



German Institute of Global and Area Studies
Leibniz-Institut für Globale und Regionale Studien

Robert Kappel und Birte Pfeiffer

Performanzanalyse Subsahara-Afrika

Hamburg 2013

Die Autor(inn)en:

Birte Pfeiffer (geb. Pohl), Dr., Diplom-Ökonomin, wissenschaftliche Mitarbeiterin am GIGA Institut für Afrika-Studien; Forschungsthemen: erneuerbare Energien in Entwicklungsländern, Produktivitätseffekte ausländischer Direktinvestitionen von Nord-Süd- und Süd-Süd-Unternehmen.

Email: birte.pfeiffer@giga-hamburg.de

<http://staff.giga-hamburg.de/pfeiffer>

Robert Kappel, Professor Dr., Diplomvolkswirt, Senior Research Fellow am GIGA, dort von 2004-2011 Präsident; Forschungsthemen: wirtschaftliche Entwicklung Afrikas; BRICS, Regional Powers und globale Ordnung; globalen Wertschöpfungsketten.

Email: robert.kappel@giga-hamburg.de

<http://staff.giga-hamburg.de/kappel>

Studie im Auftrag der Deutschen Bundesbank Hauptverwaltung Hamburg

Hamburg: GIGA German Institute of Global and Area Studies, 2013

Inhalt

Abkürzungsverzeichnis

Danksagung

1. Einleitung
 2. Makro-ökonomische Entwicklungen Subsahara-Afrikas
 - 2.1. Übersicht
 - 2.2. Differenziertes Bild des Aufschwungs
 - 2.3. Handel und Investitionen
 - 2.4. Wachstum der Wirtschaftsleistungen
 3. Indizes zur Messung von Wettbewerbsfähigkeit und Potenzial von Volkswirtschaften
 4. Die Performanz der Länder Subsahara-Afrikas
 - 4.1. Indikatorenkatalog
 - 4.2. Performanzanalyse der Länder Subsahara-Afrikas
 - 4.2.1 Verfahren der Hauptkomponentenanalyse
 - 4.2.2 Ergebnis der Hauptkomponentenanalyse
 5. Zusammenfassung

Literatur

Anhang

Abkürzungen

ADI	Auslandsdirektinvestitionen
BIC	Brasilien, Indien, China
BIP	Bruttoinlandsprodukt
FII	Freihandels- und Investitionsindex (Prognos)
GCI	Global Competitiveness Index (World Economic Forum)
IMF/IWF	International Monetary Fund, Internationaler Währungsfonds
KMU	Klein- und Mittelunternehmen
LIC	Low Income Countries
MIC	Middle Income Countries
PIA	Performanzindex Afrika
PKE	Pro-Kopf-Einkommen
WEF	World Economic Forum

Danksagung

Die vorliegende Studie wurde durch die Deutsche Bundesbank, Hauptverwaltung Hamburg, großzügig unterstützt. Wir möchten vor allem Frau Sailer-Schuster, Präsidentin, für die Anschubfinanzierung und inhaltliche Begleitung recht herzlich danken. Unser Dank geht auch an Herrn Dr. Christian Hecker und Herrn Dr. Jörn Eckhoff im Stab der Präsidentin der Deutschen Bundesbank, Hauptverwaltung Hamburg, für die kompetente Beratung und organisatorische Begleitung. Wir danken ferner den Kolleginnen und Kollegen im Bundesministerium für Wirtschaft in Berlin, denen wir eine erste Fassung der Studie vorgestellt haben, für ihre Anregungen. Von großer Hilfe für die Fertigstellung waren zudem die Kommentare, die Kritik und die Vorschläge anlässlich der Präsentation der Studie am 30. Januar 2013 in Hamburg: Corinna Nienstedt, Geschäftsführerin der Handelskammer Hamburg; Dr. Stefan Mair, Mitglied der Hauptgeschäftsführung des Bundesverbandes der Deutschen Industrie (BDI, Berlin), Professor Dr. Detlef Nolte, komm. Präsident des GIGA, Dr. Andreas Mehler, Mitglied des Vorstandes des GIGA, Professor Dr. Christian Dreger vom Deutschen Institut für Wirtschaftsforschung (DIW), Berlin, und Herrn RA Christoph Kannengießer, Hauptgeschäftsführer des Afrika-Vereins der Deutschen Wirtschaft.

Hamburg, Mai 2013.

1. Einleitung

Während der letzten Jahre sind zahlreiche Studien und wissenschaftliche Analysen zum Aufstieg Subsahara-Afrikas publiziert worden. Nach den Krisenjahren der 1970er - 1990er Jahre mehren sich die Signale für eine Umkehr von diesem negativen Trend. Allerdings teilen nicht alle Institutionen, Ökonomen und Politikwissenschaftler diesen uneingeschränkten Optimismus, sondern mahnen zu Vorsicht und einer größeren Differenzierung zwischen den einzelnen Ländern Subsahara-Afrikas.

In der vorliegenden Studie wird eine differenzierte Performanz-Analyse Subsahara Afrikas vorgelegt, wobei im Mittelpunkt der Untersuchung die ökonomische Entwicklungsfähigkeit fast aller Länder des subsaharischen Afrika steht.¹

Ausgehend von der Analyse der makro-ökonomischen Entwicklungen werden zunächst verschiedene Forschungsbeiträge gewürdigt. Im zweiten Schritt (Kapitel 3) nehmen wir eine Bewertung der wichtigsten Potentialstudien vor (Prognos, World Economic Forum, BDO/HWWI), um anschließend die Methodik für einen eigenen Performanzindex zu entwickeln und eine Performanzanalyse (Kapitel 4) vorzunehmen. Die sich ergebenden Resultate werden in Kapitel 5 abschließend reflektiert und evaluiert.

An verschiedenen Stellen haben wir konkrete Länderbeispiele einfließen lassen, um die komplexen realen Entwicklungspotentiale besser illustrieren zu können. Die Erstellung des *Performanzindex Afrika* (PIA) ist aus unserer Sicht nützlich, da er ein Länder-Ranking der Performanz aller einbezogenen Länder Subsahara-Afrikas auf der Basis eines Modells, der angewandten Methodik und entsprechenden Kriterien vornimmt.

Die Studie wendet sich an Entscheidungsträger in Politik und Wirtschaft, an Verbände, an die politischen Stiftungen und Nicht-Regierungsorganisationen, an Banken, Unternehmen, Beratungsfirmen, Ministerien, Organisationen der Entwicklungszusammenarbeit und supra-nationale Einrichtungen, die in Subsahara-Afrika engagiert sind. Sie richtet sich auch an die interessierte Öffentlichkeit. Ziel ist es, mit Hilfe unseres Ansatzes und der angewandten Methode, ein differenziertes Bild von der Leistungsfähigkeit und den Potentialen der Ökonomien Subsahara-Afrikas und Anregungen für weitere Studien zu geben.

¹ Einige wenige Länder konnten nicht berücksichtigt werden (wie bspw. Somalia, Sudan), da hier Daten weitgehend fehlen oder sehr unzuverlässig sind, siehe Kapitel 3 und 4.

2. Makro-ökonomische Entwicklungen Subsahara-Afrikas

2.1. Übersicht

Wissenschaftler haben über lange Zeit die Auffassung vertreten, dass Subsahara-Afrika trotz hoher Wachstumsraten des Bruttoinlandsprodukts (BIP), der Produktion und des Außenhandels vor den größten Herausforderungen seiner Geschichte stehe (Collier 2008; Collier, Gunning 1999). Die Produktivitäten der meisten Länder Subsahara-Afrikas würden auf einem niedrigen Niveau verharren, während Länder aus Asien, Lateinamerika und Zentralasien die Länder des subsaharischen Afrika überholen und hinter sich lassen. Selbst in arbeitsintensiven Bereichen, wie der Landwirtschaft und der einfachen Konsumgüterproduktion, stehe Subsahara-Afrika unter deutlichem Druck chinesischer, indischer, brasilianischer u.a. Produzenten. Subsahara-Afrika sei in eine Produktivitätsfalle geraten, so die These. Besonders die Binnenländer seien wegen ihrer geografischen Isolierung kaum in der Lage, sich dynamisch zu entwickeln. Sie zählen zu den ärmsten Ländern des Kontinents und sind zugleich von Ländern umgeben, die wenig wachsen und zudem teilweise politisch instabil sind. Die regionale Wirtschaftsintegration sei nur gering entwickelt, der wirtschaftliche Austausch mit den Nachbarn habe nur geringfügig zugenommen. Die Wachstumspotentiale der Kooperation mit Nachbarländern fielen weitgehend aus. Zudem profitiere Subsahara-Afrika von der internationalen Handelsdynamik und von den steigenden globalen Auslandsdirektinvestitionen (ADI) nur wenig. Immer wieder käme es zu politischen Schocks, Bürgerkriegen und politischen Putschen, die die Institutionen erschüttern. Die politische Stabilität sei immer wieder gefährdet. Fragile Staatlichkeit sei weit verbreitet und Subsahara-Afrika sei möglicherweise in einer „fragility trap“ gefangen (Andrimihaja, Cinyabuguma, Devarajan 2011; Hoeffler 2012; Collier, Hoeffler 2004). Zahlreiche Beispiele für Staatszerfall lassen sich dafür nennen.

Ferner wird die Auffassung vertreten, dass Subsahara-Afrika auf sehr niedrigem Niveau stagniere, bzw. ein zu niedriges Wachstum aufweise. Dies sei zu gering, um nachhaltig den Wohlstand zu vermehren. Die Durchschnittseinkommen der Länder seien nur geringfügig gestiegen und verharren am Ende der weltweiten Wohlstandsskala. Nur wenige Länder haben eine – meist geringe – Verbesserung der Einkommenssituation erfahren. Fünf wesentliche Aspekte seien von besonderer Relevanz für die geringen Erfolge des subsaharischen Afrika (Vgl. Bhattacharyya 2009; Kappel 2001 und 2011; Addison, Anand 2012; Fosu 2013; Sindzingre 2013; Bass, Steinbeck 2013a und 2013b; Ali, Imai 2013; Chang, Mendy 2012; Marenin 2013; Bates, Block, Fayad, Hoeffler 2012):

1. Die relativ schwachen Institutionen (Märkte, Eigentumsrechte, Rechtsunsicherheit, Korruption usw.).

2. Die Machteliten, die sich an den Rohstoffeinkommen bereicherten, ohne die wirtschaftliche Entwicklung des jeweiligen Landes zu befördern. Neo-Patrimonialismus sei weit verbreitet.
3. Die relativ schwache Humankapitalentwicklung (Gesundheit, Bildung).
4. Die meist sehr schwache physische Infrastruktur in weiten Teilen des Kontinents (Straßen, Häfen, Flughäfen, Elektrizität, Wasser).
5. Subsahara-Afrika ist stärker denn je in die globalen Märkte eingebunden und daher auch von den Zyklen der Weltwirtschaft abhängig. Die Offenheit der Region ist größer denn je. Aber auch die Volatilität steigt an. Da Subsahara-Afrikas Handelswachstum von den Preisschwankungen der Exportgüter (vor allem Rohstoffe und landwirtschaftliche Produkte) abhängig ist, wirken sich Nachfrageschwankungen besonders stark aus. Seit vielen Jahren profitieren viele afrikanische Länder von der steigenden Nachfrage aus China und anderen *emerging economies* (vgl. Kappel, Pohl 2013). Das Export-Wachstum ist jedoch nicht nachhaltig, da es einseitige Wirtschaftsstrukturen (Rohstoffproduktion und Landwirtschaft, hingegen kaum verarbeitende Industrie) eher verstärkt und somit nicht für nachhaltiges Wachstum steht.² Es stellt sich die Frage, ob diese vor allem für die 1980- und 1990er Jahre weitgehend zutreffenden Befunde der Vergangenheit anzugehören scheinen.

Im Folgenden geben wir eine Einschätzung der makro-ökonomischen Entwicklungstrends der letzten zehn Jahre. Dabei vermeiden wir, den kurzfristigen Veränderungen zu große Bedeutung beizumessen. So sind bspw. die Märkte für Rohstoffe, Nahrungsmittel, Energie usw. recht volatil. Innerhalb kürzerer Zeit können sich durch Preisänderungen und Nachfrageverschiebungen positive wie negative Schocks ergeben (vgl. Bass, Steinbeck 2013a und 2013b), die aber noch nicht für langfristige Entwicklungen stehen.³

2.2. Differenziertes Bild des Aufschwungs

Durchschnittswerte zur wirtschaftlichen Entwicklung im subsaharischen Afrika haben nur wenig Aussagekraft. Der Kontinent ist groß und vielfältig. Es gibt 48 Länder im subsaharischen Afrika, die Länder sind in sehr unterschiedlichen Klima- und Landnutzungszenen gelegen, viele Länder sind Binnenländer und viele Länder haben eine sehr geringe Bevölkerung, weshalb eine Differenzierung notwendig ist. Internationale Organisationen wie der Internationale Währungsfonds (IWF)

² Vgl. die Fallstudie zu Südafrikas Volatilität und Strukturwandel von Du Plessis, Kotze 2012.

³ Subsahara-Afrika hat schon mehrfach Höhenflüge des Wachstums durchgemacht, um dann wieder in Stagnation und Krise zu verfallen, vgl. Collier 2006; Ndulu, Bates, Collier, O'Connell, Soludo 2007.

unterscheiden zwischen rohstoffexportierenden Ländern, Ländern mit mittlerem Einkommen (Middle Income Countries, MIC) und Niedrigeinkommensländern (Low Income Countries, LIC), ferner Binnen- und Küstenstaaten und besonders fragile Staaten (IMF 2011 und 2012). Hinzu kommen die Länder Südafrika, Botswana, Mauritius, die Seychellen, Uganda und Nigeria, die in vielen Analysen aufgrund ihrer jeweils spezifischen Entwicklungen als besonders interessant angesehen werden. Die erstgenannten haben bereits seit längerer Zeit einen wirtschaftlichen Durchbruch erlebt (vgl. Kappel 2001): Botswana hatte bereits während der 1960er und 1970er Jahre hohe Investitionsquoten und steigende Einkommen zu verzeichnen. Die Inselstaaten Seychellen und Mauritius haben durch ihre Öffnungspolitik schon seit den 1960er Jahren komparative Vorteile als Touristenstandorte sowie als Freie Produktionszonen (Mauritius) erworben. Südafrika ist das Land mit der größten Industrialisierung und begann nach dem Ende der Apartheid eine neue Ära der wirtschaftlichen Entwicklung. Uganda und Mosambik werden hingegen seit Jahren von vielen internationalen Organisationen und Wissenschaftlern als Kandidaten für eine nachholende Entwicklung bezeichnet, da sie beide hohe Wachstumsraten realisierten. Uganda ist ein Binnenland, das nach dem langanhaltenden Bürgerkrieg zu Frieden und wirtschaftlichem Aufstieg gefunden hat. Mosambik, in den 1970er Jahren eines der ärmsten Länder des Kontinents, verzeichnet seit ca. zehn Jahren eine relativ stabile Entwicklung. Hingegen gilt Nigeria als zwar groß und bedeutend aber zugleich als sehr instabil (Kappel 2010 und 2011a; Sala-i-Martin, Subramanian 2012). Politisch instabil sind auch viele andere Länder, wobei besonders der Sudan, Südsudan, die Zentralafrikanische Republik, Somalia, Mali und die Demokratische Republik Kongo hervorzuheben sind. Diese Länder sind durch extreme Risiken gekennzeichnet. Eine hohe Anzahl von Ländern weist ein hohes wirtschaftliches und politisches Risiko auf, dazu gehören u.a. die Sahelländer, aber auch Kamerun, Elfenbeinküste, Äthiopien, Zimbabwe, Madagaskar und Kenia.

Eine Reihe von Ländern werden im Bericht „Regional Economic Outlook“ (2011) des IWF als *fragile Staaten* bezeichnet (vgl. Andrimihaja, Cinyabuguma, Devarajan 2011; Hoeffler 2012; Abache, Page 2009). Sie weisen durchschnittlich nur ein geringes oder sogar negatives Wachstum des BIP und des Pro-Kopf-Einkommens (PKE) auf. Diese Länder verfügen aufgrund von Kriegen, Staatsbankrott und -zerfall, der Herrschaft von Clans und Diktatoren, also aufgrund politischer und wirtschaftlicher Instabilitäten, gegenwärtig nur über geringe Entwicklungsperspektiven. In diese Staatengruppe (ca. ein Viertel aller afrikanischen Länder) fallen die Komoren, die Demokratische Republik Kongo, Guinea, São Tomé und Príncipe, Togo, Eritrea, Somalia, Burundi, Simbabwe, Liberia, Elfenbeinküste, Guinea Bissau, die Zentralafrikanische Republik und seit dem Jahr 2012 auch Mali, das bis zum Beginn des innerstaatlichen Krieges als Land mit guten Perspektiven bezeichnet wurde.

Die Entwicklungsaussichten der übrigen Länder werden von vielen Seiten weitgehend positiv eingeschätzt. Der IWF, die Weltbank, die OECD, Ernst & Young, Roland Berger, McKinsey, zahlreiche europäische Entwicklungshilfeministerien, die Afrikanische Union und die African Development Bank verweisen auf das große wirtschaftliche Potenzial Afrikas. Der Tenor dieser Einrichtungen ist oft überschwänglich: Afrika erlebe ein Wachstumswunder (Young 2012) und sei ein „Löwe auf dem Sprung“ (McKinsey 2010). Afrika erlebe eine Renaissance. Und die Weltbank formuliert den beginnenden Take-Off: „Africa could be on the brink of an economic take-off, much like China was 30 years ago, and India 20 years ago“ (World Bank 2010). Und Ernst & Young (2012) meinen: “We remain excited and very positive about Africa. We are optimists, but we are realistic optimists – our perspective is deliberately a glass half full rather than half empty one”.⁴ Das Wachstum Afrikas schließe zu den asiatischen Wachstumslokomotiven auf (Grafik 1 und 2). Außerdem wird von „Gazellen“ gesprochen, die den „Tigern“ Asiens Konkurrenz machen, d.h. afrikanischen Unternehmen mit Wachstumsdynamik (Grimm, Knorrtinga und Lay 2011)⁵. Außerdem sollen die Armutsraten im subsaharischen Afrika – wenigstens in einigen Ländern – stärker sinken als bisher angenommen (Pinkovskiy und Sala-i-Martin 2010; World Bank 2011).

