

Langhammer, Rolf J.

Article — Digitized Version

Regionale Integration zwischen afrikanischen Staaten als Vorbedingung für Exportdiversifizierung?

Die Weltwirtschaft

Provided in Cooperation with:

Kiel Institute for the World Economy – Leibniz Center for Research on Global Economic Challenges

Suggested Citation: Langhammer, Rolf J. (1976) : Regionale Integration zwischen afrikanischen Staaten als Vorbedingung für Exportdiversifizierung?, Die Weltwirtschaft, ISSN 0043-2652, Springer, Heidelberg, Iss. 1, pp. 132-146

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/3690>

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.

Regionale Integration zwischen afrikanischen Staaten als Vorbedingung für Exportdiversifizierung?*

Von Rolf J. Langhammer

Die Notwendigkeit exportorientierter Integrationspolitik

1. In diesem Artikel soll die Frage untersucht werden, ob die Bildung von Zollunionen zwischen afrikanischen Staaten den Übergang von der Importsubstitution als bisher dominierender Industrialisierungsstrategie zur Exportdiversifizierung fördert. Die Notwendigkeit einer exportorientierten Industrialisierung und einer Erweiterung des Exportangebots auf den Märkten der Industrieländer läßt sich von der Faktorausstattung der meisten afrikanischen Staaten her begründen.

Die geringe Absorptionsfähigkeit der Binnenmärkte begrenzt den Importsubstitutionspielraum erheblich bzw. läßt Ausdehnungen dieses Spielraums nur unter zusätzlichen Protektionskosten und damit „welfare“-Verlusten zu. Ähnliches gilt jedoch auch für die regionalen Märkte der afrikanischen Zollunionen, wie sich am Beispiel der drei zu untersuchenden Gemeinschaften EAC (East African Community)¹, der UDEAC (Union Douanière et Economique de l'Afrique Centrale)² sowie der UDEAO (Union Douanière des Etats de l'Afrique de l'Ouest)³ nachweisen läßt. Führt man die für die Marktgröße relevanten Makrodaten Pro-Kopf-Einkommen (y) sowie die Bevölkerungszahl (p) in eine Länderquerschnittsregression⁴ ein, in der diese beiden Variablen die Pro-Kopf-Wertschöpfung des verarbeitenden Sektors (v_0) erklären, so kann die Differenz zwischen dem Regionendurchschnitt einerseits und der Summe der Wertschöpfungen der einzelnen Länder andererseits als Marktgrößeneffekt angesehen werden. Bezogen auf das jährliche Wachstum des nominalen Bruttosozialprodukts 1965–1971 beträgt dieser Größeneffekt in allen drei Fällen lediglich 0,5 vH zusätzlichen jährlichen Wachstums der Bruttosozialprodukte⁵ (Tabelle 1).

2. Im Gegensatz zu den lateinamerikanischen Gemeinschaften, die sich durch ein höheres Entwicklungsniveau und expansivere Binnenmärkte auszeichnen, sind die regionalen Märkte in den afrikanischen Staaten nur wenig absorptionsfähig. Es ist die Frage, inwieweit die Konzentration des Industrialisierungsprozesses auf die Bedürfnisse des innergemeinschaftlichen Marktes erfolversprechend ist oder ob nicht eine sofortige Drittländerorien-

* Diese Arbeit entstand im Rahmen des Teilprojekts II D (Entwicklung der Welthandelsordnung) des Sonderforschungsbereichs 86 (Weltwirtschaft und internationale Wirtschaftsbeziehungen) der Deutschen Forschungsgemeinschaft.

¹ Tansania, Uganda und Kenia.

² Kamerun, Gabun, Kongo und Zentralafrikanische Republik (ZAR).

³ Elfenbeinküste, Senegal, Benin (früher Dahomey), Niger, Mauretanien, Obervolta und Mali.

⁴ Siehe Tabelle A 3 bei G. Fels, K.-W. Schatz, F. Wolter, Der Zusammenhang zwischen Produktionsstruktur und Entwicklungsniveau. Versuch einer Strukturprognose für die westdeutsche Wirtschaft. „Weltwirtschaftliches Archiv“, Tübingen, Bd. 106 (1971 I), S. 240 ff.

⁵ Natürlich ist dieser Maßansatz kritischen Anmerkungen unterworfen. Er geht von einem Punktmarkt aus, vernachlässigt Wachstumspole und unterstellt einen vollständig integrierten Markt. Es ist im übrigen fraglich, ob die Regression repräsentativ für die afrikanischen Staaten ist, da in die Stichprobe höher entwickelte Länder eingingen, bei denen der Anteil kapitalintensiver Branchen im verarbeitenden Sektor größer ist als in den hier untersuchten Ländern. Sofern Wertschöpfungsdaten für die Länder vorhanden waren, wichen diese von den theoretischen Werten nach unten hin ab. Obwohl Länderquerschnittsanalysen und deren Normalmuster nichts

tierung ohne regionale Integration die Exportorientierung eher begünstigt. Morawetz⁶ hat diese Frage in Form zweier Hypothesen antithetisch aufgeworfen. Hypothese I besagt, daß regionale Integration die intraindustrielle Spezialisierung durch Produktdiversifizierung fördert und damit positive interne „economies of scale“ in der Produktion und der Vermarktung auslöst⁷. Diese Effekte ihrerseits erhöhen die Wettbewerbsfähigkeit auf Drittländermärkten und stimulieren somit Exporte auf diesen Märkten. Nach Hypothese II erhöhen Freihandel zwischen den Integrationspartnern und der gemeinsame Außenzoll die Attraktivität des regionalen Marktes und verringern damit die Notwendigkeit, in Drittländer zu exportieren. Beide Thesen führen als Referenzsystem die Periode vor Zustandekommen der Integration an und beziehen sich damit auf die Situation der lateinamerikanischen Gemeinschaften, die einen derartigen Periodenvergleich erlaubt.

3. Anders ist die Situation bei den afrikanischen Gemeinschaften. Abgesehen davon, daß die geringe Absorptionsfähigkeit ihrer Binnenmärkte (Tabelle 1) die praktische Relevanz der These II für sie von vornherein in Frage stellt, ist auch ein Vergleich von Perioden vor und nach der Integration bei ihnen nur unter Vorbehalt möglich. Alle Zollunionen sind kolonialen Ursprungs und wurden nach Erlangung der Unabhängigkeit unter höherem Außenzollschutz fortgesetzt. Vielfach kann der institutionelle Integrationsgrad⁸ der Kolonialperiode höher eingestuft werden als der der eigentlichen „Integrationsperiode“. Als zeitliche Zäsur zwischen „Vorintegrationsperiode“ und dem eigentlichen Integrationsprozeß verbleibt daher nur der Zeitpunkt, zu dem der höhere gemeinsame Außenzoll der Zollunionen in Kraft trat⁹.

4. Unter Berücksichtigung dieser Besonderheiten wird im folgenden geprüft, wie stark die extra- und intraregionalen Industriegüterexporte¹⁰ miteinander korrelieren, d.h. inwieweit das Industriegütersortiment für den regionalen Markt identisch ist mit dem Industriegütersortiment, das die Staaten erfolgreich in industrialisierte Drittländer exportieren konnten. Eine enge Korrelation könnte dann die These stützen, daß die Wettbewerbsbedingungen auf beiden Märkten vergleichbar sind und somit der regionale Markt als Testmarkt für Industrieländermärkte angesehen werden kann.

