

### Die Rolle von Unternehmen im Wachstumsprozess Afrikas

Kappel, Robert; Kohler, Verena; Gundlach, Hanna

Veröffentlichungsversion / Published Version

Zeitschriftenartikel / journal article

**Empfohlene Zitierung / Suggested Citation:**

Kappel, R., Kohler, V., & Gundlach, H. (2005). Die Rolle von Unternehmen im Wachstumsprozess Afrikas. *Nord-Süd aktuell*, 19(3/4), 415-427. <https://nbn-resolving.org/urn:nbn:de:0168-ssoar-66919-1>

**Nutzungsbedingungen:**

Dieser Text wird unter einer CC BY Lizenz (Namensnennung) zur Verfügung gestellt. Nähere Auskünfte zu den CC-Lizenzen finden Sie hier:

<https://creativecommons.org/licenses/by/1.0/deed.de>

**Terms of use:**

This document is made available under a CC BY Licence (Attribution). For more information see:

<https://creativecommons.org/licenses/by/1.0>

Robert Kappel, Verena Kohler und Hanna Gundlach

## Die Rolle von Unternehmen im Wachstumsprozess Afrikas<sup>1</sup>

### 1 Einführung

In der Diskussion um Armutsbekämpfung wird von zahlreichen Autoren immer wieder die Bedeutung des Privatsektors betont. Nur wenn der Privatsektor wachse, werde es möglich sein, Armut wirksam zu reduzieren. Dabei bleibt es in vielen Studien recht vage, wie sich das Wachstum von Unternehmen bei den Armen durch mehr Beschäftigung und steigende Einkommen niederschlägt.<sup>2</sup> Häufig bleibt auch unklar, wie die Armutssektoren (also vor allem der urbane informelle Sektor und die Subsistenzlandwirtschaft) vom Wachstum profitieren können. Im Folgenden werden *Missing Links* in der gegenwärtigen Strategie des *Private Sector Development* (PSD) nachgezeichnet und drei Thesen für die Diskussion formuliert, die verdeutlichen sollen, wie Firmen (Mikro-, Klein- und Mittelunternehmen) höheres Wachstum realisieren können. Es wird zunächst

- die bisherige Strategie zusammengefasst und auf die bisherige Geberpolitik eingegangen,
- dann wirtschaftswissenschaftliche Diskurse zu PSD dargestellt und deren Ansätze genutzt,
- um die Notwendigkeit einer Reform des Instrumentariums zu verdeutlichen.

Afrikas Wirtschaft ist weiterhin in einer relativ prekären Lage. Zwar haben zahlreiche Länder in den letzten Jahrzehnten relativ gute Fortschritte in der Verbesserung der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen erzielt und einige Länder haben seit Jahren auch ein gutes Wachstum des BIP erreicht. Dieses Wachstum jedoch hat nicht die gewünschte Armutsreduktion bewirkt. Aber es gilt auch die Aussage, dass Afrika innerhalb einer Generation die Armut reduzieren könnte, hätte der Kontinent ein Wachstum vom Durchschnitt des Inselstaates Mauritius<sup>3</sup>.

An dieser Stelle wollen wir nicht weiter Ursachenanalyse im Allgemeinen betreiben. Darüber ist viel geschrieben worden. Es sei nur an den herausragenden Überblick von Paul Collier und Jan Willem Gunning (1999)<sup>4</sup> erinnert, in dem auch die Mikroebene einbezogen wurde. Im Mittelpunkt sollte die Frage stehen, wo die Wissenschaft Ansätze für eine veränderte Strategie für Firmen, den Privatsektor, sieht, um Wachstum so zu generieren, dass auch die Millenniumsziele erreicht werden können. Eine neue Generation von *Poverty Reduction Strategies* (PRS) ist erforderlich, denn die PRS waren weitgehend noch

nicht in der Lage, die gewünschte Reduktion der Armut in Afrika tatsächlich hervorzurufen. Das Wachstum des BIP in Afrika ist zu gering, das Bevölkerungswachstum zu hoch und die Ungleichheit der Verteilung nimmt zu. Der Gini steigt in sehr vielen Ländern. Die Armut wird größer.<sup>5</sup>

Welche Rolle spielen Firmen bei dieser Performance? Welche Rolle spielen private Investitionen, die bislang vergleichsweise sehr niedrig sind (Investitionsquote gerade 17% im Durchschnitt)?

### 2 Die Agenda der Geber zu PSD und Armutsbekämpfung

*These 1:* In der gegenwärtigen Wirtschaftspolitik spielt der private Sektor (PS) eine viel zu geringe Rolle. Nur eine aktive Politik zugunsten des PS kann das erforderliche Wachstum des BIP und die intendierte Armutsreduktion in Subsahara-Afrika herbeiführen. Nur ein wachsender PS kann Beschäftigung herbeiführen. Eine besondere Aufgabe ist es, den Aufbau bzw. die Weiterentwicklung der verarbeitenden Industrie zu fördern und *Linkages* zwischen Sektoren, formellem und informellem Sektor, zwischen verarbeitender Industrie und Landwirtschaft u.a. einzubeziehen, um einen Wandel zu höherer Produktivität zu sichern. Die bislang verfolgten Strategien weisen Schwächen auf.

Eine Auswertung der Aktivitäten von regionalen Banken, bilateralen Gebern und multilateralen Institutionen zeigt vor allem, dass der überwiegende Teil der Organisationen einem *Trickle-down-Ansatz* folgt, der manchmal mit neueren Steuerungsinstrumenten verbunden wird. Der Fokus liegt eindeutig bei Wirtschaftswachstum, zu dem der Privatsektor in unterschiedlicher Weise beitragen kann. Wirtschaftswachstum wird als entscheidende Voraussetzung zur Schaffung von Arbeitsplätzen und der Verbesserung der Einnahmensituation (Steuern) des Staates angesehen.

In allen Dokumenten der Gebergemeinschaft spielen – ganz im Sinne des Washington- und Post-Washington-Konsensus<sup>6</sup> – makroökonomische Rahmenbedingungen eine besondere Rolle (also Marktversagen als Quelle nichtnachhaltigen Wachstums, mangelnde Rechtssicherheit, ungesundes Investitionsklima, nicht gesicherte Eigentumsrechte, aber auch geringe Öffnung der Märkte)<sup>7</sup>.

Von sehr vielen Organisationen wird auch das mangelhafte institutionelle Umfeld (mangelnde Transparenz, Rentseeking, Korruption, geringes Niveau des Humankapitals, schwache Infrastruktur) als Wachstumsbarriere für Unternehmen betont. Außerdem wird der erschwerte Zugang zu Finanzdienstleistungen als wichtiges Entwicklungshemmnis für den PS von einer Vielzahl von Organisationen genannt. Das heißt, die Geber sehen in ihrer überwiegenden Mehrheit in der Beseitigung makroökonomischer Verzerrungen und der Verbesserung des institutionellen Umfeldes eine wesentliche Voraussetzung für Wirtschaftswachstum und für eine dynamischere Entwicklung des PS.

Einige der Geber haben inzwischen neue Strategien auf die Bahn gebracht, in denen eine deutlichere Intervention zugunsten des PS als sinnvoll angesehen wird, um damit höheres Wachstum und auch Beschäftigung zu generieren. Ferner werden die Beziehung zwischen Wirtschaftswachstum, PSD und Armutsbekämpfung, Makro-Mikro-Beziehungen und Unterschiede im PS (informeller Sektor, Klein- und Mittelunternehmen [KMU], Rolle von Cluster, Linkages, Value Chains [VC]) einbezogen. Es wird auch gefragt, welche Bedeutung die Integration in den globalen Markt hat. In vielen Dokumenten wird zudem die Rolle des informellen Sektors thematisiert. Dies sind richtungsweisende Ansätze, die in den Strategien zukünftig relevanter werden sollten. Im Folgenden werden einige neue Ansätze zusammengefasst:

- a) *Grad der Intervention in die Ökonomie*: Zahlreiche bilaterale und multilaterale Organisationen sind der Auffassung, dass eine reine Marktliberalisierung nicht ausreicht, um den PS zu Investitionen und Wachstum zu animieren. Sie schlagen daher u.a. vor:
- *Empowerment* im Sinne der Verbesserung der Humankapitalbildung: Zugang zu Bildung, Training, Gesundheit und sauberem Wasser. Hier wird von zahlreichen Institutionen auch die Bedeutung der Frauen hervorgehoben, deren Ressourcen durch gezielte Förderung besser genutzt werden könnten.
  - Einige Organisationen sprechen sich für die Verbesserung der *Anreizsysteme* für Unternehmen aus (Verbesserung des Investitionsklimas, bessere Förderinstitutionen, Stärkung der Finanzsysteme, Public-Private Partnership [PPP]).
  - Öffentliche *Infrastrukturinvestitionen* werden von vielen Organisationen als sinnvoll angesehen.
  - Von einigen Institutionen wird auch die Weiterentwicklung von *Business Development Services* als wichtiger Impuls für Unternehmensentwicklung betont.
  - *Weitergehende Interventionen* durch gezielte Förderstrategien, bspw. durch besondere Unterstützung von Mikrounternehmen, Unternehmen des infor-

mellen Sektors und Frauenunternehmen werden nur von USAID und ILO explizit befürwortet.

