

Langhammer, Rolf Johannes

Book Part — Digitized Version

Kriterien für die Wahl einer erfolgreichen Außenwirtschaftsstrategie in Entwicklungsländern

Provided in Cooperation with:

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

Suggested Citation: Langhammer, Rolf Johannes (1990) : Kriterien für die Wahl einer erfolgreichen Außenwirtschaftsstrategie in Entwicklungsländern, In: Schlarb, Axel (Ed.): Die Bedeutung der Ordnungspolitik für den wirtschaftlichen Anpassungsprozeß in Entwicklungsländern: Beiträge einer DSE-Tagung, ISBN 3-7890-1322-6, Nomos-Verlag-Ges., Baden-Baden, pp. 125-148

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/1857>

Standard-Nutzungsbedingungen:

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

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

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

Terms of use:

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

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

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

Kriterien für die Wahl einer erfolgreichen Außenwirtschaftsstrategie in Entwicklungsländern

I. Vorbemerkungen

An den Anfang einer Kriterienanalyse sind zwei Vorbemerkungen zu stellen. Erstens, der Durchschnittstypus eines afrikanischen¹ Landes kann zwar beschrieben werden (kleiner Binnenmarkt, sehr niedriges Pro-Kopf-Einkommen, Primärgüterexporteur, starke institutionelle Bindung an ehemalige Kolonialmächte, kein Zugang zu internationalen privaten Kapitalmärkten, daher Finanzierung von Devisenlücken durch öffentliches Kapital aus DAC-Ländern, u. a.). Abweichungen vom Durchschnitt sind jedoch erheblich, wenn man die Spannweite etwa zwischen Djibouti und Nigeria (in der unterschiedlichen Binnenmarktgröße) oder Tansania und Elfenbeinküste (im unterschiedlichen Ausmaß des Staatsinterventionismus) abgreift. Der Durchschnittstypus kann dieser Spannweite nicht gerecht werden. Zumindest ist es bei der Analyse der Außenwirtschaftsstrategie notwendig, zwischen den afrikanischen Mitgliedern der Franc-Zone und anderen schwarzafrikanischen Ländern zu unterscheiden. Den Franc-Zonenländern steht im Gegensatz zu den restlichen Staaten ein wichtiger außenwirtschaftlicher Handlungsparameter, der Wechselkurs, nicht zur Verfügung. Auf die Bedeutung dieser Tatsache wird unten eingegangen.

Zweitens, afrikanische Staaten befinden sich seit Jahren in einer derart tiefen wirtschaftlichen Krise, um nicht zu sagen Agonie,² daß ein Kurswechsel, der sich nur auf die Außenwirtschaftspolitik stützt, keinen Erfolg bringen wird. Vielfach sind Preisverzerrungen auf den heimischen Faktor- und Gütermärkten so massiv, daß eine Liberalisierung des Außenwirtschaftsregimes allein gegenteilige Wirkungen im Vergleich zu dem auslösen kann, was erwartet wird. Das Papier greift vier Fragen auf, erstens, wo die Mängel und Versäum-

1 Im folgenden wird unter Afrika Schwarzafrika verstanden, also der Raum südlich der Sahara mit Ausnahme Südafrikas.

2 Siehe World Bank (1981, 1983, 1984).

nisse der Vergangenheit liegen; zweitens, welche Anpassungsmaßnahmen von afrikanischer Seite aus in der Handels-, Kapitalverkehrs- und Wechselkurspolitik sowie in anderen Politikfeldern unternommen werden sollten, drittens, welche Änderungen der Angebotsstruktur zu erwarten sind, wenn Anpassungsmaßnahmen ergriffen werden, und viertens, was Dritte tun können, um diesen Anpassungsprozeß zu unterstützen.

II. *Mängel und Versäumnisse*

Alle afrikanischen Staaten sind in den zwei Dekaden ihrer Unabhängigkeit Primärgüterexporteure geblieben, im Gegensatz zu anderen Entwicklungsregionen, die ihre Exporte zu diversifizieren verstanden.³ Der Anteil von Primärgütern im Exportangebot nahm indessen bei Schwarzafrika nicht ab, sondern sogar zu. Schwarzafrika hat sich also auf relativ wenig wachstumsträchtige, d. h. einkommensunelastische Güter spezialisiert. Diesem Exportstrom stand in den siebziger Jahren eine zunehmende Importnachfrage nach Nahrungsmitteln – bei rasch wachsender Bevölkerung und sinkender Pro-Kopf-Nahrungsmittelproduktion –, nach Öl (bei den ölimportierenden Ländern) und nach Industriegütern als Folge sachkapitalintensiver Industrieproduktionen und Infrastrukturinvestitionen gegenüber. Zur Konsequenz hatte dies, daß Realexporte sanken und Realimporte stiegen (–0,8 vH bzw. +3,3 vH 1970–79). Die Devisenlücke mußte durch öffentliches Kapital oder privates – durch öffentliche Stellen garantiertes – Kapital geschlossen werden. Die Abhängigkeit von diskretionärer Entwicklungshilfe wuchs somit, da kein Zugang zu den internationalen Kapitalmärkten bestand und sich die Direktinvestitionen der OECD-Staaten zunehmend auf lateinamerikanische und asiatische Entwicklungsländer konzentrierten. Als wesentlicher Mangel ist also die einseitige Spezialisierung auf Rohstoffexporte zu sehen. Damit wird eine dualistische Wirtschaftsstruktur zementiert. Zudem schlugen bei fluktuierenden Rohstoffpreisen Instabilitäten auf Weltrohstoffmärkten voll auf die heimische Wirtschaft durch und verleiteten die Regierungen zu kosteninten-

3 Nimmt man die SITC-Kategorie 0–4 (einschließlich 68) als Maßstab für die Rohstofflastigkeit des afrikanischen Exportangebots, so ist der Anteil dieser Kategorien an den afrikanischen Gesamtexporten von 93 vH 1965 auf 96 vH 1980 gestiegen. Dazu haben zwar die Ölexporte wesentlich beigetragen, jedoch wäre auch bei einer moderaten Entwicklung der Ölexporterlöse (wie vor 1973) der Rohstoffanteil nur auf 92 vH gesunken.

siven Stabilisierungsmaßnahmen (Langhammer, 1984). Die Opportunitätskosten derartiger Maßnahmen waren hoch. Ein Mehr an Planungssicherheit konnte trotz der Maßnahmen nicht erreicht werden.