über die Effekte alternativer integrationspolitischer Instrumente aussagen, dienen sie gelegentlich als Meßkonzept integrationspolitischer Wirkungen. Vgl. zu einem jüngeren Versuch P.G. Elkan, *Measuring the Impact of Economic Integration among Developing Countries*. „Journal of Common Market Studies“, Oxford, Vol. 14 (1975), No. 8, S. 56–68.

⁶ D. Morawetz, *Extra-Union Exports of Industrial Goods from Customs Unions among Developing Countries*. „Journal of Development Economics“, Amsterdam, Vol. 1 (1974), S. 247–260.

⁷ Morawetz stützt sich dabei vor allem auf Untersuchungen von Willmore für den zentralamerikanischen Gemeinsamen Markt (CACM), denzufolge die Expansion des intraregionalen Handels bis 1969 wesentlich auf intraindustrielle Spezialisierung zurückzuführen ist. Vgl. zu den Einzelheiten der beiden verwendeten Meßkonzepte L.N. Willmore, *Free Trade in Manufactures among Developing Countries. The Central American Experience*. „Economic Development and Cultural Change“, Chicago, Ill., Vol. 20 (1972), S. 659–670.

⁸ Gedacht ist hier an die traditionelle Unterscheidung von Freihandelszonen, Zollunionen, Gemeinsamen Märkten und Wirtschaftsunionen. Vgl. hierzu B. Balassa, *Toward a Theory of Economic Integration*. In: M.S. Wionczek (Ed.), *Latin American Economic Integration. Experiences and Prospects*. New York 1966. S. 21–31.

⁹ Der Vergleich mit lateinamerikanischen Gemeinschaften wird zudem dadurch erschwert, daß die Handelspräferenzen der Kolonialperiode auch nach Beendigung des Kolonialstatus vielfach beibehalten wurden oder – wie im Beispiel der Yaoundé-Assoziierung – durch neue ersetzt wurden.

¹⁰ Zugrunde gelegt wird das absolute Wachstum der Exporte. Gegenüber Wachstumsraten besitzt das absolute Wachstum als Meßgröße den Vorteil, daß der Basiseffekt ausgeschaltet wird, der in den afrikanischen Gemeinschaften wegen des geringen Ausgangsniveaus im intraregionalen Handel eine große Rolle spielt.

Tabelle 1 - Der „Marktgrößeneffekt“ regionaler Integration in den afrikanischen Integrationsgemeinschaften 1971

Region	Wertschöpfung des verarbeitenden Sektors ¹ (v ₀ · p) 1971 (Mill. US-\$)		Differenz (Marktgrößeneffekt)	Durchschn. jährl. Zunahme des nominalen Bruttosozialprodukts 1965-71 in vH	
	Summe der einzelnen Länder	Region		ohne Marktgrößeneffekt	mit Marktgrößeneffekt
Ostafrikanische Gemeinschaft (OAG)	577,1	722,4	145,3	6,2	6,7
Zentralafrikanische Zoll- und Wirtschaftsunion (UDEAC)	267,8	327,2	59,4	5,6	6,1
Westafrikanische Zollunion (UDEAO)	581,5	717,2	135,7	3,9	4,5

Wertschöpfung des verarbeitenden Sektors¹ 1971 (Mill. US-\$)

Ostafrikanische Gemeinschaft (OAG)	Zentralafrikanische Zoll- und Wirtschaftsunion (UDEAC)	Westafrikanische Zollunion (UDEAO)
Kenia	Gabun	Elfenbeinküste
Tansania	Kamerun	Senegal
Uganda	Kongo	Mali
	Zentralafrikanische Republik	Mauretanien
		Niger
		Obervolta
		Benin (Dahomey)

¹ Berechnet nach Fels/Schatz/Wolter: $v_0 = - 5,617 - 0,000080y + 1,616 \ln y - 0,000000p + 0,211 \ln p$; v_0 = Wertschöpfung des verarbeitenden Sektors pro Kopf; y = Pro-Kopf-Einkommen; p = Bevölkerung in Mill.

Quelle: World Bank Atlas, 8. Aufl., Washington 1973. - Fels, Schatz, Wolter, a.a.O., S. 240-278. - Eigene Berechnungen.

Die Ostafrikanische Gemeinschaft

5. Der 1967 reformierte Gemeinsame Markt zwischen Kenia, Tansania und Uganda befindet sich seitdem in einer permanenten Disintegrationsentwicklung, die ihren Ausdruck zuletzt im Zerfall fast aller Gemeinschaftseinrichtungen der ehemaligen „common services“ gefunden hat¹¹.

Für die an dieser Stelle interessierende Entwicklung der extra- und intraregionalen Industriegüterexporte sind dabei vor allem zwei Faktoren von Belang: die Tätigkeit von „state trading“ Einrichtungen, die vor allem in Tansania, aber auch in Kenia und Uganda auf die intraregionalen Importe einwirken¹², sowie die Binnenzölle, die Tansania und Uganda auf Industriewarenimporte aus Kenia erheben (sogenannte „transfer taxes“).

Trotz dieser nichttarifären und tarifären Beschränkungen des intraregionalen Handels wuchsen Kenias intraregionale Industriewarenexporte im Zeitraum 1964–1973 durchschnittlich um jährlich 3,6 vH, während die gesamten intraregionalen Exporte Kenias im gleichen Zeitraum nur um jährlich 2,8 vH stiegen. Es spricht daher einiges für die Vermutung, daß Kenias Industriegüter über Preiserhöhungsspielräume verfügten, so daß die Konkurrenzfähigkeit auf den Märkten Tansanias und Ugandas auch nach Erhebung der Binnenzölle nicht gefährdet wurde¹³.

6. Inwieweit sich das Wachstum dieser Industriegüterexporte auf das gleiche Sortiment konzentriert, mit dem die Staaten auch auf Industrieländermärkten¹⁴ wettbewerbsfähig waren, zeigt Tabelle 3; in dieser wird die Kongruenz der jeweiligen Exportgütersortimente¹⁵

¹¹ Siehe zur Entwicklung des Gemeinsamen Marktes bis zum Beginn der siebziger Jahre R.J. Langhammer, Die Ostafrikanische Wirtschaftsgemeinschaft. „Die Weltwirtschaft“, 1972, H. 1, S. 130–145. – Die jüngste Entwicklung diskutiert A. Hazlewood, Economic Integration. The East African Experience. London 1975. Kapitel 8–10.

¹² Inwieweit diese „state trading“ Einrichtungen einen restriktiven Einfluß auf den intraregionalen Handel ausüben, läßt sich nach Hazlewood quantitativ nicht nachweisen. „The evidence on the extent to which these bodies (die „state trading“ Einrichtungen, der Verf.) have had a restrictive effect on inter-state trade is inconclusive. The impressionistic conclusion is that at times and for some products the trading bodies have operated in a restrictive manner, whether in error or by design“. A. Hazlewood, State Trading and the East African Customs Union. „Oxford Bulletin of Economics and Statistics“, Oxford, Vol. 35 (1973), No. 2, S. 88.

