

POLITISCHE STUDIEN

Zweimonatsschrift
für
Politik
und
Zeitgeschehen

Entwicklungspolitik — Entwicklungshilfe konkret

Jürgen Warnke

**Fragen zur Zeit:
Neue Akzente in der Entwicklungspolitik**

Peter W. Höffkes

**Die Grundlagen der neuen
amerikanischen Entwicklungspolitik**

Siegfried Lengl

**Die Bedeutung privater Träger in der
Entwicklungspolitik**

Werner Gumpel

**Entwicklungspolitik in Sowjet-
Mittelasien**

Rainer Gepperth

**Entwicklungshilfe konkret: Die Ansied-
lung junger Arbeitsloser in Zaire**

Bassam Tibi

**Grundmuster der Perzeption von
Entwicklungsprozessen im Islam**

Siegfried Balleis

**Bedeutung ausländischer Direkt-
investitionen für den Entwick-
lungsprozeß in Ländern der Dritten Welt**

Hermann Warth

Anmerkungen zum Tourismus in Nepal

270

34. Jahrgang
Olzog Verlag München
Juli/Aug. 1983
DM 8,80 — ISSN 0032-3462

Siegfried Balleis

Bedeutung ausländischer Direktinvestitionen für den Entwicklungsprozeß in Ländern der Dritten Welt

Angesichts einer sich verschärfenden Rezession der Weltwirtschaft, das heißt einer wirtschaftlichen Stagnation bzw. sogar Schrumpfung in den Industrie- wie in den Entwicklungsländern, ist die kontroverse Diskussion um Rolle und Bedeutung der multinationalen Unternehmen zusehends abgeflacht. Wurden Ende der 60er und Anfang der 70er Jahre die multinationalen Unternehmen von vielen Entwicklungsländern häufig als Nachfolgeorganisationen der ehemaligen Kolonialherren betrachtet, das heißt, man unterstellte ihnen eine Ausbeutung der Ressourcen der Länder mit anderen Mitteln, so hat in diese Diskussion zunehmend Rationalität Eingang gefunden. Auch die ausländischen Direktinvestitionen mittelständischer Unternehmen in Entwicklungsländern werden nicht mehr unreflektiert abgelehnt. Die Ursachen der Versachlichung der Diskussion sind im wesentlichen darin zu suchen, daß viele Länder, und zwar nicht nur Entwicklungsländer, sondern auch Industrieländer darauf bedacht sind, daß in ihren Grenzen neue Arbeitsplätze durch ausländische Direktinvestitionen geschaffen werden.

1. Bestand und Entwicklung deutscher Direktinvestitionen in Ländern der Dritten Welt im internationalen Vergleich

Der Bestand an Direktinvestitionen im Ausland belief sich Ende der 70er Jahre weltweit auf ca. 400 Milliarden US-Dollar. Ziemlich genau drei Viertel dieser Direktinvestitionen kommen aus vier Ländern, nämlich den USA, Großbritannien, der Bundesrepublik Deutschland und Japan. Dabei nehmen die Vereinigten Staaten mit einem Direktinvestitionsbestand im Ausland in Höhe von 192 Milliarden US-Dollar die absolute Spitzenstellung ein, gefolgt von Großbritannien mit 39,5 Milliarden US-Dollar, der Bundesrepublik Deutschland mit 36 Milliarden US-Dollar und Japan mit 31,8 Milliarden US-Dollar. Betrachtet man jedoch ausschließlich die Direktinvestitionen der genannten vier Industrieländer in der Dritten Welt, so kommt man nur zu einem Direktinvestitionsbestand von 88,6 Milliarden US-Dollar. Hierbei nehmen wiederum die Vereinigten Staaten von Amerika mit 51,5 Milliarden US-Dollar eine absolute Spitzenstellung ein, gefolgt von Japan mit 17,8 Milliarden US-Dollar, der Bundesrepublik Deutschland mit 9,8 Milliarden US-Dollar und Großbritannien mit 9,4 Milliarden US-Dollar. Aus den genannten Zahlen geht eindeutig hervor, daß nur Japan über-

proportional viele Direktinvestitionen in Entwicklungsländern tätigt, während die übrigen drei Industrieländer hauptsächlich Direktinvestitionen in anderen Industrieländern bevorzugen. In diesem Zusammenhang ist beispielsweise auch der hohe Zuwachs der deutschen Direktinvestitionen in den Vereinigten Staaten zu nennen (Halbach 1981, S. 13 ff.).