Die einseitige Spezialisierung auf Rohstoffe ist allerdings nur ein Symptom für Versäumnisse in der Korrektur von heimischen Preisen, die im internationalen Wettbewerb nicht die Knappheitsverhältnisse in afrikanischen Volkswirtschaften widerspiegeln. Zu diesen Fehlentwicklungen gehörten und gehören noch heute

- Löhne und Lohnnebenkosten, die sowohl im Industriesektor als auch bei Plantagenerzeugnissen über den in Lateinamerika und Asien liegen. Gesetzlich fixierte Mindestlöhne, eine vor allem im frankophonen Afrika an europäische Standards angelehnte Lohngesetzgebung (40-Stundenwoche u. a.) sowie die Lohnführerschaft des öffentlichen Sektors und der sachkapitalintensiven Rohstoffexploitation haben einen dualistischen Arbeitsmarkt und somit eine Arbeiteraristokratie geschaffen.
- Zinsen, die unter dem internationalen Zinsniveau liegen und es dem Staat als wichtigstem Kapitalnachfrager gestatteten, seinen Schuldendienst niedrig zu halten. Anreize zur Mobilisierung heimischer Ersparnisse wurden somit nicht gegeben.

Beide Faktorpreisverzerrungen förderten eine binnenmarktorientierte sachkapitalintensive Industrialisierung, die ihrerseits eine dritte Preisverzerrung implizierte, eine hohe Protektion.

Instrumente der Protektion waren Zollniveau und Zollstruktur (Tarifeskala­tion und eine daraus resultierende hohe effektive tarifäre Protektion), vor allem aber mengenmäßige Beschränkungen, Importverbote und sogenannte »no objection«-Zertifikate (Bestätigung einheimischer Unternehmen, daß sie nicht in der Lage seien, in angemessener Zeit und zu konkurrenzfähigen Preisen ein Importsubstitut zu erstellen; praktiziert beispielsweise in Kenia und Kamerun). Zum Anstieg der Protektion trugen auch »tax holidays« für ausländische Investoren bei, die Vorleistungen zollfrei importieren können.

Alle drei Verzerrungen mündeten in Wechselkursüberbewertungen und Importlizenzierung ein. Wechselkurse wurden aus Sorge um Inflationsimport und den Verlust von Exporterlösen bei Rohstoffen in vielen afrikanischen Ländern nicht oder nur so unzureichend angepaßt, daß real und effektiv (unter Berücksichtigung der Unterschiede zwischen heimischer und internationaler Inflation und der Exportsubventionen) in vielen afrikanischen Ländern aufgewertet wurde. Der Preis für diese unzureichende Anpassung ist einer Steuer auf Exporte im allgemeinen, auf Strukturwandel zugunsten exportorientierter Industrialisierung im besonderen und auf die Produktion von

landwirtschaftlichen Gütern gleichzusetzen, die mit importierten Agrarerzeugnissen konkurrieren.

Viele Länder haben zudem ihren Wechselkurs an einen falschen »numéraire« gebunden, d. h. sie hielten den Wechselkurs zu einer Leitwährung konstant, obgleich sie einen zunehmenden Prozentsatz ihres Außenhandels mit anderen Ländern als dem der Leitwährung betrieben. Änderungen der Paritäten zwischen Leitwährungsland und den anderen Ländern schlugen somit voll als externe Schocks auf die Exporterlöse und Importausgaben der afrikanischen Länder durch und verursachten Unsicherheitskosten. Obgleich dies auch und gerade für die Mitglieder der Franc-Zone gilt, scheint der Bedarf an Wechselkursanpassung für sie geringer gewesen zu sein. Dies mag darin begründet sein, daß die Geldmengenausweitung und damit die heimische Inflation sich nicht zuletzt wegen der Kontrollfunktion Frankreichs in engeren Grenzen hielt als in den anglophonen Ländern. Dennoch wären auch in der Franc-Zone stufenflexible Anpassungen als Konsequenz zunehmenden Handels mit Ländern außerhalb der Franc-Zone adäquat gewesen. Auch sind die beiden Währungsunionen der Franc-Zone (West- und Zentralafrikanische Zone) keineswegs optimal, was die Zusammensetzung der Mitglieder anlangt. Die schwächeren Mitglieder können nicht ihre Wettbewerbsposition gegenüber den fortgeschritteneren Mitgliedern dadurch verbessern, daß sie abwerten. Dies verstärkt regionale Agglomerationsprozesse und nimmt beispielsweise den schwächeren Mitgliedern die Möglichkeit, Investitionen in relativ arbeitsintensiven Branchen zu attrahieren. Außerdem trägt eine Währungsunion zwischen Ländern so unterschiedlichen Entwicklungsniveaus wie beispielsweise Elfenbeinküste und Burkina Faso (früher Obervolta) nicht dazu bei, ein Lohngefälle aufrechtzuerhalten, das der unterschiedlichen Faktorausstattung Rechnung tragen würde.⁴

Versäumnisse in der Außenwirtschaftspolitik sind im Hinblick auf das Scheitern bzw. die Stagnation der zahlreichen regionalen Integrationsgemeinschaften bzw. Präferenzabkommen (CEAO, ECOWAS, UDEAC, EAC, u. a.)⁵ festzustellen. Entweder handelt es sich bei den Gemeinschaften um

4 Diese Nachteile müssen allerdings mit dem Vorteil verrechnet werden, daß den Mitgliedern eine geldpolitische Disziplin auferlegt wird und daß Investitionen aus Frankreich nicht durch Konvertibilitäts- und Repatriierungsrisiken abgeschreckt werden. Insgesamt dürften diese Vorteile, wie das Beispiel der Reintegration Malis zeigt, überwiegen. Dies schließt jedoch eine stärkere Stufenflexibilität der Paritäten zwischen französischem Franc und CFA-Franc nicht aus.

5 Eine Liste der wichtigsten Gemeinschaften findet sich am Ende des Papiers.

Wunschvorstellungen ohne ökonomische Substanz, oder ehrgeizige Liberalisierungsfahrpläne auf dem Weg zu binnenmarktähnlichen Verhältnissen blieben auf halbem Wege als Folge von Verteilungskonflikten stecken. Zwar sind wegen des niedrigen Entwicklungsniveaus, der fehlenden Infrastruktur und der substitutiven Produktionsstrukturen kurzfristig keine wesentlichen Wachstumswirkungen zu erwarten. Jedoch zeigt das hohe Ausmaß von Schmuggel in der besonders fragmentierten Region Westafrika, daß Markt- netze rasch etabliert werden, wenn staatliche Interventionen und fehlende Wertstabilität der heimischen Währung Anreize zu illegalem Handel geben.