¹³ Tabelle 2 gibt die regionale und sektorale Struktur der Industriegüterexporte der OAG-Länder 1964 und 1973 wieder.

¹⁴ Das Exportsortiment umfaßt alle Güter der SITC-Kategorien 5–8, die 1973 in die wichtigsten Industrieländer (USA, UK, Frankreich, Beneluxländer, Westdeutschland, Kanada, Japan, Italien, Schweden, Dänemark und Norwegen) exportiert wurden. Als Basisjahr bietet sich das Jahr 1964 insofern an, als es das Ende des Kolonialstatus Kenias bedeutete und zudem wirtschaftlich als „normales“ Jahr anzusehen ist. Mit Ausnahme Ugandas, das 1973 eine schwere Wirtschaftskrise erlebte, konnte auch 1973 als ein den Umständen des Ostafrikanischen Marktes entsprechendes Jahr angesehen werden. Für Uganda wurde deshalb 1972 als Referenzjahr zugrunde gelegt. Alle Güter der Stichprobe wurden von der sechsstelligen SITC-Nomenklatur auf die 1964 gültige fünfstelligen Nomenklatur umgerechnet, um die Vergleichbarkeit beider Zeitpunkte zu sichern. Sofern dies in wenigen Fällen nicht möglich war, wurden Güter auf der Basis dreistelliger SITC-Produktgruppen zusammengefaßt.

¹⁵ Vor allem im Falle der OAG-Staaten ist es wichtig, die Analyse der extraregionalen Exporte auf die Lieferungen in Industrieländer zu beschränken, da der extraregionale Handel mit den Nachbarstaaten Burundi, Rwanda, Seychellen, Sudan, Sambia, Äthiopien, Somalia, Malawi und Mocambique als Folge zahlreicher kolonialbedingter Präferenzabkommen und Transportkostenvorteile ein Ausmaß angenommen hat, das nicht dem strengeren Test der Wettbewerbsfähigkeit auf hoch entwickelten Industrieländermärkten standhalten würde. Dies gilt vor allem für die Kenia-Exporte in diese Länder, die 1973:44,5 vH der gesamten extraregionalen Exporte der SITC-Kategorien 5–8 ausmachten und sich auf eine Vielzahl von Produkten verteilten, die nicht in die Industrieländer exportiert wurden.

Tabelle 2 - Sektorale und regionale Struktur der Industriegüterexporte der OAG-Länder 1964 und 1973

Warengruppe	SITC	Kenia				Uganda				Tansania ¹			
		Innergemeinschaftliche Exporte		Industrieländerexporte		Innergemeinschaftliche Exporte		Industrieländerexporte		Innergemeinschaftliche Exporte		Industrieländerexporte	
		1964	1973	1964	1973	1964	1973	1964	1973	1964	1973	1964	1973
Industriewaren insgesamt (1000 £)	5-8	13858	19130	1090	1885	3652	2928	3310 ²	4888 ³	2401	4954	7074 ⁴	12371 ⁵
davon vH													
Chem. Erzeugn.	5	21,8	36,4	24,7	17,5	14,4	13,9	-	-	3,2	14,8	0,5	1,0
Bearb. Waren ...	6	45,5	40,7	73,1	68,2	82,1	83,7	100,0	100,0	71,3	64,1	98,1	98,3
Masch. u. Fahrz.	7	1,2	6,6	0,3	0,1	0,5	1,2	-	-	0,3	11,8	-	-
Sonst. bearb. Waren	8	31,5	16,3	1,9	14,2	3,0	1,2	0	0	25,2	9,3	1,4	0,7

¹ 1964 ohne Sansibar. - ² Davon 99,9 vH Kupfer. - ³ Davon 99,8 vH Kupfer. - ⁴ Davon 95,9 vH Rohdiamanten. - ⁵ Davon 68,8 vH Rohdiamanten.

Quelle: East African Customs and Excise, Annual Trade Report of Tanganyika, Uganda and Kenya, 1964. Mombasa. - East African Customs and Excise Department, Annual Trade Report of Tanzania, Uganda and Kenya, 1972, 1973. Mombasa. - Eigene Berechnungen.

durch die Höhe der Rangkorrelation bestimmt. Es wird deutlich, daß bei keinem Land eine signifikante Beziehung¹⁶ zwischen dem Wachstum der Industriegüterexporte auf den intra- und extraregionalen Märkten besteht. Auch im Falle Kenias zeigt eine genauere Analyse der jeweiligen Exportschwerpunkte deutliche Diskrepanzen. So konzentrierte sich mehr als die Hälfte des Wachstums der extraregionalen Exporte auf nur zwei Produkte: Kunstgewerbeartikel aus Holz sowie Sisalleinen und -taue. Bezieht man gegerbte Felle, Rohleder und kaustische Soda mit in die Berechnungen ein, so erhöht sich dieser Anteil auf fast drei Viertel. Im intraregionalen Export hingegen betrug der entsprechende Anteil dieser Güter lediglich 2,6 vH; hier lag der Exportschwerpunkt zu rd. 48 vH auf Insektiziden, Impfstoffen und anderen chemischen Produkten. Die Bedeutung der fünf Produkte, auf die sich das Wachstum der extraregionalen Industriegüterexporte konzentrierte, zeigt sich im übrigen, wenn man sie als „Ausreißer“ aus der Rangkorrelation eliminiert. Der Koeffizient steigt dann entsprechend auf 0,38 und ist auf dem 2 vH-Niveau signifikant.

Während sich bei den extraregionalen Exporten Kenias kein Strukturwandel feststellen läßt, ist dieser bei den intraregionalen Exporten deutlich spürbar. Hier konzentriert sich der Schrumpfungsprozess zu 72,1 vH auf Kleidung, Aluminiumhaushaltswaren und Fahrradreifen. Dieses Ergebnis ist im wesentlichen auf Importsubstitutionsanstrengungen Tansanias und Ugandas zurückzuführen, die durch die vertraglich vereinbarten Binnenzölle auf Importe aus Kenia unterstützt wurden¹⁷.

7. Noch größer erscheinen die Diskrepanzen im Exportgütersortiment auf intra- und extraregionalen Märkten im Falle Tansanias. Hier entfielen 85 vH des Wachstums der extraregionalen Exporte auf eine Produktgruppe – Sisalleinen und -taue – sowie weitere 7vH auf Kunstgewerbeartikel aus Holz. Intraregional heben sich dagegen keine Exportgüter als „Wachstumsträger“ heraus¹⁸.

Das Wachstum der extraregionalen Exporte Ugandas beruhte nahezu ausschließlich auf Kupfer [SITC 682], das wegen eines Primärgütercharakters gesondert betrachtet werden muß. Abgesehen von diesem Produkt beschränkte sich der intra- wie extraregionale Industriegüterexport auf Baumwollgarne und Holzprodukte¹⁹.

