

**Das Freihandelsabkommen zwischen Südafrika
und der EU und seine Implikationen für die
Länder der Southern African Customs Union
(SACU)**

Mareike Meyn

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

Nr. 82

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

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

Mareike Meyn

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

Berichte aus dem Weltwirtschaftlichen Colloquium
der Universität Bremen, Nr. 82, April 2003,
ISSN 0948-3829

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

Mareike Meyn ist wissenschaftliche Mitarbeiterin am Institut für Weltwirtschaft und Internationales Management der Universität Bremen. Ihre Forschungsinteressen liegen im Bereich afrikanische Entwicklungsperspektiven und internationale Handelspolitik.

(E-mail: mmeyn@uni-bremen.de)

Inhaltsverzeichnis

I	Abbildungsverzeichnis	1
II	Abkürzungsverzeichnis	2
1	Einleitung und Problemstellung	3
2	Inhalt und Liberalisierungszeitrahmen des „Trade, Development and Co-operation Agreement“ (TDCA)	4
3	Theoretische Grundlagen des TDCA	
3.1	Theoretische Ansätze des Freihandelskonzepts und regionaler Freihandelszonen	9
3.2	Theoretische Effekte einer Freihandelszone zwischen ökonomisch ungleichen Ländern	16
4	Die strukturellen Unterschiede der Länder der Southern African Customs Union (SACU) und ihre Handelsbeziehungen mit der EU	19
5	Chancen und Risiken des TDCA, offene Fragen und Forschungsbedarf	26
6	Schlussbetrachtung	29
7	Literaturverzeichnis	31

I Tabellen- und Abbildungsverzeichnis

Tabelle 1: Zollfreier Marktzugang für industrielle Produkte aus Südafrika in die EU	5
Tabelle 2: Zollfreier Marktzugang für industrielle Produkte aus der EU nach Südafrika	6
Tabelle 3: Zollfreier Marktzugang für agrarische Produkte aus Südafrika in die EU	7
Tabelle 4: Zollfreier Marktzugang für agrarische Produkte aus der EU nach Südafrika	8
Abbildung 1: Handelsschaffende und –umlenkende Effekte des südafrikanischen Textilmarktes am Beispiel einer Freihandelszone zwischen Südafrika und Zimbabwe	11
Tabelle 5: Mögliche positive und negative Effekte eines Freihandelsabkommens zwischen ökonomisch ungleichen Ländern	18
Abbildung 2: Reales Bruttonationalprodukt der SACU Länder in Mio. US\$ (konstante Preise 1995)	20
Tabelle 6: Anteil der Sektoren am BSP im Jahr 2000 (in %)	21
Tabelle 7: Hauptexportgüter und Exportdestinationen der SACU Länder	22
Abbildung 3: Handel der BLNS Länder mit der EU (in Mio. €)	25

II Abkürzungsverzeichnis

AfDB	African Development Bank
AGOA	African Growth and Opportunity Act
AKP	Afrika, Karibik, Pazifik
BIDPA	Botswana Institute for Development Policy Analysis
BLNS	Botswana, Lesotho, Namibia, Swaziland
BSP	Bruttosozialprodukt
CMA	Common Monetary Area
EPA	Economic Partnership Agreement (Wirtschaftspartnerschaftsabkommen)
GATT	General Agreement of Tariffs and Trade
IDS	Institute for Development Studies
IGD	Institute for Global Dialogue
KMU	Kleine und mittlere Unternehmen
LDCs	Least Developed Countries
R	Südafrikanischer Rand
SACU	Southern African Customs Union
SADC	Southern African Development Community
TDCA	Trade, Development and Co-operation Agreement
WTO	World Trade Organisation

1 Einleitung und Problemstellung

Im Jahr 2000 sind die EU und Südafrika ein Freihandelsabkommen eingegangen, in dem ihre Handelsbeziehungen nach Ende der Apartheid neu geregelt wurden. Das sogenannte „Trade, Development and Cooperation Agreement“ (TDCA) wurde auf Wunsch der EU verhandelt, die Südafrika nicht in die Reihe der afrikanisch, karibisch, pazifischen Staaten – kurz AKP-Staaten – mit aufnehmen wollte, weil sie Südafrika keine einseitigen Handelspräferenzen für den europäischen Markt gewähren wollte.¹ Grund hierfür ist, dass eine Reihe südafrikanischer Produkte, vor allem im Agrarbereich, international konkurrenzfähig sind und die Südländer der EU die Substitution heimischer Produkte durch südafrikanische Importe befürchteten. Ferner bezog man sich auf seine Verpflichtungen im Rahmen der Welthandelsorganisation (WTO) und machte deutlich, dass auch die einseitigen Präferenzabkommen mit den AKP-Ländern kein Zukunftsmodell sein könnten. Südafrika wiederum wollte eingangs kein Freihandelsabkommen mit der EU eingehen, weil es zum einen fürchtete, dass seine industriellen Produkte durch konkurrenzfähigere EU Importe ersetzt würden und zum anderen, dass die EU stark subventionierte Agrarprodukte nach Südafrika einführen würde.²

Nach zähen, nahezu vier Jahre andauernden Verhandlungen und zahlreichen Zugeständnissen auf beiden Seiten wurde das TDCA am 11. Oktober 1999 unterzeichnet und trat am 01. Januar 2000 in Kraft. Damit ging nicht nur Südafrika ein Freihandelsabkommen mit der EU ein, sondern auch die mit Südafrika in der Zollunion SACU verbundenen Länder Botswana, Lesotho, Namibia und Swaziland – kurz BLNS-Länder.

Das TDCA kann als Modellprojekt eines Paradigmenwechsel der europäischen Handels- und Entwicklungspolitik gesehen werden. Bezüglich der Handelspolitik in dem

¹ Die nunmehr 77 AKP-Staaten bestehen größtenteils aus den ehemaligen Kolonien der EU, die von 1975-2000 unter dem Lomé (I-IV *bis*) Abkommen von verbindlichen, einseitigen Handelspräferenzen für den europäischen Markt profitieren konnten. Hierzu gehörten auch Exportpreisstabilisierungen für agrarische und mineralische Produkte (Stabex und Sysmin) sowie (fast) zollfreie garantierte Abnahmemengen für Rindfleisch, Zucker, Bananen und Rum (Protokollprodukte). Das Lomé Abkommen lief im Jahre 2000 aus und wurde durch das Cotonou Abkommen ersetzt, das die Errichtung reziproker Handelsbeziehungen im Rahmen von „Wirtschaftspartnerschaften“ (EPA) bis zum Jahre 2008 vorsieht.

² Eine ausführliche Erläuterung der EU-Südafrika Beziehungen seit 1994 sowie des Verhandlungsablaufes des TDCA findet sich bei Eurostep 2000a und Eurostep 2000b.

Sinne, dass die EU erstmalig ein Freihandelsabkommen einging, bei dem sie ihren Agrarmarkt *a priori* in ein Handelsabkommen inkludierte und bezüglich der Entwicklungspolitik, als das ein reziprokes Freihandelsabkommen zwischen ungleichen Partnern erstmalig von der EU als entwicklungspolitisches Instrument erprobt wird und als Modellprojekt für die zur Zeit stattfindenden Verhandlungen zwischen der EU und ihren ehemaligen Kolonien, den AKP-Staaten, gesehen wird.

In vorliegendem Beitrag soll untersucht werden, welche Chancen und Risiken sich für Südafrika und die BLNS Länder aus dem Abkommen ergeben.

Nach einer kurzen Vorstellung des Inhalts und Liberalisierungszeitrahmens des TDCA in Kapitel 2, werden die theoretischen Implikationen, die dem Freihandelskonzept sowie einem Freihandelsabkommen zwischen ungleichen Partnern zugrunde liegen, in Kapitel 3 erläutert. Da, je nach theoretischer Ausrichtung, sowohl die Dominanz positiver als auch negativer Effekte denkbar ist, lassen sich so auch die Hoffnungen und Ängste, die mit dem TDCA einhergehen, erklären. Bevor mögliche Auswirkungen des TDCA auf die Länder der SACU diskutiert werden, sollen die Länder in Abschnitt 4 kurz anhand einiger sozio-ökonomischer Daten vorgestellt und ihr wirtschaftliches Verhältnis zueinander und zur EU aufgezeigt werden. Es wird deutlich, dass nicht nur die EU und Südafrika ungleiche Partner sind, sondern, dass auch Südafrika und die BLNS Länder einen sehr unterschiedlichen ökonomischen Entwicklungsstand aufweisen. Diese Differenzen zwischen Südafrika und den BLNS Ländern führen dann auch zu unterschiedlichen Analysen bezüglich der Chancen und Risiken, die das TDCA bietet und die in Kapitel 5 diskutiert werden. Kapitel 6 fasst die Ergebnisse abschließend zusammen und zeigt weiteren Forschungsbedarf auf.

2 Inhalt und Liberalisierungszeitrahmen des „Trade, Development and Co-operation Agreement“ (TDCA)

Das TDCA sieht vor, dass Südafrika bis zum Jahre 2010 95% seiner Produkte zoll- und abgabenfrei in die EU einführen darf, während die EU bis zum Jahre 2012 86% ihrer Produkte frei nach Südafrika exportiert. Es handelt sich somit um eine asymmetrische Liberalisierung sowohl bezüglich des Umfangs, als auch des Zeitraums. Damit hat

Südafrika als weniger entwickeltes Land durchsetzen können, dass es seinen Markt in geringerem Maße liberalisiert als die EU und hierfür zwei Jahre länger Zeit hat.

Wie Tabelle 1 zeigt haben bis zum Jahre 2010 99,98% aller industriellen Produkte aus Südafrika freien Zugang zum Markt der EU. Nur 0,02% der Gütermenge sind hiervon ausgenommen. Hierbei handelt es sich vor allem um Aluminium. Bereits heute kann Südafrika 91% seiner Industriegüter zoll- und abgabenfrei in die EU einführen.

Tabelle 1: Zollfreier Marktzugang für industrielle Produkte aus Südafrika in die EU

Jahr	Umfang der Liberalisierung	Kumulierter Umfang
2000	86%	86%
2003	5%	91%
2006	1%	92%
2003-2006	7%	99%
2010	1%	99,98%
Reserve List	<1%	100%

Quelle: Europäischer Rat 1999, Anhang II, Liste 1-5, Eurostep 2000a.

Südafrika wird hingegen bis zum Jahre 2010 nur 86% aller industriellen Güter aus der EU freien Marktzugang gewähren. 3% der Güter werden partiell liberalisiert, was heißt, dass Zölle und Abgaben gesenkt, jedoch nicht aufgehoben werden.³ Auf 11% ihrer industriellen Exporte nach Südafrika müssen europäische Produzenten weiterhin Zölle und Abgaben zahlen. Die auf der sogenannten „Reserve List“ indizierten Produkte sind zur Zeit vom Freihandelsabkommen ausgenommen, werden jedoch in beiderseitigem Einvernehmen bis zum Jahre 2005 erneut eruiert (Europäischer Rat 1999, Anhang IV, Liste 7). Ziel ist es, eine weitergehende Liberalisierung vor allem im europäischen Agrarbereich zu erreichen.

³ Die Hauptprodukte, die Südafrika nur partiell liberalisiert sind Schuhe und Leder, einige Automobilteile, einige Textilien und Kleidung und Reifen (Europäische Kommission 1999a:10).

Tabelle 2: Zollfreier Marktzugang für industrielle Produkte aus der EU nach Südafrika

Jahr	Umfang der Liberalisierung	Kumulierter Umfang
2000	62%	62%
2003	1%	63%
2003-2005	8%	71%
2003-2012	2%	73%
2005-2012	13%	86%
Partielle Liberalisierung	3%	89%
Reserve List	11%	100%

Quelle: Europäischer Rat 1999, Anhang III, Liste 1-6, Eurostep 2000a.