Untersucht man die jährliche Entwicklung der deutschen Direktinvestitionen im Ausland, so kann man für die Jahre von 1977 bis 1981 ein stetiges Wachstum feststellen, das von 5 Milliarden DM im Jahr 1977 auf 9,8 Milliarden DM im Jahr 1981 angestiegen ist. Dagegen betrug das jährliche Wachstum deutscher Direktinvestitionen in Entwicklungsländern im Jahr 1978 nur 1,2 Milliarden DM und 1979 sogar nur 1,08 Milliarden DM. Erst im Jahr 1981 stellte sich eine überraschende Verdoppelung des Wachstums deutscher Direktinvestitionen in Entwicklungsländern ein und zwar von 1,1 Milliarden DM im Jahr 1980 auf 2,29 Milliarden DM im Jahr 1981 (DEG 1981, S. 15).

Es ist jedoch fraglich, ob sich hinter dieser neuesten Entwicklung tatsächlich ein länger anhaltender Trend verbirgt, oder ob es sich dabei nur um eine außergewöhnliche Erscheinung von kurzer Dauer handelt. Fest steht jedenfalls, daß der Umfang der deutschen Direktinvestitionen im Vergleich zum Außenhandelsvolumen der Bundesrepublik Deutschland im internationalen Vergleich äußerst klein ist. So beträgt dieses Verhältnis im Durchschnitt der Jahre 1975 bis 1979 nur 1,1 %, während es bei den Vereinigten Staaten von Amerika 5,3 %, bei Großbritannien 3,0 % und bei Japan 2,5 % beträgt (Halbach 1981, S. 14).

Vor dem Hintergrund dieser Vergleichszahlen stellt sich die Frage nach der Bedeutung der ausländischen Direktinvestitionen für das Heimatland einerseits und für das Gastland andererseits. Es muß somit danach gefragt werden, welche Bestimmungsgründe für ausländische Direktinvestitionen maßgebend sind.

2. Bestimmungskriterien für ausländische Direktinvestitionen

Gerade angesichts wachsender Arbeitslosigkeit in der Bundesrepublik Deutschland wird insbesondere von den Gewerkschaften eine Ausweitung deutscher Direktinvestitionen im Ausland kritisch begutachtet. Häufig ist dabei die Rede nicht nur vom Kapitalexport, sondern auch sehr viel konkreter vom Arbeitsplatzexport. Untersucht man jedoch die Bestimmungsgründe der Direktinvestitionen, so ist klar, daß es für viele Unternehmen gar keine Alternative zu Direktinvestitionen gibt. Da die Unternehmen im internationalen Wettbewerb stehen und miteinander um die Sicherung ihrer Absatzmärkte konkurrieren, sind sie gezwungen, billigere Produktionsmöglichkeiten im Ausland wahrzunehmen und gleichzeitig auch Brückenköpfe für den Absatz ihrer Produkte im Ausland zu schaffen. Die Entscheidung, eine Direktinvestition im Ausland zu tätigen, ist somit nicht ins Belieben des Unternehmens gestellt, sondern ist häufig eine Notwendigkeit zur Überlebenssicherung des Unternehmens.

Im Rahmen dieser Direktinvestitionsstrategie existieren erhebliche Unterschiede zwischen den verschiedenen Unternehmensgrößenklassen. Während es den Groß-

betrieben mit ihrer hochdifferenzierten Abteilungs- und Stabsbildung sehr leicht fällt, internationale Abteilungen einzurichten und dort Informationen und Management-know-how zu konzentrieren und zu vermitteln, stehen kleine und mittlere Unternehmen vor vielfältigen Problemen. Zu den spezifischen organisatorischen und wirtschaftlichen Risiken dieser Unternehmen kommen noch zahlreiche politische Risiken hinzu. Im einzelnen sind dies: Enteignungen, Bürgerkriege, Staatsstreich, willkürliche Gesetzesänderungen und steuerliche Diskriminierungen.

Detaillierte, empirische Untersuchungen über die Bestimmungsgründe ausländischer Direktinvestitionen haben insbesondere drei Motive festgestellt; es sind dies Wachstums-, Gewinn- und Sicherheitsstreben. Dabei muß selbstverständlich nach der jeweiligen Branche differenziert werden. So verfolgt beispielsweise die verarbeitende Industrie insbesondere eine marktorientierte Strategie, indem sie auf die Sicherung ihrer Absatzmöglichkeiten hinarbeitet. Eine weitere wesentliche Rolle spielt die Umgehung tarifärer und nicht-tarifärer Importhemmnisse. Geringere Anreizwirkungen gehen dagegen von den Kostenvorteilen bzw. den Steueranreizen aus (Rauh 1981, S. 271 ff.).

