was sie heute ist [Bauer, 1981] (2), kollidieren mit Forderungen nach mehr und vor allem automatischer Einkommensredistribution zwischen Nord und Süd [Report of the Brandt Commission (Brandt-Report), 1983].

Grundlegende Bedenken sind sowohl gegen die Bauer-These als auch gegen den Brandt-Report vorgebracht worden. Die Bauer-These ist empirisch nicht überprüfbar. Einem automatischen Einkommenstransfer wird entgegengehalten, daß er am Problem vorbeigeht [Matzke, 1983] und hohe Kosten durch zusätzliche Bürokratie [Schinke, 1983] mit sich bringt.

Für die Ökonomie als Erfahrungswissenschaft ist es wichtig festzuhalten, daß bislang die Wirkungen der Entwicklungshilfe in Schwarzafrika, gemessen am Wachstumsziel, offensichtlich ausgeblieben sind und daß ein derartiges Nullergebnis nicht etwa damit erklärt werden kann, daß die Wirkungen der Hilfe nicht zu messen wären [Agarwal et al., 1984b]. Dennoch könnte argumentiert werden, daß die bisherige Hilfe Schlimmeres verhindert und zumindest gesellschaftspolitisch stabilisierend gewirkt hätte. Nicht höheres Wachstum, sondern das Bremsen stärkeren Wachs-

(1) Daß jeder Regierungschef die Rolle des Hilfeempfängers auf internationalem Parkett auf Dauer als entwürdigend empfinden muß, kommt als Argument für einen Kurswechsel hinzu.
(2) Bauer hat diese These vor allem auf die schwarzafrikanischen Staaten gemünzt.

tumsrückgangs wäre dann das vorrangige Ziel (1). Mit einem derart niedrigen Anspruchsniveau würde sich allerdings Entwicklungshilfe jeder Effizienzprüfung entziehen und letztlich an Legitimation, gemessen an ihren hohen Opportunitätskosten, einbüßen. Äußerungen von Vertretern von Entwicklungshilfeinstitutionen lassen darauf schließen, daß in der Tat das Anspruchsniveau gerade bei den schwarzafrikanischen Staaten tief gesunken ist (2). Offenbar werden positive Wachstumswirkungen gar nicht mehr erwartet, weil akzeptiert wird, daß durch die Rahmenbedingungen in Schwarzafrika die positiven Wirkungen der Hilfe, vor allem auf die private Investitionstätigkeit, konterkariert werden. Die Rahmenbedingungen sind aber keineswegs unveränderbar, wie oben gezeigt wurde. Geänderte Bedingungen in der Richtung, wie sie in Abschnitt IV. 1 angedeutet wurden, würden auch dem öffentlichen Ressourcentransfer mehr Wirkung als nur Überlebensbeistand und politische Stabilisierung verschaffen.

Diskutiert werden sollte allerdings, ob Hilfe für Schwarzafrika, das wegen seiner Rohstoffabhängigkeit mit hohen Unsicherheitskosten zu rechnen hat, nicht stärker die Form von Exporteinnahmengarantien annehmen sollte, um die Staaten davon abzubringen, ihre Exporterlöse auch um den Preis sehr hoher Opportunitätskosten selbst zu stabilisieren (3). Ferner sollte die Hilfe über den Kapitaltransfer hinausgehen. Eine liberale und vor allem vorhersehbare stabile Handelspolitik der Industriestaaten ist für die Länder Schwarzafrikas unumgänglich. Hier liegt die Verantwortung großer Volkswirtschaften, die mit wechselnden diskretionären handelspolitischen Maßnahmen - vom *Niveau* der Protektion einmal ganz abgesehen - kleinen Volkswirtschaften Unsicherheitskosten auferlegen. Auf den ersten Blick erscheint diesbezüglich die EG über jede Kritik erhaben, gewährt sie doch fast allen schwarzafrikanischen Staaten zollfreien Zugang zu ihrem Markt, ohne Gegenleistungen zu verlangen (Lomé-Konventionen). Blütenweiß ist ihre Weste jedoch nicht.

---

(1) Diese These wurde dem Autor von Mitarbeitern des Bundesministeriums für wirtschaftliche Zusammenarbeit (BMZ) vorgetragen.

(2) So schreibt jüngst Hammel [1984] mit Bezug auf die schwarzafrikanischen Staaten, daß die Frage zu stellen sei, ob Ressourcentransfer in der Form öffentlicher Entwicklungshilfe angesichts der bisherigen Erfahrungen überhaupt einen Lösungsbeitrag zu leisten vermöge.