Neben diesen überaus optimistischen Stimmen sind andere Autoren weitaus skeptischer und erkennen noch keine Signale für einen nachhaltigen Durchbruch.⁶ Und sie verweisen auch darauf, dass Vergleiche mit den asiatischen Regionalmächten (China, Korea, Malaysia usw.) wenig angebracht sind. Zahlreiche Studien nehmen auch eine eindeutigere Differenzierung der Länder Subsahara-Afrikas, ihrer jeweiligen Ausgangssituation und ihres Entwicklungsstandes vor.⁷

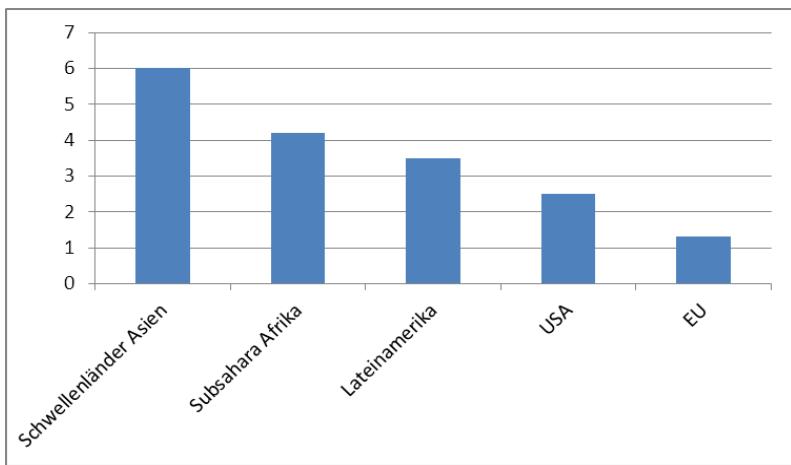
⁴ Weitere Studien zur Lage Subsahara-Afrikas – mit durchaus unterschiedlicher Gewichtung – wurden bspw. von der OECD 2011, Roland Berger 2011, der Commerzbank 2012, der African Development Bank 2011, der World Bank 2012, von UNIDO 2011 und UNCTAD 2011 veröffentlicht; vgl. dazu Pitcher 2012; Sindzingre 2013; Broadberry, Gardner 2013; Young 2012.

⁵ Zahlreiche Studien zeigen, dass Mikrounternehmen des informellen Sektors kaum wachsen, vgl. Ishengoma, Kappel 2011.

⁶ Vgl. zur Einschätzung der Makro-Ökonomie Subsahara-Afrikas Wohlmuth 2012; Lin 2012; Alabi, Alemazung et al. 2011; Freund, Rocha, 2011; World Bank, 2011, 2008; Collier, 2008; Fosu 2013; Birdsall, 2007; Ndulu, Chakraborti, et al., 2007; Ndulu, Bates, et al., 2007; UNCTAD, 2011, 2006; UNIDO 2011; Hoeffler 2012.

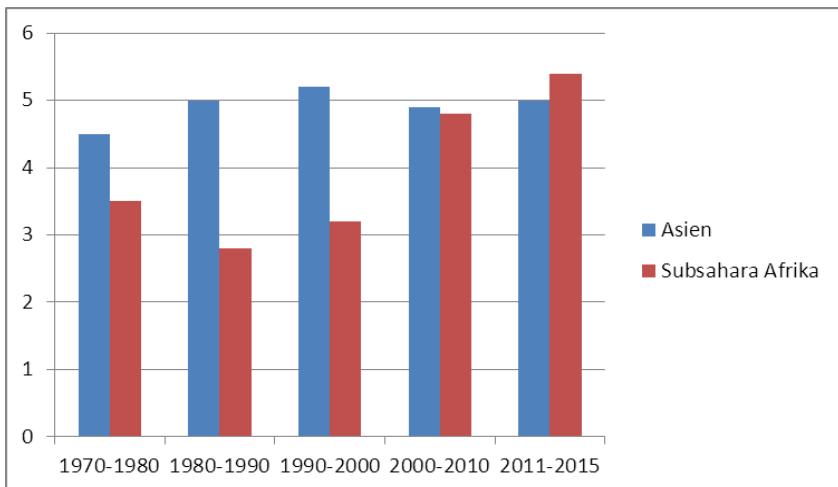
⁷ Vgl. u.a. die Studien von Hoeffler (2012 und 2013) zu den Exporten fragiler Staaten Subsahara-Afrikas bzw. Wachstum und Entwicklungshilfe; zu den Auswirkungen der europäischen Krise auf afrikanische Staaten (Bass, Steinbeck 2013 a und 2013b), zu Offenheit und Außenhandel (Ali/Imai 2013), zur Bedeutung der „economic geography“ (Bosker,

**Grafik 1: Prognose des Wirtschaftswachstum Subsahara-Afrikas, 2011 - 2020
(Ernst & Young) in %.**



Quelle: Auf der Basis von Daten von Ernst & Young, *Africa Attractiveness Survey 2012*.

**Grafik 2: Wirtschaftswachstum Subsahara-Afrikas und Asiens, 1970-2015
(Ernst & Young) in %**



Quelle: Auf der Basis von Daten von Ernst & Young, *Africa Attractiveness Survey 2012*.

Garretsen 2012); zu den Auswirkungen von Institutionen auf die menschliche Entwicklung (Baliamoune-Lutz, Boko 2012), zum Engagement Chinas und ihre Auswirkungen (Brautigam 2009), zur Rolle von Parteiherrschaft und Entwicklung in Subsahara-Afrika (Harrison, Lin, Xu 2013), zur De-Industrialisierung und Industrialisierung (Page 2012), Exportdiversifikation (Kumaganga 2012), Handel und Armutsrückbildung (Le Goff, Singh 2013); zur strukturellen Transformation (IWF 2012), zur Bedeutung von totalen Faktorproduktivitäten (Fosu 2013; Fuglie, Rada 2013; McMillan, Rodrik 2011), zu Kriegen (Collier, Hoeffler 2004), zu Rolle von Institutionen und politischen Reformen (Bates, Block, Fayad, Hoeffler 2012), zur Pfadabhängigkeit und Strukturwandel (Sindzingre 2013).

Ist also ein zumindest vorsichtiger Optimismus angebracht? Werden sich die wirtschaftlichen Potenziale des Kontinents künftig entfalten können – durch die umfangreichen Rohstoffreserven, die vielen jugendlichen Arbeitskräfte, die Rücküberweisungen von Migranten, die steigenden Direktinvestitionen und auch das zunehmende Interesse von Investoren aus aller Welt, nicht nur aus China, Indien, Brasilien, Europa und den USA, sondern auch aus Südkorea, Malaysia, der Türkei und Südafrika? Oft wird dabei übersehen, dass alle wichtigen Wirtschaftsberichte der letzten Jahre viele „Wenn und Aber“ formulieren, also spezifische Bedingungen nennen, unter denen sich das gegenwärtig hohe Wachstum fortsetzen kann und das Wachstum auch die Armut reduziert. Dazu gehören unter anderem die Nachfrage nach Rohstoffen, Preisentwicklungen, Investitionsquoten, Produktivität und die Diversifizierung der Wirtschaft.

Um die Perspektiven der Wirtschaftsentwicklungen Subsahara-Afrikas bewerten zu können, werden im Folgenden die Handels- und die Investitionsentwicklung und das Wachstum der Wirtschaftsleistungen (BIP-Wachstum) genauer analysiert.

2.3. Handel und Investitionen

Die meisten Länder Subsahara-Afrikas verzeichneten während des letzten Jahrzehnts ein hohes Exportwachstum, das vielfach sogar über dem Weltdurchschnitt liegt. Viele Staaten haben die Chancen genutzt, die sich aus dem Anstieg der Rohstoffpreise und der stark gestiegenen Rohstoff- und Energienachfrage der BIC-Länder (Brasilien, Indien, China) ergeben. Während die Exporte in OECD-Länder relativ an Bedeutung verloren haben – ihr Anteil am Handel Subsahara-Afrikas lag im Jahr 1990 bei 70 Prozent, 2010 nur noch bei knapp über 50 Prozent –, haben die BIC-Länder deutlich an Gewicht gewonnen (Anteile 2010: China 17 Prozent, Indien 6 Prozent und Brasilien 3 Prozent). Hinzu kommen die Länder der sogenannten Gruppe der Fünf (Saudi Arabien, Vereinigte Arabische Emirate, Thailand, Indonesien, Malaysia), die ihren Anteil am Handel mit Subsahara-Afrika von 2 auf 5 Prozent steigern konnten.

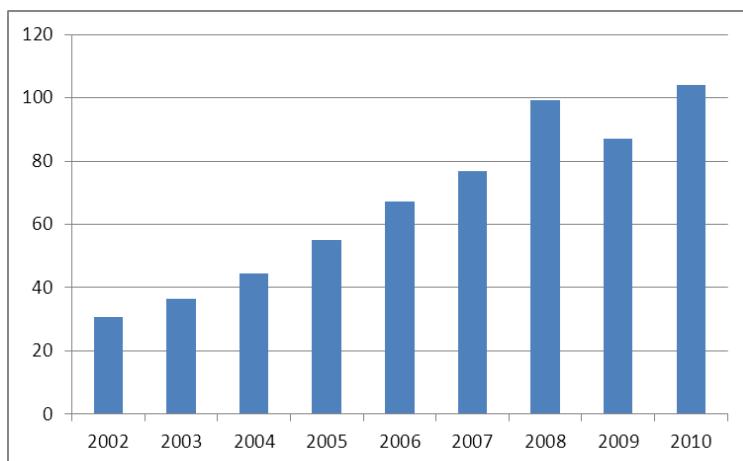
Die BIC-Staaten sind aufgrund ihres eigenen Wachstums und ihrer Industrialisierungssprünge verstärkt auf die Zufuhr von Energie und Rohstoffen angewiesen. Subsahara-Afrika spielt in ihrer Energie- und Rohstoffversorgung gegenwärtig eine zentrale Rolle. Der Handel mit den BIC-Ländern ist sogar zur entscheidenden Wachstumslokomotive für Subsahara-Afrika geworden. Ihr Beitrag zum Exportwachstum des subsaharischen Afrikas der letzten Jahre betrug 4 Prozent, hingegen der Beitrag der OECD-Länder nur 1 Prozent (IMF 2011). Dies zeigt auch, dass die Wachstumsschwäche der EU und der USA und der Aufstieg der BIC-Länder zu einer Verschiebung der internationalen Handelsbeziehungen und ökonomischen Machtverhältnisse geführt haben (Kappel 2011c; Kappel, Pohl 2013).

Die besondere Dynamik des Handels mit den BIC-Staaten hat jedoch zur Folge, dass Subsahara-Afrika weiterhin weitgehend auf den Export von Energie und Rohstoffen

und landwirtschaftlichen Produkten ausgerichtet bleibt (Energie/Rohstoffe, vor allem Öl und Mineralien, machen 70% der Ausfuhren in die BIC-Staaten aus). Zwar erzielen die Länder Subsahara-Afrikas im Export von Zwischenprodukten und Fertigwaren in die BIC-Länder eine höhere lokale Wertschöpfung, dennoch bleibt eine sehr hohe und teilweise sogar steigende Rohstoffexportabhängigkeit subsaharanischer Länder (Öl, Mineralien und landwirtschaftliche Rohprodukte) bestehen (IMF 2011). Was die Importe der Staaten Subsahara-Afrikas betrifft, führen sie weiterhin vor allem Kapital- (Maschinen, Werkzeuge) und Konsumgüter ein, die inzwischen zunehmend aus den BIC-Ländern kommen. Es scheint eine Ironie der Geschichte zu sein, dass trotz einer lang andauernden Wachstumsphase und der Verschiebung bei den Handelspartnern die historisch aufgetretene Asymmetrie (Rohstoffausfuhren und Kapitalgütereinfuhren) erhalten bleibt und vor allem durch Chinas wachsende Nachfrage nach Mineralien und Öl sogar noch verstärkt wird (Basedau und Kappel 2010).

Seit vielen Jahren steigt der intra-afrikanische Handel an (durchschnittlicher Anteil Subsahara-Afrikas ca. 14 Prozent im Jahr 2010, siehe Grafik 3).

Grafik 3: Entwicklung des intra-afrikanischen Handels (Subsahara Afrika), 2002-2010, in Mrd. \$



Quelle: nach Daten der Economic Commission for Africa und Ernst & Young.

Die Länder Subsahara-Afrikas konnten ihre Position auf den internationalen Rohstoffmärkten stärken, aber ihr Anteil am Handel mit Fertigwaren ist äußerst niedrig und während der letzten 30 Jahre sogar noch weiter gesunken (von 1,6 Prozent im Jahr 1980 auf 0,8 Prozent im Jahr 2010). Den meisten Ländern Subsahara-Afrikas ist es nicht gelungen, sich stärker zu industrialisieren und sich als Standort für Industrieinvestitionen zu empfehlen (Page 2011; Wohlmuth 2004; Lall/Wangwe 1998). Als Ursachen dafür können im Wesentlichen die folgenden Faktoren genannt werden: Nur in wenigen Ländern gibt es eine

Produktdiversifizierung und Entwicklungen der verarbeitenden Industrie (Tansania, Namibia, Mauritius, Kenia und natürlich Südafrika, vgl. IMF 2012); nur einzelne Länder sind in zumeist landwirtschaftliche internationale Wertschöpfungsketten (Kaffee, Bohnen, Blumen, Mangos) eingebunden. Industrie-Cluster haben sich nur an wenigen Standorten gebildet. Industriezonen sind nur vereinzelt erfolgreich. Lediglich Südafrika führt in nennenswertem Umfang Industrieprodukte aus, hat allerdings auch deutliche Einbußen erleiden müssen, etwa in der Textilindustrie, weil die einheimischen Produzenten gegenüber indischen und chinesischen Unternehmen zunehmend weniger konkurrenzfähig sind.

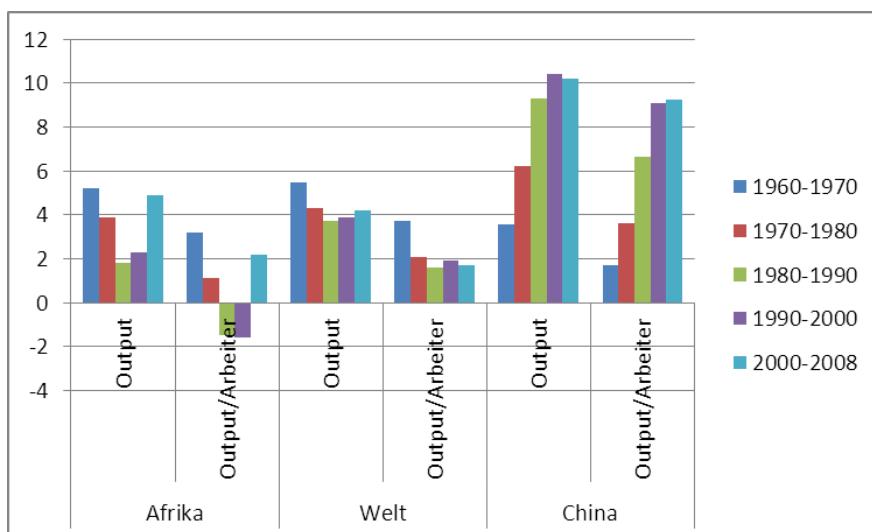
Hohe Handels- und Transaktionskosten (zähe Bürokratie und Zollverwaltungen, hohe Gründungskosten für Unternehmen, schwach entwickelte Infrastruktur wie Häfen, Straßen, Elektrizität, hohe Energiepreise für Länder ohne eigene Energieerzeugung) behindern zudem in den meisten Ländern einen industriellen und wirtschaftlichen Durchbruch (Freund, Rocha 2011). Diese Kosten sind teilweise so gravierend, dass eine interne Marktdynamik kaum möglich ist. Die Folge der hohen Handelskosten ist, dass sich Ex- und Importe teilweise drastisch verteuern, was die Inflation hochtreibt. Aufgrund der unzureichenden Infrastruktur macht es vielfach keinen Sinn, leichtverderbliche Waren zu produzieren. Auch wenn es in zahlreichen Ländern, etwa in Ruanda, Mosambik und Kenia, Verbesserungen gegeben hat und einige Länder inzwischen über eine gute Infrastruktur verfügen und daher die zusätzlichen Kosten gesunken sind, wie in Südafrika, Mauritius und den Kap Verden, so sind die durchschnittlichen Handelskosten Subsahara-Afrikas im internationalen Vergleich jedoch weiterhin sehr hoch. Diese hohen Kosten erschweren den Handelsaustausch auf den globalen Märkten und auch den Handelsaustausch innerhalb der Region (vgl. Freund, Rocha 2011; Naudé, Matthee 2012).

Möglicherweise deuten die erhöhten ADI in Subsahara-Afrika auf eine steigende Bedeutung der Region in der Weltwirtschaft hin, auf, auch wenn der Anteil an den Weltinvestitionen immer noch sehr niedrig ist (2 Prozent in den 1990er Jahren, 3 Prozent in den letzten zehn Jahren; Wohlmuth 2012). Der Sprung von 2 auf 3 Prozent ist allerdings eine deutliche Umkehr von den sinkenden Investitionsflüssen der 1990-er Jahre. Zudem gibt es eine Verschiebung zu neuen Investoren. Zwar ist der Anteil der OECD-Länder an den Direktinvestitionen in Ländern Subsahara-Afrikas noch immer sehr hoch, aber China und Indien holen auf: Sie konnten ihren Anteil von 1 Prozent (2003) auf 16 Prozent (2010) erhöhen. Auch brasilianische, koreanische und türkische Investoren engagieren sich zunehmend. Seit einigen Jahren sind in einigen Ländern zudem Industriesonderzonen entstanden, die von chinesischen Investoren aufgebaut wurden: zwei in Nigeria, eine jeweils in Sambia, Äthiopien und Mauritius. Offenbar ist es möglich – wenn sich die chinesischen Erfahrungen als positiv erweisen –, in Subsahara-Afrika lukrativ zu investieren.

Vielleicht führt das wirtschaftliche Engagement Chinas sogar zu Nachahmungseffekten.

Allerdings konzentrieren chinesische und indische Unternehmen ihre ADI in Subsahara-Afrika – wie die Investoren aus den OECD-Ländern - auf einige wenige rohstoffreiche Länder: Auf Angola entfallen 23 Prozent, auf Nigeria 20, auf Südafrika 14, auf den Sudan 6,5 und auf Äquatorial-Guinea 5 Prozent (in der Summe rund 69%). Ob von diesen Investitionen Wachstumsimpulse ausgehen oder gar ein Technologietransfer stattfindet, lässt sich nicht eindeutig ermitteln.⁸

Grafik 4: Leistungs- und Produktivitätswachstum in %, 1960-2008



Quelle: Basierend auf den Daten von Bosworth, Collins 2011.

