

Buchbesprechungen

Jüttner, Heinrich: Förderung und Schutz deutscher Direktinvestitionen in Entwicklungsländern, Nomos Verlagsgesellschaft, Baden-Baden 1975, 417 Seiten, 70,— DM.

Der Verfasser legt eine für die deutsche Investitionspraxis der Unternehmen höchst interessante Studie über die staatliche Förderung von Direktinvestitionen vor; besondere Aufmerksamkeit widmet er hierbei den von der Bundesrepublik mit Entwicklungsländern abgeschlossenen Investitionsförderungsverträgen. Im ersten Teil des Buches werden Umfang, Bedeutung, Risiken und Motive von Direktinvestitionen untersucht, die der Verfasser gemäß dem geltenden Außenwirtschaftsrecht als „Teil der privaten Kapitalleistungen eines Landes“ versteht, „der nicht über den Kapitalmarkt vermittelt, sondern direkt im Rahmen unternehmerischer Tätigkeit dem Investitionszweck zugeführt wird“ (S. 39).

Der zweite Teil enthält einen Überblick über die Förderungsmaßnahmen, die für Direktinvestitionen von Industrieländern, hier wiederum unter besonderer Berücksichtigung der Bundesrepublik Deutschland, den Entwicklungsländern oder auf internationaler Ebene getroffen werden. Hieran schließt sich eine Beurteilung der einzelnen Förderungsmaßnahmen an, die der Autor in Ermangelung empirisch gesicherter Aussagen vorrangig am Förderungsinstrumentarium der BRD ausrichtet (S. 138 ff.). Aufschlußreich ist hierbei der Versuch, die Ansicht der Investoren für eine Quantifizierung des Einflusses von Investitionsförderungsmaßnahmen nutzbar zu machen; einem derartigen Unterfangen sind aber gewisse Grenzen gesetzt, da die staatlichen Förderungsmaßnahmen nur ein zweitrangiger Einflußfaktor bei der Investitionsentscheidung sind (S. 150). Eine vom Verfasser vorgelegte Umfrage unter deutschen Auslandsinvestoren im Jahre 1973/74 zeigt dabei überraschenderweise, daß den Eigentums- und Transfergarantien der Entwicklungsländer größere Wirksamkeit als denen der BRD zugemessen wird, während die steuerpolitischen Maßnahmen der Bundesrepublik, insbesondere das Entwicklungshilfesteuergesetz, als für die einzelne Investitionsentscheidung besonders förderlich angesehen werden (S. 160). Der Auswertung der Umfrageergebnisse folgt eine Zusammenstellung von Änderungsvorschlägen, so der risikopolitischen, steuerpolitischen, finanziellen und sonstigen Förderungsmaßnahmen (S. 167 ff.).

Für den Juristen besonders interessant ist der dritte Teil des Buches: „Rechtsschutz bei Direktinvestitionen in Entwicklungsländern“ (S. 183 ff.). Der Verfasser untersucht zunächst den multilateralen Investitionsschutz, der multilaterale Investitions Garantien und -schutzabkommen sowie die internationale Schiedsgerichtsbarkeit bei Investitionsstreitigkeiten umfaßt. Trotz einer deutlichen Präferenz der Investoren für ein multilaterales Garantiesystem haben

die Bemühungen der Weltbank zum Abschluß eines derartigen Abkommens leider noch zu keinem Erfolg geführt. Der Verfasser führt dies letztlich darauf zurück, daß ein multilaterales System in absehbarer Zeit kaum alle Vorteile der nationalen Garantiesysteme einschließen dürfte (S. 189). Ähnliche Schwierigkeiten stehen dem Abschluß eines multilateralen Investitionsschutzabkommens im Wege, das sowohl für kapitalexportierende wie -importierende Staaten akzeptabel sein müßte (S. 202). Dies wird anhand der langen Reihe von Konventionsentwürfen deutlich, die von internationalen Organisationen (etwa Völkerbund, Europarat, OECD), Völkerrechtsvereinigungen (etwa International Law Association, Institut de Droit International), parlamentarischen Zusammenschlüssen und privaten Organisationen ausgearbeitet wurden. Im Bereich der internationalen Schiedsgerichtsbarkeit hingegen konnte ein Erfolg verbucht werden. Das seit 1966 in Kraft befindliche Weltbankübereinkommen über die Beilegung von Investitionsstreitigkeiten (Mitglieder sind inzwischen 65 Staaten), dessen Vorteile in der Parteifähigkeit auch nichtstaatlicher Rechtssubjekte, der bindenden Wirkung seiner Schiedssprüche und der Einheitlichkeit seines Verfahrensrechts liegen, hat auf die Schiedsklauseln zahlreicher Niederlassungs- und Investitionsschutzverträge sowie nationale Investitionsgesetze eingewirkt (S. 209). Mangels eines weltweiten Investitionsschutzabkommens kommt den bilateralen Investitionsschutzverträgen nach wie vor großes Gewicht zu, die sich in die traditionellen Freundschafts-, Handels- und Schiffahrtsverträge wie die eigentlichen Investitionsschutzverträge aufgliedern. *Jüttner* weist zu Recht darauf hin, daß die Bedeutung dieser bilateralen Abkommen in der Verfestigung eines Gewohnheitsrechts liegt, das schließlich — trotz aller bisher fehlgeschlagenen Versuche — zu einer Kodifikation führen könnte (S. 220).

