

**Wie können Investitionen in Afrika durch
nationale, regionale und internationale
Abkommen gefördert werden?**

Juliane Riese

**Berichte aus dem Weltwirtschaftlichen Colloquium
der Universität Bremen**

Nr. 88

Hrsg. von
Andreas Knorr, Alfons Lemper, Axel Sell, Karl Wohlmuth

**Wie können Investitionen in Afrika
durch nationale, regionale und internationale
Abkommen gefördert werden?**

Juliane Riese

Andreas Knorr, Alfons Lemper, Axel Sell, Karl Wohlmuth
(Hrsg.):

Berichte aus dem Weltwirtschaftlichen Colloquium
der Universität Bremen, Nr. 88, Juni 2004,
ISSN 0948-3829

**Bezug: IWIM - Institut für Weltwirtschaft
und Internationales Management
Universität Bremen
Fachbereich Wirtschaftswissenschaft
Postfach 33 04 40
D- 28334 Bremen
Telefon: 04 21 / 2 18 - 34 29
Telefax: 04 21 / 2 18 - 45 50
E-mail: iwim@uni-bremen.de
Homepage: <http://www.iwim.uni-bremen.de>**

Inhaltsverzeichnis

Vorwort	3
1 Einleitung	4
2 Warum sind Investitionen wichtig für den Entwicklungsprozeß?	5
2.1 Das Modell nach Harrod-Domar	5
2.2 Das Modell nach Solow	6
2.3 Endogene Wachstumstheorie	8
2.4 Spill-Overs und Skill-Transfers	9
2.5 Zwischenfazit	10
3 Warum wird in Afrika nicht genug investiert?	10
3.1 Risiko	12
3.2 Märkte	13
3.2.1 Regionale Märkte	14
3.2.2 Exportmärkte der reichen Länder	15
3.3 Devisenmangel, Schulden und Kapitalflucht	16
3.4 Infrastruktur und Bildung	18
3.4.1 Infrastruktur	18
3.4.2 Bildung	18
3.5 Zwischenfazit	20
4 Welche Investitionen sollten gefördert werden?	20
4.1 Private versus öffentliche Investitionen	20
4.2 Ausländische versus inländische Investitionen	21
4.3 Langfristige versus kurzfristige Investitionen	22
4.4 Zwischenfazit	23
5 Wie können Investitionen in Afrika durch nationale, regionale und internationale Abkommen gefördert werden?	24
5.1 Risikominderung	26
5.1.1 Nationale agencies of restraint	26
5.1.2 Regionale agencies of restraint	32
5.1.3 Internationale agencies of restraint	37

5.2	Marktintegration	43
5.2.1	Regionale agencies of restraint	43
5.2.2	Internationale agencies of restraint	44
5.3	Entschuldung, Vermeidung von Kapitalflucht und Devisenerwirtschaftung .	47
5.4	Verbesserung von Infrastruktur und Bildung	51
5.5	Zwischenfazit	54
6	Schlußbetrachtung: Probleme und Chancen	54
	Literatur	58
	Anhang: Verzeichnis der im Text genannten Abkommen und Organisations-	
	nen	65

Vorwort

Vielen herzlichen Dank an Herrn Prof. Dr. Karl Wohlmuth, Institut für Weltwirtschaft und Internationales Management (IWIM) der Universität Bremen, für seine Unterstützung, seine Geduld und seine wertvollen Hinweise. Ebenfalls vielen herzlichen Dank an Herrn Tobias Knedlik für seine engagierte Kritik und die guten Verbesserungsvorschläge.

Danke schön an Helga Blome, Onno Gabriel, Katharina Jantzen, Phillipp John, Dorothee Konings, Martin Peters, Erik Richter, Magdalene Riese, Renate Riese, Katharina Roettig und Christian Schaeffer für ihre Freundschaft, Hilfe und Kritik.

1 Einleitung

Warum sind arme Länder arm und reiche Länder reich? Auf diese Frage sind viele Antworten gegeben worden, aber sie ist und bleibt eine der spannendsten Fragen der gesamten Wirtschaftswissenschaft. Der afrikanische Kontinent ist eine der ärmsten und unterentwickeltesten Regionen der Erde. Jahrzehntelange Entwicklungshilfe scheint daran kaum etwas geändert zu haben. Warum? Die vorliegende Arbeit mit dem Titel „Wie können Investitionen in Afrika durch nationale, regionale und internationale Abkommen gefördert werden?“ versucht sich der Antwort auf diese Frage aus einem bestimmten Blickwinkel zu nähern. Sie geht von der in Abschnitt 2 erläuterten Überlegung aus, daß *Investitionen* wichtig für den Entwicklungsprozeß einer Volkswirtschaft sind. Daher stellt sie zunächst die Frage: Wieso gelingt es in afrikanischen Ländern nicht, die notwendigen Investitionen aufzubringen?

In Abschnitt 3 werden Gründe erläutert, weshalb in Afrika zuwenig Investitionen getätigt werden. Der Grundgedanke ist dabei: Der Reichtum einer Nation hängt von der Qualität ihrer Politik und Institutionen ab. Sind Politik und Institutionen effektiv und leistungsfähig, dann lohnen sich Investitionen in dem betreffenden Land. Das ist aber in Afrika zu selten der Fall.

Der darauf folgende Abschnitt ist eine kurze Diskussion der Frage, welche Art von Investitionen in Afrika gefördert werden sollten. In Abschnitt 5 wird versucht, einige Antworten auf die Frage nach den Möglichkeiten einer Investitionsförderung durch Abkommen zu geben. Abkommen werden dabei als Möglichkeit interpretiert, nationale Politik und Institutionen so zu binden, daß sie nicht zuungunsten von Investitionen und Investoren handeln (können).

Der letzte Abschnitt befaßt sich abschließend mit den Problemen und Chancen solcher Abkommen. Als Ergebnis der vorgestellten Überlegungen wird dabei argumentiert, daß Abkommen nur dann dauerhaft und wirkungsvoll zur Verbesserung nationaler Politik und Institutionen und somit zur Investitionsförderung beitragen können, wenn sie zwei Kriterien erfüllen. Zum einen müssen sie Teil eines *Gesamtkonzeptes* für volkswirtschaftliche Entwicklung sein. Zum anderen müssen sie Disziplin der ökonomischen Akteure im Rahmen der Abkommen zur optimalen Strategie machen und so ökonomische Kooperation der Akteure untereinander ermöglichen.

2 Warum sind Investitionen wichtig für den Entwicklungsprozeß?

Um zu verstehen, warum man sich mit dem Thema der Förderung von Investitionen in Afrika durch Abkommen beschäftigen sollte, muß man fragen, warum Investitionen für die Entwicklung einer Volkswirtschaft wichtig sind. Verschiedene volkswirtschaftliche Modelle geben Aufschluß über die Bedeutung von Investitionen.^{1, 2}

2.1 Das Modell nach Harrod-Domar

Das Harrod-Domar-Modell geht von den Standardannahmen aus, daß das Einkommen bzw. der Output Y einer Volkswirtschaft in einer Periode t gleich der Summe von Konsum und Ersparnissen bzw. von Konsum und Investitionen ist:

$$Y(t)=C(t)+S(t) \text{ und } Y(t)=C(t)+I(t).$$

Damit gilt auch, daß $S(t)=I(t)$.

Ein Bruchteil δ des nationalen Kapitalstocks K veraltet in jeder Periode und muß durch Investitionen ersetzt werden. Dann ist

$$K(t+1)=(1-\delta)K(t)+I(t)=(1-\delta)K(t)+S(t).$$

Die Sparquote s ist definiert als der Quotient aus gesamtwirtschaftlichen Ersparnissen und gesamtwirtschaftlichem Einkommen (der Teil des Einkommens, der gespart wird):

$$s=S(t)/Y(t).$$

Wenn also die Ersparnisse ein konstanter Bruchteil s des Einkommens sind, dann ist $S(t)=sY(t)$ für alle t .

Die Kapitalquote θ ist definiert als die Menge an Kapital, die erforderlich ist, um eine Einheit von Output zu erwirtschaften:

$$\theta=K(t)/Y(t).$$

Analog zu den Ersparnissen gilt auch hier $K(t)=\theta Y(t)$ für alle t .

$K(t+1)=(1-\delta)K(t)+S(t)$ kann dann geschrieben werden als

$$\theta Y(t+1)=(1-\delta)\theta Y(t)+sY(t),$$

und durch Umformung erreicht man

¹Vgl. RAY (1998), hier: S. 47–98.

²Vgl. HOSSAIN/CHOWDHURY (1998), hier: S. 80–83.

$$(Y(t+1)-Y(t))/Y(t)=s/\theta-\delta.$$

Die linke Seite dieser Gleichung ist die Wachstumsrate g , so daß

$$s/\theta = g+\delta.$$

Dies ist die sogenannte Harrod-Domar-Gleichung.

Diese Gleichung bedeutet, daß es zwei Wege gibt, volkswirtschaftliches Wachstum (und damit Einkommen und Entwicklungsstand) zu erhöhen. Entweder man erhöht die Sparquote und damit den Anteil des Einkommens, der in Produktivkapital investiert wird. Oder man verbessert den Ertrag des investierten Kapitals, d. h. man erzielt mehr Output pro Kapitaleinheit (niedrigeres θ).

2.2 Das Modell nach Solow

Auch das Solow-Modell unterstellt $Y(t)=C(t)+S(t)$ auf der Nachfrageseite. Dabei ist wiederum

$$S(t)=I(t).$$

Auch im Solow-Modell ist die Sparquote

$$s=S(t)/Y(t) \text{ und}$$

$S(t)=sY(t)$, d. h. die Ersparnisse sind ein konstanter Bruchteil des volkswirtschaftlichen Einkommens.

Wie im Harrod-Domar-Modell verschleißt der Kapitalstock pro Periode um einen Bruchteil δ .

Die Angebotsseite wird beschrieben durch eine Produktionsfunktion mit konstanten Skalenerträgen und abnehmenden Faktorerträgen

$$Y=f(N, K).$$

N steht dabei für die Bevölkerungszahl, was gleichbedeutend ist mit Arbeit bzw. Arbeitskräften, K für Kapital. Output pro Kopf der Bevölkerung ist dann

$$Y/N=y=f(1,k) \text{ mit}$$

$$I/N=i \text{ als Investition pro Kopf und } K/N=k \text{ als Kapital pro Kopf.}$$

Das Modell unterstellt pro Periode ein konstantes Bevölkerungswachstum um den Faktor n . Das bedeutet, daß der Kapitalstock wachsen muß, um trotz Bevölkerungswachstums konstanten Output und konstantes Einkommen pro Kopf sicherzustellen. Es reicht nicht, nur den Teil δ zu ersetzen, der in jeder Periode obsolet wird. Die pro Periode erforderliche Investition, die einen gleichbleibenden Kapitalstock pro Kopf garantiert, ist

$$I=(\delta+n)K.$$

Die pro Periode erforderliche Investition pro Kopf, die einen gleichbleibenden Kapitalstock pro Kopf garantiert, ist

$$I/N=i=(\delta+n)k.$$

Man beachte, daß das Gesamteinkommen der Volkswirtschaft wächst, wenn die Gleichgewichtsbedingung

$$I=(\delta+n)K=S$$

erfüllt ist. Einkommen und Output *pro Kopf* sind jedoch konstant.

Man kann jetzt folgendes gedankliches Experiment durchführen. Angenommen, die Sparquote erhöht sich. Dann sind die Ersparnisse bzw. die getätigten Investitionen größer als die für die Erhaltung eines konstanten Kapitalstocks pro Kopf notwendigen Investitionen. Der Kapitalstock pro Kopf, der Gesamtoutput *und* der Output pro Kopf wachsen. Mehr Investitionen in Produktivkapital statt Konsum führen also zu volkswirtschaftlichem Wachstum, auch im Hinblick auf Einkommen pro Kopf.

Das Gedankenexperiment führt noch weiter. Ein größerer Kapitalstock K bedeutet auch, daß eine (absolut gesehen) größere Menge des Kapitalstocks pro Periode verschleißt und ersetzt werden muß: δK ist absolut größer, da δ ein konstanter Faktor ist. Darum werden die zusätzlichen Ersparnisse nach einiger Zeit nicht mehr dazu dienen, zusätzliche Investitionen zu tätigen, die den Kapitalstock pro Kopf erhöhen, sondern dazu, den bereits gewachsenen Kapitalstock pro Kopf zu erhalten. Das Gesamteinkommen wird (wie vor der Erhöhung der Sparquote) in gleichem Maße wachsen wie die Bevölkerung. Einkommen und Output *pro Kopf* werden sich dann aber auf einem höheren *Level* befinden. Will man jedoch langfristiges Wachstum der Volkswirtschaft erreichen, das über diesen Level-Effekt hinausgeht, so muß man *technischen Fortschritt* in das Modell einführen. Das heißt, man muß mit neuen Produktionsmethoden mehr Output pro Arbeitskraft und Kapitaleinheit erzielen.

Das Solow-Modell trifft zwei wichtige Aussagen. Erstens: Es ist möglich, durch weniger Konsum und mehr Investitionen den Wohlstand, d. h. das Einkommen pro Kopf einer Bevölkerung dauerhaft zu erhöhen. Zweitens: Diese Effekte durch Investitionen werden nur *Level*-Effekte sein, aber keine dauerhaften *Wachstums*-Effekte. Ohne technischen Fortschritt ist Investition in den Kapitalstock einer Volkswirtschaft nicht ausreichend, um Wachstum und Entwicklung, gemessen am Pro-Kopf-Einkommen, zu garantieren.³

³Vgl. RAY (1998), hier: S. 71.

Sparquoten und Investitionsquoten sind in vielen Entwicklungsländern, auch den afrikanischen, niedrig.⁴ Das liegt hauptsächlich daran, daß die Menschen am Existenzminimum leben und von ihrem Einkommen nichts sparen *können*. Es präsentiert sich ein Teufelskreis der Armut (vicious circle of poverty): Arme Länder mit niedrigen Spar- und Investitionsquoten haben geringes Wirtschaftswachstum, deshalb bleiben die Spar- und Investitionsquoten gering. Es gibt aber einen Ausweg, diese Beschränkung der Volkswirtschaft (savings/investment constraint) zu lockern: Indem man nämlich nicht nur die nationalen Ersparnisse zur Investition in Produktivkapital nutzt, sondern auch ausländische.⁵

2.3 Endogene Wachstumstheorie

Neuere Wachstumsmodelle gehen von der Annahme aus, daß Variablen wie die Sparquote oder technischer Fortschritt nicht exogen sind, sondern zumindest teilweise z. B. von der Politik beeinflußt werden können. Solche Variablen sind daher in neueren Modellen endogen.⁶ Diese Modelle gehen nicht wie das Solow-Modell von konstanten, sondern von steigenden Skalenerträgen aus. Diese werden auf positive Externalitäten von Investitionen zurückgeführt. Wenn eine Firma beispielsweise in Forschung und Entwicklung investiert, kommt das generierte Wissen nicht nur der Firma selbst zugute, sondern der gesamten Volkswirtschaft, da auch andere Firmen dieses neue Wissen nutzen können (s. auch nächster Abschnitt).⁷ In Modellen mit steigenden Skalenerträgen wird nicht notwendigerweise ein Einkommenslevel erreicht, der als Gleichgewicht gelten kann. Vielmehr können durch Erhöhung der Sparquote Wachstumsraten *dauerhaft* gesteigert werden, wenn die Externalitäten der getätigten Investitionen groß sind.⁸

Da in den neueren Modellen Wachstum dauerhaft sein kann, ohne daß wie im Solow-Modell von exogenem technischem Fortschritt ausgegangen werden muß, werden sie auch als endogene Wachstumstheorien bezeichnet. Allerdings zeigen empirische Studien, daß das Solow-Modell die Variation in Wachstumsraten verschiedener Länder recht gut erklären kann. Die endogene Wachstumstheorie ist aber für Entwicklungsländer bedeutsam,

⁴Im Jahr 2000 betragen die durchschnittliche Sparquote und die durchschnittliche Investitionsquote in Afrika 21,0 bzw. 21,8 Prozent. ECONOMIC COMMISSION FOR AFRICA (2003), S. 35.

⁵Vgl. HOSSAIN/CHOWDHURY (1998), hier: S. 82f.

⁶Vgl. GILLIS et al. (2001), hier: S. 78.

⁷Vgl. ebenda, S. 79.

⁸Vgl. ebenda, S. 79.

weil sie die Bedeutung von Investitionen in Humankapital und Technologietransfers betont.⁹ Darauf soll im folgenden Abschnitt kurz eingegangen werden.

2.4 Spill-Overs und Skill-Transfers

Die erwähnten Modelle deuten darauf hin, daß eine Volkswirtschaft, die dauerhaftes Wachstum (langfristige Verbesserung der Erträge, langfristiges Wachstum des Einkommens pro Kopf) erzielen soll, technischen Fortschritt (beispielsweise durch Investitionen in Humankapital) braucht. Man verspricht sich für Entwicklungsländer besonders von Investitionen durch Firmen aus entwickelten Ländern einen Zuwachs in dieser Hinsicht. Zum einen können ausländische Investitionsprojekte mit formalen Wissenstransfers verbunden sein. Dabei hängen der Transfer von Technologien (z. B. durch die Erteilung von Lizenzen) und die Ausbildung von Angestellten, insbesondere Führungskräften, durch ausländische Investoren eng zusammen.^{10, 11} Zum anderen geschieht Diffusion von Wissen und Technologie auch durch informelle Transaktionen. Man spricht von „Spillovers“, wenn der Investor nicht alle Gewinne internalisieren kann, die in der Volkswirtschaft durch die auf seine Investition zurückzuführenden Produktivitäts- oder Effizienzsteigerungen entstehen.

Das einfachste Beispiel für ein Spillover einer ausländischen Investition ist eine einheimische Firma, die eine Technologie des Investors kopiert. Ausländische Investoren können ihre Lieferanten und Distributoren zwingen, effizienzsteigernde Maßnahmen wie Qualitätskontrolle oder Standardisierung einzuführen, und so Diffusion von technischem Fortschritt in einer größeren Zahl von Firmen verursachen. Von ausländischen Investoren ausgebildete Arbeiter können in einheimische Firmen abwandern. Aber ein Spillover liegt auch vor, wenn ausländische Investoren den Wettbewerb auf einem Markt intensivieren, so daß einheimische Firmen gezwungen sind, ihre Ressourcen effizienter zu nutzen oder neue Technologien zu entwickeln, um wettbewerbsfähig zu bleiben.¹²

Diese positiven Transfers und Spillovers ausländischer Investitionen müssen aber nicht zwangsläufig auftreten. Der Stand des technischen Wissens in der Volkswirtschaft, die Strukturen des einheimischen Marktes und der einheimischen Industrie und die Politik des betreffenden Landes scheinen Einfluß darauf zu haben, wie groß die positiven Effekte von

⁹Vgl. ebenda, S. 80.

¹⁰Vgl. GILLIS et al. (1996), hier: S. 405f.

¹¹Für eine umfassende Definition des Begriffs „Technologietransfer“ siehe UNCTAD (2001), S. 6f. Auf den Zusammenhang zwischen Humankapital und technischem Fortschritt wird weiter unten ausführlicher eingegangen.

¹²Vgl. BLOMSTRÖM/KOKKO (1998).

Auslandsinvestitionen sind.^{13, 14} Dies wirft zwei Fragen auf. Welche Arten von Investitionen versprechen positive Effekte für langfristige Entwicklung im Sinne des Harrod-Domar- und des Solow-Modells? Und wie können genau diese Investitionen gefördert werden? Um diese Fragen zu beantworten, muß man sich zunächst einer anderen zuwenden. Sie lautet: Wieso liegt Afrika im Ganzen gesehen so weit hinter anderen Teilen der Welt zurück, was Investitionen und Technologien betrifft? Mit anderen Worten: Was sind die Gründe dafür, daß Afrika *bisher* nicht das Kapital und das Wissen angezogen (oder angesammelt) hat, die für mehr Entwicklung nötig gewesen wären?

2.5 Zwischenfazit

Verschiedene Modelle der volkswirtschaftlichen Theorie deuten darauf hin, daß Investitionen (die durch einen Verzicht auf Konsum, d. h. eine Erhöhung der Sparquote, ermöglicht werden) den Wohlstand eines Landes erhöhen können. Wenn Investitionen aus inländischen Ersparnissen nicht ausreichen, um den Wohlstand auf ein befriedigendes Niveau zu heben, müssen außerdem ausländische Investitionen gefördert werden. Für dauerhaftes Wirtschaftswachstum und langfristige Entwicklung ist darüber hinaus technischer Fortschritt erforderlich (fortlaufende Verbesserung des Ertrages des investierten Kapitals). Dieser kann durch Verbesserung des nationalen Bildungsstands und Forschung gefördert werden. Auslandsinvestitionen können dazu durch Skill-Transfers und Spill-Overs beitragen. Dies ist jedoch nicht zwangsläufig. Der folgende Abschnitt wendet sich zunächst der Frage zu: Warum wird in Afrika nicht genug investiert?

3 Warum wird in Afrika nicht genug investiert?

Der World Investment Report der UNCTAD 1999 gibt an, daß im Jahr 1995 63,4% der ausländischen Direktinvestitionen (foreign direct investment, im folgenden: FDI) der gesamten Welt in die entwickelten Länder flossen, 35,1% in die Europäische Union. 32,3% der FDI kamen den Entwicklungsländern zugute. Innerhalb dieser Gruppe konnten sich Asien 20,7% und Afrika nur 1,3% der gesamten FDI sichern. Im Jahre 1998 erhielt Afrika 1,2% der weltweiten FDI, während 13,2% nach Asien flossen und 71,5% in die Gruppe der entwickelten Länder.¹⁵ Jaspersen et al geben an, daß der private Sektor Lateinamerikas

¹³Vgl. BLOMSTRÖM/KOKKO (1998).

¹⁴Vgl. MAYER (2001).

¹⁵Vgl. UN CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT (1999b), S. 20, Tabelle I.3.

langfristige ausländische Kapitalzuflüsse in Höhe von 15% seiner privaten Investitionen (private fixed investment) verzeichnen konnte. Die entsprechende Zahl für Ostasien ist 11%. In Afrika südlich der Sahara (mit Ausnahme von Südafrika) wurde demgegenüber ein Netto-*Abfluß* von Kapital aus dem privaten Sektor festgestellt.¹⁶ Während im Jahre 1997 Süd-, Ost- und Südostasien pro 1000 US-Dollar des Bruttoinlandsprodukts 28,3 US-Dollar an FDI verzeichnen konnten (28.3 dollars per 1,000 dollars of GDP), erhielten Lateinamerika und die Karibikstaaten 33,8 und Afrika 14,7 Dollar an FDI-Zuflüssen pro 1000 US-Dollar des Bruttoinlandsprodukts.¹⁷ Noch eine Zahl zu Kapitalflüssen, die keine Direktinvestitionen darstellen: Afrikas Kapitalmärkte umfassen weniger als 2% der Gesamtkapitalisierung der Entwicklungsländer, und diese 2% werden fast ausschließlich in Südafrika gehandelt.¹⁸ Warum diese Unwilligkeit von einheimischen wie ausländischen Investoren, ihr Kapital in Afrika anzulegen? Kann das Kapital in Afrika keine nennenswerten Renditen erwirtschaften? Und wenn dem so ist, woran liegt das?

In seinem Artikel „Big bills left on the sidewalk: Why some nations are rich, and others poor“¹⁹ erzählt Mancur Olson die Anekdote von einem Juniorprofessor, der sich während eines Spaziergangs nach einer auf dem Gehweg herumliegenden 100-Dollar-Note bückt. Da hält ihn sein Begleiter, ein älterer Professor, zurück und sagt: „Wenn dieser Geldschein echt wäre, dann hätte ihn schon jemand aufgehoben“. Die Geschichte soll die Vorstellung von Ökonomen illustrieren, daß alle Gewinne, die erwirtschaftet werden können, auch erwirtschaftet werden. Aber wenn dem so ist, gibt es nur zwei Möglichkeiten, weshalb Grenzen zwischen Nationalstaaten häufig Grenzen zwischen Arm und Reich darstellen. Entweder sind arme Länder arm, weil sie arm an Ressourcen sind und schnell an die Grenzen ihrer Produktionsfunktionen stoßen. Oder sie sind arm, weil sie schlechtere Politik und Institutionen (policies and institutions) haben als reiche Länder und nur einen Bruchteil ihres wirtschaftlichen Potentials realisieren. Arme Länder haben keine Anreizstruktur, die die produktive Kooperation hervorbringt, die zum Erwirtschaften großer Gewinne nötig ist.

Olson nimmt sich also auf einer stark aggregierten Ebene die Ressourcen eines Landes der Reihe nach vor und überprüft die erste These. Und er disqualifiziert Ressourcen als ausreichende Erklärungen für die Unterschiede im Pro-Kopf-Einkommen der reichen und der armen Länder.²⁰ Was bleibt, ist nach Olson die zweite These: Daß der Reichtum

¹⁶Vgl. JASPERS/AYLWARD/KNOX (2000), hier: S. 76 und 72–73.

¹⁷Vgl. UN CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT (1999a), S. 4, Tabelle 1.

¹⁸Vgl. ERB/HARVEY/VISKANTA (2000), hier: S. 122 und S. 124–125.

¹⁹OLSON (1996).

²⁰Produktives Wissen (productive knowledge) steht in den meisten Fällen auch armen Ländern zu

einer Nation von der Qualität ihrer Politik und ihrer Institutionen abhängt, und daß arme Länder sehr weit von ihrem maximalen Produktionsniveau entfernt sind. Wenn es gelänge, das Produktionsniveau in armen Ländern zu steigern, dann würde es sich auch lohnen, mehr zu investieren. Dadurch könnte wiederum die Produktion gesteigert werden - ein „virtuous circle“ statt eines „vicious circle“ wie unter 2.2 beschrieben.

