

Universität Göttingen
Volkswirtschaftliche Seminare und Institute

**WIRTSCHAFTS- UND WÄHRUNGSINTEGRATION
IM WESTAFRIKANISCHEN RAUM
UNTER BERÜCKSICHTIGUNG
DER BESONDERHEITEN
INFORMELLER AKTIVITÄTEN**

**Dissertation zur Erlangung des wirtschaftswissenschaftlichen Doktorgrades
des Fachbereichs Wirtschaftswissenschaften
der Universität Göttingen**

Vorgelegt von

**Dipl.-Kfm. Amichia Biley
aus Paris**

Göttingen 2001

Betreuer: Rühmann, Peter; Prof. Dr.

Gutachter: Rühmann, Peter; Prof. Dr.

Gutachter: Sautter, Hermann; Prof. Dr.

Tag der mündlichen Prüfung: 10 November 2000

INHALTSVERZEICHNIS

	Seite
<u>ABKÜRZUNGSVERZEICHNIS</u>	IV
<u>VERZEICHNIS DER TABELLEN</u>	VII
<u>VERZEICHNIS DER GRAFIKEN</u>	IX
<u>VORWORT</u>	X
<u>1. EINFÜHRUNG</u>	1
<u>Problemstellung</u>	1
<u>Aufbau der Arbeit</u>	4
<u>TEIL I: DIE THEORIE DER WIRTSCHAFTSINTEGRATION IN</u>	
<u>WESTAFRIKA</u>	7
<u>2. DIE ENTWICKLUNG DER THEORETISCHEN GRUNDLAGEN</u>	9
<u>2.1. Der Integrationsprozeß unterschiedlicher Volkswirtschaften</u>	9
<u>2.2. Die Theorie der Zollunion</u>	13
<u>2.3. Erweiterungen des ursprünglichen Ansatzes</u>	20
<u>2.3.1. Die Skalenerträge (economies of scale)</u>	20
<u>2.3.2. Die Wechselkurseffekte und terms of trade</u>	22
<u>2.3.3. Die Wettbewerbssituation</u>	24
<u>2.4. Besonderheiten der Freihandelszone und der Präferenzzone</u>	25
<u>2.5. Die internationale Handelstheorie und die Theorie der Marktintegration</u>	29
<u>3. DIE THEORIE DER WIRTSCHAFTSINTEGRATION IN DEN</u>	
<u>ENTWICKLUNGSLÄNDERN: DER FALL WESTAFRIKA</u>	34
<u>3.1. Die im Fall der Entwicklungsländer geforderte Dynamisierung des</u> <u>Integrationskonzeptes</u>	37
<u>3.2. Effekte über die Handelsschaffung hinaus</u>	38
<u>3.3. Die Problematik öffentlicher Güter am Beispiel der</u> <u>Industrialisierungspräferenz</u>	40
<u>3.4. Marktmängel und Marktversagen</u>	44
<u>3.4.1. Verzerrte Kosten- und Preisstrukturen</u>	45
<u>3.4.2. Die Wettbewerbsstruktur</u>	46
<u>3.4.3. Das "infant-industry"-Argument: externe Effekte der Produktion</u>	48
<u>3.4.4. Die Marktgröße und interne Effekte der Produktion</u>	50

<u>3.5. Investitionsschaffung und Investitionsablenkung</u>	53
<u>3.6. Ein eigenständiges Konzept der Integration für Entwicklungsländer?</u>	57

TEIL II : DIE INTEGRATION DER WESTAFRIKANISCHEN

LÄNDER: DARSTELLUNG UND KRITISCHE

WÜRDIGUNG UNTER BERÜCKSICHTIGUNG DER

BESONDERHEITEN INFORMELLER AKTIVITÄTEN

..... **61**

4. DIE GESCHICHTE DER INTEGRATION IN WESTAFRIKA: VON DEN

ANFÄNGEN BIS HEUTE..... **63**

4.1. Die vorkoloniale Periode und ihre Auswirkungen..... 63

4.1.1. Institutionen der regionalen Wirtschaft 69

4.1.2. Funktionale Betrachtungsweise 72

4.1.3. Bezug zur heutigen Integration..... 74

4.2. Gegenwärtige Initiativen zur Integration der Region 75

4.2.1. Der Übergang zur Kolonialwirtschaft: Grundzüge der Integration 76

4.2.2. Im frankophonen Westafrika 79

4.2.3. Im anglophonen Westafrika..... 83

4.2.4. Im lusophonen Westafrika 85

4.3. Überblick über die regionalen Maßnahmen einiger kontemporärer
Organisationen der Region und ihre empirische Durchsetzung 87

4.3.1. Die westafrikanische Wirtschaftsgemeinschaft (CEAO)..... 89

4.3.2. Die Wirtschaftsgemeinschaft Westafrikanischer Staaten
(CEDEAO/ECOWAS) 96

4.3.3. Die westafrikanische Währungsunion (UMOA), heute (UEMOA) 104

4.3.4. Das westafrikanische Zahlungssystem (WACH)..... 108

4.4. Tatsächlicher Stand der Integration in Westafrika..... 112

5. KRITISCHE WÜRDIGUNG DER WESTAFRIKANISCHEN

INTEGRATION UNTER BERÜCKSICHTIGUNG EINIGER

BESONDERHEITEN DER REGION..... **121**

5.1. Die Faktormobilität innerhalb der Region 121

5.1.1. Der Produktionsfaktor Arbeit 121

5.1.2. Der Produktionsfaktor Kapital..... 126

5.2. Fragen der Währungskonvertibilität..... 129

5.3. <u>Unterschiedliche Industrialisierungsgrade</u>	136
5.4. <u>Die Integration des internen (nationalen) Marktes sowie politische Aspekte und Engpaßfaktoren der Integration</u>	143
5.4.1. <u>Die Nation und der nationale Markt</u>	144
5.4.2. <u>Politische Aspekte und Engpaßfaktoren der Integration</u>	146
<u>6. DUALISMUS IN WESTAFRIKA: DER SOGENANNTTE INFORMELLE SEKTOR</u>	154
6.1. <u>Definitionen und Abgrenzung: methodologische und statistische Probleme</u>	155
6.2. <u>Handelsnetzwerke der transnationalen informellen Aktivitäten</u>	159
6.3. <u>Gründe für die Existenz informeller Aktivitäten in Westafrika</u>	175
6.4. <u>Auswirkungen informeller Aktivitäten auf die Wohlfahrt der Region</u> ...	181
6.5. <u>Bedeutung der informellen Aktivitäten für den Integrationsprozeß</u>	191
6.6. <u>Kritische Würdigung der Besonderheiten Westafrikas: Ergebnisse</u>	198
<u>TEIL III: DIE MÖGLICHKEITEN EINER NEUEN INTEGRATIONSPOLITIK FÜR WESTAFRIKA IM BESONDEREN UND DIE ENTWICKLUNGSLÄNDER IM ALLGEMEINEN</u>	207
<u>7. EMPFEHLUNGEN FÜR EINE GEGEBENHEITSORIENTIERTE INTEGRATIONSPOLITIK IN WESTAFRIKA</u>	209
7.1. <u>Fragen der Handels- und Wirtschaftspolitik der Länder</u>	209
7.2. <u>Währungspolitische Fragestellungen</u>	235
7.3. <u>Abriß eines Maßnahmenkatalogs für die Region: die Frage des Übergangs</u>	238
<u>8. SCHLUSSBETRACHTUNG UND AUSBLICK FÜR DIE INTEGRATIONSPOLITIK DER ENTWICKLUNGSLÄNDER</u>	244
<u>Schlußbetrachtung</u>	244
<u>Ausblick für die Integrationspolitik der Entwicklungsländer</u>	248
<u>ANLAGEN</u>	250
<u>LITERATURVERZEICHNIS</u>	253

ABKÜRZUNGSVERZEICHNIS

- ACCT: Agence de Coopération Culturelle et Technique
- ADB: African Development Bank = BAD
- AKP: Afrika, Karibik, Pazifik-Staaten
- AOF: Afrique Occidentale Française
- BAD: Banque Africaine de Développement =ADB
- BAO: Banque de l'Afrique occidentale
- BBWA: Bank of British West Africa
- BCDA: Bureau Communautaire du Développement Agricole
- BCDI: Bureau Communautaire du Développement Industriel
- BCEAO: Banque Centrale des Etats de l'Afrique de l'Ouest
- BCPP: Bureau Communautaire des Produits de la Pêche
- BIP: Bruttoinlandsprodukt
- BOAD: Banque Ouest Africaine de Développement
- BRVM: Bourse régionale des valeurs mobilières
- BSP: Bruttosozialprodukt
- CEAO: Communauté Economique de l'Afrique de l'Ouest
- CEDEAO: Communauté Economique des Etats de l'Afrique de l'Ouest = ECOWAS
- CEMAC: Communauté Economique et Monétaire de l'Afrique Centrale
- CEPA: Communauté Economique Panafricaine
- CET: Common External Tariff
- CFCI: Compagnie Française de Côte d'Ivoire
- CIF: Cost insurance freight
- CILSS: Comité inter-états de lutte contre la sécheresse dans le Sahel
- CINERGIE: Cellule Informelle d'Etude et de Recherche pour la Gestion de
l'Information sur les Echanges
- ECOWAS: Economic Community of West African States = CEDEAO
- EG: Europäische Gemeinschaft
- EU: Europäische Union
- FCD: Fonds Communautaire de Développement
- FCFA: Franc de la communauté financière africaine (in Westafrika)

FOSIDEC: Fonds de Solidarité et d'Intervention pour le Développement de la CEAO
GATT: General Agreement on tariffs and trade
IGO: Intergovernmental Organisation
IMF: International Monetary Fund
IS: Informeller Sektor
ITEMA: Industrie textile du Mali
IWF: Internationaler Währungsfonds
LIC: Low income countries
MIC: Middle income countries
MRU: Mano River Union
NAFTA: North American Free Trade Agreement
NGO: Non Governmental Organisation
OAE: Organisation für afrikanische Einheit = OAU = OUA
OAU: Organisation of African Unity
OCA: Optimum Currency Area
OCBV: Office Communautaire du Bétail et de la Viande
OCDE: Organisation pour la Coopération et le Développement en Europe
OCPE: Office Communautaire pour la Promotion des Échanges
OCTC: Office Communautaire des Transports et Communications
ONU: Organisation des Nations Unies
OUA: Organisation de l'unité africaine
PPP: Purchasing Power Parity (Kaufkraftparität)
PTA: Preferential Trade Area for Eastern and Southern Africa
PVD: Pays en voie de développement
REAO: Réseau de l'Entreprise de l'Afrique de l'Ouest = WAEN
SADC: Southern African Development Community
SAP: Strukturanpassungsprogramm
TCR: Taxe de coopération régionale
UDAO: Union douanière de l'Afrique de l'Ouest
UDEAC: Union douanière des états de l'Afrique centrale
UDEAO: Union douanière des états de l'Afrique de l'Ouest
UdSSR: Union der sozialistischen Sowjetrepubliken
UE: Union Européenne= EU
UEMOA: Union Economique et Monétaire Ouest Africaine

UMOA: Union Monétaire Ouest Africaine = WAMU

UN-ECA: United Nations Economic Commission for Africa

USA: United States of America

WACB: West African Currency Board

WACH: West African Clearing House

WAEN: West African Enterprise Network = REAO

WAMA: West African Monetary Agency

WAMU: West African Monetary Union = UMOA

WTO: World Trade Organisation

VERZEICHNIS DER TABELLEN

Tabelle 4.1.: Grunddaten der Region Westafrika	88
Tabelle 4.2.: Mitgliedschaft der westafrikanischen Länder in Kooperations- und Integrationsorganisationen.....	90
Tabelle 4.3.: Die wirtschaftlichen Kernziele der CEAO	93
Tabelle 4.4.: Die wirtschaftlichen Kernziele der ECOWAS im Vertrag von 1975	99
Tabelle 4.5.: Die wirtschaftlichen Kernziele der ECOWAS im Vertrag von 1993 ...	101
Tabelle 4.6.: Intra-Handel der CEAO/UEMOA als absoluter und relativer Anteil an den Gesamtexporten.....	113
Tabelle 4.7.: Intra-Handel der ECOWAS als absoluter und relativer Anteil an den Gesamtexporten	113
Tabelle 4.8.: Verteilung der Betriebe, deren Produkte im Mechanismus der TCR regional zum Handel zugelassen sind.....	115
Tabelle 5.1.: Wechselkurs und Devisenregelungen der 16 Mitgliedsländer der ECOWAS.....	131
Tabelle 5.2.: Wirtschaftsstruktur der ECOWAS-Länder (in Prozenten der gesamtwirtschaftlichen Aktivität BSP).....	141
Tabelle 5.3.: Bilaterale Entwicklungshilfe Frankreichs nach Ländern/Regionen (in Tsd. FF).....	149
Tabelle 6.1.: Bestandsaufnahme der Lagerräume in den wichtigsten Grenzorten Benins	167
Tabelle 6.2. Anteil der Reislieferungen in den Norden von Côte d'Ivoire.....	172
Tabelle 6.3. Entwicklung des Ersatzteilpreises von Mali bis Côte d'Ivoire.....	173
Tabelle 6.4. Aufstellung der Kostenanteile für einen informellen Händler.....	173
Tabelle 6.5.: Überbewertung der nigerianischen Währung Naira gegenüber dem FCFA im Zeitablauf.....	179
Tabelle 7.1.: Spezifische Öffnungsgrade der westafrikanischen Volkswirtschaften.	212
Tabelle 7.2.: Anteil der Importeinnahmen (Zölle+Abgaben) an den Gesamtstaatseinnahmen für ausgewählte Länder in ausgewählten Jahren.....	214
Tabelle 7.3.: Exporte aus den Ländern der ECOWAS als Anteile an den Gesamtexporten dieser Länder	217

VIII

Tabelle 7.4.: Importe in die Länder der ECOWAS als Anteile an den Gesamtimporten dieser Länder.....	218
Tabelle 7.5.: Umfang des regionalen Getreidehandels im westlichen Subraum	224

VERZEICHNIS DER GRAFIKEN

Grafik 1.1.: Die Region Westafrika	5
Grafik 2.1.: Integrationsstufen als Zustände und Prozesse	10
Grafik 4.1.: Geographische Ausdehnung der präkolonialen Kaiserreiche	65
Grafik 4.2.: Handelsbeziehungen zwischen Afrika und dem Rest der Welt vom 5. Jh. v. Chr. Bis zum 19. Jh. unserer Zeit.....	68
Grafik 4.3.: Die Routen des intraregionalen Handels Westafrikas	70
Grafik 4.4.: Die Routen des interregionalen Handels im 19. Jahrhundert.....	71
Grafik 4.5.: Schematische Darstellung der Kolonialwirtschaft	78
Grafik 4.6.: Funktionsweise des WACH für regionale Zahlungsvorgänge	110
Grafik 4.7.: Terms of Trade und Kaufkraftparitätsindizes der Exporte im sub- saharischen Afrika	117
Grafik 4.8.: Entwicklung des Rohstoffpreisindex ausgewählter Exportgüter Westafrikas	118
Grafik 5.1.: Der Produktionsfaktor Arbeit im Integrationsprozeß.....	125
Grafik 6.1: Pisten und andere Verkehrsadern des informellen Handels an der beninischen Grenze.....	163
Grafik 6.2.: Handelswege informeller Aktivitäten in der Küstenregion Benins.....	164
Grafik 6.3.: Informelle Austauschräume der Grenzregionen Benins	165
Grafik 6.4.: Handelsstruktur im Dreieck Sikasso - Bobo-Dioulasso - Korhogo	169
Grafik 6.5.: Fall 1: das Modell von Bhagwati-Hansen	182
Grafik 6.6.: Fall 2: a) Eintrittsbarrieren in den Schmuggelmarkt b) gleiche Zusatzkosten für Schmuggel wie für legalen Handel	184
Grafik 6.7.: Der Fall der Transitexporte	188
Grafik 6.8.: Fall 3: Zwei Preise auf dem Exportmarkt	189
Grafik 6.9.: Zusammenhänge zwischen informellen Aktivitäten und exportorientiertem Wachstum.....	197
Grafik 6.10.: Besonderheiten des Integrationsprozesses in Westafrika.....	201

VORWORT

In der Regel hat an dieser Stelle der Verfasser Gelegenheit, sich bei all denen, die bei der vorliegenden Arbeit mitgewirkt haben, zu bedanken.

Dies will ich nun auch tun mit der Gewißheit, daß diese Arbeit sicherlich nicht zustande gekommen wäre, wenn da nicht viele hilfreiche Personen in meinem näheren oder weniger nahen Umkreis auf die Idee gekommen wären, mich bei der Konzeption dieser Arbeit zu unterstützen.

Die Arbeit hat den Stand vom Oktober 2001.

Ich danke an erster Stelle Herrn Professor Dr. Peter Rühmann, meinem Betreuer, für seine Geduld und den Mut, sich mit dem unbekanntem Thema auseinanderzusetzen, sowie für die Kritik und die Hinweise auch in bezug auf bibliographische Angaben. Herrn Professor Dr. Sautter danke ich für die Bereitschaft zur Erstellung des Zweitgutachtens und für seine konstruktiven Vorschläge im Rahmen des Doktorandenkolloquiums des Ibero-Amerika Institutes, sowie allen Teilnehmern dieses Kolloquiums, in dem ich die Gelegenheit hatte die Arbeit mehrmals vorzutragen.

Mein Dank gilt auch der Friedrich-Naumann-Stiftung, die mir und dieser Themenstellung vertraut hat und mich drei Jahre lang mit Mitteln des Auswärtigen Amtes gefördert hat. Ich habe diese Zeit auch der ideellen Förderung sehr zu schätzen gewußt und bleibe der Stiftung auch nach der Förderungszeit sehr verbunden.

Mein gebührender Dank gilt meiner Frau Ann-Christine Schulze-Biley, die mir hilfreich beim Tippen und korrigieren von Teilen der Arbeit zur Seite stand, bis ich es selbst konnte, und meinen Schwiegereltern Herbert und Helga Schulze, die mir für die schöpferische Ruhe die notwendigen Räumlichkeiten zur Verfügung stellten. Auch meiner Mutter Renate Biley und meiner Tochter Rahel Assabia Biley will ich danken, der ersten, weil sie bis zum Schluß ihr ganzes Vertrauen und ihre ganze mütterliche Liebe in die Verwirklichung dieses Projektes investiert hat, und letzterer, weil sie wesentlich dazu beitrug, mir in ihrem ersten Lebensjahr über den Verlust meiner Mutter hinwegzuhelfen. Vielen Dank auch an meine Großmutter Irmgard Geselle und überhaupt an meine ganze Familie für die große Geduld.

Meinen Eltern, Jérôme Emmanuel Biley und Renate Biley, widme ich diese Arbeit.

Zu guter Letzt, möchte ich den vielen Personen in Abidjan, Dakar, Paris, Hamburg und Bonn danken, die mir mit Informationen, Interviews und Material hilfreich zur Seite standen und viel dazu beitragen konnten, meine Unwissenheit zu reduzieren.

Göttingen, im Oktober 2001

Amichia Biley

1. EINFÜHRUNG

Problemstellung

Seit der Unabhängigkeit der meisten afrikanischen Staaten in den 50er und 60er Jahren und der damit einhergehenden eigenverantwortlichen Determinierung der nationalen Entwicklungsstrategien sowie der dazu einzusetzenden Maßnahmen der Wirtschaftspolitik sind mit unterschiedlichen Ansätzen, die zum größten Teil von westlichen Gelehrten propagiert wurden, nur selten Erfolge erzielt worden. Die zu dieser Zeit allumfassende Strategie der Importsubstitution¹ als Versuch, gleichzeitig eine lokale konkurrenzfähige Industrie aufzubauen und sich von den ehemaligen Kolonialmetropolen auch wirtschaftlich zu lösen, ist gescheitert.

Ein Aspekt dieser Strategie war die Überzeugung, daß die Ziele der wirtschaftlichen Unabhängigkeit durch lokale Industrien besser und schneller in einem gemeinsamen wirtschaftlichen Verbund zu erreichen seien. Diese Überzeugung wurde noch dazu durch die Erfolge der europäischen Integration verstärkt. Getreu dem Motto: „Gemeinsam sind wir stärker“, wurden große Wirtschaftszusammenschlüsse per Gründungsvertrag aus der Taufe gehoben. Die Implementierung der einzelnen strategischen Ziele und etliche Detailfragen, die mit einem solchen Schritt verbunden sind, waren zwar nicht klar definiert, aber das würde sich schon ergeben, so glaubte man damals. Teilweise als Novum, teilweise als Fortführung kolonialer Strukturen wurden so die Wirtschaftsgemeinschaft westafrikanischer Staaten (ECOWAS) und die Wirtschaftsgemeinschaft Westafrikas (CEAO) gegründet. Die Hoffnungen waren groß und die Erwartungen eines jeden Mitgliedsstaates, aus diesen Integrationsorganisationen das Beste herausziehen zu können, sogar noch größer.

Drei Dekaden später ist die Bilanz erschreckend negativ; das vordergründige Ziel, den Handel zwischen den Mitgliedern zu aktivieren, ist weitestgehend verfehlt worden; eine gemeinsame industrielle Entwicklung konnte nicht erreicht werden.

Die Definition einer neuen Strategie, ob national oder regional, ist in das Zentrum der Forschungsbestrebungen gerückt, und die Erklärungen für das weitgehende Scheitern

¹ Die Strategie der Importsubstitution propagierte die Ausrichtung der Wirtschafts- und Währungspolitik und insbesondere der Industriepolitik auf die Errichtung nationaler Industriekomplexe mit dem Ziel der vollständigen Substitution der Importe aus den Industrieländern, vor allem im Investitionsgüterbereich.

sowohl der realwirtschaftlichen als auch der Währungsintegration in den Entwicklungsländern sind vielfältig. Vor dem Hintergrund der spätestens seit der Gründung des NAFTA angebrochenen neuen Wirtschaftsordnung, in der Regionalisierung, Globalisierung und Multilateralismus nebeneinander bestehen, zeichnet sich eine neue Diskussion über die Opportunität von Wirtschaftszusammenschlüssen und deren Wohlfahrtswirkungen ab. Die Position der Entwicklungsländer und insbesondere der Region Westafrika in dieser zunehmend globalisierten Welt wird nicht zuletzt dadurch bestimmt werden, inwiefern die verschiedenen sich überlappenden Schichten der nationalen, regionalen und weltweiten Strategien der einzelnen Länder geeignet sind, im Rahmen der internationalen Arbeitsteilung, komparative Kostenvorteile klar herauszuarbeiten und diese auszubauen. Die Tendenz zur Integration in die Weltwirtschaft scheint unaufhaltsam, die Deregulierungs- und Liberalisierungswelle rollt und macht auch vor den afrikanischen Ländern keinen Halt. Die Entscheidung über das Wann und das Ob dieser Integration ist den Entscheidungsträgern nicht mehr zugänglich; längst haben die Kräfte des Marktes die Führung übernommen. Die Entwicklungsländer können von dieser Entwicklung profitieren, wenn die adäquaten Strategien zusammen mit dem nötigen Reformwillen und der Reformbereitschaft der Bevölkerungen durchgesetzt werden.

Gleichzeitig gibt es insbesondere in Westafrika Prozesse und Institutionen, die von einem spezifischen soziokulturellen und geschichtlichen Umfeld hervorgingen und den obenerwähnten Fortgang der Globalisierung und Regionalisierung zum Teil behindern, teilweise aber auch fördern und von der Globalisierung wiederum profitieren. Für die Ausarbeitung solcher oben angesprochenen wirtschafts- und währungspolitischen Strategien ist, insbesondere national und regional, keinesfalls nur der makroökonomische Rahmen zu beachten, sondern auch diese Prozesse und Institutionen, die zur sozio-ökonomischen Realität der betrachteten Länder Westafrikas gehören. Gerade die Vernachlässigung dieser Faktoren bei der Zieldefinition bzgl. der nationalen und regionalen Strategie scheint in der Vergangenheit für eine fehlerhafte und im Ergebnis erfolglose Integrations- und Wirtschaftspolitik in der Region gesorgt zu haben. Auch die Unsicherheit durch verfälschte Statistiken, die als Entscheidungsbasis für makroökonomische Zielrichtungen somit an Aussagekraft verlieren, darf in diesem Zusammenhang genannt werden.

Auf der ökonomischen Ebene sind Integrationsvorhaben von Entwicklungsländern immer mit sehr viel Vorbehalt gesehen worden, weil sie unter den Gesichtspunkten der von VINER entwickelten Theorie der Zollunion eher die Tendenz hatten, zugunsten der regionalen und nationalen Wohlfahrt die Weltwohlfahrt zu verschlechtern. Im Rahmen dieser Arbeit werden diese ökonomischen Vorbehalte geprüft sowie die Versuche der Weiterentwicklung dieser Theorie der Zollunion dargestellt werden. Als erstes Zwischenergebnis sollen dann am Ende des ersten Teils die Eckpunkte der theoretischen Konzeption einer Integrationstheorie für Entwicklungsländer vorgestellt werden. Im Rahmen einer Diskussion bisheriger Integrationsansätze, die Handelsablenkung und Handelsschaffung vor dem Hintergrund der Weltwohlfahrt als zentrale Kriterien der Annehmbarkeit kennt, sollen darauffolgend alle Besonderheiten des westafrikanischen Falles ohne Rekurs auf dieses Instrumentarium untersucht werden. Dies erfolgt vor allem durch eine theoretische Darstellung der regionalen Wohlfahrtseffekte auf den Integrationsprozeß, die der informelle Sektor im Vergleich zum formellen Sektor verursacht. Hierin wäre ein wichtiger Beitrag dieser Arbeit zur Untersuchung der Rahmenbedingungen der Integration in Westafrika vor dem Hintergrund der Theorie zu sehen. Am Ende der Arbeit sollen theoretische Überlegungen sowie die Analyse und Interpretation makro- und mikroökonomischer Sachverhalte eine Strategie der Integration Westafrikas als Ergebnis präsentieren können, die sich stärker an die lokalen Gegebenheiten anlehnt. Aus Gründen der Kohärenz einzelner Teile ist die Arbeit so angelegt, daß theoretische Überlegungen als Unterstützung mikro- und makroökonomischer Sachverhalte angeführt werden, die Erarbeitung eines theoretischen Gesamtmodells jedoch nicht ein vorrangiges Ziel darstellt.

Die vorliegende Arbeit beabsichtigt als ersten Schwerpunkt eine makroökonomische Bestandsaufnahme der Integrationsfortschritte in der Region Westafrika bei gleichzeitiger Berücksichtigung von Besonderheiten der Wirtschaftsstruktur der westafrikanischen Länder mit integrationstheoretischem Bezug. Es werden die Integrationszeitpläne der großen Integrationsorganisationen ECOWAS und CEAO² hinsichtlich der Zielerreichung untersucht werden, weiterhin wird es darum gehen, die

² Ab 1994 verschmelzen CEAO und UMOA in die, die Wirtschafts- und Währungsintegration repräsentierende UEMOA.

Entwicklung einiger makroökonomischer Kennzahlen³ im Zeitablauf zu beobachten, um daraus Rückschlüsse auf den Zustand der Integration zu ziehen.

Die spezielle Untersuchung des außenwirtschaftlichen Aspektes des informellen Sektors und die Erforschung der Interdependenzen zwischen diesem und dem formellen Integrationsprozeß stellt dabei einen zweiten Schwerpunkt dieser Arbeit dar. Insofern spielen bei der Analyse dieses Sektors vor allem historisch-soziologische und mikroökonomische Zusammenhänge eine Rolle. Diese sind hierbei in dem Gesamtzusammenhang der makroökonomischen Prozesse eingebettet, und das erzeugt zuweilen eine gewisse Unbestimmtheit sowohl in der Analyse als auch in den Ergebnissen. Diese Unbestimmtheit⁴, die in einer überwiegend zu induktiv-statistischen Aussagen tendierenden Wissenschaft, wie die Wirtschaftswissenschaft es immer mehr wird, eher selten ist, ist hier in diesem Zusammenspiel von historischen, sozio-kulturellen und ökonomischen Faktoren eine notwendige Methode der Erkenntnis⁵, da alle drei Disziplinen von den Ansätzen und dem benutzten Instrumentarium zur Erkenntnisgewinnung sowie von der Gültigkeit der gewonnenen Aussagen untereinander große Unterschiede aufweisen.

Stand der Untersuchungen in bezug auf das Datenmaterial und die einbezogenen Erkenntnisse ist der erste Juli 1999.

Aufbau der Arbeit

Westafrika präsentiert sich geographisch, wie in der Grafik 1.1. dargestellt, als eine heterogene Zusammenstellung demographisch und wirtschaftlich höchst

³ Diese Kennzahlen sind nach zwei Kriterien ausgesucht worden: Zum einen nach dem vermuteten Aussagegehalt in bezug auf ihre Integrationswirkung, zum anderen nach der Verfügbarkeit zuverlässiger Daten. Es handelt sich um den Intra-Handel, die Verteilung der Betriebe, die Entwicklung der terms of trade und der Kaufkraftparitätsindizes, die Entwicklung der Rohstoffpreisindizes.

⁴ Diese Unbestimmtheit als Methode der Erkenntnis charakterisiert die Absicht, die Grenzen der methodischen Erkenntnisgewinnung, die ansonsten schärfer zwischen den unterschiedlichen Disziplinen zu ziehen wären, zum Zwecke der Aussagengewinnung im Zusammenspiel dieser drei Disziplinen weniger scharf zu gestalten. Die im Rahmen dieser Arbeit gemachten Aussagen sind hierbei vor allem deduktiv-nomologischer Art.

⁵ Siehe A. Biley: Das Erklärungsproblem in den Wirtschaftswissenschaften: das ökonomische Instrumentarium, philosophische Seminararbeit bei Prof. Julian Nida-Rümelin, WS 96/97, unveröffentlicht. Die Neigung der Volkswirtschaftslehre in die Richtung des Determinismus der naturwissenschaftlichen Aussagen ist mit dem immer größeren Gewicht ökonomischer Aussagen

unterschiedlicher Länder, die jedoch hinter dem ersten Anschein eine starke gemeinsame Tradition haben, was zumindest einige von ihnen betrifft⁶. Nach Meinung einiger Autoren ist diese Tatsache schon ausreichend, um eine Integration zu rechtfertigen. Dies wird zu prüfen sein.

Die Arbeit ist in drei Teile und acht Kapitel unterteilt. Im ersten Teil (Kapitel 2) der Arbeit wird das theoretische Instrumentarium der Integration, ausgehend von der Theorie der Zollunion Vinerscher Tradition bis zu späteren Weiterentwicklungen, präsentiert. Die verschiedenen Effekte, die die Integration zweier Volkswirtschaften vor dem Hintergrund der Theorie der Zollunion zur Second-best-Lösung für Freihandelsanhänger macht, werden dargestellt und bewertet. Das zweite Kapitel berücksichtigt gleichermaßen die neueren Entwicklungen und Modellbildungen im Rahmen der Theorie der Marktintegration.



Grafik 1.1.: Die Region Westafrika⁷

zu bemerken. Die gleichzeitige Berücksichtigung sowohl historischer, soziologischer und ökonomischer Sachverhalte entzieht sich weitestgehend dieser Logik.

⁶ Die Tabelle 4.1. und insbesondere der Abschnitt 5.3. erläutern die demographische und wirtschaftliche Disparität in der Region.

⁷ Quelle: eigene Zusammenstellung

Im dritten Kapitel werden die Erweiterungen des ursprünglichen Ansatzes in bezug auf die Entwicklungsländer untersucht und hinsichtlich ihrer Plausibilität als Rechtfertigungen von Integrationsvorhaben zwischen den Entwicklungsländer geprüft. Die dabei zu untersuchenden dynamischen Effekte führen zu den bereits oben angesprochenen Eckpunkten der theoretischen Konzeption einer Integrationstheorie für Entwicklungsländer.

Der zweite Teil der Arbeit befaßt sich mit den spezifischen Gegebenheiten der Integration in Westafrika. Das vierte Kapitel beleuchtet dabei den historischen Fortgang der beobachteten Integrationsdeterminanten in der Region, gegliedert in einen präkolonialen, kolonialen und aktuellen Zeitabschnitt. Dabei wird festzustellen sein, daß präkoloniale Entwicklungen in der Region und koloniale Zwänge nicht immer gleichgerichtet waren und, daß diese Dichotomie einen Anhaltspunkt für die heute währende Situation darstellt. Das fünfte und das sechste Kapitel untersuchen die Besonderheiten der Wirtschaftsstruktur Westafrikas, wobei Besonderheiten wie die Faktormobilität, die Währungskonvertibilität, unterschiedliche Industrialisierungsgrade sowie politische Aspekte im fünften Kapitel erörtert werden und dem informellen Sektor als Besonderheit ein eigenes Kapitel zugedacht ist (Kapitel 6).

Der abschließende dritte Teil der Arbeit gliedert sich auf in das siebte Kapitel mit den Empfehlungen für eine neue, gegebenheitsorientierte Integrationspolitik in Westafrika, die die Besonderheiten weitestgehend berücksichtigt, und das achte Kapitel mit der Schlussbetrachtung zur strategischen Sicht der Integrations- und Wirtschaftspolitik der westafrikanischen Länder sowie Möglichkeiten des Transfers in anderen Entwicklungsländern. Die im Rahmen des siebten Kapitels entworfenen Szenarien und Empfehlungen verdeutlichen den Handlungsbedarf in bezug auf die Strategiedeterminierung der westafrikanischen Region. Dieser Handlungsbedarf wird in der Zusammenfassung des achten Kapitels in operationalisierbaren Maßnahmen dargelegt und vor dem Hintergrund der breiteren Entwicklungsländer-Problematik betrachtet. Die ökonomischen Aspekte des außenwirtschaftlich-orientierten informellen Sektors spielen auch hier eine besondere Rolle, neben traditionell in der Literatur anzutreffenden Problemen der westafrikanischen Integration.

TEIL I: DIE THEORIE DER WIRTSCHAFTSINTEGRATION IN WESTAFRIKA

It is becoming a truism that with modern developments of transport, communications, and technology larger social and political units are likely to be more viable and self-reliant politically and strategically.

James E. Meade

Da es das Anliegen dieser Arbeit ist, die sozioökonomischen Beziehungen zwischen den westafrikanischen Völkern zu untersuchen und insbesondere die Integrationspotentiale aufzudecken sowie eine geschlossene und kohärente Integrationsstrategie zu entwerfen, gilt es, den theoretischen Hintergrund der Wirtschaftsintegration unterschiedlicher Volkswirtschaften zu durchleuchten.

In diesem ersten Teil der Arbeit über die Wirtschafts- und Währungsintegration in Westafrika wird es darum gehen zu ergründen, ob für den Fall der Entwicklungsländer und spezifischer Westafrikas, eine spezielle Theorie oder eine Modifikation der generellen Theorie der Zollunion zur Erklärung heranzuziehen ist. Der Darstellung der theoretischen Grundlagen im Kapitel 2 mit den Erweiterungen der ursprünglichen Theorie folgen im Kapitel 3, die für den Fall der Entwicklungsländer speziell entwickelten Ansätze zur theoretischen Begründung von integrativen Zusammenschlüssen. Das Ziel dieser Erweiterungen ist die Rechtfertigung von solchen Integrationsvorhaben, auch wenn sie im Lichte der traditionellen Zollunionstheorie nicht zu rechtfertigen sind, weil sie vom Standpunkt der nicht-teilnehmenden Länder bzw. in der Weltbetrachtung wohlfahrtsmindernd sind. Die Betrachtungsweise der Wohlfahrtseffekte, die mit Integrationsprozessen einhergehen ist dementsprechend in diesem ersten Teil der Arbeit auf der Ebene der Gesamtweltwohlfahrt angesiedelt, weil gerade dieser Aspekt der Kritik an Integrationszusammenschlüssen der Entwicklungsländer analysiert werden soll. Die entscheidende Frage ist, auf den Punkt gebracht: Bringt dieses oder jenes Integrationsgebilde eine Annäherung an die Situation des weltweiten Freihandels? Die Einbeziehung der dynamischen Effekte, die generell im Zusammenhang mit Integrationsgebilden zu beobachten sind, folgt der gleichen Rechtfertigungsabsicht für die Integration von Entwicklungsländern.

Zum Schluss dieses dritten Kapitels steht der Versuch, die Argumente des Für und Wider einer Integration von Entwicklungsländern zu einem geschlossenen Konzept zusammenzufassen.

2. DIE ENTWICKLUNG DER THEORETISCHEN GRUNDLAGEN

Die Region Westafrika wird allgemein als wirtschaftlich unterentwickelt eingestuft, wobei so unterschiedliche Länder wie Nigeria und die Kapverdischen Inseln oder Burkina Faso allesamt unter diese Bezeichnung fallen. Um ihre Entwicklung voranzutreiben, haben sich die Länder der Region in verschiedenen Integrations- und Kooperationsorganisationen gruppiert. Es war die Zeit der Entwicklungstheorien, die die regionale Integration als wichtige Grundlage der wirtschaftlichen Entwicklung sehen wollten, wie z. B. die Theorien der collective self reliance oder der Importsubstitution. Deren theoretische Grundlagen werden in diesem Kapitel einer Prüfung unterzogen.

2.1. Der Integrationsprozeß unterschiedlicher Volkswirtschaften

In diesem Abschnitt soll nur der wirtschaftliche Prozeß der Integration von Staaten untersucht werden, wobei es sich im Laufe der Arbeit nicht vermeiden lassen wird, politische Hintergründe in die Argumentation einzubeziehen.

Die wirtschaftliche Zusammenarbeit rechtlich und politisch eigenständiger Staaten kann unterschiedlichen Klassifikationen zufolge von der lockeren ökonomischen Zusammenarbeit oder Kooperation bis zur vollständigen wirtschaftlichen Gemeinschaft reichen. BALASSA unterteilt die sogenannten Integrationsgrade oder -stufen in "a free-trade area, a customs union, a common market, an economic union and complete economic integration"⁸, wobei sicherlich noch zusätzlich die Präferenzzone erwähnt werden kann.

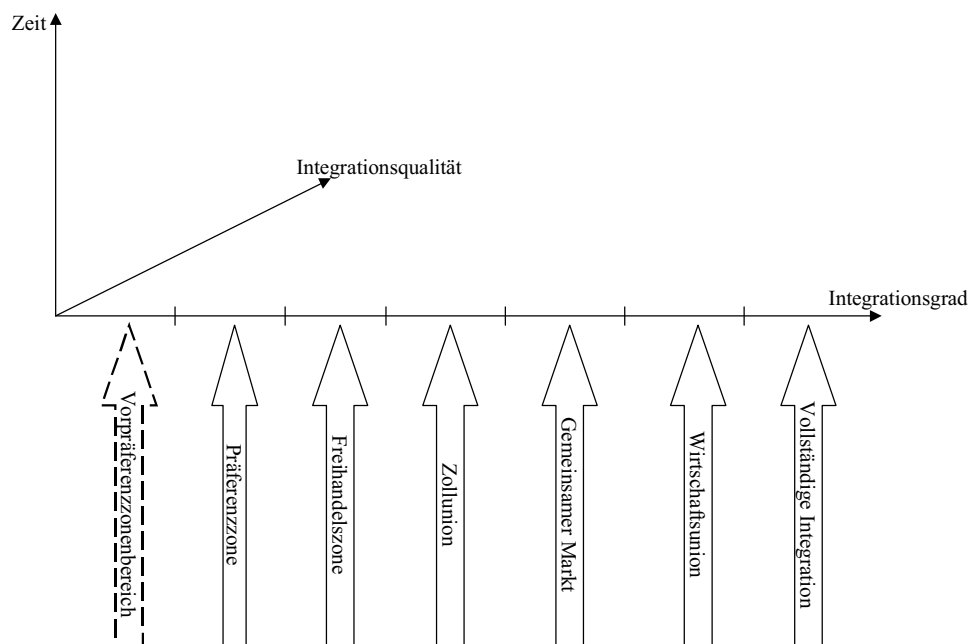
Aus Gründen, die im Laufe der Abhandlungen noch ersichtlicher werden, insbesondere bei der Darstellung in Teil II, soll in dieser Untersuchung der westafrikanischen Verhältnisse der Rahmen des integrativen Prozesses weiter gesteckt werden als dies in der oben angesprochenen Kategorisierung dargelegt wird. Demnach ist u. E. wirtschaftliche Integration im Rahmen der Ökonomien der Entwicklungsländer Westafrikas sowohl als ein Zustand, als ein Prozeß wie auch als ein Bewußtsein zu verstehen⁹. Diese Integrationskonzeption beinhaltet insofern

⁸ B. Balassa: The Theory of Economic Integration, London 1961, S. 36.

⁹ Während die Auffassung, die Integration als einen Zustand (statisch) oder Prozeß (dynamisch) zu begreifen, Lehrmeinung ist und die ausführenden und planenden Stellen auf der Ebene der Staaten,

jegliche Handlungen, die institutionell und funktionell darauf hinwirken, wirtschaftliche Hindernisse und Diskontinuitäten, die zwischen Individuen, Institutionen oder allgemeiner zwischen Staaten auftreten, abzubauen. Dabei zählt der Aufbau und die anschließende Stabilisierung einer Geschäftsbeziehung, die vormals durch ideelle oder reale Grenzen jeglicher Natur verhindert wurde, genauso dazu wie die gewollte Koordination bestimmter Bereiche der Wirtschaftspolitik unterschiedlicher Staaten.

Veranschaulicht man dabei den Integrationsprozeß auf einer Zeitachse, auf der zu jedem beliebigen Zeitpunkt ein Zustand der Integration verdeutlicht werden kann, wie es traditionell angenommen wird, so dehnt die obenstehende Definition diese Achse nach links aus, d. h. in den Bereich, der vor der Präferenzzone liegt. Dieser Bereich beinhaltet dann all jene integrativen Handlungen und Gegebenheiten, die nicht bereits staatlich motiviert sind und in formelle Verträge gefasst wurden. Die Grafik 2.1. bildet diese Gedanken ab.



Grafik 2.1.: Integrationsstufen als Zustände und Prozesse¹⁰

Verbände und anderen offiziellen Institutionen als Urheber der Integrationsleistung ansieht, geht es beim Bewußtsein um die Rolle weiter Teile der Bevölkerungen, die ohne expliziten Integrationswillen ähnlich dem der staatlichen Planer handeln, indem sie Jahrhunderte alte Strukturen lebendig halten.

¹⁰ Quelle: eigene Zusammenstellung

Da die Verhältnisse in den meisten E.L. durch zwei Tatsachen gekennzeichnet sind, die das Wirtschaftsleben besonders auszeichnen, ist diese Ausdehnung notwendig.

Es sind dies:

1. die Tatsache, daß wenige Länder, die in die Kategorie der Entwicklungsländer gehören, tatsächlich ihr Territorium beherrschen bzw. ihre Staatsgrenzen bestimmen können, zumindest so, daß eine effektive Kontrolle gegeben ist.

Wirtschaftlich bedeutet das vor allem für die westafrikanischen Staaten, deren Grenzen meist nicht älter sind als vierzig Jahre, daß sie sich noch in einem Festigungsprozeß befinden, der sogar Zweifel an der landesinternen wirtschaftlichen Integration zuläßt. Andererseits sind die wirtschaftlichen Verbindungen, die in den ehemaligen Staatsgrenzen, also vor der heute bestehenden Konstellation, begründet wurden, vielerorts noch lebendig, und sie ziehen mehrere Tatsachen wie die Korruption oder den Schmuggel nach sich. Dieses wird insbesondere im Kapitel 6 des Teils II deutlich werden.

2. das Bestehen des modernen informellen Sektors als Phänomen, das es immer wieder schafft, formell-offizielle Begrenzungen und Ordnungen zu umgehen.

Diese Ausdehnung der Definition des Begriffes Integration sollte eine Orientierung bieten, worauf sich die Ausführungen im folgenden beziehen werden und ist gleichzeitig der Versuch der Dynamik der Prozesse, die bei der Integration - insbesondere der in Westafrika - zu beobachten sind, Rechnung zu tragen und sich nicht nur auf die von Staaten getroffenen Maßnahmen zu beschränken. Daher auch das definatorische Hinzufügen eines Bewußtseins der Integration, das für das selbständige Agieren der verschiedenen wirtschaftlichen Akteure steht, mögen sie noch so unbedeutend in den Augen der institutionellen Machthaber oder offiziellen Statistiken sein.

Die Grafik der Integrationsstufen müßte auch deswegen um eine dritte Achse erweitert werden, die der zweiten Komponente dieser Klassifikation Rechnung trägt, nämlich den qualitativen Kriterien, weil somit eine zielgerichtete Messung des angestrebten Integrationsgrades in die Betrachtung gelangt. Die ausschließliche Berücksichtigung der zeitlichen Komponente als Gradmesser der Integration und der

Einteilung des Integrationsprozesses in Integrationsgrade (X- und Y-Achse) erlaubt es nicht die umfassende Darstellung von Fortschritten im Zusammenwachsen unterschiedlicher Volkswirtschaften nachzuvollziehen. Erst die qualitative Nachprüfbarkeit der mit den Maßnahmen zur Integration vorgegebenen Ziele ermöglicht eine solche Feststellung, zumindest was die von staatlicher Seite getroffenen Maßnahmen anbelangt. Die Integrationsqualität als dritte Achse repräsentiert die Tiefe der in den jeweiligen Integrationsstufen (auf der Abzisse eingetragene Integrationsgrade) erreichten Integration. Sie gibt Aufschluß darüber, wie weitreichend der Prozess der Integration vor dem Hintergrund des formalen Integrationsgrades, als relativ statische Momentaufnahme, tatsächlich ist und stellt die Grundlage für eine verfeinerte Messung des Integrationsprozesses dar. Beispielsweise kann die Bandbreite der in einer Integrationsregion zollbefreiten Güter Aufschluß darüber geben, wie umfangreich die Regelungen einer Freihandelszone sind, inwiefern die Zollunion als nächster Integrationsgrad faktisch erreicht werden könnte, und ob die erreichten Handelsliberalisierungen einen unumkehrbaren Charakter haben.

Wie schon angedeutet, soll der Vorpräferenzonenbereich der Integration all die Maßnahmen und Gegebenheiten zusammenfassen, die außerhalb staatlicher bzw. offizieller Abkommen Fortschritte in der Wirtschaftsintegration bedeuten, wobei der Begriff Wirtschaftsintegration, insofern das wirtschaftliche Zusammenwachsen verschiedener Städte oder Regionen über bestehende Grenzen hinweg meint. Im einzelnen sind hier hauptsächlich die Initiativen des informellen Sektors zu nennen, die Gegenstand des Kapitels 6 sind. Die Einflussfaktoren des Vorpräferenzonenbereichs, die fast ausschließlich von den Wirtschaftsakteuren außerhalb des staatlichen, offiziellen Rahmens ausgehen, betreffen Handelsliberalisierungen informeller Art, wie sie in den Fallstudien des Abschnittes 6.2. dargelegt werden. Diese Einflussfaktoren sind permanent wirksam. Wie im Abschnitt 6.6. erläutert überlagern sie staatliche Maßnahmen der Integration in den darauffolgenden Stufen (ab der Präferenzzone) und interferieren mit der staatlichen Marktliberalisierung, die wiederum auf diese Einflussfaktoren zurückwirkt. Im Hinblick auf die Zeitkomponente kann dieser Interaktionszusammenhang eine Beschleunigung oder Verzögerung des Integrationsprozesses bedeuten¹¹.

¹¹ Vgl. Seite 200 ff.

Die Präferenzzone zeichnet sich dadurch aus, daß die Zölle im Innenverhältnis niedriger sind als nach außen hin. Die Freihandelszone baut auch diese Zölle im Innenverhältnis ab; bei der Zollunion erheben die Mitglieder zusätzlich zur Situation der Freihandelszone nach außen hin einen gemeinsamen Zolltarif; im Binnenmarkt oder gemeinsamen Markt ist das Hauptaugenmerk der Abbau der administrativen Hemmnisse an den Grenzen zugunsten des Güterverkehrs und, um die Freizügigkeit der Produktionsfaktoren zu gewährleisten. Die Wirtschaftsunion zeichnet sich durch die Harmonisierung verschiedener Politiken aus und beinhaltet insofern auch die Währungsunion. Die vollständige Wirtschaftsintegration bedeutet die Zentralisierung der jeweiligen Wirtschaftspolitiken wie z. B. die antizyklische Politik oder die Wachstumspolitik. Dieser letzte Grad zeichnet sich bei einigen Autoren auch durch die Errichtung einer supranationalen Autorität aus.

Zusammenfassend bleibt festzustellen, daß es bezüglich des Objektes der Integration definitorische Unterschiede geben kann, die im Zusammenhang mit dem allgemeinen wirtschaftlichen Umfeld zu sehen sind. Die Erweiterung der klassischen Definition von Integration erscheint angesichts der zahlreichen informellen Dynamiken, die im spezifischen Fall Westafrikas gegeben sind, notwendig. Auch die Messung der Integration nach qualitativen Gesichtspunkten neben der Zeitkomponente ist eine Notwendigkeit, um die tatsächlichen Integrationsfortschritte zu verdeutlichen.

Im Folgenden sollen die Effekte der Integrationstheorie dargestellt und hinsichtlich der Integrationswirkungen auf die Weltwohlfahrt bewertet werden.

2.2. Die Theorie der Zollunion

Auf die Unterschiede zwischen den verschiedenen Konzepten wie Präferenzzonen, Freihandelszonen, Zollunion usw. wurde bereits hingewiesen, und die Analyse der Theorie der Zollunion kann, wenn man einige Restriktionen in Kauf nimmt, auch auf die Präferenzzone oder die Freihandelszone angewandt werden. Ohne diese Einschränkungen in den Prämissen ergeben sich Unterschiede in den Ergebnissen, und man kann die verschiedenen Integrationsstufen hinsichtlich ihrer Effizienz untereinander vergleichen. Dies sollte aber nicht Gegenstand dieses Abschnitts sein.

Die Bezeichnungen Handelsschaffung (trade-creation) und Handelsablenkung (trade-diversion) wurden zum ersten Mal in einer geschlossenen Theorie der Zollunion von

JACOB VINER¹² benutzt, obwohl einige Autoren schon vorher oder zeitgleich die Hauptideen dieses Konzepts entwickelt hatten¹³. Grundsätzlich geht es um die Behandlung der Produktions- und Konsumeffekte, die die Errichtung einer Zollunion zwischen zwei Ländern mit sich bringt, wobei nur ein Gut betrachtet wird. Die Vernachlässigung von Konsumeffekten in der ursprünglichen Theorie der Zollunion hat zu einer revidierten Version der ursprünglichen Handelsschaffungs- und Handelsablenkungseffekte von VINER geführt¹⁴. Diese revidierte Version berücksichtigt explizit die Konsumeffekte. So gibt es im Handel einer Zollunion mit dem Rest der Welt ebenso positive wie negative Konsumeffekte. Die folgende Darstellung in der Grafik 2.2. veranschaulicht die beiden klassischen Produktions- und Konsumeffekte der ursprünglichen Theorie der Zollunion. Es handelt sich um ein Zwei-Länder / Ein-Gut-Modell. Das Heimatland H und das Partnerland P bilden eine Zollunion, die zur Diskriminierung des Restes der Welt R führt.

VINER geht in seinem statisch-komparativen Modell explizit von folgenden Annahmen aus:

- 1) Es wird eine vollkommene Zollunion zwischen zwei Ländern betrachtet.
- 2) Von administrativen Gegebenheiten wie der Abstimmung von Zollregelungen wird abstrahiert.
- 3) Es wird angenommen, daß das ursprüngliche durchschnittliche Zollniveau in beiden Ländern gleich ist.
- 4) Es herrscht vollkommener Wettbewerb auf den Güter- und Faktormärkten.¹⁵

Außerdem ist noch zu unterstellen, daß die Transportkosten ignoriert werden, die Faktormobilität innerhalb der Länder gewährleistet ist, aber zwischen den Ländern vollkommene Immobilität herrscht, die Preise die Opportunitätskosten der Produktion wiedergeben, die Ressourcen ganz eingesetzt werden, nur ein Gut gehandelt wird und die Außenhandelsbilanz ausgeglichen ist.

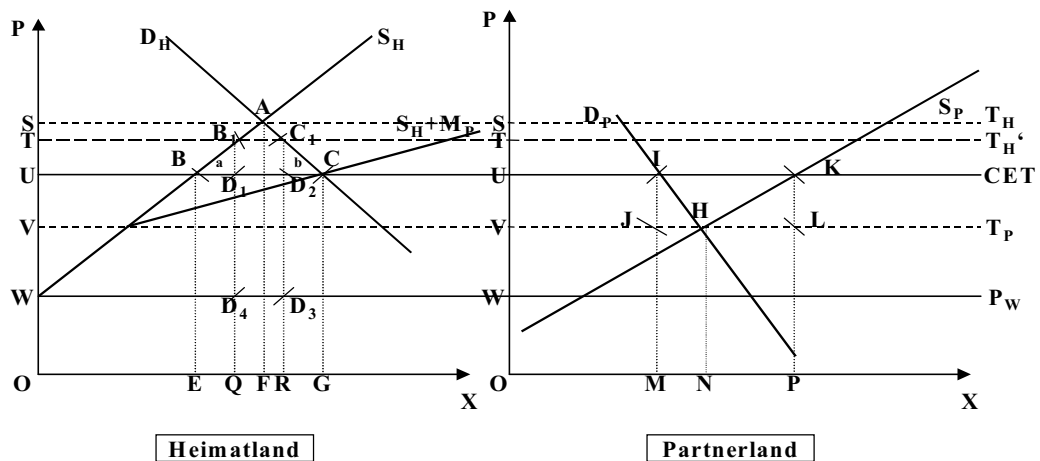
¹² J. Viner: The Customs Union Issue, 1950, S. 41-55.

¹³ Vgl. u. a. die Ausführungen in M. Byé: Unions douanières et données nationales, "Economie Appliquée", Janv-Mars 1950, S. 121-157.

¹⁴ Vgl. H. G. Johnson: The economic Theory of Customs Unions, "Pakistan Economic Journal", vol. 10, S. 14-32.

¹⁵ Vgl. J. Viner: a. a. O., S. 41f.

Die Theorie der Zollunion geht bei der Annahme konstanter Produktionskosten in beiden Ländern davon aus, daß, wenn das Heimatland H mit dem Partnerland P vor dem Hintergrund des Restes der Welt R eine Zollunion errichtet¹⁶, unterschiedliche Produktions- und Konsumeffekte wirken.



Grafik 2.2.: Handelsablenkung und Handelsschaffungseffekte einer Zollunion¹⁷

Sind für die Produktionseffekte Kostenunterschiede in der Produktion der Güter relevant, so sind es im Falle der Konsumeffekte die Preisunterschiede, die die Nutzenfunktion der Konsumenten beeinflussen, und diese beiden Aspekte, Produktions- und Konsumeffekte ergeben die Handelsschaffung und Handelsablenkung. Ein positiver Konsumeffekt ist dann gegeben, wenn die Aufhebung des Zolltarifs den Konsumenten von H ein billigeres Produkt aus dem Partnerland P zugänglich macht. Dementsprechend führt die Einführung des gemeinsamen Außentarifs im Verhältnis zu R zu einer Diskriminierung der Produkte von R, die sich in einem Rückgang der aus R importierten Güter niederschlägt. Dies

¹⁶ Die Errichtung einer Zollunion führt im Innenverhältnis der Mitgliedsländer zur Abschaffung der Handelsschranken, während nach außen ein gemeinsamer Zolltarif erhoben wird. Bei der Freihandelszone bzw. der Präferenzzone fehlt diese letzte Maßnahme.

¹⁷ Quelle: nach J. Viner und P. Robson (1987)

stellt vor dem Hintergrund der Handelsablenkung für die Konsumenten in H einen Wohlfahrtsverlust dar. Der Produktionseffekt resultiert aus der Reduzierung der Produktion des Gutes X in H, die sich nach der Zollunionsbildung ergibt, und der Ausweitung der Produktion in P zum Export nach H, um diesen Rückgang in H zu kompensieren. Dies führt zur Handelsschaffung zwischen H und P.

VINER spricht von **Handelsschaffung**, wenn aufgrund der Aufhebung der Zolltarife zwischen H und P neuer Handel entsteht, weil beispielsweise H die Produktion des gehandelten Gutes drosselt oder ganz aufgibt und dieses Gut nun aufgrund der Aufhebung des Zolltarifs vom günstiger produzierenden Land P importiert. Neuer Handel entsteht von dem kostengünstiger produzierenden Zollunionspartner zum anderen Mitgliedsland. Dies wird in der Grafik 2.2. durch die Angebotskurve S_{H+M_P} , dargestellt. Diese Angebotskurve repräsentiert nach Vollendung der Zollunion die Angebotssituation im Heimatland. Im ersten zu untersuchenden Fall befindet sich vor Eintritt der Zollunionssituation, im Heimatland das Gleichgewicht in A bei einem Preisniveau von T_H , wobei P_W der Weltmarktpreis für dieses Gut X ist und der Abschnitt WS den Importzoll darstellt. Das Gut X wird aufgrund des Importzolles nicht importiert, sondern im Heimatland produziert, so daß die Nachfrage gedeckt ist. Im Partnerland gilt der Importzoll WV , und das Gleichgewicht vor Realisierung der Zollunion liegt bei H. Auch hier produzieren die heimischen Unternehmer gerade genug für die Befriedigung der Nachfrage im Inland. Die Zollunionspartner einigen sich nun auf einen gemeinsamen Außentarif, der bei WU liegt. Dieser gemeinsame Außentarif kann je nach Absprache, in der Grafik 2.2. überall zwischen S und V liegen. Er kann auch gleich S oder V sein. Die Angebotskurve S_{H+M_P} ergibt im Heimatland mit der Nachfragekurve D_H das Gleichgewicht in C. Die inländische Produktion ist von OF nach OE zurückgegangen beim Preis von OU. Die Produzentenrente geht entsprechend um $USAB$ zurück. Diese vergleichsweise teure Produktion wird von den zu geringeren Kosten produzierten Partnerlandprodukten ersetzt. Der Produktionseffekt der Handelsschaffung, der dadurch ausgelöst wird, ist im Partnerland durch die Ausweitung der Produktion von ON auf OP beim Zollunionstarif von CET zu beobachten. Die Produzentenrente im Partnerland steigt um $VUKH$. Der Angebotsüberhang in Höhe von $MP(=EG)$ aus dem Partnerland wird in das Heimatland exportiert. Die Bildung der Zollunion hat zur Handelsschaffung geführt. Dies ist ein positiver Effekt für die Wohlfahrt des Heimatlandes, weil

verhältnismäßig teure Produkte in H durch billigere Importe aus P ersetzt wurden. In der Grafik 2.2. ist neben dem Produktionseffekt, der sich in der Substitution der vergleichsweise teuren Produktion des Inlandes durch die billigere Produktion des Partnerlandes niederschlägt, auch der positive Konsumeffekt eingetragen, den die heimischen Konsumenten bei der Gleichgewichtsverlagerung von A zu C erfahren. Der Preis für das Gut X sinkt von S auf U, und führt zur Ausweitung des Konsums. Die Konsumentenrente steigt um USAC. Beide Effekte zusammen, der Produktions- und der Konsumeffekt, stellen also in der Fläche ABC den gesamten Wohlfahrtsgewinn der Handelsschaffung für das Heimatland dar. Die Fläche ABC resultiert aus der Ausweitung der Konsumentenrente um USAC und dem Rückgang der Produzentenrente um USAB.

Im Falle des Partnerlandes wird der Inlandspreis von V auf U steigen, und das bewirkt einen Nachfragerückgang von ON nach OM. Die Konsumentenrente sinkt entsprechend um VUIH, weil das Gleichgewicht auf der Nachfrageseite nun im Punkt I liegt. Allein vom Konsumeffekt her ist im Partnerland also ein Verlust aufgrund der Preissteigerung zu verzeichnen. Gesamtwirtschaftlich ergibt die Zollunion einen Wohlfahrtsgewinn, den die Exporte der gestiegenen Produktion in Höhe von MP(=EG) darstellen, und der Konsumentenverlust wird durch die gestiegene Produktion zum Zweck des Exports in das Heimatland mehr als kompensiert. Aus dem Vergleich der sinkenden Konsumentenrente um VUIH, mit der steigenden Produzentenrente um VUKH läßt sich der Nettowohlfahrtseffekt HKI als Handelsschaffung im Partnerland bestimmen. Für den Rest der Welt ist der Effekt zumindest nicht wohlfahrtsmindernd, denn bei der gegebenen Konstellation bestand und besteht auch nach Zollunion keine Handelsbeziehung bezüglich des Gutes X. Daher ist diese Zollunion insgesamt nur handelsschaffend. Handelsablenkung findet nicht statt.

In einem zweiten Fall soll nachfolgend der Effekt der Handelsablenkung verdeutlicht werden. Handelsablenkung entsteht, wenn R das Gut am kostengünstigsten von allen drei Beteiligten produziert, vor der Errichtung der Zollunion H das Gut von R importierte und nach dem Aufbau des Zolltarifes die Produktion von P, die eigentlich höhere Kosten verursacht, von H vorgezogen wird. Das heißt, es findet wegen der Einführung des gemeinsamen Zolltarifes eine Verschiebung des Handels zwischen R und H zugunsten von P statt. Obwohl R die kostengünstigere Alternative wäre, verzerrt der gemeinsame Zolltarif die reale Kostensituation. In der Grafik 2.2. wird

diese Situation dadurch wiedergegeben, daß das Heimatland nunmehr in der Ausgangssituation bei einem Preisniveau von T_H die Menge OQ selbst produziert und QR aus dem Rest der Welt importiert. Im Partnerland ist die Ausgangssituation dagegen die gleiche wie im ersten Fall oben. Bei Bildung der Zollunion würde wiederum der gemeinsame Außentarif CET zur Geltung kommen, die Produktion würde im Heimatland von OQ auf OE zurückgehen. Die Zollunionsbildung impliziert wie im ersten Fall eine Verdrängung inländischer Produktion durch Importe aus dem Partnerland. Die Produzentenrente sinkt um UTB_1B . Die Importe aus dem Rest der Welt, die zu einem Weltmarktpreis von W plus Importzoll WT bezogen wurden, werden durch teurere Importe aus dem Zollunionspartner ersetzt, um die inländische Nachfrage zu befriedigen. Im Partnerland steigt analog zum ersten Fall die Produzentenrente um $VUKH$. Nach Errichtung der Zollunion und bei einem gemeinsamen Außentarif in Höhe von CET wird sich neben dem Produktionsrückgang im Heimatland der Konsum durch die Preissenkung von OR auf OG ausweiten. Die Konsumentenrente steigt um UTC_1C . Im Partnerland sinkt analog zum ersten Fall die Konsumentenrente um $VUIH$ und es ergibt sich der Nettowohlfahrtseffekt HKI als Handelsschaffung im Partnerland. Der Vergleich der einzelnen Verlagerungen führt im Heimatland zu folgenden Schlussfolgerungen. Der Anstieg der Konsumentenrente um UTC_1C setzt sich zusammen aus dem Rückgang der Produzentenrente um UTB_1B und dem Rückgang der Zolleinnahmen $D_1B_1C_1D_2$, der als Preissenkung für das Produkt X den Konsumenten in H zugute kommt. Die Zolleinnahmen in Höhe von $D_4B_1C_1D_3$ entfallen nach Integration ohnehin. Die übrigbleibenden Flächen a (Produktionseffekt) und b (Konsumeffekt) stellen die Handelsschaffung im Heimatland dar. Der Wechsel der Bezugsquelle für das Produkt X von R zu P führt jedoch zu einem Verlust an Zolleinnahmen in Höhe von $D_1D_2D_3D_4$, der den Konsumenten nicht zugute kommt. Dieser negative Wohlfahrtseffekt für H ist die Handelsablenkung. Die beiden Effekte der Handelsschaffung und der Handelsablenkung müssen in einem solchen Fall aufgerechnet werden, um den Nettoeffekt der Zollunion auf die Wohlfahrt beurteilen zu können. Im vorliegenden Fall überwiegt klar die Handelsablenkung. Die Zollunion hätte auf das Heimatland einen negativen Wohlfahrtseffekt. Die Effekte sind im Partnerland die gleichen wie im ersten Fall. Für den Rest der Welt ergibt sich allerdings durch die Reduzierung des Handels mit dem Heimatland ein

Wohlfahrtsverlust, der aber aufgrund der Annahme der vollkommen preiselastischen Angebotskurve der Welt (Fall des kleinen Landes) vernachlässigt werden kann.

Generell können positive Effekte der Handelsschaffung die negativen Effekte der Handelsablenkung kompensieren und sogar insgesamt zu einem Wohlfahrtsgewinn führen, wenn sie überwiegen¹⁸. Produktions- und Konsumeffekte sind in der Hinsicht interdependent, daß die Nachfrage nach bestimmten Gütern seitens der Konsumenten das Angebot beeinflußt und umgekehrt. Die Zollunion stellt die „second-best“-Lösung dar, weil die diskriminierende Aufhebung einer Verzerrung (Wegfall des Zolles zwischen H und P) nicht notwendigerweise insgesamt wohlfahrtssteigernd ist. Erst die Freihandelslösung (Aufhebung aller Verzerrungen bei dem Preisniveau P_w) würde die „first-best“-Lösung darstellen.

Wohlfahrtsökonomisch ist die Handelsschaffung, gemessen an dem entstandenen Handel zu den jeweiligen Stückkosten der Güter zwischen den Ländern der Zollunion, positiv zu bewerten, während die Handelsablenkung einen negativen Effekt darstellt. Die Auswirkungen der Zollunion auf die Weltwohlfahrt lassen sich also aus dem direkten Vergleich der kombinierten Produktions- und Konsumeffekte ableiten. Soweit die Kernaussage von Viner, dessen Theorie nicht zuletzt infolge der Fülle von Annahmen kritisiert und erweitert wurde.

Die Theorie der Wirtschaftsintegration identifizierte sich lange Zeit mit diesem Konzept, das seitdem im Hinblick auf die restriktiven Annahmen erweitert und verändert wurde. Einige dieser Erweiterungen, die zum Teil zu anderen, günstigeren Ergebnissen führten, was die Effekte der Präferenzzonen, Freihandelszonen oder der Zollunion auf die Weltwohlfahrt betrifft, werden im weiteren Verlauf dieses Kapitels vorgestellt.

Zusammenfassend ist zu bemerken, daß die ersten Ansätze in der Theorie der Zollunion von VINER nur Produktionseffekte berücksichtigten, die sich mit trade-diversion und trade-creation benennen ließen. Spätere Entwicklungen von JOHNSON insbesondere, haben die Konsumeffekte verdeutlicht. Anhand der Ausprägung dieser Effekte war es nun im Zwei-Länder/Ein-Gut-Modell möglich, die wirtschaftlichen

¹⁸ R. G. Lipsey, K. J. Lancaster: The General Theory of the Second Best, "Review of Economic Studies" No. 1, 1956-57, S. 11-32.

Auswirkungen von Integrationsgebilden auf die Wohlfahrt der Welt, der Zollunion und der einzelnen Länder zu bemessen. Dabei können zwei Ausprägungen des Nettowohlfahrtseffektes aus dem Zusammenwirken von Konsum und Produktion beobachtet werden. Im Fall der Handelsschaffung wird eine verhältnismäßig teure Produktion durch eine kostengünstigere aus dem Partnerland ersetzt. Außerdem können die Konsumenten insgesamt von niedrigeren Preisen profitieren. Die Zollunion wirkt auch nicht wohlfahrtsmindernd auf den Rest der Welt. Unter Wohlfahrtsgesichtspunkten ist die Handelsschaffung zu begrüßen. Im Fall der Handelsablenkung wird Handel, der zuvor von einem der Partnerländer mit dem Rest der Welt betrieben wurde, aufgrund der Zollunionsbildung von der geschützten Produktion des anderen Partnerlandes vom Zollunionsmarkt verdrängt. Die Konsumenten der Zollunion müssen in der Regel höhere Preise hinnehmen. Unter Wohlfahrtsgesichtspunkten ist die Handelsablenkung abzulehnen, weil sie neben der Wohlfahrt mindestens eines Partnerlandes, die Wohlfahrt der Welt reduziert. Ob ein Integrationsgebilde insgesamt handelsschaffend oder handelsablenkend auf die Weltwohlfahrt wirkt, ergibt sich aus den Nettowohlfahrtseffekten, die von diesem Integrationsgebilde ausgehen. Weiterentwicklungen durch andere Autoren führten zu späteren divergierenden Bewertungen des Integrationsvorgangs, die in der Folge betrachtet werden.

2.3. Erweiterungen des ursprünglichen Ansatzes

2.3.1. Die Skalenerträge (economies of scale)

Die economies of scale oder Skalenerträge betreffen unterschiedliche Ausprägungen der gegebenen Kostenfunktion in einem Unternehmen und dies hauptsächlich infolge veränderter Produktionsmengen. So sinken die durchschnittlichen Stückkosten für bestimmte Produkte mit steigender Produktion. Die Theorie unterscheidet generell zwei Arten von Skalenerträgen: 1) die internen Skalenerträge betreffen die Stückkostensenkung in Verbindung mit dem Wachstum der Produktion eines Betriebes, während 2) die externen Skalenerträge, die Stückkostensenkung aufgrund der Ausweitung der Produktion einer industriellen Branche und nicht betriebsinterne Einsparungen betreffen. Viner widersprach der Ansicht, daß mit wachsender Größe und somit wachsendem Absatzmarkt einige Senkungen bezüglich der Stückkosten

möglich wären¹⁹. In bezug auf Europa stellte er fest, daß auch kleine Länder wie die Schweiz oder Belgien diese Kostenvorteile für sich verbuchen konnten, ohne einem ausgedehnten Wirtschaftsraum anzugehören.

In Verbindung mit dieser Konstellation der Kostensenkungsmöglichkeiten durch den erweiterten Absatzmarkt, den eine Zollunion bietet, hat CORDEN zwei weitere Effekte ausgemacht²⁰: Der Cost-reduction-Effekt, der, wie schon angedeutet, mit einer Straffung der Kostensituation verbunden ist, und der Effekt des unterdrückten Handels²¹ (trade suppression), der dann auftritt, wenn Handel zwischen einem Mitgliedsland der Zollunion und dem Rest der Welt nicht aufgrund der neuentstandenen Diskriminierung durch den Zolltarif verschwindet, sondern weil dieses Mitgliedsland die Produktion des Gutes, die vormals nicht bestand, nun auf dem größeren Markt aufnimmt und dadurch nach Zollunionsbildung Importe aus dem Rest der Welt ersetzt. Die Auswirkungen der trade suppression auf die Weltwohlfahrt sind dabei in jedem Fall unbestimmt. Es ist auch zu beachten, daß bei der Berücksichtigung der firmeninternen economies of scale im Rahmen des bereits im Abschnitt 2.2. vorgestellten Modells, die Annahme fixer Stückkosten der produzierten Güter und die des vollkommenen Wettbewerbs auf den Güter- und Faktormärkten aufgehoben werden müssen.

Mehrere Autoren haben anhand empirischer Studien die positive Beziehung zwischen der Betriebsgröße und den Kostensenkungspotentialen bzw. der Produktivität nachgewiesen. Eine Bedingung ist, daß zumindest die Produktionsstruktur der jeweiligen Branchen berücksichtigt wird. Das heißt, diese Korrelation ist nur bei der Produktion einiger spezifischer Güter nachzuweisen, während andere Branchen diese Wechselbeziehung nicht aufweisen konnten. Im Fall der europäischen Integration ist der mit den economies of scale verbundene Effekt als weniger ausschlaggebend

¹⁹ Vgl. J. Viner: a. a. O., S. 46. Angesprochen sind bei Viner eher die internen Skalenerträge bestehender Industrien in Verbindung mit der Ausweitung des Absatzmarktes, die eine Integration bewirkt. Zur Darstellung der Konzepte von Skalenerträgen, siehe Obstfeld, M. Krugman, P. R.: International Economics, 2nd ed., 1991, S. 121 ff. und Markusen, J. R.; Melvin, J. R.: The theory of international trade, 1988, S. 170 ff. Diese Autoren führen auch den Fall der „multiplant economies of scale“ an, der die Möglichkeit von Einsparungen im Rahmen einer Unternehmensgruppe betrifft, die im Zusammenfassen von Funktionen für mehrere Betriebe gleichzeitig besteht, siehe S. 306 ff.

²⁰ W. M. Corden: Economies of Scale and Customs Union Theory, "Journal of Political Economy", vol. 80.1, S. 465-475.

²¹ Übersetzung von S. A. Bahadir: Theorien und Strategien der regionalen Wirtschaftsintegration von Entwicklungsländern, Berlin 1984, S. 66.

eingestuft worden²², und allgemein ist dieser Effekt in der Realität der Integration von Industrieländern von geringerer Relevanz. In den Entwicklungsländer hingegen, wo die meisten industriellen Anlagen ihre Kapazitäten durch den engen Absatzmarkt nicht voll ausschöpfen können und unterhalb des technologischen Optimums der Faktorkombination produzieren, kann man erwarten, daß eine Ausweitung des Absatzmarktes zur Auslastung der existierenden Kapazitäten bzw. zu weitreichenden internen Skalenerträgen (economies of scale) führen wird. Die Chancen, die diese Länder durch die economies of scale wahrnehmen könnten, sind sehr viel bedeutender als für ein Integrationsvorhaben der Industrieländer. Dennoch sei hier auf die Behandlung der Probleme und Hindernisse, die in den Entwicklungsländer hinsichtlich der Perzeption dieser Effekte bestehen, hingewiesen²³. Die Wahrnehmung der Skaleneffekte einer in einem potentiellen Mitgliedsland der Integration ansässigen Industrie bedeutet einen verstärkten internen Wettbewerb auf dem Integrationsmarkt, den die anderen potentiellen Konkurrenten in den anderen Mitgliedsländern nicht unbedingt bereit sind mitzutragen. Besteht noch keine Industrie in dieser Branche in einem potentiellen Mitgliedsland, so sind es möglicherweise Ängste vor der Überschwemmung mit Produkten des Partnerlandes, die der Wahrnehmung dieser Effekte entgegenstehen können.

2.3.2. Die Wechselkurseffekte und terms of trade

Zur Untersuchung dieser Effekte im Zuge der Bildung einer Zollunion ist es notwendig die Annahme des kleinen Landes, die im Abschnitt 2.2. gemacht wurde aufzuheben und davon auszugehen, daß die Zollunion Wohlfahrtswirkungen auf den Rest der Welt haben kann. Sie wird entsprechend als großes Land aufgefaßt. Handelsschaffung und Handelsablenkung haben nach den Änderungen von Tarifen möglicherweise gravierende Einflüsse, wie oben bereits dargestellt, auf die Importe und die Exporte der Zollunion und beeinflussen somit die Zahlungsbilanz, die Wechselkurse und die terms of trade. Vor allem im Außenverhältnis bedeutet die

²² Vgl. S. Dell: Economic Integration and the American Example, "Economic Journal", vol. 69, S. 39-54.

²³ Insbesondere ergibt sich die Frage, ob die suboptimale Produktion tatsächlich aufgrund der geringen Absatzmöglichkeiten auf einem abgeschlossenen Markt entstanden ist und ob die Ausweitung des Marktes durch Integration, die zwangsläufig zu Wettbewerb führen würde, auch mit der Inkaufnahme

Handelsablenkung im allgemeinen einen Anstieg der Exportgüterpreise und eine Senkung der Importgüterpreise der Zollunion und führt im direkten Verhältnis mit dem Rest der Welt zu einer Verbesserung der terms of trade, wenn von Vergeltungsmaßnahmen aus den anderen Ländern abstrahiert wird, denn diese Wohlfahrtssteigerung für die Länder der Union geht zu Lasten der anderen Länder. Die Auswirkungen dieser Terms-of-trade-Verbesserung auf die Zahlungsbilanz der Union, insgesamt genommen, induzieren wiederum eine Verbesserung der Terms-of-trade-Situation durch eine zweite Runde von Preisanpassungen oder durch Wechselkursanpassungen, d. h. durch eine Aufwertung der Währungen der Mitgliedsländer²⁴. Die primären Effekte hängen natürlich von den jeweiligen Angebots- und Nachfrageelastizitäten der gehandelten Güter ab. Diese Tatsache ist für Integrationsprozesse von Entwicklungsländer von besonderer Bedeutung, weil aufgrund der hohen Nachfrageelastizitäten für ihre Exporte und der hohen Angebotselastizitäten ihrer Importe die Wirkungskette, die oben verdeutlicht wurde, für diese Zusammenschlüsse kaum von Belang ist. Bei diesen Zusammenschlüssen wird quasi die theoretische Situation des kleinen Landes gegeben sein, d. h. die Nachfrageelastizität des Restes der Welt nach den Exporten der Union ist unendlich groß, genauso wie die Angebotselastizität in bezug auf die von der Union importierten Waren. Die Export- und Importgüterpreise werden auf dem Weltmarkt in ausländischer Währung fixiert und die Union paßt sich mit ihrem mengenmäßigen Angebot und ihrer mengenmäßigen Nachfrage an diese Preise an. Als Mengenanpasser kann sie diese Preise nicht gestalten und profitiert insofern nicht vom Terms-of-trade-Effekt. Bei einer durch die Handelsablenkung induzierten Erhöhung der Exportpreise und gleichzeitigen Senkung der Importpreise würde dieser temporäre Vorteil sofort aufgrund der unendlich hohen Elastizitäten auf den Export- und Importgütermärkten und damit deren jeweiligen Wirkung auf die Mengen den primären Effekt aufheben. Im Gegensatz dazu haben diese Länder wegen ihrer Wirtschaftsstruktur und ihrer Position im Welthandel eher mit sich verschlechternden Handelsbedingungen, also sinkenden terms of trade zu kämpfen. Da wirkt auch nicht

von Industriekomplexschließungen (creative destruction) verbunden wird. Siehe hierzu die Ausführungen in S. A. Bahadir: ebenda, S. 123-131.

²⁴ Vgl. B. Balassa: a. a. O., S. 64.

oder kaum die von VINER angeführte größere Handelsmacht bei Verhandlungen²⁵. Aber dies sind Gegebenheiten, die es im folgenden noch zu untersuchen gilt.

2.3.3. Die Wettbewerbssituation

Bezüglich der Konkurrenzsituation innerhalb der Zollunion, d. h. zwischen den Mitgliedsländern, war auch Viner²⁶ schon davon ausgegangen, daß eine gleichartige Produktionsstruktur auf die Effizienz der in den jeweiligen Ländern zum größten Teil durch hohe Zölle geschützten Produktionseinheiten nach der Errichtung der Zollunion nur positiv wirken konnte. Er trat also im Gegensatz zu den meisten Autoren dafür ein, daß das Projekt einer Zollunion um so größere Chancen hat eine Annäherung an die Freihandelsposition darzustellen, d. h. handelsschaffend zu sein, je höher der Grad der Substitutionalität bzw. des Wettbewerbs zwischen den bestehenden geschützten Industrien des Integrationsraumes war. Die Aufhebung der Zollbarrieren zwischen den Unionspartnern sollte diese Industrien direkt in Konkurrenz zueinander treten lassen. Diese Aussage ist eine von mehreren, die zu einem Bedingungskatalog bezüglich des voraussichtlich zu erwartenden, überwiegenden Effektes der Zollunion auf die Weltwohlfahrt aufgestellt wurden. Sie ist seitdem kontrovers diskutiert worden und, wie man im Falle der europäischen Integration feststellen konnte, bewahrheitete sie sich z.B. in den Branchen Autoindustrie und Einzelhandel. Ob sie im Fall der Entwicklungsländer die gleiche Relevanz hat, wird unter Punkt 3.4.2. noch zu prüfen sein. Dennoch dürfte es problematischer sein, die Auswirkungen in diesem Fall zu messen, da die meisten Entwicklungsländer bei weitem keine so diversifizierte Wirtschaftsstruktur aufweisen können wie die Mitgliedsstaaten der europäischen Integration. Der Wettbewerb beschränkt sich somit auf wenige Produkte mit niedriger Wertschöpfung und die Effekte der Effizienzverbesserung durch den Wettbewerb bleiben aus. Unter entwicklungspolitischen Aspekten schadet die Konkurrenzsituation in diesem Rahmen eher, als daß sie Nutzen bringt, weil hauptsächlich gleichartige Rohstoffe des Primärsektors gehandelt werden. Da der Abbau und die Vermarktung dieser Rohstoffe nahezu die einzige Einkommensquelle darstellt und Effizienzsteigerungen durch Wettbewerb in diesen Bereichen wegen natürlicher

²⁵ Vgl. J. Viner: a. a. O., S. 55 ff.

²⁶ Vgl. J. Viner, ebenda, S. 51.

Beschränkungen nur begrenzt möglich sind, erscheint für die Verlierer in dieser potentiellen Konkurrenzsituation, die vom Markt verdrängt werden, das Erreichen nachgelagerter Verarbeitungsstufen der Bearbeitung dieser Rohstoffe nicht mehr möglich.

Zusammenfassend handelt es sich bei den Erweiterungen des ursprünglichen Ansatzes von Viner um die Skaleneffekte einer Produktion im größeren Maßstab, um die Wechselkurseffekte, die Terms-of-trade-Veränderungen mit sich bringen, und um die Effekte, die durch den verstärkten Wettbewerb entstehen. Insgesamt sind diese Erweiterungen alle darauf ausgerichtet, die negativen Effekte, die von einer Zollunion ausgehen könnten, abzumildern, indem argumentativ weitere dynamische Auswirkungen eines solchen Zusammenschlusses in die Betrachtung eingebracht werden. Es ging im damaligen Kontext darum, die Position der radikalen Freihandelsbefürworter, zu denen Viner zählte, aufzuweichen, indem die Zollunion oder jede andere Form der Integration mit zu erwartenden positiven Auswirkungen aus den obengenannten Effekten neben den klassischen Produktionseffekten gerechtfertigt wurden.

2.4. Besonderheiten der Freihandelszone und der Präferenzzone

Wie schon unter Punkt 2.2. angesprochen, können die verschiedenen Stufen in der Integrationstheorie aus wohlfahrtstheoretischer Sicht miteinander verglichen werden, und dies wurde in der Literatur auch häufig gehandhabt; meistens geht es dabei um den Vergleich der klassischen Zollunion mit einer Freihandelszone. Auf die Wiederholung dieser Vergleiche soll hier verzichtet werden, zumal es bzgl. der Überlegenheit einer Integrationsform über die andere, was zumindest die Zollunion und die Freihandelszone angeht, genauso viele Meinungen zu geben scheint, wie die Anzahl der Publikationen²⁷ beweist. Der Ausgangsposition und den verschiedenen Varianten, also den Prämissen des Modells, kommt dabei eine besondere Bedeutung zu.

Formal unterscheidet sich eine Freihandelszone von einer Zollunion dadurch, daß es nicht wie bei letzterer einen einheitlichen nach außen gerichteten Zolltarif für die

gesamte Integrationsregion gibt. Die Mitgliedsländer einer Freihandelszone bauen nur im internen Verhältnis zueinander (meistens stufenweise) ihre Zölle ab und behalten ihre Zolltarife gegenüber Drittländern. Das Hauptproblem ist, daß Importe aus Drittländern ohne Gegenmaßnahmen bei dieser Konstellation die Tendenz haben werden, über das Mitgliedsland mit den niedrigsten Zolltarifen in den Integrationsraum zu gelangen, um so die vergleichsweise höheren Tarife der anderen Mitglieder umgehen zu können. Dieser trade deflection²⁸ wird mit verschiedenen Mitteln zu begegnen versucht²⁹, die alle darauf hinauslaufen, nur den Produkten, die hauptsächlich im Integrationsgebiet produziert wurden, die Tarifvorteile zu gewähren und anderen Produkte, die überwiegend außerhalb des Integrationsraumes entstanden sind, die Tarife im Außenverhältnis als Maßstab anzulegen. Über die Schwierigkeiten, die ein solches Abkommen über Ursprungszeugnisse, Mehrwertprozentregeln oder Kompensationszahlungen mit sich bringt, sind daher auch schon einige Versuche, Freihandelszonen aufzubauen, gescheitert. Auch wenn die Wahl zwischen den einzelnen Methoden zur Verhinderung der Handelsumlenkung (trade deflection) getroffen worden ist, garantiert das noch nicht, daß administrative Probleme, die auf ökonomischen Gegebenheiten beruhen, aus dem Weg geräumt sind, denn die Entscheidung über die Tatsache, welche Arten von Gütern als intern produziert und welche als außerhalb der Freihandelszone kommend zu gelten haben, ist trotz der komplizierten zolltechnischen Rechenverfahren immer auch willkürlicher Natur. Dieser Sachverhalt führt als Folgeproblem über die production- und investment-deflection sehr oft zu einer Verzerrung der regionalen Produktionsstruktur, die nur unter erheblichem planerischem Aufwand und selbst dann nur bedingt zu verhindern ist.

Die Beibehaltung der unterschiedlichen Tarifniveaus bringt aber noch andere Probleme in Form von wachsenden Preisdivergenzen und darauf folgend Kostendivergenzen mit sich, die wiederum dazu tendieren, die regionale

²⁷ Vgl. die Kapitel 2 und 3 bei P. Robson: The economics of international integration, 3rd.ed., London 1987, und B. Balassa: a. a. O. S. 69 ff.

²⁸ Faktisch etabliert sich durch den Trade-deflection-Effekt das niedrigere Zolltarifniveau für die gesamte Freihandelszone. Es gibt auch noch den Indirect-trade-deflection-Effekt, bei dem eine verstärkte Exporttätigkeit des Niedrigzolllandes mit einem verstärkten Import aus dem Rest der Welt einhergeht.

²⁹ Vgl. "percentage rule", "rule of transformation" und "compensating taxes in intra-area trade" bei B. Balassa: a. a. O. S. 71 ff.

Produktionsstruktur aufgrund der unterschiedlichen Tarifniveaus zu verzerren³⁰. Diese Ergebnisse sind natürlich in Abhängigkeit von den jeweiligen Konstellationen zu betrachten, und insbesondere spielen dabei die Offenheit der an der Freihandelszone beteiligten Volkswirtschaften (ihr Offenheitsgrad) und der Umfang sowie die Struktur des Handels, den sie miteinander innerhalb der Zone betreiben, eine wichtige Rolle bei der Voraussage, falls eine solche überhaupt möglich ist, des Erfolges der Freihandelszone. Es ist bezeichnend, daß ähnliche oder gleiche Faktoren wie bei der Analyse der Erfolgsaussichten einer Zollunion auch bei der Freihandelszone ausschlaggebend sind, wobei noch zwei weitere Aussagen gemacht werden können.

Um die Zollumgehungsmöglichkeiten der Produkte aus Drittländern sowie den Tendenzen zur zunehmenden Preis- und Kostendivergenz innerhalb eines Freihandelsgebietes entgegenzuwirken, werden die Mitgliedsländer abgestimmte Maßnahmen ergreifen (müssen), die eine Tendenz zur Angleichung der Tarifniveaus und somit hin zur ökonomischen Struktur der Zollunion erkennen lassen. Andererseits bleibt zumindest für die Zeit, in der noch faktisch die Struktur einer Freihandelszone vorherrscht, für jedes Mitgliedsland der bezüglich seiner Souveränität in ökonomischen Belangen erhebliche Vorteil der jederzeitigen eigenmächtigen Änderung seiner Zolltarifpolitik bestehen, zumindest weitgehender als in einer Zollunion.

Eine Präferenzzone oder ein Präferenzabkommen ist dann zwischen zwei und mehr Ländern gegeben, wenn die Zolltarife nicht vollständig abgebaut werden wie im Fall der Freihandelszone und der Zollunion, sondern wenn es zwischen den besagten Ländern ein Abkommen zur Tarifsenkung für bestimmte Gütergruppen gibt. Die Zolltarifsenkung beträgt dabei in jedem Fall weniger als 100 %.

An diesem Punkt ist es erforderlich, sich mit den Regelungen des GATT bzgl. solcher Präferenzabkommen auseinandersetzen. Artikel XXIV des GATT läßt in Ziffer 8 als einzige Ausnahmen zur Begrenzung des Handels zwischen den Unterzeichnerstaaten bzw. als einzige Formen der Tarifierpassungen Freihandelszone und Zollunion zu³¹. Da diese Integrationsformen eine hundertprozentige Tarifsenkung

³⁰ Vgl. R. Sannwald, J. Stohler: Wirtschaftliche Integration, Basel 1958, S. 73 f.

³¹ Auch die Gründung der WTO hat an diesem Regelwerk nichts geändert. Allerdings sind die Erfordernisse der Beweislast der Nicht-Diskriminierung eher strenger geworden, seitdem das Regelwerk des internationalen Handels institutionalisiert wurde. Dies mußte in jüngster Zeit auch die EG/AKP-Kooperation feststellen, die die meisten afrikanischen, karibischen und pazifischen Staaten

zwischen den Mitgliedern mit sich bringen, ging man im Vertragswerk des GATT davon aus, daß dies eine Angleichung an die Free-trade-Position bedeutete und ließ beide Integrationsformen zu bzw. kodifizierte sie im Art. XXIV. Präferenzabkommen hingegen, die eine weniger als 100% große Tarifsenkung implizieren, werden nicht zugelassen. Diese Haltung des GATT basiert auf zwei Prinzipien, die nach der protektionistischen Phase im Welthandel vor dem zweiten Weltkrieg eine Liberalisierung des Handels zwischen Staaten gewährleisten sollte. Es handelt sich um das Prinzip der Meistbegünstigten Nation und das Prinzip der Reziprozität³².

Die ökonomische Realität der Integration von Entwicklungsländern hat die Realität der Rechtsprechung des GATT wesentlich beeinflusst³³. Die Integrationsvorhaben der weniger entwickelten Länder konnten in den wenigsten Fällen der juristischen Realität des Art. XXIV genügen und wurden eher nach ökonomischen und politischen Gesichtspunkten bewertet. Demnach sind Integrationsversuche von Entwicklungsländern hinsichtlich der Möglichkeit, den Handel zwischen den Partnerländern auch zum Zwecke der wirtschaftlichen Entwicklung zu fördern, zu begrüßen. Die Präferenzabkommen, die daraus resultieren, fallen unter Teil IV des GATT und sind als Ausnahmen der Prinzipien des diskriminierungsfreien Handels, die im Art. I feststehen, einer besonderen Kontrolle durch die Unterzeichnerstaaten des GATT zu unterstellen. Insbesondere dürfen solche Abkommen nicht-beteiligte Dritte nicht wesentlich schlechter stellen oder einen Nachteil für sie bedeuten, in welchem Falle diese Drittstaaten Konsultationen mit den Abkommensunterzeichnerstaaten der Präferenzzone verlangen können³⁴.

Auch das System der allgemeinen Zollpräferenzen der EG und die Abkommen von Lomé im Rahmen der EG/AKP-Staaten fallen in den Rahmen der Prinzipien von Teil IV des GATT und stellen somit Präferenzabkommen - allerdings zwischen Ländern

durch Präferenzen für zahlreiche Produkte an die EG bindet (Fall der Richtlinie über die Einfuhr von Bananen, als Beispiel).