Die Motive der Investoren sind vielfältig, sie sind nicht mehr nur auf den Export von Rohstoffen ausgerichtet, sondern es geht auch um den Zugang zu lokalen Märkten und die Nutzung von Lohnkostenunterschieden (steigende Löhne in China und Auslagerung von lohnintensiven Branchen, z.B. Textilproduktion). Allerdings sind die meisten Länder Subsahara-Afrikas gegenüber Bangladesh, Vietnam u.a. Ländern trotz niedriger Lohnkosten noch nicht wettbewerbsfähig. Zwar steigt die Produktivität Subsahara-Afrikas, jedoch bleibt diese hinter der der Industrie- und

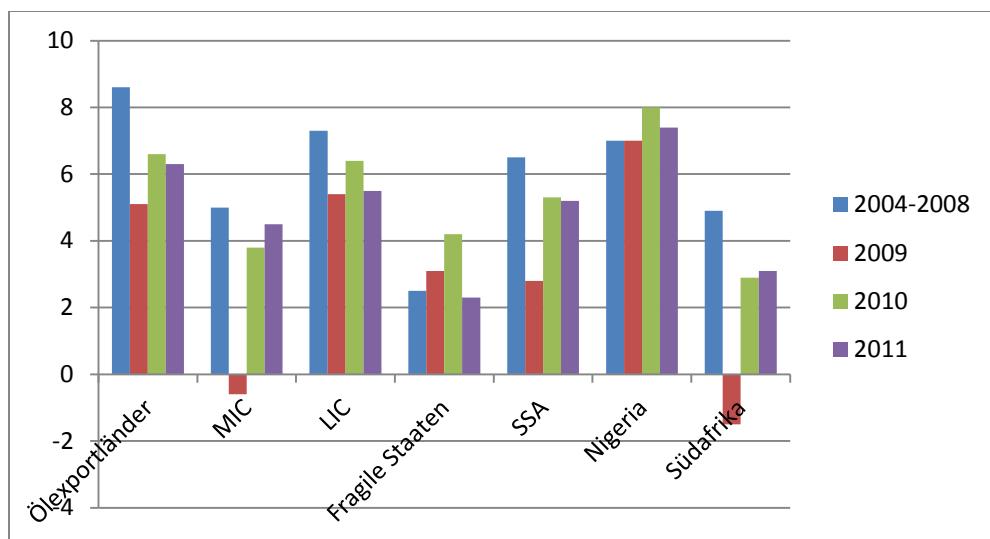
⁸ Es handelt sich vor allem um Rohstoffinvestitionen, von denen nur geringe Wissens- und Technologietransfers ausgehen. Das durch Rohstoffinvestitionen entstehende Wachstum sickert nur selten zu anderen Wirtschaftszweigen durch, es entstehen nur sehr geringe Arbeitsmarkteffekte. Insgesamt kann Rohstoffwachstum zu Dutch-Disease-Effekten führen. Die oft nur geringe langfristige Wachstums-Performanz der Ölproduzenten ist durch Verschwendungen und schwache institutionelle Qualität bedingt, vgl. Basedau, Kappel 2011; Sala-i-Martin, Subramanian 2012.

der meisten Entwicklungsländer zurück. Grafik 4 zeigt, dass Afrika⁹ im Durchschnitt sogar höheres Wachstum der Leistungen (Output) und des Wachstums der Produktivität (Output/Arbeit) – aufweist, aber vor allem während der 1980er und 1990er teilweise deutlich – unterhalb des Weltdurchschnitts lag (vgl. Bosworth, Collins 2011; Rodrik 2011; McMillan, Rodrik, 2011; Fosu 2013). Bedeutend sind die Unterschiede einzelner Ländergruppen: Die meisten Ölländer weisen Steigerungen der durchschnittlichen Arbeitsproduktivität auf, die durch Spill-Over-Effekte in die Nicht-Ölsektoren entstehen. In den MIC scheint es eine strukturelle Transformation mit einem sinkenden Anteil der Landwirtschaft am BIP bei gleichzeitigem Anstieg der Arbeitsproduktivitäten in der Landwirtschaft. Dies gilt vornehmlich für Ghana, Benin, Niger und Nigeria, in geringerem Ausmaß für Kenia, Malawi und Sambia.¹⁰ In den LIC wuchsen die Arbeitsproduktivitäten ebenfalls geringfügig, aber wie in den MIC und den Ölländern bleiben sie international zurück. Keinerlei strukturelle Transformation gibt es in den fragilen Staaten (vgl. IMF 2012).

2.4. Wachstum der Wirtschaftsleistungen

Das unterschiedliche Wirtschaftswachstum nach Ländergruppen und einigen ausgewählten Ländern in den Jahren 2004 bis 2010 zeigt Grafik 5 (Wachstumsraten des Bruttoinlandsprodukts).

Grafik 5: Subsahara-Afrika – Wachstum des BIP, 2004-2011, in %



Quelle: Nach Daten des IMF 2012. SSA = Subsahara-Afrika

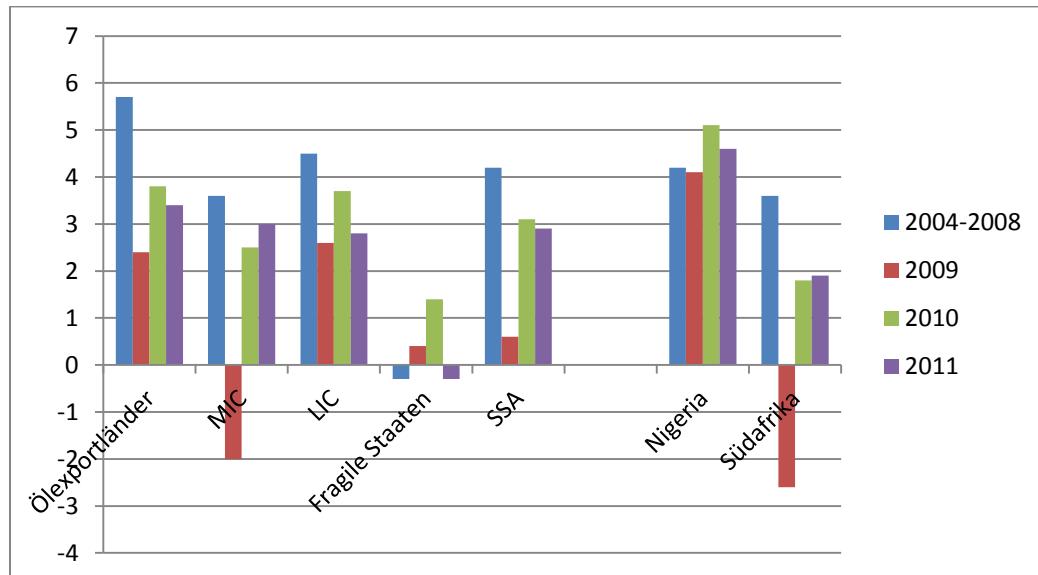
⁹ In Grafik 4 werden Daten für Gesamtafrika verwendet.

¹⁰ In diesen Ländern wurde vor allem auch in die landwirtschaftliche F&E investiert, vgl. Fuglie, Rada 2013.

Im Durchschnitt der letzten Jahre weisen die Länder Subsahara-Afrikas Wachstumsraten auf, die für große Teile der Bevölkerung zu höherem Wohlstand geführt haben. Grafik 6 zeigt das Wachstum der PKE. Die Zuwächse bei den PKE liegen jedoch deutlich unter den Wachstumsraten des BIP, bedingt durch das hohe Bevölkerungswachstum in den meisten Ländern. So stagniert das Wachstum der PKE in den fragilen Staaten. In diesen Ländern leidet die Bevölkerung und Armut ist sehr weit verbreitet.

Insgesamt bleiben die PKE in Subsahara-Afrika niedrig; in den meisten Ländern liegen sie trotz der kontinuierlichen Steigerung seit 2004 unter 750 US \$ (Grafik 7). Dieser Anstieg scheint relativ robust zu sein, wenngleich er in den verschiedenen Ländern sehr unterschiedlich ausfällt. Die MIC-Gruppe vergrößert allmählich den Wohlstands-Abstand zu LICs und fragilen Staaten. Deutlich unterscheiden sich Südafrika, Botswana, die Seychellen und Mauritius mit ihren relativ hohen Einkommen vom Durchschnitt der Länder Subsahara-Afrikas. Das Wachstum der PKE ist in Nigeria – ausgehend von einem sehr niedrigen Niveau – relativ hoch, das in Südafrika – ausgehend von einem mittleren Niveau – ist recht niedrig.

Grafik 6: Subsahara-Afrika – Wachstum der Pro-Kopf-Einkommen, 2004 – 2011, in %



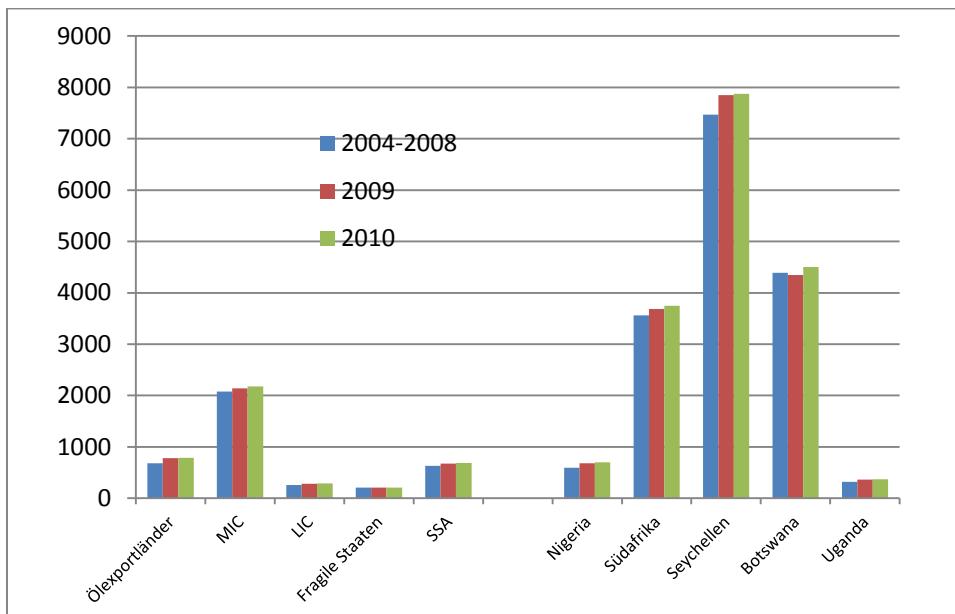
Quelle: Nach Daten des IMF 2012. SSA = Subsahara-Afrika

Die Situation der Armen wird sehr unterschiedlich eingeschätzt. Führt das teilweise hohe BIP-Wachstum tatsächlich zur Reduzierung der Armut? Einige Autoren, wie Pinkovskiy, Sala-i-Martin (2010), sehen einen positiven Zusammenhang. Aber Haushaltsuntersuchungen, die den Konsum messen, sind nicht eindeutig. Je nach Land weisen diese Studien eine meist relativ schwache Beziehung zwischen dem Wachstum des PKE und der Armutsrücknahme aus. Die Anzahl der Armen, die

weniger als 1,25 US \$ pro Kopf und Tag erwirtschaften, ist absolut weiter auf rund 350 Millionen gestiegen. Länder mit sehr hohen Wachstumsraten über längere Zeiträume verzeichnen auch breitbasiertes Wachstum (Armutsreduktion), während dieser Zusammenhang in den nur schwach prosperierenden Ländern weitaus geringer ausfällt.

Ein wesentliches Kennzeichen der gegenwärtigen Trends ist, dass die Ungleichheit in vielen Ländern zunimmt, das heißt, vermögende Haushalte profitieren vom Wachstum stärker als arme Haushalte. Konkret bedeutet dies, dass in vielen Ländern das Wachstum die Armen nicht erreicht. Aber es entsteht eine wachsende Mittelschicht in Subsahara-Afrika, die gegenwärtig zwar noch klein ist, aber im Zuge des zehn Jahre anhaltenden Wachstums deutlich größer geworden ist (vgl. AfDB 2011). Diese Mittelschichten können die interne Dynamik in Gang bringen (Konsum, Veränderung der Konsummuster, interne Investitionen, Ausbildungsanstrengungen, Gesundheitsreformen, Ansprüche an die Infrastruktur, wie Telefon/Internet, Elektrizität, Wasserversorgung, Transport).

Grafik 7: Veränderung der Pro-Kopf-Einkommen in Subsahara-Afrika, 2004 – 2010, in US \$



Quelle: Nach Daten des IMF 2011. SSA = Subsahara-Afrika

Es gibt einzelne Länder, die nach unseren makro-ökonomischen Bewertungen einen Take-Off einleiten könnten, vorausgesetzt sie realisieren hohes Wirtschaftswachstum. Südafrika, Botswana, Mauritius und die Seychellen könnten durch eine erfolgreiche Reformpolitik den Anschluss an die stark wachsenden „Nachrückerländer“ (next 11), wie Vietnam, Indonesien oder Chile, halten. Ob die Ölförderländer Angola, Nigeria, Äquatorial-Guinea und der Sudan ihre Ökonomien so transformieren, dass dadurch inklusives Wachstum (pro-poor growth, breit-

basiertes Wachstum) und Industrialisierung ermöglicht wird, ist trotz günstiger Ressourcenausstattung fraglich, da sich die Eliten dieser Länder des Reichtums bemächtigen, ohne den Strukturwandel herbeizuführen. Selbst wenn die Ölförderländer aufgrund steigender Ölpreise auf dem Weltmarkt ein hohes Wachstum verzeichnen, was während der letzten Jahre der Fall war, profitiert die Bevölkerung oft nicht oder nur in geringem Maße, da die Neigung der politischen Machteliten zur Selbstbereicherung größer ist als die Bereitschaft, die Staatseinnahmen produktiv im Land zu verwenden. Oft hat sich in Ländern mit hoher Ressourcenausstattung die soziale Ungleichheit deutlich vergrößert, anstatt zu sinken, so in Nigeria, Südafrika, Sudan, Gabun, Kamerun, Äquatorial-Guinea, Kongo und Angola (Basedau und Kappel 2011). Dennoch: in einigen Rohstoffländern lassen sich Spill-Over-Effekte auf die Nicht-Ressourcen-Sektoren feststellen, bspw. in Nigeria und Angola.

Die makro-ökonomischen Darstellungen haben gezeigt, dass Subsahara-Afrika durch eine große Vielfalt der Entwicklungswege gekennzeichnet ist. Durch die Eingruppierungen der Länder in verschiedene Gruppen (fragile Staaten, LIC, MIC usw.) haben wir präziser herausgearbeitet, wie diese wachsen, und welche Rolle der Außenhandel und die ADI spielen. Als Ergebnis können wir festhalten, dass die Mehrheit der Staaten Subsahara-Afrikas die Krisen der 1980er und 1990er bewältigt hat und seit der Jahrtausendwende ein relativ hohes und stabiles Wachstum verzeichnet. Allerdings befinden sich ein Drittel der Staaten in einer weiterhin kritischen Situation, die sich vor allem durch politische Instabilität auszeichnet. Die Analyse zeigt auch, wovon die weitere Entwicklung abhängt. Je nach Land und Gruppe sind vor allem die Institutionen, die Infrastruktur, das Humankapital, die Industrie und die Produktivitäten zu entwickeln, um nachhaltig die Potentiale zu nutzen und Wachstum generieren zu können.

3. Indizes zur Messung von Wettbewerbsfähigkeit und Potenzial von Volkswirtschaften

Die makro-ökonomische Analyse verbinden wir in den folgenden Kapiteln mit einer konkreten Untersuchung der Performanz einzelner Länder des Kontinents. Dabei fokussieren wir uns auf eine Darstellung, die die Performanz der einzelnen Länder miteinander vergleicht und sie in eine Rangfolge bringt. Der Vorteil gegenüber den makro-ökonomischen Auswertungen besteht einerseits in der Fokussierung auf die Wachstumspotentiale einzelner Länder und andererseits in der Herausarbeitung der wesentlichen Kriterien für ein Ranking der Länder. Die gewählte Methode soll gewährleisten, dass a) möglichst viele Länder des subsaharischen Afrika einbezogen werden und b) eine Präzisierung der Kriterien und der Operationalisierung vornimmt.

Seit einigen Jahren werden zunehmend Indizes und Rankings veröffentlicht, die eine Einschätzung des Potenzials und der Wettbewerbsfähigkeit von Volkswirtschaften

vornehmen. Einen der umfassendsten Indizes, den *Global Competitiveness Index* (GCI), veröffentlicht das *World Economic Forum* (WEF) seit 2005. Das WEF definiert Wettbewerbsfähigkeit als ein Aggregat von Institutionen, Maßnahmen und Faktoren, die das Produktivitätsniveau eines Landes und damit seine Wachstumsrate determinieren. Der GCI wird aus quantitativen und qualitativen Datenquellen gespeist (UNESCO, Internationaler Währungsfonds, Welthandelsorganisation, WEF Executive Opinion Survey). Eine detaillierte Analyse des GCI für Subsahara-Afrika veröffentlicht das WEF im Rahmen des *Africa Competitiveness Report*. Der GCI basiert auf einem gewichteten Durchschnitt von über hundert Einzelindikatoren, die in drei Subindizes und zwölf Gruppen eingeordnet werden. Bei der Bestimmung des GCI wird berücksichtigt, dass sich Länder auf einem unterschiedlichen Niveau der wirtschaftlichen Entwicklung befinden. Dazu werden den Gruppen unterschiedliche relative Gewichte auf Basis des PKE beigegeben, je nachdem, ob ein Land als faktor-, effizienz- oder innovationsgetrieben angesehen werden kann.¹¹ Auch die zwölf Gruppen von Indikatoren sowie Subindikatoren werden gewichtet. Der GCI stellt aufgrund der Vielzahl der berücksichtigten Indikatoren einen umfassenden, dadurch aber auch sehr komplexen Index dar. Problematisch erscheint, dass einige Indikatoren sehr ähnliche Sachverhalte beschreiben, wobei ihre Zusammenhänge nicht berücksichtigt werden. Teile des Index basieren zudem auf qualitativen Daten, was zu einer gewissen Subjektivität führt.