III. *Anpassungsmaßnahmen in afrikanischen Ländern*

1. *Wechselkurspolitik*

Für alle afrikanischen Länder gilt die sogenannte »kleine Land«-Annahme, d. h. sie können durch ihr eigenes Verhalten die Preisbildung auf den internationalen Rohstoffmärkten nicht beeinflussen. Zudem sind die Preiselastizitäten der Exportnachfrage für derartige Primärgüter niedrig. Beide Faktoren erklären die unzureichende Anpassung vieler afrikanischer Währungen an ihren Marktwert. Eine Abwertung würde bei unveränderten Preisen in heimischer Währung die Exporterlöse in konvertibler Währung schmälern. Diese Verluste würden kurzfristig wahrscheinlich nicht durch zusätzliche Erlöse aus dem Export von Industriegütern kompensiert, die als Folge des sinkenden Preises in ausländischer Währung erzielt werden könnten. Dies bedeutet, daß der Wechselkurs, der geeignet ist, nicht-traditionelle Exporte zu stimulieren im allgemeinen höher⁶ ist als der, der notwendig ist, um die Erlöse aus traditionellen Exporten zu maximieren. Afrikanische Länder stehen also in der Wechselkurspolitik vor einem Entscheidungsproblem zwischen kurzfristiger Exporteinnahmenmaximierung und langfristigem Strukturwandel im Exportangebot. In den meisten Fällen haben sie sich für die kurzfristige Lösung entschieden und damit den Gegenwartswert künftiger Exporterlöse aus nicht-traditionellen Produkten niedrig bewertet. Diese Politik behielt verzerrte Wechselkurse bei und war daher der Ausgangspunkt vieler Fehl-

6 Gemessen in der Relation einheimische Währung/konvertible Währung.

entwicklungen. Bei einer Abwertung könnten zwar Exportsteuern auf heimische Primärgüter erhoben werden, um die Exporterlöse in ausländischer Währung konstant zu halten. Die Finanzierungskosten einer Exportförderungs politik via Abwertung verblieben jedoch beim Exportland. Eine Präferenzpolitik der Industriestaaten könnte zwar die Anpassungslasten mindern, denn die Finanzierungskosten würden dann teilweise von der Regierung des Importlandes (Zollmindereinnahmen), teilweise von den nichtbegünstigten Ländern und teilweise von konkurrierenden Anbietern in den Importländern getragen. Ein derartiges Abwälzen der Finanzierungslast ist durch das AKP-Abkommen bereits verwirklicht worden, hat aber vor allem deshalb wenig bewirkt, weil heimische Preisverzerrungen in den AKP-Ländern bestehen blieben.

Das Ziel afrikanischer Länder in der Wechselkurspolitik sollte es sein, auf mittlere Sicht und in kleinen Schritten real gegenüber den wichtigsten Handelspartnern abzuwerten, d. h. nominal etwas stärker abzuwerten, als es dem Inflationsgefälle entspricht. Dies würde die Preise der heimischen Produktionsfaktoren in ausländischer Währung verbilligen und damit international wettbewerbsfähiger machen. Ausländische Direktinvestitionen können dadurch attrahiert werden. Gleichzeitig würden durch die Verteuerung der Importe in inländischer Währung heimische Imports Substitute wettbewerbsfähiger und neue Produktionszweige angeregt. Das Inflationsargument ist zwar nicht von der Hand zu weisen, basiert aber auf einem Elastizitätspessimismus und gegebenen Strukturen. Würde man Imports Substitute indessen in die Lage versetzen, preislich mit Importen zu konkurrieren, so hätte dies eine erhöhte Wettbewerbsintensität und damit tendenziell fallende Preise zur Folge. Monopolrenten von Importhandelshäusern würden damit abgebaut.

Insgesamt ist größere Wechselkursflexibilität eine wesentliche Voraussetzung für einen Strukturwandel im Exportangebot afrikanischer Staaten. Dies schließt einen »fixed single currency peg« mit der Währung des wichtigsten Handelspartners nicht aus. Er kann im Extremfall bis hin zur Währungsunion mit diesem Partner wie in der frühen Rand-Zone gehen. In dem Maße, wie die afrikanischen Länder allerdings ihren Handel regional diversifizieren, sind als »numéraire« Währungskörbe oder die Sonderziehungsrechte vorzuziehen. Eine Korrektur der Wechselkurspolitik in der skizzierten Richtung sollte durch den weitgehenden Verzicht auf Devisenmarktinterventionen der Regierung begleitet werden.

Eine derartige Korrektur reicht indessen nicht aus, um den Wachstumsprozeß in afrikanischen Ländern neu zu beleben. Flankierend dazu müssen interne Güterpreisverzerrungen (Preisobergrenzen für landwirtschaftliche Er-

zeugnisse beispielsweise) und Preisverzerrungen im grenzüberschreitenden Warenverkehr abgebaut werden.

2. Zollpolitik und nicht-tarifäre Hemmnisse

Eine Reform der Zollpolitik sollte darauf abzielen, die Tarifeskalation abzubauen, also die hohe effektive Protektion von »finishing touch«-Aktivitäten mit oft negativer heimischer Wertschöpfung (zu Weltmarktpreisen) zu vermindern. Dies könnte durch eine Nivellierung der Zölle geschehen, aber auch durch Reformen in der Investitionsgesetzgebung. Ziel wäre es dabei, die Zollfreiheit auf importierte Vorleistungen aufzugeben, die als Investitionskriterium nach vielen Untersuchungen nicht ins Gewicht fällt. Damit würde gleichzeitig die Bevorzugung importintensiver ausländischer Investitionen gegenüber heimischen Investitionen vermindert.

Ein linearer Abbau der Nominalzölle »across the board« sollte auf mittlere Sicht den Prozeß der Zollnivellierung ergänzen. Ob allerdings afrikanische Regierungen einen zeitlich verbindlichen Stufenplan im Zollabbau politisch durchhalten können – vorausgesetzt sie sind überhaupt gewillt – ist eine offene Frage. Hier sprechen Erfahrungen gegen eine derartige Autorität. Verzögerungen im Stufenplan würden die staatliche Autorität erheblich schwächen und künftige Ansätze unglaublich machen. Deshalb spricht einiges für einen schockartigen »über Nacht«-Abbau. Der oft als Gegenargument vorgebrachte »infant industry«-Schutz rechtfertigt keinen Zoll, weil nicht sichergestellt werden kann, daß damit externe Effekte (Ausbildung) von Unternehmen erstellt und von der Allgemeinheit abgegolten würden. Allenfalls wäre eine zweckgebundene temporäre Subvention geeignet. Das Verzerrungsargument hinsichtlich der Einkommensrelation zwischen geschützten und nicht geschützten Branchen und die damit verbundene Fehlsteuerung der Ressourcen ist jedoch gerade nach den Erfahrungen mit afrikanischen Ländern höher einzuschätzen als das der externen Erträge.

Weitreichender als Zölle, die gemessen als Anteil am Importwert wegen der vielen Befreiungen oft erheblich geringer sind als im Zolltarif ausgewiesen, sind nicht-tarifäre Hemmnisse. Sie sind, da sie diskretionär, selektiv und subtil sind, wirkungsvolle Schutzinstrumente und geben einheimischen Behörden ein hohes Maß an »Gestaltungsspielraum«.⁷ Große Differenzen zwi-

7 Siehe hierzu die Synopsis im Anhang über angezeigte Verstöße von afrikanischen Ländern bei nicht-tarifären Hemmnissen im Rahmen des GATT.

schen heimischen und internationalen Preisen, die keineswegs nur durch die Höhe der Zölle erklärt werden können, geben Hinweise auf die quantitative Bedeutung nicht-tarifärer Hemmnisse (Agarwal/Dippl/Langhammer, 1984, Table 18, p. 107). Zu den wirksamsten Hemmnissen dieser Art gehören mengenmäßige Beschränkungen, weil sie bei einem Anstieg der heimischen Nachfrage in jedem Falle Preisanstiege und damit Realeinkommenseinbußen auslösen. Sie sind daher besonders geeignet, heimischen Produzenten Protektionsrenten zu verschaffen und müssen daher vorrangig abgebaut werden. Anpassungserleichterungen könnten dadurch gewährt werden, daß mengenmäßige Beschränkungen durch temporäre Zollaufschläge ersetzt werden, die im Zeitablauf zu beseitigen waren. Derartige Maßnahmen sind zuletzt von der Weltbank im Falle der Elfenbeinküste vorgeschlagen worden, stoßen jedoch bei den heimischen Produzenten verständlicherweise auf größere Ablehnung als ein Zollabbau. In jedem Falle stellt sich wieder das Problem der Durchhaltbarkeit eines zugesagten Abbaus von Hemmnissen.