Was sind gute Politik und gute Institutionen? In bezug auf Afrika scheint es einfacher zu sein festzustellen, was gute Politik und gute Institutionen *nicht* sind. Ich möchte die in der Literatur identifizierten Probleme Afrikas in vier Bereiche einteilen: 1) Risiko, 2) Märkte, 3) Devisenmangel, Schulden und Kapitalflucht, 4) Infrastruktur und Bildung.

3.1 Risiko

Das reale oder wahrgenommene Investitionsrisiko ist in Afrika aus verschiedenen Gründen hoch, und diese Gründe hängen miteinander zusammen. Zunächst einmal entsteht Unsicherheit durch ein unterentwickeltes System von Gerichtsbarkeit und Rechtsprechung. Staatsanwälte, Richter und Anwälte können in vielen afrikanischen Ländern nicht unabhängig arbeiten und werden häufig unter Druck gesetzt.²¹ Dies schafft Unsicherheit für Investoren betreffend der Durchsetzung geltender Gesetze sowie von Eigentumsrechten. Eigentumsrechte (property rights) werden in der Literatur häufig als Problemfeld für Investoren identifiziert. Das betrifft einmal Eigentumsrechte an materiellen Dingen und Erfahrungen vieler Investoren mit Enteignung durch den Staat (ein aktuelles Beispiel ist Simbabwe),²² zum anderen Rechte an geistigem Eigentum (intellectual property rights). Diese sind im Zusammenhang mit Technologietransfer durch internationale Zusammenarbeit bedeutsam.²³

Doch auch durch Legislative und Exekutive entsteht Unsicherheit. Die Gesetzgebung in afrikanischen Ländern, einschließlich der Gesetzgebung betreffend Investitionen, wird

relativ niedrigen Kosten zur Verfügung. Überbevölkerung, d h ein geringes Maß an Land und natürlichen Ressourcen pro Kopf scheidet als Ursache aus; viele stark bevölkerte Länder haben hohe und viele spärlich besiedelte Länder niedrige Pro-Kopf-Einkommen. Abnehmende Kapitalerträge sind keine Erklärung; nach bestimmten Berechnungen könnte das Grenzprodukt des Kapitals pro Arbeiter in Indien bis zu 58 mal so groß sein wie das der Vereinigten Staaten. Das würde bedeuten, daß Investoren sich nur so drängeln würden, um in Entwicklungsländern zu investieren.[Vgl. LUCAS (1990), hier: S. 92.] Selbst wenn man annimmt, daß das Humankapital von Arbeitern in entwickelten Ländern sehr viel höher ist als das von Arbeitern in Entwicklungsländern, kann man nur einen Bruchteil des Differentials erklären.

²¹Vgl. WIDNER (2000).

²²Vgl. AILOLA (2000), hier: S. 247.

²³Vgl. CLEARY (2001), hier: S. 445–446.

als widersprüchlich, inkonsistent und wechselhaft beschrieben.²⁴ Die Steuergesetzgebung ist nicht einheitlich und nicht verlässlich, insbesondere weil staatliche Budgetdefizite immer wieder einen Anreiz darstellen, Steuern und Abgaben zu erhöhen (s. u.). Korruption und ineffektive Bürokratie behindern die Unternehmungen von Investoren.^{25, 26} In Ländern wie Südafrika, die auf eine lange Geschichte autoritärer Herrschaft zurückblicken, hat die Polizei weder die Ausbildung und Erfahrung noch die Ressourcen, um Geldwäsche, Drogenhandel und andere Verbrechen zu bekämpfen. Internationale Verbrecherorganisationen bedrohen die Entwicklung eines legalen privaten Sektors.^{27, 28} Dazu kommen weitere politische Risiken wie zum Beispiel Währungsrisiken für Importeure und Exporteure (die auf die Unterentwicklung von Devisenmärkten in afrikanischen Ländern und Währungsinstabilität zurückzuführen sind)²⁹ oder kriegerische Konflikte in verschiedenen Regionen. Schließlich haben Investoren noch Naturkatastrophen wie z. B. Dürren zu fürchten.³⁰ Die vielen Quellen von Unsicherheit zusammen mit der Tatsache, daß Investitionen in Afrika häufig irreversibel sind (Kapitalgüter weiterzuverkaufen ist schwierig), erhöhen für Investoren den Wert der Option „Nullaktivität“ bzw. des Wartens auf neue Informationen. Dies verringert die Summe des investierten Kapitals.³¹ Collier/Pattillo gehen so weit zu konstatieren, daß Risikoberechnungen für Afrika einen signifikanten „Afrika-Dummy“ enthalten, daß also Investitionen in Afrika als riskanter eingestuft werden, als sie nach den ökonomischen Voraussetzungen des Kontinents sind. Das wiederum könnte mit einem „Nachbarschafts-Effekt“ (bad neighbourhood effect) zusammenhängen. Diejenigen Länder, die sich um Reformen und Stabilität bemühen, werden aufgrund ihrer Nachbarschaft zu instabilen Ländern als riskant eingestuft.³²

3.2 Märkte

Eine der Determinanten von Investitionen ist die Nachfrage bzw. die erwartete Nachfrage. Es wird investiert, wenn das Vorhandensein bzw. künftige Wachstum einer Nachfrage

²⁴Vgl. AILOLA (2000), hier: S. 265.

²⁵Vgl. ISAKSSON (2001), hier: S. 86.

²⁶Vgl. ECONOMIC COMMISSION FOR AFRICA (2003), hier: S. 57.

²⁷Vgl. CLEARY (2001), hier: S. 463f.

²⁸EVELEENS schreibt, nach der langjährigen Herrschaft Daniel arap Moises seien heute weite Teile Kenias „unsicher wie ein Kriegsgebiet“, mit der Armut wachse die Kriminalität. I. EVELEENS (2002).

²⁹Vgl. COLLIER/PATTILLO (2000), hier: S. 5ff.

³⁰Vgl. CLEARY (2001), hier: S. 449.

³¹Vgl. COLLIER/PATTILLO (2000), hier: S. 11f.; SCHMIDT-HEBBEL et al. (1996), hier: S. 104ff.

³²Vgl. COLLIER/PATTILLO (2000), hier: S. 4f.

vermutet wird.^{33, 34} (Absatz-) Marktgröße und Marktwachstum (Marktwachstumsrate) sind deshalb zwei Schlüsselgrößen, die auch ausländische Investitionen beeinflussen.^{35, 36} Der Kontinent Afrika hat im Vergleich zu entwickelten und anderen Entwicklungsländern lediglich kleine Märkte zu bieten. Das liegt zum einen daran, daß die Kaufkraft aufgrund von Armut und verbreiteter informeller bzw. Subsistenzwirtschaft generell niedrig ist. Zum anderen liegt es an der mangelnden regionalen Integration afrikanischer Märkte untereinander und daran, daß afrikanische Staaten keinen ausreichenden Zugang zu den Exportmärkten der entwickelten Länder erhalten.

3.2.1 Regionale Märkte

Schon seit Jahrzehnten versuchen afrikanische Staaten durch Zusammenschlüsse zu Zollunionen, Wirtschaftszonen etc., die regionale wirtschaftliche Integration ihres Kontinents voranzutreiben - mit bescheidenem Erfolg.³⁷ Waren können nur schwer von einem Land in ein anderes bzw. von einem Teil eines Landes in einen anderen bewegt werden. Dies liegt unter anderem an den zahlreichen Non-Tariff-Barriers (NTBs) zwischen den Nationalstaaten. Zu diesen gehören 1) gesetzliche Handelsbeschränkungen, 2) Mängel in der Handelsgesetzgebung, 3) mangelhafte Infrastruktur, 4) eingeschränkter Zugang zu Devisen (zu 3) und 4) später mehr).^{38, 39} Auch die Freizügigkeit von Personen ist beschränkt und stellt in Verhandlungen und Praxis ein Problem dar.⁴⁰ Import/Export-Zölle sind für viele Staaten eine wichtige Einnahmequelle und deshalb nur schwer abzubauen.⁴¹ Wegen der Volatilität der Außenhandelspolitik sind Investoren mit großer Unsicherheit bezüglich der relativen Preise konfrontiert.⁴²

³³„Akzeleratormechanismus“ (accelerator mechanism).

³⁴Vgl. JANSEN (1997), hier: S. 112.

³⁵Vgl. CLEARY (2001), hier: S. 448.

³⁶Auch wenn hier nur auf die Nachfrage abgestellt wird, ist es selbstverständlich so, daß Investoren auch im Hinblick auf Inputs für die Produktion nach größeren und wachsenden Märkten suchen.

³⁷Vgl. ALTMANN/KULESSA (1998), z. B. die Beurteilungen der East African Community EAC S. 167–169 oder der Economic Community of West African States ECOWAS S. 275–277. Alle im Text genannten Abkommen und Organisationen werden im Anhang kurz erklärt.

³⁸Vgl. PETERS-BERRIES (2001), hier: S. 417 und S. 421f.

³⁹Unter 1) faßt der Autor zusammen: Import/Export-Lizenzbestimmungen, quantitative und qualitative Beschränkungen u. a., unter 2) Zollabwicklungsgebühren, Grenzüberschreitungsgebühren, Mißbrauch von Bestimmungen betreffend Gesundheit, Sicherheit und Umweltschutz u. a.

⁴⁰Vgl. PETERS-BERRIES (2001), hier: S. 422f.

⁴¹Vgl. KERKELÄ/NIEMI/VAITTINEN (2000), hier: S. 27.

⁴²Vgl. COLLIER/GUNNING (2000), hier: S. 338f.

3.2.2 Exportmärkte der reichen Länder

Afrikanische Staaten genossen in der Vergangenheit scheinbar großzügige Präferenzen hinsichtlich des Zugangs zu den Märkten entwickelter Länder.⁴³ Sie profitierten aber kaum davon und konnten ihre Exporte nicht nennenswert steigern. Langhammer/Lücke meinen, daß die betroffenen entwickelten Länder die geringen Nettohandelseffekte für afrikanische Staaten einkalkulierten: „Die festgelegten Präferenzen wären wahrscheinlich eingeschränkt worden, wenn die dadurch begünstigten Länder deutlich wettbewerbsfähiger geworden wären“⁴⁴.

Auch gegenwärtig ist der Zugang afrikanischer Staaten zu den Exportmärkten der entwickelten Länder nicht ausreichend. Lee verweist darauf, daß die Länder der OECD mehr als 300 Milliarden US-Dollar jährlich für landwirtschaftliche Subventionen ausgeben. Das entspricht in etwa dem Bruttoinlandsprodukt (GDP) Afrikas südlich der Sahara. Gleichzeitig ist der Export afrikanischer landwirtschaftlicher Produkte beschränkt, obwohl gerade diese in den Industrieländern wettbewerbsfähig sein könnten.⁴⁵ Fukasaku nennt gegenwärtige hohe Einfuhrzölle (12 Prozent ad valorem und mehr) der entwickelten WTO-Mitgliedstaaten z. B. auf Textilien als entscheidendes Hindernis für Exporte aus Entwicklungsländern.⁴⁶ Nichtreziproke Präferenzen, wie sie in der Vergangenheit vereinbart wurden, nützen den Entwicklungsländern immer weniger, je weiter die Liberalisierung des Handels auf der Basis des Meistbegünstigungsprinzips (Most Favoured Nation/MFN Principle) fortschreitet.⁴⁷ (Das MFN-Prinzip besagt, daß eine Präferenz, die einem Handelspartner innerhalb der WTO gewährt wird, auf alle Partner ausgedehnt werden muß.) Afrikanische Staaten, die aktiv an WTO-Verhandlungen teilnehmen und WTO-Auflagen erfüllen wollen, um ihre Handelsbedingungen zu verbessern (z. B. die Senkung von Zöllen auf ihre Exportwaren zu erreichen), sehen sich mit hohen Kosten konfrontiert.⁴⁸ Dies ist insbesondere insofern ein Problem, als die Verhandlungsmacht entwickelter Länder aufgrund ihrer wirtschaftlichen Dominanz und ihrer im Vergleich zu afrikanischen Ländern relativ erfolgreichen Abstimmung untereinander als sehr viel größer eingeschätzt wird

⁴³Für einen Überblick siehe FUKASAKU(2002).

⁴⁴LANGHAMMER/LÜCKE (2002), S. 150; eigene Übersetzung.

⁴⁵Vgl. LEE (2002).

⁴⁶Zu den Kosten, die „südlichen“ Ländern durch Handelsbarrieren des „Nordens“ entstehen, und zu den Gründen für protektionistische Tendenzen vgl. SLAUGHTER (2002). Vgl. auch SHUKLA (2002), S. 268.

⁴⁷Vgl. FUKASAKU (2002), hier: S. 162f.

⁴⁸Vgl. LANGHAMMER/LÜCKE (2002), hier: S. 146ff.

(was wohl auch realistisch ist, aber nicht so bleiben muß).⁴⁹ Auf die Möglichkeit einer Verbesserung von Exportchancen durch die Zusammenarbeit in der WTO wird weiter unten eingegangen.

3.3 Devisenmangel, Schulden und Kapitalflucht

Aus den mangelnden Exportmöglichkeiten erwächst ein weiteres Problem afrikanischer Länder: Devisenmangel. Der afrikanische Kontinent muß Devisen erwirtschaften, um Kapitalgüter für die einheimische Produktion und neue Technologien zu importieren.⁵⁰ Wenn es nicht möglich ist, Waren in die Länder zu verkaufen, deren Devisen man benötigt (sei es aufgrund mangelnder Nachfrage oder aufgrund von Angebots-Engpässen), öffnet sich eine „Devisenlücke“ (foreign exchange gap). Die Investitionen und der Import von Technologien bleiben gering.^{51, 52}

Im Endeffekt beschränkt also die Importkapazität Investitionen und Wachstum. Afrikanische Staaten waren traditionell stark von einigen wenigen Waren (z. B. landwirtschaftliche Produkte) und Dienstleistungen abhängig, die zur Erwirtschaftung von Devisen zur Verfügung standen.⁵³ FitzGerald et al. sehen in der Tatsache, daß Entwicklungsländer im Hinblick auf ihren Zugang zu Devisen beschränkt sind, die Ursache der Schuldenkrise.⁵⁴ Denn arme Länder geraten hier in einen Teufelskreis: Sie benötigen Devisen und verschulden sich, um diese zu erhalten. Die in späteren Jahren erwirtschafteten Devisen müssen aber dann wieder für den Schuldendienst ausgegeben werden, und sinnvolle Investitionen wie z. B. solche in Bildung und Infrastruktur (s. u.) können somit nicht getätigt werden.⁵⁵ In vielen Ländern sind Zinszahlungen für Schulden der öffentlichen Haushalte der größte Posten unter den regelmäßigen Staatsausgaben.⁵⁶ Gleichzeitig sind reiche Länder oft nicht bereit, ihren Schuldnern eine Entlastung zu ermöglichen, wie sie z. B. Deutschland 1953 im Rahmen des Londoner Schuldenabkommens erfuhr.

Schulden beeinflussen Investitionen auch in anderer Hinsicht negativ. Sie unterminieren das Vertrauen einheimischer und ausländischer Investoren.⁵⁷ Kreditwürdigkeit und

⁴⁹Vgl. DAS (1998), hier: S. 103f.

⁵⁰Vgl. MAYER (2001), hier: S. 3.

⁵¹Diese Überlegung wird als „basic two-gap model“ bezeichnet.

⁵²Vgl. HOSSAIN/CHOWDHURY (1998), hier: S. 83ff.

⁵³Vgl. FUKASAKU (2002), hier: S. 165.

⁵⁴Vgl. FITZGERALD/JANSEN/VOS (1994), hier: S. 189f.

⁵⁵Vgl. FITZGERALD/JANSEN/VOS (1994), hier: S. 190.

⁵⁶Vgl. JANSEN (1997), hier: S. 99.

⁵⁷Vgl. FITZGERALD/JANSEN/VOS (1994), hier: S. 190.

Zugang zu ausländischen Kapitalquellen werden mit steigender Auslandsverschuldung geringer.^{58, 59, 60} Auf den einheimischen Finanzmärkten können private Kreditnehmer durch den hochverschuldeten Staat verdrängt werden ('crowding-out').^{61, 62} Insoweit als private Investoren Steuererhöhungen (oder inflationäre Politik oder eine Überbewertung der einheimischen Währung) zur Finanzierung des Schuldendienstes erwarten, wird dies einen Rückgang der Investitionen und Kapitalflucht nach sich ziehen.⁶³ Kapitalflucht ist auch in Afrika ein politisches und ökonomisches Problem, wie die Zahlen zu Netto-Abflüssen von Kapital aus dem privaten Sektor zeigen (s. o.). Ein großer Teil des in Afrika vorhandenen Kapitals wird nicht in Afrika angelegt.⁶⁴ Das führt wiederum zu geringerem Steueraufkommen, damit zu geringeren öffentlichen Investitionen oder höheren Auslandsschulden und letztendlich zur Verlangsamung des Wirtschaftswachstums.⁶⁵

Zusammenfassend gesagt sind zur Förderung von Investitionen ein besserer Zugang zu Devisen und eine Erweiterung der Importkapazität notwendig. Sofern versucht wird, diese über Kreditaufnahme zu erreichen, können arme Länder aber in einen Teufelskreis geraten. Sie können dann aufgrund ihrer Rückzahlungspflichten wichtige Investitionen nicht tätigen, verlieren aber gleichzeitig an Kreditwürdigkeit und Attraktivität für ausländische wie einheimische Investoren, was geringere Steuereinnahmen nach sich zieht und so weiter. Die Frage ist also, wie die wirtschaftliche und politische Struktur einer Volkswirtschaft beschaffen sein muß, damit kein solcher Teufelskreis entsteht, bzw. wie Länder, die heute mit solchen Problemen konfrontiert sind, sie lösen können. Wie sehen Politik und Institutionen aus, die Devisenerwirtschaftung ermöglichen, überhöhte Auslandsverschuldung vermeiden und Investitionskapital anziehen?

⁵⁸Vgl. JANSEN (1997), hier: S. 99.

⁵⁹Vgl. FITZGERALD/JANSEN/VOS (1994), hier: S. 190.

⁶⁰Zu der verminderten Kreditwürdigkeit auf makroökonomischer Ebene kommt, daß die Unterentwicklung der Kapitalmärkte in Afrika und Kreditbeschränkungen auf mikroökonomischer Ebene eine große Rolle spielen. Dies gilt insbesondere für Haushalte sowie Firmen im informellen Sektor, der in vielen armen Ländern den Großteil der privaten Investitionen tätigt. Vgl. hierzu SCHMIDT-HEBBEL et al. (1996), hier: S. 92-93

⁶¹Vgl. JANSEN (1997), hier: S. 113f.

⁶²Vgl. FITZGERALD/JANSEN/VOS (1994), hier: S. 191.

⁶³Vgl. JANSEN (1997), hier: S. 113.

⁶⁴Vgl. ECONOMIC COMMISSION FOR AFRICA (2003), hier: S. 2.

⁶⁵Eine Darstellung der ökonomischen Folgen von Kapitalflucht findet sich bei HOSSAIN/CHOWDHURY (1998), S. 127ff.

3.4 Infrastruktur und Bildung

Weiter oben wurde darauf hingewiesen, daß Auslandsschulden Entwicklung auch dadurch einschränken, daß sie Investitionen in Infrastruktur und Bildung erschweren. Warum sind Infrastruktur und Bildung wichtig für den Entwicklungsprozeß? Und warum sind mangelhafte Infrastruktur und Bildung Hemmnisse für Investoren und Unternehmer in Afrika?

3.4.1 Infrastruktur

Im World Investment Report wird der Zustand der physischen Infrastruktur (state of physical infrastructure) - nach der Profitabilität einer Investition - als zweitwichtigster Einflußfaktor auf FDI im Zeitraum 2002/2003 gewertet.⁶⁶ Neben finanzieller Infrastruktur (s. o.) und Gesundheitssystemen sind in Afrika vor allem Telekommunikation, Transportwege und -systeme und die Versorgung mit Elektrizität und Wasser häufig unterentwickelt und in einem Zustand des Zerfalls.^{67, 68} In einigen Regionen wurden sie auch durch kriegerische Konflikte in Mitleidenschaft gezogen. Es würde nicht ausreichen, diese Mißstände auf nationaler Ebene zu bekämpfen. Kooperation zum Beispiel zwischen verschiedenen Transportsystemen (Schifffahrt, Flugzeug...) und ganzheitliches Management zum Beispiel im Hinblick auf Transportkorridore sind notwendig.⁶⁹

3.4.2 Bildung

Stiglitz weist darauf hin, daß weniger entwickelte Länder es vorteilhaft finden können, sich auf Technologien oder Produkte mit niedrigerem Entwicklungspotential (lower learning potentials) zu spezialisieren. Dies geschieht dann, wenn diese Länder sich gegenüber anderen bezüglich ihres Wissensstandes im Rückstand sehen und dieser Rückstand nicht aufholbar scheint, und führt zu Gefangenschaft in einem Gleichgewicht auf niedrigem Niveau (low-level equilibrium trap). Arme Länder haben also wenig Humankapital, und gerade darum lernen sie auch nichts dazu.⁷⁰ Analysen aus Firmensicht deuten in die gleiche Richtung. Kokko und Blomström schreiben, daß ausländische Investoren mehr Technologie importieren, wenn sie im Gastland höherem Wettbewerbsdruck ausgesetzt sind und der Ausbildungsgrad im Gastland höher ist. Dies kann daran liegen, daß die Kosten für

⁶⁶Vgl. UN CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT (1999b), hier: S. 51.

⁶⁷Vgl. CLEARY (2001), hier: S. 449 und S. 473.

⁶⁸Vgl. ECONOMIC COMMISSION FOR AFRICA (2003), hier: S. 57.

⁶⁹Vgl. DU PISANIE (2002).

⁷⁰Vgl. STIGLITZ (1989), hier: S. 198.

Technologietransfer mit steigendem Ausbildungsgrad der Arbeitskräfte sinken und daß die Firmen ihre Position am Markt gegenüber einheimischen Firmen nur durch mehr Technologieimport behaupten können.⁷¹ Navaretti und Bigano kommen zu dem Schluß, daß Kooperationen zwischen Firmen aus entwickelten und aus Entwicklungsländern für Forschung und Entwicklung wahrscheinlicher werden, je größer die erwarteten Spillovers sind. Wenn Firmen aus entwickelten Ländern nicht sicher sein können, daß sie die Gewinne internalisieren können und die Wettbewerber nicht von ihrer Forschung profitieren werden, müssen sie in Forschung und Entwicklung mit den Wettbewerbern kooperieren. Das heißt, gleichberechtigte Forschung und Entwicklung findet umso öfter statt, je wettbewerbsfähiger die kooperierenden Firmen relativ zueinander sind.⁷²

Eine Volkswirtschaft, die bereits einen gewissen technischen und unternehmerischen Wissensstand hat, kann also davon ausgehend weitere Fortschritte erzielen, neue Technologien effizient nutzen und Produktivitätszuwächse realisieren. In rückständigen Volkswirtschaften sind hingegen weniger Technologieimporte und Spillovers zu erwarten.⁷³ Umgekehrt lohnt es sich für Unternehmen, in Produktion auch von technologisch höherentwickelten Gütern zu investieren, wenn in dem betreffenden Land der entsprechende Wissensstand vorhanden ist. Das bedeutet für afrikanische Volkswirtschaften, daß sie zum einen Wissenskapazität in bezug auf die bisher hergestellten und/oder exportierten Produkte schaffen müssen, um Mehrwert „dicht an der Quelle der Produktion“ zu erwirtschaften und nicht nur Rohstoffe zu exportieren, also vorhandene Möglichkeiten auszubauen.^{74, 75} Zum anderen ist es wichtig, in Diversifizierung der Wirtschaft zu investieren, um fortlaufend neue Technologien und Produkte einführen zu können und mehr Lerneffekte zu ermöglichen.^{76, 77} Wissen sollte in diesem Zusammenhang nicht einseitig definiert werden. Cleary nennt Verfügbarkeit von unternehmerischem Know-How (availability of necessary skills for business) und allgemeines unternehmerisches Verständnis (popular understanding of the role of business) als Kriterien für ein FDI-freundliches Klima.⁷⁸ Es ist

⁷¹Vgl. KOKKO/BLOMSTRÖM (1995).

⁷²Vgl. NAVARETTI/BIGANO (1998).

⁷³Vgl. MAYER (2001), hier: S. 2.

⁷⁴Vgl. CLEARY (2001), hier: S. 474.

⁷⁵Dabei darf das Problem der Staffelung von Einfuhrzöllen auf Exportwaren der Entwicklungsländer innerhalb der WTO nicht vernachlässigt werden. Wenn Zölle auf Rohstoffe niedrig, Zölle auf Zwischenprodukte höher und Zölle auf Endprodukte hoch sind, stellt dies ein großes Marktzugangs- und somit Entwicklungsproblem für arme Länder dar. Vgl. FUKASAKU (2002), S. 162.

⁷⁶Vgl. FUKASAKU (2002), hier: S. 165.

⁷⁷Außerdem trägt dies zur Streuung von Investitionsrisiken über ein größeres Portfolio bei. Vgl. ebenda.

⁷⁸CLEARY, hier: S. 456f.

also nicht nur notwendig, den Bildungsstand in der Bevölkerung durch breitere schulische Ausbildung etc. anzuheben, sondern auch bürokratisches und Managementwissen müssen gefördert werden.⁷⁹ Insgesamt werden Politiken zur Förderung von Technologietransfer und Auslandsinvestitionen, die die Bedeutung von Wettbewerb und Ausbildungsstand in der heimischen Wirtschaft nicht einbeziehen, kaum langfristigen Erfolg haben.^{80, 81}

3.5 Zwischenfazit

Der Argumentation Olsons folgend, wird als Erklärung für das geringe Investitionsvolumen in Afrika angenommen, daß mangelhafte Politik und Institutionen Investitionen auf dem Kontinent unattraktiv machen. Deutlich wird aus der vorangegangenen Diskussion der Problemfelder Risiko, Märkte, Devisenmangel in Verbindung mit Schulden und Kapitalflucht sowie Infrastruktur und Bildung, daß man es in Afrika in den meisten Fällen mit kleinen und schwachen politischen, ökonomischen und institutionellen Systemen zu tun hat. Demokratische Systeme sind im Vergleich zu denen entwickelter Länder jung und schwach; die Finanzsektoren afrikanischer Staaten und Absatzmärkte sind klein; infrastrukturelle und Bildungssysteme sind bisher nicht leistungsfähig genug. Dies hat Bedeutung für die Möglichkeiten, durch Abkommen Investitionsförderung zu betreiben. Bevor dies diskutiert wird, soll auf die oben angesprochene Frage eingegangen werden: Welche Arten von Investitionen sollten gefördert werden?