- b) *Makro-Mikro-Beziehungen*: Hier stellt sich die Frage, wie und ob der PS auf neue Anreizsysteme reagiert, und ob und wie etwas getan werden muss, damit tatsächlich auch Wachstum generiert werden kann. Einige Organisationen analysieren strukturelle Probleme, Mangel an Sozialkapital und mangelnde Unternehmenskultur, weshalb sie über die reinen Anreizsysteme hinausgehen wollen, um eine Kultur von Unternehmertum mit aufbauen zu helfen. In diesen Ansätzen spielen Institutionen auf der Mesoebene sowie Wissenstransfer etc. eine große Rolle. Diese sollen auch längerfristig agieren, um die strukturellen Engpässe zu beheben.
- c) *Unterschiede im PS*: Die Analyse der Situation des privaten Sektors ist ausgesprochen unterschiedlich. Manche Organisationen nehmen kaum eine *Differenzierung* vor, andere unterteilen in Mikrounternehmen des informellen Sektors, KMU, große Unternehmen, Frauenunternehmen und unterschiedliche Interaktionen zwischen großen und kleinen Unternehmen sowie Cluster und Linkages in VC. Je nach Betonung der jeweiligen Charakteristika gibt es auch unterschiedliche Ansätze zur Förderung. Die wenigen Organisationen, die den informellen Sektor und Mikrounternehmen ohne große Wachstumschance in den Mittelpunkt stellen, neigen zu verstärkten direkten Förderinstrumenten, während jene, die VC etc. hervorheben, vor allem auf die Innovations- und Upgrading-Potentiale hinweisen. Es handelt sich hier um gravierende Unterschiede, die zu sehr unterschiedlichen Förderstrategien führen: von der Technologie- und Innovationspolitik bis hin zu der Armutsbekämpfung im informellen Sektor.
- d) *Integration in den globalen Markt*: Diese Ansätze sehen in der Modernisierung (Upgrading, Qualitätsstandards, Technologietransfer, Wissens-Spillover) des PS den entscheidenden Durchbruch für das Wachstum des Unternehmertums. Allerdings werden Klein- und Mikrounternehmen des informellen Sektors nicht mit einbezogen, da sie den Anforderungen des globalen Marktes nicht genügen.
- e) *Informeller Sektor*: Probleme und Herausforderungen im informellen Sektor werden in vielen Strategiepapieren diskutiert, jedoch gibt es nur wenige Organisationen (USAID, ILO), die umfangreiche Fördermaßnahmen zur Stärkung dieses Sektors vorschlagen. Vor allem die Banken unter den Geberinstitutionen sehen ihre Aufgabe vielmehr in der Förderung der Formalität von Unternehmen.

Die Armutswirkungen der unterschiedlichen Programme müssten natürlich genauer analysiert und auch evaluiert werden. Wie generelles Wachstum mit Pro-Poor-Growth-

Strategien<sup>8</sup> zusammenhängt, ist eine offene Frage, auch wenn alle Organisationen annehmen, ein Zusammenhang sei vorhanden. Es wäre wahrscheinlich sinnvoll, vor allem die eher interventionistischen Ansätze zu bewerten, da die reinen *Trickle-down*-Effekte sich erst einstellen, wenn das Wachstum über einen sehr langen Zeitraum sehr hoch gewesen ist – wie z.B. in China. Dies ist nur in wenigen afrikanischen Ländern der Fall gewesen.

### 3 Wirtschaftswissenschaftliche Diskurse zu PSD und Armutsbekämpfung

*These 2:* Höheres armutsreduzierendes Wachstum ist nur erreichbar, wenn der PS massiver gefördert wird. Vor allem KMU bedürfen der Stärkung, da der Aufbau einer Mittelschicht als zentral für ein nachhaltiges Wachstum angesehen werden muss. Im Mittelpunkt zukünftiger Strategien sollen Upgrading-Potentiale stehen, um den informellen Sektor und Klein- und Mikrounternehmen mitzuziehen, da hier die Mehrheit der Armen außerhalb der Landwirtschaft agiert. Ferner sollte die Entwicklung von Potentialen durch Clusterbildung und Linkages zwischen Groß-, Mittel- und Kleinunternehmen verbessert werden. Ziel muss es dabei sein, die Wertschöpfung im Land zu erhöhen.

Was sagen die bisherigen Untersuchungen? Berücksichtigt werden sollte, dass es sehr viele unterschiedliche Studien zu PSD, KMU und Armut gibt – mit unterschiedlichen theoretischen Ansätzen, Methoden, Modellen und empirischer Fundierung.<sup>9</sup> Birch (1979) zeigt bspw., dass kleine Firmen besonders wichtig für die Armutsbekämpfung sind. Dagegen zeigen Bigsten et al. (1998), dass KMU keine Rolle bei *Job Creation* spielen, hingegen würden die großen Firmen eher eine Steigerung der Beschäftigung ermöglichen. Liedholm und Mead (1999) verdeutlichen, dass KMU nur langsam wachsen und daher auch keine Quelle von mehr Beschäftigung sind. Dieses Ergebnis wird auch durch mikroökonomische Studien bestätigt, wonach KMU kaum Wachstumspotentiale aufweisen.<sup>10</sup> Levine und Renelt (1992) haben herausgefunden, dass größere Unternehmen mehr Wachstum kreieren und damit auch Beschäftigung sichern. Ein *Enabling Environment* für Unternehmen wird in allen Studien als zentral für Wachstum und Armutsbekämpfung angesehen.

Im Folgenden werden vier neue wirtschaftswissenschaftliche Ansätze dargestellt, die die Hindernisse für Wachstum verdeutlichen:<sup>11</sup> Firmengrößenansatz, Umverteilungsansatz, verarbeitende Industrie und neue Industriepolitik sowie Cluster-Linkages-Wertschöpfungsansatz. Im Mittelpunkt stehen dabei produktive Unternehmen, vor allem mittelgroße Unternehmen.

#### 3.1 Firmengrößenansatz

Der *Firmengrößenansatz*<sup>12</sup> vertritt das zentrale Argument, dass KMU mit größeren Hindernissen als Großunternehmen konfrontiert seien. Unterentwickelte Finanz- und Rechtssysteme schränken die Wachstumsmöglichkeiten der KMU ein. Da Markt- und Regierungsversagen in Entwicklungsländern weit verbreitet sind, werden KMU benachteiligt und somit Mobilität und Armutsreduzierung gebremst. Für eine effektive Armutsreduzierung müssen daher die Regierungen die entsprechenden Hindernisse für das Wachstum von KMU beseitigen.

Als vorrangige Probleme der KMU gelten:

1. Mangelhafte Finanz- und Rechtssysteme schränken das Wachstumspotential von Kleinunternehmen ein.
2. Massenproduktionsvorteile (*Economies of Scale*) und Eintrittskosten begünstigen Großunternehmen, da diese Fixkosten schneller absorbieren können. Fixkosten entstehen sowohl auf der Marktebene (Finanzierung) als auch auf der Regierungsebene (Bürokratie).
3. Großunternehmen haben im Allgemeinen einen größeren politischen Einfluss, so dass u.a. Regierungsrichtlinien ebenfalls die Großunternehmen bevorzugen. Außerdem gibt es aufgrund ihrer wirtschaftlichen Bedeutung oft spezielle Vereinbarungen zugunsten der Großunternehmen.
4. Markt- und Regierungsversagen verhindern das Wachstum und die Mobilität von Kleinunternehmen und somit auch die Armutsreduzierung.<sup>13</sup>

Als relative Nachteile der Großunternehmen werden hervorgehoben:

1. Informelle Aktivitäten erleichtern den KMU den Markteintritt, weil sie Steuern und andere Regulierungen umgehen können.
2. Großunternehmen sind stärker der Korruption ausgesetzt, da sie profitabler, öffentlicher und somit interessanter sind.

Beatrice Weder (2003) wertet in ihrer Analyse Interviews von mehr als 10.000 Betriebsdirektionen aus 80 Ländern aus und stellt Firmencharakteristika sowie spezielle Hindernisse wie Korruption, politische Unsicherheit, Zugang zu Finanzierung, Steuern und gesetzliche Regulierungen dar. Folgende vier Größenkategorien können in Bezug auf Unternehmen unterschieden werden:

1. Kleinunternehmen: weniger als fünf Vollzeitarbeitskräfte,
2. Kleinunternehmen: 5-50 Angestellte,
3. Mittelunternehmen: 51-500 Angestellte,
4. Großunternehmen: mehr als 500 Angestellte.

Die jeweiligen Unternehmer wurden u.a. befragt, wie ernst sie verschiedene Geschäftshindernisse entlang einer Skala einschätzen. Die „möglichen“ zehn Hindernisse

sind: Finanzierung, Infrastruktur, Steuern und Regulierungen, politische Unsicherheit und Instabilität, Inflation, Wechselkurs, Rechtssystem, Korruption, Kriminalität und wettbewerbsschädigende Praktiken der Regierung oder von Privatunternehmen. Die Ergebnisse zeigen, dass Kleinunternehmen jeden Aspekt problematischer einschätzen als Großunternehmen, außer im Falle der Infrastruktur. Finanzierung wird von den Kleinunternehmen als Hauptproblem angesehen, gefolgt von Inflation. Die Großunternehmen schätzen politische Instabilität als das größte Hindernis ein. Bei Steuern und anderen Regulierungen gehen die Einschätzungen am stärksten auseinander: Die Kleinunternehmen sehen darin ein wesentlich größeres Problem als die befragten Großunternehmen. Für beide Gruppen stellt das Rechtssystem das kleinste Hindernis dar. Es wird deutlich, dass einige der untersuchten Hindernisse nicht von der Unternehmensgröße abhängig sind.

Da kleinere Unternehmen mit höheren Hürden konfrontiert sind, sollte der Fokus einer staatlichen Förderung auf diese Firmen gerichtet werden. Somit müssen sich Regierungen v.a. auf die Beseitigung der relevanten Hindernisse konzentrieren, um die Entstehung und das Wachstum von KMU zu fördern. Wichtig ist auch, dass speziell solchen Hindernissen entgegengewirkt werden sollte, die sich offenbar auf alle Unternehmensgrößen des PS beziehen, wie z.B. politische Instabilität oder Infrastrukturmängel.