³² Das Prinzip der Meistbegünstigten Nation besagt, daß jeder Staat im Handelsverhältnis mit anderen Staaten, die dem meistbegünstigten dritten Staat gewährten Rechte auch den anderen zugestehen muß, und das sowohl für die einseitig als auch für die wechselseitig gewährten Vorteile. Die Reziprozität verlangt, daß ein Staat seinen Handelspartnern die gleichen Vorteile und Rechte gewährt, wie er sie zugestanden bekommen hat. Diese Prinzipien bilden im Art. I des GATT-Vertragswerkes das Fundament für das Konzept der Nicht-Diskriminierung, das Präferenzen zwischen Staaten somit strikt ausschließt.

³³ Vgl. R. S. Imhoof: *Le GATT et les zones de libre-échange*, Genève 1979, S. 111ff. und J. G. Huber: *die präferenziellen Abkommen der EG mit dritten Staaten und die Frage ihrer Vereinbarkeit mit dem GATT*, München 1981.

³⁴ Vgl. R. S. Imhoof: a. a. O., S. 125.

unterschiedlicher wirtschaftlicher Entwicklungsniveaus - und keine Freihandelszonen oder Zollunionen im Sinne des Art. XXIV dar.

Rein ökonomisch gesehen, werden Präferenzabkommen gerade deswegen vom GATT abgelehnt, weil sie sich den Erwartungen nach wohlfahrtsmindernd auf die Handelsbeziehungen mit Drittstaaten auswirken. Zieht man das von Viner vorgetragene Instrumentarium der trade-creation und trade-diversion als Determinanten der Wohlfahrtsveränderungen heran, so wird erwartet, daß die nur teilweise erfolgende Senkung der Zolltarife zwischen den Partnerländern einen Überhang der trade diversion über die Trade-creation-Effekte auslösen wird und somit wohlfahrtsmindernd wirkt³⁵.

Wie schon oben erwähnt, werden rein präferenzielle Abkommen zwischen Entwicklungsländern oder z.B. die Assoziierungs- und Kooperationsabkommen der EG aus entwicklungspolitischen Gründen im Rahmen des GATT als Ausnahmen geduldet.

Zusammenfassend sind die besonderen Maßnahmen, die in einer Freihandelszone zu treffen sind, um die Effekte der trade deflection zu umgehen, mit vielen administrativen und verhandlungstechnischen Komponenten verbunden. Es kann häufiger zu Mißbrauch und regionalen Verzerrungen in der Preis- und Kostenstruktur kommen, so daß ein erhöhtes Konfliktpotential zwischen den Partnern besteht. Die Aufrechterhaltung und Vertiefung der einmal getroffenen Vereinbarungen führt zur Notwendigkeit von Abstimmungen bzgl. der Tarifpolitik, die in die Richtung der Zollunion weisen. Präferenzabkommen, die eine diskriminierende Senkung der Zolltarife zwischen mindestens zwei Ländern um weniger als 100% bedeuten, sind grundsätzlich vom GATT und der Nachfolgeorganisation WTO verboten. Ausnahmen sollten von kurzer Dauer sein oder wie im Falle der EG/AKP-Kooperation dem Zweck der Entwicklungshilfe wirtschaftlich schwacher Länder dienen.

2.5. Die internationale Handelstheorie und die Theorie der Marktintegration

Allgemein findet man die Integrationstheorie meist als ein Kapitel innerhalb der Abhandlungen über die internationale Außenhandelstheorie oder die internationale

Wirtschaftstheorie (international economics) wieder. Sie wird immer als eine besondere Ausprägung der internationalen Handelstheorie angesehen, und darunter versteht man, wie schon erwähnt, meist die Theorie der Zollunion. Es wird davon ausgegangen, daß Viners und Byés Arbeiten zur Zollunion das Fundament bilden, von dem aus in zwei Richtungen argumentiert werden kann. Es wird mit dem theoretischen Instrumentarium der Zolltheorie zum einen die Freihandelszone erklärt und in Richtung weitergehender Integration der gemeinsame Markt³⁶ bzw. die vollkommene Integration. Diese Ansätze zu einer allgemeineren Theorie der Marktintegration sollen nun vorgestellt werden.

Eine Theorie der Freihandelszone oder eine solche des gemeinsamen Marktes, begriffen als eigenständige analytische Modelle, gibt es trotz der vielen Ansätze der letzten Jahre noch nicht. Möglicherweise, weil die meisten Autoren noch zu sehr mit der Kritik der Zollunionstheorie von Viner beschäftigt waren. Mittlerweile sind jedoch Tendenzen hin zu einem globaleren Konzept der Theorie der Marktintegration auszumachen³⁷.

Die Spezifität der Freihandelszone in bezug auf Wohlfahrtsveränderungen wurde unter Punkt 2.4. angesprochen, so daß hier auf die Ansätze bezüglich des gemeinsamen Marktes einzugehen ist. Obwohl schon früher erste Überlegungen zur Problematik der Einführung von Faktorbewegungen zwischen Ländern gemacht wurden³⁸, gilt der Ansatz von Wooton (1988) als erste Formalisierung der Faktormobilität in einer Zollunion³⁹. Er geht dabei in einem 3-Länder-2-Güter-Modell (das traditionelle Modell der zolltheoretischen Fragestellungen) der Frage

³⁵ Einer gegenteiligen Argumentation folgend, sieht Huber im Anfangsstadium sogar mögliche Wohlfahrtserhöhungen. Siehe J. G. Huber: a. a. O., S. 57ff.

³⁶ Im Fall des gemeinsamen Marktes kommt wie schon in 2.1. dargestellt, die Faktormarktintegration zur Gütermarktintegration hinzu.

³⁷ Vgl. F. P. Lang; A. M. Stange: "Integrationstheorie: Eine kritische Übersicht". In Jahrbuch für Sozialwissenschaft 45 (1995), S. 141-170, und R. Baldwin, A. Venables: Regional economic integration, in: G. Grosman, K. Rogoff (Ed.): Handbook of International Economics, Vol. III, Amsterdam u. a. 1995, S. 1598-1644.

³⁸ Vgl. J. E. Meade: The Theory of Customs Unions, Amsterdam 1955; und M. C. Kemp: A contribution to the General Equilibrium Theory of Preferential Trading, Amsterdam 1969; R. A. Brecher, J. N. Bhagwati: "Foreign ownership and the Theory of Trade and Welfare", in Journal of Political Economy 89, 1981, S. 497-511. die allerdings den Produktionsfaktor Kapital einführen. M. S. Michael: "From a Customs Union to a Common Market" In Economic letters, vol. 39, S. 79-84.

³⁹ I. Wooton: "Towards a common market: factor mobility in a customs union", in: Canadian Journal of Economics XXI, N° 3, 1988, S. 525-538.

nach, welche Auswirkungen eine marginale Steigerung der Faktormobilität (Produktionsfaktor Arbeit) in einer Zollunion, in der durch verschiedentliche Annahmen ohnehin schon Migrationsbewegungen zugelassen sind, auf die Wohlfahrt jedes einzelnen Landes der gesamten Zollunion und der gesamten Welt hat.

Dieser Beitrag bleibt daher in der Vinerschen Tradition der Messung von Integrationsvorhaben an Wohlfahrtsveränderungen und ergänzt das traditionelle Modell um die Faktormobilität. Hauptsächliche Ergebnisse sind, abgesehen von den Implikationen der gestiegenen Faktormobilität für die Reallokation der Produktionsmöglichkeiten, daß eine Zollunion hinsichtlich der Wohlfahrtsverbesserungspotentiale einem gemeinsamen Markt ebenbürtig ist, wenn die Mobilität der Produktionsgüter zwischen den Partnerländern bereits zum Ausgleich der Faktorpreisrelationen führt. Das Modell ergibt für die Welt und auch für die gesamte Zollunion, falls sie klein ist, eindeutige Wohlfahrtssteigerungen. Im Fall einer großen Zollunion muß der gemeinsame Außenzoll erst die wohlfahrtsreduzierenden Wirkungen der Faktorbewegungen genau kompensieren, um von der effizienteren Produktion innerhalb der Union zu profitieren, selbst wenn vor der marginalen Änderung der Faktorbewegungen ein "optimaler Zoll" in Kraft war.

Bezüglich der individuellen Wohlfahrtswirkungen unter den Integrationsländern bleibt die Analyse jedoch wenig differenziert aufgrund der geringen Spezifizierung der Angebots- und Nachfrageseite des Modells sowie der Handelsstrukturen. Als Ergebnis wird lediglich festgehalten, daß jedes Land Wohlfahrtsverbesserungen erfahren kann, dazu aber Kompensationszahlungen zwischen den Partnern notwendig werden.

An dieser Stelle setzt Stange (1994) an und untersucht integrationsbedingte Faktorwanderungen und die daraus resultierenden Allokationswirkungen⁴⁰. Insbesondere werden Determinanten herausgearbeitet, die, da sie das Zustandekommen des Faktorpreisausgleichs herbeiführen, einen Vergleich der Vorteilhaftigkeit des gemeinsamen Marktes mit der der Zollunion erlauben. Es sind dies Faktorausstattungsunterschiede zwischen den Integrationspartnern, sektorale Kapitalintensitätsunterschiede sowie Unterschiede in den Substitutionselastizitäten der Produktionsfunktionen. Auch hinsichtlich der Analyse der beim Übergang von der Zollunion zum Gemeinsamen Markt entstehenden Faktorwanderungen ergibt die Studie interessante Ergebnisse. Von Bedeutung sind dabei Produktionsstrukturen und

⁴⁰ Vgl. A. M. Stange: Zollunion versus Gemeinsamer Markt, Berlin 1994, S. 50.

Spezialisierungsniveaus sowie Technologiestandards bzw. deren Unterschiede zwischen den an einem Integrationsprozeß beteiligten Ländern. Die Ergebnisse bleiben dabei dem neoklassischen Rahmen der traditionellen Bewertung der Wohlfahrtsimplikationen von Integrationsgebilden verhaftet.

Zusammenfassend ist festzustellen, daß die Theorie der Zollunion in der Tradition von Viner nach wie vor als Spezialfall der internationalen Handelstheorie den vorgegebenen Rahmen für theoretische Überlegungen sowohl in Richtung der Freihandelszone, aber auch des gemeinsamen Marktes absteckt. Das Modell von Wooton führt dabei die Mobilität des Produktionsfaktors Arbeit ein und untersucht die anschließend stattfindenden Wohlfahrtsveränderungen. Die Untersuchung von Stange führt die Analyse weiter, indem der Vergleich der beiden Integrationsformen Zollunion und Gemeinsamer Markt hinsichtlich mehrerer Determinanten durchgeführt wird, die im Einzelfall zu überprüfen sind. Dieses Modell erlaubt auch die Beschreibung der Effekte der Faktorwanderung beim Übergang von der Zollunion zu der Integrationsform des gemeinsamen Marktes.

Insgesamt beschreibt Kapitel 2 die Entwicklung der Theorie der Integration ausgehend von der klassischen Zollunionstheorie über die Ergänzungen am ursprünglichen Modell bis hin zu neueren Modellansätzen der internationalen Handelstheorie. Das Ziel ist die Entwicklung eines theoretischen Modellansatzes, der möglichst viele Parameter der Integration berücksichtigt und sowohl für vorgelagerte als auch nachgelagerte Stufen der Integration im Vergleich zur Zollunion erklärend wirken kann. Die im Zuge der klassischen Zollunionstheorie herausgestellten Produktions- und Konsumeffekte, die mit der Handelsschaffung und der Handelsablenkung einhergehen, haben entgegengesetzte Auswirkungen auf die Weltwohlfahrt. Während eine handelsschaffende Zollunion die Weltwohlfahrt steigert, reduziert eine handelsablenkende diese Weltwohlfahrt. Im Hinblick auf den Vergleich der Wohlfahrtseffekte anderer Integrationsformen wie Freihandelszone, Präferenzzone oder Gemeinsamer Markt mit denen der klassischen Zollunion sind die Aussagen unterschiedlich. Während diesbezüglich die generelle Über/Unterlegenheit der Freihandels- und Präferenzzone im Vergleich zur Zollunion nicht hinreichend erwiesen ist, kann zum Gemeinsamen Markt folgende Aussage gemacht werden. Eine Zollunion ist in bezug auf Wohlfahrtseffekte einem Gemeinsamen Markt vergleichbar,

wenn die Faktormobilität zwischen den Partnerländern bereits zum Ausgleich der Faktorpreisrelationen führt. Entscheidende Vorbedingungen hierfür sind eine Angleichung der Faktorausstattungen zwischen den Integrationspartnern, eine Angleichung der sektoralen Kapitalintensitätsunterschiede sowie in den Substitutionselastizitäten der volkswirtschaftlichen Produktionsfunktionen. Ein Nebeneffekt, der sich durch die Ausdehnung des ursprünglichen Zwei-Länder/Ein-Gut-Modells ergibt, ist die Möglichkeit der differenzierteren Bewertung von Integrationsvorhaben. Die Einbeziehung von Faktoren wie terms of trade oder Skalenerträge erlaubt die Rechtfertigung von strenggenommen handelsablenkenden Integrationsformen, weil die Effekte, die daraus resultieren (Terms of trade- und Skaleneffekte) zu positiven Wohlfahrtswirkungen für die Region führen. Tenor der Argumentation ist, die primäre Inkaufnahme von Wohlfahrtseinbußen auf Weltebene, aufgrund von Wohlfahrtssteigerungen eines Integrationslandes und/oder der gesamten Integrationsregion, in Erwartung der sekundär ausstrahlenden Wohlfahrtsverbesserungen auf der Ebene der gesamten Welt. Das nächste Kapitel ist eine Darstellung weiterer Erklärungsansätze für diese Argumentationslinie. Festzuhalten bleibt, daß die verschiedenen Erweiterungen die ursprüngliche Theorie der Zollunion in verschiedener Hinsicht gut ergänzen, und daß sie einen Weg aufzeigen zu einer umfassenden Modellierung der Integrationstheorie. Diese Modellierung wird im Kapitel 3 die spezifische Situation der Entwicklungsländer aufgreifen.

3. DIE THEORIE DER WIRTSCHAFTSINTEGRATION IN DEN ENTWICKLUNGSLÄNDERN: DER FALL WESTAFRIKA

"The orthodox theory was evolved with the developed countries of Europe in mind and expressly for the purpose of throwing light on the problems of integration in Western Europe. It is natural to ask how far, if at all, the theory is also relevant to the rather different circumstances of developing countries"⁴¹.

Mehrere Autoren⁴² haben postuliert, daß aufgrund unterschiedlicher ökonomischer Voraussetzungen in beiden Gruppen von Ländern die vor dem Hintergrund der europäischen Integration entwickelte Theorie auf Entwicklungsländer nicht anwendbar sei. Ihre Ansätze beziehen sich zumeist auf die Feststellung, daß die Ziele, die Entwicklungsländer innerhalb eines Integrationsvorhabens verfolgen, auf den produktivsten Einsatz der Ressourcen ausgerichtet sind, also auf wirtschaftliche Entwicklung. Wirtschaftliche Entwicklung wird, obwohl die Strategie der nachholenden Industrialisierung der ersten Entwicklungsdekade fehlgeschlagen ist, vor allem in den Planungsstäben der Entwicklungsländer nach wie vor mit quantitativen Wachstumszielen gleichgesetzt⁴³. Industrialisierung im weitesten Sinne, als Entfaltung der produktiven Kräfte begriffen, ist demnach in diesen Ländern der vielversprechendste Weg, um Wachstumsraten oberhalb der Steigerungsraten der Bevölkerung zu erreichen. Die Problematik eines sustainable development und der Berücksichtigung sozialer und kultureller Kategorien bleibt als aktuelle Fragestellung der neueren Entwicklungstheorien und -strategien hiervon nicht unberücksichtigt⁴⁴. Die entwicklungspolitische Konzeption der deutschen Entwicklungszusammenarbeit spezifiziert den Interventionsrahmen global-verstandener Entwicklungspolitik. „Eine global nachhaltige Entwicklung setzt voraus, daß drei zentrale Belange verfolgt

⁴¹ P. Robson (1987): a. a. O., S. 194

⁴² Für eine grundsätzliche Diskussion der Argumente in bezug auf die Anwendung klassischer ökonomischer Theorien auf Entwicklungsländer, siehe H. Myint: „Economic Theory and the Underdeveloped Countries“, in Journal of Political Economy, vol. 73, 1965, S. 477 ff. Bezüglich der Theorie der Integration, vgl. A. Hazlewood: Economic Integration – The East African Experience, London 1975, S. 11; R. F. Mikesell: „The Theory of Common Markets as applied to Regional Arrangements among Developing Countries“, in: R. Harrod, D. Hague, 1963, S. 205-229; P. Robson: Economic Integration in Africa, London 1968, S. 26 ff.

⁴³ Diese Feststellung konnte nicht zuletzt in mehreren Gesprächen des Verfassers mit hochrangigen UEMOA-Beamten bestätigt werden, in denen der Kern wirtschaftlicher Entwicklung in den Mitgliedsländern fast immer auf quantitative Ziele reduziert wurde.

werden: produktives Wirtschaftswachstum, soziale Gerechtigkeit und ökologische Nachhaltigkeit.“⁴⁴ Wirtschaftliches Wachstum kann demnach nicht auf Kosten sozialer oder ökologischer Ziele angestrebt werden. Um die Ziele zu erreichen, die Entwicklungsländer innerhalb dieser Integrationsvorhaben verfolgen, sind den oben angesprochenen Autoren zufolge protektionistische Maßnahmen erforderlich, deren Verwirklichung auch in der Integration gesucht wird und die nichts mit dem Ideal des Freihandels und der dadurch erzielten Wohlfahrtsteigerung, die die liberale Integrationstheorie begründen, zu tun haben.

Wenn die Gründe für die Realisierung von Integrationsvorhaben zwischen Entwicklungsländern nicht mit den klassischen Wohlfahrtsverbesserungen angegeben werden können, so müßte es zumindest auf anderem Wege möglich sein, diese Integrationsgebilde zu rechtfertigen, nicht nur politisch, sondern auch ökonomisch.

Das Konzept der trade creation ist zumindest in den Entwicklungsländern mit wenig Erfolg behaftet gewesen, denn die Wirtschaftsstrukturen benachbarter Volkswirtschaften erlaubten in den seltensten Fällen eine erwähnenswerte Erhöhung des interregionalen Handels. Dies ist hauptsächlich auf die von der Theorie abweichende Zielsetzung zurückzuführen, die im Fall der Entwicklungsländer wohl eher in der wirtschaftlichen Entwicklung bestehen dürfte und daher eine Veränderung der Produktionsstruktur, d. h. der Zusammensetzung des produktiven Apparates, involviert. Obiges ist natürlich mit der Annahme der unveränderten Wirtschaftsstruktur der orthodoxen Theorie der Zollunion unvereinbar. Handelsschaffung könnte, im Gegensatz zur klassischen Theorie unter Berücksichtigung homogener Güter, nur dann zwischen den Mitgliedsländern einer Zollunion eintreten, wenn die Partner jeweils heterogene Güter herstellen und nicht nur abbauen oder fördern, und eine diversifizierte Produktionsstruktur errichten, um Handel untereinander überhaupt zu ermöglichen. Bis zu diesem Zeitpunkt dürfte bezüglich der ähnlichen Handels- und Produktionsstrukturen benachbarter Länder kaum Handelsschaffung zu verzeichnen sein. Auch die weitestgehende Ausrichtung dieser Länder auf den Handel mit Industrieländern dürfte darüber Aufschluß geben, daß es bei einer verharrenden Wirtschaftsstruktur wenig Aussicht auf

⁴⁴ Vgl. F. Nuscheler: Lern- und Arbeitsbuch Entwicklungspolitik, 4. akt. Ausg., 1. durchges. Nachdr. der 4. Aufl., Bonn 1996, S. 198 ff.

⁴⁵ Bundesministerium für Wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung: Journalisten-Handbuch Entwicklungspolitik 1998, S. 25

Handelsschaffungseffekte gibt, die die Wohlfahrt im herkömmlichen Sinne erhöhen könnten.

Überhaupt erweist sich die Annahme, durch eine Handelsliberalisierung könnten die positiven Effekte der Integration über die Kräfte des Marktes zum Wirken kommen, in den Entwicklungsländern als falsch oder zumindest unzureichend, weil nach den Liberalisierungsmaßnahmen eine Fülle an Verzerrungen der Preisstruktur, Infrastrukturproblemen und anderen Hemmnissen sowohl administrativer als auch wirtschaftlicher Art weiterhin bestehen. Güter, die nicht über den Markt gehandelt werden, nämlich die kollektiven oder öffentlichen Güter, spielen bei der Veranschaulichung des zu engen Rahmens der herkömmlichen Integrationstheorie eine große Rolle, erlauben sie doch die Konzeptualisierung und Einbeziehung des Wunsches nach wirtschaftlicher Entwicklung. Dieser Wunsch stellt selbst ein öffentliches Gut dar. Diese Erkenntnis hat in den vergangenen Jahrzehnten dazu geführt, daß Integrationsvorhaben der Entwicklungsländer mehr und mehr eine Regulierungs- oder Planungskomponente erhielten oder, wie Balassa es ausdrückte: ".....present-day underdeveloped countries need more state interference in economic affairs than do advanced economies, since, in the former, market incentives are often not conducive to development."⁴⁶ Neuere Ansätze der Integration zwischen Entwicklungsländern betonen wiederum den Charakter der marktorientierten Liberalisierung stärker. Ähnlich der Wandlung der Rolle des Staates als Garant der marktwirtschaftlichen Rahmenbedingungen, entwickeln sich auch in den Integrationsprozessen der Entwicklungsländer supranationale Institutionen, die eine Überwachungsfunktion⁴⁷ haben, aber nicht direkt in den Integrationsprozess der Märkte eingreifen.

In diesem Kapitel sollen speziell vor dem Hintergrund der ökonomischen Situation der Entwicklungsländer entwickelte Ansätze untersucht werden und der Versuch unternommen werden, im Rahmen des neoklassischen Paradigmas der traditionellen integrationstheoretischen Annahmen ein zumindest in Ansätzen geschlossenes System der Integration in Entwicklungsländern herauszuarbeiten.

⁴⁶ B. Balassa: a. a. O., S. 10.

⁴⁷ Diese Überwachungsfunktion betrifft ähnlich wie im europäischen Integrationsprozess Konvergenzkriterien, deren Einhaltung auf staatlicher Ebene durch supranationale Institutionen

3.1. Die im Fall der Entwicklungsländer geforderte Dynamisierung des Integrationskonzeptes

Die Diskussion um die Gründe, die eine Integration von Ländern rechtfertigen, welche im herkömmlichen statischen Sinne nicht wohlfahrtsfördernd sein kann, fokussiert sich auf die dynamischen Effekte, die eine entsprechende Integration mit sich bringen würde. Dabei bezieht sich der Begriff statisch, wie im herkömmlichen volkswirtschaftlichen Sinne üblich, auf Zustände, deren Veränderungen nicht über eine bestimmte Zeiteinheit ausgedehnt werden können, während dynamische Gegebenheiten einer Betrachtung über mehrere Zeitperioden zugänglich sind. Die Argumentation der Befürworter eines solchen differenzierenden Ansatzes ist die folgende: Auch wenn die heutigen Auswirkungen einer Integration von Entwicklungsländer eher wohlfahrtsmindernd für die Welt als Ganzes sind, sollten schon heute die zu erwartenden Auswirkungen auf die Wirtschaftsstruktur, das Wachstum dieser Länder und ihrer zukünftigen Handelsbeziehungen mit in die Betrachtung einbezogen werden⁴⁸. Insbesondere bei den Integrationsprozessen sollten die langen Zeiträume, die zur Durchsetzung von Prozessen notwendig sind, berücksichtigt werden. Andererseits sind nach herrschender Meinung gerade in den Entwicklungsländer die volkswirtschaftlichen Bedingungen schnellem Wandel unterworfen, dem durch die statischen Effekte der orthodoxen Theorie nicht Rechnung getragen wird⁴⁹. An dieser Stelle ist ein erster Widerspruch zu bemerken, der sich durch die verschiedenen Argumentationen der „Dynamisierungsautoren“ zieht, weil sich einerseits die Volkswirtschaft in den Entwicklungsländern schnell wandelt und meistens schneller wächst als in den Industrieländern, andererseits aber die für die Weltwohlfahrt positiven Effekte einer Integration zwischen Entwicklungsländern nach Meinung der Befürworter lange Zeiträume umfassen soll. Das grundsätzliche Problem bei diesem Argumentationsgang ist die Abgrenzung der dynamischen Effekte von den sogenannten statischen mittels einheitlicher Kriterien.

kontrolliert wird, wie beispielsweise im Rahmen der UEMOA, das Verfahren der „surveillance multilatérale“ (Art. 64 ff. des UEMOA-Vertrages).

⁴⁸ Insbesondere R. F. Mikesell meint: „I believe, however, that the theoretical analysis of customs unions or of regional preference arrangements generally should be directed more towards the problem of their impact on the direction of investment in the developing countries for future output rather than limited to an analysis of the welfare implications of shifting existing trade patterns.“, a. a. O., S. 206.

⁴⁹ Vgl. F. Pazos: „Regional Integration of Trade Among Less Developed Countries“, in: P. Streeten: Trade Strategies of Development. Papers of the Ninth Cambridge Conference on Development Problems, September 1972, S. 150.

3.2. Effekte über die Handelsschaffung hinaus

Die Definition von Kriterien, die eine klare Unterscheidung zwischen statischen und dynamischen Integrationseffekten ermöglichen, ist an dieser Stelle entscheidend, um auch die Argumentation entsprechend präzisieren zu können. Während für einige Autoren alle Effekte, die über die klassischen Konsum- und Produktionseffekte der Theorie hinausgehen, bereits dynamischer Natur sind, weil sie erst in zweiter Linie und mit Zeitverzögerung die Wohlfahrt der beteiligten Integrationsländer beeinflussen (analytischer Ansatz), sehen andere beispielsweise die economies of scale oder die Terms-of-trade-Änderungen als integralen Bestandteil der Produktionseffekte und damit als statisch an⁵⁰. Auch bezüglich der, je nachdem, ob es sich um die Integration von Entwicklungsländern oder von Industrieländern handelt, unterschiedlichen Gewichtung der statischen und dynamischen Effekte in der Argumentation, sind Zweifel an der wissenschaftlichen Stringenz dergleichen anzubringen. Während Integrationsvorhaben zwischen Industrieländern in den meisten Fällen schon nach statischen Gesichtspunkten Zustimmung bewirken, weil sie im Ergebnis handelsschaffend sind⁵¹ und die dynamischen Effekte gar nicht erst in die Betrachtung einfließen, überwiegen aus taktischen Gründen der Argumentation die zweiten bei Integrationsvorhaben der Entwicklungsländer. Wenngleich aufgrund der in wesentlichen Punkten nicht vergleichbaren Wirtschaftsstruktur zwischen Industrieländern und Entwicklungsländern diese Argumentation auf den Versuch einer Rechtfertigung der Integration von Entwicklungsländern und die Fortentwicklung der theoretischen Basis der Zollunionstheorie hinausläuft, so ist doch Vorsicht geboten. Die theoretische Fortentwicklung, die durch das Einbeziehen der sogenannten dynamischen Effekte erfolgt, entbehrt jeder Grundlage, wenn durch diese dynamischen, zukünftigen Wohlfahrtswirkungen die Existenz eines jeden Integrationsvorhabens gerechtfertigt werden kann.

⁵⁰ Vgl. M. B. Krauss: „Recent Developments in Customs Unions Theory: An Interpretative Survey“, in: *Journal of Economic Literature*, Vol. 10, 1972, S. 421.

⁵¹ Siehe insbes. die frühen Studien zur europäischen Integration von P.J.Verdoorn: „A customs union for western Europe-advantages and feasibility“, in *World Politics*, July 1954; ders.: „The intrabloc trade of Benelux“, in E. A. G. Robinson (ed.): *Economic consequences of the size of nations*, London 1960; P. J. Verdoorn und F. J. M. Meyer zu Schlochtern: „Trade creation and trade diversion in the common market“, in H. Brugmans (ed.): *Intégration européenne et réalité économique*, Bruges 1964; A. Lamfalussy: „Intra-european trade and the competitive position of the EEC“, in *Transactions of the Manchester Statistical Society*, Manchester 1963; sowie die Diskussion der Ansätze zur Messung von

Die Effekte, die im Zusammenhang mit dynamischen Integrationseffekten häufig genannt werden, sind die bereits im Abschnitt 2 untersuchten Skaleneffekte, die Terms of trade-Effekte, die Wettbewerbseffekte, die Investitionseffekte, der Ausbau der Exportbasis, das Zahlungsbilanzgleichgewicht, die Aufhebung der Arbeitslosigkeit und des wirtschaftlichen Dualismus⁵². Weiterhin sind hervorzuheben der Effekt des technischen Fortschritts und die Steigerung der wirtschaftlichen Wachstumsrate als verbundene Effekte⁵³ und Ziele eines Integrationsvorhabens an sich zwischen Entwicklungsländern. Das einzige Merkmal, das allen oben genannten Effekten gemeinsam ist, ist die relativ große Zeitspanne, die zwischen Ursache und Wirkung liegen dürfte, wobei die Auswirkung jeweils die Messung des Effektes darstellt. In der Tat dürfte einige Zeit vergehen, bevor der Integrationsmechanismus, aufgrund der Terms of trade-Effekte oder der Wettbewerbseffekte zum Beispiel, in Gang gesetzt würde. Noch länger ist die Zeit zu bemessen, wenn die Ausweitung der Exportbasis und beispielsweise die Steigerung der wirtschaftlichen Wachstumsrate zu messen wäre. Zum anderen bedingt gerade diese lange Zeitspanne die Möglichkeit für jegliche Interpretationen in bezug auf die Kausalität des Integrationsprozesses im Verhältnis zum beobachteten Effekt. Andere nationale Effekte kommen zum Tragen, so daß sich die Isolierung des dynamischen Effektes schwierig gestaltet. Oft sind einzelne Staaten selbst noch nicht am Ende ihres nationalen Integrationsvorganges. Unterschiede in der Wirtschaftsstruktur und Disparitäten zwischen den Regionen bedingen wirtschaftliche Integrations- und Desintegrationsprozesse. Diese vermischen sich mit den oben angeführten, und es besteht die Gefahr, daß sie diese überlagern und deren isolierte Betrachtung gefährden. Wie im Abschnitt 2.1. erläutert, ist die Integration ein Prozeß, so daß weitere Effekte im Zeitablauf auftreten, die entweder gegen diese dynamischen Effekte wirken oder sie verstärken. Es besteht insgesamt die Gefahr der unsachgemäßen Zuordnung eines Effektes zu einem Prozeß, der hiermit wenig zu tun hat.

Im Rahmen der Wachstumstheorie erscheint die Weiterentwicklung der Bedingungen für eine Steigerung der Wachstumsrate ein wichtiges Forschungsziel zu sein.

Integration in A. M. El-Agraa: The theory and measurement of international economic integration, Hong Kong 1989

⁵² Vgl. R. F. Mikesell: a. a. O., S. 205.

Es ist jedoch fraglich, ob allein die wirtschaftliche Integration mehrerer Länder einen Wachstumsprozeß in den beteiligten Ländern bewirken kann. Generell wird erwartet, daß die Erleichterung der Handels- und Währungsbeziehungen zwischen Ländern einen positiven Effekt auf die nationalen Volkswirtschaften haben wird, aber zum Auslösen eines Wirtschaftswachstumsprozesses bedarf es stabiler sozio-politischer und ökonomischer Rahmenbedingungen in jedem Partnerland.

3.3. Die Problematik öffentlicher Güter am Beispiel der Industrialisierungspräferenz

Die Kritik an Viners komparativ-statischem Modell betrifft auch die Vernachlässigung der öffentlichen Güter bei der Bewertung der Wohlfahrtseffekte einer Zollunion. Will man den Kreis der Untersuchungen erweitern und die Integrationsprozesse von Entwicklungsländern im Hinblick auf ihre gesamten Wohlfahrtswirkungen untersuchen, so erscheint es unerlässlich, neben der Betrachtung von privaten Gütern auch öffentliche Güter mit einzubeziehen⁵⁴. Mit der Versorgung an öffentlichen Gütern in den Integrationsräumen werden sowohl ökonomische als auch nicht-ökonomische Nutzenpräferenzen der Konsumenten befriedigt. „Wenn ein Gut von mehreren Personen - im reinen Fall von allen Personen einer Volkswirtschaft - gleichzeitig konsumiert werden kann, ohne daß der Konsum durch einen Konsumenten den anderer Konsumenten mindert, wird es ein öffentliches Gut genannt“⁵⁵. Diese öffentlichen Güter werden nicht auf dem Markt gehandelt und ihr Preis wird somit auch nicht dort bestimmt.

Verschiedene Autoren haben über die Problematik der Einbeziehung der öffentlichen Güter in das Wohlfahrtskalkül von Integrationsprozessen theoretische Aussagen über

⁵³ Vgl. H. Kitamura: „Economic Theory and the Economic Integration of Underdeveloped Regions“, in: M. S. Wionczek: Latin American Economic Integration, 1966, S. 42 f.

⁵⁴ Charakteristisch für die Abgrenzung dieser Art von Gütern von den privaten Gütern ist das Prinzip der Nicht-Ausschließbarkeit (non-exclusion) und das Prinzip der Nicht-Rivalität (non-rivalness). Bezüglich der theoretischen Begründung öffentlicher Güter vgl. insbesondere: R. A. Musgrave: The Theory of Public Finance, New York, Toronto, London 1959, und P. A. Samuelson: „The Pure Theory of Public Expenditure“, in: Review of Economics and Statistics, vol. 36, 1954.

⁵⁵ A. Schuseil: Präferenzen für öffentliche Güter im Modell der neuen Konsumtheorie, Göttingen 1982, S. 11.

die Befriedigung der Präferenzen der Völker machen können⁵⁶. Das, was sie als soziale Präferenz bezeichnen, also die Industrialisierungspräferenz, führt bei orthodoxer Sichtweise zu Wohlfahrtsverlusten (trade diversion), wird aber dennoch von den Entscheidungsträgern vorgezogen. Die Integration verschiedener Länder mit ähnlicher Präferenzstruktur ist nun insofern für sie von Vorteil, daß sie sich durch ihren Zusammenschluß auf jeweils die Güter spezialisieren, die sie am effizientesten von allen Beteiligten produzieren können. Dadurch werden die hingenommenen Wohlfahrtsverluste in Grenzen gehalten, und das Ziel der Industrialisierung kann dennoch gemeinsam erreicht werden. Die Hauptprobleme, die allgemein mit diesen Ansätzen verbunden sind, werden bereits durch die notwendigen Bedingungen für eine erfolgreiche Durchführung dieser Industrialisierungspräferenz angegeben:

- 1) there is a steeply rising marginal cost of protection in the two countries,
- 2) the countries have a strong preference for industry,
- 3) the countries are complementary, and
- 4) neither country dominates the other in industrial production generally⁵⁷.

Bei den Annahmen zu diesem Modell geht es den Autoren darum, die Entscheidungssituation der nationalen Planungsstäbe zu charakterisieren. Die erste Annahme geht von einer stufenförmigen Angebotskurve industrieller Produktion in den Mitgliedsländern aus, die in der Situation vor Gründung der Zollunion die Grenzkosten der Protektion, also die Zolltarife zum Schutz der inländischen industriellen Produktion internalisiert.⁵⁸ Diese erste Annahme ist realistisch und spiegelt die Situation wider, in der sich die meisten Entwicklungsländer auf dem Pfad der industriellen Entwicklung zunächst im Bereich der vergleichsweise geringere

⁵⁶ Vgl. die Ausführungen bei H. G. Johnson: „An Economic Theory of Protectionism, Tarif Bargaining and the Formation of Customs Unions“, in: *Journal of Political Economy*, vol. 73, 1965, S. 256-283; C. A. Cooper, B. F. Massell: „Toward a General Theory of Customs Unions for Developing Countries“, in: *Journal of Political Economy*, vol. 73, 1965, s. 461-476; P. Wonnacott, R. Wonnacott: „Is Unilateral Tariff Reduction Preferable to a Customs Union? the Curious Case of The Missing Foreign Tariffs“, in: *American Economic Review*, vol. 71, 1981, S. 704-714. P Wonnacott; R. Wonnacott: „How General is the Case for Unilateral Tariff Reduction?“, in: *American Economic Review*, vol. 74, 1984, S. 491.

⁵⁷ C. A. Cooper, B. F. Massell: a. a. O., S. 475 f.

⁵⁸ Die Angebotskurve ist stufenförmig, weil angenommen wird, daß die qualitative Ausweitung der geschützten industriellen Produktion, die die Präferenz der Planungsstäbe genießt, aufgrund der begrenzten inländischen Nachfrage einen Kostensprung bedeutet, der durch eine Stufe abgebildet wird.

Kosten verursachenden Agro- und Konsumgüterindustrie engagieren, bevor die schweren industriellen Bereiche, wie Metall- und Maschinenindustrie angegangen werden. In den ersten Branchen sind die Kosten der Protektion erfahrungsgemäß wesentlich geringer und dadurch eine Orientierung dorthin naheliegender als in letzteren. Schon die Erfüllung der zweiten Annahme in den Entwicklungsländern darf aber bezweifelt werden, weil der Begriff der Industrialisierungspräferenz sehr weit gefaßt ist und andererseits diese starke Präferenz in den Ländern nicht immer gegeben ist. Bei der dritten Annahme, die komplementäre Produktionsstrukturen erfordert, ist der Realitätsbezug zur Situation der meisten Entwicklungsregionen kaum zu erkennen, zeichnen sich diese Länder doch gerade dadurch aus, daß sie meistens eine wenig diversifizierte, gleichartige Produktionsstruktur aufweisen. Die vierte Bedingung der Nicht-Dominanz eines Partners durch den anderen in dieser Zweier-Zollunion ist in zweierlei Hinsicht zu verstehen. Zum einen geht sie dahin, daß ante Zollunionsbildung keine wesentlichen Unterschiede in der industriellen Ausstattung zwischen den Partnern existieren dürfen und post Zollunionsbildung die Verteilung der Industrieproduktion nicht zum Nachteil eines Partners ausfallen darf. Diese Bedingung spricht also zwei wichtige Bereiche der Zollunionsbildung an, die später noch im empirischen Teil zu untersuchen sein werden, und zwar die Industrialisierungsgrade von Zollunionspartnern und die Verteilung der Vor- und Nachteile der Integration im weitesten Sinne. Diese Bedingung ist sehr eng gefaßt und unterschätzt die den teilnehmenden Ländern zu unterstellende Absicht, ihre Vorteile im Rahmen der Zollunion auf jeden Fall zu maximieren und die geringe Bereitschaft ihrerseits, Zugeständnisse im Verteilungsprozeß zu machen.

Der Versuch, die öffentlichen Güter mit in das Wohlfahrtskalkül regionaler Wirtschaftszusammenschlüsse zu rechnen, wurde in bezug auf die Tatsache der Einführung solcher schwer quantifizierbaren Variablen kritisiert⁵⁹. Angesprochen wurde in diesem Zusammenhang auch der geringe Realitätsbezug, den der Anspruch der Meßbarkeit von Präferenzstrukturen der beteiligten Völker darstellt. In den

⁵⁹ Vgl. die kurzen Ausführungen bei F. Machlup: A History of Thought on Economic Integration, London 1977, S. 34 f. und S. 101 und in schärferer Form bei H.-J. Harborth: Anforderungen an eine revidierte Integrationstheorie für Entwicklungsländer, in: W. v. Urff (Hrsg.): Integration der Entwicklungsländer in eine instabile Weltwirtschaft. Probleme, Chancen, Gefahren; Schriften des Vereins für Socialpolitik Bd. 90, Berlin 1976, s. 70 ff.

meisten Entwicklungsländern, die zur Gruppe der MICs und LICs⁶⁰ zu zählen sind, wie in den westafrikanischen Staaten, ist die Bildung des Staates als nationale Entität der modernen Zeit, wenn überhaupt, erst seit wenigen Jahren in Gang gekommen.

Mehrere Staaten haben es dennoch nie zu einer stabilen politischen und ökonomischen Einheit geschafft und befinden sich im Zerfall. Dort, wo der Staat überdauert, hat er von Beginn der sechziger Jahre an, hauptsächlich auf eine Mischpolitik von Nationalismus und staatlich gelenkter Wirtschaft gesetzt. Die regionale Integration war in den Führungsstäben meist nur nebensächlich und, wenn überhaupt, Mittel zum Zweck der nationalen oder persönlichen Entwicklung. Nichtsdestoweniger erscheint gerade die Möglichkeit, nicht-ökonomische Güter mit in die Überlegungen zu nehmen, zumindest bezüglich der Situation in den Entwicklungsländern, als eine Chance, die sozio-ökonomische Realität dieser Länder in ihrer Gesamtheit zu erfassen. Obwohl in den Ländern, in denen eine Tendenz zur Industrialisierung auszumachen ist, diese auch sehr hoch angesiedelt sein dürfte in der Präferenz der Regierung und der ökonomischen Machthaber, ist die Zielbestimmung nicht klar definiert. Soll es sich um die Vertiefung der Agrarsektorproduktion durch die Agroindustrien handeln oder sind nationale Substitutionsindustrien für gängige Konsumgüter des täglichen Bedarfs aufzubauen? Aus dieser unklaren Zielbestimmung resultiert eine nicht mehr so eindeutige Industrialisierungspräferenz, oder zumindest die Mittelzuweisung läßt diese nicht eindeutig erkennen. Ist diese Situation jedoch auf nationaler Ebene nicht eindeutig bestimmt, so darf kaum erwartet werden, daß gemeinsame Projekte bzgl. der überstaatlichen öffentlichen Güter wie Transportwege und Telekommunikation eine klarere Zielerfassung und Zielrealisierung erkennen lassen werden. Abgesehen von den hohen Kosten der Verwirklichung von Zielen im Bereich der öffentlichen Güter ist deren Realisierung trotzdem äußerst wichtig und integrationsfördernd, wie bei der Prüfung der Zielrealisierung für die CEAO und die ECOWAS im Kapitel 4 noch zu bemerken sein wird.

Zusammenfassend ist festzustellen, daß es theoretische Ansätze gegeben hat, die auf der Grundlage der Annahme einer klaren Präferenz für öffentliche Güter im Rahmen

⁶⁰ Nach der Klassifikation der Weltbank die MICs (Middle Income Countries) und die LICs (Low Income Countries), die die wirtschaftlich am wenigsten ausgestatteten Länder darstellen. Es gibt jedoch weitere Klassifikationen, die nach bestimmten Kriterien diese Ländergruppen noch einmal unterteilen, siehe F. Nuscheler: a. a. O., S. 42 ff.

des Integrationsprozesses die daraus resultierende Handelsablenkung gerechtfertigt sehen wollten. Insgesamt sind diese Konzepte besonders auf die Situation der Entwicklungsländer zugeschnitten worden, konnten jedoch nicht überzeugen, weil die modellimmanenten Annahmen in den wenigsten Fällen gegeben sein dürften. Somit ist der Grundgedanke der Einbeziehung öffentlicher Güter wie die Industrialisierungspräferenz, die Erschaffung der überregionalen Transport- und Kommunikationsinfrastrukturen zwar lobenswert und sicherlich vom Blickpunkt des Aufbaus einer Wirtschaftsstruktur den Bedürfnissen der Entwicklungsländer angemessen, die daran geknüpften Bedingungen erfüllen jedoch die wenigsten Entwicklungsländer.

3.4. Marktmängel und Marktversagen

Das Freihandelsideal sieht die orthodoxe Integrationstheorie als eine "Second-best"-Lösung an, die zumindest in begrenzten Integrationsräumen mit der Aufhebung der Handelshemmnisse und möglicherweise der Faktorimmobilität einen Beitrag zur besseren Durchsetzung eines funktionierenden Marktmechanismus und damit zur Vermeidung von Fehlallokationen leistet. Das einwandfreie Funktionieren des Marktmechanismus setzt darüber hinaus aber voraus, daß idealtypisch vollkommener Wettbewerb auf den Güter- und Faktormärkten herrscht und daß externe Effekte nicht zum Tragen kommen.

In diesem Abschnitt sind solche Fälle darzustellen, bei denen der erwähnte Marktmechanismus in Verbindung mit der Integrationsproblematik gestört ist und eine Pareto-optimale Allokation der Ressourcen (Produktions- und Konsumgüter) nicht mehr stattfinden kann. Diese Fälle, bei denen entweder nicht allen Wirtschaftssubjekten freier Marktzutritt gewährt wird, der Markt gar nicht existiert oder durch andere Effekte (externe, interne Effekte der Produktion) gestört wird, bilden dann auch den Hauptteil der Argumentation derjenigen Autoren, die mit Korrekturkonzepten eine Anpassung der Gegebenheiten der Entwicklungsländer an die traditionelle Integrationstheorie versuchen.

3.4.1. Verzerrte Kosten- und Preisstrukturen

In den meisten Entwicklungsländern, also auch in denen Westafrikas, treten Unterschiede zwischen dem Reallohn und der Grenzproduktivität für Arbeit auf. Diese Verzerrungen in den Kosten der Arbeit entstehen aufgrund der hohen Arbeitslosigkeit, der Durchsetzungskraft der Gewerkschaften, die mit dem Niveau der Produktivität nicht adäquate Lohnforderungen durchsetzen und/oder der in einigen Ländern praktizierten Mindestlohnvereinbarungen. Abgesehen davon, daß sich diese Kostenverzerrungen natürlich in die Preisstruktur fortsetzen, entsteht daraus eine gesamtwirtschaftliche Kostenfunktion, die höher liegt als die tatsächlich den Opportunitätskosten nach zu erwartende Kostenkurve. Dieses Konzept der Verzerrungen der Preis- und Kostenstrukturen basiert auf einer Definition der social costs, die in Abgrenzung zu den herkömmlichen Definitionen, wie sie z.B. von Marshall und Pigou eingeführt wurden, eher Opportunitätskosten meint. Im einzelnen heißt es hierzu bei Robson: „It will be assumed that domestic distortions of various kinds cause the average cost curve expressed in terms of social, that is, opportunity, costs to lie below the average cost curve expressed in terms of the actual market prices of factors of production“⁶¹. Vor allem die Verschwendung der Ressourcen, die fehlende Beziehung zwischen Entlohnung und Produktivität der Faktoren, aber auch die Diskrepanz zwischen Produktions- und Konsumgewohnheiten wirken nachteilig auf die gesamtwirtschaftliche Kostenfunktion.⁶² In diesem Rahmen können auch hohe Reibungsverluste in den Beziehungen zwischen den einzelnen Bereichen und Sektoren der Wirtschaft angeführt werden, die zur Preissteigerung beitragen. Daher produzieren die meisten Entwicklungsländer relativ kostenintensiv und benötigen zum Schutz ihrer Produktion gemäß dem Infant-industry-Argument die Außenzölle. Auch die Fiskalpolitik führt in diesen Volkswirtschaften, je nachdem wie sehr die Regierung auf die jeweiligen fiskalischen Einnahmen angewiesen ist, zu mehr oder weniger starken Kosten- und Preisverzerrungen, da der Anteil der Zölle, Steuern und anderen Abgaben als sehr hoch eingeordnet werden muß und die individuelle Preisgestaltung der Unternehmen, diese Kosten an die Konsumenten weiterzureichen sucht. Es stellt sich vor diesem Hintergrund die Frage der sinnvollen Anwendung der - relativ zu den

⁶¹ P. Robson: *Integration, Development and Equity: Economic Integration in West Africa*; London 1983, S. 10ff.

⁶² Vgl. Ph. Hugon: *L'économie de l'Afrique*; Paris 1993, S. 21 u. S. 30.

anderen Integrationsteilnehmern - komparativen Kostenvorteile bzw. deren Bewertung und Operationalisierung im Zuge einer Neuverteilung der industriellen Aktivität. Im Sinne der an den Kostenstrukturen orientierten Ausnutzung potentieller economies of scale nach dieser Neuverteilung ist diese Fragestellung von bedeutsamer Relevanz, will man gewährleisten, daß sich die Verzerrungen im Falle der Öffnung der "Zollgrenzen" nicht in den jeweiligen Partnerländern fortsetzen. Daher ist schon hier eine vielerorts geforderte Harmonisierung (nicht Anpassung) der fiskalischen Regelungen zur Diskussion zu stellen. Mögliche zukünftige Investitionen in die Region könnten positiv davon beeinflußt werden, zumal wenn die oben angesprochene Harmonisierung mit einer Abstimmung der Investitionsgesetze zwischen den jeweiligen Ländern einhergeht.

3.4.2. Die Wettbewerbsstruktur

Viners Konzepte der trade creation, trade diversion können idealtypisch nur unter der Bedingung vollkommener Konkurrenz auf den beiden Märkten der beteiligten Mitgliedsländer entstehen, weil ansonsten die Vorteile, die die Zollunion im Innenverhältnis der Partner im Falle der Handelsschaffung und der Handelsablenkung hervorbringt gar nicht zum Tragen kommen würden, wenn beispielsweise die teurer produzierende Industrieinheit in einem der Mitgliedsländer nicht dem Wettbewerb ausgesetzt wäre und weiterbestehen würde. Diese Bedingung ist in den seltensten Fällen in den Entwicklungsländern gegeben, und die Gegebenheiten zeichnen sich gerade in einigen Ländern Westafrikas durch weitreichende Monopole aus. Auch in den Industrieländern Europas ist diese Bedingung so gut wie nirgends gegeben, weil diese Annahme einen Idealfall darstellt. Auch in Ländern, in denen weitgehend Wettbewerb herrscht, müssen Aufsichtsorgane die Einhaltung mehr oder weniger strenger Regeln durchsetzen. In den Entwicklungsländern führt die vorherrschende Situation überwiegend zu Fehlern in der Ressourcenallokation und somit zu Wohlfahrtsverlusten.

Im Agrarsektor wie im Industriegüter- und Dienstleistungssektor ist die Entwicklung in den einzelnen Ländern Westafrikas bis auf einige kleine Ausnahmen ähnlich abgelaufen. Vor der politischen Unabhängigkeit wurden Monopole aufgebaut, die der Zulieferung der Metropolen dienten. Nach der Unabhängigkeit ist der plötzlich

neuentstandene Staat als einziger kapitalstarker Anteilseigner in fast allen Bereichen der Produktivkräfteentwicklung, meist an der Seite großer Firmen der ehemaligen Kolonialmächte, die weiterhin präsent waren und ihre Interessen zu schützen wußten, tätig geworden. Für eine relativ lange Zeit waren diese öffentlichen (Staats-) Betriebe oder halbstaatlichen Betriebe als einzige in ihrem Sektor aktiv, abgesehen von möglichen anderen Filialen multinationaler Unternehmen⁶³.

Diese Politik des eingeschränkten Angebots auf dem Markt wurde auch durch die recht hohe Protektion der Märkte gefördert und führte dementsprechend zu ausgebauten Monopolsituationen, wobei der Sachverhalt in Westafrika wohl eher auf den Industriegüter- und Dienstleistungssektor zutrifft als auf den Agrarsektor. In der Theorie erhofft man sich angesichts dieser Konstellation, im Vergleich zum heimischen Markt, mit der Integration mehrerer Länder eine Wettbewerbsintensivierung auf dem neuen größeren Markt⁶⁴. Diese Entwicklung ist aber sehr unwahrscheinlich, weil sie für schwächere Mitglieder in den Integrationsgebilden große Opfer bedeutet, wenn diese gezwungen sind, zum Teil mit weniger Effizienz hergestellte und dadurch teurere Produkte der Partnerländer als Substitute billigerer Importe aus Drittländern zu importieren. Schlimmer und damit schwieriger zu entscheiden ist es für die betroffenen Länder, wenn, der Analyse der komparativen Kostenvorteile folgend und im Sinne einer regionalen Effizienzsteigerung, lokale Industrien aufgrund von regionalen Wettbewerbsnachteilen aufgegeben werden müssen. Die Erfahrung zeigt, zumindest für den Fall Westafrika, daß die Länder diese Entwicklung der Integration nicht akzeptiert haben⁶⁵. Damit verbunden sind auch Verteilungsprobleme, die dem durchaus regional bestehenden Entwicklungsgefälle und seiner zeitlichen Fortsetzung im Laufe der Integration abhelfen sollen. Dieses Problem ist zwar kein spezielles Problem der Entwicklungsländer, aber dort angesichts der wenigen zur Verfügung stehenden Mittel zum Ausgleich dieser Unterschiede als eine für den Fortbestand des Zusammenschlusses kapitale Fragestellung anzusehen.

⁶³ Vgl. R. B. Cohen, N. Felton, M. Nkosi, J. v. Liere (Hrsg.): *The Multinational Corporation. A Radical Approach*, Papers by St. Hymer, Cambridge, Mass. 1979, S. 95 ff.

⁶⁴ Vgl. R. F. Mikesell: a. a. O., S. 218 f.

⁶⁵ Vgl. E. Berg: „L'intégration économique en Afrique de l'Ouest - Problèmes et Stratégies“, in: *Revue d'économie du développement*. 2/1993, S. 55.

3.4.3. Das "infant-industry"-Argument: externe Effekte der Produktion

Von allen Argumenten, die vor dem Hintergrund der Fehlallokation des Marktes für eine regionale Wirtschaftsintegration sprechen, ist das „infant-industry“-Argument wahrscheinlich das stärkste und wohl auch älteste, wenngleich es ursprünglich eine nationale Protektion noch nicht industrialisierter Staaten begründen sollte⁶⁶.

In der klassischen Variante geht das Argument davon aus, daß nur mittels einer forcierten Industrialisierung der Wohlstand der Bevölkerung in unterentwickelten Regionen zu erreichen sei und daher generell die Industrieunternehmen den Vorrang in der Wirtschaftspolitik der sich entwickelnden Länder haben sollten und somit auch die Protektion durch Schutzzölle vor den Industrien anderer Länder. Auf heutige Verhältnisse angewandt, heißt es in der Interpretation des Arguments, daß junge Industrien, die in ihrem Bereich als Pioniere auftreten, bezüglich der Qualifikation und Differenzierung ihrer Arbeiterschaft langfristige Investitionen tätigen müssen, da es in einer Entwicklungswirtschaft typischerweise nicht ausreichend qualifizierte und spezialisierte Arbeitnehmer gibt und diese Ausbildung externe Effekte begründet, die von den Pionierunternehmen nicht internalisiert und über die Preise weitergegeben werden können. In Anbetracht der Konkurrenz auf dem Weltmarkt und der positiven Einstellung gegenüber der Industrialisierung als wohlfahrtssteigernden Sektor geht es darum, die Lücke zwischen sozialen und privaten Netzen mittels Protektion zumindest temporär zu schließen⁶⁷.

Es gibt zwei weitere Varianten des Arguments, die für eine Unterstützung der Industrie als wirtschaftspolitische Maßnahme plädieren. Die erste basiert auf Arbeiten von Lewis, Nurkse und Rosenstein-Rodan⁶⁸, die aufgrund einer empirisch beobachteten versteckten Arbeitslosigkeit in dem landwirtschaftlichen Sektor der

⁶⁶ Vgl. F. Machlup: a. a. O., S. 52 f. Die ursprüngliche nationale Variante geht zurück auf C. F. Bastable: *The Theory of International Trade: With some of its applications to economic policy*, Dublin; Hodges, 1887; 4th ed., London; Macmillan, 1903, und C. F. Bastable: „Some applications of the Theory of International Trade“, in: *Quarterly Journal of Economics*, vol. 4, 1889, S. 1-17; A. Hamilton: *Papers on public credit, commerce and finance*, New York: 1790-92; complete edition, New York: Columbia Univ. Press, 1934; F. List: *Das nationale System der politischen Ökonomie*, Stuttgart 1841; J. S. Mill: *Essays on some unsettled questions of political economy*, London 1844, und J. S. Mill: *Principles of political economy*, London 1848 repr., Univ. of Toronto Press 1965.

⁶⁷ Vgl. E. Bechler: *Internationale Arbeitsteilung und Dritte Welt, Handelsbeziehungen auf Kosten oder im Dienste der Entwicklungsländer*, Köln 1976.

⁶⁸ W. A. Lewis: „Economic Development with unlimited Supplies of Labour“, in: *Manchester School of Economic and Social Studies*, Bd. 22, (1954)/ R. Nurkse: „Problems of Capital Formation in

Entwicklungsländer und darauffolgend eines niedrigeren Grenzertrages der Arbeit in diesem Sektor im Vergleich zum industriellen Sektor (zum Teil soll dieser in der Landwirtschaft sogar gleich Null sein) folgern, daß der Marktmechanismus zu einer Fehlallokation bezüglich der gezahlten Preise und Löhne zugunsten des landwirtschaftlichen Sektors führt.

Wirtschaftspolitische Konsequenz dessen soll nach deren Ansicht sein, daß der Sektor der Industrie durch Zölle geschützt wird und den Überschuß an Arbeitern in der Landwirtschaft absorbiert.

Die weitere Variante des Arguments basiert auf der Beobachtung dynamischer, externer Effekte, die durch die Industrien verursacht werden und soll daher Gegenstand des Punktes 3.4.4. sein.

Insgesamt jedoch läßt sich das „infant-industry“-Argument darin resümieren, daß es weniger entwickelten Ländern temporär erlaubt werden sollte, den Freihandel zu begrenzen, um entstehende Industrien durch diese protektionistische Politik vor internationaler Konkurrenz zu schützen und ihnen das „learning by doing“⁶⁹ zu ermöglichen. Diese Politik erzeugt jedoch Kosten, die von den Konsumenten getragen werden, die aber im Zuge der Integration mehrerer Länder reduziert werden könnten⁷⁰. Es gibt in diesem Zusammenhang zwei Arten von Kosten. Zum einen die Kosten der weniger effizienten Produktion der geschützten Industrien, die die Konsumenten durch die Zahlung höherer Preise zahlen, zum anderen die von den Konsumenten aufgrund des Schutzzolles gezahlten höheren Preise für importierte Waren. Während die zweite Art Kosten hingenommen wird, bzw. gerade dadurch entsteht, daß versucht wird, die infant industries hervorzubringen, ist das Ziel der Integration für diese infant industries im Falle der ersten Kostenart, die Senkung dieser Kosten bis zum Erreichen internationaler Wettbewerbsfähigkeit. Dies kann erreicht werden durch größere Produktionseinheiten (Kombination des Arguments mit dem der economies of scale), weitergehende, regionale Spezialisierung und größeren Wettbewerb. Auf regionaler Ebene ist die Erwartung dieser Kostensenkung noch größer als im nationalen Rahmen, weil der Absatz der Produkte im regionalen

Underdeveloped Countries, Oxford 1953/ P. N. Rosenstein-Rodan: „Problems of Industrialization of Eastern and South Eastern Europe“, in: Economic Journal, Bd. 53, 1943.

⁶⁹ Vgl. K. J. Arrow: „The Economic Implications of Learning by Doing“, in: Review of Economic Studies, Bd. 29, 1961/62, S. 155-173.

⁷⁰ Vgl. B. Balassa, A. Stoutjesdijk: „Economic Integration among developing Countries“, in: Journal of Common Market Studies, Bd. 14, 1975/76, S. 40.

Ausland eine Art Vorbereitung auf den Weltmarkt darstellt (training ground-Argument).

3.4.4. Die Marktgröße und interne Effekte der Produktion

Die Möglichkeit für einige Länder einer Zollunion, als Ergebnis der Eliminierung der Zollbarrieren gegenüber den Partnerländern Wohlfahrtsgewinne aus dem Economies-of-Scale-Effekt in der Industrie zu erzielen, wurde bereits in Abschnitt 2.3.1. angesprochen. Diesem Effekt wurde eine größere Relevanz für die Zusammenschlüsse von Entwicklungsländern beigemessen, weil diese eher als die Organisationen der Industrieländer z. B. der EU, gewisse Voraussetzungen erfüllen können⁷¹. Dieser Effekt steht in engem Zusammenhang mit der Möglichkeit nationaler Industrien, ihre technologischen und wirtschaftlichen Kapazitäten optimal auszuschöpfen, denn nur ab einer gewissen Stückzahl des Produktionsprozesses sinken in der Regel die Kosten pro Stück. Die meisten Entwicklungsländer haben jedoch mit der ausschließlichen Ausrichtung auf ihren nationalen Markt entweder zu kleine Industrien oder zu groß dimensionierte Industrien, die aber nur zu einem geringen Teil ausgelastet sind⁷², weil die inländische Nachfrage zu klein ist. Die Senkung der Handelsbarrieren, die mit einer Integration in Form einer Zollunion einhergehen würde, könnte, so der Gedankengang dieses Arguments, diese Situation beheben und eine optimale Produktion ermöglichen. Darüber hinaus würden sogar Industrien entstehen, für die die nationalen Grenzen bis dahin noch keine Märkte zuließen.

Von den Ausgangsbedingungen her gesehen, scheinen die Entwicklungsländer bessere Voraussetzungen mitzubringen als die Industrieländer, um den bestehenden oder noch zu bildenden Industriezweigen durch eine realisierte Integration die Möglichkeit der Ausweitung der Kapazitäten und der Senkung der Stückkosten der Produktion bei Massenfertigung zu bieten. Die Ausnutzung der technologisch und/oder wirtschaftlich optimalen Betriebsgröße würde, falls sie auf der Nachfrageseite in der Region selbst auf die entsprechende Erhöhung des Konsums stöße, vermutlich größere Wohlfahrtsgewinne für die Integrationsmitglieder erwarten lassen als die üblichen Handelseffekte. Dies setzt natürlich voraus, daß alle sonstigen Bedingungen, die zur

⁷¹ Vgl. S. A. Bahadir: a. a. O., S. 125 f.

⁷² Bis auf größere Länder Westafrikas wie Nigeria oder die Côte d'Ivoire, und selbst dort produzieren die meisten Industriezweige mit einer Auslastung, die nicht einmal 50 % der Kapazitäten erreicht.

regionalen Markträumung notwendig wären, halbwegs erfüllt sind. Außerdem setzt die Richtigkeit des Gedankengangs weitere Bedingungen voraus, die im Zusammenhang mit den bisher angeführten Argumenten für eine Integration von Entwicklungsländern stehen. Die bedeutendsten Bedingungen⁷³ in diesem Zusammenhang sind folgende:

1. Es muß sich auch tatsächlich um entstehende und protektionsbedürftige infant industries in diesen Ländern handeln. Die Fragen, welche Industrien dazu zu zählen sind und wie lange diese schutzbedürftig sind, welche Kriterien zur Messung dieser Schutzbedürftigkeit heranzuziehen sind und in welcher Form dieser Schutz vor den ausländischen Konkurrenten aufrechtzuerhalten ist, verdeutlichen die Komplexität der Fragestellung und die geringe Objektivität im Zusammenhang mit deren Lösung.

2. Die Erweiterung der industriellen Anlagen muß auch tatsächlich economies of scale erwarten lassen. Die Bestimmung einer kritischen Betriebsgröße oder Produktionsgröße gestaltet sich schwierig, weil dieser Zusammenhang zwischen Betriebsgröße und Kostensenkung nicht in jeder Branche eindeutig nachzuweisen ist und die Probleme, die im Zusammenhang mit einer suboptimalen Produktion stehen, oft andere betriebsinterne oder externe wirtschaftspolitische Ursachen haben können. Es ist also im Einzelfall die tatsächliche Ursache für die suboptimale Produktion nachzuweisen, um die adäquate Betriebspolitik und Betriebsgröße zu bestimmen.

3. Die Ausweitung der Handlungsräume einer Industrie durch den Integrationsprozeß würde weiterhin voraussetzen, daß diese beispielhafte Industrie einen Bedarf auf den Partnermärkten decken würde, der bis dahin nicht von nationalen Industrien gedeckt worden wäre. Auf regionaler Ebene bedeutete das, daß die Wirtschaftsstruktur der Partnerländer komplementär ist und nicht substitutiv. Dies ist in den seltensten Fällen gegeben. Die somit entstehende Konkurrenz auf dem regionalen Markt zwischen gleichgerichteten Industriekomplexen ist andererseits, wie in 3.2.2. erwähnt, dem regionalen Wirtschaftsklima förderlich. Sie beinhaltet jedoch die Notwendigkeit der „creative destruction“ in manchen Industrien.

⁷³ Eine übersichtliche Zusammenstellung und Diskussion dieser Bedingungen findet man bei S. A. Bahadir: a. a. O., S. 125 f. Dabei ist jedoch festzustellen, daß diese Zusammenstellung keinesfalls alle Bedingungen enthalten kann, weil aus der Diskussion von bestimmten Bedingungen weitere in den

4. Dies bedeutet als letzte Bedingung, daß Partnerstaaten bereit sind, diese schöpferische Zerstörung von nationalen Industriekapazitäten im Zuge des Integrationsprozesses auf sich zu nehmen. Solche creative destruction wird es zwangsläufig geben, wenn Industrien mit sehr unterschiedlichen Entwicklungsniveaus und Stärken aufeinandertreffen. Diese Situation setzt auch national Strukturumwandlungsprozesse in Gang. Die Widerstände nationaler Politik sind in diesem Bereich sehr groß, wenn nicht unüberwindbar.

Zusammenfassend scheinen die Erfahrungen in der Praxis der Entwicklungsländer die Befürchtungen zu bestätigen, daß die Bedingungen für eine handelsschaffende Integration in den seltensten Fällen erfüllt sind oder deren Erfüllung wirtschaftspolitisch angestrebt wird. Die unter Marktmängel und Marktversagen angeführten theoretischen Argumente zur speziellen Befürwortung von Integrationsversuchen zwischen Entwicklungsländern betreffen die dort meistens anzufindenden verzerrten Preis- und Kostenstrukturen, die unzulängliche Wettbewerbsstruktur, sowie die externen und internen Effekte der industriellen Produktion. Die dargestellten Probleme der volkswirtschaftlichen Optimierung der Allokation knapper Ressourcen in den Entwicklungsländern sind teilweise auf den engen Rahmen, den die Grenzen der Nationalstaaten vorgeben, zurückzuführen, wie im Fall der Produktionseffekte festgestellt. Andererseits sind weitere wirtschaftspolitische oder landesspezifische Gründe wie beispielsweise Mißwirtschaft und Korruption anzuführen, die als Ursache für bestehende Unzulänglichkeiten gelten können, im Rahmen der Integrationsdiskussion aber nicht unmittelbar herangezogen werden. Daher ist der Zusammenhang zwischen der Ausweitung des Wirtschaftsraumes der Partnerländer im Zuge der Integration und der Korrektur der bestehenden Unzulänglichkeiten nicht zwingend. Allein aus diesen Argumenten ist die Integration nicht gerechtfertigt. Weiterhin bringt diese wirtschaftlich umfassende Veränderung eventuell neue Probleme und Verzerrungen mit sich, die im Verhältnis nicht zu rechtfertigen sind. Die Bedingungen für die Realisierung der Gedankengänge sind meist nicht gegeben.

3.5. Investitionsschaffung und Investitionsablenkung

Der Thematik des Wirtschaftswachstums liegt auch die Frage der Investitionen zugrunde, d. h. der Nettoinvestitionen, die in ein Land oder ein abgegrenztes Gebiet fließen und dort diesen Wachstumsprozeß begleiten. Hatten die ersten Theoretiker der Freihandelsalternative der Zollunion noch die effiziente Reallokation vorhandener Ressourcen im Blickpunkt, die dann in den zwei bekannten Effekten trade creation und trade diversion auszudrücken waren, so mußte man auch über die Höhe der Nettoinvestitionen und der damit verbundenen Effekte der investment creation und investment diversion nachdenken, die eintreten, sobald die vorhandenen Produktionskapazitäten ausgelastet sind und Nettoinvestitionen notwendig werden, um dem gestiegenen Bedarf zu entsprechen⁷⁴. Der gestiegene Handel impliziert dabei, daß die trade creation bis zu einer gewissen Kapazitätsauslastung im produzierenden Land ausgeweitet wird und darüber hinaus Investitionen die Produktionsausweitung begleiten. Also wird ein Integrationsvorhaben, das als handelsschaffend anzusehen ist, auch investitionsschaffend sein. Genauso wird ein handelsablenkendes Integrationsvorhaben mit Desinvestitionsvorgängen in den vom Wegfall des Handels betroffenen Drittländern d. h. mit Investitionsablenkung einhergehen. Die Investitionsvorgänge begleiten also die Handelsbewegungen, sobald die vorhandenen Kapazitäten ausgeschöpft und nicht mehr erweiterbar sind. Investment creation folgt trade creation und investment diversion folgt trade diversion. Entsprechend würden wie oben schon angedeutet Befürworter einer liberalen Handelsauffassung bei ihrer Ablehnung gegenüber einem handelsablenkenden Integrationsvorhaben, das noch dazu investitionsablenkend ist, bleiben. Im umgekehrten Fall der Handels- und Investitionsschaffung wäre dieses Unterfangen nach den strengen Freihandelsmaßstäben zu begrüßen. Die sogenannten dynamischen Effekte der Investitionsverlagerungen, die als Folge einer vorweggenommenen Integration zu erwarten sind, würden dieses Urteil der Reduzierung der Weltwohlfahrt zugunsten der Wohlfahrt der Integrationsländer nach diesen strengen Maßstäben nicht entkräften können. Demzufolge wären Wirtschaftsintegrationen zwischen Entwicklungsländern nicht zu begrüßen, sondern eher abzulehnen, weil auch die Investitionsablenkung im Rahmen der Integration die Weltwohlfahrt negativ betrifft.

Die Befürwörter einer Integrationsorganisation zwischen Entwicklungsländern führen an, daß trotz solcher Investitionsablenkungseffekte gerade die erhöhte Investitionstätigkeit im Integrationsgebilde eine Möglichkeit für die teilnehmenden Länder darstellt, das ansonsten niedrige Investitionsvolumen zu erhöhen. Die Investitionsablenkung würde nicht zu einem wesentlichen Wohlfahrtsverlust bei den Drittländern führen, da diese, meist Industrieländer, sowieso annähernd vollbeschäftigt sind und die Desinvestition in bestimmten Bereichen als mögliche Resultante der Integration der Entwicklungsländer durch anderweitigen Einsatz der freiwerdenden produktiven Kapazität zu kompensieren ist. Diese Umschichtung der produktiven Kapazität geht in den Industrieländern leichter und schneller, weil vielfältige anderweitige Verwendungsmöglichkeiten für das Investitionskapital gegeben sind, so die Argumentation⁷⁵. Es wird von den Kritikern nach wie vor auf das notwendige Wachstum und auf den effizienten Ressourceneinsatz in den Entwicklungsländern abgestellt. Es ist in der Argumentation der Autoren davon die Rede, daß Devisen nicht für Konsumgüter ausgegeben werden sollten, sondern für die Beschaffung von Investitionsgütern in den Industrieländern, die zur Produktion importsubstituierender Güter eingesetzt werden können⁷⁶. Die so stattfindende Strukturveränderung in beiden Gruppen von Ländern im Zuge einer effizienten internationalen Arbeitsteilung ist somit auch für die Investitionstätigkeit der Industrieländer und für deren Strukturwandel positiv. Aus dieser Perspektive ist die Integration von Entwicklungsländern mit dem Ziel der kollektiven Importsubstitution ein positives Ereignis für die Industrieländer und deren Strukturwandel, auch wenn dies mit Handels- und Investitionsablenkung einhergeht. Dies ist eine weitere Variante des „infant-industry“-Arguments, die mit Verbesserung der Effizienz durch eine verwaltete internationale Arbeitsteilung aufwarten kann. Kern der Argumentation ist

⁷⁴ Siehe F. Gehrels, B. F. Johnston: „The economic gains from european integration“, in: *Journal of political economy*, vol. 63, S. 275 ff.

⁷⁵ Vgl. S. B. Linder: „Customs unions and economic development“, in M. S. Wionczek (ed.): *Latin american economic integration, experiences and prospects*, New York, Washington, London 1966, S. 39 ff. Dieser Autor postuliert von vornherein die Notwendigkeit einer unterschiedlichen Ausgestaltung der Handelspolitik eines Entwicklungslandes gegenüber anderen Entwicklungsländern oder zum Unterschied dazu gegenüber Industrieländern. Er bejaht die Handelsablenkung eines Verbundes von Entwicklungsländern aus entwicklungspolitischen Gründen und nennt diese „efficient trade diversion“.

⁷⁶ Vgl. H. Kitamura: „Economic theory and the economic integration of underdeveloped regions“, in M. S. Wionczek: a. a. O., S. 50 f. Der Autor bekräftigt die Notwendigkeit von derart gestalteten Zollunionen aus der Sicht einer effizienteren internationalen Arbeitsteilung mit den Entwicklungsländern in der Rolle der Konsumgüterproduzenten.

eine weltweite Arbeitsteilung, die nicht durch die Kräfte des Marktes herbeigeführt wird, sondern durch die Bildung von Zollunionen, und die sowohl für die Industrieländer positiv ist (Umstrukturierung) als auch für die Entwicklungsländer (geringes, zwar ineffizientes Wachstum, aber immerhin kein Nullwachstum).

Diese Beweisführung ist plausibel und bringt ein starkes Argument der Kritik an den statischen Kriterien der Messung von Integrationsgebilden an, bei gleichzeitigem Nachweis der wohlfahrtssteigernden Wirkung, die Integrationsgebilde zwischen Entwicklungsländern haben können, wenn sie richtig betrachtet werden. Dabei wird das eigentlich stärkste Argument der Freihandelsanhänger, nämlich die effiziente Allokation und die internationale Arbeitsteilung durch Freihandel, dadurch auszuhebeln versucht, daß zwar die internationale Arbeitsteilung bejaht wird, aber diese sollte einer bestimmten vorgefertigten Struktur folgen: Konsumgüterindustrie überwiegend in den Entwicklungsländern und Investitionsgüterindustrie ausschließlich in den Industrieländern. Für die effiziente Allokation ist in dieser Argumentation kein Platz.

Abgesehen davon, daß die Strategie der *collective self reliance* ihre zahlreichen Anhänger in der Zeit fand, in der diese Argumentationsstränge entworfen wurden, und die Grundlage für solche Argumentationen im Laufe der Jahre im Lichte der Realität immer mehr verschwand, können die gleichen Zweifel auch an diesem Argument der Investitionsablenkung angebracht werden wie bei einigen der vorher genannten Punkte.

Dabei ist insbesondere auf die in der Regel fehlende regionale Grundlage für eine solche administrierte Industrie- und Handelspolitik zwischen mehreren Ländern hinzuweisen. Auch die mangelnde Bereitschaft der teilnehmenden Länder, die sich im Zuge der regionalen Spezialisierung zwangsläufig ergebende Verteilung und Neugestaltung der Industrien hinzunehmen, ist in diesem Zusammenhang bereits genannt worden⁷⁷.

Des weiteren ist auf die veränderte Entwicklung in bezug auf die Strukturumbrüche im Rahmen der internationalen Arbeitsteilung hinzuweisen, die seit einigen Jahrzehnten die Bedeutung des tertiären Sektors als Innovationspotential neben dem sekundären Sektor erkennen lassen. Die Formel „Wachstum durch Industrialisierung“ ist nach Ansicht der meisten Experten nicht mehr aufrechtzuerhalten, ohne diesen

⁷⁷ Siehe Abschnitt 3.4.4.

boomenden Dienstleistungssektor zu berücksichtigen. Mittlerweile wird von der post-industriellen oder der Dienstleistungsgesellschaft gesprochen. Diese Umstrukturierung betrifft global alle Länderkategorien, und es darf daran gezweifelt werden, ob die These der verwalteten internationalen Arbeitsteilung mit den Entwicklungsländern als reine Konsumgüterproduzenten noch haltbar ist.

Zusammenfassend kann festgestellt werden, daß die Effekte, die in der Theorie der Integration als über die statische Handelsschaffung hinausgehend behandelt werden, als Hauptargumente der Befürwortung einer Integration zwischen Entwicklungsländern ihre unzulänglich definierten Auswirkungen in der Zukunft haben. Als solche sind diese Effekte einer soliden, nachvollziehbaren ökonomischen Interpretation schwer zugänglich, noch dazu, wenn man sich im Kontext der im Aufbau befindlichen Volkswirtschaften von Entwicklungsländern befindet. Die Konzepte der Investitionsschaffung und –ablenkung beinhalten die Gedanken einer dynamischen Sicht der Integrationsprozesse. Dies wirft die Frage der Trennung zwischen reinen Verteilungsfragen auf der einen Seite und Wachstumsfragen auf der anderen Seite auf. Das Hauptaugenmerk der Integrationstheoretiker ist im Falle der Entwicklungsländer auf die Wachstumseffekte gerichtet, die ein Integrationsprozeß mit sich bringt. Zum einen ist nach analytischen Kriterien nicht nachvollziehbar, warum die herangezogenen Effekte differieren, je nachdem, ob es sich um eine Untersuchung der Industrieländer oder der Entwicklungsländer handelt; zum anderen sollten diese Überlegungen zu den dynamischen Effekte, streng genommen, eher Gegenstand der Wachstumstheorie sein, um zu gewährleisten, daß diese isoliert betrachtet werden können und die Zuordnung der Wirkung zur Ursache gegeben ist. Des weiteren ist die augenscheinlich logische Argumentation für eine kollektive Importsubstitutionspolitik auf der Basis der internationalen Arbeitsteilung schon aus dem Grund nicht haltbar, daß die Welt seit dem Aufkommen dieser Argumentationsstränge differenzierter und vielschichtiger in der Durchführbarkeit der wirtschaftspolitischen Maßnahmen geworden ist. Dabei ist auf eine systematische Trennung der Überlegungen zu wachstumspolitischen Gesichtspunkten und solchen der reinen Integrationstheorien zu achten. Gerade in den Entwicklungsländern sollte Wachstum zunächst national mit klaren Zielvorgaben in den verschiedenen Bereichen der Wirtschaftspolitik verbunden sein. Wenn die Integration zu einer Gruppe von Ländern letztendlich wirtschaftliches Wachstum bezweckt, so darf die Argumentation

für die Entwicklungsländer nicht darin bestehen, diese Gebilde ausschließlich aus entwicklungspolitischen Gründen zu rechtfertigen.

3.6. Ein eigenständiges Konzept der Integration für Entwicklungsländer?

Am Ende dieses Kapitels, das die verschiedensten Ansätze zur Anpassung der wirtschaftlichen Bedingungen in den Entwicklungsländern an die bestehende Theorie der Zollunion und umgekehrt zum Gegenstand hatte, ist die Frage eines geschlossenen Konzeptes der Integration in Entwicklungsländern aus theoretischer Sicht mit letzter Gewißheit nicht zu beantworten. Die Durchsicht und kritische Betrachtung der verschiedenen Ansätze hat vielmehr ein differenziertes Bild der Integration in den Entwicklungsländern gezeichnet. Offensichtlich ist es in diesen Ländern mit einer geringeren industriellen Ausstattung, als es die Industrieländer vorweisen können, wichtiger, den Integrationsprozeß in bezug auf entwicklungspolitische und wachstumsorientierte Kriterien zu sehen als z. B. bei einer Integrationsorganisation wie der EU. Andererseits kann es nicht das verkündete Ziel einer solchen Integrationsorganisation sein, das gemeinsame Wachstum zu organisieren und zu verwalten, weil der Aufwand in den koordinierenden Institutionen, die Integrationsfortschritte einer solchen Strategie nicht rechtfertigen würde. Diese Aufgabe muß weiterhin zunächst national bleiben, und nur bei ausreichender nationaler Infrastruktur kann im Rahmen einer Integration am Prozeß der Arbeitsteilung teilgenommen werden. Im übrigen spricht einiges dafür, daß die Wachstumsziele national besser erreicht werden können, wenn überhaupt, als bei Überlassung dieser Ziele an eine supranationale Institution. Die Kontrollmöglichkeiten sind national vielfältiger und besser ausgestaltet, um die Zielerreichung zu überprüfen.

Ein geschlossenes Konzept der Integrationstheorie in den Entwicklungsländern würde voraussetzen, daß die Bedingungen dort grundlegend andere sind als die in den Industrieländern, wo diese Theorie geboren wurde.

Wie das Kapitel 3 und insbesondere der Abschnitt 3.1. gezeigt haben, ist das nur bedingt so. Die Bedingungen, die in den meisten Entwicklungsländern herrschen, sind solche begrenzter Marktwirtschaft mit Preis- und Wettbewerbsverzerrungen, die ein Ergebnis der Wirtschaftspolitik sind. Bevor die Lösung für die Probleme, die eine Integration der Märkte in diesem Kontext mit sich bringt, bei der Modifizierung der

theoretischen Grundsätze gesucht wird, sollten die Verhältnisse in den Märkten im Sinne einer Liberalisierung dieser Märkte vorangetrieben werden, um eine adäquatere Zielerreichung verzeichnen zu können. Die Voraussetzungen für eine Politik der *collective self reliance*, die nach Staatseingriffen, Dirigismus und einem riesigen Verwaltungsapparat verlangen, sind sicherlich nicht geeignet diesen Weg zu gehen.

Wenn auch die stärkere Einbeziehung der Wachstumsproblematik in die Fragestellung der Integration zwischen Entwicklungsländern vorgenommen werden sollte, die Vorbedingung ist eine Liberalisierung und Integration der nationalen Märkte.

Abschließend muß noch auf einige Problempunkte der Anwendung der Integrationstheorie auf die Entwicklungsländer bzw. die Länder Westafrikas eingegangen werden, weil diese Punkte für das Verständnis der Entwicklung der Integration in Westafrika eine große Bedeutung haben. Das Transport- und Kommunikationsproblem ist als ein Spezialfall der Problematik öffentlicher Güter im Abschnitt 3.3. bereits im Hinblick auf Handelsbeziehungen erwähnt worden, und es nimmt einen wichtigen Platz bei den Ursachen für die geringen Erfolge der Wirtschaftsintegration im herkömmlichen Sinne ein. Die Transport- und Kommunikationsstruktur ist in den einzelnen Ländern der Region immer noch auf die Verbindung mit der ehemaligen Kolonialmacht ausgerichtet, so wie es Frankreich, England und Portugal eingerichtet hatten, um den Ländern in der Kolonialzeit und noch über diese Zeit hinaus die Struktur von Rohstofflieferanten zu geben. Eine Ausweitung der Transportwege, ausgerichtet auf den interregionalen Handel, fand nur langsam im Laufe der letzten Jahrzehnte statt. Ursprünglich orientierte sich das Transportnetz trichterförmig zu den Küsten. Nicht umsonst ist innerhalb der ECOWAS der Plan entstanden, in diesen Bereichen Kommunikation zwischen den Ländern durch konkrete Infrastrukturverbesserungen und -erweiterungen überhaupt möglich zu machen. Diese Investitionen dürften auf mittlere bis lange Sicht ihre Früchte tragen und zur Handelsausweitung zwischen den Ländern beitragen.

Allgemein wird von mehreren Seiten dafür plädiert, in der Region die positiven Effekte der Integration für die Wirtschaft der gesamten Region eher in der dynamischen als in der statischen Betrachtungsweise zu suchen⁷⁸, weil aus der

⁷⁸ Vgl. P. Robson (1987): a. a. O., S. 213 f. und die Ausführungen bei U. Ezenwe: ECOWAS and the Economic Integration of Westafrika, London 1983, S. 49 ff.

statischen Betrachtungsweise nur negative Wohlfahrtseffekte erwachsen würden. Die positiven Effekte der Industrialisierung der einzelnen Länder, die durch economies of scale und Spezialisierung begünstigt werden, könnten sich auf mittlere Sicht in den Wachstumsraten der Länder niederschlagen.

Wie bereits erörtert, ist diese Hoffnung nichts anderes als ein Spekulieren über zukünftige Ereignisse, die nicht genügend konkretisiert sind, um eine solche Integration zu forcieren. Diese Gegebenheiten können, strikt genommen d. h. unter statischen Gesichtspunkten, eine wohlfahrtsmindernde Integration nicht rechtfertigen. Eine Zusammenarbeit zwischen den Ländern Westafrikas ist dennoch notwendig. Wie weit sie gehen sollte und welche Hindernisse und Besonderheiten sie in der Vergangenheit charakterisierten, sowie die Analyse des Kontextes der Integrationsbestrebungen sind die Gegenstände der folgenden Kapitel.

Als Fazit sind die Annahmen der statischen Zollunionstheorie auf die Entwicklungsländer angewandt von geringer Aussagekraft, weil sie von einer unveränderbaren Produktionsstruktur in den integrierenden Ländern ausgehen, während die Notwendigkeit der Verbindung der Integrationsziele mit den sozioökonomischen Entwicklungszielen der Entwicklungsländer eine Veränderung eben dieser Produktionsstruktur bedingt. Gleichwohl sind die Versuche mit der Erweiterung der bestehenden theoretischen Konstrukte die Probleme der Integration in Entwicklungsländern mit einem Schlag lösen zu können und gleichzeitig diese zu rechtfertigen, unakzeptabel. Obwohl ein eigenständiges Konzept der Integration in den Entwicklungsländern, und dabei insbesondere in Westafrika, stärker auf die Problematik des Wirtschaftswachstums und der damit einhergehenden oder bedingenden Maßnahmen zum Aufbau der produktiven Kapazität und zum Ausbau der Transport- und Telekommunikationsinfrastruktur eingehen sollte, gelten die Regeln der Integrationstheorie in diesen Fällen genauso, vorausgesetzt die Prämissen der auf marktwirtschaftlichen Anreizen basierenden Volkswirtschaften sind gegeben. Letzendlich geht es bei der Entwicklung eines eigenständigen Konzeptes der Integration in Entwicklungsländern darum, die unzureichend vorhandenen Rahmenbedingungen der Integration stärker zu berücksichtigen, indem deren Ausbau zunächst die Priorität der Integrationspolitik genießt. Die in diesem Zusammenhang zu nennenden Marktmängel sind wichtige Hemmnisse gegen eine erfolgreiche Integration. Aus einer erfolgten Integrationsmaßnahme im Sinne der Ausweitung des

Marktes kann jedoch keine Überwindung der Marktmängel erfolgen, sondern deren Reduzierung muss umgekehrt als Vorbedingung für eine nachhaltige Integration gelten. Für die Effekte der angesprochenen Investitionsschaffung und –ablenkung gelten gleichgerichtete Wohlfahrtseffekte wie bei der Handelsschaffung und –ablenkung. Die daraus entstehenden zu einer Wohlfahrtsverbesserung führenden Wachstumseffekte begründen eine ineffiziente Allokation mit negativen Auswirkungen im Hinblick auf die Produktionsstruktur in den Entwicklungsländern. Die in diesem Kapitel untersuchten Effekte konnten in ihrer unterschiedlich starken Argumentation für eine Integration von Entwicklungsländern insgesamt nicht die Zweifel der Freihandelsbefürworter im Hinblick auf negative Wohlfahrtseffekte aufheben. Dennoch konnten diese Effekte Zusammenhänge verdeutlichen, die in einer Integrationstheorie von Entwicklungsländern stärker ausgeprägt sind und deren Behandlung vorrangig erscheint. Teil I dieser Arbeit konnte die unzureichende theoretische Berücksichtigung dieses Umstandes aufzeigen und gleichzeitig die Anknüpfungspunkte einer solchen Theorie der Integration in Entwicklungsländern zusammenführen. Der nächste Teil beinhaltet die Darstellung der angesprochenen Punkte in der Praxis der westafrikanischen Integration.

TEIL II : DIE INTEGRATION DER WESTAFRIKANISCHEN LÄNDER: DARSTELLUNG UND KRITISCHE WÜRDIGUNG UNTER BERÜCKSICHTIGUNG DER BESONDERHEITEN INFORMELLER AKTIVITÄTEN

*Si l' étreinte du «coq sportif» ne se relâche pas, une occasion historique favorable à
l' intégration régionale africaine aura été perdue.*

M. Koulibaly

Wie im ersten Teil dieser Arbeit festgestellt wurde, haben es die bisher im Rahmen einer allumfassenden Integrationstheorie entwickelten Konzepte nicht vermocht, eine hinreichende Begründung für die Integration der Entwicklungsländer hervorzubringen. Argumente und Maßnahmen, die noch aus der Zeit der Strategie der Importsubstitution stammen, scheinen im heutigen Kontext der überall stattfindenden Liberalisierung des Handels und der Exportförderungsstrategien, die Entwicklungsländer individuell verfolgen, überholt, zumal sie mit wenig Erfolg behaftet waren und in vielen Ländern oder Gruppen von Ländern zur Herausbildung einer monopolistischen oder oligopolistischen Wirtschaftsstruktur geführt haben. Die regionale Integration der Entwicklungsländer, die sich mit spezifischen Problemen des Aufbaus der Handels- und Produktionsstrukturen konfrontiert sehen, ist, wie zum Ende des ersten Teils gefolgert wurde, an differenzierten Kriterien zu orientieren, wenn sie nicht nur eine Hülle ohne Inhalt bleiben soll in der Art, wie sich viele Integrationsorganisationen präsentieren.

Dieser zweite Teil der Arbeit wird einige der Integrationsinstitutionen des afrikanischen Westens beleuchten, indem zwar einige Kriterien der allgemeinen Integrationstheorie angewandt werden, der größte Teil der Analyse sich aber an den tatsächlichen Gegebenheiten der jeweiligen Länder der Region orientiert und dabei insbesondere die hohe Migration von Arbeitskräften berücksichtigt, die in manchen Teilen Westafrikas vorherrscht, sowie die unterschiedlichen Entwicklungsgrade der Volkswirtschaften, polit-ökonomische und politische Verhältnisse mit einbezieht und die duale Struktur der Volkswirtschaft Westafrikas eingehend untersucht. Da heutige Entwicklungen immer ihre Gründe in der Vergangenheit haben, darf bei der Analyse

der Integration in Westafrika natürlich der historische Faktor nicht fehlen, mit dem diese Betrachtung beginnt. Dabei spielen Entwicklungen, die sich vor der Zeit der Ankunft der Europäer in der Region ereigneten, eine beträchtliche Rolle bei der Erklärung mancher der heutigen Mechanismen und Verfahrensweisen des sogenannten informellen Sektors⁷⁹. Die Zeit des trikontinentalen Handels und die darauffolgende Kolonialzeit stellen in vielerlei Hinsicht einen historischen Bruch dar. Beide Zeitspannen sind ausschlaggebend für die meisten Entwicklungen der formellen Integration, zusammen mit den seit der politischen Unabhängigkeit der meisten Länder der Region verfolgten Strategien der Wirtschaftsentwicklung und -integration Westafrikas. Die kolonialzeitbedingte Teilung dieses Teils des afrikanischen Kontinents, genauso wie anderer Teile auch, in zwei europäische Haupteinflusssphären, die bis heute ihre Spuren hinterläßt, ist bei der Verfolgung der Integrationsentwicklungen von großer Wichtigkeit.

Nachdem die Sachlage der Integration zum heutigen Zeitpunkt, vor allem aus wirtschaftlicher Sicht analysiert wird, geht es um die bereits erwähnten Besonderheiten der wirtschaftspolitischen Landschaft. Die hohe Migration in manchen Teilen der Region, Fragen der Konvertibilität regionaler Währungen, die für den Handel untereinander eminent wichtig sind, die unterschiedlichen Grade der Industrialisierung zwischen den Ländern, die Integration nationaler Märkte, polit-ökonomische und politische Aspekte des Integrationsprozesses sowie zu guter Letzt die Problematik des informellen Sektors sind Gegenstand dieser Betrachtung.

Am Ende der Bestandsaufnahme wird es überleitend zum dritten Teil der Arbeit darum gehen, Schlußfolgerungen im Hinblick auf die Effizienz des Integrationsprozesses herauszukristallisieren, die darauffolgend in die Empfehlungen des dritten Teils eingehen.