4 Welche Investitionen sollten gefördert werden?

4.1 Private versus öffentliche Investitionen

Welche Investitionen sind besonders geeignet, den volkswirtschaftlichen Wohlstand zu vergrößern und langfristige Entwicklungsperspektiven zu eröffnen? Es ist gezeigt worden, daß die Probleme mit Investitionen in Afrika bzw. die Entscheidungsfaktoren von Investoren nicht auf den privaten *oder* den öffentlichen Bereich, die mikroökonomische *oder* die makroökonomische Ebene beschränkt werden können. Trotzdem wird in der Literatur diskutiert, ob private oder öffentliche Investitionen zur Entwicklung geeigneter seien und wie stark Regierungen sich engagieren sollten. Dies geschieht besonders im Hinblick auf

⁷⁹Vgl. CLEARY (2001), hier: S. 473.

⁸⁰Vgl. KOKKO/BLOMSTRÖM (1995), hier: S. 466.

⁸¹Vgl. MAYER (2001), hier: S. 19.

die Frage des 'crowding-out' von privaten Investitionen (s. o.). FitzGerald et al. schreiben, 'crowding-out' könne zum Beispiel dadurch entstehen, daß profitable Investitionsmöglichkeiten durch den Staat wahrgenommen werden und deshalb privaten Investoren versperrt bleiben, oder durch erhöhtes Investitionsrisiko aufgrund hoher Auslandsverschuldung (s. o.).⁸² Die Chance eines 'crowding-in' ist dann groß, wenn private Investitionen durch mangelhafte Infrastruktur behindert werden.^{83, 84, 85, 86} Die Voraussetzungen in vielen afrikanischen Ländern sind so dürftig, daß der Staat als Investor und Verwalter von Entwicklungshilfe (als Organisator guter Politik und Institutionen) agieren *muß*, bevor private Investitionen überhaupt funktionieren können. Angesichts der begrenzten Finanzmittel afrikanischer Staaten sind Infrastrukturinvestitionen aber nur dann sinnvoll, wenn sie tatsächlich ein Wachstum des privaten Sektors und privater Investitionen nach sich ziehen. Eine Konzentration der Politik auf die Verbesserung der Infrastruktur ist nicht ausreichend, vielmehr ist ein umfassendes Konzept für die Förderung privater durch öffentliche Investitionen erforderlich.⁸⁷

4.2 Ausländische versus inländische Investitionen

Eine ähnliche Problematik ergibt sich im Hinblick auf ausländische versus inländische Investitionen. Mit Auslandsinvestitionen verbindet sich die Furcht, diese würden es starken ausländischen Firmen ermöglichen, einheimische Produzenten zu verdrängen und schlechte Arbeitsbedingungen zu diktieren. Ausländische Unternehmen seien gegenüber politischen Maßnahmen der betreffenden Nationalregierungen weitgehend immun, während sie mit der Unterstützung ihrer heimischen nationalen Regierungen rechnen könnten. Mit dieser Unterstützung könnten sie sogar gesetzliche Vergünstigungen in Entwicklungsländern bekommen. Dies könnte so weit gehen, daß ausländische Firmen unfaire Verträge mit

⁸²Die Autoren sehen ambivalente Untersuchungsergebnisse, was 'crowding-out' betrifft. Z. B. wäre es einigen Studien zufolge möglich, daß öffentliche Investitionen in Entwicklungsländern auf kurze Sicht private Investitionen verdrängen, diese aber auf längere Sicht fördern.[Vgl. FITZGERALD/JANSEN/VOS (1994), hier: S. 188f.] JANSEN findet bei der Untersuchung eines Sets von 23 Entwicklungsländern keinen Beleg für die Befürchtungen eines 'crowding-out' bei steigenden öffentlichen Investitionen. [Vgl. JANSEN, a. a. O., hier: S. 119-120.] Sicher ist, daß verschiedene Arten von öffentlichen Investitionen auch verschiedene Auswirkungen auf private Investitionen haben.[Vgl. SCHMIDT-HEBBEL/SERVEN/SOLIMANO (1996), hier: S. 95.]

⁸³Vgl. ebenda.

⁸⁴Vgl. FITZGERALD/JANSEN/VOS (1994), hier: S. 188.

⁸⁵Vgl. CLEARY (2001), hier: S. 473f.

⁸⁶Vgl. JANSEN (1997), hier: S. 114.

⁸⁷Vgl. hierzu den Abschnitt über „Participatory policymaking“ im Economic Report on Africa 2003. ECONOMIC COMMISSION FOR AFRICA (2003), S. 13.

Regierungen von Entwicklungsländern z. B. in der Bergbauindustrie durchsetzen und so eine duale Volkswirtschaft entsteht (auf der einen Seite gewinnträchtiger Abbau von Bodenschätzen durch Ausländer, auf der anderen Seite der unproduktive und benachteiligte Rest der Volkswirtschaft).⁸⁸ Beispiele für solche Entwicklungen sind Angola und Nigeria.

Solche Befürchtungen sollten bei der Förderung von Investitionen ernst genommen werden. Positive Beispiele zeigen aber, daß sie so nicht eintreten müssen. Botswana erlebte nicht nur Wirtschaftswachstum, sondern auch eine gewisse Diversifizierung der einheimischen Wirtschaft. Die Regierung schaffte es, aus den Erträgen der Diamantenminen Reserven zu bilden und den Lebensstandard derer, die nicht direkt vom Diamantenabbau profitieren, zu heben.⁸⁹ Blomström und Kokko schreiben, daß multinationale Unternehmen, die in armen Ländern investieren, durch Auslandskontakte und Marketing Exportsteigerung ermöglichen. Sie stellen die Verbindung zu den Endverbrauchern her, übernehmen die Distribution von Waren und liefern Informationen. Das sind Dienstleistungen, die einheimische Firmen aufgrund der damit verbundenen hohen Fixkosten nicht kurzfristig übernehmen können.⁹⁰ In den meisten afrikanischen Ländern sind „politische Reformen unzweifelhaft notwendig ..., um Privatinvestitionen zu fördern, aber [Reformen] werden ohne langfristige externe Kapitalflüsse wahrscheinlich nicht ausreichend sein“⁹¹. Das heißt, daß afrikanische Regierungen lediglich entscheiden können, welche *Art* von ausländischen Investitionen sie fördern wollen, aber nicht, *ob* sie ausländische Investitionen fördern wollen.

4.3 Langfristige versus kurzfristige Investitionen

Sollen langfristige oder kurzfristige Kapitalströme gefördert werden? Auf die Gefahren kurzfristiger Investitionen, d. h. vor allem Portfolioinvestitionen, und finanzieller Integration in den Weltmarkt ist immer wieder hingewiesen worden. Genannt werden sollen hier nur die „Niederländische Krankheit“ (Dutch disease; Aufwertung der einheimischen Währung und Verteuerung von Exporten nach der Entdeckung und begonnenen Ausbeutung

⁸⁸Vgl. STIGLITZ (2002), hier: S. 86-93.

⁸⁹Zugegebenermaßen hat Botswana keinen sehr hohen Anteil von FDI am Bruttosozialprodukt. Entwicklungshilfe des Auslands wurde jedoch in hohem Maße und auf umsichtige Weise genutzt. Außerdem ist gerade der Umgang mit den Erträgen aus den Diamantenminen ein gutes Beispiel für sinnvolles Management von FDI. Vgl. HANSOHN (2001) sowie FUKASAKU (2002), S. 165. Für eine kritische Bewertung der wirtschaftlichen Entwicklung Botswanas siehe MHONE/BOND (2002).

⁹⁰Vgl. BLOMSTRÖM/KOKKO (1998), hier: S. 298ff.

⁹¹Vgl. FITZGERALD/JANSEN/VOS (1994), hier: S. 213 und S. 216.

von Rohstoff-, insbesondere Erdölvorkommen)^{92, 93}, schnelle Geldmengenerhöhungen oder destabilisierende massive Rückflüsse von kurzfristig angelegtem Kapital aus einer Region.^{94, 95} Meiner Meinung nach wird es lange dauern, bis sich in Afrika Finanzmärkte etabliert haben, die mit solchen umfangreichen, aber flüchtigen Investitionen umgehen können (s. o.).⁹⁶ In dieser Arbeit wird daher der Schwerpunkt auf langfristige Investitionen wie FDI und Entwicklungshilfe gelegt, gerade weil diese auch Wissenstransfer ermöglichen. Selbstverständlich ist das Thema der verschiedenen Arten von Investitionen (Greenfield/Brownfield-Investment etc.) sehr komplex und kann an dieser Stelle nicht umfassend behandelt werden.

4.4 Zwischenfazit

Verschiedene Arten von Investitionen haben unterschiedliche Auswirkungen auf die Volkswirtschaft. Die Frage, welche Arten von Investitionen Entwicklung in Afrika besonders positiv beeinflussen, ist daher nicht vernachlässigbar. Auch wenn hier auf eine umfassende Diskussion verzichtet werden muß, kann davon ausgegangen werden, daß staatliche Investitionen in Afrika, besonders im Bereich der Infrastruktur, zur Ermöglichung privater Investitionstätigkeit unverzichtbar sind. Da afrikanisches Kapital langfristig für die Entwicklung des Kontinents nicht ausreichen wird, kann auf ausländische Investitionen ebenfalls nicht verzichtet werden. Während kurzfristige Kapitalflüsse Gefahren mit sich bringen, wird mit langfristigen Investitionsprojekten die Hoffnung auf Wissenstransfer und technologische Innovationen (s.o.) verbunden. Im folgenden Abschnitt soll die Frage diskutiert werden: Wie können Investitionen in Afrika durch nationale, regionale und internationale Abkommen gefördert werden?

⁹²Vgl. STIGLITZ (2002), hier: S. 92.

⁹³Vgl. ISAKSSON (2001), hier: S. 80.

⁹⁴Vgl. ISAKSSON (2001), hier: S. 80f.

⁹⁵Vgl. CALVO/LEIDERMAN/REINHART (1996), hier: S. 124.

⁹⁶Für eine Zusammenfassung der Probleme mit kurzfristigen Kapitalflüssen sowie Politikempfehlungen vgl. HOSSAIN/CHOWDHURY (1998), S. 80-114.

5 Wie können Investitionen in Afrika durch nationale, regionale und internationale Abkommen gefördert werden?

Afrikanische Staaten, vertreten durch ihre Regierungen, müssen signalisieren, daß sie die Risiken für Investoren dauerhaft mindern, Märkte integrieren und gute Politik betreiben wollen. Dazu müssen sie Mechanismen schaffen, die die Anreize, entsprechende Reformen wirklich durchzuführen, erhöhen, bzw. die es kostspieliger machen, vom geplanten Reformkurs abzuweichen. Solche Mechanismen tragen dazu bei, die Glaubwürdigkeit der Politik zu erhöhen und afrikanischen Ländern eine Reputation als vorteilhafte Investitionsstandorte zu verschaffen.⁹⁷ Man spricht dann von *agencies of restraint*, also „politischen Institutionen, die Regierungen schaffen, um sich selbst zu binden“, wie Collier/Pattillo es definieren.⁹⁸ Das Wort „Restraint“ beschreibt hier, daß Entscheidungsträger davon abgehalten werden, aus kurzfristigen Überlegungen heraus von der Reformpolitik abzuweichen, z. B. um populistischen Forderungen im eigenen Land nachzugeben, und somit den langfristigen Reformkurs zu untergraben. Man unterscheidet zwischen nationalen, regionalen und internationalen *agencies of restraint* sowie zwischen externen *agencies of restraint* (solchen, die durch die Einbindung externer Akteure funktionieren, z. B. ein Beitritt zur WTO, der eine Überwachung durch die übrigen WTO-Mitglieder nach sich zieht) und internen *agencies of restraint*.⁹⁹ Interne *agencies of restraint* sind Regeln oder Ziele (Institutionen), die sich ein Staat selbst setzt und die so transparent und politisch akzeptiert sind, daß eine Abweichung sofort offensichtlich würde. Von solchen Regeln oder Zielen abzuweichen, wäre mit hohen politischen Kosten bzw. Glaubwürdigkeitsverlusten verbunden. Die verantwortlichen Entscheidungsträger haben also einen hohen Anreiz, die Regeln oder Ziele zu befolgen. Als Beispiele können hier nationale Cash Budget Rules dienen (s. u.).¹⁰⁰

Weiter unterscheidet man zwischen solchen *agencies of restraint*, die durch die Androhung von Sanktionen funktionieren, und solchen, die auf der Übertragung von Entscheidungsgewalt auf unabhängige Akteure beruhen.¹⁰¹ Ein Beispiel für ersteres wäre ein

⁹⁷Vgl. COLLIER/PATTILLO (2000).

⁹⁸Vgl. ebenda, hier: S. 23.

⁹⁹Vgl. ebenda.

¹⁰⁰Vgl. ebenda, hier: S. 27.

¹⁰¹Vgl. ebenda, hier: S. 23.

Handelsabkommen zwischen Staaten, das für den Fall der Verletzung von Vereinbarungen durch einen Staat dessen Ausschluß durch demokratische Entscheidung der übrigen Staaten vorsieht. Eine solche Ausschlußmöglichkeit stellt einen reciprocal threat - gegenseitige Bedrohung für den Fall des Abweichens - dar.¹⁰² Ein Beispiel für die Übertragung von Autorität ist die Einrichtung einer unabhängigen Zentralbank oder eines Currency Boards.¹⁰³

Insgesamt geht es darum, ein Locking-In (Irreversibilität) einer investitionsfreundlichen Wirtschaftspolitik zu erreichen. Abkommen - das Thema dieser Arbeit - können als agencies of restraint gesehen und anhand ihrer Wirksamkeit als politische Institutionen zur Bindung von Politik beurteilt werden.

Afrikanische Länder stehen dabei vor folgendem Problem. In der Vergangenheit sind viele Abkommen gescheitert und stellten somit keine wirksamen agencies of restraint dar. Das hat auch damit zu tun, daß die politischen, ökonomischen und institutionellen Systeme, innerhalb derer Abkommen geschlossen werden, in Afrika oft klein und nicht ausreichend etabliert sind. Wenn demokratische Kontrolle und Gewaltenteilung in einem afrikanischen Staat unzureichend sind, können korrupte Politiker größere Gewinne aus dem Bruch nationaler und regionaler Abkommen ziehen als aus ihrer Einhaltung. Wenn Märkte und Finanzsysteme klein sind, verspricht die Einhaltung regionaler Abkommen zur Wirtschaftsintegration möglicherweise zu wenig Gewinn, als daß die Abkommen wirksam werden könnten. In einer Diskussion von Abkommen als agencies of restraint in Afrika muß also immer die Frage gestellt werden, unter welchen Voraussetzungen solche Abkommen eingehalten werden bzw. wie die Anreizsetzung so geschehen kann, daß das Abkommen Aussicht auf Erfolg hat.

Die Glaubwürdigkeit neuer Verpflichtungen und Abkommen, insbesondere wenn diese national oder regional gestaltet werden (als Zusammenschlüsse mehrerer afrikanischer Staaten), ist aufgrund bisheriger Erfahrungen von vornherein nicht sehr groß.¹⁰⁴ Die Schwierigkeiten, die sich daraus ergeben, dürfen in einer Diskussion über agencies of restraint ebenfalls nicht vernachlässigt werden. Glaubwürdigkeit von agencies of restraint kann auch im Zeitablauf erworben werden (wenn die betreffenden Institutionen erfolgreich sind und dadurch Reputation erwerben). Doch je zahlreicher die Erfahrungen mit wirkungslosen agencies of restraint gewesen sind, desto länger müssen neue agencies of

¹⁰²Vgl. COLLIER/GUNNING (2000), hier: S. 340-344.

¹⁰³Vgl. COLLIER/PATTILLO (2000).

¹⁰⁴Vgl. COLLIER/GUNNING (2000), hier: S. 341.

restraint erfolgreich bestehen, um glaubwürdig zu sein.

Im folgenden werden nationale, regionale und internationale Abkommen diskutiert, die dazu dienen könnten, ein Locking-In einer Risikominderungsstrategie, einer Marktintegrationsstrategie, einer sinnvollen Politik zur Entschuldung und Devisenerwirtschaftung sowie zur Verbesserung von Infrastruktur und Bildung zu erreichen.

5.1 Risikominderung

Aus dem in Abschnitt 3.1 Gesagten geht hervor, daß afrikanische Staaten zur Risikominderung vor allem eine glaubwürdige Wirtschafts- und Investitionspolitik betreiben müssen. Dazu gehört die Sicherung von Eigentumsrechten und die Minimierung des wahrgenommenen Transfer- und Enteignungsrisikos potentieller Investoren. Die Gesetzgebung muß konsistent gestaltet werden, das fiskalische, Inflations- und Wechselkursrisiko muß minimiert werden.

5.1.1 Nationale agencies of restraint

Gesetze sind die naheliegendste Form nationaler agencies of restraint. Ailola untersucht die Wirkung von Investment Codes im südlichen Afrika, hält diese allerdings für nicht sehr erfolgreich. Das liegt vor allem an widersprüchlichen politischen Entscheidungen, die dem Investitionsklima mehr schaden, als ein Investment Code nützen kann.¹⁰⁵ Ein Investitionsförderungsgesetz allein, das nicht von umfassenden Gesetzesreformen und vor allem Bemühungen um die tatsächliche Durchsetzung geltenden Rechts begleitet wird, kann keine wirksame agency of restraint sein.¹⁰⁶ Ailola weist aber darauf hin, daß Investitionsförderungsgesetze trotzdem keineswegs bedeutungslos sind. Das Fehlen eines solchen Gesetzes könnte *per se* als Gefahrensignal für Investoren interpretiert werden. Es deutet darauf hin, daß die Regierung sich ihre Flexibilität bezüglich der Politik erhalten will, statt sich durch Gesetze bis zu einem gewissen Grad zu binden.¹⁰⁷ Wenn aber die Androhung von Sanktionen beim Bruch eines Gesetzes (als nationale agency of restraint) nicht ausreicht, wie können dann agencies of restraint für afrikanische Staaten beschaffen sein, die durch die Übertragung von Macht auf unabhängige Akteure funktionieren?

¹⁰⁵Vgl. AILOLA (2000), hier: S. 263ff.

¹⁰⁶Zu dem Problem, daß Gesetze in Afrika allgemein nicht als Indikatoren für tatsächliche Verhältnisse gesehen werden, vgl. STURM/DE HAAN (2001), S. 2, und GUILLAUME/STASAVAGE (2000), S. 1392.

¹⁰⁷Vgl. AILOLA (2000), hier: S. 266.

Collier/Pattillo nennen *Currency Boards* als Möglichkeit, politische Locking-In-Effekte zu erzielen.¹⁰⁸ Ein Currency Board ist unabhängig von der nationalen Regierung und muß der Auflage folgen, nur dann nationale Währung zu einem festgelegten Wechselkurs auszugeben, wenn diese durch Reserven in einer anderen Währung, der Ankerwährung, gedeckt ist.^{109, 110, 111} Es gibt also hinsichtlich der Inflation keinen politischen Zielkonflikt mehr, da es keine Entscheidungsfreiheit mehr gibt. Eine Currency Board-Regelung ist einfach und transparent; sie kann öffentlich kommuniziert und leicht überwacht werden.¹¹² Currency Board Arrangements zeichnen sich durch hohe Glaubwürdigkeit aus.¹¹³ Ökonomische Akteure wissen, daß die Regelung dem Currency Board verbietet, Defizite des Staatshaushalts zu monetarisieren und (maroden) Banken Geld zu leihen. Sie erwarten, daß sich die Inflationsrate schnell der Inflationsrate des Ankerwährungslandes annähern wird.¹¹⁴ Ein Currency Board Arrangement stellt insofern eine Teillösung für das Problem des Investitionsrisikos dar und hat in manchen Ländern auch Erfolg gehabt.¹¹⁵ Es kann jedoch nur unter bestimmten Voraussetzungen funktionieren.

Dazu gehört zunächst einmal, daß die Ankerwährung von einer konservativen und unabhängigen ausländischen Zentralbank verwaltet wird.¹¹⁶ Das Land, das ein Currency Board einsetzt, muß von vornherein über ausreichende Reserven in der Ankerwährung verfügen und auch in der Folge fähig sein, Devisen zu erwirtschaften (also exportfähig sein).¹¹⁷ Es ist hilfreich, wenn die Wirtschaftszyklen des Currency Board-Landes relativ synchron zu denen des Ankerwährungslandes verlaufen.¹¹⁸ Externe Wechselkursschocks, d. h. Veränderungen in den Wechselkursen zu Drittländern, die für den Außenhandel des Currency-Board-Landes bedeutsam sind, können das Currency Board-Arrangement bedrohen. Daher ist es hilfreich, wenn die betreffenden Drittländer ebenfalls feste Bindungen ihrer Währungen an die Ankerwährung eingehen, und/oder wenn die Ankerwährung den Außenhandel und Kapitalverkehr mit dem Currency Board-Land stark dominiert.¹¹⁹

¹⁰⁸Vgl. COLLIER/PATTILLO (2000), hier: S. 24.

¹⁰⁹Vgl. BALINO/ENOCH (1997), hier: S. 1ff.

¹¹⁰Vgl. BENDER (2003), hier: S. 140ff.

¹¹¹Vgl. DE HAAN/BERGER (2003), hier: S. 157ff.

¹¹²Vgl. BALINO/ENOCH (1997), hier: S. 6.

¹¹³Vgl. BALINO/ENOCH (1997), hier: S. 6ff.

¹¹⁴Vgl. BENDER (2003), hier: S. 142ff.

¹¹⁵Vgl. BALINO/ENOCH (1997), hier: S. 6ff.

¹¹⁶Vgl. DE HAAN/BERGER (2003), hier: S. 164.

¹¹⁷Vgl. BALINO/ENOCH (1997), hier: S. 18.

¹¹⁸Vgl. DE HAAN/BERGER (2003), hier: S. 164.

¹¹⁹Vgl. BENDER (2003), hier: S. 149ff.

Grundsätzlich besteht die Gefahr, daß der festgelegte Wechselkurs sich langfristig als Fehlbewertung erweist. Das kann der Fall sein, wenn die Inlandsinflation nicht (schnell genug) auf das Inflationsniveau des Ankerwährungslandes sinkt¹²⁰ oder wenn von vornherein Unsicherheit besteht, welcher Wechselkurs der „richtige“ oder „wahre“ ist. Eine Neubewertung des Wechselkurses bzw. mehr Flexibilität des Wechselkurses könnte solche Fehler korrigieren, untergräbt aber die Glaubwürdigkeit des Currency Board-Systems.^{121, 122}

Vor allem aber hängt die Funktionalität eines Currency Board-Arrangements von der Fiskalpolitik des betreffenden Landes ab. Ist sie expansiv, so führt dies zu einem Anstieg des inländischen Preisniveaus, des realen Wechselkurses der Inlandswährung, des Zinses und der Nachfrage im Sektor der handelbaren Güter. Die resultierenden Handelsbilanzdefizite werden durch Kapitalbilanzüberschüsse ausgeglichen. Es kommt letztlich zu einem Wachstum der Auslandsverschuldung, die die expansive Fiskalpolitik finanziert.¹²³ Es ist also einerseits so, daß durch die Einrichtung eines Currency Boards die fiskalpolitischen Akteure eines Landes diszipliniert werden können. Andererseits sollte dieser Effekt nicht automatisch vorausgesetzt¹²⁴, sondern womöglich durch mit der Einführung des Currency Boards verbundene stringente fiskalische Regeln gefördert werden (s. u.).^{125, 126} Denn die Glaubwürdigkeit der Regelbindung wird durch erhöhte Auslandsverschuldung untergraben. In ähnlicher Weise ist eine nicht stabilitätskonforme Lohnpolitik schädlich für die Glaubwürdigkeit des Currency Board-Arrangements: Ein exogener Lohnanstieg führt zu einem Preisanstieg im Sektor der nicht handelbaren Güter (reale Aufwertung der Inlandswährung) und zu einem Handelsbilanzdefizit im Sektor der handelbaren Güter. Der Inlandszins steigt, und es bilden sich Kapitalbilanzüberschüsse, die das Handelsbilanzdefizit finanzieren.¹²⁷ Die Stabilität des Currency Board-Arrangements hängt also von lohnpolitischer und fiskalpolitischer Disziplin und damit von der politischen Unterstützung ab, die das Arrangement genießt.^{128, 129}

Die Rigidität, die ein Currency Board Arrangement glaubwürdig macht, kann auf lange

¹²⁰Vgl. BENDER (2003), hier: S. 142ff.

¹²¹Vgl. BALINO/ENOCH (1997), hier: S. 11ff.

¹²²Vgl. DE HAAN/BERGER (2003), hier: S. 166.

¹²³Vgl. BENDER (2003), hier: S. 147.

¹²⁴Vgl. DE HAAN/BERGER (2003), hier: S. 168.

¹²⁵Vgl. BENDER (2003), hier: S. 151.

¹²⁶Vgl. BALINO/ENOCH (1997), hier: S. 18.

¹²⁷Vgl. BENDER (2003), hier: S. 147.

¹²⁸Vgl. BENDER (2003), hier: S. 150f.

¹²⁹Vgl. DE HAAN/BERGER (2003), hier: S. 165.

