



IWIM - Institut für Weltwirtschaft und
Internationales Management



IWIM - Institute for World Economics
and International Management

Emerging Markets – Die afrikanischen Staaten in der Weltwirtschaft

Karl Wohlmuth

Institute for World Economics and International Management (IWIM)

University of Bremen, Bremen, Germany

Berichte aus dem Weltwirtschaftlichen Colloquium der Universität Bremen

Nr. 117

Hrsg. von

Andreas Knorr, Alfons Lemper, Axel Sell, Karl Wohlmuth



Universität Bremen

Emerging Markets – Die afrikanischen Staaten in der Weltwirtschaft¹

Karl Wohlmuth

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

Berichte aus dem Weltwirtschaftlichen Colloquium
der Universität Bremen, Nr. 117, Juni 2009
ISSN 0948-3829

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

¹ Ein kleiner Teil des Beitrages wurde veröffentlicht im Business Guide Germany Africa 2009/2010, herausgegeben von der Wegweiser GmbH Berlin, Mai 2009, 1. Auflage, S. 150 - 151

Zusammenfassung

In diesem Beitrag wird versucht, afrikanische Emerging Economies zu identifizieren. Wir bemerken dabei, dass es verschiedene Definitionen und Konzepte gibt, so dass eindeutige Ergebnisse nur schwer zu erreichen sind. Die Definitionen und Konzepte werden verglichen und bewertet. Wir bemerken zudem in Afrika sehr divergierende Entwicklungstrends – in geographischer Hinsicht (wenn nach Nord-, Süd-, West-, Ost- und Zentralafrika unterschieden wird), nach der Stetigkeit der Wachstumsraten (Länder mit kurzen Wachstumsepisoden gegenüber Ländern mit nachhaltigen Wachstumserfolgen), und nach den ökonomischen Möglichkeiten (wenn nach landlocked, küstennahen und ressourcenreichen Ländern unterschieden wird). Wir können aber sagen, dass Emerging Economies in all diesen Kategorien von Ländern zu finden sind. Wir identifizieren in diesem Beitrag auch den Grad der Integration afrikanischer Länder in die Weltwirtschaft, und wir können dann nach dem Kriterium des ökonomischen Interesses ausländischer Investoren an afrikanischen Wirtschaftsstandorten auch afrikanische Emerging Economies und Upcoming Emerging Economies bestimmen. Wenn wir davon ausgehen, dass ausländische Investoren dort investieren, wo die präferierten investitionsbestimmenden Faktoren gegeben sind, und wenn die Investitionen tatsächlich nach diesen Präferenzen getätigt werden, dann können wir ermitteln, welche Länder bereits das Potential für Emerging Economies haben bzw. auf dem Weg dahin sind. Wir können dann auch die Faktoren identifizieren, die ein Land in diese Richtung bewegen werden. Verschiedene Möglichkeiten, um den Grad und die Formen der globalen Integration zu bestimmen, werden dabei präsentiert. Es zeigt sich, dass all diese Analysen und Diskussionen zu einem Paket von Reformvorschlägen führen, die es afrikanischen Ländern ermöglichen werden, den Status von Emerging Economies zu erreichen und zu festigen. Intra-afrikanische Programme und Politiken sind in diesem Kontext wichtig, und NEPAD ist eine einmalige Chance, ein insgesamt aufstrebendes Afrika (Emerging Africa) zu erreichen. Das Potential und die Perspektiven von afrikanischen Emerging Economies sind daher durchaus gegeben und bemerkenswert günstig.

Abstract

In this paper we try to identify Emerging Economies in Africa. We see that there are quite different definitions and concepts of Emerging Economies in the discussion. These definitions and concepts are compared and evaluated. We also observe that Africa shows diverging economic trends – by geographic regions (North-, South-, West-, East-, and Central Africa), by steadiness of growth rates (countries with growth episodes or rather being on a sustainable growth path), and by economic opportunities (along the categories of being landlocked, coastal or natural resource-rich). We can say that Emerging Economies in Africa can be found in all these categories. We identify in the paper also the degree of integration of African economies into the world economy in order to study the economic interest of foreign investors, this being a most important criterion for a country becoming an emerging economy. When we see what foreign investors prefer and how they allocate funds to African countries we can better assess the degree of an African country becoming an Emerging Economy, and we can identify the factors that lead a country in this direction. Various measures of the degree and the forms of global integration of African countries are presented. These discussions lead to a package of reforms that might help to achieve the status of an Emerging Economy in Africa. Intra-African programmes and policies are in this context as well important, and NEPAD is a unique chance to speed up Emerging Africa. The potential and the perspectives of African Emerging Economies are on the whole remarkable and rather favourable.

Keywords: African Emerging Economies; Global Integration of African Economies; Economic Reforms in African Economies

GLIEDERUNG

ZUR AKTUALITÄT DES THEMAS	1
GIBT ES EMERGING MARKETS/ECONOMIES IN AFRIKA?	1-2
DIVERGIERENDE ENTWICKLUNGEN PRÄGEN DEN AFRIKANISCHEN WIRTSCHAFTSRAUM	3-5
DIE GRENZEN DER WELTWIRTSCHAFTLICHEN INTEGRATION AFRIKAS	5-9
POTENTIALE UND PERSPEKTIVEN DER EMERGING MARKETS IN AFRIKA	10-11
LITERATURHINWEISE	11-13

**Bisher erschienene "Berichte aus dem Weltwirtschaftlichen
Colloquium"
des Instituts für Weltwirtschaft und Internationales Mana-
gement**

Zur Aktualität des Themas

Die gegenwärtige Weltwirtschaftskrise hat gravierende Auswirkungen auf die Entwicklungsländer, insbesondere auch auf die aufstrebenden Länder Afrikas. Die Weltwirtschaftskrise führt nicht nur zu Exporteinbrüchen Afrikas, sondern auch zu Einbrüchen bei den in Afrika getätigten Direktinvestitionen und zu Schwierigkeiten beim Zugang Afrikas zu günstigen kommerziellen Krediten. Afrika als Wirtschaftsraum ist aber durchaus heterogen, denn neben vielen wenig entwickelten Ländern (Least Developed Countries) gibt es auch eine Anzahl von aufstrebenden Ökonomien (Emerging Economies). Dieser kleine Beitrag soll bei der Identifizierung dieser Länder helfen, aber auch zeigen, wie durch eine konsequente Reformpolitik die Zahl dieser Länder vergrößert werden kann. Diverse Studien zeigen, wie divergierend die Entwicklungen in Afrika sind, und dass dennoch in allen fünf Sub-Regionen Afrikas (Nord-, Süd-, Ost-, West- und Zentralafrika) Möglichkeiten der Entwicklung und der Weltmarktintegration zu sehen sind, wenn diese auch sehr unterschiedlich ausfallen. Es wird auch gezeigt, wie weitgehend die Integration der afrikanischen Länder in die Weltwirtschaft vorangekommen ist. Dabei kann festgestellt werden, dass die Integrationsfähigkeit der Länder auf verschiedene Weise gemessen werden kann und dass die Befunde sehr unterschiedliche Ergebnisse zeigen. Entscheidend für den Aufstieg eines Landes in die Gruppe der Emerging Economies ist, inwieweit die ausländischen Investoren die ihren Investitionspräferenzen entsprechenden lokalen Wirtschaftsfaktoren vorfinden und inwieweit die Grundfaktoren der Wettbewerbsfähigkeit bzw. weitere Faktoren im Bereich von Humankapital und Innovation in den Ländern vorhanden sind. Auch andere Indikatoren und Indizes können für die Bemessung der Integrationsfähigkeit von Ländern genutzt werden. Insgesamt zeigen sich große Potentiale der Emerging Economies in Afrika für Investoren, Exporteure und Importeure; die Perspektiven für intensivierete Wirtschaftsbeziehungen mit afrikanischen Emerging Economies sind daher durchaus günstig.

Gibt es Emerging Markets/Economies in Afrika?