⁷⁹ Schon in den 70er Jahren entdeckten ihn Soziologen, Wirtschaftswissenschaftler und andere Entwicklungsexperten als einen äußerst heterogenen Komplex verschiedentlicher Aktivitäten der einheimischen Bevölkerungen der jungen afrikanischen Staaten. Schnell konnte die Feststellung gemacht werden, daß diejenigen Tätigkeiten, die man mit dem Begriff des informellen Sektors umschreibt, von weitaus den meisten Menschen in der Dritten Welt ausgeübt werden. Schätzungen geben Zahlen von 30 bis 50% aller Erwerbstätigen in Afrika und Asien an (Schamp E. W. (Hrsg.): Der informelle Sektor, Aachen 1989). Das, was man dem informellen Sektor zurechnete, war von Anfang an konfus und sehr wenig aus klaren Kriterien abgeleitet. Es ging darum, eine Definition für das Konzept zu finden, und ursprünglich wurde dieser Bereich des Wirtschaftslebens afrikanischer Gesellschaften durchweg nur als der Gegensatz, das Negative dessen, was formell ist, definiert.

4. DIE GESCHICHTE DER INTEGRATION IN WESTAFRIKA: VON DEN ANFÄNGEN BIS HEUTE

Die Geschichte der wirtschaftlichen Integration Westafrikas fängt für viele im 19. Jahrhundert an, wenn nicht sogar für manche erst in den 60er Jahren unseres Jahrhunderts. Dies ist auf die unterschiedlichen Blickwinkel und Forschungsziele zurückzuführen, die mit einer derartigen Einengung der Problematik verfolgt werden. Tatsache ist, daß man von Integration im heutigen Sinn erst spricht, seitdem in der Politikwissenschaft Funktionalisten wie David Mitrany⁸⁰ oder Karl Deutsch⁸¹ auftreten, auf wirtschaftswissenschaftlicher Ebene Jacob Viner⁸², Maurice Byé⁸³ und James Meade⁸⁴, um nur diejenigen zu erwähnen, die sich dieser Thematik annahmen. Um jedoch den besonderen Fall der westafrikanischen Region und den dortigen Prozeß der Integration und Desintegration in seiner Vollständigkeit zu erfassen, bedarf es eines historischen Rückblicks bis zum 8. Jahrhundert, wobei das damit verfolgte Ziel die Berücksichtigung von Tendenzen und Entwicklungen der realen Integration in den heutigen Kontext der sowohl formell-institutionellen als auch durch informelle Institutionen vorgenommenen Integration ist.

Obwohl von Afrika oft als dem geschichtslosen Kontinent gesprochen wird, kann diese Sicht der Dinge nur eine willkürliche Reduzierung sein, wohingegen zahlreiche, wertvolle Quellen insbesondere die Wirtschaftsgeschichte Westafrikas erhellen. Die Relevanz dieses historischen Rückgriffs wird dabei an der institutionalen und funktionalen Analyse jener Zeiten offenkundig.

4.1. Die vorkoloniale Periode und ihre Auswirkungen

Die Ausführungen zur Präkolonialzeit stützen sich auf Reiseberichte arabischer und europäischer Reisender sowie auf Überlieferungen der verschiedenen Völker

⁸⁰ D. Mitrany: A working peace system. Argument for the functional development of international organization, London 1943.

⁸¹ K. Deutsch: Nationalism and social communication, New York 1953, und Political community at the international level, New York 1954.

⁸² J. Viner: a. a. O.

⁸³ M. Byé: a. a. O.

⁸⁴ J. E. Meade: The Theory of Customs Unions, Amsterdam 1955.

Westafrikas, die in der Tradition der Griots⁸⁵ ihren Fortgang findet, wie auch auf archäologische Zeugnisse und historische Rückschlüsse.

Obwohl es schon vor dem ersten Jahrhundert unserer Zeitrechnung große Siedlungen in Westafrika gab, wie das Beispiel von Jenné-Jeno, das im heutigen Mali liegt, attestiert, datieren Historiker die Zeit der politischen und auch ökonomischen Zusammenführung in der Region auf das 8. Jahrhundert nach Christus mit dem Kaiserreich Ghana, das von Mali im 10. Jahrhundert und dann von Songhai im 14. Jahrhundert erweitert wird und im Höhepunkt dieses letzten, präkolonialen Kaiserreiches fast die gesamte Region Westafrikas umfaßt⁸⁶. Parallel dazu entwickelten sich im heutigen Gebiet zwischen Nigeria und Benin die Yoruba-Städte ab dem 11. Jahrhundert und das Kaiserreich Kanem-Bornu vom 8. bis zum 17. Jahrhundert⁸⁷. Obwohl der Handel zwischen den verschiedenen Unterregionen Westafrikas und der Langstreckenhandel nach Osten und Norden über die Sahara nicht erst mit den großen Kaiserreichen entstand, so hat er doch entscheidende Impulse für den Wohlstand der großen Handelsstädte dadurch erfahren, daß diese den stabilen Rahmen dafür garantierten und von dieser wirtschaftlichen Entwicklung profitierten⁸⁸. Der Mechanismus, nach dem diese Handelsbeziehungen abliefen, ist in der Grafik 4.2. schematisch dargestellt worden.

⁸⁵ Griots sind das Gedächtnis vieler Völker Westafrikas. Sie sind Genealogen und Lobpreisende gleichzeitig und führen die Tradition der wandelnden Archive fort, indem sie die Geschichte ihrer Völker von Generation zu Generation speichern, erweitern und meistens an ihre Söhne, die diese Familientradition dann fortführen, in mündlicher Überlieferung weitergeben. Siehe J. Vansina: „La tradition orale et sa méthodologie“, in: *Histoire générale de l’Afrique*, UNESCO Paris 1986, S. 89-98, und A. Hampaté Bâ : „La tradition vivante“, in: *Histoire générale de l’Afrique*, UNESCO Paris 1986, S. 99-112, insbes. S. 107ff.

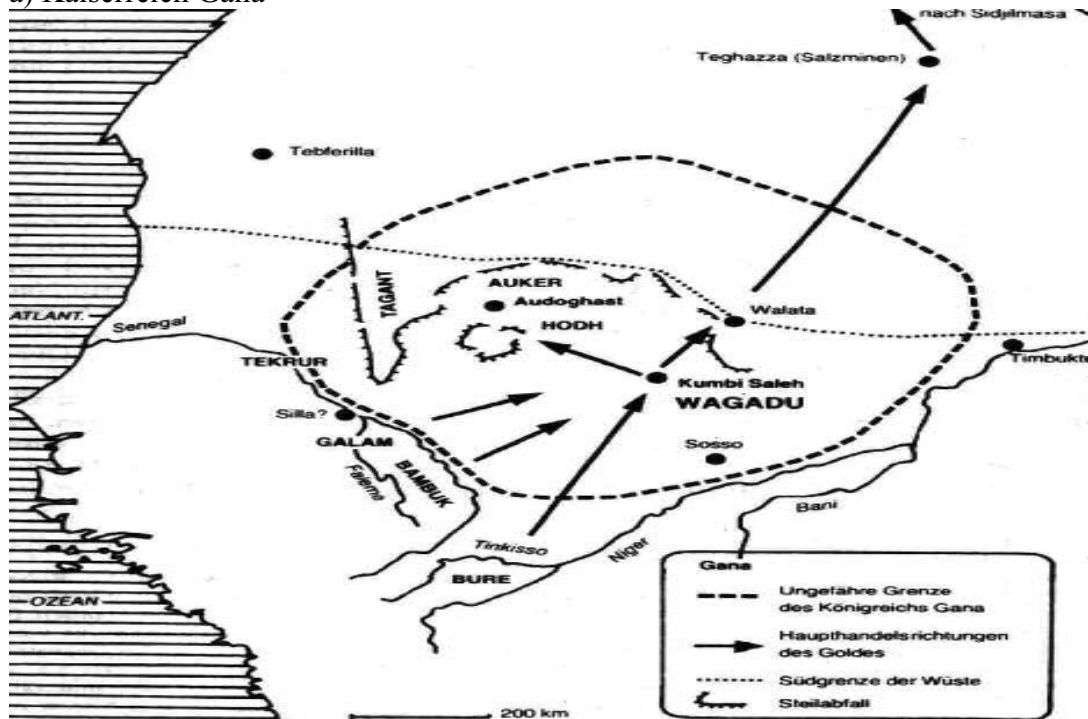
⁸⁶ Die geographische Ausdehnung dieser Kaiserreiche ist in der Graphik 4.1. festgehalten worden.

⁸⁷ Siehe insbesondere D. A. Cissé: *Histoire économique de l’Afrique noire*, Band 3, Abidjan, Paris 1988, Kap. I und C. A. Diop: *L’Afrique noire précoloniale*, 2. Aufl., Paris 1987, Kap. V. Obwohl es in Westafrika weitaus mehr große Zivilisationen gegeben hat, wie z. B. Nok, Ife, Cayor, die Haussa-Königreiche usw., werden regelmäßig die oben erwähnten großen Kaiserreiche genannt. Dies hat hauptsächlich seine Gründe in der weitgehenden Unerschlossenheit der archäologischen Zeugnisse der Kulturen, die im Text nicht weiter ausgeführt werden.

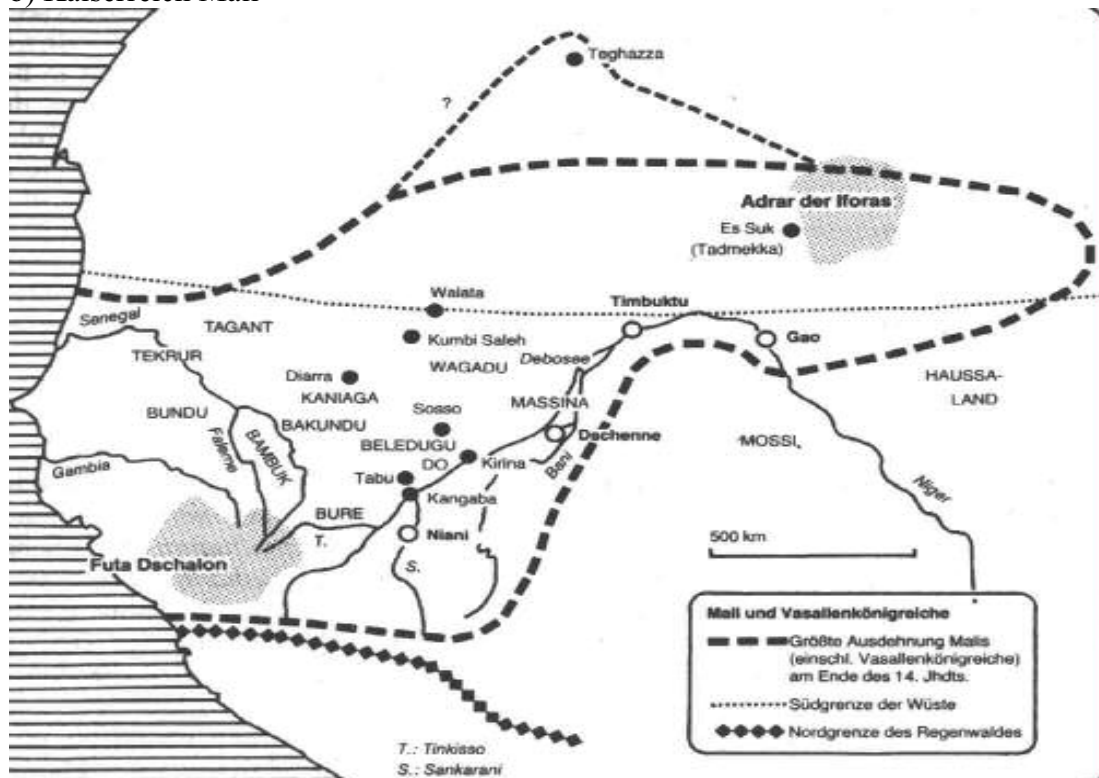
⁸⁸ Vgl. J. F. Ade Ajayi: „Population movements and exchange in precolonial West Africa“, in: *The long-term perspective study of Sub-Saharan Africa/The World Bank*, Band 4, Washington D. C. 1990, S. 8.

Grafik 4.1.: Geographische Ausdehnung der präkolonialen Kaiserreiche⁸⁹

a) Kaiserreich Gana

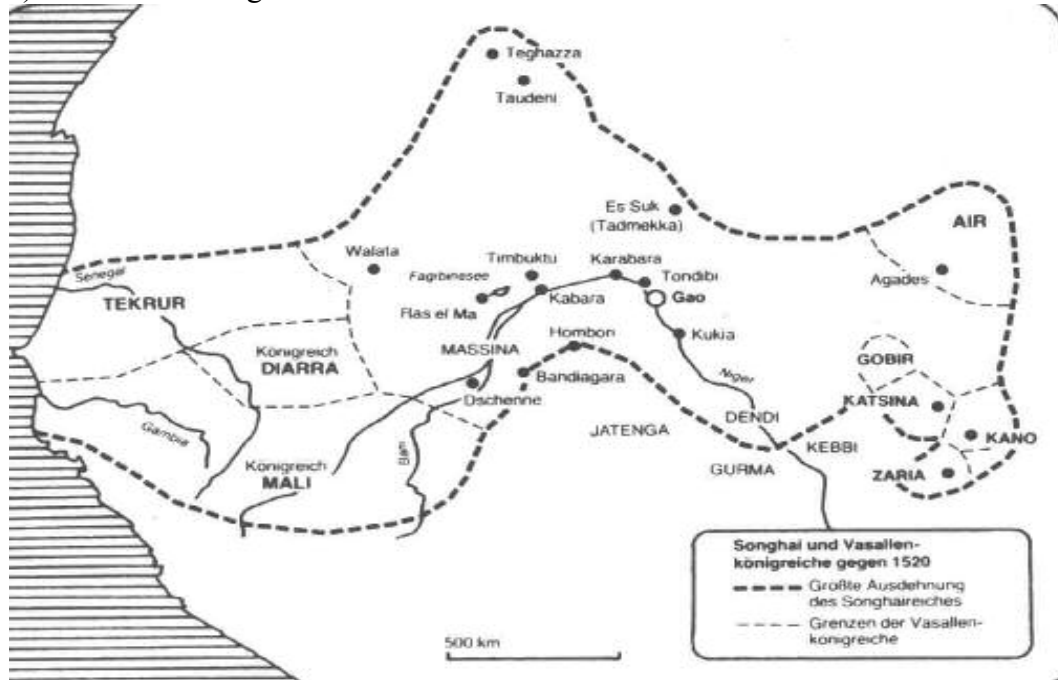


b) Kaiserreich Mali



⁸⁹ Quelle: J. Ki-Zerbo: Die Geschichte Schwarz-Afrikas, deutsche Übersetzung, Frankfurt 1981, S.108, 132, 146.

c) Kaiserreich Songhai



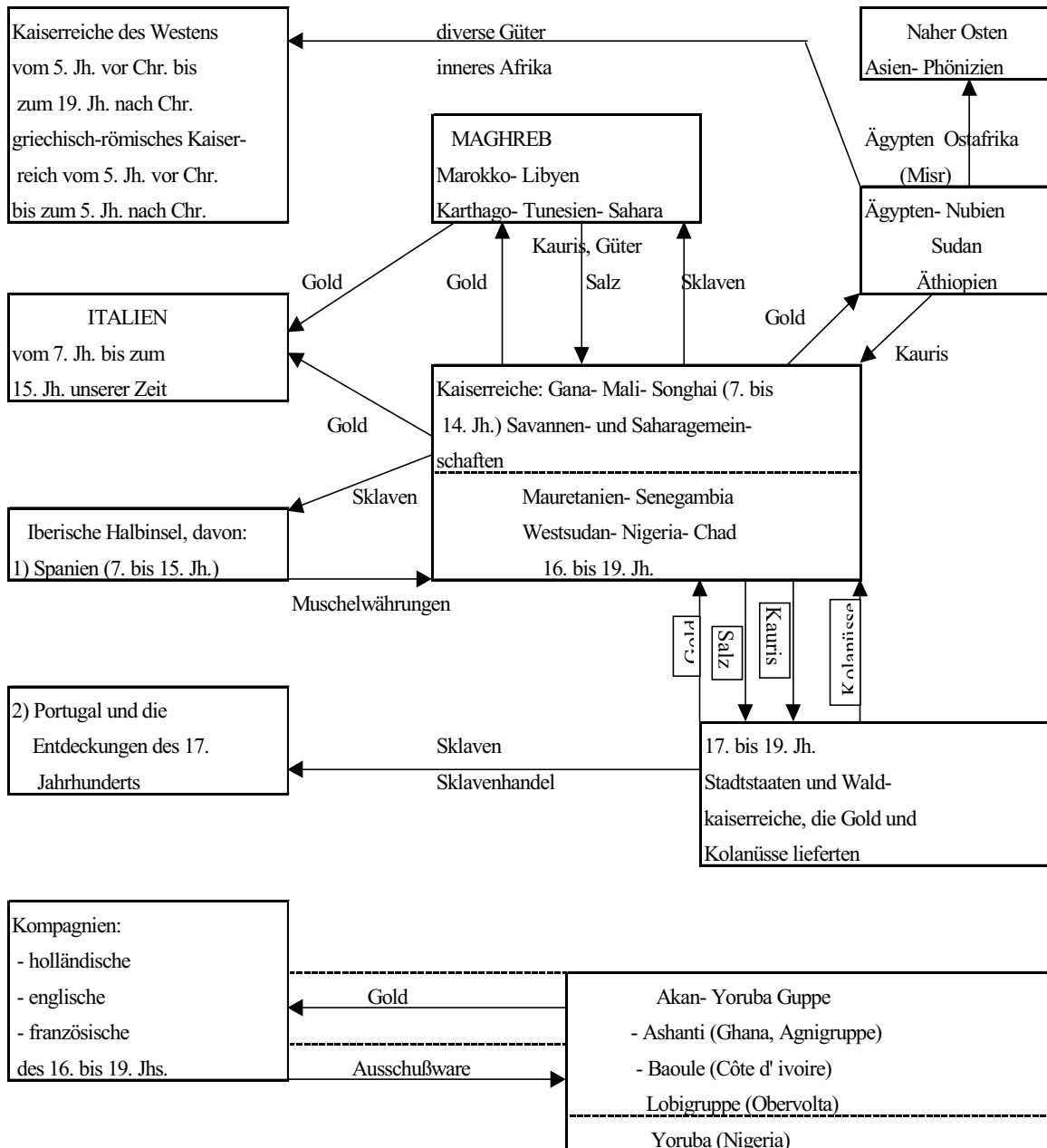
Wie man in ihr sehen kann, gab es über die Jahrhunderte schon rege Handelsbeziehungen zwischen dem Okzident, den Maghreb-Staaten Nordafrikas und den schwarzafrikanischen Königreichen des Westens. Ausgangspunkt dieses Handels war das Gold des “Blad es Sudan”, wie zu diesem Zeitpunkt der afrikanische Westen hieß, das dort schon seit dem ersten Jahrtausend vor unserer Zeitrechnung gewonnen wurde und schier unerschöpflich schien. Die Handelszentren waren Jenné-Jeno, dann Kumbi-Saleh und später Timbuktu. Über die Jahrhunderte hinweg etablierte sich das Wissen um diesen unermesslichen Reichtum auch in der arabischen Welt, und im Jahre 970 behauptete Al-Bakri, der erste, der von Bagdad bis zum Nigerufer gereist ist, vom Kaiser von Gana, daß er wegen des Goldes der reichste Mann der Welt sei.⁹⁰ Es entwickelte sich ab dem dritten Jahrhundert ein dichtes Netz von Pisten und Routen durch die Sahara und in den Randgebieten, dessen wichtigstes Merkmal die Kamelkarawanen waren. Die Eroberungszüge der Almoraviden im 11. Jahrhundert zielten neben der religiösen Komponente auch genau darauf ab, diese Handelswege zu kontrollieren und die sudanischen Goldvorkommen mit den mediterranen Märkten Spaniens und Portugals zu verbinden. Westafrika lieferte über Jahrhunderte das in

⁹⁰ Vgl. D.A.Cissé: a. a. O., S. 1988.

Europa dringend benötigte Gold, die Gewürze, Hölzer, das Elfenbein und das Indigo, während es aus Westeuropa und den Maghreb-Staaten Salzbarren, Kupfer, Kaurimuscheln, Zucker, Stoffe und Seide bekam. Manche Autoren sehen in dieser Verbindung des Sudans mit dem Okzident durch die Almoraviden die Grundlage für die solide ökonomische Basis der damaligen Weltwirtschaft, da das Gold durch die ganze christliche Welt verbreitet wurde, um Sklaven und Rohstoffe zu bezahlen, und so den wirtschaftlichen Aufschwung des 11. bis 13. Jahrhunderts in Europa begünstigte.⁹¹ Auch die Geschichte der darauffolgenden Jahrhunderte ist geprägt von religiösen Elementen der Kreuzzüge als Antwort auf die Besetzung durch die Almoraviden und von der Suche nach dem Ursprung des Goldes, um die Zwischenhändler des Maghrebs auszuschalten, insbesondere durch die italienischen Handelsmetropolen des Mittelalters, Venedig, Genua und Florenz.

Im folgenden werden die Institutionen dieser wirtschaftlichen Entwicklungen über die großen Kaiserreiche hinaus dargestellt. Anschließend erfolgt eine funktionale Analyse, die letztlich in den Parallelen zur heutigen Integration mündet.

⁹¹ Vgl. F. Braudel: *Monnaie et civilisation de l'or du Soudan à l'argent d'Amérique, un drame méditerranéen*, in: *Annales ESC*, 1946, S. 9-22.



Grafik 4.2.: Handelsbeziehungen zwischen Afrika und dem Rest der Welt vom 5. Jh. v. Chr. Bis zum 19. Jh. unserer Zeit⁹²

⁹² Quelle: Übersetzung aus D. A. Cissé: Histoire économique de l'Afrique noire, tome 3; le moyen âge, S. 32.

4.1.1. Institutionen der regionalen Wirtschaft

Zunächst muß darauf hingewiesen werden, daß es westafrikanische Produktions- und Handelsstrukturen gegeben hat, bevor der transsaharische Handel seine Blütezeit erlebte.

So wird traditionell die wirtschaftliche Aktivität im präkolonialen Westafrika in zwei Muster eingeteilt:

- Der Kurzstreckenhandel, der immerhin manchmal über annähernd 1000 km betrieben wurde und als Haupthandelsgüter agrarische Produkte wie Kolanüsse, Gewürze sowie Bodenrohstoffe, beispielsweise Goldstaub, Kupfer, Salz und Handwerkserzeugnisse, als auch Sklaven zum Gegenstand hatte⁹³. „Kola nut was the «keystone» of the commercial movement in most of West Africa“⁹⁴ Die Hauptakteure dieses Handels waren bestimmte Volksgruppen (Diula, Mossi, Haussa), die mit ihren Karawanen zwischen den Wäldern der Küstenregionen und den Sahelländern pendelten. „The Dyula, a branch of the Malinke, developed such a commercial culture during the ascendancy of the Mali empire. They organized the trade southward into the forest areas for gold dust and slaves, which were exchanged for salt, livestock, copper, and other goods“⁹⁵. Der Handel, der sich auf bestimmten Marktplätzen vollzog und mehr oder weniger frei war⁹⁶, hat in den meisten Städten zur Herausbildung eines Stadtviertels geführt, das den Händlern als Raststelle, Handelsplatz und in manchen Fällen als dauernde Bleibe diente. Ein weiterer Aspekt des regionalen Handels, der heutzutage nicht an Wichtigkeit eingebüßt hat, waren die Transportmittel und -wege für diesen internen regionalen Handel. Die Straßen, für deren Sicherheit die jeweiligen König- und Kaiserreiche zuständig waren und für deren Benutzung Wegezoll entrichtet wurde, waren mit den Flüssen die meistbenutzten Transportwege. „Le moyen de transport courant, à l'intérieur de

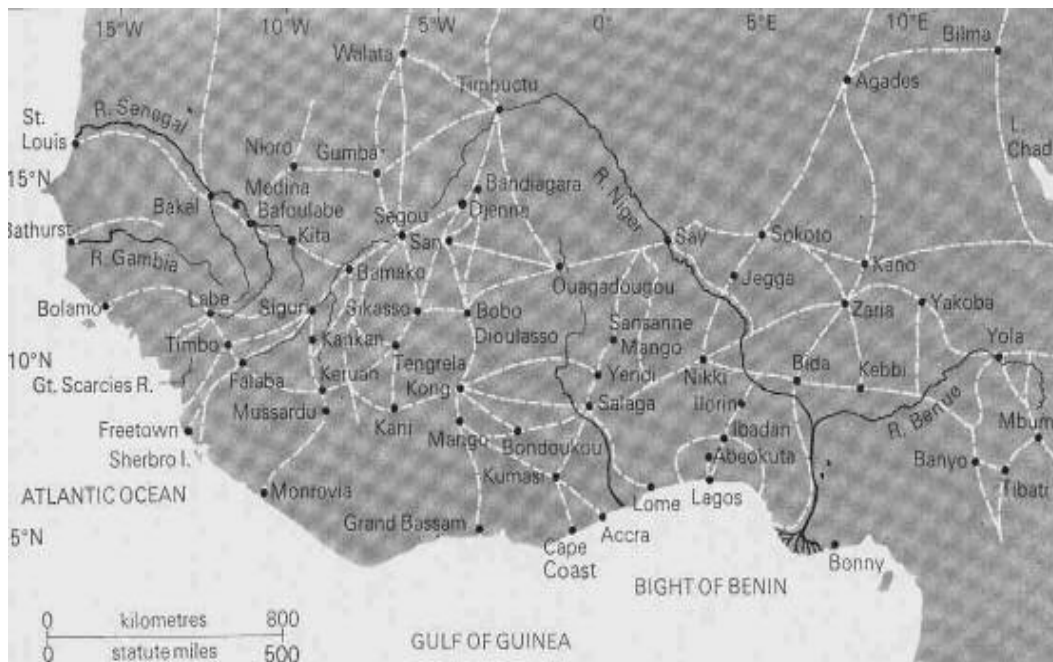
⁹³ Vgl. S. Samen: „Intégration économique dans les pays de l'UDEAC et de l'UEMOA: Leçons de l'histoire, fondements théoriques et perspectives pour les années 90“, in: Etudes et Statistiques, Yaoundé 1993, Nr. 201, S. 130.

⁹⁴ K. Arhin: „Historical roots of ECOWAS“, in: The long-term perspective study of sub-saharan Africa/The World Bank, Band 4, Washington D. C. 1990, S. 15.

⁹⁵ J. F. Ade Ajayi: a. a. O., S. 8.

⁹⁶ Für das Erheben von Zöllen und Steuern, siehe C. A. Diop: a. a. O. S. 101f.

l’Afrique noire, était le dos d’âne, de boeuf, de dromadaire, de cheval non «racé» là où n’ existaient pas de cours d’eau navigables⁹⁷. Diese Straßen bildeten ein dichtes Netz, das einzelne Ansiedlungen untereinander verband und seine Fortsetzung in den großen Routen des Langstreckenhandels fand. Verdeutlicht wird die Dichte des Netzes in der Grafik 4.4., die insbesondere die Handelsbeziehungen der Region zur Außenwelt beschreibt, und der Graphik 4.3., die eine Illustration der vornehmlich intraregionalen Handelsrouten darstellt, die im 19. Jahrhundert noch sehr dicht waren.



Grafik 4.3.:Die Routen des intraregionalen Handels Westafrikas⁹⁸

- Der Langstreckenhandel ist in erster Linie transsaharisch, aber im Laufe der Zeit führt das weite, regionale Handelsnetz zur Herausbildung von Anbindungen mit dem transatlantischen Handel ab dem 15. Jahrhundert, als die ersten europäischen (portugiesischen) Niederlassungen an den Küsten erscheinen, und lange davor über ostafrikanische Händler bis nach Indien und China. (siehe Graphik 4.4.)

⁹⁷ C. A. Diop: a. a. O., S. 132.

⁹⁸ Quelle: A. G. Hopkins: An economic history of West Africa, London 1973, S. 59.



Grafik 4.4.: Die Routen des interregionalen Handels im 19. Jahrhundert⁹⁹

Die Haupthändler des westafrikanischen Handels waren die Tuaregs, die Mauren und arabische Händler. Sie organisierten sich meist in riesigen Karawanen, die bis zu zweitausend Menschen bewegten. „The men and women were ranked as principal merchants, small traders, clients, hired labor, slaves, and sundry hangers-on. One of the principal merchants was chosen as a leader (in Hausa = madugu) who kept peace among the travelers, selected the halting places, and negotiated the tolls charged by the rulers and on the ferries along the routes“¹⁰⁰. Die Städte, die Endpunkte dieser Karawanen in Westafrika, entwickelten sich allmählich zu regionalen Handelszentren, die nicht selten die Hauptstädte der großen Kaiserreiche waren. „Together with the lost settlements, some of the halting places developed into major trade centers with urban characteristics and supporting economic systems. Timbuktu, Kano, Katsena, Bobo-Dioulasso, Nikky, Kong, Bonduku, Begho, Salaga, and Kintampo were such

⁹⁹ Quelle: J. Ki-Zerbo: a. a. O., S. 172-173.

¹⁰⁰ K. Arhin: a. a. O., S. 16.

major trade centers“¹⁰¹. Die Größe und Blüte einer dieser Handelsstädte wird durch die Reiseberichte des arabischen Reisenden Ibn Battuta bezeugt, der auf seiner letzten Reise 1352/53 in das Nigergebiet zum Mansa (Kaiser) von Mali zog. „Ibn Battuta verweilte schon Monate in Timbuktu, der heute nur noch knapp sechstausend Einwohner zählenden Provinzhauptstadt Malis, die - gegründet 1087 - einst eine reiche Handelsmetropole und ein islamisches Zentrum der Gelehrsamkeit war. Um 1480 zählte Timbuktu etwa sechszigtausend Einwohner und über zehntausend Studenten, die sogar aus Bagdad kamen, um an der größten islamischen Universität zu studieren“¹⁰². Diese Handelsmetropolen waren die Entwicklungspole für die gesamte Region, in denen Multinationalität und das Fehlen von Beschränkungen einen Austausch an Gütern, Techniken und Diensten möglich machten. „The towns had loose political associations with the host political authorities, who in return for tolls, levies, and gifts of foreign goods, allowed the towns to operate as partially autonomous political entities and as relatively free-trade enclaves“¹⁰³.

4.1.2. Funktionale Betrachtungsweise

Der Handel, der in seiner Langstreckenform zur Entwicklung von spezialisierten Techniken und Fertigkeiten und zur industriellen Produktion bestimmter handelbarer Güter der Region geführt hatte, war auch gleichzeitig die Möglichkeit der herrschenden Kaiser, ihre Macht auszudehnen. Im Laufe der Zeit entwickelte sich eine spezialisierte Wirtschaftsstruktur, die auf natürlichen komparativen Vorteilen basierte. Dies war die Basis für die Handelsbeziehungen zwischen den Unterregionen, z. B. zwischen den Küsten- und den Sahelländern¹⁰⁴. Wie schon unter 4.1.1. dargestellt, wurde dieser Handel von bestimmten Volksgruppen wahrgenommen, die ihre Kenntnisse und Fähigkeiten in Handelsgeschäften an ihre Nachfahren weitergaben und so zur Herausbildung einer festgefügtten Arbeitsteilung in Quasi-Kasten beitrugen. „Thus there was a Jahanke network, a Dyula network, a Yarse network, a Wangara

¹⁰¹ K. Arhin: a. a. O., S. 17.

¹⁰² H. Loth: Afrika - ein Zentrum der alten Welt, Berlin 1990, S. 79f. ; Die Reiseberichte sind ins Englische übertragen in: H. A. R. Gibb (Hrsg.): Ibn Battuta, Travels in Asia and Africa, 1325 bis 1354, London 1953.

¹⁰³ K. Arhin: a. a. O., S. 17.

¹⁰⁴ S: Samen: a. a. O., S. 190.

network, and a Hausa network“¹⁰⁵. Dieses System ist weiterhin existent, und beispielsweise die Bezeichnung Diula, die ursprünglich „Händler/Geschäftsmann“ bedeutete und die im Laufe der Zeit zu einer regelrechten Volksbezeichnung geworden ist, wird umgekehrt auch auf Angehörige anderer benachbarter Völker angewandt, wenn sie die Tätigkeit eines Diula, nämlich den Handel, ausüben. Das gleiche gilt heutzutage für die Haussa in Nigeria und Benin und für die anderen Netzwerke. Dieser Umstand hat auch dazu geführt, daß die Völker, zu denen diese Geschäftsleute Handelsbeziehungen unterhielten, nach und nach deren Sprache neben der eigenen annahmen und Diula und Haussa beispielsweise als Sprachen im heutigen Westafrika von Millionen gesprochen werden.

Solche Handelsnetzwerke über Tausende von Kilometern, deren Blüte sich mit derjenigen der Kaiserreiche gegenseitig nährte, hatten eine hohe Integration der westafrikanischen Region als Folge. In monetärer Hinsicht konnte man gleichzeitig weitgehend von einer einheitlichen Währungszone sprechen, in der der Wert des Goldes und der Kaurimuscheln als Währungen durch die geldpolitische Stabilitätsgarantie der Währungsinstitutionen des Kaisers gesichert wurde. „La mobilité des caravanes d’un point à un autre, en fonction des climats a, en outre, permis l’émergence d’une zone monétaire commune où le cauri (cyprae moneta) était reconnu dans toutes les régions comme étant la monnaie d’échange aux trois fonctions d’unité de mesure de valeur, d’intermédiaire des échanges et de réserve de la valeur“¹⁰⁶. Der Handel wurde auch durch Kredite und eine zurückhaltende Steuerpolitik seitens des Staates gefördert, und die Währungspolitik, die sich zuerst am Gold orientierte, hatte ab dem 15. Jahrhundert die Kaurimuschel zum Gegenstand. Gold hatte aufgrund seiner neu eingetretenen, relativen Knappheit nur noch Reservefunktion¹⁰⁷. Alle Elemente einer integrierten regionalen Wirtschaft waren im 15. Jahrhundert in Westafrika vorhanden, als sich das Kaiserreich Songhai über die gesamte Region ausdehnte und die ersten europäischen Niederlassungen errichtet wurden. Die darauffolgende Desintegration der bis dahin bestehenden Handels- und Produktionsstrukturen hatte mehrere Ursachen und zog sich bis zur Kolonialzeit hin.

¹⁰⁵ J. F. Ade Ajayi: a. a. O., S. 11.

¹⁰⁶ S. Samen: a. a. O., S. 131.

¹⁰⁷ Vgl. F. Tchundjang Pouemi: *Monnaie, Servitude et Liberté; la répression monétaire de l’Afrique*, Washington D. C., Paris 1980. Gold war seit jeher der große Reichtum der Kaiserreiche des „blad es

Eine nicht unwesentliche Ursache war der Sklavenhandel im großen Stil, der von da an die amerikanischen Felder nährte, sowie die Angriffe benachbarter muslimischer Reiche wie das von Marokko.

4.1.3. Bezug zur heutigen Integration

Die Phase der Kolonialzeit bzw. der Einführung europäischer Wirtschaftsfaktoren in die Region Westafrika soll Gegenstand des nächsten Abschnitts sein, aber in bezug auf die in diesem Abschnitt gemachten Feststellungen bezüglich der Ausgestaltung der Wirtschaftssituation Westafrikas können vorab schon einige Schlußfolgerungen gezogen werden, die Inhalt der weiteren Ausführungen sind.

- Der Westen Afrikas, in dem heutzutage eine Vielzahl an Integrationsorganisationen auf eine verstärkte Kooperation und Integration zwischen den sechzehn Ländern hinzuwirken versuchen, hatte in der Vergangenheit schon eine relativ weit fortgeschrittene Integration sowohl wirtschaftlich als auch währungstechnisch hervorgebracht.

- Diese Bewegung ist aufgrund eines veränderten Kontextes zum Stillstand gekommen; und die heutige Realität der sechzehn Länder läßt im Vergleich eher eine Desintegrationslage als eine Integrationslage vermuten.

- Auf dem Gebiet der Währungen ist die gleiche Schlußfolgerung zu ziehen, wenn dieser Bereich nicht sogar noch weniger integriert wirkt als der realwirtschaftliche.

- Für die Betrachtung der heutigen Bemühungen der staatlichen Institutionen hin zu einer größeren Interaktion ihrer Volkswirtschaften scheint es unerlässlich zu sein, die ehemaligen Strukturen der Präkolonialzeit zumindest ansatzweise mitzubetrachten und in die Integrationspläne aufzunehmen. Die derzeitige Einstellung diesbezüglich wird von folgendem Satz präzise wiedergegeben.

Sudan“, wie die Staaten des Westens Afrikas damals genannt wurden, und nährte die Begierde und die Wirtschaft sowohl der arabischen Herrscher als auch italienischer Kaufleute.

„In the profile of long-distance trade, as in many other respect, independent African states are successors of the colonial states and not of the precolonial states“¹⁰⁸.

Für den Fall der Nichtberücksichtigung würde diese Art der Integration ohne die Einbeziehung weiter Teile der Bevölkerung und ihrer Gewohnheiten nur den Abschluß inhaltsloser Abkommen zum Gegenstand haben.

Zusammenfassend gibt es viele Anhaltspunkte für die Annahme einer relativ gut integrierten westafrikanischen Region im 15. und 16. Jahrhundert. Dieses war ein Ergebnis jahrhundertelanger Entwicklungen, die diesen Teil der Welt vor allem aufgrund des Reichtums an Goldvorräten mit dem Rest der Welt wirtschaftlich verbanden. Trotz der politischen Instabilitäten im Zeitablauf kann geschlußfolgert werden, daß ein wesentliches Merkmal für das Aufblühen des Handels in der Region und mit anderen Erdteilen die politischen Stabilitätsgarantien der kaiserlichen Herrscher waren, deren Reiche die Zwecke der Händler erfüllten und umgekehrt. Die institutionale und funktionale Analyse der Handelsstrukturen der Region eröffnet Möglichkeiten des Überdenkens des derzeitigen Integrationsprozesses trotz der nicht zu vergleichenden Rahmenbedingungen. Die wenigen analytischen Ansätze zur genauen Bestandsaufnahme wirtschaftspolitischer Zielorientierungen der präkolonialen Herrschaftssysteme stellen ein weiteres Hindernis bei der Aufarbeitung der aktuellen Integrationsproblem dar. Das Aufkommen des transatlantischen Handels mit den europäischen Seemächten stellt dabei einen strukturellen Bruch dar, den die jungen afrikanischen postkolonialen Staaten nicht überwunden haben.

4.2. Gegenwärtige Initiativen zur Integration der Region

Von der Region Westafrika wird immer behauptet, daß sie die Subregion der Welt mit der größten Anzahl an zwischenstaatlichen Organisationen sei.¹⁰⁹ Die meisten davon haben sektorale Ziele und fallen daher eher unter den Begriff der Kooperation. Organisationen, die als Ziele gesamtwirtschaftliche Aspekte zum Objekt haben, sind

¹⁰⁸ J. F. Ade Ajayi: a. a. O., S. 12.

¹⁰⁹ Vgl. M. Diouf: „Evaluation of west african experiments in economic integration“, in: The long-term perspective study of sub-saharan Africa/ The World Bank, vol. 4, Washington D. C. 1990, S. 21 und S. 27.

die CEAO (Communauté Économique de l'Afrique de l'Ouest), heute zusammen mit der UMOA, in die UEMOA (Union Économique et Monétaire Ouest-africaine) übergegangen, die MRU (Mano River Union) und die ECOWAS (Economic Community of West African States). Die ECOWAS faßt dabei alle anderen Organisationen und Mitgliedsländer zusammen. Um die Erfolge und Mißerfolge zu verstehen, die diese Organisationen hervorgebracht haben, und die allgemeine Tendenz der Integration darzustellen, ist es notwendig, die Umorientierung der Handels- und Produktionsstrukturen, die sich mit fortschreitender Kolonisation ereignete, anhand der Integrationspolitik und der Wirtschaftsmaßnahmen in den jeweiligen Kolonialgebieten zu beschreiben.

4.2.1. Der Übergang zur Kolonialwirtschaft: Grundzüge der Integration

Die ersten Handelsniederlassungen an den westafrikanischen Küsten, die Ausdruck des europäischen Expansionismus waren, wurden schon im 15. Jahrhundert errichtet. Wie bereits erwähnt, bestand zu dieser Zeit der intra- und interregionale Handel neben den Handelsbeziehungen mit den europäischen Handelsmächten, von denen die Portugiesen die ersten in Westafrika waren. Zwischen dem 16. und 19. Jahrhundert folgten holländische, englische und französische Gesellschaften, die immer den Handel von ihren Küstenbefestigungen aus betrieben. Der Sklavenhandel, der bis zum 19. Jahrhundert andauerte, war neben diversen Rohstoffen die Hauptantriebsfeder des sich immer weiter ausdehnenden Handels. Die politische Zersplitterung der Region geht mit dem Verlust an Bedeutung für den präkolonialen intra- und interregionalen Handel einher. Die Kolonialzeit steht vor der Tür, und 1870 teilen sich die europäischen Staaten schon den Großteil Afrikas auf, was 1884 auf der Konferenz von Berlin formell festgeschrieben wird. Es begann die Inbesitznahme des Hinterlandes, und mit der direkten Kolonisation hatte die Umlenkung der Handelsströme und die Änderung der Produktionsstrukturen eine politische Legitimation. Die direkte Kolonisation stützte sich auf vier Pfeiler¹¹⁰, die maßgeblich zur Umorientierung der Handelsströme beitrugen: zunächst die Einsetzung einer Verwaltung zur allgemeinen Kontrolle der Bevölkerung und insbesondere der Wirtschaftsaktivitäten. Die zweite Stütze des Kolonialsystems war die Enteignung des Bodenbesitzes zugunsten großer

¹¹⁰ Vgl. Ph. Hugon, a.a.O., S. 13 f.

Plantagenbesitzer. Die beiden letzten Elemente der direkten Kolonisation befaßten sich unmittelbar mit der wirtschaftlichen Umverteilung, denn sie gaben nicht nur wie die beiden ersten den Beziehungen zwischen Kolonien und Metropole den rechtlichen und administrativen Rahmen vor; es waren die Beherrschung des Handelskapitals¹¹¹, die durch Kopfsteuer, Zwangsarbeit und die Monetisierung des wirtschaftlichen Lebens (Einführung der europäisch-geprägten Geldwirtschaft) erreicht werden sollte, und zu guter Letzt die besonderen Beziehungen zwischen dem Mutterland und den Kolonien, die im Kolonialpakt deutlich wurden und wirtschaftlich die Polarisierung der Handelsströme zur Metropole bedeuteten sowie den Schutz der Kolonialmärkte und Zuschläge auf Export- und Importwaren. Diese Zusammenhänge werden in der Graphik 4.5. ersichtlich.

Die Rivalität zwischen den importierten Währungen und dem Kauri als damalige westafrikanische Währung belegt beispielhaft die teilweise gewaltsame Veränderung der Produktionsstrukturen. So erließ beispielsweise am 15. Juni 1826 der Kommandant und Verwalter Senegals und der abhängigen Gebiete folgendes Gesetz bezüglich der Maße und Gewichte:

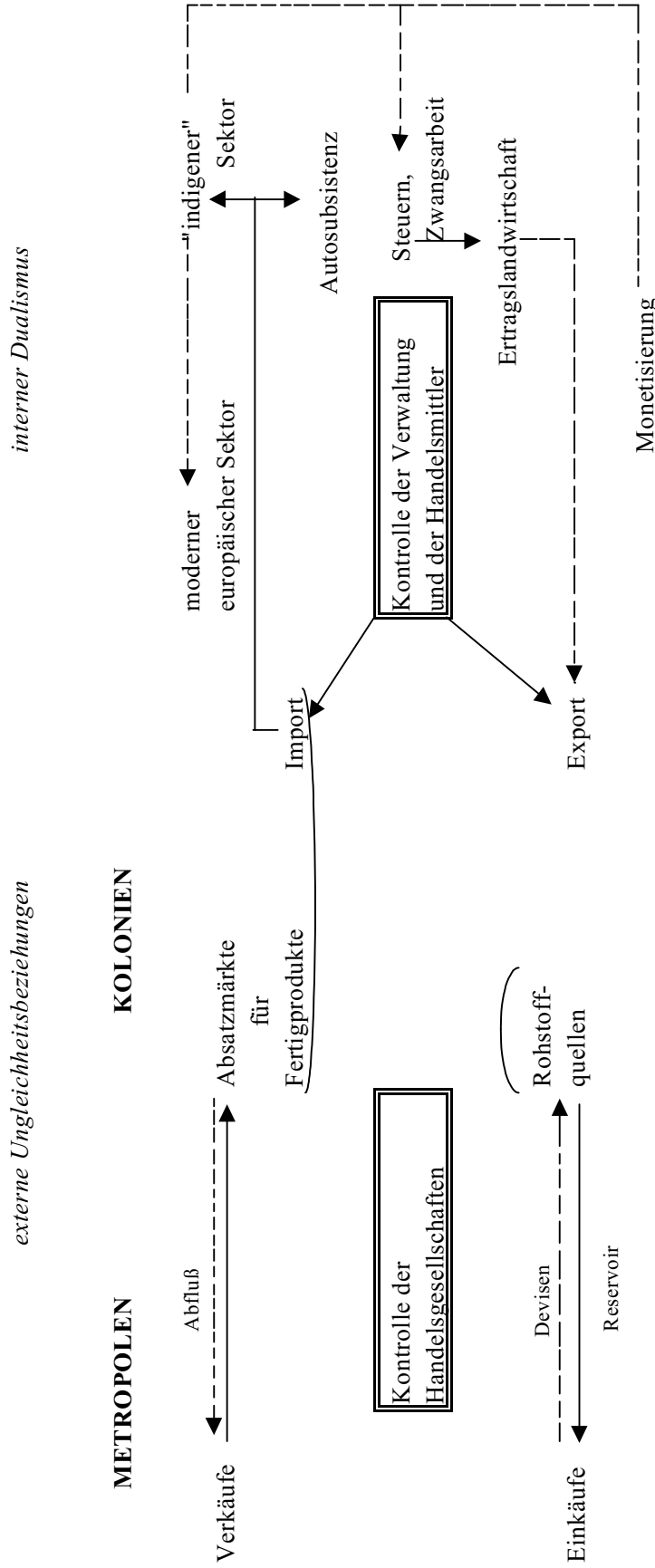
„Article premier: »Les mesures et poids métriques établis par les lois dans la métropole, pourront seuls être employés dans le commerce de la colonie«.

Article deux: »L’usage de la monnaie de compte dite `argent colonial` (= einheimische Währung: der Verf.) est depuis longtemps et reste interdit. Les énonciations en monnaie légales ou argent de France sont seules admises dans les actes administratifs, judiciaires et commerciaux«¹¹².

Die Bedeutung der kolonialen Währungen wurde nicht immer akzeptiert, und so dauerte es dann auch bis 1907 in den französischen Kolonien, bis Erlasse und Aufkäufe sowie Bestrafungen die einheimischen Währungen verdrängt hatten.

¹¹¹ Die Beherrschung des Handelskapitals als vorrangiges Ziel der Kolonialpolitik betraf die Einführung der kolonialen europäischen Geldwirtschaftssysteme, mit Steuerpflicht und Zwangsarbeit, da ohne diese Institutionen nicht gewährleistet werden konnte, daß die Einheimischen überhaupt am europäischen Kolonialwirtschaftssystem teilnahmen.

¹¹² In: D. A. Cissé: a. a. O., S. 153.



Grafik 4.5.: Schematische Darstellung der Kolonialwirtschaft¹¹³

¹¹³ Quelle: übersetzt aus Philippe Hugon: L'économie de l'Afrique, S. 15

Bezüglich einer politischen oder wirtschaftlichen Integration waren die Voraussetzungen in der Kolonialzeit je nach Kolonialmacht unterschiedlich. Geprägt wurden sie von den jeweiligen Systemen, und während die Franzosen die direkte Administration und später die Assimilation bevorzugten, waren die Briten für ein „indirect rule“ (von Lugard in Nigeria geprägt), und die Portugiesen bevorzugten ein Modell, das auf größtmögliche Ausnutzung der Ressourcen und Menschen ausgerichtet war.

4.2.2. Im frankophonen Westafrika

Die Zeit der direkten Kolonisation westafrikanischer Gebiete durch Frankreich, die für die Untersuchung der Integrationsbestrebungen relevant ist, beginnt Ende des 19. Jahrhunderts. Die französischen Gebiete, die damals einzeln verwaltet wurden und in denen es daher nicht selten Gebietsstreitigkeiten zwischen den einzelnen vom Mutterland eingesetzten Verwaltern gab, hatten kaum miteinander zu tun. Zusätzlich gab es Streitigkeiten mit den anderen Kolonialmächten, in Westafrika insbesondere mit Großbritannien, und den afrikanischen Herrschern. Das Zentrum der französischen Präsenz in diesem Teil Westafrikas war aber schon damals Dakar im Senegal, die erste Kolonie Frankreichs im Jahre 1817. Mehrere Gründe führten Frankreich dazu, 1895 die Strukturierung der Gebiete in die Föderation „Französisch Westafrika“ (AOF = Afrique Occidentale Française) vorzunehmen, aber die wichtigsten waren wirtschaftlicher und politischer Art und diese Entscheidung sollte dann auch schwerwiegende, wirtschaftliche und politische Folgen haben¹¹⁴. Die AOF wurde zwar durch die Einsetzung einer Generalregierung Französisch Westafrikas am 16. Juni 1895 gegründet, sollte sich jedoch im Laufe der Jahre im Hinblick auf die Verwaltungsinstitutionen, die eingegliederten Gebiete und den Grad der Zentralisierung aller Aktivitäten um das Zentrum Dakar noch mehrere Male grundsätzlich verändern. Bezüglich der Gebiete und der Grenzföhrung innerhalb der AOF gab es immer wieder neue Pläne, die das alte System umgestalten und vorrangig wirtschaftlichen Zwecken dienen sollten. Insbesondere gab es Pläne, die die Transportinfrastrukturen (Häfen, Eisenbahnen, Straßen, Wasserstraßen) besser integrieren sollten, bzw. bei dem Bau dieser Infrastrukturen sollten gewisse

wirtschaftliche Verbindungen zwischen den Gebieten erleichtert werden¹¹⁵. Diese Umgestaltungen, fünfzehn an der Zahl in vierzig Jahren, hatten zum Ziel, den Abtransport der Waren aus den Binnenländern durch die Küstenländer zur Metropole Frankreich zu erleichtern sowie auch zwischen den Sahel-Binnenländern und den Küsten funktionierende Verbindungen herzustellen, damit die europäischen (französischen) Produkte auch dorthin gelangen konnten. Die infrastrukturellen Verbindungen zwischen den Ländern mündeten immer in den Häfen der Küstenländer Côte d'Ivoire, Senegal, Guinea, Benin und Togo. Die Integration zwischen den Ländern existierte, hatte aber durch die Kolonisatoren eine besondere Ausrichtung von den Hinterländern zu den Küsten erfahren. „Ein weiterer wichtiger Aspekt dieser Kolonialstruktur war der inselartige Charakter des wirtschaftlichen Aufschwungs. Er konzentrierte sich auf die Küsten längs der Bewässerungsanlagen und rund um einige Zentren des Binnenlandes. So wie sich die Palette der Erzeugnisse auf die Rohstoffe beschränkte, so blieben entsprechend weite Regionen praktisch vom allgemeinen Wirtschaftskreislauf ausgeschlossen: Es fand keine wirtschaftliche Integration Afrikas statt. Andererseits war die Integration in die Wirtschaft des Mutterlandes sehr stark und nahm immer mehr zu“¹¹⁶. Der infrastrukturellen und technischen Seite dieses Beutezuges an den Naturressourcen stand die Ausnutzung der Arbeitskraft zur Seite, die im Hinblick auf die Integrationsthematik, insbesondere in den Migrationsströmen innerhalb Westafrikas und insbesondere Französisch West-Afrikas zu sehen war.

Die Einrichtung der Kopfsteuer, die Monetisierung der Wirtschaft, die Zwangsarbeit waren letztendlich Mechanismen, die zur Umgestaltung der Kolonien in monokulturale Gebiete geführt haben (Erdnußproduktion im Senegal, Baumwolle im französischen Sudan und Ober-Volta, die Ölpalme in Benin und Kaffee und Kakao in der Elfenbeinküste). Da die Gebiete unterschiedlich besiedelt waren, nahmen die französischen Kolonisatoren Zwangsumsiedlungen vor, die hauptsächlich Menschen der Binnenländer betrafen, die zur Arbeit auf den Plantagen in die Küstenländer verfrachtet wurden. Als diese reicheren Länder einen wirtschaftlichen Aufschwung erlebten, begann auch die Landflucht in die Zentren Dakar und Abidjan, teilweise um den repressiven Methoden auf den Feldern zu entgehen. Diese Migrationsströme

¹¹⁴ Vgl. J. R. de Benoist: „Dossier: de l'A. O. F. à l'U. E. M. O. A. 1895-16. Juin 1995“, in: *Marchés tropicaux et méditerranéens*, 2. juin 1995, Nr. 2586, S. 1181.

¹¹⁵ Vgl. J. R. de Benoist: a. a. O., S. 1181 f.

¹¹⁶ J. Ki-Zerbo: *Die Geschichte Schwarz-Afrikas*, Frankfurt 1981 (deutsche Ausgabe), S. 473.

entleerten ganze Landstriche ihrer Bewohner, was das schon durch klimatische und geographische Gegebenheiten bedingte Ungleichgewicht zum Vorteil der Küstenländer verstärkte.

Auf finanzieller Ebene war das Gebilde Französisch West-Afrika durch eine Zentralisierung gekennzeichnet, die sich im Laufe der Jahre verstärkte. Die Kolonien waren gehalten, sich selbst zu finanzieren und im besten Falle auch zum Haushalt der Metropole beizutragen. Subventionen in umgekehrte Richtung sollten die Ausnahme bleiben. 1901 wurde die „Banque de l’Afrique Occidentale“ (BAO) gegründet, die als Nachfolgerin der „Banque du Sénégal“ die Zentralbankaufgaben übernahm¹¹⁷.

Auch in bezug auf andere Aufgaben der Generalregierung der AOF war die Zentralisierung im Laufe der Jahre immer mehr vorangeschritten (Postdirektion, Sicherheits- und Informationsbehörde, Wirtschaftsbehörde, Arbeitsbehörde und die Nachrichten-, Tourismus- und Messebehörde). Unter der Regierung von Vichy im zweiten Weltkrieg, unter die sich die AOF im Gegensatz zu allen anderen französischen Gebieten gestellt hatte, wurden auch fiskalische Reformen verordnet, die die Allmacht des Generalgouverneurs in Dakar sicherten. Auch nach der Befreiung des französischen Mutterlandes blieb die Politik in den Kolonien eine assimilationistische.

Zwischenzeitlich hatte die Weltwirtschaftskrise von 1929 dazu geführt, daß Frankreich sich auf seine Kolonien zurückzog, und so entstand, bezugnehmend auf die Währungsintegration, eine quasi-einheitliche monetäre Zone, die „Zone Franc“, die bis zur Unabhängigkeitswelle der 60er Jahre und für viele Kolonien auch danach (für alle französischen Gebiete Westafrikas bis auf Guinea und Mauretanien) bis heute der entscheidende Faktor in den Handelsbeziehungen zwischen dem Mutterland und den überseeischen Gebieten sein sollte. „*Sous la pression d’évènements extérieurs, ces premiers pas vers une unification monétaire au sein de l’empire colonial français ont facilité la mise en place d’une zone d’échanges commerciaux plus étroite, qui profita principalement aux intérêts métropolitains, et à ceux de certains colons. La composante monétaire fut un des éléments moteurs dans la constitution d’un ensemble*

¹¹⁷ Vgl. J.R. de Benoist: a. a. O., S. 1184.

économique, puis monétaire, qui fut rapidement dénommé »zone franc«¹¹⁸. 1939 hatte die Zone Franc alle Attribute einer einheitlichen monetären Zone, und das Emissionsmonopol in Westafrika, das ursprünglich von der BAO wahrgenommen worden war, ging nach der Nationalisierung der Banque de France 1945 und der Reform vom 20. Januar 1955 auf das „Institut d'émission de l'AOF et du Togo“ über¹¹⁹. Aufgrund der politischen Entwicklungen im gesamten französischen Reich und insbesondere in Afrika, des Scheiterns der „Communauté franco-africaine“ kam es 1960 zu einer Welle der Unabhängigkeiten der ehemals französischen Gebiete. Die Zone Franc, die durch eine große Integrationsmacht gekennzeichnet war, bestand fort, und die Zentralbankaufgaben wurden nunmehr in Westafrika von der „Banque Centrale des Etats de l'Afrique de l'Ouest“ (BCEAO) wahrgenommen (4. April 1959). Die monetäre Zusammenarbeit der frankophonen Staaten wurde auch nach der Unabhängigkeit 1962 durch die Unterzeichnung des Gründungsvertrags der „Union Monétaire Ouest-Africaine“ (UMOA) bestätigt. Die politisch-wirtschaftliche Integration innerhalb der AOF widerstand jedoch nicht der Zeit der politischen Unruhen, die durch die Unabhängigkeitsbestrebungen verursacht wurden. Sie zerbrach in zwei Gebilde, die „Fédération du Mali“, die 1959 zwischen dem französischen Sudan (heute Mali) und dem Senegal gegründet und 1960 wieder aufgelöst wurde und den „Conseil de l'Entente“ (Rat der Verständigung), der auch 1959 von der Elfenbeinküste, Ober-Volta, Niger und Dahomey (heute Benin) ins Leben gerufen wurde. Togo kam 1966 zu diesem „Conseil de l'Entente“. Auf wirtschaftlicher Ebene hatten alle Gebiete der AOF bis auf Mauretanie 1959 die „Union Douanière d'Afrique de l'Ouest (UDAO)“ gegründet, die den freien Warenverkehr innerhalb der Zollunion und einen gemeinsamen Außenzolltarif vorsah (Artikel 1). Probleme, insbesondere bzgl. der Kompensationszahlungen¹²⁰, führten 1966 zur Gründung der die Reformen beinhaltenden „Union Douanière des États de l'Afrique de l'Ouest“ (UDEAO)¹²¹. 1973 wurde auch die UDEAO von der „Communauté Economique de

¹¹⁸ H. Gérardin: La Zone Franc, tome 1, Histoire et Institutions, S. 41.

¹¹⁹ Vgl. H. Gérardin: ebenda, S. 74.

¹²⁰ Der Vorwurf der Binnenländer des Abkommens, nach dem die Vorteile, die Küstenländer aus der Integration haben, nicht ausreichend kompensiert würde im Zuge von Zollausfallzahlungen, hat sich eigentlich durch die gesamte Geschichte der frankophonen Integration gehalten und ist immer noch eine sensible Angelegenheit.

¹²¹ Vgl.: D. Z. Tiero: Entwicklungspolitische Möglichkeiten und Probleme regionaler ökonomischer Integration postkolonialer Staaten: das Beispiel von UDAO und UDEAO, S. 36 f.

l’Afrique de l’Ouest“ (CEAO) abgelöst, die sich weitere Ziele steckte, als es die Zollunion UDEAO vorsah.

4.2.3. Im anglophonen Westafrika

Ende des 19. Jahrhunderts besaßen britische Kompanien Enklaven an der westafrikanischen Küste, und Großbritannien wurde von den militärischen Vorstößen Frankreichs in diesem Teil Afrikas überrascht. Deutschland hatte sich Togo und Kamerun gesichert und Frankreich den größten Teil Westafrikas schon für sich beansprucht. „By the mid-1890s France had successfully claimed the greater part of West Africa, and Britain was left with the task of defending her two most important interests; the Gold Coast and what was to become Nigeria“¹²². Um die Handelsniederlassungen an den Küsten Gambias, Sierra Leones und Liberias wurden eilig Grenzen gezogen. Um 1900 wurden das Ashantireich an der Goldküste (heute Ghana) sowie Sierra Leone, Gambia und die Gebiete im Nigerdelta zur Kolonie erklärt. Die britische Kolonialdoktrin unterschied sich in ihrer politischen Auswirkung von der französischen, die eine Trennung der Gesellschaft in Untertanen und Bürger vorsah¹²³. Außerdem herrschte das „indirect rule“, das, gestützt auf lokale Herrschaftssysteme, so wenig britische Verwaltungspräsenz wie möglich propagierte. „Die Briten hatten den Vorsatz, ihre Kolonien ohne eine vorgefaßte Doktrin zu führen. Mit Hilfe der Beobachtung von Präzedenzen und Anpassungsversuchen wollten sie ihre Methode den Notwendigkeiten immer neu anpassen“¹²⁴. In bezug auf die Integration der englischen Gebiete, die geographisch weit gestreut waren und nicht aneinander grenzten wie in Französisch-West-Afrika, bedeutete diese Doktrin unter anderem, daß die einzelnen Kolonien finanziell auf sich selbst gestellt waren und unabhängige Entwicklungen erfuhren. „The four british colonies in West Africa remained financially independent of each other, and the two smaller territories (Sierra Leone and Gambia) had to receive support from Britain when they ran into financial difficulty“¹²⁵. Die Haupteinnahmequellen für die öffentlichen Haushalte waren auch

¹²² A. G. Hopkins: An economic history of West Africa, S. 162.

¹²³ Bürger waren anfänglich nur die Einwohner der vier senegalesischen Gemeinden, vgl. J. Ki-Zerbo: a. a. O. ; S. 478.

¹²⁴ J. Ki-Zerbo: a. a. O., S. 484 f.

¹²⁵ A. G. Hopkins: a. a. O. , S. 191.

dort Zölle sowie direkte und indirekte Steuern. Großbritannien hatte mit seiner Kolonialpolitik, die eine Absage an die Zentralisation um eine Generalregierung wie in den französischen Gebieten war, relativen wirtschaftlichen Erfolg, denn die liberalere wirtschaftliche Auffassung, die es Chartakompanien überließ, den Handel zu betreiben, führte zu größeren Handelserfolgen. „British West Africa, for example, though only a third of the size of French West Africa, supplied an average of 72 per cent of the value of total exports from West Africa as a whole, while the french colonies accounted for only 25 per cent of the total“¹²⁶. Die öffentlichen Projekte wie der Bau von Straßen und Eisenbahnlinien konnten von vornherein nicht darauf abzielen, die einzelnen Gebiete zum Zwecke der wirtschaftlichen Ausbeutung untereinander zu verbinden und zu integrieren, weil sie geographisch durch französische Besitzungen getrennt wurden. Dennoch trugen die Eisenbahnlinien zur Integration innerhalb der Gebiete bei, wie es in bemerkenswerter Weise in den nigerianischen Teilgebieten geschah, die zur heutigen nigerianischen Föderation führten. Der relative Wohlstand der beiden Kolonialgebiete der Goldküste und Nigerias führte zu ähnlichen Arbeitermigrationen wie in die Zentren Dakar und Abidjan in Französisch-West-Afrika.

In monetären Belangen hatte zwischen 1884 und 1911 die „Bank of British West Africa“ (BBWA) als einzige das Emissionsrecht in den britischen Territorien. „In 1911, however, the Colonial Office and the Treasury decided that the difficulties experienced by the haphazard expansion of sterling in West Africa were best solved by creating a separate colonial currency and by establishing a new, independent institution. The outcome was the foundation of the West African Currency Board in 1912. The WACB supervised the issue of the new colonial currency; it managed the reserves (gold and securities), it invested and distributed the profits arising out of the introduction of the colonial currency; and it acted as a large scale money-changes, couverting the colonial currency into sterling and vice versa. This system survived virtually intact until the time of independence“¹²⁷. Die sich im Rahmen der Sterling-Zone vollziehende monetäre Kooperation zwischen den westafrikanischen Besitzungen Großbritanniens überlebte im Gegensatz zu den Institutionen der Zone Franc nicht die Zeit der Unabhängigkeiten, und bis auf einfache Kooperationsverträge

¹²⁶ A. G. Hopkins: a. a. O., S.178.

¹²⁷ A. G. Hopkins: ebenda., S. 207 f.

und die Mitgliedschaft im Commonwealth verband fortan kein integratives Element die anglophonen Gebiete Westafrikas.

4.2.4. Im lusophonen Westafrika

Portugal, das einstmals die erste europäische Handelsmacht an den westafrikanischen Küsten Ende des 15. Jahrhunderts gewesen war, hatte fast alle Handelsposten aus dieser Region zurückgezogen und besaß nur noch zwei Gebiete in Westafrika: Portugiesisch-Guinea und die Kapverdischen Inseln.

Die Kolonialpolitik Portugals war von einer stark assimilationistischen Tendenz geprägt. Portugal hatte die auch wirtschaftlich wichtigeren Besitzungen in anderen Teilen Afrikas wie z. B. Angola und Mosambik, um die bedeutendsten zu nennen. Alle Gebiete und insbesondere die westafrikanischen unterstanden lokalen Gouverneuren, die den politischen Willen des Mutterlandes mit aller Härte durchzusetzen hatten. Insbesondere war die Zwangsarbeit, die formell erst 1961 abgeschafft wurde, ein berüchtigtes Unterwerfungsmittel. Genauso wie die anderen Kolonialmächte zog sich Portugal nach der Weltwirtschaftskrise von 1929 noch mehr auf die wirtschaftliche Ausbeutung der Kolonien zurück. Integrative Elemente waren in Westafrika nicht zu verzeichnen. Vielmehr war die politische Doktrin davon geprägt, daß es eine Identität der afrikanischen Territorien mit dem Mutterland Portugal geben sollte.

Die wirtschaftliche Ausbeutung wurde auch hier privaten Kompanien überlassen. „Die Ausbeutung der schwarzen Arbeitskraft bot hier noch mehr als anderswo Ersatz für ausbleibende Investitionsmittel“.¹²⁸ Die außerordentliche Brutalität der portugiesischen Kolonisation war mit dem Namen Salazar, des diktatorischen Machthabers in Portugal, verbunden. Sie offenbarte sich besonders, als die Bestrebungen zur Unabhängigkeit überall stärker wurden und ab 1961 mit einem massiven Militäraufgebot der Metropole niedergeschlagen werden sollten. „Mit dem Jahr 1969 war der überwiegende Teil der portugiesischen Armee in Afrika im Einsatz. Hier kämpften im Jahr 1972 insgesamt 142.000 Mann an den verschiedenen Fronten

¹²⁸ J. Ki-Zerbo: a. a. O., S. 490.

des Kontinents. Mehr als die Hälfte des portugiesischen Haushalts wurde vom Posten »Verteidigung und Sicherheit« verschlungen¹²⁹. Diese Situation führte zum Staatstreich vom 25. April 1974, und im gleichen Jahr wurde Guinea-Bissau unabhängig und 1975 auch die Kapverdischen Inseln.

Am Ende des blutigen Befreiungskampfes waren die wirtschaftlichen und infrastrukturellen Hinterlassenschaften in diesen beiden kleineren Gebieten des ehemaligen portugiesischen Kolonialreiches gleich Null, und erst durch die Eintritte Guinea-Bissau 1975 und der Kapverdischen Inseln 1977 in die ECOWAS partizipieren beide Länder an Integrationsbewegungen in der Region.

Zusammenfassend bleibt festzustellen, daß die Kolonialzeit in Westafrika so wie in allen anderen Teilen der Erde eine tiefe Umgestaltung der sozio-ökonomischen Strukturen mit sich brachte, die entscheidende Grundzüge legte für die derzeitige Situation im Rahmen der Wirtschafts- und Währungsintegration. Obwohl die Kolonialpolitik der einzelnen Kolonialmächte Unterschiede aufweist in bezug auf die Durchsetzung und die Präsenz vor Ort, sind allen Kolonialmächten des afrikanischen Westens der Wille zur Zerstörung gewachsener präkolonialer Wirtschaftsstrukturen sowie die Einpflanzung einer zur Metropole ausgerichteten und Abhängigkeiten schaffenden Wirtschafts- und Währungspolitik gemeinsam. Der französische Kolonialismus der mit einer stark assimilationistischen Grundhaltung einherging, hatte dabei eine relativ starke Nord-Süd-Integration der Gebiete zum Ergebnis. Die Währungsintegration in Form der "Zone Franc" besteht weiterhin, und generell ist die französische Präsenz in den ehemaligen Kolonien bemerkenswert. Die britischen Besitzungen zeichneten sich durch einen lockeren Stil der Verwaltung aus und durch eine höhere wirtschaftliche Effizienz. Dementsprechend überlebten im Gegensatz zur französischen AOF keine integrativen Institutionen die Zeit der Unabhängigkeiten. Die portugiesischen Besitzungen waren von einer assimilationistischen Ausbeutungspolitik geprägt, und der Kolonialwahn der Identität der überseeischen Gebiete mit dem Mutterland dauerte bis zur Mitte der 70er Jahre, als die meisten anderen afrikanischen Länder bereits 15 Jahre unabhängig waren. Integrationspolitik

¹²⁹ J. Ki-Zerbo: a. a. O., S. 622.

war insofern bis dahin ein Fremdwort in Guinea-Bissau und auf den Kapverdischen Inseln.

4.3. Überblick über die regionalen Maßnahmen einiger kontemporärer Organisationen der Region und ihre empirische Durchsetzung

Die Abhandlungen in 4.1. und 4.2. befaßten sich mit den historischen Wurzeln der Integration im Gebiet Westafrikas, das als Ergebnis dieser jahrhundertelangen Entwicklungen präkolonialer sowie kolonialer Art die heutige politische Struktur der Region oder auch Subregion Westafrikas nach der Abgrenzung der Economic Commission for Africa (UN-ECA) und auch der OAE (Organisation für Afrikanische Einheit) mit den sechzehn Staaten Benin, Burkina Faso, Côte d'Ivoire, Gambia, Ghana, Guinea, Guinea-Bissau, Kap Verde, Liberia, Mali, Mauretanien, Niger, Nigeria, Senegal, Sierra Leone und Togo hervorgebracht hat.

Diese Staaten sind teilweise sehr unterschiedlich in bezug auf diverse Faktoren wie z. B. die Fläche, die Bevölkerungszahl, die ehemalige Kolonialmacht oder das BSP. Diese Grundinformationen sind in der Tabelle 4.1. zusammenfassend dargestellt.

Wie die vorangegangenen Abschnitte gezeigt haben, sind Integrationstendenzen in dieser Region schon seit langer Zeit zu verzeichnen. In der heutigen Ära, d. h. seit der Zeit der Unabhängigkeiten, zeichnet sich die Region durch eine Vielzahl an Integrations- und Kooperationsorganisationen aus, die zum Teil übergreifende wirtschaftliche Tätigkeiten entwickeln, zum größten Teil aber nur sektoriell tätig sind. „West Africa is the subregion of the world with the largest number of intergovernmental organizations (IGOs). There are three IGOs with multiple aims for cooperation in various fields of activity“¹³⁰. Wie aber oft beklagt wurde, ist die hohe Anzahl an Organisationen kein zwingender Grund für Fortschritte im Integrationsprozeß der Region¹³¹.

¹³⁰ Makhtar Diouf: a. a. O., S. 21.

¹³¹ Siehe beispielsweise R. J. Langhammer, U. Hiemenz: Regional integration among developing countries: opportunities, obstacles and options, Tübingen 1990, S. 34; J. P. Barbier: a. a. O., S. 35; Makhtar Diouf: a. a. O., S. 24 f.

L A N D	Bevölkerung in Mio.(1994)	Fläche (in 1000 Km)	Dichte (Einw./Km)	BSP 1993 in Mio. US\$	Anteil am BSP der Region	BSP/Kopf (\$ im Jahr)	Gesamt- schulden(GS) in Mio. US\$	GS/BSP (%)	jährliche Inflationsrate (1980-89)(%)
Benin	5,34	113	47,26	2.119	3	397	1.487	70,2	1,9
Burkina Faso	9,89	274	36,09	2.785	4,1	281,6	1.144	41,1	14,1
Côte d' Ivoire	13,70	322	42,55	7.851	11,53	573,065	19.146	243,9	3,1
Mali	10,13 a)	1.240	8,17	2.636	3,87	260,22	2.650	100,5	3,6
Niger	8,36 a)	1.267	6,6	2.168	3,18	259,33	1.704	78,6	3,4
Senegal	7,90 a)	196	40,31	5.515	8,1	698,1	3.768	68,3	7,3
Togo	3,88 a)	57	68,07	1.240	1,82	319,59	1.292	104,2	5,1
UEMOA	59,20	3.469	17,06	24.314	35,71	410,71	31.191	100,97	5,50
Gambia	1,03	11	93,63	350,5	0,51	340,29	386,3	110,2	18,2
Ghana	16,45 a)	239	68,83	5.968	8,76	362,79	4.590	76,9	43,6
Guinea	6,31 a)	246	25,65	3.048	4,47	483,04	2.864	94	23,6 b)
Guinea-Bissau	1,03 a)	36	28,61	236,9	0,35	230	691,7	292	56,2
Kap Verde	0,38 a)	4	95	326,9	0,48	860,26	157,5	48,2	9,4
Liberia	2,70 a)	111	24,32	1.051 c)	1,54	389,26	1.926	...	18,3
Mauretanien	2,21 a)	1.031	2,14	899	1,32	406,79	2.203	245,1	9,4
Nigeria	105,26 a)	924	113,92	32.304	47,45	306,9	32.531	100,7	14,2
Sierra Leone	4,30 a)	72	59,72	635	0,93	147,67	1.388	218,8	54,1
ECOWAS	198,87	6.143	32,37	68.082,3	100	342,35	77.928,50	114,46	25,43

Tabelle 4.1.: Grunddaten der Region Westafrika ¹³²

a) Daten von 1993

b) Durchschnitt 1987-91

c) BSP 1987

... keine Daten verfügbar

¹³² Quelle: IWF, International Financial Statistics Yearbook 1995 und Weltbank, World Debt Tables 1994-95.

Im folgenden sollen die Integrationsorganisationen CEAO (Communauté Economique de l'Afrique de l'Ouest), ECOWAS/CEDEAO (Economic Community of West African States), UMOA bzw. UEMOA (Union "Economique" et Monétaire Ouest Africaine) und WACH (West African Clearing House) dargestellt werden im Hinblick auf den Beitrag ihrer Maßnahmen zur Beschleunigung des Integrationsprozesses. Diese Zusammenstellung an Organisationen ist nicht frei von Überschneidungen der Kompetenzbereiche der verschiedenen Organisationen, orientiert sich aber an den Kriterien der wirtschaftlichen Bedeutung der Mitgliedstaaten sowie der Erfolgsaussichten im Hinblick auf die Integration der gesamten Region als Präzisierung des obengenannten Beitrags der Organisationsmaßnahmen zur Beschleunigung des Integrationsprozesses. Zunächst werden die Fortschritte der wirtschaftlichen Integration im Rahmen der älteren CEAO und der ECOWAS analysiert und danach die Währungsintegration der UMOA und das spezialisierte Institut des WACH.

Die Organisationen der sektoriellen Integration und Kooperation werden hier nicht gesondert dargestellt, genauso wenig wie die Organisationen zur Entwicklung einer Flußregion und die multinationalen Gesellschaften¹³³. Im Abschnitt 4.4. soll danach die oben angesprochene Bewertung stattfinden.

4.3.1. Die westafrikanische Wirtschaftsgemeinschaft (CEAO)

Die CEAO ist am 17.04.1973 als Nachfolgeorganisation der UDAO (1959) und der UDEAO (1966) entstanden¹³⁴ und hatte als frankophoner Wirtschaftsverbund zuletzt folgende Mitglieder: Benin, Burkina Faso, Côte d'Ivoire, Mali, Mauretanien, Niger, Senegal.

¹³³ Diese auf einige Sektoren beschränkten Organisationen zur Kooperation sind der Übersicht in der Tabelle 4.2. zu entnehmen. Obwohl manche dieser Organisationen einige äußerst wichtige Funktionen übernehmen, wie z.B. die Planung der Nahrungsmittelversorgung in der Region oder die militärische Zusammenarbeit, sollen sie hier nur am Rande betrachtet werden.

¹³⁴ Zur Entstehung dieser beiden Vorläuferorganisationen siehe Fußnote 99 auf Seite 72.

Organisationen		ADRAO	AMVN	ANAD	ATLG	BCEAO	BOAD	CBT	CBB	CEBV	CEDEAO=ECOWAS	CIEH	CILSS	CIMAO	CTI	CSAO	Entente	HOTAFRIC	MRU	OCBN	OCCGE	OCLAA	OICMA	OMVS	SADIA	Sorentente	UB	CEAO(später UEMOA)	WACH(später WAMA)				
Mitgliedsländer		X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X				
Benin		X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X				
Burkina Faso		X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X			
Côte d' Ivoire		X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X			
Gambia		X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X			
Ghana		X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X			
Guinea		X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X			
Guinea-Bissau		X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X			
Kap Verde		X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X		
Liberia		X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X		
Mali		X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X		
Mauretanien		X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	
Niger		X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	
Nigeria		X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	
Senegal		X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	
Sierra Leone		X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	
Togo		X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X

Tabelle 4.2.: Mitgliedschaft der westafrikanischen Länder in Kooperations- und Integrationsorganisationen ¹³⁵¹³⁵ Quelle: eigene Zusammenstellung

Sie wurde 1994 aufgelöst und in die UEMOA eingegliedert. In dem Gründungsprotokoll der CEAO wird als übergeordnetes Ziel die Förderung ausgewogener und harmonisierter Wirtschaftstätigkeiten der Mitgliedstaaten genannt, um so schnell wie möglich zu einer Verbesserung der Lebensbedingungen der Bevölkerungen zu kommen¹³⁶. Wie schon im Abschnitt 4.2.2. angesprochen wurde, ist die CEAO die Fortsetzung der Integrationsbestrebungen einiger frankophoner Staaten, die die Fehler und Mängel der ersten Versuche der UDAO und UDEAO korrigieren sollte¹³⁷. Als solche enthält der Gründungsvertrag der CEAO zwei Dispositionen, die das Wirken der Organisation entscheidend geprägt haben. Es sind dies die „Taxe de Coopération Régionale“ (TCR)¹³⁸, eine Art Präferenzzollsatz für Industrieerzeugnisse der Mitgliedsländer und der „Fonds Communautaire de Développement“ (FCD)¹³⁹, aus dem die Kosten für die Zollverluste der einführenden Länder sowie diverse Aktivitäten und Projekte der spezialisierten Institutionen¹⁴⁰ finanziert werden sollen. Die Organe der CEAO sind die Konferenz der Staats- und Regierungschefs (Artikel 31), der Ministerrat (Artikel 32), der Schiedsgerichtshof (Artikel 38) sowie das Generalsekretariat (Artikel 35). Die operativen Ziele der CEAO, die, wie teilweise schon oben erwähnt, sich in der Harmonisierung der Zollvorschriften und Zollsätze, der Belebung des intraregionalen Handels sowie der Kooperation im Rahmen bestimmter Sektorpolitiken, die durch die spezialisierten Institutionen verdeutlicht werden, beschreiben lassen, sollen laut Vertragswerk durch folgende, in Tabelle 4.3. präsentierte Maßnahmen realisiert werden. Diese Maßnahmen werden tabellarisch aufgeführt, wobei die sektorpolitischen Maßnahmen im Rahmen der spezialisierten

¹³⁶ Communauté Economique de l’Afrique de l’Ouest: Traité et Protocoles, Article 3, avril 1973.

¹³⁷ Bezüglich der Erfolge und Mißerfolge dieser beiden Organisationen sowie der Gründungsgeschichte der CEAO siehe insbesondere: David Ziadré Tiero: a. a. O., S.36 ff., und Kamadini Ouali: Intégration africaine - Le cas de la Communauté Economique de l’Afrique de l’Ouest, Paris 1982, S. 47 ff., wo die Problematik der Gründung dieser Organisation aus der Sicht eines Insiders geschildert wird.

¹³⁸ CEAO: a. a. O., Artikel 10.

¹³⁹ CEAO: ebenda, Artikel 34.

¹⁴⁰ Le bureau communautaire du développement agricole (BCDA), le bureau communautaire du développement industriel (BCDI), l’office communautaire des transports et communications (OCTC), l’office communautaire pour la promotion des échanges (OCPE), l’office communautaire du bétail et de la viande (OCBV), le bureau communautaire des produits de la pêche (BCPP) sind die verschiedenen Einrichtungen, zu deren Finanzierung der Fonds gegründet wurde.

Institutionen¹⁴¹ nicht in der Tabelle berücksichtigt werden bzw. in den Rahmen der verstärkten wirtschaftlichen Kooperation fallen.

Die CEAO hatte sich somit weitgehende Ziele gesteckt und sollte den sieben Mitgliedsländern die Möglichkeit einer vollkommenen Integration im Rahmen einer Wirtschaftsgemeinschaft geben. Im folgenden soll die Zielrealisierung der von der Gemeinschaft geplanten Maßnahmen Aufschluß darüber geben, welchen Erfolg dieses Integrationsgebilde bisher hatte.

Die Darstellung der Gemeinschaftsziele der Tabelle 4.3. läßt sich unterteilen in Zielelemente, die der Zollunion entsprechen wie die Punkte 1, 2, 3, 4, und 5 und die Zielelemente, die einer verstärkten Kooperation in zahlreichen Sektoren entsprechen wie Punkt 6.

Zu der ersten Kategorie von Zielelementen ist zu sagen, daß der freie Handel nicht-industrieller Güter von Beginn an für agrarische Produkte realisiert wurde und seit 1979 auf Handwerksgüter ausgedehnt wurde. Bis auf einige nationale Restriktionen und individuelle Probleme, deren Ursachen aber an anderer Stelle liegen, wurde diese Maßnahme seitdem von allen Mitgliedstaaten eingehalten. Auch der freie Dienstleistungsverkehr besteht bis auf die Restriktionen staatlicher Art in manchen Berufen und diejenigen, denen auch nationale Personen und Unternehmen im jeweils eigenen Land unterworfen sind. Es ist jedoch eine gewisse Aufrechterhaltung gegenseitiger Protektion in jenen sensiblen Bereichen zu verzeichnen, in denen neue Industrien entstehen oder noch in den Kinderschuhen stecken.

¹⁴¹ siehe vorangegangene Fußnote

ZIEL	ZEITSPANNE ZUM ABBAU/ EINFÜHRUNG	MITTEL/MASSNAHME	ARTIKEL DES VERTRAGES
1. freier Handel nicht-industrieller Güter	sofort (01.01.74)	Zolltarifabbau in bezug auf diese Güter des primären Sektors	Artikel 7
2. freier Dienstleistungs- verkehr	12 Jahre	Abbau der Restriktionen	Artikel 5
3. Zollunion	12 Jahre	-Harmonisierung der Zoll- und Steuersätze innerhalb von drei Jahren -Aufstellung eines Einheitszollsatzes an den Grenzen zu Drittstaaten	Artikel 15, 16 Artikel 6
4. Präferenzabkommen	fallweise Ent- scheidung des Ministerrats	-Einführung der "Taxe de Coopération Régionale" (T.C.R.) anstelle der nationalen Zollsätze für Industrieerzeugnisse der Mitgliedsländer - Kompensation der Importländer durch Mittel des Fonds Communautaire de Développement" (F.C.D.)	Artikel 10, 11 Artikel 14, 34
5. freier Personen- und Kapitalverkehr	sofort (01.01.74)	-Abbau der Restriktionen -diskriminierungsfreie Anwendung der jeweiligen Gesetzgebung	Artikel 39
6. verstärkte wirtschaft- liche Kooperation (konzertierte Entwicklung)	sofort (01.01.74)	-Informationsaustausch bezügl. Wirtschaftssituation, Programm und Projekte -Vorschlag eines regionalen Industrialisierungsplans innerhalb von drei Jahren -Ausarbeitung von Vorschlägen zu gemeinsamen Politiken und Projekten in verschiedenen Sektoren -Harmonisierung der fiskalischen Investitions- und Produktionsbedingungen	Artikel 20 Artikel 21 Artikel 29

Tabelle 4.3.: Die wirtschaftlichen Kernziele der CEA0¹⁴²¹⁴² Quelle: eigene Zusammenstellung

Im übrigen funktionierten die zentralen Elemente der TCR und des FCD zumindest in den ersten Jahren einwandfrei. „The Regional Cooperation Tax came into force on 1st January 1976, and was fixed for 200 products and groups of products“¹⁴³. Der Präferenzzollsatz TCR, der industriellen Produkten, die in Ländern der CEAO hergestellt werden¹⁴⁴, beim intraregionalen Handel den Vorrang vor Einfuhren aus Drittstaaten geben soll, wurde anstelle der nationalen Importzollsätze angewandt, die für Drittstaatenimporte galten. In der Regel betrug diese Präferenz 40 bis 60% des normal angewandten Importzollsatzes. „The preferences vis-à-vis third countries that have been established in CEAO under the TCR by the application of these considerations are naturally very disparate but, (...), they are commonly substantial, resulting in a TCR rate of some 40-60 per cent of the corresponding effective import duty charge. In a small number of cases, the preferences are much higher, resulting in one or two instances in abatements of the order of 90 per cent. In yet other cases only very modest preferences of the order of 10 per cent have been conceded to Community products, sometimes reflecting the existence of a competing domestic industry in the importing country, which cannot be exposed to the full force of competition in the combined market if it is to survive“¹⁴⁵. Der Zolleinnahmeverlust, der sich dadurch im Vergleich zum Regelzollsatz gegenüber Drittstaaten ergibt, wird zu 2/3 durch den FCD erstattet, wobei das verbleibende Drittel Studien und regionalen Projekten, vor allem in den weniger industrialisierten Ländern der Region, zugedacht ist. Die Beiträge der Mitgliedsländer an dem FCD bemessen sich dabei nach dem Wert der Gesamtexporte, die das jeweilige Land intraregional jährlich unter der Regelung der TCR tätigt. Unter diese Regelung fallen bestimmte Produkte, deren Zulassung zur präferentiellen Behandlung Land für Land, Unternehmen für Unternehmen vom Ministerrat entschieden wird. Dieses System ist auf immer mehr Produkte ausgedehnt worden und hat den Anstieg des intraregionalen Handels von industriellen Gütern entscheidend geprägt.

¹⁴³ F. Vivekananda; W. A. Ndongko: Bilateral and multinational economic co-operation in West Africa, Stockholm 1990, S. 132.

¹⁴⁴ Produkte mit 60 % mindestens an lokalen inputs oder, wenn dies nicht erreicht wird, deren Erzeugung innerhalb der Region 40 % Mehrwert generiert: CEAO: Protokoll H, Artikel 6.

¹⁴⁵ P. Robson (1983): a. a. O., S. 48.

Auch in bezug auf die Harmonisierung der Zoll- und Steuersätze sind in den ersten Jahren weitgehende Fortschritte gemacht worden, die auf dem Weg zur vollkommenen Zollunion mit nach außen hin einheitlichem Zolltarif notwendige technische Schritte waren. „The harmonization of all customs tariffs of the member states previewed for January 1, 1980, was effectively implemented by that date. The establishment of a common fiscal and customs tariff system for the community has been instituted since January 1, 1986“¹⁴⁶. In bezug auf das Ziel des freien Personen- und Kapitalverkehrs ist anzumerken, daß dies zumindest, was den Kapitalverkehr angeht, schon vorher gegeben war dadurch, daß alle Mitgliedsländer bereits seit 1939 Teilnehmer des monetären Systems der „Zone Franc“ und in der „Union Monétaire Ouest-Africaine“ (UMOA) zusammengefaßt waren mit gemeinsamer Zentralbank „Banque Centrale des États de l’Afrique de l’Ouest“ (BCEAO). Dieser Aspekt der frankophonen Integration in der Subregion wird im Abschnitt 5.3.3. weiter ausgeführt.

Im Rahmen der Organisierung des regionalen Handels (Artikel 5) sind diese oben erwähnten Punkte die Indikatoren für die Messung der Zielrealisierung. Fazit des Bestehens der CEAO seit 1973 ist, daß viele Ziele, obwohl zum Teil mit Verzögerungen, erreicht wurden. Insbesondere bis zur Mitte der 80er Jahre ist ein hohes Maß an Zielerfüllung und Hingabe der Mitgliedsländer zu verzeichnen. Ein gemeinsamer genereller Außenzolltarif (CET) für alle Produktgruppen konnte jedoch noch nicht erreicht werden.

Auf dem Gebiet der regionalen, wirtschaftlichen Kooperation (Artikel 20 ff.) ging es im Gründungsvertrag darum, auf dem Gebiet der landwirtschaftlichen und industriellen Entwicklung, der Förderung des Handelsaustausches, der Förderung der Erzeugung und des Vertriebs der Tierzucht, der Förderung der Erzeugung und des Vertriebs der Fischerei, der Entwicklung des Transport- und Kommunikationswesens spezialisierte Institutionen zu gründen, die mit Sitz innerhalb des Generalsekretariats eine gemeinsame, konzertierte Entwicklung auf diesen Gebieten herbeiführen sollte. Diese verschiedenen Studien und Projekte in den Ländern finanzierten sich aus dem FCD, der sich aus den Grundbeiträgen der Staaten sowie dem an den Exporten bemessenen Anteil am intraregionalen Handel zusammensetzte. Es wurden

¹⁴⁶ F. Vivekananda; W. A. Ndongko: a. a. O., S. 133.

verschiedene Studien zu einigen regionalen Projekten finanziert, und manche wurden auch, je nachdem wie die Finanzierungslage war, realisiert. 1977 wurde eine weitere Institution auf dem Gebiet der regionalen Kooperation aus der Taufe gehoben: der „Fonds de Solidarité et d’Intervention pour le Développement de la CEAO“ (FOSIDEC), der neben dem FCD vor allem den benachteiligten Mitgliedsländern zugedacht wurde. „The main function of this fund was to guarantee loans for all profitable projects“¹⁴⁷. Insgesamt blieben viele Projekte aufgrund der begrenzten finanziellen und budgetären Mittel unerfüllt. Einige regionale Bildungszentren für Akademiker und Fachkräfte sowie Forschungsinstitutionen auf diversen Gebieten und weitere Entwicklungsprojekte konnten jedoch realisiert werden.

Haushaltsschwierigkeiten sollten ab Beginn der 80er Jahre mit der tiefen wirtschaftlichen Krise in der Region den hohen Zielerreichungsgrad der Anfangsjahre vereiteln. Vor allem die Nettozahlungen der größten Handelspartner Côte d’Ivoire und Senegal blieben aus. Dies sind Gegebenheiten, die im Abschnitt 4.4. eingehender behandelt werden.