(3) Wird dieses Garantieeinkommen aus Exporten alternativ und nicht additiv zur Projektfinanzierung gewährt und wird die Höhe a priori fixiert, so treten keine größeren negativen Leistungsanreize oder "moral hazard"-Probleme auf, als sie bei der jetzigen Projektfinanzierung bestehen. Das Verteilungsproblem wäre dann Sache der Empfänger.

Zum einen werden Importe von Agrarmarktordnungsgütern gegenüber heimischen Erzeugnissen diskriminiert. Zum anderen läßt die EG auch im Falle der Lomé-Staaten nicht von der Praxis ab, bei sensiblen Erzeugnissen Obergrenzen für den Marktzugang zu formulieren, insbesondere bei den sogenannten hypersensiblen Textilgütern, die im Multifaserabkommen erfaßt werden. Auch wenn diese Grenzen nur Richtwerte sind, bei deren Erreichen über Selbstbeschränkung verhandelt werden muß, so erzeugen doch gerade sie Unsicherheit und Zurückhaltung auf seiten der Investoren (1). Genau dies ist auch beabsichtigt; Investoren soll verdeutlicht werden, daß bei der Sicherung eigener Arbeitsplätze grundsätzlich keine Rücksicht darauf genommen wird, ob der Importdruck aus assoziierten und zudem sehr armen Entwicklungsländern kommt oder aus Schwellenländern. Da es sich bei den Lomé-Staaten um Primärgüteranbieter und nicht in nennenswertem Ausmaß um Anbieter von konkurrierenden Industriegütern handelt, hat es bisher noch keine Nagelprobe für die Liberalität der EG-Präferenzpolitik gegeben. Das Beispiel Mauritius läßt Zweifel aufkommen, ob eine derartige Probe bestanden werden würde.

Liberalität in der Handelspolitik käme darin zum Ausdruck, daß eine irreversible, von "safeguards" freie Zusage gegeben würde, keinerlei tarifäre oder nicht-tarifäre Hemmnisse zu errichten. Auch die Anforderungen an Ursprungsregeln sollten gesenkt werden, selbst wenn dann fortgeschrittenere Entwicklungsländer Produktionsprozesse in die schwarzafrikanischen Staaten verlagern, um Barrieren zu unterlaufen. Abgesehen davon, daß aus beiderseitigem Interesse diese Barrieren abgebaut werden sollten, wären selbst "finishing touch"-Aktivitäten in Schwarzafrika gegenüber dem jetzigen Mangel an exportorientierten Industrien eine Verbesserung der Ausgangslage. Dies würde den Wissenstransfer, das Wachstum, die Beschäftigung und vor allem Kontakte zu fortgeschritteneren Entwicklungsländern außerhalb Schwarzafrikas positiv beeinflussen. Abgesehen vom Primärsektor und der unmittelbaren Weiterverarbeitung von Rohstoffen kommen für Schwarzafrika zur Zeit fast nur Montage- oder andere Endverarbeitungstätigkeiten als Exportbasis in Frage, vorausgesetzt allerdings, bestimmte Maßnahmen (Abschnitt IV. 1) würden ergriffen. Anderenfalls bliebe das Bemühen um Investitionen aus dem Ausland erfolglos. Die Tatsache, daß es nicht gelungen ist, über Präferenzen in nennenswertem Um-

(1) Im Falle Mauritius wurde eine derartige Selbstbeschränkung bei Strickwaren bereits durchgesetzt, obwohl dieses Land - verglichen mit den asiatischen Textilexporteuren - ein winziger Anbieter ist.

fang Investoren aus den EG-Ländern für exportorientierte Industrieproduktionen in Schwarzafrika zu gewinnen, zeigt die Komplementarität der beiden genannten Therapien.

3. Laßt Euch von Euresgleichen helfen: Regionale Integration und "Collective Self-Reliance"

Schwarzafrikanische Länder gehörten in der Vergangenheit zu den schärfsten Kritikern der herrschenden Weltwirtschaftsordnung, so wie sie durch das GATT und den IWF konstituiert wurde. Alternativen zu dieser Ordnung, durch die sie sich benachteiligt fühlen, sahen und sehen sie in

- der Integration auf regionaler Ebene in West-, Zentral- und Ostafrika,
- einem gesamtafrikanischen Binnenmarkt, zu schaffen bis zum Jahre 2000 (The Lagos Plan of Action [OAU, 1980]),
- der Einbettung in kontinentübergreifende Süd-Süd-Beziehungen, so wie sie in der Arusha-Deklaration [UNCTAD, a] projektiert und vor allem vom tansanischen Präsidenten Nyerere propagiert wurden [Nyerere, 1983].