Das Hauptgewicht der Darstellung liegt in der Untersuchung der deutschen Praxis der Investitionsförderungsverträge sowie in einer statistischen Analyse der Anreizwirkung, die von diesen Verträgen ausgeht (S. 222 - 337). Diese Verträge, von denen für die BRD mittlerweile 35 in Kraft sind, werden als Staatsverträge zumeist anhand eines Mustervertrages abgeschlossen, der als Grundlage der bilateralen Vertragsverhandlungen dient. Als wesentliche Vertragsregelungen werden genannt: Die Wohlverhaltensklausel; die gegenseitige Gewährnung der Inländergleichbehandlung und Meistbegünstigung; Schutz bei Enteignung (diese darf nur zum allgemeinen Wohl und gegen wertentsprechende, tatsächlich verwertbare, frei transferierbare und unverzüglich geleistete Entschädigung erfolgen), der auch eine „schleichende“ Konfiskation umfaßt (S. 235); Garantie des freien Kapitaltransfers und die Umrechnung des Transfers zur amtlichen Parität; eine „Subrogationsklausel“ (ein Vertragsstaat muß den Rechtsübergang des anderen Vertragsstaates in die Rechte des von diesem entschädigten Investors anerkennen); die „Besserungsklausel“ (für den Investor günstigere innerstaatliche und völkerrechtliche Regelungen gehen den Vertragsbestimmungen vor); rückwirkender Schutz für Altinvestitionen; ad-hoc-Schiedsgerichtsklausel zur Beilegung von Investitionsstreitigkeiten (die aber nur eine Parteifähigkeit der Vertragsstaaten, nicht der Investoren anerkennt). Nach der detaillierten Untersuchung dieser Vertragsbestimmungen hebt der Autor als Bedeutung der Investitionsförderungsverträge vor allem die Risiko-

erleichterung für die staatliche Garantieübernahme, den Beitrag zur Erfüllung der von der UNCTAD geforderten 1 %-Klausel (ein Prozent des Bruttosozialprodukts für Entwicklungshilfe) und die Bestätigung und Verbreitung anerkannter Völkerrechtsprinzipien hervor (S. 258 ff.).

Im weiteren geht der Verfasser auf die Ansichten der Entwicklungsländer, insbesondere die für Investitionsverträge im lateinamerikanischen Raum hinderliche Calvo-Doktrin, sowie auf die Umfrageergebnisse bei deutschen Investoren ein (S. 273 ff.), denen eine statistische Auswertung folgt. Diese Analyse ergibt, daß die Schutzwirkung der Verträge höher als ihr Investitionsanreiz eingestuft wird, wobei der Schutz bei Enteignungen an vorderster Stelle rangiert (S. 343 ff.).

Abschließend gibt *Jüttner* Empfehlungen und Anregungen für die künftige Förderung von Direktinvestitionen; hier wären zunächst seine Forderungen nach größerer Konzentration der staatlichen Förderung auf die „least developed countries“ und nach stärkerer Differenzierung des Förderungsinstrumentariums auf die einzelnen Entwicklungsländer zu nennen; die Bemühungen um den Abschluß eines internationalen Investitionsschutzabkommens sollten seiner Meinung nach vorangetrieben werden, auch wenn dieses nicht alle Garantien der deutschen Investitionsförderungsverträge bieten würde (S. 351); für den Fall, daß keine bilateralen Schutzabkommen mit einzelnen Entwicklungsländern zustande kämen, seien zumindest Investitionsschutzklauseln in den Handels-, Freundschafts- und Niederlassungsverträgen oder den Abkommen über technisch-wirtschaftliche Zusammenarbeit wünschenswert; zu den einzelnen Vertragsbestimmungen des Mustervertrags werden unter Berücksichtigung der Investorenfrage schließlich verschiedene Änderungen vorgeschlagen.