### 3.2 Umverteilungsansatz

Der Schlüssel zur Armutsreduzierung im *Umverteilungsansatz*<sup>14</sup> ist die Schaffung produktiver Arbeitsplätze durch den PS. Und zwar direkt dort, wo arme Menschen leben. Nach Ansicht von Michael Klein (2004) ist Armutsminderung aber keine Umverteilung des Ertrags von Wachstum, sondern Wachstumsprozesse müssen in den armen Regionen direkt ablaufen: Die Reichweite von Strategien und Maßnahmen des *Pro-Poor Growth* (PPG) muss auf solche Gebiete, in denen überwiegend arme Bevölkerungsgruppen leben, ausgeweitet werden und diese Regionen in das Verbreitungsgebiet von *Best Practices* und (institutioneller) Leistungsfähigkeit einbeziehen.

Um *Best Practices* zu verbreiten, müssen Investitionen, Bildung, Ressourcen und Technologien verbessert werden. Die Schwierigkeiten liegen darin, entsprechende Institutionen aufzubauen, die diese Produktionsaktivitäten erzeugen und dadurch neue Arbeitsplätze schaffen. Es gibt zwar eine Vielzahl leistungsfähiger Unternehmen auch in entlegenen Regionen, aber es bedarf eines komplexen Agierens, um nachhaltig produktive Arbeitsplätze sichern zu können. Insgesamt ist das Übergreifen von Wachstumsprozessen auf Regionen, in denen Arme leben bzw. in die sie immigrieren, erforderlich. Folgende Bereiche gelten

deshalb als zentrale Aufgabengebiete von Politiken im Sinne von PPG:

- Verbesserung des Gesundheits- und Bildungsstandards,
- verbesserter Zugang zu Krediten,
- Aufbau von Risikosicherungssystemen,
- Schaffung von Arbeitsplätzen durch übergreifendes Wachstum in armen Ländern und Regionen sowie
- effektive Durchführung von Interventionen.

Auf der nationalen Ebene können unterschiedliche Produktivitäten zwischen verschiedenen Regionen existieren. Diese Differenzen entstehen meist dann, wenn der Faktor Arbeit mobil ist und Bewegungsfreiheit von Gütern, Dienstleistungen und Kapital vorherrscht. Auch zwischen Städten, die tendenziell meist produktiver sind, und ländlichen Gebieten können Disparitäten auftreten. Erstere verfügen über flexiblere Arbeitsmärkte, Produktionen, Lohnbearbeitungsmethoden und einfachere Möglichkeiten zum Ideenaustausch. Zusätzlich verhelfen Firmencluster den jeweiligen Städten zu weiteren wirtschaftlichen Vorteilen gegenüber ländlichen Regionen. Städte bieten als Formen von Cluster den besten Weg, um Kleinunternehmen heranzubringen.

Auf der Unternehmensebene sind kleine Firmen weniger produktiv als große. Letztere weisen Aspekte auf, die auch innerhalb von Cluster zu finden sind: Das Lernen von Praktiken und Standards spielt bei der Zusammenarbeit mit Zulieferern und Kunden eine große Rolle. Für kompetente einheimische Unternehmen besteht dabei die Möglichkeit, mit Hilfe von ausländischen Investoren die eigene Qualität zu steigern und Produktionskosten zu senken. Durch grenzüberschreitende Verträge können diese außerdem von Exportmöglichkeiten profitieren, d.h. den eigenen Absatzmarkt ausweiten, insgesamt die Produktivität verbessern usw.

In Kleins Ansatz gibt es einen deutlichen Zusammenhang zwischen der Armutsreduktion, der Verbreitung von *Best Practices* sowie der Schaffung von institutioneller und unternehmerischer Leistungsfähigkeit. Ein Schlüssel zu nachhaltiger Entwicklung eines Landes bzw. einer Region ist die Etablierung leistungsfähiger Institutionen. Allerdings reicht es nicht aus, dass Arme in Regionen abwandern, wo leistungsfähige Institutionen existieren, um ihre Produktivität bei gleicher Leistung quasi automatisch zu steigern. Die Reichweite von Strategien und Maßnahmen des PPG muss auf solche Gebiete, in denen überwiegend arme Bevölkerungsgruppen leben, ausgeweitet und diese Regionen in das Verbreitungsgebiet von *Best Practices* und (institutioneller) Leistungsfähigkeit einbezogen werden.

Politische Maßnahmen, die zur Verbesserung der sozialen und wirtschaftlichen Rahmenbedingungen durchgeführt werden, müssen v.a. so gestaltet werden, dass sie von

einflussreichen Interessengruppen akzeptiert werden. Des Weiteren ist die Ausarbeitung weitreichender Sozialprogramme und *sozialer Sicherungssysteme* wichtig. Zwar ist für ein funktionierendes soziales Netz die Existenz produktiver Arbeitsplätze eine entscheidende Voraussetzung, allerdings muss eine Basisversorgung an sozialer Sicherung vorhanden sein, um die Schaffung von produktiven Arbeitsplätzen zu unterstützen. Es ist noch nicht ganz geklärt, welches die richtige Mischung von staatlichen Interventionen und unternehmerischen Aktivitäten ist. Generell wird es dem Einzelnen leichter fallen, Risiken bei der Neugründung eines Unternehmens auf sich zu nehmen, wenn er sich im Fall des Scheiterns auf ein funktionierendes Versicherungssystem verlassen kann.

Ein Problem bei der Verbreitung von Best Practices und der Schaffung produktiver Arbeitsplätze stellt die Störung alter Produktionsmuster dar. Dies führt wiederum zur Zerstörung der Lebenswelt einer bestimmten Gruppe von Menschen, während andere von diesem Wandel profitieren. Im Endeffekt werden die bisherigen Lebensstandards völlig verändert. Dieser Tatsache müssen eine nachhaltige Förderpolitik bzw. Maßnahmen in anderen Politikbereichen Rechnung tragen. Allerdings unterstützen Sicherungssysteme auch versteckte Interessen und uneffiziente Unternehmen, was wiederum wirtschaftliches Wachstum hemmt. Eine Verhinderung des Einflusses verdeckter Interessen ist für ein erfolgreiches Wachstum unerlässlich. Klein empfiehlt das *New Swedish Model* als Alternative. Es geht dabei in erster Linie um umsichtige makroökonomische Politiken und niedrige Inflation, ein wettbewerbles Umfeld mit wenigen Eintrittsbarrieren, Wachstum und minimalem Bürokratieaufwand sowie ein starkes soziales Sicherheitsnetz.

Die spezielle staatliche Unterstützung konzentriert sich weitgehend auf einen *Politikmix*, so dass den Unternehmen ein ausreichender Spielraum bleibt, um Wissen und Kapital möglichst flexibel zur Produktivitätssteigerung einsetzen können. Unklar ist, welche Kombination von institutionellen Maßnahmen und Reformen erforderlich sind, um ein effektives Wachstum zu erzielen. Es gilt dagegen als sicher, dass – um einer komplexen, prosperierenden Gesellschaft gerecht zu werden – eine Symbiose von Wettbewerb und gesetzlich geregelter Zusammenarbeit sowie leistungsfähigen Institutionen geschaffen werden muss.

### 3.3 Verarbeitende Industrie und neue Industriepolitik

In einer Studie zur Entwicklung des PS betonen Måns Söderbom und Francis J. Teal (2004) die Rolle der verarbeitenden Industrie als zentrales Element einer Strategie zur Armutsreduzierung. Die verarbeitende Industrie könne höher bezahlte Arbeitsplätze unter bestimmten Umständen schaffen und damit einen Beitrag zur

Armutsreduktion leisten. Söderbom und Teal verfolgen das Konzept einer neuen Industriepolitik, die die Weichen zur Schaffung von besser bezahlten Arbeitsplätzen stellt und damit Armut reduzieren hilft. Diese Maßnahme setzt jedoch wirtschaftliches Wachstum voraus. Erforderlich sind erhebliche Investitionen in den Bildungssektor (Skills, technisches Wissen).

Söderbom und Teal fragen, ob Arbeitsplätze speziell im industriellen Sektor entstehen müssen. Die Verbindungen zwischen der Schaffung von Arbeitsplätzen, wirtschaftlichem Wachstum und der Leistung des verarbeitenden Sektors werden anhand von Makro- sowie Mikrodaten untersucht. Die Autoren betonen, dass grundlegende Informationen aus *Firm-level Surveys* gezogen werden sollten, damit auch politische Akteure zu einem besseren Verständnis gelangen, wie Unternehmen operieren und wie industrielle Politik mit Armutsreduzierung verknüpft ist. Für insgesamt neun Staaten in Subsahara-Afrika stellen die Autoren eine deutliche Wachstumskette von Einkommenssteigerung und Exportwachstum bis hin zu einer Steigerung des BIP fest. Aus dieser Gruppe stechen Mauritius und Botswana heraus.

*Wie kann in anderen Staaten ein ähnliches Einkommenswachstum erreicht werden wie in Mauritius und Botswana?*<sup>15</sup> Die Autoren gehen davon aus, dass hohe Löhne mit einer Steigerung der Arbeitsplatzschaffung in Verbindung gebracht werden können, wenn das jeweilige Unternehmen seine Effizienz erhöht und bestimmte Technologien einführt. Die Technologien sowie die Faktorpreise eines Unternehmens beeinflussen die Nachfrage nach Arbeitskraft und führen bei Wachstum zur Schaffung von Arbeitsplätzen. Auf Faktorpreisgefälle sollte laut den Autoren z.B. mit Arbeitsmarktreformen reagiert werden, was zur Schaffung von Arbeitsplätzen führen könnte. Je niedriger die Lohnkosten im Verhältnis zum Kapital sind, desto mehr Arbeitsplätze pro Kapitaleinheit werden geschaffen. Aus diesem Grund stehen kleineren Firmen größere Kapazitäten zur Schaffung von Arbeitsplätzen zur Verfügung.