Während die beiden letztgenannten Ansätze bislang noch nicht konzeptionell abgeklärt, geschweige denn bis zur Operationalität gediehen sind [Matthies, 1982; Pavlić et al., 1983], gibt es konkrete Erfahrungen mit der Vielzahl regionaler Integrationsansätze in Schwarzafrika [Langhammer, 1976 und 1978]. Danach haben auch in der westafrikanischen Region, in der sich wegen der Balkanisierung der Länder eine regionale Integration geradezu anbietet und via Schmuggel teilweise auch illegal verwirklicht wurde, offizielle Integrationsansätze wenig bewirkt. Es kam rasch zu Verteilungskonflikten, ambitiöse Liberalisierungsprogramme wurden nicht verwirklicht, und Spezialisierungsprogramme oder Skalenerträge blieben aus. In Ostafrika zerbrach die Gemeinschaft am Verteilungskonflikt zwischen Kenia und Tansania über den Nettonutzen des Marktes, und in Zentralafrika stagniert derzeit der Aufbau eines Gemeinsamen Marktes.

Diese desillusionierenden Erfahrungen sprechen nicht gegen die Strategie an sich, aber sowohl gegen den Zeitpunkt der Inangriffnahme als auch gegen das Anspruchsniveau der Politiker. Beim gegenwärtigen Entwicklungsniveau der schwarz-

afrikanischen Staaten kann Integration noch keine dynamischen Effekte zeitigen (Änderung der Produktions- und Handelsstrukturen, Veränderung der Produktionsfunktionen), und die statischen "once and for all"-Effekte eines Zollabbaus bleiben angesichts des geringen Ausgangsniveaus der zwischenstaatlichen Handelsströme gering. Dafür traten im konkreten Fall kurzfristige pekuniäre Verluste auf (Zollmindereinnahmen bei Handelsumlenkung), auf die Tschad, Tansania und Benin, um die jeweils schwächsten Mitglieder in den Gemeinschaften zu nennen, zunächst mit Desintegrationsmaßnahmen und schließlich mit Austritten reagierten.

Als langfristige begleitende Therapie zu den unter IV. 1 und IV. 2 genannten Ansätzen hat die regionale Integration dann Erfolgschancen, wenn die Politiker das tatsächliche, illegal zustandegekommene Maß an Integration als Kriterium für den offiziellen Prozeß hin zum Binnenmarkt nehmen. Dazu ist es notwendig, daß sie die in den einzelnen Gründungsverträgen fixierten Zeitpläne für den Abbau von Binnenzöllen strikt einhalten und Maßnahmen unterlassen, die darauf abzielen, illegale Handelsströme zu unterbinden. Vielmehr sollte die zumeist bekannte Sektoralstruktur der illegalen Handelsströme als Indikator dafür genommen werden, bei welchen Produkten ein Binnenzollabbau rasch zu intensiverem legalen Handel führen würde. Die Föderation zwischen Senegal und Gambia bietet ein aktuelles Beispiel dafür, wie illegaler Handel in legalen Handel umgewandelt werden kann, wenn binnenmarktähnliche Verhältnisse konsequent hergestellt werden.

Hilfe sollten schwarzafrikanische Länder auch von fortgeschritteneren Entwicklungsländern außerhalb des Kontinents erwarten können, nimmt man Solidaritätsbeschwörungen innerhalb der Resolutionen zur Süd-Süd-Kooperation ernst, deren Zahl Legion ist (collective self-reliance). Wenn allerdings bereits der Hinweis auf "Teile-und-Herrsche"-Strategien der Industrieländer ausreicht, um zu begründen, warum Forderungen nach einer Solidarität zwischen Entwicklungsländern bislang pure Rhetorik blieben [Gunatilleke, 1982], muß der Barwert derartiger Resolutionen niedrig angesetzt werden. So hat auch im Süd-Süd-Zusammenhang wie bei der Entwicklungshilfe der Industrieländer das Eigeninteresse der Geberländer einen hohen Stellenwert. Dies zeigt die eindeutige Bevorzugung islamisch geprägter schwarzafrikanischer Länder bei der Mittelvergabe durch OPEC-Staaten [Neitzel, 1982, S. 407].