Der Begriff weckt Interesse und Hoffnung. In der Literatur über Afrika findet der Begriff immer schnellere Verbreitung, doch die Definitionen sind vage. Als Emerging Markets in Afrika gelten etwa:

- Länder und Regionen mit Wertpapierbörsen, die eine wachsende Marktkapitalisierung und einen wachsenden Handelsumsatz aufweisen; mehre afrikani-

- sche Länder sind in diesem Sinne Emerging Markets (Südafrika, Marokko, Ägypten, und Länder mit Potential wie Nigeria, Kenia, Botswana, Ghana);
- Länder und Regionen mit großen und wachsenden Märkten, also Marktvolumina so groß werden, dass Skaleneffekte eine Rolle spielen; die gilt insbesondere für die SANE-Länder (Südafrika, Algerien, Nigeria und Egypt);
 - Länder und Regionen mit der Tendenz zur Produktions- und Exportdiversifizierung im Gefolge des Wachstums, so etwa Ghana, Mosambik, Senegal, Tansania und Uganda;
 - Länder, die durch einen effizienten Staat, effiziente Institutionen und eine konsequente Reformpolitik charakterisiert sind (Mauritius, Südafrika, Botswana, Tunesien);
 - Länder, die über einen längeren Zeitraum hohe Wachstumsraten aufweisen, also nicht nur Episoden des Wachstums kennen (neben schon genannten Ländern auch Länder wie Kapverden, Mali, Tansania, Mauretanien, Benin, Burkina Faso, Kamerun, The Gambia);
 - Länder, die für Direktinvestoren besonders interessant sind, wie Ägypten, Nigeria, Sudan, oder Länder, die auch selbst Kapitalexperte tätigen wie Südafrika;
 - Länder, die sich bereits im Übergang zu einer höheren Entwicklungsstufe befinden, wie die Länder Algerien, Botswana, Libyen, Namibia und Tunesien, bzw. Länder, die bereits auf einem höheren Entwicklungsniveau angelangt sind, wie Mauritius und Südafrika; das sind alles Länder, in denen eine Marktentwicklung durch Marktwirtschaftsreformen, Humankapitalbildung und Innovationspolitik immer wichtiger werden;
 - Länder mit einem guten Investitionsklima und mit guten Rahmenbedingungen für Unternehmen, also Länder, die aus der Sicht der Unternehmer und der Investoren über gute Investitionsbedingungen verfügen bzw. die Unternehmen an der Politikformulierung beteiligen und Länder, die den Einstieg neuer und die Entwicklung von bestehenden Unternehmen gezielt fördern (die Negativliste wird von Ländern wie der Demokratischen Republik Kongo und Angola angeführt, während die Zentralafrikanische Republik, Botswana, Ghana, Senegal, Tansania, Mali und Uganda mehr für den privaten Sektor tun);
 - Länder, die neue regionale Märkte und neue Exportmärkte gezielt erschließen (Südafrika, Mauritius, Mali, Uganda).

Die derzeitige globale Wirtschaftskrise führt zu der Frage, ob die positiven Entwicklungen in Afrika gehalten und ausgebaut werden können. Die bisherigen Darlegungen zeigen aber schon, dass die übliche Assoziation von Afrika mit einem „verlorenen Kontinent“ falsch ist, dass Afrika als Wirtschaftsregion attraktiv ist und in mancherlei Hinsicht in Afrika Emerging Markets existieren. Allerdings zeigt der afrikanische Wirtschaftsraum sehr divergierende Entwicklungen und deutliche Grenzen der regionalen und der globalen Integration, die insbesondere durch eine unterschiedliche Bereitschaft zu Struktur- und Politikreformen verursacht sind. Insgesamt zeigen sich in Afrika hohe Potentiale für Emerging Markets, die aber doch sehr unterschiedlich genutzt werden; unterschiedliche Projektionen und Perspektiven ergeben sich aus den vorliegenden Befunden.

Divergierende Entwicklungen prägen den afrikanischen Wirtschaftsraum

Afrika kann erstens über geographisch-politische Wirtschaftsregionen, zweitens über Wirtschaftsregionen unter dem Gesichtspunkt des nachhaltigen Wachstums und drittens über Wirtschaftsregionen nach den ökonomischen Möglichkeiten analysiert werden. Nach diesen drei Ansätzen zur Bewertung der Wirtschaftspotentiale zeigt Afrika eine erstaunlich große Vielfalt von Entwicklungsbedingungen und Entwicklungschancen (vgl. dazu auch die Daten in The World Bank 2006a, 2007 zu allen wesentlichen Wirtschafts- und Sozialbereichen). Der Grad der Ausnutzung der Potentiale an menschlichen und natürlichen Ressourcen ist aber unterschiedlich. Von den 5 geographisch definierten Wirtschaftsregionen Zentralafrika, Ostafrika, Nordafrika, Südafrika und Westafrika sind die beiden Wirtschaftsregionen Nord- und Südafrika mit einem Anteil an der gesamten Wirtschaftsleistung Afrikas von 36, 5% und 34,5% Prozent (Bruttoinlandsprodukt/GDP/ im Jahre 2004) bestimmend (AfDB, 2005, S. 43 für diese und die nachfolgenden Daten). Die Anteile an den afrikanischen Exporten machen 36,4% und 30,4% aus, während die Bevölkerungsanteile bei 22,1% und bei 14,1% liegen bestimmend. Dies hat einerseits mit den Öl- und Gasressourcen in Nordafrika und andererseits mit dem allgemeinen Entwicklungsstand in diesen beiden Regionen zu tun. Die afrikanischen Nettoölexporteure haben einen Anteil von 43,1% am afrikanischen GDP und verfügen mit 55,6 Prozent über einen hohen Exportanteil an den gesamten afrikanischen Exporten, während der Bevölkerungsanteil bei 33,2 Prozent liegt. Die zunehmende Exploration nach und Produktion von Öl und Gas in mehr als 20 afrikanischen Ländern könnte diesen Anteil an der Wirtschaftsleistung Afrikas noch vergrößern.

Die zentralafrikanische Region mit einem Anteil von 5,9 % an der afrikanischen Wirtschaftsleistung und von 7,4% an der afrikanischen Exportleistung zeigt eine enorme Kluft in der Wirtschaftsleistung zwischen den Ländern (vgl. AfDB 2005 für diese und die nachfolgenden Daten). Während Äquatorial-Guinea und Gabun eine Wirtschaftsleistung von 8740 Dollar bzw. 5062 Dollar pro Kopf erwirtschaften, liegen die entsprechenden Zahlen für Burundi und die Demokratische Republik Kongo bei 95 Dollar und 121 Dollar. Die Folgen der Bürgerkriege, die ungleiche Verteilung der Öl-, Gas- und Rohstoffvorkommen, die unzureichende Infrastruktur und die fehlende regionale Kooperation bestimmen den Grad der Ausnutzung der Wirtschaftspotentiale. Ähnlich stark divergieren die Wirtschaftsleistung und die Exportleistung in allen anderen afrikanischen Wirtschaftsregionen. So ist die Kluft in der ostafrikanischen Region zwischen Mauritius und den Seychellen einerseits und Äthiopien und Eritrea andererseits sehr groß. Diese beiden Wirtschaftsregionen haben gegenüber den ande-

ren drei afrikanischen Wirtschaftsregionen den Nachteil, dass kein regionaler Wachstumspol erkennbar wird. In Nordafrika können die Länder Algerien, Ägypten, aber auch Libyen, Marokko und Tunesien durch Bündelung ihrer Potentiale schneller wachsen; im südlichen Afrika spielt die Republik Südafrika eine potentielle Rolle als Wachstumspol, und in Westafrika gewinnt Nigeria als regionale Wirtschaftsmacht an Bedeutung. In Nord-, Zentral- und in Westafrika bestimmen - neben anderen natürlichen Ressourcen – auf mittlere Frist die Ölvorkommen und die Ölproduktion die Marktentwicklung, so dass das Management der Ölexporterinnahmen von entscheidender Bedeutung ist.