4.3.2. Die Wirtschaftsgemeinschaft Westafrikanischer Staaten (CEDEAO/ECOWAS)

Die ECOWAS wurde nach langen, zähen Verhandlungen zwischen den Mitgliedsstaaten am 28.05.1975 durch fünfzehn westafrikanische Staaten gegründet¹⁴⁸ und ist die erste Integrationsorganisation der Region, die sowohl hinsichtlich der Anzahl der Mitglieder als auch ihrer Zusammensetzung sowie den wirtschaftlichen und sonstigen Zielen des Gründungsvertrages einen sehr umfassenden Rahmen darstellt. Markante Punkte dieser Organisation sind das Überschreiten der kolonialgeprägten anglophonen, frankophonen und lusophonen Interessensphären sowie die Tatsache, daß die Initiative zur Gründung der Organisation von einzelnen westafrikanischen Ländern ergriffen wurde, im Gegensatz zur CEAO z. B., der nachgesagt wird, daß die ehemalige Kolonialmacht den Anstoß zur Integration gegeben haben soll. Wie schon oben erwähnt, faßt die ECOWAS alle sechzehn Staaten der westafrikanischen Subregion innerhalb der Region Afrika zusammen und

¹⁴⁷ F. Vivekananda; W. A. Ndongko: ebenda., S. 136.

hat annähernd die gleichen Zielsetzungen der regionalen Handelsförderung wie die CEAO, aber darüber hinaus geht es um die Bildung eines gemeinsamen Marktes nach EG-Vorbild. Die Gründungsakte der ECOWAS vermerkt hierzu: „1. It shall be the aim of the community to promote co-operation and development in all fields of economic activity, particularly in the fields of industry, transport, telecommunications, energy, agriculture, natural resources, commerce, monetary and financial questions and in social and cultural matters for the purpose of raising the standard of living of its peoples, of increasing and maintaining economic stability, of fostering closer relations among its members and of contributing to the progress and development of the African continent“¹⁴⁹. Der ursprüngliche Gründungsvertrag von 1975, aus dem diese Zielsetzung entnommen ist, wurde 1993 neu aufgelegt und unterschrieben, nachdem eine Expertenkommission 1991 mit der Behebung einiger funktioneller und institutioneller Probleme des Vertragstextes und der tatsächlichen Praxis der Organisation beauftragt worden war und diese neue Fassung des Vertrages vorlegte¹⁵⁰. Die Anzahl der Vertragsartikel erhöhte sich damit von 65 (Vertrag von 1975) auf 93 Artikel (Vertrag von 1993) und somit auch die Anzahl der Regelungen und Dispositionen des Vertrages.

In bezug auf die Zielsetzungen der Gemeinschaft bzw. deren detaillierte Aufzählung im Artikel 2 Punkt 2 erhöhte sich die Anzahl der Spezifikationen im neuen Vertrag von 1993 (Artikel 3 Punkt 2). Die Ziele des ursprünglichen Vertrags und die notwendigen Maßnahmen zu ihrer Realisierung sowie die entsprechende Artikelnummer des Vertrages sind in der Tabelle 4.4. verzeichnet. Tabelle 4.5. gibt dementsprechend die Neuerungen des 93er-Vertrages wieder.

Die Organe der ECOWAS sind die Konferenz der Staats- und Regierungschefs (Artikel 5 / Artikel 7, 8, 9)¹⁵¹, der Ministerrat (Artikel 6 / Artikel 10, 11, 12), das Exekutivsekretariat (Artikel 8 / Artikel 15) sowie auch schon vom ursprünglichen Vertrag vorgesehen, spezialisierte Kommissionen (Artikel 9), deren

¹⁴⁸ Die Kapverdischen Inseln kamen 1977 hinzu.

¹⁴⁹ ECOWAS: Treaty of the Economic Community of West African States (ECOWAS), Article 2: Aims of the community.

¹⁵⁰ Dieses Prozedere verlief analog der Entwicklung in der EU.

¹⁵¹ Artikel der alten/neuen Vertragsfassung

Anwendungsbereiche sich jedoch im neuen Vertragswerk geringfügig verändert sowie erweitert haben (Artikel 22 ff.). Im Vertrag von 1993 sind zusätzlich vier Institutionen genannt:

- das Gemeinschaftsparlament (Artikel 13)
- der Wirtschafts- und Sozialrat der Gemeinschaft (Artikel 14)
- der Schiedsgerichtshof (Artikel 16)
- der Fonds für Zusammenarbeit, Kompensation und Entwicklung (FCCD) (Artikel 21)

Wie man den Tabellen 4.4. und 4.5. entnehmen kann, hat die Reform des Vertrages der ECOWAS zunächst einmal weitreichendere Ziele als in der ursprünglichen Fassung von 1975 zum Gegenstand. Die einzelnen Ziele und deren Maßnahmen sind weitaus detaillierter aufgeführt, denn nicht umsonst wächst die Anzahl der Vertragsartikel von 65 (1975) auf 93 (1993). Insbesondere sind in dem erweiterten Vertragswerk nun auch politische Prinzipien der ECOWAS enthalten sowie die Eingliederung und Förderung der afrikanischen Wirtschaftsgemeinschaft, die durch den Aktionsplan von Lagos (April 1980) in die Diskussion gebracht wurde¹⁵². Im übrigen sind in dem durchgesehenen und erweiterten Vertrag einige institutionelle und funktionelle Veränderungen im Hinblick auf die Festschreibung des Prinzips der Supranationalität sowie neuer Finanzierungsmechanismen im Rahmen des ECOWAS-Haushalts enthalten.

Die Prüfung der Zielrealisierung im Fall der ECOWAS, die noch weitaus höhere Ziele hat als die CEAO, vollzieht sich im folgenden nach der gleichen Unterteilung wie unter Punkt 4.3.1., nämlich die Punkte 1, 2, 3 des alten bzw. 1, 2, 3 und 4 des neuen Vertrages im Rahmen der Theorie der Zollunion (Theorie des Gemeinsamen Marktes) und danach der Punkt 4 bzw. 5 bezüglich des neuen Vertrages im Rahmen einer konzertierten Sektorkooperation.

¹⁵² Geplant und auf dem Gipfel der OAE 1980 beschlossen, ist das Erreichen einer panafrikanischen Wirtschaftsgemeinschaft bis zum Jahr 2030.

ZIEL	ZEITSPANNE ZUM ABBAU/ EINFÜHRUNG	MITTEL/MASSNAHME	ARTIKEL DES VERTRAGES
1. freier Handel regionaler Güter	10 Jahre	-Zolltarifabbau innerhalb von 8 Jahren nach Zollanhebungsstop in den ersten beiden Jahren -Abbau nicht-tarifärer Handelshemmnisse	Artikel 2 Artikel 13, 18
2. Zollunion	15 Jahre	-Maßnahmen von Punkt 1 und: -Harmonisierung der Zollsätze sowie der Zoll- und Statistiknotenklatur -Behandlung regionaler Güter nach dem "Community tariff" -Einführung eines gemeinsamen Außenzolltarifs nach einem genauen Zeitplan -Kompensation für Zolleinnahmeverluste	Artikel 23, 14 Artikel 15 Artikel 14 Artikel 25, 50, 52
3. freier Personen-, Dienstleistungs- und Kapitalverkehr	unbestimmte Zeitspanne	-Abbau jeglicher Restriktionen und Kontrollen -Gründung eines Komitees zur Behandlung der Problematik des freien Kapitalverkehrs	Artikel 27, 39 Artikel 39
4. wirtschaftliche Kooperation	sofort	-auf dem Gebiet der Landwirtschaft (Harmonisierung, gemeinsame Landwirtschaftspolitik) -auf dem Gebiet der Infrastrukturen (Harmonisierung, gemeinsame Politik auf dem Gebiet des Transports, der Kommunikation, der Energie) -auf dem Gebiet der Wirtschafts- und Industriepolitik (Harmonisierung, Informationsaustausch) -auf dem Gebiet der Währungen und der Fiskalpolitik (Harmonisierung, Zahlungsbilanzgleichgewicht, Konvertibilität, Komitee westafrikanischer Zentralbanken) -auf dem Gebiet des Sozialen und Kulturellen (Austausch) -Gründung eines Fonds: Fund for Cooperation, Compensation and Development (FCCD)	Artikel 2 Artikel 33 - 35 Artikel 2 Artikel 40 - 48 Artikel 28 - 32 Artikel 2, Artikel 36 - 38 Artikel 49 Artikel 50 - 52

Tabelle 4.4.: Die wirtschaftlichen Kernziele der ECOWAS im Vertrag von 1975¹⁵³

¹⁵³ Quelle: eigene Zusammenstellung

Die ersten Punkte der Tabelle befassen sich mit dem Ziel der Handelsliberalisierung und der Integration der Märkte mit dem Mindestziel einer Zollunion innerhalb von fünfzehn Jahren im Vertrag von 1975. Es wurden bis 1979 zahlreiche Studien unternommen, um die Harmonisierung der Zolltarife sowie der fiskalischen Regelungen zu erreichen, und die Zwei-Jahres-Frist für den Zollanhebungsstop aller Mitgliedsländer zunächst für die ersten beiden Jahre begann erst ab 1979, wie überhaupt die Aktivitäten der Organisation. Bis Mai 1980 beim Gipfeltreffen in Lomé ging es um die Konzeption und Etablierung der Struktur der ECOWAS. „During the 1979/81 period, plans were made to publish the customs documents including the transcribed tariffs of member states into the ECOWAS Customs and Statistical Nomenclature, the Common Statistical Standards and Definitions, the Customs Declaration, the Certificates of Origin, and the Movement Certificates. These documents were available January 1, 1981“¹⁵⁴. Das Vorantreiben des „Trade Liberalization Program“, das 1989 zur Zollunion für alle Produkte führen sollte, stockte bei der Implementierung der getroffenen Vereinbarungen.

¹⁵⁴ F. Vivekananda, W. A. Ndongko: a. a. O., S. 160.

ZIEL	ZEITSPANNE ZUM ABBAU/ EINFÜHRUNG	MITTEL/MASSNAHME	ARTIKEL DES VERTRAGES
1. Freihandels- zone -für Agrargüter und Hand- werksgüter -für industrielle Erzeugnisse	sofort Fallentscheidung innerhalb von 4 Jahren	-Abbau der Zolltarife (zum Teil schon erfolgt) -Abbau der Zolltarife für regionale Güter, die unter das tarifäre Regime der Gemeinschaft fallen -Abbau nicht-tarifärer Handelshemmnisse	Artikel 3, 35, 36 Artikel 3, 36, 38 Artikel 41
2. Zollunion	10 Jahre	-Maßnahmen von Punkt 1 sowie. -Einführung eines gemeinsamen Außenzolltarifs und einer einheitlichen, fiskalischen Nomenklatur -Kompensation für Zolleinnahmeverluste bei industriellen Gütern -gemeinsame Außenhandelspolitik	Artikel 3, 35, 37, 40, 46 Artikel 3, 21, 48 Artikel 3, 50
3. Gemeinsamer Markt	15 Jahre	-Maßnahmen von Punkt 1 und 2 sowie. -freier Personen-, Güter-, Dienstleistungs- und Kapitalverkehr -Niederlassungs-, Existenzgründungsfreiheit	Artikel 3, 51 - 54, 59 Artikel 3, 59
4. Wirtschafts- und Währungsunion	20 Jahre	-Maßnahmen von Punkt 1, 2 und 3 sowie: -gemeinsame Politik in allen Bereichen des Wirtschaftslebens -Harmonisierung der monetären und Fiskalpolitik, Gründung einer <u>Währungsunion, einer Zentralbank und einer einheitlichen Währung</u>	Artikel 3, 55 Artikel 55

Tabelle 4.5.: Die wirtschaftlichen Kernziele der ECOWAS im Vertrag von 1993¹⁵⁵

¹⁵⁵ Quelle: eigene Zusammenstellung

Fortsetzung Tabelle 4.5.

<p>5. wirtschaftliche Kooperation</p>	<p>sofort</p>	<ul style="list-style-type: none"> -auf dem Gebiet der Ernährung und Landwirtschaft -auf dem Gebiet der Industrie, der Wissenschaft, der Technologie und der Energie -auf dem Gebiet des Umweltschutzes und der natürlichen Ressourcen -auf dem Gebiet des Sports, der Kommunikation und des Tourismus -auf dem Gebiet des Handels, der Zölle, der Fiskalität, der Statistik, der Währung und der Zahlungen -auf dem Gebiet der Politik, des Rechts, der regionalen Sicherheit und der Immigration -auf dem Gebiet der Humanressourcen, der Information, der sozialen und kulturellen Angelegenheiten -auf dem Gebiet der Verwaltung und der Finanzen 	<p>Artikel 3, 22 - 25 Artikel 3, 22-24, 26 - 28</p> <p>Artikel 3, 22 - 24, 29 - 31 Artikel 3, 22 - 24, 32 - 34 2, 22 - 24, 35 - 53</p> <p>Artikel 3, 22 - 24, 56 - 59</p> <p>Artikel 3, 22 - 24, 60 - 66</p> <p>Artikel 3, 22 - 24, 67</p>
---------------------------------------	---------------	---	---

„The 1985-86 Annual Report recognizes that “despite the impressive number of agreement reached and decisions taken regarding the harmonization of customs documents, the adoption of common procedures, and the program for deregulating nonmanufactured crude goods, traditional handicrafts and industrial products, the Economic Community of West African States has not made tangible progress in practical terms“¹⁵⁶. Die regionale Handelsliberalisierung wurde ab 1990 wieder aufgenommen, unter anderem als Maßnahme zur Redynamisierung des Integrationsprozesses. Gleichzeitig wurde, um dem Prozeß einen dynamischen rechtlichen Rahmen zu verleihen, die Vertragsveränderung einer Gruppe von Experten und Persönlichkeiten anvertraut (A/DEC. 10/5/90 ECOWAS), die als Ergebnis den Vertrag von 1993 hervorbrachte. Zumindest scheinen seitdem die traditionellen Güter aus einfacher einheimischer Produktion sowie Rohstoffe und Handwerkserzeugnisse freien Handel in der Region zu genießen. Bezüglich der industriellen Güter haben Implementierungsschwächen und fehlende Regelungen sowie Finanzierungsengpässe der Kompensation zu einer beträchtlichen Verzögerung geführt.

In bezug auf den freien Personen-, Dienstleistungs- und Kapitalverkehr hat es vor allem im Personenbereich einige Fortschritte gegeben. 1980 wurde der freie Personenverkehr für kurze Reisen von neunzig Tagen für Bürger der Mitgliedsländer eingeführt. Auch die Niederlassungsfreiheit wurde 1989 tatsächlich beschlossen¹⁵⁷. Alleingänge von Staaten wie Nigeria im Jahre 1985, das Bürger aus Mitgliedsländern auswies, sind jedoch nicht selten. Der dritte Aspekt des diesbezüglichen Protokolls zum freien Existenzgründungsrecht in einem Mitgliedsland ist noch umstritten. In bezug auf den freien Kapitalverkehr innerhalb der Region sind die Ergebnisse dürftig. Die allgemeine Behandlung dieses Aspekts fällt unter Punkt 4.3.4.

Die Aktivitäten der Gemeinschaft haben sich eher auf die wirtschaftlichen Kooperationssektoren konzentriert, die unter Tabellenpunkt 4 des alten Vertrags bzw. unter Punkt 5 des neuen Vertrags aufgeführt sind. Diese betreffen vor allem Projekte und Studien, die auf dem Gebiet der Landwirtschaft, der Industrie, des Verkehrs, der Telekommunikation und der Infrastruktur durchgeführt wurden. Diese Projekte wurden mit Hilfe ausländischer Geldgeber sowie mit den Mitteln des Fonds „Fund for

¹⁵⁶ M. Diouf: a. a. O., S. 22.

Cooperation, Compensation and Development“ (FCCD) realisiert¹⁵⁸. Positive Ergebnisse konnten insbesondere im Rahmen des „ECOWAS Agricultural Program“, des „ECOWAS Telecommunication Program“ und des „ECOWAS Transport Program“ erreicht werden, wobei das Bemühen der ECOWAS-Staaten, im Rahmen des „ECOWAS Industrial Program“ eine Erweiterung der industriellen Basis der Region zu erreichen, besonders hinter den Erwartungen zurückblieb. „Given such setbacks, ECOWAS activities recently turned towards new areas of economic cooperation, e.g. to the externally sponsored regional telecommunication network, a customs computerisation programme pursued with assistance of the United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD), the United Nations Development Programme (UNDP) and bilateral donors, and an ECOWAS cultural framework“¹⁵⁹. Auch auf politischer Ebene scheint die Aktivität der ECOWAS ausgeprägter zu sein als auf dem Gebiet der Handelsliberalisierung, und zwar mit der Unterzeichnung des Nichtangriffs- und des militärischen Beistandspaktes von 1978 und 1981, der Unterzeichnung der Deklaration der politischen Prinzipien der ECOWAS 1991 sowie der Entsendung von Truppen zur Beendigung des liberianischen Bürgerkrieges, „ECOWAS Monitoring Group“ (ECOMOG) 1991¹⁶⁰.

4.3.3. Die westafrikanische Währungsunion (UMOA), heute (UEMOA)

Die westafrikanische Währungsunion „Union Monétaire Ouest Africaine“ (UMOA) wurde 1962 gegründet und stellte den institutionalisierten Teil einer de facto viel älteren Integration im Rahmen der Zone Franc dar. Frankreich hatte während der Zeit des Unabhängigkeitsprozesses mit jeder Kolonie einzelne, umfassende Verträge abgeschlossen, deren monetärer Bestandteil auf einen Fortbestand der monetären Integration um den französischen Franc lautete. Die UMOA, die ursprünglich Benin, Obervolta (seit 1984 Burkina Faso), Elfenbeinküste (seit 1986 Côte d'Ivoire),

¹⁵⁷ CEDEAO: Réalisations, défis et perspectives de la Communauté, Publication du Secrétariat Exécutif de la CEDEAO, S. 72.

¹⁵⁸ Für eine detaillierte Aufstellung der Kooperation auf regionaler Ebene siehe: CEDEAO: Réalisations, défis et perspectives de la Communauté. a. a. O., S. 29 ff.

¹⁵⁹ R. J. Langhammer, U. Hiemenz: a. a. O., S. 41 f.

¹⁶⁰ Die Einsätze der ECOMOG-Truppen haben sich mit den aktuellen Konflikten in Sierra-Leone, Gambia, und zuletzt Guinea-Bissau, vervielfacht. Mittlerweile wird diese Institution fest in das Krisenmanagementprogramm der westlichen Länder und der UNO eingebaut. Initiativen zur Gründung einer afrikanischen Interventionstruppe belegen diesen Umstand.

Mauretanien, Niger, Senegal und Togo (ab 1973) als Mitglieder zählte, ist eine Institution, die den Willen der eigenständigen monetären Zusammenarbeit der Mitgliedsstaaten im Rahmen einer gemeinsamen Geldpolitik der Zone-Franc-Mitglieder verdeutlichen soll. Mali war, obwohl Mitglied der Zone Franc, aufgrund einer divergierenden politischen Orientierung, der Union nicht beigetreten und hatte nach Ausgabe einer eigenen Währung (Franc Malien) ab 1966 die Wiederaufnahme in die Institution beantragt, die von den anderen Mitgliedern erst 1984 gebilligt wurde. Mauretanien war im Zuge der Reform des monetären Abkommens aufgrund von Divergenzen mit Frankreich aus dem Verbund ausgetreten und gibt seitdem unabhängig vom System der Zone Franc den „Ouguiya“ als Landeswährung aus. Die UMOA gilt als der monetäre Teil der wirtschaftlichen Integration im Rahmen der oben behandelten CEAO, und seit dem 10. Januar 1994 ist die Zusammenfassung dieser beiden Institutionen in die „Union Economique et Monétaire Ouest-Africaine“ (UEMOA) die logische Konsequenz dieser Komplementarität sowie der seit Beginn der 80er Jahre anhaltenden Schwierigkeiten im Rahmen der CEAO¹⁶¹, die am 15. März 1994 aufgelöst wurde. Die monetäre Zusammenarbeit der sieben westafrikanischen Länder Benin, Burkina Faso, Côte d’Ivoire, Mali, Niger, Senegal und Togo versteht sich kaum ohne die notwendige Erläuterung des Mechanismus der Zone Franc, die seit mehr als vier Jahrzehnten die monetären Beziehungen der ehemaligen französischen Kolonien (insbesondere den westafrikanischen) mit dem ehemaligen Mutterland prägen.

Die Zone Franc ist eine einmalige Form der monetären Integration, die sowohl Entwicklungsländer als auch einen Industriestaat innerhalb eines Gebildes zusammenfaßt. Sie ist als ökonomische Entität schon 1929 entstanden inmitten der Wirtschaftsturbulenzen in Europa, hat aber als monetäre Zone erst seit 1939 Bestand. Ursprünglich sollte sie dazu dienen, Frankreichs Wirtschaft vor weiteren wirtschaftlichen Turbulenzen zu schützen und die monetäre Homogenität des französischen Kolonialreiches um das Mutterland herum garantieren. Sie umfaßt außer Frankreich vierzehn afrikanische Länder, von denen sieben im Gebiet der ECOWAS liegen. Diese sieben Länder sind in der UMOA zusammengefaßt und haben eine gemeinsame Zentralbank, die BCEAO (Banque Centrale des Etats de

¹⁶¹ Vgl. H. Solo: Confirmer l’intégration régionale, in *Fraternité Matin*/Jeudi 17 Mars 1994, S. 6.

l'Afrique de l'Ouest), die den westafrikanischen Franc CFA emittiert und im Rahmen der Abkommen mit Frankreich ein gemeinsames Konto (compte d'opération) bei der französischen Zentralbank, der Banque de France, führt. Die Mitglieder unterliegen den vier folgenden konstitutiven Regeln der Franc Zone:

- die durch einen festen Wechselkurs gekennzeichnete Konvertibilität der Währung FCFA
 - die Transferfreiheit innerhalb der Zone
 - die Zusammenlegung eines wesentlichen Teils der Auslandsguthaben
 - die Harmonisierung der nationalen Wechselkursregelungen gegenüber dem Ausland
- Insbesondere der feste Wechselkurs der bis zum 12.01.1994 1 FCFA = 0,02 FF betrug und seitdem 1 FCFA = 0,01 FF ist sowie die Kontoführung bei der französischen Zentralbank sind ausschlaggebend für die Garantie- und die Konvertibilitätsfunktion der französischen Währung im System der Zone Franc.

Im Hinblick auf die Devisenbewegungen sind diese innerhalb der Zone Franc nur bedingt frei, weil Kapitaltransfers z. B. von Westafrika nach Zentralafrika, dessen frankophone Länder einer anderen Zentralbank unterliegen, seit der Abwertung vom 12.01.1994 nur sehr schwierig vor sich gehen. Gegenüber den Ländern außerhalb der Franc-Zone, also auch gegenüber den anderen Mitgliedern der ECOWAS, herrschen restriktive Devisenkontrollen. Das System ist außerdem dadurch gekennzeichnet, daß alle Devisengeschäfte auf dem Devisenmarkt von Paris getätigt werden. Trotz der Regeln, die seit der Unabhängigkeit der afrikanischen Mitgliedsstaaten ihre monetäre Politik bestimmen, gibt es unterschiedliche wirtschaftliche Entwicklungen der Länder der Zone Franc in der Region, die zur Begründung der Kritik an dem starren monetären System der Zone herangezogen werden¹⁶².

Die Reform der Abkommen über die monetäre Kooperation mit Frankreich im Rahmen der Zone Franc vollzog sich 1973 für die BCEAO vor dem Hintergrund eines veränderten internationalen Kontextes (Übergang zum System flexibler Wechselkurse in Europa und Japan). Sie sollte den Grund für eine umfassende Liberalisierung des

¹⁶² Die Wechselkursanpassung, die 1994 erfolgte, war die erste seit Beginn der Zone Franc, und das Ausmaß dieser Anpassung wurde vor dem Hintergrund der mehr oder weniger schlechten geldpolitischen Situation der einzelnen Länder im Hinblick auf die Uniformität der Maßnahme und des Prozentsatzes kritisiert.

bestehenden Systems darstellen¹⁶³. Die monetäre Kooperation im Rahmen der UMOA ist von 1962 an als vollkommene monetäre Union zu bezeichnen, die jedoch aufgrund verschiedener Tatbestände institutioneller und wirtschaftlich-monetärer Art weiterhin die Beherrschung der Mitgliedsländer zumindest in ihrer "gemeinsamen" Emissionsfreiheit und Konvertibilitätsgarantie durch Frankreich festschreibt und insofern für eine vollkommene monetäre Union atypisch ist. Die Reformen von 1973 hatten hauptsächlich zum Ziel, die Institutionen der gemeinsamen Geldpolitik zu afrikanisieren¹⁶⁴ sowie die Zentralbank BCEAO bzw. deren Wirken unter das Zeichen der regionalen wirtschaftlichen Entwicklung mit der Möglichkeit der Kreditaufnahme und -garantie bei dieser Institution zu gewährleisten. Dies wurde insbesondere durch die Gründung der „Banque Ouest Africaine de Développement“ (BOAD) realisiert. Die 1994 gegründete UEMOA ähnelt sehr stark der Neuauflage des Vertrages der ECOWAS¹⁶⁵ mit der einzigen Ausnahme, daß die sieben Mitgliedsländer der UEMOA ihre monetäre Integration bereits verwirklicht haben. Die Prinzipien der Supranationalität (in Form der Kommission: Artikel 26ff. des Vertrages der UEMOA), der finanziellen Eigenständigkeit (Artikel 48ff.) sowie das Ziel der Verwirklichung eines Gemeinsamen Marktes (Artikel 4) und der verstärkten sektoriellen Kooperation (Protocole additionnel No II relatif aux Politiques Sectorielles de l'UEMOA) sind neue Elemente. Zusätzlich gibt es zwei Kontrollorgane, die die Implementierung und Realisierung der getroffenen Entscheidungen gewährleisten sollen (Protocole additionnel No I relatif aux organes de contrôle de l'UEMOA). Neu sind auch detaillierte Regelungen, die eine multilaterale Überwachung der wirtschaftlichen Maßnahmen der Integration, ausgerichtet an präzisen Konvergenzkriterien, möglich machen sollen (Artikel 64-75). Insbesondere ist die Kompatibilität mit den monetären Zielen der Union zu gewährleisten.

¹⁶³ Vgl. H. Gérardin: a. a. O., S. 121 ff.

¹⁶⁴ Bis dahin hatten Franzosen in den Gremien starke, wenn nicht sogar entscheidende Verhandlungspositionen.

¹⁶⁵ Dies ist ein Hinweis darauf, daß außerregionale Integrationsexperten bei der Gestaltung der Vertragstexte immer noch entscheidenden Einfluß haben und sich an ähnliche Regelungen der EU orientieren.

4.3.4. Das westafrikanische Zahlungssystem (WACH)

Das „West African Clearing House“ (WACH) wurde am 1. Juli 1976 gegründet und war somit die institutionalisierte Bestätigung der Abkommen zum internationalen Zahlungsaustausch, die seit 1975 zwischen den damaligen Ländern der UMOA und fünf anglophonen Staaten der Region bestanden. Die Situation, vor der Unterzeichnung des Abkommens, war durch die Zentralisierung aller Zahlungstransaktionen in Paris und London geprägt, was hinsichtlich der Zeit, des Bedarfs an Devisen und der Transaktionskosten einen immensen Aufwand bedeutete. Andererseits bestanden aber auch schon bilaterale Zahlungsabkommen, z. B. zwischen Nigeria und Niger sowie zwischen Senegal und Gambia.

Das WACH, das als Grundstufe zum Ausbau der regionalen monetären Kooperation in den Vertrag der ECOWAS aufgenommen wurde, hat seitdem diese Clearing-Aufgaben übernommen und ist in Freetown (Sierra Leone) angesiedelt. Das Prinzip dieser multilateralen Clearing-Lösung ähnelt dem anderer Zahlungsunionen in der Welt wie u. a. der europäischen Zahlungsunion. Als Ziel gilt es, die Konvertibilitätsprobleme in der Region zu lösen, weil die vielen unterschiedlichen Währungen die, für die meisten von ihnen, noch nicht einmal regionale Konvertibilität besitzen, als eines der regionalen Handelshemmnisse gelten.

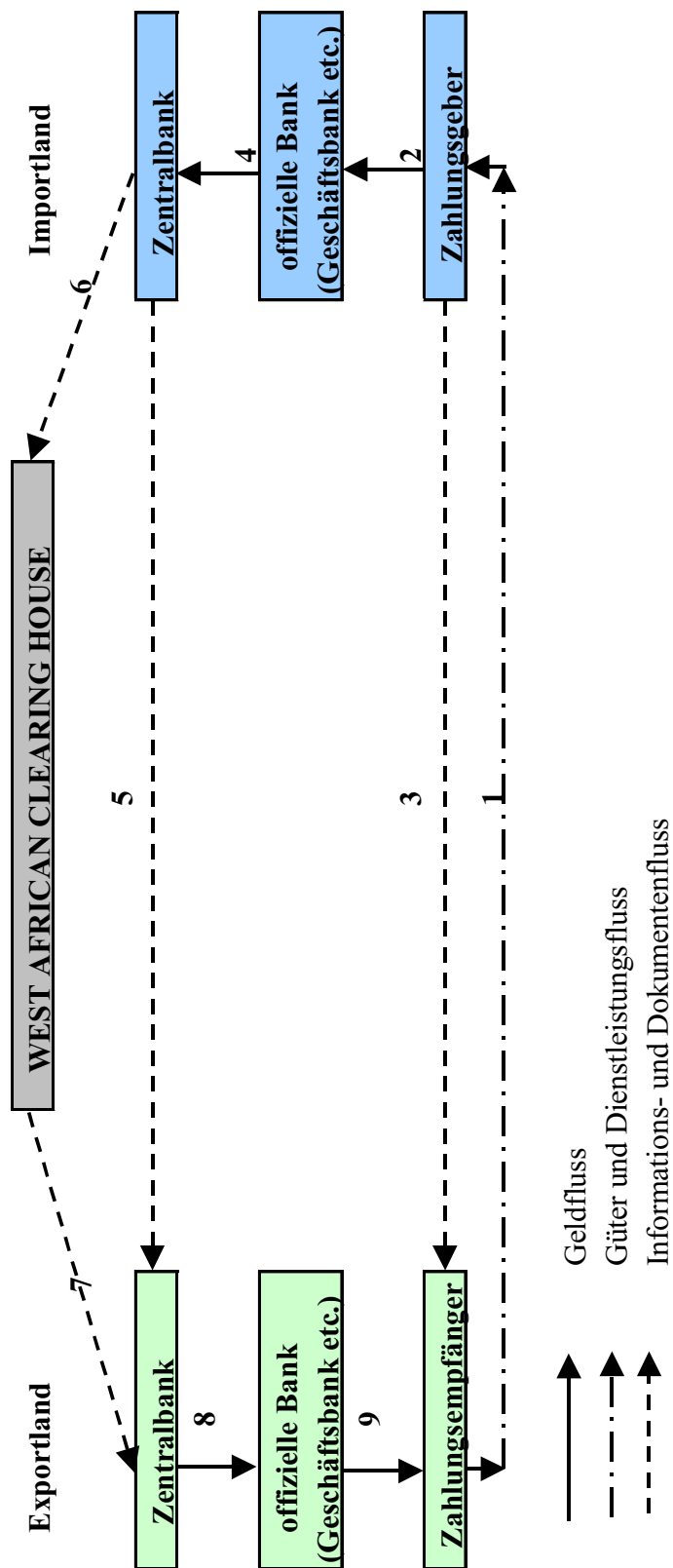
Jede Zentralbank der Mitgliedstaaten (UMOA-Staaten = BCEAO) eröffnet ein Konto beim WACH. Jede Zahlung zwischen den Ländern der Region wird für das zahlende Land auf der Sollseite dieses Kontos und für das empfangende Land auf der Habenseite seines entsprechenden Kontos verbucht. Die Zahlungen kompensieren sich also mehr oder weniger je nach Zahlungsverkehr auf den Zentralbankkonten beim WACH. Jeder einzelne Importeur oder Exporteur tätigt seine Zahlungen oder empfängt solche auf seinem Konto bei einer im eigenen Land ansässigen Handelsbank. Diese steht für die Zahlungsanweisung wiederum mit der jeweiligen nationalen Zentralbank in Verbindung¹⁶⁶. Die Referenzwährung, die bei einem solchen System unerlässlich ist, ist die westafrikanische Rechnungseinheit „West

¹⁶⁶ Zur detaillierten Zahlungsregelung siehe: P. Desneuf: „Problèmes monétaires en Afrique de l’Ouest“; in *Revue d’Etudes politiques et économiques africaines*, no 170-171, fév.-mars 1980, S. 35 f., und umfassender J. B. Mc Lenaghan, S. M. Nsouli and K. W. Riechel: „Currency convertibility in the Economic Community of West African States“; IMF, occasional paper, no. 13, Aug. 1982, S. 23 ff.

African Unit of Account“ (WAUA), die im Wert einem Sonderziehungsrecht des IWF entspricht. In dieser Währung werden die Zahlungen zwischen den Zentralbanken getätigt. Diese Zusammenhänge sind in der Graphik 4.6. veranschaulicht, wobei die Ziffernabfolge von 1 bis 9, die chronologischen Schritte der Clearing-Lösung bezeichnen.:

1. Zahlungsempfänger und Zahlungsgeber einigen sich über das zugrundeliegende Geschäft
2. Der Zahlungsgeber weist seine Geschäftsbank an, die Zahlung auszuführen
3. Er gibt dem Zahlungsempfänger eine Bestätigung über die Ausführung, um die Ware bekommen zu können
4. Die Geschäftsbank im Importland (Zahlungsgeberland)wendet sich an die Zentralbank und weist die Zahlung an
5. Die Zentralbank des Importlandes tauscht diesbezüglich Dokumente mit der Zentralbank des Exportlandes (Belastung des Kontos beim WACH wird notifiziert)
6. Die Zentralbank des Importlandes belastet ihr Konto beim WACH zugunsten der Zentralbank des Importlandes
7. Das WACH gibt der Zentralbank des Exportlandes die Belastung zu ihren Gunsten bekannt
8. Die Zentralbank schreibt der Geschäftsbank des Zahlungsempfängers die Zahlung gut
9. Die Geschäftsbank des Zahlungsempfängers führt die Gutschrift auf dem Konto des Zahlungsempfängers aus.

Bezüglich der Zielrealisierung hinsichtlich der limitierten Konvertibilität innerhalb der Region muß gesagt werden, daß das WACH sicherlich eine Weiterentwicklung im Verhältnis zur vorherigen Situation der vollkommenen Nicht-Konvertibilität und der Anlehnung an auerregionale, ausländische Währungen darstellt. Es bestehen für die Vollendung des Systems und den Ausbau der monetären Beziehungen zwischen den Ländern der Region jedoch noch zahlreiche Möglichkeiten, die bisher nicht ausgeschöpft wurden, weil Probleme beim intraregionalen Zahlungsverkehr für spezifische Gütergruppen vorherrschen.



Grafik 4.6.: Funktionsweise des WACH für regionale Zahlungsvorgänge ¹⁶⁷

¹⁶⁷ Quelle: J. B. Mc. Lenaghan, S. M. Nsouli and K. W. Riechel: „Currency convertibility in the Economic Community of West African States“, in IMF, Occasional Paper, n° 13, Aug. 1982, S. 25.

Der gesamte Zahlungsverkehr im Rahmen der Zone Franc und z. B. devisenträchtige Handelsbeziehungen wie die Erdölexporte Nigerias werden nicht über das WACH abgewickelt¹⁶⁸. Das größte Problem scheint die Verzögerung der Zahlungen bei den im Rahmen des WACH getätigten Transaktionen zu sein: vier bis sechs Monate sind diesbezüglich keine Seltenheit.

Dies ist hauptsächlich auf Telekommunikationsprobleme in der Region zurückzuführen sowie auf die weitgehende Unkenntnis der Handelsbanken hinsichtlich des Transfermechanismus¹⁶⁹. Die monetäre Zusammenarbeit der ECOWAS-Mitgliedsländer soll durch neue Maßnahmen verstärkt werden, insbesondere seit der Verabschiedung eines monetären Kooperationsprogramms, das letztendlich zur einheitlichen monetären Zone führen soll¹⁷⁰. Diesen Schritten müssen im Rahmen der allgemeinen Redynamisierung des regionalen Integrationsprozesses Verbesserungen in der Effizienz des bisherigen Funktionierens des WACH vorangehen. Im Jahre 1994 wurde das WACH in die WAMA (West African Monetary Agency) umgewandelt, um zum einen die bestehenden Probleme zu lösen und zum anderen die Aufgaben des WACH auf dem Weg zu einer wirklichen regionalen Konvertibilität auszudehnen.

Zusammenfassend sind die Fortschritte der einzelnen Integrationsorganisationen des afrikanischen Westens, die in diesem Abschnitt untersucht wurden, ganz unterschiedlich zu bewerten. Im Abschnitt 4.4. werden die einzelnen Fortschritte noch einmal im Gesamtzusammenhang erörtert. Die CEAO zeichnete sich in den ersten Jahren bis Mitte der 80er Jahre durch ein hohes Maß an Zielerreichung aus, war jedoch in der Folge ein Opfer der insgesamt schlechter werdenden volkswirtschaftlichen Entwicklung der großen Geberländer Côte d'Ivoire und Senegal. Trotzdem konnte ein gemeinsamer Außenzolltarif nicht erreicht werden. Die ECOWAS hat, gemessen an den gesetzten Zielen und dem Aufwand an Studien, die in Auftrag gegeben wurden, recht wenig erreicht. Das Stagnieren auf den Gebieten der

¹⁶⁸ Vgl. M. Diouf: „Le problème de l'intégration monétaire en Afrique de l'Ouest“, in: *Revue Tiers-Monde*, tome XXN, no. 96, oct.-déc. 1983, S. 921.

¹⁶⁹ Vgl. J. B. McLenaghan, S. M. Nsouli and K. W. Riechel: a. a. O., S. 27.

¹⁷⁰ Siehe insbesondere die Vorschläge zur Haushalts-, Geld- und Wechselkurspolitik des Komitees der Zentralbanken der ECOWAS, in: „L'intégration économique dans la sous-région ouest-africaine. Le rôle des banques centrales dans le processus“. Mémoire présenté par le comité des Gouverneurs des Banques Centrales au Conseil des Ministre de la CEDEAO. Dakar le 24 Juillet 1992.

wirtschaftlichen Integration bewirkte ein Ausweichen auf traditionelle Kooperationsfelder und politische Betätigung bei den regionalen Konflikten. Im Bereich der Währungsintegration ist die Zone Franc einmalig auf der Welt. Die UMOA funktioniert sehr gut und garantiert eine monetäre Homogenität der frankophonen Länder untereinander, die in Krisenzeiten jedoch Risse bekommt, wie das Realignment von 1994 beweist. Die Erweiterung dieser auf die Währungsintegration fokussierte Institution zur Wirtschaftsintegration im Rahmen der UEMOA bringt ehrgeizige Ziele mit sich, läuft jedoch schleppend an. Das WACH hat als Zahlungsunion in den Anfangsjahren sehr gut funktioniert. Zahlungsverzögerungen und weitere technische und administrative Probleme lassen jedoch seit Mitte der 80er Jahre die Ergebnisse weit hinter den Erwartungen zurückliegen. Die beabsichtigte Implementierung eines auf ECOWAS-Ebene verabschiedeten monetären Kooperationsprogrammes darf mit Skepsis hinsichtlich der Zielerreichung beobachtet werden. Teil dieses Programmes war die Umwandlung der WACH in die Agentur WAMA.

4.4. Tatsächlicher Stand der Integration in Westafrika

Bei eingehender Betrachtung der Zielrealisierung im Rahmen der globalen, regionalen Organisationen Westafrikas kommt man nicht umhin, das allgemein verbreitete Urteil der enttäuschenden Ergebnisse regionaler Integration in den Entwicklungsländern, zumindest was das Ziel der Handelsliberalisierung und der Schaffung integrierter Märkte angeht, zu bestätigen.

Obwohl die Maßnahmen der CEAO zu mehr Handel zwischen den Vertragspartnern geführt haben, ist der Intra-CEAO-Handel (bzw. Intra-UEMOA-Handel ab 1994) weiterhin niedrig, und in den Jahren 1990 bis 1995 sogar, absolut gesehen, rückläufig gewesen, wie die Tabelle 4.6. zeigt. Seit 1996 können wieder wachsende Handelsvolumina verzeichnet werden.

	1970	1980	1985	1990	1995	1996	1997	1998
Handel absolut in Mio. US\$	54	476	431	625	548	649	680	719
Handel relativ in %	6,40	9,90	8,70	12,00	9,80	9,60	11,50	11,10

Tabelle 4.6.: Intra-Handel der CEAO/UEMOA als absoluter und relativer Anteil an den Gesamtexporten¹⁷¹

Die ECOWAS, die sich größere Ziele gesteckt hatte, hat, gemessen an diesen Zielen, noch weniger erreicht. Oft fehlt es schon an der Implementierung der bereitwillig auf großen Staatsgipfeln getroffenen Entscheidungen zwischen den obersten Politikern und Funktionären der Gemeinschaft. Der Intra-ECOWAS-Handel stagniert ebenfalls auf niedrigem Niveau und erreichte 1998 den höchsten Wert mit knapp 11%. Aufgrund politischer Fehlentwicklungen scheint trotz des Bemühens um eine Redynamisierung und interessanter wirtschaftlicher Konzepte eine optimistische Sicht bzgl. der ECOWAS-Integration noch nicht angebracht zu sein. Inzwischen begnügt man sich mit sektoraler Kooperation, die aber größtenteils von ausländischen Geldern abhängig ist.

Die Inflation an neuen detaillierten Artikeln der jüngeren Verträge (ECOWAS 1993: 93 Artikel, UEMOA 1994: über 120 Artikel) steht dabei im umgekehrten Verhältnis zur Effizienz und eigenständigen Funktionsfähigkeit der bisherigen Institutionen.

	1970	1980	1985	1990	1995	1996	1997	1998
Handel absolut in Mio. US\$	86	693	1026	1539	1501	2338	2358	2461
Handel relativ in %	3,00	10,20	5,30	7,90	7,40	8,80	9,00	10,80

Tabelle 4.7.: Intra-Handel der ECOWAS als absoluter und relativer Anteil an den Gesamtexporten¹⁷²

Sowohl die CEAO war das, was auch die ECOWAS in ihrer heutigen Form höchstens ist, eine begrenzte Freihandelszone für regional hauptsächlich kaum gehandelte Produkte des primären Sektors. Das Kompensationsschema der CEAO (TCR-FCD) hatte einigen Erfolg bei der Förderung des regionalen Handels von Industriegütern,

¹⁷¹ Quelle: UNCTAD-World Trade and Development Report 1994; The World Bank-World Development Indicators 2000.

¹⁷² Quelle: UNCTAD-World Trade and Development Report 1994; The World Bank-World Development Indicators 2000.

hatte aber im Gegensatz zur ECOWAS keine Förderung und Erweiterung der industriellen Basis der Region vorgesehen. Dadurch veränderte sich die Produktionsstruktur kaum, nur die Länder mit Ansätzen der Industrialisierung zu Beginn der Integration (der sieben Mitglieder) der CEAO (Côte d'Ivoire, Senegal) profitierten nachhaltig vom regionalen Markt, wie Tabelle 4.8. zeigt. Die Kompensation der Zolleinnahmeverluste ihrer Handelspartner löste bei diesen Ländern keinen Industrialisierungsimpuls aus. Sie finanzierten mittel- bis langfristig indirekt die weitergehende Industrialisierung der höherentwickelten Staaten Côte d'Ivoire und Senegal. In der ECOWAS konnte es gar nicht erst zu dieser Entwicklung kommen, weil insbesondere die schwächeren Länder einen verstärkten Handelsaustausch nicht zuließen. Die Abschottung der Länder und einzelner Blöcke (frankophone Integration) ist nicht zu verkennen. Zugeständnisse Nigerias als Lokomotive der Integration und Côte d'Ivoire in bezug auf die anglophonen Partner könnten den entscheidenden Impuls geben. Die jetzigen Verträge scheinen angesichts des Ziels eines gemeinsamen Marktes noch leere Hüllen zu sein, die ihres Inhalts harren. Die gleichzeitige Mitgliedschaft eines Landes in der frankophonen UEMOA und der regionweiten ECOWAS hat für die jeweiligen Integrationsziele unmittelbar keine schwerwiegenden Konsequenzen, da insbesondere seit der Verabschiedung der neuen Verträge 1993 und 1994 auf die Kompatibilität der Maßnahmen in beiden Vertragswerken geachtet wurde. In der Praxis kommt der UEMOA eine aktivere Rolle im Detail zu, während die ECOWAS den groberen Rahmen absteckt. Dies resultiert daraus, daß die kleinere UEMOA offensichtlich flexibler und schneller die gesetzten Ziele erreicht, während schwerfällige Verfahren im Rahmen der ECOWAS nur langsame Fortschritte ermöglichen. Die UEMOA-Länder richten sich bei den Integrationsmaßnahmen daher vorrangig nach dem UEMOA-Vertrag, der in den weiteren Rahmen des ECOWAS-Vertragswerkes eingebettet ist.

Jahr	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985
Land	(in %)	(in %)	(in %)	(in %)	(in %)	(in %)	(in %)	(in %)	(in %)	(in %)	(in %)
Burkina Faso	4	4	6	10	12	18	27	27	27	27	27
	4,30	4,30	3,90	5,62	5,88	8,14	11,49	11,11	11,11	10,71	10,67
Côte d' Ivoire	48	48	82	94	114	119	121	125	125	127	127
	51,61	51,61	53,25	52,81	55,88	53,85	51,48	51,44	51,44	50,4	50,2
Mali	8	8	10	12	12	13	14	15	15	16	16
	8,6	8,6	6,48	6,74	5,88	5,88	5,96	6,17	6,17	6,35	6,32
Mauretanien	-	-	-	-	1	1	1	1	1	2	2
					0,49	0,45	0,43	0,41	0,41	0,8	1,19
Niger	3	3	5	5	5	5	5	5	5	5	5
	3,23	3,23	3,25	2,81	2,45	2,26	2,13	2,06	2,06	1,98	1,98
Senegal	30	30	51	57	60	65	67	70	70	75	75
	32,26	32,26	33,12	32,02	29,42	29,42	28,51	28,81	28,81	29,76	29,64
GESAMT	93	93	154	178	204	221	235	243	243	252	253
	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Tabelle 4.8.: Verteilung der Betriebe, deren Produkte im Mechanismus der TCR regional zum Handel zugelassen sind ¹⁷³

¹⁷³ Quelle: Statistiques-CEAO: Direction des échanges commerciaux. Verschiedene Jahrgänge

Auf monetärer Ebene ist die Situation sehr unterschiedlich. Während die gesamtregionale Kooperation und das Minimalziel der limitierten Konvertibilität¹⁷⁴ noch in weitere Ferne gerückt sind seit den „Realignements“ der frankophonen auf der einen Seite und Nigerias auf der anderen, scheint die UMOA trotz der Abwertung des Franc CFA weiterhin einen erfolgreichen Weg zu gehen. Die enttäuschenden Ergebnisse bzw. die Stagnation bei allen anderen Integrationsgremien der Region läßt hier die Vermutung nahe erscheinen, daß der einigende Faktor in der UMOA immer noch Frankreich heißt. Die vorliegenden Ergebnisse haben mehrere Gründe, von denen einige detaillierter im folgenden Kapitel 5 behandelt werden.

Wichtig erscheinen uns die Verschlechterung der terms of trade aufgrund einer versäumten internen Restrukturierung der geerbten Kolonialwirtschaften, die alle regionalen Volkswirtschaften heute immer noch in Abhängigkeit von international bestimmten Rohstoffpreisen sieht, die sie nicht kontrollieren und deren Verfall stetig voranschreitet. Insbesondere der zweite Erdölpreisschock zu Beginn der 80er Jahre leitete für die meisten Länder der Region, bis auf Nigeria als großer Erdölexporteur, einen Preisverfall ihrer traditionellen Exportprodukte im Verhältnis zu den Importen aus den Industrieländern ein. Diese Situation bedingte die wirtschaftliche Krise, die sich insbesondere in der geringeren finanziellen Beteiligung an gemeinsamen Projekten und der Vernachlässigung bestehender Kooperationen niederschlug. Diese Zusammenhänge sind in der Grafik 4.7. für die Entwicklung der terms of trade in Afrika und der Kaufkraftparitätsindices der Exporte und in der Grafik 4.8. für die Entwicklung der Rohstoffpreise festgehalten.

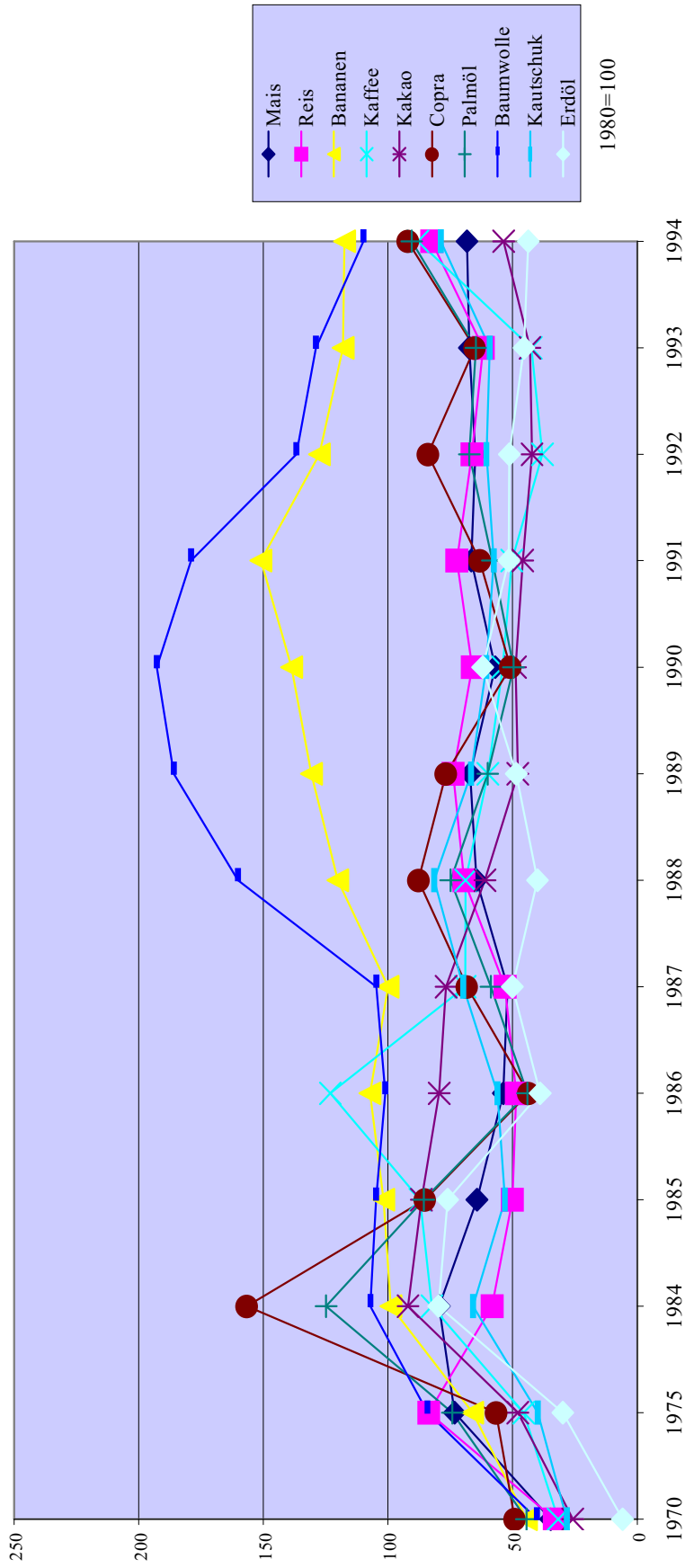
Die Orientierung der Handelsströme belegt dies in einzigartiger Weise. Dort, wo überhaupt Restrukturierungen des Produktionsapparats zu einer Verschiebung der Handelsstrukturen geführt hat, sind diese Entwicklungen zu langsam vonstatten gegangen, und die Abhängigkeit besteht weiterhin.

¹⁷⁴ Die limitierte Konvertibilität meint in diesem Zusammenhang die Möglichkeit einer gegenseitigen Anerkennung und eines Devisenmarktes für die regionalen Währungen untereinander. Siehe auch J. B. Mc.Lenaghan, S. M. Nsouli and K. W. Riechel: a. a. O., S. 3 ff.



Grafik 4.7.: Terms of Trade und Kaufkraftparitätsindizes der Exporte im sub-saharischen Afrika¹⁷⁵

¹⁷⁵ Quelle: UNCTAD-World Trade and Development Report 1994



Grafik 4.8.: Entwicklung des Rohstoffpreisindexes ausgewählter Exportgüter Westafrikas¹⁷⁶

¹⁷⁶ Quelle: UNCTAD-World Trade and Development Report 1994.

Auch die Entwicklungspläne, die insbesondere die Industrialisierung als Ziel vorgeben, sahen in allen Ländern gleich aus (waren doch deren ausländische Urheber oft für mehrere Länder in der Region zuständig). Die Industrien, die entstanden sind, versuchen sich insofern für gleiche Produkte des primären Sektors und der leichten Industrie denselben Markt aufzuteilen. Die Spezialisierung ist äußerst gering gehalten, und nationale Entwicklungen werden egoistisch gehütet¹⁷⁷.

Der letzte wichtige Aspekt scheint die globale wirtschaftliche Krise der 80er Jahre gewesen zu sein, die nach dem zweiten Erdölpreisschock und den Rohstoffpreisstürzen alle Länder der Region weitaus härter traf als beispielsweise die Industrie- oder die Schwellenländer. Dies dürfte wohl der Hauptgrund für das Schwinden der Solidarität im Rahmen der CEAO und auch der ECOWAS gewesen sein.

Die Integrationsgegebenheiten Westafrikas bedingen durch historisch-kulturell begründete Zusammenhänge einige Besonderheiten, deren Wechselwirkungen mit der sozioökonomischen Sphäre Auswirkungen auf den Erfolg der beabsichtigten Integrationsmaßnahmen haben. Diese Schlußfolgerung bedarf noch einiger Präzisierung durch die Untersuchung dieser Besonderheiten; dies ist der Hintergrund des Kapitels 5.

Zusammenfassend gibt die funktionelle und institutionelle Analyse der vorkolonialen Zeit im 15. und 16. Jahrhundert gute Hinweise für eine gut entwickelte handels- und währungspolitische Integration in Westafrika. Trotz der Rahmenbedingungen, die sich mit den heutigen kaum vergleichen lassen (Kaiserreiche wurden durch republikanische Institutionen abgelöst) sollten heutige Integrationsstrukturen in bezug auf Strategien der Integration auch diese Periode berücksichtigen. Die Kolonialzeit brachte im Vergleich eine weitgehende Umgestaltung der sozio-ökonomischen Strukturen in Westafrika mit sich. Diese Umgestaltung stellte insofern einen Bruch dar, daß die Kolonialwirtschaft eine fast ausschließliche Orientierung jeglicher Aktivitäten auf die Metropole bedeutete mit einer grundlegenden Disintegration bisher existierender Wirtschaftsbeziehungen zwischen den westafrikanischen Völkern und anderen Regionen. Zwischen den Ländern Französisch-Westafrikas setzte sich eine

¹⁷⁷ Lobenswerte Ausnahmen gibt es dennoch, die in wirtschaftlich guten Zeiten die Früchte, die geerntet wurden, auch an die Partnerländer weitergegeben haben.

Währungsintegration mit starker Anbindung zum Mutterland durch. Bezüglich der heutigen post-kolonialen Institutionen ist die ernüchternde Bilanz vieler Autoren in bezug auf die schlechte Lage der westafrikanischen Integration klar zu bestätigen. Sowohl die CEAO und später die UEMOA als auch die ECOWAS haben es nicht vermocht, den Grundstein für einen dauerhaften irreversiblen Integrationsprozeß zu legen. Externe Schocks konnten so aus der Sicht der Integrationsorganisationen schlechter absorbiert werden, weil die beginnende, wenn auch geringe Solidarität beim kleinsten rezessiven Einbruch von den industrialisierteren Ländern der Region zurückgenommen wird. Im Rahmen der Integration zwischen frankophonen Ländern Westafrikas besteht zumindest die Währungsintegration (FCFA-Zone) mit Erfolg weiter und ist seit einigen Jahren sogar der Ausgangspunkt für den weiteren Versuch einer tiefergehenden Integration der realwirtschaftlichen Sphäre (UEMOA). Dennoch erscheint die Einbindung des regionalen Schwergewichtes Nigeria angesichts der relativ kleinen frankophonen Volkswirtschaften die größte Herausforderung für die Zukunft zu sein. Die Integration in Gesamt-Westafrika (ECOWAS) ist bisher ein ständiger Neuanfang geblieben.

5. KRITISCHE WÜRDIGUNG DER WESTAFRIKANISCHEN INTEGRATION UNTER BERÜCKSICHTIGUNG EINIGER BESONDERHEITEN DER REGION

Das vorangegangene Kapitel 4 hat aus makroökonomischer Sicht der Region die Fortschritte, Stagnationen und Rückschritte im Integrationsprozeß differenziert nach unterschiedlichen Integrationsebenen dargestellt. Der Gesamtintegrationsgrad, der sich danach ergeben hat, ist als Ergebnis der jahrhundertlangen Entwicklung von Institutionen, Systemen und Strukturen zu sehen, die sich überlagern, zum Teil gegenseitig unterstützen, zum Teil behindern, aber immer interdependente Beziehungen aufrechterhalten. Dabei konnte als Ergebnis festgestellt werden, daß heutzutage die in der Kolonialzeit entwickelten Integrationselemente den weitaus größten Anteil an der offiziell vorgegebenen Integrationspolitik haben. Die präkolonialen Integrationselemente stehen dieser Entwicklung vielfach konfliktuell gegenüber und beeinflussen sie trotz der weitgehenden Nicht-Beachtung ihrer Existenz von seiten der offiziellen Politik.

In den Kapiteln 5 und 6 soll nun diese andere Seite der wirtschaftlich-sozialen Realität untersucht werden, um deren Einflüsse auf die Integrationspolitik sowie deren Rückkoppelungseffekte auf diese Realität zu erfassen und bestmöglich in die Globalbetrachtung des Integrationsprozesses einzubeziehen. Die Betrachtung und kritische Würdigung des informellen Sektors erfolgt, aufgrund des Umfanges dieser Fragestellung innerhalb eines eigenständigen Kapitels. Die kritische Würdigung im Abschnitt 6.4. begreift sich als Zusammenfassung aller Besonderheiten der Region und ihrer Interdependenz mit dem offiziellen Integrationsprozeß.

5.1. Die Faktormobilität innerhalb der Region

5.1.1. Der Produktionsfaktor Arbeit

Schon in der Kolonialzeit gab es große Migrationsströme in die Industriezentren der Region ¹⁷⁸. Diese Entwicklung hielt nach der Unabhängigkeitswelle in der Region an und verstärkte sich sogar zu Zeiten, in denen manche Küstenländer (vor allem Côte d'Ivoire und Nigeria, aber auch Senegal haben von dieser Entwicklung profitiert)

¹⁷⁸ Siehe Abschnitt 4.2.

einen Wirtschaftsboom erlebten. Die Migrationsmuster der Kolonialzeit wurden größtenteils, wenn auch mit veränderten Ausprägungen beibehalten und beispielsweise die Mossi aus Burkina Faso in großen Zahlen im Agrarsektor angeheuert, um dem Defizit an Plantagenarbeitern in Côte d'Ivoire zu begegnen¹⁷⁹. Ähnliche Entwicklungen sind in anderen Wirtschaftswachstumsregionen Westafrikas zu verzeichnen, obwohl die offizielle Politik durch gegenseitige Abschottung charakterisiert war, sowohl im güterwirtschaftlichen Bereich als auch was die Faktormobilität angeht¹⁸⁰. Nichtsdestoweniger erfolgte zumindest in Teilen des Integrationsraumes, wenn auch oft auf informellem Wege, eine Arbeitskräftewanderung zu den Wachstumspolen vor allem an den Küsten, die auch in bezug auf die Problematik der Polarisierungstendenzen und die Verarmung an Arbeitskraft, die sie für ganze Landstriche bedeutete, interessant ist.

Die Wanderung des Produktionsfaktors Arbeit nährte die boomenden Produktionssektoren mancher Länder und entsprach somit den Geboten der höheren Entlohnung oder überhaupt der Beschäftigung, während andere Teile der Region sich ihrer Arbeitskraft beraubt sahen und die bestehenden Ungleichgewichte in der wirtschaftlichen Ausstattung verstärkt wurden. Sicherlich kann das Argument der Befürworter einer solchen Migrationspolitik, es gäbe umfangreiche Transferzahlungen von der migrierten Arbeiterschaft zurück in die Heimat, angeführt werden; aber für die langfristige Entwicklung dieser Landstriche ist dieser Abfluß an Arbeitskraft wahrscheinlich als Verlustposten aufzuführen¹⁸¹. Als ein wichtiger Aspekt der regionalen Integration galt 1975 auch die Mobilitäts-, Residenz- und Niederlassungsfreiheit¹⁸² bei der Unterzeichnung des ECOWAS-Vertrages (Artikel 2 [2d], Artikel 27), sowie auch schon 1973 im Vertrag der CEAO (Artikel 39). Es ging

¹⁷⁹ Die Plantagenarbeiter aus Burkina Faso, die sich schon in der Kolonialzeit verdient gemacht hatten, waren in den 60er und 70er Jahren, zu Zeiten der boomenden Wirtschaft willkommen. Die Politik des ersten Präsidenten des Landes, Houphouët Boigny war darauf ausgerichtet Arbeitskräfte für die Wirtschaft zu gewinnen und den Anspruch der Gastfreundschaft, den er damit verband, erlaubte lange Jahre einen Aufenthalt dieser Arbeitskräfte ohne Aufenthaltserlaubnis in dem Land. Vgl. B. A. den Tuinder: Ivory Coast: the challenge of success, World Bank report, Washington 1978, S. 295.

¹⁸⁰ Vgl. R. Langhammer, U. Hiemenz: a. a. O., S. 64 f.

¹⁸¹ Für eine Diskussion der Vor- und Nachteile der Migration von Arbeitskräften im Herkunfts- und im Gastland, siehe U. Ezenwe: ECOWAS and the economic integration of West-Africa, London 1983, S. 194 ff.

¹⁸² Die Mobilitätsfreiheit bezieht sich auf die zu gewährende Freizügigkeit der Bürger der Gemeinschaft bei Reisen. Die Residenzfreiheit betrifft die Wohnsitznahme der Personen, die in arbeitnehmer- ähnlichen Beschäftigungsverhältnissen stehen, während die Niederlassungsfreiheit, die unabhängigen arbeitgeberähnlichen Aktivitäten regelt.

nicht zuletzt auch darum, dem Geiste dieser Regelungen nach die Migrationsströme von Arbeitern in die Regionen in denen sie gebraucht wurden nicht unnötig zu behindern und entsprechend dem Gedanken der westafrikanischen Einheit, jedem Gemeinschaftsbürger das Recht zu geben, sich im Integrationsraum frei zu bewegen. Der erste Teil des Protokolls über die Mobilitäts-, Residenz- und Niederlassungsfreiheit trat 1980 in Kraft¹⁸³. 1989 wurde die Residenzfreiheit eingeführt und die Niederlassungsfreiheit ist, obwohl unterschrieben, noch nicht von allen sechzehn Mitgliedern ratifiziert und eingeführt worden.

Bezüglich der Migration von Menschen über die Grenzen der westafrikanischen Länder bleibt außer der Tatsache, daß die Verabschiedung und Implementierung der Regelungen, sie betreffend, genauso schleppend voranging wie der allgemeine Integrationsprozeß im Rahmen der ECOWAS, noch folgendes zu sagen:

- Dieser juristische Rahmen zur Regelung der Migrationsströme, die in West-Afrika von der Präkolonialzeit über die Kolonialzeit eine lange Tradition hatten, vermochte es nicht, eine Gewohnheit zu unterbinden, die seit dem Hervorkommen der nationalen Staatsgrenzen, also mit der Unabhängigkeit der meisten Staaten sich in der massiven Ausweisung ausländischer Arbeiter und Mitbürger ausdrückt, immer dann, wenn die nationale Wirtschaftslage verheerende soziale Ungleichgewichte erzeugt und damit auch auf ein ausländerfeindliches Potential in der Bevölkerung stößt¹⁸⁴. Daß der ausländische Anteil der Bevölkerung und die ihm angelasteten kriminellen und das Sozialgefüge störenden Taten oft Sündenbockfunktion haben, vor allem wenn politische Entscheidungsträger bei der Entstehung der Vorwürfe eine Rolle spielen, dürfte wohl weltweit unumstritten sein¹⁸⁵.

- Diese Versuche, die Personenbewegungen über die Grenzen nach sozioökonomischen Gesichtspunkten per Dekret regulieren zu wollen, dürfte aber

¹⁸³ Zur Vorgeschichte und der zögerlichen Implementierung vgl. M. L. Brown: „Nigeria and the ECOWAS, Protocol on free movement and residence“, in: *The Journal of Modern African Studies*, 2/june 1989, S. 256.

¹⁸⁴ Vgl. die Ausweisungen von Guineer aus Sierra Leone 1982, von hauptsächlich Ghanaern aus Nigeria 1983 und 1985 (zwischen 1 und 2 Millionen Menschen sollten innerhalb von 14 Tagen das Land verlassen) sowie die zeitweise ausländerfeindliche Stimmung in Ländern mit hohem Ausländeranteil wie beispielsweise 1996 in Côte d'Ivoire (zwischen 40 und 50 % Ausländeranteil in der Bevölkerung).

nicht mit den tatsächlichen Gegebenheiten übereinstimmen, die von informellen Grenzübertritten gekennzeichnet sind, die uns später noch bei der Diskussion des informellen Sektors in Abschnitt 6.1. interessieren werden. Diese größtenteils unkontrollierten Menschenbewegungen haben drei Hauptgründe:

1. Die meisten Völker des Westens Afrikas akzeptieren und respektieren demzufolge nicht die kolonialgeerbten Grenzen, weil sie wahllos quer durch gewachsene Volksgebiete verlaufen.
2. Die meisten westafrikanischen Staaten haben nicht die Mittel, ihre Grenzen effektiv zu kontrollieren.
3. Dort, wo Grenzposten aufgestellt sind und Polizei und Zoll Dienst tun, herrscht oft offene Korruption, Bürokratie und Willkür.

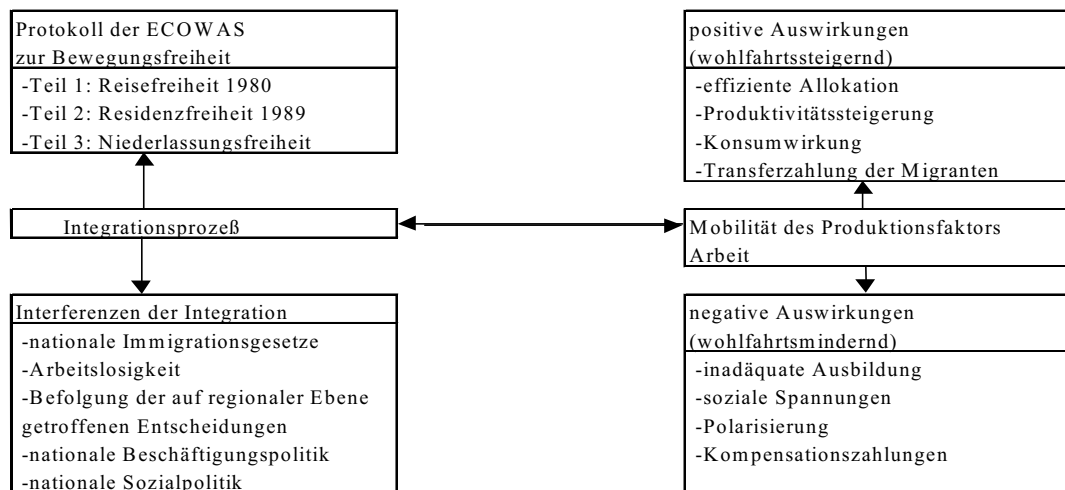
Diese Gegebenheiten haben aber ökonomische Begründungen und Implikationen, die die Auswirkungen eines mobilen Faktors Arbeit auf eine Modellwirtschaft charakterisieren.

Die wirtschaftlichen Auswirkungen der Personenbewegungen über die bestehenden Staatsgrenzen hinaus auf den regionalen Integrationsprozeß sind zweigeteilt. Es gibt die als positiv zu bezeichnenden Auswirkungen der erhöhten Faktormobilität, die, vorausgesetzt der Wanderungsstrom an Arbeitern besteht aus qualifizierten Fachkräften, die dort hinziehen, wo sie gebraucht werden, darin gesehen werden können, daß regional die Arbeitslosigkeit zurückgeht, die Arbeitskräfte effizienter eingesetzt werden können, vor allem in der arbeitsintensiven landwirtschaftlichen Produktion, die Arbeitsproduktivität steigt, vorausgesetzt, die neuen Arbeitskräfte tragen zu einem erhöhten Ertrag bei. Auf den Konsum hat dieser Zufluß wahrscheinlich auch eine positive Wirkung. Die Transferzahlungen der zugewanderten Bevölkerungsteile in ihre Heimatländer sind auch nicht zu vernachlässigen. Insgesamt stärken diese Auswirkungen den Integrationsprozeß, indem sie, obgleich dieser sich wie in 4.4. festgestellt, bestenfalls auf der Ebene der Freihandelszone befindet, eine wohlfahrtssteigernde Faktormobilität implizieren¹⁸⁶.

¹⁸⁵ Siehe M. L. Brown: a. a. O., S. 266 ff.

¹⁸⁶ Wooton beschreibt die Wohlfahrtsgewinne, die sich aus dem theoretisch konstruierten Fall der Arbeitswanderung zwischen zwei Zollunionspartnern ergeben, und kommt zu dem Schluß, daß diese Faktormobilität im Zollunionsraum um so wohlfahrtssteigernder für den gesamten Raum, aber auch

Negative Auswirkungen der Arbeitswanderung auf den Integrationsprozeß sind zunächst darin zu sehen, daß die Arbeitskräfte in den Zielländern aufgrund einer ungenügenden oder unangemessenen Ausbildung keine Beschäftigung finden und soziale Spannungen erzeugen und erleiden müssen. Wirtschaftlich tragen diese Teile der Arbeitsbevölkerung direkt negativ zum Integrationsprozeß bei, aber wie in Abschnitt 6.1.ff. zu erörtern sein wird, suchen sich diese Migranten oft Beschäftigungsmöglichkeiten in weniger qualifikationsfordernden Teilen des informellen Sektors. Als weitere negative Auswirkung auf den Integrationsprozeß als Gesamtprozeß begriffen, ist die Konzentration aller produktiven Kräfte auf die Wirtschaftszentren der Region zu sehen, die über kurz oder lang eine Verödung der Herkunftsregionen bedeutet. Massive Kompensationszahlungen zwischen den Staaten sind die notwendige Folge, wobei deren integrationsfördernde Wirkung von den tatsächlichen Einsatzbereichen abhängig ist. Dies erfordert eine planmäßige und oft politisierte staatliche Komponente, die sich nicht nach Effizienzkriterien bemessen läßt. Solche Folgen der schlecht kanalisiertem Arbeitskräftewanderung lassen keine integrationsfördernde Auswirkung erwarten. Die Wechselwirkungen, die zwischen Arbeitskräftewanderung und westafrikanischem Integrationsprozeß bestehen, lassen sich abschließend folgendermaßen skizzieren.



Grafik 5.1.: Der Produktionsfaktor Arbeit im Integrationsprozeß¹⁸⁷

für die Welt ist, je optimaler die Zolltarifstruktur des Integrationsraumes definiert wird. Vgl. I. Wooton, „Towards a common market: factor mobility in a customs union“, in: Canadian Journal of Economics XXI, No. 3, 1988, S. 536 f.

¹⁸⁷ Quelle: eigene Zusammenstellung.

Die Grafik 5.1. zeigt die Interaktion des Integrationsprozesses mit der Mobilität des Produktionsfaktors Arbeit auf, indem die bereits erläuterten positiven und negativen Auswirkungen eines mobilen Produktionsfaktors Arbeit im Rahmen des Integrationsprozesses sowohl mit den regionalen Entscheidungen als auch mit nationalen Interferenzfaktoren (nationale Gesetzgebung und Interessen insbesondere) in Wechselwirkung stehen.

5.1.2. Der Produktionsfaktor Kapital

Für die Integration im Rahmen der ECOWAS wurde der Wille zu einer größeren Mobilität des Produktionsfaktors Kapital noch einmal in der revidierten Fassung des ursprünglichen Vertrags in den Artikeln 3 d/iii), f), i) und 53 bekundet¹⁸⁸. Diese Regelungen betreffen außer den Kapitalflüssen über die Kapitalmärkte zwischen den Mitgliedsstaaten auch die direkten Investitionen zur Gewerbeaufnahme und zur Unternehmensgründung und werden insofern auch von der Realisierung der dritten Stufe des Protokolls über die Niederlassungsfreiheit der Bürger der Mitgliedsländer abhängig gemacht.

Bei der Betrachtung des Produktionsfaktors Kapital, der hier dem volkswirtschaftlichen Sinne nach Investitionen in Kapitalgüter zum Ausbau der produktiven Kapazität wie auch die monetären Kapitalflüsse auf den Kapitalmärkten meint, läßt sich die Feststellung machen, daß es:

- erstens große Unterschiede in der Kapitalausstattung der einzelnen Mitgliedsländer gibt und
- zweitens die Länder der Region mit einem durchschnittlichen Pro-Kopf-Einkommen unter 1000 \$ im Jahr einen Mangel an Kapital aufweisen, der charakteristisch für Entwicklungsländer ist¹⁸⁹.

Die Probleme reichen in diesen Ländern von der Enge des Marktes über die niedrige Produktivität und Kapitalintensität der produzierenden Sektoren bis hin zur ungenügenden Sparquote und der ineffizienten Kapitallokation. Diese Fragestellungen, die über die rein integrationstheoretische Argumentation hinaus

¹⁸⁸ Vgl. Vertrag der ECOWAS von 1993

¹⁸⁹ Siehe Tabelle 4.1.

nationale Probleme bei der Kapitalakkumulation und dem Prozeß der Wirtschaftsentwicklung betreffen, sollen hier nur insofern Gegenstand der Überlegungen sein, als festgestellt werden kann, daß die nationalen Kapitalmärkte in Westafrika sehr unterentwickelt und reguliert sind¹⁹⁰. Es gibt nur zwei offiziell institutionalisierte Kapitalmärkte in Form von Börsen in den beiden vermeintlichen Wirtschaftsmächten der Region, Nigeria und Côte d'Ivoire. Das Transaktionsvolumen dort ist relativ niedrig und die Anzahl der zugelassenen Unternehmen ebenfalls. Im Zuge des Wiederauflebens der frankophonen Integrationstendenzen ist die Börse von Abidjan 1998 im Rahmen der UEMOA in eine Regionalbörse umgewandelt worden¹⁹¹, und auch die Börse von Lagos soll im Rahmen der ECOWAS-Integration regional tätig werden. Innerhalb der Währungsunion der UEMOA, die die sieben frankophonen Länder Benin, Burkina Faso, Côte d'Ivoire, Mali, Niger, Togo und Senegal zusammenfaßt, ist durch die Nutzung der gleichen Währung vollkommene Kapitalmobilität gegeben. Da das Bankennetz und das Finanzierungsinstrumentarium nicht sehr entwickelt sind, sind die Kapitalflüsse eher gering, wenn nicht ausschließlich auf Clearing der Handelstransaktionen im Rahmen der regionalen Kompensationszahlungen für die zum Einheitszoll zugelassenen Güter beschränkt. In Côte d'Ivoire zählt man neunzehn unterschiedliche Geschäftsbanken, während es in Nigeria, dem entwickeltsten Finanzmarkt der Region um die achtzig registrierte Banken gibt¹⁹². Das WACH, dessen Aktivitäten nach guten Anfängen von 1976 bis in die Mitte der 80er Jahre stetig sinken und das seitdem aufgrund der zahlreichen Probleme immer weniger Transaktionen verzeichnen konnte, beschäftigt sich ausschließlich mit Kompensationsflüssen für Handelsbeziehungen und die finanziellen Zuwendungen für die diplomatischen Vertretungen¹⁹³ im Rahmen der Wirtschaftsbeziehungen zwischen den ECOWAS-Staaten, wobei die internen

¹⁹⁰ Eine Diskussion der Problematik der Kapitalbildung in unterentwickelten Volkswirtschaften findet sich beispielsweise bei R. Nurkse: *Problems of capital formation in underdeveloped countries*, Oxford 1964, S. 4ff, oder, speziell auf den Fall des Nachkriegseuropas bezogen, P. N. Rosenstein-Rodan: „Problems of industrialization of Eastern and South-Eastern Europe“, in: *Economic Journal*, vol. 53, 1943, S. 20.

¹⁹¹ Der Start für die BRVM wurde mehrfach verschoben, dennoch konnte die frankophone Regionalbörse Mitte 1998 ihre Aktivitäten beginnen.

¹⁹² Vgl. H. O. Orji: „An overview of the economy of the ECOWAS subregion in relation to the West African Clearing House and exportable products“, in: *Nigerian Financial Review (Ikeja)* 3, 1990, S. 9 ff.

¹⁹³ Vgl. M. Diouf: „Le problème de l'intégration monétaire en Afrique de l'Ouest“, in: *Revue Tiers-Monde*, tome XXIV, no 96, 1983, S. 920.

Finanzströme der UEMOA davon ausgenommen sind. Die Mobilität des Kapitals zwischen diesen Staaten ist demnach auf offiziellem Wege sehr gering, die Schwerpunkte liegen eher in der Entwicklung nationaler Strukturen des Bankenwesens. Es gibt jedoch informelle Wege, die Kapitalmobilität gewährleisten, als ein schwer quantifizierbarer Aspekt der Fragestellung, und es gibt die nicht zu vernachlässigenden Transaktionen der multinationalen Firmen, die regional operieren. Die Ausmaße dieser Form der Mobilität des Produktionsfaktors Kapital dürften zeitlich starken Schwankungen ausgesetzt sein und weisen Unterschiede in der Abwicklung des Kapitalverkehrs auf. Während die informellen Kapitalflüsse Gegenstand des nachfolgenden Abschnitts sind, aber noch detaillierter im Abschnitt über den informellen Sektor behandelt werden, sollen anschließend einige Bemerkungen bezüglich der multinationalen Firmen gemacht werden.

Multinationale Firmen stellen eine wichtige Komponente dar, wenn es um die Integrationsbestrebungen mehrerer Länder geht, insbesondere, wenn diese Länder eine schwache Wirtschaftsstruktur haben, wie es bei der ECOWAS der Fall ist. Die Kapitalbewegungen können als direkte ausländische Investition neben den öffentlichen Zuwendungen multilateraler Geberinstitutionen einen sehr wichtigen Einfluß auf den Integrationsprozeß haben, und wie auch überall auf der Welt werben die Länder Westafrikas um diese Investitionen, ob sie nun direkter oder indirekter Natur sind. Die multinationalen Firmen, die sich daraufhin in der Region ansiedeln, profitieren von großzügigen Steuererlässen, Zollvergünstigungen, aber auch von einer weitgehenden Freiheit, Kapital zu transferieren, ob es sich nun um Rückführung der Gewinne handelt oder um Transfers an Schwestergesellschaften in anderen Ländern der Gemeinschaft. Die Kapitaltransferfreiheit, die zwischen Zone-Franc-Ländern sowieso gilt, ist bezüglich der multinationalen Firmen auch für Transaktionen zwischen den anderen Ländern weitgehend, aufgrund der erhofften Technologie- und Kapitalakkumulation gewährleistet¹⁹⁴. Die Kapitalbewegungen zwischen den

¹⁹⁴ Zu den Auswirkungen des Wirkens multinationaler Firmen auf den Integrationsprozeß läßt sich mit Robson sagen, daß diese Unternehmen ihre Interessen in der Profitmaximierung sehen und insofern auch von Situationen unkoordinierten Zusammenwirkens integrationswilliger Länder profitieren, wengleich dies dem Integrationsprozeß abträglich ist. Vgl. Robson P. (1987), S. 212 und P. Robson, I. Wooton: „The transnational enterprise and regional economic integration“, in: Journal of Common market studies, vol. 31, 1993, S. 71-90. Siehe auch die Studien von L. K. Mytelka: Regional development in a global economy, Yale 1979 und B. Campbell: „Neocolonialism, economic

multinationalen Firmen können jedoch nicht als institutionalisierte Normalität, die allen Wirtschaftssubjekten im Integrationsraum zugänglich wären, betrachtet werden und stellen trotz ihrer Ausmaße und ihres hohen prozentualen Anteils an der intra- und interregionalen Kapitalmobilität eine Sondersituation dar, die uns im allgemeinen Zusammenhang der Chancengleichheit und der politischen Ökonomie des Integrationsprozesses noch beschäftigen werden.

Zusammenfassend kann festgestellt werden, daß auf offiziellem Wege von der Institution ECOWAS weder für die Arbeits- noch für die Kapitalmobilität hinreichende Maßnahmen und Regelungen für eine wirkliche, den Realitäten der besonderen Gegebenheiten angepaßte Integrationspolitik entworfen wurde. Im Rahmen der UEMOA sind die Gegebenheiten von größerer Mobilität beider Produktionsfaktoren gekennzeichnet. Die Regelungen sind zwischen den frankophonen Ländern dieses Zusammenschlusses weitaus besser implementiert. Nationale Politiken werben im Wettbewerb um internationales Kapital, sowohl in der ECOWAS als auch in der UEMOA. Die Migrationsströme sowie lokale Kapitaltransfers bleiben in der ECOWAS aber im geringeren Umfang auch in der UEMOA weitgehend informellen Lösungen überlassen.

5.2. Fragen der Währungskonvertibilität

In den Abschnitten 4.3.3. und 4.3.4. wurde die gegenwärtige Situation der Konvertibilität der westafrikanischen Währungen bereits angesprochen, und auch die Tabelle 5.1. ist ein Ausdruck der Währungspluralität sowie der unterschiedlichen Devisenregelungen, die in den einzelnen Ländern herrschen. In dieser Tabelle wird die Annahme der Artikel der IWF-Statuten zur Freizügigkeit im Devisenverkehr durch den Status der einzelnen Länder wiedergegeben. Demnach hat nur Gambia mit der Annahme des Artikels VIII ein relativ freizügiges Devisensystem. Alle anderen fünfzehn Staaten befinden sich noch im Status des Artikels XIV. Während nur Liberia als Referenzwährung den US-Dollar gewählt hat und die frankophonen Länder den französischen Franc, haben Kap Verde und Mauretanien als Referenz einen Währungskorb. Die fünf übrigen Länder der Region haben keine Referenzwährung.

dependence and political change: a case study of cotton and textile production in Ivory Coast, 1960-1970“, in: Review of African political economy, No. 2, S. 36-53.

Gambia, Ghana, Guinea und Sierra-Leone haben unabhängig floatende Währungen. Zahlungsrestriktionen haben fast alle Länder der Region, nur Gambia kennt weder für laufende noch für Kapitaltransaktionen Beschränkungen.

-Sieben Länder sind in der Zone Franc und der UEMOA (Benin, Burkina Faso, Côte d'Ivoire, Guinea-Bissau¹⁹⁵, Mali, Sénégal, Togo) und haben die gemeinsame Währung Franc CFA (Communauté Financière Africaine ehemals Colonies Françaises d'Afrique), die über den französischen Franc konvertibel ist.

-Alle anderen Währungen (gambische Dalasi, ghanaische Cedi, Guinea Franc, kapverdischer Escudo, mauretanischer Ouguiya, nigerianischer Naira, sierraleonische Leone) sind de facto inkonvertibel¹⁹⁶. Die Länder haben unterschiedliche Devisenmarktregelungen und Restriktionen. Gleichwohl hat keine der nationalen westafrikanischen Währungen im offiziellen Verkehr überhaupt das Stadium der regionalen Konvertibilität erreicht. Der Franc CFA mit dem französischen Franc im Hintergrund und der liberianische Dollar (eigentlich der US-Dollar) sind sehr begehrt für regionale Transaktionen sowie auch für überregionale, weil sie einer monetären Zone mit vollkonvertiblen Währungen angehören.

Im Rahmen der ECOWAS-Statuten wurden die Probleme, die aus einer solchen Situation erwachsen, vor allem dahingehend interpretiert, daß die Inkonvertibilität der Währungen eines der Haupthindernisse für die Entwicklung des intraregionalen Handels sei und von daher die monetäre Kooperation an oberster Stelle neben anderen Integrationselementen zu stehen habe. Um dies zu bekräftigen, wurde 1975 das WACH gegründet, das mittlerweile alle Zentralbanken der Region als Mitglieder zählt¹⁹⁷. Diese Institution wurde inzwischen in die Währungsagentur WAMA (West Africa Monetary Agency) umgewandelt, die mit erweiterten Funktionen dem in den letzten Jahren ins Stocken geratenen Mechanismus des WACH abhelfen soll und gleichzeitig einen weiteren Schritt zu der von der ECOWAS verfolgten vollkommenen monetären Integration darstellen soll¹⁹⁸.

¹⁹⁵ 1996 ist der lusophone Staat Guinea-Bissau der frankophonen Organisation UEMOA beigetreten, mit Wirkung zum 01.01.1997.

¹⁹⁶ Dieses gilt mit Ausnahme des liberianischen Dollars, der bis 1990 eigentlich nur ein Doppelgänger des US-amerikanischen Dollars war. Seit Ausbruch des Krieges 1990 und dem Zusammenbruch der Staatsmacht funktionieren auch die Währungsinstitutionen nicht mehr. Das Ende des Krieges 1997 und die Wahl von Charles Taylor zum Präsidenten des Landes brachte bisher wenig Änderungen.

¹⁹⁷ Zur Beschreibung des Mechanismus vgl. die Äußerungen im Abschnitt 4.3.4.

¹⁹⁸ Vgl. D. Asante: „Promoting monetary cooperation“, in: West Africa, July 1994, S. 1259.

	Benin	Burkina Faso	Côte d' Ivoire	Gambia	Ghana	Guinea	Guinea-Bissau	Kap Verde	Liberia	Mali	Mauretanien	Niger	Nigeria	Senegal	Sierra Leone	Togo
A. Artikelannahme (IWF)																
1. Status des Artikels VIII	-	-	-	*	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2. Status des Artikels XIV	*	*	*	-	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*
B. Wechselkurssystem																
1. Wechselkursbildung auf der Basis:																
a) der Referenzwährung																
i) US-Dollar	-	-	-	-	-	-	-	-	*	-	-	-	-	-	-	-
ii) englisches Pfund	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
iii) französischer Franc	*	*	*	-	-	-	-	-	-	*	-	*	-	*	-	*
iv) andere Währungen	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
v) ein Währungskorb	-	-	-	-	-	-	-	*	-	-	*	-	-	-	-	-
b) begrenzte Flexibilität im Verhältnis zu:																
i) einer Währung	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
ii) einem kooperativen Abkommen	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
c) flexiblere Systeme																
i) auf der Basis eines Indikatorensets	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
ii) anderes geregeltes floating	-	-	-	-	-	*	*	-	-	-	-	-	-	-	-	-
iii) unabhängiges floating	-	-	-	*	*	-	-	-	-	-	-	*	-	-	*	-
2. eigener Wechselkurs für einige oder alle Kapitaltransaktionen und/oder einige/alle invisibles	-	-	-	-	*	-	-	-	-	-	*	-	*	-	-	-
3. mehr als ein Kurs für Importe	-	-	-	-	*	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
4. mehr als ein Kurs für Exporte	-	-	-	-	*	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
5. unterschiedliche Import und Exportkurse	-	-	-	-	*	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
C. Zahlungsrückstände	-	*	*	-	-	*	*	*	*	-	*	-	*	-	*	-
D. bilaterale Zahlungsabkommen																
1. mit Mitgliedsländern	*	*	-	-	*	*	*	*	-	-	-	-	-	-	*	-
2. mit Nichtmitgliedern	-	-	-	-	*	*	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
E. Zahlungsrestriktionen																
1. Restriktionen für laufende Transaktionen	-	-	*	-	*	*	*	*	-	-	*	-	*	-	*	*
2. Restriktionen für Kapitaltransaktionen	*	*	*	-	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*
F. kostenbedingte Importrestriktionen																
1. Importbesteuerung	-	*	*	-	-	*	-	-	*	-	-	-	-	-	-	-
2. Importgarantiezahlungen	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
G. Aufgabe oder Rückführungsanforderungen für Exportgeschäfte	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*

Tabelle 5.1.: Wechselkurs und Devisenregelungen der 16 Mitgliedsländer der ECOWAS¹⁹⁹

¹⁹⁹ Quelle: Exchange arrangements and exchange restrictions 1993, The IMF.

Die Aktivität des WACH war in den letzten Jahren, wie bereits im Abschnitt 4.3.4. festgestellt, rückläufig und zum Schluß nur noch marginal auch für regionale Verhältnisse. Dies lag nicht zuletzt daran, daß der Mechanismus zu Zahlungsrückständen zwischen den teilnehmenden Zentralbanken der Region führte, die nicht zeitig beglichen wurden. Insbesondere gegenüber der BCEAO hatten andere Länder hohe Handelsdefizite. Die WAMA soll die Möglichkeit der Kreditgewährung im zwischenstaatlichen Handel einführen, wobei die Einrichtung eines dazu notwendigen Kreditfonds durch ausstehende Beträge der Mitgliedsländer seit 1987 verhindert wird. Verschärft wurden die Schwierigkeiten des WACH durch die allgemeine ökonomische Rezession der westafrikanischen Länder in den 80er Jahren sowie die immer drückendere Last der hohen Schuldendienste bei zurückgehenden Exporterlösen. Die daraus resultierende Schuldenkrise und die folgenden Strukturanpassungspläne offenbarten die großen Unterschiede in der Anwendung des ökonomischen Instrumentariums der Fiskal-, Geld- und Wechselkurspolitik und führten zur Verschärfung der regionweiten monetären Desintegration²⁰⁰. Die Strukturanpassungspläne, die je nach Land unterschiedlich in die Fiskal- Geld- und Wechselkurspolitik eingriffen, hatten in allen Ländern der Region das Ziel, die Staatshaushalte wieder ins Gleichgewicht zu bringen und den Zahlungsbilanzdefiziten zu begegnen²⁰¹. Dadurch sollte gleichzeitig eine gewisse Währungsconvertibilität erreicht werden, die als Vorbedingungen den Abbau der Defizite im Staatshaushalt und in der Zahlungsbilanz hat, weil sonst der inflationäre Druck zunimmt und in der Außenwirtschaft die Währungsreserven sehr schnell aufgebraucht sein können. Die Strukturanpassung erfolgt durch eine restriktive Fiskal- und Geldpolitik und im Außenwirtschaftsbereich oft durch eine Wechselkursanpassung im Sinne einer Abwertung der meist überbewerteten Währungen. Diese Anpassung der nominalen Wechselkurse hat im erwünschten Fall folgende Konsequenzen auf die Volkswirtschaft:

²⁰⁰ Vgl. Ph. Hugon; P. Cerruti; S. Collignon: „Monetary co-operation in sub-saharan Africa: the role of regional settlements of payments“, in Emile Noel (ed.): Promoting regional cooperation and integration in sub-saharan Africa. Workshop, 26-28 February, European University Institute, Florence 1992, S. 203ff.