Was bislang von den Süd-Süd-Beziehungen konkret für Schwarzafrika abfiel, war ein nachfrageinduziertes Strohfeuer von seiten der absorptionsstarken Golfstaaten

in den siebziger Jahren. Es hat Schwarzafrika allerdings nur gestreift - im Gegensatz zu den asiatischen Industriegüterexporteuren, die vom Nachfrageboom der Golfstaaten in erheblichem Maße profitieren konnten - und wird zunehmend schwächer. Vor allem aber hat es keine Angebotsimpulse in Schwarzafrika auslösen können.

Insgesamt ist der Integrationsansatz die Therapie mit dem längsten Erwartungshorizont und mit der schwächsten unmittelbaren Wirkung für Schwarzafrika. Er kann die Therapie der Zukunft sein - und vielleicht auch bleiben.

V. Neue Wege: Schwarzafrika exportiert Umweltdienstleistungen

Preisflexibilität (Therapie 1) hat Priorität für Schwarzafrika. Von ihr hängt es im wesentlichen ab, ob Entwicklungshilfe (Therapie 2) erfolgreich ist und ob ausländisches Risikokapital attrahiert werden kann. Integration (Therapie 3) kann vor allem dem Handel Impulse geben, wenn Schwarzafrika bereit ist, sich der Konkurrenz mit anderen Entwicklungsländern innerhalb und außerhalb des Kontinents zu stellen. Vom öffentlichen Ressourcentransfer zwischen Entwicklungsländern ist hingegen in absehbarer Zeit wenig zu erwarten; hier kollidieren Rhetorik und tatsächliches Handeln.

Alle drei Therapien haben gemeinsam, daß sie seit Jahren propagiert werden (1) und daß sie in Schwarzafrika kaum erfolgreich waren. Letzteres gilt besonders für die Therapie 1. "Vested interests" erwiesen sich offensichtlich als stärker. Deshalb muß darüber nachgedacht werden, was Schwarzafrika der Welt noch anzubieten hat und wofür Länder und Individuen ein Leistungsentgelt zu zahlen bereit wären. Dabei kann an die Umwelt gedacht werden, deren Funktion als Lebensquelle (öffentliches Konsumgut) mit einer anderen Funktion, nämlich der Absorption von Schadstoffen, konkurriert. Einen Allokationsmechanismus über den Preis, der die Verwendung der Umwelt regeln würde, gibt es noch nicht. Deshalb wird derzeit in Schwarzafrika gleichzeitig Umweltschutz (durch die Schaffung von Naturreservaten) und Raubbau an der Natur, z.B. durch Abholzen der tropischen Regenwälder,

(1) Siehe beispielsweise aus dem deutschsprachigen Raum [Brandt et al., 1982].

betrieben, ohne daß beide Aktivitäten miteinander koordiniert würden. Nun ist aber vorstellbar, daß nicht nur der Raubbau, sondern auch der Umweltschutz marktmäßig verwertbar ist. Diesem Gedanken liegt zugrunde, daß Menschen überall auf der Welt bereit sind, einen Preis dafür zu zahlen, daß Schwarzafrika seinen natürlichen Lebensraum erhält und dafür die Produktion privater Güter, die den natürlichen Lebensraum einschränken, einstellt (1).

Wenn die Erhaltung des Lebensraums in Schwarzafrika von Individuen in Industrieländern als interdependent mit der eigenen Wohlfahrt gesehen wird, dann sind diese bereit, einen Teil ihres Einkommens für diese Dienstleistung aufzubringen. Daß eine derartige Interdependenz von Nutzenfunktionen besteht, zeigt sich bei freiwilligen Beiträgen zum World Wildlife Fund und anderen Fonds, die sich der Erhaltung und Pflege der afrikanischen Tierwelt annehmen. Derartige "revealed preferences" könnten für den gesamten Bereich der Tier- und Pflanzenwelterhaltung und -pflege in den tropischen Regenwäldern und der Savanne wirksam werden, vorausgesetzt, es gäbe Unternehmen, die die Nutzungsrechte für bestimmte Territorien erwerben und Dienstleistungen produzieren. Konkurrenz zwischen mehreren Unternehmen könnte dafür Sorge tragen, daß diese Dienstleistungen effizient produziert werden und daß der am Eigenkapital des Unternehmens Beteiligte auch volle Information darüber erhält (2). Mit steigendem Umweltbewußtsein würden sich die Rentabilitätschancen derartiger Unternehmen erhöhen. Die Unternehmen werden sich in erster Linie aus Zahlungen der Anteilseigner finanzieren müssen, da die Erträge, die sie erwirtschaften, vorwiegend externer Art sind. Darüber hinaus sind jedoch auch interne Erträge denkbar. Die Unternehmen könnten beispielsweise "research permits" für Feldforschung im Umweltbereich versteigern, die auf dem von ihnen genutzten Territorium vorgenommen werden sollen. Erträge aus Urheberrechten (Filme o.ä.) wären eine weitere Finanzierungsquelle. Schwarzafrika, dessen natürlicher Lebensraum dank geringer Bevölkerungsdichte und schwacher Industrialisierung noch nicht so zerstört ist wie der Asiens oder Lateinamerikas, hätte bei der Produktion des Gutes Umwelt einen komparativen Kostenvorteil.