Diskriminierung ausländischer Anbieter praktizieren in Schwarzafrika vielfach auch staatliche Handelsorganisationen, über die nicht nur in den staatsinterventionistischen Ländern wie Tansania, Mosambik oder Angola ein erheblicher Teil des Außenhandels abgewickelt wird. Auch gezielte Bevorzugung bestimmter ausländischer Anbieter aus politischen Gründen – ist eine oft beobachtete Praxis staatlicher Handelsorganisationen. Eine derartige Bevorzugung kann auch eintreten, wenn öffentliche Aufträge über ausländische Agenten abgewickelt werden, die die Anbieter ihres Landes bevorzugen.⁸ Es wäre daher wünschenswert, ihre Tätigkeit auf die Beschaffung von Gütern für den öffentlichen Bedarf zu reduzieren, sofern es nicht möglich ist, sie völlig durch miteinander konkurrierende private Handelsorganisationen zu ersetzen.

Wie die Synopsis über GATT-angezeigte Verstöße afrikanischer Staaten zeigt, liegt ein weiteres Verzerrungselement beim grenzüberschreitenden Verkehr in der Vielzahl von Nebenabgaben, deren Steuersätze vielfach höher als die der eigentlichen Zölle sind. In den meisten Fällen monierten die USA als einziges Klageland diskriminierende Praktiken zugunsten der Franczone (im Klartext Frankreichs), der EG-Mitglieder oder der regionalen Inte-

8 Ein solcher Vorwurf wird beispielsweise von den USA gegenüber Kenia erhoben, das Aufträge für die Regierung über »crown agents« im Vereinigten Königreich abwickelt und damit den USA zufolge britische Anbieter bevorzugt (Synopsis).

grationsgemeinschaften.⁹ Tatsächlich besteht bei den Nebenabgaben eine erhebliche Grauzone, die um der Transparenz der Handelspolitik willen aufgelöst werden sollte. Gerade in den frankophonen Ländern summieren sich diese Abgaben zu Größenordnungen, die weit über den eigentlichen Zöllen liegen und – weil gezielt auf Substitute zu heimischer Produktion erhoben – Protektionsfunktion erfüllen. Daher sollte neben dem Zoll nur noch die Importumsatzsteuer erhoben werden.

3. *Lohnpolitik*

Eine der Faktorausstattung entsprechende Lohnpolitik hat drei Ziele. Erstens dürfen Mindestlöhne nicht wie bisher zu einer Arbeiteraristokratie führen. Zweitens sollte mehr Lohndifferenzierung zwischen städtischen und ländlichen Regionen, aber auch zwischen Arbeitern unterschiedlichen Qualifikationsniveaus betrieben werden. Drittens sollten Lohnnebenkosten, die beispielsweise in der Elfenbeinküste nach Berechnungen der Weltbank etwa 45 vH der Lohnkosten betragen (Weltbank, 1978, S. 428), gesenkt werden. Alle drei Ziele können in afrikanischen Ländern nur erreicht werden, wenn mehr Verhandlungsfreiheit zwischen Unternehmen und Arbeitssuchenden in Bezug auf die Lohnhöhe eingeräumt wird und wenn der Staat als Unternehmer die besonderen Vergünstigungen einer Tätigkeit im öffentlichen Dienst bei der Lohnhöhe berücksichtigt. Keinesfalls sollte er Lohnführer sein oder seine Angestellten als politisches Klientel ansehen und entsprechend subventionieren. Insgesamt sollte es das Ziel der Lohnpolitik sein, heimische Preise für Arbeit den internationalen Preisen anzupassen, da andernfalls der Trend von Investoren, arbeitssparende Technologien einzusetzen (oder gar nicht zu investieren), nicht gebrochen werden kann.

4. *Zins- und Kreditpolitik*

Die Skala von preisverzerrenden Maßnahmen beim Faktor Kapital reicht vom islamischen Zinsverbot bis hin zu realen Zinsniveaus, die der Knappheit von Sachkapital nicht entsprechen. Damit werden Anreize abgeschwächt, in

9 Wie wenig diese Gemeinschaften den Namen Zollunion verdienen, zeigt im übrigen die Tatsache, daß ihre einzelnen Mitglieder dank zahlreicher Nebenabgaben nationale Abweichungen vom gemeinsamen Außenzoll durchsetzen konnten.

Finanzaktiva zu sparen. Statt dessen wird in Gütern gespart beziehungsweise auf Ersparnisse gänzlich verzichtet. Zudem bleibt der heimische Finanzmarkt klein und fragmentiert. Auch eine Lockerung der Zinsrestriktionen wird daran wenig ändern, so lange nicht der ernsthafte Versuch unternommen wird, Inflationstendenzen zu bekämpfen. Ein dauerhafter negativer Realzins, wie er auch in den Ländern der Franc-Zone beobachtet werden kann (Leite, 1982), ist oft eine Folge mangelnder oder sogar fehlender Anpassung der Zinsen an heimische Inflationsbeschleunigungen. Ordnungspolitisch wäre die Unabhängigkeit der Zentralbank ein geeignetes Mittel, Verantwortlichkeiten für Geldwertstabilität klar abzugrenzen. Keinesfalls dürfte die Zentralbank als Emissionsinstitut in den Dienst der Regierung gestellt werden, Budgetdefizite über die Notenpresse zu finanzieren.