²⁰¹ Die SAPs waren allein schon deswegen unterschiedlich, weil sie zu unterschiedlichen Zeiten implementiert wurden, angesichts der verschiedenen Situationen der Länder unterschiedliche

- Steigerung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit der Produkte über den Preiseffekt. Der Exportsektor wird begünstigt, und im Idealfall erfolgt eine Faktorumschichtung von den geschützten Sektoren zu den wettbewerbsfähigeren.
- die Verbesserung der Handelsbilanz in Inlandswährung durch erhöhte Exportwerte und gesenkte Importwerte aufgrund der Tatsache, daß der Exportgüterpreis, in Inlandswährung ausgedrückt, steigt wie auch die Exportgütermenge. Somit steigt der Exportwert. Der Importgüterpreis, in Inlandswährung ausgedrückt, steigt und die Importgütermenge sinkt. Die beiden den Importwert determinierenden Effekte sind in jedem Fall entgegenlaufend. Die Frage welcher Effekt überwiegt hängt von der Elastizität der inländischen Nachfrage in bezug auf den Preis in Inlandswährung ab²⁰². In der Regel sinkt jedoch der Importwert, weil der Mengeneffekt den Preiseffekt überwiegt.
- Für die Devisenbilanz ergeben sich bei der Untersuchung der Im- und Exportwerte in Auslandswährung folgende Schlußfolgerungen. Auf dem Exportmarkt wird sich der Exportgüterpreis in Auslandswährung ausgedrückt verringern²⁰³, während die Exportgütermenge, wie oben dargestellt, steigt. Die Frage welcher Effekt überwiegt hängt von der Elastizität der ausländischen Nachfrage in bezug auf den Preis in Auslandswährung ab. Wenn wieder angenommen wird, daß der Mengeneffekt, den Preiseffekt überwiegt, so steigt der Exportwert in Auslandswährung ausgedrückt. Der Importgüterpreis in Auslandswährung ausgedrückt sinkt²⁰⁴, wie auch die Importgütermenge. Somit sinkt auch der Importwert. Steigende Exportwerte und sinkende Importwerte in Auslandswährung bedeuten, daß sich die Devisenbilanz verbessern wird. Diese Zunahme bzw. die Verringerung der Abnahme der Nettoauslandsaktiva verbessert die Kreditaufnahmefähigkeit des Inlandes, wenn die Folgen der Abwertung die oben dargestellten sind. Im entgegengesetzten Fall, wenn der Preiseffekt den Mengeneffekt auf dem Exportmarkt überwiegt oder gerade

Maßnahmen beinhalteten und gleichzeitig die Durchsetzungskraft des angewandten Instrumentariums Abweichungen aufwies.

²⁰² Siehe H.-J. Jarchow, P. Rühmann: Monetäre Außenwirtschaft. 1. Monetäre Außenwirtschaftstheorie, 4. Aufl. 1994, S. 48 ff.

²⁰³ Im Fall des kleinen Landes würde der Exportgüterpreis, in Auslandswährung ausgedrückt, nicht variieren genauso wie der Importgüterpreis in Auslandswährung, da wie im Falle des Mengenanpassers das kleine Land den Exportgüter- und Importgüterpreis als gegeben hinnehmen muss. Diesen durch den Weltmarkt in Auslandswährung vorgegebenen Preisen passt sich das kleine Land durch sein mengenmäßiges Exportgüterangebot und seine mengenmäßige Importgüternachfrage an.

²⁰⁴ Siehe vorhergehende Fußnote.

aufhebt, besteht die Gefahr der Verschlechterung der Devisenbilanz, die im Zusammenhang mit weiteren negativen Effekten der inländischen Volkswirtschaft zu steigender Auslandsverschuldung führt.

- Ein günstiger Nebeneffekt ist im Falle, daß mehrere Länder die gleiche Währung haben und diese abgewertet wurde, daß der intraregionale Handel mit Produktsubstituten importierter Waren, aufgrund der Verteuerung zunimmt und die reale Integration gefördert wird. So geschehen im Falle der Abwertung des FCFA, die 1994 alle UEMOA-Länder betraf.

Die negativen Folgen der Währungsanpassung wie der Preisanstieg aller Importwaren und die Weitergabe dieses Preisanstieges bei den Fertigprodukten mit hohem Importanteil sowie die Erhöhung der Auslandsschuldenbeträge um den Abwertungsprozentsatz sind in der Folge durch inflationsdämpfende Begleitmaßnahmen der Geldpolitik und gesamtwirtschaftliche Strukturanpassungsschritte zu mildern.

Für den Prozeß der monetären Integration der westafrikanischen Länder, die als erstes unmittelbares Ziel das Erreichen einer regionalen Konvertibilität hat, bedeutet die Annäherung der offiziell bestimmten Wechselkurse an den effektiven realen Außenwert der jeweiligen Währung im Verhältnis zu Referenzwährungen (US\$, EURO, FF) eine diesem Ziel dienliche Konvergenz sowie die Ausschaltung der regionalen Verzerrungen, die vielerorts parallele Devisenmärkte und Spekulanten hervorgebracht hatten²⁰⁵.

Aus der unterschiedlichen Durchsetzungskraft der Strukturanpassungspläne in den einzelnen Ländern (im Sinne der meßbaren Erfolge als Konsequenz der Implementierung eines SAP) und der Tatsache, daß jedes Land seinen Plan unabhängig von den übrigen ECOWAS-Mitgliedern vollzog, hat sich dieses Ergebnis nicht eingestellt. Die Wirkungen auf die Volkswirtschaften waren allerorten mäßig. Nicht die Integration, sondern die Desintegration verstärkte sich, als die Länder der Region zu unterschiedlichen Zeitpunkten die Nachbarländer eher schädigende

²⁰⁵ Aus der Tatsache heraus, daß offiziell inkonvertible westafrikanische Währungen untereinander und auch in die konvertiblen Währungen Franc CFA und liberianischer Dollar nicht umtauschbar sind, „harte“ Währungen wie US Dollar oder Franc dennoch gebraucht werden, haben der Franc CFA und der liberianische Dollar sowie andere konvertible Währungen auf dem Parallellmarkt einen Wert, der sich aus dem Tageskurs und einer Liquiditätsprämie sowie einer Risikoprämie zusammensetzt. Die Prämien senken den Wert der meist überbewerteten Währungen auf einen Wechselkurs, der nahe dem effektiven realen Wechselkurs liegt.

Abwertungsrunden praktizierten. Die erhofften Wirkungen auf die Exportleistung traten bis auf einige Ausnahmen nicht ein und im regionalen Handel führte dies zu „Beggar your neighbour“-Policies²⁰⁶. Dies führte auch zur Empfehlung, den Integrationsprozeß und insbesondere die monetären und außenwirtschaftlichen Belange der Mitgliedsänder im Rahmen der ECOWAS durch die Einbeziehung harmonischer Strukturanpassungsmaßnahmen nicht zu gefährden, sondern zu unterstützen²⁰⁷.

Zusammenfassend handelt es sich in der ECOWAS bzgl. der Frage der Währungskonvertibilität, um zwei Gruppen von Ländern. Es gibt die Länder, die den FCFA und den liberianischen Dollar als Stellvertreterwährungen der konvertiblen internationalen Währungen FF und US\$ im Umlauf haben und auf der anderen Seite die Länder, die eine eigenständige Geld- und Währungspolitik mit einer großen Bandbreite an Wechselkursregelungen und Kapitalrestriktionen verfolgen. Diese Situation führt zu starken regionalen Verzerrungen im monetären Bereich, zu Kapitalflucht in die konvertiblen Währungen der Region und ihre Leitwährungen, um Devisen sowohl für den regionalen als auch für den internationalen Handel zu bekommen. Die regional fehlende Homogenität der in einzelnen Ländern eingesetzten Strukturanpassungspläne hat diese Situation nicht behoben, sondern verschärft, weil Abwertungsrunde um Abwertungsrunde die Wettbewerbsfähigkeit nicht verbessern konnte. Erst seitdem der frankophone Verbund ein 50%iges realignment²⁰⁸ erfahren hat, konnten dort Anzeichen der wirtschaftlichen Verbesserung verzeichnet werden. Fast zeitgleich wertete der Wirtschaftsriese der Region Nigeria seine Währung um 100 % auf. Diese Konstellation unterstreicht die Inkohärenz der monetären Situation der Integration und macht die limitierte Konvertibilität im Sinne einer Konvertibilität der regionalen Währungen zueinander notwendiger denn je, wenn es darum geht, den

²⁰⁶ Bezeichnenderweise blieben die informellen Kanäle weiterhin bestehen und profitierten vermutlich sogar von der Senkung des offiziellen Handels, die über den Rückgang der WACH-Aktivität gut zu beobachten ist (Substitutionshandel). Ein Indiz dafür ist die Erhöhung des Handelsbilanzüberschusses der anglophonen Länder, vor allem Nigeria, die bereits zu Beginn der 80er Jahre unabhängig voneinander abwerteten, gegenüber den Ländern der frankophonen Integration, die erst 1994 eine Wechselkursanpassung von 50 % vollzogen. 75 Milliarden FCFA/Jahr [\approx 200 Mio. \$/Jahr] von 1986 - 1991. Vgl. Ph. Hugon; P. Cerruti; S. Collignon: a. a. O., S. 206f.

²⁰⁷ Comité des Gouverneurs des Banques Centrales de la CEDEAO: a. a. O., S. 17.

intraregionalen Handel zu fördern. Der erste Schritt auf diesem Weg ist mit der Gründung der WACH getan worden, die Nachfolgeorganisation WAMA müßte sich mit den administrativen und technischen Unzulänglichkeiten auseinandersetzen, um effektive Arbeit leisten zu können und zu einem Konvertibilitätsabkommen oder einem Zahlungsunionsmechanismus zu kommen, der die Vorteile des monetären Gleichgangs im Sinne der Handelsausweisung der Investitionsbildung und des allgemeinen Vertrauens beinhaltet²⁰⁹.

5.3. Unterschiedliche Industrialisierungsgrade

Die Integration von Staaten über den Markt trifft in der Anfangsphase immer auf unterschiedlich ausgestaltete und wirtschaftlich entwickelte Staaten, die als Mitglieder dieser Integrationsgemeinschaft die Erweiterungen ihrer Integrationsgewinne anstreben. Die unterschiedlichen Startvoraussetzungen implizieren, spätestens bei dem Abbau gegenseitiger Handelsbeschränkungen für die weniger effizient produzierenden Länder Kosten aufgrund des Verschwindens von Produktionsmöglichkeiten (negative Integration) und der veränderten Handelsstruktur in einer fortgeschritteneren Etappe (trade diversion, trade suppression)²¹⁰.

Wie die Grundwirtschaftsdaten der Region in Tabelle 4.1. zeigen, zeichnet sich Westafrikas Integration in wirtschaftlicher Hinsicht durch große Unterschiede in der Bedeutung der Mitgliedsstaaten aus, wobei diese klaffenden Unterschiede auch demographischer, geographischer und politisch-kultureller Natur sind. Die größte volkswirtschaftliche Leistung der Region (BSP Nigerias) beträgt annähernd das 137fache des wirtschaftlich kleinsten Landes (Guinea-Bissau), und auch demographisch macht die Bevölkerung Nigerias²¹¹ mehr als die Hälfte der gesamten ECOWAS-Bevölkerung aus. Diese besonders kontrastreiche Konstellation der Mitgliedsstaaten einer Integrationsorganisation ist beachtlich in bezug auf die Industrialisierungsunterschiede, und die Probleme, die sich bereits bei der Integration

²⁰⁸ Am 12.01.1994 wurde der FCFA im Verhältnis zur Referenzwährung, dem FF, um 50 % für die sieben Länder Westafrikas und die sechs Länder Zentralafrikas und um 33% für die Komoren abgewertet.

²⁰⁹ Vgl. J. B. Mc.Lenaghan; S. M. Nsouli; K. W. Riechel: „Currency convertibility in the Economic Community of West African States“, in : IMF, occasional paper, no. 13, Aug. 1982, S. 7.

²¹⁰ Diese negative Integration resultiert somit aus komparativen Kostennachteilen.

²¹¹ Nigeria ist das bevölkerungsreichste Land des Kontinents.

von mehr oder minder gleichwertigen Partnern ergeben, erfahren in diesem Kontext eine zusätzliche Verschärfung. Diese spezifische Situation verlangt dementsprechend nach angemessenen Lösungsansätzen, wenn der Erfolg des Zusammenwirkens gewährleistet werden soll. Auch im neuaufgelegten ECOWAS-Vertrag von 1993 und insbesondere bezüglich der Handhabung des Handelsliberalisierungsprozesses der Gemeinschaft wird das Spezifikum der unterschiedlich entwickelten Volkswirtschaften dergestalt aufgenommen, daß für den Zeitplan der Einführung einer regionweiten Zollunion drei Gruppen von Ländern je nach Industrialisierungsgrad und dementsprechender Zollabbaufähigkeit unterschieden wurden: zunächst die Gruppe 1 der industrialisierteren Länder der werdenden Gemeinschaft mit Côte d'Ivoire, Ghana, Nigeria und Senegal, die binnen sechs Jahren ab dem 01.01.1990 die Zolltarife bei industriellen Gütern abbauen sollen, dann die Gruppe 2 mit Benin, Guinea, Liberia, Sierra Leone und Togo, mit dem gleichen Ziel in acht Jahren und zu guter Letzt die wirtschaftlich am wenigsten entwickelten Länder, die in zehn Jahren zu diesem Ziel gelangen sollen, Burkina Faso, KapVerden, Gambia, Guinea-Bissau, Mauretanien, Mali und Niger²¹².

Wie schon im Kapitel 4 ausgeführt hat die ausgeprägte wirtschaftliche Krise, die die Region in ähnlicher Weise wie den gesamten afrikanischen Kontinent besonders stark betroffen hat hinsichtlich der guten Industrialisierungstendenz der ersten Jahrzehnte nach der Unabhängigkeit, dämpfende Auswirkungen gehabt. Gleichermäßen an dieser rückläufigen Industrialisierungsdynamik beteiligt sind die nationalen Fehlmaßnahmen, die noch mitten in der Krise weiterhin aufrechterhalten wurden²¹³. Einige Indikatoren wie z. B. die Anteile der industriellen Produktion am BSP oder insbesondere die Entwicklung der Produktionsstruktur der Wirtschaft im Zeitablauf belegen den schwindenden Beitrag der industriellen Produktion an der Wirtschaftsleistung. In der Tabelle 5.2. sind jeweils die Anteile der Sektoren Landwirtschaft, Industrie und Dienstleistungen an der gesamtwirtschaftlichen Aktivität (BSP) aufgeführt. Daraus ergibt sich, daß der Anteil der Landwirtschaft am BSP in allen Ländern der Gruppe 1, bis auf Senegal, von 1975 bis 1993, mit mehr

²¹² Siehe Art. 35 des Vertrages von 1993 und „Trade arrangements“, in: West Africa 18-24 July 1994, S. 1260. Wie im vorigen Kapitel ausgeführt sind die Fortschritte bei der Implementierung ausgeblieben, weil die Pläne unzureichend oder gar nicht umgesetzt wurden

²¹³ Dazu gehören die Fortführung der staatsmonopolistischen Politik mit zentraler Lenkung, die weitergehende Aufblähung der Verwaltung und die versäumte Reduzierung der Staatsausgaben.

oder minder starken Schwankungen von einer Betrachtungsperiode zur nächsten eine steigende Tendenz aufweist. Côte d'Ivoire und Ghana erreichen 1990 sogar annähernd 50 % der Wirtschaftsleistung durch diesen Sektor. Senegal weist in diesem Sektor eher eine sinkende Tendenz auf, die 1993 mit einem knappen Fünftel der Gesamtwirtschaftsleistung gleichauf liegt mit dem industriellen Sektor in diesem Land. Der Anteil der Industrie ist in allen Ländern dieser Gruppe mit einer sinkenden oder nicht eindeutigen Tendenz verbunden, bis auf Côte d'Ivoire, das zwischen 1975 und 1993 mit einem Anstieg in diesem Bereich von einem Fünftel auf ein Viertel der Wirtschaftsleistung blicken kann. Während die Entwicklung in der Industrie Ghanas zwischen 1975 und 1980 mit einer Halbierung des Anteils besonders katastrophal ist, und sich in der Folge der Industrieanteil bei einem Sechstel einpendelt, stagniert die Entwicklung in Nigeria mit Schwankungen zwischen den Betrachtungsperioden. Der Dienstleistungssektor hat bei allen Ländern dieser Gruppe einen relativ hohen Anteil an der Wirtschaftsleistung mit einem Spitzenwert von 62 % im Senegal 1993, an dem die Verluste der beiden anderen Sektoren abgelesen werden können. In Nigeria und Côte d'Ivoire ist dieser Sektor in der Tendenz eher rückläufig zwischen 1975 und 1993 und auch in Ghana, obgleich der Anteil 1975 bei 30 % lag, weist die Tendenz von 1985 bis 1993 nach unten. Insgesamt kann für diese erste Gruppe der wirtschaftlich entwickelteren Länder gesagt werden, daß der beobachtete Zeitraum von 1975 bis 1993 einen Anstieg des Primärsektoranteils an der gesamtwirtschaftlichen Leistung erkennen läßt, der weitestgehend durch eine Verringerung im industriellen Sektor erkauft wird. Nur Côte d'Ivoire weist eine umgekehrte Tendenz im Industriesektor aus. Auch der tertiäre Sektor wird von dem Anstieg des Landwirtschaftssektors negativ betroffen, bis auf Senegal, das 1993 annähernd 2/3 seiner Wirtschaftsleistung diesem Sektor zuzuschreiben hat. Hierbei ist insbesondere auf die wachsende Bedeutung der Tourismusbranche in diesem Land hinzuweisen. Von einer vergleichsweise zunehmenden Industrialisierung kann in dieser Gruppe nicht die Rede sein.

In der Gruppe 2 sind die Entwicklungen heterogener, wobei Liberia nur einen Vergleich für zwei Betrachtungsperioden zuläßt. Der Landwirtschaftssektor weist auch hier eine steigende Tendenz in fast allen Ländern der Gruppe aus, wobei in Benin eher eine Stagnation und in Guinea als einzigem Land der Gruppe ein Rückgang zu verzeichnen sind. Guinea ist auch das einzige Land der Gruppe in dem der Industrieanteil in der Betrachtungsperiode zwischen 1975 und 1993 gestiegen ist

und zwar um mehr als 50 % auf ein knappes Drittel der gesamtwirtschaftlichen Leistung des Landes. Alle anderen Länder haben mehr oder minder starke Rückgänge des Industrieanteils zu verzeichnen. In Benin ist die Situation besonders dramatisch, mit einem stetigen Rückgang um mehr als 50 % des Anteils von 1975, auf nunmehr 13 % des BSP im Jahre 1993. Auch Sierra-Leone verzeichnet ein Rückgang des Anteiles dieses Sektors um knappe 50 % im Zeitablauf, auf ein Sechstel des BSP im Jahre 1993. Der Vergleich von 1975 zu 1980 zeigt in Liberia eine Verringerung dieses Anteils auf ein Viertel des BSP. In Togo stabilisiert sich der Anteil der Industrieproduktion auf ein Fünftel der gesamtwirtschaftlichen Leistung. Im Dienstleistungssektor kann entgegen der Situation in der Gruppe 1 nicht davon die Rede sein, daß der Anstieg des Landwirtschaftsanteils auf Kosten dieses tertiären Sektors gegangen wäre. In vier Ländern der Gruppe 2 steigt der Anteil des tertiären Sektors, in Benin sogar auf 50 % im Jahre 1993. Nur Togo hat einen Rückgang zu verzeichnen. Insgesamt kann also auch hier in der Gruppe 2 der Trend der Deindustrialisierung im Zeitablauf durch die Zahlen bestätigt werden. In Benin und Sierra-Leone weist dieser Trend ein dramatisch geringes Niveau in diesem Sektor aus. Guinea ist wie Côte d'Ivoire in der Gruppe 1 die Ausnahme, die die Regel bestätigt. Auch die Zunahme des Anteils des Primärsektors kann in dieser Gruppe bestätigt werden, nur in Guinea nicht. Im Vergleich zur Gruppe 1 ist in dieser Gruppe 2 ein entgegengesetzter Trend im Dienstleistungssektor zu beobachten. Die Deindustrialisierung geht mit einem Anstieg des Anteils des tertiären Sektors in dieser Gruppe einher, nur in Guinea findet eine Industrialisierung mit Anstieg des Anteils des tertiären Sektors statt. Die Tendenz der Deindustrialisierung zugunsten des Primärsektors, die schon in der Gruppe 1 beobachtet worden war, kann auch hier bestätigt werden, nur der Trend im tertiären Sektor ist gegenläufig.

In der Gruppe 3, die die meisten Länder beinhaltet, ist im Landwirtschaftssektor eine Verringerungstendenz zu beobachten. Nur in Burkina Faso ist der Anteil dieses Sektors mit Schwankungen im Zeitablauf auf 44 % im Jahre 1993 gestiegen. In den Sahelländern Mauretanien, Mali und Niger kann eine Stagnation mit leichter Verringerungstendenz in diesem Sektor beobachtet werden. Im sekundären Sektor ist die gleiche Deindustrialisierungstendenz zu beobachten, wie in den beiden vorangegangenen Gruppen. Während sich dieser Sektor in Burkina Faso im Zeitablauf auf ein Fünftel der gesamtwirtschaftlichen Leistung einpendelt, und in Gambia und Mali knapp über 10 % Anteil liegt, ist in dieser Gruppe Guinea-Bissau die Ausnahme,

die die Regel bestätigt. Dort wächst der Anteil des industriellen Sektors am BSP im Zeitablauf stetig um 60 % auf ein Fünftel der Wirtschaftsleistung im Jahre 1993. Auf den kapverdischen Inseln, in Mauretanien und Niger ist eine leichte Verringerungstendenz des Anteils dieses Sektors an der gesamtwirtschaftlichen Aktivität auszumachen. Die Entwicklung im tertiären Sektor ist ähnlich der in der Gruppe 2, der Trend geht zu einem Anstieg oder zumindest eine Stabilisierung des Anteils dieses Sektors im Zeitablauf. Hervorzuheben ist die Entwicklung auf den kapverdischen Inseln, die die Rückgänge in dem primären und sekundären Sektor mit einem starken Anstieg auf 71 % in diesem Sektor kompensieren. Auch in Gambia ist der Anteil dieses Sektors mit knapp 60 % im Jahre 1985 beachtlich. Guinea-Bissau's Anstieg im sekundären Sektor wird begleitet von einem leichten Anstieg im tertiären Sektor. Die Sahelländer Mauretanien, Mali und Niger weisen eine mehr oder minder starken Anstieg aus und der Anteil dieses Sektors in diesen Ländern pendelt um die 45 %. Insgesamt läßt sich die These der Deindustrialisierung auch in dieser Gruppe bestätigen, mit Ausnahme Guina-Bissaus. Hinzu kommt jedoch, daß auch die Entwicklung des Anteils im primären Sektor insgesamt rückläufig ist. Diese schlägt sich in einem Anstieg des Anteils des tertiären Sektors nieder.

Diese Tendenz der Deindustrialisierung in Ländern der Gruppen 2 und 3, die ohnehin schon von einer geringeren Industrialisierungsbasis als die vier Länder der Spitzengruppe ausgehen ist symptomatisch für die wachsenden Unterschiede in der industriellen Ausstattung dieser Länder. Nur in zwei Fällen, nämlich Guinea und Guinea-Bissau kann eine Umstrukturierung der Wirtschaft zu verstärkter Industrialisierung angenommen werden. Trotz der Feststellung der insgesamt schlechten Entwicklung der Region bezüglich der industriellen Umstrukturierung der Wirtschaft kann das Bild differenziert dargestellt und auf der Basis des vorliegenden Zahlenmaterials, die Behauptung aufgestellt werden, daß Unterschiede in der Region sich verstärkt haben, daß also wenig industrialisierte Länder bis auf einige Ausnahmen relativ zur Gesamtheit der Länder der Region schlechter abgeschnitten haben als z. B. Nigeria oder Côte d'Ivoire, die ohnehin schon von einem weitaus höheren Industrialisierungsniveau ausgegangen sind.

	Gruppe 1 Côte d' Ivoire		Ghana		Nigeria		Senegal		
	Landwirtsch.	Industrie Dienstleist.	Landwirtsch.	Industrie Dienstleist.	Landwirtsch.	Industrie Dienstleist.	Landwirtsch.	Industrie Dienstleist.	
1975	28,81	19,87	47,67	22,24	27,03	36,38	30,22	22,81	46,97
1980	26,29	21,03	61,00	10,82	21,92	41,58	22,72	25,12	52,16
1985	29,80	23,40	44,90	16,70	37,30	29,20	18,70	17,70	63,60
1990	47,00	27,00	48,00	15,00	36,00	39,00	21,00	18,00	61,00
1993	37,00	24,00	49,00	16,00	37,00	38,00	19,00	19,00	62,00
	Gruppe 2 Benin		Guinea		Liberia		Sierra-Leone		
	Landwirtsch.	Industrie Dienstleist.	Landwirtsch.	Industrie Dienstleist.	Landwirtsch.	Industrie Dienstleist.	Landwirtsch.	Industrie Dienstleist.	
1975	37,79	23,55	52,40	19,22	29,46	39,64	32,32	27,29	40,49
1980	47,87	22,92	36,59	32,50	35,88	26,23	28,94	27,98	43,08
1985	31,90	16,80	-	-	-	-	44,50	12,80	42,70
1990	37,00	15,00	28,00	33,00	-	-	32,00	13,00	55,00
1993	37,00	13,00	33,00	31,00	-	-	38,00	16,00	46,00
	Gruppe 3 Togo		Burkina-Faso		Kapverden		Gambia		
	Landwirtsch.	Industrie Dienstleist.	Landwirtsch.	Industrie Dienstleist.	Landwirtsch.	Industrie Dienstleist.	Landwirtsch.	Industrie Dienstleist.	
1975	26,61	23,88	40,59	20,74	18,40	22,48	39,30	10,54	50,16
1980	24,57	24,85	39,57	17,77	23,39	24,95	21,66	14,04	64,36
1985	33,70	21,60	44,40	17,50	11,60	17,30	29,70	11,40	58,90
1990	33,00	21,00	32,00	24,00	-	-	-	-	-
1993	36,00	21,00	44,00	19,00	-	-	-	-	-
	Gruppe 4 Guinea-Bissau		Mauretanien		Mali		Niger		
	Landwirtsch.	Industrie Dienstleist.	Landwirtsch.	Industrie Dienstleist.	Landwirtsch.	Industrie Dienstleist.	Landwirtsch.	Industrie Dienstleist.	
1975	58,64	8,60	31,92	31,74	43,92	12,01	39,45	20,56	39,99
1980	52,75	10,20	27,02	24,34	42,03	9,41	33,08	33,79	33,13
1985	42,50	14,20	22,50	32,90	37,20	16,50	36,70	21,00	42,30
1990	-	-	26,00	30,00	46,00	13,00	36,00	13,00	51,00
1993	44,00	21,00	29,00	27,00	42,00	13,00	37,00	17,00	46,00

Tabelle 5.2.: Wirtschaftsstruktur der ECOWAS-Länder (in Prozenten der gesamtwirtschaftlichen Aktivität BSP) ²¹⁴

²¹⁴ Quelle: World Bank, World Tables 1980, Washington DC; World Bank, World Development Report 1995, Washington DC.

Diesem Problem der unterschiedlichen Entwicklung wirtschaftlicher Verhältnisse wird allgemein mit Kompensationsmechanismen innerhalb der Integrationsorganisation zu begegnen versucht, weil relativ gute wirtschaftliche Leistungen einiger weniger Länder, die zum Verbund gehören, sehr schnell bei den anderen Mitgliedern den Verdacht aufkommen lassen, die Integration würde auf ihre Kosten einige wenige wirtschaftlich stärkere Länder begünstigen. Die sogenannten Polarisierungstendenzen sind schon die Ursache für wiederholtes Scheitern von Integrationsversuchen gewesen und neuere Integrationsansätze, insbesondere auch die ECOWAS, berücksichtigten dieses sensible Feld auf besondere Art und Weise. Die ECOWAS-Fonds mit Sitz in Lomé sowie Kompensationsmechanismen für Zolltarifverzicht bei Einfuhr von industriellen Produkten regionaler Herkunft, deren Produzenten im Rahmen der Registrierung den Herkunftsregeln der ECOWAS genügen, sind die Hauptadressaten für diese Problematik. Die Tatsache der unterschiedlichen Industrialisierungsgrade²¹⁵ ist in so gut wie allen Integrationsorganisationen gegeben, das spezifische Westafrikas ist jedoch der große Abstand zwischen einzelnen Mitgliedsländern wie schon oben verdeutlicht wurde. Obwohl das Ziel eines jeden Mitgliedslandes der ECOWAS unabhängig von den anderen Ländern und auch von dem Integrationsgebilde, die Steigerung der produktiven Kapazität durch die Industrialisierung sein dürfte, bedingen die unterschiedlichen Ausgangspositionen auch große Differenzen im Kapitalaufwand und -einsatz zur Erreichung dieser Ziele. Obgleich alle Länder der Region den überwiegenden Teil der wirtschaftlichen Einnahmen aus der Vermarktung von Produkten des primären Sektors auf den Weltmärkten²¹⁶ beziehen, hat die Strategie des Aufbaus einer damit finanzierten heimischen Industrie unterschiedliche Erfolge erzeugt.

Zusammenfassend generiert die spezifische Situation der ECOWAS hinsichtlich der unterschiedlichen industriellen Potenz der Mitgliedsländer mehrere sensible Problembereiche, die für Erfolg oder Mißerfolg der getroffenen

²¹⁵ Die Industrialisierungsgrade werden verstanden im Sinne unterschiedlicher wirtschaftlicher Entwicklungsniveaus, deren treibende Kraft nach wie vor die industrielle Innovationsfähigkeit sein dürfte, obwohl der Dienstleistungssektor im Zeitalter der Kommunikation mehr und mehr Anteile am BSP hat. Die Entwicklung bestimmter wachstumsfördernder Dienstleistungssegmente gehen jedoch einher mit dem industriellen Wachstum.

Gemeinschaftsentscheidungen bestimmend sein können, da sie Fragen der Verteilung implizieren. Die Mechanismen der ECOWAS, um dieser Situation zu begegnen sind herkömmlicher Natur. Im wesentlichen handelt es sich dabei um Transferzahlungen und Bevorzugung bei Investitionsprojekten, die über die gesamte Region zu verteilen sind. Sowohl die Gewährleistung einer Allokationseffizienz bei Handels- und Aufbauinvestitionen als auch aus anderer Perspektive, die spezifische Diskrepanz zwischen volkswirtschaftlichen Leistungen und Ausstattungen der Mitgliedsländer scheinen innovativere Antworten zu fordern. Ein möglicher Ansatz wäre die Erkundung spezifischer Industrialisierungspotentiale jedes Mitgliedslandes und der verstärkte Austausch und die Verbreitung von Informationen zwischen den ECOWAS-Ländern bzgl. dieser Potentiale. Als zusätzliches Instrument können die jeweiligen Regierungen differenziertere wirtschaftspolitischen Anreize schaffen, um auch Investitionen von regionalen Unternehmen zu bewirken, die oftmals in dem jeweiligen Geschäftsbereich bereits ein beachtliches Know-How erworben haben. Letzendlich geht es darum die Zusammenarbeit zwischen den Privatsektoren in den verschiedenen Ländern zu stärken, Investitionen zu generieren und dadurch die internationalen Organisationen und ihre Aktivitäten in den jeweiligen Ländern zu unterstützen.

5.4. Die Integration des internen (nationalen) Marktes sowie politische Aspekte und Engpaßfaktoren der Integration

Die in diesem Abschnitt anzusprechenden Fragestellungen sind generell prägend für die Situation des gesamten afrikanischen Kontinents. Sie betreffen Punkte wie die Bildung einer Nation und die damit einhergehende Problematik der Identifikation mit dem Staat und den Regierenden, die Beherrschung und Kontrolle der Grenzen, die schon unter 5.1.1. angesprochen wurde, die Adäquation politisch-ökonomischer Entscheidungen mit den Bedingungen des Landes, die Beziehungen der politischen und ökonomischen Führung mit den ehemaligen Kolonialmächten und mit den Entscheidungsträgern anderer Mitgliedsländer sowie das Verpflichtetsein und die Implementierung gegenüber gemeinsam getroffenen Entscheidungen.

²¹⁶ Dieser besteht aus den Sektoren Landwirtschaft und Abbau mineralischer Erzeugnisse.

5.4.1. Die Nation und der nationale Markt

Obgleich die Frage der Nationbildung bei den im gesamten Afrika eingetretenen Entkolonialisierungsprozessen und nach der Unabhängigkeit akuter denn je in ganz Afrika²¹⁷ ist, stellt die westafrikanische Integration ein Spezifikum dar, als sie von Beginn der ECOWAS an den Anspruch erhebt, sechzehn Länder zusammenzufassen. Folgt man dem im Vertrag verlangten Zugeständnissen an diese Regionalorganisation, so kommt man nicht umhin, die zwangsläufig auftretenden Inkompatibilitäten der Nationbildung auf der einen und der Regionbildung auf der anderen Seite zu betrachten.

Wie allgemein bekannt, wurden die geographischen Grenzen der heutigen Staaten Afrikas bis auf einige relativ unwesentliche Änderungen im nachhinein auf der Berliner Konferenz von 1885 von den damaligen Kolonialmächten mit Reißbrett und Lineal bestimmt. Die ersten afrikanischen Post-Unabhängigkeitsregierungen entschlossen sich, diese koloniale Geographie beizubehalten²¹⁸. Dies verlangte nach politischer als auch ökonomischer Vereinheitlichung der regierten Gebiete seitens der Staatsregierungen. Das bedeutet, daß die geographischen Grenzen, die staatlichen Institutionen und auch die Bevölkerungen zwar vorhanden waren, das Bewußtsein in den Gebieten jedoch weit davon entfernt war, eines zu sein, was auf die Nation ausgerichtet war. Gerade dieser Punkt unterscheidet den Begriff „Nation“ von dem eines bloßen „Staates“²¹⁹. Obwohl dieser Punkt nicht eindeutig zu klären ist, kann generell davon ausgegangen werden, daß die Nation von Individuen, Gruppen und Völkern gebildet wird, die trotz ihrer Differenzen eine gewisse Homogenität bilden und ein nationales Bewußtsein haben²²⁰. Die Schwierigkeit vor diesem Hintergrund

²¹⁷ Nur Liberia und Äthiopien waren nie kolonisierte Gebiete.

²¹⁸ Dies ist in der Charta der Organisation afrikanischer Einheit festgeschrieben worden und bisher auch von keiner offiziellen Regierung in Frage gestellt worden. Diese auf Stabilität und Status quo bedachte Sichtweise darf nicht darüber hinwegtäuschen, daß zu Beginn der Verhandlungen zu dieser Frage sich die Positionen insbesondere zur politischen Eigenständigkeit der einzelnen Staaten durchaus in kontroversen Debatten und Gruppenbildungen niederschlugen.

²¹⁹ Wie Mashingaidze anführt, ist es jedoch unmöglich, eine universell gültige Definition des Begriffs „Nation“ zu geben. E. K. Mashingaidze: „La signification du terme de nation à la lumière de la situation réelle de l’Afrique“, in: *L’affirmation de l’identité culturelle et la formation de la conscience nationale dans l’Afrique contemporaine*. UNESCO, Paris 1981, 1986, p. 136 f.

²²⁰ Ohne auf die zweifelsohne interessanten Details dieses Konzepts eingehen zu wollen, daß auf den Soziologen Emile Durkheim zurückzuführen ist, können dennoch die sozio-anthropologischen Faktoren dessen, was eine Nation ausmacht, unterstrichen werden, wenn der bisherige Geschichtsverlauf der afrikanischen Staaten betrachtet wird. Insbesondere die Frage eines

entsteht sowohl in ökonomischer als auch in politischer Hinsicht, wenn es darum geht, Individuen, Gruppen und Völker für die nationalen Fragestellungen zu determinieren. Bis auf einige Ausnahmen haben alle Staaten des modernen Afrikas und auch Westafrikas eine große Zahl verschiedener Völker unter der jeweiligen Zentralmacht zusammengefaßt, und es ergeben sich auch heutzutage rund fünfunddreißig Jahre nach den Unabhängigkeiten mehr oder minder große Probleme bei der Bestimmung der nationalen Ziele in ökonomischer Hinsicht genauso wie politisch-kulturell. Wirtschaftlich können Menschen unterschiedlicher Ethnie, aber gleicher Nationalität (weil dem gleichen Staat angehörend) völlig unterschiedliche Wirtschaftsweisen haben. Manche sind Landwirte und meistens seßhaft, andere Viehzüchter und schon immer Nomadenvölker gewesen. Wieder andere betreiben eine auf Subsistenz ausgerichtete Wirtschaft, während einige Völker sich auf den Handel spezialisiert haben und über die in 4.1. angesprochenen Handelsrouten von Markt zu Markt ziehen. Probleme ganz anderer Art ergeben sich aus der Notwendigkeit, die meist bestimmten Regionen des Landes angehörenden Völker und Ethnien bei der nationalen Verteilung des Einkommens gleichwertig zu berücksichtigen²²¹. Da alle Länder Westafrikas den Großteil ihres BSP aus der Verwertung von Rohstoffen beziehen, diese Rohstoffvorkommen aber geographisch eingegrenzt sind, können die Probleme schon aus den Gegensätzen zwischen reicheren und ärmeren Regionen entstehen.

Aus diesen kurz skizzierten Sachlagen kann ersehen werden, wie vielschichtig die Problematik der nationalen Integration ist, noch dazu in Zeiten ökonomischer Krise. Die längst nicht vollkommen integrierten Nationalwirtschaften können, im Falle der starken Betonung dieser Sachverhalte, realistischere nicht den Sprung zum regionalen Markt wagen. Andererseits ist zu beobachten, daß Wirtschaftsstrukturen, die sich an die Präkolonialzeit anlehnen und den nationalen Rahmen sprengen, die Tendenz haben, sich zu verselbständigen und die nationalstaatliche Autorität in Frage zu stellen. Sie bilden über die bestehenden Grenzen hinweg Netzwerke, die im Hinblick auf die nationalen Wirtschaftsziele eine eigene Logik innehaben. Die Regierungen werden mit Fragen der Grenzsicherung konfrontiert. Das Umfeld der

gemeinsamen kulturellen und geschichtlichen Hintergrundes ist hier gestellt. Vgl. insbes. C. A. Diop: „De l’identité culturelle“, in: *L’affirmation de l’identité culturelle et la formation de la conscience nationale dans l’Afrique contemporaine*. UNESCO, Paris 1981, 1986, p. 63ff., und G. P. Hagan: „Communication présentée par G. P. Hagan“ ebenda p. 77ff.

²²¹ Die meisten Separationsversuche wie z. B. der Biafra-Krieg in Nigeria entzündeten sich an dieser Frage.

Menschen besteht aus übereinandergelagerten Autoritätsschichten, von denen die nationale Regierung nicht zwingend den höchsten Rang einnimmt. Die von den Regierungen geschaffenen wirtschaftlichen Verzerrungen stellen für manche Bevölkerungsgruppen Vorteile dar, die diese bei der Verteilung der Ressourcen in den seltensten Fällen zum Zwecke des Allgemeinwohls nutzen, sondern allenfalls für die Befriedigung der Partikulärinteressen der Familie, des Clans, der eigenen Ethnie. Die in diesem Zusammenhang auftretenden Fragestellungen werfen das Problem des harmonischen Zusammenspiels der implementierten Wirtschaftsentscheidungen mit den Bedürfnissen der Sicherung der Lebensqualität der gesamten Bevölkerung als auch der internen Integration des Landes auf. Wie in 6.1. festzustellen sein wird, folgt daraus zwingend die Frage, auf welcher Basis Entscheidungen von seiten der Regierungen den regionalen Integrationsprozeß voranbringen können, wenn diese Regierungen noch nicht einmal Auslöser eines nationalen Integrationsprozesses sind. Anders gefragt: Können erst integrierte festgefügte Nationalgebilde einen erfolgreichen regionalen Integrationsprozeß auf offiziellem Wege garantieren? Eine zweite Frage, die sich daran anschließt und die auch im Zusammenhang mit dem Abschnitt 6.1. behandelt wird, ist die Frage, ob die regionale Integration das Allheilmittel zur Überwindung der nationalen Desintegration sein kann.

5.4.2. Politische Aspekte und Engpaßfaktoren der Integration

Die Tatsache, daß alle Mitglieder der ECOWAS²²² zum Zeitpunkt der Unabhängigkeitswelle entweder unter englischer, französischer oder portugiesischer Herrschaft standen, sei es als Kolonie oder als Mandatsgebiet, wirft neben den im vorangegangenen Abschnitt behandelten Fragen der pluriethnischen Nationen wichtige Fragestellungen auf. Insbesondere in bezug auf das Verhältnis mit der ehemaligen Kolonialmacht und der Vereinbarkeit dessen mit der Mitgliedschaft souveräner afrikanischer Staaten in einer westafrikanischen Integrationsinstitution. In Anbetracht der von Beginn an großen Zahl der Mitglieder²²³ betrifft dieser Fragenkomplex die allgemeine Durchsetzbarkeit politischer und ökonomischer Entscheidungen auf regionaler Ebene. Die Relevanz dieser Thematik für den stabilen

²²² Bis auf Liberia, das als erstes afrikanisches Land 1847 unabhängig wurde.

²²³ 15 im Vergleich zu 6, als die EG begann

Fortschritt des Integrationsprozesses auf der Entscheidungs- und Implementierungsebene scheint durch die Praxis unterstrichen zu werden. Theorien und Pläne sind sehr lehrreich, und auch, wenn alle oder die meisten Parteien der regionalen Integration den gleichen Vorstellungen anhängen, wird es in der Praxis in letzter Instanz immer an politischem Willen oder das, was einige Autoren „commitment“ nennen, gemangelt zu haben. Inwiefern diesbezüglich über die genuin afrikanischen Interessensunterschiede hinweg Fragen der unterschiedlichen Kolonialkulturen weiterhin eine Rolle spielen, soll die Analyse bestimmter hierfür relevanter Tatbestände klären helfen.

Unbestritten ist in diesem Zusammenhang die besondere Rolle, die Frankreich als politischer wie auch als ökonomischer Faktor hierbei einnimmt. Im Unterschied zu der Politik anderer ehemaliger Kolonialmächte, insbesondere Großbritanniens, hat sich Frankreich immer durch eine besonders starke politische, kulturelle und ökonomische Präsenz in den frankophonen Staaten Afrikas ausgezeichnet. Demzufolge begreift Frankreichs offizielle Politik nach wie vor die frankophonen Länder als ihr „Grasland“, in dem andere Mächte nichts zu suchen haben²²⁴. Die „grande Nation“ erhebt nach wie vor den Anspruch der speziellen Sachkenntnis und der besonderen Beziehung mit ihren frankophonen Partnern, obwohl sich diese Konzeption, die sich vor allem in der Bevorzugung der ehemaligen Kolonialländer bei der Vergabe von Entwicklungshilfemitteln niederschlägt, in den 80er Jahren langsam, aber stetig abschwächen mußte, weil die sich daraus ergebenden Verpflichtungen gegenüber den traditionellen Partnern Frankreich politisch und finanziell über den Kopf zu wachsen drohten und der Alleingang in der Kolonialpolitik nicht mehr gegen den Widerstand der multilateralen Geber IWF und Weltbank aufrechterhalten werden konnte. Auch in den Handelsbeziehungen mit den frankophonen Staaten ist diese eigensinnige Haltung in den obersten offiziellen Stellen auszumachen²²⁵. Die Besonderheit der Beziehungen

²²⁴ Französische Autoren sprechen in diesem Zusammenhang von „pré carré français“, oder auch von „les pays du champ“.

²²⁵ Diese Tatsache ist als „Fachoda-Komplex“ von vielen Autoren aufgegriffen worden und in die Geschichte eingegangen und soll die Phobie beschreiben, die offizielle französische Stellen gleichermaßen wie französische Firmen an den Tag legen, wenn es um die angebliche Verteidigung „ihrer“ Interessen in Afrika, insbesondere in letzter Zeit, gegen eine sogenannte amerikanische Offensive im frankophonen Afrika geht. Die „Affäre“ OXY im Kongo oder CI-Telcom in Côte d’Ivoire, bei denen unter nicht transparenten Umständen die Privatisierung großer Staatsunternehmen französischen Unternehmen zugute kam, obwohl sie nicht die besten Angebote abgegeben hatten, sind solche Beispiele im wirtschaftlichen Bereich. Aber auch politische Divergenzen in Sachen Togo,

Frankreichs zum frankophonen Afrika sowie auch die gesamte „politique du champ“ haben sich schon immer auf die vier wirtschaftlichen Spitzenreiter Senegal, Côte d’Ivoire in Westafrika und Kamerun, Gabun in Zentralafrika gegründet²²⁶. Diese Länder waren und sind es in gewisser Weise heutzutage immer noch, die Brückenköpfe der französischen Interessen auf dem Kontinent. Die anderen frankophonen Staaten sind, zumindest in wirtschaftlicher Hinsicht, für die Durchsetzung der Handels- und Produktionsstrategien der französischen Multis von geringerer Bedeutung, denn die Präsenz in mindestens einem der vier genannten Länder eröffnet diesen zumeist auch über die Vielzahl der wirtschaftspolitischen Abkommen und nicht zuletzt auch dank des Mechanismus der Zone Franc, der die Benutzung der garantierten gleichen Währung gewährleistet, den Zugang zu den anderen Ländern der „Wiese“. Politisch haben jedoch alle eine relative Wichtigkeit, wie die zahlreichen militärischen Interventionen seit den Unabhängigkeiten zeigen. Eng damit verbunden ist die kulturpolitische Zielvorgabe Frankreichs, die im Rahmen der „Frankophonie“ für die Kultur und die Sprache Frankreichs aktiv wirkt und wirbt. Dies tut sie im Rahmen der ACCT (Agence de coopération culturelle et technique). Seit 1993, und dies ist ein charakteristischer Fall, in dem die zahlenmäßige Vertretungswichtigkeit des frankophonen Sprachraums in UNO-ähnlichen Abstimmungen auf internationaler Ebene zum Vorschein kommt, gibt es im Rahmen der Vertragsabschlüsse zur Uruguay-Runde des GATT im Bereich der Medienwirtschaft die kulturelle Ausklammerung (l’exception culturelle francophone)²²⁷. Die Widersprüche der französischen Außenpolitik im Zusammenhang mit den frankophonen Ländern Afrikas, und hierbei auch von besonderer Relevanz für den Integrationsprozeß in Westafrika, werden in der Ausprägung der oben schon erwähnten Entwicklungspolitik am deutlichsten. Wie die Tabelle 5.3. zeigt, gingen 1993 und 1994 ca. 60 % der französischen Entwicklungshilfe nach Afrika. Die frankophonen Staaten bekamen davon den

Kamerun und jüngst in der Ruanda-Krise sind darunter begriffen. Generell geht es um die Verteidigung frankophoner Bastionen gegen den Vormarsch der Angelsachsen.

Vgl. S. Smith; A. Glaser: *L’Afrique sans Africains*, Paris 1994, S 123 zur Beschreibung des Vorfalls zwischen Franzosen und Engländern damals bei Fachoda, und insbes. F. Gaulme: „Une année-Charnière“, in: *Spécial France-Afrique; Marchés tropicaux et méditerranéens*, S. 2699, als Beispiel für heutige Befürchtungen.

²²⁶ Vgl. A. Andereggen: *France’s relationship with subsaharan Africa*, 1994, S. 105, 109f.

Löwenanteil, und insbesondere die Zahlen bei den oben schon erwähnten vier Staaten sind bezeichnend für die französische Strategie. Die im Zusammenhang mit Rückzahlungsschwierigkeiten und Strukturanpassungsfazilitäten zu nennenden nicht-projektgebundenen Mittel gingen zu 87 % der gesamten Auszahlungen an drei Länder: Kamerun, Gabun und Côte d'Ivoire²²⁸. Bezeichnend ist weiterhin die Bevorzugung der bilateralen Abwicklung in diesem Entwicklungshilfe-Ressort im Vergleich zu multilateralen Möglichkeiten im Rahmen der internationalen Organisationen wie IWF, Weltbank, EG oder ADB/BAD (Verhältnis von 3 zu 1).

	Schenkungen	Kreditbeträge		Gesamt 1994	Gesamt 1993
		bewilligt	ausgezahlt		
Europa	207.951	168.790	42.560	334.181	431.490
Afrika	20.893.422	5.762.118	4.550.511	22.105.029	21.318.861
Benin	267.934	81.550	36.340	313.144	258.029
Burkina Faso	584.839	47.360	80.790	551.409	673.511
Côte d'Ivoire	2.890.739	1.432.220	715.630	3.607.329	3.312.453
Gambia	25.566	11.280	11.270	14.286	30.219
Ghana	95.657	86.090	31.690	150.057	133.459
Guinea	360.078	50.620	102.290	308.408	488.018
Guinea-Bissau	39.180	-	250	38.930	32.487
Kapverden	31.247	3.600	3.600	27.647	36.931
Liberia	11.651	-	3.100	8.551	6.201
Mali	515.167	40.540	51.950	503.357	453.921
Mauretanien	315.903	89.160	37.280	367.783	613.181
Niger	882.653	19.150	146.320	755.463	491.392
Nigeria	37.436	19.390	-	56.826	43.015
Senegal	1.885.864	25.950	353.020	1.558.794	1.095.149
Sierra Leone	56.825	8	3.091	53.742	28.146
Togo	294.042	4.620	95.790	202.872	251.549
Amerika	1.024.775	384.080	245.384	1.163.471	1.594.504
Asien	2.475.032	2.177.720	436.860	4.215.892	3.453.327
Ozeanien	4.098.898	405.990	170.170	4.334.718	4.175.889
Gesamt	32.264.300	8.909.988	5.468.345	36.705.943	34.844.696

Tabelle 5.3.: Bilaterale Entwicklungshilfe Frankreichs nach Ländern/Regionen (in Tsd. FF)²²⁹

²²⁷ Demnach darf der französische Staat im Mediensektor, unter dem Vorwand der Förderung der französischen Sprache und Kultur gewisse „angelsächsische“ Medienproduktionen vom Wettbewerb ausschließen und den Markt regulieren.

²²⁸ Vgl. „L'aide de la France à l'Afrique-Bilan 1993 et perspectives“, in: Spécial France-Afrique; Marchés tropicaux et méditerranéens, S. 2720 ff.

²²⁹ Quelle: Spécial France-Afrique, in Marchés tropicaux et méditerranéens, 29 décembre 1995, S. 2912 u. 2915.

Interessant ist dabei, daß diese Strategie nur sehr bedingt mit den wirtschaftlichen Realitäten, auch im afrikanischen Kontext, übereinstimmt, denn in den Handelsbeziehungen mit dem Kontinent sind die traditionellen frankophonen Partner für Frankreich schon lange nicht mehr so bedeutend für die wirtschaftlichen Interessen des Privatsektors²³⁰.

Auch Frankreich muß das wirtschaftliche Gewicht Nigerias und neuerdings auch Südafrikas als kontinentale Größen anerkennen. Paradox ist hierbei jedoch das Beharren auf einer Abwehrhaltung gegenüber einer stärkeren Assoziierung Nigerias im Rahmen der Belange der westafrikanischen Integration²³¹. Die französische Entwicklungspolitik hat schon seit Jahrzehnten mit diesem Problem der Abstimmung ihrer Ziele auf die übergeordneten Zielvorgaben zu kämpfen²³². Die Beziehungen zwischen obersten Stellen in der französischen Verwaltung und Politik und den afrikanischen frankophonen Machthabern ist stark personifiziert, und es funktionieren okkulte Informations- und Entscheidungsnetzwerke, die immer wieder in den normalen Ablauf des Alltags der souveränen Staaten eingreifen, was insbesondere Nigerias regelmäßigen Protest hervorruft. Diese allgegenwärtige Präsenz Frankreichs im frankophonen Afrika und die starke Anlehnung der frankophonen Staaten an politische Vorgaben der ehemaligen Metropole erschweren die Beziehungen zu den anglophonen Staaten beträchtlich, vor allem zu Nigeria. Nicht selten wird behauptet, daß die Strategie Frankreichs im Zusammenhang mit den frankophonen Staaten West- und Zentralafrikas darauf abzielt, den Riesen Nigeria in die Schranken zu weisen, sowohl politisch als auch wirtschaftlich.

Für die westafrikanische Integrationspolitik bedeutet diese Haltung, daß weiterhin auf den frankophonen Zusammenschluß gesetzt wird, dessen neue Konzeption, die sich schon seit 1989 auf die Stärkung der regionalen Integrationsprojekte stützt, am 10. Januar 1993 zeitgleich mit der Bekanntgabe der Abwertungsentscheidung im Rahmen

²³⁰ Vgl. „Le commerce de la France avec l’Afrique de 1991 à 1993“, in: Spécial France-Afrique; Marchés tropicaux et méditerranées, S. 2728 ff.

²³¹ Vgl. „L’intégration régionale en Afrique du Centre et de l’Ouest“, in: Afrique contemporaine, no 166, 1993, S. 29 f. Hervorzuheben ist hierbei, daß der Aufsatz von einem Verantwortlichen der französischen Entwicklungspolitik der „Caisse française de développement“ geschrieben wurde.

²³² Die Entscheidungsmacht ist aufgeteilt zwischen Ministerien und spezialisierten Institutionen, die sich gegenseitig bekämpfen und behindern. Vgl. J. F. Bayart: „Réflexions sur la politique africaine de la France“, in: Politique africaine 58/Juin 1995, S. 46.

einer Erweiterung der UMOA zur UEMOA institutionalisiert wurde²³³. Es darf bezweifelt werden, ob die Situation nach der Abwertung von einer positiveren Einstellung seitens der Franzosen gegenüber den Institutionen und Strategien der regionweiten Integration geprägt sein wird, denn die Instrumente der frankophonen Integration (UEMOA, BCEAO, Mechanismus der Zone Franc) bestehen weiterhin, und diese Länder sind mit der Harmonisierung der wirtschaftsrechtlichen und versicherungsrechtlichen Regeln in die Offensive gegangen.

Ein weiterer Aspekt, der möglicherweise eng mit dem Faktor Frankreich zusammenhängen könnte, ist die institutionelle Schwäche der ECOWAS und anderer Integrationsorganisationen²³⁴. Angesprochen sind hierbei der Status des Funktionärs einer internationalen Organisation, den die Beschäftigten der ECOWAS und anderer Organisationen innehaben, der Ihnen insbesondere bestimmte Loyalitätspflichten gegenüber ihrem internationalen Arbeitgeber auferlegt, die sie manchmal vermissen lassen, sowie die Frage der fachlichen Eignung als Auswahlkriterium für solche Funktionäre.

Schließlich sollte bei der Analyse der politischen Aspekte der Integration Westafrikas noch auf die Frage der demokratischen Legitimität der integrierenden Regierungen eingegangen werden. Es ist außer Frage, daß es für einen gut funktionierenden Entscheidungsprozeß im Rahmen einer Integrationsorganisation zur Gewährleistung eines minimalen Erfolgs einiger demokratischer Verfahrensweisen bedarf. Wenn jedoch die Entscheidungsstrukturen innerhalb der Staaten autoritärer Natur sind, ist diese Bedingung in supranationalen Gebilden kaum zu erreichen²³⁵. Eng damit verbunden ist auch die Frage der Partizipation der Bevölkerungen am Integrationsprozeß, der durch deren Legitimierung sanktioniert wird.

Wie es die Ausführungen in diesem Teilabschnitt **zusammenfassend** gezeigt haben, ist der politische Rahmen der westafrikanischen Integration ein besonders schwieriger.

²³³ Vgl. B. Hibou: „Politique économique de la France en zone franc“, in: *Politique africaine* 58/Juin 1995, S. 31. Dieser Aufsatz analysiert sehr gut die verschiedenen Etappen der Wandlung der französischen Entwicklungspolitik von der internen Anpassungsstrategie für die Länder der Zone Franc bis hin zum monetären realignment unter dem Druck der Bretton-Woods-Institutionen und der wirtschaftlichen Ungleichgewichte in den Ländern der Zone.

²³⁴ Vgl. M. Diouf: „Evaluation of West African experiments in economic integration“, in: *The long term perspective study of sub-saharan Africa*, The World Bank, vol. 4, Washington D.C. 1990, S. 24f.

Verschiedene Interessen und Vertretermeinungen bekämpfen sich, und, obwohl die lusophonen und anglophonen Staaten²³⁶ sicherlich bevorzugte Verbindungen zu ihren jeweiligen ehemaligen Metropolen weiterhin aufrechterhalten, genauso wie es die frankophonen Staaten auch tun, dürfte die Analyse des Tagesgeschehens gezeigt haben, daß der Faktor Frankreich immer noch eine besondere Rolle spielt. Hausgemachten politisch-institutionellen Engpässen tut dies keinen Abbruch. Der Integrationsprozeß und der Prozeß der Nationenbildung ist in allen Mitgliedsländern noch weitgehend offen und die Regierungen haben vor dem Hintergrund der Überschneidung präkolonialer Herrschaftsstrukturen mit dem gegenwärtigen Verwaltungsgefüge Schwierigkeiten, die ihnen anvertrauten Territorien überhaupt zu beherrschen. Dies stellt die Frage der Vorbedingung der nationalen Integration für den regionalen Prozeß.

Insgesamt konnte in diesem Kapitel die Vielschichtigkeit und Komplexität des westafrikanischen Integrationsprozesses anhand der spezifischen Besonderheiten der Mobilität der Produktionsfaktoren Arbeit und Kapital, der Währungskonvertibilität, der unterschiedlichen Industrialisierungsgrade, der nationalen Aspekte und der politischen Engpaßfaktoren aufgezeigt werden. Demnach besteht eine teilweise sehr hohe Mobilität des Produktionsfaktors Arbeit und eine bessere Implementierung von Beschlüssen im Hinblick auf die Mobilität der Produktionsfaktoren Arbeit und Kapital in der UEMOA als in der regionweiten ECOWAS. Im Kapital- und Zahlungsverkehr gibt es gravierende Unvollkommenheiten, die zu starken regionalen Verzerrungen führen. Die Wanderungen des Faktors Kapital, aber auch des Faktors Arbeit sind, in der ECOWAS mehr als in der UEMOA, weitgehend informell. Die offizielle Integrationspolitik konnte die hochgesteckten Ziele nicht erreichen. Bezüglich der Unterschiede in den Industrialisierungsgraden sind Verteilungsfragen im Rahmen des Integrationsprozesses und entsprechende Verhandlungsschwierigkeiten zwischen den Integrationspartnern vorprogrammiert, zumal die Unterschiede in Westafrika besonders groß sind. Insgesamt hat die langanhaltende Rezession in einigen Ländern die Tendenz zur Deindustrialisierung begründet. Die Integration des nationalen Marktes ist überwiegend noch zu leisten und überlappt regionale Ansätze. Der

²³⁵ Vgl. K. Bofo-Arthur: „Democracy and the prospects for integration in West Africa“, in: Africa Insight, vol. 24, no. 4, 1994, S. 285f.

politische Willensbildungsprozeß, der für das Fortschreiten der Integration notwendig ist, wird teilweise erheblich durch national divergierende Interessen und/oder die französische Politik in Afrika behindert. Die angesprochenen Besonderheiten des Integrationsprozesses stellen zum einen Spezifika Westafrikas dar, wie z. B. der Faktor Frankreich oder die hohe Mobilität des Produktionsfaktors Arbeit, zum anderen begleiten solche Besonderheiten üblicherweise einen Integrationsprozeß. Besonders ist dennoch die jeweilige regionale Ausgestaltung der einzelnen Punkte hervorzuheben. Diese Besonderheiten bieten einen guten Einblick in die Heterogenität des Integrationsprozesses und der damit verbundenen Fragen. Sie sollen demzufolge einen Hinweis auf die Schwierigkeiten im regionalen Prozeß geben und aus der Erkenntnis der Ursachen heraus pragmatische Lösungsansätze erarbeiten helfen, die die zentrale Frage der Harmonisierung des nationalen mit dem regionalen Integrationsprozess als Ziel haben.

Im folgenden wird der für den Integrationsprozess wirtschaftlicher Natur als besonders wichtig erachtete Bereich des informellen Sektors als eigenständiges Kapitel behandelt.

²³⁶ Die anglophonen Staaten tun dies insbesondere im Rahmen des Commonwealth.

6. DUALISMUS IN WESTAFRIKA: DER SOGENANNTTE INFORMELLE SEKTOR

Wer in ein Entwicklungsland reist, kommt nicht umhin, sich über die vielfältigen Aktivitäten der Bevölkerung zu wundern, die mit der offensichtlichen Duldung und zum Teil auch offensichtlichen Unterstützung der offiziellen Verwaltungsstellen teilweise auf den Straßen ausgeübt werden. „das Sammeln von Papier und Lumpen; der Straßenhandel; der Verkauf von Eis und Joghurt; die Reparatur von Autos, Uhren, Nähmaschinen, elektrischen Geräten, Fahrrädern und Mopeds; die Prostitution; das Heranschleppen von Kunden; der Verkauf von selbstgebrautem Bier und selbstgekochtem Essen; das Weben; das unautorisierte Bewachen von Autos; das Gießen von Aluminiumwaren; das Fertigen von Sandalen aus Autoreifen; das Chauffieren von Moped-Taxis, Rikschas, Einzeltaxis und Kleinbussen; das Ausführen von Handwerksarbeiten eines Maurers, Schreiners, Tischlers, Schmieds, Schweißers oder Malers; das Betreiben einer Mühle; das Schreiben von Briefen und Texten; der Verkauf von Souvenirs; die Herstellung kunstgewerblicher Gegenstände; das Vermieten von Booten, Sonnenstühlen oder Sonnenschirmen; das Frisieren und Barbieren; Autowaschen; das Herstellen und Verkaufen von Heilprodukten; das Ausführen von Gartenarbeiten; das Herstellen von Seife aus Abwässern chemischer Fabriken; der Verkauf von Kaffee und anderen Getränken...“²³⁷. All diese Tätigkeiten werden meist auf eine Art und Weise ausgeübt, die andernorts formalisierte Genehmigungsprozesse erfordern, ob in dem Großteil der Wirtschaft der Industriestaaten oder ihren Spiegelbildern in den Entwicklungsländern. Damit ist in einem negativen Definitionsversuch, nämlich der Umschreibung dessen was nicht-formell ist, auch schon ein informeller Bereich der Wirtschaft angesprochen worden, der als theoretisches Konzept zum IS stilisiert, zusammen mit seinem Gegenstück, dem formellen Sektor, die Dualität oder Dichotomie großer Teile der Entwicklungsländer-Volkswirtschaften ausmacht. Diesen Standpunkt der negativen Definition vertraten die ersten Wissenschaftler, die sich dieses Themas annahmen und diesem IS aus entwicklungspolitischem Blickwinkel einen wirtschaftlichen Nutzen abzugewinnen suchten. Die Diskussion der verschiedenen Abgrenzungsversuche im Abschnitt 6.1., die sich ausgehend von dieser Auffassung bis zum

²³⁷ E. W. Schamp: „Was ist informell? Eine Einführung aus Sicht der Geographen“, in E. W. Schamp (Hg.): Der informelle Sektor - geographische Perspektiven eines umstrittenen Konzepts, Aachen 1989, S. 7.

heutigen Tag entwickelt haben wird zeigen, ob dieses Konzept des ISs an Schärfe gewonnen hat und operationalisierbar ist.

In Westafrika sind informelle Aktivitäten ein alltägliches Abbild der Wirtschaftsweise, die wie in anderen Erdteilen oft bekämpft werden, aber dynamisch weiterleben. Die leitende Fragestellung für dieses Kapitel ist die Relevanz dieser Aktivitäten, seien sie nun in einem IS eingefasst oder nicht, für den regionalen Integrationsprozeß herauszuarbeiten, sowie die möglichen Wechselwirkungen dieser Aktivitäten mit diesem Prozeß aufzudecken. Dies führt uns zum Bereich der Vorpräferenzonenintegration, der bereits im Abschnitt 2.1. des ersten Teils als Hypothese entworfen und in der Grafik 2.1. in das dreidimensionale Koordinatensystem der Integrationsbereiche eingebettet wurde.

In diesem Kapitel geht es darum im Abschnitt 6.1. zunächst die Fülle an Definitionen, Kategorisierungen und Systematisierungsversuchen zu diesem Fragenkomplex zu diskutieren und hinsichtlich der Aspekte, die integrationspolitische Relevanz erlangen eine operationalisierbare Definition für die informellen Handlungen zu entwerfen. Die Betrachtung der Problematik dieser informellen Aktivitäten soll von der Analyse der bestehenden, teils formellen, teils informellen Handelsstrukturen im Abschnitt 6.2. und der Gründe hierfür in 6.3., über deren Wohlfahrtsauswirkungen in 6.4. zur Bewertung der integrationspolitischen Relevanz dieses Tatbestandes in 6.5. führen. Gleichzeitig faßt der Abschnitt 6.5. die Ergebnisse der Kapitel 5 und 6 zusammen.

6.1. Definitionen und Abgrenzung: methodologische und statistische Probleme

Auf eine Definition und klare Umschreibung dessen, was mit dem Konzept des ISs gemeint ist, konnten sich die vielen Studien, Systematisierungs- und Kategorisierungsansätze der zahlreichen Autoren und Projekte, die sich dieses Themas annahmen, bis heute nicht eindeutig festlegen. Ausgehend von der Problematik der Entwicklung durch Industrialisierung im formellen Sektor und des Beitrags des IS zu diesem Prozeß wird das Konzept in seinen wesentlichen Grundzügen in den 70er Jahren von Experten der ILO erarbeitet und gibt den Anstoß für eine bis heute andauernde Diskussion um die „Nützlichkeit und Verwertbarkeit“ der großen arbeitslosen Masse der Bevölkerung in den Entwicklungsländern²³⁸. Ungeachtet

²³⁸ Meilensteine sind 2 ILO-Studien: ILO (Hrsg.): *Employment, Incomes and Equality: A Strategy for increasing productive employment in Kenya*. Genf 1972, and ILO (Hrsg.): *Growth, Employment and Equality*:

der jeweiligen Instrumentalisierung, die das Konzept zwangsläufig im Laufe der Zeit erfahren mußte, weil es, aus verschiedenen Blickwinkeln betrachtet, die Lösung eines jeden entwicklungspolitischen Problem bieten sollte²³⁹, und ungeachtet der definitorischen Unschärfe, die seit der Erwähnung des Konzeptes mit der Notwendigkeit einer übergreifenden klaren Definition verbunden wird, hat die Konzeption des ISs zumindest auf eine entscheidende Tatsache hinweisen können, die auch für die Fragestellung der Wirtschaftsintegration von hoher Aktualität ist, nämlich der, der Realität eines großen Anteils an wirtschaftlichen Tätigkeiten, die weder von den Behörden genehmigt noch offizieller Natur sind²⁴⁰.

Der Ansatz der ILO umschreibt den IS als Zusammenfassung von „working poor“, die arbeitsintensiv ein geringes Einkommen erwirtschaften, überwiegend lokale Ressourcen verwenden und einfache Technologien einsetzen, um billige und konkurrenzfähige Güter und Dienste zu produzieren, einen relativ leichten Zugang zu ihren Märkten haben, hauptsächlich kleingewerblich in Familienbetrieben tätig sind und keine Ausbildung im formellen Bildungssystem genossen haben. Das Problem dieses Sektors sei dessen Behinderung, Diskriminierung und Illegalisierung durch die Regierung, sowie die geringen Beziehungen zum öffentlichen und formellen privaten Sektor²⁴¹. Der so umrissene Wirtschaftsbereich soll durch Förderung der dort tätigen und Aufhebung ihrer Benachteiligung ins Zentrum der beschäftigungsorientierten Entwicklungsstrategie gerückt werden. Diese Multikriterien-Definition begründete einen Strang der Argumentation zu dieser Problematik. Die Kritik, die an dieser Abgrenzung geübt wurde betrifft die Instrumentalisierung einer großen Gruppe der wirtschaftlich Tätigen in den Entwicklungsländern für Zwecke der Beschaffung billiger

a comprehensive Strategy for the Sudan. Genf 1976. Zuvor gewinnt das Konzept schon bei Hart erste Konturen. Vgl. K. Hart: „Informal income opportunities and the urban employment in Ghana“, in: *Journal of modern african studies* 2, 1973, S. 61-89. Für eine detaillierte Analyse der Anfänge des Konzeptes siehe R. Bromley: „The urban informal sector: Why is it worth disensing? In: R. Bromley (Hrsg.): *The urban informal sector: critical perspectives on employment and housing policies*. Oxford 1979, S. 1033-1041.

²³⁹ Aufgrund des vielfältigen Gebrauchs in der Literatur, wurde diesem Konzept der Begriff des „Allesfängers“ zuteil, siehe Elwert, G.; Evers, H. D.; Wilkens, W.: „Die Suche nach Sicherheit: Kombinierte Produktionsformen im sogenannten Informellen Sektor“, In: *Zeitschrift für Soziologie* 12, S. 281 f.

²⁴⁰ Vgl. H.-D. von Frieling: „Das Konzept des informellen Sektors - Kritik eines Entwicklungsidealismus“, in: E. W. Schamp: *Der informelle Sektor - geographische Perspektiven eines umstrittenen Konzepts*, Aachen 1989, S. 174ff. Ein Teil dieser Aktivitäten wird von den offiziellen Stellen geduldet und ist sogar bei den Kommunalbehörden bzgl. der Kommunalsteuern registriert. Ein anderer Teil ist überhaupt nicht registriert und hat auch nicht die erforderlichen Genehmigungen erhalten.

²⁴¹ ILO (Hrsg.): *Employment, Incomes and Equality: A Strategy for increasing productive employment in Kenya*, a. a. O., S. 23 ff.

Arbeitskräfte und den inhärenten Entwicklungsidealismus, der aus der bloßen Abschaffung der Marktzugangs- und Diskriminierungshemmnisse durch die Regierung Abhilfe bringen würde. Die Fülle der Arbeiten, die in der Folge zu diesem Thema verfasst wurden, konnte keine eindeutige Definition des Konzepts prägen, weil jede Arbeit ein anderes konstituierendes Merkmalsbündel im Blickfeld hat. Zu dem methodologischen Problem der Bestimmung von Kriterien zur Definition des Erforschten gesellt sich das statistische Problem bei der empirischen Datensammlung. Eine Begriffsbestimmung, die die Multi-Kriterien-Definitionen auf einen kleinsten gemeinsamen Nenner bringt besagt, daß zum IS, all die Aktivitäten gehören, die nicht regelmäßig und eindeutig abgrenzbar durch die klassischen statistischen Erhebungen registriert werden. Aus diesen Ansätzen ergeben sich bei der statistischen Konfrontation mit der Realität in empirischen Studien zusätzliche Schwierigkeiten, die in der Praxis zu Fehleinschätzungen des Umfanges der untersuchten Aktivitäten führen²⁴² und in der Theorie zu Tautologien, weil der Beobachter durch die vorgenommene Abgrenzung und die Benutzung eines bestimmten Instrumentariums (Befragungsbogen, Befragungsart...) die Ergebnisse erzielt, die vorauszusehen sind.

Der zweite Strang der Argumentation wurde geprägt von einer funktionellen Definition des IS, die die Beziehungen zwischen den Sektoren in den Mittelpunkt der Analyse bringt und weniger die Dichotomie akzentuiert. Demnach ist der IS ein unerschöpflicher Arbeitskräftereservoir, aus dem der formelle moderne Sektor die billigen Arbeitskräfte bezieht, die er für sein Wachstum braucht und die restlichen verwirft. Entsprechend ist dieser IS nach dieser Auffassung dazu auserkoren, durch die geringeren Kosten der Arbeit in diesem Sektor die Löhne im formellen Sektor auf einem niedrigen Niveau zu bewahren. Auch in diesem Fall der Argumentation ist die Gefahr der Tautologie gegeben, weil die gemessenen relativen Löhne und Einkommen sowie die Arbeitskräftetransfers zwischen beiden Sektoren durch die im Vorfeld vorgenommene definitorische Abgrenzung dieser beiden Sektoren zueinander verfälscht werden. Dies vor allem vor dem Hintergrund von gar nicht so niedrigen

²⁴² Siehe J. Charmes: „Débat actuel sur le secteur informel“, In: *Revue Tiers Monde*, t. XXVIII, N° 112, oct.-déc. 1987, S. 860 ff. In diesem Aufsatz werden 4 Möglichkeiten des Zustandekommens verfälschter Ergebnisse genannt, die bei der Anwendung der Multi-Kriterien-Ansätze für statistische Abgrenzungen erzeugt werden. Zum einen ein Bias aufgrund der unterschiedlichen Auffassungen dessen was Beschäftigung darstellt, zum zweiten ein Bias aufgrund der unvollkommenen Erfassung der Produktion und Produktivitäten in den Entwicklungsländern, zum dritten ein Bias aufgrund der nicht beachteten diversen Formen von Entlohnung und schließlich ein Bias in der direkten Befragungsart im Hinblick auf Beschäftigungs- und

Einkommen, die in diesem IS von den „Kleingewerbetreibenden“ erzielt werden und die in vielen Fällen ein vielfaches der Durchschnittseinkommen im formellen Sektor erreichen können.

Eine weitere Abgrenzung, die so gut wie allen Arbeiten zum IS von vornherein eigen ist, betrifft die ausschließliche Beobachtung der Phänomene der städtischen Armut und des peripheren IS der Städte. Die Fragestellung der Integration erfordert eine Sichtweise der informellen Aktivitäten, die über die Grenzen des so verstandenen IS hinausgeht, auch im geographischen Sinne über die nationalen Grenzen.

Diese entscheidende Tatsache soll den Ausgangspunkt der weiteren Ausführungen darstellen, und an dieser Stelle erlangt die in 4.1. vorgenommene Analyse der vorkolonialen Handelsströme Westafrikas ihre Relevanz für die Analyse des beobachteten Phänomens des IS aus handelspolitischer und monetärer Sicht. Wie zu bemerken sein wird, stimmt die heute in der Region anzutreffende Konstellation von informellen Strukturen, Strömen und Netzwerken weitgehend mit diesen vorkolonialen Traditionen überein oder hat diese zumindest als Fundament.

Eine Unterscheidung bringt diese Sichtweise des Problems mit sich, nämlich die zwischen dem IS der innerstaatlichen Dienstleistungen und Produktion und dem der transnationalen Austauschbeziehungen ²⁴³. Wie die Autoren in den ILO-Studien feststellen, befaßt sich die Konzeption der ILO und ihr angelehnte Ergänzungsarbeiten mit dem ersten Typus, während der zweite eher Forschungsobjekt der Geographie war und ist. In der Realität wird jedoch zwischen diesen beiden Teilen eines gleichen Phänomens eine ähnlich starke Komplementarität und Austauschbeziehung festzustellen sein wie zwischen den formellen und informellen Teilen der nationalen Wirtschaft.

Eine weitere Eingrenzung, die der hier gewählte Ansatz macht, betrifft die Auffassung der sektoralen Abgrenzungsmöglichkeit dessen was als informell gilt. Diese ist äußerst fragwürdig, wenn darunter eine Fülle sehr heterogener Aktivitäten verstanden wird, die teilweise bzgl. jeglicher in Ansatz gebrachter Abgrenzungskriterien so gut wie gar nichts miteinander zu tun haben außer, daß sie die Eigenschaft haben, „irgendwie“ nicht zum

Entlohnungsformen. Dies führt regelmäßig zu Verfälschungen der Gegebenheiten in diesem Sektor, die ihn gemessen an der gesamtwirtschaftlichen Aktivität weniger wichtig erscheinen lassen.

²⁴³ In Anlehnung an die Systematisierung von J. O. Igue; B. G. Soulé: „L'état-entrepôt au Bénin - commerce informel ou solution à la crise?, Paris 1992, S. 13.

formellen Sektor der Wirtschaft zu gehören. Im übrigen zeigt die Realität der Entwicklungsländer, daß formelle Unternehmen, Staatsbedienstete und andere offizielle Strukturen sehr wohl regelmäßig informelle Aktivitäten ausüben, sich informeller Strukturen bedienen oder zumindest an informellen Tätigkeiten mitverdienen. Daher ist im Zusammenhang mit diesen Tätigkeiten in der Folge eher von informellen Aktivitäten zu sprechen. In Anlehnung an DE MIRAS soll diese informelle Wirtschaft, für die Zwecke dieser Arbeit, folgendermaßen abgegrenzt werden:

Es handelt sich um Tätigkeiten oder Sachverhalte wirtschaftlicher, gewerblicher Art, die sich der rechtlichen Normen in steuerlicher, sozialer, juristischer oder statistischer Hinsicht entziehen²⁴⁴. Dabei interessieren uns hier vor allem die transnationalen Impulse dieser Tätigkeiten. Diese Arbeitsdefinition erscheint weit genug, um ein weitverbreitetes Phänomen einbeziehen zu können, aber gleichzeitig eng genug, um nicht beliebig zu sein. Die konstituierenden Merkmale sind nicht kumulativ zu verstehen, sondern alternativ, so daß eine größtmögliche Deckungsgleichheit mit beobachteten und vermuteten Wirtschaftsweisen gegeben ist. Dies impliziert, daß die wechselnden „Gesichter“, die informelle Aktivitäten in der Realität haben können, in dieser Definition ihren Niederschlag finden.

6.2. Handelsnetzwerke der transnationalen informellen Aktivitäten

Im Zusammenhang mit den Handelsaktivitäten der Wirtschaftsakteure in Westafrika spricht man meistens von der netzwerkartigen Struktur, die sowohl den Import-Export-Handel als auch die Versorgung der Städte durch das Hinterland oder die Handelsbeziehungen zwischen unterschiedlichen Regionen charakterisiert. Diese Charakterisierung besteht zum großen Teil deswegen, weil sich die Beziehungen zwischen den vielfältigen Akteuren dieses Handels, von den Händlern über die Mittler, die Lagerhalter, die Zwischenkäufer, Großhandels- und Einzelhandelsverkäufer, ausgehend von der wirtschaftlichen Sphäre, in der sozio-politischen Ebene fortsetzen, und die räumliche Ausdehnung der verschiedenen Segmente dieses Handels

²⁴⁴ Vgl. Cl. De Miras: „Etat de l’informel. Informel et état – Illustrations sud-américaines“, In: Revue Tiers Monde, t. XXXI, N° 122, Avr. – Juin 1990, S. 386.

an die unter 4.1. beschriebenen Strukturen des Kurz- und Langstreckenhandels der präkolonialen Periode erinnern²⁴⁵.

Anhand der im folgenden beispielhaft zu untersuchenden Fallstudien über den Einzugsbereich solcher Netzwerke in Benin und Côte d'Ivoire wird festzustellen sein, inwiefern sich von einem Ende des Kontinuums wirtschaftlicher Aktivitäten zum anderen informelle und formelle Kategorien stetig abwechseln.

◆ Die erste empirische Studie der über die Grenzen von Benin gehenden Handelsaktivitäten betrifft im wesentlichen den Einzugsbereich von Benin, Nigeria, Niger und Togo und ist den Arbeiten von Igué angelehnt²⁴⁶.

Benin als relativ kleines westafrikanisches Land wird durch zwei wichtige Merkmale im Zusammenhang mit den Wirtschaftsbeziehungen zu den Nachbarstaaten charakterisiert. Es gehört in der Region erstens zur Gruppe der Küstenländer mit hervorragenden klimatischen Bedingungen in bezug auf landwirtschaftliche Nutzung und Zugang zum Meer, was sich insbesondere bei den Transithandelsaktivitäten für die Sahelländer des Hinterlandes (Niger, Burkina Faso) bemerkbar macht. Zweitens, und diese Tatsache scheint seit dem Erdölboom die wichtigere gewesen zu sein, grenzt Benin an den Wirtschaftsriesen der Region, Nigeria.

Historisch weist das ehemalige Königreich Dahomey schon vor der Kolonialzeit, die in diesem Land durch Frankreich geprägt wurde und 1894 begann, eine außerordentlich dynamische Handelsaktivität auf, die ausschließlich auf drei Handelsnetzwerken basierte, ob diese nun Anfangs- oder Endpunkt regionaler bzw. internationaler Netzwerke waren. Das afro-brasilianische Netzwerk der Fon-Volksgruppe, das den Palmölhandel dominierte, das Yoruba-Gun-Netzwerk, das mit lokalen Produkten und auch mit europäischer Ausschußware größtenteils mit Nigeria handelte, sowie das Haoussa-Dendi-Netzwerk, das die Anbindung an den Karawanenhandel zwischen Kano und Salaga herstellte.

Mehrere Ereignisse beeinflussen in der Folge diese Aufteilung der Handelsströme. Die Kolonialzeit führt zum Verschwinden des Karawanenhandels, und es erscheinen neue Händlergruppen auf dem Markt, bestehend aus den europäischen Handelsfirmen, Siedlern aus

²⁴⁵ Vgl. E. Grégoire, P. Labazée: „Approche comparative des réseaux marchands ouest-africains contemporains“, in: Grands commerçants d'Afrique de l'Ouest-Logiques et pratiques d'un groupe d'hommes d'affaires contemporains, Paris 1993, S. 21ff.

²⁴⁶ Vgl. insbesondere J. O. Igué, B. Soulé: a. a. O.

Syrien und dem Libanon und beninischen Frauen als Handelsmittler der europäischen Firmen. Der Biafra-Krieg zwischen 1966 und 1970 in Nigeria führt einige Zeit nach der Unabhängigkeit Benins sowohl zur Aufnahme von Flüchtlingen der Ibo-Volksgruppe als auch vorher in Nigeria angesiedelter arabischer und indischer Händler. Dieser Umstand führt zur Neuverteilung der Handelspositionen. Während der Kriegsjahre stellt Benin und insbesondere der Hafen von Cotonou die Tür Nigerias zu den internationalen Märkten dar. In dieser Zeit wird vor allem nigerianischer Kakao gegen dringend benötigte Gebrauchsartikel des modernen Sektors (Zigaretten, Stoffe, Spirituosen) gehandelt. 1973 ist das Jahr des nigerianischen Erdölbooms und der offiziellen Festschreibung einer Reexportpolitik durch die Regierung Benins²⁴⁷.

Außerdem ermöglicht die Regierung 1975 den einheimischen Wirtschaftssubjekten einen besseren Zugang zum Kreditmarkt. Die Gewichtungen zwischen den Akteuren der Netzwerke verlagern sich, und das afro-brasilianische Netzwerk der Fon-Gruppe sowie das der Haoussa-Dendi verschwindet nach und nach ganz vom Markt, während auch die Europäer nach der Unabhängigkeit stetig an Boden verlieren. Gewinner der veränderten Situation sind insbesondere das alte Yoruba-Gun-Netzwerk, die Import-Export-Händlerinnen, die Frauen, die auf den Grenzmärkten weiterverkaufen sowie die einst eingewanderten Ibo. Die gehandelten Waren sind Agrarprodukte des Nichtexportsektors sowie Welthandelsgüter zur Versorgung des heimischen Marktes (insbesondere auf den ruralen Wochenmärkten), aber auch der Nachbarländer²⁴⁸. Einen Großteil des Handels stellten nach 1973 die Erdölprodukte aus Nigeria dar. Die bedeutenden Händler bereisen die fünf Kontinente, immer auf der Suche nach neuen interessanten Produkten für ihre angestammten Märkte. Das Yoruba-Netzwerk ist hierbei im informellen Handel mit Nigeria hervorzuheben, weil diese Volksgruppe es aufgrund ihrer Verbreitung diesseits und jenseits der Grenze zwischen Nigeria und Benin einfacher hat, die Handelsbeziehungen nicht nur aufrechtzuerhalten, sondern auch auszubauen.

²⁴⁷ Der nun verfolgte wirtschaftspolitische Kurs zielt auf den Wiederverkauf von importierten Waren ab, die im Überschuss zur national benötigten Menge eingeführt und durch Ausnutzung bestehender Disparitäten und Versorgungsengpässe in den umliegenden Ländern wieder exportiert werden. Dies wird erreicht durch Anreize für die Händler der umliegenden Länder, der Senkung der Zölle und sonstigen Kosten des Transits von Gütern in Benin.

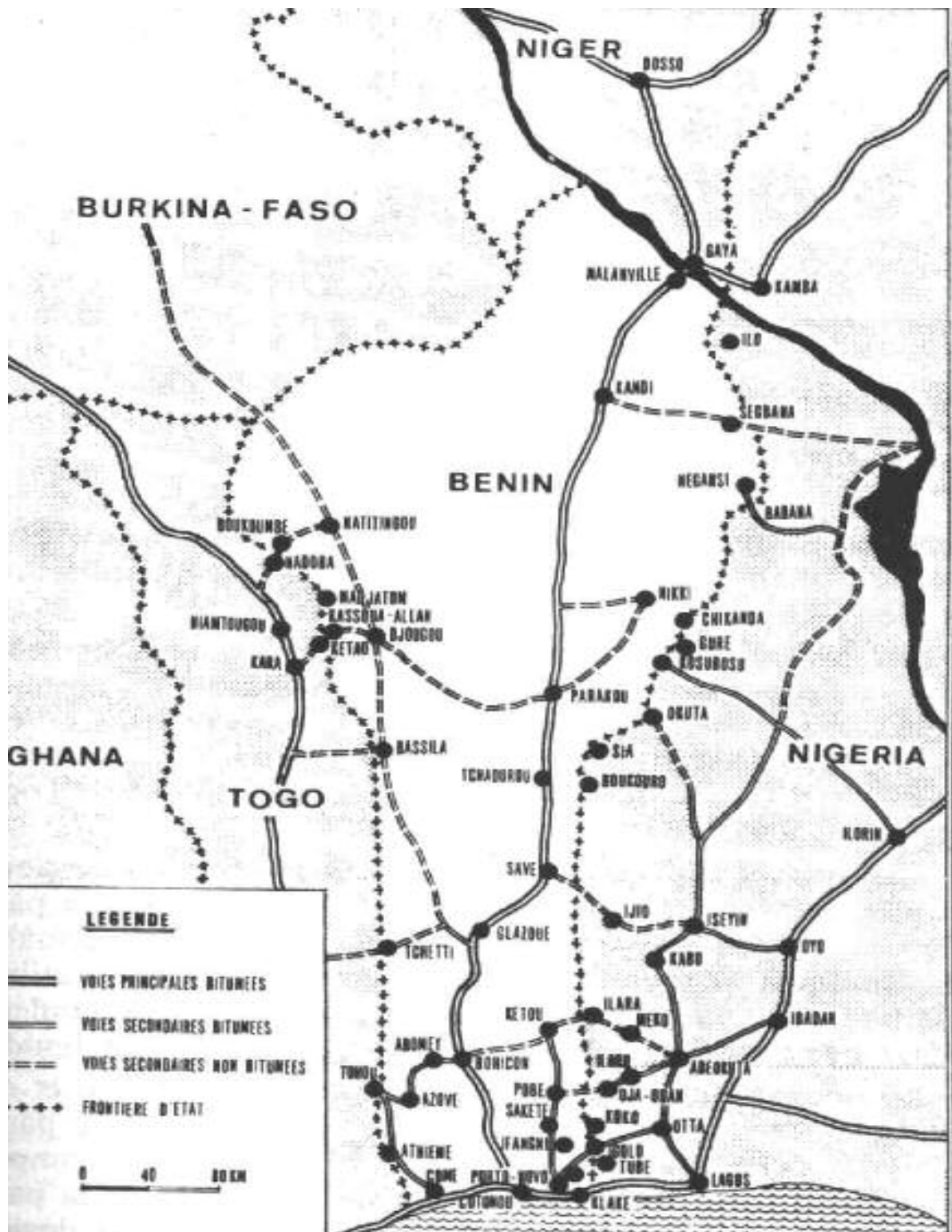
²⁴⁸ Seit dem Biafra-Krieg werden auch regelmäßig die landwirtschaftlichen Erzeugnisse des Südostens Nigerias über den Export nach Benin auf dem Weltmarkt vermarktet, wie der umfangreiche Kakao-Schmuggel belegt.

Der informelle Handel über die Handelsnetzwerke fußt auf vier entscheidenden Faktoren beim Handelsverkehr über die Grenzen.

a) Die erste Kategorie stellen die Transportwege dar, die hauptsächlich aus unbedeutenden Straßen und Pisten bestehen, aber auch in starkem Maße durch Kanäle in den südlichen Sümpfen des Grenzgebietes zwischen Benin und Nigeria wie auch durch die Flüsse verkörpert werden. Offizielle Wege wie gut ausgebaute Straßen, die es zwischen Benin und Nigeria durchaus gibt, werden aufgrund des informellen Charakters des Handels genauso gemieden wie die Wasserwege, an deren Enden sich Zollposten befinden. Die Pisten wie auch die Hauptverkehrsadern sind in der folgenden Grafik 6.1. eingezeichnet. Die Benutzungshäufigkeit sowohl der Pisten als auch der Kanäle im südlichen Sumpfgebiet ist in Abhängigkeit von der Kontrollhäufigkeit der Zollbeamten Fluktuationen unterworfen. Manche Wege dienen ausschließlich dem Import von Waren, andere nur dem Export. Die gesamte Küstenregion ist von Togo über Benin bis Nigeria durch ein Lagunensystem verbunden und bietet den informellen Händlern ein ideales Aktionsgebiet. Die Aktivität dieses Handels wird auf beeindruckende Weise durch die zahlreichen illegalen Anlegestellen im Vergleich zu den offiziellen mit „D“ gekennzeichneten Zollanlegestellen in der folgenden Grafik 6.2. dargelegt, die gleichzeitig die Wasserwege aufzeigt.

b) Ein weiterer Faktor der informellen Beziehungen zwischen Benin und Nigeria sind die Lagerstädte Cotonou, Parakou, Djougou und Azovè, die am Ende des Transportweges für die geschmuggelten Waren liegen und in denen diese Waren für den Absatz auf den Tages- und Wochenmärkten gelagert und vorbereitet werden. Wie in der Grafik 6.3. als schraffierte Flächen eingezeichnet, determinieren diese Städte und die dazwischen liegenden Räume, die Austauschbereiche jenseits der Grenzen.

c) Diese Waren finden sich dann auf den Grenzmärkten wieder, die als dritter Faktor das Funktionieren dieses Systems mit fließendem Übergang zwischen informellem und formellem Sektor garantieren. Märkte haben ihre historische Funktion als Treffpunkt der verschiedenen Volksgruppen aus der vorkolonialen Geschichte beibehalten und sind schon immer tabu für eventuelle offizielle Eingriffe der Obrigkeit gewesen. Diese Eigenschaft haben Märkte heutzutage implizit noch immer. Dies ermöglicht ihnen den Absatz der illegalen Ware. Kennzeichnend ist, daß sie symmetrisch auf jeder Seite der Grenze anzufinden sind und wegen der Grenzziehung durch die Kolonialmächte eine Entwicklung erfahren haben, die je nach relativer Lage dynamisch oder weniger lebhaft war.