Die von Südafrika in die Reserve List aufgenommenen Bereiche beinhalten Textilien und Kleidung, Petroleum, Chemikalien und Automobilteile. Südafrika stuft diese Teile seiner Produktion als sensibel ein, da sie oftmals nicht international konkurrenzfähig sind, vom Staat jedoch aufgrund ihrer nationalen Relevanz geschützt werden sollen.⁴ Diese „nationale Relevanz“ ist zum einen der Schutz von Arbeitsplätzen und zum anderen die Möglichkeit einer autarken Versorgung der Bevölkerung (z.B. in den Bereichen Landwirtschaft und Energieversorgung).

Während die Liberalisierungsbemühungen im industriellen Bereich bei beiden Ländern weit vorangeschritten sind und die EU Südafrika bis zum Jahre 2010 einen freien Zugang für (nahezu) all seine industriellen Produkte gewährt, bleibt der Agrarmarkt der EU stark geschützt. Tabelle 3 zeigt, dass fast 40% südafrikanischer Agrarexporte vom freien Marktzugang ausgenommen sind. Heute können weniger als ein Drittel der südafrikanischen Agrarprodukte frei in die EU eingeführt werden. Auch wenn positiv hervorgehoben werden muss, dass die EU ihren

⁴ Die theoretische Begründung für einen zeitlich begrenzten Schutz der heimischen Industrie vor ausländischer Konkurrenz entwickelte List mit dem Schutz- bzw. Erziehungszollargument. Siehe hierzu: Chung 1986.

Agrarmarkt generell in das TDCA mit aufnahm, so ist doch zu kritisieren, dass die Liste, der von dem Abkommen ausgenommenen Produkte lang ist.⁵

Tabelle 3: Zollfreier Marktzugang für agrarische Produkte aus Südafrika in die EU

Jahr	Umfang der Liberalisierung	Kumulierter Umfang
2000	21%	21%
2003	6%	27%
2000-2010	14%	41%
2003-2010	4%	45%
2005-2010	17%	62%
Partielle Liberalisierung	11.5%	73.5%
Reserve List	26%	99.5%
ausgenommen	0.5%	100%

Quelle: Europäischer Rat 1999, Anhang IV, Liste 1-8 und Anhang V, Eurostep 2000a.

Die Reserve List der EU beinhaltet 26% aller südafrikanischen Agrarprodukte, so dass Rindfleisch, Zucker, einige Milchprodukte, Mais, Reis, Stärke, Zitronen, Äpfel, Pfirsiche, Weintrauben, Bananen, Tomaten, Wermut, einige Alkoholika und einige Fischprodukte vom Abkommen ausgenommen sind. Für 11,5% der Produkte, u.a. Käse, Wein, Fruchtsäfte und Schnittblumen, wurden mengenmäßige Beschränkungen eingeführt. 0,5% der Produkte sind komplett vom Abkommen ausgenommen. Hierbei handelt es sich um geschützte Produktnamen, wie Portwein oder Sherry.

Südafrika öffnet seinen Markt für 81% der europäischen Agrarexporte und damit fast in dem selben Maße wie für industrielle Produkte, wie Tabelle 4 zeigt. Seit diesem

⁵ Eine weitere Schwierigkeit für Südafrika lag darin, dass es die „Reserve List“ sowie die Regelungen zur partiellen Liberalisierung (Kontingente etc.) mit den einzelnen Nationalstaaten und nicht mit der EU verhandeln musste (Bertelsmann-Scott *et al.* 2000:28).

Jahr können europäische Exporteure 39% ihrer Agrarprodukte frei nach Südafrika einführen.

Tabelle 4: Zollfreier Marktzugang für agrarische Produkte aus der EU nach Südafrika

Jahr	Umfang der Liberalisierung	Kumulierter Umfang
2000	34%	34%
2003	5%	39%
2003-2005	7%	46%
2005-2012	35%	81%
Reserve List	19%	100%

Quelle: Europäischer Rat 1999, Anhang VI, List 1-4 und Anhang VII, Eurostep 2000a.

Die von Südafrika ausgenommenen Produkte sind mit denen der EU nahezu identisch. So sind Rindfleisch, Zucker, Milchprodukte, Mais und Stärke ausgenommen und darüber hinaus noch Weizen und Hopfen sowie Schokolade und Eiskrem.

Insgesamt hat die EU vom TDCA 304 Zollpositionen, die insgesamt 3,4% ihrer absoluten Importe ausmachen ausgenommen. Südafrika hat 120 Zollpositionen, die jedoch 10,9% seiner gesamten EU-Importe ausmachen, exkudiert (Europäische Kommission 1999:9-10). Jedoch hat Südafrika seinen Markt insofern stärker geöffnet, als dass es vor Eingang des TDCA ein wesentlich höheres Protektionsniveau – vor allem im Industriebereich – aufwies als die EU. So hat die EU ihr durchschnittliches Zollniveau für südafrikanische Güter von 2,7 auf 1,5% gesenkt, während Südafrika sein durchschnittliches Zollniveau für europäische Importe von 10 auf 4,3% gesenkt hat (Eurostep 2000a:10). Darüber hinaus ist Südafrika wesentlich stärker von den Auswirkungen der Liberalisierung betroffen, da die EU mit 30% des Export- und 40% des Importvolumens ihr größter Handelspartner ist, während die EU im Jahre 2001 nur 1,4% ihres Handels mit Südafrika abwickelte (Europäisches Parlament 2002:22).

Sowohl die EU als auch Südafrika betonen, dass es ihnen beim Aushandeln der Reserve List nicht nur um eigene, sondern auch um die Interessen der unmittelbar bzw. mittelbar betroffenen Länder ging. So hat die EU Produkte, die für die AKP Länder relevant sind (wie die Protokollprodukte Rindfleisch, Zucker, Bananen und Rum) vom TDCA ausgenommen, um eine direkte Konkurrenz der AKP Länder mit dem ökonomisch stärkeren Südafrika zu vermeiden. Südafrika wiederum hat Produkte ausgenommen, die für die BLNS Länder wichtig sind, um sie vor (subventionierter) Konkurrenz aus der EU zu schützen. So ist z.B. Rindfleisch besonders wichtig für Botswana und Namibia (und in geringerem Maße für Swaziland), Zucker für Swaziland und Textilien und Kleidung für alle BLNS Länder, jedoch besonders für Lesotho (Europäische Kommission 1999:30).⁶

Neben dem Freihandelsabkommen beinhaltet das TDCA auch entwicklungspolitische Kooperationen. So gewährt die EU u.a. günstige Darlehen der Europäischen Investitionsbank zur Unterstützung südafrikanischer KMU, leistet technische Hilfe zur Umsetzung des TDCA und setzt sich für die Stärkung demokratischer Strukturen und der Einbeziehung der Zivilgesellschaft in politische Entscheidungsprozesse ein. Die finanzielle Unterstützung der EU beläuft sich pro Jahr auf € 127 Millionen plus Darlehen in Höhe von € 150 Millionen (AKP Generalsekretariat 2002a:74-5).

3 Theoretische Grundlagen des TDCA

3.1 Theoretische Ansätze des Freihandelskonzepts und regionaler Freihandelszonen

Das TDCA ist mit den Richtlinien der WTO kompatibel, denen theoretisch das Freihandelskonzept zugrunde liegt. Nach der Freihandelslehre führt der freie, internationale Gütertausch ohne Beschränkungen von Zöllen oder Kontingenten sowie die Durchsetzung des freien Wettbewerbs zu einer internationalen Arbeitsteilung mit optimaler Produktion, was zu größtmöglichem Wohlstand führt. Grund-

⁶ Darüber hinaus wurden die Interessen der Länder der „Southern African Development Community“ (SADC) berücksichtigt, mit der Südafrika (und die BLNS Länder) ab dem Jahre 2008 eine Freihandelszone eingehen. Zur Liberalisierung unter dem TDCA im Vergleich zum SADC Handelsprotokoll vgl. Pallangyo 2000.

lage ist hierbei, dass die Länder entsprechend ihrer komparativen Kostenvorteile produzieren, also die Produktion fördern, in der sie *relative* Wettbewerbsvorteile haben. Damit hängt das Handelsmuster eines Landes maßgeblich von seiner Faktorausstattung und den relativen Kosten ab.⁷

Obwohl die WTO für globalen Freihandel eintritt, erlaubt sie regionale Freihandels- und Zollunionen, die gegenüber Drittländern ein gewisses Protektionsniveau aufweisen (GATT 1994, Art. XXIV). Voraussetzung für die Akzeptanz dieser regionalen Bündnisse ist jedoch, dass sich die Mitgliedsstaaten bei Gründung am niedrigsten Außenzollsatz eines Mitgliedes orientieren und innerhalb von acht Jahren alle Barrieren zwischen den Mitgliedsstaaten ausräumen.⁸ Diese Form des „cooperativ regionalism“ wird als zweitbeste Lösung akzeptiert, da regionalen Liberalisierungsbemühungen größere Durchsetzungsoptionen eingeräumt werden als globalen (Goldstein und Quenan 2002:47, Padoan 2001:40).

Wenn Länder bzw. Staatenbünde eine Freihandelszone eingehen kommt es aufgrund veränderter Wettbewerbsbedingungen zu einer Neuausrichtung der Handelsströme, die von Viner (1950) als Prozess der Handelsschaffung und Handelsumlenkung benannt wurde.⁹

Zur *Handelsschaffung* kommt es, wenn einheimische Produkte durch den Import von wettbewerbsfähigeren Produkten aus der Freihandelszone ersetzt werden. Dies führt zum erhöhten Konsum der Substitute, da diese günstiger sind, als einheimische Produkte. Somit kommt es zum einen zur produktionsseitigen Handelsschaffung, da nicht-wettbewerbsfähige lokale Produkte durch Importe aus der Freihandelszone substituiert werden und zum anderen zur nachfrageseitigen Handelsschaffung, da der Konsum durch die günstigeren Importe angeregt wird.

Handelsumlenkung entsteht, wenn Produkte, die vormals vom Weltmarkt importiert wurden, nun durch regionale Produzenten erstellt werden, da die Produkti-

⁷ Diese von Heckscher und Ohlin entwickelten Annahmen wurden dahingehend kritisiert, dass sie von identischen Produktionsbedingungen je Land ausgehen (bspw. bzgl. des technischen Fortschritts und der Verfügbarkeit von Inputs und Kapazitäten), die Relevanz staatlicher und privater Institutionen ausklammern sowie Währungsschwankungen und den Verfall der Terms of Trade negieren. Darüber hinaus kann die Konzentration auf die komparativen Wettbewerbsvorteile in der Vernachlässigung anderer Produktionen resultieren und so Abhängigkeiten gegenüber einzelnen Abnehmern verstärken.