Der recht geringe Grad der regionalen Integration in den Wirtschaftsregionen Afrikas beeinträchtigt aber auch die Chancen auf eine vorteilhaftere globale Integration der afrikanischen Länder. Nur im südlichen Afrika ist die regionale Integration in mehrerer Hinsicht etwas bedeutsamer. Die ökonomische Integration Afrikas mit Indien, China und Brasilien gewinnt an Bedeutung, kann aber die Verluste durch die globale Krise nicht kompensieren. Die aktuelle Weltwirtschaftskrise zeigt, dass der Wachstumseinbruch auf Grund der fehlenden regionalen Märkte sehr schnell und drastisch erfolgt. So wird für 2009 eine Halbierung der afrikanischen Wirtschaftsleistung erwartet, und auch alle Emerging Markets in Afrika werden durch die globale Finanzkrise massiv betroffen sein (vgl. International Herald Tribune: FDI collapse hits African growth, 18/2/2009).

Divergenzen in der Wachstumsleistung afrikanischer Wirtschaftsregionen sind im sub-saharischen Afrika besonders ausgeprägt (vgl. The World Bank, 2006b, S. 3). In der Periode 1996 bis 2005 haben 16 Länder ein Wachstum von mehr als 4,5 % erreicht (mit einem durchschnittlichen Wachstum von 5,5 Prozent). Diese 16 Länder umfassen aber nur 35 Prozent der afrikanischen Bevölkerung. Dies gibt Chancen für Pro-Poor Growth, obwohl auch in dieser Ländergruppe die Daten über die Einkommensverteilung und die Armut stark divergieren. Einige dieser Länder konnten auch eine Diversifizierung ihrer Produktion und ihrer Exporte erreichen (Ghana, Mosambik, Senegal, Tansania und Uganda). Diese Ländergruppe ist auf Grund des nachhaltigen Wachstums für Investoren interessant. Dem stehen 13 Länder ohne nennenswertes Wachstum (20 Prozent der afrikanischen Bevölkerung) und 9 Länder mit niedrigem Wachstum (16 Prozent der afrikanischen Bevölkerung) gegenüber. Einige ölexportierende Länder im sub-saharischen Afrika (mit 29 Prozent der afrikanischen Bevölkerung) haben sehr unterschiedliche Wachstumsraten; die gegenwärtige Ölpreisentwicklung kann das Wachstum sehr schnell beenden.

Auch nach den Kategorien Länder mit Ressourcenreichtum (Öl und Gas, Erze und mineralische Rohstoffe), Länder ohne Zugang zum Meer (Landlocked Countries) und Länder mit Küstenzugang und belastbarer Hafeninfrastuktur kann man die afrikanischen Wirtschaftsregionen südlich der Sahara sinnvollerweise unterscheiden. Die ökonomischen Möglichkeiten werden durch diese Kriterien maßgeblich bestimmt (vgl.

UNIDO 2004, S. 7ff). Ressourcenreiche Länder, definiert als Länder mit einem Primärgüterexportanteil am GDP von mehr als 20 Prozent, haben dann günstige bis sehr günstige Entwicklungsaussichten, wenn sie ihre Rohstoffeinnahmen gut managen. Länder ohne Küstenzugang können sich entwickeln, wenn sie in regionale Integrationsabkommen mit Ländern der beiden anderen Gruppen effektiv eingebunden sind. Länder mit Küsten und mit belastbarer Hafeninfrastruktur können auch Exportindustrien aufbauen. Einige Länder in diesen drei Gruppen nutzen mehr als andere diese Möglichkeiten. Botswana und Kamerun (Gruppe 1), Uganda und Mali (Gruppe 2) und Mauritius und Mosambik (Gruppe 3) zeigen die Potentiale und Möglichkeiten, die in allen diesen drei Gruppen von Ländern bestehen. Die bevölkerungsreichste Ländergruppe ist jene der Länder ohne Küstenzugang. Regionale Infrastrukturmaßnahmen a la NEPAD (New Partnership for Africa's Development) und auch alle anderen regionalen Integrationsinitiativen sind für diese Länder wichtig. Von entscheidender Bedeutung für die regionale Integration sind die SANE-Länder (Südafrika, Algerien, Nigeria, Egypt), denn diese 4 Länder erwirtschaften zusammen mehr als die Hälfte des afrikanischen GDP und haben fast ein Drittel der afrikanischen Bevölkerung (vgl. WEF/AfDB/WB 2007, S. 49ff). Diese 4 Länder können Wachstumspole werden, wenn sie den intra-regionalen und inter-regionalen afrikanischen Handel befördern, wenn sie den Süd-Süd-Handel und den Handel mit den BRIC-Ländern (Brasilien, Russland, Indien, China) stimulieren, und wenn sie den über-regionalen Handel durch ein stärkeres Engagement in der WTO stärken.

Die Grenzen der weltwirtschaftlichen Integration Afrikas

Afrika gilt insgesamt als wenig integriert in die Weltwirtschaft und es wird weithin unterstellt, dass Afrika am Globalisierungsprozess nicht voll teil hat. Die Handelsintegration wird oft als Indikator der Marginalisierung Afrikas in der Weltwirtschaft gewählt. Hatte Afrika 1980 noch einen Weltexportanteil von 5,8 Prozent, so liegt dieser Anteil im Jahre 2007 nur noch bei 2,4 Prozent. Daran haben die Regionen Zentralafrika, Ostafrika, Nordafrika, Südafrika und Westafrika Anteile von 0,17%, 0,30%, 0,87%, 0,65% und 0,41% (Vgl. UNCTAD, 2008, S. 10-11). Noch unbefriedigender sind die Daten bei Produkten der verarbeitenden Industrie (weniger als 1 Prozent der Exporte verarbeiteter Produkte entfällt auf das sub-saharische Afrika, und davon mehr als die Hälfte auf die Republik Südafrika), bei Technologieexporten (High Technology-Exporte kommen praktisch nur aus Südafrika) und auch bei Technologieimporten (UNIDO 2004, Annex Tables, S. 183ff; Knell 2008). Die verfügbaren Daten für Direktinvestitionen und Portfolio-Investitionen zeigen eine starke Konzentration auf wenige Länder und eine hohe Verwundbarkeit bei globalen Krisen (vgl. UNCTAD

2007). Die Integration von afrikanischen Unternehmen und Kleinproduzenten in die globalen Wertschöpfungsketten (Global Value Chains/GVCs) zeigt teils unbefriedigende Befunde, was die Nachhaltigkeit, die Machtkonzentration, die Effektivität und die Verwundbarkeit von Akteuren anbetrifft, aber auch manche Chancen und Möglichkeiten auf (vgl. Gibbon/Ponte 2005 mit mehreren interessanten Fallbeispielen zu GVCs: zu Bekleidung aus Mauritius und Südafrika; Frischgemüse aus Kenia und Tansania; Zitrusfrüchte aus Südafrika; Kaffee aus Kenia, Äthiopien, Tansania, Uganda; Kakao aus Ghana; und Baumwolle aus Tansania und Simbabwe). Die Unternehmen der Republik Südafrika sind in verschiedene GVCs – u. a. auch im Rohstoff-, Automobilzuliefer-, im Bekleidungs-, im Möbel- und im Handelsbereich – deutlich stärker integriert, teils sind sie auch in manchen Führungspositionen innerhalb der globalen Ketten vertreten. Die besondere Bedeutung der GVCs im Kontext der aktuellen Globalisierungstrends ist daher hervorzuheben. Zukünftige Entwicklungschancen Afrikas werden dadurch immer stärker bestimmt werden. Emerging Markets in Afrika werden daher zukünftig in den strategischen Planungen der GVCs eine größere Rolle spielen.