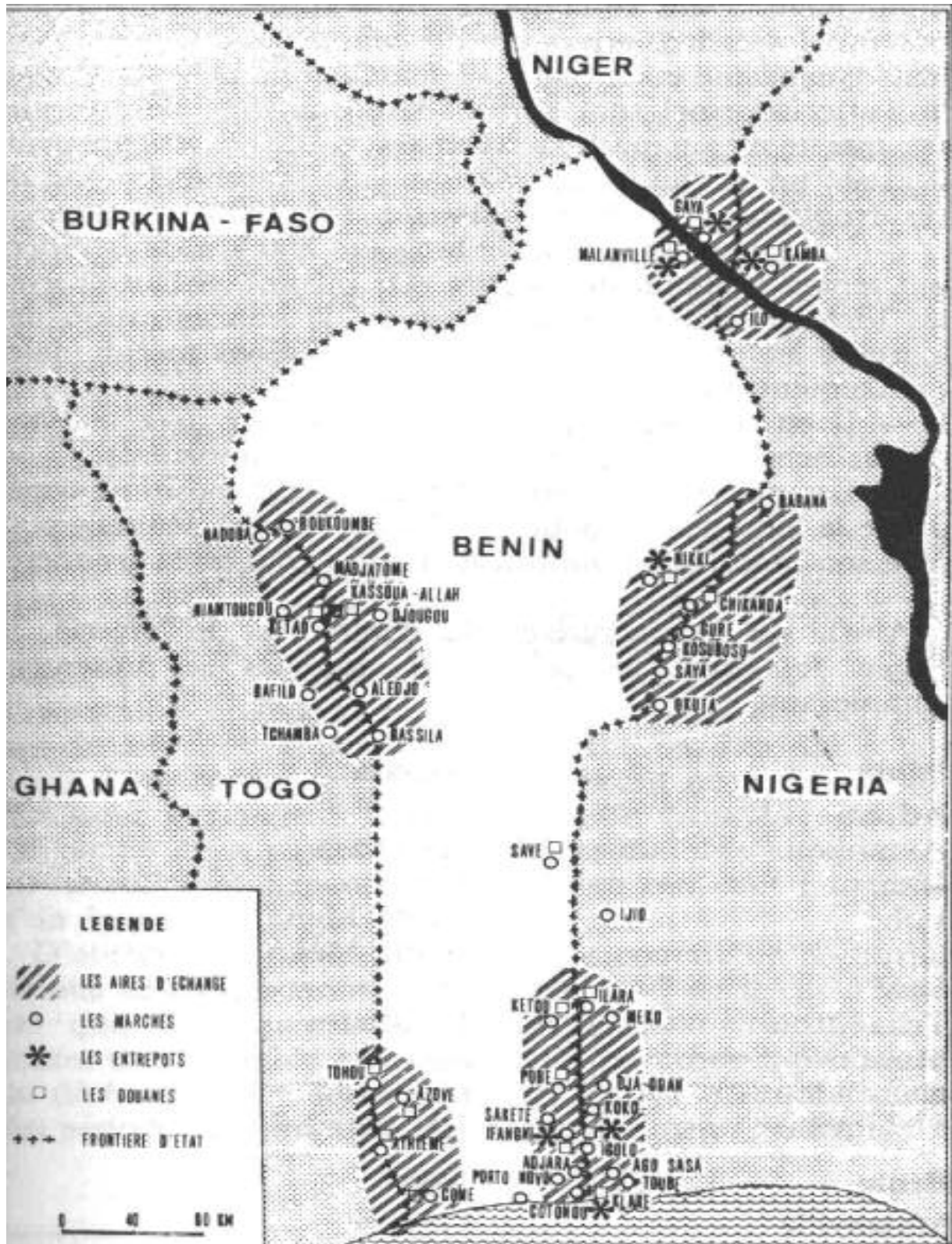
Grafik 6.1: Pisten und andere Verkehrsadern des informellen Handels an der beninischen Grenze²⁴⁹

²⁴⁹ Quelle: J.O. Igué, B.G. Soulé: L'état-entrepôt au Bénin: Commerce informel ou solution à la crise?, Paris 1992, S. 75.



Grafik 6.2.: Handelswege informeller Aktivitäten in der Küstenregion Benins²⁵⁰

²⁵⁰ Quelle: J. O. Igué; B. G. Soulé: a. a. O., S. 79.



Grafik 6.3.: Informelle Austauschräume der Grenzregionen Benins²⁵¹

²⁵¹ Quelle: J.O. Igué; B.G. Soulé: a. a. O., S. 83.

In der Tat geht es auf diesen Märkten darum, die als künstliche Barriere empfundene Grenze durch einen regen Austausch von Gütern zu umgehen. Diesem dynamischen Prozeß entspricht auch, daß nicht nur historische Märkte am Ende der Handelsnetzwerke liegen, sondern weitere gegründet werden, um diesen neuen Bedingungen zu entsprechen. So wurden einige speziell für den Vertrieb von Fertigwaren der Industrieländer (Ersatzteile, Elektronikteile) gegründet. Während manche dieser Märkte nur lokale Bedeutung haben, sind andere wiederum regionaler oder nationaler Natur. Auch eine gewisse Spezialisierung hat zwischen diesen Märkten stattgefunden. Obwohl auf allen Märkten Fertigwaren zu bekommen sind, haben diejenigen des südlichen Benins vorwiegend die Exportlandwirtschaftsprodukte, wie den nigerianischen Kakao, den asiatischen Reis und das Palmöl aus Côte d'Ivoire zum Spezialisierungsgegenstand. Weiter im Norden überwiegen die lokalen Landwirtschaftsprodukte.

d) Diese Märkte funktionieren nur im Zusammenspiel mit dem vierten wichtigen Faktor dieses informellen Handels, den Lagerräumen in unmittelbarer Grenznähe, die den Großhändlern dienen, um ihre Bestände zu regulieren und an die Einzelhändler auf den Märkten zu verkaufen. In allen Grenzorten sind solche Lagerräume zu verzeichnen, auch wenn es noch so kleine Dörfer ohne eigenen Markt sind. Die folgende Tabelle 6.1. gibt Aufschluß über die wichtigsten Zahlen, betreffend diese Lagerräume.

Wie Igué und Soulé unterstreichen, ist insbesondere der Reexport von Reis nach Nigeria ein wichtiger Grund für das starke Anwachsen dieser Lagerräume in Benin gewesen²⁵². Die Autoren bestätigen in ihren Erhebungen die essentielle Funktion dieser Absatzfaktoren für die Weiterführung und das gute Gedeihen des informellen Handels, der, ohne die Grenzen als Hindernis aufzufassen, eher noch daraus Gewinn macht²⁵³ und durch die Formalisierung der Waren²⁵⁴ in den Lagerräumen an den Grenzen und den Verkauf dieser Waren auf den Märkten, die Versorgung der Bevölkerung übernimmt und dem Staat Benin substantielle Einnahmen garantiert, entweder durch Zahlung von Korruptionsgeldern an den Grenzen, die

²⁵² Vgl. J. O. Igué, B. G. Soulé: a. a. O., S. 91.

²⁵³ Dieser Zusammenhang erklärt sich aus der Tatsache, daß je stärker die Grenzen kontrolliert werden, desto höher steigen die Preise der Waren aufgrund der eingegangenen Grenzüberschreitungsrisiken und Knappheitserscheinungen auf den Märkten jenseits der Grenze.

²⁵⁴ Im Sinne der Überführung dieser geschmuggelten Waren in den legalen Wirtschaftskreis

in den Konsumkreis zurückgeführt werden, oder durch Zahlung von öffentlichen Abgaben der von informell zu formell gewandelten Waren.

Grenzorte	Anzahl der Lagerräume	beanspruchte Fläche in m ²	Lager aus beständigen Materialien	Lager aus Übergangsmaterialien	gelagerte Waren	verwaltende Volksgruppe
Klaké	400	9.700	145	255	Reis, Weizenmehl, Kosmetika, Schuhe	Yoruba Gun Fon
Ifangni	189	5.700	36	153	Reis, Reifen, Waxstoffe, Alkohol, Kosmetika	Yoruba Gun Anango Fon
Igolo	218	15.420	68	150	Reis, Baumaterialien, Benzin	Yoruba Gun Anango Fon
Itasoumba	29	2.250	9	20	Baumaterialien, Weizenmehl	Yoruba Gun Fon
Pobè	12	1.152	12	-	Baumaterialien, Reis	Anango
Kabo	1	250	1	-	Baumaterialien, Benzin	Yoruba
Mora-Wonkourou	1	120	1	-	Baumaterialien, Benzin	Bariba
Tchicandou	6	680	4	2	Reis, Weizenmehl, Konserven, Liqueurs	Bariba
Nikki	38	1.675	38	-	Getreide, Baumaterialien	Bariba Fon
Malanville	72	3.800	48	24	Getreide, Baumaterialien, Kosmetika	Haoussa Dendi Yoruba Fon
Azovè	6	720	6	-	Reis, Baumaterialien	Adja

Tabelle 6.1.: Bestandsaufnahme der Lagerräume in den wichtigsten Grenzorten Benins²⁵⁵

Dieser informelle Handel an den Grenzen Benins kennzeichnet die Position des Landes als Lieferant und gleichzeitigen Abnehmer einer Vielzahl von Waren, die durch diesen Handel

²⁵⁵ Quelle: J. O. Igué, B. G. Soulé: a. a. O., S. 90.

leichter und kostengünstiger in die angrenzenden Länder gelangen, als würden sie dort direkt importiert.

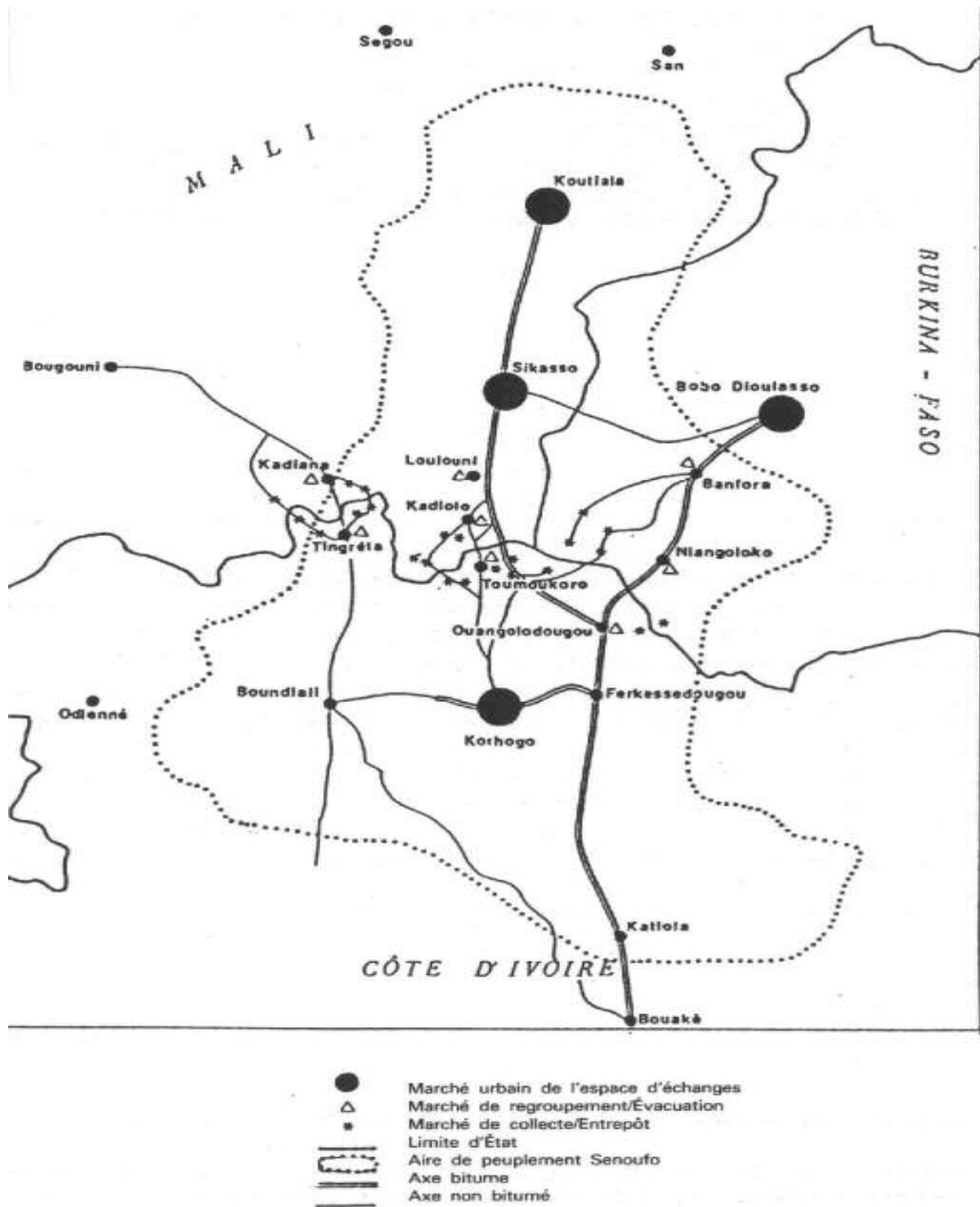
Davon lebt das ganze Land, und dieser Umstand charakterisiert den Unterschied zur nächsten Fallstudie, in der ähnliche Handelsstrukturen bestehen, die aber vom Anteil an der wirtschaftlichen Gesamtaktivität keinen so hohen Stellenwert für die Handelsform der folgenden beteiligten Länder haben.

◆ Die nachfolgende Fallstudie betrifft den Handel zwischen zwei Ländern der Sahel-Zone, Mali und Burkina Faso und einem Küstenland von Côte d'Ivoire, wobei dieses Beispiel sich von dem vorhergehenden insofern unterscheidet, als es sich um Länder handelt, die jeweils in der Unterteilung der Küstenländer mit Zugang zum Meer als auch der Sahelländer ohne Zugang zum Meer anzufinden sind. Das Beispiel basiert auf den Ergebnissen einer Feldstudie, die als Intention hatte, eine Beobachtung der vier folgenden Ebenen im Dreieck Korhogo (Norden von Côte d'Ivoire), Sikasso (Süden Malis), Bobo-Dioulasso (Südwesten Burkina Fasos) zu dokumentieren:

- Verarbeitung regionaler makroökonomischer Daten
- Studien einiger Handels- und Transitströme
- Anfertigung von Charakterbildern der Handelsnetzwerke
- Verfolgung der Händleraktivitäten in verschiedenen Positionen der Händlerhierarchie²⁵⁶

In dieser Region des abgegrenzten Dreiecks (Grafik 6.4.) hat sich eine zum vorangegangenen Beispiel ähnliche Entwicklung vollzogen mit bestimmten Ereignissen, die die ursprüngliche präkoloniale Handelsstruktur und deren Netzwerke störten und als Ergebnis eine Veränderung, Umgehung oder Anpassung der Wirtschaftsakteure zur Folge hatten. Korhogo im Norden von Côte d'Ivoire liegt in der Vorkolonialzeit an einer der Straßen des Langstreckenhandels des Handelsnetzwerks der Dioula-Volksgruppe zwischen Boron und Niellé.

²⁵⁶ Vgl. P. Labazée: „Les échanges entre le Mali, le Burkina Faso et le nord de la Côte d'Ivoire - l'économie marchande à l'état pratique“, in: E. Grégoire; P. Labazée (dir.): a.a.O., S. 124-173.



Grafik 6.4.: Handelsstruktur im Dreieck Sikasso - Bobo-Dioulasso - Korhogo²⁵⁷

²⁵⁷ Quelle: E. Grégoire, P. Labazée: Grands commerçants d'Afrique de l'Ouest, Paris 1993, S. 124.

Die Kolonialzeit brachte einen großen Bedarf an Arbeitskräften für die Plantagen des Südens mit sich²⁵⁸, der auch aus der Region um Korhogo gedeckt wird. Ab 1910 sind die Haupthandelsgüter dieser Region Vieh und Reis gegen Kolanüsse aus dem Süden. Der Eintritt der europäischen Handelskontore in den nördlichen Regionen von Côte d'Ivoire macht die Dioula-Händler zu Verteilern der europäischen Produkte. Trotz der Verbote der französischen Verwaltung werden immer noch Karawanen aus Guinea, Mali und Ober-Volta organisiert. Später etabliert sich die „Compagnie Francaise de Côte d'Ivoire“ (CFCI) als Haupteinkäufer der Landwirtschaftsprodukte. Auf einheimischer Seite sind die dominierenden Händler die Dioula aus Korhogo. Aber auch die Senoufo, deren Bevölkerungsgebiet sich, wie in der Grafik 6.4. verzeichnet, auf die drei Länder ausdehnt, partizipieren immer mehr am Handel. Nach den Unabhängigkeiten wurden in den Ländern Entwicklungspläne für die Wirtschaft konzipiert und implementiert, die insbesondere den Anbau von Baumwolle in diesem Dreieck betreffen. Aber auch die Produktion von Reis steigt stetig unter dem Einfluß der Entwicklungspläne in Côte d'Ivoire. In Mali wird neben der Baumwolle als zweite Stütze der landwirtschaftlichen Produktion der Anbau von Mais gefördert, aber auch andere Getreidearten behalten ihre Wichtigkeit. In Burkina Faso findet in geringerem Maße als in Mali und Côte d'Ivoire eine Spezialisierung der Region Süd-West auf Nahrungsmittelprodukte statt. Es handelt sich dabei hauptsächlich um Niébé und Hirse. Die lokalen Vermarktungsnetze werden zum überwiegenden Teil von den Dioula-Händlern gehalten. Die Förderungspolitik der Baumwollproduktion von seiten der Regierungen zielt darauf ab, nationale Textilindustrien zu entwickeln, die den nationalen Markt beliefern sollen und Ende der 60er Jahre im Zuge der Importsubstitutionsstrategien errichtet wurden. Gleichzeitig ist zu Beginn der 60er Jahre in Korhogo der Eintritt von Händlern aus Bouaké im Zentrum von Côte d'Ivoire auf den bis dahin von den Dioula aus Korhogo beherrschten Märkten zu verzeichnen. Die Konfrontation der beiden Gruppen um Marktanteile wird nicht nur auf wirtschaftlichem Felde ausgetragen, sondern auch die religiösen Ansichten der beiden islamisierten Gruppen spielen eine große Rolle.

Dies ist insofern ein wichtiger sozioökonomischer Faktor, als die verschiedenen Lehren des Islam den Zement bilden, um den sich die verschiedenen Netzwerke regulieren und mittels

²⁵⁸ Siehe Abschnitt 5.1.1. über die Mobilität des Produktionsfaktors Arbeit in der Region.

dessen Solidarität und Vertrauen die wirtschaftliche Sphäre stark mitbestimmen²⁵⁹. Die in Korhogo ansässigen Dioula, die der Kabila-Lehre folgen, werden auch auf religiöser Ebene von den aus Bouaké kommenden Wahhabisten²⁶⁰ aufgeschreckt. Sie wehren sich und trotz der Unterstützung von staatlicher Seite müssen sie den neuen Ideen und ihren Befolgern Platz machen. All dies sind Ereignisse, die zur Neuordnung der Handelsbeziehungen und der Netzwerke beitragen, von denen wiederum Impulse zur Veränderung der bestehenden Wirtschaftsbeziehungen in Abhängigkeit von den konjunkturellen Gegebenheiten oder neuen Märkten ausgehen.

Der regionale Markt an lokalen Getreide- oder anderen Nahrungsmittelprodukten hat sein Zentrum in Sikasso, aber auch in Koutiala; und die beteiligten Händler aus Bamako, die von der Ernte bis zum Absatz ihre eigenen Vertreter beschäftigen, machen Arbitragegeschäfte in Abhängigkeit von den Preisdifferenzen zwischen Mali und Côte d'Ivoire, aber auch von dem Grad an Sättigung mit den gehandelten Produkten, der in den Städten von Abidjan, Bouaké und Korhogo jeweils durch die Informationssysteme übermittelt wird. Diese Geschäfte haben einen höchst schwankenden Charakter bzgl. des Absatzes, kann doch von einer Ernte zur anderen einmal der Großteil der Produktion in Côte d'Ivoire geliefert werden, einmal auf dem Markt von Bamako verbleiben²⁶¹. Dieses spekulative Charakteristikum betrifft vor allem die Absatzwege, aber auch die Entscheidungsgeber über diese Absatzwege, die zu vertreibenden Produkte, die Zeitpunkte für die Markteinführung und die bevorzugten Wiederverkäufer. Genauso wie das Entscheidungszentrum für die Nahrungsmittelprodukte, die in Côte d'Ivoire gebraucht werden, in Mali ist, genauso kann dieses für andere Produkte in Côte d'Ivoire sein, wobei das Netzwerk das gleiche bleibt und die innerhalb des Netzwerkes erfüllten Funktionen und deren Träger sich ändern. Der Teil des Handels, der nicht-offiziellen Wegen folgt, ist, in Abhängigkeit zum gesamten Handel äußerst schwer zu bestimmen. Festzuhalten bleibt, daß Import- oder Exportverbote oder Lizenz- und sonstige Besteuerungssysteme, die von Staats

²⁵⁹ Die für Geschäftsabwicklungen dringend notwendige Vertrauensbasis ist bei Anhängern der gleichen Glaubenslehre aufgrund des gemeinsamen sozialen Hintergrundes einfacher herzustellen.

²⁶⁰ Der Wahhabismus bezeichnet eine Reformtendenz in der islamischen Lehre, die in den 50er Jahren von Laji Kamagaté Tiékoro ausgeht. Vgl. L. Kaba: *The Wahhabiya. Islamic Reform and Politics in French West Africa*, Evanston, Northwestern U.P. 1974.

²⁶¹ 1990 lieferten die vier bedeutendsten Händler aus Sikasso 5.200 t Hirse in die Côte d'Ivoire, und im Jahr darauf entschieden sie sich für Bamako, weil Hirse aus Ghana ihrem Produkt Konkurrenz auf dem ivoirischen Markt machte. Die Gefahr eines Totalverlustes liegt aufgrund der Art der gehandelten Güter auf der Hand. Vgl. P. Labazée: a. a. O., S. 141.

wegen eingeführt werden, zur Informalisierung²⁶² des Handels führen²⁶³. Die Akteure bleiben die gleichen, die benutzten Wege im Fall der Grenzen zwischen Mali, Burkina Faso und Côte d'Ivoire sind die zahlreichen versteckten und schwer zugänglichen Pisten. Auf dem Markt von Kadiolo werden Lagerräume dazu benutzt, die Nahrungsmittel bis zu ihrem Abtransport nach Toumoukoro auf ivoirischer Seite aufzubewahren. Dort lagern wiederum die Gegenstände, die nach Mali exportiert werden sollen (importierter Weltmarktreis, Mehl, Industriemilch, Haushaltsöl, Seife, Zucker, Zement, Baumaterialien). Hierbei ist in Handelsrichtung Côte d'Ivoire - Mali besonders der importierte Reis (hauptsächlich aus Indien und Thailand) anzuführen, dessen Vertrieb auf ivoirischer Seite die staatlich genehmigten Firmen garantieren. So verkaufte von Oktober 1989 bis September 1990 die wichtigste Vertriebsfirma in Korhogo

5800 t Reis, von denen 85% importiert waren. 40% davon wurde in die Lagerstätten in Ouangalodougou, Odienné, Tengréla an der Grenze zu Mali und Guinea geliefert. Von dort ging es über den Grenzhandel in die Nachbarstaaten. Die Steigerungsraten für den Verkauf über den informellen Handel werden, was diese Firma angeht, durch folgende Aufstellung angezeigt, die den Anteil der für diese Firma in den Norden gelieferten Menge an den Gesamtverkäufen inklusive der Mengen des offiziellen Handel angibt.

1984	1985	1986	1987	1988	1989
17,1 %	22,5 %	26,3 %	31,7 %	32,4 %	40 %

Tabelle 6.2. Anteil der Reislieferungen in den Norden von Côte d'Ivoire²⁶⁴

Genauso wie in dem folgenden Netzwerk wird in diesem Nahrungsmittelhandel von den Händlern ein Kapital an Beziehungen mit den offiziellen Stellen vor Ort gehalten, der die sichere Beförderung der Ware garantieren soll.

In Bamako wird für die Märkte von Korhogo von zwei Händlernetzwerken die Versorgung an Ersatzteilen für Fahrräder und Motorräder organisiert. Das Lagersystem auf beiden Seiten der

²⁶² Im Gegensatz zur weiter oben angeführten Formalisierung meint dieser Begriff den sich dynamisch in Abhängigkeit mehrerer noch zu erörternder Faktoren vollziehenden Prozeß des Abtauchens auf die informelle Ebene.

²⁶³ Die Kausalität des informellen Handelns wird im Abschnitt 6.2. näher erläutert; diese ökonomischen Gründe machen nur einen Teil der möglichen Gründe aus.

²⁶⁴ Quelle: P. Labazée, a. a. O., S. 143.

Grenze ist ähnlich den vorangegangenen Beispielen, und die folgende Tabelle gibt die Preisentwicklung für ein durchschnittliches Ersatzteilpaket auf diesem Weg wieder (Preise in FCFA vor der Abwertung).

Einkauf im Zwischenhandel		Einzelhandel in Korhogo			
Bamako	Sikasso	Korhogo (Markt)		Geschäfte	
		a)	b)	a)	b)
100	116	138	168	167	184

Tabelle 6.3. Entwicklung des Ersatzteilpreises von Mali bis Côte d'Ivoire²⁶⁵

a) Parallelmarkt b) legaler Import

Es gibt aber auch Händler, die es vorziehen, sich direkt in Sikasso zu bedienen, und die aufgrund der Tatsache, daß sie nicht so bedeutende Beziehungen haben wie die beiden großen Händler aus Korhogo, oft Bestechungsgelder zahlen müssen, wenn ihre Schmuggler erwischt werden. Die Schleusertätigkeit muß dabei einen gewissen professionellen Charakter haben, weil sonst die Verluste zu groß wären und die Vertrauenswürdigkeit nicht gewährleistet wäre. Zudem sind die gezahlten Tributsummen an offizielle Stellen (im wesentlichen Zollbeamte), wie das folgende Netzwerkbeispiel belegt, sehr hoch, gemessen an den anderen Kosten eines solchen Handelstransportes. Im Beispiel eines Textilhändlers, der zwischen Burkina Faso und Côte d'Ivoire agiert, ergab die Kostenrechnung folgende Aufstellung:

Transport, Lagerhaltung, Verpackung:	13,5 %	(jeweils der gesamten
Personalkosten:	11,7 %	Bruttomarge, die 125,2 %
Schutz- und Informationskosten	6,2 %	des Einkaufspreises
(Sozialkosten)		beträgt)
Tributzahlungen (an Zöllner)	17,4 %	
Summe der Kosten	<u>48,8%</u>	
reale Maximalmarge nach Abzug der Kosten	51,2 %	

Tabelle 6.4. Aufstellung der Kostenanteile für einen informellen Händler²⁶⁶

²⁶⁵ Quelle: P. Labazée, a. a. O., S. 149.

²⁶⁶ Quelle: P. Labazée: ebenda, S. 173.

Trotz dieser Kosten die annähernd 50 % des gesamten Umsatzes aufbrauchen, bleibt ein substantieller Vorteil (Rente) im Vergleich zum legalen Einkauf von annähernd 20% bestehen, wie man an der realen Maximalmarge feststellen kann, die den Margenprozentsatz vom Umsatz angibt, der nach Abzug aller aufgeführten Kosten den Nettogewinn darstellt.

Die Textilbranche ist insofern besonders interessant, als die nationalen Industrien, die auf der Grundlage der Importsubstitutionsstrategie errichtet wurden (UNIWAX in Côte d'Ivoire, Faso Fani in Burkina Faso und ITEMA in Mali), trotz der staatlichen Unterstützung, der informellen Konkurrenz von gut organisierten, in der gesamten westafrikanischen Region und im außerregionalen Bereich einkaufenden Händlernetzwerken (insbesondere in Togo, Nigeria, Burkina Faso, Asien und Europa je nach Warenbeschaffenheit und Preisen) kaum gewachsen sind. Diese Netzwerke haben in den Jahren sinkender durchschnittlicher Haushaltseinkommen der Bevölkerung billigere Alternativen geboten, was jedoch mit sinkenden Gewinnraten erkaufte wurde. Im Textilbereich und akzessorisch im Schmuck- und Schuhbereich ist die Geschäftstüchtigkeit von Händlerinnen besonders hervorzuheben. Die Situation dieser Branche beschreibt die so oft anzutreffende Notwendigkeit für die formellen Betriebe des besagten Wirtschaftsbereiches, ihre Vertriebsaktivitäten aufgrund stark rückgängiger Umsatzzahlen entweder ganz einstellen zu müssen, oder mit den informellen Strukturen zusammenzuarbeiten, was wiederum den postulierten fließenden Übergang zwischen formell und informell einmal mehr bestätigt.

Nachdem diese Beispiele die Vitalität eines teilweise geheimen, größtenteils aber unter offiziellen Bedingungen operierenden dynamischen Sektors in der regionalen Wirtschaft aufgezeigt haben, ist es sinnvoll, die möglichen Gründe für das Entstehen des informellen Handels im Abschnitt 6.2. zu analysieren.

Zusammenfassend bleibt festzustellen, daß die beiden Fallstudien das gleiche Phänomen zum Gegenstand haben, und dies in geographisch und kulturell völlig unterschiedlichen Räumen Westafrikas. In beiden Fallstudien ist die Rede von informellen Handelsstrukturen mit den Mittlern, den Lagerhaltern, den Zwischenkäufern, den Großhandels- und Einzelhandelsverkäufern sowie den verborgenen Transportwegen, den Lagerstädten, den Grenzmärkten und den grenznahen Lagerräumen. Dies ist ein wichtiges Indiz für die

Feststellung des Weiterbestehens der präkolonialen Handelstechniken²⁶⁷ einerseits und für die Anpassungsfähigkeit der informellen Aktivitäten an die örtlichen Märkte andererseits. Gewinnbringend sind diese Handelsnetzwerke, wie aus den Fallstudien ersichtlich, so gut wie immer, weil sie mit bestehenden Handelsbarrieren rechnen können, eine flexible Struktur haben und die Besteuerungs- und Verzollungsinstrumente des Staates zu umgehen wissen. Über die Frage der Effizienz ihrer Funktionsweise hinaus ist es bezeichnend, daß sie in weiten Landstrichen Westafrikas offensichtlich die einzige Möglichkeit zur Versorgung der einheimischen Bevölkerungen darstellen. Im Hinblick auf die Fragestellung der Integration, ist es nicht vermessen zu sagen, daß bestehende Organisationen und Unternehmen des formellen Sektors ohne Berücksichtigung dieses Faktors im Rahmen der marktlichen Integration nicht zum Zuge kommen können, weil ihnen die Funktion der Märkte in den angrenzenden Ländern entweder nicht hinreichend bekannt ist oder durch die Handelsbarrierern nicht rentabel erscheint.

6.3. Gründe für die Existenz informeller Aktivitäten in Westafrika

Die Triebfedern für das Verhalten der Wirtschaftssubjekte, die sich zu informellen Netzwerken konstituieren, sind vielfältig. Sie können aber in zwei Klassen eingeteilt werden. Da sind zunächst die Gründe, die in der Person der Akteure selbst liegen oder sich aus dem Zusammenspiel der Gesellschaftsmitglieder im Verhältnis zu ihrer Umwelt ergeben. Dies sind die sozio-anthropologischen Ursachen. Des weiteren bedingen wirtschaftliche Konstellationen, die aus bestimmten Maßnahmen von seiten der Regierungen und/oder aus der Marktsituation resultieren, Disparitäten zwischen Ländern, Regionen, die die Akteure des informellen Handels als Marktlücken wahrnehmen.

1. Die sozio-anthropologischen Faktoren sind eng mit dem in 5.4.1. erläuterten Problem verbunden. Die Gesellschaften Westafrikas bestehen in erster Linie aus unterschiedlichen Volksgruppen, die sich nicht reibungslos in das nationale Staatsdenken einfügen lassen, wie das andernorts der Fall wäre.

²⁶⁷ Dieses Indiz wird besonders bei komparativer Betrachtung der im Abschnitt 4.1.1. dargestellten Institutionen und der in diesen Fallstudien vorgestellten Handelsnetzwerke deutlich bei der Struktur und der Aufgabenteilung des transnationalen Handels.

Die Vergesellschaftung der Individuen findet meist über die ethnische Solidarität statt, und dieser Wert liegt oft im Widerstreit mit der Frage einer nationalen Loyalität, zumal weite Teile der Bevölkerung die staatlichen Institutionen häufig nur von ihrer repressiven Seite her kennenlernen. Dies führt zu konfliktären Situationen, die den Bruch zwischen offiziellen modernen Strukturen und traditioneller informeller Gesellschaft charakterisieren. Diese Dualität zwischen den Herrschafts- bzw. Machtausübungsstrukturen hat eine relativ große Inzidenz auf die Wirtschaftsweise einer Mehrheit der Bevölkerung. Diese Tatsache drückt sich in den Netzwerken aus, die größtenteils auf ethnischen oder zumindest in entferntem Sinne auf Zugehörigkeitsbasis gebildet werden. Zu den nackten wirtschaftlichen Beziehungen gesellen sich soziale Komponenten²⁶⁸. In den Netzwerken informeller Prägung regulieren die sozio-kulturellen Verwandtschaften das gesamte Wirtschaftsleben. Selbst in Belangen der Finanzierung wirtschaftlicher Aktivitäten sind weite Teile der Bevölkerung unabhängig vom offiziellen Banksektor oder können es zumindest sein²⁶⁹. Über ein System genossenschaftlicher Akkumulation und Kreditvergabe, *tontines*²⁷⁰ genannt, ist es möglich, in der Gemeinschaft ein Startkapital für eine wirtschaftliche Aktivität oder bei eventuell auftretenden sozialen Notfällen zu erhalten. Dieses Sparsystem ist in Westafrika besonders beliebt und verbreitet, und durch dieses relativ unkomplizierte zur Verfügungstellen von Geld konnten schon manche Geschäftsleute ihren Wirtschaftserfolg aufbauen.

Das System kennt verschiedene Formen, von denen alle das gegenseitige Vertrauen voraussetzen, weshalb es auch vorrangig unter Leuten eingesetzt wird, die, wenn sie nicht miteinander verwandt sind, sich zumindest kennen. Ausgangspunkt ist ein Beitrag, den alle Menschen, die an dem Sparsystem teilnehmen, in einen gemeinsamen Topf geben, in regelmäßigen Abständen und mit vorher festgesetzten Beträgen. Der Inhalt des Topfes steht dann in seiner Gesamtheit und nach einer vorher festgelegten Reihenfolge im Laufe

²⁶⁸ Vgl. zur Effizienz von Institutionen, die auf kultureller Zugehörigkeitsbasis gebildet werden im Vergleich zu solchen staatlicher Hand: J. O. Igue, B. G. Soule, a. a. O. S. 98 f.

²⁶⁹ Dieser privilegiert in den meisten Ländern den formellen Sektor bei der Vergabe der Kredite. Akteure des informellen Bereiches, die bei Betriebsgründung meist den einfachen Bevölkerungsschichten entstammen, haben keine Möglichkeit, Bürgschaften oder Eigenkapital beizubringen.

²⁷⁰ Nach dem italienischen Banquier Tonti, der ein ähnliches System zu Mazarins Zeit entwickelt hat. Vgl. Ph. Hugon: a. a. O., S. 27.

der Zeit jeweils einem Teilnehmer zur Verfügung²⁷¹. Mittels dieses Systems und bei entsprechender Höhe der Beiträge und Anzahl der Teilnehmer können so die finanziellen Unzulänglichkeiten, die eine Betriebsgründung unter normalen Bedingungen bedeutet, umgangen werden.

2. ♦ Im Rahmen der ökonomischen Gründe, die das Entstehen und Gedeihen des informellen Handels erklären, können an erster Stelle die unterschiedlichen Orientierungen in den verschiedenen Bereichen der Wirtschaftspolitik angeführt werden. Daß es teilweise immense Unterschiede in der Wirtschaftspolitik der sechzehn ECOWAS-Länder gibt, ist unbestritten und hat in Anlehnung an die bereits vorangegangenen Ausführungen über die Besonderheiten der Integration in Westafrika folgende Beweggründe. Zum einen haben die Länder recht unterschiedliche Ausstattungen aus der Sicht der Produktionsmittel, des Klimas, der verfügbaren Landwirtschaftsfläche, der mineralischen Ressourcen. Diese Konstellation beeinflußt die Wirtschaftspolitik nicht unerheblich, weil diese Politik auf den vorhandenen Stärken aufbaut und, wie schon in 5.3. bemerkt wurde, jedes Land der Region mehr oder weniger ausgeprägte Betätigungsfelder der wirtschaftlichen Ertragsentwicklung hat. Auch die Verfügbarkeit der Produktionsfaktoren auf der Beschaffungsseite und die Größe des Marktes auf der Absatzseite bestimmen im Rahmen der industriellen Produktion mögliche Skalenerträge und Innovationssprünge. Diese Umstände prägen entscheidende Bereiche der Wirtschaftspolitik wie die Industriepolitik, die Agrarpolitik und die Außenwirtschaftspolitik des Landes, um nur diese zu nennen, denn Länder der Küste beispielsweise sind für die Länder, die keinen Zugang zum Meer haben, die Tore zur Welt, und dementsprechend richten sich diese beiden Gruppen auf diesen Umstand ein. Ein anderes Beispiel ist der Unterschied, der zwischen zwei Ländern in bezug auf die Industriepolitik bestehen wird, wenn in dem einen Land fast alle Deviseneinnahmen aus dem Abbau von Erzen entstehen (Togo) und in dem anderen die Transformation von

²⁷¹ Es gibt das Rotationssystem, das kommerzielle System und die finanzielle tontine. Beim Rotationssystem erhält jeder, der an der tontine beteiligt, nach einer vordefinierten Reihenfolge den Inhalt des gemeinsamen Topfes. Das kommerzielle System ähnelt dem Bankensystem mit Darlehen und Einlagen. Das Geld wird dann von einem designierten Verwalter eingenommen und verteilt. Die finanzielle tontine hat die Besonderheit, daß die Verteilungsreihenfolge ausgelost wird. Sie ist sonst eher dem Finanzmarktgedanken nahe. Vgl. J. O. Igue.; B. G. Soule, a. a. O., S. 65 ff. und Ph. Hugon: a. a. O., S. 27.

Agrarerzeugnissen vorrangig ist (Côte d'Ivoire, Senegal, Ghana). Während einige Länder in der Vergangenheit eine restriktive Zollpolitik anwendeten, war die Situation bei anderen liberaler. Verfolgt man diesen Ansatz bis in die einzelnen Sektoren und Branchen hinein, so ergibt sich, wenn zusätzlich noch lokale Produktionsbedingungen wie die Produktionskosten und die unterschiedlichen Steuerlasten hinzugenommen werden, eine recht differenzierte Preissituation in der gesamten Region. Bedenkt man außerdem noch Probleme, die bei der Versorgung einiger Gebiete mit bestimmten Gütern bestehen²⁷², so ergeben die wirtschaftlichen Unterschiede und im Zusammenspiel damit die verschiedenen Schwerpunkte in den nationalen Wirtschaftspolitiken eine von Disparitäten preislicher oder versorgungstechnischer Natur durchsetzte Situation. Dieses Feld ist es, in dem die Akteure des informellen Handels Betätigungsmöglichkeiten finden und durch Arbitragegeschäfte Versorgungsfunktionen wahrnehmen, die sonst nicht übernommen werden würden und in Absprache mit den offiziellen Stellen oder sogar im Auftrag formeller Unternehmen des modernen Sektors die Profitabilität der informellen Handelskanäle gewährleisten.

◆ Des Weiteren kann der Bereich der monetären Souveränitätsausübung der Staaten als wichtiges Feld der Betätigung informeller Regulative identifiziert werden. Wie schon 5.2. ergeben hatte, ist die Region Westafrika reich an unterschiedlichen Währungen (zehn für sechzehn Länder), die wegen der fehlenden Konvertibilität untereinander, monetäre Disparitäten bedingen²⁷³. Das Problem der Inkonvertibilität, die aufgrund restriktiver Geldpolitik und der herrschenden Devisenkontrollen zwischen diesen Währungszonen Westafrikas andauert, braucht an dieser Stelle nicht noch einmal erläutert zu werden. Festzuhalten bleibt, daß die Kolonialzeit den unterschiedlichen Einflußbereichen Europas, wie in 4.2. beschrieben, auch unterschiedliche Kulturen in der Geldpolitik mitgegeben hat, so daß sich die Divergenzen gekoppelt mit den unterschiedlichen realwirtschaftlichen Maßnahmen akzentuierten. Als die Länder unterschiedliche Wirtschaftssysteme annahmen (Kapitalismus, Kommunismus), und Ereignisse wie

²⁷² Regelmäßig kann ein urban bias bei der Versorgung der Länder mit ausländischen Gütern zu Ungunsten der ländlichen Gebiete festgestellt werden.

²⁷³ Selbst im Rahmen der UEMOA, die durch sieben Länder gebildet wird, die die gleiche Währung (FCFA) haben, bestehen geringe Unterschiede der Geldpolitik. Zusammen mit den Unterschieden in der Realwirtschaft und regionaler Versorgungsspezialisierung entstehen dadurch auch zwischen diesen UEMOA-Ländern informelle Handelsströme.

Kriege (Biafrakrieg in Nigeria) und Dürreperioden dazukamen, entstanden Devisenknappheiten, Inflationsdruck und letztendlich überbewertete Währungen. Aber die Verzerrungen sind nicht in allen Ländern gleichlaufend, und für informelle Wechselstuben entsteht eine günstige Tauschsituation. Die folgende Tabelle gibt den offiziellen und den parallelen Kurs der nigerianischen Währung Naira in FCFA ausgedrückt wieder. Aus der Differenz ist die Überbewertung der nigerianischen Währung ersichtlich.

Auf dem Parallelmarkt, der gut strukturiert ist und nach bankähnlichen Regeln von individuellen Geldhändlern geführt wird, gibt es allein für die Grenze Benin/Nigeria eine Anzahl von 5.711 Wechsler im Jahre 1990²⁷⁴, die von IGUE und SOULÉ ermittelt wurde.

	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
offizieller Kurs (FCFA/N)	437	419	461	529	534	501	555	584	460	425	91	68	40	35	32
Parallel-Kurs (FCFA/N)	243	197	201	201	294	287	185	124	100	100	60	44	32	28,5	24
% Überbewertung des offiziellen im Verhältnis zum parallelen Kurs	80	112	129	163	82	75	200	371	360	325	52	55	25	23	34

Tabelle 6.5.: Überbewertung der nigerianischen Währung Naira gegenüber dem FCFA im Zeitablauf²⁷⁵

Die implizierten informellen Geldströme, deren Ausmaß für wirtschaftlich kleinere Länder wie Benin oder Gambia erheblich sind, gewährleiten die Möglichkeit, zwischen den inconvertiblen Währungen eine Brücke zu bauen und Handel zu treiben. Sie sind angesichts des schnell und gut funktionierenden Wechsels auch bei größeren Geldmengen sogar Anreize, diesen Handel auszudehnen. Dennoch kann gesagt werden, daß bei Maßnahmen der monetären Behörde, die den offiziellen Wechselkurs einer überbewerteten Währung wie dem Naira dem jeweils gültigen Niveau des Parallelkurses anzugleichen suchen, die Möglichkeit

²⁷⁴ Vgl. J. O. Igue, B. G. Soule: a. a. O., S. 121. Diese schätzen die in diese Aktivitäten involvierte Geldmenge auf 80 Milliarden FCFA im Jahr ein.

²⁷⁵ Quelle: J. Egg, J. Igué u. J. Coste: Échanges régionaux, commerce frontalier et sécurité alimentaire en Afrique de l'Ouest: méthodologie et premiers résultats – Club du Sahel (OCDE), ministère de la Coopération (Paris), CILSS (Ouagadougou), 1988.

Gewinne zu realisieren, für die informellen Händler schwindet oder zumindest geringer wird, je mehr sich der offizielle Wechselkurs an den realen Wechselkurs angleicht. Um diesen Prozeß zu festigen, bedarf es jedoch einer gewissen Kohärenz der Außenwirtschaftspolitik zwischen den verbundenen Ländern Westafrikas, die darin bestehen sollte keine Maßnahmen einseitig zu ergreifen, von denen man weiß, daß sie anderen Ländern wirtschaftlichen Schaden zufügen könnten.

Als Fazit der Ursächlichkeit für die Existenz informeller Aktivitäten sind die sozio-anthropologischen und die ökonomischen Gründe die ausschlaggebende Komponente des Bestehens dieses Phänomens in den westafrikanischen Volkswirtschaften. Die reibungslose Zusammenarbeit zwischen den Grenzstrukturen der innerstaatlichen informellen Aktivitäten und denen der transnationalen Austauschbeziehungen ist die Garantie für die Funktionstüchtigkeit des gesamten Handelsnetzwerkes. Die Unterscheidung zwischen beiden Komponenten des gleichen Systems ist eine Konsequenz der post-kolonialen Grenzen, was dessen Funktionieren jedoch in keiner Weise beeinträchtigt, sondern eher in manchen Fällen, wie in der ersten Fallstudie dargestellt, fördert. Der Umstand, daß die zweite Fallstudie im Gegensatz zur ersten Länder betrifft, die die gleiche Währung benutzen, nämlich den Franc CFA, ist ausgehend von der Vitalität der informellen Aktivitäten auch in diesem Fall eine Bestätigung der These, daß der transnationale Teil dieser Aktivitäten auch dann überlebt, zwar in leicht veränderter Form, wenn das wichtige Merkmal der Währungskonvertibilität gegeben ist. In der ersten Fallstudie hatten die Akteure der transnationalen Netzwerke noch auf diesen Unterschieden zwischen den Währungen und den Überbewertungen des Naira als wesentliche Faktoren neben den restriktiven Zöllen ihre Strategien aufbauen können. In der zweiten war das nicht mehr der Fall; dennoch bestanden auch dort diese informellen Tätigkeiten. Zwei hauptsächliche Gründe können dafür angeführt werden. Das starke Gewicht der sozio-anthropologischen Kausalität, und in Kombination dazu, die geringe Durchsetzungskraft staatlicher Regularien zur Handels-, Wirtschafts- und Integrationspolitik. Im nächsten Abschnitt werden diese Fakten der Feldforschung mittels theoretischer Ansätze in Modellen der Wohlfahrtsökonomik expliziert. Des weiteren wird an die wohlfahrtstheoretische Diskussion der Integrationswirkungen angeknüpft.

6.4. Auswirkungen informeller Aktivitäten auf die Wohlfahrt der Region

Dieser Abschnitt, der ein theoretisches Modell des Schmuggelns behandelt, das auf BHAGWATI / HANSEN zurückgeht²⁷⁶, soll die ökonomischen Bedingungen verdeutlichen, bei denen sich informelle Handelsströme als effiziente Alternative zu den regulierten Märkten der formellen Wirtschaft hervorheben. Das Modell, das in der Folge um mehrere Fälle erweitert wurde, stellt eine gute Erklärungsgrundlage für die informellen grenzüberschreitenden Handelsflüsse dar, insbesondere wenn es um den Schmuggel mit Agrarhaupterzeugnissen geht, der in den Ländern Westafrikas immer wieder nachgewiesen wird²⁷⁷.

Die analytische Betrachtung erfolgt unter Hinzunahme des Hicks-Samuelson-Diagramms zur Ermittlung des außenwirtschaftlichen Gleichgewichts. Es handelt sich dabei um ein Zwei-Güter/Ein-Land Modell, dessen Annahmen folgende sind:

- Fall des kleinen Landes, d. h. die terms of trade sind exogen vorgegeben.
- Die Indifferenzkurven sind dem Standardfall entsprechend konvex.
- Die Transformationskurve, die das Schmuggeln beinhaltet, ist typisch konkav und liegt jederzeit unterhalb der Terms-of-trade-Linie für die beiden Güteraggregate.

Da Schmuggel-Aktivitäten sowohl auf der Import- als auch auf der Exportseite zu beobachten sind und diese Aktivitäten Teil von Umgehungsstrategien²⁷⁸ sind, sollen insbesondere zwei Fälle der graphischen Bearbeitung näher beleuchtet werden.

Zunächst die Darstellung der Problematik in ihrer Grundform in der Grafik 6.5., wobei bezüglich des Wettbewerbs unter den Händlern offizieller und informeller Natur und innerhalb dieser zwei Kategorien von Händlern keine unterschiedlichen Annahmen getroffen

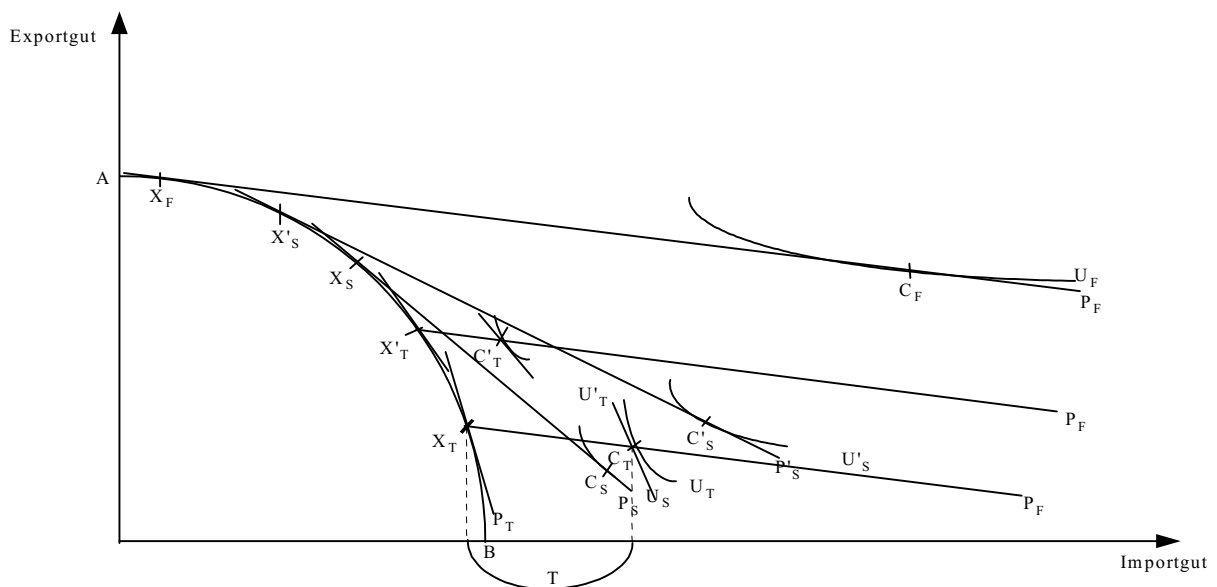
²⁷⁶ J. Bhagwati, B. Hansen: „A theoretical Analysis of smuggling“, in Quarterly Journal of Economics, vol. 87, 1973, S. 172-187.

²⁷⁷ Siehe beispielhaft J.-P. Azam: „Informal Integration through parallel markets for goods and foreign exchange“, in: The long-term perspective study of sub-saharan Africa/The World Bank, vol. 4, Washington D. C. 1990, S. 49, und insbesondere die Studie über Ghana: E. May: „Exchange controls and parallel market economies in sub-saharan Africa, Focus on Ghana“ in: World Bank Staff Working Papers No 711, Washington 1985.

²⁷⁸ Umgehungsstrategien bedeuten in diesem Zusammenhang, die Umgehung von jeder Art staatlicher Besteuerung oder Verzollung der Handelswaren.

werden²⁷⁹. In bezug auf die Kostenfrage²⁸⁰, die bei Bhagwati/Hansen²⁸¹ auch eine Rolle spielt, sollen zur Vereinfachung im Zeitablauf konstante Kosten angenommen werden.

Die in der Graphik 6.5. charakterisierte Situation betrifft die Punkte X_F und X_T auf der Transformationskurve, die zum einen die Freihandelsituation (X_F) darstellen, zum anderen die Situation bei Annahme eines Zolltarifs T (X_T). X_F ist das bei Freihandel optimal erreichbare Produktionsniveau auf der Transformationskurve.



Graphik 6.5.: Fall 1: das Modell von Bhagwati-Hansen²⁸²

Die Tangente in diesem Punkt kennzeichnet das Freihandelspreisverhältnis P_F , und in C_F tangiert die Indifferenzkurve U_F diese Preisgerade und determiniert dort das Konsumniveau. X_T gibt das Produktionsniveau bei Annahme des Einfuhrzollsatzes T wieder. Das

²⁷⁹ Dies weil aus der empirischen Diskussion in 6.1. klar geworden ist, daß die Waren und Dienstleistungen, um die es bei diesem Handel geht, mehrmals bei einer grenzüberschreitenden Transaktion den Charakter ändern können, indem sie von formell zu informell und umgekehrt wechseln. Das ursprüngliche Modell von Bhagwati/Hansen unterscheidet noch die Situation des vollkommenen Wettbewerbs unter Schmugglern und deren Monopolstellung.

²⁸⁰ Die Kostenfrage betrifft die Kosten der Produktion oder des Handels, deren Verlauf im Vergleich zur Menge an produzierten/gehandelten Gütern als konstant angesehen wird (Fall der konstanten Skalenerträge).

²⁸¹ Siehe J. Bhagwati; B. Hansen: a. a. O., S. 172 ff.

²⁸² Quelle: Bhagwati J., Hansen B.: „A theoretical Analysis of smuggling“, in: Quarterly Journal of Economics, vol. 87, 1973, S. 176.

Binnenpreisverhältnis steigt auf P_T . Da es sich um den Fall eines kleinen Landes handelt, bleibt weiterhin P_F für den Handel relevant (price-taker). In C_T , dem Konsumniveau bei Anwendung des Tarifs, tangiert die Preisgerade P_T auf der aus X_T ausgehenden Parallele zu P_F eine neue Indifferenzkurve U_T . Diese markiert das optimale Wohlfahrtsniveau bei Tarifierung.

Nehmen wir nun an, daß im Handel dieser beiden Güter zueinander Schmuggel stattfindet, d. h. nicht mehr das durch den Tarif festgelegte Binnenpreisverhältnis P_T gilt, sondern ein anderes niedrigeres Preisverhältnis P_S ²⁸³, das deswegen niedriger ist, weil in Analogie zur realen Situation, angenommen werden kann, daß die Kosten des Schmuggels (Korruption der Zöllner, Transaktionskosten, Sicherheitsabgaben...) in ihrer Gesamtheit niedriger liegen als die vergleichbaren Kosten des legalen Handels mit Zahlung der offiziellen Zolltarife²⁸⁴. In der von Bhagwati/Hansen²⁸⁵ angenommenen Situation kann der Schmuggelhändler die Importware zwar zum Welt-(Freihandels-)preisverhältnis P_F kaufen, muß aber einige Kosten der Beschaffung und des Absatzes in Kauf nehmen. Daher ist P_S steiler als P_F und flacher als P_T . Die Preisgerade P_S tangiert in C_S eine neue Indifferenzkurve U_S und determiniert so das Konsumniveau bei Schmuggel. Die Schlußfolgerung der beiden oben angesprochenen Autoren für diese Situation war, daß das Wohlfahrtsniveau bei Schmuggel niedriger liegt als bei legalem Handel, $U_S < U_T$. Dies ergibt sich aus der Tatsache, daß der Schmuggelhandel aufgrund geringerer Kosten den legalen Handel völlig verdrängen und das Wohlfahrtsniveau reduzieren würde. Bei legalem Handel trägt die Verteilung der Zolleinnahmen des Staates an die Konsumenten noch zur Wohlfahrtserhöhung bei, während dies beim Schmuggelhandel unterbleibt. BHAGWATI / HANSEN weisen noch auf die Möglichkeit einer Grenzlösung hin, in der Schmuggel und legaler Handel trotz dieser Situation koexistieren²⁸⁶. Differenziert man den in der Graphik 6.5. dargelegten Fall ein wenig und nimmt beispielsweise geringere Kosten für die Schmuggelaktivität an²⁸⁷, so nähert sich auf der Transformationskurve der Schmuggelpreis P_S bzw. das Produktionsniveau bei Schmuggel X_S dem Freihandelsniveau

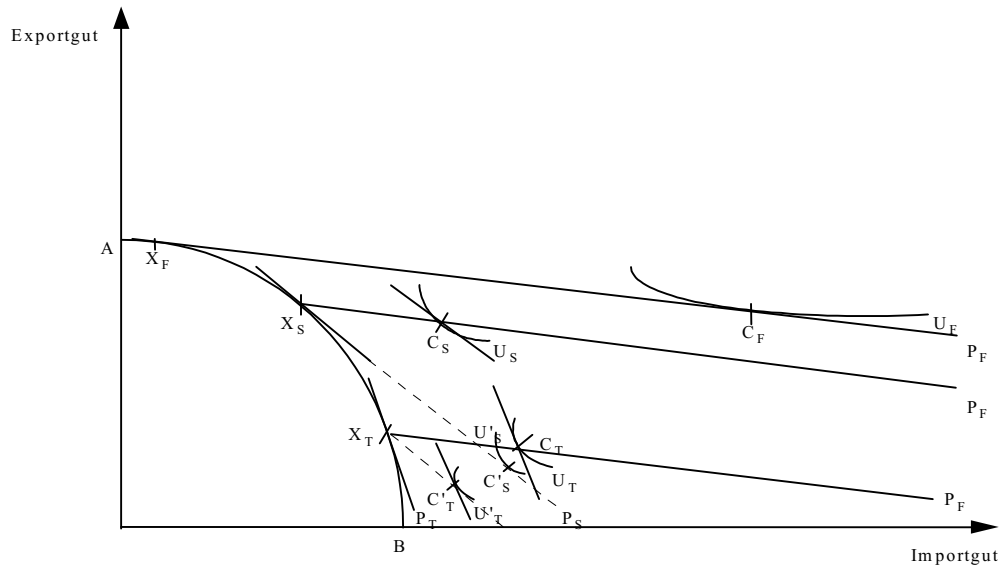
²⁸³ Die Tangente P_S in X_S ist flacher als P_T .

²⁸⁴ Der Anreiz zu Schmuggeln wäre ansonsten nicht gegeben und dieser Schmuggelhandel würde zum Erliegen kommen.

²⁸⁵ Siehe J. Bhagwati, B. Hansen: a. a. O., S. 175 ff.

²⁸⁶ Die Autoren weisen daraufhin, daß diese Koexistenz von Schmuggel und legalem Handel sogar wahrscheinlicher ist, als das Verdrängungsszenario. Siehe J. Bhagwati, B. Hansen: a. a. O., S. 178.

(X_F bei P_F). Die Konsequenz daraus ist bei einem angenommenen Produktionsniveau X'_S bei P'_S und den gleichen Voraussetzungen des Bhagwati/Hansen-Modells nun, daß $U'_S > U_T$, d. h. die Situation bei Schmuggelproduktion X'_S und Konsum C'_S ein höheres Wohlfahrtsniveau ergibt als bei legalem Handel.



Grafik 6.6.: Fall 2: a) Eintrittsbarrieren in den Schmuggelmarkt b) gleiche Zusatzkosten für Schmuggel wie für legalen Handel²⁸⁸

Es hängt also anscheinend davon ab, inwiefern die Kosten für die Schmuggelaktivität niedrig gehalten werden können, damit bei einem Binnenpreisverhältnis, das dem Freihandelspreisverhältnis entspricht, das Wohlfahrtsniveau bei Schmuggelaktivität höher ist, als das vergleichbare Wohlfahrtsniveau der legalen Handelssituation²⁸⁹.

Der folgende Fall stellt in der Grafik 6.6. die von einem Aufsatz jüngeren Datums charakterisierte Abwandlung des ursprünglichen Modells dar, die sich mit der spezifischen

²⁸⁷ Entscheidende Faktoren hierfür wären relativ gut eingespielte Netzwerke, geringe Staatskontrollen und eine breite Beteiligung am Schmuggelhandel bei vollkommenem Wettbewerb auf diesem Markt.

²⁸⁸ Quelle: v. Deardorff A., Stolper W. F.: „Effects of smuggling under african conditions: a factual, institutional and analytic discussion“, in: Weltwirtschaftliches Archiv, vol. 126, 1990, S. 119 f.

²⁸⁹ Interessant ist in diesem Zusammenhang festzustellen, daß, wenn das Zolltarifniveau vom Staat in gleichem Maße gesenkt wird, wie die Kosten für Schmuggelhändler sinken, das Wohlfahrtsniveau der neuen Situation in X'_T mit U'_T auch steigt. Der legale Handel befindet sich dann im Wettbewerb mit dem illegalen Handel und dies zugunsten des Wohlfahrtsniveaus.

afrikanischen Situation befaßt und die Schmuggelaktivität günstiger bewertet als Bhagwati/Hansen²⁹⁰. Realistischer als im Ausgangsfall ist es, unter den Bedingungen des westafrikanischen Handels davon auszugehen, daß entweder zwischen den Schmuggelhändlern unvollkommener Wettbewerb herrscht²⁹¹ oder, was bei der Betrachtung der in 6.1. gemachten Beobachtungen intuitiv näherliegen würde, daß die Kosten, die mit dem Schmuggelhandel einhergehen, nicht nur diesen betreffen, sondern in gleichem Maße auch den dem Zolltarif unterliegenden legalen Handel²⁹².

- a) In der Situation des unvollkommenen Wettbewerbs auf dem Schmuggelmarkt wirken die Eintrittsbarrieren dergestalt, daß sich nicht der Preis P_F als Ergebnis des Wettbewerbs ergibt, sondern aus dem Produktionsniveau in X_S können die mit Marktmacht ausgestatteten Händler den Preis P_S durchsetzen, der entlang der Freihandelsgeraden P_F das inländische Konsumniveau C_S determiniert als den Tangentialpunkt von P_S mit einer Indifferenzkurve U_S . Diese Situation wirkt so, als wären die oligopolitischen Händler in der Lage, eine Art Zoll in Höhe von $X_S C_S$ zu erheben, den sie als Prämie einstecken dürften²⁹³. Der direkte Vergleich mit der legalen Handelssituation ergibt, daß $U_S > U_T$.
- b) Durch die extreme Bürokratisierung und Korruptionsanfälligkeit der Verwaltungen in Westafrika kann davon ausgegangen werden, daß sowohl legaler Handel als auch Schmuggelhandel annähernd den gleichen Kosten ausgesetzt sind. In einer derartigen Situation ergibt sich der direkte Vergleich zwischen den durch U'_T und U'_S charakterisierten Wohlfahrtsniveaus. Ungleich der Situation im Fall 1 wird zur Ermittlung des Konsumniveaus C'_T nicht mehr der Freihandelspreis P_F zugrunde gelegt, sondern der höhere (die Marktkosten beinhaltende) Preis des Schmuggelhandels P_S . Aus den gleichen Gründen wie im ersten Fall, aber diesmal entlang der Parallelen zu P_S , determiniert der Tangentialpunkt C'_T an der Indifferenzkurve U'_T das Konsumniveau des legalen Handels. Die entsprechenden Parameter des Schmuggelhandels sind P_S , C'_S und U'_S . Auch in

²⁹⁰ Vgl. A. V. Deardorff, W. F. Stolper: „Effects of smuggling under african conditions: a factual, institutional and analytic discussion“, in: Weltwirtschaftliches Archiv, vol. 126, 1990, S. 116-141.

²⁹¹ Die hier übernommene Annahme ist die, daß es Eintrittsbarrieren auf dem Markt gibt. Bhagwati/Hansen hatten schon den Fall des Monopols auf dem Schmuggelmarkt untersucht.

²⁹² Diese Kosten, die im wesentlichen Transaktionskosten sind betreffen die Infrastruktur und den Verwaltungsaufwand an den Grenzen. Transportwege und Kommunikationsinfrastrukturen werden gleichermaßen von Schmuggel wie vom legalen Handel benutzt, so daß diese Annahme plausibel ist.

²⁹³ Auf einigen Märkten des Schmuggelhandels, der von einigen wenigen Familien beherrscht wird, scheint dies der Realität zu entsprechen.

diesem Fall ergibt sich $U'_S > U'_T$, also ein wohlfahrtssteigerndes Ergebnis im Vergleich zur Situation ohne Schmuggel.

Diese Fälle, die von DEARDORFF und STOLPER als für die afrikanische Situation spezifisch identifiziert wurden, stellen eine Annäherung an die Gegebenheiten Westafrikas dar. In einzelnen Ländern werden bedeutende Händler ihre Marktmacht insofern ausüben können, als das sie wie im Fall a) aufgezeigt, einen an das Freihandelspreisverhältnis angenähertes Binnenpreisverhältnis P_S durchsetzen und somit eine Situation erreicht wird, in der das Wohlfahrtsniveau bei Schmuggel höher liegt als bei legalem Handel. Dies wäre für die Situation in den klassischen Transitschmuggelländern und kleineren Küstenländern der Region, wie Benin, Togo und Gambia charakteristisch. Der direkte Vergleich sagt jedoch nichts darüber aus, wem letztendlich dieses höhere Wohlfahrtsniveau außer den direkt Betroffenen, nämlich den Akteuren des Schmuggels zugute kommt. Bei geringem Korruptionsgrad kann davon ausgegangen werden, daß die Zolleinnahmen breiteren Bevölkerungsschichten zugute kommen, als wenn ein Großhändler durch Schmuggel eine Prämie erhält (Verteilungsproblematik). In den meisten anderen Ländern ist es so, daß hohe Kosten in der Abwicklung des legalen Handels und eine höhere Anzahl an Schmuggelhändlern (Gelegenheitsschmuggler und Informelle) die Situation gleicher oder annähernd gleicher Kosten entstehen lassen. Diese Abwandlung des Bhagwati/Hansen-Modells ist von daher eine gute Basis für die theoretische Darstellung der westafrikanischen Situation.

Im Folgenden wird in einer Partialanalyse ausschließlich der Exportmarkt zweier Länder mit den Auswirkungen der Reexporte eingeschmuggelter Waren auf das Preisniveau betrachtet. Die folgende Grafik 6.7. erläutert die in Westafrika noch immer anzutreffende Situation, die durch die zentralen Einkaufsinstitutionen²⁹⁴ geschaffen wird, nämlich der Fall, der durch Schmuggelaktivitäten existierenden zwei Preise für das gleiche Gut²⁹⁵. Dieses Modell soll, ergänzend zu den erwähnten schmuggeltheoretischen Ausführungen, diesen Spezialfall

²⁹⁴ Dies sind die „caisses de stabilisation“ in den frankophonen Ländern, „marketing boards“ in den anglophonen Ländern, die damit betraut sind, die Landesproduktion an bestimmten devisenträchtigen Agrarerzeugnissen aufzukaufen und die ausschließlich dazu berechtigt sind, diese Produktion international zu vermarkten. Diese Institutionen sind zum Zankapfel zwischen den Regierungen und der Geberinstitutionen IWF und Weltbank geworden. Siehe dazu den Artikel in der Anlage 1.

²⁹⁵ Vgl. M. M. Pitt: „Smuggling and price disparity“, in : Journal of International Economics, vol. 11, 1981, S. 454 ff.

untersuchen helfen²⁹⁶. Zum einen gibt es den staatlich festgelegten oder zumindest indizierten Preis für den Ankauf des Exportgutes bei den Produzenten und zum anderen den Preis, der von Händlern für einen Teil der Produktion geboten wird, der außer Landes geschmuggelt wird, um in den benachbarten Ländern verkauft zu werden²⁹⁷. Der Anreiz, zumindest einen Teil seiner Produktion zu exportieren, wird zunächst von folgender Grafik 6.7. wiedergegeben. Sie liefert die Begründung für den häufig anzutreffenden Fall der Reexporte²⁹⁸. Zwischen Land 1 und Land 2 besteht eine Netto-Differenz S bezüglich des den Produzenten des gleichen Exportgutes gebotenen Preises²⁹⁹. Die Schmuggelhändler haben somit nach Berücksichtigung aller Kosten auch der eventuellen Penaltitäten, Strafzölle und einzuberechnender Prämien immer noch den Anreiz, Gewinne im Land 2 realisieren zu können, in dem für das Exportgut mehr bezahlt wird. Ein Teil der Produktion aus Land 1 wird in das Land 2 geschmuggelt und dort als nationale Produktion an die zentrale Verkaufsstelle abgegeben gegen den höheren Einkaufspreis P_2 , der durch die Nachfragekurve nach diesem Gut D_2 dargestellt wird³⁰⁰. Dies bedeutet, daß im Land 1 das Angebot charakterisiert durch die Angebotskurve S_1 sinkt und im Land 2 genau im gleichen Maße das Umgekehrte passiert. Diese neue Situation würde im Vergleich zur Ausgangssituation, wenn es eine Reaktion des Marktes gäbe, dazu führen, daß der Preis für das Exportgut im Land 1 steigt und im Land 2 sinkt, aufgrund der jeweiligen Angebotsveränderungen. Diese Betrachtung betrifft den Preis, der im Inland auf der ersten Stufe der Vermarktungskette gezahlt wird und berührt in keiner Weise den für das Gut gezahlten Weltmarktpreis P_w . Da der Markt auf der Nachfrageseite

²⁹⁶ Da die meisten Länder Westafrikas nach wie vor den Hauptteil ihrer Exporterlöse aus der Vermarktung von zwei bis drei Rohstoffen erzielen, manchmal nur aus einem wie im Fall Nigerias mit dem Erdöl, soll angenommen werden, daß es sich um eines dieser wichtigen Exportgüter handelt.

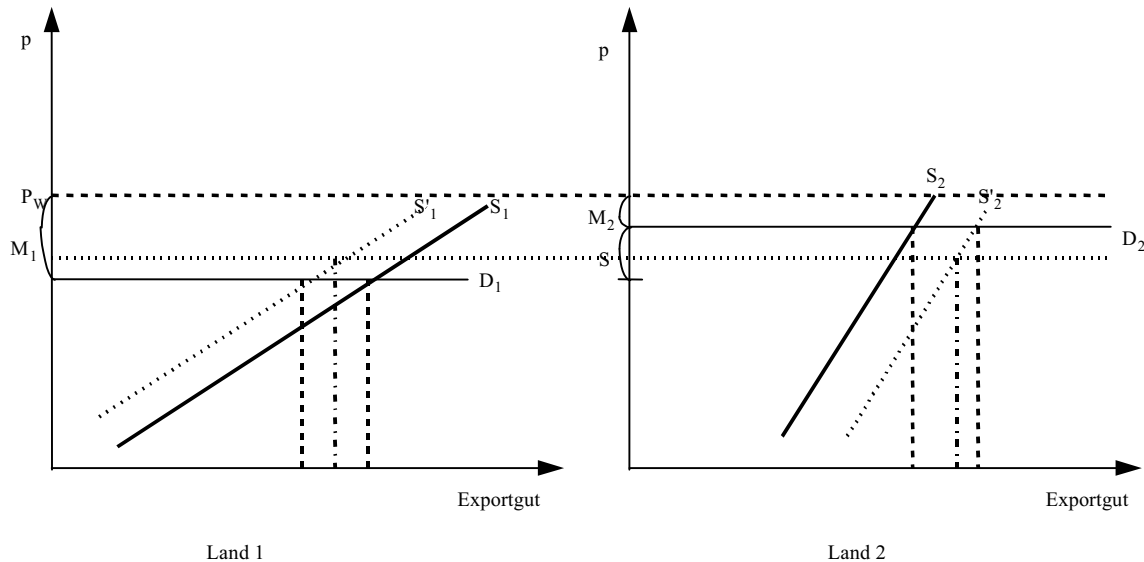
²⁹⁷ Dieser Umstand rührt daher, daß sich aufgrund von Preisunterschieden zwischen den staatlichen Verkaufsinstitutionen, Unterschieden in der Gestaltung und Komplexität des Verkaufsweges und nicht zuletzt Wechselkursschwankungen, falls der Schmuggel zwei Länder mit unabhängigen Währungen betrifft, Gelegenheiten für die Produzenten und für spezialisierte Händler ergeben können, die einen Verkauf in das benachbarte Ausland günstiger erscheinen lassen.

²⁹⁸ Diese Reexporte werden auch Transitexporte genannt, weil sie nur zu dem Zweck eingeführt werden, wieder reexportiert zu werden und sich von vornherein nur im Transitaufenthalt in dem vermeintlich importierenden Land (Land 2 in der Grafik 6.7) befinden.

²⁹⁹ Diese Netto-Differenz bezeichnet hierbei den Preisunterschied, der nach Berücksichtigung aller Wechselkursaufschläge, Transportkosten und sonstigen Transaktionskosten verbleibt zwischen einer Einheit des Exportgutes, die in Land 1 produziert und verkauft wird und der gleichen Einheit, die nach Land 2 exportiert wird, um dort verkauft zu werden.

³⁰⁰ Wie oben schon erläutert, stellt in der reinen Exportwirtschaft die nationale Konsumtion einen verschwindend geringen Anteil der gesamten Produktion, die für den Export bestimmt ist, dar.

durch die staatliche Vermarktungsinstitution dargestellt wird, die eine Preisfixierung nach zum großen Teil außermärklichen Kriterien vornimmt und gleichzeitig eher schlecht denn



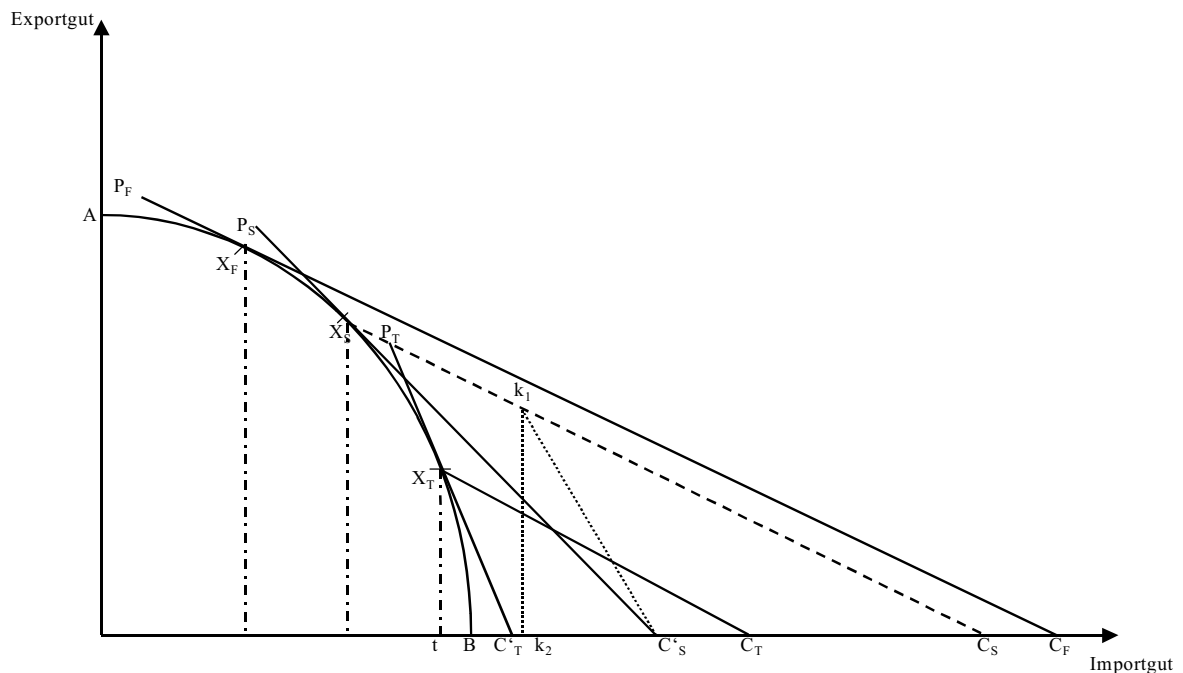
Grafik 6.7.: Der Fall der Transitexporte³⁰¹

recht versucht, die Märkte von Land 1 und von Land 2 segmentiert zu belassen, wird es in der Regel eine solche Reaktion des Marktes nicht geben.

Eine gewisse Preisdifferenz wird weiterhin bestehen und einen Anlaß für jede Art von Schmuggel darstellen.

Wird die Problematik aus der Sicht der Wohlfahrtseffekte betrachtet, so hätten wir die gleiche Grafik des Bhagwati/Hansen-Modells im nun zu erläuternden Fall 3 der Grafik 6.8. Die Betrachtung beschränkt sich dabei auf das Land 1. Der einzige Unterschied dient der Bequemlichkeit der Darstellung und besteht darin, daß es um Ecklösungen geht, d. h. auf der Abszisse ist direkt abzulesen, wieviele Einheiten des Importgutes für eine zu einem bestimmten Preis verkaufte Einheit des Exportgutes bezogen werden (In der Grafik dargestellt werden verschiedene Tausch-(Preis-)verhältnisse zwischen Import- und Exportgut). Die Annahme dabei ist, daß die Produktion des Exportgutes vollständig exportiert wird. Wie in den vorangegangenen Fällen 1 und 2, stellt X_F die Produktion beim Freihandelspreisverhältnis P_F dar, X_T diejenige bei Verkauf zum staatlich festgelegten Preis P_T und X_S die Situation bei Schmuggel eines Teiles der Produktion außer Landes. Dieser

Anteil der Exportgutproduktion der außer Landes geschmuggelt wird, wird als nationale Produktion eines anderen Landes deklariert und von der dortigen Vermarktungsinstitution als solche oder direkt auf den Weltmarkt verkauft. Diese Situation des gleichzeitigen Bestehens eines staatlich festgelegten Preises und eines höheren Schmuggelpreises kann nur fortbestehen, wenn ein Teil der produzierten Menge des Exportgutes zu dem höheren Schmuggelpreis im Ausland abgesetzt werden kann, weil die Vermarktungsinstitution des Nachbarlandes durch höhere Ankaufpreise den Schmugglern Anreize gibt³⁰².



Grafik 6.8.: Fall 3: Zwei Preise auf dem Exportmarkt³⁰³

Es wird analog zum oben behandelten Basismodell davon ausgegangen, daß X_S durch das Preisverhältnis bei Schmuggel P_S determiniert wird, das kostenbedingt zwischen P_F und P_T liegt³⁰⁴. C_F stellt den höchstmöglichen Konsum des Importgutes bei der auf der

³⁰¹ Quelle: eigene Darstellung

³⁰² Die gleichzeitige Anwendung des legalen Preises und des Schmuggelpreises für das Exportgut resultiert aus der unvollkommenen Anwendung von Exportkontrollen für dieses Gut durch die staatliche Vermarktungsinstitution.

³⁰³ Quelle: v. Deardorff A., Stolper W. F.: „Effects of smuggling under african conditions: a factual, institutional and analytic discussion“, in: Weltwirtschaftliches Archiv, vol. 126, 1990, S. 122 f.

³⁰⁴ Das Preisverhältnis für den geschmuggelten Teil der Exportgutproduktion liegt über dem legalen Preis, da die Vermarktungsinstitution des Nachbarlandes zu einem höheren Preis ankauft, wodurch der Anreiz für den

Transformationskurve AB liegenden Produktionslösung X_F und Freihandelspreis P_F dar. C_F determiniert gleichzeitig die maximale Wohlfahrt, gemessen in Importguteinheiten. Für die Produzenten, die zum staatlich festgelegten Preis verkaufen, und für die gesamte Volkswirtschaft des Landes ergibt sich, falls Schmuggel ausgeschlossen wird, das Konsumniveau C_T . Die Vermarktungsinstitution kauft dabei die Menge tX_T an Exportgut zum Preis P_T . Die Produzenten erhalten für diese Menge, in Einheiten des Importgutes ausgedrückt, tC'_T . Die Vermarktungsinstitution verkauft die Inlandsproduktion auf dem Weltmarkt zu P_F und erhält dafür tC_T . $C'_T C_T$ stellt den Gewinn der Institution auf dem Weltmarkt dar und ist insofern nichts anderes als ein Zoll auf das Exportgut. Wenn ein Teil der Exportgutproduktion aus den bereits erläuterten Gründen ins Ausland geschmuggelt wird, so ergibt sich für diese Situation das Konsumniveau C_S und für die aus dem Verkauf zum legalen Preis und dem Schmuggelgeschäft insgesamt verkaufte Menge $k_1 k_2$ ³⁰⁵, der von der zentralen Vermarktungsinstitution in Einheiten des Importgutes gezahlten Preis $k_2 C'_S$ für den Verkauf zu $k_2 C_S$. $C'_S C_S$ ist dabei der Gewinn der Vermarktungsinstitution in dem Fall, in dem durchschnittlich zwei Preise herrschen. Es kann festgestellt werden, daß sich das Wohlfahrtsniveau (bei C_S) im Vergleich zur Situation ohne Schmuggel (bei C_T) erhöht hat. Es bleibt jedoch zu bemerken, daß aus der graphischen Lösung die Aussage eines größeren Gewinns (Vergleich $C'_T C_T$ mit $C'_S C_S$) der Vermarktungsinstitution bei gestiegenem Konsum der Volkswirtschaft (C_S im Vergleich zu C_T) nicht gemacht werden kann wie Deardorff und Stolper³⁰⁶ behaupten. Es bleibt eine Unbestimmtheit bzgl. des in Einheiten des Importgutes bewerteten Verkaufspreises des Exportgutes bzw. bezüglich der dort gemachten Folgerung eines gestiegenen Gewinns der Vermarktungsinstitution, zumal es nicht schlüssig erscheint, von einer gestiegenen Vermarktungsmenge als Ergebnis auszugehen, wenn vorher die Annahme getroffen wurde, daß ein Teil der Inlandsproduktion außer Landes geschmuggelt wird.

Schmuggel gegeben ist. Das heimische Preisverhältnis bei Schmuggel ist also im wesentlichen vom Ankaufspreis der Vermarktungsinstitution des Nachbarlandes abhängig. Dies führt bei Berücksichtigung des legalen Preises und des Schmuggelpreises zur Herausbildung eines gewogenen Durchschnittspreisverhältnisses P_S , das die Produktion in X_S bestimmt.

³⁰⁵ Diese Menge wird mit der aus C'_S ausgehenden, die Parallele von P_F aus X_S schneidenden Konstruktionslinie durch Abtragen dieses Schnittpunktes auf die Abszisse ermittelt.

³⁰⁶ A. v. Deardorff, F.W. Stolper: a. a. O., S. 123f.

Zusammenfassend bleibt festzustellen, daß die theoretische Analyse des Schmuggelphänomens im Rahmen des Modells von Bhagwati/Hansen und mit den gemachten Annahmen bzgl. der Kosten- und der Wettbewerbssituation die empirischen Umstände bestätigt und dem Schmuggelhandel im Vergleich zum legalen Handel westafrikanischer Ausprägung einen Wohlfahrtsvorteil bescheinigt. Dieses spezielle Ergebnis mag zunächst erstaunlich sein, stellt jedoch die Bedingungen der Handels- und Wirtschaftspolitik und die damit verbundenen Verzerrungen sowie die sozio-anthropologische Sonderstellung der Region in den Vordergrund.

Im nächsten Abschnitt wird diese Tatsache modelltheoretisch in Zusammenhang mit dem Integrationsgedanken gebracht, so daß eine Bewertung auf regionaler Ebene möglich ist.

6.5. Bedeutung der informellen Aktivitäten für den Integrationsprozeß

Die Meinungen bzgl. der außenwirtschaftlichen Wohlfahrtswirkungen der informellen Aktivitäten, die in den vorangegangenen Abschnitten Gegenstand der Darstellung waren, gehen recht weit auseinander. Von offizieller Seite und auch von seiten der Wissenschaft wird oft postuliert, daß dieser Teil der wirtschaftlichen Aktivität der Länder der Dritten Welt zu bekämpfen sei. Oft wird die Existenz der informellen Aktivitäten nur akzeptiert, weil sie den ärmsten Teilen der Bevölkerung und denen, die von der Verteilung des formell erlangten Volkseinkommens ausgeschlossen sind, eine Möglichkeit bieten, sich selbständig durchzuschlagen. Sie haben insofern für die Regierenden eine Alibifunktion und regulieren die sonst explosiven sozialen Ungleichheiten. Von einer anderen Fraktion werden sie oft idealisiert, und man erwartet von der Entwicklung in diesem Bereich die Lösung für die vielfältigsten Probleme der Entwicklungsländer. Insbesondere ist dies die Position von vielen NGOs und einige wissenschaftliche Arbeiten heben dies ebenfalls hervor³⁰⁷. Wie so oft liegt der tatsächliche Beitrag dieses Sektors, um nicht zu sagen die Wahrheit, wahrscheinlich in der Mitte.

Nachdem der vorangegangene Abschnitt eine Darstellung der wohlfahrtstheoretischen Aspekte der verschiedentlichen Schmuggelaktivitäten zum Ziel hatte, soll nun eine Verbindung zur Problematik der wirtschaftlichen Integration geschaffen werden, um die

³⁰⁷ Vgl. die Diskussion zur Abgrenzung des informellen Sektors unter 6.1.

Auswirkungen dieser Schmuggelaktivitäten auf den Integrationsprozeß zu analysieren. Im Anschluß soll auch auf die Wachstumsproblematik eingegangen werden.

Die Aktivitäten der Händler des informellen Bereichs finden bezogen auf die Systematik der Grafik 2.1. im Vorpräferenzzonenbereich statt, d.h. daß informelle Aktivitäten der transnationalen Netzwerke die Integration des regionweiten Handels ohne explizite Absicht der nachhaltigen Marktintegration voranbringen. Diese informellen Aktivitäten betreffen sowohl Exportgüter (Fall der Vermarktungsinstitutionen, die zu Preisverzerrungen führen, siehe Grafik 6.8.) als auch Importgüter (Verzerrungen werden durch die Zollltarife hervorgerufen siehe Grafik 6.6.). Der Handel beider Arten von Gütern trägt gleichermaßen zur Integration der Märkte bei. Die Nachhaltigkeit dieser Veränderungen der regionalen Marktstruktur dürfte jedoch gering sein, da die Verzerrungen im Bereich der wirtschaftlichen Begründung informeller Aktivitäten zeitlich begrenzt und Fluktuationen unterworfen sind³⁰⁸. Die hohe Flexibilität und Anpassungsfähigkeit der informellen Aktivitäten, die in den vorangegangenen Abschnitten dargestellt wurde, weist jedoch auf eine stetige Weiterentwicklung der transnationalen Handelsnetzwerke hin. Wie die Ausführungen im Abschnitt 6.5. gezeigt haben wird dieser Prozeß nicht zwangsläufig von einer Wohlfahrtsreduzierung begleitet, sondern möglicherweise ist der Schmuggelhandel sogar wohlfahrtssteigernd.

Diese Schlußfolgerung kann jedoch nur solange gelten, wie repressive Maßnahmen des Staates gegen die Schmuggler oder auf der anderen Seite Handelserleichterungen für den legalen Handel nicht das Kostenverhältnis zwischen Schmuggelhandel und legalem Handel umkehren. Bei entsprechend repressiven Vorgehen des Staates gegen Schmuggler (schärfere Kontrollen, Haftstrafen, Grenzüberwachung) steigen die Transaktionskosten der Schmuggler an. Wenn auf der anderen Seite die Transaktionskosten des legalen Handels sinken, wird Schmuggelhandel im Verhältnis zum legalen Handel unrentabel.

Die im folgenden darzustellende Situation des Schmuggelhandels in Verbindung mit der unter 3.3. schon angesprochenen Wachstumsproblematik enthüllt vor dem Hintergrund der bisher gewonnenen positiven Auswirkungen der informellen Aktivitäten auf die regionalen Integrationsprozesse die weniger förderlichen Aspekte, die von diesem Bereich ausgehen.

³⁰⁸ Siehe die ökonomische Begründung für informelle Aktivitäten unter Punkt 6.3 (insbesondere Unterpunkt 2).

Der Abschnitt 3.3. ist bereits ausführlich auf die Notwendigkeit des schnellen wirtschaftlichen Wachstums für die Integrationspartner in den Entwicklungsländern eingegangen, wobei die Suche nach den dynamischen Integrationsgewinnen, die über die traditionellen statischen Effekte der Handelsschaffung und Handelsablenkung hinausgehen, im Vordergrund der Debatte stand. Im folgenden wird dieser Aspekt der Integration berücksichtigt. Die Grafik 6.9., die zweigeteilt ist, stellt die Situation einer sich im Wachstum befindenden Volkswirtschaft dar, die durch das Inland repräsentiert wird. Das Ausland ist demzufolge ein anderes Land der Region, das mit dem Inland sowohl legalen als auch Schmuggelhandel betreibt³⁰⁹. Zur Identifizierung mit der regionalen Situation Westafrikas im Weltmaßstab wird, wie bisher, der Fall des kleinen Landes für die Region angenommen. Dieser Umstand ist für die in Grafik 6.9. zu ziehenden Schlüsse jedoch im Verhältnis des Inlandes zum Ausland kaum von Belang (insbesondere in Bezug auf die Veränderungen der terms of trade), da inländische und ausländische Volkswirtschaft im Rahmen der betrachteten regionalen Integration vergleichbar sind. Im Fall 1 verschiebt sich aufgrund des Wirtschaftswachstums die Transformationskurve AB des Inlandes nach außen hin zur Position AC, wobei ein exportorientiertes Wachstum angenommen wird³¹⁰. Auf dem intraregionalen Markt gab es in der ursprünglichen Situation ein Gleichgewicht zwischen den Tauschkurven T_{I0} und T_{A0} bei dem Preisverhältnis P_{V0} . Das Wirtschaftswachstum verschiebt die inländische Tauschkurve in die Position T_{I1} mit der für exportorientiertes Wachstum typischen Folge, daß sich die intraregionalen terms of trade für das Inland im Vergleich zum Ausland verschlechtern ($P_{V0} \rightarrow P_{V1}$).

Überwiegt der Terms of trade-Effekt über den Wachstumseffekt, verschärft sich die Situation, und es tritt der Fall des klassischen Verelendungswachstums ein, der nur für das Ausland

³⁰⁹ Ausgehend von den bisher behandelten Fällen kann beispielsweise davon ausgegangen werden, daß auf dem Exportgütermarkt ein Rohstoff sowohl legal als auch durch Schmuggel ausgeführt wird (siehe Grafik 6.8), während gleichzeitig auf dem Importgütermarkt Maschinenteile sowohl legal im Inland hergestellt werden als auch durch Schmuggel eingeführt werden. Der Anreiz für Schmuggel im Importgüterbereich trotz der bereits bestehenden Inlandsproduktion im formellen Bereich resultiert insbesondere aus Kostenvorteilen gegenüber dieser meist monopolistisch ausgerichteten Inlandsproduktion. Durch bestehende Unterschiede in der Anwendung von Grenzkontrollen kommt es bezüglich solcher Importe analog zu den Transitexporten auf dem Exportgütermarkt zu Transitimporten über das Nachbarland, die jedoch ihren Ursprung in kostengünstig-produzierenden Drittländern (insbesondere in Asien) haben.

³¹⁰ Dies dürfte mit den realen Gegebenheiten übereinstimmen, da die den Entwicklungsländern seit Beginn der achtziger Jahre von den Bretton Woods Organisationen empfohlenen und implementierten Strukturanpassungspläne exportorientiertes Wachstum als Ziel der besseren Eingliederung in die Weltwirtschaft beinhalten.

Vorteile bringt (Verbesserung der terms of trade und Wohlfahrtsgewinne aus der Sicht des Auslands).