---

(1) In diesem Zusammenhang ist also nicht daran gedacht, daß menschenleere Gebiete in Schwarzafrika zur Müllhalde der Industriestaaten werden und daß die Industriestaaten dafür ein Leistungsentgelt zahlen, obwohl dies eine Möglichkeit des Dienstleistungsexports sein kann.

(2) Dazu ist es nicht notwendig, daß die Kapitaleigner sich vor Ort informieren und damit durch steigenden Tourismus zur Umweltbelastung beitragen. Medien könnten diese Informationsfunktion übernehmen.

Die Kardinalfrage dabei ist allerdings, ob die schwarzafrikanischen Staaten die Zukunftsträchtigkeit des Produkts "Lebensraum" erkennen und es nicht etwa als Entschädigung für entgangene Einnahmen aus der Abholzung und anderweitiger Vernichtung des Lebensraums sehen. Lebensraum wäre ein neues Gut und nicht die Entschädigung für den Verzicht auf die Produktion alter Güter. Vor allem aber darf die Produktion von Umweltdienstleistungen nicht als Trick abgetan werden, durch den schwarzafrikanische Staaten vom traditionellen Entwicklungspfad via Industrialisierung abgebracht werden und damit in der technologischen Verarmung verbleiben. Tatsächlich ist das Gegenteil der Fall. Zum einen wäre die Umwelterhaltung arbeitsintensiv und würde den reichlich vorhandenen Faktor Arbeit in Schwarzafrika nutzen. Zum anderen wäre sie aber auch humankapitalintensiv in dem Sinne, daß sie zu neuen Methoden der Umwelterhaltung herausfordern und dabei auch traditionelles Wissen in Schwarzafrika über Umweltpflege nutzen würde. Es ist wichtig, an dieser Stelle zu betonen, daß ein derartig neuer Weg keineswegs zu einem "Naturschutzpark Schwarzafrika" führen soll. Dieser Weg ist komplementär zur Therapie 1 und nicht substitutiv. Es gibt auch in Schwarzafrika Regionen, in denen die Umweltzerstörung bereits fortgeschritten ist und das Gut Umwelt daher nicht mehr oder nur unter sehr hohen Kosten produziert werden kann. In anderen Regionen dürfte sich die Weltnachfrage nach konkurrierenden privaten Gütern (wie z.B. Energie) gegenüber der Nachfrage nach dem Gut Umwelt durchsetzen. Es gibt aber auch weite, bislang nicht oder unwesentlich genutzte Landstriche, denen Raubbau droht, weil alternative Nutzung noch keinen Preis hat.

VI. Die Dringlichkeit von Reformen

Wie die asiatischen Staaten einschließlich Japan wurde Schwarzafrika gewaltsam dem Westen geöffnet. Während erstgenannte jedoch ihre soziokulturelle Identität bewahren konnten, büßte Schwarzafrika sie weitgehend ein. Die Kosten des Eintritts in die weltwirtschaftliche Arbeitsteilung waren somit für Schwarzafrika höher als für andere Entwicklungsregionen.

Heute besteht die Gefahr, daß sich Schwarzafrika - nicht zuletzt unter dem Einfluß des Islam und dem permanenter Mißerfolgserlebnisse - in die soziokulturelle und ökonomische Abgeschiedenheit zurückzieht. Äußere Anzeichen dafür sind nicht nur