Der Handel innerhalb der regionalen Integrationsräume erreicht nur Werte von maximal 10-13 Prozent der gesamten Exporte der afrikanischen Länder; in manchen Fällen ist der Anteil aber noch weit geringer und/oder rückläufig (UNCTAD 2008, S. 48-49). Eine Möglichkeit der regionalen Kompensation für plötzlich auftretende Nachfrageschwankungen auf globalen Märkten besteht daher kaum.

Umfassender als bisher kann die Einbindung Afrikas in den ökonomischen, politischen und sozialen Globalisierungsprozess über einen für Entwicklungsländer neu entwickelten Globalisierungsindex gemessen werden (vgl. Ebenthal 2008). Dieser Index berücksichtigt auch die Tiefe der weltwirtschaftlichen Integration, verschiedene Formen von internationalen Investitionen, ökologische, soziale und institutionelle Aspekte. Die 10 afrikanischen Länder mit einem hohen bzw. relativ hohen Globalisierungsgrad sind The Gambia, Ghana, Südafrika, Mauritius, Tunesien, Ägypten, Marokko, Togo, Elfenbeinküste, Tansania. Bezogen auf 105 Entwicklungsländer, die einbezogen wurden, liegen all diese Länder mit ihren Indexwerten in der ersten Hälfte der Gesamtgruppe von Ländern.

Als Ursachen für die Defizite Afrikas in der weltwirtschaftlichen Integration werden unzureichende Politikreformen, schlechte Governance-Strukturen, Infrastrukturlücken, die unzureichende regionale Kooperation, und die Strukturprobleme der extremen Rohstoffabhängigkeit und der überaus hohen Abhängigkeit von der Entwicklungshilfe genannt. Die Wirtschaftspolitik und die Wechselkurspolitik sind für die erfolgreiche Integration in die Weltwirtschaft von entscheidender Bedeutung. Im Gegensatz zu Asien ist die Wirtschafts- und Wechselkurspolitik in Afrika zu wenig auf die Sicherung der Rentabilität der Produktion von Produkten der verarbeitenden In-

dustrie und von anderen international handelbaren Gütern ausgerichtet. Wirtschafts-, Währungs- und Wechselkurspolitiken sowie Industrie-, Struktur- und Technologiepolitiken werden in Afrika nicht immer gezielt genug eingesetzt. Wachstumszyklen brechen in Afrika schnell ab, wenn die Impulse durch steigende Rohstoffpreise und durch höhere Entwicklungshilfeleistungen sich abschwächen. Die relativ kleine Gruppe von Ländern mit nachhaltigem Wachstum bestätigt diesen Trend. Nachhaltiges Wachstum setzt daher eine Neuorientierung der Wirtschaftspolitik voraus - die Entwicklungshilfetransfers, die Auslandsschuldenzahlungen und die Rohstoffeinnahmen müssen im Rahmen einer längerfristig orientierten Finanzpolitik anders als bisher in den ökonomischen Kreislauf einbezogen werden (vgl. dazu auch AfDB/OECD 2008). Die weltwirtschaftliche Integration Afrikas kann aber auch durch vielfältige regionale Integrationsbestrebungen in Afrika vorankommen (durch Initiativen der African Union, von NEPAD, der regionalen Integrationsräume SADC, ECOWAS, COMESA, CEMAC, und durch die Initiativen der SANE-Länder). Ein umfassend koordiniertes Vorgehen bei WTO- und EPA-Verhandlungen, die Stärkung der AU und von NEPAD, die Stärkung und Abstimmung der regionalen Integrationsabkommen stehen an. Das NEPAD-Programm zur Vernetzung der regionalen Infrastrukturentwicklung in Afrika ist überaus bedeutsam und kann mit anderen internationalen Programmen koordiniert werden.

Die Fortsetzung der Reformpolitik ist für Afrika insgesamt wichtig. Die Grundsätze der Reformpolitik zur Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit von afrikanischen Ländern und Unternehmen sind auch weithin akzeptiert. Die Vorschläge zu den wesentlichen Struktur- und Politikreformen für Afrika stimmen weitgehend überein (vgl. WEF/AfDB/World Bank 2007; Kehl 2007; vgl. auch Berthelemy, Jean-Claude/Ludvig Söderling/with Jean-Michel Salmon and Henri-Bernard Solignac Lecomte, 2001 mit der Analyse, wie erfolgreiche afrikanische Länder in Bezug auf Wachstumsbeschleunigung und hohe Wachstumsraten diese Dynamik durch eine konsequente Reformpolitik erhalten und verstetigen können; vgl. auch die Aussagen in den diversen Ausgaben des African Development Perspectives Yearbook für die Jahre 1989 – 2009 zur Reformpolitik in Afrika; vgl. Karl Wohlmuth et al, Herausgeber, African Development Perspectives Yearbook, LIT Verlag Berlin/Münster/Hamburg). Wird unterstellt, dass die (in Befragungen ermittelten) Präferenzen der Investoren in Afrika südlich der Sahara auch die dort getätigten tatsächlichen Investitionen bestimmen, dann kann dieser Zusammenhang empirisch überprüft werden (vgl. Kehl 2007). Offensichtlich kann ein enger statistischer Zusammenhang der tatsächlich getätigten ausländischen Investitionen in den Jahren 1971-2003 mit signifikanten Faktoren bzw. Investitionsmotiven wie politische Stabilität, ökonomische Stabilität, Größe des lokalen Marktes und Zugang zum lokalen Markt, Arbeitskosten, Transparenz der öffentlichen Entscheidungen, gesetzlicher Rahmen, Human-

kapital, Infrastruktur, Lebensqualität, und Unterstützung der Investoren durch die Regierung nachgewiesen werden (Kehl 2007, S. 004) Wenn dann die afrikanischen Länder nach der aggregierten Qualität dieser 10 Faktoren bewertet werden, ergibt sich eine neue Liste von Emerging Markets und eine weitere Liste von Upcoming Emerging Markets (vgl. Kehl 2007, S. 005). Die Ergebnisse sind interessant, denn neben den bekannten Emerging Markets wie Botswana, Ghana, Mauritius, Namibia, Südafrika finden sich Länder wie die Kapverden, Lesotho, Mauretanien und Swasiland. Bei den Upcoming Emerging Markets finden sich neben bekannten Kandidaten wie Benin, Gabun, Gambia, Mosambik, Seychellen und Senegal auch Länder wie Burkina Faso, Madagaskar, Mali und Sao Tome. Allerdings muss berücksichtigt werden, dass auch Investitionen in vielen anderen afrikanischen Ländern insbesondere im Öl- und Rohstoffbereich stattfinden, auch in Krisen- und Bürgerkriegsländern wie im Sudan und in der Demokratischen Republik Kongo. Die oben erwähnten 19 Länder zeigen aber relativ hohe Werte für diese Standortfaktoren. Es kann daher unterstellt werden, dass der nachgewiesene enge Zusammenhang von den Präferenzen der Investoren für bestimmte Standortvorteile und den tatsächlich getätigten ausländischen Investitionen in Afrika über eine lange Periode hinweg auch für diese Länder gilt. Die genannten Faktoren könnten auch erklären, warum sich Länder wie Tansania, Uganda und Kenia nicht auf den Listen finden.

Eine andere wichtige Möglichkeit, Emerging Markets/Economies in Afrika (Nordafrika und Afrika südlich der Sahara) zu identifizieren, beruht auf der vom World Economic Forum genutzten Methode (vgl. WEF/AfDB/World Bank 2007) zur Bewertung von Ländern. Die Bewertung wird über das Vorhandensein von Grundfaktoren der Wettbewerbsfähigkeit (Institutionen, Infrastruktur, Lage der Makroökonomie, Stand des Gesundheitssystems und der Grundschulbildung), das Vorhandensein von Faktoren zur Realisierung von Effizienzgewinnen in der Wirtschaft (Stand des höheren Bildungssystems, Effizienz der Güter- und Faktormärkte, Aufgeschlossenheit der Bevölkerung und der Unternehmen gegenüber Technologien) und das Vorhandensein von Innovations- und Komplexitätsfaktoren (ausdifferenziertes Geschäftsumfeld und Innovationspotential) gemessen. Werden diese Faktorengruppen 1-3 nach dem Entwicklungsstand der Länder gewichtet, werden also Entwicklungsstufen berücksichtigt, dann kann die ökonomische Wettbewerbsfähigkeit der afrikanischen Länder auf ihrem erreichten Entwicklungsniveau bewertet werden. Die Ergebnisse zeigen Tunesien, Südafrika und Mauritius vorne, aber auch Ägypten, Marokko, Libyen, Algerien, Botswana, Namibia und Kenia haben gewisse Stärken, zumindest in einem der genannten Felder (vgl. dazu insbesondere WEF/AfDB/World Bank 2007, Tabelle 8, S. 13 mit den jeweils drei Top Performers bezogen auf die 9 Faktoren zur Ermittlung der Wettbewerbsfähigkeit).