Der vom BDO/Hamburgischen Weltwirtschaftsinstitut (BDO, HWWI) veröffentlichte BDO International Business Compass soll die gesamtgesellschaftliche Situation von 174 Volkswirtschaften erfassen. Grundlage des BDO-Index bilden die drei Dimensionen Wirtschaft, Politik und Soziales. Dabei wird ein Schwerpunkt auf potenzielle Absatzmärkte und Produktionsstandorte deutscher Unternehmen gelegt. Der BDO-Index setzt sich aus fünf Teilindizes zusammen, die wiederum aus 33 Einzelindikatoren gebildet werden. Der Auswahl der Einzelindikatoren liegt ein theoretischer Rahmen zugrunde. Die drei Dimensionen Wirtschaft, Politik und Soziales werden bei der Aggregation zum Gesamtindex gleichgewichtet. Innerhalb dieser unterschiedlichen Dimensionen werden die Einzelindikatoren aggregiert per geometrisches Mittel (BDO, HWWI 2012). Dadurch ergibt sich eine transparente und nachvollziehbare Gewichtung und Aggregation der zugrunde liegenden Daten. Für einige der Einzelindikatoren besteht allerdings, gerade für die Länder Subsahara-Afrikas, eine sehr schlechte Datenverfügbarkeit (z.B. Arbeitslosenrate, Infrastruktur). Problematisch erscheint, dass fehlende Werte zum Teil mit dem Durchschnittswert der Variable für die jeweilige Region ersetzt werden, was zu Verzerrungen führt und angesichts der Heterogenität zwischen den Ländern problematisch erscheint.

¹¹ Bei Volkswirtschaften, die mehr als 70% Mineralprodukte exportieren, wird angenommen, dass diese zum Teil faktorgetrieben sind. Daher wird das Entwicklungsniveau nach unten angepasst.

Prognos konzentriert sich bei dem seit 2008 veröffentlichten Freihandels- und Investitionsindex auf die 100 größten Volkswirtschaften. Der Index soll Auskunft über die Attraktivität ausländischer Märkte für deutsche Unternehmen geben. Dazu werden aus 34 Subindizes und Einzelindikatoren neun Subindizes gebildet und Teilranglisten sowie ein Gesamtranking erstellt. Bei der Bestimmung dieses Index werden neun Länder der Region Subsahara-Afrika berücksichtigt. Ein wesentlicher Kritikpunkt an dem von Prognos veröffentlichten Index ist u.E., dass sich die berücksichtigten Indikatoren zum Teil überschneiden, mitunter sogar mehrfach in die Bildung des Index einfließen (z.B. das PKE und der Human Development Index). Im Gegensatz zum GCI und BDO-Index ist die zugrunde liegende Gewichtung und Aggregation der Einzelindikatoren zudem wenig transparent.

4. Die Performanz der Länder Subsahara-Afrikas

Angesichts der bereits vorhandenen Indizes und der Analysen zur Einschätzung der Wettbewerbsfähigkeit von Ländern stellt sich die Frage nach dem möglichen Beitrag, den die vorliegende Studie leisten kann.

Neben einer theoretischen Grundlage soll in dieser Studie bei der Bildung eines Index für die Länder Subsahara-Afrikas die Transparenz erhöht und die Komplexität durch eine überschaubare Anzahl an Einzelindikatoren reduziert werden. Die zugrunde liegenden Daten sollen möglichst vollständig, frei verfügbar und international vergleichbar sein. Eine Ersetzung fehlender Werte soll auf ein Minimum reduziert werden und länderspezifisch erfolgen. Des Weiteren sollen die Zusammenhänge zwischen den Einzelindikatoren stärker in der Analyse berücksichtigt werden. Eine subjektive Gewichtung der Einzelindikatoren bei der Aggregation zu einem Index soll vermieden werden.

Im Folgenden werden zunächst die in dieser Studie berücksichtigten Indikatoren vorgestellt sowie die zugrunde liegende Methode zur Indexbildung erläutert. Anschließend wird das Ergebnis der Performanzanalyse, ein Ranking auf Basis eines Indexes der Länder der Region Subsahara-Afrikas, dargestellt und diskutiert.

4.1. Indikatorenkatalog

Die Auswahl der im Folgenden vorgestellten Indikatoren zur Identifizierung der Performanz der Länder Subsahara-Afrikas basiert auf theoretischen Überlegungen sowie der Auswertung ökonomischer Studien einerseits zu Subsahara-Afrika, andererseits zum internationalen Wettbewerb und Konvergenz.¹² Ziel ist es, durch eine möglichst kleine Anzahl an Einzelindikatoren eine dennoch umfassende

¹² Auf eine detaillierte Darstellung der theoretischen Diskurse wird in dieser Studie verzichtet. Übersichten zur Diskussion sind bei Rodrik 2011; Acemoglu, Robinson 2012; Collier, Gunning 1999 zu finden.

Einschätzung der Länder vornehmen zu können. Dazu werden sechs Dimensionen eines Indikatorenkatalogs festgelegt, die wesentliche Aspekte zur Bestimmung von Wettbewerbsfähigkeit erfassen. Diese Dimensionen bilden die allgemeine wirtschaftliche Entwicklung, das finanzielle Entwicklungsniveau, die Infrastruktur, die institutionellen Rahmenbedingungen, das Bildungsniveau sowie die Marktoffenheit:

Die wirtschaftliche Entwicklung wird durch langanhaltendes *Wachstum des BIP* (d.h. der einzelnen Sektoren) ermöglicht. Durch die strukturelle Transformation der Landwirtschaft, der Rohstoffsektoren, der verarbeitenden Industrie und des Dienstleistungssektors wird die Entwicklung der totalen Faktorproduktivitäten (TFP) ermöglicht.

Ein entwickelter *Finanzsektor* ermöglicht Unternehmen zu investieren und zu wachsen und somit auch Arbeitsplätze zu schaffen (inclusive growth).

Ein hohes *Bildungsniveau* fördert technologischen Fortschritt und damit das wirtschaftliche Wachstum einer Volkswirtschaft.

Eine verbesserte *Infrastruktur* (Straßen, Kommunikation, Elektrizität, Wasser usw.) verstärkt die Marktintegration und setzt damit Wachstumsimpulse in Gang.

Stabile *institutionelle Rahmenbedingungen* und politische Reformen tragen zu höheren TFP und zu höheren PKE bei.

Wirtschaftlich *offene Länder*, die internationale Handelsbeziehungen haben und in die ADI fließen, haben einen besseren Zugang zu modernem Wissen und neuer Technologie, die als langfristiger Wachstumstreiber gelten.

Die Auswahl der Daten zur Operationalisierung dieser Dimensionen von Wettbewerbsfähigkeit orientiert sich an der Verfügbarkeit sowie der Vergleichbarkeit zwischen den Ländern. In Tabelle 2 werden der ermittelte Indikatorenkatalog sowie seine Operationalisierung zusammengefasst.

Als erster Indikator wird das PKE als Maß für das wirtschaftliche Entwicklungsniveau herangezogen. Das durchschnittliche jährliche Wachstum des PKE der letzten fünf Jahre soll eine Einschätzung des vergangenen, aber auch über das zukünftige Wachstumspotenzial erlauben. Das finanzielle Entwicklungsniveau wird anhand der beiden Indikatoren Geldmenge M2 sowie inländische Kreditvergabe an den Privatsektor, jeweils in % des BIP, gemessen. Bei der Bestimmung des Bildungsniveaus für Subsahara-Afrika musste ein Datenproblem gelöst werden.¹³ Wünschenswert wären vor allem konsistente und umfangreiche

¹³ Zur Bestimmung einer adäquaten Datengrundlage wurden umfangreiche Recherchen in Datenbanken der World Bank (Education Statistics) und der United Nations Educational, Scientific, and Cultural Organization (UNESCO) (<http://www.unesco.org/new/en/education/>) getätigt.

Informationen zum Anteil der Bevölkerung mit abgeschlossener Sekundärausbildung und/oder Tertiärausbildung gewesen. Allerdings liegen diese Daten nur für 31 Länder der Region vor (Barro, Lee 2011). Um eine möglichst vollständige Analyse der Region zu gewährleisten, werden stattdessen die Alphabetisierungsrate sowie die Sekundäreinschulungsquote (brutto) zugrunde gelegt.

Der Ausbau der allgemeinen Infrastruktur wird anhand des Einzelindikators „Anteil der gepflasterten Straßen (im Verhältnis zu den gesamten Straßen)“ erfasst. Ergänzt wird dieser durch den Indikator „Mobiltelefonnutzer je 100 Einwohner“, der stärker die Informations- und Kommunikationsinfrastruktur eines Landes fokussiert.

Tabelle 2: Indikatorenkatalog

Entwicklungs niveau und Wachstumspotenzial	
Pro-Kopf-Einkommen (PKE, in Kaufkraftparitäten (KKP)-Dollar)	
Durchschnittliches Wachstum der letzten 5 Jahre	
Finanzielles Entwicklungsniveau	
Geldmenge M2 in % des BIP	
Inländische Kreditvergabe an Privatsektor in % des BIP	
Bildungsniveau	
Alphabetisierungsrate	World Bank (2012), World Development Indicators ¹⁴
Sekundär-Einschulungsquote (brutto)	
Infrastruktur	
Anteil der gepflasterten Straßen an den gesamten Straßen	
Mobiltelefonnutzer je 100 Einwohner	
Institutionelle Rahmenbedingungen	
Index aus den Einzelindikatoren Korruptionskontrolle, Effektivität der Regierungsführung, Politische Stabilität, Regulatorische Qualität, Mitspracherecht und Rechtsstaatlichkeit auf Basis einer separaten Hauptkomponentenanalyse	Kaufmann, Kraay und Mastruzzi (2012), World Governance Indicators
Offenheit	
Durchschnittlicher Güterhandel der letzten 5 Jahre in Prozent des BIP	World Bank (2012), World Development Indicators

¹⁴ Lediglich für die Republik Kongo wurden die fehlenden Daten zur Alphabetisierungsrate durch Informationen des CIA World Factbook (2012) ersetzt.

Zu den bekanntesten Daten, die die institutionellen Rahmenbedingungen von Ländern erfassen, gehören die „Worldwide Governance Indicators“ von Kaufmann, Kraay, Mastruzzi (2012). Diese sollen verschiedene, aber ähnliche Dimensionen der „Governance“ eines Landes erfassen: Korruptionskontrolle, Effektivität der Regierungsführung, politische Stabilität, regulatorische Qualität, Mitspracherecht und Rechtsstaatlichkeit. In den letzten Jahren sind diese Indikatoren allerdings zunehmend in Kritik geraten, unter anderem da sie sehr ähnliche, mitunter dieselben Sachverhalte messen (vgl. Langbein, Knack 2010). Anknüpfend an diesem Kritikpunkt werden die einzelnen Governance-Indikatoren in dieser Studie zu einem Index aggregiert und fließen so in die folgende Analyse ein.

Als Maß für den Offenheitsgrad der Volkswirtschaften wird der durchschnittliche Güterhandel der letzten fünf Jahre in Prozent des BIP herangezogen.¹⁵ Zusätzlich wäre eine Berücksichtigung der Netto-Zuflüsse von ADI im Verhältnis zum BIP wünschenswert gewesen. Allerdings liegen dieser Studie keine detaillierten Informationen zu dem Anteil der ADI vor, die im Rohstoffsektor erfolgen. Investitionen in diesem Sektor führen weniger stark zu Wissenstransfer zwischen Investor und Gastland. Aus diesem Grund wurde auf eine Einbeziehung des Einzelindikators verzichtet, sodass eine mögliche Verzerrung des Rankings zugunsten von Ländern wie beispielsweise Liberia vermieden wird, das in den letzten Jahren vorwiegend im Rohstoffsektor einen massiven Zufluss an ADI erfahren hat (vgl. Dessu, Hoffmann, Lofgren 2012).

Diese Einzelindikatoren stehen für die meisten Länder über Jahrzehnte zur Verfügung, allerdings gibt es für einzelne oder mehrere Jahre Lücken. Dies betrifft vor Allem die Daten zur Alphabetisierungsrate, zur Sekundäreinschulungsquote sowie zum Anteil der gepflasterten Straßen. Wir verwenden bei diesen Variablen die letzte uns zur Verfügung stehende Information. Da sich das Bildungssystem typischerweise nur sehr langsam ändert, scheint diese Approximation durch Informationen aus früheren Jahren unproblematisch. Bei der Auswahl der Daten zur Infrastruktur musste hingegen stark abgewogen werden zwischen einer geeigneten Operationalisierung und der Datenverfügbarkeit. Während Daten zur Kommunikations- und Informationsinfrastruktur (z.B. Mobiltelefonnutzer, Internetnutzer) umfassend zur Verfügung stehen, ist die Datenlage zum Ausbau von Straßenverkehrsnetz und Bahnstrecken weniger gut. Um dennoch eine adäquate Einschätzung der Infrastruktur vornehmen zu können, wird der Ausbau des Straßenverkehrsnetzes mit seinem letzten verfügbaren Wert als Einzelindikator zugrunde gelegt.

In Tabelle 3 werden die betrachteten Indikatoren deskriptiv für die Länder Subsahara-Afrikas für das Jahr 2011 zusammengefasst. Aufgrund fehlender

¹⁵ Es wird ein Durchschnittswert verwendet, um Verzerrungen aufgrund kurzfristiger Schwankungen der Güterströme zu vermeiden.

Beobachtungen in einzelnen Ländern schwankt die Anzahl der Beobachtungen zwischen 43 und 47. Die im folgenden Abschnitt erläuterte Methodik zur Erstellung eines länderspezifischen Indizes und Rankings erfordert, dass für jeden Einzelindikator eine Beobachtung vorliegt. Folglich ist eine Analyse für einen Großteil der Länder, jedoch nicht für alle Länder möglich, da auf eine Ersetzung fehlender Werte durch subjektive Einschätzung oder Region spezifische Mittelwerte verzichtet wird.

Tabelle 3: Überblick zu den Einzelindikatoren in Sub-Sahara-Afrika, 2011

Einzelindikator	Beobachtungen / Länder	Mittelwert	Standard- abweichung	Minimum	Maximum
PKE	44	3139.65	4584.24	329.30	23172.16
Wachstum	45	4.67	2.46	0.16	12.05
M2	43	39.54	20.99	15.45	114.67
Kreditvergabe	43	24.54	23.27	6.21	134.96
Alphabetisierungsrate	45	66.12	18.72	28.67	92.24
Sekundär-Einschulungsquote	45	45.11	22.36	7.79	119.25
Gepflasterte Straßen	46	23.78	22.85	0.80	98.00
Mobiltelefonnutzer	46	59.82	34.13	4.47	145.71
Governance	47	-0.35	0.98	-2.79	1.91
Güterhandel	45	64.23	27.17	22.85	154.27

Tabelle 3 zeigt, dass zwischen den betrachteten Ländern eine erhebliche Einkommensschere, gemessen am PKE in Kaufkraftparitäten (KKP-Dollar), besteht: Am unteren Ende steht die Demokratische Republik Kongo mit einem PKE von knapp 330 Dollar, am oberen Ende stehen die Seychellen mit einem PKE von mehr als 23.000 KKP-Dollar.¹⁶ Das durchschnittliche Pro-Kopf-Wachstum der letzten fünf Jahre betrug im Schnitt über 4.6% in den betrachteten Ländern. Während Ruanda, Ghana, Angola, Äthiopien und Liberia zu den wachstumsstärksten Ländern zählen, weisen Zimbabwe, die Elfenbeinküste, Eritrea und die Komoren sehr niedrige Wachstumsraten auf. Die Länder unterscheiden sich auch erheblich hinsichtlich der Ausbildung der Bevölkerung: am unteren Ende finden sich Somalia und Niger, am oberen Ende Südafrika und die Seychellen. Die besten institutionellen Rahmenbedingungen weisen die Kap Verden, Botswana und Mauritius auf, während Somalia erneut das Schlusslicht bildet. Auch hinsichtlich der Finanzmarktentwicklung und der Infrastruktur bestehen erhebliche Disparitäten zwischen den betrachteten Ländern.

4.2. Performanzanalyse der Länder Subsahara-Afrikas

Die im letzten Abschnitt vorgestellten Einzelindikatoren werden im Folgenden durch ein geeignetes Verfahren aggregiert, wobei auch ihre Zusammenhänge

¹⁶ In der Analyse geht das PKE in logarithmierter Form ein.

berücksichtigt werden. Dazu erfolgt eine *Hauptkomponentenanalyse* (HKA)¹⁷, deren Ziel es ist, die Varianz in den zugrunde liegenden Daten möglichst gut durch wenige Hauptkomponenten zu erklären. Die HKA und ihr Ergebnis, der Performanzindex Afrika (PIA) sowie das zugehörige Ranking, werden exemplarisch für das Jahr 2011 vorgestellt. Zusätzlich erfolgt ein Vergleich mit dem PIA der HKA für die Jahre 2005 und 2010.

4.2.1 Verfahren der Hauptkomponentenanalyse

Die HKA stellt ein multivariates Analyseverfahren dar, mit dem in dieser Studie ein Index und ein Ranking der Performanz der Länder Subsahara-Afrikas erstellt wird. Ziel ist es, einen Indikator zu entwickeln, der unterschiedliche Dimensionen von Performanz aggregiert abbildet. Dazu werden die im letzten Abschnitt vorgestellten Einzelindikatoren zugrunde gelegt. Eine robuste HKA erfordert eine ausreichende Anzahl von Fällen – hier: Länder – im Verhältnis zur Anzahl der Indikatoren. Um dies zu gewährleisten, werden die Daten von ca. 100 Entwicklungsländern anstatt nur der Länder der Region Subsahara-Afrikas zugrunde gelegt. Bei der Hauptkomponentenanalyse gibt es unterschiedliche Regeln¹⁸ zum Verhältnis der Anzahl der Variablen zu Fällen. In unserer Analyse wird die Regel, dass für jede Variable mindestens 10 Fälle geben sollte, erfüllt (OECD 2008: 66). Die Einbeziehung einer größeren Anzahl von Ländern auch außerhalb der Region hat den Vorteil, dass die Analyse robuster wird, d.h. weniger anfällig für Ausreißer ist und zusätzlich ein impliziter Vergleich mit der Performanz anderer Entwicklungsländer erfolgt. Letzteres wird im folgenden Abschnitt näher erläutert.