8. Versucht man, die augenscheinliche Diskrepanz der relevanten Exportgütersortimente auf dem innergemeinschaftlichen Markt einerseits und Drittländermärkten andererseits zu analysieren, so bieten sich folgende Erklärungen an:

¹⁶ Die Rangkorrelationen bei der SITC-Kategorie 5 und der Summe aller Kategorien bei Kenia sind lediglich auf dem 50 vH-Niveau signifikant.

¹⁷ Alle drei genannten Güter gehören sowohl in Tansania als auch in Uganda zu den Gütern, bei deren Importen aus Kenia seit 1967 Binnenzölle erhoben werden, weil die Handelsbilanz dieser Produkte defizitär wurde. Auch im intraregionalen Handel mit Industriewaren insgesamt weisen Tansania und Uganda ein Handelsbilanzdefizit aus. In der Realität fielen nur Uganda und Tansania unter diese Klausel, derzufolge sie auf fast alle Industriegüterimporte Kenias „transfer taxes“ erheben konnten. – Zum Verzeichnis der betroffenen Güter und der Zölle siehe United Republic of Tanzania, Gazette of the United Republic of Tanzania, Dar es Salaam, Vol. 49 (1968), No. 57, Supplement No. 66. – Ebenfalls Republic of Uganda, Statutory Instruments, Entebbe, No. 178 / 1969, 28.11.1969; No. 44 / 1971, 26.3.1971; No. 133 / 1971, 24.9.1971.

¹⁸ 53,5 vH des Wachstums der intraregionalen Exporte bei Gütern mit einem Exportwert von über 500 000 shs entfielen auf Autoreifen, Stahlröhren, Radioempfänger, Aluminiumscheiben und Batterien. Alle Berechnungen schließen im Falle Tansanias den Export von Rohdiamanten aus, da es sich bei diesem Produkt trotz seiner Zugehörigkeit zur SITC-Kategorie 6 um ein Primärprodukt handelt.

¹⁹ Ugandas Ergebnisse werden – abgesehen von der geringen Zahl relevanter Produkte – rechentechnisch durch die Durchschnittsbildung bei gleichen Rängen, in diesem Fall Nullwerten, verfälscht.

Tabelle 3 - Zusammenhang zwischen dem Industriegüterexport¹ der Ostafrikanischen Gemeinschaft (OAG) nach Industrieländern² und nach Gemeinschaftsländern 1964-1973³ - Rangkorrelationskoeffizienten⁴ -

Warengruppe	SITC	Kenia	Tansania ⁵	Uganda
Chemische Erzeugnisse	5	+ 0,62 (8)	+ 0,50 (5)	-
Bearbeitete Waren, nach Beschaffenheit gegliedert ⁶	6	+ 0,06 (24)	+ 0,19 (8)	+ 0,33 (5)
Maschinen und Fahrzeuge	7	+ 1,00 (2)	-	-
Sonstige bearbeitete Waren	8	+ 0,17 (18)	- 0,07 (7)	-
Industriewaren insg.	5-8	+ 0,15 (52)	- 0,07 (20)	+ 0,33 (5)

¹ In Klammern: Anzahl der Produkte. - ² Frankreich, Italien, Beneluxländer, Westdeutschland, Vereinigtes Königreich, Dänemark, Norwegen, Schweden, USA, Kanada und Japan. - ³ Uganda bis 1972. - ⁴ Berechnet auf der Grundlage des absoluten Exportwachstums. - ⁵ 1964 ausschließlich Sansibar. - ⁶ Ohne Rohdiamanten.

Quelle: Vgl. Tabelle 2.

- Das Exportgütersortiment auf den extraregionalen Märkten wird bei allen drei Staaten teilweise durch Produkte bestimmt, deren Nachfrage bei hohem Einkommensniveau einkommenselastisch ist. Beispiele sind „small scale“ Produkte wie Kunstgewerbeatikel aus Holz (Tansania, Kenia, Uganda) oder Meerschamartikel (Tansania). Da für diese Erzeugnisse innerhalb der OAG im wesentlichen „expatriates“ als kaufkräftige Nachfrager erscheinen, nicht aber die Masse der ländlichen Bevölkerung, kann der regionale Markt eine „Wegbereiterfunktion“ bei diesen Produkten nicht erfüllen.
- Bei dem zweiten Exportschwerpunkt auf extraregionalen Märkten handelt es sich um die Weiterverarbeitung agrarischer Produkte wie Sisal, Häute, Felle und Leder. Da diese Produkte teilweise einer Substitutionskonkurrenz synthetischer Produkte gegenüberstehen, sind ihre Wachstumschancen in der Zukunft ungewiß. Auch bei diesen Gütern erfüllt der regionale Markt keine „Wegbereiterfunktion“, da alle OAG-Länder als Produzenten auftreten, die Homogenität dieser Produkte groß ist und daher die intraindustrielle Spezialisierung als Handelsstimulanz ausscheidet.
- Obwohl Kenia als industrielles Zentrum der OAG anzusehen ist und sowohl intra- wie extraregional über eine stärker diversifizierte Exportstruktur als Tansania und Uganda verfügt²⁰, ist es dem Land nicht gelungen, sich hinsichtlich des auf den Drittländermärkten angebotenen Industriegütersortiments wesentlich von seinen beiden Integrationspartnern abzusetzen. Häute, Felle, Leder, Sisalprodukte und Holzartikel konkurrieren mit entsprechenden Erzeugnissen Tansanias und teilweise Ugandas auf Industrieländermärkten.

²⁰ Das Gini-Konzentrationsmaß für extraregionale Industriegüterexporte Kenias sank von 0,83 (1964) auf 0,50 im Jahre 1973, während das entsprechende Maß für Tansania-Exporte aufgrund der überragenden Bedeutung der Sisalprodukte von 0,71 auf 0,85 stieg. Es ist nicht überraschend, daß dieses Konzentrationsmaß bei beiden Ländern intraregional geringer ist. Im Falle Kenias nahm es während des genannten Zeitraums von 0,55 auf 0,35 ab, während es im Falle Tansanias auf einem höheren Ausgangsniveau (1964: 0,68) stagnierte (1973: 0,62).

ten. Neue Produkte, bei denen Kenia gegenüber den beiden anderen Staaten einen Wettbewerbsvorsprung auf Drittländermärkten erreichen konnte (vor allem Kleidung und Sportartikel), fielen während des Beobachtungszeitraums quantitativ noch nicht ins Gewicht²¹. Eine Schrittmacherfunktion des regionalen Marktes, wenn auch nicht im Sinne der Thesen von Morawetz²², erscheint hier lediglich für Kleidung möglich.

9. Angesichts der weitgehend substitutiven Exportgütersortimente aller drei Staaten auf den Industrieländermärkten stellt sich die Frage nach der Funktion des regionalen Marktes.

Da der OAG-Markt völlig unterschiedliche Wettbewerbsbedingungen²³ im Vergleich zu Industrieländermärkten bei den genannten Gütern aufweist, kann er nur in geringem Umfang „Wegbereiter“ sein, vor allem nicht hinsichtlich der von Morawetz in These I angesprochenen intraindustriellen Spezialisierung²⁴. Hinzu kommt, daß die Binnenzölle, die von den beiden industriell schwächeren Staaten Tansania und Uganda erhoben werden, die intraindustrielle Spezialisierung zeitlich verzögern.