*Wie können also viele gut bezahlte Arbeitsplätze geschaffen werden?* Da Afrikas Binnenmärkte zu klein sind, können neue Arbeitsplätze im Wesentlichen in der Exportindustrie entstehen. Söderbom und Teal gehen von einer Korrelation zwischen internationaler Exporttätigkeit und Produktivität aus. Der wichtigste Faktor, der bestimmt, ob für den Export produziert wird, scheint die Unternehmensgröße zu sein: Die überwiegende Anzahl der exportierenden Firmen beschäftigt über 100 Angestellte. Ein weiterer wichtiger Faktor ist die Kapitalintensität: Je höher diese ist, desto eher handelt es sich um ein exportorientiertes Unternehmen. So zeigt z.B. der Textil- und Bekleidungssektor in Subsahara-Afrika die niedrigste Kapitalintensität, die höchste Arbeitsintensität und folglich – abgesehen von

der Holzindustrie – die höchste Exportneigung. Export hilft den Unternehmen, u.a. ihre Durchschnittskosten zu verringern. Dadurch können sie weiter profitabel exportieren und schließlich eine gelungene Korrelation zwischen Export und Effizienz erreichen. So wird ein *Virtuous Circle* in Gang gesetzt, denn Lernen ermöglicht Export, was wiederum zum Lernen führt usw.

Ein Mix verschiedener politischer Maßnahmen ist laut Söderbom und Teal erforderlich: z.B. Ermöglichung eines höheren lokalen Wertschöpfungsanteils für Exporte, makroökonomische Stabilität, technische Kompetenz zur Erhöhung der Unternehmenseffizienz, Handelspräferenzen, Wissen über Exportmärkte etc. Ob die Exportaktivität wirklich profitabel für das einzelne Unternehmen ist, hängt von der jeweiligen Produktivität und den jeweiligen Kosten ab: Je arbeitsintensiver ein Unternehmen ist, desto profitabler ist es auch, wenn die Arbeitskosten im Vergleich zu den Kapitalkosten niedrig sind.

Konkrete Politiken können nicht allgemeingültig formuliert, sondern müssen für jedes Land bzw. jede Region speziell zugeschnitten werden. Grundsätzlich kann aber die Industriepolitik nur durch die Schaffung neuer und v.a. besserer Arbeitsplätze eine armutsreduzierende Wirkung erzielen. Diese Arbeitsplätze sind vorwiegend in der verarbeitenden Industrie zu entwickeln und nicht im Agrar- oder Dienstleistungssektor, da sich der verarbeitende Sektor als besonders exportfokussiert und tendenziell arbeitsintensiv erweist (dies trifft auch auf den Tourismussektor zu).

### 3.4 Produktivität und Effizienz durch Cluster und Wertschöpfungsketten

Eine verstärkte Zusammenarbeit kommt besonders den kleinsten und kleinen Unternehmen zu Gute: Wenn sie über vertikale, bilaterale Linkages in VC eingebunden sind, ist einerseits ihre Position am Markt gesichert, andererseits können sie von teilweise standardisierten Bestellungen, von finanzieller und technischer Unterstützung, von Hilfe bei der Organisation der Produktionsabläufe oder bei der Qualitätskontrolle profitieren. Im Idealfall werden zwischen vor- und nachgelagerten Produktionsschritten einer Wertschöpfungskette Erfahrungen und konstruktives Feedback ausgetauscht, d.h., dass etwa die Käufer ihre Zulieferer beaufsichtigen, ihnen Hilfestellung leisten und teilweise sogar zu deren Spezialisierung beitragen können. Innerhalb der VC geht der Einzelne ein wesentlich geringeres unternehmerisches Risiko ein.<sup>16</sup> Doch kann eine zu große Abhängigkeit von den dominanten Unternehmen der VC, die möglicherweise die Konkurrenz von Kleinunternehmen um den Zugang zur VC ausnutzen können, die lokale Wertschöpfung verringern.

Das Hauptaugenmerk der Überlegungen liegt auf *Linkages*. Je nach Reichweite der Wertschöpfungskette, d.h. je nachdem, ob sie lokal, regional, national oder global

angelegt ist, gestalten sich die Beziehungen zwischen den eingebundenen Unternehmen. Im Rahmen von Global Value Chains (GVC) z.B. finden lokale Kooperationen zwischen Unternehmen bezüglich Wettbewerb und Upgrading sowie Firmenassoziationen eher am Rande Berücksichtigung. Es lassen sich nach Gereffi vier Dimensionen unterscheiden<sup>17</sup>

1. *Input-Output-Struktur*: Formen der Zusammenarbeit in VC zur Herstellung eines Produktes.
2. *Governance-Struktur*: Typen von Steuerungsstrukturen hinsichtlich der Verteilung von finanziellen, materiellen und Humanressourcen innerhalb einer Wertschöpfungskette sowie deren Einfluss auf die Zusammenarbeit zwischen Unternehmen.
3. *Raummuster*: Verteilung der Aktivitäten einer VC auf verschiedene Regionen bzw. Länder und deren Auswirkungen auf die Verteilung von Rückflüssen und auf regionale Entwicklung.
4. *Institutioneller Rahmen*: Regelungen im nationalen und internationalen Kontext für das Zusammenspiel einzelner Wertschöpfungsstufen.

Cluster müssen nicht nur aus Sicht des Top-down-Ansatzes betrachtet werden, sondern auch aus der des Bottom-up-Ansatzes: Es handelt sich hierbei um die Erklärung von spezifischen regionalen Entwicklungsbedingungen, wie v.a. historisch gewachsenen Produktions- und Wertschöpfungsstrukturen sowie spezifischen Verflechtungszusammenhängen. Aus dieser Perspektive argumentiert etwa das Konzept der *regionalen Cluster*, dass die Entstehung von räumlichen Funktionscluster auf eine zunehmende Komplexität von Produkten und Dienstleistungen zurückgeführt werden kann.<sup>18</sup>

Die sog. *Groundwork Cluster* in subsaharischen Ländern stellen eine verkleinerte Ausführung von Cluster dar. So konnten sich zwar in den letzten Jahrzehnten in einigen Regionen Cluster bilden und zur dortigen Entwicklung und Ansätzen der Industrialisierung beitragen.<sup>19</sup> Allerdings scheint ihr weiteres Wachstum aufgrund von bestimmten wirtschaftlichen und sozialen Voraussetzungen, wie etwa kleinen Absatzmärkten, Überangebot an Arbeitskräften oder institutionellen Schwächen, negativ beeinflusst zu werden. Im subsaharischen Kontext gibt es aber auch unternehmerische Vorteile in Cluster: Verbesserung des Marktzugangs, erhöhte Anzahl von Unternehmensneugründungen, geringeres wirtschaftliches Risiko, Mindestmaß an sozialer Sicherheit usw.

Dagegen erschwert der Mangel an Infrastruktureinrichtungen, Interaktionen zwischen Unternehmen sowie an Ausbildungszentren und somit an (sehr) gut ausgebildeten Fachkräften eine Effizienzsteigerung für einzelne Firmen. Insgesamt finden sich einige Aspekte in Groundwork Cluster, die sich für einheimische Unternehmen eher negativ auswirken bzw. nur einen geringen Beitrag zur Stärkung

von Wettbewerbsfähigkeit und Industrialisierung leisten. Einige wichtige Faktoren sind:

- Reduzierung des Ausbildungsniveaus durch ein Überangebot an Arbeitskräften;
- kaum arbeitsteilige Produktionsketten wegen mangelndem Bedarf an Zulieferern und sonstigen Serviceleistungen v.a. bei einfach hergestellten Produkten;
- Mangel an technologischem Spillover sowie Linkages zwischen Unternehmen auf einfachstem Niveau wegen fehlender Spezialisierung;
- kaum Qualitätsanpassung wegen fehlendem Informationsaustausch zwischen Herstellern und Kunden sowie
- niedriger Grad an Vertrauensbeziehungen.

Die Bereitschaft zur Förderung von Cluster gründet sich auf die Erwartung, dass sich durch ein zunehmendes Wachstum bzw. die Bildung von Cluster eine sog. *Missing Middle*, d.h. bisher weitgehend fehlende mittlere Unternehmen, entwickelt. Im Mittelpunkt stehen dabei u.a. die verstärkte Zusammenarbeit, gemeinsame Investitionen oder wissensbasierte Spillover-Effekte zwischen verschiedenen Cluster internen Akteuren, wie Unternehmen, privaten und staatlichen Institutionen, Forschungseinrichtungen etc.

Liegt eine stärkere Spezialisierung oder Diversifizierung der KMU vor, spricht man von sog. *Industrializing Cluster*. Allerdings verfügen die betreffenden Unternehmen hier nicht über ein hohes Wissens-, Informations- und Technologieniveau. Sie operieren zwar nicht auf globalen Märkten, haben aber einen verbesserten Marktzugang als KMU in Groundwork Cluster. Außerdem ist die verstärkte Herausbildung von horizontalen, vertikalen, bi- und multilateralen Joint Actions zwischen allen Akteuren innerhalb der Cluster erkennbar, wobei diese Interaktionen in speziellen Fällen mehr oder weniger effizient sind. Die wegen Spezialisierung und Diversifizierung zwangsläufig entstehenden Linkages mit anderen Unternehmen unterstützen – ähnlich wie in Groundwork Cluster – die Produktivitätssteigerung und senken das Risiko für den Einzelnen.

Um nachhaltiges Wachstum zu fördern, ist neben einer Effizienzsteigerung der Produktionsprozesse und einer Qualitätssteigerung der Produkte eine zunehmende Exportorientierung nötig. Dies ist ein erster Schritt in Richtung von sog. *Complex Industrial Cluster*. Die Hauptmerkmale sind die Heterogenität der Unternehmensgrößen innerhalb eines Netzwerkes, die Abhängigkeit der KMU von einzelnen Großunternehmen und die Fähigkeit der Marktexpansion von der lokalen bis zur globalen Ebene.