Auch andere Indikatoren-Systeme eignen sich dazu, Emerging Markets/Economies in Afrika zu identifizieren, etwa die Doing Business-Indikatoren, die Investment Clima-

te-Indikatoren, die Capable States-Indikatoren, die Governance-Indikatoren und die Country Policy and Institutional Assessment Ratings der Weltbank (vgl. The World Bank 2006b, Tables in Sections 5 und 13). Die gewählten Analysemethoden sind aber jeweils unterschiedlich; die Ergebnisse hinsichtlich der Länder und Märkte, die als Emerging Markets betrachtet werden können, konvergieren aber dennoch weitgehend.

Der Begriff „Emerging Markets“ stellt traditionell stark auf die Entwicklung und Vernetzung der Wertpapiermärkte (Aktien- und Anleihenmärkte) ab. Von wenigen Ausnahmen abgesehen sind der Grad der Entwicklung dieser Märkte und die Vernetzung auf globaler Ebene aber gering (vgl. Sieper 2008, Kapitel 6). Dennoch gibt es ein Entwicklungspotential auch dieser Märkte. Es ist daher notwendig, einen breiteren Ansatz zur Identifizierung der Emerging Markets zu wählen, um die Dynamik der Marktentwicklung in Afrika zu erfassen. Von dynamischen Märkten in Afrika kann daher in mehrfacher Hinsicht gesprochen werden wie auch schon die bisherigen Ausführungen zeigten. Wenn die SANE-Länder und andere marktstarke und reformbereite Länder in Afrika über mehrere Jahre Wachstumsraten von 5-7 Prozent erreichen können, dann wird dies starke Auswirkungen auf den internationalen Handel und auf die Wahrnehmung Afrikas als „Emerging Continent“ haben. Auch zahlreiche Sektoren der Wirtschaft Afrikas haben durchaus ein großes und international attraktives Wachstumspotential – die Landwirtschaft und die Agroindustrie, die Öl- und Gasgewinnung und der Bergbau, aber auch viele Bereiche der Infrastruktur. Die Entwicklungstrends der Rohstoffwirtschaft, der Infrastruktur, der Energiewirtschaft, der Telekommunikation, der Bauwirtschaft, und auch zahlreicher anderer Bereiche zeigen expandierende Märkte (vgl. Sieper 2008). Auch in einigen Branchen der verarbeitenden Industrie bestehen Marktchancen (vgl. Sieper 2008, Kapitel 5, Zukunftsbranchen in Afrika). Die Märkte „am Fuße der Wohlstandspyramide“ (Bottom of the Pyramid-Märkte/BOP-Märkte) zur Versorgung der Armen und der Ärmsten mit notwendigen Gütern und Dienstleistungen bieten schon jetzt etwa für chinesische und indische Firmen interessante Absatzmärkte in Afrika. Wenn die Pro-Poor-Growth-Strategien für Afrika greifen, dann könnten diese Märkte noch an Bedeutung gewinnen (vgl. dazu etwa auch K. Wohlmuth et al., Eds., 2008, 2009).

Es gibt auch viele Beispiele in Afrika, die zeigen, dass fast in jedem afrikanischen Land Erfolgsbeispiele in Bezug auf Sektoren, Branchen, Unternehmen, Sub-Regionen und lokale Entitäten mit beachtlichen Wachstums- und Entwicklungschancen zu finden sind (vgl. dazu die bisherigen 14 Ausgaben des African Development Perspectives Yearbook, von K. Wohlmuth et al. Eds.). Ein Vergleich der Marktentwicklung von SANE-Ländern und BRIC-Ländern gibt auch Grund zu Optimismus, denn in einigen Bereichen sind die SANE-Länder durchaus wettbewerbsfähig und vergleichbar attraktiv (vgl. WEF/AfDB/WB 2007, Kapitel 1.3). Deren Bedeutung als Motoren/Lokomotiven zukünftiger afrikanischer Entwicklung sollte schon jetzt aktiv genutzt werden.

Potentiale und Perspektiven der Emerging Markets in Afrika

Die Potentiale der afrikanischen Emerging Markets sind durchaus beachtlich; die vorhandenen Projektionen und Szenarien zur afrikanischen Wirtschaftsentwicklung zeigen denn auch die Chancen auf, diese Potentiale zu nutzen, wenn zielgerichtet auf nationaler, regionaler und globaler Ebene agiert wird; die Perspektiven für die afrikanischen Emerging Economies sind daher insgesamt durchaus vielversprechend. Wenn es gelingt, die Struktur- und Politikreformen zu vertiefen, durch NEPAD die regionale Kooperation und die Infrastruktur in Afrika zu verbessern, durch gemeinsames Agieren der SANE-Länder und der Afrikanischen Union (AU) die Positionen im Welthandelssystem - gegenüber der WTO und den wichtigen Wirtschaftsregionen - zu stärken, dann ergeben sich sehr bemerkenswerte Chancen für alle Geschäftspartner.

Viele Unternehmen in zahlreichen afrikanischen Ländern sind in der Lage, zu exportieren, neue Märkte zu erschließen, neue und bessere Produkte zu entwickeln, die Wettbewerbsfähigkeit auf den regionalen und den globalen Märkten zu verbessern, und neue Partner zu finden. Wichtig ist die Einbindung der afrikanischen Produzenten in globale Wertschöpfungsketten, und auch die Erlangung von afrikanischen Führungspositionen innerhalb der Ketten. Dies gilt sowohl für die ressourcenreichen Länder, die Länder ohne Zugang zu Küsten und Häfen, und für die Länder mit Zugang zu Küsten und Häfen. Die regionale Vernetzung der Unternehmen in Afrika ist eine wesentliche Voraussetzung, um auch global effektiv integriert zu werden. Dann kann auf breiter Front eine Entwicklung zu Emerging Markets erfolgen. Die Verbesserung der Handelskapazität für Unternehmen, also der Fähigkeit, die Chancen auf den regionalen und den globalen Märkten zu erkennen, zu erschließen und nachhaltig zu nutzen, ist von großer Bedeutung. Handelshemmnisse aller Art (vielfältige Handels- und Zollhindernisse, Informations- und Datenlücken, komplizierte und entwicklungsfeindliche Ursprungsregeln, ausufernde Bürokratie und Korruption, etc.) bedingen sehr hohe Transaktionskosten. Diese Kosten sind bei globalen wie auch bei regionalen Transaktionen überaus hoch (ATPC/ECA 2004, Flatters 2003, Meyn 2006).

Schon heute sind viele afrikanische Emerging Markets auch im internationalen Vergleich bedeutsam. Wenn es gelingt, die Struktur- und Politikreformen weiter voranzubringen, die regionale Kooperation und die regionale Infrastrukturversorgung zu vertiefen, und die Handels- und Integrationskapazität der Akteure in Afrika zu stärken, dann werden die Entwicklungschancen der afrikanischen Emerging Markets viele neue Geschäftspartner anziehen. Entscheidend wird es aber sein, ob es in Afrika gelingt, den verhängnisvollen Kreislauf von einseitiger Handelsabhängigkeit, Entwicklungshilfeabhängigkeit, hoher Auslandsverschuldung, Kapitalflucht, Rohstoffabhängigkeit und Krisenanfälligkeit zu überwinden. Alle afrikanischen Länder in allen Regionen und auf allen Entwicklungsstufen haben das Potential dazu und können von einer konzertierten nationalen, regionalen und globalen Politik für Afrika profitieren.