Die Ergebnisse für die OAG legen den Schluß nahe, daß die Mehrzahl der Investitionen im Industriegütersektor, sofern sie Exporte in Industrieländer planen, den OAG-Markt als Vorbereitungsphase nicht verwenden können, sondern sich von Beginn an den Anforderungen von Industrieländermärkten hinsichtlich des Preises, der Qualität und vor allem des Sortiments anpassen müssen.

Die Zentralafrikanische Zoll- und Wirtschaftsunion (UDEAC)

10. Der Versuch, Parallelen zwischen dem absoluten Wachstum der extra- und intraregionalen Industriegüterexporte der UDEAC-Staaten²⁵ zu ziehen, wird durch zwei Beschränkungen erschwert. Zum einen ist die statistisch auswertbare Integrationsperiode 1966 (Beginn der UDEAC) bis 1971 zu kurz und nicht aktuell genug; zum anderen gehen in die extraregionalen Industriegüterexporte zu einem beträchtlichen Prozentsatz Reexporte ein²⁶.

²¹ Der Anteil dieser beiden Produktgruppen am absoluten Wachstum der extraregionalen Exporte betrug 12,8 v.H.

²² Es ist hingegen möglich, daß die Importsubstitutionsanstrengungen Tansanias und Ugandas im Bereich der Bekleidung Kenia zwingen, seine Bekleidungsproduktion stärker als bisher an der Nachfrage auf den Industrieländermärkten zu orientieren.

²³ Kennzeichen dieser Wettbewerbsbedingungen sind beispielsweise die je nach Einkommensniveau differierenden Einkommenselastizitäten der Nachfrage.

²⁴ Es spricht einiges für die Annahme, daß die Voraussetzungen einer intraindustriellen Spezialisierung im CACM bei einem durchschnittlichen Pro-Kopf-Einkommen von 390 US-\$ (1971) eher gegeben sind als in der OAG bei einem Pro-Kopf-Einkommen von 130 US-\$ (1971).

²⁵ Es handelt sich um die Staaten Gabun, Kamerun, Volksrepublik Kongo und Zentralafrikanische Republik. Im Jahre 1968 trat Tschad, der bis dahin bedeutendste Importeur intraregional gehandelter Industriegüter, aus der Zollunion aus; infolgedessen enthalten die folgenden Berechnungen nicht den Handel mit Tschad.

Vgl. zum Integrationsprozeß der UDEAC sowie zur Wirkungsanalyse ihrer integrationspolitischen Instrumente R.J. Langhammer, Handelsliberalisierung oder gemeinsame Entwicklungsplanung bei der Integration von „least developed countries“. Das Beispiel der Zentralafrikanischen Zollunion. (Kieler Diskussionbeiträge, 30.) Kiel, April 1973. Derselbe, „Ungleich“ verteilte Kosten und Nutzen aus der regionalen Integration zwischen Entwicklungsländern. Erscheinungsbild und Bewältigungsversuche, dargestellt am Beispiel der Zentralafrikanischen Zoll- und Wirtschaftsunion (UDEAC). (Institut für Weltwirtschaft, Kieler Arbeitspapiere, 32.) Kiel, April 1975.

²⁶ Auf dieses Manko weisen die EG-Statistiken über den Außenhandel der assoziierten Länder 1970-71 leider nicht hin.

Um die größten Verzerrungen des letztgenannten Mangels zu vermeiden, wurden daher nur die extraregionalen Exporte von Gütern der CST-Kategorien 5-8 berücksichtigt, die 1971 unter dem „taxe unique“ Regime²⁷ der UDEAC produziert wurden.

Im Vergleich zur Ostafrikanischen Gemeinschaft fallen die Ergebnisse der Rangkorrelationen für die UDEAC bei höchstmöglichem Disaggregationsniveau (fünfstellige CST) noch krasser aus (Tabelle 4).

Augenscheinlich ist, daß die intraregional gehandelten Exportsortimente der UDEAC-Staaten bei Industriegütern in einer komplementären, nicht aber in einer substitutiven Beziehung zu den Industriegütern stehen, die diese Länder erfolgreich in Industrieländer exportieren.

Tabelle 4 - Zusammenhang zwischen dem Industriegüterexport¹ der Zentralafrikanischen Zoll- und Wirtschaftsunion (UDEAC) nach Industrieländern² und nach Ländern der Zollunion 1966-1971
- Rangkorrelationskoeffizienten³ -

Warengruppe	CST	Gabun	Kamerun ⁴	Kongo	Zentralafrikanische Republik
Chemische Erzeugnisse	5	-	+ 1,00 (3)	-	+ 0,80 (4)
Bearbeitete Waren, nach Beschaffenheit gegliedert ⁵	6	-	+ 0,30 (11)	- 1,00 (3)	-
Maschinen und Fahrzeuge	7	-	- 0,40 (7)	-	-
Sonstige bearbeitete Waren	8	-	- 0,10 (5)	- 0,50 (3)	+ 0,50 (3)
Industriewaren insgesamt	5-8	+ 0,88 (3)	- 0,08 (26)	- 0,09 (7)	- 0,22 (8)

¹ In Klammern: Anzahl der Güter mit einem Exportwert im extraregionalen Handel 1971 größer als 1000 US-\$. - ² Frankreich, Italien, Westdeutschland, Beneluxländer, Vereinigtes Königreich, Dänemark, Norwegen, Schweden, USA, Kanada und Japan. - ³ Berechnet auf der Grundlage des absoluten Exportwachstums. - ⁴ 1965: Cameroun Oriental. Da alle Industriebetriebe in „Cameroun Oriental“ liegen, bedeutet die Beschränkung der Außenhandelsstatistiken auf „Cameroun Oriental“ keinen Informationsverlust. - ⁵ Ohne Rohdiamanten.

Quelle: Statistisches Amt der Europäischen Gemeinschaften, Luxemburg: Assoziierte, Außenhandel, Jahrbuch 1959-1966, 1968, 1969; Jahrbuch 1970-1971, 1973. - Eigene Berechnungen.

²⁷ Bei dem „taxe unique“ Regime handelt es sich um ein Produktionssteuersystem, das alle Industriegüter umfaßt, die zwischen den UDEAC-Staaten gehandelt werden. Da es auf dem Bestimmungslandprinzip basiert und in der Steuersatzhöhe zwischen heimischem Verbrauch und intraregionalen Exporten differenziert, besitzt es eine Binnenzollfunktion. Die Erhebung der Steuer ist obligatorisch, d.h. daß ein Partnerland nach Art. 58 des UDEAC-Vertrages vom 4. 12. 1964 intraregionale Industriegüterimporte mit einem Binnenzoll in Höhe des gemeinsamen Außenzolls belasten kann, wenn dieses Produkt nicht dem „taxe unique“ Regime unterworfen ist. Da die Zulassung zum Regime ebenso wie die Bestimmung der Steuersatzhöhe Gemeinschaftsorganen unterliegt, wird der intraregionale Handel durch dieses Instrument de facto reglementiert.

Noch weniger als im Falle der OAG scheint also der regionale Markt der UDEAC eine „Wegbereiterfunktion“ für extraregionale Exporte in Industrieländer erfüllt zu haben.