Innerhalb dieser Industriecluster lassen sich grundsätzlich zwei Typen voneinander abgrenzen, die sich v.a. aufgrund der Intensität der Interaktionen zwischen beteiligten Unternehmen unterscheiden: Auf der einen Seite gibt es

solche Cluster, die über vertikale und horizontale Linkages Wissen, Informationen und Technologien austauschen sowie Arbeitspools für spezialisierte Fachkräfte (*Labour Market Pooling*) einrichten. Die Vorteile sind gegenseitige Lernerfolge, vereinfachter Zugang zu Krediten, verringertes Risiko bei externen Schocks, effektivere Nutzung einer geringeren Ressourcenmenge sowie leichter Marktzugang. Der zweite Cluster-Typ zeichnet sich durch die Nutzung der Möglichkeiten einer *Collective Efficiency* aus. In bestimmten Fällen wird kollektive Effizienz durch Größeneffekte der Produktion, durch eine Senkung der Transaktionskosten wegen der geringen räumlichen Entfernung der Transaktionspartner sowie durch die Verbreitung von Wissen und Innovationen ausgelöst.

In Entwicklungsländern lassen sich meist Defizite bezüglich des systematischen Beziehungsgeflechts von Cluster, der Intensität von vor- und nachgelagerten Linkages sowie der horizontalen Verknüpfungen feststellen. Durch den globalen Wettbewerb und eine unzureichende nationale Wirtschaftspolitik kommt es in vielen wirtschaftlich unterentwickelten Regionen entweder zu mangelhafter Cluster- und Netzbildung oder zur Zerstörung bereits vorhandener Cluster. Dagegen können für Regionen, die *ausreichende Endogenisierungsprozesse* aufweisen, wie etwa das Schwellenland Taiwan, gerade für Cluster von KMU entscheidende wirtschaftliche Vorteile identifiziert werden:

- stärkeres Wachstum,
- innovatives Reagieren auf veränderte Nachfrageelastizitäten,
- Entwicklung von Qualitätsbewusstsein,
- systematische Sicherung der Märkte sowie
- größere Wettbewerbsfähigkeit.

Seit Ende der 1980er/Anfang der 1990er Jahre setzte sich mit dem Modell der lokalen/regionalen Industriepolitik die Meinung durch, dass die Entwicklung und Verbreitung von Wissen innerhalb von Cluster v.a. durch Netzwerke öffentlicher und privater Akteure vorangetrieben werden. Das *Upgrading* eines Unternehmens bzw. einer -gruppe ist demnach nicht mehr nur eine Konsequenz zufälliger industrieller Synergien. Dadurch wird die Bedeutung der Region als Knotenpunkt für Innovationen und Lerneffekte sowie die Bedeutung der lokalen Politik als wichtiger Einflussfaktor auf lokale Innovationssysteme hervorgehoben.<sup>20</sup> Viele Denkschulen sind der Überzeugung, dass ein erfolgreiches Upgrading überwiegend auf der lokalen Ebene erfolgen, und dass eine effiziente Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit im Rahmen der Weltwirtschaft zum größten Teil auf der Verbesserung von *Tacit Knowledge* (z.B. Erfahrungswissen) beruhen muss. Uneinigkeit herrscht weitgehend darüber, ob globale oder lokale Linkages ein Upgrading mehr unterstützen. Dabei scheint es gerade bei exportorientierten, in den Weltmarkt integrier-

ten Cluster wichtig zu sein, diese beiden Perspektiven miteinander zu verknüpfen.

Für ein armutsorientiertes Upgrading stehen die Möglichkeiten, die den betreffenden Unternehmen in Entwicklungsländern eröffnet werden, im Mittelpunkt, wie z.B. die Sicherung der Einkommen vor dem Hintergrund eines wachsenden Wettbewerbs auf dem Weltmarkt. Im Zusammenhang mit VC werden die Linkages zwischen Unternehmen und der Wissensaustausch betont, der zur Aufwertung von Standorten führen kann. Des Weiteren spielt der Lernprozess eine Rolle, den lokale Unternehmen durchlaufen, wenn sie mit globalen Abnehmern zusammenarbeiten. Dieser Prozess umfasst z.B. die Verbesserung von Produktionsprozessen, das Erreichen einer höheren Qualität oder die Steigerung der Flexibilität.

Der Auslöser für ein Upgrading ist im Wesentlichen eine Kombination von steigender Nachfrage durch die Einbindung in eine Wertschöpfungskette sowie Weiterempfehlungen (Werbung) durch (internationale) Kunden. Die jeweiligen Abnehmer sind daher die wichtigsten Bezugspunkte für die Anpassung von Produktionsprozessen. Ein weiterer Anreiz für das Upgrading ist der steigende Konkurrenzdruck des Marktes für einzelne Unternehmen, wenn neue Niedriglohnunternehmen in den (globalen) Markt eintreten. Dies führt zu einer Verstärkung des Wettbewerbs- und Preisdrucks für Unternehmen in arbeitsintensiven Sektoren. Ein Weg, auf diese Herausforderung zu reagieren, ist ein Upgrading des eigenen Unternehmens in Bezug auf Qualität und Effizienz des Produktionsprozesses. Eine andere Möglichkeit ist die Erschließung von Marktnischen.

Im Idealfall soll über die Ansammlung verschiedener Inputs von außen die Veränderung des gesamten Produktionsprozesses sowie der Quellen dieser Inputs erfolgen, bis hin zum Vertrieb von Produkten unter dem Markennamen anderer Firmen sowie bis zum Verkauf der eigenen Markenwaren auf inländischen und ausländischen Märkten. In anderen Szenarien treten die letzten beiden Schritte eher selten ein.

Außerdem kann die Form der Kooperation innerhalb von VC auch deutliche Defizite aufweisen. Dann behalten KMU ihre Rolle als reine Zulieferer bei, es findet kein Wissenstransfer statt und die KMU werden nicht zu mehr oder weniger gleichberechtigten Partnern innerhalb einer Produktionskette. In diesem Fall ist es den betroffenen Unternehmen kaum möglich, ein Upgrading in Gang zu setzen.

Das erforderliche Wissen verbreitet sich innerhalb einer VC von oben nach unten und löst bestimmte Steuerungsmechanismen aus. Hier stellt sich die Frage, welche Dynamik bestimmte Cluster in Bezug auf die Faktoren Steuerung und Upgrading entwickeln, die in globale

Wertschöpfungsketten eingebunden sind. Die einzelnen Wertschöpfungsstufen stehen bei der Steuerung durch in VC führenden Konzerne, wie etwa international agierenden Käufern, im Mittelpunkt. Die Gestaltung des lokalen Upgrading richtet sich dann nach der Art und Weise dieser Steuerung. In Quasi-Hierarchien kommt es überwiegend zu einer Beschleunigung der Prozess- und Produktaufwertung, während eine funktionelle Aufwertung eher behindert wird. In marktbasierter Strukturen ist es genau umgekehrt: Das funktionelle Upgrading wird unterstützt, das Produkt- und Prozess-Upgrading gebremst. Innerhalb von Wertschöpfungsketten, die auf Netzwerken beruhen, bestehen allgemein gute Voraussetzungen für ein Upgrading.<sup>21</sup>

Allerdings trifft dies weniger für Unternehmen in Entwicklungsländern zu. Diese profitieren eher von einer Einbindung in quasi-hierarchische Strukturen, welche v.a. für das Upgrading von exportorientierten Produzenten in Entwicklungsländern entscheidend sind: Einerseits ermöglicht die Einbindung in eine GVC eine schnelle Erweiterung von leistungsfähigen Produkten und Prozessen, andererseits wird eine funktionelle Aufwertung gebremst und die vorhandenen Abhängigkeiten von führenden Abnehmern verstärkt. Kleinere Unternehmen haben damit oft keine Möglichkeit, ihren Kundenkreis zu vergrößern, weil sie an einen oder wenige Großkunden gebunden sind. Insgesamt scheinen aber die Vorteile einer Wertschöpfungskette auch für kleinere Unternehmen zu überwiegen: Der Aufbau dieser Strukturen kann langfristig zur Erschließung zusätzlicher Kompetenzen und neuer Märkte führen, was eine Veränderung des Machtgefüges zur Folge haben kann.<sup>22</sup>

Insgesamt ergeben sich aus der Einbindung in eine VC und die verstärkte Kooperationen besonders für kleinste und kleinere Unternehmen folgende Vorteile: Zugang zum Markt, Zugang zu Informationen über Marketing, Nachfrage globaler Abnehmer, internationale Preis- und Qualitätsstandards sowie Senkung der Kosten zur Investitions- und Informationsakquisition usw. Deutlich wird der Einfluss des Informationsaustausches beim Vergleich zwischen KMU, die ihre Produktion entweder an inländischen oder an ausländischen Märkten orientieren: Während Ersterere die Verbesserung ihrer Technologien relativ langsam voranbringen, erreichen Letztere schnellere Geschwindigkeiten bei der Einführung besserer Technologien, weil sie sich auf die Nachfrage hochqualifizierter Kunden einstellen müssen, um konkurrenzfähig zu bleiben.<sup>23</sup>

Als Voraussetzung für die Entwicklung von *Quasi-Hierarchien* können vier Faktoren identifiziert werden:

- Differenzierung der Produkte und Innovation als entscheidende Wettbewerbsvorteile;

- Anpassung der Endprodukte an wachsende Nachfrage nach bestimmten Sicherheits-, Arbeits- und Umweltstandards;
- Verringerung von Lagerbeständen sowie zunehmender Druck, die Zeitspanne zwischen Produktion und Verkauf zu verkürzen;
- Suche von Global Players nach neuen Zulieferern aus dem Niedriglohnbereich im Zusammenhang mit Operationen in arbeitsintensiven Sektoren.