Forderungen nach "delinking" oder der Kritik an ungleicher Entwicklung. Auch Umbenennungen von Länder- und Personennamen in traditionelle afrikanische Namen stehen für diese Renaissance. Sollte der Rückzug Wirklichkeit werden, so stehen für Schwarzafrika nach den Kosten des Eintritts hohe Kosten des Austritts bevor, die Politiker auf die Masse der Bevölkerung abwälzen würden. Diese Bevölkerung ist jung - jeder zweite Schwarzafrikaner ist unter fünfzehn Jahre alt - und wächst innerhalb der Dritten Welt am raschesten. Unter den Kosten des Austritts hätten in erster Linie sie zu leiden. Die Gefahr eines derartigen Rückzugs und der damit verbundenen Kosten macht Reformen so dringlich. Sie müssen in erster Linie von den Entscheidungsträgern in Schwarzafrika selbst verwirklicht werden, aber auch von den Industrieländern, denen mehr einfallen muß, als Hilfsprogramme aneinanderzureihen. Auf die Dauer zerstören derartige Programme den Rest an Selbstwertbewußtsein, ohne das existentieller Mangel nicht mehr bewältigt, sondern nur noch erlitten wird. Wie weit dieser Prozeß bereits fortgeschritten ist, zeigt ein Beispiel aus der afrikanischen Literatur:

Hier stehen wir,
niedergeschlagen,
schweben zwischen zwei Zivilisationen,
finden das Gleichgewicht lästig,
wünschen, daß etwas geschieht,
uns auf den einen Weg stößt oder den andern,
tasten ins Dunkel nach hilfreicher Hand
und finden keine ...
Ich bins müde, o Gott, ich bins müde,
bin es müd, in der Mitte zu hängen -
wohin aber kann ich gehn?

(Mabel Imoukhuede, Nigeria)

Literaturverzeichnis

ACHARYA, Shankar N., "Perspectives and Problems of Development in Sub-Saharan Africa". World Development, Vol. 9, 1981, S. 109-147.

AGARWAL, Jamuna P., Martin DIPPL, Rolf J. LANGHAMMER [1984a], EEC-ACP Trade and Trade Policy Relations. Phase II Report, Study Commissioned by the Commission of the European Communities. Kiel, Juli 1984, mimeo.

--, --, Hans H. GLISMANN [1984b], Wirkungen der Entwicklungshilfe, Bestandsaufnahme und Überprüfung für die zweite Entwicklungsdekade. Forschungsberichte des Bundesministeriums für wirtschaftliche Zusammenarbeit (BMZ), Bd. 50. München 1984.

AY, Peter, Agrarpolitik in Nigeria. Produktionssysteme der Bauern und die Hilflosigkeit von Entwicklungsexperten. Ein Beitrag zur Revision agrarpolitischer Maßnahmen in Entwicklungsländern. Feldforschung in West-Nigeria. Hamburg 1980.

BALASSA, Bela, Adjustment Policies and Development Strategies in Sub-Saharan Africa, 1973-78. The World Bank, Development Research Department, Discussion Paper No. 41, Washington, November 1982.

--, "Policy Responses to External Shocks in Sub-Saharan African Countries". Journal of Policy Modeling, Vol. 5, 1983, S. 75-105.

BAUER, Peter T., Equality, the Third World and Economic Delusion. Cambridge 1981.

BERG, Elliot J., "Backward-Sloping Labor Supply Functions in Dual Economies: The Africa Case". The Quarterly Journal of Economics, Vol. 75, 1961, S. 468-492.

BEVAN, David, Paul COLLIER, Arne BIGSTEN, Jan GUNNING, Trade Liberalization under Different Control Regimes: Kenya and Tanzania. Paper presented at a Research Meeting convened by the Trade Policy Research Centre on "Participation of Developing Countries in the International Trading System", Wiston House, near Steyning/England, 22.-25. Oktober 1984.

BIENEFELD, Manfred, "Efficiency, Expertise, NICs and the Accelerated Development Report". Institute of Development Studies (IDS), Bulletin, Vol. 14, 1983, Nr. 1, S. 18-23.

BRANDT, Hartmut, Wilhelm HUMMEN, Gudrun LACHENMANN, Uwe OTZEN, Wolfgang SCHNEIDER-BARTHOLD, Jürgen WIEMANN, Wolfgang ZEHENDER, Arme Länder Afrikas. Strukturprobleme und krisenhafte Entwicklung. Deutsches Institut für Entwicklungspolitik, Berlin 1982.

BRITISH BUSINESS, "Book Values of Overseas Direct Investment at End of 1978". London, 27. Februar 1981, S. 425-430.

THE COURIER, Nr. 78, Brüssel, März/April 1983, S. 64-93, Dossier "Bananas".

DUNNING, John H., Robert D. PEARCE, The World's Largest Industrial Enterprises. Westmead 1981.

GENERAL AGREEMENT ON TARIFFS AND TRADE (GATT), Documents INV/NTM I-V. Add. I-V, Genf 1981; 1982.