Sicht - neben der fehlenden Flexibilität des Wechselkurses - weitere Nachteile haben.¹³⁰ So werden im Rahmen eines Currency Boards Funktionen einer unabhängigen Zentralbank aufgegeben, wie die eines lender of last resort.¹³¹ Da dieses „Sicherheitsnetz“ fehlt, sehen de Haan und Berger die Existenz eines „einigermaßen gesunden Finanzsektors“ (eigene Übersetzung) als Voraussetzung für das Funktionieren eines Currency Board Arrangements. Sie listen angemessene Kapitalausstattung, Verlustreserven, Transparenz der Buchhaltung und Zugang zu ausländischen Kreditmärkten der inländischen Finanzinstitutionen als Anforderungen auf.¹³² Dies zu erwarten, dürfte in afrikanischen Ländern nicht immer realistisch sein. Dazu kommt das Problem des „Exit-Mechanismus“: Ein Currency Board-System kann keine dauerhafte Einrichtung sein, sondern muß irgendwann zugunsten einer weniger rigiden Institution (wie einer unabhängigen Zentralbank) aufgegeben werden. Wird der „Exit-Mechanismus“ aber bereits bei der Einführung des Currency Boards spezifiziert, beschädigt dies wiederum dessen Glaubwürdigkeit.^{133, 134} Zudem begünstigt ein Currency Board-Arrangement nicht unbedingt die ökonomischen, politischen und institutionellen Entwicklungen, die Voraussetzung für seine Ablösung sind.¹³⁵ Im Folgenden wird darum auch die Option einer unabhängigen Zentralbank als agency of restraint diskutiert.

Festzuhalten ist in bezug auf ein Currency Board, daß es eine wirksame nationale agency of restraint darstellen kann. Insbesondere Länder mit hohen Inflationsraten können diese durch Einführung von Currency Boards erfolgreich senken. Currency Boards können also auch als Ausweg aus Krisensituationen gesehen werden.¹³⁶ Das gilt aber nur, wenn die nötigen Voraussetzungen erfüllt sind. Das heißt vor allem, daß die Politik der Regierung die Zielsetzung des Currency Boards nicht unterlaufen darf. Gerade das könnte aber in afrikanischen Ländern das entscheidende Problem sein.

Unabhängige Zentralbanken gelten in den entwickelten Ländern als Mechanismus zur Sicherung niedriger Inflationsraten, da Regierungen nicht nach Belieben Haushaltsdefizite monetarisieren („Geld drucken“) können.¹³⁷ Die Frage ist, ob unabhängige Zentralbanken mit klaren Mandaten zur Sicherung der Preisstabilität auch in afrikanischen Ländern wirkungsvolle agencies of restraint darstellen können. Kasekende und Hussain untersuchen

¹³⁰Vgl. BALINO/ENOCH (1997), hier: S. 11ff.

¹³¹Vgl. BENDER (2003), hier: S. 140f.

¹³²Vgl. DE HAAN/BERGER (2003), hier: S. 165f.

¹³³Vgl. BENDER (2003), hier: S. 150.

¹³⁴Vgl. DE HAAN/BERGER (2003), hier: S. 169.

¹³⁵Vgl. DE HAAN/BERGER (2003), hier: S. 169.

¹³⁶Vgl. BALINO/ENOCH (1997), hier: S. 6ff.

¹³⁷Vgl. KASEKENDE/HUSSAIN (2000), hier: S. 170ff.

das Beispiel Uganda. Seit der Finanzkrise von 1992 und der sehr hohen Inflation hat Uganda es geschafft, das Haushaltsdefizit zu verringern und die Inflation zu senken. Auch die Abhängigkeit von finanzieller Hilfe aus dem Ausland ist geringer geworden.¹³⁸ Dies scheint zumindest zum Teil den Reformen hinsichtlich der Bank of Uganda (BOU, Zentralbank) zu verdanken zu sein.¹³⁹ Kasekende und Hussain meinen, daß die Zentralbank zumindest bis zu einem gewissen Grad eine Reputation für Unabhängigkeit erworben hat und daß sich dies in veränderten Erwartungen des Privatsektors widerspiegelt.¹⁴⁰

Eine Zentralbank kann also auch in afrikanischen Ländern eine wirksame nationale agency of restraint sein. Es wird aber darauf hingewiesen, daß in Entwicklungsländern der Finanzsektor zu wenig entwickelt ist, als daß monetäre Politik, die in entwickelten Ländern sinnvoll ist, dort gleichermaßen funktionieren könnte.¹⁴¹ (Auf diesen Punkt wird im Abschnitt 5.3 weiter einzugehen sein.) Außerdem ist die Gewaltenteilung nicht gut genug entwickelt, um Unabhängigkeit der Zentralbank tatsächlich zu garantieren.¹⁴² Aus diesem Grund schreiben Sturm und de Haan, daß legale Indikatoren nicht zuverlässig Aufschluß über den Grad der faktischen Unabhängigkeit der Zentralbank geben und daß selbst dann, wenn die Gesetzeslage explizit ist, Verfahren in der Praxis davon abweichen können.^{143, 144} Insbesondere die Funktion einer Zentralbank als lender of last resort birgt die Gefahr, daß die Zentralbank doch irgendwann Schulden einer unverantwortlichen Regierung monetarisieren wird und daß ökonomische Akteure dies antizipieren.¹⁴⁵ Darum schreiben Kasekende/Hussain, daß in einem Land wie Uganda fiskalische Disziplin der Regierung der Schlüssel zu Preisstabilität ist.¹⁴⁶

Dies ist natürlich derselbe kritische Punkt, der auch in der Diskussion der Möglichkeit eines Currency Boards deutlich wurde. Eine unabhängige Zentralbank soll Politiker disziplinieren, doch ohne ausreichende Disziplin der Politiker wird sie in Afrika keine wirksame agency of restraint sein. Tatsächlich gibt es hier Überlegungen betreffend „umgekehrter

¹³⁸Vgl. ebenda, hier: S. 169f.

¹³⁹So wurde die formale Kontrolle der Regierung über die BOU im Jahr 1993 eingeschränkt und eine Rekapitalisierung der BOU durchgeführt. Staatliche Unternehmen (parastatals), an die die BOU in der Vergangenheit Kredite gewährte (soft loans), wurden privatisiert und die Liberalisierung der Finanzmärkte vorangetrieben. Vgl. ebenda, hier: S. 172ff.

¹⁴⁰Vgl. ebenda, hier: S. 172.

¹⁴¹Vgl. ebenda, hier: S. 172.

¹⁴²Vgl. ebenda, hier: S. 175.

¹⁴³STURM/DE HAAN, hier: S. 2.

¹⁴⁴Vgl. GUILLAUME/STASAVAGE (2000), hier: S. 1392.

¹⁴⁵Vgl. HOSSAIN/CHOWDHURY (1998), hier: S. 224f.

¹⁴⁶Vgl. KASEKENDE/HUSSAIN (2000), hier: S. 179.

Kausalität“ bzw. „Signalling“. De Haan/Berger schreiben, daß das Argument, daß Unabhängigkeit der Zentralbank disziplinierte Fiskalpolitik fördert, eventuell dahingehend umgekehrt werden könnte, daß ein Land seiner Zentralbank nur dann einen unabhängigen Status gewährt, wenn der Bedarf nach Geldschöpfung zu Fiskalzwecken niedrig ist.¹⁴⁷ Mit anderen Worten: Eine Regierung kann Reformwillen und Disziplin signalisieren, indem sie Macht an eine Zentralbank abgibt, aber der Erfolg der Zentralbank hängt doch (zu einem großen Teil) von der Regierungspolitik ab! Dafür spräche auch die Vermutung, daß der Grad der Unabhängigkeit der Zentralbank in Entwicklungsländern womöglich nicht so stark mit der Inflationsrate korreliert ist wie andere Faktoren wie Offenheit der Volkswirtschaft, politische Stabilität und Kontinuität der Regierungspolitik.¹⁴⁸

Festzuhalten ist, daß Currency Boards und unabhängige Zentralbanken als nationale agencies of restraint in Afrika durchaus in Frage kommen. Sie müssen aber durch die entsprechende konsistente Politik anderer Institutionen (vor allem der Regierung, aber auch der Banken usw.) begleitet werden. Können die anderen Institutionen durch weitere agencies of restraint noch zusätzlich auf eine solche „gute“ Politik festgelegt werden? Wie oben gesagt, stellen nationale Gesetze nicht per se glaubwürdige agencies of restraint dar. Trotzdem sollen hier zwei Beispiele für agencies of restraint hinsichtlich der Fiskalpolitik genannt werden, die in der Literatur erwähnt werden: eine Cash Budget Rule und ein unabhängiges Fiscal Board (IFB - independent fiscal board).

Adam/Bevan untersuchen den Fall der Regierung von Zambia, die sich 1993 zur Einhaltung einer sogenannten Cash Budget Rule verpflichtete. Diese sieht vor, nicht nur jährlich, sondern monatlich einen ausgeglichenen Haushalt vorzulegen.¹⁴⁹ Diese Regel hat (als internal agency of restraint) den Vorteil, daß sie relativ einfach zu überwachen ist und ein deutliches positives Signal an den privaten Sektor darstellt.¹⁵⁰ Außerdem reflektiert diese Regel die Konditionalität ausländischer Entwicklungshilfe, da die Geberländer Abweichungen von der Budgetdisziplin leicht feststellen können.¹⁵¹ Tatsächlich war die Cash-Budget Rule auch erfolgreich insofern, als die Inflation in Zambia verringert werden konnte.¹⁵² Eine so strenge Einschränkung der Politik ist jedoch keine optimale Strategie, weil Instabilitäten in den staatlichen Einnahmen nicht mehr ausgeglichen werden können

¹⁴⁷Vgl. DE HAAN/BERGER (2003), hier: S. 168.

¹⁴⁸Vgl. STURM/DE HAAN (2001), hier: S. 2.

¹⁴⁹Vgl. ADAM/BEVAN (2000), hier: S. 186.

¹⁵⁰Vgl. ebenda, hier: S. 187f.

¹⁵¹Vgl. ebenda, hier: S. 189.

¹⁵²Vgl. ebenda, hier: S. 186.

und so die Ausgaben oft ungeplant gekürzt oder umverteilt werden müssen.¹⁵³ Es kann Fälle mit schlechter Ausgangssituation geben, in denen eine Strategie wie die Zambias unumgänglich ist, aber die Kosten für eine solche Stabilisierung sind hoch, und es entsteht das Problem des Übergangs von einer solchen Regel zu einem weniger strikten Regime nach erfolgreicher Stabilisierung (ähnlich wie bei einem Currency Board, s. o.).¹⁵⁴

Hossain/Chowdhury nennen ein unabhängiges Fiscal Board (IFB) als Möglichkeit, die die starke Einschränkung durch eine Regel für einen ausgeglichenen Haushalt, wie sie die Cash Budget Rule darstellt, vermeidet. Ein IFB kontrolliert die Ausgabenprogramme der Regierung. Alle neuen Initiativen müssen von ihm genehmigt werden. Hossain und Chowdhury vergleichen die Funktion eines IFB mit der eines unabhängigen Gerichtswesens, das politische Prozesse überwacht und so für größere Effizienz sorgt.¹⁵⁵ Natürlich wäre bei der Einrichtung eines IFB die Frage der Mandatsdefinition von großer Bedeutung: Nach welchen Kriterien soll das IFB die Programme der Regierung beurteilen?

Die vorangegangenen Überlegungen machen deutlich, daß in afrikanischen Ländern eine Kombination nationaler agencies of restraint zur Risikominderung erfolgversprechender ist als die Einrichtung vereinzelter agencies of restraint. Gleichzeitig wird deutlich, daß Unabhängigkeit der geschaffenen Institutionen und Einhaltung von Regeln im nationalen Rahmen nicht vorausgesetzt werden kann, auch wenn die Konzepte auf dem Papier überzeugend wirken. Das bedeutet aber nicht, daß auf nationale agencies of restraint zur Risikominderung in Afrika verzichtet werden kann!

Im Anschluß wird daher diskutiert, ob regionale und internationale agencies of restraint in Afrika erfolgversprechender sind als nationale, bzw. inwiefern sie die Glaubwürdigkeit nationaler Politik erhöhen können.

5.1.2 Regionale agencies of restraint

Statt der Einrichtung von Currency Boards und unabhängigen nationalen Zentralbanken ist der Zusammenschluß afrikanischer Staaten zu regionalen Währungsunionen eine Möglichkeit einer agency of restraint. Eine regionale Währungsunion überträgt Entscheidungen über die monetäre Politik einer gemeinsamen Zentralbank, so daß einzelne Staaten darauf keinen direkten Einfluß haben. Theoretisch gibt es also keinen Zielkonflikt im nationalen Rahmen hinsichtlich der Inflationsrate.

¹⁵³Vgl. ebenda, hier: S. 190ff.

¹⁵⁴Vgl. ebenda, hier: S. 202ff.

¹⁵⁵Vgl. HOSSAIN/CHOWDHURY (1998), hier: S. 225.

Guillaume und Stasavage erläutern, daß gemäß der ökonomischen Theorie afrikanische Staaten keine optimalen Voraussetzungen für Währungsunionen aufweisen. Erstens ist der regionale Handel zu geringfügig, als daß große Gewinne aus der Senkung der Transaktionskosten durch die Beseitigung der Wechselkursunsicherheit zu erwarten wären. Zweitens könnte der Verlust des wirtschaftspolitischen Instruments des nominalen Wechselkurses für Länder, die von asymmetrischen Schocks betroffen sind, mit hohen Kosten einhergehen. Drittens verweisen auch Guillaume/Stasavage auf das Problem, daß eine gemeinsame Zentralbank wahrscheinlich nur auf dem Papier unabhängig wäre.¹⁵⁶

Dies deutet zunächst darauf hin, daß regionale Währungsunionen in Afrika keine wirksamen agencies of restraint sind. Zum einen wären Austritte aus den Unionen nicht kostspielig genug für Nationalstaaten. Zum anderen würde keine ausreichende Übertragung von Macht an die zentralen Institutionen stattfinden, oder die Übertragung von Macht wäre zu leicht rückgängig zu machen.¹⁵⁷ Masson und Pattillo liefern eine Zusammenfassung der Gründe, warum Währungsunionen in Afrika außerdem die fiskalpolitische Disziplin der Nationalstaaten verschlechtern könnten.

Erstens könnten Politiker die Erwartung bilden, daß für den Fall, daß ihr Land seine Schulden nicht mehr bedienen kann, die zentralen Institutionen bzw. die anderen Mitglieder der Währungsunion einen Teil der Kosten übernehmen (Bail-Out).

Zweitens könnte eine Währungsunion die Tendenzen zu großen staatlichen Defiziten verstärken, weil feste Wechselkurse keine so wirkungsvolle Disziplinierung der Verantwortlichen darstellen wie gemeinhin angenommen. Dieses Argument geht von der Überlegung aus, daß Länder mit fixen Wechselkursen über längere Zeiträume expansive Politik betreiben können als Länder mit flexiblen Wechselkursen, bevor dies makroökonomische Variablen beeinflußt, die für die Öffentlichkeit von Interesse sind. Besonders wenn gute Devisenreserven vorhanden sind - und in einer Währungsunion wäre ein Pool von Devisenreserven *aller* Länder vorhanden -, kann diese Überlegung Staaten in ihrer Politik beeinflussen. Dieses Argument ist sicher gerade mit Blick auf das Problem der Transparenz von Politik in Afrika ernst zu nehmen.

Drittens könnten Staaten die Kontrolle über ihre Fiskalpolitik verlieren. Regierungen sind in ihren Möglichkeiten zur Kreditaufnahme am Finanzmarkt beschränkt; es existiert eine Höchstgrenze, bis zu der Kreditgeber die Staatsverschuldung zu finanzie-

¹⁵⁶Vgl. GUILLAUME/STASAVAGE (2000), hier: S. 1392.

¹⁵⁷Vgl. GUILLAUME/STASAVAGE (2000), hier: S. 1392.

ren bereit sind. Regierungen könnten das Niveau der Staatsverschuldung nach dem Beitritt zu einer Währungsunion zu nahe an diese Höchstgrenze bringen, da sie durch den Beitritt ihre Möglichkeit zur Seignioragefinanzierung verlieren (und die Möglichkeiten zur Steuererhebung ohnehin begrenzt sind). Wird das Land dann kurzfristig von einem adversen Schock getroffen, kann das ein Bail-Out durch die Partnerstaaten erforderlich machen. Dieses Argument bezieht sich nicht auf Moral Hazard durch Regierungen, sondern auf den Verlust der Kontrolle über die nationale Politik.¹⁵⁸

Allerdings könnte die fiskalische Disziplin auch gefördert werden. In einer Währungsunion ist der strategische Einfluß einzelner Regierungen auf die monetären Institutionen relativ geringer.^{159, 160} Außerdem könnte eine Währungsunion eine wirksame agency of restraint sein, wenn sie Konvergenzkriterien für monetäre und fiskalische Politik festlegt, die durch ein externes Signal (z. B. eine Wechselkursanbindung an eine externe Währung) verstärkt bzw. transparenter gemacht werden.¹⁶¹ Masson/Pattillo halten aber die Faktoren, die zu fiskalischer Indisziplin führen, für stärker als die Faktoren, die für mehr fiskalische Disziplin sorgen. Sie verweisen in diesem Zusammenhang wiederum auf die Geschichte nationaler afrikanischer Zentralbanken mit einer Reputation mangelnder Unabhängigkeit (hier kommt also wieder das oben angesprochene Zeitproblem ins Spiel).¹⁶² Aus diesen Überlegungen folgt die Notwendigkeit der Festlegung fiskalpolitischer Regeln in einer Währungsunion.¹⁶³ Dabei zweifeln Masson/Pattillo die Wirksamkeit von Sanktionen bei Verstößen gegen solche Regeln an. Sie ziehen stattdessen die Möglichkeit, ein Mitglied bei schweren Regelverstößen temporär von der Union auszuschließen, in Erwägung.¹⁶⁴

Analog zu den zuvor diskutierten agencies of restraint sind also auch im Fall einer afrikanischen Währungsunion begleitende Regeln zur Fiskalpolitik unerlässlich. Die Frage bleibt, ob und wie eine Währungsunion in Afrika so gestaltet werden kann, daß die Möglichkeiten für Moral Hazard gering und zugleich die Gewinne für einzelne Nationalstaaten groß genug sind, damit ein Beitritt und die Einhaltung der Regeln attraktiv erscheinen.

Guillaume/Stasavage unterstreichen, daß „afrikanische Länder, die an regionalen Wäh-

¹⁵⁸Vgl. MASSON/PATTILLO (2002), hier: S. 390ff.

¹⁵⁹Vgl. MASSON/PATTILLO (2002), hier: S. 392f.

¹⁶⁰Dieser disziplinierende Effekt wird allerdings aufgehoben, wenn Regierungen ihre Fiskalpolitik koordinieren und so ihre strategische Position gegenüber den monetären Institutionen wiederum stärken, vgl. BEETSMA/BOVENBERG (1998).

¹⁶¹Vgl. MASSON/PATTILLO (2002), hier: S. 392f.

¹⁶²Vgl. MASSON/PATTILLO (2002), hier: S. 393.

¹⁶³Vgl. MASSON/PATTILLO (2002), hier: S. 394.

¹⁶⁴Vgl. MASSON/PATTILLO (2002), hier: S. 398.

rungsabkommen teilgenommen haben, sich oft durch vernünftige und glaubwürdige monetäre Politik ausgezeichnet haben“¹⁶⁵ (eigene Übersetzung). Die Autoren untersuchen die Geschichte des East African Currency Board (Kenia, Uganda und Tansania), der CFA Franc Zone (bestehend aus den Mitgliedsländern der Central African Monetary Area und der West African Monetary Union, s. u. sowie Anhang) und der Rand Monetary Area (Südafrika, Lesotho, Swaziland und Botswana).¹⁶⁶ Sie vergleichen die Glaubwürdigkeit der Politiken der beteiligten Länder mit denen anderer afrikanischer Länder und ziehen folgende Schlüsse aus ihrer Analyse.¹⁶⁷

Mitgliedstaaten von Währungsunionen waren dann unwillig, die Unionen zu verlassen und/oder unglaubwürdige Politiken zu verfolgen, wenn sie dadurch Gewinne aus parallelen regionalen Abkommen und/oder finanzielle und technische Hilfe entwickelter Staaten verloren hätten.¹⁶⁸ Beispielsweise profitierten Regierungen der CFA Franc Zone-Mitgliedstaaten von Unterstützung durch Frankreich.¹⁶⁹ Weiterhin ist es für die Glaubwürdigkeit von Währungsabkommen notwendig, daß Mitglieder gegen versuchte oder tatsächliche Regelbrüche ihrer Partner aktiv Widerstand leisten (und dies auch können, z. B. durch Vetorechte).¹⁷⁰ Das gilt auch dann, wenn ein Austritt aus dem Abkommen für einzelne Länder kostspielig ist.

Außerdem machen Guillaume/Stasavage Vorschläge zum Design einer afrikanischen Währungsunion. Sie sollte die Möglichkeit haben, asymmetrische Schocks abzufedern (das betrifft die Möglichkeiten der Zentralbank, Kredite an Regierungen zu geben, und die Rigidität des Wechselkurses). Sie sollte die potentiell adversen Effekte einer Hegemonie des regional dominanten Staates minimieren (z. B. indem der Chef der gemeinsamen Zentralbank einstimmig von allen Mitgliedern gewählt werden muß). Und bis zur Gründung einer Währungsunion sollten Schritte auf vielen Gebieten vollzogen werden (Erfüllung von Konvergenzkriterien etc.),¹⁷¹ die auch beispielsweise die Bedeutung des Schutzes von Eigentumsrechten oder der regionalen Infrastruktur in Betracht ziehen.¹⁷²

Als vorsichtiges Ergebnis kann festgehalten werden, daß Währungsunionen als agencies of restraint zur Risikominderung für afrikanische Staaten in Frage kommen. Notwendige

¹⁶⁵ GUILLAUME/STASAVAGE, hier: S. 1392.

¹⁶⁶Vgl. GUILLAUME/STASAVAGE (2000), hier: S. 1394.

¹⁶⁷Vgl. GUILLAUME/STASAVAGE (2000), hier: S. 1397.

¹⁶⁸Vgl. GUILLAUME/STASAVAGE (2000), hier: S. 1403.

¹⁶⁹Vgl. GUILLAUME/STASAVAGE (2000), hier: S. 1402.

¹⁷⁰Vgl. GUILLAUME/STASAVAGE (2000), hier: S. 1403.

¹⁷¹Vgl. MASSON/PATTILLO (2002), hier: S. 410.

¹⁷²Vgl. GUILLAUME/STASAVAGE (2000), hier: S. 1403ff.

Voraussetzung für die Glaubwürdigkeit solcher Abkommen ist aber, daß die Gewinne aus den Abkommen groß genug sind. Das kann auf zwei Wegen erreicht werden. Einmal können die Abkommen zur Währungspolitik durch parallele regionale Vereinbarungen ergänzt werden, von denen Regierungen sich Nutzen versprechen. Guillaume/Stasavage meinen, daß dies im East African Currency Board der Fall war.¹⁷³ Zum anderen können die Abkommen durch Anbindung an ein entwickeltes Partnerland oder eine Gruppe entwickelter Länder für afrikanische Länder gewinnbringend sein.

Auf regionale Wirtschaftsabkommen wie die SADC, SACU und ECOWAS wird im Abschnitt zu Marktintegration weiter einzugehen sein. Zur Risikominderung könnten solche Abkommen, wie oben gesagt, insbesondere dann beitragen, wenn sie nicht nur über ihre Handelspolitik, sondern auch über andere Politikbereiche Einigungen erzielen und umsetzen könnten (Kooperation zur Bekämpfung des organisierten Verbrechens, etc.).¹⁷⁴ Cleary schreibt für die SADC, daß das Ideal ein „allgemeines Investitionsregime“ sein müsse, das zahlreiche Kriterien wie stabile makroökonomische Politik, ein effektives Steuersystem, Schutz von geistigen Eigentumsrechten, Streitschlichtungsmechanismen, Bereitstellung von Marketinginfrastruktur etc. erfülle.¹⁷⁵ Ein solches Regime könnte auch einen negativen in einen positiven Nachbarschafts-Effekt umwandeln.¹⁷⁶ Doch davon sind die regionalen Abkommen in Afrika noch weit entfernt. Mair und Peters-Berries nennen zwischenstaatliche Spannungen, politische Instabilitäten und Gewaltkonflikte, die Inhomogenität politischer Systeme u. a. als Faktoren, die eine regionale Integration in Afrika südlich der Sahara schwierig machen.¹⁷⁷ Cleary führt Uneinigkeit über Ziele und Strategien, Wettbewerb zwischen Institutionen (z. B. zwischen SADC und COMESA) und den Unwillen nationaler Regierungen, Souveränität über ihre Wirtschaftspolitik aufzugeben, als Probleme an.¹⁷⁸ Über die ECOWAS in Westafrika schreibt Spreen, daß ihre Mitgliedsländer sehr heterogen und ihre Schuldenlast „erdrückend“ sind. „Die wirtschaftlichen Probleme einzelner Mitglieder sind so groß, daß eine sinnvolle Zusammenarbeit im Rahmen der ECOWAS kaum möglich ist.“¹⁷⁹ So bedingen sich die Schwierigkeiten, glaubwürdige nationale agencies of restraint aufzubauen, und die Schwierigkeiten mit regionalen agencies of restraint gegenseitig.

¹⁷³Vgl. GUILLAUME/STASAVAGE (2000), hier: S. 1402.

¹⁷⁴Vgl. CLEARY (2001), hier: S. 465.

¹⁷⁵Vgl. CLEARY (2001), hier: S. 463.

¹⁷⁶Vgl. FERRONI (2002), hier: S. 161.

¹⁷⁷Vgl. MAIR/PETERS-BERRIES (2001), hier: S. 65f.

¹⁷⁸Vgl. CLEARY (2001), hier: S. 437f.

¹⁷⁹ALTMANN/KULESSA (1998), hier: S. 276f.