Emerging Marktes können gezielt gefördert und weiterentwickelt werden, wenn AU, NEPAD, UNECA, AfDB, WTO, Weltbank, IWF, OECD/DAC u. a. regionale und internationale Akteure zu einer Reform und Integration ihrer Politik für Afrika bereit sind. Auch die EU, die USA, Kanada, Australien, Japan, China, Indien u. a. Länder sind gefordert, durch neue Initiativen die globale Integration Afrikas in die Weltwirtschaft zu fördern und deren Struktur- und Politikreformen nachhaltig zu unterstützen. Die Rolle der EU gegenüber Afrika, etwa bei den Verhandlungen über die Europäischen Partnerschaftsabkommen (EPAs), ist genau so kritisch zu bewerten wie die Wirkung des American Growth and Opportunity Act (AGOA) der USA auf afrikanische Produzenten, oder aber die Initiativen von Japan und von anderen asiatischen Ländern im Industrie- und Rohstoffbereich. Maßstab sollte dabei sein, ob die regionale und die globale Integration Afrikas dadurch gefördert werden. Schnell wachsende afrikanische Reformländer sind wichtige Anker, um Pole der Wirtschaftsdynamik zu etablieren. Die SANE-Länder und andere Emerging Economies in Afrika können diesbezüglich eine positive Wende herbeiführen. Der African Peer Review Mechanism (APRM) der NEPAD zur wechselseitigen Überprüfung der Politik afrikanischer Länder zeigt auch, dass afrikanische Länder sehr viel voneinander lernen können.

Literaturhinweise

AfDB/OECD (African Development Bank/Development Centre of OECD), 2008, African Economic Outlook 2007/2008, Paris: African Development Bank/OECD

AfDB (African Development Bank), 2005, African Development Report 2005, Public Sector Management in Africa, Oxford et al: Published for the African Development Bank by Oxford University Press

ATPC (African Trade Policy Centre)/ ECA (Economic Commission for Africa), 2004, Trade Facilitation to Integrate Africa into the World Economy, ATPC Work in Progress No. 4, Addis Ababa: Economic Commission for Africa

Berthelemy, Jean-Claude/Ludvig Söderling/with Jean-Michel Salmon and Henri-Bernard Solignac Lecomte, 2001, Emerging Africa, OECD Development Centre Studies, Paris: OECD 2001

Ebenthal, Sebastian, 2008, Messung von Globalisierung in Entwicklungsländern: Zur Analyse und Gestaltung der Globalisierung, Dissertation, Universität Bremen, eingereicht 11/12/2008

Flatters, Frank, 2003, Africa and the Global Economy: Multilateral and Regional Approaches to Integration, Report for UNECA, October 2003, 23 pages

Gibbon, Peter/Stefano Ponte, 2005, Trading Down, Africa, Value chains, and the Global Economy, Philadelphia: Temple University Press

Emergency Africa LTD, 2006, Review and Outlook for African Stock Markets, Internet 2-3-2009-23:17: <http://emerging-africa.com/stockmarketsreview.html>;

International Herald Tribune: FDI collapse hits African growth, 18/2/2009

Kehl, J. R., 2007, Emerging markets in Africa, pp. 001-008, in: African Journal of Political Science and International Relations, Vol. 1 (1), May 2007

Knell, Mark, 2008, Technology, Growth and Poverty Alleviation in sub-Saharan Africa, pp. 113- 143, in: Wohlmuth, Karl et al, Eds., 2008, African Development Perspectives Yearbook 2008, Volume XIII, New Growth And Poverty Alleviation Strategies For Africa – International And Regional Perspectives, Berlin: LIT Verlag

Meyn, Mareike, 2006, The Impact of EU Free Trade Agreements on Economic Development and Regional Integration in Southern Africa, The Example of EU-SACU Trade Relations, Development Economics And Policy Series, Number 55, Frankfurt am Main et al.: Peter Lang

Sieper, Hartmut, 2008, Investieren in Afrika, Profitieren auch Sie vom Reichtum des Schwarzen Kontinents, München: FinanzBuch Verlag GmbH

The World Bank, 2007, World Development Indicators, Washington D. C.: The IBRD/The World Bank

The World Bank, 2006a, World Development Report 2007, Development And The Next Generation, Washington D. C.: The IBRD/The World Bank

The World Bank, 2006b, Africa Development Indicators 2006, From Promises To Results, Washington D. C.: The World Bank

UNCTAD, 2008, UNCTAD Handbook Of Statistics, New York and Geneva: United Nations

UNCTAD, 2007, WIR (World Investment Report) 2007, Transnational Corporations, Extractive Industries and Development, New York and Geneva: United Nations

UNDP, 2007, Human Development Report 2007/2008, Fighting climate change: Human solidarity in a divided world, New York: UNDP

UNIDO, 2004, Industrial Development Report: Industrialization, Environment and the Millennium Development Goals in Sub-Saharan Africa. The new frontier in the fight against poverty, Vienna: UNIDO

WEF/AfDB/WB (World Economic Forum/African Development Bank/The World Bank), 2007, The Africa Competitiveness Report 2007, Geneva: World Economic Forum

Wohlmuth, Karl et al, Eds., 2009, African Development Perspectives Yearbook 2009, Volume XIV, New Growth And Poverty Alleviation Strategies For Africa - Institutional And Local Perspectives, Berlin: LIT Verlag

Wohlmuth, Karl et al, Eds., 2008, African Development Perspectives Yearbook 2008, Volume XIII, New Growth And Poverty Alleviation Strategies For Africa – International And Regional Perspectives, Berlin: LIT Verlag

Wohlmuth, Karl, Project Coordinator, African Development Perspectives Yearbook Editions, see: <http://www.lit-verlag.de/cgi-local/suchbuch?rcode=adpy>

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

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

Nr. 1 Sell, Axel:

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

Nr. 2 Menzel, Ulrich/ Senghaas, Dieter:

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

Nr. 3 Lörcher, Siegfried:

Wirtschaftsplanung in Japan. 1985. 19 S.

Nr. 4 Iwersen, Albrecht:

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

Nr. 5 Sell, Axel:

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

Nr. 6 Hansohm, Dirk/ Wohlmuth, Karl:

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

Nr. 7 Sell, Axel:

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

Nr. 8 Hurni, Bettina:

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

Nr. 9 Wagner, Joachim:

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

Nr. 10 Lemper, Alfons:

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

Nr. 11 Timm, Hans-Jürgen:

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

Nr. 12 Shams, Rasul:

Interessengruppen und entwicklungspolitische Entscheidungen. 1987. 23 S.