Abgesehen von diesen externen Steuerungsfaktoren, die die Chancen zur wirtschaftlichen Entwicklung von KMU steigern, spielt die jeweilige Firmenstrategie eine große Rolle. Es sind Investitionen in die Geräteausstattung, organisatorische Strukturen und Personal notwendig, um die Nachhaltigkeit von Upgrading sichern zu können. Mit Hilfe einer geeigneten Strategie war es bisher z.B. vielen Unternehmen in Ostasien möglich, aus Quasi-Hierarchien auszubrechen. Meist gelingt dies durch die Verwendung von erlerntem Wissen und Informationen. Solchen Entwicklungen versuchen die meisten führenden Konzerne entgegenzuwirken, indem sie einen übermäßigen Informationsfluss zu KMU innerhalb der Wertschöpfungskette unterbinden und nur das nötigste Wissen an ihre Zulieferer weitergeben. Investitionen in die Herausbildung neuer Kompetenzen erfolgen außerdem meist mit einem relativ hohen Risiko, wie z.B. Marketing und Markenbildung im Fall von KMU in Entwicklungsländern. Eine Möglichkeit, das Risiko zu mindern, wäre eine gemeinsame Investition mehrerer Unternehmen. Außerdem steigt der Bedarf an *effizienten lokalen Innovationssystemen* in Verbindung mit privaten Initiativen und öffentlichen Fördermaßnahmen.

Um die Beseitigung von Hindernissen für arme Bevölkerungsgruppen sowie die Steigerung ihrer Einkommen zu erreichen, können unterschiedliche Wege beschritten werden. Diese sind mit den folgenden Komponenten verbunden:

- wirtschaftliche Integration armer Bevölkerungsgruppen in reichere Ökonomien auf globaler und lokaler Ebene,
- Sicherung des Zugangs zu Krediten,
- Schaffung von wissensbasierten Ökonomien,
- Verbreitung von gesellschaftlichen Sicherheitsnetzwerken.

Die Unternehmen müssen zu diesem Zweck auf bestimmte Rahmenbedingungen in Form eines innovativen Umfelds zurückgreifen können. Ein solches Umfeld kann durch kompetente makroökonomische Politiken, leistungsfähige und innovative Institutionen und Forschungseinrichtungen sowie eine innovative Kultur bzw. das soziale Kapital einer Gesellschaft geschaffen werden. Allerdings können diese meist regional variierenden Komponenten Unterschiede bezüglich der Entwicklung von Unternehmen innerhalb

der Netzwerke hervorrufen, wenn Art und Maß der Integration sowie die Linkages voneinander abweichen. Es spielen dabei die spezifischen Beziehungen zu Großunternehmen, die Größe des lokalen Nachfragemarktes, die Industriepolitik des jeweiligen Staates oder die endogenen Unternehmenspotenziale eine Rolle. Die Integration von KMU in den Weltmarkt kann dann z.B. in Bezug auf die Wachstumsdynamik, das funktionelle oder das technologische Upgrading sehr unterschiedlich verlaufen.

Der Zugang zu Informationen und Innovationen innerhalb eines Netzwerkes kann einen weiteren Vorteil bedeuten, der besonders für die Armen und somit auch im Zusammenhang mit der Förderung von KMU wichtig ist: Die Aneignung von technologischem Know-how und weiteren neuen Fähigkeiten ermöglicht einen Partizipations- und Machtgewinn – in wirtschaftlicher und damit einhergehend meist auch in politischer Hinsicht.<sup>24</sup>

Die internationale Wettbewerbsfähigkeit kann in Verbindung mit einer Steigerung der strukturellen Innovationsfähigkeit, effizienter Linkages-Strukturen auf dem Binnenmarkt, einer großen Binnennachfrage für KMU und der Nachfrage eines großen exportorientierten Unternehmens erhalten bzw. gesteigert werden. Der Nutzen durch die Teilnahme an Netzwerkstrukturen lässt sich durch Faktoren wie Marktanteil, Umsatz und Beschäftigung messen. Bei netzwerkgebundenen Firmen kommt es überwiegend zu einer Zunahme aller drei Aspekte. Ohne Governance- und Netzwerkstrukturen ist die Gefahr eines Abrutschens in die bzw. des Verbleibs in der Informalität wesentlich höher.

Gerade im Zusammenhang mit der Steigerung der Beschäftigung in Unternehmen, die in Netzwerke wie Wertschöpfungsketten und Cluster eingebunden sind, scheint dieses Modell des Wachstums von Produktivität und Effizienz einen Beitrag zur Armutsreduzierung leisten zu können. Auf der einen Seite bedarf es dafür leistungsfähiger Institutionen, die durch geeignete Maßnahmen den Privatsektor fördern, wie z.B. durch die Verringerung von Markteintrittsbarrieren von KMU oder andere Hindernisse. Auf der anderen Seite muss in der Gesellschaft und speziell beim Unternehmertum eine Offenheit gegenüber Innovationen vorhanden sein. Diese Innovationen und verbesserten Rahmenbedingungen können Unternehmen innerhalb von Cluster und/oder Wertschöpfungsketten zu ihrem Vorteil nutzen. Durch dieses Zusammenspiel kommt es zu wirtschaftlichem Wachstum, da Beschäftigung und Einkommen gesteigert werden können. Die Erhöhung von Einkommen und Beschäftigung der Armen leistet einen entscheidenden Beitrag zur Armutsreduktion. Allerdings besteht weiterhin ein großer Bedarf an empirischen Belegen und theoretischer Fundierung des Zusammenhangs von Privatsektorentwicklung und Armutsreduktion.

### 3.5 Linkages: formeller – informeller Sektor

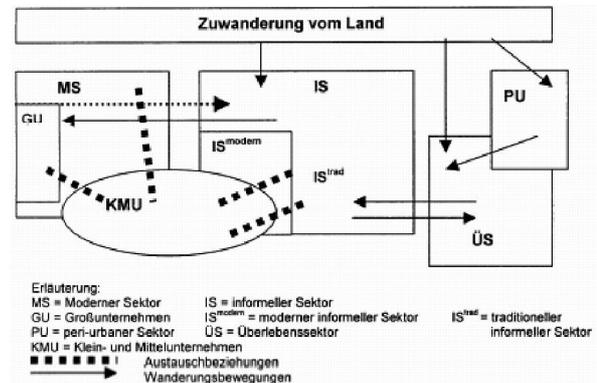
Der informelle Sektor (IS) ist zur dominierenden Ökonomie in vielen afrikanischen Ländern geworden. Der urbane IS (UIS) absorbiert die überschüssige Arbeitskraft, die durch Migration entsteht und keinen Zugang zu Beschäftigung im formellen Sektor (FS) bekommt. Die durch das Bevölkerungswachstum entstehende Armut und Arbeitslosigkeit führen im ländlichen Raum zu dem Wunsch nach Einkommensmaximierung und urbaner Migration. In den Städten entsteht ein Arbeitskräfteüberschuss, den der FS nicht absorbieren kann, da er langsamer wächst als die Zahl der Arbeitskräfte. Zugangsbarrieren zum FS (Steuern, Regierungsvorschriften und Korruption) sowie schwache Institutionen (Bildung, Infrastruktur etc.) zwingen viele Beschäftigte, im IS zu bleiben. Die Folgen sind die hohe urbane Arbeitslosigkeit und das Wachstum des UIS.

Besonders die Strukturanpassungsprogramme der 1980er und 1990er Jahre erhöhten durch den Niedergang von Industrien, Schwächung der Landwirtschaft und Abwanderung von Arbeitskräften in die Städte die urbane Arbeitslosigkeit. Aber auch neuere Globalisierungsprozesse benachteiligen kleine, unflexible und schlecht ausgebildete Arbeiter(innen). Durch den globalen Wettbewerb und die neuen Informations- und Kommunikationstechnologien (IKT) wird eine stärkere Flexibilisierung und Informalisierung von Produktion und Beschäftigung gefördert, was sich auf den IS negativ auswirkt. Wirtschaftliches Wachstum tendiert durch diese Entwicklungen dazu, unangemessen zu sein, d.h. kapitalintensive Unternehmen und Hightech dominieren, ausländische Investitionen und große Unternehmen werden bevorzugt und es werden zu wenige Arbeitsplätze geschaffen.

Der Ansatz von Gustav Ranis und Francis Stewart (1999) untersucht den IS in Kombination mit dem FS und den makroökonomischen Rahmenbedingungen. Ranis und Stewart untergliedern den IS in zwei Bereiche: IS<sup>modern</sup> (dynamisch) und IS<sup>traditionell</sup> (stagnierend). Erstens zeichnet sich der IS<sup>traditionell</sup> durch niedrige Kapitalausstattung, niedriges Einkommen, geringe Produktivität, Kapazität und Qualifikation, stagnierende Technologie, weniger als drei Arbeiter, Familienarbeit und Konsumgüterproduktion aus. Der IS<sup>modern</sup> beschäftigt ca. zehn Arbeiter, er ist mit dem FS verbunden, es gibt Qualifikationsmaßnahmen für Mitarbeiter, eine dynamischere Technologie wird angewandt und Kapazität und Einkommen sind größer. Konsum- und Kapitalgüterproduktion kennzeichnet den IS<sup>modern</sup>. Im urbanen Bereich absorbiert der IS<sup>traditionell</sup> die Arbeitskraft, die im IS<sup>modern</sup> keinen Platz gefunden hat. Daneben bildet sich aber am Rand des informellen Sektors noch ein Überlebenssektor (ÜS) aus Menschen, die selbst aus dem IS<sup>traditionell</sup> herausgefallen sind bzw. als Migranten noch nicht Fuß gefasst haben und jenseits aller Unternehmensstrukturen ihr Überleben von Tag zu Tag durch wechselnde Aktivitäten sichern müssen.