GALLAGHER, John, Ronald ROBINSON, Alice DENNY, Africa and the Victorians. New York 1969.

GARLICK, Peter C., "African Traders and Economic Growth. A Case Study in Ghana". In: Sayre P. SCHATZ (Ed.), South of the Sahara: Development in African Economies. London 1972, S. 79-87.

GÖRGENS, Egon, Entwicklungshilfe und Ordnungspolitik. Eine theoretisch-empirische Wirkungsanalyse unter besonderer Berücksichtigung Schwarzafrikas. Sozioökonomische Forschungen, Bd. 18. Bern 1983.

GOODY, Jack, Technology, Tradition and the State in Africa. Oxford 1971.

GUNATILLEKE, Godfrey, "Einige Überlegungen zur Collective Self-Reliance". In: Volker MATTHIES (Hrsg.), Süd-Süd-Beziehungen zur Kommunikation, Kooperation und Solidarität zwischen Entwicklungsländern. München 1982, S. 65-94.

HALBACH, Axel J., Economic Systems and Socioeconomic Development of Developing Countries. A Statistical Analysis of World Bank Data. Ifo-Institut für Wirtschaftsforschung, Ifo-Forschungsberichte Nr. 63, München 1983.

HAMMEL, Werner, Internationaler Ressourcentransfer durch öffentliche Entwicklungshilfe - Erfahrungen und Perspektiven. Referat gehalten auf der Jahrestagung des Vereins für Socialpolitik "Probleme und Perspektiven der weltwirtschaftlichen Entwicklung", Travemünde, 17.-19. September 1984.

HARRIS, John R., "On the Concept of Entrepreneurship, with an Application to Nigeria". In: Sayre P. SCHATZ (Ed.), South of the Sahara: Development in African Economies. London 1972, S. 5-27.

HAYTER, Teresa, French Aid. Overseas Development Institute, London 1966.

HERRMANN, Roland, Internationale Rohstoffabkommen - Beispiele für Politikversagen. Referat gehalten auf der Jahrestagung des Vereins für Socialpolitik "Probleme und Perspektiven der weltwirtschaftlichen Entwicklung", Travemünde, 17.-19. September 1984.

HOSELITZ, Bert F., "The Development of African Entrepreneurs". In: E.F. JACKSON (Ed.), Economic Development in Africa. Oxford 1965, S. 86-105.

INSTITUTE OF DEVELOPMENT STUDIES (IDS), Bulletin, Vol. 14, 1983, Nr. 1.

JOHNSTON, Bruce, Agricultural Production Potentials and Small Farmer Strategies in Sub-Saharan Africa. World Bank Staff Working Paper, No. 300, Washington, Oktober 1978.

JOSHI, Heather, Harold LUBELL, Jean MOULY, Abidjan. Urban Development and Employment in the Ivory Coast. International Labour Office (ILO), Genf 1976.

KARMACK, Andrew M., The Economics of African Development. Revised edition. New York 1971.

--, The Tropics and Economic Development. Baltimore 1976.

KATZ, Richard W., Michael H. GLANTZ, Rainfall Statistics, Droughts and Desertification in the Sahel. In: Michael H. GLANTZ (Ed.), Desertification, Environmental Degradation In and Around Arid Lands. Boulder 1977, S. 81-102.

KENNEDY, Paul T., Ghanaian Businessmen. From Artisan to Capitalist Entrepreneur in a Dependent Economy. Afrika-Studien, Nr. 106, München 1980.

KRÄGENAU, Henry, Internationale Direktinvestitionen 1950-1973. Vergleichende Untersuchung und statistische Materialien. Hamburg 1975.

KRAVIS, Irving B., Alan HESTON, Robert SUMMERS, "Real GDP Per Capita for More Than One Hundred Countries". The Economic Journal, Vol. 88, 1978, S. 215-241.

KREININ, Mordechai E., Trade Relations of the EEC - An Empirical Investigation. New York 1974.

LANGHAMMER, Rolf J., "Kurzbericht über das Teilprojekt II D des Sonderforschungsbereichs 86 (Hamburg/Kiel)". Internationales Afrikaforum, Vol. 12, 1976, S. 283-284.

--, Die Zentralafrikanische Zoll- und Wirtschaftsunion. Integrationswirkungen bei Ländern im Frühstadium der industriellen Entwicklung. Kieler Studien, 151, Tübingen 1978.

MAQUET, Jacques, Société et Pouvoir en Afrique. Paris 1971.

MARRIS, Peter, "The Social Barriers to African Entrepreneurship". Journal of Development Studies, Vol. 5, 1968, S. 29-38.