Vor Durchführung der eigentlichen HKA wird eine eigenständige HKA für die fünf Governance-Indikatoren durchgeführt. Die Analyse stellt heraus, dass diese sich stark überschneiden, sodass eine einzige Komponente die Gesamtvarianz in den fünf Governance-Einzelindikatoren bestmöglich erklärt. Auf Basis dieser Analyse wird ein Indexwert für die Governance in jedem Land bestimmt, der in die eigentliche HKA einfließt.

Zur Durchführung der eigentlichen HKA zur Bildung eines Performanzindex müssen die ausgewählten Einzelindikatoren, die in Tabelle 2 zusammengefasst sind, zunächst auf einen Mittelwert von Null und eine Standardabweichung von eins standardisiert („z-Standardisierung“) werden. Sehr hohe absolute z-Werte, sog. Ausreißer, werden aus der Analyse ausgeschlossen.¹⁹

¹⁷ Vgl. OECD (2008) für eine ausführliche Darstellung und Erläuterung dieser Methode.

¹⁸ Siehe OECD 2008.

¹⁹ Als Grenze wird in dieser Studie ein absoluter z-Wert von vier zugrunde gelegt. Dadurch wird lediglich der Libanon aufgrund des sehr hohen z-Wertes bei M2 aus der Analyse ausgeschlossen.

Die HKA erfordert eine gewisse – aber nicht perfekte – Korrelation zwischen den Einzelindikatoren, die neben einer Korrelationsmatrix mittels des Kaiser-Meyer-Olkin (KMO)-Maßes sowie dem Bartlett Test auf Sperizität beurteilt werden können. Die z-Werte der vorliegenden Analyse weisen einen KMO-Wert von 0.83 auf. Dies bedeutet eine gute Eignung der Auswahl der Einzelindikatoren für die Analyse (Kaiser und Rice 1974). Das MSA-Maß (Measure of sampling adequacy) wird analog zum KMO-Maß berechnet, bezieht sich aber auf jeden Einzelindikator.²⁰ Die meisten Einzelindikatoren weisen einen guten bis sehr guten MSA-Wert auf. Die adäquate Zusammenstellung der Einzelindikatoren der vorliegenden Analyse wird auch durch den Bartlett-Test auf Sperizität bestätigt, dessen Nullhypothese, dass keine Korrelationen zwischen den Variablen existieren, abgelehnt werden kann.

Mittels der HKA erfolgt zunächst durch Linearkombination eine Aggregation der Einzelindikatoren und ihrer Zusammenhänge zu einer kleineren Anzahl an unkorrelierten Hauptkomponenten. Gemäß dem Kaiser-Kriterium sollen alle Komponenten mit Eigenwerten größer eins bei der weiteren Analyse berücksichtigt werden (OECD 2008). In unserer Analyse werden zwei Komponenten ermittelt, für die dieses Kriterium zutrifft. Eine weitere Komponente liegt mit einem Eigenwert von 0.92 knapp unter eins und wird zusätzlich in die Analyse einbezogen. Diese drei Hauptkomponenten erklären kumuliert 70% der Variation in den Daten. Um eine bessere Interpretation der Ergebnisse der HKA zu ermöglichen, muss standardmäßig eine sog. Rotation der ermittelten Komponentenladungen durchgeführt werden. Die Komponentenladungen zeigen an, in welcher Beziehung die Einzelindikatoren zu den Komponenten stehen. Im vorliegenden Modell wird die erste Hauptkomponente primär positiv durch die Einzelindikatoren PKE, Alphabetisierungsrate, Sekundäreinschulungsquote, Mobiltelefonnutzer, gepflasterte Straßen und Governance erklärt, während die zweite Hauptkomponente primär positiv durch M2 und die Kreditvergabe erklärt wird. Die dritte Hauptkomponente wird vorwiegend positiv durch Wachstum und Handel erklärt. Hauptkomponente 1 könnte somit als „Sozio-ökonomisches Entwicklungsniveau“, Hauptkomponente 2 als „Finanzielles Entwicklungsniveau“ und Hauptkomponente 3 als „Wachstum und Offenheit“ interpretiert werden.

Durch eine aus dem Modell heraus bestimmte Gewichtung, die für überlappende Informationen zwischen ein oder mehreren korrelierten Indikatoren korrigiert (OECD 2008), werden die drei Komponenten aggregiert. Die Gewichtung einer Hauptkomponente entspricht ihrem Anteil der erklärten Varianz im Datensatz. Auf Basis des so ermittelten Index kann nun das Ranking aller Länder aufsteigend erfolgen. Die Indexbildung und das Ranking werden auf Basis aller der Analyse zugrunde liegenden Länder durchgeführt und dann auf ein Ranking der 42 Länder Subsahara-Afrikas normiert (1: bester Rang bis 42: schlechterer Rang).

²⁰ Vergleich hierzu Brosius, 2011.

4.2.2 Ergebnis der Hauptkomponentenanalyse

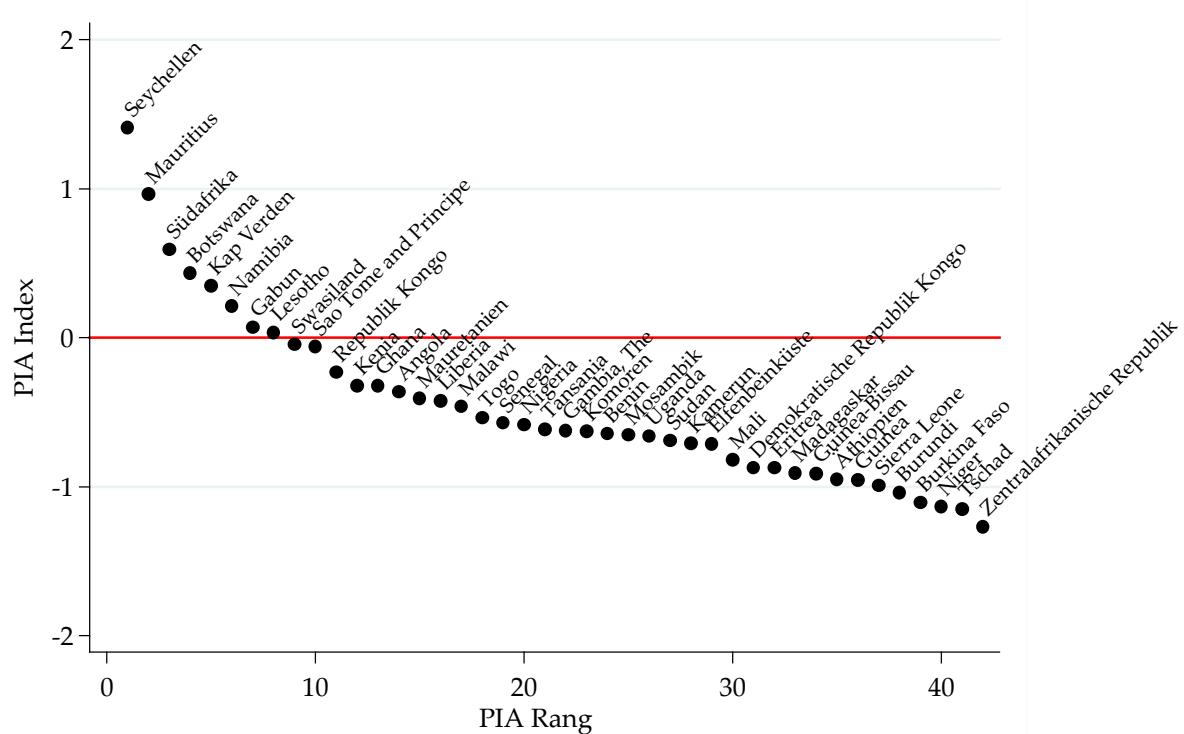
Das Ranking (Rang) auf Basis unseres Indexes (den wir als *Performanz-Index-Afrika* bezeichnen, *PIA*) wird in Grafik 9 dargestellt. Die vorderen Plätze werden von den kleineren, reichen Inseln der Region Subsahara-Afrikas dominiert (Seychellen, Mauritius), die eher als Spezialfall zu betrachten sind.²¹ Ohne diese Länder führt Südafrika das Ranking an; gefolgt von Botswana. Bei beiden Ländern handelt es sich um Länder mit mittlerem Entwicklungsniveau. Es folgen die Kap Verden und Namibia, deren PIA aber weniger als die Hälfte von den zwei führenden Ländern beträgt. Kurz danach folgen Gabun und Lesotho. Alle danach einbezogenen Länder weisen negative PIA auf. D.h. lediglich acht Länder (19%) in Subsahara-Afrika weisen einen positiven PIA auf. Dies verdeutlicht, dass die meisten Länder Subsahara-Afrikas im internationalen Vergleich schlecht abschneiden, da mehr als 50% der in die Analyse einbezogenen Entwicklungsländer einen positiven PIA haben (siehe Anhang, Tabelle A3). Eine weitere Gruppe von sieben Ländern (= 17 %) hat wenigstens einen Wert relativ nah an der Null-Linie. 14 Länder (= 33 %) stehen im Mittelfeld – mit negativen PIA-Werten – und 13 Länder (= 31 %) bewegen sich am Ende der Skala.

Die Performanz der Länder unterscheidet sich grundlegend. Die Länder mit dem höchsten PIA-Werten haben seit Jahren ökonomische und politische Reformen durchgeführt. Sie agieren von einem relativ hohen Einkommensniveau, ihre Ökonomien sind deutlich diversifizierter. Weitgehend handelt es sich um Länder des südlichen Afrika (Ausnahme Kapverden). Am Ende der Skala sind vor allem arme Länder und Binnenländer zu finden. Diese sind meist auch durch Bürgerkriege und fragile Staatlichkeit geprägt.

Grafik 10 stellt das Ranking auf Basis des PIA der Bevölkerungsgröße gegenüber. Länder mit einer großen Bevölkerung sind aufgrund ihrer potenziell hohen Nachfrage besonders interessant für Unternehmen, die neue Märkte erschließen wollen. Die Gegenüberstellung zeigt, dass Nigeria bei einer sehr hohen Bevölkerung und einem Rangplatz in der oberen Hälfte bereits zu einem interessanten Markt innerhalb der Länder Subsahara-Afrikas gehört, aber seine Potentiale bei weitem nicht ausschöpft. Auch Südafrika hat eine relativ hohe Einwohnerzahl und zusätzlich eine sehr gute Performanz. Aus unternehmerischer Sicht könnten auch die größeren Märkte Kenias, Ghanas, Angolas und Tansanias interessant sein.

²¹ Die Inselstaaten haben aus verschiedenen Gründen eine Vorreiterrolle für Subsahara-Afrika eingenommen. Sie haben ihre Ökonomien frühzeitig für ausländische Investoren und Handel geöffnet, sie dienten als Sprungbrett für ausländische Investoren, die den Zugang zu den europäischen Märkten über Investitionen in den sog. AKP-Ländern (Cotonou-Abkommen mit der EU; präferentieller Zugang zum EU-Markt) ermöglichte.

Grafik 9: Ranking auf Basis des PIA 2011 (Performanz-Index-Afrika)

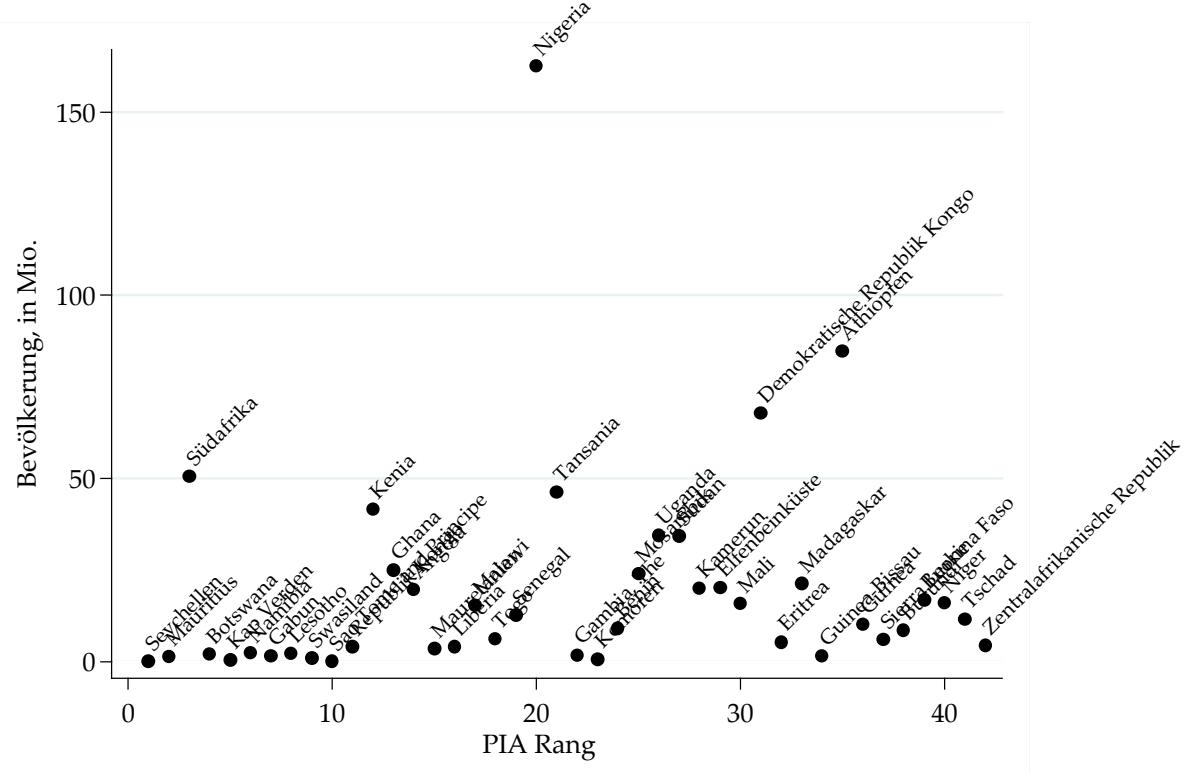


Die im Ranking führenden Inselgruppen Seychellen und Mauritius besitzen aufgrund ihrer sehr geringen Bevölkerung nur sehr kleine Märkte. Das gleiche gilt für Botswana, die Kap Verden, Namibia, Gabun, Lesotho und Swasiland. Die zahlreichen Länder mit einer Bevölkerung zwischen 5 und 20 Mio. Einwohnern nehmen allesamt mittlere Plätze ein. Äthiopien und die Demokratische Republik Kongo haben hingegen eine recht hohe Bevölkerung, schneiden im Ranking aber eher schlecht ab. Ihr niedriger Performanzindex deutet auf institutionelle Schwächen und schlechte Infrastruktur, auch hohe Handelskosten und einem Stillstand in der Transformation der Ökonomien hin.

Bei der Erläuterung der Auswahl der dieser Studie zugrunde liegenden Einzelindikatoren wurde argumentiert, dass eine Einbeziehung von ADI (Grafik 11) zu einer Verzerrung der Performanzanalyse führen würde, da gerade sehr hohe ADI-Zuflüsse vor allem im Rohstoffsektor erfolgen, in dem Technologie- und Know-how-Transfer von geringerer Bedeutung ist als in anderen Sektoren. Um dennoch eine Einschätzung der Bedeutung von ADI in den einzelnen Ländern vornehmen zu können, werden diese, berechnet als 5-Jahres-Durchschnitt, ebenfalls dem PIA-Ranking gegenüber gestellt. Grundlegend zeigt sich, dass die Mehrheit der Länder nur geringe Zuflüsse an ADI hat. Die Anteile der ADI/BIP liegen in den meisten Ländern unter fünf Prozent. Dabei unterscheiden sich die führenden Länder durch einen Anteil von fünf bis acht Prozent von den Ländern mit einem sehr niedrigen PIA. Diese weisen ADI/BIP-Werte von unter zwei Prozent auf. Sieben Länder haben

einen Anteil um zehn Prozent (Kapverden, Madagaskar, Sierra Leone, Nigeria, Tschad) und die Seychellen ca. 13%.

Grafik 10: Gegenüberstellung von PIA-Ranking und Bevölkerungsgröße (2011)



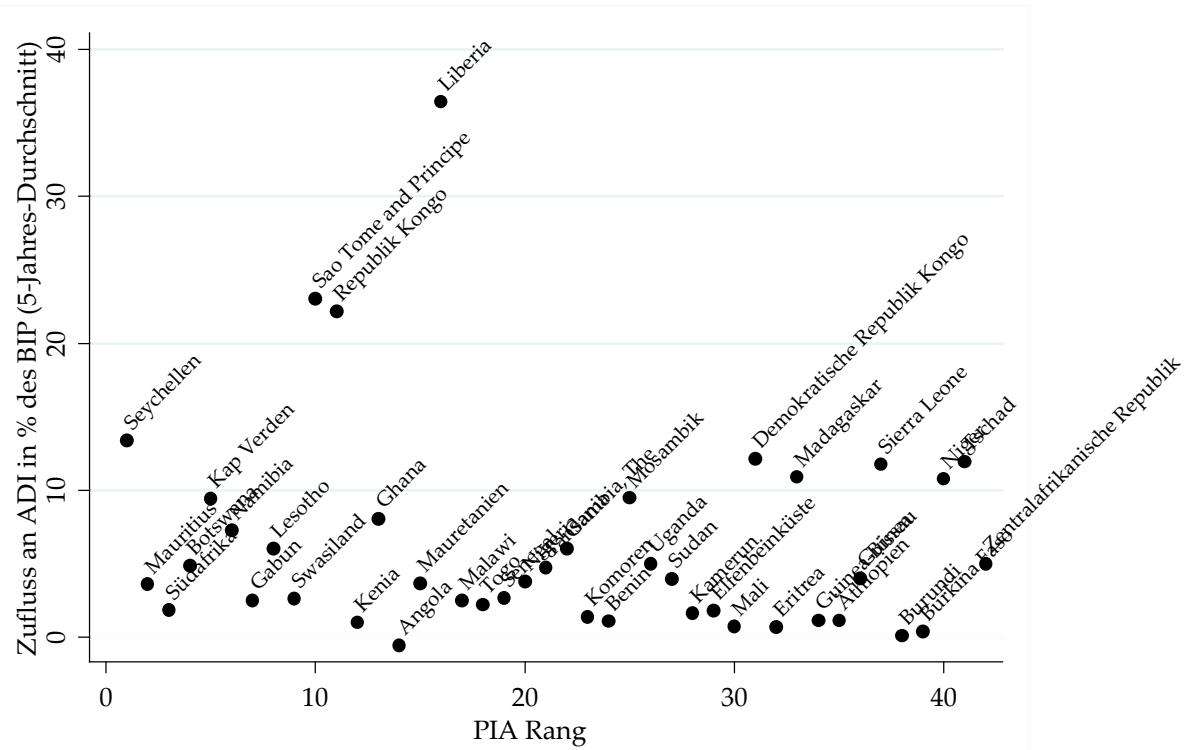
Die Rohstoffländer haben zumeist höhere Zuflüsse an ADI/BIP. Deutliche Ausreißer sind während der letzten fünf Jahre Liberia mit knapp 40 Prozent und Sao Tomé und Principe und die Republik Kongo mit über 20 Prozent. Der hohe Zufluss nach Liberia konzentriert sich auf die Produktion von Eisenerz und den Plantagensektor.