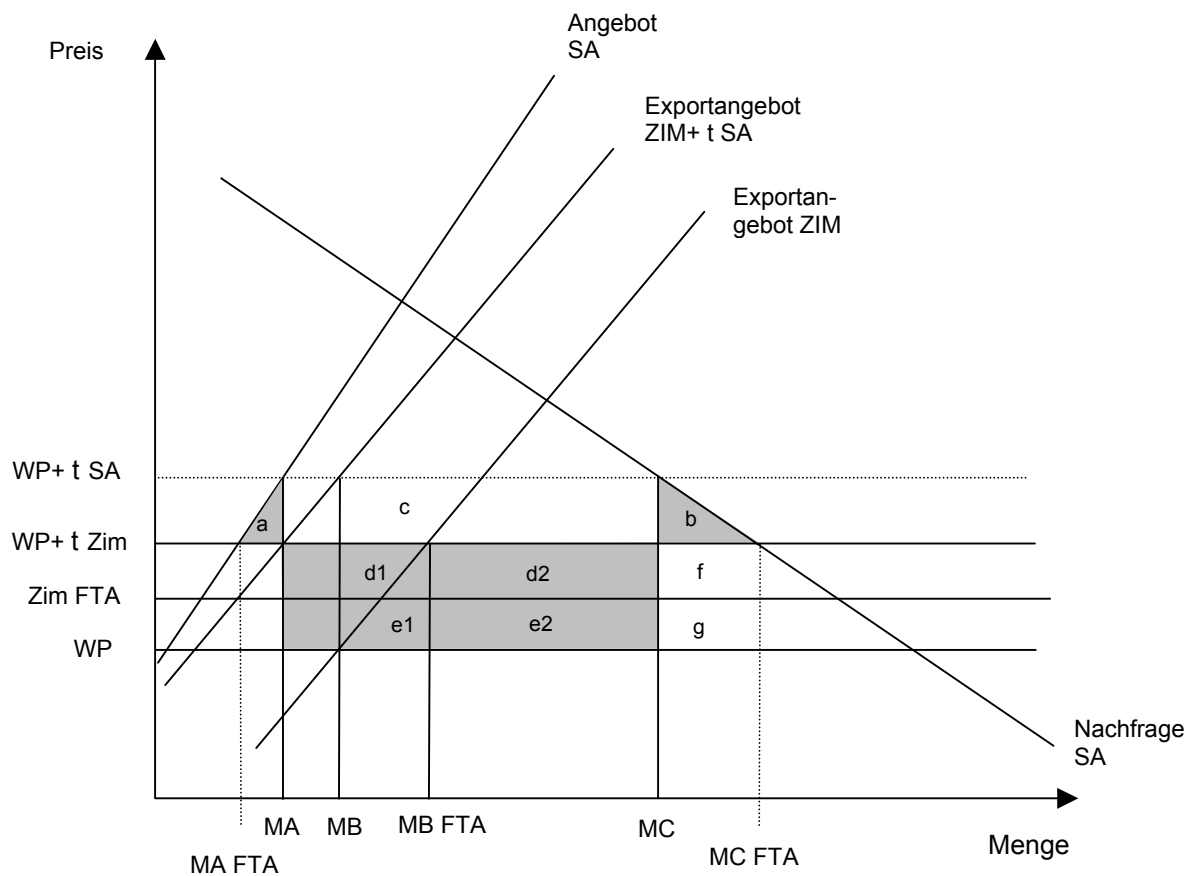
⁸ Festgelegt im „Understanding on the Interpretation of Art. XXIV“ (GATT 1994, Annex 1A).

⁹ Vorbach (1979:51-2) merkt an, dass diese Effekte sich zwischen den unterschiedlichen Integrationsräumen Freihandelszone und Zollunion lediglich in ihrem Diskriminierungsmaß gegenüber Drittländern unterscheiden, da Freihandelszonen im Gegensatz zu Zollunionen unterschiedliche Außenzollsätze aufweisen und somit Drittländer umso weniger diskriminiert werden, je geringer der Außenzollsatz eines Mitgliedslandes ist.

onskosten der regionalen Produzenten nun niedriger sind als die Produktionskosten plus der Zoll des Weltmarktes. Hierdurch erhöht sich die Produzentenrente der regionalen Produzenten.¹⁰

Abbildung 1 stellt die handelsschaffenden und –umlenkenden Effekte, die im Falle einer Freihandelszone auftreten, grafisch dar.¹¹

Abbildung 1: Handelsschaffende und –umlenkende Effekte des südafrikanischen Textilmarktes am Beispiel einer Freihandelszone zwischen Südafrika und Zimbabwe



Quelle: Piazzolo 2001:13.

¹⁰ Viner ging hier von einer starren Nachfrage bei völliger Angebotselastizität aus, die Meade (1956, zitiert in Robson 1998) als unrealistisch kritisierte.

¹¹ Knedlik (2003) wies darauf hin, dass die verschiedenen Angebotsformen in dem dargestellten Gesamtmarkt nicht aggregiert werden, so dass es in der Ausgangssituation zu einem anderen Preis als in der klassischen Analyse kommen könnte.

WP kennzeichnet den Weltmarktpreis, zu dem Textilien importiert werden können. Sowohl Südafrika als auch Zimbabwe produzieren über dem Weltmarktpreis und schützen ihre Produzenten vor ausländischer Konkurrenz durch einen Zollsatz, der für Zimbabwe jedoch niedriger ist als für Südafrika. Damit liegt die Importpreisstellung Zimbabwes näher am Weltmarktpreis als die Südafrikas. Vor Eingang des Freihandelsabkommens kann Zimbabwe seine Textilexporte nach Südafrika nur zuzüglich des Zollsatzes t_{SA} exportieren. In diesem Falle importiert Südafrika die Menge $MB - MA$ aus Zimbabwe und die Menge $MC - MB$ vom Weltmarkt.

Wenn die beiden Länder nun ein Freihandelsabkommen eingehen, werden die Zölle zwischen ihnen abgebaut, zum Rest der Welt jedoch beibehalten. Damit kann Zimbabwe seine Textilien nun frei nach Südafrika einführen, womit sich seine Angebotskurve auf ZIM verschiebt. Dies führt zu Preissenkungen in Südafrika sowie zur Ausweitung des Angebots durch zimbabwische Produzenten. Die Felder a und b kennzeichnen diese handelsschaffenden Effekte des Freihandelsabkommens. Gleichzeitig kommt es jedoch auch zu handelsumlenkenden Effekten, da Südafrika nun Textilimporte, die es vorher vom Weltmarkt importiert hat, durch zimbabwische Importe substituiert ($MB_{FTA} - MA_{FTA}$).

Viner (1950) hat handelsschaffende Effekte als positiv und ökonomisch wünschenswert eingestuft, da die Produktionsverlagerung hin zum wettbewerbsfähigeren regionalen Produzenten zur optimalen Faktorallokation innerhalb des Integrationsbündnisses führe. Handelsumlenkende Effekte wurden von Viner hingegen als wohlfahrtsmindernd eingestuft, da sie die ineffektive Produktion förderten.¹²

Für das grafische Beispiel in Abbildung 1 lassen sich die Wohlfahrtssteigerungen und –minderungen für die einzelnen Akteure wie folgt zusammenfassen:

¹² Venables (1999:2-3) nennt als empirisches Beispiel für handelsumlenkende Effekte die ostafrikanischen Wirtschaftsgemeinschaft (EAC). Da Kenias Industrie komparative Wettbewerbsvorteile gegenüber der Ugandas hatte kam es nicht nur zur verschärften Konkurrenz innerhalb Ugandas, die zum Niedergang vieler lokaler Anbieter führte, sondern auch zur Substitution von Weltmarktprodukten durch kenianische Produkte. Grund hierfür war der hohe Außenzollsatz Ugandas, der zum Konsum kenianischer Produkte zwang. Dies führte schließlich zum Zusammenbruch des gemeinsamen Marktes im Jahre 1977.

- Die südafrikanischen Konsumenten profitieren von den Preissenkungen ($a+b+c$), während dem Staat Zolleinnahmen verloren gehen ($c+d+e$)¹³, da er ein Großteil seiner Textilimporte nun aus Zimbabwe statt vom Weltmarkt bezieht. Insgesamt profitiert Südafrika von dem Freihandelsabkommen mit Zimbabwe demnach nur, wenn die zimbabwischen Produzenten relativ nahe am Weltmarktpreis produzieren und sich dies auch im zimbabwischen Außenzollsatz ausdrückt.
- Zimbabwe gewinnt in hohem Maße, da es seine Textilproduktion zu Lasten der Weltmarktproduktion ausdehnen kann. Wenn die Ursprungsregeln nicht vollständig überwacht werden, ist es ferner möglich, dass Weltmarktimporte, die für Südafrika bestimmt sind, über Zimbabwe eingeführt werden, da es den günstigeren Außenzollsatz aufweist. Die Flächen d_2+e_2+f+g zeigen Zimbabwes erhöhte Produzentenrente sowie die gesteigerten Zolleinnahmen.
- Produzenten von Drittländern, die vor Eingang der Freihandelszone Südafrika belieferten, verlieren, da ihre Güter zu einem großen Teil durch zimbabwische Produktion ersetzt werden.

Ob eine Freihandelszone für alle Beteiligten wünschenswert ist, hängt demnach von der Dominanz der handelsschaffenden über die handelsumlenkenden Effekte minus der Zollausfälle je Produktgruppe ab.¹⁴

Die Dominanz der Handelsschaffung ist gemäß Viner umso wahrscheinlicher je stärker die Länder bereits vor Inkrafttreten der Freihandelszone miteinander gehandelt haben¹⁵ und je stärker eine substitutive Produktionsstruktur dominiert; also je mehr die beiden Länder in Konkurrenz zueinander stehen.

Viners Einschätzung, dass handelsumlenkende Effekte generell wohlfahrtsmindernd wirkten wurde von Gehrels (1956-7, zitiert in Kreinin und Plummer 2002:8-

¹³ Ausgehend von imperfekten Ursprungsregeln. Wenn die Ursprungsregeln vollständig überwacht werden, gehen dem Staat Zolleinnahmen in Höhe von $c+d_1+e_1$ verloren.

¹⁴ Meade (1956, zitiert in Robson 1998) wies erstmals darauf hin, dass nicht nur die Dominanz der handelsschaffenden über die handelsumlenkenden Effekte zur Ermittlung der wohlfahrtsschaffenden Effekte einer Freihandelszone relevant sind, sondern auch dass auch der Verlust der Zolleinnahmen berücksichtigt werden muss.

¹⁵ Bei einem hohen Maß an intra-regionalem Handel vor Eingang in eine Freihandelszone werden laut Viner (1950) nicht-wettbewerbsfähige lokale Produzenten durch wettbewerbsfähige regionale Produzenten ersetzt (Handelsschaffung), jedoch und nur wenig Importe vom Weltmarkt durch regionale Produzenten ersetzt werden (Handelsumlenkung).

9) zurückgewiesen. Er wies nach, dass handelsumlenkende Effekte, je nach Lage der Indifferenzkurve¹⁶ und der Höhe des intra-regionalen Zollsatzes vor Eingang der Freihandelszone auch wohlfahrtschaffend wirken können. Diese These wurde von Lipsey (1960, zitiert in Kreining und Plummer 2002:9-10) dahingehend eingeschränkt, dass Gehrels in seinem Modell nur zwei Güter in Betracht zieht, in dem Preisverzerrungen zwischen Partnerländern und dem Rest der Welt nicht existieren. Wenn hingegen mehr als zwei Güter angenommen werden, die sowohl vom Weltmarkt als auch vom Freihandelspartner importiert werden können, ist das Problem der Preisverzerrung wieder evident. Demnach wirkt eine Freihandelszone nur wohlfahrtssteigernd, wenn die handelsschaffende Effekte, abzüglich der Zollverluste, über die handelsumlenkenden Effekte dominieren.

Copper und Massell (1965, zitiert in Robson 1998:51-5) widersprechen dieser These. Ihrer Ansicht nach sind unilaterale Zolllenkungen immer diskriminatorischen vorzuziehen, da durch den einseitigen Abbau von Handelshemmnissen, der Import von Gütern aus dem kostengünstigsten Land beibehalten und handelsumlenkende Effekte vermieden werden können.¹⁷ Doch auch wenn unilaterale Zolllenkungen *global* wohlfahrtssteigernder wirkten als diskriminatorische, kann sich ein Land *individuell* besser stellen, wenn es ein gewisses Protektionsniveau erlaubt. So brächten unilaterale Zolllenkungen nur dann den größten Wohlstand, wenn vorher alle Bedingungen, die zur Erreichung dieses Ziels notwendig sind, erfüllt wären. Mit anderen Worten: Da wir in einer „sub-optimalen“ Welt leben, in der ein Land, das unilateral seine Zölle senkt, nicht weiß, wie sich seine Handelspartner verhalten, wird die „zweitbeste Lösung“, also die Zollreduktion gegenüber bestimmten Ländern bevorzugt, da sie eher einem überschaubaren und kalkulierbaren Vorteil entspricht (Goldstein und Quenan 2002:47, Kreinin und Plummer 2002:5, Wonnacott und Wonnacott 1992:122).

Die WTO hat dieses Konzept übernommen und fördert somit die Bildung von Freihandelszonen und Zollunionen, die eine Vorstufe des globalen Freihandels darstellen sollen.