Es bleibt also zu untersuchen, ob regionale Abkommen durch die Einbindung entwickelter Länder glaubwürdige agencies of restraint sein können, wie oben angesprochen. Dies wird im nächsten Abschnitt „Internationale agencies of restraint“ am Beispiel der CFA Franc Zone diskutiert. Diese Form der internationalen agency of restraint bildet die Überleitung zu der zweiten möglichen Form, der Unterordnung einer Gruppe von afrikanischen Ländern sowie entwickelter Länder unter eine supranationale Organisation, an der die Staaten zwar beteiligt sind, die aber Möglichkeiten hat, unabhängig zu handeln.¹⁸⁰ Als Beispiel hierfür dient die WTO. In beiden Fällen einer internationalen agency of restraint ist der Grundgedanke der oben ausgeführte, daß afrikanische Staaten von einem Bündnis mit entwickelten Staaten Gewinn haben und es möglicherweise weniger leichtfertig aufkündigen würden als ein nationales oder regionales Abkommen (und an einem Regelbruch auch durch das Veto ihrer Partner gehindert würden). Somit könnte die Möglichkeit eines Locking-Ins investitionsfreundlicher Wirtschaftspolitik und damit der Risikominderung bestehen.

5.1.3 Internationale agencies of restraint

Die sogenannte CFA Franc Zone besteht aus zwei Währungsunionen, die jeweils eine supranationale Zentralbank haben, welche eine an den Franc gebundene Währung ausgibt. Die Konvertibilität dieser Währungen wird von Frankreich garantiert.^{181, 182}

Guillaume und Stasavage teilen die Politiken der beteiligten Länder bezüglich ihrer monetären und fiskalischen Disziplin in zwei Phasen ein. Bis 1973 bescheinigen sie den Staaten der CFA Franc Zone gute Ergebnisse hinsichtlich der Inflation und der Fiskalpolitik. Diese führen die Autoren darauf zurück, daß die Regeln der Zentralbanken strikt eingehalten wurden und konservative monetäre Politik betrieben wurde.¹⁸³ Die betreffenden Länder zogen Nutzen aus der Kooperation mit Frankreich, und Frankreich widersetzte sich Versuchen, die aufgestellten Regeln zu brechen oder zu lockern.¹⁸⁴ 1973 wurden die Statuten beider Zentralbanken reformiert. Regeln wurden gelockert, und die Partizipation Frankreichs an den Entscheidungen der Zentralbanken wurde reduziert.¹⁸⁵ Die fiskalischen Ergebnisse wurden in der Folge schlechter, und die Investitionen gingen zurück. Guillau-

¹⁸⁰Vgl. COLLIER/PATTILLO (2000), hier: S. 27.

¹⁸¹Vgl. STASAVAGE (2000), hier: S. 275.

¹⁸²Vgl. ALTMANN/KULESSA (1998), hier: S. 80ff.

¹⁸³Vgl. GUILLAUME/STASAVAGE (2000), hier: S. 1399.

¹⁸⁴Vgl. GUILLAUME/STASAVAGE (2000), hier: S. 1402f.

¹⁸⁵Vgl. GUILLAUME/STASAVAGE (2000), hier: S. 1396.

me/Stasavage führen dies nicht nur auf die Lockerung der Regeln zurück, sondern auch darauf, daß weder Frankreich noch die jeweils größten Staaten der beiden Währungsunionen (Elfenbeinküste und Kamerun) sich Regelbrüchen widersetzen.^{186, 187}

Hier wird deutlich, daß die fiskalpolitischen Ergebnisse der Einbeziehung externer Akteure in monetäre agencies of restraint potentiell ambivalent sind (vgl. die oben zitierten Thesen von Masson/Pattillo zur fiskalischen Disziplin in Währungsunionen). Die externe Überwachung und die für afrikanische Staaten wertvolle Unterstützung durch Industrieländer, die es kostspielig machen, fiskalische Kriterien zu verletzen, können disziplinierend wirken. Gleichzeitig gibt es ein Potential für Moral Hazard, wenn Bail-Outs oder dauerhafte Finanzierung fiskalischer Indisziplin durch den externen Akteur erwartet werden.¹⁸⁸ Zwar sollte theoretisch angenommen werden, daß Frankreich Disziplin der beiden Zentralbanken und der beteiligten Länder der CFA Franc Zone deshalb durchsetzt, weil die Kosten für falsche Politik zumindest zum Teil von Frankreich getragen werden müssen. Doch Stasavage findet mehrere Schwächen im System der Franc-Zone, die die Unabhängigkeit und Disziplinierung der Politik der Zentralbanken einschränken. Der Autor führt dies auch auf politische Interessen Frankreichs zurück.¹⁸⁹

Theoretisch kann die CFA Franc Zone als Modell „zur Förderung makroökonomischer Stabilität in afrikanischen Ländern, in denen rein nationale agencies of restraint oft nicht existieren und rein externe agencies of restraint, wie Konditionalität der Entwicklungshilfe, an ihre Grenzen stoßen“ (eigene Übersetzung), gesehen werden.¹⁹⁰ Sie verschafft afrikanischen Ländern Vorteile (Garantie der Währungskonvertibilität etc.). Richten die Länder ihre nationale Politik nicht an den vereinbarten Regeln aus, verlieren sie auch diese Vorteile (zumindest theoretisch). Das ist eine Drohung, die sie zur Disziplin zwingt. Die Disziplin wird theoretisch noch dadurch befördert, daß die Entscheidungen z. T. nicht von nationalen Regierungen, sondern supranationalen Zentralbanken getroffen werden, und daß Regelverletzungen eines Landes durch Veto der anderen verhindert werden können. Doch wiederum erweist sich die Bindung der Fiskalpolitik als kritischer Punkt. Wie könnten zusätzliche fiskalische Regeln und vor allem, effektive Überwachung und Sanktio-

¹⁸⁶Vgl. GUILLAUME/STASAVAGE (2000), hier: S. 1400.

¹⁸⁷Es ist aber zu beachten, daß der Economic Report on Africa 2003 CFA-Franc-Staaten für 2002 bessere fiskalische Ergebnisse bescheinigt als Nicht-CFA-Franc-Staaten und dies auch auf die Mitgliedschaft in der CFA Franc Zone zurückführt. ECONOMIC COMMISSION FOR AFRICA (2003), S. 43.

¹⁸⁸Vgl. MASSON/PATTILLO (2002), hier: S. 405.

¹⁸⁹Vgl. STASAVAGE (2000), hier: S. 276ff.

¹⁹⁰STASAVAGE, hier: S. 275.

nierung aussehen, die agencies of restraint wie die Franc Zone ergänzen?¹⁹¹ Diese Frage wäre entscheidend für andere Abkommen nach dem Modell der Franc Zone. Doch Stasavage meint, daß andere EU-Staaten als Frankreich kaum an solchen Abkommen für den monetären Bereich interessiert sein werden. Im Hinblick auf Handelsabkommen könnte das Interesse größer sein (s. u.).¹⁹²

Afrikanischen Staaten wird vorgeworfen, die effektivsten Abkommen, besonders die WTO, zu ignorieren und innerhalb dieser Abkommen zu ihrer eigenen Marginalisierung beigetragen zu haben.¹⁹³ Dabei kann gerade die WTO als starker Mechanismus zur Risikominderung und zur Marktintegration gesehen werden. Inwiefern ist die WTO eine effektive internationale agency of restraint für afrikanische Staaten, und welche Probleme gibt es im Zusammenhang mit einer WTO-Mitgliedschaft? Die Diskussion betrifft natürlich auch das Feld der Marktintegration, soll hier aber vorweggenommen werden.

Grundsätzlich gibt es zwei Sichtweisen auf die Mitgliedschaft afrikanischer bzw. Entwicklungsländer in der WTO. Die erste betont die Gewinne und Möglichkeiten, die die WTO für ihre Mitgliedstaaten bietet. Die zweite kritisiert die Kosten und Nachteile, die insbesondere armen Mitgliedsländern entstehen. Beide Sichtweisen sollen im Hinblick auf die Funktion einer WTO-Mitgliedschaft als agency of restraint kurz dargestellt werden.

Positiv läßt sich sagen, daß der Prozeß der Aufnahme in die WTO und die Mitgliedschaft die Möglichkeit bieten, nationales Humankapital aufzubauen. Unterstützung und Training können in Anspruch genommen werden, institutionelle Infrastruktur kann aufgebaut werden. Dies ist insbesondere nützlich, um Eigentumsrechte (auch im Hinblick auf geistiges Eigentum) zu sichern.¹⁹⁴ Investitionsbedingungen werden international angeglichen und transparent für potentielle Investoren.¹⁹⁵ Mitgliedschaft in der WTO erfordert verbindliche Zusagen von Regierungen, in allen für den Handel relevanten Politikbereichen Reformen durchzuführen und von diesem Reformkurs nicht abzuweichen, ein Prozeß, der mit dem Begriff „die Hände der Regierung binden“ („to tie their hands“) treffend umschrieben wird. Dies ist besonders wichtig, wenn Interessengruppen notwendige Reformen verhindern und Regierungen externe Bindungen brauchen, um diese trotzdem durchzusetzen.¹⁹⁶ Gleichzeitig stellt die Bindung an die Anforderungen der WTO ein Signal an

¹⁹¹Vgl. SINGH (2000), hier: S. 306.

¹⁹²Vgl. STASAVAGE (2000), hier: S. 298.

¹⁹³Vgl. COLLIER/GUNNING (2000), hier: S. 347.

¹⁹⁴Vgl. LANGHAMMER/LÜCKE (2002), hier: S. 146.

¹⁹⁵Vgl. ebenda.

¹⁹⁶Vgl. ebenda, S. 145f.

Marktakteure dar, daß ein Land Reformen durchführen und von außen überwachen lassen will.^{197, 198} Dieses Signal ist glaubwürdig, da es mit hohen (politischen) Kosten verbunden wäre, gegen die WTO-Vorgaben zu handeln oder die WTO wieder zu verlassen (Verlust von Marktzugang etc.). Insofern erfüllt die Mitgliedschaft in der WTO entscheidende Kriterien für eine Funktion als internationale agency of restraint für afrikanische Staaten, die Risiken für Investoren mindern wollen.

Eine Mitgliedschaft in der WTO verursacht aber auch Kosten. Zunächst geben Staaten selbstverständlich nationale Souveränität auf, wenn sie sich den Reformanforderungen der WTO unterwerfen. Dies ist ja gerade die externe Bindung, die die tatsächliche Durchführung von Reformen erzwingen soll.¹⁹⁹ Firmen in Entwicklungsländern werden stärkerem Wettbewerb durch Ausländer ausgesetzt, was kurzfristig zu einer Verschlechterung der Handelsbilanz führen kann, wenn höhere Importe nicht durch steigende Exporte ausgeglichen werden können.²⁰⁰ Der Abbau von Zöllen kann für arme Länder, die wenig Steuereinnahmen erzielen, kostspielig sein.²⁰¹ Die Erarbeitung nationaler Gesetze, die die WTO-Regeln umsetzen, ist für arme Länder teuer. Nach einer Schätzung der Weltbank kostet die Erfüllung von WTO-Verpflichtungen manche Entwicklungsländer pro Jahr so viel wie ihr jährliches Entwicklungsbudget.²⁰² Besonders wichtig sind die Opportunitätskosten, die dadurch entstehen, daß gut ausgebildetes Personal - in armen afrikanischen Ländern eine sehr knappe Ressource - für WTO-Verhandlungen eingesetzt wird und an anderen Stellen fehlt. Wenn ein Land nicht die Ressourcen für adäquate Repräsentation in WTO-Verhandlungen besitzt, werden seine Verhandlungsmacht und Partizipationsmöglichkeiten in der WTO gering sein.^{203, 204, 205} So wird darauf hingewiesen, daß immer die Gefahr des „Handels durch Macht“ statt des „Handels durch Regeln“ (trade by power instead of trade by rules) bestehe.²⁰⁶ Hauptakteure in der WTO übten „hinter verschlossenen Türen“ ihren Einfluß auf Entscheidungen aus und stellten andere Mitglieder vor vollendete Tatsachen.²⁰⁷ Es wird auch darauf hingewiesen, daß sich reiche Länder nicht

¹⁹⁷Vgl. ebenda.

¹⁹⁸Vgl. FUKASAKU (2002), hier: S. 157.

¹⁹⁹Vgl. LANGHAMMER/LÜCKE (2002), hier: S. 146f.

²⁰⁰Vgl. ebenda, S. 147.

²⁰¹Vgl. ebenda.

²⁰²Vgl. LEE (2002), hier: S. 84.

²⁰³Vgl. LANGHAMMER/LÜCKE (2002), hier: S. 147f..

²⁰⁴Vgl. NAYYAR/COURT (2002), hier: S. 20.

²⁰⁵Vgl. BIRDSALL/LAWRENCE (1999), hier: S. 139.

²⁰⁶Vgl. ALTMANN/KULESSA (1998), hier: S. 293.

²⁰⁷Vgl. NAYYAR/COURT (2002), hier: S. 19.

uneingeschränkt den Mechanismen der WTO unterwerfen.²⁰⁸

Zwar steht für Mitgliedsländer, die sich von anderen Mitgliedsländern übervorteilt sehen, der Dispute Settlement Mechanism zur Verfügung. Dieser führt ggf. aber nur zur Feststellung, daß das übervorteilte Land entsprechende Strafmaßnahmen ergreifen darf. Die WTO bestraft die Regelverletzung nicht selbst, ist also kein „Gericht“.²⁰⁹ Arme Länder haben dann aufgrund ihrer geringen Wirtschaftsmacht u. U. gar nicht die Möglichkeit, Maßnahmen zu ergreifen, die ihren Gegner im Streitschlichtungsverfahren wirklich Schaden zufügen können. Als besonders nachteilig für ärmere Länder wird das Konzept des „single undertaking“ gesehen. Es bedeutet, daß WTO-Mitgliedsländer *alle* WTO-Regeln anerkennen müssen und sich auch zukünftig vereinbarten Regeln schon im vorhinein unterwerfen müssen.^{210, 211}

Zwar gibt es für Staaten, die als Entwicklungsländer eingestuft werden, einen besonderen WTO-Status. Ihnen werden größere Flexibilität hinsichtlich vieler WTO-Regeln, technische Unterstützung und verlängerte Zeiträume zur Implementierung von WTO-Vorschriften eingeräumt.²¹² Doch auch für sie bleiben Probleme innerhalb der WTO bestehen. So wird kritisiert, daß die WTO-Regelungen zu landwirtschaftlichen Produkten nur bescheidene Verpflichtungen der Industrieländer hinsichtlich der Reduzierung von Subventionen vorsehen (vgl. Abschnitt 3.2.2).²¹³ Das TRIPs-Abkommen wird als Versuch gesehen, die Anpassung der Politiken in Entwicklungsländern an die Forderungen transnationaler Konzerne herbeizuführen, und das in extrem kurzer Zeit. Dies, obwohl viele Industrieländer seit über 50 Jahren nur geringen Schutz für geistiges Eigentum institutionalisiert hatten und substantielle Gewinne aus sog. „reverse engineering“-Prozessen erwirtschafteten.²¹⁴ Das GATS-Abkommen enthalte quasi keine Regelungen betreffend arbeitsintensive Dienstleistungen. Dies begünstige kapital- und technologieintensive Dienstleistungen der Industrieländer und gereiche niedrig qualifizierten Arbeitskräften in Entwicklungsländern zum Nachteil.²¹⁵ Und schließlich kann es zu Konflikten zwischen regionaler und internationaler Integration kommen. In regionalen Abkommen wie der SADC sind Länder, die

²⁰⁸Vgl. ALTMANN/KULESSA (1998), hier: S. 293.

²⁰⁹Vgl. ALTMANN/KULESSA (1998), hier: S. 288f.

²¹⁰„The concept of 'single undertaking' means member countries are required to agree on (and abide by) the *entire* set of rules that is multilaterally negotiated within the WTO and to continue to do so in all its future negotiations and activities.“ NAYYAR/COURT (2002), hier: S. 19.

²¹¹Vgl. SHUKLA (2002), hier: S. 267.

²¹²Vgl. FUKASAKU (2002), hier: S. 160f.

²¹³Vgl. SHUKLA (2002), hier: S. 268ff.

²¹⁴Vgl. ebenda.

²¹⁵Vgl. ebenda.

nach WTO-Regeln Entwicklungsländerstatus genießen, mit anderen zusammengeschlossen. In Verhandlungen zu Abkommen z. B. mit der EU bedeutet das entweder, daß die Verhandlungen in verschiedenen Gruppen geführt werden müssen, was zur Spaltung regionaler Abkommen führt, oder, daß Entwicklungsländer auf ihre Vergünstigungen nach WTO-Regeln verzichten müssen.²¹⁶

Bedeutet diese Probleme, daß die WTO (oder vergleichbare Organisationen) afrikanischen Staaten als internationale agencies of restraint nicht zur Verfügung stehen, bzw. mehr Nachteile als Vorteile bringen? Als Konsequenz aus den bisherigen Ausführungen zu nationalen und regionalen agencies of restraint muß gesagt werden, daß auf die WTO als agency of restraint nicht verzichtet werden kann. Der Beitritt zu einer solchen Organisation ist ein wirkungsvoller Mechanismus zum Locking-In konsistenter Wirtschaftspolitik und (zumindest grundsätzlich) auch zur Sicherung von Marktzugang. Ein solcher Beitritt mindert also das Investitionsrisiko und ist auch für die Marktintegration von Bedeutung.^{217, 218}

Aber die Bedingungen einer Mitgliedschaft für afrikanische Staaten müssen verbessert werden. Entwicklung muß als Fundamentalziel der WTO verankert, das Entscheidungssystem demokratisiert und das Konzept des „single undertaking“ zumindest hinterfragt werden.²¹⁹ Arme Länder müssen mehr Hilfe bekommen, um ihre Interessen in den WTO-Verhandlungen kompetent vertreten zu können.²²⁰ Hier geht es auch um finanzielle, aber besonders um technische Unterstützung (Ausbildung von Delegierten, um die Interessen des eigenen Landes kompetent vertreten zu können, etc.).^{221, 222} Die Vorteile im Rahmen des Entwicklungsländer-Status müssen ausgeweitet werden (z. B. in bezug auf TRIPs). Um solche Reformen durchzusetzen, müssen arme Länder ihre Verhandlungsmacht auch strategisch bündeln.²²³ Vor allem aber müssen Entwicklungsländer freien Zugang zu den Exportmärkten der entwickelten Länder bekommen. Dies ist nach Fukasaku „top priority for international policy action“.²²⁴

Es gibt weitere internationale Organisationen, denen afrikanische Staaten beitreten

²¹⁶Vgl. MAIR/PETERS-BERRIES (2001), hier: S. 64f.

²¹⁷Vgl. LANGHAMMER/LÜCKE (2002), S. 153f.

²¹⁸Vgl. FUKASAKU (2002), hier: S. 157.

²¹⁹Vgl. NAYYAR/COURT (2002), hier: S. 18ff.

²²⁰Vgl. ebenda.

²²¹Vgl. LANGHAMMER/LÜCKE (2002), hier: S. 151f.

²²²Vgl. FUKASAKU (2002), hier: S. 167.

²²³Vgl. SHUKLA (2002), hier: S. 276f.

²²⁴Vgl. FUKASAKU (2002), hier: S. 167.

können, um Investitionsrisiken zu mindern. Dazu gehören zum Beispiel MIGA²²⁵, ICSID und UNCITRAL²²⁶ (Erläuterungen siehe Anhang). Ähnliche Überlegungen wie für die WTO gelten auch für MIGA etc.: Einerseits stellt die Mitgliedschaft eine wirksamen Mechanismus zur Risikominderung dar. Andererseits gibt es Kritik auch an der Weltbank, am Internationalen Währungsfonds und am UN-System insgesamt, diese würden die Belange von Entwicklungsländern nicht ausreichend berücksichtigen.

Ich halte daher Abkommen zwischen kleineren Gruppen von Staaten mit begrenzten Aufgaben zur Risikominderung, für die die Franc-Zone ein Modell ist, für sehr wichtig. Solche Abkommen sollten von internationalen Organisationen wie der WTO zumindest geduldet werden, damit keine Schwierigkeiten entstehen, wie Mair sie im Zusammenhang mit SADC und der EU anspricht (s.o.).²²⁷ Ich werde auf diese Argumentation weiter unten zurückkommen (Abschnitt 4.2).

Ähnlich wie bei der Diskussion regionaler und nationaler agencies of restraint gelangt man auch hier zu dem Ergebnis, daß eine isolierte agency of restraint ohne entsprechende Anstrengungen in anderen Bereichen der Wirtschaftspolitik nicht viel Nutzen haben wird. Die Mitgliedschaft in der WTO allein kann hohe Kosten verursachen, muß aber nicht zu großen Gewinnen führen. Damit sie afrikanischen Ländern zum Nutzen gereicht, sind die tatsächliche Durchsetzung von Marktzugang in Exportländern, Unterstützung beim Aufbau von Kapazitäten und Infrastruktur sowie Reformwille auf nationaler Ebene notwendig. Diese können durch eine WTO-Mitgliedschaft gefördert werden, aber das ist nicht zwangsläufig der Fall. Insbesondere wird der nationale Reformwille dann nicht gefördert, wenn ein WTO-Beitritt Bedingungen schafft, die von der Mehrheit der nationalen Bevölkerung als nachteilig aufgefaßt werden.

5.2 Marktintegration

5.2.1 Regionale agencies of restraint

Die Integration regionaler afrikanischer Märkte wird letztendlich nur mit Hilfe regionaler Abkommen erreicht werden können. Tatsächlich gibt es auch viele Bemühungen in dieser Richtung. Die Central African Economic Community and Monetary Union CEMAC, die West African Economic and Monetary Union UEMOA und andere arbeiten an Codes

²²⁵Vgl. WEST (2000), hier: S. 335f.

²²⁶Vgl. AILOLA (2000), hier: S. 252f.

²²⁷Zur Akzeptanz solcher Abkommen in der WTO vgl. LANGHAMMER/LÜCKE (2002), S. 149.

und Charters zu Investitionen und bemühen sich um Verbesserung der regionalen Kooperation.²²⁸ Collier/Gunning stellen die Frage, ob Abkommen afrikanischer Staaten glaubwürdige agencies of restraint darstellen können. Die Autoren führen aus, daß afrikanische Staaten dazu wirksame gegenseitige Bedrohungen (reciprocal threats) schaffen müßten, wie sie innerhalb der WTO, der EU oder NAFTA gelten. Das heißt, sie müßten Regeln (z. B. niedrige Zollniveaus) schaffen, an die sie sich dadurch binden, daß für den Fall der Regelverletzung (nationale Zollerhöhungen) Sanktionen durch ihre Partnerländer vorgesehen werden. So entstünde ein Locking-In-Mechanismus für Handelsliberalisierung.²²⁹

Collier/Gunning argumentieren, daß rein regionale Handelsabkommen in Afrika keine glaubwürdigen gegenseitigen Bedrohungen und damit auch keine Locking-In-Mechanismen kreieren können. Zum einen wurden in der Vergangenheit Abkommen oft nicht umgesetzt und Liberalisierungsmaßnahmen rückgängig gemacht.²³⁰ Dies untergräbt die Glaubwürdigkeit von Verpflichtungen, da nicht signalisiert werden kann, daß neu geschaffene Sanktionsmechanismen in Zukunft tatsächlich zur Anwendung kommen werden. Zum anderen meinen Collier/Gunning, daß afrikanische Staaten kaum Gewinn von rein regionaler Integration haben werden. Der intraregionale Handel sei noch nicht groß genug, als daß Zolllenkungen unmittelbare Gewinne zur Folge haben könnten. Die Nachfragestrukturen der afrikanischen Länder seien nicht komplementär, sondern im Gegenteil eher ähnlich, und Faktorausstattungen bzw. Produktionsstrukturen seien ebenfalls nicht sehr verschieden.²³¹ Es ist daher zu untersuchen, ob die Einbindung einzelner afrikanischer Staaten oder regionaler Freihandelszonen in Abkommen mit entwickelten Ländern glaubwürdige agencies of restraint schaffen kann.

5.2.2 Internationale agencies of restraint

In der Theorie würde ein afrikanischer Staat, der sich nicht an die Regeln eines internationalen Abkommens hält, den Zugang zu den Märkten der beteiligten Industrieländer verlieren. Gerade dieser Marktzugang ist aber nach den Kriterien, die Collier/Gunning heranziehen, wertvoll für afrikanische Staaten. Insofern ist dies ein Sanktionsmechanis-

²²⁸Vgl. UN CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT (1999b), hier: S. 123f.

²²⁹Vgl. COLLIER/GUNNING (2000), hier: S. 340f.

²³⁰Das ECOWAS-Abkommen sah ein Programm zur Handelsliberalisierung vor, das 1979 begonnen und 1989 abgeschlossen werden sollte. Die Liberalisierung des Handels innerhalb der ECOWAS begann jedoch erst 1990.[Vgl. COLLIER/GUNNING (2000), hier: S. 341.] Es gibt zwar auch Gegenbeispiele, wie die Zollfreiheit des Güterhandels innerhalb der SACU,[Vgl. CLEARY (2001), hier: S. 459.] doch sind diese nicht zahlreich.

²³¹Vgl. COLLIER/GUNNING (2000), hier: S. 341f.

mus, der, wenn er tatsächlich umgesetzt würde, eine echte Drohung darstellt und ein wirksames Locking-In der Handelsliberalisierung ermöglicht.²³²

Als Beispiel für Abkommen zwischen einem afrikanischen und entwickelten Ländern dient das Freihandelsabkommen zwischen der EU und Südafrika. Es wird befürchtet, daß dieses Abkommen negative Konsequenzen haben könnte. Zum einen könnte es in Wettbewerb zu anderen Abkommen treten. Freier Handel zwischen der EU und Südafrika kann Auswirkungen auf Märkte anderer Länder haben (indirekter Marktzugang zu Märkten der SACU und SADC für die EU), ohne daß diese in die Verhandlungen mit einbezogen wurden.^{233, 234} Zum anderen könnte es zum Modellfall dafür werden, daß Industrieländer Abkommen mit den weiter entwickelten afrikanischen Volkswirtschaften abschließen und die ärmeren Staaten Afrikas marginalisiert werden.