Das Buch enthält im Anhang die bei den Umfragen benutzten Unterlagen, statistische Angaben über die Investitionsschutzabkommen einzelner Länder, den Mustervertrag der Bundesregierung über die Förderung und den gegenseitigen Schutz von Kapitalanlagen vom 1. Juli 1974 sowie ein ausführliches Quellenverzeichnis. Das Buch wird all denen, die sich mit Investitionsfragen beschäftigen, eine wertvolle Hilfe sein, bietet aber auch dem interessierten Laien einen guten Überblick über die gegenwärtigen Probleme der deutschen Investitionsförderung.

Albrecht Weber, Würzburg

Kracht, Peter J.: Die Geldnachfrage der Produktionsunternehmen — Theoretische und empirische Überprüfung ausgewählter Hypothesen über die Bestimmungsfaktoren der Geldnachfrage, Verlag Anton Hain, Meisenheim am Glan 1976, Schriften zur wirtschaftswissenschaftlichen Forschung, Bd. 97 (75 - IV), 394 S. brosch. 54,— DM.

Ähnlich wie in den Vereinigten Staaten hat inzwischen auch in der Bundesrepublik die Anzahl der Arbeiten über die Theorie und Empirie der Geldnachfrage erheblich zugenommen. Die vorliegende Untersuchung von *Kracht* behandelt diesen Gegenstand in bezug auf Produktionsunternehmen, und zwar sowohl aus theoretischer als auch empirischer Sicht.

In den theoretischen Ausführungen beschäftigt sich *Kracht* zunächst mit der Bestimmung der abhängigen Variablen der Geldnachfragefunktion und dann mit deren Argumenten. Die außerordentlich breit angelegte Darstellung beginnt mit Überlegungen zu den Funktionen des Geldes, aus denen — dogmenhistorischen Kriterien folgend — alternative Geldmengenbegriffe abgeleitet werden. Dieser Teil der Arbeit — und es sei gleich angemerkt, daß eine ähnliche Kritik sich auch gegen die folgenden Ausführungen zu den Argumenten der Geldnachfragefunktion richtet — ist vor dem Hintergrund der Gesamtproblemstellung wenig befriedigend. Dies gilt im wesentlichen aus zwei Gründen: Zum einen ist die Darstellung häufig ohne unmittelbaren Themenbezug, zum anderen gelingt es dem Verfasser nicht — was für die Qualität dogmenhistorischer Darstellungen entscheidend ist —, die referierten Theorien in einen inhaltlichen Argumentationszusammenhang zu stellen. Hinsichtlich des Themenbezugs fragt z. B. der Leser — insbesondere am Ende der Lektüre —, was z. B. die Auseinandersetzung um das „Net-Value“-Konzept von *Pesek* und *Saving* unmittelbar mit der Fragestellung *Krachts* zu tun hat; bezüglich des dogmenhistorischen Argumentationszusammenhangs gelingt es *Kracht* nicht, die relevanten Beziehungen zwischen betriebs- und volkswirtschaftlicher Theorie herzustellen, die in der referierten amerikanischen Literatur wesentlich enger sind als in der deutschen.

Wie bereits angeführt, muß sich gegen den zweiten Teil der theoretischen Überlegungen *Krachts*, die Diskussion der Argumente der Geldnachfragefunktion, eine inhaltlich ähnliche Kritik richten. Hier fällt zusätzlich auf, daß die Gemeinsamkeiten bestimmter theoretischer Erklärungsansätze vom Verfasser durch die additive Aneinanderreihung ihrer Darstellungen verdeckt werden. Es gelingt *Kracht* nur unbefriedigend, die theoretischen Grundlagen für seine späteren empirischen Tests zu schaffen; der Zusammenhang zwischen theoretischer Fundierung und empirischer Prüfung der Argumente ist wenig stringent.