Die Länder mit den höchsten Zuflüssen von ADI/BIP nehmen auch die vorderen Ränge im PIA ein. Südafrika, die wirtschaftlich bedeutendste Nation, verfügt hingegen trotz des guten Rankings nur über sehr niedrige ADI/BIP. Dies hat vor allem damit zu tun, dass Südafrika 1. bereits seit vielen Jahrzehnten Zuflüsse an ADI in die Minen- und Automobilindustrie zu verzeichnen hatte und 2. durch den relativ kleinen Markt Südafrikas und auch der anderen Märkte im südlichen Afrika, die relativ isolierte geographische Lage des Landes und die politische und soziale Instabilität nicht so attraktiv als Investitionsstandort ist.

Interessant ist, dass die Länder Liberia und Republik Kongo mit einem hohen Zufluss an ADI/BIP keineswegs bessere Institutionen haben. Es ist auch nicht leichter, in diesen Ländern zu investieren und wirtschaftlich aktiv zu werden (siehe Grafik 12). Im Gegenteil: die Republik Kongo liegt im Ease of Doing Business (EDB) auf Rang 40 und Liberia auf Rang 20. In diesen beiden Ländern werden sehr hohe Rohstoffinvestitionen in Enklaven mit eigenen Sicherheitsdiensten getätigt. Das

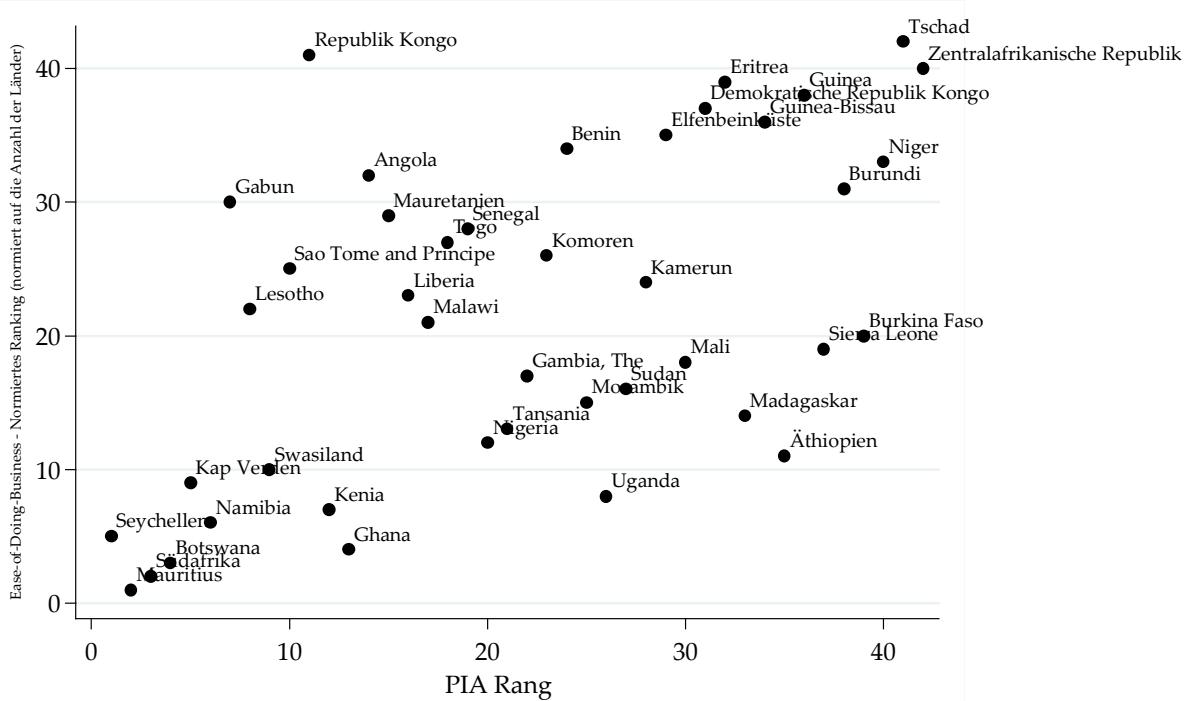
Hauptmotiv der Investitionen ist der Zugang zu Rohstoffen und nicht der lokale Markt. Für diese Art der Investition spielt das EDB keine Rolle.

Grafik 11: Gegenüberstellung von PIA-Ranking und Zufluss an Ausländischen Direktinvestitionen (2006-2011), in % des BIP



Verglichen mit dem Gesamtranking des PIA verfügen die Länder an der Spitze zumeist auch über die besten Bedingungen für Investoren und Unternehmensaktivitäten. Alle führenden Länder des Gesamrankings liegen auch beim EDB an vorderer Stelle, während Länder mit einem sehr negativen PIA auch beim EDB weit hinten liegen. Besonders deutlich ist dies in fragilen Staaten. Kenia, Uganda, Nigeria, Äthiopien und Ghana weisen hingegen eine gute Performanz beim EDB auf, dennoch liegen sie aufgrund der schlechteren Performanz bei den anderen Indikatoren im PIA-Ranking weiter hinten.

Grafik 12: Ease of Doing Business und PIA-Ranking

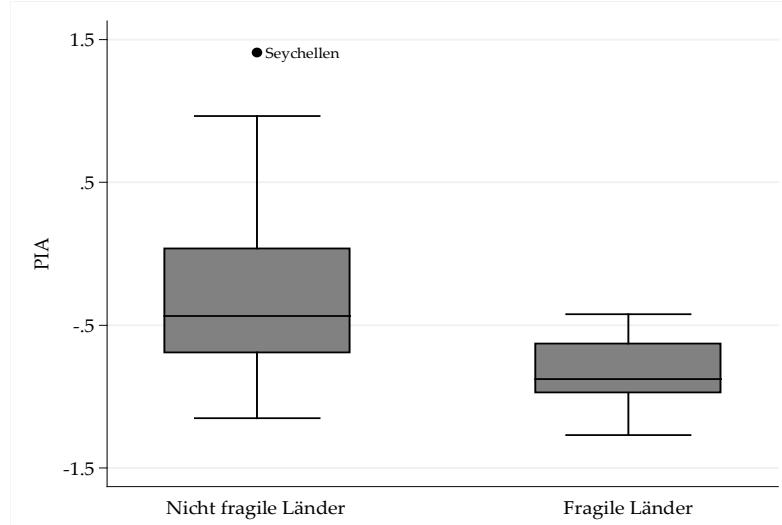


Grafik 13 verdeutlicht, dass die vom IMF (2011) als fragil klassifizierten Länder (siehe Anhang, Tabelle A1) erwartungsgemäß im Mittel einen niedrigeren Index aufweisen als nicht fragile Länder. Bei diesen Ländern liegt der Median (Zentralwert) der Indizes bei -0,9; bei nicht-fragilen Ländern liegt er bei -0,4. Die Spannweite der Rankings nicht-fragiler Staaten ist allerdings sehr hoch. Beispielsweise wird Äthiopien als nicht-fragil eingeordnet, liegt aber auf Platz 35 des PIA-Rankings.

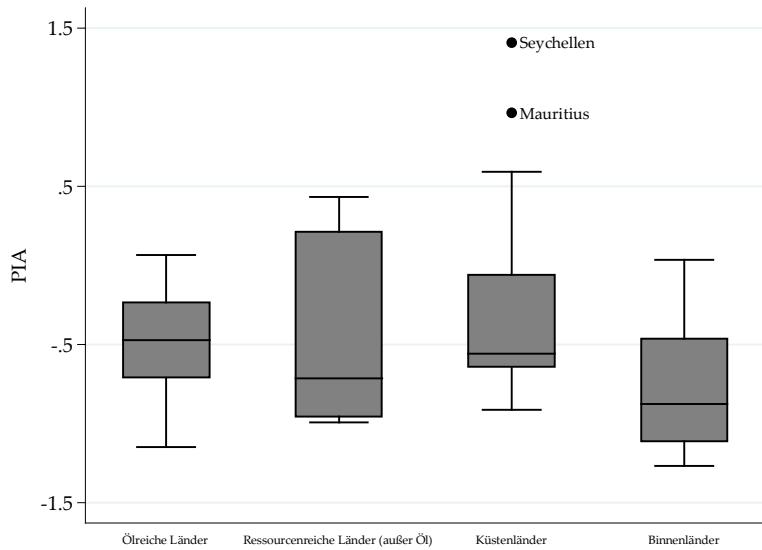
Vergleicht man die Rohstoffländer, so könnten diese nicht unterschiedlicher sein. Einige haben einen positiven PIA (Südafrika, Botswana, Namibia, Gabun), viele Rohstoffländer weisen aber keinen guten PIA auf (bspw. Guinea, Tschad, Kamerun). Angola und Nigeria, die bedeutendsten Rohstoffländer des Kontinents, haben ebenfalls einen negativen PIA. Hierfür sind nicht in erster Linie Dutch-Disease-Effekte verantwortlich sondern die weitgehend unzureichenden Institutionen, die schlechte Infrastruktur und das schwache Bildungssystem.

Die meisten Binnenländer schneiden schlecht ab (Ausnahmen: Botswana, Swasiland und Lesotho, die sich im Fahrwasser Südafrikas bewegen). Burkina Faso, die Demokratische Republik Kongo, Guinea-Bissau, Burundi, Guinea, Niger und die Zentralafrikanische Republik liegen im Ranking weit hinten. Sie sind häufig auch fragile Staaten, wie die Zentralafrikanische Republik und Burundi.

Grafik 13: Boxplot der Rankings auf Basis des PIA 2011, nicht-fragile vs. fragile Länder (IMF 2010)



Grafik 14: Boxplot der Rankings auf Basis des PIA 2011, Ressourcen reiche Länder vs. Küsten- und Binnenländer IMF (2010)

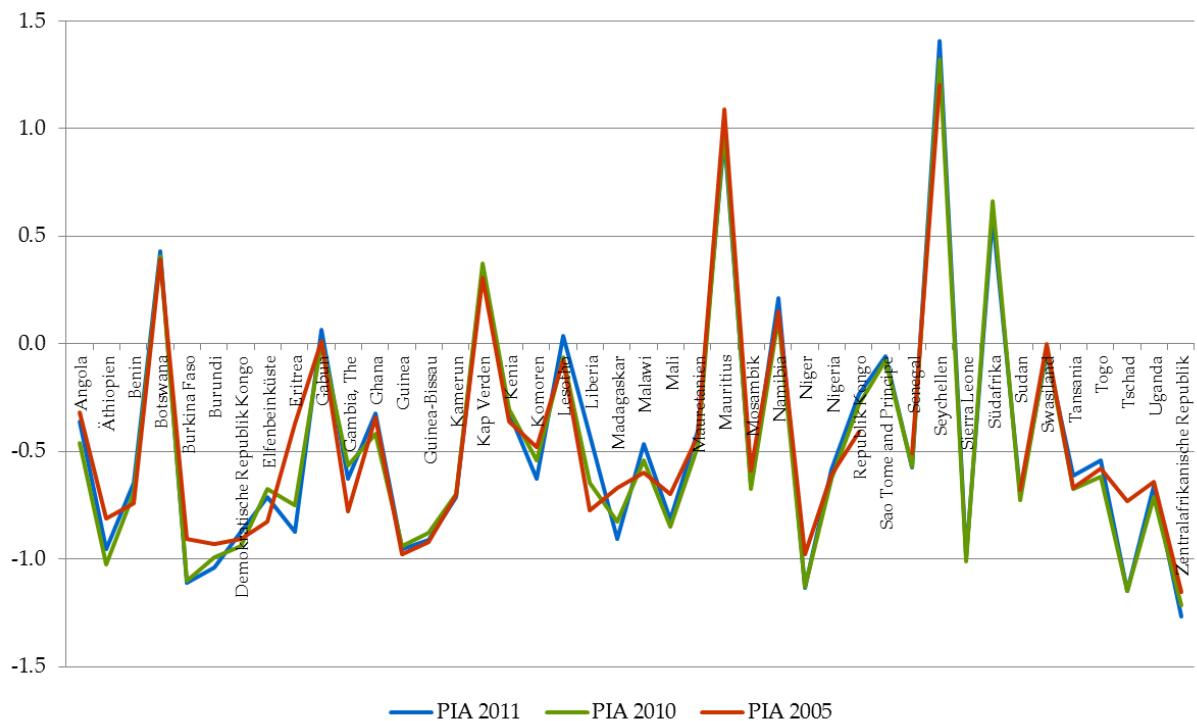


Länder mit größerer Offenheit nehmen im Ranking vordere Plätze ein, wenn aber die institutionellen Rahmenbedingungen und die Ausbildungsanstrengungen nicht so groß sind, fallen sie im Ranking eindeutig zurück, wie bspw. Liberia, das durch den hohen Zufluss an ADI in die Minenindustrie in Zukunft bessere Perspektiven haben könnte. Bei guten Investitionsmöglichkeiten, die durch gute Institutionen und durch gute Bildungsstandards ergänzt werden, wird ein hoher PIA erzielt. Diese Situation ist in den führenden acht Ländern, vor allem aber bei den sechs ersten, gegeben,

während andere Länder teilweise weit zurückfallen, auch wenn sie über große Rohstoffvorkommen verfügen.

In Grafik 15 (siehe Anhang, Tabelle A2) werden die ermittelten PIA-Indizes von 2011, 2010 und 2005 exemplarisch miteinander verglichen. Über die Jahre zeigt sich ein recht einheitliches Bild, auch wenn sich die Performanz in einigen Ländern verändert hat.

Grafik 15: Vergleich der Performanz der Jahre 2011, 2010 und 2005



Ein erheblicher Rückgang der Performanz seit 2005 ist für Eritrea, die Komoren und den Tschad festzustellen. Eine Verschlechterung des Rankings zeigen auch Angola (von 9 auf 14), Madagaskar (24 auf 33), Mosambik (19 auf 25) und Uganda (22 auf 26). Während u.a. Liberia, Benin und Gambia eine starke Verbesserung ihrer Performanz erzielen, verzeichnen die Demokratische Republik Kongo, die Elfenbeinküste, Ghana und Malawi eine leicht aufsteigende Tendenz.

5. Zusammenfassung

Die Studie bewertet die sozio-ökonomische Performanz von 42 subsaharischen Ländern Afrikas. Als Indikatoren wurden das PKE, das durchschnittliche jährliche Pro-Kopf-Wachstum des BIP der letzten fünf Jahre, das finanzielle Entwicklungsniveau gemessen durch die Geldmenge M2 und die Kreditvergabe an den Privatsektor in Prozent des BIP, die Alphabetisierungsrate und die Sekundär-Einschulungsquote, der Anteil der gepflasterten Straßen und die Mobiltelefonnutzer je 100 Einwohner, die institutionellen Rahmenbedingungen sowie die Offenheit für Handel im Durchschnitt über die letzten fünf Jahre zugrunde gelegt.

Ziel war es, ein Ranking der Länder Subsahara-Afrikas auf Basis des von uns entwickelten PIA zu erstellen. Im Gegensatz zu anderen Performanz- oder Wettbewerbsuntersuchungen wurde auf der Basis theoretischer Konzepte aus der Vielzahl von Indikatoren eine Reduktion der Anzahl der Einzelindikatoren vorgenommen, die auch der Tatsache Rechnung trägt, dass für Subsahara-Afrika nur eingeschränktes Datenmaterial zur Verfügung steht. Die Auswahl der Einzelindikatoren ermöglicht eine Analyse der meisten Märkte der Region Subsahara-Afrikas. Auf eine Ersetzung fehlender Beobachtungen auf Basis subjektiver Einschätzung oder Regionen spezifischer Mittelwerte wird verzichtet. Die zugrunde liegende Methodik, die Hauptkomponentenanalyse, führt zu relativ stabilen Ergebnissen und erlaubt eine dynamische Analyse über die Zeit. Eine subjektive Gewichtung der Einzelindikatoren wird vermieden. Vielmehr erfolgt eine modellendogene Gewichtung, die für die überlappende Information in den Einzelindikatoren korrigiert und dynamisch über die Zeit angepasst wird.

In unserer Analyse kommen wir zu dem Ergebnis, dass die seit Jahren bereits erfolgreichen und weit vorne liegenden Länder, die Seychellen und Mauritius, über die beste Performanz verfügen. Diese Inselstaaten sind aber als Spezialfall zu betrachten. Auch Südafrika, Botswana, die Kap Verden, Namibia, Gabun und Lesotho weisen ein gutes Ranking auf. Bis auf Südafrika handelt es sich hierbei um sehr kleine Märkte. Das sehr bevölkerungsreiche Nigeria liegt im Mittelfeld. Binnenländer und fragile Länder weisen im Schnitt erwartungsgemäß schlechtere Rankings auf als Küsten- und rohstoffreiche Länder sowie nicht fragile Länder.

Vergleicht man die Performanz Subsahara-Afrikas mit 106 anderen *Entwicklungsländern* (siehe Anhang, Tabelle A3), so zeigt sich, dass die führenden Länder Subsahara-Afrikas durchaus zu den führenden Performern zählen (Seychellen sogar auf Rang 1, Mauritius Rang 7). Südafrika (20), Botswana (29) und Namibia (40) schneiden noch recht gut ab, aber die Mehrheit der Staaten Subsahara-Afrikas nimmt die Ränge 70 bis 106 ein. Der Performanzindex zeigt, dass die Staaten Subsahara-Afrikas gegenüber der Mehrheit der asiatischen, lateinamerikanischen und der Länder des Nahen Ostens deutlich zurückfallen. Von Aufholprozessen in der Leistungsfähigkeit kann für die Mehrheit der Länder nicht die Rede sein. Es

finden nur wenige subsaharische Länder Afrikas Anschluss bzw. sind in der Lage, mit den Staaten mit besserer Performanz mitzuhalten.