Im Hinblick auf den Dienstleistungssektor kommen für Direktinvestitionen insbesondere jene Entwicklungsländer in Frage, die über einen beträchtlichen Umfang an außenwirtschaftlichen Transaktionen verfügen. Vorteilhaft sind dabei insbesondere ein funktionsfähiger Geldmarkt, liberale Niederlassungsbestimmungen, Steuervorteile, sowie ein gutes politisches und administratives Klima und ein ausgebautes Kommunikationsnetz (Rauh 1981, S. 277 f.).

3. Abwägung der positiven und negativen Effekte ausländischer Direktinvestitionen in Ländern der Dritten Welt

Vielfach wird die Auffassung vertreten, daß Direktinvestitionen in Entwicklungsländern kein Ersatz für Entwicklungshilfe seien. Diese Auffassung ist sicherlich teilweise richtig, da sich Unternehmer, die in Entwicklungsländern investieren, von den Trägern öffentlicher Entwicklungshilfe insofern unterscheiden, als sie bestrebt sind, Gewinne in diesen Ländern zu erwirtschaften, während die Geber öffentlicher Entwicklungshilfe dieses Motiv nicht haben bzw. nicht haben müssen. Daraus zu folgern, daß bei diesem Vorgang nur die Unternehmer gewinnen, die Entwicklungsländer dagegen verlieren, entspräche jedoch der naiven Auffassung eines Null-Summen-Spiels, das eine Nutzenmehrung für beide beteiligten Partner von vorneherein ausschließt. Tatsächlich haben die Unternehmen den Vorteil, daß sie in Entwicklungsländern kostengünstiger produzieren können, Absatzmärkte sichern und teilweise auch einen wichtigen Beitrag zur Energie- und Rohstoffsicherung der Industrieländer leisten können. Auf der anderen Seite profitieren aber auch die Entwicklungsländer von diesen Direktinvestitionen, indem Arbeitsplätze geschaffen und Technologie- und Managementwissen übertragen werden. Gerade die letzten beiden Effekte werden von den Entwicklungsländern im Rahmen einer neuen Weltwirtschaftsordnung gefordert.

3.1. Vorteile durch ausländische Direktinvestitionen

Den Direktinvestitionen kommt im Hinblick auf den Strukturwandel in den Industrie- wie auch in den Entwicklungsländern eine besondere Bedeutung zu. Durch die Auslagerung arbeitsintensiver Produktionstechniken in Länder der Dritten Welt wird in den Industrieländern der Strukturwandel derart beschleunigt, daß überholte Technologien eingestellt werden und eine Konzentration auf die Entwicklung neuer Wachstumsindustrien und neuer Technologien erfolgt. Dieser Prozeß des Strukturwandels ist unerlässlich, wenn die Industrieländer nicht ihre führende Position auf dem Weltmarkt einbüßen wollen. Der positive Effekt für die Entwicklungsländer besteht darin, daß sie mit technischem Wissen und auch Managementwissen vertraut gemacht und in die Lage versetzt werden, eigene Industrien aufzubauen und somit einen wichtigen Beitrag zur nationalen Entwicklung zu leisten.

Wenngleich sich die Direktinvestitionen kurzfristig für das Industrieland im Hinblick auf die Zahlungsbilanz negativ auswirken, da ja Kapital in Entwicklungsländer abfließt, muß diese Entwicklung langfristig doch als positiv angesehen werden, da — so die Erfahrungen der Vergangenheit — dieser Kapitalabfluß durch verstärkte Exportmöglichkeiten mehr als ausgeglichen wird.

Für die Entwicklungsländer sind die ausländischen Direktinvestitionen ohnehin positiv, da ja Auslandskapital zufließt. Sie wirken sich jedoch auch noch indirekt auf die Kapitalverkehrsbilanz und auf die Leistungsbilanz aus. Diese Effekte sind im einzelnen um so größer,

- je höher die Investitionssumme ist;
- je mehr von den erwirtschafteten Gewinnen im Land reinvestiert wird;
- je geringer Kapital- und Gewinntransfer sind;
- je mehr die Unternehmen für den Export produzieren;
- je weniger Vorprodukte und Investitionsgüter sie importieren (Donges 1981, S. 135).