5. *Preis- und Anreizpolitik*

Die Verzerrung der Preisrelationen zwischen heimischen Agrar- und Industriegütern in vielen afrikanischen Staaten ist eines der Hauptübel und mitverantwortlich für den Niedergang der Pro-Kopf-Nahrungsmittelproduktion in den sechziger und siebziger Jahren. Soweit die Pflicht besteht, Agrargüter an staatliche Aufkauforganisationen zu verkaufen, ist in Ländern wie Ghana, Tansania und Mosambik – um extreme Beispiele zu nennen – für Papier gearbeitet worden, da die Wertstabilität der heimischen Währung nicht mehr bestand. Schmuggel, Verkauf über schwarze Märkte, aber auch die Reduzierung der Arbeitsinputs waren in derartigen extremen Fällen die Reaktionen der Betroffenen (Bevan et al., 1984). Die Beseitigung dieser Verzerrungen würde der bisher subventionierten städtischen Bevölkerung Transferleistungen entziehen und daher mit »vested interests« kollidieren, da die Machtbasis vieler afrikanischer Regierungen die städtische und nicht die ländliche Bevölkerung ist. Ohne eine Korrektur wird jedoch die Fehlallokation physischen wie menschlichen Kapitals zugunsten städtischer Aktivitäten weiterhin anhalten. Eine derartige Korrektur fällt in den weiten Bereich der Anreizpolitik, die in Afrika ihr Hauptziel darin sehen sollte, das einheimische Unternehmertum aus dem informellen Sektor herauszuführen und ihm im formellen Sektor Entfaltungschancen zu bieten. Alle bereits diskutierten Maßnahmen würden dazu beitragen. Darüber hinaus könnte der Staat einen weiteren Beitrag leisten, wenn er das im öffentlichen Sektor konzentrierte Humankapital lediglich zur Produktion kollektiver Güter wie Rechtssicherheit oder öffentliche Sicherheit nach innen und außen einsetzen würde. Die gegenwärtige Praxis zeigt ein anderes Bild. In oft wohlmeinender Absicht engagiert sich

der Staat dahingehend, das knappe Humankapital zur Kontrolle, oft auch Regie von Schlüsselsektoren und -unternehmen zu verwenden. Dies hat hohe Opportunitätskosten für die Produktion kollektiver Güter zur Folge und führt zur Abwälzung unternehmerischen Risikos auf den einheimischen Steuerzahler, vor allem aber auf die Masse der ländlichen Bevölkerung. Überzogenes staatliches Engagement führt zudem zu einem »moral hazard« Problem, da Unternehmen ziemlich sicher sein können, daß Fehlinvestitionen in staatlich kontrollierten Unternehmen vom Staat aus Furcht vor Autoritätsverlusten kaschiert bzw. abgedeckt werden.

IV. *Die sektorale Struktur des afrikanischen Exportgüterangebots nach einer Anpassung heimischer Preise an internationale Preise*

Welchen konkreten Wandel im Exportangebot eine Anpassungspolitik – wie unter III. skizziert – haben wird, kann nicht vorhergesagt werden.¹⁰ Dies bleibt Aufgabe eines Such- und Entdeckungswettbewerbs, der unter Unsicherheit und Marktunvollkommenheiten vonstatten geht. In jedem Falle aber verspricht der Anpassungsprozeß eine Abnahme des Primärgüteranteils zugunsten be- und verarbeitender Güter. Dabei hängt es auch von den unten zu diskutierenden Maßnahmen der Industrieländer ab (Lockerungen von Bestimmungen über Ursprungsregeln u. a.), wie weit dieser Strukturwandel gehen wird. Die Verarbeitung tropischer landwirtschaftlicher Erzeugnisse (Holz, Früchte, pflanzliche Öle, Leder, Gummi) wird dabei wahrscheinlich im Vordergrund stehen, weniger die sachkapitalintensive Verarbeitung mineralischer Rohstoffe. Ob Textilien und Bekleidung zu nennenswerten Exportsektoren heranreifen, wird von zwei exogenen Faktoren mitbestimmt. Erstens von der Schnelligkeit des Wachstumsprozesses in Textilschwerpunktländern Asiens und Lateinamerikas: bei raschem Wachstum könnten vor allem im Bekleidungsbereich Standortvorteile gegenüber Schwarzafrika verloren gehen. Zweitens, vom technologischen Fortschritt in der rechnergeschützten Herstellung von Textilien und Bekleidung, durch den Industrielän-

10 Über die Struktur der Importe kann gesagt werden, daß sie sich vermutlich zugunsten von substitutiven Massenkonsumgütern und Vorprodukten und zu Lasten von Kapitalgütern und Nahrungsmitteln verschieben wird. Das Importniveau sollte zurückgehen, da die Maßnahmen auf eine Verminderung der Importlastigkeit des afrikanischen Wachstumsprozesses abzielen. Dies hätte in mittlerer Sicht eine dringend erforderliche dauerhafte Entlastung der Zahlungsbilanz zur Folge.

der und Schwellenländer verlorengegangene Wettbewerbsvorteile wiedererlangen könnten: in diesem Falle würden afrikanische Länder schwerlich von Standortinnovationen profitieren können.

Die regionale Außenhandelsstruktur dürfte sich ebenfalls verändern, und zwar zugunsten intensiveren Handels mit Lateinamerika und Asien, wenn Investoren aus diesen Regionen Produktionsstandorte in afrikanischen Ländern errichten. Das Beispiel Mauritius als Standort für Investitionen aus Indien und Hongkong zeigt wie das Vordringen koreanischer und brasilianischer Investoren in Schwarzafrika, daß hier ein Prozeß stärkerer Verflechtung mit Schwellenländern entsteht.

In einer Außenhandelsstrategie afrikanischer Länder auf lange Sicht sollte indessen nicht nur der Handel mit Gütern, sondern auch der mit Dienstleistungen diskutiert werden. Da hier auf Erfahrungen und Vorbilder nicht zurückgegriffen wird, ist Phantasie gefordert. Was könnten diese Länder der Welt an Dienstleistungen anbieten, für die Individuen in anderen Ländern ein Leistungsentgelt zu zahlen bereit wären?

Tourismus ist eine Möglichkeit. Er ist jedoch, wenn der Massentourismus angesprochen ist, mit erheblichen Vorleistungen in Form von materieller Infrastruktur verbunden, die die Zahlungsbilanz kurzfristig belasten. Da er zudem importintensiv ist, ist sein Nettozahlungsbilanzeffekt relativ niedrig einzuschätzen. Bei erheblicher Unsicherheit über das Käuferverhalten wird außerdem knappes Sachkapital irreversibel für längere Zeit gebunden. Technologietransfer findet nur in sehr begrenztem Ausmaße statt. Negative soziale Wirkungen sind nicht auszuschließen.

Eine weitere denkbare Form des Dienstleistungsexports bestünde darin, Schadstoffe aus Industrieländern in den sehr dünn besiedelten Räumen einiger afrikanischer Länder gegen Entgelt endzulagern. Jedoch wäre dieser Dienstleistungsexport auf längere Sicht eine Hypothek für die afrikanischen Länder und wenig geeignet, umweltschonenden Technologien eine Prämie zukommen zu lassen. Eine andere Form des Dienstleistungsexports im Bereich der Umwelt erscheint erfolgversprechender. Sie ist bislang noch nicht operational und basiert auf folgenden Überlegungen:

- Raubbau (z. B. Abholzung der tropischen Regenwälder) und Umweltschutz (Erhaltung, Pflege und Überwachung der heimischen Tierwelt in Tierreservaten) werden in Schwarzafrika unkoordiniert nebeneinander betrieben.
- Nicht alle schwarzafrikanischen Länder werden sich in die weltwirtschaftliche Arbeitsteilung im Güterbereich integrieren können und wollen. Natürliche wie kulturelle Barrieren stehen dem entgegen. Für diese Staaten bliebe nur die Alternative Weltsozialhilfe.