11. Im Falle des industriell führenden Kamerun waren es vor allem die dem Entwicklungsstand entsprechenden Importsubstitutionsprodukte der CST-Kategorie 8 (Kleidung, Schuhe, Streichhölzer, einfache Plastikartikel), bei denen in der Beobachtungsperiode nur auf dem intraregionalen Markt Exporterfolge erzielt werden konnten. Exporterfolge auf Industrieländermärkten basierten hingegen fast ausschließlich auf Rohaluminium²⁸.

Wichtig für die Beurteilung der integrationsbedingten Veränderungen erscheint, daß sich während des Beobachtungszeitraums die Konzentration der intra- und extraregionalen Exporte auf wenige, aber unterschiedliche Produkte als stabil erwies. So sank der Gini-Konzentrationskoeffizient für die extraregionalen Industriegüterexporte lediglich von 0,99 auf 0,94, während die intraregionalen Exporte einem stärkeren Diversifizierungsprozeß unterworfen wurden. (Gini-Koeffizient 1966: 0,57; 1971: 0,38.)

12. Die extraregionalen Industriegüterexporte der drei anderen Mitglieder der UDEAC beschränkten sich bis 1971 auf sehr wenige Erzeugnisse, die jedoch auch intraregional gehandelt wurden. Bei der Zentralafrikanischen Republik handelt es sich um Baumwollgewebe und Verpackungsmaterial aus Sackstoffen, bei Gabun um Furnier- und Sperrholz und bei Kongo um Eisenbehälter, Plastikartikel sowie um Matrizen für Schallplatten. Die Exporte dieser Produkte waren jedoch so gering, daß kaum von einem integrationsbedingten Zusammenhang zwischen dem Wachstum der intra- und extraregionalen Industriegüterexporte gesprochen werden kann. Einzige Ausnahme stellen die Furnierholzexporte Gabuns dar, für die nicht der regionale Markt, sondern Drittländermärkte relevant sind. Der regionale Markt erfüllt für diese Exporte mangels Kaufkraft lediglich Lückenbüßerfunktionen²⁹.

Alle drei Staaten befinden sich noch in der ersten Importsubstitutionsphase mit dem Schwerpunkt auf Nahrungs- und Genußmitteln (Zigaretten, Getränke vor allem in Kongo), der Weiterverarbeitung agrarischer Rohstoffe (Baumwolle, Leder, Holz, ätherische Öle) sowie Montageindustrien (Zweiräder, Radios). Wie der hohe Konzentrationsgrad der extraregionalen Industriegüterexporte Kameruns verdeutlicht, gilt diese Binnenmarkt-orientierung auch für Kamerun, mit dem Unterschied zu den anderen UDEAC-Staaten, daß der größere Binnenmarkt (Tabelle 1) eine diversifiziertere Industriegüterproduktion zuläßt.

13. Vergleicht man die UDEAC-Ergebnisse mit denen der OAG-Länder, so wird deutlich, daß in beiden Fällen die prozentuale Abnahme der gütermäßigen Konzentration bei den intraregionalen Exporten stärker ausfällt als bei den extraregionalen Exporten, obwohl das

²⁸ 1971 entfielen 94 vH aller Industriegüterexporte auf den Export von Rohaluminium, während der intraregionale Export von Streichhölzern, Schuhen, Reiseartikeln und Aluminiumwaren 73 vH aller intraregionalen Industriegüterexporte Kameruns auf sich vereinigte. Dabei ist jedoch nicht der extraregionale Export von Süßwaren (Schokoladen, Kakaoverarbeitung) enthalten, der unter Industriegüterexport zu subsumieren ist. Gleiches gilt für den intraregionalen Export von Getränken. Da der extraregionale Export von Rohaluminium im Zeitablauf absolut zurückging, konzentrierte sich das Wachstum der extraregionalen Exporte zu 76 vH auf Süßwaren, deren Produktion sich an den Geschmacks- und Verbrauchsgewohnheiten des französischen Marktes orientiert und somit als eine der wenigen ausschließlich exportorientierten Konsumgüterinvestitionen in den afrikanischen Integrationsgemeinschaften angesehen werden kann.

²⁹ Eine vom Autor 1975 durchgeführte Unternehmensbefragung ergab, daß 1972 lediglich 8 vH der Furnierholzprodukte Gabuns in UDEAC-Länder exportiert wurden und 10 vH im heimischen Markt abgesetzt wurden, während der Rest in industrialisierte Drittländer exportiert wurde. Die mangelnde Kaufkraft des UDEAC-Marktes wurde dabei als Haupthindernis für Exporte in die UDEAC genannt.

Ausgangsniveau der Konzentration bei den extraregionalen Exporten höher als bei den intraregionalen Exporten war. Hieraus könnte für die untersuchten Länder gefolgert werden, daß Diversifizierungserfolge ein Mindestmaß an vorhandener Spezialisierung zu Beginn des Integrationsprozesses voraussetzen und daß diese Bedingung innerhalb einer Integrationsgemeinschaft zwischen Entwicklungsländern trotz vorhandenen Entwicklungsfalles eher erfüllt ist als in der weltwirtschaftlichen Arbeitsteilung zwischen diesen Entwicklungsländern und den Industriestaaten bei verarbeiteten Gütern³⁰. Andererseits dürfte das Ausmaß der Diversifizierung innerhalb einer Gemeinschaft eng mit dem Reifegrad einer Gemeinschaft korrelieren, so daß der Niveauunterschied in den Konzentrationsgraden zwischen der vor allem infrastrukturell stärker erschlossenen OAG und der in dieser Hinsicht noch rudimentären UDEAC auch hiermit erklärt werden kann.

Eindeutiger als bei den OAG-Staaten kann demnach bei allen UDEAC-Staaten die Frage einer „Wegbereiterfunktion“ des regionalen Marktes für Drittländerexporte von Industriegütern verneint werden.

Die Westafrikanische Zollunion (UDEAO)

14. Die Analysen des extra- und intraregionalen Handels der Westafrikanischen Zollunion werden – abgesehen vom Problem der Reexporte – dadurch zusätzlich erschwert, daß ein bedeutender Prozentsatz des intraregionalen Handels statistisch nicht erfaßt wird. Dies gilt nicht nur für Agrargüter, sondern auch für Industriegüter, für die ein Quasi-Binnenzollsystem wie die „taxe unique“ in der UDEAC während des Beobachtungszeitraums noch nicht existierte³¹.

Aus diesem Grunde sind die folgenden Ergebnisse der Rangkorrelation (Tabelle 5) mit einer nicht unbeträchtlichen Fehlermarge belastet.

Dennoch läßt sich der Schluß ziehen, daß das Wachstum der extraregionalen Industriegüterexporte in Industrieländer während der Beobachtungsperiode nicht positiv mit dem Wachstum der entsprechenden intraregionalen Exporte korreliert war. Auch im Falle der UDEAO weichen die erfolgreichen Exportgütersortimente im extraregionalen Handel deutlich von denen im intraregionalen Handel ab.

15. Nur zwei Länder, die Elfenbeinküste und Senegal, erlauben aufgrund ihrer herausragenden Stellung als industrielle Zentren der UDEAO weitergehende Analysen.