Wie könnte ein Abkommen zwischen einer *Gruppe* von afrikanischen Staaten und Europa (als wichtigem Handelspartner Afrikas) aussehen? Collier/Gunning untersuchen das Modell einer kleinen Gruppe von Staaten, die sich einer partizipatorischen supranationalen agency of restraint unterwerfen, analog zum Modell der Franc-Zone. Europa könnte afrikanischen Zollunionen, die unter supranationaler Kontrolle ihrer Mitglieder stehen (ähnlich wie die Länder der Franc-Zone unter der Kontrolle der supranationalen Zentralbanken stehen), Freihandelsabkommen anbieten. Ein solches Abkommen wäre freiwillig. Da die Kontrolle nicht von außen, z. B. durch IMF oder Weltbank, erfolgen würde, wären Reformen akzeptabler. Das Locking-In der Handelsliberalisierung in einem solchen Modell ist glaubwürdig, denn wenn ein Land protektionistische Maßnahmen ergreift, verliert es den Zugang zu den regionalen *und* den europäischen Märkten.²³⁵

Collier/Gunning meinen außerdem, daß ein solches Modell afrikanische Staaten davor schützen könnte, „in einer Welt von Handelsblöcken, die von der WTO nicht ausreichend kontrolliert werden, geschädigt zu werden“ (eigene Übersetzung²³⁶). Das liegt daran, daß es nicht möglich ist, die Anti-Dumping-Verfahren, die die WTO vorsieht, zwischen EU-Staaten anzuwenden. Dazu muß man wissen, daß Anti-Dumping-Verfahren bzw. die Verteidigung dagegen ein sehr wichtiger Punkt in der Außenhandelspolitik von WTO-Mitgliedsländern sein können, weil die Regeln für Anti-Dumping-Verfahren, in den

²³²Vgl. COLLIER/GUNNING (2000), hier: S. 344.

²³³Vgl. PETERS-BERRIES (2001), hier: S. 417.

²³⁴Vgl. LEE (2002), hier: S. 96ff.

²³⁵Vgl. COLLIER/GUNNING (2000), hier: S. 342ff.

²³⁶„... [I]t would serve a defensive purpose, preventing Africa being harmed in a world of trade blocs insufficiently policed by the WTO....“ Ebenda, S. 346.

Worten von Collier/Gunning, „quasi unabhängig davon sind, ob Dumping im ökonomischen Sinn stattgefunden hat oder nicht“ (eigene Übersetzung²³⁷). Das heißt, es können Anti-Dumping-Verfahren gegen ein Land eingeleitet werden, nur weil es auf einem ausländischen Markt Güter zu wettbewerbsfähigen Preisen anbietet.^{238, 239} Häufige Verfahren kosten dann Zeit und Ressourcen, auch wenn die vorgebrachten Beschwerden schließlich zurückgewiesen werden.²⁴⁰ Ein Ausschluß von Anti-Dumping-Verfahren könnte auf die Handelsbeziehungen zwischen der EU und Afrika ausgeweitet werden. Ein wichtiges Risiko für Investoren würde somit eliminiert.²⁴¹

Nach Meinung der Autoren erhöht ein Abkommen nach diesem Modell Investitionen in Afrika aus drei Gründen. Erstens reduziert es Unsicherheit. Zweitens integriert es die regionalen Märkte und vergrößert so den lokalen Absatzmarkt für Investoren. Drittens könnten Investoren dort für den Export nach Europa produzieren lassen.²⁴² Das Cotonou-Abkommen (Nachfolgeabkommen zum Lome-Abkommen) zwischen der EU und den ACP-Staaten geht teilweise in die Richtung dieses Modells.²⁴³

Zu beachten ist aber, daß die Bedingungen einer solchen Freihandelszone mit den Vorschriften der WTO kompatibel sein müssen.²⁴⁴ Das führt zu der Frage, ob Mitgliedschaft in der WTO nicht ohnehin die wirksamste agency of restraint für afrikanische Länder hinsichtlich der Marktintegration darstellt. Eine solche Mitgliedschaft eröffnet den Marktzugang in den anderen WTO-Mitgliedsländern und ist ein glaubwürdiger Locking-

²³⁷ „The rules governing anti-dumping suits are so structured that they bear virtually no relationship to whether dumping in the economic sense has actually occurred.“ Ebenda, S. 345.

²³⁸Vgl. THARAKAN (2002), hier: S. 128.

²³⁹Vgl. COLLIER/GUNNING (2000), hier: S. 345.

²⁴⁰Vgl. THARAKAN (2002), hier: S. 129.

²⁴¹ „...[T]his defence against anti-dumping suits has been extended by the European Union in a reciprocal trade arrangement with a non-member, Iceland. ... With such an agreement, an African country would look safer to investors than other locations in this important respect. If an investment for manufactured exports to Europe was based in (say) Indonesia, it could be subjected to an anti-dumping suit. If it was located in (say) Kenya, although some risks would be assessed as higher, this risk would be eliminated. Possibly, with such a compensating risk advantage, many more African countries would make the shortlist for international investment locations...“ COLLIER/GUNNING (2000), S. 345f. Für ausführliche Erklärungen hinsichtlich Anti-Dumping-Verfahren und Verbesserungsvorschläge vgl. THARAKAN(2002).

²⁴²Vgl. ebenda, S. 346.

²⁴³Die Verhandlungen über die neuen Handelsbedingungen im Rahmen des Cotonou-Abkommens sollen spätestens Anfang 2008 abgeschlossen sein.[Vgl. KERKELÄ/NIEMI/VAITTINEN (2000), hier: S. 2.]

²⁴⁴„In the Uruguay Round, WTO members had agreed to monitor the mushrooming of preferential trading arrangements all over the world and submit existing and new arrangements to stricter WTO discipline and streamlining. Therefore, the EU proposed a long preparation (eight years) and implementation period (twelve years) toward so-called regional economic partnership zones which *de facto* would be free trade agreements between the EU and sub-regions of the ACP group.“ LANGHAMMER/LÜCKE (2002), S. 149.

In-Mechanismus für Handelsliberalisierung. Umgekehrt senden afrikanische Staaten ein negatives Signal aus, indem sie sich, auch wenn sie WTO-Mitglieder sind, dort nicht genügend engagieren und z. B. ihre Zölle nicht auf niedrigem Niveau binden. Sie nutzen also eine zur Verfügung stehende agency of restraint nicht.²⁴⁵

Gegen ein verstärktes WTO-Engagement sprechen die Argumente, die in Abschnitt 4.1 erläutert wurden. Es ist auch zu beachten, daß die Erfüllung von WTO-Verpflichtungen nach einer Schätzung der Weltbank manche Entwicklungsländer pro Jahr so viel kostet wie ihr jährliches Entwicklungsbudget.²⁴⁶ Eine Gruppe von afrikanischen Staaten, die mit einer Gruppe von entwickelten Staaten verhandelt, kann möglicherweise mehr Verhandlungsmacht aufbringen als ein einzelnes afrikanisches Land, das die Bedingungen seiner WTO-Mitgliedschaft mit den übrigen WTO-Mitgliedern aushandeln muß (s. o., Konzept des „single undertaking“ etc.). Meine Meinung ist darum, daß eine Mitgliedschaft (langfristig nicht mit Entwicklungsländerstatus) in der WTO als internationale agency of restraint zwar angestrebt werden sollte. Ein afrikanisches Land sollte sich auch dann aktiv in der WTO engagieren, wenn es den Status eines Entwicklungslandes innehat (z. B. durch Zollbindungen auf niedrigem Niveau). Doch dies muß einhergehen mit Reformen der WTO und des internationalen Handelssystems. Dabei ist, wie oben gesagt, insbesondere die Öffnung der Exportmärkte der Industrieländer für die Produkte der Entwicklungsländer im Rahmen der WTO-Vereinbarungen entscheidend für den Wert der WTO-Mitgliedschaft als agency of restraint. Handelsabkommen nach dem Modell der Franc-Zone sollten innerhalb der WTO auch dann toleriert werden, wenn sie nicht mit allen WTO-Bedingungen konform gehen. Welche WTO-Regeln dabei jeweils umgesetzt werden müssen, muß vor dem Hintergrund der Situation der betreffenden Entwicklungsländer beurteilt werden (administrative und finanzielle Probleme, etc.).²⁴⁷

5.3 Entschuldung, Vermeidung von Kapitalflucht und Devisenwirtschaftung

Hoch verschuldete afrikanische Länder müssen ihre Schuldenlast verringern, um als Investitionsstandort attraktiver zu werden. Dies ist kaum kontrovers, wie auch das HIPC-Programm (siehe Anhang) zeigt. Die Frage ist, wie vorgegangen werden kann, damit

²⁴⁵Vgl. COLLIER/GUNNING (2000), hier: S. 348.

²⁴⁶Vgl. LEE (2002), hier: S. 84.

²⁴⁷Vgl. FUKASAKU (2002), hier: S. 167.

die Ursachen der überhöhten Auslandsverschuldung tatsächlich bekämpft werden (siehe Abschnitt 3.3). Eine Möglichkeit ist, daß Geberländer Entschuldungsprogramme und Unterstützungszahlungen von Reformen abhängig machen, die die Attraktivität afrikanischer Staaten als Investitionsstandorte steigern (und letztlich Kapitalflucht verringern und Devisenerwirtschaftung durch Exportproduktion ermöglichen).

Kanbur²⁴⁸ diskutiert die Eignung der Konditionalität von Entwicklungshilfe- und Entschuldungsprogrammen als externe (internationale) agencies of restraint. Er geht dabei von der Erkenntnis aus, daß Entwicklungshilfe, die auf der Basis von *Versprechen*, politische Reformen durchzuführen, gegeben wird, keine wirksame agency of restraint ist. Denn wenn solche Reformversprechen nicht eingelöst werden, ist der Anreiz für die Geberländer, die Zahlungen *nicht* einzustellen, trotzdem groß (u. a. deswegen, weil sie hoffen, so die Rückzahlung von Krediten in der Zukunft zu sichern). Der Sanktionsmechanismus (Einstellung der Zahlungen) ist nicht wirksam, die Drohung nicht glaubwürdig. Darum gibt es für die Empfänger der Hilfe keinen Anreiz, Reformen wirklich durchzuführen.²⁴⁹

Die logische Konsequenz aus dieser Überlegung wäre, Entwicklungshilfe und Entschuldung von Reputation abhängig zu machen, also Erfüllung von Bedingungen zu verlangen, bevor Hilfe gewährt wird.²⁵⁰ Doch Kanbur sieht Probleme mit diesem Konzept des „frontloading“ von Konditionalität. Er beschreibt die Situation einer Regierung, die sich gegenüber multilateralen Geberorganisationen zur Durchführung von Reformen verpflichtet hat. Diese Regierung stößt mit ihren Reformen auf politischen Widerstand und erfüllt deshalb nicht alle Bedingungen.²⁵¹ Wenn deshalb die internationalen Hilfsleistungen ausbleiben oder Kreditrückzahlungen gefordert werden, verschärft sich das Problem, da die Regierung unpopuläre Ausgabenkürzungen durchsetzen muß. Reformen werden dadurch unwahrscheinlicher. Das „frontloading“ der Konditionalität läuft in dieser Situation auf die Frage hinaus, wieviel politische Verwerfung im betreffenden afrikanischen Land die Geber zu akzeptieren bereit sind, bevor sie doch wieder Entwicklungshilfe zahlen oder Kredite erlassen.²⁵²

Die Geberländer stehen außerdem vor dem Problem, die Bedingungen für ihre Zahlungen (oder Stundung von Krediten, oder Entschuldungsprogramme) festlegen zu müssen. Vage Bedingungen sind nutzlos. Kanbur illustriert das an dem Beispiel, daß Entwick-

²⁴⁸KANBUR (2000).

²⁴⁹Vgl. KANBUR (2000), hier: S. 308f.

²⁵⁰Vgl. ebenda, hier: S. 310.

²⁵¹Vgl. CLEARY (2001), hier: S. 477f.

²⁵²Vgl. ebenda, hier: S. 310f.

lungshilfe von einer Steigerung privater Investitionen abhängig gemacht wird. Es gibt Möglichkeiten, private Investitionen zu steigern, die nicht im Interesse der Geber (und der Bevölkerung des betroffenen Landes) sind. Doch wenn genauer festgelegt wird, *wie* die privaten Investitionen erhöht werden sollen, wird die Konditionalität der Zahlungen komplex und schwer umzusetzen.²⁵³ Tatsächlich wird die Einmischung in nationale Angelegenheiten der armen Länder zum Beispiel im Rahmen der Konditionalität der Kreditvergabeprogramme des IMF immer wieder kritisiert.^{254, 255} Geber stehen also vor dem Zielkonflikt zwischen wirksamer Konditionalität und Souveränität der nationalen Regierungen, bzw. zwischen wirksamer Konditionalität und Flexibilität der Bedingungen bei unerwarteten Entwicklungen. Natürlich gilt das auch, wenn Bedingungen *ex post* (nach der Zahlung) gestellt werden. Durch das „frontloading“ von Konditionalität wird der Zielkonflikt aber verschärft. Denn die Geber wollen dadurch die Glaubwürdigkeit der Drohung (die Wirksamkeit der *agency of restraint*) erhöhen. Sie können aber durch zu komplexe Konditionalität die Durchführung von Reformen, die ja das eigentliche Ziel ist, von vornherein unmöglich machen.

Die Weltbank bemüht sich um Verbesserung der Wirksamkeit von internationaler Hilfe als *agency of restraint*. Die Organisation versucht, eine Art Preis für einzelne Reformen festzulegen („pricing out of reforms“).²⁵⁶ Hilfszahlungen werden in mehrere kleinere Tranchen unterteilt, die nacheinander bei Erfüllung spezifischer Bedingungen ausgezahlt werden. Wird eine Tranche nicht gezahlt, sind die Folgen für das Empfängerland nicht so katastrophal, wie wenn alle Zahlungen unterbleiben würden. Es wird so ein Kompromiß zwischen Wirksamkeit der *agency of restraint* und unmittelbarer Notwendigkeit der Zahlungen gesucht.²⁵⁷ Die Weltbank versucht auch, Umschuldungs- und Entwicklunghilfeprogramme weitsichtiger zu gestalten, indem *alle* Geber und Gläubiger kooperieren. Wenn alle Beteiligten die Zahlungen und Reformbedingungen für einen Sektor im Rahmen eines „sektoralen Investitionsprogramms“ festlegen, sind nicht nur die Modalitäten der Hilfe der Weltbank, sondern die Gesamtzahlungen für einen Sektor im Blickfeld.²⁵⁸ Das erleichtert es, den (Gesamt-)Bedarf an Hilfe aus der Perspektive des Empfängerlandes zu sehen und damit die Bedürfnisse des Landes zu berücksichtigen. Gleichzeitig wird es einfacher, die

²⁵³Vgl. ebenda, hier: S. 312.

²⁵⁴Vgl. STIGLITZ (2002), hier: S. 57–69.

²⁵⁵Vgl. YOU (2002), hier: S. 221.

²⁵⁶Vgl. KANBUR (2000), hier: S. 316.

²⁵⁷Vgl. ebenda.

²⁵⁸Vgl. ebenda, hier: S. 317.

gesamte Hilfe in Tranchen zu unterteilen, die der Konditionalität unterliegen, und so die Zahlungen als *agency of restraint* wirksamer zu machen.²⁵⁹ Solche Programme können mit nationalen Politiken wie der Einführung einer Cash-Budget Rule verbunden werden. Eine weitere Möglichkeit sind Debt-Equity Swaps, d. h. die Umwandlung von Schulden in Anteile der Gläubiger an Firmen im Schuldnerland. Werden Debt-Equity Swaps ex post durchgeführt, erhöht sich für Regierungen der Anreiz, Reformen durchzuführen, da sie nach erfolgreicher Reform ein Engagement ausländischer Investoren erwarten können.

Insgesamt muß es darum gehen, die Wirksamkeit der *agencies of restraint* zu stärken, indem die Erfüllung der Bedingungen *ermöglicht* wird. Auf Konditionalität kann nicht vollständig verzichtet werden, wenn finanzielle Hilfen mit Sanktionsmechanismen und Anreizen, Reformen durchzuführen, verbunden sein soll. Die Konditionalität muß aber auch aus Perspektive der Empfänger sinnvoll sein, da es sonst von vornherein keinen Anreiz gibt, auch nur den Versuch von Reformen zu machen.²⁶⁰ Dann stehen Geber wieder vor dem Dilemma, entweder Zahlungen ganz einzustellen (mit negativen Folgen für den betroffenen Staat) oder die Zahlungen fortzusetzen (mit negativen Folgen für die Wirksamkeit der *agency of restraint*).

Dazu gehört meiner Meinung nach auch, daß Gläubiger überhaupt die Notwendigkeit von Entschuldung anerkennen.²⁶¹ Für viele afrikanische Länder besteht unter derzeitigen Bedingungen keine Aussicht, ihren Schuldendienst vollständig leisten und gleichzeitig ihre nationale Armut bekämpfen zu können.²⁶² Zur vollständigen Schuldentrückzahlung wären fiskalische Maßnahmen notwendig, die Sozialausgaben und Armutsbekämpfungsprogramme in bedenklichem Maße einschränken würden.²⁶³ Das heißt, daß Konditionalität, die auf die Rückzahlung von Krediten im großen Umfang abzielt, aus Perspektive der Schuldnerländer nicht sinnvoll erscheint und die Wirksamkeit der *agency of restraint* untergraben wird. Besser wäre es in solchen Fällen, Entschuldung ex ante und weitere Hilfe ex post

²⁵⁹Vgl. ebenda.

²⁶⁰YOU (2002), S. 221f., weist auf die Bedeutung von „local ownership“ für die Durchführung von Reformen hin. Außerdem macht er auf das grundsätzliche Problem aufmerksam, daß selbst reformwillige Regierungen Widerstand gegen Reformen leisten können, um den „Preis“ für Reformen in Form von Unterstützung durch die Geberländer in die Höhe zu treiben.

²⁶¹Vgl. YOU (2002), hier: S. 230.

²⁶²Der Economic Report on Africa 2003 gibt an, daß pro US-Dollar ausländischer Entwicklungshilfe, die Afrika zugute kam, etwa 80 Cents innerhalb eines Jahres wieder aus Afrika abflossen. In den Worten des Reports: „So, debt relief strategies will bring long-term benefits to African countries only if accompanied by measures to prevent a new cycle of external borrowing and capital flight“. Economic Commission for Africa (2003), S. 2.

²⁶³Vgl. ECONOMIC COMMISSION FOR AFRICA (2003), hier: S. 9.

(also aufgrund von Reputation, Erfüllung von Bedingungen) zu gewähren.²⁶⁴ Die HIPC- und HIPC II-Initiativen der G7 gehen in die richtige Richtung. Aber sie sind nicht ausreichend. Die Schuldenlast, die als „tragfähig“ gilt, wird häufig zu optimistisch berechnet. Darum werden nicht genug Zahlungen erlassen.^{265, 266}

Letztlich ist auch bei der Diskussion um Entschuldung deutlich, daß isolierte Bemühungen zur Steigerung von Investitionen in Afrika nicht von großem Nutzen sind.²⁶⁷ Denn auch wenn die Schuldenlast afrikanischer Länder reduziert wird, sind Exportkapazitäten und -möglichkeiten und das Investitionsklima insgesamt entscheidend. Um das Verschuldungsproblem nachhaltig zu lösen, müssen auch Marktintegration und Risikominderung betrieben werden, damit es attraktiv wird, Kapital in Afrika zu investieren, und damit dieses Kapital Devisen erwirtschaften kann. Dabei kommt es einmal mehr auf den Zugang zu Exportmärkten an: „Aid without trade is a lullaby - a song you sing to children to get them to sleep“²⁶⁸.

5.4 Verbesserung von Infrastruktur und Bildung

Regionale Kooperation in Afrika zur Verbesserung der Infrastruktur, insbesondere des Transportwesens, ist besonders wichtig, weil Integration von Märkten und Verminderung von Investitionsrisiken sonst nur begrenzt möglich ist. Pisanie erläutert das Konzept von „Entwicklungskorridoren“ entlang wichtiger Transportwege, die die Entwicklung dieser Transportwege sicherstellen sowie die Entwicklung der umgebenden Regionen fördern sollen.²⁶⁹ Dazu ist die Kooperation zwischen verschiedenen Transportmitteln (Schifffahrt, Züge, etc.) nötig.²⁷⁰ Es liegt nahe, solche Kooperation bezüglich der Verbesserung von Infrastruktur im Rahmen von Wirtschaftsgemeinschaften wie der SADC oder der ECOWAS zu organisieren. Doch die Schwierigkeiten solcher Wirtschaftsgemeinschaften sind

²⁶⁴Vgl. YOU (2002), hier: S. 230.

²⁶⁵Vgl. YOU (2002), hier: S. 230.

²⁶⁶Vgl. ECONOMIC COMMISSION FOR AFRICA (2003), hier: S. 10.

²⁶⁷Im Economic Report on Africa wird insbesondere von den Problemen berichtet, die entstehen, wenn afrikanische Länder Entwicklungshilfe von verschiedenen Gebern erhalten, die einander widersprechende Bedingungen für ihre Unterstützung stellen. Weiterhin wird auf das Problem aufmerksam gemacht, daß Entwicklungshilfezahlungen über zu kurze Zeiträume gewährt werden und nicht immer verlässlich erfolgen. Der Bericht fordert Harmonisierung der Hilfeprogramme und bessere Koordination der Geber untereinander, um längerfristige nationale politische Planung zu ermöglichen. ECONOMIC COMMISSION FOR AFRICA (2003), S. 14-19.

²⁶⁸ECONOMIST.COM: The Economist 17.01.2004, S. 12.

²⁶⁹Vgl. DU PISANIE (2002), hier: S. 310ff.

²⁷⁰Vgl. ebenda, hier: S. 332.

oben schon ausgeführt worden. Selbst wenn eine Einigung über das Infrastrukturkonzept erfolgen kann, fehlt es regionalen Gemeinschaften an finanziellen Mitteln zur Modernisierung und Wartung ihrer Infrastruktur. Regionale Entwicklungskorridore sollten daher im Rahmen eines internationalen Abkommens organisiert werden.²⁷¹ Die Weltbank hat Transportkorridore in der SADC-Region unterstützt.²⁷² Verbesserung der Infrastruktur kann auch Teil eines Abkommens analog zum Modell der Franc-Zone sein, das eine afrikanische Wirtschaftsgemeinschaft z. B. mit der EU schließt. Die entwickelten Partnerländer des Abkommens stellen finanzielle Hilfe zur Förderung der Infrastruktur zur Verfügung. Die Einbindung der Infrastrukturprogramme in ein derartiges Abkommen ist wichtig, weil nur über das Abkommen Locking-In-Effekte hinsichtlich der Zolllenkung und anderer Bereiche der Wirtschaftspolitik erreicht werden können. Wenn die Verbesserung der Infrastruktur durch solche wirtschaftspolitischen Maßnahmen ergänzt wird, können Marktintegration und Risikominderung erreicht werden, die auch den entwickelten Partnerländern zugute kommen.

Eine zweite Möglichkeit, mehr Finanzmittel für die Förderung der Infrastruktur zu beschaffen, ist die Bildung von Public-Private Partnerships (PPPs - Zusammenarbeit zwischen dem öffentlichen und privaten Sektor zur Erreichung eines gemeinsamen Zieles).²⁷³ Es ist denkbar, daß zusätzlich zu staatlichem Kapital der private Sektor in Infrastruktur investiert und an Gewinnen aus den Projekten (Einnahmen aus Mautgebühren, Gebühren für Elektrizität und Wasser etc.) beteiligt wird. Ich halte es aber für gefährlich, die Versorgung mit Wasser, Kommunikationssystemen etc. in den afrikanischen Ländern vollständig zu privatisieren und womöglich transnationalen Konzernen zu übertragen.^{274, 275, 276}

Nach dem Modell von PPPs können auch internationale Organisationen in Afrika ver-

²⁷¹Vgl. ebenda, hier: S. 332f.

²⁷²Vgl. ebenda, hier: S. 312.

²⁷³Vgl. ebenda, hier: S. 311.

²⁷⁴Vgl. STIGLITZ (2002), hier: S. 73-76.

²⁷⁵SCHEFFRAN (2004) bewertet vollständige Privatisierung der Wasserversorgung in Dar es Salaam, Tansania negativ, da steigende Kosten für Konsumenten und erhöhte Verschuldung des Staates zu befürchten seien, während der private Unternehmer mit Profiten rechnen könne. Eine andere private Wasserversorgung, Kiliwater, die teilweise durch ausländische Entwicklungshilfe finanziert wurde und auf der Basis eines partizipatorischen Ansatzes mit Kommunen zusammenarbeitet, bewertet der Autor positiver. Er weist darauf hin, daß bei jeder Privatisierung die Versorgung der Ärmsten, die kostendeckende Preise privater Unternehmer oft nicht zahlen können, der kritische Punkt ist.