- Die wirtschaftliche Rückständigkeit dieser Staaten hat ihnen jedoch komparative Vorteile beim Gut Umwelt beschert, da wegen fehlender Industrialisierung die Tier- und Pflanzenwelt noch nicht derart irreversibel zerstört wurde wie in Asien oder Lateinamerika.
- Viele Bewohner der Industrieländer sehen eine Interdependenz zwischen ihrer Wohlfahrt und der Erhaltung der natürlichen Umwelt in Afrika. Letztere ist ein Teil ihrer individuellen Nutzenfunktion. Entsprechend sind sie bereit, für diese Dienstleistungen zu zahlen, wie die Spenden und Beiträge für den World Wildlife Fund und ähnliche Einrichtungen zeigen.
- Erhaltung und Pflege der Umwelt ist arbeitsintensiv, nutzt vorhandenes »know how« der einheimischen Bevölkerung. Dieses »know how« dürfte mit dem steigenden Umweltbewußtsein und steigenden Preisen dieses Gutes an Marktwert gewinnen.
- Nutzungsrechte an Böden könnten Unternehmen übertragen werden, die in Konkurrenz mit anderen Anbietern diese Dienstleistung effizient produzieren.
- Neue Medien könnten die Produktion der Dienstleistungen überwachen und den Anteilseignern bzw. Käufern Informationen über den Unternehmenserfolg zukommen lassen, ohne daß Tourismus - der eher zur Umweltzerstörung führen würde - notwendig würde.

Derartige Überlegungen haben noch nicht strategischen Charakter. Sie sollten aber mit den afrikanischen Regierungen, die die Nutzungsrechte zu übertragen hätten, frühzeitig diskutiert werden, um zu erwartende Einwände gegen die Strategie (technologische Verarmung, Versuch, arme Länder vom Industrialisierungspfad abzubringen u. a.) zu entkräften. Vor allem müßte der Einkommenstransfer nicht als Kompensation für den Verzicht auf Raubbau, sondern als Leistungsentgelt für ein neues Produkt Umwelt interpretiert werden.

V. *Unterstützungsmaßnahmen der Industrieländer*

Das Ausmaß verzerrter Anreizstrukturen ist in Afrika derart groß, daß Anpassungsmaßnahmen nur dann politisch tragfähig erscheinen, wenn Durststrecken von Industrieländern finanziert bzw. gemildert werden. Dabei ist die Marktöffnung und die Exporteinnahmengarantie in Form von Krediten höher zu bewerten als Hilfe im üblichen Sinne, die in der Vergangenheit -

obgleich sie reichlich floß – keinen Anpassungsprozeß hat mittragen können. Industrieländer können helfen, indem sie

- sich unwiderruflich verpflichten, keine neuen tarifären oder nichttarifären Hemmnisse gegenüber Exporten aus Afrika zu errichten und alte in einem bestimmten Zeitraum völlig abzuschaffen,
- die Ursprungsregel dem niedrigen Industrialisierungsniveau der Staaten anpassen, also »finishing touch«-Aktivitäten zulassen, obgleich dies auch fortgeschrittene Entwicklungsländer über marginale Standortinnovationen zu nutzen verstünden,
- ihre Agrarpolitik dergestalt reformieren, daß die Weltmärkte nicht durch subventionierte Exporte aus Überschußproduktion destabilisiert und Anbieter aus afrikanischen Ländern nicht durch überschußbedingte Preissenkungen entmutigt werden. Im Falle der afrikanischen Länder ist vor allem die EG-Zuckerpolitik in hohem Maße reformbedürftig. Sie beihaltet zwar durch das Zuckerprotokoll einen produkt- und länderspezifischen Ressourcentransfer, schließt aber Preisflexibilität und damit Handelschaffungseffekte völlig aus.
- Entwicklungshilfe stärker als Exporteinnahmengarantie konzipieren, um die finanziellen Lasten als Folge von Abwertungen mitzutragen.

Die EG hat durch die Lomé-Konventionen bereits viele der genannten Anforderungen erfüllt, obgleich auch ihre Handelspolitik im Falle konkurrierenden Angebots (Importe »sensibler« Textilien aus Mauritius, Agrarmarktordnungsgüter) nicht frei von Restriktionen ist. Bislang ist die Angebotsstärke der afrikanischen Staaten noch nicht groß genug, um die Liberalisierungsbereitschaft der EG auf eine ernsthafte Bewährungsprobe zu stellen.

Ob die starke Bindung an die EG afrikanischen Staaten Wachstumsimpulse beschert hat, muß bezweifelt werden. Eine ökonomische Führungsmacht, von deren Innovationskraft afrikanische Staaten profitieren könnten, ist die EG gegenwärtig nicht. Eine ähnliche Anbindung rohstoffreicher Entwicklungsländer an eine rohstoffarme Industrieregion ist im Verhältnis Japan-Südostasien insofern erfolgreicher für die Entwicklungsländer verlaufen, als es dort gelang, über japanische Kapitalexperte und eine Politik der Marktöffnung die Dominanz von Rohstoffexporten abzubauen. Eine derartige Intensität von Kapitalexporten hat es im Verhältnis EG-Schwarzafrika auch nicht annähernd gegeben.

VI. *Schlußfolgerungen*

Ändert sich am Exportangebot schwarzafrikanischer Staaten nichts Wesentliches in den kommenden Jahren, so sind die Wachstumsperspektiven für die ärmsten Länder dieser Region katastrophal. Im Weltbankbericht 1984 sind unter dieser Status-Quo Annahme sogar in einem optimistischen Szenario Einbußen im Pro-Kopf-Einkommen von -0,1 vH jährlich bis Mitte der neunziger Jahre geschätzt worden. Die restlichen Länder der Region, die der »lower-middle-income«-Gruppe zugerechnet werden, geraten über die Interdependenz der Faktormärkte zunehmend in den Sog der Krise.¹¹ Gegen den Wachstumspessimismus kann zwar eingewandt werden, daß Extrapolationen bereits bestehender Trends recht schnell Makulatur werden können, wie die Preisprognosen bei Öl zeigten. Jedoch deuten Marktprognosen für die von Afrika exportierten Rohstoffe nicht auf eine Trendwende zu höheren Preisen hin. Die Importnachfrage indessen wird schon als Folge des raschen Bevölkerungswachstums und der schwachen heimischen Nahrungsmittelposition kaum so zurückzudrängen sein, wie es vom prognostizierten Sozialproduktwachstum her zu erwarten wäre. Diesem Dilemma und der fortschreitenden Abhängigkeit von diskretionärer Hilfe zu entgehen, ist nur möglich, wenn Zahlungsbilanzanpassungen nicht, wie bisher geschehen, fast ausschließlich über Importe erfolgen, sondern auch über Exporte und deren Diversifizierung. Welche internen Politikkorrekturen dazu innerhalb der Handelspolitik und darüber hinaus vorgenommen werden müssen, ist im vorhergehenden diskutiert worden. Warum sie bislang nicht oder in nur ungenügendem Maße vorgenommen wurden, ist eine völlig andere Frage. Antworten darauf sollten sich auf die internen politischen Machtstrukturen konzentrieren und auf die Bestimmungsgründe gruppengebundener Transferströme innerhalb der Länder (Langhammer, 1984). Dabei würde deutlich, daß das traditionelle tribalistische Alimentationsprinzip auch in der Phase der Nationenbildung beibehalten wurde und heute auch von den Militärregierungen, die in etwa der Hälfte der afrikanischen Länder bestehen, praktiziert wird. Dieses Prinzip, das systematisch bestimmte Bevölkerungsgruppen diskriminiert und sie entweder zur Rebellion oder in die Untergrundwirtschaft drängt, schließt aus, daß kollektive Güter wie Rechtssicherheit und äußere Sicherheit vom Staat für *alle* Angehörigen der Nation produziert werden