Im Mittelpunkt der positiven Auswirkungen ausländischer Direktinvestitionen für die Entwicklungsländer stehen jedoch auch die Wachstumseffekte. Diese sind um so größer,

- je stärker die Unternehmen in Branchen investieren, die ein überdurchschnittliches Produktivitätspotential haben;
- je größer der Anteil an den erwirtschafteten Gewinnen ist, die im Anlageland produktiv reinvestiert werden;
- je weniger durch ihre Präsenz inländische Produzenten in ihrem Expansionsdrang behindert werden;
- je größer ihr Exportpotential ist und je intensiver sie es nutzen;
- je mehr heimische Arbeitskräfte sie auf eigene Kosten ausbilden oder für zukunftssträchtige Berufe umschulen;
- je mehr sinnvolles technisches Wissen sie einbringen und auch einheimischen Unternehmen zugänglich machen (Donges 1981, S. 131).

Neben den Zahlungsbilanz- und Wachstumseffekten für die Entwicklungsländer sollen jedoch auch die Beschäftigungseffekte durch ausländische Direktinvestitionen

- tionen erwähnt werden. Angesichts weltweiter Arbeitslosigkeit kommt den Beschäftigungseffekten eine große Bedeutung für den Entwicklungsprozeß in den Ländern der Dritten Welt zu. Ausländische Direktinvestitionen können sich dann positiv auf den gesamtwirtschaftlichen Beschäftigungsgrad auswirken, wenn
- eine Technologie zur Anwendung kommt, die möglichst kapitalsparend ist;
 - Güter produziert werden, bei denen arbeitsintensiv hergestellte Produkte vorherrschen;
 - sie möglichst nicht in Konkurrenz zu inländischen Unternehmen der gleichen Branche treten;
 - sie die Ausbildung am Arbeitsplatz fördern und die Qualifikation der inländischen Arbeitskräfte steigern;
 - sie wesentlich zum Steueraufkommen des Entwicklungslandes beitragen (Donges 1981, S. 132).

Selbstverständlich gibt es zu den einzelnen positiven Effekten auch zahlreiche Gegenargumente, die jedoch gesondert im folgenden Kapitel dargestellt werden sollen.

3.2. Negative Effekte ausländischer Direktinvestitionen

Den Unternehmern, die in Entwicklungsländern investieren, wird unter anderem vorgeworfen, daß sie kapitalintensive Verfahren, die sie im Mutterland aufgrund der Knappheitsverhältnisse von Arbeit und Kapital durchgeführt haben, auch im Entwicklungsland beibehalten. Konkret bedeutet diese Kritik, daß zu wenig arbeitsintensive Technologien in Entwicklungsländern zur Anwendung kommen. Dem ist jedoch entgegenzuhalten, daß häufig die Wirtschaftspolitik der Entwicklungsländer selbst an dieser Verzerrung schuld ist, da beispielsweise durch Mindestlöhne die komparativen Kostenvorteile beim Faktor Arbeit nicht voll zur Geltung kommen können (Dürr 1979, S. 100).

Neben der These der kapitalintensiven Technologie wird jedoch auch noch der Vorwurf der Arbeitsplatzvernichtung durch ausländische Direktinvestitionen vertreten, der lautet, daß durch den Zufluß von ausländischem Privatkapital lediglich eine Substitution von alten durch neue Arbeitsplätze bewirkt wird. Dieses Argument läßt sich für solche ausländische Direktinvestitionen entkräften, die kostenorientiert sind, das heißt, die aufgrund der niedrigeren Arbeitslöhne in einem Entwicklungsland vorgenommen werden (Donges 1981, S. 133).

Weiterhin wird gegen Direktinvestitionen in Entwicklungsländern geltend gemacht, daß alle Gewinne der Tochtergesellschaft in das Mutterland zurücktransferiert werden. Auch hier ist es wieder notwendig, auf die Ursachen einer derartigen Gewinnrepatriierungspolitik einzugehen. Unternehmen sind nämlich nur dann daran interessiert, Gewinne zu repatriieren, wenn im Entwicklungsland eine Devisenbewirtschaftung mit Transferverbot zu erwarten ist, oder aber, wenn Nationalisierungen großen Umfangs drohen. Die Erfahrung hat gezeigt, daß in Entwicklungsländern mit einer relativ stabilen Währung ein Rücktransfer der Gewinne nur eine sehr untergeordnete Rolle spielt (Dürr 1979, S. 100).