Während sich also negative Kritik vor allem gegen die theoretischen Ausführungen richtet, verdient die empirische Arbeit *Krachts* besonderes Lob. Um die von ihm referierten Hypothesen zum Geldnachfrageverhalten von Unternehmungen empirisch überprüfen zu können, sieht er sich mit einer Reihe von Schwierigkeiten konfrontiert, die demjenigen unangenehm bekannt sind, der sich bereits mit disaggregierten empirischen Untersuchungen der Finanzdispositionen von Unternehmungen beschäftigt hat. So ist er bei den Quellen des Datenmaterials auf die Bilanzstatistik angewiesen, deren Probleme von *Kracht* ausführlich und zutreffend beschrieben werden. Da von der Bilanzstatistik nur Jahreswerte bereitgestellt werden, ist außerdem die Möglichkeit der üblichen Zeitreihenanalyse aufgrund der zu geringen Zahl von Werten nicht gegeben. Infolgedessen ist *Kracht* gezwungen, eine relativ aufwendige Querschnittsanalyse für Unternehmungen aus acht Branchen des Verarbeitenden Gewerbes durchzuführen. Dabei ist vor allem die Sorgfalt positiv hervorzuheben, die *Kracht* auf die Auswahl des umfangreichen statistischen Materials verwendet und ausführlich begründet. Für den mit ähnlichen Problemen beschäftigten Leser sind hier zahlreiche Informationen und Anregungen zu gewinnen.

Unter den Ergebnissen *Krachts* erscheint dem Verfasser u. a. besonders interessant, daß die Zugehörigkeit zu bestimmten Branchen das Geldnachfrage-

verhalten von Unternehmungen in relativ starkem Umfang (verglichen z. B. mit der Größenklasse) zu bestimmen scheint. Gilt dies, so würden auch durch die staatliche Liquiditätspolitik nicht geringe alloкатive Effekte auf die Branchenstruktur ausgeübt — ein Schluß, der allerdings von *Kracht* noch nicht gezogen wird.

Würdigt man *Krachts* Arbeit insgesamt, so ist dem Verfasser trotz der Schwächen im breit angelegten theoretischen Teil ein interessanter Beitrag zur empirischen Analyse des Geldnachfrageverhaltens gelungen. Da die geldtheoretische Forschung in der Bundesrepublik bei derartigen disaggregierten empirischen Untersuchungen noch weitgehend Neuland betritt, gibt *Krachts* Arbeit den in Zukunft zu erwartenden weiteren Bemühungen auf diesem Gebiet wertvolle Hinweise.

Hans-Hermann Franke, Freiburg

Roth, Jürgen: Der internationale Konjunkturzusammenhang bei flexiblen Wechselkursen, J. C. B. Mohr (Paul Siebeck) Tübingen 1975, brosch., 264 Seiten, 59,— DM.

Die vorliegende im Rahmen der „Kieler Studien“ des Instituts für Weltwirtschaft erschienene Veröffentlichung ist ein Beitrag zur Theorie des internationalen Konjunkturzusammenhangs bei flexiblen Wechselkursen. Über lange Jahre war von der Wissenschaft die Aufgabe des Systems fester Währungsparitäten zugunsten flexibler Wechselkurse mit der Begründung gefordert worden, nur auf diese Weise könne ein Land die Autonomie über seine nationale Konjunkturentwicklung wiedergewinnen. Nachdem dieser Übergang vor drei Jahren durch einen Beschluß des Zehner-Clubs vollzogen worden ist, stellt sich nunmehr — so der Verfasser — die Frage, inwiefern die hinsichtlich des neuen Systems gehegten Erwartungen zutreffend sind.

Diese Frage stellt sich um so mehr, als sich unter dem Regime flexibler Wechselkurse — ganz im Gegensatz zur ursprünglichen Erwartung — eher eine noch intensivere Gleichläufigkeit des internationalen Konjunkturablaufs als bisher schon gezeigt hat. Die Frage allerdings, ob diese Gleichläufigkeit im System flexibler Wechselkurse immanent angelegt oder aber ob sie das Ergebnis eines verstärkten internationalen Konsultationsmechanismus ist, läßt der Verfasser außer Ansatz. Er konzentriert seine Analyse vielmehr auf das Problem, weshalb und in welcher Form Konjunkturinterdependenzen auch bei flexiblen Wechselkursen weiter bestehen können und welche wirtschaftspolitischen Maßnahmen notwendig sind, um jene Interdependenzen zu neutralisieren, deren Ausschaltung das Regime flexibler Kurse allein nicht sicherzustellen vermag.