11 So ist der beispiellose Bevölkerungszuwachs der Elfenbeinküste von jährlich 5,1 vH in den siebziger Jahren nicht nur auf das generative Verhalten, sondern auch auf Wanderungen aus der Sahel-Region zurückzuführen.

können. Solange sich afrikanische Regierungen nicht auf diese Aufgabe beschränken und statt dessen Verteilungs- und Wachstumsziele über ein starkes staatliches Engagement bei der Produktion privater Güter gleichzeitig anstreben, werden selbst in sich konsistente Außenhandelsstrategien erfolglos bleiben.

Anhang

Abkürzungsverzeichnis der regionalen Integrationsgemeinschaften

CEAO	Communauté Economique de l'Afrique de l'Ouest: Elfenbeinküste, Burkina Faso (Obervolta), Mali, Mauretaniens, Niger, Senegal (Beobachter: Benin, Togo)
UDEAO	Union Douanière des Etats de l'Afrique de l'Ouest (Elfenbeinküste, Senegal, Benin, Mali, Burkina Faso, Mauretaniens, Niger)
ECOWAS	UDEAO plus Kap Verde, Gambia, Ghana, Guinea-Bissau, Nigeria, Togo, Guinea, Liberia, Sierra Leone
UDEAC	Union Douanière et Economique de l'Afrique Centrale (Gabun, Kamerun, VR Kongo, Zentralafrikanische Republik, Äquatorialguinea)
EAC	East African Community (Kenia, Tansania, Uganda)
MRU	Mano River Union (Guinea, Liberia, Sierra Leone)
OMVS	Organisation Pour la Mise en Valeur du Fleuve Sénégal (Mali, Mauretaniens, Senegal)
Conseil de l'Entente	Benin, Elfenbeinküste, Burkina Faso, Niger, Togo
CEPGL	Communauté Economique des Pays des Grands Lacs (Ruanda, Zaire, Burundi)
CEEAC	Communauté Economique des Etats de l'Afrique Centrale (Äquatorialguinea, Burundi, Gabun, Kamerun, Kongo, Ruanda, Sao Tomé und Principe, Tschad, Zaire, ZAR)
PTA	Preferential Trade Area (Sambia, Kenia, Uganda, Äthiopien, Somalia, Malawi, Mauritius, Djibouti, Komoren)
SADCC	Southern African Development Co-ordinating Conference (Sambia, Malawi, Simbabwe, Botswana, Swasiland, Lesotho, Mosambik, Tansania, Angola)

Tabelle 1 - Synopsis nicht-tarifärer Hemmnisse, angezeigt im Rahmen des GATT (STAND: September 1982)

Nicht-tarifäres Hemmnis	Konkreter Vorwurf	Anzeigendes Land	Angezeigtes afrikanisches Land	Wirkung nach Darstellung des anzeigenden Landes	Antwort des angezeigten Landes
Öffentliches Beschaffungswesen (Regierungsaufträge)	-	USA	Kamerun	-	-
dto	Abwicklung durch britische "crown agents"	USA	Kenia	Vorteil für britische Anbieter	-
dto	dto	USA	Malawi	dto	-
dto	zu kurze Bieterfristen	USA	Madagaskar	-	unbegründet
staatliche Handelsorganisationen	Monopolstellung in bestimmten Regionen Kongos	USA	Kongo	-	-
dto	Monopolstellung in bestimmten Gütern	USA	Kenia	-	-
dto	dto	USA	Mauretanien	-	-
dto	dto	USA	Tansania	-	-
Zollwertbestimmung	willkürliche Bestimmung bei gebrauchter Kleidung auf teilweise prohibitivem Niveau	USA	Elfenbeinküste	-	-
dto	Importe von Pharmazeutika aus Frankreich und anderen Ländern: unklare Zollwertfestsetzung	USA	Elfenbeinküste	-	-
dto	bei Kraftfahrzeugen ist statt des Preises der Motorhubraum als Basis für den Zollwert genommen worden	USA	Sierra Leone	keine Importe mehr aus den USA	-

Ursprungszertifikate	Nachweis hoher Wertschöpfungsanteile für Hongkong-Waren gefordert	Hongkong	Gabun	kostenintensiv und diskriminierend	-
dto	dto	Hongkong	Mauretanien	dto	-
Technische Hemmnisse	Importverbote für Medikamente, die nicht auf französischen Listen erscheinen	USA	Burkina Faso (Obervolta)	diskriminierend für US-Medikamente	-
Visapflicht	Benachteiligung neuer gegenüber eingeführten Medikamenten	USA	Senegal	dto	unbegründet
Mengenmäßige Beschränkungen (MB)	Quoten auf Importe aus Nicht-Franc-Zonenländern, keine Quoten auf Importe aus Franc-Zonenländern	USA (Japan bei Mauretanien), Niger, Senegal	Benin, Niger, Kamerun, Senegal, Tschad, Togo, Kongo, Obervolta, Madagaskar, Mauretanien	diskriminierend	- (nicht diskriminierend: Madagaskar)
dto	keine Konsultationen mit GATT-Mitgliedern über angewandte MBs	USA	Burundi	Handelshemmnis	entwicklungspolitisch gerechtfertigt nach Art. XVIII GATT
dto	Quoten für den Import gebrauchter Kleidung	USA	ZAR	Handelshemmnis	Infant-Industry Schutz heimischer Anbieter vor gedumpten Waren gerechtfertigt
dto	Importlizenzen auf fast alle Güter	USA	Ghana	Handelshemmnis	zahlungsbilanzpolitisch gerechtfertigt
dto	Lizenzen und Quoten auf viele Güter, keine Konsultationen mit GATT-Mitgliedern	USA	Kenia	Handelshemmnis	Infant-Industry Schutz entwicklungspolitisch gerechtfertigt