Nr. 13 Sell, Axel:

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

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

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

Nr. 15 Sell, Axel:

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

Nr. 16 Hansohm, Dirk/ Wohlmuth, Karl:

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

- Nr. 17 Borrmann, Axel/ Wolff, Hans-Ulrich:**
Probleme bei der Planung industrieller Investitionen in Entwicklungsländern. 1989. 28 S.
- Nr. 18 Wohlmuth, Karl:**
Structural Adjustment and East-West-South Economic Cooperation: Key Issues. 1989. 53 S.
- Nr. 19 Brandtner, Torsten:**
Die Regionalpolitik in Spanien unter besonderer Berücksichtigung der neuen Verfassung von 1978 und des Beitritts in die Europäische Gemeinschaft. 1989. 40 S.
- Nr. 20 Lemper, Alfons:**
Integrationen als gruppendynamische Prozesse. Ein Beitrag zur Neuorientierung der Integrationstheorie. 1990. 47 S.
- Nr. 21 Wohlmuth, Karl:**
Die Transformation der osteuropäischen Länder in die Marktwirtschaft - Marktentwicklung und Kooperationschancen. 1991. 23 S.
- Nr. 22 Sell, Axel:**
Internationale Unternehmenskooperationen. 1991. 12 S.
- Nr. 23 Bass, Hans-Heinrich/ Li, Zhu:**
Regionalwirtschafts- und Sektorpolitik in der VR China: Ergebnisse und Perspektiven. 1992. 28 S.
- Nr. 24 Wittkowsky, Andreas:**
Zur Transformation der ehemaligen Sowjetunion: Alternativen zu Schocktherapie und Verschuldung. 1992. 30 S.
- Nr. 25 Lemper, Alfons:**
Politische und wirtschaftliche Perspektiven eines neuen Europas als Partner im internationalen Handel. 1992. 17 S.
- Nr. 26 Feldmeier, Gerhard:**
Die ordnungspolitische Dimension der Europäischen Integration. 1992. 23 S.
- Nr. 27 Feldmeier, Gerhard:**
Ordnungspolitische Aspekte der Europäischen Wirtschafts- und Währungsunion. 1992. 26 S.
- Nr. 28 Sell, Axel:**
Einzel- und gesamtwirtschaftliche Bewertung von Energieprojekten. - Zur Rolle von Wirtschaftlichkeitsrechnung, Cost-Benefit Analyse und Multikriterienverfahren-. 1992. 20 S.
- Nr. 29 Wohlmuth, Karl:**
Die Revitalisierung des osteuropäischen Wirtschaftsraumes - Chancen für Europa und Deutschland nach der Vereinigung. 1993. 36 S.
- Nr. 30 Feldmeier, Gerhard:**
Die Rolle der staatlichen Wirtschaftsplanung und -programmierung in der Europäischen Gemeinschaft. 1993. 26 S.
- Nr. 31 Wohlmuth, Karl:**
Wirtschaftsreform in der Diktatur? Zur Wirtschaftspolitik des Bashir-Regimes im Sudan. 1993. 34 S.
- Nr. 32 Shams, Rasul:**
Zwanzig Jahre Erfahrung mit flexiblen Wechselkursen. 1994. 8 S.

- Nr. 33 Lemper, Alfons:**
Globalisierung des Wettbewerbs und Spielräume für eine nationale Wirtschaftspolitik. 1994. 20 S.
- Nr. 34 Knapman, Bruce:**
The Growth of Pacific Island Economies in the Late Twentieth Century. 1995. 34 S.
- Nr. 35 Göbl, Manfred M./ Vogl, Reiner J.:**
Die Maastrichter Konvergenzkriterien: EU-Ländertest unter besonderer Berücksichtigung der Interpretationsoptionen. 1995. 29 S.
- Nr. 36 Feldmeier, Gerhard:**
Wege zum ganzheitlichen Unternehmensdenken: „Humanware“ als integrativer Ansatz der Unternehmensführung. 1995. 22 S.
- Nr. 37 Göbl, Manfred M.:**
Quo vadis, EU? Die Zukunftsperspektiven der europäischen Integration. 1995. 20 S.
- Nr. 38 Feldmeier, Gerhard/ Winkler, Karin:**
Budgetdisziplin per Markt oder Dekret? Pro und Contra einer institutionellen Festschreibung bindender restriktiver Haushaltsregeln in einer Europäischen Wirtschafts- und Währungsunion. 1996. 28 S.
- Nr. 39 Feldmeier, Gerhard/ Winkler, Karin:**
Industriepolitik à la MITI - ein ordnungspolitisches Vorbild für Europa? 1996. 25 S.
- Nr. 40 Wohlmuth, Karl:**
Employment and Labour Policies in South Africa. 1996. 35 S.
- Nr. 41 Bögenhold, Jens:**
Das Bankenwesen der Republik Belarus. 1996. 39 S.
- Nr. 42 Popov, Djordje:**
Die Integration der Bundesrepublik Jugoslawien in die Weltwirtschaft nach Aufhebung der Sanktionen des Sicherheitsrates der Vereinten Nationen. 1996. 34 S.
- Nr. 43 Arora, Daynard:**
International Competitiveness of Financial Institutions: A Case Study of Japanese Banks in Europe. 1996. 55 S.
- Nr. 44 Lippold, Marcus:**
South Korean Business Giants: Organizing Foreign Technology for Economic Development. 1996. 46 S.
- Nr. 45 Messner, Frank:**
Approaching Sustainable Development in Mineral Exporting Economies: The Case of Zambia. 1996. 41 S.
- Nr. 46 Frick, Heinrich:**
Die Macht der Banken in der Diskussion. 1996. 19 S.
- Nr. 47 Shams, Rasul:**
Theorie optimaler Währungsgebiete und räumliche Konzentrations- und Lokalisationsprozesse. 1997. 21 S.
- Nr. 48 Scharmer, Marco:**
Europäische Währungsunion und regionaler Finanzausgleich - Ein politisch verdrängtes Problem. 1997. 45 S.
- Nr. 49 Meyer, Ralf/ Vogl, Reiner J.:**
Der „Tourismusstandort Deutschland“ im globalen Wettbewerb. 1997. 17 S.

- Nr. 50 Hoormann, Andreas/ Lange-Stichtenoth, Thomas:**
Methoden der Unternehmensbewertung im Akquisitionsprozeß - eine empirische Analyse - 1997. 25 S.
- Nr. 51 Göbl, Manfred M.:**
Geoökonomische Megatrends und Weltwirtschaftsordnung. 1997. 20 S.
- Nr. 52 Knapman, Bruce/ Quiggin, John:**
The Australian Economy in the Twentieth Century. 1997. 34 S.
- Nr. 53 Hauschild, Ralf J./ Mansch, Andreas:**
Erfahrungen aus der Bestandsaufnahme einer Auswahl von Outsourcingfällen für Logistik-Leistungen. 1997. 34 S.
- Nr. 54 Sell, Axel:**
Nationale Wirtschaftspolitik und Regionalpolitik im Zeichen der Globalisierung - ein Beitrag zur Standortdebatte in Bremen. 1997. 29 S.
- Nr. 55 Sell, Axel:**
Inflation: does it matter in project appraisal. 1998. 25 S.
- Nr. 56 Mtatifikolo, Fidelis:**
The Content and Challenges of Reform Programmes in Africa - The Case Study of Tanzania, 1998. 37 S.
- Nr. 57 Popov, Djordje:**
Auslandsinvestitionen in der BR Jugoslawien. 1998. 32 S.
- Nr. 58 Lemper, Alfons:**
Predöhl und Schumpeter: Ihre Bedeutung für die Erklärung der Entwicklung und der Handelsstruktur Asiens. 1998. 19 S.
- Nr. 59 Wohlmuth, Karl:**
Good Governance and Economic Development. New Foundations for Growth in Africa. 1998. 90 S.
- Nr. 60 Oni, Bankole:**
The Nigerian University Today and the Challenges of the Twenty First Century. 1999. 36 S.
- Nr. 61 Wohlmuth, Karl:**
Die Hoffnung auf anhaltendes Wachstum in Afrika. 1999. 28 S.
- Nr. 62 Shams, Rasul:**
Entwicklungsblockaden: Neuere theoretische Ansätze im Überblick. 1999. 20 S.
- Nr. 63 Wohlmuth, Karl:**
Global Competition and Asian Economic Development. Some Neo-Schumpeterian Approaches and their Relevance. 1999. 69 S.
- Nr. 64 Oni, Bankole:**
A Framework for Technological Capacity Building in Nigeria: Lessons from Developed Countries. 1999. 56 S.
- Nr. 65 Toshihiko, Hozumi:**
Schumpeters Theorien in Japan: Rezeptionsgeschichte und gegenwärtige Bedeutung. 1999. 22 S.
- Nr. 66 Bass, Hans H.:**
Japans Nationales Innovationssystem: Leistungsfähigkeit und Perspektiven. 1999. 24 S.
- Nr. 67 Sell, Axel:**

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

Nr. 68 Pawlowska, Beata:
The Polish Tax Reform. 2000. 41 S.