¹⁶ Die Indifferenzkurve gibt die Menge aller Güterbündel an, die die Konsumenten als gleichwertig betrachten. Sie variiert je nach Individuum. Die Steigung der Indifferenzkurve, die sogenannte Grenzrate der Substitution, zeigt an, wie viel der Konsument bereit ist von Gut A abzugeben, wenn er dafür mit Gut B entschädigt wird. Bezogen auf ein Land, zeigt die Handelsindifferenzkurve, dass bestimmte Export-Import Kombinationen einem Land ebenfalls eine gleichwertige Wohlfahrt stiften können.

¹⁷ Für Copper und Massell (1965) gab es demnach keinen ökonomischen Grund, in ein regionales Integrationsabkommen zu treten. Sie erkannten jedoch dynamische und/oder politische Gründe als Präferenz für regionale Freihandelsabkommen gegenüber globalen an.

Balassa (1965) kritisierte Viners Modell aus einer ganz anderen Perspektive, nämlich dahingehend, dass es von „funktionierenden“ Märkten, vollständiger Konkurrenz und homogenen Produktionsfaktoren ausgeht und die Höhe der Transportkosten ausklammert. Es sei somit ungeeignet, Integrationseffekte für Entwicklungsländer zu benennen, da diese weder funktionierende Märkte noch eine funktionierende Infrastruktur zeigten. Damit sei die optimale Nutzung, Abschöpfung und Verteilung der Produktionsfaktoren innerhalb der Freihandelszone nicht möglich.¹⁸ Darüber hinaus seien unterentwickelte Ökonomien durch staatliche Interventionen für bestimmte Güter und Produktionsfaktoren gekennzeichnet, so dass keine vollständige Konkurrenz bestehe. Die Produktionsfaktoren Arbeit und Kapital seien ferner nicht homogen, sondern sektorspezifisch determiniert.

Auch merkt Balassa an, dass Viners Modell statisch ist und nicht die dynamischen Effekte einer Freihandelszone in Betracht zieht. Dynamische Effekte unterscheiden sich von statischen dadurch, dass sie sich regenerieren. Während also die Effekte der Handelsschaffung sich erschöpfen, weil es nur beim Eingang in die Freihandelszone zur verstärkten Konkurrenz kommt, können dynamische Effekte sich permanent erneuern. Balassa nennt hier die Ausnutzung steigender Skalenerträgen („economies of scale“). Zu steigenden Skalenerträgen kommt es aufgrund eines größeren Marktes mit Eingang in die Freihandelszone. Die Firmen können ihre Produktion dadurch ausweiten und ihre Kapazitäten optimal auslasten. Steigende Skalenerträge erlauben somit eine erhöhte Produktionseffizienz innerhalb der Freihandelszone. Darüber hinaus führt die verstärkte Konkurrenz in der Freihandelszone zu einer effizienten Faktorallokation und somit *ceteris paribus* zu Preissenkungen. Dies wiederum steigert die Nachfrage nach Gütern und führt zu konsumseitigen Wachstumseffekten.

Weitere dynamische Effekte, die von Ökonomen ausfindig gemacht wurden, sind bspw. Lern- und Technologieeffekte (Krugman 1991, Baldwin and Venables 1994), sowohl durch enge Kooperationen mit den anderen Mitgliedern der Freihandelszone als auch durch Investoren aus Drittländern sowie Agglomerationseffekte durch Clusterbildung (Krugman 1991), also wachstumsfördernde Effekte auf

¹⁸ Wonnacott und Wonnacott (1992) sowie de Melo *et al.* (1993) heben ebenfalls die Relevanz von Transportkosten hervor. Sie zeigen, dass die statischen Effekte unilateraler Zollsenkungen nicht zwangsläufig positiver ausfallen als diskriminatorische Zollsenkungen, sondern dies von der Zollhöhe der Partnerländer und den intra-regionalen Transportkosten abhängt.

eine Region durch Industriekonzentrationen.¹⁹ Auch die Erhöhung ausländischer Direktinvestitionen, ausgelöst durch einen größeren Markt, die sich stimulierend auf die Arbeits- und Konsumnachfrage auswirken können und somit weitere ausländische Direktinvestitionen anziehen, werden als dynamischer Effekt einer Freihandelszone genannt (UNCTAD 2000, 2002a, Hoeller et al. 2000).²⁰

Für Entwicklungsländer ergibt sich noch ein weiterer Grund, einem regionalen Integrationsabkommen beizutreten, und zwar der, dass ihm der Zusammenschluss mit einem anderen Land helfen kann, seine industriellen Kapazitäten weiter zu entwickeln. Zum einen bietet sich ein größerer Markt und somit erhöhte Absatzmöglichkeiten und zum anderen bleibt ein gewisses Protektionsniveau. Somit kann sich das Entwicklungsland im Schutz des regionalen Marktes auf die Förderung seiner effizienten Industrien konzentrieren und die ineffizienten vor ausländischer Konkurrenz schützen (Kreinin und Plummer 2002:30).

Neben dieser wirtschaftlichen Dynamik können sich auch politische Dynamiken ergeben, wie bspw. die erhöhte Relevanz in handelspolitischen Verhandlungen, weil man die Interessen einzelner Länder bündelt und damit die wirtschaftliche und politische Macht in internationalen Verhandlungen, z.B. im Rahmen der WTO, erhöht. Auch kann die vertragliche Bindung eines Landes zu einem anderen seine ökonomische und politische Reputation erhöhen, da es sich zur Einhaltung bestimmter Richtlinien verpflichtet hat (Padoan 2001, Collier und Gunning 2000).

3.2 Theoretische Effekte einer Freihandelszone zwischen ökonomisch ungleichen Ländern

Was passiert nun, wenn ein Entwicklungs- und ein Industrieland ein Freihandelsabkommen eingehen? Ausgehend von der klassischen Betrachtung nach Viner

¹⁹ Weitere dynamische Effekte sind die erhöhte Produktivität von Firmen („x-efficiency“) aufgrund erhöhter Konkurrenz, die zur optimalen Organisation des Produktionsprozesses, der Arbeitsmethoden und des Managements führt (Kreinin und Plummer 2002:27-8), Wachstumseffekte, aufgrund steigender Skalenerträge und erhöhte Investitionstätigkeit (Hoeller et al. 2000:69) und – im Falle eines Zusammenschlusses „großer“ Länder, die Beeinflussung der Terms of Trade durch erhöhte Marktmacht. Dies wirkt zwar wohlfahrtssteigernd für die sich zusammenschließenden Länder, jedoch wohlfahrtsmindernd für den Rest der Welt (El-Agraa 1997:50).

²⁰ Kreinin und Plummer (2002:48-9) weisen darauf hin, dass Freihandelszonen und Zollunionen auch investitionsunlenkend wirken können, wenn sie als „zweitbeste“ Lösung Investitionen aus Drittländern anziehen.

hängt dies sowohl vom Handelsvolumen als auch von der Struktur des Handels, der zwischen den beiden Ländern vor Eingang des Freihandelsabkommens herrschte, ab. Demnach ist eine substituive Produktionsstruktur die Voraussetzung für die Dominanz handelsschaffender Effekte.

Industrie- und Entwicklungsländer weisen jedoch i.d.R. eine komplementäre Produktions- und Handelsstruktur auf.

Wie Kapitel 4 zeigt, sind die BLNS Länder größtenteils vom Export weniger Primärgüter abhängig, so dass sich höchstens zwischen Südafrika und der EU intra-industrielle Handelsbeziehungen ergeben. Ein ähnlicher Industrialisierungsgrad und wettbewerbsfähige Industrien erhöhen jedoch die direkte Konkurrenz zwischen den Ländern und eröffnen somit größere Möglichkeiten, dass handelsschaffende Effekte dominieren (de Melo et al. 1993:169-71). Wenn hingegen Länder, die sehr unterschiedliche Wirtschaftsstrukturen aufweisen und bei denen eine komplementäre Handelsstruktur dominiert, ein Freihandelsabkommen eingehen, besteht die Gefahr, dass viele Produkte, die das Entwicklungsland vorher auf dem Weltmarkt gekauft hat, nun durch Güter des Industrielandes ersetzt werden, die auf dem Weltmarkt nicht wettbewerbsfähig wären. Die Folgen müssen die Importeure und Konsumenten im Entwicklungsland tragen, während die Produzentenrente im Industrieland steigt.

Dem kann im Falle des TDCA entgegen gehalten werden, dass die Länder der SACU bereits vor Eingang des TDCA den Großteil ihrer Exporte aus der EU bezogen, so dass die handelsumlenkenden Effekte gering ausfallen dürften. Auch argumentieren einige Autoren, wie Collier und Gunning (2000), Venables (1999) und Piazzolo (2001), dass die Länder von ihrer unterschiedlichen Faktorausstattung profitieren würden. So erlaube das TDCA den SACU Ländern günstige kapitalintensive Inputs aus der EU und rege eine arbeitsteilige Produktion an.²¹ Man könne deshalb davon ausgehen, dass im Falle einer „Nord-Süd-Freihandelszone“ der Effekt der Handelsschaffung über den der Handelsumlenkung dominiert. Darüber hinaus würde es durch den stärkeren Konkurrenzdruck und die freie Einfuhr europäischer Industriegüter nach Südafrika zu einer effektiven Nutzung der Ressourcen sowie zu Innovationseffekten innerhalb der südafrikanischen Produktion kommen. Kritiker befürchten hingegen, dass die verstärkte Konkurrenz in Firmen-

²¹ So erlaube das Freihandelsabkommen das „Outsourcen“ arbeitsintensiver Produktionsabläufe in die SACU Länder und die Fertigung der kapitalintensiven Produktion in der EU.

pleiten und erhöhter Arbeitslosigkeit resultiert, die – im schlimmsten Falle – zur (weiteren) De-industrialisierung der BLNS Länder führt (Harvey 2000, Goodison 1999). Hierdurch sänke auch der Konsum und die Armut stiege weiter.

Ein weiteres Problem für die Länder der SACU, ist der Verlust ihrer Zolleinnahmen, dessen Auswirkungen in Kapitel 5 noch eingehend diskutiert werden. Befürworter des TDCA halten den Verlust der Zolleinnahmen für kein gewichtiges Argument, das gegen ein Freihandelsabkommen spräche; im Gegenteil: es biete vor allem den BLNS Ländern Anreize, ihre Staatseinnahmen zu diversifizieren, was aufgrund fortschreitender Handelsliberalisierung, die zu einem Sinken der Zolleinnahmen führt, immer relevanter werde (Europäische Kommission 2002a und b). Darüber hinaus argumentieren Befürworter des TDCA, dass dieses Südafrikas politisches und ökonomisches Gewicht stärken würde und somit auch das der SACU. So würde die EU als „external agency of restraint“ fungieren, also sozusagen eine Art Wachfunktion über die Einhaltung vereinbarter Konditionen übernehmen. Man hofft, dass eine enge, konditionalisierte Bindung an die EU die SACU Staaten dazu bringen wird, für politische und makroökonomische Stabilität zu sorgen, was wiederum – neben dem freien Marktzugang zur EU - ausländisches Investitionskapital anlocken soll (Collier und Gunning 2000).

Die folgende Tabelle fasst noch einmal mögliche Effekte, die sich aus dem TDCA ergeben können zusammen.

Tabelle 5: Mögliche positive und negative Effekte eines Freihandelsabkommens zwischen ökonomisch ungleichen Ländern

Mögliche positive Effekte	Mögliche negative Effekte
Dominanz von Handelsschaffung aufgrund starker Handelsverflechtungen und arbeitsteiliger Produktion.	Dominanz der Handelsumlenkung aufgrund unterschiedlicher Faktorausstattung
Effektivitäts- und Innovationseffekte durch verstärkte Konkurrenz und günstige, industrielle Inputs	Verstärkte Konkurrenz resultiert in Firmenpleiten und erhöhter Arbeitslosigkeit
Umstellung auf neue Produktbereiche (Produktdiversifizierung)	Tendenz der De-industrialisierung

Erhöhter Konsum durch günstige, hochwertige Konsumgüter	Sinkender Konsum aufgrund erhöhter Arbeitslosigkeit
Zunahme ausländischer Direktinvestitionen	Sinkende Staatseinnahmen durch Zollverluste
Verbesserte politische und makroökonomische Reputation	Verschärfung sozialer Konflikte

Somit ist – theoretisch gesehen – sowohl die Dominanz positiver als auch negativer Effekte möglich.²² Bevor es nun anhand der aktuellen Datenlage und Entwicklungen zu einer vorläufigen Einschätzung der positiven und negativen Effekte des TDCA auf Südafrika und die BLNS Länder kommt, sollen die Länder der SACU mittels einiger sozio-ökonomischen Rahmendaten kurz vorgestellt werden. Es soll deutlich werden, dass nicht nur Südafrika und die EU ungleiche Partner sind, sondern auch der ökonomische Entwicklungsstand Südafrikas nicht mit dem der BLNS Länder zu vergleichen ist. So haben Südafrika und die BLNS Länder unterschiedliche Handelsbeziehungen und -strukturen mit der EU, woraus sich auch unterschiedliche Chancen und Risiken für die Länder ergeben.