### ABBILDUNG

#### Beziehungen zwischen modernem, informellem und Überlebenssektor



Quelle: Kappel 2003b.

Um das Wachstum des IS zu erklären, bedarf es der Erläuterung der Einkommensmöglichkeiten im ruralen und urbanen Bereich. Je stärker das gesamtwirtschaftliche Wachstum ist, desto mehr scheint der IS<sup>traditionell</sup> zu verschwinden. Der IS<sup>modern</sup> dagegen nähert sich den KMU des FS an und wird diesen immer ähnlicher.<sup>25</sup> Doch die Realität entspricht dieser Dynamik nicht. Stattdessen wächst der IS, was damit zu tun hat, dass im IS<sup>traditionell</sup> aufgrund von *Unlimited Supply of Labour* polipolistische Konkurrenz herrscht. Aufgrund hoher Marktrisiken, mangelnder Unternehmenskultur und Vertrauen verfolgen informelle Unternehmen eine minimalistische Strategie.<sup>26</sup>

Im IS können verschiedene Arten von Linkages unterschieden werden:<sup>27</sup>

- *Markt-Linkages* entstehen durch den Austausch von materiellem Input (Gütern, Ressourcen und Werkzeug) sowie von Information und Technologie. Betroffene Aktivitäten liegen meist im Bereich Produktion, Handwerk, Handel, Transport, Dienstleistungen.
- *Kreditfinanzierungs-Linkages* zeichnen sich durch den Transfer von Fonds und anderen ökonomischen Dienstleistungen vom FS zur Investition und Entwicklung im IS aus.
- *Konsum-Linkages* bilden sich über die direkte Verbindung zu Konsumenten (d.h. Haushalte und Farmen).

Der FS hat eine bestimmte Nachfrage nach Produktions- oder Konsumgütern. Je höher das Einkommensniveau liegt, desto eher verlagert sich diese Nachfrage auf Importgüter. Die Form und das Ausmaß der jeweiligen Nachfrage hängen zudem von der Wettbewerbsfähigkeit, der Organisation, dem Wachstum und der Zulieferungsneigung des FS ab. Einer der Gründe, weshalb Linkages

hergestellt werden, ist die Inflation: Sie zwingt Händler, einen großen Teil ihrer Bestände von lokalen – auch informellen – Zulieferern zu beziehen, weil sich bspw. Importe aufgrund der Wechselkursentwicklung verteuern.<sup>28</sup>

Drei Fälle können auftreten, wenn man alle Einflussfaktoren von bilateralen vertikalen Linkages und Sub-Contracting auf den IS zusammenfasst:<sup>29</sup>

1. Alle Veränderungen führen zum Upgrading und zur Weiterentwicklung des IS<sup>modern</sup>: durch Wachstum des FS, gleichmäßige Einkommensverteilung, technologischen Fortschritt und Kapitalbildung.
2. Der IS wächst, obwohl der FS oligopolistisch ist, da er eine günstige Alternative zum FS bezüglich der Güterproduktion bietet. Jedoch ist hier der IS<sup>modern</sup> weniger rege als im Modell 1, da die makroökonomischen Konditionen ungünstiger sind.
3. Der IS stagniert, weil auch der FS stagniert: durch ungleiche Einkommensverteilung, schwache Linkages, da das Angebot des IS nicht die Nachfrage des FS erfüllt, etc.

Das Modell 1 ist offensichtlich das günstigste Modell, da IS und FS in einem komplementären und dynamischen Verhältnis zueinander stehen. Je langsamer der IS<sup>modern</sup> wächst, desto eher bleibt der IS<sup>traditionell</sup> bestehen. Somit haben Verknüpfungen zwischen dem FS und dem IS<sup>modern</sup> immer Einfluss auf das Verhältnis zwischen dem IS<sup>modern</sup> und dem IS<sup>traditionell</sup>.<sup>30</sup>

Es sollte also die Frage geklärt werden, an welchem Punkt entwicklungspolitische und -wirtschaftliche Maßnahmen ansetzen sollten, um in Entwicklungsländern nachhaltige Armutsreduzierung zu erzielen, d.h. Integration des informellen Sektors, Wachstum des IS<sup>modern</sup>, Produktivitätsgewinne im Wachstumsprozess mit der Folge steigender Löhne usw. Der Ansatz von Ranis und Stewart verdeutlicht diesen Zusammenhang: Die Wettbewerbsfähigkeit und Organisation der Linkages-Beziehungen des FS mit dem IS<sup>modern</sup> fördern das Wachstum des IS<sup>modern</sup> und führen somit zu einer Verkleinerung des IS<sup>traditionell</sup>. Das heißt, eine Politik, die den FS dynamischer, wettbewerbsfähiger und egalitärer macht, fördert dadurch auch den IS<sup>modern</sup>. Eine Politik zur Förderung angepasster technologischer Entwicklung, Infrastruktur und finanzieller Institutionen des IS<sup>modern</sup> ermöglicht es dem IS, durch ein entsprechendes Angebot auf die Nachfrage des wachsenden FS zu reagieren.

Des Weiteren würde eine Förderung der ländlichen Entwicklung zu einem Beschäftigungswachstum im FS und einer Reduzierung des IS führen. Eine Verringerung der Kluft zwischen dem ländlichen und dem urbanen Lohnniveau von ungelerten Arbeitskräften würde die Landflucht verringern.

## 4 Zusammenfassung

Wird eine neue Industriepolitik und eine neue Wirtschaftspolitik für den PS benötigt?

*These 3:* Grundsätzlich kann eine neue Industriepolitik nur durch die Schaffung neuer und v.a. besserer Arbeitsplätze eine armutsreduzierende Wirkung erzielen. Zu diesem Zweck wird eine neue industriepolitische Agenda benötigt, die Investitions-, Handelspolitik und PSD-Policy umfasst und auch den Agrarsektor einbezieht. Diese Agenda für einen Shift in der wirtschaftspolitischen Reformpolitik sollte das Scheitern der Importsubstitutionsindustrialisierung (ISI) und das Scheitern des Staates als Unternehmer (auch wenn in anderen Teilen der Welt ISI und Staatsunternehmen erfolgreich waren, wie etwa in China, Südkorea und auch Indien) berücksichtigen und diese Maßnahmen keinesfalls wiederholen.

Was spricht für eine neue Industrie- und PSD-Politik?

1. Die nicht ausreichenden Erfolge der bisherigen PSD-Politik (zu geringe Industrialisierung, zu geringe Investitionen, zu geringer Beitrag des PS zu Wachstum und Armutsbekämpfung): Die zu geringe Investitionsquote – oft basierend auf einer zu geringen Sparquote –, ein schlechtes Investitionsklima, Crowding Out von privaten durch staatliche Unternehmen, unzureichende Entwicklung eines Bankensektors (der große Unternehmen und staatliche Unternehmen begünstigt), die mangelnde Tiefe des Finanzsystems (einschließlich der schwachen Mikrofinanzinstitutionen) und viele bürokratische Hindernisse bei der Gründung von Unternehmen sowie die Wachstumsgrenzen für Unternehmen auf den kleinen lokalen afrikanischen Märkten usw. sind Faktoren, die die geringen Investitionen erklären. Ferner ist auch die geringe Fertigungstiefe, die meist rudimentäre Entwicklung der Industrie und deren Wachstumsschwäche ein Gradmesser für die niedrige Nachfrage nach Beschäftigten.<sup>31</sup> Informalität dehnt sich aus. 2. Da informelle Unternehmen und die subsistenz-orientierte Bauernschaft die Armut nicht bekämpfen können, weil sie Auffangbecken für Migranten (informeller Sektor) oder nicht in die Märkte integriert sind (Subsistenz-Landwirtschaft), bedarf es einer neuen Verknüpfungsstrategie zwischen wachsenden und nicht-wachsenden Sektoren, um eine Dynamik in den Subsistenzsektoren zu erzeugen. Dieser Prozess bedarf auch eines weitergehenden Strukturwandels, der mit stärkerer Migration vom Land in die Stadt verbunden ist.<sup>32</sup>

Wo kann angesetzt werden? U.E. ist es erforderlich, durch Anreizsysteme einen Strukturwandel herbeizuführen und Folgendes vorrangig einzuleiten: 1. Die Beseitigung der Hindernisse für das Wachstum von Firmen (bspw. im Zugang zu Finanzdienstleistungen, Kompetanzanhebung, Wissen, Technologie) ist eine zentrale Voraussetzung für armutsreduzierendes Wachstum. 2. Sie bedürfen der Ergänzung um eine pro-aktive Industriepolitik zur Entwicklung endogenen Unternehmertums – v.a. KMU durch

neue Anreizsysteme für Cluster, Linkages zwischen formellem Sektor und großen Unternehmen und KMU und informellem Sektor, um den Strukturwandel aus der Informalität heraus und dadurch einen größeren Beitrag zu breitenwirksamem Wachstum zu erzielen. 3. Notwendig sind zudem größere Anstrengungen zur Steigerung von Kompetenz, Lernen und Wissen sowie Humankapitalentwicklung, weil diese die erforderlichen Produktivitätsgewinne ermöglichen können. 4. Eine verlässliche Makropolitik (mit bspw. realistischen Währungen, *enabling environment*) ist eine fundamentale Bedingung für Wachstum.

## Anmerkungen:

<sup>1</sup> Überarbeitete Version eines Papers zur Tagung der Deutschen Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit (GTZ), WIRAM Accra, 19.-22.02.2005.

<sup>2</sup> Vgl. bspw. Bericht an den UN-Generalsekretär von Jeffrey Sachs (2005), in dem eine Privatsektorstrategie nicht erkennbar ist; vgl. Commission for Africa 2005, Kielwein 2005, Kappel und Dornberger 2005.