MATTHIES, Volker (Hrsg.), Süd-Süd-Beziehungen zur Kommunikation, Kooperation und Solidarität zwischen Entwicklungsländern. München 1982.

MATZKE, Otto, "Der zweite Brandt-Report". Schweizer Monatshefte, Vol. 63, 1983, S. 407-417.

MEIER, Gerald M., "The Role of Expert Advisory Groups in Assisting Young Governments". In: E.F. JACKSON (Ed.), Economic Development in Africa. Oxford 1965, S. 194-206.

MIRACLE, Marvin P., Diane S. MIRACLE, Laurie COHEN, "Informal Savings Mobilization in Africa". Economic Development and Cultural Change, Vol. 28, 1980, S. 701-724.

MYTELKA, Lynn Krieger, Suzanne BONZON LAURENT, "Vers une troisième crise du textile". Repères, No. 67, Paris 1979, S. 34-41.

NAFZIGER, E. Wayne, The Market for Nigerian Entrepreneurs. In: Sayre P. SCHATZ (Ed.), South of the Sahara: Development in African Economies. London 1972, S. 61-78.

NDONGKO, Wilfred A., "The Economic Origins of the Association of Some African States with the European Economic Community". African Studies Review, Vol. 16, 1973, S. 219-232.

NEITZEL, Hartmut, "Afro-Arabische Beziehungen". In: Volker MATTHIES (Hrsg.), Süd-Süd-Beziehungen zur Kommunikation, Kooperation und Solidarität zwischen Entwicklungsländern. München 1982, S. 393-422.

NYERERE, Julius K., "South-South Option". In: Altaf GAUHAR (Ed.), South-South Strategy. London 1983, S. 9-16.

ORGANISATION OF AFRICAN UNITY (OAU), The Lagos Plan of Action for the Implementation of the Monrovia Strategy for the Economic Development of Africa, Lagos, April 28-29, 1980. (Zitiert nach The World Bank, Accelerated Development in Sub-Saharan Africa - An Agenda for Action. Washington 1981).

OSTERKAMP, Rigmar, "Wirtschaftliche und soziale Entwicklung in Afrika im Systemvergleich". Internationales Afrikaforum, Vol. 18, 1982, S. 349-357.

PAVLIC, Breda, Raúl R. URANGA, Boris CIZELJ, Marjan SVETLICIC (Eds.), The Challenges of South-South Cooperation. Boulder 1983.

REPORT OF THE BRANDT COMMISSION (Brandt-Report), Common Crisis North-South: Co-operation for World Recovery. London 1983.

REPUBLIQUE DE COTE D'IVOIRE, Ministère de l'Economie et des Finances, Centrale de Bilans 1981. Abidjan 1982.

ROOD, Leslie L., Foreign Investment in West Africa. The American University, Dissertation, Washington 1971.

SCHATZ, Sayre P., "The Capital Shortage Illusion: Government Lending in Nigeria". Oxford Economic Papers, Vol. 17, 1965, S. 309-316.

SCHINKE, Rolf, "Ordnungspolitische Aspekte einiger Vorschläge der Brandt-Kommission zur Entwicklungshilfe". In: Udo E. SIMONIS (Hrsg.), Ordnungspolitische Fragen zum Nord-Süd-Konflikt. Schriften des Vereins für Socialpolitik. N.F., Bd. 129, Berlin 1983, S. 319-343.

THOMPSON, Virginia, Richard ADLOFF, The Emerging States of French Equatorial Africa. London 1960.

UNITED NATIONS CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT (UNCTAD) [a], Arusha Programme for Collective Self-Reliance and Framework for Negotiations, TD/236. Manila 1979.

-- [b], Handbook of International Trade and Development Statistics. New York, lfd. Jgg.

WEBER, Max, "Die protestantische Ethik und der 'Geist' des Kapitalismus". Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik, Vol. 20, 1905, S. 1-54.

de WILDE, John C., The Development of African Private Enterprise, Vol. 1 and 2. International Bank for Reconstruction and Development, International Development Association (IBRD/IDA), Report No. AW-31. Washington 1971.

THE WORLD BANK [a], Accelerated Development in Sub-Saharan Africa. An Agenda for Action. Washington 1981.

-- [b], Kenya: Into the Second Decade. World Bank Country Economic Report. Baltimore 1975.

-- [c], Sub-Saharan Africa: Progress Report on Development Prospects and Programs. Washington 1983.

-- [d], World Development Report, 1979 and 1984. New York 1979; 1984.