Ausländischen Unternehmen wird weiterhin angelastet, daß sie über frisierte Verrechnungspreise im Warenverkehr mit der Muttergesellschaft verschleierte Gewinnexporte zu Lasten der Reinvestitionen im Anlageland betreiben und daß sie zu wenig exportieren und zu viel importieren. Was das erste Argument betrifft, so kann die Ursache für eine derartige Reaktion ausländischer Unternehmen darin liegen, daß das Entwicklungsland eine gewinnfeindliche Steuerpolitik betreibt, oder aber, daß entsprechende Doppelbesteuerungsabkommen zwischen Anlage- und Herkunftsland fehlen. Es ist im übrigen problematisch, sogenannte „falsche“ Verrechnungspreise zu diagnostizieren, da man ja zunächst wissen müßte, was die objektiv „richtigen“ Verrechnungspreise wären. Dies festzustellen, dürfte jedoch äußerst schwierig sein.

Was das Argument der zu geringen Exporte und der zu hohen Importe der ausländischen Unternehmen betrifft, so muß dabei prinzipiell zwischen beschaffungsorientierten Investitionen im Rohstoffbereich und kostenorientierten Investitionen der verarbeitenden Industrie unterschieden werden. Gerade im ersten Fall herrschen natürlich die Exporte vor, so daß dieser Vorwurf gegenstandslos ist. Im zweiten Fall, bei den absatzorientierten Direktinvestitionen, ist in der Tat ein sehr kleiner Exporteffekt festzustellen. Dieser ist im wesentlichen darauf zurückzuführen, daß die Unternehmen häufig gerade wegen der restriktiven Politik des Entwicklungslands dort investiert haben, um entsprechende Handelschranken zu umgehen (Donges 1981, S. 136).

Zwei weitere Gegenargumente gegen ausländische Direktinvestitionen betreffen insbesondere die multinationalen Unternehmen. Zum ersten wird kritisiert, daß diese Unternehmen ihre Marktmacht in den Entwicklungsländern ausnützten und daß sich dies zum Nachteil der nationalen Unternehmer auswirke. Dabei ist zu berücksichtigen, daß die Entwicklungsländer nur durch eine entsprechende Wettbewerbsgesetzgebung einen solchen Machtmißbrauch eindämmen könnten. Außerdem schlägt gerade die protektionistische Politik vieler Entwicklungsländer auf diese selbst zurück, da durch die aufgerichteten Grenzen und Schranken die bereits im Entwicklungsland tätigen multinationalen Unternehmen gegenüber dem internationalen Wettbewerb geschützt werden.

Der zweite Vorwurf besagt, daß multinationale Unternehmen in die politischen Verhältnisse der Entwicklungsländer eingreifen. Hier werden insbesondere Beispiele aus Südamerika angeführt. Dieses Argument ist sicherlich historisch richtig, das heißt, daß einige multinationale Unternehmen tatsächlich in unzulässiger Weise in die nationalen Rechte eines Gastlandes eingegriffen haben. Hier sei nur auf die unrühmliche Rolle von ITT verwiesen. Tatsache ist jedoch, daß abgesehen von einigen schwarzen Schafen, die es in jeder Gemeinschaft gibt, heute die meisten multinationalen Unternehmen die nationale Souveränität ihres Gastlandes respektieren. Die Entwicklungsländer könnten selbst einen wichtigen Beitrag dazu leisten, daß die multinationalen Unternehmen überhaupt kein Interesse bekommen, in die nationale Politik zu intervenieren, indem sie Investitionsschutzabkommen mit den Herkunftsländern der multinationalen Unternehmen abschließen, um damit sicherzustellen, daß keine ungerechtfertigten Verstaatlichungen oder Enteignungen drohen (Dürr 1978, S. 100 f.).

Schließlich wird ausländischen Direktinvestitionen vorgeworfen, daß durch sie Wirtschaftsenklaven entstehen, die eine dualistische Wirtschaftsstruktur konservieren oder sogar weiter verstärken, weil die ausländischen Unternehmer ihr Engagement auf wenige Branchen bzw. Regionen konzentrieren. Es mag in der Tat zutreffen, daß absatzorientierte Direktinvestitionen das Entwicklungsgefälle zwischen Stadt und Land vermutlich verstärken. Es ist jedoch aus der Sicht privater Investoren nur logisch sich dort anzusiedeln, wo sich bereits andere Liefer- und Abnehmerindustrien etabliert haben, da durch den engen räumlichen Kontakt Ersparnisse bei den Herstellungs- und Absatzkosten erzielt werden können. Aufgabe der Regierung eines Entwicklungslandes ist es in solchen Fällen, durch eine entsprechende Regionalpolitik zumindest mehrere Entwicklungszentren innerhalb des Landes zu schaffen bzw. durch infrastrukturelle Voraussetzungen Anreize zur Ansiedlung außerhalb des Zentrums zu geben. Zieht man ein vorläufiges Fazit aus den positiven und negativen Effekten ausländischer Direktinvestitionen, so ergibt sich folgendes Problem:

Die Entwicklungsländer sind sehr stark daran interessiert, ausländisches Risikokapital, Management-know-how und technisches know how zu erhalten, um die Ressourcen des Inlandes produktiv nutzen zu können. Dieses „Paket“ kann am besten in Form ausländischer Direktinvestitionen transferiert werden. Da jedoch die Entwicklungsländer sehr häufig eine stark planende und streng reglementierende Wirtschaftsordnung aufweisen, können sie Ausländer nur anlocken, indem sie Ausnahmeregelungen anbieten. Die einheimischen Unternehmer erkennen jedoch sehr wohl die Privilegien, die ausländischen Investoren eingeräumt werden, und es kommt zur Forderung nach Abbau dieser Privilegien verbunden mit emotionalen Spannungen, die sich in Enteignungen und Nationalisierungen entladen können. Es ist nur logisch, daß die multinationalen Unternehmen, sobald sie die Gefahr einer Nationalisierung oder einer Enteignung erkennen, bestrebt sind, möglichst einen Rückzug aus dieser feindlich eingestellten Umwelt anzutreten. Das bedeutet, daß sie entweder in hohem Umfang die Gewinne ins Heimatland repatriieren oder aber vollkommen auf Neu- und Ersatzinvestitionen verzichten (Giersch 1978, S. 5 f.).

Angesichts der Nationalisierungsforderungen muß ein Kapitaleigner höhere Risikoäquivalente ansetzen. Ein Unternehmen bleibt jedoch nur dann in einem Entwicklungsland, wenn die erhöhten Risiken durch höhere Gewinnchancen zumindest ausgeglichen werden.

Aus den vorangegangenen Argumentationen wird deutlich, daß vielfach Emotionalität und Zwiespältigkeit die Haltung vieler Regierungen der Entwicklungsländer gegenüber Investitionen aus Industriestaaten bestimmen. Aufgrund des hohen Organisationsniveaus und des kommerziellen und technischen Wissens der ausländischen Investoren ergibt sich ein bestimmtes Gefühl der Unterlegenheit und Abhängigkeit der Regierungen der Entwicklungsländer, gegen das sie nur den staatlichen Souveränitätsanspruch setzen können. Vor diesem Hintergrund muß auch die Forderung der Entwicklungsländer nach Verstaatlichung ausländischer Investitionen gemäß nationalem Recht gesehen

werden. Diese „Charta der wirtschaftlichen Rechte und Pflichten der Staaten“, die im Jahr 1974 gegen die Stimmen von sechs Industrieländern (unter anderen die Bundesrepublik Deutschland und die Vereinigten Staaten von Amerika) verabschiedet wurde, betont zusätzlich, daß sich die multinationalen Gesellschaften nicht in die inneren Angelegenheiten eines Staates einmischen dürfen (Langhammer/Stecher 1980, S. 119).

Dies führt uns zu einem weiteren Kritikpunkt an den Direktinvestitionen, nämlich der Kritik, daß die meisten Direktinvestitionen sich nur auf sehr wenige Entwicklungsländer konzentrieren. Tatsächlich werden die meisten ausländischen Direktinvestitionen in den Schwellenländern getätigt, das heißt in jenen Ländern, die in ihrer Entwicklung schon relativ weit fortgeschritten sind. So absorbieren allein fünf Entwicklungsländer, nämlich Argentinien, Brasilien, Indien, Mexiko sowie Spanien den Löwenanteil von fast zwei Drittel der deutschen ausländischen Direktinvestitionen in Entwicklungsländern. Lateinamerika ist somit die mit Abstand wichtigste Bestimmungsregion für privates deutsches Auslandskapital (Donges 1981, S. 120).