4 Die strukturellen Unterschiede der Länder der Southern African Customs Union (SACU) und ihre Handelsbeziehungen mit der EU

Die Zollunion SACU, die in ihrer heutigen Form seit 1969 existiert, umfasst die Länder Südafrika, Botswana, Lesotho, Namibia und Swaziland. Zwischen den Länder herrscht freier Waren- und Dienstleistungsverkehr und sie weisen einen gemeinsamen Außenzollsatz auf.²³ Die SACU wurde – und wird – in hohem Maße von Südafrika dominiert. Auch wenn das Abkommen im Jahre 2002 reformiert wurde und den BLNS Länder nunmehr eine institutionelle Mitsprache garantiert, ist zu erwarten, dass Südafrika aufgrund seiner ökonomischen und politischen Macht auch in Zukunft seine Interessen durchsetzen wird.²⁴

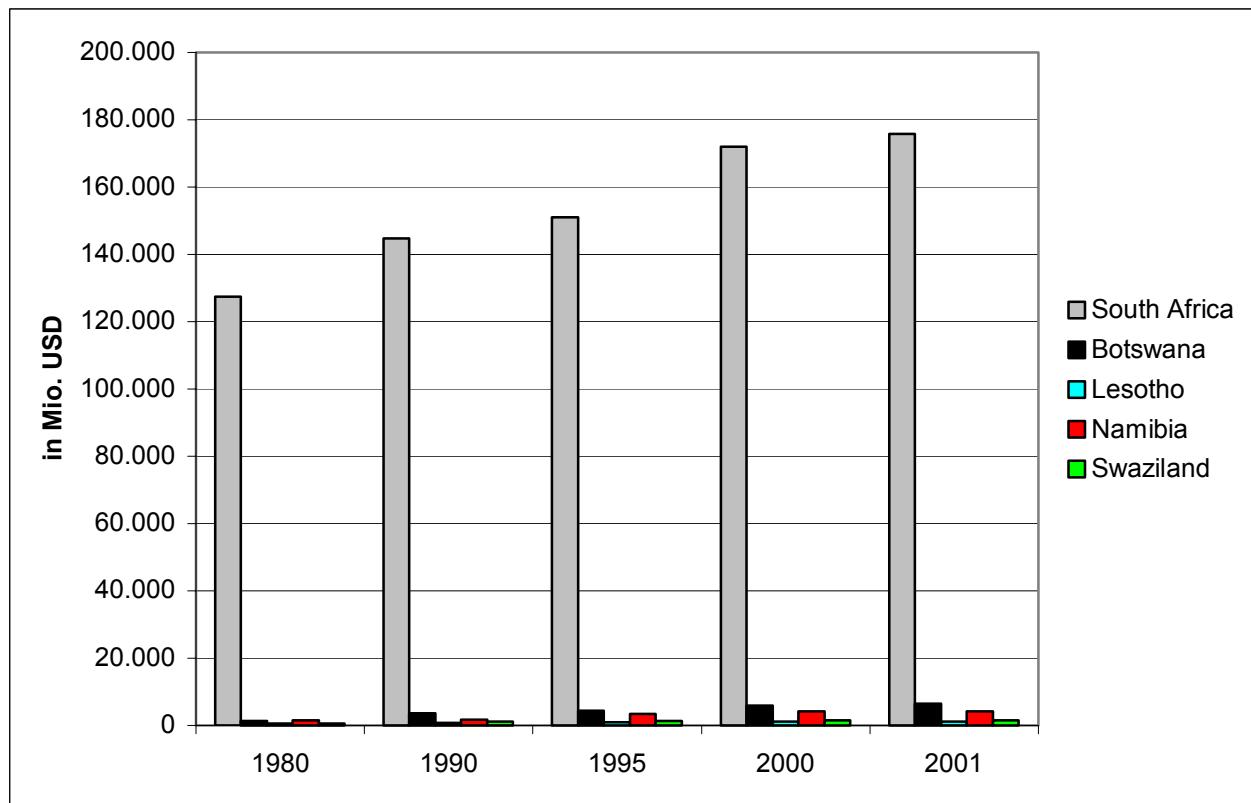
²² Oder wie es de Melo *et al.* (1993:160) formulieren: „The literature on RI (Regional Integration) is full of the ‘anything may happen’ type of results“.

²³ Ferner sind Südafrika, Lesotho, Namibia und Swaziland in der „Common Monetary Area“ (CMA) miteinander verbunden, so dass zwischen diesen Ländern auch freier Kapitalverkehr herrscht.

²⁴ Vor der Reform des SACU Abkommens hatten die BLNS Länder keine Mitsprache- und nur sehr begrenzte Einspruchrechte. Die institutionelle Struktur wurde ausschließlich von Südafrika bestimmt, so dass Südafrika auch den Außenzollsatz der SACU unilateral setzte. Siehe McCarthy 1992 und

Wie Abbildung 2 zeigt ist Südafrika der absolute Gigant der SACU. Das kombinierte BSP der BLNS Länder misst weniger als 8% dessen Südafrikas (2001).

Abbildung 2: Reales Bruttosozialprodukt der SACU Länder in Mio. US\$ (konstante Preise 1995)



Quelle: AfDB 2002a.

Die BLNS Länder sind in hohem Maße von Südafrika abhängig und wickeln zwischen 40 und 55% (Botswana und Namibia) bzw. zwischen 70 und 85% (Swaziland und Lesotho) ihres Handels mit Südafrika ab (Nowak und Ebrill 2002:18). Besonders hoch ist die Abhängigkeit bei den Importen: 77-90% ihrer Einfuhren bezogen die BLNS Länder 1998-2000 durchschnittlich aus Südafrika; primär verarbeitete Produkte und Nahrungsmittel (Africa Institute of South Africa 2002).

Alle BLNS Länder können ihre Bevölkerung nicht aus eigener Kraft ernähren; Lesotho und Swaziland importieren regelmäßig über 50% ihres Nahrungsmittelbe-

1994 sowie Maasdorp 1994. Beide bieten einen Überblick über die Geschichte der SACU und die unterschiedlichen Interessen zwischen Südafrika und den BLNS Ländern.

darfs (Europäische Kommission 1994:15). Armut ist in der SACU, vor allem in ländlichen Gebieten, weit verbreitet: In den BLNS Ländern leben über 60% der Bevölkerung von weniger als 2 US\$ pro Tag, in Südafrika sind es 37% (AfDB 2002b:107).²⁵

Während in Südafrika nur ca. 14% aller Beschäftigten in der Landwirtschaft arbeiten, sind es 40-80% aller Beschäftigten in den BLNS Länder (AfDB 2002a). Vor allem in Lesotho und Swaziland ist die Einkommensabhängigkeit von der Landwirtschaft immens. Für alle BLNS Länder wird geschätzt, dass die Einkommen, welches die in der Landwirtschaft Beschäftigten erwirtschaften, die Haupteinnahmequelle für rund 70% der Bevölkerung darstellen (UNECA 2001).

Bezüglich der Sektoraufteilung am Bruttonettoprodukt (BSP) bietet sich hingegen ein anderes Bild wie Tabelle 6 zeigt: Bis auf Lesotho und Swaziland spielt die Landwirtschaft eine eher untergeordnete Rolle in den Volkswirtschaften der SACU. Der Großteil des BSP wird vom Dienstleistungssektor bzw. der Industrie (in Lesotho und Swaziland) erwirtschaftet. Der Agrarsektor ist demnach weniger von ökonomischer als vielmehr von sozialer Bedeutung: kleinteilige landwirtschaftliche Produktion ist vor allem in den BLNS Ländern die oftmals einzige Einnahmequelle für die Landbevölkerung.

Tabelle 6: Anteil der Sektoren am BSP im Jahr 2000 (in %)

	Landwirtschaft	Industrie	Dienstleistungen
Südafrika	3,2	30,9	65,9
Botswana	3,6	44,4	52,0
Lesotho	16,9	43,8	39,3
Namibia *	10,7	28,3	60,9
Swaziland	16,8	44,3	38,9

* Daten von 1999

Quelle: Weltbank 2001.

²⁵ Hier sei noch einmal darauf hingewiesen, dass das durchschnittliche Pro-Kopf-Einkommen kein ausreichender Indikator für Armutsmessung ist. So betont die Europäische Kommission (2002b:2-6), dass die Lebensbedingungen für die schwarze Bevölkerung in Namibia mit denen der Menschen in Least Developed Countries (LDCs) vergleichbar sind. Als Grund hierfür wird die enorme Einkommensungleichheit, die noch aus Apartheidszeiten wirkt, benannt.

Tabelle 7 bietet einen Überblick über die wichtigsten Exportprodukte der SACU Länder. Südafrika hat seine Exporte in den letzten Jahrzehnten stark diversifiziert, so dass verarbeitete Produkte bereits 58% seiner gesamten Exporterlöse ausmachen (DTI 2001). Dies sind vor allem Edelsteine- und metalle, Eisen und Stahl, mineralische Produkte und Automobilteile und –zubehör. Die Hauptempfängerländer südafrikanischer Exporte sind Großbritannien, USA, Japan und Deutschland. Die EU erhielt mit 34% den größten Teil südafrikanischer Exporte. Darüber hinaus ist die EU auch der wichtigste Lieferant südafrikanischer Importe, die im Jahr 2000 47% ausmachten. Südafrikas Hauptimportprodukte sind Maschinen und mechanische Geräte, Treibstoffe, elektronische Maschinen und Automobilteile (DTI 2001).

Die BLNS Länder sind hingegen noch immer in hohem Maße vom Export weniger (Primär)güter abhängig. Dies sind Diamanten für Botswana und Namibia und Zucker für Swaziland. Mineralische Exporte machen fast 80% der Exporterlöse in Botswana und 72% in Namibia aus. Einzig Lesotho, das außer Wasser keine nennenswerten natürlichen Ressourcen besitzt, erhält den größten Teil seiner Exporterlöse durch verarbeitete Produkte, genauer gesagt durch die Herstellung von Stoffen und Textilien.²⁶

Tabelle 7: Hauptexportgüter und Exportdestinationen der SACU Länder

	Hauptexportgüter (in % der Gesamtexporte)	Zielländer
Südafrika (2000)**	Gold, Platin, Diamanten, Silber (32,5), Eisen und Stahl (8%), Mineralien und Brennstoffe (7,8%), Automobil(teile) (5,5%), Maschinen und mechanische Geräte (5%)	EU (34%), APEC (30%), USA (11%), SADC (10%)*
Botswana (2000)	Diamanten (74%), Kupfer und Nickel (5,4), Automobil(teile) (1,8), Fleisch, lebende Tiere und Häute (2%)	GB (70%), Rest-Europa (17,5), SACU (7%), Zimbabwe (4%)

²⁶ Hier hat Lesotho vor allem vom "African Growth and Opportunity Act" (AGOA) profitiert, der es allen SACU Ländern seit dem Jahr 2000 ermöglicht, ihre Exporte zollfrei in die USA zu exportieren, was vor allem in Lesotho zu einer starken Ausweitung der Textilexporte geführt hat (AKP Generalsekretariat 2002b).