In dieser Situation berücksichtigen wir den inoffiziellen Handel der informellen Aktivitäten, der durch verstärkte außerregionale Importe, die durch das Ausland ins Inland geschmuggelt werden (Vgl. die Fallstudie zu Benin im Abschnitt 6.2.), dazu führt, daß das einseitig exportorientierte Wachstum kompensiert wird³¹¹. Im Fall 1 führt der Überhang der Schmuggelaktivität im Importgüterbereich zu einer Stabilisierung und möglicherweise Aufhebung der intraregionalen Terms of trade-Verluste. Die Transformationskurve verschiebt sich von AC zu CD und die Tauschkurve von T_{II} zu T'_{II} , d.h. in die Richtung des ursprünglichen Gleichgewichtes, weil durch den informellen Bereich, der einen wesentlichen Teil der Wirtschaft ausmacht, Wachstumseffekte durch eine erhöhte Kapitalisierung und damit einhergehenden technologischen Effekten in diesem Bereich auftreten³¹². Die intraregionalen terms of trade sind im Vergleich zur Zwischensituation wieder gestiegen ($P_{VI} \rightarrow P'_{VI}$). Der informelle Sektor stabilisiert das Wachstum der Volkswirtschaft und begünstigt damit indirekt über die induzierte Diversifizierung zu Aktivitäten des verarbeitenden Sektors die positiven Integrationseffekte des Aufbaus einer produktiven Basis. Erfolgreiche Unternehmer des informellen Sektors können durch Handelsaktivitäten einen Akkumulationsprozeß induzieren, der nach einer bestimmten Zeit eine Diversifizierung in kapitalintensivere Aktivitäten notwendig und möglich macht. Da die ehemals informellen Händler im Bereich der Importgüter eine erfolgreiche Substitutionsstrategie (Substitution des legalen Handels) verfolgen und auch erreichen, werden ihre ersten Investitionen im produktiven Sektor darauf abzielen, die vormals importierten Güter im Inland zu produzieren oder zumindest zu veredeln (je nach Fertigungserfordernissen und Fertigungstiefe des Endproduktes), weil sie mit dieser Strategie eine Vergrößerung ihrer Gewinnmarge erreichen

³¹¹ Sind die Schmuggelaktivitäten ohnehin vorhanden, so kommt es auf den Nettoeffekt dieser Aktivitäten an. Die Plausibilität einer verstärkten Hinwendung der Schmuggelaktivitäten zum Importgüterbereich wird durch den Umstand erzeugt, daß das ursprüngliche Wachstum durch Exportförderung eine kaufkräftige Nachfrage nach typischen Importgütern erzeugt. Diese kann dann durch die informellen Aktivitäten befriedigt werden.

³¹² Auch im informellen Bereich werden die Akteure bestrebt sein ihre Ausstattung an Produktionsfaktoren auszubauen und mit steigender Kapitalisierung andere Bereiche der Wirtschaft erorbern. Obwohl dieser Wirkungszusammenhang erstaunlich ist, stimmt er mit der Realität überein, die besagt, daß ehemalige Kleinhändler durch informelle Aktivitäten im Handel ein derartiges Umsatzvolumen erreichen, daß sie ab einer gewissen Größe, das angesammelte Kapital unter bestimmten Stabilitätsbedingungen wiederum im formellen Sektor diversifizieren, weil bestimmte kapitalintensive Aktivitäten (bspw. verarbeitende Industrie) nur formell zu betreiben sind.

können³¹³. Die wesentliche Vorbedingung für eine solche Entwicklung ist, daß der zur Produktion des Importersatzgutes kombinierte Einsatz der Produktionsfaktoren im Inland kostengünstiger ist als der Import des zu substituierenden Fertigproduktes.

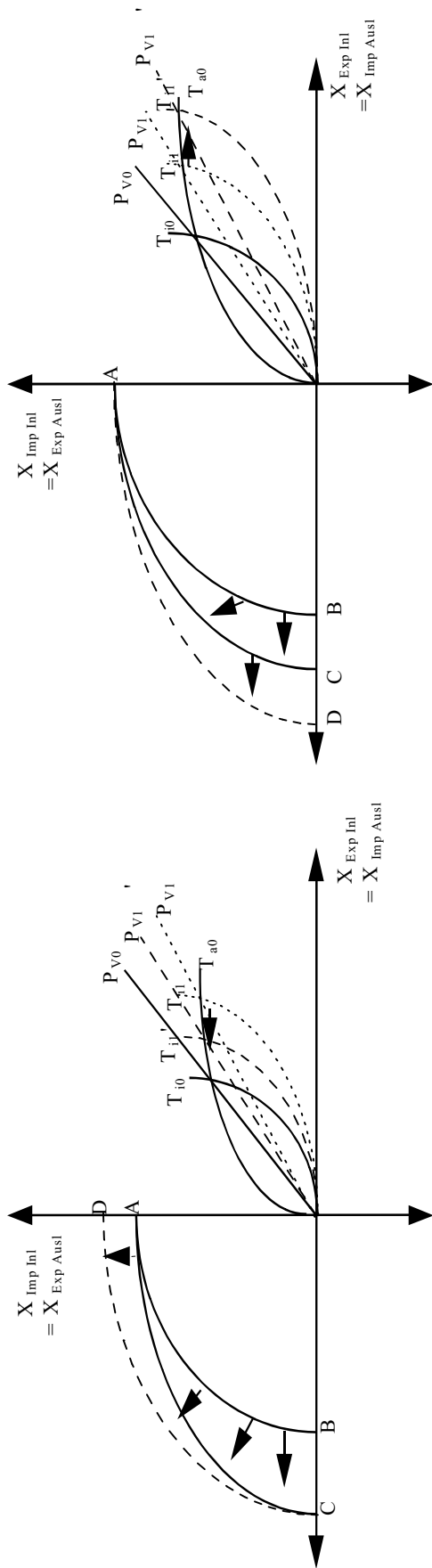
Im Fall 2 erfolgt nach der ursprünglichen Verschiebung der Transformationskurve wie im vorherigen Fall von AB zu AC eine Verschlechterung der intraregionalen terms of trade. Nun nehmen wir an, daß die Schmuggelaktivitäten traditionell exportorientiert sind und wir einen Überhang der Schmuggelaktivität als Nettoeffekt in diesem Bereich haben. Als Folge verschiebt sich die Transformationskurve, den vorherigen exportorientierten Wachstumseffekt verstärkend, noch einmal von AC zu AD und demzufolge die Tauschkurve von T_{II} zu T_{II}' , wobei die intraregionalen terms of trade sich stetig verschlechtern ($P_{V1} \rightarrow P_{V1}'$). Der informelle Sektor hat in diesem Fall eine verstärkende Wirkung auf das destabilisierende exportorientierte Wachstum. Je nachdem, ob der Schmuggelhandel nun im Importgütersektor oder im Exportgütersektor auftritt, ist also von gegensätzlichen Auswirkungen auf den Wachstumsprozeß und dessen stabilisierende Wirkung auf die Volkswirtschaft im Rahmen des intraregionalen Handels auszugehen. Dieser Umstand stellt für die Entscheidungsträger der Wirtschaftspolitik in der Region Westafrika und generell in den Entwicklungsländern einen nicht zu unterschätzenden Faktor dar. Das Wissen um die verschiedenen Auswirkungen des nicht-strukturierten Sektors in der Außenwirtschaftspolitik birgt entsprechenden Handlungsbedarf nicht nur im Verhältnis zur regionalen Integrationspolitik, sondern auch bzgl. des nationalen Wachstumsprozesses.

Zusammenfassend kann zum Zusammenhang zwischen den informellen Aktivitäten und deren Effekte auf die regionale Wirtschaft und den Integrationsprozeß gesagt werden, daß es zwischen diesen beiden Bereichen einen Interaktionszusammenhang gibt. Die informellen Aktivitäten in ihrer prägendsten Form, dem Schmuggelhandel, können unter bestimmten Voraussetzungen, die der westafrikanischen Realität sehr nahe sind³¹⁴, den Integrationsprozeß voranbringen oder sogar begründen, dort, wo offizielle Absichtserklärungen und minimaler

³¹³ Durch die Investitionen der Händler des informellen Sektors verbessert sich idealerweise die Wettbewerbssituation auf dem inländischen Markt, da der bis dahin monopolistisch agierende und meist durch den Staat geförderte formelle Sektor im Bereich der Herstellung von Maschinenteilen kapitalstarke Konkurrenten bekommt. Andererseits ist aber auch Raum für vertikale und horizontale Diversifizierungsmaßnahmen durch diese Investitionen der vormals informellen Händler.

Zollabbau den geringsten Integrationsfortschritt unmöglich erscheinen lassen. Andererseits geht vom informellen Außenhandelssektor eine nicht eindeutig zu definierende Auswirkung auf die notwendigen Wachstumsprozesse integrierender Staaten aus. Dieser kann die unerwünschten Effekte des Wachstums abschwächen und aufheben, wenn er im Importgüterbereich den überwiegenden Teil seiner Aktivitäten entfaltet. Sonst bei überwiegender Exportorientierung der informellen Aktivitäten, wird der destabilisierende Wachstumseffekt verstärkt. Das für den offiziellen Integrationsprozeß notwendige nationale Wachstum erweist sich als labile Komponente im Verhältnis zum informellen Bereich. Die strukturelle Orientierung an den informellen Aktivitäten und deren regionale Berücksichtigung im Rahmen der Integration nimmt gleichrangig neben den traditionellen Fragen der Handels- und Geldpolitik, als zu entwickelndes Feld der Integrationspolitik eine bedeutende Rolle ein.

³¹⁴ Der Schmuggelhandel muß kosteneffizienter als der legale Handel sein, einen hohen Anteil an der Volkswirtschaft haben und vor allem im Importgütersektor seine Hauptaktivitäten entfalten.



Fall 1: Land mit Schmuggel im Importgütersektor
Stabilisierung des Wachstums

Fall 2: Land mit Schmuggel im Exportgütersektor
Verstärkung der Destabilisierung

Grafik 6.9.: Zusammenhänge zwischen informellen Aktivitäten und exportorientiertem Wachstum³¹⁵

³¹⁵ Quelle: eigene Darstellung

Dabei sollte die Tatsache, daß der informelle Sektor in seinen Handlungsmöglichkeiten vielfach durch die offizielle Politik determiniert wird, einen ebenso hohen Stellenwert einnehmen, denn die Akteure des informellen Bereichs sind auch davon abhängig, wie sich das offizielle Umfeld für sie gestaltet, im Negativen wie im Positiven.

6.6. Kritische Würdigung der Besonderheiten Westafrikas: Ergebnisse

Die darstellende Analyse der als wichtig erachteten Besonderheiten des Integrationsprozesses in Westafrika hat vielschichtige Fragen aufgeworfen, die es gilt, im nächsten Teil der Arbeit bei der Bestandsaufnahme der wichtigen Bereiche der Wirtschaftspolitik, wie sie bisher gestaltet wurden, und dem Entwurf einer adäquaten Integrationspolitik zu berücksichtigen. Diese vielschichtigen Problembereiche sind nun auf Interdependenzen und hinsichtlich der Auswirkungen auf den laufenden Integrationsprozeß genauer zu charakterisieren. Insbesondere stehen dabei die Fragen im Zentrum, ob die Besonderheiten des sozio-ökonomischen Umfeldes in Westafrika den offiziellen Integrationsprozeß behindert haben, ob sie ihn überflüssig gemacht oder ihn eher vorangetrieben haben und andererseits, ob der offizielle Integrationsprozeß diese Besonderheiten berücksichtigen konnte. Zusammengefaßt lauten die Fragen in diesem Zusammenhang folgendermaßen:

1. In welcher Weise interferieren die Besonderheiten Westafrikas mit dem laufenden Integrationsprozeß? (Verhältnis der Besonderheiten Westafrikas zum offiziellen Integrationsprozeß)
2. Inwiefern erlangen diese Besonderheiten bei den nationalen und regionalen Wachstumsprozessen eine spezifische Relevanz, bzw. sind sie Indikatoren einer entstehenden Arbeitsteilung? (Indikatorfunktion der Besonderheiten im Rahmen der Wachstumsprozesse)

Diese Fragen erscheinen besonders wichtig, wenn die Ergebnisse des ersten Teils der Arbeit noch einmal betrachtet werden. Demnach wurde gefolgert, daß der Integrationsprozeß in den Entwicklungsländern ohne Wirtschaftswachstum nicht die aus der Theorie bekannten

positiven Effekte der Handelsschaffung würde hervorbringen können³¹⁶. Der in Westafrika beschrittene Integrationsweg kann kein Ersatz für das Wirtschaftswachstum sein, sondern der Aufbau der produktiven Kapazität ist auf jedem nationalen Markt die Vorbedingung für einen erfolgreichen Integrationsprozeß. Die Frage der Notwendigkeit einer solchen Integration hängt von dem Potential ab, das aus einer regionalen Arbeitsteilung zu erwarten ist.

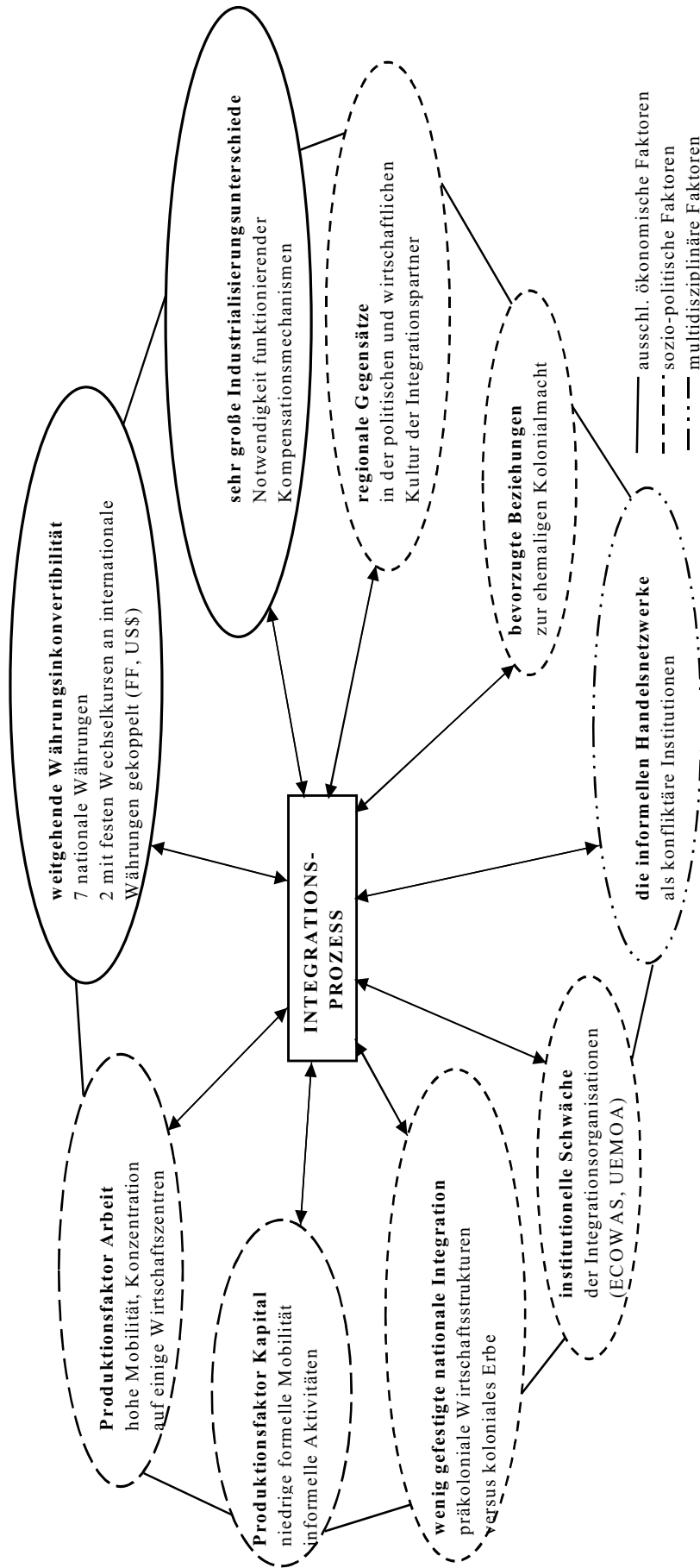
Die in den Kapiteln 5 und 6 analysierten Faktoren sind grafisch in der folgenden Abbildung 6.10. als interdependente Teile des Integrationsprozesses zusammengefaßt worden. Die Interdependenz der als Besonderheiten bezeichneten verschiedenen Faktoren erweist sich von einem Faktor zum nächsten in unterschiedlich starker Ausprägung. Dabei bestehen zwischen manchen kausale Zusammenhänge, während zwischen anderen Faktoren keine Kausalitätsbeziehung besteht oder diese sogar zueinander im Gegensatz stehen. Um diese Interdependenz im Einzelfall jedoch determinieren zu wollen, bedarf es einer länderbezogenen Fallstudie, weil die Faktoren, wie schon angedeutet, in jedem Land unterschiedliche Gewichtungen im Wirken auf den Integrationsprozeß annehmen. Die detaillierten Auswirkungen dieser Faktoren sind bereits dargestellt worden, die Produktionsfaktoren Arbeit und Kapital haben im Rahmen des Integrationsprozesses unterschiedliche Mobilitätsgrade, die sehr gut zu beobachten sind, während die sozio-politischen Faktoren der nationalen Integration, der institutionellen Schwäche des Integrationsprozesses, der regionalen politischen und wirtschaftlichen Interessengegensätze sowie der speziellen Beziehungen zu den ehemaligen Kolonialmächten weitaus vielschichtiger in die Beeinflussung des Integrationsprozesses eingehen als diese ökonomischen Kategorien der Produktionsfaktoren. Ausschließlich ökonomische Faktoren sind die Konvertibilität der Währungen sowie die unterschiedlichen Industrialisierungsgrade mit ihrem Erfordernis von Kompensationsmechanismen.

Die informellen Handelsnetzwerke, deren Analyse ein eigenständiges Kapitel erforderte, gehen hinsichtlich ihrer Wirkungszusammenhänge und der Begründung für ihr Bestehen, über den ökonomischen Rahmen hinaus. Ihre Erforschung verlangt einen multidisziplinären Ansatz, denn nicht zuletzt deswegen beschäftigten sich außer den Ökonomen auch

³¹⁶ Vgl. Abschnitt 3.3.

Geographen, Anthropologen, Städteplaner, Soziologen und Ethnologen mit diesen Gegebenheiten. Die Unterscheidung zwischen den Auswirkungen der informellen Aktivitäten und denen anderer oben bereits angesprochener Besonderheiten auf den Integrationsprozeß bzw. deren gesonderte Behandlung folgt hierbei dem ausschließlichen Interesse an den ökonomischen Auswirkungen dieses Prozesses und erhebt daher keinen Anspruch auf Vollständigkeit in der Darstellung des Phänomens. Die informellen Handelsflüsse stehen dem laufenden formellen Integrationsprozeß in den meisten Fällen entgegen, da der offizielle Integrationsweg nur die Zusammenarbeit von formellen Akteuren vorsieht und sich im übrigen vollständig in den Rahmen der Erfordernisse der klassischen Integrationstheorie und des neoklassischen Paradigmas einfügt, somit die marginalisierte und geächtete Position des nationalen informellen Bereichs sich auf die transnationalen Gegebenheiten ebenso fortsetzt. Es ist aber gerade diese Position der informellen Aktivitäten, die sie den ökonomischen Theorien so unzugänglich macht, denn eigentlich sind sie schlecht zu quantifizieren und erschweren dadurch den Entwurf von wirksamen politischen Maßnahmen, weil die theoretische Basis für eine hinreichende Bewertung des Phänomens und den Entwurf von Handlungsmaximen sehr zweifelhaft bleibt³¹⁷. Daß es diese Aktivitäten trotzdem gibt und daß sie anscheinend in den Zeiten der tiefsten wirtschaftlichen Krisen den Menschen am ehesten das Überleben und Wirtschaften ermöglichen, das macht diesen Bereich für manche sogar zum Widersacher der formellen, „normalen“ Wirtschaft.

³¹⁷ Zur Entwicklung der Forschung über den herkömmlichen Teil des Konzeptes der informellen Aktivitäten mit allem, was sie an Unzulänglichkeiten im Lager der orthodoxen Ökonomie, zumindest gemessen an der Realität der Entwicklungsländer, hervorgebracht hat, vgl. die Einführung zu „Tiers-Mondes, l’informel en question“, eds. C. Coquery-Vidrovitch, S. Nedelec, Paris 1991, S. 12.



Grafik 6.10: Besonderheiten des Integrationsprozesses in Westafrika ³¹⁸

³¹⁸ Quelle: eigene Zusammenstellung.

Wie die Ausführungen des Kapitels 6 mithin gezeigt haben, sind es sehr oft gerade die ungelösten oder schlecht gelösten Problembereiche der formellen Wirtschaft, die die informellen Aktivitäten verstärken und sie zum notwendigen Übel aus der Sicht vieler machen.³¹⁹ Insofern beziehen sie ihr Potential gerade aus den durch die Politik geschaffenen Ungleichgewichten oder deren Inaktivität in bestimmten Bereichen und ermöglichen so in dem entstandenen Versorgungs- und Machtvakuum die Entwicklung eigenständiger Lösungen durch die Bürger. Als Nebeneffekt entsteht der Umstand einer transnationalen Wirtschaftsweise, die eigentlich das Ziel formeller Integrationsbestrebungen sein sollte, und die Mechanismen, die diese informellen Erscheinungen dabei möglich machen, sind bewundernswert. Dennoch stellen sie für die staatlichen Gebilde der Region eine Aushöhlung ihrer Machtbefugnisse in jeglicher Hinsicht dar. Der Staat verliert nicht nur seine politische Macht, sondern auch seine wirtschaftliche Handlungsfähigkeit, die Wirtschaft macht sich in diesem Falle selbständig³²⁰. Insofern bringt der informelle Sektor in gewisser Hinsicht die intendierte Integration voran, indem er den eigentlichen Entscheidungsträgern des Prozesses die Befugnisse entzieht und aufzeigt, daß vieles im Bereich des transnationalen regionalen Handels doch möglich ist. Dennoch ist diese transnationale Dynamik nicht förderlich für den formellen Prozeß, weil sie ihn erstens ersetzt und weil sie zweitens die Spielregeln vorgibt. Die Firmen des formellen Sektors, die in wirtschaftlich schwierigen Zeiten überleben wollen, müssen sich der bereits ausgebauten Strukturen der informellen Aktivitäten bedienen. Dies ist aber insofern eine kurzsichtige, für gesamtwirtschaftliche Belange zerstörerische Dynamik, als auf direktem Wege von dem informellen Bereich in der Regel keine auf Dauer ausgerichtete Infrastruktur aufgebaut wird. Der ausschließliche Tätigkeitsbereich ist der Handel, und obwohl sicherlich auf indirektem Wege ein Teil der durch den informellen Handel generierten Beträge in die Staatskassen fließen³²¹, durchlaufen diese Summen immer wieder denselben Kreislauf der nur teilweise in den offiziellen monetären Kreislauf eingebunden ist, ohne wesentlich zur Produktivkräfteentwicklung

³¹⁹ Vgl. D. C. Bach: „Les dynamiques paradoxales de l'intégration en Afrique subsaharienne: le mythe du hors-jeu“, in: *Revue française de science politique*, 45, déc. 1995, S. 1034, der die informellen Aktivitäten in ihrer überregionalen Dynamik als Reaktion auf die unzureichende soziale Absicherung der Strukturanpassung sieht, aber auch auf das zwischenstaatliche Bestehen von Disparitäten wirtschaftlicher Art.

³²⁰ Vgl. D. C. Bach: ebenda, S. 1033 ff.

beizutragen. Aufgrund des illegalen Charakters dieser Aktivitäten sind die produzierenden gewerblichen Tätigkeiten eher in der Minderheit. Dieser Umstand läßt zum Beispiel bezüglich der ganzen infrastrukturellen Erfordernisse, die in der Region festzustellen sind, keinen Freiraum für Fortschritte in dieser Hinsicht. Der informelle Sektor kann also aufzeigen, welche Möglichkeiten die formelle Politik hätte; er kann aber nicht deren Aufgaben übernehmen oder zumindest nicht den Teil, der der Allgemeinheit zugute kommen sollte³²². Dies ist auch gar nicht seine Daseinsberechtigung; alle positiven Effekte, die auf den Integrationsprozeß ausstrahlen, sind unbeabsichtigte Nebeneffekte.

Auch im Hinblick auf die Wachstumsproblematik schließt sich diese Darstellung der Interdependenzen der informellen Aktivitäten nahtlos an das bereits Gesagte an³²³. Es ist ein positiver Effekt des Bestehens der informellen Aktivitäten, wenn sie die zu Verelendungswachstum führenden negativen Auswirkungen des Exportwachstums korrigieren helfen. Eine Garantie, daß es sich so verhalten wird, kann es in der Praxis jedoch nicht geben. Die positiven Auswirkungen auf den Wachstumsprozeß beschränken sich in der Regel somit auf die oben skizzierten indirekten Beiträge zum BSP. Diese Beiträge sind weder meßbar noch in ihrer Wirkungsrichtung wesentlich zu beeinflussen.

Die Beschäftigung eines Teiles des informellen Netzwerks mit den genuin regionalen Produkten, im Gegensatz zur Versorgung mit Welthandelsgütern, die außerhalb der Region hergestellt wurden, läßt jedoch darauf schließen, daß ein immer wichtiger werdender Teil des intraregionalen Handels auf komparative Kostenunterschiede zurückzuführen sein dürfte³²⁴. Dies wäre noch weiter zu untersuchen, um einen endgültigen Hinweis auf eine regionale Arbeitsteilung zu erhalten.

³²¹ Wobei zu bemerken wäre, daß dieser Umstand keineswegs eine effiziente Verwendung dieses Geldes garantiert.

³²² In vereinzelt Fällen sollen reiche Händler des informellen Bereichs direkt zur Bereitstellung der Infrastruktur beigetragen haben, indem sie sich am Straßenbau oder sonstigen Baumaßnahmen beteiligten. Dies bleiben aber vereinzelt und lokal begrenzte Fälle.

³²³ Siehe A.O. Hirschman: *The strategy of economic development*, Yale, third printing, 1960, S. 125 ff. der den Gegensatz bzw. den Wettbewerb zwischen den formellen und den informellen Aktivitäten dadurch zu begegnen sucht, daß die modernen Industrien völlig neue Produkte entwickeln, die nicht mit den informellen Aktivitäten in Konkurrenz stehen.

³²⁴ Dieser Handel funktioniert auch zwischen Ländern der Zone Franc, also solche mit im Vergleich geringeren, wenn nicht sogar überhaupt keinen künstlichen Handelshemmnissen. Er befaßt sich mit landwirtschaftlichen Produkten, deren Derivaten und einfachen industriellen Produkten aus den industrialisierteren Ländern der Region.

Obwohl große Teile der anderen Besonderheiten der Region oder zumindest deren Ausgestaltung im Rahmen der Behandlung der informellen Aktivitäten berücksichtigt werden können³²⁵, wurden sie aus Gründen der systematischen Erfassung aller Interdependenzen gesondert analysiert. Dies sind insbesondere die Mobilität der Produktionsfaktoren sowie die Frage der Währungskonvertibilität. Es ist unbestritten, daß sich die Verbesserung der Mobilität und eine regionweite Konvertibilität der Währungen positiv auf die beteiligten nationalen Volkswirtschaften auswirken dürfte; sie stellen jedoch eine weitergehende Etappe des Prozesses dar. An dieser Stelle kann im westafrikanischen Zusammenhang nur wieder auf die Untätigkeit der formellen Wege im Vergleich zu den informellen Lösungsansätzen verwiesen werden. Die Entmachtung der Wirtschaftspolitik hat insbesondere in monetärer Hinsicht jedoch zu besonders akzentuierten Verzerrungen geführt, die sehr negativ auf die gesamte Wirtschaft zurückwirken³²⁶. Allein schon aus Gründen der dauerhaften nationalen Stabilität in geld- und fiskalpolitischen Belangen erscheint eine gewisse Form der Abstimmung notwendig. Die potentiellen positiven Effekte für den Integrationsprozeß und für das Wachstum liegen dabei auf der Hand.

Alle anderen noch ausstehenden Faktoren der Grafik 6.10., d. h. die sozio-politischen Faktoren und die Unterschiede in der industriellen Ausstattung sind entweder so vielschichtig, daß eine eindeutige Zuordnung zu einem positiven oder negativen Auswirkungsfeld sehr fraglich erscheint, oder sie sind Teil des Integrationsprozesses bzw. haben ihn zur Vorbedingung, wie z. B. die Kompensationszahlungen an unterentwickeltere Länder oder Regionen. Diese erfordern zunächst gesunde Wachstumsprozesse in den entwickelten Regionen, damit eine redistributive Politik einsetzt. Die Partnerländer substituieren sich dabei im Zeitablauf zu den traditionellen Geberländern.

Als Fazit sind informelle Aktivitäten als Tätigkeiten oder Sachverhalte wirtschaftlicher, gewerblicher Art zu charakterisieren, die sich der rechtlichen Normen in steuerlicher, sozialer, juristischer oder statistischer Hinsicht entziehen. Die beispielhafte Darstellung der transnationalen informellen Aktivitäten hat anhand der

³²⁵ Dieser Umstand rührt daher, daß die besagten Faktoren größtenteils in die weiter oben angesprochenen Felder der Untätigkeit bei der formellen Lösungssuche fallen und somit überwiegend informelle regionale Ausprägungen besitzen.

³²⁶ Vgl. die Ausführungen in 5.2. in bezug auf die Währungsproblematik

Ergebnisse zweier empirischer Studien gezeigt, daß diese transnationalen Handelsnetzwerke das Resultat eines ganzen Bündel von Faktoren und Verzerrungen sind. Es gibt sozio-anthropologische Faktoren, die die Dualität der Herrschaftsstrukturen ausdrücken und die sozio-kulturellen Verwandtschaftsverhältnisse in den Vordergrund treten lassen. Diese Faktoren stellen eine Fortführung der präkolonialen Integrationsstrukturen dar. Es gibt aber auch ökonomische Gründe, die hauptsächlich aus administrativen Verzerrungen bestehen. Zum einen, liegen diese Verzerrungen in den unterschiedlichen Ausprägungen nationaler Wirtschaftspolitik mit den Auswirkungen in der Handels-, Industrie- und Agrarpolitik begründet. Ein weiteres Potential an Verzerrungen entsteht zum anderen aus der Währungsinkonvertibilität der meisten westafrikanischen Währungen und der darauf fußenden Geldpolitik. Die beiden Fallstudien haben gezeigt, daß informelle Aktivitäten transnationaler Ausprägung nicht nur dann bestehen, wenn alle begründenden Faktoren gegeben sind, sondern mit unterschiedlichem Schwerpunkt auch im Falle, daß nur ein kausaler Faktor gegeben ist. Es bleibt festzustellen, daß der informelle Sektor in bestimmten Bereichen, insbesondere dort wo Verzerrungen auftreten, als ein zuverlässiger Indikator für Integrationspotentiale in Westafrika gilt. Unter den dort vorherrschenden Bedingungen der höheren Kosteneffizienz des Schmuggelhandels im Vergleich zum legalen Handel, des hohen Anteils informeller Aktivitäten an der Volkswirtschaft und der hauptsächlich Betätigung im Importgütersektor konnte die theoretische Untersuchung der Wohlfahrtswirkungen des informellen Sektors im Vergleich zur Situation legalen Handels positive Effekte verdeutlichen, die sich auch auf das volkswirtschaftliche Wachstum positiv auswirken. Informelle Aktivitäten weisen der offiziellen Politik den Weg, indem die Verzerrungen aufgedeckt werden, aber sie können diese nicht in der Erfüllung der hoheitlichen Aufgaben, die nach wie vor Bestand haben, substituieren. Als Nebeneffekt haben informelle Aktivitäten in der Regel positive Auswirkungen auf grenzübergreifende Handels- und Wachstumsprozesse. Die Überlassung weiter Teile der Wirtschaftspolitik an deren autonome Prozesse erzeugt jedoch langfristig eher Probleme, als daß sie solche regelt. Die offizielle Politik muß diese Felder wieder besetzen, um die Rahmenbedingungen der Integration zu steuern. Es entsteht die Notwendigkeit eines partnerschaftlichen Lösungsansatzes zwischen den Staaten der Region, die, wenn nicht einer Integration, so zumindest einer Kooperation den Weg ebnet. Dieses scheint der Preis zu sein, um einerseits wachsende Volkswirtschaften zu

haben und andererseits den Integrationsprozeß dadurch voranzubringen, daß diese wachsenden Volkswirtschaften leichter miteinander Handel treiben und kooperieren können, wenn sie national die gesamtwirtschaftliche Entwicklung besser unter Kontrolle haben. Vorher muß aber der Ordnungsrahmen der Wirtschaftspolitik sowohl national und in einem zweiten Schritt regional wieder vorgegeben werden, damit die formellen Entscheidungsträger ihre Handlungskompetenzen unter Berücksichtigung der besonderen Gegebenheiten zurückerhalten.

TEIL III: DIE MÖGLICHKEITEN EINER NEUEN INTEGRATIONSPOLITIK FÜR WESTAFRIKA IM BESONDEREN UND DIE ENTWICKLUNGSLÄNDER IM ALLGEMEINEN

Les activités informelles constituent une réponse fonctionnelle, dérivée des structures traditionnelles, à des besoins nés de l' économie moderne.

Jean-Marc Bellot

Dieser letzte Teil der Analyse des Integrationsprozesses in Westafrika ist eine Darstellung von Verbesserungsmöglichkeiten, die, ausgehend aus den in den vorangegangenen Teilen festgestellten Problemen des Prozesses, diesen effizienter machen könnten. Dabei wird es darum gehen, zum Teil aus den analysierten Prozessen und deren Mängeln Konzepte zur Verbesserung vorzuschlagen, zum anderen Teil eine Initiative einiger westafrikanischer Unternehmer vorzustellen, die, mit der Geschwindigkeit der Umsetzung der Integrationsmaßnahmen unzufrieden, selbst tätig geworden sind. Es handelt sich bei dieser Initiative um das vor wenigen Jahren gegründete Netzwerk der Unternehmen Westafrikas, das zur Zeit Mitgliedsunternehmen über aller sechzehn Mitgliedsländer hat. Dieses Netzwerk soll mit einigen Aktivitäten vorgestellt werden, die entwickelt wurden, und den bemerkten Erfolgen im Integrationsprozeß. Dies wird zum Ende des ersten Abschnitts des Kapitels 7 dargestellt.

Der folgende Empfehlungsteil ist systematisch in drei Abschnitte untergliedert, die die jeweiligen großen Bereiche der Integrationspolitik charakterisieren. Zunächst tauchen Fragen auf, die dem realen Sektor der Wirtschaft zuzurechnen sind, wie die Handels- und Wirtschaftspolitik im regionalen Zusammenhang. Diese Fragen sind Gegenstand des ersten Abschnittes des siebten Kapitels. Im zweiten Abschnitt geht es um den monetären Sektor der regionalen Volkswirtschaft, mit derselben Fragestellung, ausgehend von der Bestandsaufnahme der vergangenen Teile, ein Maßnahmenbündel zusammenzustellen. Der dritte und letzte Abschnitt verbindet die verschiedenen Aspekte und Bereiche der Integrationspolitik zu einem Maßnahmenkatalog. Unter Berücksichtigung verschiedener Ausprägungen der wichtigsten Kennzahlen und

Merkmale für die integrationspolitische Entwicklung der Region werden für die Übergänge der nächsten Jahre Empfehlungen ausgearbeitet. Die Darstellung dieser Schritte leitet über zur Zusammenfassung der Arbeit mit dem Blick auf Entwicklungen in anderen Integrationsgebilden der Welt und den Bedingungen dort.

7. EMPFEHLUNGEN FÜR EINE GEGEBENHEITSORIENTIERTE INTEGRATIONSPOLITIK IN WESTAFRIKA

7.1. Fragen der Handels- und Wirtschaftspolitik der Länder

Integrationspolitik im klassischen Sinne von Viner, Meade und anderen Pionieren der Integrationstheorie richtet als Spezialtheoriegebäude der Außenwirtschaftslehre ein besonderes Augenmerk auf die Handelspolitik, die integrationswillige Partnerländer gegenseitig anwenden, und zielt auf den Abbau der Handelshemmnisse, wenn nicht auf Welthandelsebene³²⁷, so doch zumindest zwischen mehreren Ländern, die unter sich einen geographisch begrenzten Freihandel anstreben. Wie im Teil I ausgeführt, ist diese Konzeption in den Entwicklungsländern an Grenzen gestoßen, die mit der Wirtschaftsstruktur und dem daraus resultierenden Wirtschaftswachstum der besagten Länder zu tun hatte. Beispiele waren³²⁸ eine Überbewertung der Industrie als Entwicklungspol oder das koloniale Erbe der katastrophalen wettbewerbspolitischen Situation. Wie im Folgenden zu untersuchen sein wird, gehört zu diesen Grenzen auch die starke Abhängigkeit des Außenwirtschaftssektors von wenigen Handelspartnern, unter denen in der Regel die ehemals koloniale Mutternation eine überragende Rolle einnimmt. All diese wirtschaftlichen Tatbestände der betroffenen Staaten führten zu Ansätzen einer revidierten Integrationspolitik für die Entwicklungsländer, die als Hauptmerkmal die stärkere Berücksichtigung der wirtschaftspolitischen Entwicklung forderte. Diesen Eindruck belegen und verstärken die Ergebnisse des Teiles II, in dem als am meisten herausragendes Merkmal dieser wirtschaftspolitischen Schieflage sowohl gesamtregional als auch in den einzelnen Staaten die informellen Aktivitäten dargestellt wurden, die Wirtschaftsakteure zusammenfassen, die die formell geschaffenen und bestehenden Verzerrungen durch Andersverhalten aufdecken und umgehen. Obwohl nicht davon ausgegangen werden kann, daß die handels- und wirtschaftspolitischen Verzerrungen im regionalen Zusammenhang der einzige Grund für diese Situation sind, dürfte unbestritten sein, daß der Handlungsbedarf für eine Neuordnung der Handels-, Industrie- und Agrarpolitik, um nur diese Sektoren zu nennen, im konkreten Fall Westafrikas sehr groß ist.

³²⁷ Diese Alternative wäre die First-best-Lösung der Freihandelsanhänger.

³²⁸ Siehe im Teil I Abschnitt 3.4.

Aus diesen Gründen erscheint es sinnvoll, zur Vervollständigung des bisher entstandenen Bildes, den formellen Teil der unterschiedlichen wirtschaftspolitischen Handlungsfelder einer zusammenfassenden Analyse vor dem westafrikanischen Hintergrund der transnationalen informellen Handelsnetzwerke zu unterziehen, um konkrete Handlungsempfehlungen im Abschnitt 7.3. formulieren zu können.

- **Die Handelspolitik** ist je nach Öffnungsgrad der regionalen Volkswirtschaften unterschiedlich liberal. Es wird ein ökonometrisches Modell der Region Westafrika dargestellt.³²⁹ Ziel dieses ökonometrischen Modells ist es, einen Zusammenhang zwischen dem Öffnungsgrad³³⁰ der untersuchten Länder und diversen Effekten herzustellen, deren Ausprägung mittels Parameter auf das Niveau der Importe(M) bzw. Exporte(X) als relevant erachtet wird und zu untersuchen, inwiefern eine Determinanz gegeben ist. Untersucht wird dieser Zusammenhang für folgende Variablen, deren Parameter in Klammern angegeben werden:

- (i) Dimensionseffekte (Fläche des Landes (F); Dichte der Bevölkerung(D))
- (ii) Wohlstandseffekte (BSP pro Kopf in PPP) (Y)
- (iii) Preiseffekte (relatives Preisniveau des BIP= BIP in \$ / BIP in PPP) (P)

Diese Parameter wurden hinsichtlich ihrer individuellen Signifikanz der Korrelation mit den einzelnen Möglichkeiten der Messung des Öffnungsgrades (M/BIP, X/BIP und (M+X)/BIP) untersucht (Messung der Elastizitäten) und selektiert. Die untersuchten Jahre sind 1970, 1975, 1980, 1985. Die untersuchten Modelle haben folgende Struktur:

$$(1) \quad M = \lambda_1 * F^{\alpha_1} * D^{\beta_1} * Y^{\gamma_1} * P^{\delta_1} \text{ bzw. } M/BIP = \lambda_1 * F^{\alpha_1-1} * D^{\beta_1-1} * Y^{\gamma_1-1} * P^{\delta_1-1}$$

$$(2) \quad X = \lambda_2 * F^{\alpha_2} * D^{\beta_2} * Y^{\gamma_2} * P^{\delta_2} \text{ bzw. } X/BIP = \lambda_2 * F^{\alpha_2-1} * D^{\beta_2-1} * Y^{\gamma_2-1} * P^{\delta_2-1}$$

³²⁹ Für die Länder Guinea und Guinea-Bissau konnten keine Werte ermittelt werden. Die Werte der spezifischen Import- und Exportneigungen ergeben sich in dieser Studie aus einem ökonometrischen Modell, das als erklärende Variablen die Fläche der Länder, die Dichte der Bevölkerungen, das BIP pro Kopf in Kaufkraftparität ausgedrückt und das Niveau der inländischen Preise nennt. Die jeweiligen Residuen determinieren hierbei die Werte der spezifischen Import- und Exportneigungen zu einem bestimmten Zeitpunkt, also die Einflüsse anderer Faktoren als der erklärenden Variablen (länderspezifische strategische, geographische, politische und ökonomische Faktoren). Vgl. CINERGIE / J. D. Naudet-Dial: Modélisation des flux d'échanges extérieurs internationaux (1970-90) (effets structurels, inclinaisons spécifiques) et analyse des modèles d'ouverture en Afrique de l'Ouest, février 1993, S. 4 ff.

³³⁰ Der Öffnungsgrad wurde untersucht anhand von M/BIP, X/BIP und (M+X)/BIP

Jede erklärende Variable wird hinsichtlich ihrer Wirkung auf die zu erklärenden Handelsgrößen (M/BIP, X/BIP, (M+X)/BIP) geschätzt. Die daraus resultierenden Elastizitäten bedeuten bei einem Wert nahe eins, daß das Verhältnis der jeweiligen erklärenden Variable zum Öffnungsgrad entsprechend eine mechanische Gleichheitsbeziehung begründet. Sind die Elastizitäten der jeweiligen erklärenden Variable im Verhältnis zur beobachteten Größe (relatives Import-, Exportvolumen) größer als eins, dann wirkt die erklärende Variable entsprechend als Multiplikator. Sind die Werte negativ, besteht ein negatives Verhältnis zwischen beiden. Diese Vorarbeiten führen in einem zweiten Schritt zu den spezifischen Öffnungsgraden (ISM, ISX).

Die spezifischen Import- und Exportneigungen werden durch folgende Formel dargestellt:

$$(3) \quad \tau_i = \varepsilon_i / \sigma(y_i) = (y_i - Y_i) / \sqrt{E[(y_i - Y_i)^2]}$$

$\varepsilon_i = y_i - Y_i$ stellt das Residuum des Erklärungsmodells für das Land i dar. Diese Größe beschreibt die Abweichung zwischen dem tatsächlichen Handelsniveau y_i des Landes i und der strukturellen Schätzung Y_i dieses Handelsniveaus durch die oben beschriebenen Modelle jeweils für M und für X.

$\sigma(y_i) = \sqrt{E[(y_i - Y_i)^2]}$ ist der Schätzer der Standardabweichung von y_i . Er ermöglicht den Vergleich von spezifischen Import-/Exportneigungen mehrerer Zeitperioden.

Im Ergebnis stellt τ_i diejenige Komponente des Aussenhandels des Landes i dar, die durch die landesspezifischen Faktoren erklärt werden kann. Sie wird bezeichnet als die spezifische Import-/Exportneigung des Landes i.

Diese spezifischen Import-/Exportneigungen der Tabelle 7.1., hängen der Studie zufolge, insbesondere von folgenden spezifischen Faktoren ab:

- geographische: Zugang zum Meer
- strategische: Verfügbarkeit von Rohstoffen
- politische: Zugehörigkeit zu einer Handelszone, Ausprägungen der Wirtschaftspolitik
- wirtschaftliche: Geldpolitik, Wettbewerbsfähigkeit, Schutz des inländischen Marktes.

Die Darstellung der spezifischen Import-/Exportneigungen hat im Vergleich mit herkömmlichen Import-/Exportquoten zur Messung des Grades der außenwirtschaftlichen Offenheit den Vorteil, diesen Öffnungsgrad vor dem Hintergrund landes-/regionalspezifischer Faktoren betrachten zu können.

Die in Tabelle 7.1. aus der länderbezogenen Anwendung der Formel (3) ermittelten Daten (die spezifischen Import-/Exportneigungen) sind positiv/negativ, wenn die strukturellen Schätzungen der aus den Formeln (1) und (2) berechneten Import-/Exportquoten kleiner/größer sind als die tatsächlichen Import-/Exportquoten. Diese durch den statistischen Vergleich der tatsächlichen Import-/Exportquoten mit den Schätzwerten des Modells ermittelten Import-/Exportneigungen dieser Länder bedeuten entsprechend bei positiven/negativen Werten einen hohen/geringen Öffnungsgrad.

	ISM 70	ISM 75	ISM 80	ISM 85	ISX 70	ISX 75	ISX 80	ISX 85
Benin	0,183	0,47	-0,464	0,06	0,399	0,187	-0,617	0,676
Burkina Faso	-0,203	0,78	0,842	1,239	-1,367	-0,393	-0,204	-0,222
Côte d' Ivoire	0,836	0,727	0,737	0,663	1,231	1,181	0,828	1,715
Gambia	-1,447	-0,464		0,131	-1,015	0,894		0,961
Ghana	-0,011	-0,927	-3,118	-1,006	0,101	0,005	-2,045	-0,936
Kapverdische Inseln			0,129	0,075			-1,843	-1,132
Liberia	4,415			0,025	4,562		0	1,116
Mali	-0,228		0,36	2,112	-0,239		-0,1	0,686
Mauretanien	0,77	0,914	1,232	2,293	1,079	0,722	0,63	1,802
Niger	-1,366	-0,697	0,771	0,782	-1,86	-0,395	0,522	0,355
Nigeria	-0,492	0,557	0,338	-0,241	-0,118	1,366	1,419	0,559
Senegal	0,44	0,612	0,367	1,023	0,53	1,095	0,315	0,883
Sierra Leone	-0,052	-0,604	-0,258	-2,426	0,305	-0,293	-0,247	-1,675
Togo	-0,271	0,198	0,794	1,399	-0,038	0,019	1,184	1,649

ISM= spezifische Importneigung

ISX= spezifische Exportneigung

Tabelle 7.1.: Spezifische Öffnungsgrade der westafrikanischen Volkswirtschaften³³¹

Je kleiner/größer die Werte dieser Daten sind, um so verschlossener/offener sind die betrachteten Volkswirtschaften im Verhältnis zu den strukturellen Faktoren. Wie die Werte der Tabelle zu den spezifischen Import- und Exportneigungen dieser Länder belegen, zeigen fast alle Länder der Region eine ausgeprägte Öffnung der Volkswirtschaften bzgl. der Importneigungen.

³³¹ Quelle: CINERGIE-J. D. Naudet, DIAL: Modélisation des flux d'échanges extérieurs internationaux (1970-90) (effets structurels, inclinaisons spécifiques) et analyses des modèles d'ouverture en Afrique de l'Ouest, février 1993, S. 39.

Speziell für die Sahelländer und Togo wächst die Importneigung konstant über den beobachteten Zeitabschnitt. Ghanas Zahlen spiegeln die jahrzehntelange Isolationsstrategie des Landes wider. Bei den Exportneigungen ist die Situation ähnlich. Der Öffnungsgrad ist in allen Ländern sehr hoch, bis auf Ghana.

Gerade das Beispiel Ghana belegt die enge Beziehung zwischen dem volkswirtschaftlichen Öffnungsgrad und dem Niveau der handelspolitischen Hemmnisse in Form von Zöllen und anderen nicht-tarifären Hemmnissen. Die Handelspolitik in diesem Land war jahrzehntlang auf Autarkie ausgerichtet, mit Export- und Importverboten, die die Wirtschaft von den ausländischen Märkten abkoppelten. Für Länder, die ähnlich restriktive Regelungen im Außenhandelsverkehr hatten und teilweise noch haben, ist die Situation fast ebenso. Daneben hat sich das durchschnittliche Zolltarifniveau in der Region gesenkt, seitdem in fast allen Ländern Strukturanpassungsprogramme implementiert werden. Die Zollsätze, die in vielen Ländern Westafrikas bei manchen importierten Konsumgütern mit über 100 % des CIF-Wertes prohibitiven Charakter hatten, liegen jetzt zwischen 20 % und 40 %.

Obwohl einige Länder weiterhin im Vergleich zum Weltniveau hohe Zolltarife an ihren Grenzen anwenden, sind die Senkungen im Zeitablauf bezeichnend für die Orientierung der Region zu einer liberalen Wirtschaftsverfassung. Dies geht sehr oft mit radikalen Einschnitten in der Einnahmestruktur der Staaten einher, denn diese sind in Westafrika besonders von den Zolleinnahmen abhängig. Dies belegt eindrucksvoll die folgende Tabelle, die den Anteil der Zolleinnahmen an den Gesamteinnahmen der Staaten für ausgewählte Jahre und ausgewählte Länder veranschaulicht.

	1971	1973	1981	1985	1990	1993
Benin	55%					
Burkina Faso		45%		34,24%		
Côte d' Ivoire		19,40%	42%	31%		
Gambia		35%			37,52%	41,43%
Ghana		10,40%	17%	42%	23,60%	18,32%
Guinea					6,52%	a) 9,25 %
Liberia		18,90%				
Mauretanien		26,70%				
Niger		10,50%				
Nigeria		18,30%	22%	13%		
Senegal	b) 43,4%		32%	39%		
Sierra Leone		30,90%		31,80%	37,09%	30,51%
Togo		19,90%				

a) 1992; b) 1968

Tabelle 7.2.: Anteil der Importeinnahmen (Zölle+Abgaben) an den Gesamtstaatseinnahmen für ausgewählte Länder in ausgewählten Jahren³³²

Angesichts der Abhängigkeit von den Importeinnahmen, die in dieser Form in den industrialisierten Ländern nicht besteht (Prozentsätze zwischen 2 und 8%), wird deutlich, warum eine konsequente Politik, die auf die Senkung oder Abschaffung der Zolltarife hinwirkt, schwierig durchzusetzen ist. Es müßten zunächst andere Einnahmequellen geschaffen werden, so daß diese empfindliche Abhängigkeit von den Zolleinnahmen einer Liberalisierung der Außenhandelspolitik nicht mehr im Wege steht. Erforderlich ist eine Umstrukturierung der Einnahmefelder der Staaten zugunsten der regionalen und internationalen Integration.

Ein weiteres Problem der Handelspolitik ist die geringe Diversifizierung der Handelspartner mit der weiterhin bestehenden Orientierung zu den ehemaligen Kolonialmetropolen, wie die Tabellen 7.3. für den Export und 7.4. für den Import belegen.

Vorab ist zu bemerken, daß die prozentualen Angaben nicht mit den jeweiligen Anteilen der Länder am Gesamthandel der Region gewichtet wurden, so daß sich so manche Interpretation bei absoluter Betrachtung relativieren ließe, weil es sich im Gesamtzusammenhang der Region um minimale Mengen handelt. Aus dieser Zahlenanalyse werden mehrere Tendenzen deutlich.

³³² Quelle: Government Finance Statistics Yearbook 1995, African Economic and Financial Data 1990.

Zunächst wird klar, daß die ECOWAS-Länder nur einen geringen Anteil ihres Handels mit anderen afrikanischen Ländern (sowohl innerhalb der Region als auch mit außerregionalen Länder) abwickeln. Dieser Anteil steigert sich zwar sowohl bei den Importen als auch bei den Exporten im Zeitablauf, verharrt aber auf einem geringen Niveau (von 8 bis 18% für die Importe 1970-95 und von 10 bis 14% für die Exporte von 1970-95). Besonders auf die afrikanischen Märkte orientiert erscheinen dabei Burkina Faso und Mali, die 1995 jeweils 34% und 52% ihrer Importe aus afrikanischen Ländern bezogen. Auch hinsichtlich der Exporte liegt zumindest Burkina-Faso im oberen Bereich der afrikaorientierten Länder in der Region mit 22%. Mali hatte 1970 noch 61% seiner Exporte nach Afrika gesandt, während es nach Schwankungen 1995 nur noch 9% waren. Diese Zahlen dürften generell auf die relativ starke Verflechtung mit der ivoirischen Wirtschaft zurückzuführen sein.

Besonders kontinentextern orientiert bezüglich der Importe sind 1995 mit relativ gleichbleibender Tendenz über die Jahre vier Länder: Benin, Liberia, Nigeria und Senegal mit jeweils 3%, 1%, 3% und 5% der Gesamtimporte aus Afrika in diese Region. Nur bei den Importen Benins und Senegals sind diese Zahlen in den vergangenen Betrachtungsperioden zum Teil schon wesentlich höher gewesen (21% für Senegal 1990).

Bei den Exporten sind diese besonders externorientierten Länder Guinea-Bissau, Liberia und Sierra Leone mit jeweils 4%, 3% und 4% im Jahre 1995, dies auch in relativ gleichbleibender Tendenz über den betrachteten Zeitraum. Côte d'Ivoire und Ghana haben bezüglich des afrikanischen Anteils an ihren Exporten und Importen eine relativ ausgeglichene Handelsbilanz auf hohem prozentualem Niveau (29% und 30% für Côte d'Ivoire und 21% und 20% für Ghana). Dieser Umstand ist besonders bedeutsam, wenn man bedenkt, daß diese Länder unmittelbare Nachbarn sind, zu den vier fortgeschritteneren Ländern der Region und zudem zu zwei unterschiedlichen Kolonialkulturen gehören.

Eine zweite große Tendenz, die aus dieser Analyse deutlich wird, ist die fortdauernde Abhängigkeit der Region vom europäischen Wirtschaftsraum. Dies stimmt sowohl für die Exporte als auch für die Importe, bei denen der Anteil über die Jahre hinweg immer um die 50% liegt. Die Mitgliedsstruktur dieses wichtigsten Wirtschaftspartners für die Region verändert sich allerdings im betrachteten Zeitraum, zum einen mit dem Beitritt Großbritanniens 1973 und Portugals 1986,

zwei der ehemaligen Kolonialmetropolen für die Länder der Region. Bei den Importen ist für das Jahr 1990 der 94%ige Anteil der Kapverdischen Inseln beeindruckend. Dies bedeutet, daß dieses Land ohne die Importe aus Europa auf 94 % seiner Einfuhren hätte verzichten müssen, eine nahezu totale Abhängigkeit. Auch 1995 bezieht dieses Land über $\frac{3}{4}$ seiner Importe aus dem europäischen Raum, so wie die Jahre davor hauptsächlich aus der ehemaligen Kolonialmetropole Portugal (von 62 % zu 45 % über den betrachteten Zeitraum).

Aber auch die Anteile an den Importen Benins (62 %) und Senegals (64 %) liegen deutlich über dem regionalen Durchschnitt. Relativ unabhängig mit 28 %, 30 % und 30 % sind Togo, Mali und Burkina Faso 1995. Bei den Exporten ist der Anteil in Gambia 1970 mit 93 % am höchsten. Dies konnte das Land auf 26 % im Jahre 1995 reduzieren. Spitzenreiter der überdurchschnittlichen Exporte nach Europa sind 1995 Liberia mit 72 %, Niger mit 76 % und Guinea und die Kapverdischen Inseln mit jeweils 64 %. Besonders unabhängig sind Togo mit 19 %, Gambia mit 26 % und Burkina Faso mit 30 %. An den Gesamtanteilen der EG (mittlerweile EU) von 45% bzgl. der Importe bzw. 49 % bzgl. der Exporte läßt sich die besondere Bedeutung der andauernden engen Beziehungen zu dieser wichtigen Wirtschaftsregion in der Welt messen. Zum Zwecke der Vergleichbarkeit sind die Zahlen weiter aufgegliedert worden, so daß die genauen Zahlen für die jeweiligen ehemaligen Kolonialmetropolen Frankreich, Großbritannien und Portugal deutlich werden und mit den anderen beiden wichtigen Wirtschaftsregionen der Welt verglichen werden können, mit den USA und Japan, die zusammen mit Europa die Triade bilden, die den Großteil der Welthandelsbeziehungen auf sich vereint. Zu den Gesamtzahlen läßt sich sagen, daß sowohl Frankreich als auch Großbritannien und Portugal, relativ gesehen, in dieser westafrikanischen Region an Einfluß verlieren, und dies sowohl bei den Importen als auch bei den Exporten. Frankreich bleibt von diesen drei Ländern die Wirtschaftsmacht mit der größten Präsenz; der Anteil der Importe aus Frankreich sinkt über den Betrachtungszeitraum stetig von 24% auf 15 %. Im Hinblick auf die Exporte nach Frankreich sinkt der Anteil von 18 % auf 12 %.

	Afrika				EG				Frankreich				Großbritannien			
	70	80	90	95	70	80	90	95	70	80	90	95	70	80	90	95
Benin	8%	14%	19%	16%	65%	64%	41%	32%	39%	15%	1%	2%	4%	8%	2%	0%
Burkina Faso	46%	43%	22%	22%	-	33%	51%	30%	12%	18%	28%	13%	3%	2%	0%	0%
Côte d' Ivoire	5%	19%	32%	30%	66%	67%	53%	57%	33%	22%	7%	18%	3%	3%	3%	3%
Gambia	1%	30%	6%	17%	93%	68%	53%	26%	20%	8%	3%	8%	48%	16%	3%	8%
Ghana	0%	0%	2%	20%	49%	42%	63%	49%	0%	1%	4%	7%	23%	17%	14%	14%
Guinea	1%	4%	12%	8%	30%	52%	67%	64%	3%	9%	11%	5%	5%	5%	3%	0%
Guinea-Bissau	6%	15%	6%	4%	6%	58%	28%	55%	0%	0%	1%	-	0%	-	6%	-
Kapverdische Inseln	7%	18%	33%	14%	0%	81%	63%	64%	0%	-	3%	-	0%	-	5%	7%
Liberia	1%	2%	0%	3%	64%	70%	42%	72%	7%	13%	3%	4%	6%	4%	1%	0%
Mali	61%	10%	25%	9%	24%	79%	31%	35%	17%	24%	7%	3%	2%	16%	1%	-
Mauretanien	2%	1%	6%	14%	76%	85%	60%	56%	19%	29%	10%	12%	16%	8%	4%	3%
Niger	12%	12%	8%	12%	64%	63%	73%	76%	47%	40%	65%	74%	0%	0%	1%	-
Nigeria	1%	2%	5%	9%	66%	38%	44%	34%	8%	10%	7%	6%	28%	1%	4%	2%
Senegal	3%	31%	17%	20%	68%	49%	57%	58%	54%	32%	33%	30%	2%	6%	1%	2%
Sierra Leone	4%	1%	1%	4%	80%	52%	67%	51%	0%	-	2%	1%	71%	41%	24%	6%
Togo	3%	26%	15%	22%	87%	54%	36%	19%	28%	15%	9%	6%	2%	0%	2%	1%
Durchschnittsanteile/ Jahr (ECOWAS)	10%	14%	13%	14%	52%	60%	52%	49%	18%	15%	12%	12%	13%	8%	5%	3%
	Portugal				USA				Japan							
	70	80	90	95	70	80	90	95	70	80	90	95				
Benin	-	-	17%	13%	5%	0%	17%	5%	10%	10%	0%	-				
Burkina Faso	0%	-	8%	4%	0%	0%	1%	-	15%	7%	5%	1%				
Côte d' Ivoire	0%	1%	1%	1%	19%	8%	6%	5%	2%	1%	2%	0%				
Gambia	4%	0%	0%	-	0%	0%	-	3%	0%	-	35%	29%				
Ghana	0%	-	0%	0%	18%	8%	13%	11%	6%	7%	5%	4%				
Guinea	0%	0%	1%	0%	16%	27%	24%	14%	0%	0%	1%	2%				
Guinea-Bissau	84%	27%	13%	6%	0%	-	0%	-	0%	-	1%	-				
Kapverdische Inseln	73%	53%	19%	50%	13%	-	-	-	0%	-	-	-				
Liberia	0%	0%	1%	-	23%	21%	2%	1%	7%	1%	0%	-				
Mali	0%	4%	3%	8%	0%	0%	1%	2%	4%	6%	1%	1%				
Mauretanien	0%	2%	0%	1%	1%	0%	-	1%	0%	11%	20%	27%				
Niger	0%	-	0%	1%	0%	0%	15%	1%	0%	16%	-	-				
Nigeria	0%	0%	3%	4%	11%	39%	40%	39%	1%	0%	0%	1%				
Senegal	0%	1%	1%	2%	0%	0%	0%	1%	1%	2%	1%	2%				
Sierra Leone	-	-	-	4%	4%	11%	25%	19%	4%	0%	-	2%				
Togo	0%	-	5%	1%	0%	4%	1%	8%	3%	0%	0%	-				
Durchschnittsanteile/ Jahr (ECOWAS)	10%	6%	5%	6%	7%	7%	9%	7%	3%	4%	4%	4%				

0,00 Handel besteht nicht oder ist zu unbedeutend

- keine Angaben

Tabelle 7.3.: Exporte aus den Ländern der ECOWAS als Anteile an den Gesamtexporten dieser Länder³³³

³³³ Quelle: The IMF, Direction of Trade Statistics, verschiedene Jahrgänge

	Afrika				EG				Frankreich				Großbritannien			
	70	80	90	95	70	80	90	95	70	80	90	95	70	80	90	95
Benin	8%	7%	9%	3%	65%	57%	42%	62%	42%	23%	21%	27%	5%	10%	2%	9%
Burkina Faso	25%	23%	28%	34%	-	55%	45%	30%	45%	39%	27%	19%	1%	2%	2%	2%
Côte d' Ivoire	5%	6%	30%	29%	71%	59%	50%	51%	46%	40%	28%	32%	2%	2%	2%	3%
Gambia	4%	8%	9%	18%	44%	52%	49%	32%	4%	7%	9%	5%	30%	27%	15%	7%
Ghana	4%	23%	23%	21%	46%	42%	45%	45%	4%	3%	3%	3%	24%	22%	20%	17%
Guinea	2%	4%	14%	24%	74%	79%	61%	47%	37%	33%	31%	20%	6%	21%	4%	3%
Guinea-Bissau	4%	7%	13%	8%	19%	59%	61%	47%	3%	11%	6%	4%	6%	2%	2%	2%
Kapverdische Inseln	18%	9%	5%	8%	9%	73%	94%	76%	1%	5%	6%	4%	3%	3%	2%	3%
Liberia	1%	2%	1%	1%	40%	31%	33%	33%	2%	2%	8%	7%	7%	6%	0%	0%
Mali	18%	37%	44%	52%	51%	48%	41%	30%	38%	33%	22%	17%	2%	4%	2%	4%
Mauretanien	6%	12%	7%	8%	48%	73%	68%	53%	34%	34%	38%	24%	7%	4%	1%	1%
Niger	12%	18%	13%	16%	64%	59%	49%	32%	46%	37%	28%	19%	2%	2%	5%	1%
Nigeria	1%	1%	1%	3%	58%	58%	60%	51%	3%	9%	9%	8%	31%	19%	17%	13%
Senegal	3%	13%	21%	5%	68%	49%	54%	64%	52%	31%	30%	38%	1%	3%	1%	4%
Sierra Leone	3%	1%	24%	23%	47%	46%	49%	46%	4%	6%	5%	5%	29%	22%	15%	17%
Togo	7%	20%	20%	32%	62%	56%	57%	28%	28%	25%	30%	12%	13%	8%	4%	2%
Durchschnittsanteile/ Jahr (ECOWAS)	8%	12%	16%	18%	48%	56%	54%	45%	24%	21%	19%	15%	11%	10%	6%	6%
	Portugal				USA				Japan							
	70	80	90	95	70	80	90	95	70	80	90	95				
Benin	-	-	0%	0%	5%	5%	5%	5%	-	4%	2%	2%				
Burkina Faso	-	-	0%	0%	4%	9%	6%	2%	1%	4%	4%	2%				
Côte d' Ivoire	-	0%	0%	0%	8%	5%	5%	6%	2%	4%	2%	3%				
Gambia	0%	0%	-	-	2%	2%	-	2%	16%	3%	4%	2%				
Ghana	-	0%	0%	0%	18%	12%	9%	7%	6%	4%	5%	4%				
Guinea	-	0%	1%	0%	13%	11%	8%	8%	1%	2%	4%	3%				
Guinea-Bissau	55%	31%	36%	23%	1%	0%	1%	1%	6%	0%	11%	6%				
Kapverdische Inseln	62%	47%	45%	45%	3%	6%	5%	3%	1%	1%	-	-				
Liberia	0%	0%	0%	-	31%	23%	1%	1%	8%	7%	28%	33%				
Mali	-	0%	0%	0%	4%	1%	1%	2%	1%	2%	1%	1%				
Mauretanien	-	0%	-	1%	13%	7%	6%	7%	0%	1%	2%	5%				
Niger	-	0%	0%	0%	5%	4%	3%	8%	-	2%	4%	2%				
Nigeria	-	0%	0%	0%	14%	8%	9%	12%	6%	10%	6%	3%				
Senegal	-	0%	0%	1%	5%	5%	6%	5%	-	1%	3%	3%				
Sierra Leone	-	0%	-	-	8%	5%	9%	7%	9%	9%	5%	1%				
Togo	-	-	0%	0%	5%	3%	5%	2%	6%	4%	4%	2%				
Durchschnittsanteile/ Jahr (ECOWAS)	7%	5%	5%	4%	9%	7%	5%	5%	4%	4%	5%	5%				

- keine Angaben

0,00 Handel besteht nicht oder ist zu unbedeutend

Tabelle 7.4.: Importe in die Länder der ECOWAS als Anteile an den Gesamtimporten dieser Länder³³⁴

³³⁴ Quelle: The IMF, Direction of Trade Statistics, verschiedene Jahrgänge

Großbritannien, 1970 noch mit einem Exportanteil von 13 % und einem Importanteil von 11 % vertreten, ist 1995 nur noch mit 3 % bzw. 6 % an den westafrikanischen Handelsbeziehungen beteiligt. Portugals Anteil sinkt bei den Exporten von 10 % auf 6 % und bei den Importen von 7 % auf 4 %, wobei über den gesamten Zeitraum hinweg die Handelsbeziehungen der Region mit Portugal fast ausschließlich von den beiden ehemaligen Kolonien aufrechterhalten werden. Die USA und Japan, die die wichtigsten Handelsregionen außerhalb Europas verkörpern, sind sowohl bei den Exporten als auch bei den Importen mit Anteilen zwischen 4 % und 9 % des Gesamthandels vertreten. Wichtigste Ex- und Importnation im Handel mit den USA ist dabei 1995 Nigeria mit 39 % bzw. 12 %. Aus Japan kommen 1995 33 % der liberianischen Importe, und dorthin gehen 29 % der gambischen und 27 % der mauretanischen Exporte.³³⁵

Bei näherer Betrachtung der Ergebnisse bzgl. der ehemaligen Kolonialländer Frankreich, Großbritannien und Portugal lassen sich weitere Tendenzen des westafrikanischen Handels aufzeigen. Zunächst läßt sich die Vermutung bestätigen, daß die ehemaligen Kolonien bis auf einige Ausnahmen sowohl hinsichtlich der Importe als auch hinsichtlich der Exporte mit ihren jeweiligen Kolonialmetropolen bevorzugte Handelsbeziehungen aufrechterhalten haben. Insgesamt läßt sich diese Aussage stärker im Falle der frankophonen und lusophonen Länder bestätigen. Während 1995 die frankophonen Länder die wichtigsten Handelsbeziehungen zu Frankreich bzgl. der Exporte Niger mit 74 %, Senegal mit 30 % und Côte d'Ivoire mit 18 % und bzgl. der Importe Senegal mit 38 %, Côte d'Ivoire mit 32 % und Benin mit 27 % unterhalten, bringen es im anglophonen Westafrika Ghana und Gambia bzgl. der Exporte jeweils nur auf 14 % bzw. 8 % und bzgl. der Importe Ghana, Sierra Leone und Nigeria auf 17 % für die beiden ersten Länder bzw. 13 % für Nigeria im gleichen Jahr. Die beiden lusophonen Länder Guinea-Bissau und die Kapverdischen Inseln halten auch 1995 fast ausschließlich den Handel der Region mit Portugal aufrecht. Die kapverdischen Inseln etwas deutlicher als Guinea-Bissau bei den Importen 45 % (23 % bei Guinea-Bissau) und bei den Exporten mit der größten Deutlichkeit von 50 % (nur noch 6 % bei Guinea-Bissau). Bemerkenswerte

³³⁵ Es handelt sich dabei hauptsächlich um Fischereiprodukte. Japanische Fischerboote fischen an den Küsten dieser beiden Länder.

Ausnahmen sind bei den Exporten Benin mit 13 % und Mali mit 8 %, ansonsten hat Portugal nur geringe Handelsbeziehungen mit den nicht-lusophonen westafrikanischen Staaten der Region. Der direkte Vergleich der frankophonen mit den anglophonen Ländern der Region zeigt auf, daß die anglophonen Länder in der Tendenz ihre Handelsabhängigkeit von der ehemaligen Kolonialmetropole deutlicher abbauen konnten als die frankophonen Länder. Dies ist ein erster Hinweis auf die diversifizierte Ausrichtung der Handelspolitik in diesen Ländern im Vergleich zu den frankophonen Ländern. Besonders deutlich wird das bei den Importen am Beispiel Gambias und Nigerias, die von 1970 bis 1995 ihren Importanteil aus Großbritannien jeweils von 30 % auf 7 % und von 31 % auf 13 % senken konnten. Bei den Exporten ist die stärkste Senkung des Anteils nach Großbritannien bei Sierra Leone (71 % auf 6 %), Gambia (48 % auf 8 %) und Nigeria (28 % auf 2 %) zu verzeichnen.

Die vergleichbaren Daten für die frankophonen Länder bei den Exporten sind eine Senkung (1970 bis 1995) von 39% auf 2% bzw. 28% auf 6% für Benin und Togo im Handel mit Frankreich. Bei den Importen sind es Niger und Burkina Faso, die in diesem Zeitraum die bedeutendste Senkung verzeichnen können, jeweils von 46% auf 19% bzw. von 45 % auf 19 %. Insbesondere bei den Importen wird deutlich, daß diese Senkung in 25 Jahren Handelsbeziehungen zwar mehr als 20% beträgt, daß die Anteile jedoch immer noch relativ hoch sind mit mindestens ca.1/5 der Gesamtimporte in diese frankophonen Länder (Togo mit 12%), während bei den anglophonen Staaten die vergleichbaren Zahlen bei 1/5 der Gesamtimporte eher an der oberen Grenze sind (Sierra Leone und Ghana mit 17%). Bei den Exporten ist die Situation eher differenziert zu sehen, viele der frankophonen Länder haben ihre Exportanteile nach Frankreich auf ein relativ normales Maß reduzieren können und liegen da auf ähnlichem Niveau wie die anglophonen bzgl. Großbritannien. In bezug auf die Handelsbeziehungen der Staaten mit der jeweils anderen ehemaligen Kolonialmacht in diesem direkten Vergleich schneiden also die westafrikanischen Länder 1995 ähnlich ab.

Bei den Exporten nach Frankreich zeichnen sich insbesondere Gambia mit 8 % und Ghana mit 7 % aus, und bzgl. der Importe sind es Nigeria mit 8 % und Liberia mit 7 %.

Die vergleichbaren Zahlen umgekehrt im Handel der frankophonen Staaten mit Großbritannien sind bei den Exporten 3 % für Côte d'Ivoire und Mauretanien und bei den Importen aus Großbritannien 9 % für Benin und 4 % für Mali und Senegal.

- Insgesamt ergibt sich ein Bild der weitgehend statischen Gegebenheiten folgenden Handelspolitik der Länder der Region, mit einer stärkeren Verhaftung in diesen traditionellen Handelsstrukturen für die meisten frankophonen und lusophonen Staaten der Region. Die anglophonen Staaten scheinen in der Handelspolitik eine größere Diversifikationspolitik verfolgt und dies auch früher nach den Unabhängigkeiten begonnen zu haben. Allerdings hatten sie in den Jahren unmittelbar nach der Unabhängigkeit, wie es die Zahlen offenbaren, auch nicht einen so hohen Handelsanteil mit Großbritannien, wie es für die frankophonen Länder mit Frankreich der Fall war. Dies spricht für die weiterhin stärkere Präsenz der Franzosen, wie sie im Abschnitt 5.4.2 angeführt wurde.
- Die Region Westafrika ist ebenso wie der größte Teil des gesamten Kontinents durch den Handel an den europäischen Wirtschaftsraum gebunden³³⁶ und mit diesem stärker integriert als mit anderen Ländern des Kontinents oder der Region. Vor diesem Hintergrund stellt sich immer wieder die Frage der allgemeinen Daseinsberechtigung von interafrikanischer Integration, wenn doch die Basis des ausreichenden gemeinsamen Handels nicht oder nur ungenügend gegeben ist.
- Auf der anderen Seite ist bzgl. des interafrikanischen Handels ein leichter Anstieg zu bemerken, der dieser oben dargestellten Tendenz, weiterhin nur als Peripherie für das europäische Zentrum zu fungieren, entgegenwirkt. Wie aus der Detailanalyse der Tabellen 7.3. und 7.4. deutlich wird, bestätigt sich diese Tendenz der Substitution außerkontinentaler Handelsanteile zumindest für einzelne Länder. Andere wiederum verharren auf niedrigem Niveau. Die Gründe dafür liegen in den strukturellen und infrastrukturellen Hindernissen, auf die der Handel mit afrikanischen Nachbarn trifft, aber auch in der Wettbewerbsfähigkeit der Güter sowie in den Handelsgewohnheiten.

Im Bereich der Handelspolitik, die für alle Länder aktiver gestaltet werden müßte, sind zunächst andere Einnahmequellen für den Staat zu suchen, die eine

³³⁶ Diesem Umstand tragen nicht zuletzt die weiter oben erwähnten zahlreichen Abkommen im Rahmen der EG-AKP-Organisation Rechnung.

Umorientierung von den Zöllen und anderen Außenhandelssteuern weg zu einer verstärkten Binnenwirtschaftsbesteuerung bedeuten. Der Handel sollte weiter liberalisiert werden, damit gesamtwirtschaftliche Investitions- und Aufschwungphasen nicht durch hohe Zollmauern abgebremst werden. Des Weiteren sollte eine Erweiterung der Palette der Handelspartner stattfinden, wobei bewußt traditionelle Handelsanteile zugunsten neuer Handelsbeziehungen ersetzt werden. Die Staaten Westafrikas könnten diese Politik mit Informations- und Verkaufsreisen bezüglich der einheimischen Produkte in neuen Partnerländern fördern. Auch der Ausbau der Wirtschaftsvertretungen in diesen neuen Ländern gehört zu dieser Diversifikationsstrategie. Bezüglich der Region Westafrika ist eine wirkliche Wirtschafts- und Währungsintegration nur mit einer Diversifikationsstrategie in bezug auf die Handelspartner zu realisieren. Andernfalls bleiben nur die traditionellen einseitigen Handelsbeziehungen bestehen, die jahrzehntlang einer Integration im Weg standen.

- **Die Agrar- und Industriepolitik** wird in gewissen Grenzen einer starken Liberalisierungswelle im Zuge der SAP ausgesetzt, wobei die Liberalisierung im Agrarsektor in allen Ländern der Region eher im Fadenkreuz der internationalen Institutionen steht, weil dies die primäre Einkommensquelle für die Staatshaushalte ist. Die Ausgangssituation ist im Agrarsektor in allen Ländern der Region und des Kontinents annähernd die gleiche. Es existieren mit ähnlicher Struktur in allen Ländern die großen Monokulturen, die staatlich unterstützt werden, weil sie Devisen in die Länder bringen, und daneben, weitgehend sich selbst überlassen, die Ernährungslandwirtschaft zur Deckung des Eigenbedarfs. Diese aus der Kolonialzeit geerbte Struktur hat dazu geführt, daß die „Cash-crops“-Produktion weitestgehend unter staatliche Kontrolle gestellt wurde. Von der Agrarforschung bis zur Ernte sind zahlreiche staatliche Institutionen und Unternehmen gegründet worden, die die landwirtschaftliche Bevölkerung unterstützen sollen. Von einem Land zum anderen besteht die Agrarproduktion hauptsächlich aus zwei bis drei Produkten, die extensiv gepflanzt werden. Diese extensive Landwirtschaft bringt das Problem der niedrigen Produktivität mit sich, das mangels Unterstützung der Bauern auch im Bereich der

Ernährungslandwirtschaft zu verzeichnen ist.³³⁷ Die Strategie bleibt in ihren Grundzügen gleich. Die Devisenbeschaffung der Länder hängt nach wie vor weitestgehend von den weltmarktpreisabhängigen Agrarrohstoffen ab. Die landwirtschaftlich nutzbaren Flächen werden zugunsten dieser Devisenbeschaffer genutzt, dafür verkümmert immer mehr die Nahrungsmittelproduktion für die Eigenversorgung. Die Ausfälle der nationalen oder lokalen Produktion mußten schon in den 60er, 70er Jahren durch Importe aus Asien (Reis), Europa und den USA (Getreide) kompensiert werden. Dieser Trend wird sich nach Schätzungen der FAO speziell in Westafrika verstärken. Das Ziel bleibt ein ausgewogenes Verhältnis der Allokation der Produktionsfaktoren zwischen Exportlandwirtschaft und Ernährungslandwirtschaft.

Aber auch im Bereich der Versorgung der Bevölkerung sowohl mit den lokal geernteten Produkten als auch mit den importierten landwirtschaftlichen Erzeugnissen sind die Probleme der gegenwärtigen Situation insbesondere in der Sahelzone begründet. Die Distribution der landwirtschaftlichen Erzeugnisse in die konsumierenden Zentren ist relativ schlecht organisiert, mit mangelhaften Infrastrukturen und relativ hohen administrativen Kosten³³⁸, die den Transportweg erheblich verteuern. Das Problem wird noch durch die für die Entwicklungsländer übliche, vergleichsweise hohe Wachstumsrate der Stadtbevölkerung verschärft, da die großen Metropolen mit den Millionen zu versorgender Menschen das Distributionsproblem auf die Spitze treiben.

In bezug auf die nationale Agrarpolitik ist die Feststellung ähnlich der Sachlage in den anderen wirtschaftspolitischen Bereichen. Trotz der Harmonisierungsbekundungen ist die Heterogenität der Maßnahmen, die vor allem auf die unterschiedlichen Protektionsgrade zurückzuführen ist, die von einem Land zum anderen herrschen, die Regel. Auch im Agrarbereich sind dementsprechend die Akteure auf dem Markt bestrebt, die Unterschiede durch Arbitragegeschäfte auszunutzen und dies führt zu einem regen interregionalen

³³⁷ Die Produktivität im Agrarbereich ist in der Regel in Afrika geringer als in den anderen Ländern der Welt, und dies bringt die häufigen Ernährungskrisen mit sich, zumal wenn klimatische Faktoren noch dazukommen. Vgl. Michel Norro: *Economie africaine - Analyse économique de l'Afrique subsaharienne*, Bruxelles 1994, Seite 101 f.

³³⁸ Die Polizei, Zollbehörden und Forstbehörden kassieren bei Straßenkontrollen in den meisten Ländern um die Wette, auch bei unbegründeten Fällen, weil diese Gelder in die eigenen Taschen wandern. So kann es passieren, daß für eine Strecke von wenigen Kilometer ein Fahrzeug bis zu 10 mal angehalten wird.

Handel mit den Produkten, die zum Teil importiert und wieder reexportiert werden³³⁹. Die daraus erwachsenden Renten sind größer als die Gewinne, die mit dem nationalen Import dieser Produkte vom Weltmarkt verbunden sind. Die folgende Tabelle 7.5. gibt das Ausmaß der (hauptsächlich informell) reexportierten Getreidemengen im westlichen Subraum³⁴⁰ der Region wieder.

	verfügbares Getreide	davon auf dem regionalen Getreidemarkt	davon regionaler Handel über die Grenzen
lokale Getreideproduktion	3.200.000 t (70%)	550.000 t (25%)	70-90.000 t (30%)
importiertes Getreide	1.500.000 t (30%)	1.500.000 t (75%)	160-190.000 t (70%)
Gesamt	4.700.000 t (100%)	2.050.000 t (100%)	230-280.000 t (100%)

Durchschnittswerte 1987/88 bis 1989/90 (bis auf den regionalen Handel der lokalen Produktion, der nur für 1989/90 gilt)

Tabelle 7.5.: Umfang des regionalen Getreidehandels im westlichen Subraum³⁴¹

Das verfügbare Getreide, daß im Subraum 4,7 Millionen Tonnen beträgt wird zu 30 % importiert. Die lokale Getreideproduktion, die 3,2 Millionen Tonnen beträgt wird nur zu einem geringen Teil auf den regionalen Getreidemarkt vermarktet (550.000 t). Davon stellen 70 bis 90.000 Tonnen den Anteil, der durch die informellen Wege in die Nachbarstaaten gelangt dar. Die importierte Menge an Getreide gelangt zu über 10 % der ursprünglichen Menge auf diesen Wegen in die Nachbarländer. Diese Zahlen betreffen hauptsächlich Reis und Weizenmehl, sind aber mit wenigen Unterschieden für die anderen Produkte und die anderen Länder Westafrikas in ähnlicher Konstellation gegeben. Insgesamt machen die Reexporte, die hauptsächlich von den Küstenländern in die „landlocked countries“ gehen, zwei Drittel der gesamten interregionalen Getreideexporte aus.³⁴² Dieser meist informelle Handel ist die Haupttriebfeder für die Distribution der Agrargüter in

³³⁹ Siehe Abschnitt 6.4. insbesondere den Fall der Transitexporte auf Seite 189.

³⁴⁰ Dieser westliche Subraum, der zusammen mit dem zentralen Subraum und dem östlichen Subraum das Ziel der Forschungsaktivitäten des CILSS und des Club du Sahel darstellt, besteht aus folgenden Regionen: Mauretaniens, West-Mali, Senegal, Gambia, Guinea, Guinea-Bissau und Sierra Leone. Diese Unterräume wurden hauptsächlich nach dem Kriterium zusammengestellt, daß die jeweiligen Mitgliedsländer innerhalb dieser Räume bevorzugte Handelsbeziehungen unterhalten, auch wenn diese zum größten Teil informeller Natur sind.

³⁴¹ Quelle: OCDE/CILSS: Echanges céréaliers et politiques agricoles dans le sous-espace ouest. Quelle dynamique régionale? Rapport de synthèse INRA-IRAM-UNB, Avril 1991, S. VI.

der Region. Wie in den vorangegangenen Kapiteln 5 und 6 dargestellt, unterhalten die Händlernetzwerke de facto die Freihandelszonen, die diesen Austausch möglich machen.³⁴³ Der Austausch von Gütern in der Region ist teilweise durch die Ausnutzung der Politikunterschiede und monetären Diskrepanzen bedingt³⁴⁴, teilweise bestehen jedoch Tendenzen zur Spezialisierung aufgrund von komparativen Vorteilen des einen Landes oder Subraum im Vergleich zu den anderen.

Ein gutes Beispiel ist in diesem Zusammenhang die Tierzucht. Traditionell ist sie in den Ländern des Sahels angesiedelt und betrifft neben Schweinen und Hühnern hauptsächlich Rinder und Schafe. In diesem Sektor, der in diesen Ländern einen großen Anteil an den Exporteinnahmen darstellt³⁴⁵, gibt es komparative Kostenvorteile der Sahelländer im Vergleich zu den Küstenländern, die hauptsächlich mit den klimatischen Bedingungen und der jahrhundertelangen Zuchttradition der dort ansässigen Völker zusammenhängt. „Livestock is the highest valued agricultural commodity in intraregional trade. West Africa’s livestock trade is characterized by a complementarity in production and consumption between the Sahel countries and the coastal states, by a responsiveness of trade patterns to drought and to changing economic and political condition, by its importance to national economies, and by its large informal or unrecorded component.“³⁴⁶ Die Tierzucht nimmt in den Agrarmaßnahmen der westafrikanischen Länder eine unterschiedliche Gewichtung ein, je nachdem ob sie im Rahmen der nationalen Nahrungsmittelsicherungspolitik eine hohe Priorität genießt oder nicht.

Generell ist eine Verschlechterung des Umfeldes dieser Agraraktivität zu bemerken, die auf ein ganzes Bündel von Gründen zurückzuführen ist. Zum einen bedingt die demographische Entwicklung und die damit einhergehende Expansion der angebauten Flächen ein Zurückdrängen der durch die Tiere benutzten Weideflächen vor dem Hintergrund einer ohnehin schon konfliktgeladenen

³⁴² Siehe CILSS, Club du Sahel: „Espaces céréaliers régionaux en Afrique de l’Ouest: principales conclusions du séminaire de Lomé (Togo), 6/11 novembre 1989“, 1990, S. 2.

³⁴³ CILSS, Club du Sahel: ebenda, S. 3

³⁴⁴ Siehe Abschnitt 6.2. in Teil II

³⁴⁵ Mali z.B. bezieht aus der Tierzucht ca. 30 % seiner Exporterlöse und Burkina Faso und Niger sogar noch mehr.

Beziehung zwischen sesshaften Bauern und den nomadisierenden Tierzüchtern. Die damit verbundenen ökologischen Probleme und die massive Emigration der großen Herden in angrenzende gastfreundlichere Regionen bedingt eine Neuverteilung der Ressourcen in diesem Bereich³⁴⁷. Das Gleichgewicht zwischen der Landwirtschaft und der Tierzucht ist in den meisten Ländern der Region ein sehr prekäres Gleichgewicht, das immer wieder hergestellt werden muß. Ökonomisch befinden sich diese beiden Agrarbereiche vielfach in Konkurrenz zueinander.

Zum anderen sind die Bestände durch Stagnation und Produktivitätsrückgänge bei der Zucht gekennzeichnet. Dieser Umstand muß jedoch differenziert werden, da der Anteil der Kleintiere (Schafe, Schweine, Hühner) im Vergleich zu den Rindern zugenommen hat, während klimatische Bedingungen³⁴⁸ und die oben angesprochene Umsiedlung der Herden Produktivitätsrückgänge verursachte. Des weiteren haben Küstenländer wie Côte d'Ivoire und Nigeria im Rahmen der staatlichen Agrarpolitik seit Mitte der achtziger Jahre damit begonnen, im Land große Herden aufzubauen, und erhöhen damit den Konkurrenzdruck auf die Sahelländer, aus denen sie ursprünglich die Tiere bezogen. Ein weiteres Problem für die Produzenten in den Sahelländern ist die dramatische Steigerung der Importe von tiefgefrorenem subventioniertem Fleisch aus der EU und Lateinamerika zu den traditionellen Kunden an der Küste. Diese Konkurrenz zu Dumpingpreisen hatte zeitweise die Handelsbeziehungen in diesem Bereich nahezu zum Erliegen gebracht. Das im Rahmen der EU praktizierte System der mit dem Export von tiefgefrorenem Fleisch verbundenen Kompensationszahlungen hat zu Einbrüchen der Exportkapazitäten der Sahelländer um 30% (200.000 Tiere/Jahr) geführt³⁴⁹, weil die Produkte im Vergleich zu den eingeführten Billigschlachtungen nicht konkurrenzfähig waren.

³⁴⁶ M. E. Burfisher; M. B. Missiaen: „Intraregional trade in Westafrica“; in: J. E. Okolo (Ed.): West african regional cooperation and development, Boulder/Colorado, 1990, S. 196.

³⁴⁷ Als Küstenländer haben davon die Côte d'Ivoire und Nigeria am ehesten profitiert, denn große Teile der Herden aus Mali, Burkina Faso, Niger und Chad siedelten sich im Norden dieser beiden Länder wieder an. Siehe OCDE, CILSS, Club du Sahel: „Systèmes ouest-africains de production et d'échanges en produits d'élevage“, Novembre 1990.

³⁴⁸ Die großen Dürreperioden im Sahel 1972-1973 und 1984-1985 haben teilweise zur Halbierung der Bestände und zu deren Flucht in die Küstenländer geführt.

³⁴⁹ Schätzung von J.Sarniguet: Effet des importations de viande du marché mondial sur les échanges de bovins de la région Afrique de l'Ouest et Centrale, 1990, zitiert aus OCDE, Club du Sahel, CILSS: a.

Auch im Bereich der Tierzucht sind die informellen Handelsflüsse bemerkenswert. Hier liegen die Gründe ebenso teilweise im Rahmen der Politikunterschiede zwischen den Ländern in diesem Sektor, teilweise an den schwerfälligen administrativen Abwicklungen an den Grenzen, teilweise an der Eigenmächtigkeit der dort postierten Grenzbeamten. Der Anreiz, informelle Kanäle zu benutzen und sich informeller Mittelsmänner zu bedienen, ist um so größer, je höher der Bedarf an frischem und kostengünstigem Fleisch in den Küstenländern ist³⁵⁰. Zeitverluste bei der Beförderung der Tiere können in dieser Situation nur geschäftsschädigend sein. Daher wird eher zu den Schnelligkeit versprechenden Lösungen des informellen Marktes gegriffen. Aber auch die Divergenzen in der Zoll- und Besteuerungspolitik tun das übrige, um zumindest teilweise an den Staatskassen vorbei zu schmuggeln. Insgesamt ist außerdem der Anteil der Transportkosten von den Sahelländern in die Vermarktungszentren der Küstenländer von nahezu 60 % der gesamten Vermarktungskosten eine große Hürde für die Wettbewerbsfähigkeit der Tierzucht in diesen Ländern.

Diese Fülle an tarifären und nicht-tarifären Handelshemmnissen sowie die strukturellen Defizite der Vermarktungswege der Tierzucht sind wichtige Hürden, die durch eine einfache Harmonisierung der Politik der Länder nicht zu beheben sind. Gefragt ist eher, ebenso wie im Fall der landwirtschaftlichen Produkte, die Schaffung eines Reglementierungsrahmens, der faire und gleiche Spielregeln für alle garantiert, sowie die Errichtung einer Anreizstruktur mit einer transparenten Informationspolitik, um wettbewerbsfähige Märkte zu fördern. Eine gewisse Protektion an den Außengrenzen des Staatenverbunds (entweder ECOWAS oder UEMOA) zum Schutze der nationalen Produktion vor Dumpingangeboten, wie subventioniertes Fleisch aus Europa, wird unvermeidlich sein.

Eine Ebene weiter im Bereich der Transformation der Erzeugnisse in Halbfertigprodukte und industrielle Fertigprodukte stößt man auf ein weiteres Problem, da diese Transformation in den meisten Ländern der Region so gut wie nicht existent ist. Fehlende finanzielle und technologische Mittel und die

a. O. , S. 13. Ein Kg Fleisch, das in Europa 20 FF kostet, wird auf dem Weltmarkt mittels dieser Subventionen für 3 bis 10 FF angeboten.

³⁵⁰ Die Komplementarität der beiden Regionen (Sahel und Küste) ist sogar als erster ökonomischer Grundstein im Sinne komparativer Kostenvorteile für eine wirkliche Wirtschaftsintegration bezeichnet worden. Siehe *Perspectives ouest-africaines: L'élevage: une chance pour la coopération régionale*, N°1 juillet 1993, S. 3

instabilen Verhältnisse auf der Anlieferungsseite dieser Industrie sind die Gründe für die fehlende Industrialisierung. Oft werden auch zu geringe Preisvorteile oder sogar Preisnachteile im Vergleich zu importierten Substituten als Gründe genannt. Dennoch kann festgestellt werden, daß die Länder, die bereits eine Industrie aufgebaut haben, dies hauptsächlich im Nahrungsmittelbereich taten. Die Textilindustrie ist in fast allen Ländern aufgebaut worden, womit eine Duplizierung der Produktionsstätten zu einem gegenseitigen aufreibenden Wettbewerb geführt hat, der diesen Industriesektor in manchen der Mitgliedsstaaten wieder verschwinden ließ. Die vier Länder, die am meisten industrialisiert sind, Nigeria, Ghana, Côte d'Ivoire und Senegal, haben außerdem gleichgerichtete und konkurrierende Industrien in der Petrochemie, in der Chemie, der Agroindustrie, der Elektronik- und Autoindustrie. In den anderen Ländern sind bis auf vereinzelte Beispiele keine bedeutenden Industriekomplexe aufgebaut worden, es sei denn im Bergbausektor.