<sup>3</sup> Vgl. Kappel 2005.

<sup>4</sup> Vgl. Collier und Gunning 1999b; Kappel, Mehler und Mehler 2003.

<sup>5</sup> Vgl. Wolfensohn und Bourguignon 2004.

<sup>6</sup> Vgl. Kappel 2003a.

<sup>7</sup> Vgl. Kappel und Dornberger 2005.

<sup>8</sup> Vgl. Asche 2005.

<sup>9</sup> Vgl. zur Übersicht Kappel, Dornberger, Meier, Rietdorf 2003.

<sup>10</sup> Vgl. Bigsten et al. 2003.

<sup>11</sup> Vgl. im Detail Kappel und Dornberger 2005.

<sup>12</sup> Vgl. Weder 2003.

<sup>13</sup> Vgl. bspw. zu Uganda: Kappel et al. 2005.

<sup>14</sup> Vgl. Klein 2004.

<sup>15</sup> Vgl. Kappel 2005.

<sup>16</sup> Vgl. Ishengoma und Kappel 2005.

<sup>17</sup> Ebd.

<sup>18</sup> Vgl. Kappel 2003b; v.a. auch grundlegend Bass 2003.

<sup>19</sup> Vgl. McCormick 1999.

<sup>20</sup> Vgl. Humphrey und Schmitz 2002.

<sup>21</sup> Ebd.

<sup>22</sup> Ebd.

<sup>23</sup> Vgl. Ishengoma und Kappel 2005.

<sup>24</sup> Ebd.

<sup>25</sup> Ebd.

<sup>26</sup> Ebd.; vgl. außerdem Kappel, Lay und Steiner 2004.

<sup>27</sup> Vgl. Ishengoma und Kappel 2005.

<sup>28</sup> Ebd.

<sup>29</sup> Vgl. Ranis und Stewart 1999.

<sup>30</sup> Ebd.

<sup>31</sup> Vgl. Schmitz 2004; Lall und Kraemer-Mbula 2005; Wohlmut 2004; Kappel 2004.

<sup>32</sup> Vgl. Tiffen 2003; Dorward, Kydd, Morrison und Urey 2004.

## Literatur:

Asche, Helmut (2005): Chance für die Armutsbekämpfung. In: *Zeitschrift Entwicklungspolitik*, Nr. 3/4 (2005), S. 61-65

Bass, Hans-Heinrich (2003): Relevanz und Implikationen Neoschumpeterscher Theorien für die KMU-Förderung in Entwicklungsländern. In: Kappel, Robert, Dornberger, Utz, Meier, Michaela und Rietdorf, Ute (Hrsg.), a.a.O., S. 25-43

Bigsten, Arne, Collier, Paul, Dercon, Stefan, Fafchamps, Marcel, Gauthier, Bernard, Gunning, Jan Willem, Oduro, Abena, Oostendorp, Remco, Pattillo, Cathy, Söderbom, Måns, Teal, Francis und Zeufack, Albert (2003): Risk Sharing in Labor Markets. In: *World Bank Economic Review*, Vol. 17, Nr. 3, S. 349-366

Biggs, Tyler, Ramachandran, Vijaya, Shah, Manju Kedia (1998): The Determinants of Enterprise Growth in Sub-Saharan Africa: Evidence from the Regional Program on Enterprise Development. World Bank RPED Discussion Paper 103, Washington, D. C.: The World Bank

Birch, D. L. (1979): *The Job Generation Process: Final Report to Economic Development*. Cambridge, MA

Collier, Paul und Gunning, Jan Willem (1999b): Explaining African Economic Performance. In: *Journal of Economic Literature*, Bd. 37, S. 64-111

Commission for Africa (2005): *Our Common Interest*. Report to the Commission for Africa, London

Dorward, Andrew, Jonathan Kydd, Jamie Morrison und Ian Urey (2004): A policy agenda for pro-poor agricultural growth, in: *World Development*, Vol. 32, No. 1, S. 73-89

Humphrey, John und Schmitz, Hubert (2002): *Developing Country Firms in the Global Economy: Governance and Upgrading in Global VC*. Duisburg: INEF-Report Nr. 61

Ishengoma, Esther und Kappel, Robert (2005): Linkages as Determinants of Industrial Dynamics and Poverty Alleviation in Developing Countries. Hamburg, unveröffentlichtes Manuskript

Kappel, Robert (2003a): Die Grenzen des (Post)Washington-Konsens überwinden: Armutsverringern und Beschäftigungssicherung durch strukturelle Wettbewerbsfähigkeit. In: *Journal für Entwicklungspolitik*, Vol. 19, Nr. 2, S. 42-55

Kappel, Robert (2003b): Globalisierung und Anpassung der Klein- und Mittelunternehmen aus Entwicklungsländern – Anmerkungen zur Relevanz theoretischer und empirisch fundierter Forschung. In: Kappel, Robert, Dornberger, Utz, Meier, Michaela und Rietdorf, Ute (Hrsg.), a.a.O., S. 1-23

Kappel, Robert (2004): Small and Medium-sized Enterprises, Social Capital and the State in Sub-Saharan Africa. In: *African Development Perspectives Yearbook*, 2004, 183-214

Kappel, Robert (2005): Wirtschaftsreformen und Armutsbekämpfung in Afrika. In: *Aus Politik und Zeitgeschichte (ApuZ)*, 04/2005, S. 17-25

Kappel, Robert und Dornberger, Utz (2005): Internationale Privatsektorentwicklungsstrategien und die Schärfung des deutschen PWF-Instrumentariums, Hamburg, Juli 2005. Studie für Deutsche Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit: Projektbearbeitungsnr.: 03.2284.2-001.00

Kappel, Robert, Mehler, Andreas und Mehler, Henning (2003): *Structural Stability in an African Context*. Uppsala: Nordiska Afrikainstitutet, Working Paper DP 24/2003

Kappel, Robert, Lay, Jann und Steiner, Susan (2005): Uganda: No More Pro-poor Growth? In: *Development Policy Review*, Vol. 23/1, S. 27-53

- Kappel, Robert, Dornberger, Utz, Meier, Michaela und Rietdorf, Ute (Hrsg.) (2003): *Klein- und Mittelunternehmen in Entwicklungsländern. Die Herausforderungen der Globalisierung*. Hamburg
- Kielwein, Nina (2005): Die Empfehlungen des Berichts Our Common Interest der Commission for Africa im Lichte der aktuellen afrikapolitischen Debatte. Bonn: DIE
- Klein, Michael (2004): Ways Out Of Poverty. Diffusing Best Practices and Creating Capabilities – Perspectives on Policies for Poverty Reduction. World Bank Policy Research Working Paper 2990, Washington, D. C.: The World Bank
- Lall, Sanjaya und Erika Kraemer-Mbula (2005): Is Africa Competing? QEH Working Paper Series No. 121, Oxford: Queen Elizabeth House.
- Levine, Ross und Renelt, David (1992): A Sensitivity Analysis of Cross-Country Growth Regressions. In: *American Economic Review*, Vol. 82, Nr. 2, S. 942-63
- Liedholm, Carl und Mead, Donald C. (1999): Small Enterprises and Economic Development. The Dynamics of Micro and Small Enterprises. London
- McCormick, Dorothy (1999): African Enterprise Cluster and Industrialization: Theory and Reality. In: *World Development*, Vol. 27, Nr. 9, S. 1531-1551
- Ranis, Gustav und Stewart, Francis (1999): V-Goods and the Role of the Urban Informal Sector in Development. In: *Economic Development and Cultural Change*, Vol. 47, Nr. 2, S. 259-288
- Sachs, Jeffrey D. (2005): Investing in Development. A Practical Plan to Achieve the Millennium Development Goals. London
- Schmitz, Hubert (2004): Local Enterprises in the Global Economy, Cheltenham, Northampton, MA.
- Söderbom, Måns und Teal, Francis J. (2004): How Can Policy Towards Manufacturing in Africa Reduce Poverty? In: *African Development Perspectives Yearbook*, 9, S. 29-52
- Tiffen, Mary (2003) Transition in Sub-Saharan Africa: Agriculture, Urbanization and Income Growth. In: *World Development*, Vol. 31, No. 8, S. 1343-1366
- Weder, Beatrice (2003): Obstacles Facing Smaller Business in Developing Countries. In: Fields, Gary S. und Pfeffermann, Guy (Hrsg.): *Pathways Out of Poverty*. Boston/Dordrecht/London, S. 215-225
- Wohlmut, Karl (2004): African Entrepreneurship and Private Sector Development. In: *African Development Perspectives Yearbook* 2004, S. 205-234
- Wolfensohn, James D. und Bourignon, François (2004): Development and Poverty Reduction. Looking Back, Looking Ahead. Washington, D. C.
- **Prof. Dr. Robert Kappel** ist Vorstandsvorsitzender des Deutschen Übersee-Instituts und Direktor des Instituts für Allgemeine Überseeforschung/Deutsches Übersee-Institut, Hamburg.  
Kontakt: [kappel@duei.de](mailto:kappel@duei.de)  
URL: <http://www.duei.de/kappel>
- **Verena Kohler**, Dipl. Geogr., ist wissenschaftliche Mitarbeiterin am Institut für Allgemeine Überseeforschung/Deutsches Übersee-Institut, Hamburg.  
Kontakt: [kohler@duei.de](mailto:kohler@duei.de)  
URL: <http://www.duei.de/iaue/kohler>
- **Hanna Gundlach** ist Studentin der Afrikanistik an der Universität Hamburg und war von Januar bis März 2005 Praktikantin am Deutschen Übersee-Institut, Hamburg.  
Kontakt: [hanna.vas@web.de](mailto:hanna.vas@web.de)