	Hauptexportgüter (in % der Gesamtexporte)	Zielländer
Lesotho (2000)	Kleidung, Textilien, Schuhe, Automobilteile (65%), Wolle und Mohair (7%), Agrarprodukte und lebende Tiere (7%)	USA (52%), SACU (47.5%), EU (0.1%)
Namibia (2000)	Diamanten (54%), Gold und Zink (4%), andere Mineralien (14%), Fleisch(produkte) (27%), Fisch(produkte) (13%)	GB (43%), Südafrika (26%), Rest-EU (22%), Japan
Swasiland (1996)	Limonadenkonzentrat, Zucker, Faserholz, Baumwollgarn, Zitronen, Dosenfrüchte	SACU (74%), EU (12%), Mozambique (5%), USA, Nordkorea

* ohne SACU.

Quellen: DTI 2001, Botswana Central Statistic Office 2001, Central Bank of Lesotho 2001, Bank of Namibia 2002, SAGC 2001.

Die EU ist vor allem für Südafrika, Botswana und Namibia ein wichtiger Absatzmarkt, wobei für die beiden letzteren vor allem Großbritannien als Abnehmer für Rohdiamanten relevant ist. Ferner ist die EU ein wichtiger Absatzmarkt für die Agrexporte der SACU Länder: Botswana, Namibia und Swasiland präferieren hier vom Rindfleisch Protokoll und Swasiland zusätzlich noch vom Zucker Protokoll des Cotonou Abkommens, das eine garantierte Mengenabnahme vorsieht.²⁷ Für Lesotho hingegen ist die EU kein interessanter Absatzmarkt mehr. In dem Maße wie es seine Exporte in die USA gesteigert hat, sind vor allem jene in die EU gesunken. Betrug Lesothos Exporte in die EU 1996 noch 9% (und in die USA 40%) so waren es im Jahr 2000 nur noch 0.1% (USA 52%). Dies erklärt sich vor allem daher, dass Lesothos Hauptexportprodukte, Textilien und Kleidung, in den USA unter dem „African Growth and Opportunity Act“ (AGOA) freien Marktzugang haben, während der europäische Markt in diesem Bereich als ziemlich protektioniert gilt (Hoeller et al. 2001).

Insgesamt kann das Handelsmuster zwischen den BLNS Ländern und der EU als klassische Entwicklungs- Industrielandbeziehung gewertet werden: während vor allem Mineralien, Tierprodukte und Zucker exportiert werden, besteht der Import

²⁷ Das Rindfleisch Protokoll garantiert die Abnahme festgelegter Mengen zu einem um 92% reduzierten Zollsatz, während das Zucker Protokoll die freie Einfuhr fixer Mengen zu fixen Preisen garantiert (Europäische Kommission 2000, Protokoll 3 und 4).

der BLNS Länder aus der EU aus hochwertigen Industriegütern, primär Transportfahrzeugen und mechanischen Maschinen (Europäische Kommission 2001a). Insgesamt lieferten die BLNS-Länder im Jahre 1998 weniger als 0,1% aller europäischen Importe und erhielten 0,04% aller europäischen Exporte (Europäische Kommission 2001b).

Wie haben sich nun die Handelsbeziehungen der SACU Länder mit der EU seit Inkrafttreten des TDCA entwickelt? Bei der Beantwortung dieser Frage ist wieder eine Unterteilung in Südafrika und die BLNS Länder notwendig, da sich ausschließlich für Südafrika der Marktzugang verbessert hat. Die BLNS Länder hatten bereits unter dem Lomé Abkommen (und nun Cotonou Abkommen) einen freien Zugang zum europäischen Markt. Dieser hat durch das TDCA jedoch an Exklusivität verloren, da die BLNS Länder nun direkt mit südafrikanischen Produkten konkurrieren müssen.²⁸

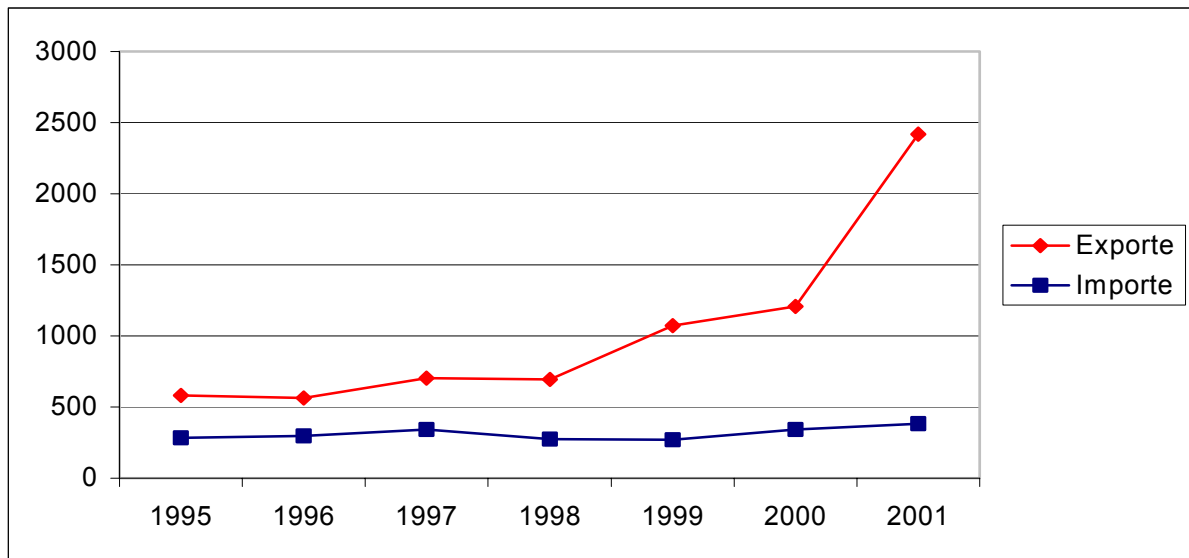
Wie bereits erwähnt, war die EU für Südafrika bereits vor Inkrafttreten des TDCA der wichtigste Handelspartner. Für die EU hingegen, ist Südafrika nur ein „middle level trading partner“, vergleichbar mit Indien oder Israel. Im Jahre 2000 wickelte die EU 1,4% ihres Gesamthandels mit Südafrika ab. Seit Inkrafttreten des TDCA hat sich der Handel zwischen Südafrika und der EU stark erhöht: Im ersten Jahr stiegen Südafrikas Exporte in die EU um 35% und im zweiten Jahr nochmals um 21%. Südafrikas Importe aus der EU erhöhten sich im Jahr 2000 um 20% und im Jahr 2001 um 7%. Damit hat sich Südafrikas Handelsüberschuss von 17 Mrd. Rand im Jahre 2000 auf über 25 Mrd. Rand im Jahre 2001 erhöht (Europäisches Parlament 2002:22).²⁹

Schaut man sich nun die Entwicklung des EU-BLNS Handels in Abbildung 3 an, so zeigen sich enorme Wachstumsraten der BLNS Exporte. So stieg der Handel der BLNS-Länder mit der EU von 1996 bis 2001 um über 400%. Alleine im Jahr 2001 kam es gegenüber dem Vorjahr zu einer Verdoppelung des Ausfuhrwertes.

²⁸ Vor allem bei den Produkten verarbeiteter Fisch, Pampelmusen, Weintrauben, verarbeitete Ananas und Textilien und Kleidung kommt es zu Überschneidungen mit südafrikanischen Exporteuren (Harvey 2000:85).

²⁹ Wobei zu beachten ist, dass auch die starke Abwertung des Rand einen positiven Einfluss auf die Exportsteigerungen Südafrikas in die EU hatte.

Abbildung 3: Handel der BLNS Länder mit der EU (in Mio. €)



Quellen: Eurostat (1995-1998) and Europäische Kommission 2001b (1999-2001).

Da sich der Marktzugang zur EU für die BLNS Länder nicht verbessert hat, kann kein direkter Zusammenhang zwischen der Exportsteigerung und dem TDCA hergestellt werden.³⁰ Der Hauptgrund für die enorme Wertsteigerung der BLNS Exporte in die EU liegt im Anstieg der Preise für Rohdiamanten begründet, von denen Botswana und Namibia stark profitieren konnten (Europäische Kommission, GD Entwicklung 2001). Swaziland profitierte von gestiegenen Zuckerpreisen und es gelang ihm, im Jahre 2000 seine Produktion für die EU auszuweiten (Central Bank of Swaziland 2001). Darüber hinaus lässt sich der Anstieg der BLNS Exporte mit der Abwertung des Südafrikanischen Rand gegenüber dem US Dollar (und analog dem Euro) erklären. Während der Rand gegenüber dem Dollar 1999 noch mit R 6,11 notiert war, fiel er auf R 13,85 im Jahre 2001 (bfai 2002:12).

Im Jahre 2002 kam es dann auch wieder zu einem Abwärtstrend der BLNS Exporte in die EU. Neben der Aufwertung des Rand, mussten Botswana und Namibia einen über 50%igen Wertverlust ihrer Metall- und Diamantenexporte hinnehmen (Tralac, 05.02.03).

³⁰ Da sich ferner auch die Importmenge aus der EU nicht stark verändert hat, ist auch die These, dass sich der Anstieg durch in den BLNS Ländern gefertigte Re-exporte erklärt, nicht schlüssig. Auch dass die BLNS Länder verstärkt Waren aus Südafrika importieren, in ihren Ländern fertigen und dann in die EU exportieren, ist nicht möglich, weil dies die Ursprungsregeln des TDCA verbieten (Europäischer Rat 1999, Anhang 2, Protokoll 1).

Zusammenfassend lässt sich demnach festhalten, dass Südafrika dank des TDCA seine Exporte in die EU stark steigern und seinen Handelüberschuss ausbauen konnte, während sich der Marktzugang für die BLNS Länder nicht verändert hat. Die Steigerung (Senkung) der BLNS Exporte lässt sich durch verbesserte (verschlechterte) Terms of Trade und Währungsschwankungen erklären.

5 Chancen und Risiken des TDCA, offene Fragen und Forschungsbedarf

Neben der Entwicklung der Exporte ist es auch wichtig, die Importseite zu analysieren um positive und negative Implikationen des TDCA für die SACU Länder zu klären. Bislang wurden jedoch keine Untersuchungen darüber gemacht, welchen Einfluss europäische Importe auf die Konkurrenzsituation für die Unternehmen innerhalb der SACU haben. Das *Institute for Development Studies* (IDS) und das *Botswana Institute for Development Policy Analysis* (BIDPA) führten lediglich im Jahr 1998 im Rahmen einer Studie über mögliche Auswirkungen des TDCA auf die BLNS Länder eine *ex-ante* Befragung von 45 Unternehmen in den BLNS Ländern durch. Laut dieser Befragung waren 32 Unternehmen der Ansicht, dass sie mit europäischen Unternehmen konkurrieren könnten und neun meinten, dass dies zumindest teilweise möglich sei. Nur vier Unternehmen waren der Ansicht, dass sie der europäischen Konkurrenz nicht gewachsen seien. Die Autoren räumten allerdings ein, dass diese branchenübergreifende Stichprobe zu gering ist, um die Ergebnisse zu verallgemeinern und mahnten weitere Untersuchungen an (Harvey 2000). Meines Wissens nach wurden jedoch nach Inkrafttreten des TDCA keine Unternehmensbefragungen mehr durchgeführt. Dies wäre jedoch notwendig, um zu eruieren, ob es durch das TDCA zu einer verstärkten Konkurrenz gekommen ist, wie diese wirkt und welche Strategien die betroffenen Unternehmen entwickelt haben, um ihre Wettbewerbsfähigkeit in einem veränderten Umfeld zu bewahren. Darüber hinaus wären auch mögliche positive Effekte aufgrund einer verstärkten Präsenz europäischer Unternehmen zu untersuchen: So könnte es beispielsweise zu Kooperationen zwischen europäischen und SACU Unternehmen gekommen sein, was den Firmen in der SACU bspw. mittels neuer Technologien helfen könnte, ihre Produktivität zu erhöhen und ihre Kapazitäten auszubauen.