Bei der Elfenbeinküste entfielen im Zeitraum 1966–1971 fast 70 vH des Wachstums der extraregionalen Industriegüterexporte auf ätherische Öle, Holzfuhrnere und Sperrholz, d.h. auf rohstoffintensive Produkte mit einem relativ geringen Verarbeitungsgrad, während sich 60 vH des Wachstums der intraregionalen Industriegüterexporte auf Insektizide, Baumwollgewebe und Zement konzentrierten. Bis auf Insektizide, bei denen aufgrund der

³⁰ Es erscheint allerdings zweifelhaft, ob die Bildung von Zollunionen allein diese Diversifizierung innerhalb einer Staatengruppe stimulieren kann. Angesichts der unterschiedlichen Exportgütersortimente auf intra- und extraregionalen Märkten dürfte die Ähnlichkeit der Nachfragestrukturen in Entwicklungsländern analog der Linder-Hypothese auch ohne Zollunion einen Diversifizierungsprozeß begünstigen. Die engen Handelsbeziehungen beispielsweise zwischen Sambia und den OAG-Ländern scheinen dies zu bestätigen.

³¹ Im Zuge der Ausweitung der 1966 reformierten Zollunion in eine Wirtschaftsgemeinschaft ist ein derartiges System seit 1973 auch für die Staaten der Westafrikanischen Zollunion gültig, und zwar in Form der sogenannten „taxe de coopération régionale“. Vgl. hierzu R. J. Langhammer, Die Westafrikanische Wirtschaftsgemeinschaft. Ein neuer Weg zur regionalen Integration Westafrikas? „Internationales Afrika-Forum“, München, Jg. 9 (1973), H. 7/8, S. 412 ff.

Tabelle 5 - Zusammenhang zwischen dem Industriegüterexport¹ der Westafrikanischen Zollunion (UDEAO) nach Industrieländern² und nach Ländern der Zollunion 1966-1971
 - Rangkorrelationskoeffizienten³ -

Warengruppe	CST	Elfenbeinküste	Senegal	Mali	Mauretanien	Niger	Obervolta	Benin (Dahomey)
Chemische Erzeugnisse ...	5	- 0,35 (15)	- 0,10 (17)	+ 0,50 (2)	-	-	-	- 0,63 (3)
Bearbeitete Waren, nach Beschaffenheit gegliedert ⁴	6	- 0,10 (36)	+ 0,05 (35)	- 0,31 (11)	+ 0,01 (14)	- 0,87 (7)	- 0,10 (10)	- 0,37 (6)
Maschinen und Fahrzeuge .	7	- 0,02 (22)	- 0,24 (26)	+ 0,50 (4)	- 0,35 (17)	- 0,19 (6)	+ 0,50 (4)	- 0,60 (4)
Sonstige bearbeitete Waren	8	+ 0,05 (14)	- 0,12 (20)	+ 0,50 (2)	+ 1,00 (2)	-	0,00 (4)	+ 1,00 (2)
Industriewaren insgesamt .	5-8	- 0,15 (87)	- 0,08 (98)	- 0,04 (19)	- 0,19 (33)	- 0,52 (13)	- 0,14 (18)	- 0,44 (15)

¹ In Klammern: Anzahl der Produkte. - ² Frankreich, Italien, Westdeutschland, Beneluxstaaten, Vereinigtes Königreich, Dänemark, Norwegen, Schweden, USA, Kanada und Japan. - ³ Berechnet auf der Grundlage des absoluten Exportwachstums. - ⁴ Ohne Rohdiamanten, Kupfer und Rohblei.

Quelle: Vgl. Tabelle 4. - Eigene Berechnungen.

hohen extraregionalen Importe der Verdacht von Reexporten in Nachbarstaaten auftritt, handelt es sich um typische Imports Substitute. Umgekehrt entfielen knapp 90 vH des Rückgangs der extraregionalen Exporte auf Verpackungsmaterial aus Papier und Pappe sowie auf Metallbehälter, während es im intraregionalen Export zu 60 vH Baumwollsäcke, Konfektion und Streichhölzer waren.

Während die Elfenbeinküste also in den Industrieländern Marktanteile gegenüber anderen Entwicklungsländern verloren zu haben scheint, deuten die Schrumpfungen im innergemeinschaftlichen Markt auf erfolgreiche Imports substituitionsanstrengungen der Nachbarstaaten hin.

16. Wesentlich ist, daß die Elfenbeinküste auf den Drittlandsmärkten zunehmend in die Rolle eines Exporteurs von verarbeiteten Primärgütern insofern gedrängt wurde, als es sich bei den Wachstumsbranchen lediglich um die unmittelbar auf den Primärgüterexport folgende Verarbeitungsstufe handelt. Hingegen konnte intraregional die Stellung als Exporteur von Verbrauchsgütern konsolidiert werden³².

Per Saldo lassen die Ergebnisse der Elfenbeinküste den Schluß zu, daß die Exporterfolge des Landes bei den Primärgütern (vor allem tropische Hölzer) exportorientierte Investitionen in den Industrien zur unmittelbaren Weiterverarbeitung der Primärgüter stimuliert haben dürften³³ und diese Investitionen unabhängig von der Existenz eines regionalen Marktes getätigt wurden.

17. Für Senegal, einem Land mit einer schwächeren Primärgüterbasis als der Elfenbeinküste, lassen sich teilweise andere Exportschwerpunkte im Industriegüterbereich, vor allem bei den extraregionalen Exporten, nachweisen. Hier entfielen während des Beobachtungszeitraums 57 vH des Wachstums der extraregionalen Industriewarenexporte (CST 5-8) auf Düngemittel, Schuhe und Metallbehälter, während sich intraregional ähnliche Exportschwerpunkte wie in der Elfenbeinküste identifizieren ließen, nämlich Zement, Baumwollgewebe, Haushaltsartikel aus Metall, Schuhe und Bekleidung (47 vH des Wachstums der intraregionalen Industriegüterexporte)³⁴.

Abgenommen haben vor allem die Exporte von Metallbehältern in die Industrieländer und die innergemeinschaftlichen Lieferungen von Wasserstoff, einem typischen Imports substiti-

³² Diese Entwicklung wird durch die Veränderung der Gini-Koeffizienten insofern verschleiert, als die sehr geringe Abnahme der Güterkonzentration im extraregionalen Export (0,54 im Jahre 1966 gegenüber 0,52 im Jahre 1971) nicht den Strukturwandel im Exportgütersortiment von Produkten mit einem höheren Verarbeitungsgrad wie Verpackungsmaterial auf Güter mit einem geringen Verarbeitungsgrad wie Öle und Holzfuhrnere anzeigt. Der Anstieg des Konzentrationsgrades beim Exportgütersortiment im intraregionalen Markt (1966: 0,21; 1971: 0,36) hingegen gibt lediglich das überdurchschnittliche Exportwachstum von Baumwollgeweben wieder. Gemeinsam ist diesen Ergebnissen mit denen anderer Integrationsgemeinschaften, daß das Konzentrationsniveau auf extraregionalen Märkten deutlich höher ist als auf intraregionalen Märkten und sich als relativ stabil erweist.