²⁷⁶Auch WOLFF (2004) weist auf das Problem der Versorgung der untersten Schichten hin. Zudem sieht er ein Problem darin, die langfristige Versorgung zu sichern, wenn Infrastruktur profitorientiert durch ausländische Firmen bereitgestellt wird. Ein Grund hierfür ist, daß die Einnahmen dieser Firmen nach Abwertung der Inlandswährung mit den Realeinkommen sinken, während ihre Auslagen in ausländischer Währung nominiert sind.

stärkt mit dem privaten Sektor zusammenarbeiten. Ein Beispiel ist die Zusammenarbeit von Weltbank und Firmen, die Seife produzieren, in Ghana. In den Entwicklungsländern sterben mehr Menschen an Atemwegserkrankungen und Durchfällen als an Malaria oder AIDS. Regelmäßiges Händewaschen verringert die Ausbreitung der erstgenannten Infektionen. Die erfolgreiche Initiative in Ghana zielt darauf ab, mehr Menschen mit Seife zu versorgen und sie über die Wichtigkeit täglicher Hygiene zu informieren. Dabei ist eine Zusammenarbeit mit privaten Firmen hilfreich, weil sie mehr Marketing-Know-How besitzen als Organisationen und Regierungen.²⁷⁷ Außerdem können solche Firmen vielleicht auch dazu gebracht werden, in den betreffenden Entwicklungsländern zu investieren.²⁷⁸

Auch im Bereich Bildung und Ausbildung sind afrikanische Staaten mit dem Problem unzureichender Finanzmittel konfrontiert. Der private Sektor kann möglicherweise einen Teil der Nachfrage nach Bildung befriedigen. Nach der Unabhängigkeit in den 1960er Jahren machten die Länder Kenia und Tansania es zu einem politischen Anliegen, eine siebenjährige Schulausbildung für alle Kinder zu gewährleisten. Die Nachfrage nach weitergehender Schulausbildung überstieg jedoch das mit staatlichen Mitteln finanzierbare Angebot.²⁷⁹ Während Tansania das Angebot weiterführender Schulen stark begrenzte, erlaubte Kenia die Einrichtung privater Schulen zusätzlich zu staatlichen Schulen. In Kenia war der durchschnittliche Bildungsstand ab den 1980er Jahren daher höher als in Tansania. Es wird davon ausgegangen, daß Kenia daher eine höhere Arbeitsproduktivität aufzuweisen hat und außerdem Bildung gleichmäßiger über verschiedene gesellschaftliche Gruppen verteilt ist.²⁸⁰ Auch im Bildungssektor sind PPPs also möglicherweise geeignet, die begrenzten Mittel afrikanischer Staaten zu ergänzen.²⁸¹

In jedem Fall geht es, wie zu Beginn des Abschnitts 5 erläutert, um eine Anreizsetzung, die die Wahrscheinlichkeit maximiert, daß Infrastruktur und Bildung effizient, dauerhaft und in verbesserter Qualität zur Verfügung gestellt werden. Verträge der öffentlichen Hand mit Privatfirmen oder die Kopplung an Entwicklungshilfe können die Anreizsetzung hinsichtlich Effizienz und Qualität der Bereitstellung solcher öffentlichen Güter verbessern. Afrikanische Regierungen müssen aber auch für die Nachhaltigkeit von Investitionen in

²⁷⁷Vgl. *ECONOMIST.COM* (04.07.2002).

²⁷⁸Der *Economic Report on Africa 2003* gibt an, daß 42 Prozent der Gesundheitseinrichtungen in Ghana in privater Hand sind. Allerdings macht er darauf aufmerksam, daß private Krankenversorgung in urbanen Zentren konzentriert ist. *ECONOMIC COMMISSION FOR AFRICA* (2003), S. 7.

²⁷⁹Vgl. GILLIS et al. (1996), hier: S. 268f.

²⁸⁰Vgl. ebenda.

²⁸¹Vgl. *BUSINESSDAY* (25.07.2003).

diesen Bereichen sorgen (Versorgung der Armen, Sicherstellung der Versorgung auch in Krisenzeiten, Abstimmung mit Nachbarländern).

5.5 Zwischenfazit

Afrikanische Staaten müssen agencies of restraint schaffen, um sich selbst an eine investitionsfreundliche Wirtschaftspolitik zu binden. Abkommen können als agencies of restraint gesehen werden. Sie können die Anreize für gute Politik und Institutionen erhöhen bzw. es kostspielig machen, von guter Politik abzuweichen. Es wurden nationale, regionale und internationale agencies of restraint zur Risikominderung, Marktintegration, Entschuldung und Verbesserung von Infrastruktur und Bildung in Afrika diskutiert. Dabei wurde zum einen deutlich, daß nationale agencies of restraint aufgrund ihrer mangelnden Unabhängigkeit und der bisherigen Erfahrungen in Afrika oft nicht ausreichend sind. Zum anderen wurde deutlich, daß eine Kombination von agencies of restraint wirkungsvoller ein Locking-In investitionsfreundlicher Politik erreichen kann als einzelne isolierte agencies of restraint. Letzteres gilt auf der nationalen ebenso wie auf regionaler und internationaler Ebene. Allgemein kann festgehalten werden, daß als Voraussetzung für die Disziplin der an einem Abkommen Beteiligten die Gewinne für einzelne Akteure aus dem Abkommen ausreichend groß sein müssen. Gleichzeitig dürfen die Kosten, die den Akteuren aus solcher Disziplin entstehen, nicht unterschätzt werden; aus der Sicht der einzelnen Beteiligten muß ein Abkommen durchführbar erscheinen, damit es als agency of restraint wirksam werden kann. Hierauf wird in der Schlußbetrachtung nochmals eingegangen.

6 Schlußbetrachtung: Probleme und Chancen

Es ist klar, daß viele Abkommen in der Vergangenheit erfolglos geblieben sind, viele heutige Abkommen schlecht konstruiert sind usw. Ländergruppen, die in verschiedenen Abkommen zusammengeschlossen sind, konkurrieren miteinander. Besonders schwierig wird es dann, wenn einige Länder zwei konkurrierenden Abkommen gleichzeitig angehören.²⁸² Bestimmte Länder dominieren ein Abkommen, z. B. ist Südafrika wirtschaftlich in der SADC absolut dominant (durch bessere Infrastruktur etc.).²⁸³ Vor allem aber dominieren entwickelte Länder über Entwicklungsländer, mit denen sie Abkommen haben - mit

²⁸²Vgl. PETERS-BERRIES (2001).

²⁸³Vgl. PETERS-BERRIES (2001).

fatalen Folgen. Dies zeigt sich besonders deutlich am Beispiel Öl. Weil Öl für die Erste Welt ein so wichtiger Rohstoff ist, kann es für arme Länder ein Fluch sein (resource curse).²⁸⁴ Der Besitz von Öl hält korrupte Regimes an der Macht, doch die Armut in den betreffenden Ländern wird nicht geringer. Solche Probleme entstehen durch die simple Tatsache, daß Macht (wirtschaftliche und militärische) der entscheidende Faktor im Kampf um Investitionen, um Wachstum und volkswirtschaftliche Entwicklung ist.

Als ein Ergebnis der Überlegungen zu Investitionsförderung in afrikanischen Ländern möchte ich folgende These vertreten. Nicht die Orientierung der Handelspolitik nach außen oder das Streben nach weltwirtschaftlicher Integration sind am wichtigsten, sondern eine ganzheitliche Entwicklungspolitik auf der Basis effektiver Institutionen.²⁸⁵ Ein sinnvolles Gesamtkonzept zur volkswirtschaftlichen Entwicklung ist Voraussetzung für Investitionen und Integration in die Weltwirtschaft. Investitionen und Integration werden aber nicht automatisch gesamtwirtschaftliche Entwicklung mit sich bringen.²⁸⁶ Diese Aussage deckt sich mit der von Olson: Ein armes Land muß in erster Linie leistungsfähige Institutionen aufbauen (die auch zum nationalen sozialen Konfliktmanagement beitragen). Hat es diese nicht, dann werden die notwendigen Investitionen (s.o.) entweder nicht durchgeführt, oder sie bleiben wirkungslos.

Ein afrikanisches Land, das nach dieser Maxime handelt, wird erkennen, daß seine Verhandlungsposition (bargaining position) gegenüber Nachbarländern und Ländern der Ersten Welt nicht unbedingt schlecht ist. Die Verhandlungsposition afrikanischer Staaten wird noch gestärkt, wenn sie untereinander kooperieren und in Abkommen mit reichen Ländern als einige Gruppe auftreten. Denn sie haben zwei Dinge zu bieten, die die reichen Länder brauchen: einen potentiell großen Absatzmarkt (nämlich dann, wenn durch Entwicklung und Marktintegration die Nachfrage nach Konsum- und Investitionsgütern gesteigert werden kann) und reiche natürliche Ressourcen (Bodenschätze und Biodiversität).²⁸⁷

Die sogenannte NEPAD (New Partnership for Africa's Development)-Initiative erkennt die Bedeutung an, die dem Aufbau effektiver nationaler Institutionen zukommt. Im Jahr 2002 initiierte NEPAD den African Peer Review Mechanism (APRM). Durch gegenseitige Überwachung und Lernprozesse soll der Fortschritt afrikanischer Länder im

²⁸⁴Vgl. HANSOHN (2001).

²⁸⁵Vgl. LEE (2002), HANSOHN (2001).

²⁸⁶Vgl. LEE (2002), HANSOHN (2001).

²⁸⁷Vgl. DAS (1998), hier: S. 99–104.

Aufbau handlungsfähiger Staaten mit „Good Governance“ gefördert werden. Dabei geht es nicht um die Erfüllung der Konditionalität von Entwicklungshilfe, sondern um Prozeßüberwachung, die Identifikation von „best practices“ und gegenseitige Unterstützung bei notwendigen Reformen.²⁸⁸

Auch die entwickelten Länder müssen erkennen, daß ihre Abkommen mit afrikanischen Staaten Teil eines politischen Gesamtkonzepts zur Entwicklungsförderung sein müssen. Kerkelä et al. verlangen ein „dynamic framework for the proper treatment of investments“.²⁸⁹ Die Gründe für mangelnde Investitionen in Afrika hängen alle miteinander zusammen. Darum müssen die entwickelten Länder, wenn sie Abkommen mit afrikanischen Staaten schließen bzw. Entwicklungshilfeprogramme für Afrika auflegen, ein Gesamtkonzept zur Schaffung von agencies of restraint und Locking-In-Effekten auf allen politischen Ebenen verfolgen. Dazu könnte auch gehören, ein „new set of OECDs“²⁹⁰ zu schaffen, also vorhandene regionale Abkommen als Bausteine für Abkommen nach dem Modell der Franc-Zone zu nutzen. Cook/Sachs meinen, daß die vorhandenen regionalen Bündnisse wie SADC Teil von Abkommen sein könnten, die ähnlich erfolgreich sind wie die OECD, vorausgesetzt, sie erhalten das Mandat und die finanzielle Ausstattung, um ihre Schwächen zu überwinden.²⁹¹ Doch auch die Reform des UN- und des internationalen Handelssystems müssen Teil der Entwicklungsstrategie der Industrieländer für Afrika sein.

Wird die Bedeutung eines Gesamtkonzepts nicht erkannt, so gelangt man leicht zu fast tautologischen Aussagen. Eine unabhängige Zentralbank oder die Mitgliedschaft in einer Währungsunion sind wirksame agencies of restraint, aber nur, wenn die Politik die Unabhängigkeit der Zentralbank oder die Regeln der Währungsunion respektiert. Oder: Die Mitgliedschaft in einem regionalen Integrationsabkommen oder in der WTO ist eine wirksame agency of restraint für Marktintegration, aber nur, wenn tatsächlich Marktintegration stattfindet. Solche Aussagen sind im Grunde Variationen der Grundaussage: Ein Land ist arm, weil es nicht die richtigen Institutionen und nicht die richtige Politik hat. Weil es arm ist, kann es die notwendigen Institutionen auch nicht aufbauen. Oder: Afrikanische Länder sind arm, weil niemand dort investiert. Weil afrikanische Länder arm sind, lohnt es sich nicht, dort zu investieren.

²⁸⁸Vgl. ECONOMIC COMMISSION FOR AFRICA (2003), hier: S. 4, S. 20.

²⁸⁹Vgl. KERKELÄ/NIEMI/VAITTINEN (2000), hier: S. 26.

²⁹⁰Vgl. COOK/SACHS (1999), hier: S. 447f.

²⁹¹Vgl. ebenda.

Was die (vorsichtigen) Ergebnisse zu Abkommen als agencies of restraint verbindet, ist eine grundsätzliche Überlegung, die gleichzeitig einfach und sehr anspruchsvoll ist. Singh drückt diese Überlegung folgendermaßen aus: „...Politiker finden Wege, um das zu tun, was sie tun wollen. ... Die Wirkung formaler Institutionen als Restraints hängt von ihrer Fähigkeit ab, Anreize so zu strukturieren, daß Politiker es als ihr Eigeninteresse wahrnehmen, den Regeln der Institutionen zu folgen. ...Institutionen können nur dann als Restraints wirken, wenn sie Disziplin zur optimalen Strategie in der strategischen Situation machen.“²⁹²

Diese Aussage scheint im Grunde selbstverständlich. Natürlich müssen Abkommen so konzipiert werden, daß es für die Beteiligten attraktiv ist, das Abkommen zu erfüllen. Doch man sieht, daß es in der Realität schwer ist, Institutionen zu schaffen, die Disziplin zur optimalen Strategie für alle Beteiligten machen. So gibt es beispielsweise gute Argumente für eine engagierte Mitgliedschaft afrikanischer Staaten in der WTO. Doch tatsächlich ist Integration hier sehr schwer, weil die Kosten für afrikanische Länder hoch sind und die Exportmöglichkeiten in die reichen Länder ihnen nicht ausreichend erscheinen. Die Frage ist bei jedem Abkommen, sei es ein Currency Board, eine regionale Wirtschaftsunion oder eine Public-Private Partnership: Sind die Gewinne aus dem Abkommen für alle Teilnehmer groß genug, daß sie sich an die Regeln halten werden, auch wenn das mit Kosten verbunden ist? In „Governing Globalization: Issues and Institutions“ klingt das so: „Global governance ... hat weniger damit zu tun, die Welt zu regieren, als damit, Institutionen, Prozesse und Regeln zu schaffen, die Kooperation der wichtigen Akteure untereinander ermöglichen“²⁹³. Man könnte dies ebenso für „African governance“ formulieren. Wird aber beim Entwurf von Abkommen die Bedeutung der kooperationsfördernden Anreizsetzung nicht erkannt, oder wird kein Design gefunden, mit dem solche Anreizsetzung geschieht, dann bleiben die Versuche isoliert und haben keinen großen Erfolg. Um im Bild von Mancur Olson zu bleiben: Die Geldscheine, die auf der Straße liegen, werden dann nicht aufgehoben. Das ist der Grund, warum ein Gesamtkonzept für die Förderung von Investitionen in Afrika durch Abkommen so wichtig ist.

²⁹² „... [P]oliticians find ways to do what they want to do. ... [Formal institutions'] effectiveness as restraints must be based on their ability to structure incentives such that politicians see it in their interests to abide by the rules of the institution. ... [I]nstitutions can only work as restraints when they make restraint a self-enforcing outcome in the strategic situation.“ SINGH (2000), S. 305f.

²⁹³ „Global governance ... is not so much about world government as it is about institutions and practices combined with rules that facilitate cooperation among key actors.“ NAYYAR/COURT (2002), S. xi.

Literatur

- Adam, C. S./Bevan, D. L.:** The Cash-Budget as a Restraint: The Experience of Zambia. In **Collier, P./Pattillo, C. (Hrsg.):** Investment and Risk in Africa. Basingstoke/London/New York: Macmillan Press/St Martin's Press, 2000, 185–215
- Ailola, D. A.:** Investment Codes as a Restraint: The Experience of Southern Africa. In **Collier, P./Pattillo, C. (Hrsg.):** Investment and Risk in Africa. Basingstoke/London/New York: Macmillan Press/St Martin's Press, 2000, 246–272
- Altmann, J./Kulesa, M. E.:** Internationale Wirtschaftsorganisationen: Ein Taschenlexikon. Stuttgart: Lucius und Lucius, 1998
- Balino, T. J. T./Enoch, C.:** Currency board arrangements: Issues and Experiences. Washington, D. C.: IMF, 1997
- Beetsma, R./Bovenberg, A. L.:** Monetary Union without fiscal coordination may discipline policymakers. *Journal of international economics* No. 45 1998, 239–258
- Bender, D.:** Currency Board System: Stabilisierung und Stabilität. In *Theoretische und wirtschaftspolitische Aspekte der internationalen Integration: Festschrift für Helga Luckenbach zum 68. Geburtstag.* Berlin: Duncker und Humblot, 2003, 139–155
- Birdsall, N./Lawrence, R. Z.:** Deep Integration and Trade Agreements: Good for Developing Countries? In **Kaul, I./Grunberg, I./Stern, M. A. (Hrsg.):** Global Public Goods: International Cooperation in the 21st Century. New York/Oxford: Oxford University Press for UNDP, 1999, 128–151
- Blomström, M./Kokko, A.:** Foreign Investment as a Vehicle for International Technology Transfer. In **Navaretti, G. B. et al. (Hrsg.):** Creation and Transfer of Knowledge: Institutions and Incentives. Berlin/Heidelberg: Springer, 1998, 279–311
- BusinessDay:** Are Public-Private Partnerships the Answer to School Maintenance? Business Day Johannesburg
<http://www.bday.co.za/bday/content/direct/1,3523,1395746-6078-0,00.html>
25.07.2003

- Calvo, G. A./Leiderman, L./Reinhart, C. M.:** Inflows of Capital to Developing Countries in the 1990s. *Journal of Economic Perspectives* Vol. 10, No. 2 1996, 123–139
- Chomsky, N.:** Profit over People: Neoliberalismus und globale Weltordnung. Hamburg/Wien: Europa Verlag, 2000
- Cleary, S. M.:** An Enabling Environment for Foreign Direct Investment in the Southern African Development Community. In **Wohlmuth, K. et al. (Hrsg.):** Africa's Reintegration into the World Economy. Hamburg: Lit-Verlag, 2001, 77–99
- Collier, P./Gunning, J. W.:** The Potential for Restraint through International Trade Agreements. In **Collier, P./Pattillo, C. (Hrsg.):** Investment and Risk in Africa. Basingstoke/London/New York: Macmillan Press/St Martin's Press, 2000, 338–351
- Collier, P./Pattillo, C.:** Introduction: Investment and Risk in Africa. In **Collier, P./Pattillo, C. (Hrsg.):** Investment and Risk in Africa. Basingstoke/London/New York: Macmillan Press/St Martin's Press, 2000, 3–30
- Cook, L. D./Sachs, J.:** Regional Public Goods in International Assistance. In **Kaul, I./Grunberg, I./Stern, M. A. (Hrsg.):** Global Public Goods: International Cooperation in the 21st Century. New York/Oxford: Oxford University Press for UNDP, 1999, 436–449
- Das, B. Lal:** The WTO Agreements: Deficiencies, Imbalances and Required Changes. London u. a.: Zed u. a., 1998
- Dijk, M. P. van:** Post-Lome IV: New Opportunities for African Countries? In **Wohlmuth, K. et al. (Hrsg.):** Africa's Reintegration into the World Economy. Hamburg: Lit-Verlag, 2001, 521–535
- Economic Commission for Africa:** Economic Report on Africa 2003: Accelerating the Pace of Development. Addis Ababa: <http://www.uneca.org/era2003/>, 2003
- Economist.com:** How to save 1m children a year: Just add soap and water. *The Economist* 04.07.2002
- Economist.com:** For 80 cents more: Even a tiny health budget, if spent well, can make a difference. *The Economist* 15.08.2002

- Economist.com:** An addictive lullaby: Can aid spur development? *The Economist* 17.01.2004, S. 12
- Erb, C. E./Harvey, C. R./Viskanta, T. E.:** The Risk and Expected Returns of African Equity Investment. In **Collier, P./Pattillo, C. (Hrsg.):** Investment and Risk in Africa. Basingstoke/London/New York: Macmillan Press/St Martin's Press, 2000, 122–145
- Eveleens, I.:** Abschied vom Dinosaurier. *die tageszeitung* 27.12.2002, S.3
- Ferroni, M.:** Regional Public Goods in Official Development Assistance. In **Ferroni, M./Mody, A. (Hrsg.):** International Public Goods: Incentives, Measurement, and Financing. Boston/Dordrecht/London/Washington: Kluwer Academic Publishers, 2002, 157–186
- FitzGerald, E. V. K./Jansen, K./Vos, R.:** External Constraints on Private Investment Decisions in Developing Countries. In **Gunning, J. W. et al. (Hrsg.):** Trade, aid and development: Essays in honour of Hans Linnemann. Basingstoke: Palgrave Macmillan, 1994, 185–220
- Fukasaku, K.:** Special and differential treatment for developing countries: helping those who help themselves? In **Murshed, S. M. (Hrsg.):** Globalization, Marginalization and Development. London/New York: Routledge, 2002, 156–170
- Gillis, M. et al.:** Economics of Development. 5. Auflage. New York/London: W. W. Norton and Co., 2001
- Gillis, M. et al.:** Economics of Development. 4. Auflage. New York/London: W. W. Norton and Co., 1996
- Guillaume, D. M./Stasavage, D.:** Improving policy credibility: Is there a case for African monetary unions? *World Development* No. 28/8 2000, 1391–1407
- Haan, J. de/Berger, H.:** How to tie your hands: a currency board versus an independent central bank. In **Mullineux, A. W./Murinde, V. (Hrsg.):** Handbook of international banking. Cheltenham/Northampton: Edward Elgar, 2003, 156–172

- Hansohm, D.:** Integration and Development through Good Economic Policies and Institutions - The Case of Botswana. In **Wohlmuth, K. et al. (Hrsg.):** Africa's Reintegration into the World Economy. Hamburg: Lit-Verlag, 2001, 293–316
- Hossain, A./Chowdhury, A.:** Open-Economy Macroeconomics for Developing Countries. Cheltenham/Northampton: Edward Elgar, 1998
- Isaksson, A.:** Financial Integration and Capital Inflows: What are the Policy Issues for African Countries? In **Wohlmuth, K. et al. (Hrsg.):** Africa's Reintegration into the World Economy. Hamburg: Lit-Verlag, 2001, 77–99
- Jansen, K.:** External Finance, Investment and Growth. In **Jansen, K./Vos, R. (Hrsg.):** External finance and adjustment: failure and success in the developing world. Basingstoke: Macmillan, 1997, 90–120
- Jaspersen, F. Z./Aylward, A. H./Knox, A. D.:** Risk and Private Investment: Africa Compared with Other Developing Areas. In **Collier, P./Pattillo, C. (Hrsg.):** Investment and Risk in Africa. Basingstoke/London/New York: Macmillan Press/St Martin's Press, 2000, 71–95
- Kanbur, R.:** Aid and Debt Conditionality as Restraints. In **Collier, P./Pattillo, C. (Hrsg.):** Investment and Risk in Africa. Basingstoke/London/New York: Macmillan Press/St Martin's Press, 2000, 308–318
- Kasekende, L. A./Hussain, I.:** The Central Bank as a Restraint: the Experience of Uganda. In **Collier, P./Pattillo, C. (Hrsg.):** Investment and Risk in Africa. Basingstoke/London/New York: Macmillan Press/St Martin's Press, 2000, 169–181
- Kerkelä, L./Niemi, J./Vaittinen, R.:** Renegotiating the Lome Convention - Trade Policy Schemes and their Effects for African Regions. Helsinki School of Economics and Business Administration Working Papers: www.monash.edu.au/policy/conf/48Kerkela.pdf, 2000
- Kokko, A./Blomström, M.:** Policies to Encourage Inflows of Technology Through Foreign Multinationals. World Development No. 23/3 1995, 459–468
- Langhammer, R. J./Lücke, M.:** WTO negotiation and accession issues. In **Murshed, S. M. (Hrsg.):** Globalization, Marginalization and Development. London/New York: Routledge, 2002, 139–155

- Lee, M. C.:** The European Union - South Africa Free Trade Agreement: In Whose Interest? *Journal of Contemporary African Studies* Vol. 20, No. 1 2002, 81–106
- Lucas, Jr., R. E.:** Why Doesn't Capital Flow from Rich to Poor Countries? *The American Economic Review* Vol. 80, No. 2 1990, 92–96
- Mair, S./Peters-Berries, C.:** Regionale Integration und Kooperation in Afrika südlich der Sahara: EAC, ECOWAS und SADC im Vergleich. Bonn: Weltforum Verlag, 2001
- Masson, P./Pattillo, C.:** Monetary Union in West Africa: An Agency of Restraint for Fiscal Policies? *Journal of African Economies* No. 11/3 2002, 387–412
- Mayer, J.:** Globalization, Technology Transfer, and Skill Accumulation in Low-Income Countries. Helsinki: UNU/WIDER Discussion Paper No. 2001/39 2001, 1–20
- Navaretti, G. B./Bigano, A.:** R and D Inter-Firm Agreements in Developing Countries. Where? Why? How? In **Navaretti, G. B. et al. (Hrsg.):** Creation and Transfer of Knowledge: Institutions and Incentives. Berlin/Heidelberg: Springer, 1998, 33–61
- Nayyar, D./Court, J.:** Governing Globalization: Issues and Institutions, Policy Brief No.5, The United Nations University/WIDER. Helsinki: UNU/WIDER, 2002
- Olson, Jr., M.:** Big Bills Left on the Sidewalk: Why Some Nations are Rich, and Others Poor. *Journal of Economic Perspectives* Vol. 10, No. 2 1996, 3–24
- Peters-Berries, C.:** Trade Relations and Politics in Southern Africa. In **Wohlmuth, K. et al. (Hrsg.):** Africa's Reintegration into the World Economy. Hamburg: Lit-Verlag, 2001, 407–430
- Pisanie, J. A. du:** Competition versus Co-operation: The Case of SADC's Regional Development Corridors. *The South African Journal of Economics* Vol. 70, No. 2 2002, 310–333
- Ray, D.:** *Development Economics*. Princeton: Princeton University Press, 1998
- Scheffran, J.:** Mixed Results: Water Privatization in Tanzania. In **Weizsäcker, E. U. v./Young, O./Finger, M. (Hrsg.):** Limits To Privatization. Berlin, forthcoming, 27–29