Nr. 69 Gutowski, Achim:
PR China and India – Development after the Asian Economic Crisis in a 21st Century Global Economy. 2001. 56 S.

Nr. 70 Jha, Praveen:
A note on India's post-independence economic development and some comments on the associated development discourse. 2001. 22 S.

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

Nr. 72 Sell, Axel:
Foreign Direct Investment, Strategic Alliances and the International Competitiveness of Nations. With Special Reference on Japan and Germany. 2001. 23 S.

Nr. 73 Arndt, Andreas:
Der innereuropäische Linienluftverkehr - Stylized Facts und ordnungspolitischer Rahmen. 2001. 44 S.

Nr. 74 Heimann, Beata:
Tax Incentives for Foreign Direct Investment in the Tax Systems of Poland, The Netherlands, Belgium and France. 2001. 53 S.

Nr. 75 Wohlmuth, Karl:
Impacts of the Asian Crisis on Developing Economies – The Need for Institutional Innovations. 2001. 63 S.

Nr. 76 Heimann, Beata:
The Recent Trends in Personal Income Taxation in Poland and in the UK. Crisis on Developing Economies – The Need for Institutional Innovations. 2001. 77 S.

Nr. 77 Arndt, Andreas:
Zur Qualität von Luftverkehrsstatistiken für das innereuropäische Luftverkehrsgebiet. 2002. 36 S.

Nr. 78 Frempong, Godfred:
Telecommunication Reforms – Ghana's Experience. 2002. 39 S.

Nr. 79 Kifle, Temesgen:
Educational Gender Gap in Eritrea. 2002. 54 S.

Nr. 80 Knedlik, Tobias/ Burger, Philippe:
Optimale Geldpolitik in kleinen offenen Volkswirtschaften – Ein Modell. 2003. 20 S.

- Nr. 81 Wohlmuth, Karl:**
Chancen der Globalisierung – für wen? 2003. 65 S.
- Nr. 82 Meyn, Mareike:**
Das Freihandelsabkommen zwischen Südafrika und der EU und seine Implikationen für die Länder der Southern African Customs Union (SACU). 2003. 34 S.
- Nr. 83 Sell, Axel:**
Transnationale Unternehmen in Ländern niedrigen und mittleren Einkommens. 2003. 13 S.
- Nr. 84 Kifle, Temesgen:**
Policy Directions and Program Needs for Achieving Food Security in Eritrea. 2003. 27 S.
- Nr. 85 Gutowski, Achim:**
Standortqualitäten und ausländische Direktinvestitionen in der VR China und Indien. 2003. 29 S.
- Nr. 86 Uzor, Osmund Osinachi:**
Small and Medium Enterprises Cluster Development in South-Eastern Region of Nigeria. 2004. 35 S.
- Nr. 87 Knedlik, Tobias:**
Der IWF und Währungskrisen – Vom Krisenmanagement zur Prävention. 2004. 40 S.
- Nr. 88 Riese, Juliane:**
Wie können Investitionen in Afrika durch nationale, regionale und internationale Abkommen gefördert werden? 2004. 67 S.
- Nr. 89 Meyn, Mareike:**
The Export Performance of the South African Automotive Industry. New Stimuli by the EU-South Africa Free Trade Agreement? 2004. 61 S.
- Nr. 90 Kifle, Temesgen:**
Can Border Demarcation Help Eritrea to Reverse the General Slowdown in Economic Growth? 2004. 44 S.
- Nr. 91 Wohlmuth, Karl:**
The African Growth Tragedy: Comments and an Agenda for Action. 2004. 56 S.
- Nr. 92 Decker, Christian/ Paesler, Stephan:**
Financing of Pay-on-Production-Models. 2004. 15 S.
- Nr. 93 Knorr, Andreas/ Žigová, Silvia:**
Competitive Advantage Through Innovative Pricing Strategies – The Case of the Airline Industry. 2004. 21 S.
- Nr. 94 Sell, Axel:**
Die Genesis von Corporate Governance. 2004. 18 S.
- Nr. 95 Yun, Chunji:**
Japanese Multinational Corporations in East Asia: Status Quo or Sign of Changes? 2005. 57 S.
- Nr. 96 Knedlik, Tobias:**
Schätzung der Monetären Bedingungen in Südafrika. 2005. 20 S.
- Nr. 97 Burger, Philippe:**
The transformation process in South Africa: What does existing data tell us? 2005. 18 S.

Nr. 98 Burger, Philippe:

Fiscal sustainability: the origin, development and nature of an ongoing 200-year old debate. 2005. 32 S.

Nr. 99 Burmistrova, Marina A.:

Corporate Governance and Corporate Finance: A Cross-Country Analysis. 2005. 16 S.

Nr. 100 Sell, Axel:

Alternativen einer nationalstaatlichen Beschäftigungspolitik. 2005. 41 S.

Nr. 101 Bass, Hans-Heinrich:

KMU in der deutschen Volkswirtschaft: Vergangenheit, Gegenwart, Zukunft. 2006. 19 S.

Nr. 102 Knedlik, Tobias/ Kronthaler, Franz:

Kann ökonomische Freiheit durch Entwicklungshilfe forciert werden? Eine empirische Analyse. 2006. 18 S.

Nr. 103 Lueg, Barbara:

Emissionshandel als eines der flexiblen Instrumente des Kyoto-Protokolls. Wirkungsweisen und praktische Ausgestaltung. 2007. 32 S.

Nr. 104 Burger, Phillipe:

South Africa economic policy: Are we moving towards a welfare state? 2007. 31 S.

Nr. 105 Ebenthal, Sebastian:

Messung von Globalisierung in Entwicklungsländern: Zur Analyse der Globalisierung mit Globalisierungsindizes. 2007. 36 S.

Nr. 106 Wohlmuth, Karl:

Reconstruction of Economic Governance after Conflict in Resource-Rich African Countries: Concepts, Dimensions and Policy Interventions. 2007. 42 S.

Nr. 107 Smirnych, Larissa:

Arbeitsmarkt in Russland - Institutionelle Entwicklung und ökonomische Tendenzen. 2007. 34 S.

Nr. 108 Kifle, Temesgen:

Africa Hit Hardest by Global Warming Despite its Low Greenhouse Gas Emissions. 2008. 22 S.

Nr. 109 Alabi, Reuben Adeolu:

Income Sources Diversification: Empirical Evidence from Edo State, Nigeria. 2008. 54 S.

Nr. 110 Jantzen, Katharina

Eine Einführung in Regulierungssysteme für die Fischerei im Nordatlantik am Beispiel der Fanggründe vor Island und Neufundland, 2008, 32 S.

Nr. 111 Ebenthal, Sebastian:

Mexiko im Kontext der Globalisierung - Ergebnisse eines Globalisierungsindex für Entwicklungsländer, 2008, 72 S.

Nr. 112 Rieckmann, Johannes:

Two Dynamic Export Sectors (Diamonds, Tourism) in Namibia and Botswana: Comparison of Development Strategies. 2008, 48 S

Nr. 113 Albers, Harm:

Globalisierung und Wachstum: Die Konvergenzdebatte – dargestellt mit Bezug auf Veröffentlichungen dreier Wissenschaftler. 2008. 35 S.

Nr. 114 Reuben Adeolu Alabi:

Income Distribution And Accessibility To Primary And Secondary Schools In Nigeria. 2008.
49 S.

Nr. 115 Karl Wohlmuth:

World Economic Crisis – Globalization – Global Employment Crisis – Challenges for the Reform of Labour and Employment Policies in Japan and in Germany. 2009. 55 S.

Nr. 116 Temesgen Kifle:

The Motivation of Remittance Senders: Evidence from Eritrean Immigrants in Germany. 2009.
28 S.

Nr. 117 Karl Wohlmuth:

Emerging Markets – Die afrikanischen Staaten in der Weltwirtschaft. 2009.13 S.