Wie unsere Analyse zeigt, hat Subsahara-Afrika es aus den folgenden Gründen sehr schwer, Konvergenz herbeizuführen:

1. Der Aufholprozess startet für die meisten Länder von einem sehr niedrigen Wohlstandsniveau. Selbst unter der Bedingung hoher Wachstumsraten der PKE werden die meisten Länder, zumal die mit einer schlechten Performanz, lange benötigen, um von einem LIC zu einem MIC aufzusteigen und die MIC benötigen ebenfalls einen nachhaltigen Wachstumskurs, um allmählich zu den *emerging countries* aufzuschließen. Nur die Länder mit einem hohen PIA sind nach unserer Einschätzung in der Lage, Aufholprozesse gegenüber Ländern mit einer besseren Performanz herbeizuführen. Allerdings zeigt sich recht deutlich, dass in den meisten Ländern des subsaharischen-Afrika die entsprechenden Voraussetzungen fehlen. Es fehlt also nicht nur an Fortschritten im PIA – was der Vergleich des PIA von 2005 bis 2011 zeigt, sondern verglichen mit vielen anderen Entwicklungsländern fällt Subsahara-Afrika gar zurück. Daher sind allzu optimistische Einschätzungen zu den Potentialen der Länder der Region weitgehend verfehlt.
2. Dies hat vor allem mit dem Wachstumsprozess zu tun. Da dieser in den meisten Länder durch eine steigende Nachfrage nach Rohstoffen und landwirtschaftlichen Produkten – begleitet von einem Preisanstieg der wichtigsten Ausfuhrprodukte – geprägt ist, ist dieser Wachstumspfad einerseits permanent gefährdet und andererseits nicht mit entsprechenden Spill-Over-Effekten verbunden. D.h. der Wachstumspfad ist nur in wenigen Ländern nachhaltig und durch „inclusive growth“ oder „pro-poor growth“ gekennzeichnet. Selbst Südafrika, das zu den best performers in Subsahara-Afrika gehört, hat allergrößte Probleme, breit-basiertes Wachstum zu generieren. Die Gefährdungen röhren auch daher, dass der Außenhandel Subsahara-Afrikas eher durch Volatilitäten gekennzeichnet wird, d.h. er ist abhängig von den Konjunkturen in Europa und zunehmend von der Rohstoffnachfrage durch China.

Wird das in den letzten Jahren festgestellte Wachstum nachhaltig sein? Lässt sich Subsahara-Afrika gar als Zukunftskontinent betrachten? Eine definitive Antwort darauf ist zwar unmöglich, doch gibt es bestimmte Konstellationen, unter denen dies möglich ist. Entscheidend – und das zeigt unsere Analyse – ist ein verbesserter PIA. An den Einzelindikatoren wird wirtschaftspolitisch anzusetzen sein, damit Subsahara-Afrika sich weiterentwickeln und auch die Chancen der Globalisierung besser nutzen kann. Könnten die im PIA zum Ausdruck kommenden hemmenden Faktoren, die hier noch einmal zusammengefasst werden, beseitigt werden, ließen sich die wirtschaftlichen Potentiale der subsaharischen Länder Afrikas in den kommenden Jahrzehnten entwickeln und einige Länder könnten langfristig sogar

einen Durchbruch erzielen. Hier fokussieren wir die folgenden Aspekte, die eng verzahnt mit den Einzelindikatoren des PIA sind:

- *Binnenmarktentwicklung*: In den wichtigen Bereichen – Landwirtschaft und Klein- und Mittelunternehmen (KMU) – kann noch nicht von einer deutlich erkennbaren internen Dynamik gesprochen werden, diese wird u.a. auch durch das Ease of Doing Business und den Zugang zu Finanzen behindert. Die KMU wachsen nur sehr geringfügig und das landwirtschaftliche Wachstum ist weitgehend nicht von Produktivitätswachstum geprägt, sondern von steigenden Preisen aufgrund der wachsenden Nachfrage nach Nahrungsmitteln. Das Produktivitätswachstum in der Landwirtschaft und der KMU stellt eine wichtige Voraussetzung für Wettbewerbsfähigkeit und nachhaltiges Wachstum dar.
- *Außenhandel*: Mit Ausnahme des Energie- und Rohstoffhandels ist Subsahara-Afrika in der Weltwirtschaft fast ohne Bedeutung. Diese Isolierung – bzw. noch zu geringe Offenheit – setzt einer größeren Dynamik im Außenhandel enge Grenzen, denn eine stärkere Einbindung in den Globalisierungsprozess würde die Nachfrage nach afrikanischen Arbeitskräften erhöhen und neue Chancen für lokales Unternehmertum eröffnen. Ob und wann internationale Investoren sich aufgrund von Lohnkostensteigerungen in China, Indien und Brasilien oder gar in Vietnam und wegen der Wachstumsdynamik auch Subsahara-Afrika stärker zuwenden, lässt sich kaum vorhersehen. Gegenwärtig finden ADI ihren Weg weitgehend in Ländern mit Rohstoffvorhaben. Natürlich gibt es einzelne Beispiele für neue Investoren – beispielsweise südafrikanische Supermarktketten oder die oben genannten chinesisch-afrikanischen Industriesonderzonen, sowie einzelne Investitionsnischen –, aber noch ist ein Trend zur wirtschaftlichen „Entdeckung des Kontinents“ oder einzelner Länder jenseits von Rohstoffinvestitionen nicht erkennbar. D.h. die Wirtschaften Subsahara-Afrikas müssen die Rohstoffbasis nutzen, um sich zu diversifizieren und zu industrialisieren (Lin 2012; Page 2011) und damit auch den Trend der De-Industrialisierung der 1980er und 1990er umkehren. Dieser Strukturwandel stellt eine besondere Herausforderung der Regierungen und der Wirtschaft für die nachhaltige Wirtschaftsentwicklung des Kontinents dar.

Um nachhaltiges Wachstum und breit-basiertes Wachstum zu generieren, dies zeigt unsere Analyse, sind folgende Aspekte besonders relevant:

1. *Infrastruktur*: In den meisten Ländern ist die Infrastruktur unzureichend, auch wenn in den letzten Jahren eine leichte Verbesserung eingetreten ist (bspw. Internetzugang). Die oft schlechte physische Infrastruktur (Straßen, Häfen, Eisenbahnen, Elektrizität) begrenzt die interne Marktentwicklung sowie die Exporte und Importe. Sie stellt eine große Schranke für nachhaltig hohes Wachstum in Subsahara-Afrika dar. Besonders prekär ist die Lage für Binnenländer. Hier verstärken sich die geographische Isolation mit den institutionellen Schwächen (vgl. Bosker, Garretsen 2012). Zahlreiche Länder Subsahara-Afrikas haben es aufgrund dieser Bedingungen besonders schwer, sich stärker in den Weltmarkt zu integrieren.

2. *Institutionen:* Die institutionellen Bedingungen haben sich in vielen Ländern verbessert, die politischen Risiken sind oft nicht mehr so groß wie noch vor Jahren. Allerdings treten immer wieder – teilweise extreme – politische Spannungen auf, wie etwa die Auseinandersetzungen in Südafrika, Mali, Nigeria und Kenia zeigen. Insgesamt hat sich das Geschäftsklima in einigen Ländern Subsahara-Afrikas verbessert. Die hohen Wachstumsraten der Region in den letzten Jahren sind auch eine Folge der gegenüber den 1980er und 1990er verbesserten makro-ökonomischen Politik und besserter Institutionen.²² Unsere Analyse verdeutlicht aber auch, dass in vielen Ländern die Institutionen große Schwächen aufweisen. Dieser Sachverhalt wird durch zahlreiche Untersuchungen in den letzten Jahren immer wieder betont (vgl. Bates, Block, Fayad, Hoeffler 2012).

3. *Technischer Fortschritt:* Subsahara-Afrika hat in den letzten Jahren durchaus Produktivitätsfortschritte erzielt. Dies gilt allerdings längst nicht für alle Länder. Einige Länder müssen sogar einen Rückgang der Produktivität verzeichnen. Verglichen mit China und anderen aufstrebenden Ländern bleibt Subsahara-Afrika weit hinter den erforderlichen Catching-up-Prozessen zurück. Ausdruck dafür ist, dass die Bemühungen der Region um stärkere Industrialisierung und bessere technologische Ausstattung und Kompetenz der Arbeitskräfte und der Unternehmen bislang weitgehend ohne Erfolg geblieben sind. Aufgrund niedriger ADI in der verarbeitenden und technologie-orientierten Industrie findet kaum Technologietransfer statt.²³

4. *Konjunkturschwankungen auf den Weltmärkten:* Die Märkte Subsahara-Afrikas scheinen weniger volatil zu sein als die Märkte anderer Kontinente. Auch haben viele subsaharische Länder Afrikas die Finanzkrise von 2008/09 verhältnismäßig gut bewältigt (Wohlmuth 2012; Bass, Steinbeck 2013). Aber allzu großer Optimismus ist dennoch nicht angebracht. D.h. Subsahara-Afrika benötigt Fortschritte in der Diversifizierung ihrer Ökonomien, denn Rohstoffmärkte sind insgesamt sehr volatil.

Zusammenfassend lässt sich daher feststellen, dass die Wachstumsperspektiven Subsahara-Afrikas von vielen *Wenn-Dann-Bedingungen* abhängen:

- a) Wenn die Weltkonjunktur sich weiter positiv entwickelt, dann profitiert die Konjunktur Subsahara-Afrikas vom Wachstum in der EU, den USA, China

²² Vgl. Ndulu, Bates, Collier, O'Connell, Soludo 2007; Fosu 2013; Marenin 2013; Lin 2012; Bates, Block, Fayad, Hoeffler 2012; World Bank 2012; IMF 2012.

²³ Es stellt sich die Frage, inwieweit Subsahara-Afrika sich schon auf der „quality ladder“ nach oben bewegt, ob ein Strukturwandel in den Exporten (von Rohstoffen zu verarbeiteten Produkten, wissens- und technologie-basierten Exporten) und Unternehmen nach „neuen“ Aktivitäten suchen, vgl. Lall, Wangwe 1998; Hausmann, Rodrik 2007; Kumuganga 2012; Nyarko 2012.

und Indien. Eine Rezession dort würde jedoch schnell zu einer Rezession in Subsahara-Afrika führen.

- b) Wenn der Wettkampf um Rohstoffe weitergeht und die Preise für Rohstoffe und Agrargüter hoch bleiben, dann werden die Exporteinnahmen der subsaharischen Rohstoffexportländer steigen. Aber ein zu starker Fokus auf Rohstoffausfuhren verhindert zukünftige Entwicklungsdynamiken. Nur wenn sich Subsahara-Afrika industrialisiert (und Direktinvestitionen aus Wachstumsländern generieren kann), kann es zu einem ausgewogenen und nachhaltigeren Wachstum kommen, das sich durch die Entwicklung der Agroindustrie, der Leichtindustrie, der Industriezonen und schließlich auch der KMU auszeichnet.
- c) Wenn die Märkte sich stärker öffnen, die Eigentumsrechte gesichert sind, die Infrastruktur verbessert wird, Handelskosten sinken und die Bürokratien effektiver werden, dann ist breit-basiertes und nachhaltiges Wachstum der Ökonomien Subsahara-Afrikas möglich.
- d) Wenn makroökonomische und politische Stabilität einkehrt, dann verbessern sich die Aussichten für länger anhaltendes Wachstum. Allerdings zeigen die hohen Inflationsraten (wie in Uganda und Nigeria) und die verbreitete Zunahme politischer Gewaltkonflikte, dass Stabilität zu sichern, eine der zentralen Herausforderungen der Regierungen der Länder Subsahara-Afrikas ist.

Es ließen sich viele weitere *Wenn und Aber* formulieren, etwa was die Bildung, die landwirtschaftliche Modernisierung, die Urbanisierung und den informellen Sektor betrifft. Das subsaharische Afrika konnte zwar in den letzten zehn Jahren durchaus Fortschritte in vielen Bereichen erzielen, aber de facto ist es noch weit davon entfernt, seine wachsende Bevölkerung ausreichend zu beschäftigen und deren Einkommen dauerhaft zu sichern.

Zusammengefasst lässt sich festhalten: Die Performanzanalyse ermöglicht die Bewertung der wirtschaftlichen Entwicklung einzelner Länder. Sie hat zum Ergebnis, dass ca. 20% der betrachteten Länder einen positiven PIA aufweisen. Ihre Performanz lässt sich durch gezielte Maßnahmen zur Verbesserung der hier einbezogenen Indikatoren erhöhen. D.h. die wirtschaftlichen Potentiale der Länder Subsahara-Afrikas lassen sich noch weiter entwickeln. In allen Ländern mit einem niedrigen PIA kommt es darauf an, durch fokussierte Maßnahmen nicht ausgeschöpfte Potentiale in Wert zu setzen, bspw. durch Maßnahmen zur Steigerung der Offenheit, der Verbesserung der Kommunikations- und Informationsinfrastruktur, der institutionellen Rahmenbedingungen, der Hebung des Humankapitals und des finanziellen Entwicklungsniveaus.

Literatur

- Acemoglu, Daron und James A. Robinson (2012), *Why Nations Fail*, New York.
- Addison, T. und P. B. Anand (2012), Aid and Infrastructure Financing. Emerging Challenges with a Focus on Africa, Helsinki: UNO-WIDER Working Paper 2012/056.
- AfDB. African Development Bank (2011), The Middle of the Pyramid: Dynamics of the Middle Class in Africa, Tunis: AfDB Market Brief, April 20, 2011.
- Alabi, Reuben Adeolu, Joy Alemazung und Hans H. Bass (Hrsg.) (2011), Africa and the Global Financial Crisis: The Impact on Economic Reform Processes, African Development Perspectives Yearbook, Münster: Lit Verlag.
- Ali, Abdilahi und Katsushi S. Imai (2013), Crises, Economic Integration and Growth Collapses in African Countries, Kobe University RIEP Discussion Paper 7.
- Andrimihaja, Noro Aina Noro Aina, Matthias Cinyabuguma und Shantayanan Devarajan (2011), Avoiding the Fragility Trap in Africa, Washington, D.C.: World Bank Policy Research Working Paper 5884.
- Arbache, J.S. und Page, J. (2009), How Fragile Is Africa's Recent Growth?, in: Journal of African Economies, 19: 1–24.
- Asche, Helmut (2012), Die Wirtschaft Afrikas seit 1960, in: Thomas Bierschenk und Eva Spies, Hrsg., 50 Jahre Unabhängigkeit in Afrika, Köln, Rüdiger Köppe Verlag: 371-411.
- Baliamoune-Lutz, Mina und Sylvain H. Boko (2013), Trade, Institutions, Income and Human Development in African Countries, in: Journal of African Economies 22, 3: 323-345.
- Barro, Robert und Jong-Wha Lee (2011), Barro-Lee Educational Attainment Dataset, <http://www.barrolee.com/>.
- Basedau, Matthias und Robert Kappel (Hrsg.) (2011), Machtquelle Erdöl: Die Außen-, Innen- und Wirtschaftspolitik von Erdölstaaten, Baden-Baden: Nomos Verlag.
- Bass, Hans-Heinrich und Hand-Hermann Steinbeck (2013a), Afrika im Sog der Eurokrise; Hamburg: GIGA Focus Global 2.
- Bass, Hans-Heinrich und Hand-Hermann Steinbeck (2013b), The Euro Crisis and Macroeconomic Management in Africa, in: Karl Wohlmuth und Tobias Knedlik (Hrsg.), Macroeconomic Policy Formation in Africa, African Development Perspectives Yearbook, 16, Münster: Lit-Verlag.
- Bates, Robert H., Stephen A. Block, Ghada Fayad und Anke Hoeffler (2012), The New Institutionalism and Africa, in: Journal of African Economies, online published November 8, 2012.
- BDO und HWWI (2012), BDO International Business Compass, Hamburg: HWWI. <http://bdo-ibc.de/home.html>.

Beck, Thorsten und Asli Demirguc-Kunt (2009), Financial Institutions and Markets Across Countries and Over Time – Data and Analysis, World Bank Policy Research Working Paper No. 4943, May 2009.

<http://econ.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/EXTDEC/EXTRESEARCH/0,,contentMDK:20696167~pagePK:64214825~piPK:64214943~theSitePK:469382,00.html>

Bhattacharyya, Sambit (2011), Root Causes of African Underdevelopment, in: Journal of African Economies 18, 5: 745-780.

Birdsall, Nancy (2007), Do No Harm: Aid, Weak Institutions and the Missing Middle in Africa, in: Development Policy Review, 25 ,5: 575-98.

Bosker, Maarten und Harry Gerretsen (2012), Economic Geography and Economic Development in Sub-Saharan Africa, in: The World Bank Economic Review 26, 3: 443-485.

Brautigam, Debrah (2009), The Dragon's Gift. The Real Story of China in Africa, Oxford: OUP.

Broadberry, Stephen und Leigh Gardner (2013), Africa's Growth Prospects in a European Mirror: A Historical Perspective, London: The Cage-Chatham House Series 5.

Brosius, Felix (2011), SPSS 19, mitp.

Chang, C. C. und M. Mendy (2012), Economic Growth and Openness in Africa: What is the Empirical Relationship, in: Applied Economic Letters 19, 18: 1903-1907.

CIA World Factbook (2012), <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/>.

Collier, Paul (2006), African Growth: Why a 'Big Push'? in: Journal of African Economies, AERC Supplement 2: 188-211.

Collier, Paul (2008): Die unterste Milliarde, München.

Collier, Paul und Jan Willem Gunning (1999), Why has Africa Grown so Slowly, in: Journal of Economic Perspectives, 13,3: 3-22.

Collier, Paul und Anke Hoeffler (2004), Greed and Grievance in Civil War, in: Oxford Economic Papers 56, 4: 563-595.

Commerzbank (2012), Renaissance in Subsahara Afrika, Frankfurt/Main: Commerzbank.

Dessu, Sébastien, Jariya Hoffmann und Hans Lofgren (2012), Liberia. Strategic Options for Medium Term Growth and Development, Washington, D.C.: World Bank Policy Research Working Paper 6081.

Du Plessis, Stan und Kevin Kotze (2012), Trends and Structural Changes in South African Macroeconomic Volatility, ERSW Working Paper 297.

Ernst & Young (2012), Building Bridges. Ernst & Young Attractiveness Survey 2012: Africa, online: <http://emergingmarkets.ey.com>.

Fosu, Augustin Kwasi (2012), Growth of African Economies: Productivity, Policy Syndromes and the Importance of Institutions, in: Journal of African Economies, online published December 9, 2012.