Ein weiterer Punkt, der zu analysieren wäre, ist, inwieweit subventionierte europäische Agrarexporte die heimische Produktion der SACU Landwirte und ihre intraregionalen Exportchancen tangieren. Obwohl Produkte, die maßgeblich relevant für die BLNS Produzenten sind, wie Rindfleisch, Zucker und Mais, vom TDCA ausgenommen wurden, gibt es Beschwerden, dass die EU, Rindfleisch in die Märkte der SACU „dumpte“ (Germanwatch 2003) Hier ist zu überprüfen, inwieweit bestehende Schutzmechanismen ausreichen, um SACU Produzenten vor hochsubventionierten Exporten aus der EU zu schützen. Da zur Zeit nur 39%, bis zum Jahre 2012 jedoch 81% aller europäischen Agrarexporte frei nach Südafrika eingeführt werden dürfen, wird diese Problematik in den nächsten Jahren noch an Brisanz gewinnen.³¹

Neben der europäischen Agrarsubventionspolitik wird der Verlust von Zolleinnahmen, vor allem für die BLNS Länder, als größtes Problem des TDCA gesehen (Harvey 2000, Goodison 1999).

Wie der Abschnitt über die Handelsbeziehungen der SACU Länder zur EU gezeigt hat, ist die EU Südafrikas größter Handelspartner und liefert ca. 40% der gesamten Importe der SACU (DTI 2001). Vor Inkrafttreten des TDCA wurden ungefähr 60% dieser Importe zu niedrigen Zollsätzen oder zollfrei von der SACU importiert, während die verbleibenden 40% mit Zollsätzen bis zu 40% belegt wurden (Iyambo *et al.* 2001:8).³² Da der Großteil der europäischen Produkte die SACU ab dem Jahre 2005 frei passieren kann, werden sich somit hohe Einnahmeverluste ergeben. Für Südafrika wird die Höhe der Zollverluste durch das TDCA auf US\$ 1.2 bis 1.9 Millionen geschätzt (Akinkugbe 2000:658-659). Da Südafrikas Einnahmequellen jedoch vergleichsweise diversifiziert sind und Südafrika von hohen Exportsteigerungen profitieren konnte, die in erhöhter ökonomischer Aktivität und somit einem steigenden Steueraufkommen resultieren dürften, ist davon auszugehen, dass die Einnahmesteigerungen die -verluste übersteigen. Darüber hinaus erhält Südafrika von der EU die bereits genannte finanzielle Unterstützung in Höhe von € 127 Millionen p.a. plus Darlehen.

³¹ Hinzu kommt, dass sich durch die Osterweiterung der EU die Konkurrenzsituation für Südafrika im heimischen und europäischen Markt weiter erhöhen wird.

³² Im Durchschnitt wurden europäische Importe mit einem Importzoll von 10% des Warenwertes belegt (Eurostep 2000a:10).

Für die BLNS Länder hingegen dürften die Kompensierung der Zollverluste wesentlich schwieriger ausfallen. Sie sind erheblich bis sehr stark (vor allem Lesotho und Swaziland) von den Einnahmen aus dem *Common Revenue Pool* der SACU abhängig. So speist Botswana 16% seiner Staatseinnahmen aus dem Pool, Namibia 30% und Lesotho und Swaziland 50% (Goodison 1999:40). Bezüglich der absoluten Einnahmeverluste durch das TDCA nimmt das *Institute for Global Dialogue* (IGD) an, dass Botswana 5.3%, Namibia 8.6%, Lesotho 12.9% and Swaziland 13.9% seiner Staatseinnahmen durch das TDCA verliert. Damit wären in Lesotho und Swaziland die Zollverluste um etliches höher als die europäische Entwicklungshilfe (Goodison 2002:40-1).³³ Um die Einkommensverluste zu kompensieren, müssen alternative Einnahmequelle erschlossen werden. Für Namibia wurde eine Neuerschließung oder Ausweitung der aktuellen Steuerbasis jedoch nicht empfohlen, sondern geraten, die Ausgabenseite zu reduzieren (Bank of Namibia 2002).³⁴ Lesotho hat seine alternativen Einnahmequellen bislang nur unzureichend ausgebaut, plant jedoch ein Mehrwertsteuersystem einzuführen (Tralac, 31.01.03). Swaziland muss sowohl die Einnahme- als auch Ausgabenseite seiner Staatseinnahmen reformieren. So wird empfohlen, die Steuerbasis ausweiten, indem keine Ausnahme mehr bei der Einkommensbesteuerung erlaubt und der staatliche Konsum reduziert wird. Investitionen in Gesundheit und Bildung sollen jedoch aufrecht erhalten werden (Nowak und Ebrill 2003:24-5).

Da die Relevanz von Zöllen als Einnahmequelle aufgrund fortschreitender Handelsliberalisierung zunehmend an Bedeutung verliert, hätten die BLNS Länder einen Umstrukturierungsprozess ihrer Einnahmequellen über kurz oder lang auch ohne das TDCA in Angriff nehmen müssen. Die EU unterstützt die BLNS Länder mit dem Programm „Economic Integration Programme to the BLNS – Phase I“, das 6 Millionen beinhaltet, bei der Neugestaltung ihrer Staatseinnahmen (Europäische Kommission 2002a). Damit bietet das TDCA den BLNS Ländern – bei allen Schwierigkeiten – auch die Möglichkeit, ihre Staatseinnahmen zu reformieren und sich den internationalen Handelsbedingungen besser anzupassen.

³³ Die BLNS Länder erhalten ebenso wie Südafrika europäische Fördergelder unter dem „Programm für Wiederaufbau und Entwicklung“. Zwischen 2000 und 2007 wurden Gelder in Höhe von € 43 Millionen (Swaziland) bis € 110 Millionen (Lesotho) zugesagt. Für Informationen zur Aufteilung und Verwendung der finanziellen Mittel siehe Europäische Kommission 2002a, 2002b, 2002c und 2002d.

³⁴ Die Bank of Namibia (2002) befürchtet, dass Namibia im Falle erhöhter Steuern, seine Wettbewerbsfähigkeit gegenüber Botswana verliert, das bereits jetzt niedrigere Steuersätze aufweist.

6 Schlussbetrachtung

Das TDCA wirft viele Fragen auf, die bislang nicht hinreichend analysiert wurden. Wie wirkt ein Freihandelsabkommen zwischen zwei extrem ungleichen Partnern, von denen der eine 1,4%, der andere hingegen über 30% seines Handels mit dem anderen abwickelt langfristig auf die Ökonomie des schwächeren Landes? Kann Südafrika seinen Handelsüberschuss mit der EU ausbauen und seine internationale Wettbewerbsfähigkeit erhöhen oder ist es vor allem die EU, die auf Kosten Südafrikas profitiert? Und wie verhält es sich mit den BLNS Ländern, die einen wesentlich geringeren ökonomischen Entwicklungsstand aufweisen als Südafrika und ihre Exporterlöse größtenteils aus wenigen Primärgütern beziehen? Die komparativen Wettbewerbsvorteile der BLNS Länder sind stark begrenzt und ihr Industrialisierungsgrad gering. Führt dies zur Dominanz handelsumlenkender Effekte oder profitieren die BLNS Länder vor allem vom „starken Partner“ aufgrund günstiger kapitalintensiver Inputs und dem Outsourcing arbeitsintensiver Produktion aus der EU?

Das TDCA birgt sowohl Chancen als auch Risiken für die Länder der SACU. Südafrika hat das TDCA ohne die BLNS Länder und primär in seinem Sinne verhandelt. Mit dem TDCA sollten die traditionell engen Handelsbeziehungen zur EU verfestigt werden und Unternehmen sowie potenziellen Investoren signalisiert werden, dass Südafrikas Politik durch makroökonomische Stabilität und wirtschaftliche Öffnung gekennzeichnet ist. Südafrikanische Unternehmen waren ferner in hohem Maße an einem präferentiellen Marktzugang zur EU, vor allem im Agrarbereich, interessiert. Betrachtet man die Außenhandelsbeziehungen der beiden Partner seit Inkrafttreten des TDCA, dann wird deutlich, dass die Exportsteigerungen selbst positive Schätzungen übertroffen haben.

Es fehlt jedoch, sowohl für Südafrika als auch für die BLNS Länder, eine Untersuchung über die Wirkungen europäischer Importe auf die Konkurrenzsituation der SACU Produzenten. Hier muss vor allem im Agrarbereich untersucht werden, ob die bestehenden Schutzmechanismen ausreichen und heimische Produzenten nicht durch subventionierte EU-Produkte ersetzt werden. Da der Agrarsektor den Großteil der Menschen in den BLNS Ländern beschäftigt und somit einen enormen Beitrag zur Armutsbekämpfung beiträgt, wäre eine solche Entwicklung fatal.

Auch bezüglich der Zolleinnahmeverluste der BLNS Länder ist die EU aufgefordert, nicht nur Hilfestellung zur Errichtung alternativer Einnahmequellen zu leisten, sondern diese Verluste auch durch erhöhte Hilfszahlungen zu reduzieren. Zwar implizieren knappe Mittel auch deren ökonomischeren Umgang, doch sollte angesichts der sozialen Lage in den Ländern vermieden werden, dass diese gezwungen sind, in Bereichen zu sparen, die zu Lasten der armen Bevölkerung gehen.

Insgesamt kann die Frage nach den Implikationen des TDCA für die Länder der SACU also nicht abschließend beantwortet werden. Eine umfassende Eruierung dieser Thematik ist jedoch nicht nur im Interesse der BLNS Länder geboten, sondern auch in jenem der anderen AKP Länder, die seit September 2002 über ein „Entwicklungspartnerschaftsabkommen“ (EPA) mit der EU verhandeln. Da die EPAs nach Vorbild des TDCA gestaltet werden, sollte vorher geklärt werden, welche Änderungen im Vergleich zum TDCA notwendig sind, damit diese ein zukunftsweisendes entwicklungspolitisches Instrument darstellen und nicht zu einer weiteren ökonomischen Marginalisierung der AKP Länder führen.

7 Literaturverzeichnis

- AfDB 2002a: *African Development Report 2002: Africa in the world economy, rural development for poverty reduction in Africa, economic and social statistics on Africa*. Oxford University Press, Oxford et al.
- AfDB 2002b: *Report by the Boards of Directors of the African Development Bank and African Development Fund covering the period 1 January to 31 December 2001*. African Development Bank, Addis Ababa.
- Africa Institute of South Africa 2002: *Africa at a Glance, Facts and Figures 2001/02*. Pretoria.
- AKP Generalsekretariat 2002a: *Country Report South Africa*. In: The Courier. The magazine of the ACP-EU development cooperation, no. 195, S. 62-83.
- AKP Generalsekretariat 2002b: *Country Report Lesotho*. In: The Courier. The magazine of ACP-EU development cooperation, no. 194, September/October 2002, S. 70-92.
- Akinkugbe, Oluyele 2000: *The European Union – South Africa Free Trade Agreements and the SADC Region*. In: The South African Journal of Economics, vol. 68:4, S. 639-661.
- Balassa, Bela 1965: *The Theory of Economic Integration*. Second impression, Allen & Unwin, London.
- Baldwin, Richard and Venables, Anthony 1994: *Regional Economic Integration*. In: Grossman, Gene and Rogoff, Kenneth (Hgs.): *Handbook of International Economics*, Vol. 3, North Holland, Amsterdam.
- Bank of Namibia 2002: *Annual Report 2001*. Windhoek.
- Benedek, Wolfgang (Hg.) 1998: *Die Welthandelsorganisation (WTO): alle Texte einschließlich GATT (1994), GATS und TRIPS*. Textausgabe. Beck, München.
- Bertelsmann-Scott, Talitha / Mills, Greg / Gibb, Richard 2000: *The EU-SA Agreement in a global context*. In: Bertelsmann-Scott, T. / Mills, G. / Sidiropoulos, E. (Hgs.): *The EU-SA Agreement. South Africa, Southern Africa and the European Union*. SAIIA (with assistance of CWCI), Johannesburg, S. 17-30.
- bfai (Bundesagentur für Außenhandelsinformationen) 2002: *Wirtschaftstrends Südafrika 2002*. Köln.
- Botswana Central Statistic Office 2001: *Statistical Bulletin*. Vol. 26:1, März, Gaborone.
- Central Bank of Lesotho 2001: *Quarterly Review*. March 2001, Vol. xx, No. 1, Maseru.
- Central Bank of Swaziland 2001: *Annual Report 2000/2001*. Mbabane.
- Chung, Yung-Sup 1986: *Die Erziehungszollidee als Instrument der Entwicklungspolitik*. Centarus-Verlags-Gesellschaft, Pfaffenweiler.
- Collier, Paul / Gunning, Jan W. 2000: *The Potential for Restraint through International Trade Agreements*. In: Collier, Paul / Pattillo, Catherine (Hgs.): *Investment and Risk in Africa*. Macmillan Press, Basingstoke et al., S. 338-351.
- DTI (Department of Trade and Industry of the Republic of South Africa) 2001: *South Africa's Foreign Trade*. 2001 Edition, Pretoria.
- El-Agraa, Ali M. 1997: *The Theory of Economic Integration*. In: El-Agraa, Ali M. (Hg.): *Economic Integration Worldwide*. Macmillan Press, Basingstoke et al., S. 34-73.
- Europäische Kommission 2002a: *Republic of Namibia and European Community*:

- Strategy Paper and Indicative Programme for 2002 – 2007*. In: http://europa.eu.int/comm/development/strat_papers/docs/na_csp.pdf, vom 24.06.02.
- Europäische Kommission 2002b: *Republic of Botswana and European Community: Strategy Paper and Indicative Programme for the period 2002 – 2007*. In: http://europa.eu.int/comm/development/strat_papers/docs/bw_csp.pdf, vom 24.06.02.
- Europäische Kommission 2002c: *Kingdom of Lesotho and European Community: Strategy Paper and Indicative Programme for the period 2001 – 2007*. In: http://europa.eu.int/comm/development/strat_papers/docs/ls_csp.pdf, vom 08.11.02
- Europäische Kommission 2002d: *Swaziland and European Community: Strategy Paper and National Indicative Programme for the period 2001 – 2007*. In: http://europa.eu.int/comm/development/strat_papers/docs/sz_csp.pdf, vom 08.11.02.
- Europäische Kommission 2001a: *ACP Statistical Analysis. Imports and Exports by TDC Section 2000/2001*. In: <http://europa.eu.int/comm/trade/bilateral/acp/acp.htm>, vom 02.12.02.
- Europäische Kommission 2001b: *ACP Statistical Analysis. Overview in Numbers*. In: <http://europa.eu.int/comm/trade/bilateral/acp/acp.htm>, vom 02.12.02.
- Europäische Kommission, GD Entwicklung 2001: *Bilateral Trade Relations. ACP Countries (77)*. In: <http://europa.eu.int/comm/trade/bilateral/acp/stats.htm>, vom 28.02.03
- Europäische Kommission 2000: *ACP-EU Partnership Agreement signed in Cotonou on 23rd June, 2000*. Supplement to the Courier, September 2000, Brüssel.
- Europäische Kommission 1999: *Partners in Progress: The EU/South Africa Trade, Development and Co-operation Agreement for the 21st Century*. Brüssel.
- Europäische Kommission 1994: *Southern Africa and the European Union*. In: Europe Information-Development no. 78, Brüssel.
- Europäisches Parlament 2002: *Generaldirektion Wissenschaft: Mitteilung zur politischen und wirtschaftlichen Lage in Südafrika (aktualisiert)*. Dokument NT/454611DE.doc; in: <http://europarl.eut.in/>, vom 15.09.02.
- Europäischer Rat 1999: *Agreement on Trade, Development and Cooperation between the European Community and its Member States, of the one part, and the Republic of South Africa, of the other part*. Doc. 8731/99, Brüssel.
- Eurostep 2000a: *The EU-South Africa Trade, Development and Co-operation Agreement: Analysis of the Negotiating Process, the Agreement and the Economic Impact*. In: Eurostep Briefing Paper, März.
- Eurostep 2000b: *The EU-South Africa Trade Development and Co-operation Agreement: An analysis of its implications in Southern Africa*. Eurostep Briefing Paper, Juni.
- Germanwatch 2003: Pressemitteilung vom 19.01.2003. In: www.germanwatch.org/pubpress/p030119a.htm, vom 28.03.03.
- Goldstein, Andrea / Quenan, Carlos 2002: *Regionalism and Development in Latin America: What Implications for Sub-Saharan Africa?* In: OECD and AfDB: Regional Integration in Africa. OECD Development Centre Seminars, Paris, S. 47-76.
- Goodison, Paul 2002: *To sign or not to sign? EPAs and alternative options for EU-ACP negotiations*. In: FES, terre des hommes, Weed (Hgs.): *The Cotonou Agreement – New Perspective for European Trade Policy?* Berlin and Bonn, Juni 2002, S. 38-45.

- Goodison, Paul 1999: *Marginalisation or Integration? Implications for South Africa's Customs Union Partners of the South Africa – European Union Trade Deal*. In: The Institute for Global Dialogue (Hg): Occasional Paper.
- Harvey, Charles 2000: *The impact of the Agreement on Botswana, Lesotho, Namibia and Swaziland*. In: Bertelsmann-Scott, T. / Mills, G. / Sidiropoulos, E. (Hgs.): *The EU-SA Agreement*. South Africa, Southern Africa and the European Union. SAIIA (with assistance of CWCI), Johannesburg, S. 83-93.
- Hoeller, Peter / Girouard, Nathalie / Colecchia, Alessandra 2000: *The European Union's trade policies and their economic effects*. OECD, Paris.
- Iyambo, A.P. / Shiimi, I.W. / Rukoro, L. / Kalenga, P. / Ndalikokule, V. 2001: *Assessing the Impact of the EU-SA FTA on Namibia's Public Revenue*. In Bank of Namibia Working Paper No. 04/2001, Windhoek.
- Knedlik, Tobias (2003): E-mail an Marc Piazolo vom 04.06.2003.
- Kreinin, Mordechai E. / Plummer, Michael G. 2002: *Economic Integration and Development. Has regionalism delivered for developing countries?*, Edward Elgar, Cheltenham et. al.
- Krugman, Paul 1991: *Geography and Trade*. Leuven University Press, Leuven.
- Maasdorp, Gavin 1994: *Models of co-operation in southern Africa*. In: Venter, Minnie (Hg): *Prospects for Progress. Critical Choices for Southern Africa*. Maskew Miller Longman, Johannesburg, S. 14-27
- McCarthy, C.L. 1992: *The Southern African Customs Union in a Changing Economic and Political Environment*. In: *Journal of World Trade*, vol. 26:4, S. 5-24.
- McCarthy, C.L. 1994: *Revenue Distribution and Economic Development in the Southern African Customs Union*. In: *The South African Journal of Economics*, vol. 62:3, S. 167-187.
- de Melo, Jaime / Panagariya, Arvind / Rodrik, Dani 1993: *The new regionalism: a country perspective*. In: de Melo, J. / Panagariya, A. (Hgs.): *New Dimensions in regional integration*, Cambridge University Press, Cambridge et. al., S. 159-193
- Nowak, Michael / Ebrill, Liam P. 2003: *Swaziland. IMF Staff Report for the 2002 Article IV Consultation*. In: IMF Country Report No. 03/21, IMF, Washington D.C.
- Padoan, Pier Carlo 2001: *Political Economy of New Regionalism and World Governance*. In: Telò, Mario (Hg.): *European Union and New Regionalism*. Ashgate, S. 39-58.
- Pallangyo, Abraham 2000: *The Impact of the EU-SA Agreement on SADC*. In: Bertelsmann-Scott, T. / Mills, G. / Sidiropoulos, E. (Hgs.): *The EU-SA Agreement*. South Africa, Southern Africa and the European Union. SAIIA (with assistance of CWCI), Johannesburg, S. 71-81.
- Piazolo, Marc 2001: *Regional Integration in Southern Africa: Motor of Economic Development?* Conference Paper of the Economic Society of South Africa. In: <http://www.essa.org.za/download/papers/reginteg.pdf>, vom 16.05.03.
- Robson, Peter 1998: *The Economics of International Integration*. 4th Edition, Routledge, London und New York.
- SAGC (Southern-African German Chamber of Commerce and Industry) 2001: *SADC country info*. In: <http://www.germanchamber.co.za/files/countries>, vom 01.07.2002.
- Tralac: Tralac newsletter. <http://www.tralac.org>, vom 31.01.03 und 05.02.03
- UNCTAD (United Nations Conference on Trade and Development) 2000: *African Development in a Comparative Perspective*. Africa World Press, Inc., Asmara.
- UNECA (United Nations Economic Commission for Africa) 2001: *Report on the Eco-*

- conomic and Social Conditions in Southern Africa*. In: www.uneca.org/eca_programmes/srdc/sa/publications/economic_report_2000, vom 22.05.02.
- Venables, Anthony J. 1999: *Regional Integration Agreements: a force for convergence or divergence?* In: World Bank Policy Research Working Paper 2260: <http://econo.worldbank.org/docs/996.pdf>, vom 21.03.03.
- Viner, Jacob 1950: *The Customs Union Issue*. New York: Carnegie Endowment for International Peace.
- Vorbach, Herbert 1979: *Integrationstheorie und Messung von Integrationswirkung*. Dissertation der Johannes Kepler Universität Linz, Verband der wissenschaftlichen Gesellschaften Österreichs, Wien.
- Weltbank 2001: *The World Bank Group Countries: South Africa, Botswana, Lesotho, Namibia, Swaziland*. In: www.worldbank.org/afr/za2.htm, vom 14.06.02.
- Wonnacott, Paul / Wonnacott, Ronald 1992: *The Customs Union Issue Reopened*. In: *The Manchester School*, vol. LX No. 2, June, S. 119-135.

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

Nr. 1

Sell, Axel:

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

Nr. 2 (vergriffen)

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 (vergriffen)

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 (vergriffen)

Wagner, Joachim:

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

Nr. 10 (vergriffen)

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 (vergriffen)

Shams, Rasul:

Interessengruppen und entwicklungspolitische Entscheidungen, 1987. 23 S.

Nr. 13

Sell, Axel:

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

Nr. 14

Kim, Young-Yoon/Lemper Alfons:

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

Nr. 15

Sell, Axel:

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

Nr. 16

Hansohm, Dirk/ Wohlmuth, Karl:

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

Nr. 17

Borrmann, Axel/ Wolff, Hans-Ulrich:

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

Nr. 18

Wohlmuth, Karl:

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

Nr. 19

Brandtner, Torsten:

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

Nr. 20

Lemper, Alfons:

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

Nr. 21

Wohlmuth, Karl:

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

Nr. 22

Sell, Axel:

Internationale Unternehmenskooperationen, 1991. 12 S.

Nr. 23 (vergriffen)

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 (vergriffen)

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 (vergriffen)

Shams, Rasul:

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

Nr. 33 (vergriffen)

Lemper, Alfons:

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

Nr. 34 (vergriffen)

Knapman, Bruce:

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

Nr. 35 (vergriffen)

Göbl, Manfred M./Vogl. Reiner J.:

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

Nr. 36 (vergriffen)

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 Fest-schreibung 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 (vergriffen)

Popov, Djordje:

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

Nr. 43 (vergriffen)

Arora, Daynand:

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

Nr. 44

Lippold, Marcus:

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

Nr. 45

Messner, Frank:

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

Nr. 46

Frick, Heinrich:

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

Nr. 47

Shams, Rasul:

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

Nr. 48

Scharmer, Marco:

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

Nr. 49

Meyer, Ralf/Vogl, Reiner J.:

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

Nr. 50 (vergriffen)

Hoormann, Andreas/Lange-Stichtenoth, Thomas:

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

Nr. 51 (vergriffen)

Gößl, Manfred M.:

Geoökonomische Megatrends und Weltwirtschaftsordnung, 1997. 20 S.

Nr. 52 (vergriffen)

Knapman, Bruce/Quiggin, John:

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

Nr. 53 (vergriffen)

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 (vergriffen)

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.