³³ Dies gilt auch für die Nahrungsmittlexporte, die dem Industriesektor zuzuordnen sind, aber nicht in den Kategorien 5-8 erscheinen, beispielsweise Fisch- und Obstkonserven sowie Kaffeeextrakte.

³⁴ Die ähnliche Exportstruktur der beiden Staaten auf den intraregionalen Märkten wird durch die „Bipolarität“ der Westafrikanischen Zollunion begünstigt. Während Mauretanien und Mali als traditionelles Hinterland Senegals anzusehen sind, erfüllen Niger und vor allem Obervolta ähnliche Funktionen für die Elfenbeinküste. Sichtbares Kennzeichen dieser „Bipolarität“ sind die entsprechenden Transitwege der Binnenländer Mali, Obervolta und Niger.

tut. Analog zur Elfenbeinküste erweist sich auch das Exportgütersortiment Senegals auf Industrieländermärkten in seiner gütermäßigen Zusammensetzung als relativ stabil im Vergleich zu den intraregionalen Exporten³⁵.

Alle anderen Staaten der UDEAO zeigen erheblich größere Diskrepanzen in Struktur und Umfang der intraregionalen und extraregionalen Industriegüterexporte als die beiden industriellen Zentren Senegal und Elfenbeinküste. In den meisten Fällen beschränkten sich die intraregionalen Exporte fast ausschließlich auf Baumwollgewebe (Mali, Dahomey, Niger und Obervolta), während sich der extraregionale Export auf gegerbte Felle und Häute (Obervolta und Niger), landwirtschaftliche Kleinwerkzeuge (Mauretanien), Kunstgewerbeartikel (Mali) oder Kartonagen (Dahomey) konzentrierte.

Schlußfolgerungen

18. Die Ergebnisse des Vergleichs der Industriegütersortimente auf den extra- und intraregionalen Märkten lassen es sinnvoll erscheinen, die eingangs genannten Grundthesen von Morawetz über eine mögliche Funktion des regionalen Marktes durch „produkt- und entwicklungsstandbezogene“ Thesen zu ergänzen.

Zum einen ist es möglich, daß ein regionaler Markt kaum Funktionen im Hinblick auf Drittländerexporte erfüllen kann; vor allem dann, wenn sich die Investitionen in exportorientierten Industrien ausschließlich an den Marktbedingungen in den Industrieländern orientieren. Handelt es sich dabei um Konsumgüter, so wird bei einem möglichen intraregionalen Export nur eine sehr enge Zielgruppe angesprochen, und zwar „expatriates“ und Einheimische mit hohem Einkommen und „europäisierter“ Nachfragestruktur. Beispiele für derartige Güter sind Kunstgewerbeartikel aus Holz (Kenia, Tansania, Uganda, Mali), die Meerschamverarbeitung (Tansania), Sport- und Freizeitartikel (Kenia) sowie Süßwaren (Kamerun). Handelt es sich um Zwischengüter, so beruht der extraregionale Export auf der Ausnutzung eines Kosten- oder Standortvorteils und hat ebenfalls nichts mit der Tatsache zu tun, daß das Produktionsland Mitglied einer Integrationsgemeinschaft ist. Beispiel für ein derartiges Produkt ist der ausschließlich extraregionale Export des energieintensiven Rohaluminiums in Kamerun.

Zweitens ist es möglich, daß der gemeinschaftliche Markt zwar als Absatzmarkt dienen kann, jedoch kein Potential für intraindustrielle Spezialisierung bietet, weil die Homogenität der Güter hoch ist oder es sich nicht um typische Konsumgüter handelt. Beispiel für ein derartiges Produkt sind Sisalleinen und -taue (Kenia, Tansania). Auch bei diesem Produkt erfüllt der regionale Markt weder eine Schrittmacherfunktion für Exporte in Industrieländer (These I) noch eine Substitutionsfunktion für extraregionale Exporte (These II).

In einem dritten Fall kann der regionale Markt zwar eine „Wegbereiterfunktion“ erfüllen, aber nicht im Sinne der These I von Morawetz. Gedacht ist an erfolgreiche Importsubstitutionsprozesse von Partnerstaaten zu Lasten intraregionaler Importe, unter Umständen unterstützt durch Binnenzölle („transfer taxes“ in der OAG) oder Quasi-Binnenzölle („taxe unique“ in der UDEAC). Dadurch kann der Druck zugunsten einer stärkeren Drittlandsmarktorientierung verstärkt werden (Bekleidung in Kenia). Voraussetzung für diese Funktion ist wieder, daß der Spielraum intraindustrieller Spezialisierung gering ist - sei es aufgrund des niedrigen Einkommensniveaus oder aufgrund einer natürlichen Homogenität der Güter - bzw. daß der Binnenmarkt wenig expansiv ist.

³⁵ Die Gini-Konzentrationsmaße der extraregionalen Exporte sanken von 0,39 im Jahre 1966 auf 0,36 im Jahre 1971, während sie intraregional im gleichen Zeitraum von 0,32 auf 0,25 zurückgingen.

19. Alle drei Ergänzungen der Thesen von Morawetz basieren auf den spezifischen Bedingungen afrikanischer Integrationsgemeinschaften, deren intraregionaler Handel sich eher durch inter- als durch intraindustrielle Spezialisierung auszeichnet. Symptomatisch für diese bisher noch geringe Bedeutung der intraindustriellen Spezialisierung ist die Tatsache, daß das Problem von Binnenzöllen innerhalb eines regionalen Marktes zum Schutz heimischer Industrien ein Charakteristikum afrikanischer und nicht lateinamerikanischer Gemeinschaften ist und daß Binnenzölle in den Gemeinschaften als „Normalfall“ und nicht als Notlösung angesehen werden.

Die drei ergänzenden Funktionen des regionalen Marktes begründen im wesentlichen die deutlichen Diskrepanzen in der gütermäßigen Zusammensetzung der Sortimente auf extra- und intraregionalen Märkten. Sie lassen den Schluß zu, daß regionale Integration in den afrikanischen Ländern zur Zeit noch nicht die Funktion eines „Wegbereiters“ für exportorientierte Industrialisierung in Richtung Industrieländer erfüllen kann, sondern als langfristige³⁶ komplementäre Strategie zu einer mittelfristig möglichen Industrialisierung verstanden werden muß, die sich an den komparativen Kostenvorteilen dieser Länder auf dem Weltmarkt orientiert.

³⁶ Der langfristige Aspekt regionaler Integration läßt sich abgesehen von der zur Zeit schwachen binnenwirtschaftlichen Basis auch dadurch begründen, daß die Ausweitung des intraregionalen Handels sachkapitalintensive Investitionen im Infrastrukturbereich voraussetzt, weil die Verkehrsverbindungen der Staaten „kolonial“ geprägt sind, d.h. auf den in der Kolonialphase geschaffenen Anbindungen zwischen afrikanischen und europäischen Staaten basieren. Eine kurz- oder mittelfristig orientierte Industrialisierungsstrategie muß sich daher der vorhandenen Anbindungen bedienen, was nichts anderes als Exportorientierung in Richtung Industrieländer bedeutet.