Fosu, Augustin Kwasi (2013), Productivity, Policy Syndromes, and the Importance of Institutions, Helsinki: WIDER Working Paper 2015/005.

Freund, Caroline und Nadia Rocha (2011), What Constrains Africa's Exports?, in: The World Bank Economic Review, 25, 3: 361-386.

Fuglie, Keith O. und Nicolas E. Rada (2013), Resources, Policies, and Agricultural Productivity in Sub-Saharan Africa, Washington, D.C.: ERR-145, Department of Agriculture.

Grimm, Michael, Peter Knorringa und Jann Lay (2012), Constrained Gazelles: High Potentials in West Africa's Informal Economy, in: World Development 40: 1352-1368.

Harrison, Ann E., Justin Yifu Lin und L. Colin Xu (2013), Explaining Africa's (Dis)advantage. The Curse of Party Monopoly, Washington D.C.: The World Bank Policy Research Working Paper 6316.

Hausmann, Ricardo und Dani Rodrik (2007), What you Export Matters, in: Journal of Economic Growth 12: 1-35.

Hoeffler, Anke (2012a), Exporting from Fragile States: Challenges and Opportunities, Paris: OECD Working Paper 4.

Hoeffler, Anke (2012b), Growth, Aid and Policies in Countries Recovering from War, Paris: OECD Working Paper 2.

IMF (2011), Regional Economic Outlook: Sub-Saharan Africa. Sustaining the Expansion, Washington, D.C.: IMF.

IMF (2012), Regional Economic Outlook: Sub-Saharan Africa. Maintaining Growth in an Uncertain World, Washington, D.C.: IMF.

Ishengoma, Esther K. und Robert Kappel (2011), Business Environment and Growth Potential of Micro and Small Manufacturing Enterprises in Uganda, in: African Development Review, 23, 3: 352–365.

Kaiser, H. F. und Rice, J. (1974). Little Jiffy, Mark IV, in: Educational and Psychological Measurement 34: 11-117.

Kappel, Robert (2001), Catching-Up mittelfristig kaum möglich: Begründungen für die langanhaltende Wachstumsschwäche in Afrika, in: Renate Schubert, Hrsg., Entwicklungsperspektiven von Niedrigeinkommensländern, Berlin 2001 (Schriften des Vereins für Socialpolitik), 87-115.

Kappel, Robert (2010), Nigeria – Die Instabilität wächst, Hamburg: GIGA Focus Afrika 2, online: www.giga-hamburg.de/giga-focus/afrika.

Kappel, Robert (2011), Nigeria – Ressourcenreichtum und Wachstum ohne Entwicklung, in: Matthias Basedau und Robert Kappel (Hrsg.), Machtquelle Erdöl. Die Außen-, Innen- und Wirtschaftspolitik von Erdölstaaten, Baden-Baden: Nomos: 141-166.

Kappel, Robert (2011), Afrika vor dem wirtschaftlichen Durchbruch?, GIGA Focus Afrika, 11. online: www.giga-hamburg.de/giga-focus/afrika.

Kappel, Robert (2011), Europe's Challenge: The Regional Powers and the Shifting of the Global Order, in: Intereconomics 5: 275-286.

Kappel, Robert und Birte Pohl (2013), Der wirtschaftliche Aufstieg der BRICS, Hamburg: GIGA Focus Global 1.

Kaufmann, Daniel, Kraay, Aart und Massimo Mastruzzi (2011), Worldwide Governance Indicators, Washington, D.C. World Bank. <http://info.worldbank.org/governance/wgi/index.asp>.

Kumuganga, Dick N. (2012), What Drives Africa's Export Diversification ? Geneva: Graduate Institute of International and Development Studies Working Paper 15.

Lall, Sanjaya und Samuel Wangwe (1998), Industrial Policy and Industrialisation in Sub-Saharan Africa, in: Journal of African Economies 7, Supplement 1: 70-107.

Langbein, L. und Knack, Stephen (2010), The Worldwide Governance Indicators: Six, One, or None?, in: Journal of Development Studies 46, 2: 350-370.

Le Goff, Maelan und Raju Jan Singh (2013), Does Trade Reduce Poverty ? A View from Africa, Washington, D. C. : World Bank, Policy Research Working Paper WPS 6327

Lin, Justin Yifu (2012), New Structural Economics, Washington, D. C: The World Bank.

Marenin, Otwin (2013), Policing Reforms and Economic Development in African States: Understanding the Linkages: Empowering Change, Helsinki: WIDER Working Paper 13.

McKinsey Global Institute (2010), Lions on the Move, Washington, 6, online: www.mckinsey.com/Insights/MGI/Research/Productivity_Competitiveness_and_Growth/Lions_on_the_move.

McKinsey Global Institute (2012), Africa at Work. Job Creation and Inclusive Growth, Washington: MGI.

McMillan, Margaret S. und Dani Rodrik (2011), Globalization, Structural Change and Productivity Growth, Cambridge, MA, National Bureau of Economic Research: NBER Working Paper, 17143.

Naudé, Wim (2011), Economic Development in Sub-Saharan Africa: The Case of the Big Four, Maastricht Working Paper No. 2011/34, Maastricht School of Management, Maastricht Graduate School of Governance, University of Maastricht.

Naudé, Wim und Marianne Matthee (2012), Do Export Costs Matter in Determining Whether, When, and How Much African Firms Export, Tokyo: JICA-RI Working Paper 38.

Ndulu, Benno J., L. Chakraborti, L. Lijane, V. Ramachandran und J. Wolgin (2007), Challenges of African Growth: Opportunities, Constraints and Strategic Directions, Washington, D.C.: World Bank.

Ndulu, Benno, Robert Bates, Paul Collier, O'Connell, S. und C. Soludo, eds. (2007), The Political Economy of Economic Growth in Africa 1960-2000, Cambridge, Cambridge University Press.

Nissanke, M. und Thorbecke, E. (2008). Introduction: Globalization-Poverty Channels and Case Studies from Sub-Saharan Africa, in: African Development Review, 20, 1: 1-19.

Noman, A., K. Botchwey, H. Stein und J. Stiglitz, eds. (2011), Good Growth and Governance in Africa: Rethinking Development Strategies. Oxford: Oxford University Press.

Nyarko, Yaw (2012), Sustaining High Economic Growth in Sub-Saharan Africa: Knowledge and the Structure of the Economy, in: Journal of African Economies 22, Supplement 1: i77-i101.

OECD (2008), Handbook on Constructing Composite Indicators – Methodology and User Guide, Paris: OECD.

OECD (2011), African Economic Outlook 2011, Paris: OECD.

Page, John (2011), Should Africa Industrialize, Helsinki: UNU-WIDER Working Paper 2011-47.

Pinkovskiy, Maxim und Xavier Sala-i-Martin (2010), African Poverty is Falling ... Much Faster than You Think!, NBER Working Paper 15775 NBER Working Paper 15775, Cambridge, Mass.

Pitcher, Anne (2012), Lions, Tigers, and Emerging Markets: Africa's Development Dilemmas, in: Current History, May: 163-168.

Pohl, Birte (2011), Süd-Süd-Investitionen – eine Chance für Subsahara-Afrika?, GIGA Focus Afrika, 3, Hamburg, www.giga-hamburg.de/giga-focus/afrika

Pohl, Birte, und Robert Kappel (2012), Wie leistungsfähig sind die Ökonomien Afrikas?, GIGA Focus Afrika, 9, www.giga-hamburg.de/giga-focus/afrika

Prognos (2010), Globalisierungsreport 2010: Die besten Auslandsmärkte nach der Krise, Basel: Prognos.

Rodrik, Dani (2011), The Future of Convergence, HKS Faculty Research Working Paper Nr. RWP11-033, Harvard University, <http://nrs.harvard.edu/urn-3:HUL.InstRepos:5131504>.

Roland Berger (2011), Think: Act Study. Global Topics Inside Africa, Munich: Roland Berger.

Sala-i-Martin, Xavier und Arvind Subramanian (2012), Addressing the Natural Resource Curse: An Illustration from Nigeria, in: Journal of African Economies, online published December 19, 2012.

Sindzingre, Alice (2013), Structural Change or Path Dependence ? Assessing the Growth Paths of Sub-Saharan African Economies in the Early 21st Century, Roma: ISPI Working Paper 48.

UNCTAD (2006), Economic Development in Africa: Doubling Aid, Making the Big Push Work, New York and Geneva, United Nations.

UNCTAD (2011), Economic Development in Africa, New York: UNCTAD.

UNIDO (2011), Economic Development Report 2011, Geneva: UNIDO.

Wohlmuth, Karl (2004), African Entrepreneurship and Private Sector Development, in: African Development Perspectives Yearbook, Münster: Lit-Verlag: 205-234.

Wohlmuth, Karl (2012), Die Auswirkungen der globalen Finanz- und Wirtschaftskrise 2008/2009 in: Afrika, Berichte aus dem Weltwirtschaftlichen Colloquium der Universität Bremen, 122, Bremen: Universität Bremen.

World Bank (2008). The Growth Report: Strategies for Sustained and Inclusive Development, Washington DC, The World Bank.

World Bank (2011), World Development Report 2011: Conflict, Security and Development, Washington, D.C.: World Bank.

World Bank (2012), World Development Indicators, <http://data.worldbank.org/data-catalog/world-development-indicators>.

World Economic Forum (2011), The Africa Competitiveness Report 2011, Davos: World Economic Forum, the World Bank and the African Development Bank.

Young, Alwyn (2012), The African Growth Miracle, Cambridge, Mass.: NBER Working Paper 18490.

Anhang

Tabelle A1: Ausgewählte Charakteristika der Länder Subsahara-Afrikas

Fragile Länder	Ölreiche Länder	Ressourcenreiche Länder (außer Öl)	Küstenländer	Binnenländer
Burundi	Angola	Botswana	Benin	Äthiopien
Demokratische Republik Kongo	Gabun	Elfenbeinküste	Eritrea	Burkina Faso
Elfenbeinküste	Kamerun	Guinea	Gambia, The	Burundi
Eritrea	Nigeria	Namibia	Ghana	Demokratische Republik Kongo
Gambia, The	Republik Kongo	Sierra Leone	Guinea-Bissau	Lesotho
Guinea	Tschad		Kap Verden	Malawi
Guinea-Bissau			Kenia	Mali
Komoren			Komoren	Niger
Liberia			Liberia	Swasiland
Sierra Leone			Madagaskar	Uganda
Togo			Mauritius	Zentralafrikanische Republik
Zentralafrikanische Republik			Mosambik	
			Sao Tome and Principe	
			Senegal	
			Seychellen	
			Südafrika	
			Tansania	
			Togo	

Quelle: Eigene Darstellung nach IMF (2011).

Tabelle A2: Ermittelter Index (PIA) und Rankings 2011, 2010 und 2005

	Rang 2011	PIA 2011	Rang 2010	PIA 2010	Rang 2005	PIA 2005
Angola	14	-0.36	14	-0.46	9	-0.32
Äthiopien	35	-0.95	38	-1.02	33	-0.81
Benin	24	-0.64	26	-0.69	30	-0.74
Botswana	4	0.43	4	0.41	3	0.39
Burkina Faso	39	-1.11	39	-1.10	35	-0.91
Burundi	38	-1.04	36	-0.99	38	-0.93
Demokratische Republik Kongo	31	-0.88	34	-0.94	36	-0.91
Elfenbeinküste	29	-0.71	25	-0.68	34	-0.83
Eritrea	32	-0.88	30	-0.75	12	-0.37
Gabun	7	0.07	7	0.01	6	0.01
Gambia, The	22	-0.62	18	-0.57	32	-0.78
Ghana	13	-0.32	13	-0.42	10	-0.34
Guinea	36	-0.96	35	-0.94	39	-0.98
Guinea-Bissau	34	-0.91	33	-0.88	37	-0.92
Kamerun	28	-0.71	27	-0.70	27	-0.70
Kap Verden	5	0.35	5	0.37	4	0.31
Kenia	12	-0.32	12	-0.31	11	-0.36
Komoren	23	-0.63	17	-0.54	15	-0.48
Lesotho	8	0.04	9	-0.06	8	-0.08
Liberia	16	-0.42	22	-0.65	31	-0.77
Madagaskar	33	-0.91	31	-0.83	24	-0.67
Malawi	17	-0.46	16	-0.54	20	-0.60
Mali	30	-0.82	32	-0.85	26	-0.70
Mauretanien	15	-0.41	15	-0.47	14	-0.43
Mauritius	2	0.96	2	1.00	2	1.09
Mosambik	25	-0.66	24	-0.67	19	-0.59
Namibia	6	0.21	6	0.12	5	0.15
Niger	40	-1.13	40	-1.13	40	-0.98
Nigeria	20	-0.58	21	-0.63	21	-0.61
Republik Kongo	11	-0.23	11	-0.28	13	-0.41
Sao Tome and Principe	10	-0.06	10	-0.08		
Senegal	19	-0.57	19	-0.57	16	-0.51
Seychellen	1	1.41	1	1.32	1	1.21
Sierra Leone	37	-0.99	37	-1.01		
Südafrika	3	0.59	3	0.66		
Sudan	27	-0.69	29	-0.73	25	-0.68
Swasiland	9	-0.04	8	-0.02	7	0.00
Tansania	21	-0.61	23	-0.67	23	-0.67
Togo	18	-0.54	20	-0.62	17	-0.58
Tschad	41	-1.15	41	-1.15	28	-0.73
Uganda	26	-0.66	28	-0.71	22	-0.64
Zentralafrikanische Republik	42	-1.27	42	-1.21	41	-1.16

Tabelle A3: Ermittelter Index (PIA) und Rankings 2011 für 106 Entwicklungsländer

	Rang 2011	Index 2011		Rang 2011	Index 2011
Seychelles	1	1.41	Dominican Republic	54	0.07
Malaysia	2	1.41	Samoa	55	0.05
Panama	3	1.32	Lesotho	56	0.04
Thailand	4	1.16	Philippines	57	0.01
Bulgaria	5	1.04	Bolivia	58	0.00
Vietnam	6	1.04	El Salvador	59	0.00
Mauritius	7	0.96	Venezuela, RB	60	-0.02
Lithuania	8	0.95	Swaziland	61	-0.04
Belarus	9	0.95	Sao Tome and Principe	62	-0.06
Jordan	10	0.94	Guatemala	63	-0.07
Antigua and Barbuda	11	0.91	Tonga	64	-0.07
Maldives	12	0.81	India	65	-0.15
China	13	0.81	Congo, Rep.	66	-0.23
Chile	14	0.77	Cambodia	67	-0.23
Kazakhstan	15	0.74	Nicaragua	68	-0.28
Russian Federation	16	0.71	Kenya	69	-0.32
Macedonia, FYR	17	0.60	Ghana	70	-0.32
Tunisia	18	0.60	Solomon Islands	71	-0.35
Ukraine	19	0.60	Angola	72	-0.36
South Africa	20	0.59	Mauritania	73	-0.41
Latvia	21	0.55	Liberia	74	-0.42
Moldova	22	0.51	Lao PDR	75	-0.42
Serbia	23	0.51	Malawi	76	-0.46
Costa Rica	24	0.46	Nepal	77	-0.48
Turkey	25	0.45	Papua New Guinea	78	-0.51
Azerbaijan	26	0.45	Bangladesh	79	-0.53
Mongolia	27	0.45	Togo	80	-0.54
Uruguay	28	0.44	Senegal	81	-0.57
Botswana	29	0.43	Nigeria	82	-0.58
Bosnia and Herzegovina	30	0.41	Tanzania	83	-0.61
Georgia	31	0.40	Gambia, The	84	-0.62
Romania	32	0.37	Comoros	85	-0.63
Argentina	33	0.36	Benin	86	-0.64
Cape Verde	34	0.35	Mozambique	87	-0.66
Albania	35	0.31	Uganda	88	-0.66
Sri Lanka	36	0.30	Pakistan	89	-0.67
Armenia	37	0.29	Sudan	90	-0.69
Brazil	38	0.27	Cameroon	91	-0.71
Paraguay	39	0.21	Cote d'Ivoire	92	-0.71
Namibia	40	0.21	Yemen, Rep.	93	-0.82
Bhutan	41	0.19	Mali	94	-0.82
Morocco	42	0.17	Congo, Dem. Rep.	95	-0.88
Algeria	43	0.15	Eritrea	96	-0.88
Honduras	44	0.15	Madagascar	97	-0.91
Mexico	45	0.15	Guinea-Bissau	98	-0.91
Peru	46	0.14	Ethiopia	99	-0.95
Vanuatu	47	0.12	Guinea	100	-0.96
Iraq	48	0.11	Sierra Leone	101	-0.99
Egypt, Arab Rep.	49	0.10	Burundi	102	-1.04
Colombia	50	0.09	Burkina Faso	103	-1.11
Ecuador	51	0.08	Niger	104	-1.13
Indonesia	52	0.08	Chad	105	-1.15
Gabon	53	0.07	Central African Republic	106	-1.27

GIGA

German Institute of Global and Area Studies
Leibniz-Institut für Globale und Regionale Studien

- Institut für Afrika-Studien
- Institut für Asien-Studien
- Institut für Lateinamerika-Studien
- Institut für Nahost-Studien

Das GIGA ist ein mit öffentlichen Mitteln finanziertes Forschungsinstitut in Form einer Stiftung bürgerlichen Rechts.

Zu den zentralen Aufgaben des Instituts zählen:

- die Analyse politischer, ökonomischer und sozialer Verhältnisse und Entwicklungen in Afrika, Asien, Lateinamerika und Nahost,
- die Durchführung qualitativ hochwertiger Forschung in den Bereichen Area Studies und Comparative Area Studies sowie die Förderung und Weiterentwicklung der Regionalstudien in Deutschland, außerdem
- im Rahmen des Wissenstransfers die kompetente Beratung und Information von Politik, Wirtschaft und Gesellschaft über Ereignisse und Entwicklungen in Afrika, Asien, Lateinamerika und Nahost.

GIGA German Institute of Global and Area Studies
Leibniz-Institut für Globale und Regionale Studien

Neuer Jungfernstieg 21
20354 Hamburg
Germany
Tel.: +49 (0)40 - 428 25-593
Fax: +49 (0)40 - 428 25-547
E-Mail: info@giga-hamburg.de
www.giga-hamburg.de

Friedrichstraße 206 / Zimmerstraße
10969 Berlin
Germany
Tel.: +49 (0)30 - 250 40-985
Fax: +49 (0)30 - 53 16 75 75
E-Mail: berlin@giga-hamburg.de
www.giga-hamburg.de/berlin

Mitglied der