Neben diesen großen Schwellenländern haben auch noch kleinere Entwicklungsländer eine Chance, deutsche Auslandsinvestitionen anzuziehen, sofern sie international wettbewerbsfähige Standorte darstellen. So haben in den vergangenen Jahren Singapur, Hongkong, Südkorea und Taiwan besonders hohe Wachstumsraten beim Investitionszuwachs erfahren. Anhand dieser Schwerpunktbildung ausländischer Direktinvestitionen in Entwicklungsländern kann ohne weiteres der Schluß gezogen werden, daß deutsche Direktinvestitionen in Entwicklungsländern zum ganz überwiegenden Teil in sehr fortgeschrittenen Entwicklungsländern getätigt werden. Die Konsequenz für die Entwicklungspolitik kann daher nur lauten, daß ausländische Direktinvestitionen einen sehr wesentlichen Entwicklungsbeitrag in diesen Ländern zu leisten vermögen, daß jedoch in den ärmsten Entwicklungsländern, das heißt in solchen Entwicklungsländern, die kaum über eigene Ressourcen verfügen und die auch keine entsprechende Infrastruktur aufweisen können, ausländische Direktinvestitionen sehr unwahrscheinlich sind und hier die öffentliche Entwicklungshilfe entsprechend stärker einsetzen muß.

4. Förderinstrumente für ausländische Direktinvestitionen

Nachdem bereits weiter oben festgestellt wurde, daß ausländische Direktinvestitionen nicht nur für das Heimatland des Unternehmens von Bedeutung sind, sondern auch für den wirtschaftlichen und sozialen Fortschritt der Entwicklungsländer eine bedeutende Rolle spielen, soll im folgenden untersucht werden, wie der private Kapital- und Dienstleistungstransfer gesichert bzw. angeregt werden kann. Im folgenden sollen daher einige Förderinstrumente des Bundesministeriums für wirtschaftliche Zusammenarbeit vorgestellt werden, die darauf abzielen, ausländische Direktinvestitionen in Entwicklungsländern anzuregen.

4.1. Darlehen zur Förderung von Niederlassungen deutscher Unternehmen in Entwicklungsländern

Mit diesem Darlehen sollen insbesondere kleine und mittlere Unternehmen gefördert werden und zwar im Hinblick auf die Errichtung, Erweiterung oder den Erwerb von Unternehmen oder Unternehmensbeteiligungen. Die Darlehenskonditionen betragen dabei 2,5% für die ärmsten Entwicklungsländer (LLDC = least developed countries) und 3,5% pro Jahr für alle anderen Entwicklungsländer (LDC = less developed countries).

4.2 Deutsche Gesellschaft für wirtschaftliche Zusammenarbeit (DEG)

Diese Gesellschaft stellt die zentrale Institution dar, die Investitionen deutscher Unternehmen, insbesondere der mittelständischen Wirtschaft, in Entwicklungsländern fördert. Die Hauptaufgaben bestehen in der Übernahme von Beteiligungen, in der Beratung, im Zusammenführen von Investoren aus der Bundesrepublik Deutschland und aus den Entwicklungsländern, sowie in der Vermittlung von Finanzierungen und der Beschaffung von Investitionsdaten. Diese Gesellschaft ist im Jahr 1981 vor allen Dingen deshalb in das Kreuzfeuer der Kritik geraten, weil sie ihren mittelständischen Auftrag vernachlässigt und — so die Vorwürfe — vor allem große Unternehmen unterstützt habe (Frankfurter Allgemeine vom 25. 2. 1982).

4.3. Bundesgarantien für Kapitalanlage

Im Gegensatz zu Investitionen im Heimatland kommen bei Investitionen in Entwicklungsländern zum wirtschaftlichen Risiko noch erheblich größere politische Risiken. Diese politischen Risiken von Kapitalanlagen deutscher Unternehmen in Entwicklungsländern können jedoch durch Garantien des Bundes gedeckt werden. Im einzelnen können folgende Risiken versichert werden:

- Enteignungen, Verstaatlichungen und enteignungsgleiche Eingriffe sowie sonstige politisch motivierte Maßnahmen staatlicher Institutionen durch die dem Anlageunternehmen die Existenzgrundlage entzogen wird;
- Krieg oder sonstige bewaffnete Auseinandersetzungen, Revolutionen und Aufruhr;
- Unmöglichkeit der Konvertierung oder des Transfers, Zahlungsverbote und Moratorien (Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit 1980, S. 9 ff.).

Die Unternehmen haben bisher nur sehr unzureichende Instrumente zur Analyse des politischen Risikos in Entwicklungsländern entwickelt. Ähnlich dem wirtschaftlichen Risiko muß jedoch auch das politische Risiko von einem Unternehmer sorgfältig kalkuliert und entsprechende Vorsichtsmaßnahmen getroffen werden. Eine nüchterne Evaluierung des politischen Risikos kann beispielsweise auch neue Investitionschancen für Unternehmer eröffnen.