- Schmidt-Hebbel, K./Serven, L./Solimano, A.:** Saving and Investment: Paradigms, Puzzles, Policies. *The World Bank Research Observer* Vol. 11, No. 1 1996, 87–117
- Shukla, S. P.:** From the GATT to the WTO and Beyond. In **Nayyar, D. (Hrsg.):** *Governing Globalization: Issues and Institutions.* Oxford: Oxford University Press, 2002, 254–282
- Singh, S.:** Discussion: Smita Singh on 'The Franc Zone as a Restraint' by David Stasavage. In **Collier, P./Pattillo, C. (Hrsg.):** *Investment and Risk in Africa.* Basingstoke/London/New York: Macmillan Press/St Martin's Press, 2000, 305–307
- Slaughter, M. J.:** Protectionist tendencies in the North and vulnerable economies in the South. In **Murshed, S. M. (Hrsg.):** *Globalization, Marginalization and Development.* London/New York: Routledge, 2002, 110–124
- Stasavage, D.:** The Franc Zone as a Restraint. In **Collier, P./Pattillo, C. (Hrsg.):** *Investment and Risk in Africa.* Basingstoke/London/New York: Macmillan Press/St Martin's Press, 2000, 275–304
- Stiglitz, J. E.:** Markets, Market Failures, and Development. *American Economic Review* Vol. 79, No. 2 1989, 197–203
- Stiglitz, J. E.:** *Die Schatten der Globalisierung.* Berlin: Siedler, 2002
- Sturm, J. E./Haan, J. de:** Inflation in developing countries: Does Central Bank independence matter? München: CESifo Working Paper No. 511 2001
- Tharakan, P. K. M.:** The problem of contingent protection. In **Murshed, S. M. (Hrsg.):** *Globalization, Marginalization and Development.* London/New York: Routledge, 2002, 125–138
- UN Conference on Trade and Development:** *Foreign Direct Investment in Africa: Performance and Potential.* UN New York und Genua, 1999a
- UN Conference on Trade and Development:** *World Investment Report 1999 - Foreign Direct Investment and the Challenge of Development.* UN New York und Genua, 1999b
- UN Conference on Trade and Development:** *Transfer of Technology.* UN New York und Genua, UNCTAD series on issues in international investment agreements 2001

- West, G. T.:** Investment Insurance in Africa. In **Collier, P./Pattillo, C. (Hrsg.):** Investment and Risk in Africa. Basingstoke/London/New York: Macmillan Press/St Martin's Press, 2000, 323–337
- Widner, J. A.:** The Courts as a Restraint. In **Collier, P./Pattillo, C. (Hrsg.):** Investment and Risk in Africa. Basingstoke/London/New York: Macmillan Press/St Martin's Press, 2000, 219–242
- Wolff, P.:** Private Funding of Infrastructure in Developing Countries. In **Weizsäcker, E. U. v./Young, O./Finger, M. (Hrsg.):** Limits To Privatization. Berlin, forthcoming, 344–348
- You, J. I.:** The Bretton Woods Institutions: Evolution, Reform, and Change. In **Nayyar, D. (Hrsg.):** Governing Globalization: Issues and Institutions. Oxford: Oxford University Press, 2002, 209–236

Anhang

Verzeichnis der im Text genannten Abkommen und Organisationen

- ACP- Staaten bzw AKP-Staaten: Entwicklungsländer des afrikanischen, karibischen und pazifischen Raums, die im Lome-Vertrag mit der EU zusammenarbeiten.
- ADEA Association for the Development of Education in Africa, 1988 gegründet. Netzwerk afrikanischer Bildungsministerien, internationaler Hilfsorganisationen, Forscher und Nichtregierungsorganisationen. Ziele sind die Förderung von Ausbildungsprojekten und -programmen, Einigung über Bildungspolitiken, etc. Vgl. www.adeanet.org.
- CEMAC Communauté Economique et Monétaire de l' Afrique Centrale, 1994 gegründet. Hauptziel ist die Errichtung eines gemeinsamen Marktes. Vgl. <http://www.izf.net>.
- CFA Franc Zone: Die CFA Franc Zone ist ein Abkommen zwischen CEMAC, UEMOA und Frankreich. Vgl. GUILLAUME/STASAVAGE (2000) und www.izf.net.
- EAC East African Community, 1967 gegründet, 1977 aufgrund politischer Spannungen zusammengebrochen, 1983 offizielle Auflösung, 1999 Wiederaufnahme der Zusammenarbeit, Mitgliedsländer Tansania, Uganda und Kenia. Hauptziel vor 1977 war die Regelung der Handels- und Industriebeziehungen zwischen den Mitgliedsländern, dazu war u. a. ein gemeinsamer Außenzoll gegenüber Importen aus Drittländern vorgesehen. Heute erstreckt sich die Zusammenarbeit auf zahlreiche Bereiche. Vgl. ALTMANN/KULESSA (1998) und www.eac.int.
- EACB Das East African Currency Board war die Fortsetzung des britischen monetären Arrangements für die Länder Kenia, Tansania und Uganda. Die gemeinsame Währung war der East African Shilling. Die Währungsunion zerbrach im Jahre 1966. Vgl. GUILLAUME/STASAVAGE (2000).
- ECOWAS Die Economic Community of West African States ist eine regionale Gruppe von 15 Ländern, gegründet 1975. Ziel ist die Förderung der Integration in allen Bereichen wirtschaftlicher Aktivität. Vgl. ALTMANN/KULESSA (1998) oder www.ecowas.int.
- EU- Südafrika Trade, Development and Cooperation Agreement, abgeschlossen 1999. Ziele sind die Schaffung einer Freihandelszone zwischen der EU und Südafrika und

die finanzielle Unterstützung Südafrikas durch die EU im Rahmen des European Programme for Reconstruction and Development. Vgl. LEE (2002).

GATS Abkommen über den Handel mit Dienstleistungen (General Agreement on Trade in Services) der WTO. Sieht die Liberalisierung des Handels mit Dienstleistungen vor. Vgl. ALTMANN/KULESSA (1998).

G7 Group of Seven: Deutschland, Frankreich, Großbritannien, Italien, Japan, Kanada, USA. Kooperation findet im Rahmen der sog. Weltwirtschaftsgipfel statt, vorrangig geht es dabei um die Erörterung globaler Wirtschafts- und Währungsfragen. Vgl. ALTMANN/KULESSA (1998).

HIPC I und II: Entschuldungsinitiativen der G7 von 1996 resp. 1999 für 42 hochverschuldete arme Länder.

ICSID International Center for the Solution of Investment Disputes, Teil der Weltbankgruppe, gegründet 1966. Leistet Schlichtungsdienste für aus Investitionen erwachsende Konflikte zwischen ausländischen Investoren und den Regierungen der Empfängerländer. Vgl. ALTMANN/KULESSA (1998).

IMF International Monetary Fund, gegründet 1944/45, soll die Zusammenarbeit auf dem Gebiet der Währungspolitik und den Welthandel und die Stabilität der Währungen fördern. Hauptaufgabe ist es, den Mitgliedsländern mit finanziellen Überbrückungshilfen über Defizite in der Zahlungsbilanz hinweg zu helfen. Vgl. ALTMANN/KULESSA (1998).

Lome- Abkommen: 1975 abgeschlossen, 1979 (Lome II), 1984 (Lome III), 1989 (Lome IV) erneuert, Nachfolge 2000 durch das Cotonou-Abkommen. Zusammenarbeit zwischen der EU und den AKP-Staaten. Ziele sind u. a. Ernährungssicherung, Förderung des industriellen Sektors, Integration in die Weltwirtschaft durch Ausweitung des Handels, Stabilisierung der Exporterlöse. Vgl. ALTMANN/KULESSA (1998).

MIGA Multilateral Investment Guarantee Agency, Teil der Weltbankgruppe, gegründet 1988. Sie fördert private Investitionen durch Absicherung gegen nichtkommerzielle Investitionsrisiken und bietet technische Dienste für Regierungen und Investoren an. Vgl. ALTMANN/KULESSA (1998).

- NAFTA North-American Free Trade Agreement, 1994 in Kraft getreten. Ziel des Vertrages ist die Bildung einer Freihandelszone zwischen Kanada, Mexiko und den USA im Einklang mit den GATT/WTO-Regeln. Vgl. ALTMANN/KULESSA (1998).
- NEPAD New Partnership for Africa's Development. Das strategische Rahmendokument (strategic framework document) für die NEPAD-Initiative wurde 2001 von der Organisation of African Unity offiziell angenommen. Die NEPAD-Ziele sind Armutsbekämpfung, nachhaltiges Wachstum und Entwicklung sowie die Integration afrikanischer Länder in die Weltwirtschaft. Ein wichtiges Prinzip ist Good Governance, die durch den African Peer Review Mechanism APRM (gegenseitige Überwachung und Unterstützung) gefördert werden soll. Vgl. www.nepad.org und Economic Commission for Africa (2003).
- OECD Organisation for Economic Cooperation and Development, 1960/61 aus der Organisation for European Economic Cooperation OEEC hervorgegangen, ihr gehören nahezu alle westlichen Industrieländer sowie einige Transformations- und Schwellenländer an. Zusammenarbeit in zahlreichen Bereichen wie Handels- und Währungspolitik. Vgl. ALTMANN/KULESSA (1998).
- Rand Monetary Area: Abkommen zwischen Südafrika, Lesotho, Swaziland und Botswana, 1986 durch die Common Monetary Area CMA ersetzt. Vgl. GUILLAUME/STASAVAGE (2000).
- SADC Southern African Development Community, 1992 aus der Southern African Development Coordination Conference hervorgegangen, ihr gehören 14 afrikanische Staaten, darunter Botswana, Namibia, Südafrika und Tansania an. Sie versucht, Entwicklung auf zahlreichen Gebieten wie Technologie, Richtlinienharmonisierung, Aufbau von Institutionen und Management zu fördern. Vgl. ALTMANN/KULESSA (1998).
- SACU Southern African Customs Union, 1970 in Kraft getreten, ihr gehören Botswana, Lesotho, Namibia, Südafrika und Swaziland an. Ziel ist, die Freizügigkeit von Gütern zwischen den Mitgliedsländern herzustellen. Vgl. <http://www.dfa.gov.za/for-relations/multilateral/sacu.htm>.
- TRIPs In der Uruguay-Runde von 1986-94 ausgehandeltes Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights der WTO. Ziel ist der Schutz geistigen Eigentums, die Sicherstellung eines internationalen Regelwerks betreffend Urheberrechte,

Patente usw. sowie die Schlichtung von Disputen über geistige Eigentumsrechte. Vgl. www.wto.org und ALTMANN/KULESSA (1998).

UEMOA Union Economique et Monetaire Ouest Africaine, Nachfolgeorganisation der Westafrikanischen Wirtschaftsgemeinschaft seit 1994. Mitgliedsländer Benin, Burkina Faso, Elfenbeinküste, Mali, Niger, Senegal und Togo. Ziele sind die Aufrechterhaltung der CFA-Franc-Zone und die Koordinierung der Wirtschaftspolitiken sowie die Errichtung eines gemeinsamen Marktes. Vgl. ALTMANN/KULESSA (1998).

UNCITRAL United Nations Commission on International Trade Law, Nebenorgan der Generalversammlung der UN, gegründet 1966. Mandat zur Harmonisierung und Vereinheitlichung des Handelsrechts, sowie zur Ausdehnung des geographischen Anwendungsgebietes der entsprechenden Regelungen. Vgl. ALTMANN/KULESSA (1998).

UNCTAD United Nations Conference on Trade and Development, Spezialorgan der UN seit 1964 mit dem Ziel der Integration der Entwicklungsländer in den internationalen Handel. Vgl. ALTMANN/KULESSA (1998).

Weltbank gegründet 1944 mit der Kernaufgabe, ihre Kreditnehmer bei der Bekämpfung der Armut und Verbesserung des Lebensstandards zu unterstützen. Vgl. ALTMANN/KULESSA (1998).

WTO seit 1995 Nachfolgeorganisation des General Agreement on Tariffs and Trade, 132 Mitgliedsländer und zahlreiche Beitrittskandidaten. Ziel ist die Errichtung eines funktionsfähigen und dauerhaften multilateralen Handelssystems. Vgl. ALTMANN/KULESSA (1998).

**Bisher erschienene
“Berichte aus dem Weltwirtschaftlichen Colloquium”
des Instituts für Weltwirtschaft und Internationales Management**

(Downloads: <http://www.iwim.uni-bremen.de/publikationen/pub-blue>)

Nr. 1 *Sell, Axel:*

Staatliche Regulierung und Arbeitslosigkeit im internationalen Sektor, 1984. 35 S.

Nr. 2 *Menzel, Ulrich/Senghaas, Dieter:*

Indikatoren zur Bestimmung von Schwellenländern. Ein Vorschlag zur Operationalisierung, 1984. 40 S.

Nr. 3 *Lörcher, Siegfried:*

Wirtschaftsplanung in Japan, 1985. 19 S.

Nr. 4 *Iwersen, Albrecht:*

Grundelemente der Rohstoffwirtschaftlichen Zusammenarbeit im RGW, 1985. 52 S.

Nr. 5 *Sell, Axel:*

Economic Structure and Development of Burma, 1985. 39 S.

Nr. 6 *Hansohm, Dirk/ Wohlmuth, Karl:*

Transnationale Konzerne der Dritten Welt und der Entwicklungsprozeß unterentwickelter Länder, 1985. 38 S.

Nr. 7 *Sell, Axel:*

Arbeitslosigkeit in Industrieländern als Folge struktureller Verhärtungen, 1986. 21 S.

Nr. 8 *Hurni, Bettina:*

EFTA, Entwicklungsländer und die neue GATT-Runde, 1986. 28 S.

Nr. 9 *Wagner, Joachim:*

Unternehmensstrategien im Strukturwandel und Entwicklung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit, 1986. 28 S.

Nr. 10 *Lemper, Alfons:*

Exportmarkt Westeuropa. Chinas Vorstoß auf die Weltmärkte, 1987. 40 S.

Nr. 11 *Timm, Hans-Jürgen:*

Der HWWA-Index der Rohstoffpreise - Methodik, Wirtschafts- und Entwicklungspolitische Bedeutung, 1987. 57 S.

Nr. 12 *Shams, Rasul:*

Interessengruppen und entwicklungspolitische Entscheidungen, 1987. 23 S.

Nr. 13 *Sell, Axel:*

ASEAN im Welthandelskraftfeld zwischen USA, Japan und EG, 1987. 23 S.

Nr. 14 *Kim, Young-Yoon/Lemper Alfons:*

Der Pazifikraum: Ein integrierter Wirtschaftsraum? 1987. 24 S.

Nr. 15 *Sell, Axel:*

Feasibility Studien für Investitionsprojekte, Problemstruktur und EDV-gestützte Planungsansätze, 1988. 18 S.

Nr. 16 *Hansohm, Dirk/ Wohlmuth, Karl:*

Sudan's Small Industry Development. Structures, Failures and Perspectives, 1989. 38 S.

Nr. 17 *Borrmann, Axel/ Wolff, Hans-Ulrich:*

Probleme bei der Planung industrieller Investitionen in Entwicklungsländern, 1989. 28 S.

Nr. 18 Wohlmuth, Karl:

Structural Adjustment and East-West-South Economic Cooperation: Key Issues, 1989. 53 S.

Nr. 19 Brandtner, Torsten:

Die Regionalpolitik in Spanien unter besonderer Berücksichtigung der neuen Verfassung von 1978 und des Beitritts in die Europäische Gemeinschaft, 1989. 40 S.

Nr. 20 Lemper, Alfons:

Integrationen als gruppensdynamische Prozesse. Ein Beitrag zur Neuorientierung der Integrationstheorie, 1990. 47 S.

Nr. 21 Wohlmuth, Karl:

Die Transformation der osteuropäischen Länder in die Marktwirtschaft - Marktentwicklung und Kooperationschancen, 1991. 23 S.

Nr. 22 Sell, Axel:

Internationale Unternehmenskooperationen, 1991. 12 S.

Nr. 23 Bass, Hans-Heinrich/Li, Zhu:

Regionalwirtschafts- und Sektorpolitik in der VR China: Ergebnisse und Perspektiven, 1992. 28 S.

Nr. 24 Wittkowsky, Andreas:

Zur Transformation der ehemaligen Sowjetunion: Alternativen zu Schocktherapie und Verschuldung, 1992. 30 S.

Nr. 25 Lemper, Alfons:

Politische und wirtschaftliche Perspektiven eines neuen Europas als Partner im internationalen Handel, 1992. 17 S.

Nr. 26 Feldmeier, Gerhard:

Die ordnungspolitische Dimension der Europäischen Integration, 1992. 23 S.

Nr. 27 Feldmeier, Gerhard:

Ordnungspolitische Aspekte der Europäischen Wirtschafts- und Währungsunion, 1992. 26 S.

Nr. 28 Sell, Axel:

Einzel- und gesamtwirtschaftliche Bewertung von Energieprojekten. - Zur Rolle von Wirtschaftlichkeitsrechnung, Cost-Benefit Analyse und Multikriterienverfahren-, 1992. 20 S.

Nr. 29 Wohlmuth, Karl:

Die Revitalisierung des osteuropäischen Wirtschaftsraumes - Chancen für Europa und Deutschland nach der Vereinigung, 1993. 36 S.

Nr. 30 Feldmeier, Gerhard:

Die Rolle der staatlichen Wirtschaftsplanung und -programmierung in der Europäischen Gemeinschaft, 1993. 26 S.

Nr. 31 Wohlmuth, Karl:

Wirtschaftsreform in der Diktatur? Zur Wirtschaftspolitik des Bashir-Regimes im Sudan, 1993. 34 S.

Nr. 32 Shams, Rasul:

Zwanzig Jahre Erfahrung mit flexiblen Wechselkursen, 1994. 8 S.

Nr. 33 Lemper, Alfons:

Globalisierung des Wettbewerbs und Spielräume für eine nationale Wirtschaftspolitik, 1994. 20 S.

Nr. 34 Knapman, Bruce:

The Growth of Pacific Island Economies in the Late Twentieth Century, 1995. 34 S.

Nr. 35 Gößl, Manfred M./Vogl, Reiner J.:

Die Maastrichter Konvergenzkriterien: EU-Ländertest unter besonderer Berücksichtigung der Interpretationsoptionen, 1995. 29 S.

Nr. 36 Feldmeier, Gerhard:

Wege zum ganzheitlichen Unternehmensdenken: „Humanware“ als integrativer Ansatz der Unternehmensführung, 1995. 22 S.

Nr. 37 Gößl, Manfred M.:

Quo vadis, EU? Die Zukunftsperspektiven der europäischen Integration, 1995. 20 S.

Nr. 38 Feldmeier, Gerhard/Winkler, Karin:

Budgetdisziplin per Markt oder Dekret? Pro und Contra einer institutionellen Festschreibung bindender restriktiver Haushaltsregeln in einer Europäischen Wirtschafts- und Währungsunion, 1996. 28 S.

Nr. 39 Feldmeier, Gerhard/Winkler, Karin:

Industriepolitik à la MITI - ein ordnungspolitisches Vorbild für Europa?, 1996. 25 S.

Nr. 40 Wohlmuth, Karl:

Employment and Labour Policies in South Africa, 1996. 35 S.

Nr. 41 Bögenhold, Jens:

Das Bankenwesen der Republik Belarus, 1996. 39 S.

Nr. 42 Popov, Djordje:

Die Integration der Bundesrepublik Jugoslawien in die Weltwirtschaft nach Aufhebung der Sanktionen des Sicherheitsrates der Vereinten Nationen, 1996. 34 S.

Nr. 43 Arora, Daynand:

International Competitiveness of Financial Institutions: A Case Study of Japanese Banks in Europe, 1996. 55 S.

Nr. 44 Lippold, Marcus:

South Korean Business Giants: Organizing Foreign Technology for Economic Development, 1996. 46 S.

Nr. 45 Messner, Frank:

Approaching Sustainable Development in Mineral Exporting Economies: The Case of Zambia, 1996. 41 S.

Nr. 46 Frick, Heinrich:

Die Macht der Banken in der Diskussion, 1996. 19 S.

Nr. 47 Shams, Rasul:

Theorie optimaler Währungsgebiete und räumliche Konzentrations- und Lokalisationsprozesse, 1997. 21 S.

Nr. 48 Scharmer, Marco:

Europäische Währungsunion und regionaler Finanzausgleich - Ein politisch verdrängtes Problem, 1997. 45 S.

Nr. 49 Meyer, Ralf/Vogl, Reiner J.:

Der „Tourismusstandort Deutschland“ im globalen Wettbewerb, 1997. 17 S.

Nr. 50 Hoormann, Andreas/Lange-Stichtenoth, Thomas:

Methoden der Unternehmensbewertung im Akquisitionsprozeß - eine empirische Analyse -, 1997. 25 S.

Nr. 51 Gößl, Manfred M.:

Geoökonomische Megatrends und Weltwirtschaftsordnung, 1997. 20 S.

Nr. 52 Knapman, Bruce/Quiggin, John:

The Australian Economy in the Twentieth Century, 1997. 34 S.

Nr. 53 Hauschild, Ralf J./Mansch, Andreas:

Erfahrungen aus der Bestandsaufnahme einer Auswahl von Outsourcingfällen für Logistik-Leistungen, 1997. 34 S.

Nr. 54 Sell, Axel:

Nationale Wirtschaftspolitik und Regionalpolitik im Zeichen der Globalisierung - ein Beitrag zur Standortdebatte in Bremen, 1997. 29 S.

Nr. 55 Sell, Axel:

Inflation: does it matter in project appraisal, 1998. 25 S.

Nr. 56 Mtatifikolo, Fidelis:

The Content and Challenges of Reform Programmes in Africa - The Case Study of Tanzania, 1998. 37 S.

Nr. 57 Popov, Djordje:

Auslandsinvestitionen in der BR Jugoslawien, 1998. 32 S.

Nr. 58 Lemper, Alfons:

Predöhl und Schumpeter: Ihre Bedeutung für die Erklärung der Entwicklung und der Handelsstruktur Asiens. 1998. 19 S.

Nr. 59 Wohlmuth, Karl:

Good Governance and Economic Development. New Foundations for Growth in Africa. 1998. 90 S.

Nr. 60 Oni, Bankole:

The Nigerian University Today and the Challenges of the Twenty First Century. 1999. 36 S.

Nr. 61 Wohlmuth, Karl:

Die Hoffnung auf anhaltendes Wachstum in Afrika. 1999. 28 S.

Nr. 62 Shams, Rasul:

Entwicklungsblockaden: Neuere theoretische Ansätze im Überblick. 1999. 20 S.

Nr. 63 Wohlmuth, Karl:

Global Competition and Asian Economic Development. Some Neo-Schumpeterian Approaches and their Relevance. 1999. 69 S.

Nr. 64 Oni, Bankole:

A Framework for Technological Capacity Building in Nigeria: Lessons from Developed Countries. 1999. 56 S.

Nr. 65 Toshihiko, Hozumi:

Schumpeters Theorien in Japan: Rezeptionsgeschichte und gegenwärtige Bedeutung. 1999. 22 S.

Nr. 66 Bass, Hans H.:

Japans Nationales Innovationssystem: Leistungsfähigkeit und Perspektiven. 1999. 24 S.

Nr. 67 Sell, Axel:

Innovationen und weltwirtschaftliche Dynamik – Der Beitrag der Innovationsforschung nach Schumpeter. 2000. 31 S.

Nr. 68 Pawlowska, Beata:

The Polish Tax Reform. 2000. 41 S.

Nr. 69 Gutowski, Achim:

PR China and India – Development after the Asian Economic Crisis in a 21st Century Global Economy. 2001. 56 S.

Nr. 70 Jha, Praveen:

A note on India's post-independence economic development and some comments on the associated development discourse. 2001. 22 S.

Nr. 71 Wohlmuth, Karl:

Africa's Growth Prospects in the Era of Globalisation: The Optimists versus The Pessimists. 2001. 71 S.

Nr. 72 Sell, Axel:

Foreign Direct Investment, Strategic Alliances and the International Competitiveness of Nations. With Special Reference on Japan and Germany. 2001. 23 S.

Nr. 73 Arndt, Andreas:

Der innereuropäische Linienluftverkehr - Stylized Facts und ordnungspolitischer Rahmen. 2001. 44 S.

Nr. 74 Heimann, Beata:

Tax Incentives for Foreign Direct Investment in the Tax Systems of Poland, The Netherlands, Belgium and France. 2001. 53 S.

Nr. 75 Wohlmuth, Karl:

Impacts of the Asian Crisis on Developing Economies – The Need for Institutional Innovations. 2001. 63 S.

Nr. 76 Heimann, Beata:

The Recent Trends in Personal Income Taxation in Poland and in the UK. Crisis on Developing Economies – The Need for Institutional Innovations. 2001. 77 S.

Nr. 77 Arndt, Andreas:

Zur Qualität von Luftverkehrsstatistiken für das innereuropäische Luftverkehrsgebiet. 2002. 36 S.

Nr. 78 Frempong, Godfred:

Telecommunication Reforms – Ghana's Experience. 2002. 39 S.

Nr. 79 Kifle, Temesgen:

Educational Gender Gap in Eritrea. 2002. 54 S.

Nr. 80 Knedlik, Tobias / Burger, Philippe:

Optimale Geldpolitik in kleinen offenen Volkswirtschaften – Ein Modell. 2003. 20 S.

Nr. 81 Wohlmuth, Karl:

Chancen der Globalisierung – für wen?. 2003. 65 S.

Nr. 82 Meyn, Mareike:

Das Freihandelsabkommen zwischen Südafrika und der EU und seine Implikationen für die Länder der Southern African Customs Union (SACU). 2003. 34 S.

Nr. 83 Sell, Axel:

Transnationale Unternehmen in Ländern niedrigen und mittleren Einkommens. 2003. 13 S.

Nr. 84 Kifle, Temesgen:

Policy Directions and Program Needs for Achieving Food Security in Eritrea. 2003. 27 S.

Nr. 85 Gutowski, Achim:

Standortqualitäten und ausländische Direktinvestitionen in der VR China und Indien. 2003. 29 S.

Nr. 86 Uzor, Osmund Osinachi:

Small and Medium Enterprises Cluster Development in South-Eastern Region of Nigeria. 2004. 35 S.

Nr. 87 Knedlik, Tobias:

Der IWF und Währungskrisen – Vom Krisenmanagement zur Prävention. 2004. 40 S.

Nr. 88 Riese, Juliane:

Wie können Investitionen in Afrika durch nationale, regionale und internationale Abkommen gefördert werden? 2004. 67 S.