Die Politik der einzelnen Länder in diesem Bereich ist dementsprechend disparat. Während schon viele Produkte der obengenannten Gruppe der vier in die anderen regionalen Länder exportiert werden, haben diese noch eine national-orientierte Industriepolitik. Besonders Côte d'Ivoire profitiert von den guten Bedingungen des Binnenmarktes im Rahmen der UEMOA und exportiert eine Reihe von Industriegütern in die Nachbarstaaten. Die regionale Orientierung ist auch ein erklärtes Ziel der Industriepolitik dieses Landes. „New industries and products that satisfy regional tastes, such as Ivorian processed foods, have the potential to achieve economies of scale in the regional market.“³⁵¹ Auf regionaler Ebene hat die Initiative zur Entwicklung einer gemeinsamen Industriepolitik im Rahmen der ECOWAS geringe Ergebnisse gezeigt. Zu unterschiedlich sind die Industrialisierungsgrade und die verschiedenen nationalen Interessen, als daß die Industrieprodukte des Nachbarn eine begrüßenswerte Alternative wären. Auch die beabsichtigte Gründung von Gemeinschaftsunternehmen (Community Enterprises) im Rahmen der determinierten Prioritätssektoren³⁵² ist nicht vorangekommen,

³⁵¹ M. E. Burfisher, M. B. Missiaen: a. a. O. , S. 213

³⁵² Im Rahmen des ECOWAS Industrial Policy and Programme wurden folgende Sektoren determiniert, die prioritär für Unternehmensgründungen sein sollten: Nahrungsmittelindustrie, Bauwirtschaft und Baumaterialien, Holzindustrie, Telekommunikation, Elektronikindustrie, Petrochemie, Pharmaindustrie, Eisen und Stahl und Automobilindustrie. Siehe: ECOWAS Doc. ECW/CM.VI/2, Report of the Executive Secretary to the Council of Ministers, Dakar 1979.

größtenteils mangels finanzieller Mittel und politischen Willens. Im Rahmen der UEMOA jedoch sind die Fortschritte an dem Grad der Exporte industrieller Produkte hauptsächlich von Côte d'Ivoire und Senegal zu messen. Aber auch in diesem Rahmen, sind die Unterschiede zu groß, als daß ein gemeinsamer Weg gangbar wäre. Dies ist jedoch kein Nachteil, wenn manche Länder, die fortgeschrittener in der Industrialisierung sind, ihre komparativen Vorteile ausbauen können; nur müssen die anderen Länder im Rahmen eines gesunden Wettbewerbs entsprechende Kompensationszahlungen bekommen oder von anderen Maßnahmen profitieren, damit die Basis für die Integration nicht aus diesen Gründen gefährdet wird.

Das größte Problem einer regional verstandenen Industriepolitik ist mit den nationalen Industrie- und Entwicklungsplänen in Verbindung zu bringen. Die Formulierung eines industriepolitischen Programms auf der Ebene der überstaatlichen Organisationen berücksichtigt nur unzureichend die Tatsache, daß national andere Prioritäten gelten. Die Art, Industrie- und Wirtschaftspolitik zu machen, ist abhängig sowohl von dem Grad an Verpflichtung zu einer marktliberalen Ordnung und dem Anteil an staatlichen Entscheidungsbefugnissen in der Wirtschaftsweise privater Unternehmen als auch von dem Gesamtanteil der öffentlichen Hand an den Unternehmen. Dies war auch in anderen Integrationsorganisationen wie der EG oder der EAC, in denen die übrigen Bedingungen für eine erfolgreiche Integration hinsichtlich der Kapitalausstattung, der Industrialisierung der Mitglieder und der Komplementarität der Produktionssektoren eher gegeben waren, ein wesentliches Problem der Abstimmung auf gemeinsame Zielvorgaben³⁵³. Obwohl sich in den letzten Jahren die Industrieprogramme und überhaupt die Wirtschaftspläne der Länder Westafrikas angeglichen haben dürften, weil mittlerweile die liberale Marktordnung und die Orientierung zur freien Marktwirtschaft einen weltweiten Siegeszug angetreten haben und die SAPs, unter denen alle Länder stehen, ein übriges tun, bestehen Divergenzen, die es vorab auszuräumen gilt. Eine geeignete Strategie ist pauschal nicht zu verschreiben; dennoch dürften regelmäßige Konsultationen mit Erfahrungsaustausch und Minimalzielvorgaben in diesem Bereich der Wirtschaftspolitik wie auch der

³⁵³ In Westafrika sind je nach Grad der staatlichen Einmischung und der marktliberalen Ordnung drei Hauptgruppen von Staaten auszumachen, die unterschiedliche Ansätze verfolgen. Siehe S. K. B. Asante: *The political economy of regionalism in Africa. A decade of the Economic Community of West African States (ECOWAS)*, New York 1986, S. 90 ff.

Agrarpolitik realistischere Maßnahmen bedingen als die hochtrabenden Erklärungen auf den Staatsgipfeln. Die Staaten müssen zunächst die industriepolitischen Prioritäten und Engpässe der anderen Teilnehmerländer kennen und in ihren Strategien berücksichtigen. In einem aktiveren weiteren Schritt könnten gemeinsame weitere Schritte besprochen werden. Diese operationale Politik der kleinen Schritte erscheint aussichtsreicher in bezug auf wirkliche Integrationserfolge.

Der Integrationsvorgang darf nicht die nationalen Fortschritte von Industrieunternehmen auf regionaler Ebene dadurch behindern, daß deren Produkten zu hohe Zolltarife und nicht-tarifäre Handelshemmnisse bei der Einfuhr in den Nachbarländern entgegenstehen, sondern muß diese fördern und dadurch nationale Industriekomplexe entstehen lassen. Dies kann durch Einzelabkommen zwischen Staaten wie auch durch eine gezielte Informationspolitik über ausländische regionale Produkte und Unternehmen geschehen³⁵⁴. Desgleichen muß betont werden, daß der Staat für einen funktionierenden Rahmen zu sorgen hat und insbesondere wettbewerbspolitische, fiskal- und geldpolitische Maßnahmen in den regionalen Konsultationsgremien zumindest erläutert, wenn nicht begründet werden müßten. Das Subsidiaritätsprinzip ist auch bezüglich dieser wirtschaftspolitischen Aktionsfelder anzuwenden, aber mit Erläuterungspflicht der getroffenen Maßnahmen³⁵⁵.

Eine wirkungsvolle Industriepolitik auf regionaler Ebene wird sich erst dann herausbilden, wenn national die Integration der Industriepolitik mit anderen sozioökonomischen Zielen, insbesondere den Aktivitäten der Wirtschaftssubjekte des formellen und informellen Sektors realisiert wurde. Ein Ansatz der ausgehend von formellen Unternehmensinitiativen, dies zu verwirklichen versucht ist das Netzwerk der Unternehmen Westafrikas, das in der Folge mit Initiativen zu dieser regionweiten Partnerschaft von Unternehmen vorgestellt wird.

³⁵⁴ Dies ist auch als Ergänzung zur strategischen Empfehlung im Rahmen der Handelspolitik zu werten. Siehe vorangehenden Abschnitt des gleichen Kapitels.

- **Das Netzwerk der Unternehmen Westafrikas (WAEN/REAO)**

Die Charta, die das Netzwerk der Unternehmen Westafrikas begründete, wurde im Juli 1995 von den einzelnen nationalen Mitgliedsorganisationen³⁵⁶ unterschrieben, um die Informationsflüsse zwischen diesen Organisationen zu koordinieren und eine Dachorganisation mit gesteigerter Lobby-Macht aus der Taufe zu heben. Wie es in der Charta heißt, ist das Netzwerk eine Nichtregierungsorganisation, die Unternehmer der ECOWAS-Zone und des Chad vereint. Das Hauptanliegen des WAEN ist es, den Tätigkeitsrahmen und die Geschäftsbedingungen in den Mitgliedsländern zu verbessern sowie den Handel und die Investitionen über die einzelnen Grenzen der Mitgliedsländer zu entwickeln³⁵⁷. In diesem Kontext der Eigeninitiative der Unternehmer Westafrikas, die oft genug gegen die staatlichen Entscheidungen anlaufen mußten oder Vorreiter- und Pionieraufgaben zu bewältigen haben, gibt es erste Erfolge regionaler Unternehmensgründungen, die nicht ausschließlich auf den Handel ausgerichtet sind. „Le REAO est devenu, en trois ans d’existence, un partenaire crédible de la plupart des agences de coopération, d’un nombre croissant d’Etats et une nécessité pour les entrepreneurs ouest-africains.“³⁵⁸ Diese NGO begnügt sich nicht damit, die bestehende desolante Situation des regionalen Handels, der zum größten Teil dem informellen Sektor überlassen werden muß, zu kritisieren, sondern sie organisiert die Bedingungen für den Erfolg der regionalen Handels durch Unternehmen des formellen Sektors. Dazu werden regionale Konferenzen einberufen, die sich mit den praktischen Problemen des regionalen Handels und des Geschäftsumfelds befassen. Die bedeutendste dieser Konferenzen, die immer sowohl Akteure des formellen Sektors als auch staatliche Würdenträger und Verantwortliche des Bankensektors oder der Zollbehörden assoziiert, fand im November 1995 in Accra statt. Diese Zusammenkunft der Entscheidungsträger der Mitgliedsstaaten mit den

³⁵⁵ Siehe A. Biley: „L’intégration ouest-africaine: Programme et réalités du terrain“, in Les communautés économiques en Afrique, l’intégration régionale est-elle souhaitable?, table ronde, FUCAM, novembre 1997, S. 6 ff.

³⁵⁶ Im wesentlichen waren dies nationale unabhängige Netzwerke von Unternehmen, die etwas verändern wollten.

³⁵⁷ Siehe Übersetzung der Charta des WAEN/REAO in der Anlage 2 zu dieser Arbeit.

³⁵⁸ M. Courcelle: „Comment ouvrir les voies du commerce régional ? L’approche du réseau de l’Entreprise en Afrique de l’Ouest“, in: Club du Sahel-bulletin d’information N° 15-Printemps 1996, S. 15.

Unternehmern fand unter dem Leitspruch der Verbesserung der Handelsflüsse statt. Dazu wurden drei Workshops organisiert, die sich zum einen mit den Schwierigkeiten der monetären Transferzahlungen, des weiteren mit dem Problem des Personen- und Warenverkehrs an den Grenzen und als drittes mit den Unzulänglichkeiten der regionalen Verkehrsmittel und Transportwege auseinandersetzte³⁵⁹. Aus der Analyse des Bestehenden, die sich im wesentlichen auf die in den vorangegangenen Kapiteln dieser Arbeit gemachten Feststellungen hinsichtlich der Übermacht des informellen Sektors bei regionalen Transaktionen und der Ohnmacht der staatlichen Stellen begrenzte, wurden Empfehlungen erarbeitet, und es kam zu Vereinbarungen zwischen dem Netzwerk und den Banken und staatlichen Stellen bzgl. der diskutierten Problempunkte. Das WAEN konnte mit drei im regionalen Bankenverkehr bedeutenden Banken (BANK OF AFRICA, ECOBANK und CAL MERCHANT BANK) Protokolle verabschieden, die eine dauerhafte kontinuierliche Kooperation zwischen den Beteiligten garantieren soll. Dabei geht es um den Austausch von Informationen hinsichtlich der Potentiale des intraregionalen Geschäftsverkehrs, den Erfahrungsaustausch im Hinblick auf die Finanzierung regionaler Transaktionen und der Entwicklung angepasster moderner Finanzierungsinstrumente für diesen Handel³⁶⁰. Im wesentlichen geht es dabei um die Begründung eines Informationsnetzwerkes zwischen den drei Bankinstituten und der Vermittlung von Basisinformationen von seiten des WAEN im Hinblick auf die Unternehmen, die im regionalen Handel involviert sind. Umgekehrt verpflichteten sich die beteiligten Banken, die Unternehmer des WAEN bei ihren regionalen Geschäftsabwicklungen zu unterstützen und sie über neue Finanzierungsinstrumente in Kenntniss zu setzen. Der zweite Workshop zum Thema regionaler Personen- und Warenverkehr hatte zum Ergebnis, daß die verschiedenen Entscheidungsträger der Zollbehörden sich nun regelmäßig zur Abstimmung über einzelne Hindernisse und die generelle Grenzübergangssituation mit den Verantwortlichen des Netzwerkes zu treffen verpflichtet haben. Es wurden in Pilotprojekten Observationszentren in manchen Ländern gegründet mit dem Ziel, die abweichenden Verhaltensweisen von

³⁵⁹ M. Courcelle: ebenda, S. 16, und für eine vollständige Fassung der Protokolle: Club de Bruxelles: Annexe VII: Synthèse des rapports de la conférence régionale „Ce défi de la coopération économique régionale: la perspective du secteur privé“ (novembre 1995), in: L'UEMOA, un tremplin pour le développement économique de l'Afrique de l'Ouest.

Zollbeamten, aber auch von Unternehmern bei den Grenzformalitäten zu erfassen und, wenn möglich, zu ahnden. Weitere Bestrebungen sind die Herausgabe von Rechtssammlungen zu den einzelnen Gesetzestexten, die den regionalen Grenzübertritt regeln sollen und deren Verbreitung unter den Mitgliedern sowie die Aufstellung einer pragmatischen Vorschlagsliste zur Vereinfachung der Formalitäten des Personen- und Warenverkehrs an den Grenzen.

Der dritte Workshop zu den Unzulänglichkeiten des regionalen Transports hatte folgende praktische Ergebnisse:

- Verabschiedung von Lobby-Maßnahmen des Netzwerkes bei den ECOWAS-Staaten, um diese dazu zu bringen, die diesbezüglichen Protokolle auch tatsächlich anzuwenden und die Vielzahl der Kontrollpunkte abzubauen.
- Antrag bei der ECOWAS, um an den regelmäßigen Beratungen auf höchster Ebene bzgl. des Straßenverkehrs an den Grenzen teilzunehmen.
- Beantragung eines Mitsprache- und Entscheidungsrechtes des WAEN bei der Verwaltung der Fonds, die eingerichtet wurden, um die Straßennetze zu verwalten.
- Förderung einer Küstenschiffahrt des Privatsektors an den westafrikanischen Küsten durch Studien über die Waren, die so befördert werden könnten und deren Mengen
- Verabschiedung von Lobby-Maßnahmen zur Erreichung einer Harmonisierung der Seerechte in der Region und zum Vorantreiben der Privatisierung des Sektors der Schiffahrt
- Forderung der Durchsetzung und Anwendung der multilateralen Abkommen in Verbindung mit der Liberalisierung des regionalen Luftraumes
- Verabschiedung von Lobby-Maßnahmen zur Erreichung der Senkung von Flughafen- und Umschlagsgebühren
- Erfassung der privaten Fluggesellschaften der Region und Versuch, diese zu vernetzen, um so die Abstimmung von Flugplänen zu erreichen

Weiterhin strebt das WAEN die Vertretung seiner Interessen bei den obersten Integrationsgremien der Region im Rahmen der Organisationen der ECOWAS und der UEMOA an und hat dementsprechend den strategischen Plan für die Zeitspanne Januar 1996 Dezember 1997 definiert, der die operative Umsetzung der getroffenen Maßnahmen und Vereinbarungen gewährleisten soll. Wesentliche

³⁶⁰ Club de Bruxelles: ebenda.

Punkte dieser strategischen Festlegung sind die Fortdauer und die weitere Festigung und Bekanntmachung des Netzwerkes zu gewährleisten, die nationalen Netzwerke zu stärken, die regionale Handels- und Investitionstätigkeit durch die bereits dargestellten Maßnahmen in monetärer, zolltechnischer und verkehrstechnischer Hinsicht zu verbessern, die Verbesserung des Geschäftsumfeldes im wesentlichen durch Lobby-Maßnahmen und nicht zuletzt die Stärkung der professionellen Subnetzwerke wie Netforce (praktisches Know-how als abrufbares Wissen), Netexport (Datenbank der Lieferanten und Produzenten von Gütern und Dienstleistungen in der Region, Exportförderung), Finanzsektor (West African Enterprise Fund, technische Informationen).

All diese Maßnahmen und Beschlüsse der NGO erscheinen dem Betrachter wesentlich einfacher und damit auf kleiner Ebene, fast informell, wesentlich erfolgreicher als die getroffenen Vereinbarungen zwischen den Verantwortlichen der Staaten in den Gremien der regionalen Organisationen. Der Vorteil des WAEN ist, daß seine Mitglieder es sich nicht leisten können, Entscheidungen in die Länge zu ziehen, da sie direkt davon betroffen sind. Dies ermöglicht, mit der Politik der kleinen Schritte und verblüffend ähnlichen Strategien wie im informellen Bereich (flexible Anpassung an die Problemsituationen ohne eine Lösung des Staates abzuwarten) eine schrittweise Annäherung an das Ideal der Integration der Staaten, aber vor allem der Völker und der Wirtschaftsakteure in der Region. Diese Initiative bleibt auch in Zukunft beachtenswert.

Als Fazit ist sowohl im Bereich der Handels-, Agrar- und Industriepolitik der Länder Westafrikas ein großer Handlungsbedarf auszumachen. Dieser beschränkt sich nicht auf die bloße Implementierung kurzfristiger beispielsweise preispolitischer oder sonstiger fiskalischer und monetärer Maßnahmen, sondern erstreckt sich auf den Ansatz einer Langzeitstrategie in der Region. Die Notwendigkeit der Zusammenarbeit wird durch die Disparität der Politiken in jedem einzelnen der untersuchten Politikbereiche offensichtlich. Empfehlungen für die ersten Schritte, aus einer individualistischen Strategie, die ausschließlich nationale Interessen verfolgt, herauszukommen, sind durch alle untersuchten Bereiche hindurch eine klare Hinwendung zu mehr Transparenz und besserer Informationssituation mit dem Staat als unabhängigem Garanten des Ordnungsrahmens und der Spielregeln. Die Liberalisierung ist in vielen Bereichen notwendig, reicht aber nicht aus, weil oftmals

Anreizstrukturen fehlen oder nicht so funktionieren, daß die erhofften Ergebnisse erzielt werden. Für die Wirtschaftsakteure erscheint eine gute Informationspolitik, die regionweit gewährleistet würde, einen großen Fortschritt zu bedeuten. Nicht zuletzt die Initiative im Rahmen des WAEN zeigt auf, daß Veränderungen möglich und nötig sind, um Integration zu schaffen. Daß der Integrationsprozeß ein ganzes Stück Arbeit bedeutet, beweist diese Initiative, indem sie die konstruktive Konfrontation mit den Verantwortlichen und den anderen Akteuren sucht. Eine so verstandene Integration von der Basis (Bottom Up) muß genauso wie der Austausch mit dem informellen Sektor von den offiziellen Stellen aufgenommen und unterstützt werden.

7.2. Währungspolitische Fragestellungen

Die Währungspolitik der Mitgliedstaaten der ECOWAS ist, wie im Abschnitt 5.2. dargestellt, sehr unterschiedlich. Devisenregelungen, Wechselkurspolitik, Kreditpolitik der Zentralbanken, die Frage der Importfinanzierung, all dies sind Aspekte, die sehr unterschiedlich ausgestaltet sind. Für die acht Mitgliedsländer der UEMOA werden diese Bereiche zentral gesteuert. Der Franc CFA stellt in der Region als einzige Währung, die Konvertibilität genießt, einen Anziehungspol dar³⁶¹. Alle Maßnahmen des Schmuggelhandels oder der Reexporte haben zum Ziel, sich diese Währung zu beschaffen, weil sie wiederum die Bezahlung von Importlieferung mit Devisen möglich macht. Die in der Region erfolgten Abwertungsrunden haben zur Verschärfung der disparaten Situation in diesem Bereich geführt, weil Verzerrungen, die ohnehin bereits bestanden, zwischen den Ländern der Region akzentuiert wurden. Die Abwertung des Franc CFA war aus mehreren Gründen erforderlich geworden:

- zum einen die Zahlungsbilanzsituation der UEMOA-Länder, die in allen Mitgliedsländern sehr schlecht war.
- damit im Zusammenhang stehend, der Abfluß der Devisen, da der Gemeinschaft nicht zugehörige Länder der Region, durch informellen Handel diese Währung aus dem nationalen Geldumlauf nehmen und damit ihre Warenimporte vom Weltmarkt finanzieren, was die BCEAO vor große Probleme, beim Rückkauf auf dem französischen Devisenmarkt stellt.

³⁶¹ Der liberianische Dollar hat aufgrund des Krieges in Liberia von 1990 bis 1997 an Bedeutung verloren und ist faktisch durch den US-Dollar ersetzt worden.

- außerdem die wachsende Schere zwischen dem Außenwert und dem Binnenwert des FCFA, aufgrund von jahrzehntelangem Festhalten am Paritätsverhältnis mit der französischen Währung und der dadurch entstehenden makroökonomischen unterschiedlichen Entwicklungen.
- damit eng verbunden, die stetigen Verluste an Wettbewerbsfähigkeit der inländischen Produkte im Vergleich zum Weltmarkt

Der Entscheidung zur Abwertung waren mehrere Maßnahmen der Zentralbank vorausgegangen, die letztendlich zum Ziel hatten, die Bedeutung der Ankerwährung FF regional zu relativieren³⁶².

Wie man an den einzelnen Maßnahmen zur Eingrenzung der Probleme vor dem konsequenten Schritt zur Abwertung sehen kann, geht es im Rahmen der Währungspolitik der BCEAO, fast ausschließlich darum, die schädigenden Auswirkungen des regionalen Handels mit den nicht zur UEMOA-gehörenden Ländern auszuschalten, indem insbesondere durch die Weigerung den außerhalb der UEMOA-Zone eingesetzten FCFA zurückzukaufen, der Umlauf dieser Währung im Außenverhältnis knapp gehalten wird. Ähnlich kurzfristig sehen die Maßnahmen der anderen Zentralbanken aus, wobei jede versucht die jeweilige Währung zu verteidigen, und eine regionale Qualität dieser Währungen völlig ausgeschlossen scheint. Wie schon im Abschnitt 7.1. angedeutet, ist auch die nationale Abstimmung des Bankensektors mit den anderen Bereichen der Wirtschaft wenig fortgeschritten, und auf regionaler Ebene sind noch weniger Beziehungen mit anderen Bankinstituten gegeben³⁶³. Das Instrument des WACH hat sich nicht bewährt. Die Strukturanpassungspläne haben keine regionale Komponente gehabt und somit auch zur Disparitätssteigerung beigetragen.

Empfehlungen sind zum Teil schon in den vorangegangenen Abschnitten enthalten und betreffen alle die angesprochenen Aspekte:

- Die Funktionsfähigkeit des WACH bzw. der WAMA ist wiederherzustellen, und die Länder müssen sich durch völkerrechtlichen Vertrag verpflichten, ihre

³⁶² Das Ergebnis der getroffenen Maßnahmen war ein Rückkaufsstop der Zentralbank für FCFA-Gelder, die außerhalb der Region umgetauscht werden sollten. Damit wurde de facto die ursprüngliche Konvertibilität auf eine streng regionale Konvertibilität zurückgesetzt und eingeschränkt. Diese Maßnahme wurde bis dato nicht zurückgenommen.

³⁶³ Insofern ist die Initiative des WAEN sehr zu begrüßen und gleichzeitig ein Armutszeugnis für die Banken in der Region.

regionalen Transaktionen über diesen Weg zu tätigen, wenn die Schnelligkeit und die gute Funktionsfähigkeit dieser Institution gewährleistet sind.

- Die SAP müssen mit den Geberländern zusammen auf regionale Unschädlichkeit in den Auswirkungen überprüft werden. In diesem Bereich haben die Weltbank und der IWF schon einige Fortschritte machen können.
- Der Bankensektor ist von Grund auf zu reformieren und zu liberalisieren, damit dieser Sektor die Rolle übernehmen kann, die ihm national wie regional zugedacht ist.
- Die Länder müssen sich in ihren währungspolitischen Entscheidungen ähnlich wie in der Handelspolitik zumindest gegenseitig informieren und konsultieren, als Vorstufe zu einem gemeinsamen Vorgehen in diesem Bereich.
- Länder, deren Strategie darauf abzielt, auch mit währungspolitischen Anreizen die anderen Länder in Schwierigkeiten zu bringen, nur um einen Handelsbilanzüberschuß zu erzielen, müssen öffentlich gemahnt werden.
- Die UEMOA-Staaten und ihre Währung sollten als praktisches Beispiel einer jahrzehntelangen guten gemeinsamen Währungspolitik, die anderen Länder dazu ermuntern, im Rahmen von bilateralen Abkommen einen geregelten offiziellen Devisenmarkt mit zunächst flexiblen Wechselkursen und später fester Parität einzurichten, noch dazu weil der FCFA ohnedem als regionale Währung fungiert. Die BCEAO mit ihrem Know-how könnte dabei eine größere regionale Rolle übernehmen, wie im Fall von Guinea-Bissau geschehen.

Zusammenfassend ist die Situation im Rahmen der Währungspolitik in der Region eine Situation der größten Inhomogenität und Disparität. Einzelne Länder, die nicht zur UEMOA gehören, benutzen den FCFA als Schlüssel zum Weltmarkt. Dies geschieht mit hohem Anteil an informellen Prozessen und schadet den Ländern der Zone Franc, weil sie durch die faktische Inkonvertibilität zwischen FCFA und anderen regionalen Währungen, den Rückkauf der außerhalb der UEMOA-Zone umlaufenden Noten mit Devisen zahlen müssen³⁶⁴. Diese Länder der UEMOA sind wiederum damit beschäftigt, diese Maßnahmen abzuwehren und den Umlauf des FCFA zu beschränken. Eine Zusammenarbeit ist notwendiger denn je, weil die regionalen

Auswirkungen dieser Politiken nationale Hintergründe haben und wiederum national Schaden anrichten. Die Vorschläge zur Verbesserung sind mit politischem Willen durchführbar und versprechen einen gemeinsamen Erfolg in der Bekämpfung der Zahlungsbilanzdefizite und der wirtschaftspolitischen Probleme. Der FCFA könnte dabei ganz offiziell regional noch mehr an Bedeutung gewinnen.

7.3. Abriß eines Maßnahmenkatalogs für die Region: die Frage des Übergangs

Die Frage des Übergangs oder der Definition der Strategie für Westafrikas Integration setzt zunächst einmal voraus, daß die Integration sinnvoll ist, daß sie machbar ist und zuletzt, daß sie von den Entscheidungsträgern bei gegebener Konstellation auch gewünscht wird. Erst dann können die anschließenden Schritte in Angriff genommen werden.

Die Darstellungen in den vorangegangenen Kapiteln haben das Bild einer Desintegration in jeglichen Bereichen und einer größtenteils nach Europa orientierten Region Westafrika gezeichnet. Dennoch ergeben sich aus den analysierten Wirtschaftssektoren verschiedene Potentiale zur regionalen Arbeitsteilung, die in der internationalen Arbeitsteilung eingebettet wäre. Die Region Westafrika hat nicht zuletzt im Agrar- und in verschiedenen Industriesektoren³⁶⁵ komparative Kostenvorteile. Die gilt es mittels einer entsprechenden Wirtschaftspolitik zu entwickeln. Von dieser Warte aus ist die Integration der Region notwendig, um die Vorteile der internationalen Arbeitsteilung zunächst regional bestmöglich auszuschöpfen, weil das Aufschließen zum Weltmarkt, aufgrund der dort herrschenden großen Dynamik und des starken Wettbewerbs nur unter hohen und kostspieligen Anstrengungen gelingen kann. Für jeden Sektor und für jedes Produkt muß eine Bestandsaufnahme der komparativen Vorteile im regionalen und im internationalen (weltweiten) Zusammenhang erfolgen, um die förderungswürdigen Sektoren entsprechend zu identifizieren.

Weitere Argumente, die aus Sicht der Staaten für eine Integration sprechen, sind die Notwendigkeit der Bekämpfung destabilisierender Alleingänge der Nachbarstaaten,

³⁶⁴ Zum Mechanismus des Rückkaufs und der spezifischen angesprochenen Situation, siehe H. Gérardin: *La Zone Franc, tome 2, La dynamique de l'intégration monétaire et ses contraintes*, Paris 1994.

³⁶⁵ Dies sind vor allem die entstehenden Agro-Industrieunternehmen, die eine Transformation der lokalen Agrarrohstoffe zum Ziel haben.

der Begrenzung der Unwägbarkeiten des informellen Handels sowie der Kanalisierung der Aktivitäten einzelner Interessengruppen, die ihre monopolistischen Vorteile und somit den Status-Quo verteidigen wollen. Aus Sicht der Wirtschaftsakteure haben die Unternehmer des formellen Sektors allen Grund, eine weitergehende Integration zu begrüßen, diejenigen des informellen Bereichs verlieren Marktchancen, die durch unberechenbare wirtschaftliche Zustände geschaffen wurden. Diese Gruppe hat auch Befürworter im Staatsapparat, und eine gelungene Integrationsstrategie muß die Entschädigung dieser Gruppe beinhalten.

Ein weiteres Argument zur Notwendigkeit der Integration ist die im stetigen Wandel begriffene Situation des Weltmarktes, die die Strategie des Regionalismus und des Multilateralismus mit der Globalisierung zusammentreffen sieht. Einzelne Staaten haben immer mehr Schwierigkeiten, die sich daraus ergebenden Entwicklungen zu beeinflussen, geschweige denn zu steuern. Die Integration, um als Block sprechen zu können und auf planetarer Ebene größeres Gewicht zu erlangen, ist zum notwendigen Schritt aus der Armut und der Unterentwicklung geworden. Die Alternative ist die fortgesetzte Fremdbestimmung gerade im Bereich der Wirtschaftspolitik.

Die Machbarkeit der Integration ist bei den voraussichtlichen Kosten für ein solches Unterfangen in Frage gestellt. Alle Länder der Region stehen unter SAP; die Staatseinnahmen reichen in vielen Fällen nicht einmal zur Deckung der Staatshaushalte oder der Importzahlungen. Hier sind Programme der Geberländer gefragt, die die Integration in den verschiedenen Bereichen fördern könnten. Der Aspekt der Machbarkeit der Integration beinhaltet jedoch auch das Erfordernis des politischen Willens, das von den Staaten bzw. deren Entscheidungsträgern zu lösen wäre. Dies setzt einen wirklichen demokratischen Wandel voraus, denn sonst ist jegliche Verhandlung auf regionaler Ebene zum Scheitern verurteilt.

Die Frage, ob die Integration von den Entscheidungsträgern gewünscht wird, hängt mit der vorherigen entscheidend zusammen. Die Logik der Integration, die in fortgeschrittenen Stadien die Aufgabe von immer mehr Machtbefugnissen erfordert, ist dem Machtstreben von nicht durch korrekte Wahlen legitimierten Potentaten konträr. Wünschenswert ist die Integration für diese Gruppe der Teilnehmer an einem Integrationsprozeß nicht. Die bisherigen Lippenbekenntnisse wären die Folge. Ausgehend von dieser sozioökonomischen Bestandsaufnahme der westafrikanischen Region, die in ein internationales System von Globalisierung und Multilateralismus eingebettet ist, zeichnen sich Handlungsmaximen ab.

Insgesamt kristallisieren sich folgende Schritte heraus:

1. In der jetzigen Situation der westafrikanischen Staaten wäre zunächst zu klären, welche Länder welche Schritte der Integration unternehmen. Ob geographische, historische oder ökonomische Gründe den Ausschlag geben, müßte im Rahmen von Simulationen geklärt werden. Vieles spricht bei der Kombination der obigen Kriterien für die Unterteilung der Region in die drei Unterräume, die CILSS und Club du Sahel definiert haben, weil der regionale westafrikanische Handel, aufgrund von Restriktionen in der Infrastruktur, verstärkt mit geographischen Nachbarn stattfindet. Dies müßte aber mit dem Modell der Integration nach dem Entwicklungsstand mit den drei Gruppen der fortgeschrittenen, weniger fortgeschrittenen und am wenigsten fortgeschrittenen Ländern konfrontiert werden³⁶⁶.
2. Nach diesem Schritt sind Informationen über die verschiedenen Bereiche der Wirtschaftspolitik auszutauschen und im Rahmen eines ständigen Gremiums permanent zu sammeln und den Entscheidungsträgern zur Verfügung zu stellen. Observatorien müssen gegründet werden, die sich bzgl. dieser Unterräume über die Aktivitäten des informellen Sektors kundig machen, und die Entscheidungsträger sollten mit diesem offiziell Strategien zur Formalisierung des Handels ausarbeiten.
3. In einem weiteren Schritt sind im Rahmen von Freihandelszonen für die in den Subräumen gehandelten Waren die Zolltarife zwischen den Mitgliedern zu senken und später ganz aufzuheben. In der Währungspolitik sollten multilaterale Abkommen die Konvertibilität auf dieser Ebene der Subräume möglich machen.
4. Bezüglich der Beziehungen mit den anderen Ländern der ECOWAS ist in diesem Zusammenhang eine ähnliche Strategie wie mit dem Rest der Welt anzuwenden. Die einzelnen Subräume treten miteinander in Konkurrenz und die Staaten wirken auf eine Spezialisierung auf die Bereiche, in denen sie komparative Kostenvorteile aufweisen. Die regionalen Organisationen wie ECOWAS und UEMOA sollten den regulierenden Rahmen bilden, der die Fortschritte in den einzelnen Subräumen mit Kooperationsmaßnahmen begleitet. Diese Organisationen kümmern sich um Bereiche der Großprojekte, um die politische Zusammenarbeit

³⁶⁶ Siehe Abschnitt 5.3. und Tabelle 5.2.

und für die UEMOA natürlich, im Zusammenhang mit der BCEAO, um die Währungszusammenarbeit der frankophonen Staaten. Die BCEAO sollte ihr Know-how der Währungszusammenarbeit an die anderen Länder, die keine Mitglieder sind, weitergeben. Das WACH bzw. die WAMA wickelt im Idealfall als übergeordnete Institution die Zahlungstransaktionen der einzelnen Unterräume miteinander ab. Auf lange Sicht sollte sich eine regionale Währungs Kooperation entweder nach UEMOA-Vorbild oder nach einem neu zu definierenden Schema, das die Interessen der anderen nicht-frankophonen Länder berücksichtigt, herausbilden.

5. Wenn die Kooperation in den Unterräumen zu einer Situation der stabilen Zusammenarbeit geführt hat, können zwischen diesen Unterräumen wiederum Institutionen gegründet werden, die eine größere Zusammenarbeit ermöglichen. Die zur Zeit bestehenden zahlreichen Organisationen der wirtschaftlichen und sonstigen Zusammenarbeit sollten vorab rationalisiert und deren Aufgaben zusammengelegt werden, um ihre Zahl zu senken. Die dabei anzulegenden Kriterien sind Effizienz und Ergebnisse.

Natürlich setzen diese Schritte, die zu einer besseren Integration führen sollen, eine große Menge an Vorbedingungen voraus, die in den jetzigen nationalen Rahmen zu realisieren sind; und auf dieser Ebene, quasi ein Schritt vor dem ersten Schritt, könnte das Nadelöhr der Integration gegeben sein, denn dazu sind notwendig:

- demokratisch gewählte Regierungen, die polit-ökonomisch ein reales Interesse an wirtschaftlichem Fortschritt für die Mehrheit der Bevölkerung haben, gewillt sind, den Rahmen dafür zu schaffen und die Investitions- und Geschäftsbedingungen für inländische sowie ausländische Investoren zu garantieren. Diese Regierungen müßten eine von Kontinuität und Sachverstand geprägte Wirtschaftspolitik bevorzugen.
- In den Staaten sind die Ziele der Bildung, der medizinischen Grundversorgung für alle und der Schaffung gesunder Lebensumstände für alle mit Nachdruck zu verfolgen. Die internationalen Geberorganisationen sind in diesem Rahmen besonders gefragt.
- Die nationalen Volkswirtschaften müssen sich einem klaren Kurs der Liberalisierung verschreiben, um Monopole und Verzerrungen zu überwinden und

die bestmögliche Allokation der Ressourcen zu gewährleisten³⁶⁷. Notfalls müssen die internationalen Organisationen auch hier mit Nachdruck darauf hinweisen. Die regionale Komponente muß dabei in den SAP verankert werden.

- Die Korruption sowohl national als auch international muß wirksam bekämpft werden, und dies setzt eine transparente Politik und transparente Prozesse in der Wirtschaft voraus. Die gegenwärtigen Initiativen seitens der USA und der OECD sind hierbei zu begrüßen.
- Die weiten Teile der Bevölkerung, die in informellen Strukturen organisiert sind, müssen durch Anreize dazu gebracht werden, an den offiziellen nationalen sowie regionalen Integrationsprozessen mitzuwirken, und zwar in legaler Weise und unter Benutzung der offiziell zur Verfügung stehenden Mittel und Wege.
- Die ehemaligen Kolonialmächte müssen sich verpflichten, keine bilateralen oder multilateralen Vorstöße mehr durchzuführen, die den Interessen der Kooperation zwischen der EU und den westafrikanischen Ländern entgegenlaufen³⁶⁸. Es dürfen keine Sonderrechte mehr für bestimmte Länder in einzelnen westafrikanischen Länder gelten, die andere Länder diskriminieren.

Sollten diese Bedingungen in den begrenzten Subräumen gegeben sein, und dafür spricht momentan noch nicht viel, dann sind durch die Spezialisierung und die Kohärenz der Wirtschaftspolitik gemeinsame Wachstumsprozesse zu erwarten, die eine parallel verlaufende Integration in den Weltmarkt möglich und wohlfahrtssteigernd machen. Die derzeitige Entwicklung der Weltwirtschaft läßt den einzelnen Staaten wenig andere Alternativen.

Als Fazit bestätigt die Analyse der Handelsstruktur jedes westafrikanischen Landes die geringen Integrationsfortschritte der Region. Die ausschließliche Ausrichtung des Handels auf die ehemalige Kolonialmacht reduziert sich, insbesondere im Fall der frankophonen Länder. Insgesamt bleibt die große Abhängigkeit von Europa bestehen. Im Bereich der Agrar- und Industriepolitik sind große Diskrepanzen zwischen den

³⁶⁷ Diese Bedingung ist in der Literatur weithin anerkannt bzgl. der Bekämpfung der Instabilität und der Armut, die das Humankapital dieser Länder schwächt. Der effizienten Faktorallokation kommt hierbei eine wichtige Rolle zu. Vgl. H. Sautter: „International Poverty Reduction, a discussion of the possibilities of development cooperation“, in: H. Sautter (Ed.): *Indebtedness, Economic Reforms and Poverty*, Göttinger Studien zur Entwicklungsökonomik 2, 1995, S. 175 ff.

³⁶⁸ Dies kann entweder im Rahmen der EG-AKP-Vereinbarungen oder bilateraler EU-Beziehungen mit einzelnen Ländern oder zukünftige Verhandlungen zwischen der EU und regionalen Organisationen wie der ECOWAS geschehen.

Ländern identifiziert worden. Der entsprechende Handlungsbedarf in diesen drei wichtigen Bereichen der Wirtschaftspolitik sollte eine abgestimmte Langzeitstrategie zum Ziel haben. Gleichzeitig zeigt das Beispiel eines Interessenverbandes, des Netzwerkes westafrikanischer Unternehmen (WAEN/REAO), daß verhältnismäßig kleine Schritte ebenso wichtig sind und für die Privatwirtschaft große Fortschritte bewirken können, die als Multiplikatoreffekte auf regionaler Ebene ausstrahlen. Im Rahmen der Währungspolitik ist eine engere Kooperation zwischen den Ländern notwendig, um die Erfolge in anderen Feldern der Wirtschaftspolitik zu unterstützen und den Nutzen, den die Konvertibilität einzelner Währungen für die Region darstellt, zu maximieren. Es bleibt festzustellen, daß die Frage des Übergangs in Westafrika an Vorbedingungen geknüpft ist, die hauptsächlich nationale Regierungen und Gesellschaften anspricht. Natürlich haben die Geberländer und dabei insbesondere die EU weitreichende Einflußmöglichkeiten, dennoch sind die nationalen Entscheidungen maßgebend. Dabei ist es unerheblich, ob es um die regionale Integration geht oder um die Integration in die Weltwirtschaft. Für die regionale Integration wurden fünf Schritte beschrieben, die, ausgehend von den stärker regional handelnden Subräumen Westafrikas, die Region zu einer tatsächlichen Integration führen können. Die Bildung von Unterkategorien der regionalen Integration erscheint angesichts der Fülle an Aspekten, die es zu bewältigen gilt, als ein pragmatischer und gangbarer Weg. Die Effekte informeller Aktivitäten müssen stärker berücksichtigt werden und in eine regionale Strategie für die Ausgestaltung insbesondere der Handelspolitik und der Währungspolitik in diesen Unterräumen einfließen. Gleichzeitig übernehmen die bestehenden UEMOA und ECOWAS übergeordnete Aufgaben der Koordination.

8. SCHLUSSBETRACHTUNG UND AUSBLICK FÜR DIE INTEGRATIONSPOLITIK DER ENTWICKLUNGSLÄNDER

Schlußbetrachtung

Die Arbeit hat gezeigt, daß die Region Westafrika entgegen den offiziellen Bekundungen weit von einer sowohl realen als auch monetären Integration entfernt ist. Ausgangspunkt der Überlegungen im Kapitel 2 war die Untersuchung der Wohlfahrtseffekte für die einzelnen Partnerländer einer Zollunion, für die Region und für die Welt im Rahmen der klassischen Zollunionstheorie. Hierbei konnte die Feststellung getroffen werden, daß eine handelsschaffende Zollunion mit positiven Wohlfahrtseffekten einhergeht, während eine handelsablenkende Zollunion negative Wohlfahrtseffekte auf die Weltwohlfahrt hat und daher aus der Sicht des Freihandels abzulehnen wäre. Der Vergleich der Integrationsform Zollunion mit der des Gemeinsamen Marktes ergab eine vergleichbare Auswirkung im Hinblick auf die Wohlfahrtseffekte, die aber an bestimmte Vorbedingungen geknüpft ist.

Durch die Berücksichtigung von terms of trade, Skalenerträgen und Wechselkurseffekten wird die Basis für eine Rechtfertigung von primär handelsablenkenden Integrationsgebilden geschaffen, weil deren Auswirkungen die ursprüngliche Handelsablenkung, die von der Integration ausgeht, aufheben können. Weitere Rechtfertigungsargumente liefern im Kapitel 3, die öffentlichen Güter sowie insgesamt die Fälle von Marktmängeln und Marktversagen. Durch die Anführung dieser „dynamischen Effekte“ im Fall der Entwicklungsländer sollten in der Literatur starke Argumente für die Fortführung von, aus statischer Sicht, handelsablenkenden Integrationsorganisationen gegeben werden. Die Bewertung der Argumente führt zur Aussage, daß diese Rechtfertigung nicht annehmbar ist, die traditionelle Zollunionstheorie demzufolge auch in dem Fall der Entwicklungsländer Anwendung finden muß, aber mit einigen Anpassungen. Es sollte stärker auf die Problematik von Entwicklung und Wachstum geachtet werden, da eine Integration zwischen Entwicklungsländern eine positive Veränderung der Produktionsstruktur bewirken muß. Die Beseitigung der Marktmängel und die Schaffung von günstigen Rahmenbedingungen ist hierbei als Vorbedingung für eine nachhaltige Integration zu sehen. Dies wären die Anknüpfungspunkte für die Konzeption einer Theorie der Integration in Entwicklungsländern.

Die Bestandsaufnahme in Westafrika ausgehend von der präkolonialen Zeit über die koloniale Integration zu heutigen Ansätzen begründet im Kapitel 4 folgende Aussagen. In der präkolonialen Zeit hatten sich gut entwickelte handels- und währungspolitische Strukturen der Integration in Westafrika gebildet, die sich auf die Kaiserreiche gründeten, die ab dem 8. Jahrhundert weite Teile der Region umfassten. Die darauffolgende Kolonialzeit brachte große Umbrüche mit sich, die im wesentlichen darauf basierten, die sozio-ökonomischen Strukturen der Kolonien auf die Wirtschaft der Mutterländer auszurichten. Dies führte zu einer grundlegenden Disintegration des bis dahin bestehenden Modells. Die sich anschließenden Integrationsbestrebungen heutiger Prägung fußen weitgehend auf dem Kolonialmodell. Präkoloniale Strukturen finden darin kaum Berücksichtigung. Die Fülle an Integrationsorganisationen des heutigen Westafrikas konnte bisher nur geringe Erfolge aufweisen. Als besonders positives Beispiel ist hierbei der frankophone Währungsverbund im Rahmen der FCFA-Zone hervorzuheben.

Die tiefergehende Analyse der Integrationshemmnisse im Kapitel 5 offenbart im Hinblick auf die spezifischen Besonderheiten der Mobilität der Produktionsfaktoren Arbeit und Kapital, der Währungskonvertibilität, der unterschiedlichen Industrialisierungsgrade, der nationalen Aspekte und der politischen Engpaßfaktoren gravierende Strukturunterschiede und zu überwindende Inkongruenzen. Disparate wirtschaftspolitische Gegebenheiten bestehen neben einer effektiven frankophonen Währungsintegration, die an der französischen Währung hängt und einem dynamischen informellen Sektor, dessen Akteure es verstehen, die wirtschaftspolitischen Inkohärenzen auszunutzen. Die Weiterverfolgung verschiedener Integrationsinitiativen in der Region, insbesondere der frankophonen im Gegensatz zur ECOWAS, führt zu Stagnation und gegenseitiger Behinderung. Die getroffenen Vereinbarungen werden kaum implementiert, die kleinste wirtschaftliche Krise offenbart divergierende Interessenlagen mit revidierbaren regionalen Entscheidungen.

Im Rahmen des Kapitel 6 werden die transnationalen informellen Aktivitäten in ihren Wirkungen und Ursachen besonders untersucht. Anhand zweier empirischer Studien im Raum Benin-Nigeria und Mali-Côte d'Ivoire konnte die Aussage getroffen werden, daß es sich um gut organisierte Tätigkeiten handelt, die Umgehungsstrategien beinhalten, aber auch dynamische Wachstumspotentiale wiedergeben, und je nach Region einen wesentlichen Wirtschaftsfaktor in Westafrika darstellen. Die Ursachen

für diese Aktivitäten konnten als sozio-anthropologischer und wirtschaftlicher Art identifiziert werden. Während die erste Gruppe der Ursachen starke Beziehungen mit den präkolonialen Integrationsmustern aufweist und dementsprechend eine Fortführung dergleichen bedeutet, sind die wirtschaftlichen Gründe hauptsächlich auf die geringe Harmonisierung der unterschiedlichen wirtschaftspolitischen Sektoren zurückzuführen, die im regionalen Zusammenhang Verzerrungen aufzeigen. Der informelle Sektor und insbesondere die transnationalen informellen Aktivitäten stellen insofern einen zuverlässigen Indikator für Integrationspotentiale in Westafrika dar. Diese informellen Aktivitäten können die notwendigen staatlichen Maßnahmen jedoch nicht ersetzen. Die theoretische Untersuchung im Rahmen eines Zwei-Länder/Zwei-Güter-Modells konnte unter bestimmten Bedingungen, die der Realität im westafrikanischen Kontext sehr nahe sind, eine bessere Wohlfahrtssituation bei Schmuggel (informelle transnationale Aktivitäten) als bei legalem Handel aufzeigen. Auch auf das Wirtschaftswachstum haben informelle Aktivitäten unter bestimmten Bedingungen positive Effekte.

Die Berücksichtigung der Besonderheiten der Region, und insbesondere der informellen Aktivitäten durch die offizielle Politik, verspricht eine bessere Anpassung getroffener Maßnahmen an die tatsächlichen Gegebenheiten. Die Wirkung dieser Maßnahmen dürfte sich erheblich erhöhen. Im Umkehrschluß bedeutet dies, daß die Assoziation großer Bevölkerungsteile mit ihren informellen Aktivitäten an die integrationsrelevanten Entscheidungen größeren Erfolg in der Durchsetzung und der Implementierung einmal getroffener Maßnahmen verspricht als das ständige Übersehen dieses Faktors. Die Rückwirkungen auf die nationalen Volkswirtschaften und auf den regionalen Prozeß könnten einen effizienten Integrationsvorgang auslösen. Natürlich ist dies nur ein Aspekt der komplexen Integrationsprozesse, die national eine Fülle von Bedingungen voraussetzen.

Im Kapitel 7 konnte statistisch die Abhängigkeit des westafrikanischen Handels von der EU belegt werden. Eine Tendenz zur Lösung von der ehemaligen Kolonialmacht ist insbesondere bei den vormals stark mit Frankreich verbundenen frankophonen Ländern zu beobachten. Die Bestandsaufnahme in den Bereichen der Handels-, Industrie-, Agrar- und Währungspolitik zeigt exemplarisch die großen Disparitäten, die in der Region bestehen auf und begründet einen entsprechenden Handlungsbedarf. Für die Frage des Überganges zu einer verstärkten Integration werden Maßnahmen aufgeführt, die zunächst die nationalen Volkswirtschaften betreffen. Im regionalen

Kontext geht es um die verstärkte Zusammenarbeit zwischen den weiter entwickelten Volkswirtschaften der Region (Gruppe 1 mit Côte d'Ivoire, Ghana, Nigeria, Senegal). Alternativ dazu ist die Zusammenarbeit in den regionalen Unterräumen, die durch den CILSS und Club du Sahel definiert wurden, zu intensivieren. Schließlich wird eine stärkere Berücksichtigung der informellen Aktivitäten gefordert.

Die Frage, ob im Zuge der Globalisierung eher die Regionalisierung zu bevorzugen ist, stellt sich für die westafrikanischen Länder auf der Exportseite zur Zeit nicht, weil sie mit Primärgütern und über Abkommen hauptsächlich mit der EU bereits am Globalisierungsprozeß teilnehmen, diese Güter aber kaum zur Veränderung der Handels- und Wirtschaftsstruktur beitragen können. Auf der Importseite ist die Region ein Beispiel für den Fall einer kleinen offenen Volkswirtschaft mit Devisenknappheit und der Nachfrage nach Investitionsgütern und industriellen Konsumgütern. Die Produktion von industriellen Gütern für den Weltmarkt ist äußerst selten. Regional sind weitaus mehr Potentiale, ja zum Teil sogar Notwendigkeiten für eine Arbeitsteilung gegeben. Die gleichzeitige Ausrichtung in wenigen Bereichen auf die Weltwirtschaft im Zuge einer Exportförderungs und -diversifikationsstrategie³⁶⁹ erscheint in Kombination zur regionalen Entwicklung am sinnvollsten. Nicht zuletzt die derzeitige Marginalisierung auf Weltebene trotz großer Anstrengungen zur Anziehung ausländischen Kapitals und Know-hows ist dafür ein Argument.

Zum Schluß sind die aktuellen Entwicklungen im Hinblick auf die westafrikanische Integration zu bewerten.

Europa bekommt eine Währung, und acht Staaten Westafrikas, die mit ihrer Währung an eine somit verschwindende europäische Währung gekoppelt waren, sehen einen Wechsel ihrer Ankerwährung entgegen. Obwohl von europäischer Seite die Weiterführung der Konvertibilitätsgarantie Frankreichs mit den afrikanischen Ländern im Rahmen der Euroeinführung nunmehr auf europäischer Ebene zugesagt wurde, bleibt die Frage nach dem Verhältnis der europäischen Zentralbank zu dieser FCFA-Währung. Frankreichs Konvertibilitätszusage gründet sich auf eine Zusammenarbeit mit dem französischen „Trésor“, dem Finanzministerium und nicht der französischen Zentralbank. Die Frage der effektiven Fortführung der Transaktionen besteht nach Einführung des Euro.

³⁶⁹ Siehe Abschnitt 7.1. bzgl. der Handelspolitik.

Weiterhin eine wichtige Frage ist das EG-AKP-Abkommen, das regelmäßig erneuert wird und unter anderem die afrikanischen Länder in vielerlei Hinsicht an den europäischen Kontinent bindet. Die im Vergleich dazu angestrebte horizontale Integration im Rahmen der ECOWAS oder der UEMOA ist somit ständig in Frage gestellt. Dennoch würde auch die EU es begrüßen, statt mit einer Vielzahl kleiner Länder im Rahmen eines globalen Multilateralismus mit einem Handelsblock (z.B. ECOWAS) zu verhandeln. Der AKP-Staatenverbund ist da schon ein Versuch, durch lockere Zusammenarbeit Verhandlungen zu rationalisieren. Die dort stattfindenden Verhandlungen gleichen jedoch mittlerweile eher einer Versteigerung, in der es Konzessionen und Quoten zu ersteigern gibt, als geordneten Rahmenbedingungen für Gespräche auf höchster Ebene³⁷⁰. Auch dieses Instrument europäischer Entwicklungszusammenarbeit ist reformbedürftig und sollte durch eine aktivere Politik der EU ersetzt werden.

Ausblick für die Integrationspolitik der Entwicklungsländer

Sofern die Integrationsorganisationen der Entwicklungsländer angesprochen werden in bezug auf die vorzuweisenden Erfolge, ist die Ausbeute immer recht mager. In der Vergangenheit waren wenige Fortschritte allerorten vorzuweisen, und es schien, als ob nur die Bedingungen der EG für eine erfolgreiche handelsschaffende und wohlfahrtsverbessernde Integration den Rahmen boten.

Seit Beginn der Neunziger ist jedoch eine Revitalisierung der Integrationsorganisationen zu beobachten und totgeglaubte Organisationen erleben eine wahre Renaissance. Die Organisationen in Afrika wie die CEMAC, SADC³⁷¹ und die PTA profitieren dabei von der politischen und auch ökonomischen Wende in Südafrika. In Lateinamerika sind es die wirtschaftlichen Erfolge Brasiliens und Argentinens, die im Rahmen von Mercosur die südamerikanische Integration

³⁷⁰ Vgl. zu den Mechanismen der EG-AKP-Kooperation im Rahmen der Globalisierungstendenzen Ph. Hugon: „L'Europe et le Tiers Monde: Entre la mondialisation et la régionalisation“, in: *Revue Tiers Monde*, t. XXXIV, n° 136, oct.-déc. 1993, S. 741; Für ein verstärktes Engagement der EG plädieren folgende Aufsätze. F. Nuscheler, O. Schmuck: „Europas Verantwortung in einer neuen Weltordnung“, in: F. Nuscheler, O. Schmuck: *Die Süd-Politik der EG*, Bonn 1992, S. 295 ff. und S. Klingebiel: „Fünfzehn Jahre AKP-EWG-Zusammenarbeit: Zielsetzungen, Instrumente, Ergebnisse“, in: F. Nuscheler, O. Schmuck: a. a. O., S. 124 f.

³⁷¹ Siehe insbes. eine Studie der ADB, die den Faktor Südafrika hervorhebt. African Development Bank: „Economic Integration in Southern Africa“, executive summary, vol. 1, vol. 2, vol. 3, 1993.

wiederaufleben lassen. Generell können die Rahmenbedingungen, die in der ECOWAS herrschen, nicht mit denen in diesen Integrationsorganisationen gleichgesetzt werden, weder im Hinblick auf die Anzahl der Mitglieder und die Entwicklungsunterschiede noch im Hinblick auf die Sprachunterschiede und die Differenzen in der Konstellation frankophon/anglophon. Eines jedoch haben auch diese Länder als Mitglieder ihrer regionalen Zusammenschlüsse vorzuweisen, nämlich die Existenz informeller Strukturen, die ebenso dynamisch den Handel untereinander betreiben und Disparitäten aufdecken.

Die in dieser Arbeit gemachten Äußerungen diesbezüglich können, bei sorgfältiger Betrachtung der jeweiligen lokalen Bedingungen, ebenso in diesen Integrationsorganisationen Geltung beanspruchen wie in Westafrika.

Die Übertragbarkeit der sich daraus ergebenden Maßnahmen erscheint jedoch problematisch, weil diese Länder einen ganz anderen wirtschaftshistorischen Kontext vorzuweisen haben.

ANLAGEN

ANLAGE 1

Kakaomarkt fest im Griff der Baissiers

Steigende Produktion und schleppende Nachfrage / Neue Kapazitäten

gap. FRANKFURT, 14. November. Der Kakaomarkt befindet sich unverändert im Griff der Baissiers. Die Notierungen bröckeln ohne Halt immer weiter ab. Steigende Produktion und schleppende Nachfrage gelten als Hauptgründe für die zyklische Abwärtsbewegung, die im späten Frühjahr 1998 begann und in deren Verlauf sich die Dollarnotierungen inzwischen mehr als halbiert haben. Sie bewegen sich derzeit auf dem niedrigsten Niveau seit mehr als sieben Jahren. Manche Analytiker meinen, viele Erzeuger arbeiten nun nicht mehr profitabel. Die Produktion könne in Zukunft nur noch sinken, weil die Kakaopflanzungen nicht mehr angemessen gepflegt werden dürften sowie am Input von Dünger und Pflanzenschutzmitteln gespart werde. Andere erklären, in zahlreichen bedeutenden Erzeugerländern begännen nun junge, besonders ertragsstarke Kakaobäume ihre Vollreife zu erreichen. Dies deute eher auf eine weiter steigende Produktion hin.

Der gegenwärtig auf den Preisen lastende Druck wird damit begründet, dass die Elfenbeinküste, das mit Abstand bedeutendste Erzeugerland, allein bis zum Jahresende noch mindestens 600 000 Tonnen Rohkakao verschiffen könnte. Innerhalb

der nächsten sechs Monate dürften bis zu 1 Million Tonnen von dort auf den Weltmarkt gelangen, heißt es. Unterdessen werden immer stärker Zweifel an der Stichhaltigkeit amtlicher Prognosen über die Ernte 1999/2000 (Oktober/September) dort laut. Sie veranschlagten die meist bis Ende April laufende Haupternte auf nur 800 000 Tonnen. In Händlerkreisen wird die Produktion jedoch auf bis zu 1,02 Millionen Tonnen geschätzt. Die Internationale Kakao-Organisation hat für die gesamte laufende Saison zuletzt einen Ertrag von 1,24 Millionen Tonnen angekündigt.

Ghana, ein weiterer bedeutender Produzent, erklärte dieser Tage, es werde jetzt mit Nachdruck gegen den Kakaoschmuggel vorgehen. In der vergangenen Saison sollen allein aus der Elfenbeinküste etwa 20 000 Tonnen auf dunklen Wegen nach Ghana gelangt sein. Offenbar wird befürchtet, dass der Schmuggel weiter zunimmt, weil die ghanaische Vermarktungsorganisation (Cocobod) den heimischen Erzeugern noch recht hohe Garantiepreise für angelieferte Ware zahlt, während die Vermarktung in der Elfenbeinküste seit dem 1. Oktober privatisiert ist und die Produzenten mit den jeweils am Weltmarkt herrschenden Preisen zurechtkommen müssen.

Quelle: Frankfurter Allgemeine Zeitung; Montag 15. November 1999, Nr. 266, Seite 48

ANLAGE 2

Charta des Netzwerkes der Unternehmen Westafrikas**Aufgabe und Ziele des Netzwerkes**

Das Netzwerk ist eine internationale Nichtregierungsorganisation, die Unternehmer aus dem Privatsektor der ECOWAS-Zone und des Chad vereint.

Die Aufgabe besteht darin, den Rahmen und die Geschäftsbedingungen in den Mitgliedsstaaten zu verbessern und den überstaatlichen Handel und die Investitionen zu entwickeln.

Seine Ziele sind die Vereinigung der dynamischsten und motiviertesten Mitglieder des Privatsektors in einem politischen Vereinsrahmen; die Förderung der Meinungsäußerungen in bezug auf die diesbezüglichen Probleme dieses Sektors; den Dialog mit den Staaten zu verbessern; freundschaftliche und geschäftliche Beziehungen zwischen den nationalen Netzwerken zu entwickeln; die Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmer durch die Bildung von professionellen Sub-Netzwerken zu steigern.

Mitglieder

Die Gründungsmitglieder sind die nationalen Netzwerke, die die Charta unterzeichnen. Andere nationale Netzwerke, die die Pflichten akzeptieren, können Mitglieder des regionalen Netzwerkes werden, wenn sie als tauglich aufgefaßt werden. Dafür müssen sie wenigstens fünfzehn Mitglieder (bekannte Geschäftsleute) zählen, einen strategischen Plan haben sowie einen Verwaltungshaushalt der durch die Mitglieder finanziert wird, verabschiedet und ein funktionierendes Sekretariat eingerichtet haben.

Organisation und Ablauf

Die wichtigsten Organe und deren Aufgaben sind:

- die Generalversammlung der Mitglieder der nationalen Netzwerke und der Sub-Netzwerke, die einmal alle zwei Jahre zusammenkommt und die das Ziel hat, die regionalen Austauschbeziehungen zu fördern, indem sie den Mitgliedern die Möglichkeit bietet, ihre Handels- und Investitionsprojekte den anderen Mitgliedern vorzustellen
- die Versammlung der Koordinatoren der Netzwerke, die sich mit Organisationsfragen befaßt, den Haushalt des regionalen Netzwerkes verabschiedet, die Jahresbeiträge jedes nationalen Netzwerkes festlegt, den strategischen Aktionsplan des regionalen Netzwerkes verabschiedet, die neuen Mitglieder aufnimmt und den Jahresbericht annimmt. Diese Versammlung kommt zumindest dreimal im Jahr zusammen.
- Das Exekutivkomitee des regionalen Netzwerkes setzt sich zusammen aus drei für zwei Jahre gewählte Mitglieder der Versammlung der Koordinatoren, wobei wenigstens einer aus einem frankophonen und einer aus einem anglophonen Land kommen sollte. Seine Aufgaben sind die Vorbereitung des regionalen strategischen Aktionsplans und des Jahresberichts, die Organisation der nicht-nationalen Versammlungen, die Vertretung des regionalen Netzwerkes und das Aufbringen der finanziellen Ressourcen die zu dessen Aktivitäten notwendig sind. Das Komitee bestimmt den Kassenprüfer.
- Das ständige Sekretariat des regionalen Netzwerkes besteht aus einem geringen Personal, das doppelsprachig (englisch, französisch) sein muß. Das Sekretariat wacht über den guten Ablauf der Aktionen des strategischen Plans und stellt den guten Betrieb des Informationszentrum sicher.
- Die professionellen Sub-Netzwerke vereinen die Wirtschaftsakteure nach Branche und Sektor. Sie sind integraler Bestandteil der regionalen Netzwerke, haben aber freie Hand in bezug auf die Bestimmung ihrer Rechtsform, ihrer Programme und ihrer internen Prozeduren. Sie legen bei der Versammlung der Koordinatoren Rechenschaft über ihre Aktivitäten ab.

LITERATURVERZEICHNIS

1. Monographien

ANDEREGGEN A.: France's relationship with subsaharan Africa, Westport/Conn.1994

ASANTE S. K. B.: The political economy of regionalism in Africa. A decade of the Economic Community of West African States (ECOWAS), New York 1986

BAHADIR S. A.: Theorien und Strategien der regionalen Wirtschaftsintegration von Entwicklungsländern, Berlin 1984

BALASSA B.: The Theory of Economic Integration, London 1961

BASTABLE C. F.: The Theory of International Trade: With some of its applications to economic policy, Dublin; Hodges, 1887; 4th ed., London; Macmillan, 1903

BECHLER E.: Internationale Arbeitsteilung und Dritte Welt, Handelsbeziehungen auf Kosten oder im Dienste der Entwicklungsländer, Köln 1976

BMZ (Bundesministerium für Wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung): Journalisten-Handbuch Entwicklungspolitik 1998

CILSS, CLUB DU SAHEL: Espaces céréaliers régionaux en Afrique de l'Ouest: principales conclusions du séminaire de Lomé (Togo), 6/11 novembre 1989“, 1990

CISSÉ D. A.: Histoire économique de l'Afrique noire, Band 3, Abidjan, Paris 1988

COHEN R. B., FELTON N., NKOSI M., V. LIERE J. (Hrsg.): The Multinational Corporation. A Radical Approach, Papers by St. Hymer, Cambridge, Mass. 1979

COQUERY-VIDROVITCH C., NEDELEC S. (eds.): Tiers-Mondes, l'informel en question, Paris 1991

DEN TUINDER B. A.: Ivory Coast: the challenge of success, World Bank report, Washington 1978

DEUTSCH K.: Nationalism and social communication, New York 1953

DEUTSCH K.: Political community at the international level, New York 1954

DIOP C. A.: L'Afrique noire précoloniale, 2. Aufl., Paris 1987

EZENWE U.: ECOWAS and the Economic Integration of Westafrica, London 1983

GÉRARDIN H.: La Zone Franc, tome 1, Histoire et Institutions, Paris 1989

GÉRARDIN H.: La Zone Franc, tome 2, La dynamique de l'intégration monétaire et ses contraintes, Paris 1994

- GIBB H. A. R. (Hrsg.): Ibn Battuta, Travels in Asia and Africa, 1325 bis 1354, London 1953
- HAMILTON A.: Papers on public credit, commerce and finance, New York: 1790-92; complete edition, New York: Columbia Univ. Press, 1934
- HAZLEWOOD A.: Economic Integration – The East African Experience, London 1975
- HIRSCHMAN A.O.: The strategy of economic development, Yale, third printing, 1960
- HOPKINS A. G.: An economic history of West Africa, London 1973
- HUBER J. G.: Die präferenziellen Abkommen der EG mit dritten Staaten und die Frage ihrer Vereinbarkeit mit dem GATT, München 1981
- HUGON Ph.: L'économie de l'Afrique; Paris 1993
- IGUE J. O.; SOULÉ B. G.: L'état-entrepôt au Bénin - commerce informel ou solution à la crise? Paris 1992
- IMHOOF R. S.: Le GATT et les zones de libre-échange, Genève 1979
- INRA-IRAM-UNB: Echanges céréaliers et politiques agricoles dans le sous-espace ouest Quelle dynamique régionale ? Rapport de synthèse INRA-IRAM-UNB, Avril 1991
- JARCHOW H.-J., RÜHMANN P.: Monetäre Außenwirtschaft. 1. Monetäre Außenwirtschaftstheorie, 4. Aufl. 1994
- KABA L.: The Wahhabiya. Islamic Reform and Politics in French West Africa, Evanston, Northwestern U.P. 1974
- KEMP M. C.: A contribution to the General Equilibrium Theory of Preferential Trading, Amsterdam 1969
- KI-ZERBO J.: Die Geschichte Schwarz-Afrikas, deutsche Übersetzung, Frankfurt 1981
- LANGHAMMER R. J., HIEMENZ U.: Regional integration among developing countries: opportunities, obstacles and options, Tübingen 1990
- LIST F.: Das nationale System der politischen Ökonomie, Stuttgart 1841;
- LOTH H.: Afrika - ein Zentrum der alten Welt, Berlin 1990
- MACHLUP F.: A History of Thought on Economic Integration, London 1977
- MARKUSEN, J. R.; MELVIN, J. R.: The theory of international trade, 1988
- MEADE J. E.: The Theory of Customs Unions, Amsterdam 1955
- MILL J. S.: Essays on some unsettled questions of political economy, London 1844

- MILL J. S.: Principles of political economy, London 1848 repr., Univ. of Toronto Press 1965
- MITRANY D.: A working peace system. Argument for the functional development of international organization, London 1943
- MUSGRAVE R. A.: The Theory of Public Finance, New York, Toronto, London 1959
- MYTELKA L. K.: Regional development in a global economy, Yale 1979
- NURKSE R.: Problems of Capital Formation in Underdeveloped Countries, Oxford 1953
- NUSCHELER F.: Lern- und Arbeitsbuch Entwicklungspolitik, 4. aktual. Aufl., 1. durchges. Nachdr. Der 4. Aufl., Bonn 1996
- OBSTFELD M.; KRUGMAN P. R.: International Economics, 2nd ed., 1991
- OUALI K.: Intégration africaine - Le cas de la Communauté Economique de l'Afrique de l'Ouest, Paris 1982
- ROBSON P.: Economic Integration in Africa, London 1968
- ROBSON P.: Integration, Development and Equity: Economic Integration in West Africa; London 1983
- ROBSON P.: The economics of international integration, 3rd.ed., London 1987
- SANNWALD R.; STOHLER J.: Wirtschaftliche Integration, Basel 1958
- SARNIGUET J.: Effet des importations de viande du marché mondial sur les échanges de bovins de la région Afrique de l'Ouest et Centrale, 1990
- SCHAMP E. W. (Hrsg.): Der informelle Sektor, Aachen 1989
- SCHUSEIL A.: Präferenzen für öffentliche Güter im Modell der neuen Konsumtheorie, Göttingen 1982
- SMITH S.; GLASER A.: Ces Messieurs Afrique, Paris 1992
- SMITH S.; GLASER A.: L'Afrique sans Africains, Paris 1994
- SMITH S.; GLASER A.: Ces Messieurs Afrique 2, Paris 1997
- STANGE M.: Zollunion versus Gemeinsamer Markt, Berlin 1994
- TCHUNDJANG POUEMI F.: Monnaie, Servitude et Liberté; la répression monétaire de l'Afrique, Washington D. C., Paris 1980
- TIERO D. Z.: Entwicklungspolitische Möglichkeiten und Probleme regionaler ökonomischer Integration postkolonialer Staaten: das Beispiel von UDAO und UDEAO, Frankfurt 1991
- VINER J.: The Customs Union Issue, New York 1950

VIVEKANANDA F.; NDONGKO W. A.: Bilateral and multinational economic cooperation in West Africa, Stockholm 1990

2. Artikel, Beiträge aus Zeitschriften

ADE AJAYI J. F.: „Population movements and exchange in precolonial West Africa“, in: The long-term perspective study of Sub-Saharan Africa/The World Bank, Band 4, Washington D. C. 1990

ARHIN K.: „Historical roots of ECOWAS“, in: The long-term perspective study of sub-saharan Africa/The World Bank, Band 4, Washington D. C. 1990

ARROW K. J.: „The Economic Implications of Learning by Doing“, in: Review of Economic Studies, Bd. 29, 1961/62, S. 155-173

AZAM J.-P.: „Informal Integration through parallel markets for goods and foreign exchange“, in: The long-term perspective study of sub-saharan Africa/The World Bank, vol. 4, Washington D. C. 1990

BACH D. C.: „Les dynamiques paradoxales de l'intégration en Afrique subsaharienne: le mythe du hors-jeu“, in: Revue française de science politique, 45, déc. 1995

BALASSA B., STOUTJESDIJK A.: „Economic Integration among developing Countries“, in: Journal of Common Market Studies, Bd. 14, 1975/76

BARBIER J. P.: „L'intégration régionale en Afrique du Centre et de l'Ouest“, in: Afrique contemporaine, avril-juin 1993, N° 166

BASTABLE C. F.: „Some applications of the Theory of International Trade“, in: Quarterly Journal of Economics, vol. 4, 1889, S. 1-17

BAYART J. F.: „Réflexions sur la politique africaine de la France“, in: Politique africaine 58/Juin 1995

BERG E.: „L'intégration économique en Afrique de l'Ouest - Problèmes et Stratégies“ -. Revue d'économie du développement. 2/1993

BHAGWATI J.; HANSEN B.: „A theoretical Analysis of smuggling“, in: Quarterly Journal of Economics, vol. 87, 1973, S. 172-187

BILEY A.: Das Erklärungsproblem in den Wirtschaftswissenschaften: das ökonometrische Instrumentarium, philosophische Seminararbeit bei Prof. Julian Nida-Rümelin, WS 96/97, unveröffentlicht

- BILEY A.: „L'intégration ouest-africaine: Programme et réalités du terrain“, in: Les communautés économiques en Afrique, l'intégration régionale est-elle souhaitable ? table ronde, FUCAM, novembre 1997
- BURFISHER M. E.; MISSIAEN M. B.: „Intraregional trade in Westafrica“, in: J. E. Okolo (Ed.): West african regional cooperation and development, Boulder/Colorado, 1990
- BRAUDEL F.: „Monnaie et civilisation de l'or du Soudan à l'argent d'Amérique, un drame méditerranéen“, in: Annales ESC, 1946, S. 9-22
- BRECHER R. A.; BHAGWATI J. N.: "Foreign ownership and the Theory of Trade and Welfare". In: Journal of Political Economy 89, 1981, S. 497-511
- BROMLEY R.: „The urban informal sector: Why is it worth disensing? In: R. Bromley (Hrsg.): The urban informal sector: critical perspectives on employment and housing policies. Oxford 1979, S. 1033-1041
- BROWN M. L.: „Nigeria and the ECOWAS Protocol on free movement and residence“, in: The Journal of Modern African Studies, 2/june 1989
- BYÉ M.: Unions douanières et données nationales, "Economie Appliquée", Janv-Mars 1950, S. 121-157
- CAMPBELL B.: „Neocolonialism, economic dependence and political change: a case study of cotton and textile production in Ivory Coast, 1960-1970“, in: Review of African political economy, No. 2, S. 36-53
- CLUB DE BRUXELLES: „Annexe VII: Synthèse des rapports de la conférence régionale „Ce défi de la coopération économique régionale: la perspective du secteur privé“ (novembre 1995), in: L'UEMOA, un tremplin pour le développement économique de l'Afrique de l'Ouest
- COOPER C. A.; MASSELL B. F.: „Toward a General Theory of Customs Unions for Developing Countries“, in: Journal of Political Economy, vol. 73, 1965, S. 461-476
- CORDEN W. M.: „Economies of Scale and Customs Union Theory“, in: Journal of Political Economy, vol. 80.1, S. 465-475
- COURCELLE M.: „Comment ouvrir les voies du commerce régional ? L'approche du réseau de l'Entreprise en Afrique de l'Ouest“, in: Club du Sahel-bulletin d'information N° 15-Printemps 1996
- DE BENOIST J. R.: „Dossier: de l'A. O. F. à l'U. E. M. O. A. 1895-16. Juin- 1995“, in: Marchés tropicaux et méditerranéens, 2. juin 1995, Nr. 2586

- DELL S.: „Economic Integration and the American Example“, in: *Economic Journal*, vol. 69, S. 39-54
- DESNEUF P.: „Problèmes monétaires en Afrique de l’Ouest“, in: *Revue d’Etudes politiques et économiques africaines*, no 170-171, fév.-mars 1980
- DIOP C. A.: „De l’identité culturelle“, in: *L’affirmation de l’identité culturelle et la formation de la conscience nationale dans l’Afrique contemporaine*. UNESCO, Paris 1981, 1986, S. 63-73
- DIOUF M.: „Le problème de l’intégration monétaire en Afrique de l’Ouest“, in: *Revue Tiers-Monde*, tome XXN, no. 96, oct.-déc. 1983
- DIOUF M.: „Evaluation of West African experiments in economic integration“, in: *The long-term perspective study of sub-saharan Africa*, The World Bank, vol. 4, Washington D.C. 1990
- GAULME F.: „Une année-Charnière“, in: *Spécial France-Afrique; Marchés tropicaux et méditerranéens* 50/23 décembre 1994, S. 2697-2730
- GEHRELS F.; JOHNSTON B. F.: „The economic gains from european integration“, in: *Journal of political economy*, vol. 63
- GREGOIRE E.; LABAZEE P.: „Approche comparative des réseaux marchands ouest-africains contemporains“, in: *Grands commerçants d’Afrique de l’Ouest-Logiques et pratiques d’un groupe d’hommes d’affaires contemporains*, Paris 1993, S. 9-36
- HAGAN G. P.: „Communication présentée par G. P. Hagan“, in: *L’affirmation de l’identité culturelle et la formation de la conscience nationale dans l’Afrique contemporaine*. UNESCO, Paris 1981, 1986, S. 74-95
- HAMPATE BA A.: „La tradition vivante“, in: *Histoire générale de l’Afrique*, UNESCO Paris 1986, S. 99-112
- HARBORTH H.-J.: „Anforderungen an eine revidierte Integrationstheorie für Entwicklungsländer“, in: W. v. Urff (Hrsg.) *Integration der Entwicklungsländer in eine instabile Weltwirtschaft. Probleme, Chancen, Gefahren*; Schriften des Vereins für Socialpolitik Bd. 90, Berlin 1976
- HART K.: „Informal income opportunities and the urban employment in Ghana“, in: *Journal of modern african studies* 2, 1973, S. 61-89
- HIBOU B.: „Politique économique de la France en zone franc“, in: *Politique africaine* 58/Juin 1995
- HUGON Ph.: „L’Europe et le Tiers Monde: Entre la mondialisation et la régionalisation“, in: *Revue Tiers Monde*, t. XXXIV, n° 136, oct.-déc. 1993

- HUGON Ph.; CERRUTI P.; COLLIGNON S.: „Monetary co-operation in sub-saharan Africa: the role of regional settlements of payments“, in Emile Noel (ed.): Promoting regional cooperation and integration in sub-saharan Africa. Workshop, 26-28 February, European University Institute, Florence 1992
- JOHNSON H. G.: „An Economic Theory of Protectionism, Tarif Bargaining and the Formation of Customs Unions“, in: Journal of Political Economy, vol. 73, 1965, S. 256-283
- JOHNSON H. G.: „The economic Theory of Customs Unions“, in: Pakistan Economic Journal, vol. 10, S. 14-32
- KITAMURA H.: „Economic Theory and the Economic Integration of Underdeveloped Regions“, in: M. S. Wionczek: Latin American Economic Integration, 1966
- KLINGEBIEHL S.: „Fünfzehn Jahre AKP-EWG-Zusammenarbeit: Zielsetzungen, Instrumente, Ergebnisse“, in: F. Nuscheler, O. Schmuck : Die Süd-Politik der EG, Bonn 1992
- KRAUSS M. B.: „Recent Developments in Customs Unions Theory: An Interpretative Survey“, in: Journal of Economic Literature, Vol. 10
- LABAZEE P.: „Les échanges entre le Mali, le Burkina Faso et le nord de la Côte d'Ivoire - l'économie marchande à l'état pratique“, in: E. Grégoire; P. Labazée (dir.): Grands commerçants d'Afrique de l'Ouest-Logiques et pratiques d'un groupe d'hommes d'affaires contemporains, Paris 1993, S. 124-173
- LANG F. P.; STANGE A. M.: "Integrationstheorie: Eine kritische Übersicht". In Jahrbuch für Sozialwissenschaft 45 (1995), S. 141-170
- LEWIS W. A.: „Economic Development with unlimited Supplies of Labour“, in: Manchester School of Economic and Social Studies, Bd. 22, 1954
- LINDER S. B.: „Customs unions and economic development“, in: M. S. Wionczek (ed.): Latin american economic integration, experiences and prospects, New York, Washington, London 1966
- LIPSEY R. G.; LANCASTER K. J.: „The General Theory of the Second Best“, in: Review of Economic Studies No. 1, 1956-57, S. 11-32
- MASHINGAIDZE E. K.: „La signification du terme de nation à la lumière de la situation réelle de l'Afrique“, in: L'affirmation de l'identité culturelle et la formation de la conscience nationale dans l'Afrique contemporaine. UNESCO, Paris 1981, 1986, S. 135-140

- MAY E.: „Exchange controls and parallel market economies in sub-saharan Africa, Focus on Ghana“ in: World Bank Staff Working Papers No 711, Washington 1985
- MC LENAGHAN J. B.; NSOULI S. M. and RIECHEL K. W.: „Currency convertibility in the Economic Community of West African States“; IMF, occasional paper, no. 13, Aug. 1982
- MICHAEL M. S.: "From a Customs Union to a Common Market" in: Economic letters, vol. 39, S. 79-84
- MIKESELL R. F.: „The Theory of Common Markets as applied to Regional Arrangements among Developing Countries“, in: R. Harrod, D. Hague (eds.): International Trade Theory in a Developing World, New York 1963
- MYINT H.: „Economic Theory and the Underdeveloped Countries“, in Journal of Political Economy, vol. 73, 1965, S. 477-491
- NUSCHELER F.; SCHMUCK O.: „Europas Verantwortung in einer neuen Weltordnung“, in: F. Nuscheler, O. Schmuck: Die Süd-Politik der EG, Bonn 1992
- ORJI H. O.: „An overview of the economy of the ECOWAS subregion in relation to the West African Clearing House and exportable products“, in: Nigerian Financial Review (Ikeja) 3, 1990, S. 7-20
- PAZOS F.: „Regional Integration of Trade Among Less Developed Countries“, in: P. Streeten: Trade Strategies of Development. Papers of the Ninth Cambridge Conference on Development Problems, September 1972
- PITT M. M.: „Smuggling and price disparity“, in : Journal of international Economics, vol. 11, 1981
- ROBSON P.; WOOTON I.: „The transnational Enterprise and regional economic integration“, in: Journal of Common market studies, vol. 31, 1993, S. 71-90
- ROSENSTEIN-RODAN P. N.: „Problems of Industrialization of Eastern and South Eastern Europe“, in: Economic Journal, Bd. 53, 1943
- SAMEN S.: „Intégration économique dans les pays de l'UDEAC et de l'UEMOA: Leçons de l'histoire, fondements théoriques et perspectives pour les années 90“, in: Etudes et Statistiques, Yaoundé 1993, Nr. 201
- SAMUELSON P. A.: „The Pure Theory of Public Expenditure“, in: Review of Economics and Statistics, vol. 36, 1954
- SAUTTER H.: „International Poverty Reduction, a discussion of the possibilities of development cooperation“, in: H. Sautter (Ed.): Indebtedness, Economic Reforms and Poverty, Göttinger Studien zur Entwicklungsökonomik 2, 1995

- V. DEARDORFF A.; STOLPER W. F.: „Effects of smuggling under african conditions: a factual, institutional and analytic discussion“, in: Weltwirtschaftliches Archiv, vol. 126, 1990, S. 116 – 141
- VANSINA J.: „La tradition orale et sa méthodologie“, in: Histoire générale de l’Afrique, UNESCO Paris 1986, S. 89-98
- VON FRIELING H.-D.: „Das Konzept des informellen Sektors - Kritik eines Entwicklungsidealismus“, in: E. W. Schamp: Der informelle Sektor - geographische Perspektiven eines umstrittenen Konzepts, Aachen 1989
- WONNACOTT P.; WONNACOTT R.: Is Unilateral Tariff Reduction Preferable to a Customs Union? The Curious Case of The Missing Foreign Tariffs, "American Economic Review", vol. 71, 1981, S. 704-714.
- WONNACOTT P; WONNACOTT R.: How General is the Case for Unilateral Tariff Reduction? "American Economic Review", vol. 74, 1984, S. 491
- WOOTON I.: "Towards a common market: factor mobility in a customs union", in: Canadian Journal of Economics XXI, N° 3, 1988, S. 525-538

3. Periodika, Beiträge aus Sammelwerken

- AFRICAN DEVELOPMENT BANK: „Economic Integration in Southern Africa“, executive summary, vol. 1, vol. 2, vol. 3, 1993
- ASANTE D.: „Promoting monetary cooperation“, in: West Africa, July 1994
- BANQUE CENTRALE DES ÉTATS DE L’AFRIQUE DE L’OUEST: Notes d’information et statistiques, n° 433-450, janvier 1994 à juillet 1995
- BANQUE CENTRALE DES ÉTATS DE L’AFRIQUE DE L’OUEST: Rapport annuel 1993
- BANQUE CENTRALE DES ÉTATS DE L’AFRIQUE DE L’OUEST: Rapport annuel 1994
- BALDWIN; R.; VENABLES; A.: Regional economic integration, in: G. Grosman, K. Rogoff (Ed.): Handbook of International Economics, Vol. III, Amsterdam u. a. 1995, S. 1598-1644.
- CEDEAO: Réalisations, défis et perspectives de la Communauté, Publication du Secrétariat Exécutif de la CEDEAO, Lagos, Juillet 1993
- COMMUNAUTÉ ÉCONOMIQUE DE L’AFRIQUE DE L’OUEST: Traité et Protocoles, avril 1973

- ECOWAS: Treaty of the Economic Community of West African States, in: Heinz et al.: Regionale Integration in Afrika, Asien und Lateinamerika, Berlin 1983
- ECOWAS: Revised Treaty of the Economic Community of West African States (ECOWAS), July 1993
- ECOWAS Doc. ECW/CM.VI/2, Report of the Executive Secretary to the Council of Ministers, Dakar 1979
- FRANKFURTER ALLGEMEINE ZEITUNG: „Kakaomarkt fest im Griff der Baissiers“, Montag 15. November 1999, Nr. 266, Seite 48
- ILO (Hrsg.): Employment, Incomes and Equality: A Strategy for increasing productive employment in Kenya. Genf 1972
- ILO (Hrsg.): Growth, Employment and Equality: a comprehensive Strategy for the Sudan. Genf 1976
- MARCHES TROPICAUX ET MEDITERANEENS: „L'aide de la France à l'Afrique-Bilan 1993 et perspectives“, in: Spécial France-Afrique; Marchés tropicaux et méditerranéens 23 décembre 1994, S. 2720-2727
- MARCHES TROPICAUX ET MEDITERANEENS: „Le commerce de la France avec l'Afrique de 1991 à 1993“, in: Spécial France-Afrique; Marchés tropicaux et méditerranéens 23 décembre 1994, S. 2728-2730
- MEMORANDUM PRESENTE PAR LE COMITE DES GOUVERNEURS DES BANQUES CENTRALES AU CONSEIL DES MINISTRES DE LA CEDEAO: L'intégration économique dans la sous-région ouest-africaine. Le rôle des banques centrales dans le processus. Dakar le 24 Juillet 1992
- SOLO H.: Confirmer l'intégration régionale, in: Fraternité Matin/Jeu 17 Mars 1994
- The IMF: Direction of Trade Statistics, Yearbook 1975
- The IMF: Direction of Trade Statistics, Yearbook 1987
- The IMF: Direction of Trade Statistics, Yearbook 1993
- The IMF: Direction of Trade Statistics, Yearbook 1996
- The IMF: Government Finance Statistics, Yearbook 1993
- The IMF: Government Finance Statistics, Yearbook 1995
- The IMF: International Financial Statistics Yearbook 1995
- The IMF: International Financial Statistics, February 1997
- The IMF: Exchange Arrangements and Exchange Restrictions, 1993
- The WORLD BANK: World Debt Tables, 1994-1995
- The WORLD BANK: World Development Indicators 2000

UNCTAD: World Trade and Development Report 1994

UNION ECONOMIQUE ET MONETAIRE OUEST AFRICAINE (UEMOA): Traité, Protocole additionnel N° I relatif aux Organes de Contrôle de l'Union Economique et Monetaire Ouest Africaine, Protocole additionnel N° II relatif aux Politiques Sectorielles de l'Union Economique et Monetaire Ouest Africaine UNCTAD: World Trade and Development Report, 1994

WEST AFRICA: „ECOWAS: braving troubled waters“, in: West Africa, London 1986, 3591, S. 1363-1370

WEST AFRICA: „ECOWAS Special Report“, in West Africa, London 1987, 3647, S. 1286-1298

WEST AFRICA: „ECOWAS Special“, in: West Africa, London 1992, 3796, S. 897-902

WEST AFRICA: „ECOWAS at 15“, in: West Africa, London 1990, 3797, S. 882-890

WEST AFRICA: „ECOWAS consolidates“, in: West Africa, London 1992, 3906, S. 1253-1259

WEST AFRICA: „The politics of economic integration“, in West Africa, London 1994, 3998, S. 858-861

WEST AFRICA: „Diouf holds court“, in West Africa, London 1994, 3998, S. 861-862

WEST AFRICA: „The Centrality of Ecowas ?“, in West Africa, London 1994, 3998, S. 862-863

WEST AFRICA: „Trade arrangements“, in: West Africa, London 1994, 4007, S. 1260

WEST AFRICA: „Building an economic future“, in: West Africa, London 1994, 4007, S. 1258-1259

WEST AFRICA: „Promoting monetary cooperation“, in: West Africa, London 1994, 4007, S. 1259-

WEST AFRICA: „A common foreign policy for ECOWAS ?“, in: West Africa, London 1994, 4007, S. 1260-1262

WEST AFRICA: „Let Nature take ist course“, in: West Africa, London 1994, 4007, S. 1262-1263

WEST AFRICA: „Seek ye first improved trade“, in: West Africa, London 1994, 4007, S. 1263

Versicherung an Eides Statt

*Ich versichere an Eides Statt, daß ich die eingereichte
Dissertation*

**Wirtschafts- und Währungsintegration im westafrikanischen Raum unter
Berücksichtigung der Besonderheiten informeller Aktivitäten**

selbständig verfaßt habe.

*Anderer als der von mir angegebenen Hilfsmittel und Schriften
habe ich mich nicht bedient.*

*Alle wörtlich oder sinngemäß den Schriften anderer Autoren
entnommenen Stellen habe ich kenntlich gemacht.*

Amichia Biley

Tabellarischer Lebenslauf

Name: Biley
 Vornamen: Amichia John Christopher
 Geburtsdatum: 01.12.1970
 Geburtsort: Paris, Frankreich
 Staatsangehörigkeit: französisch / ivorisch

Schulbildung

- i) Grundschule 1974-1980: "École des Petits" in Abidjan, Côte d'Ivoire.
- ii) Gymnasium: 1980-1988 Besuch des "Collège Notre Dame d'Afrique" in Abidjan, Côte d'Ivoire.
- iii) Abschlüsse:
 - a) Juni 1980: "Certificat d'Études Primaires" (Abschlußzeugnis Grundschule).
 - b) Juli 1984: "Brevet d'Études du Premier Cycle" (Mittlere Reife).
 - c) Juli 1987: "Examen Probatoire" (Vorabitur).
 - d) Juli 1988: "Baccalauréat" (Abitur).
- iv) Post-Gymnasium:
 - September 1988: Studienkolleg für ausländische Studierende in Hamburg.
 - Abschluß Dezember 1988: Prüfung zur Feststellung der Hochschulreife.

Universitätsausbildung

Hochschule: Universität Göttingen
 Studienrichtung/Studienfach: Studium der Betriebswirtschaftslehre SS 1989-WS 1993
 Ab Oktober 1994: Stipendium der Friedrich-Naumann-Stiftung in der Graduiertenförderung.
 Promotion über das Thema „Wirtschafts- und Währungsintegration in Westafrika unter Berücksichtigung der Besonderheiten informeller Aktivitäten.“
 Ab dem Sommersemester 1996 gleichzeitig Studium der Soziologie und Philosophie auf Magister.

Publikationen und Vorträge

„Die Praxis der Strukturanpassungspläne in Afrika“,
 Vortrag im Rahmen des Foyer internationaler Begegnungen, Göttingen, Oktober 1993.

„Die dualistische Struktur moderner afrikanischer Gesellschaften“, Vortrag im Rahmen des Foyer internationaler Begegnungen, Göttingen, Februar 1994.

„Wirtschafts- und Währungsintegration in Westafrika“, Vortrag im Rahmen des Deutsch-afrikanischen Freundschaftskreis Gießen, Juni 1995.

„Französischer Paternalismus in Afrika“, Vortrag im Rahmen des Deutsch-afrikanischen Freundschaftskreis Gießen, Mai 1996.

„L'intégration ouest-africaine: programme et réalités du terrain“, Publikation im Rahmen der „table ronde: les communautés économiques en Afrique“, FUCAM, Mons, Belgien, November 1997.

Amichia Biley