Fortsetzung Tabelle 1

Nicht-tarifäres Hemmnis	Konkreter Vorwurf	Anzeigendes Land	Angezeigtes afrikanisches Land	Wirkung nach Darstellung des anzeigenden Landes	Antwort des angezeigten Landes
Mengenmäßige Beschränkungen (MB)	Importlizenzen gegen Nicht-Sterling-Länder, keine Konsultationen mit GATT-Mitgliedern	USA	Malawi	Handelshemmnis diskriminierend	nur ein geringer Teil des Handels wird über London abgewickelt, liberales Lizenzregime
dto	spezielle Lizenzen, keine Konsultationen mit GATT-Mitgliedern	USA	Nigeria	Handelshemmnis	Restriktionen unter Art. XVIII erlaubt
dto	diskretionäre Lizenzen bei Uhren	Schweiz	Nigeria	Handelshemmnis	-
dto	Lizenzen auf alle Importe, keine GATT-Konsultationen	USA	Ruanda	Handelshemmnis	-
dto	Lizenzen auf viele Produkte	USA	Sierra Leone	Handelshemmnis	-
dto	spezielle Lizenzen, diskriminierende Lizenzen	USA	Tansania	Handelshemmnis	Importkontrollen notwendig, um heimische Industrie zu schützen
dto	spezielle Lizenzen und Quoten	USA	Uganda	-	-
Embargos	Diamanten, Streichhölzer	USA	Benin	Verstoß gegen GATT	-
dto	Hemden	USA	ZAR	nicht mit Art. XVIII zu rechtfertigen	Infant-Industry Schutz heimischer Anbieter vor gedumpten Waren gerechtfertigt
dto	Farben, Reinigungsmittel usw.	USA	Elfenbeinküste	dto	-

dto	Säcke, Zement	USA	Madagaskar	dto	Infant-Industry Argument
dto	Stahlschrott: Exportembargo	USA	Nigeria	Exportkontrollen lenken Weltnachfrage auf US-Stahlschrott. Dadurch steigt der Preis und bringt heimischen Verbrauchern von Stahlschrott Wettbewerbsnachteile	-
dto	Importverbot für Strickwaren	Schweiz	Nigeria	-	-
dto.	Importverbot für bestimmte Textilien und Autos	USA	Senegal	GATT-Verstoß	Infant-Industry Argument, Zahlungsbilanzgründe
dto	Importverbot für gebrauchte Kleidung	USA	Burkina Faso (Ober-volta)	GATT-Verstoß	-
dto.	Importverbot für bestimmte Lastwagen	USA	Simbabwe	-	-
Devisenrestriktionen	-	USA	Kamerun	Bevorzugung eingeführter Handelshäuser aus Franc-Zonenländern	-
Exportzoll (EZ)	EZ auf Mangan	USA	Gabun	-	-
dto	EZ auf Holz	USA	Ghana	Preisanstieg auf US-Markt wegen steigender Exportnachfrage nach US-Holz	Maßnahme ausgesetzt
dto	EZ auf Sisal	USA	Tansania	-	-
Nebenabgaben (Fiskalzölle, -steuern)	-	USA	Benin	-	-

Fortsetzung Tabelle 1

Nicht-tarifäres Hemmnis	Konkreter Vorwurf	Anzeigendes Land	Angezeigtes afrikanisches Land	Wirkung nach Darstellung des anzeigenden Landes	Antwort des angezeigten Landes
Nebenabgaben (Fiskalzölle, -steuern)	Statistikabgabe	USA	Burundi	-	-
dto	Fiskalabgabe auf Importe, die nicht aus der UDEAC stammen	USA	Kamerun, ZAR, Tschad, Kongo, Gabun	diskriminierend	-
dto	Fiskalabgabe, Statistikabgabe	USA	Elfenbeinküste	-	-
dto	Importsteuer	USA	Madagaskar	-	nicht-diskriminierend
dto	Fiskalabgabe, Importsteuer	USA	Mauretanien, Niger	Frage, ob auch Importe aus CEAO-Ländern belastet würden	nicht-diskriminierend
dto	Fiskalabgabe	USA	Ruanda	-	-
dto	Fiskalabgabe, Statistikabgabe	USA	Senegal	-	Infant-Industry Argument, Budgeteinnahmen
dto	Stempelsteuer, Lagerhaussteuer, Spezifische Steuer, Leuchtturmsteuer, Ankerplatzsteuer	USA	Togo	-	-

dto	Fiskalabgabe, Standardsteuer, temporäre Entwicklungssteuer, Statistikabgabe, Vertragssteuer, temporäre Erhaltungsteuer	USA	Burkina Faso (Ober-volta)	-	-
dto	Umsatzsteuer	USA	Gabun	Frage, ob diskriminierend	nicht-diskriminierend
Importausgleichssteuer	-	USA	Benin, Burkina Faso (Ober-volta)	-	-
Umsatzsteuer	-	USA	Kamerun, ZAR, Tschad, Kongo, Gabun	diskriminierend, zugunsten UDEAC, Franc-Zone und EG	-
Kaufsteuer	Importe von Autos, Verbrauchssteuer	USA	Ghana	-	-
Wertschöpfungssteuer	-	USA	Elfenbeinküste	-	-
Konsumsteuer	Schuhe	USA	Madagaskar	-	wird auch auf heimische Güter erhoben
Umsatzsteuer		USA	Mauretanien, Niger, Senegal	-	nicht-diskriminierend
Transaktionssteuer	Parfüme, Strickwaren, Aluminiumartikel (Niger)	USA	Niger, Togo	-	-
Konsumsteuer	Erdölerzeugnisse	USA	Ruanda	-	-
Luxussteuer	Textilien, Parfüme	USA	Togo	-	-

Literaturverzeichnis

- Agarwal, Jamuna P., Martin Dippl, Rolf J. Langhammer*, Effects and Prospects of the EEC-ACP Trade and Trade Policy Relations. Study Commissioned by the Directorate General of Development of the Commission of the European Communities, Interim Report (Phase II), Kiel, July 1984.
- Bevan, David, Arne Bigsten, Paul Collier, Jan Gunning*, Trade Liberalisation under Different Control Regimes: Kenya and Tanzania. Paper presented at a Research Meeting convened by the Trade Policy Research Centre on »Participation of Developing Countries in the International Trading System. Wiston House, Sussex. England, 22-25 October 1984.
- Langhammer, Rolf J.*, Schwarzafrikas wirtschaftliche Malaise. Kieler Diskussionsbeitrag Nr. 104, Kiel, Dezember 1984.
- Leite, Sergio Pereira*, Interest Rate Policies in West Africa, IMF Staff Papers, Vol. 29 (1982), S. 48-76.
- World Bank, Accelerated Development in Sub-Saharan Africa. An Agenda for Action. Washington, D. C. 1981.
- , Ivory Coast, The Challenge of Success. World Bank Country Economic Report, Washington, D. C. 1978.
- , Sub-Saharan Africa: Progress Report on Development Prospects and Programs. Washington, D. C. 1983.
- , Toward Sustained Development in Sub-Saharan Africa. Washington, D. C. 1984.