5. Abschließende Würdigung des Beitrags ausländischer Direktinvestitionen zum Entwicklungsprozeß in den Ländern der Dritten Welt

Zusammenfassend kann festgestellt werden, daß die ausländischen Direktinvestitionen in Entwicklungsländern einen wesentlichen Beitrag zum Entwicklungs-

prozeß in den Ländern der Dritten Welt leisten. Dieser Beitrag besteht in der Schaffung von Arbeitsplätzen, der Förderung der Wachstumsraten und der Verringerung der Zahlungsbilanzprobleme der Entwicklungsländer.

Bei all diesen Vorteilen müssen jedoch auch die Nachteile klar gesehen werden. Es können nicht alle Entwicklungsländer ausländische Direktinvestitionen anziehen, da vor allem die bereits weiter fortgeschrittenen Entwicklungsländer Lateinamerikas und auch Südostasiens von den Unternehmern bei ihren Auslandsinvestitionen berücksichtigt werden. Ein weiterer Nachteil wird darin gesehen, daß durch die ausländischen Direktinvestitionen das Gefälle zwischen Stadt und Land verschärft und teilweise auch traditionelle Kulturen zerstört werden.

Wägt man jedoch die „Nutzen“ und „Kosten“ einer derartigen Entwicklung gegeneinander ab, so kann man feststellen, daß die Vorteile, die durch ausländische Direktinvestitionen entstehen, deutlich größer als die Nachteile sind.

Ausländische Direktinvestitionen können die öffentliche Entwicklungshilfe nicht überflüssig machen, sie stellen jedoch eine wichtige Ergänzung zum Maßnahmenkatalog der staatlichen Unterstützung der Entwicklungsländer dar. Als Fazit soll festgehalten werden, daß eine gewisse Arbeitsteilung zwischen ausländischen Direktinvestitionen und öffentlicher Entwicklungshilfe vorgenommen werden sollte. Während sich die ersteren im wesentlichen auf die Schwellenländer konzentrieren, sollte die staatliche Entwicklungshilfe hauptsächlich für die ärmsten Entwicklungsländer erfolgen (Balleis 1981, S. 7). Sofern aus politischen Gründen staatliche Gelder auch an die Schwellenländer gegeben werden, sollten diese für Infrastrukturmaßnahmen verwendet werden, um die Voraussetzungen für ausländische Direktinvestitionen zu verbessern.

Literaturverzeichnis:

- Balleis, Siegfried, Partnerschaft für die Zukunft – Neuorientierung der Entwicklungspolitik, Dokumentation 12/81 der Jungen Union Bayern, München 1981.
- Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit (Hrsg.), Deutsche Unternehmen und Entwicklungsländer – Ein Handbuch für Lieferungen, Leistungen und Investitionen, Bonn 1980.
- Deutsche Gesellschaft für wirtschaftliche Zusammenarbeit (Entwicklungsgesellschaft) mbH (DEG) (Hrsg.), Geschäftsbericht 1981, Köln 1982.
- Donges, Juergen B., Außenwirtschaftspolitik und Entwicklungspolitik – Die Entwicklungsländer in der Weltwirtschaft, Berlin/Heidelberg/New York 1981.
- Dürr, Ernst, Soziale Marktwirtschaft als Beitrag zu einer neuen Weltwirtschaftsordnung, in: Ludwig-Erhard-Stiftung e.V. Bonn (Hrsg.), Symposium I – Soziale Marktwirtschaft als nationale und internationale Ordnung, Stuttgart 1978.
- Giersch, Herbert, Kritisches und Positives zu den Forderungen nach einer Neuordnung der Weltwirtschaft, in: Kieler Diskussionsbeiträge Nr. 53, Institut für Weltwirtschaft, Kiel 1978.
- Halbach, Axel J., Die deutschen Direktinvestitionen in der Dritten Welt im internationalen Vergleich, in: ifo-Schnelldienst 6/81, München 1981.
- Langhammer, R. J. / Stecher, B., Der Nord-Süd-Konflikt – Die Spielregeln der Weltwirtschaft im Brennpunkt, Würzburg/Wien 1980.
- Rauh, Otto, Auswahlkriterien für Direktinvestitionen von Unternehmen aus Industrieländern in Entwicklungsländern, Inaugural-Dissertation, Nürnberg 1981.