Der Verfasser beschränkt seine Untersuchung auf eine rein modelltheoretische Analyse. Empirische Daten werden lediglich in der Einführung zur vergleichenden Darstellung internationaler Konjunkturabläufe in grafischer Form verwendet. Zur theoretischen Analyse möglicher Störfaktoren innerhalb des

Regimes flexibler Wechselkurse bedient sich der Autor des keynesianischen Standardmodells, d. h. eines Modells, das gleichzeitig Güter-, Geld- und Arbeitsmärkte enthält. Dieser Ansatz stellt eine entscheidende Erweiterung des neoklassischen Modells dar, das bisher vorwiegend zur Analyse und Bewertung alternativer Wechselkurssysteme verwendet worden ist. Er erlaubt es, alle drei Transmissionsmechanismen internationaler Konjunkturbewegungen — d. h. den internationalen Einkommens-, Geldmengen- und Preismechanismus — in ihrer Wirkung gleichzeitig zu erfassen. Es leuchtet unmittelbar ein, daß ein derartiger Totalansatz gegenüber den bisher überwiegenden Partialanalysen einzelner Mechanismen zwangsläufig zu einer sehr viel größeren Variationsbreite in den Einzelaussagen führen muß.

Der Aufbau der Arbeit erfolgt im wesentlichen in drei Abschnitten. Im ersten Teil stellt der Autor sein Gesamtmodell mit allen Einzelementen und den zugrundegelegten Verhaltensannahmen vor. Im zweiten Teil wird dieses Modell auf seine realwirtschaftlichen Aspekte untersucht (sog. Leistungsbilanzansatz), unterschieden nach einem Modell mit konstantem und einem solchen mit variablem Preisniveau. Im dritten Teil schließlich werden in dieses Gütermodell der internationale Geld- und Kapitalmarkt integriert (sog. Zahlungsbilanzansatz), ebenfalls für den Fall eines konstanten und eines variablen Preisniveaus. In einer Schlußtafel werden schließlich die unterschiedlichen Effekte dieser vier Modelle zusammengestellt und in ihrer Wirkung innerhalb des Gesamtmodells beurteilt.

Entscheidende Modifizierungen der bisherigen neoklassischen Aussagen über die Existenz internationaler Konjunkturübertragungseffekte auch im System flexibler Wechselkurse ergeben sich dabei mit der Einbeziehung internationaler Geld- und Kapitalmärkte in die Analyse. Umgekehrt bestätigen die auf der Grundlage des reinen Leistungsbilanzansatzes gewonnenen Ergebnisse — in Abhängigkeit der jeweils unterstellten Elastizitätsannahmen — im wesentlichen die Theoreme der neoklassischen Anhänger flexibler Kurse.

Bei Einbeziehung internationaler Kapitalbewegungen in die Betrachtung ändern sich die Aussagen zum Problem des internationalen Konjunkturzusammenhangs demgegenüber entscheidend: In keinem der betrachteten Fälle ist allein vom System flexibler Wechselkurse eine vollständige Ausschaltung internationaler Konjunkturübertragungseffekte zu erwarten. Die Isolationswirkung flexibler Kurse beschränkt sich in diesem Falle lediglich darauf, mit Zahlungsbilanzungleichgewichten verbundene Liquiditätseffekte auszuschalten und auch dies nur insoweit, als zeitliche Verzögerungen bei der Wechselkursanpassung vermieden und/oder mögliche Geldmengeneffekte geld- und kreditpolitisch kompensiert werden. Einkommens-, Zins- und terms-of-trade-Effekte eines Landes können jedoch, unabhängig vom reinen Liquiditätseffekt, auf den jeweiligen Handelspartner übertragen werden. Zu ihrer Kompensierung bedarf es eines breiten Instrumentariums geld- und finanzpolitischer Maßnahmen. Eine bloße „Sterilisierungspolitik“ der Zentralbank reicht hierfür nicht aus.

Die vorliegende Studie muß als verdienstvoller Versuch gewertet werden, das breite Spektrum von Störfaktoren im internationalen Konjunkturverbund unter den heutigen Bedingungen eines mehr oder minder reinen Systems flexibler Wechselkurse in den Griff zu bekommen. Besonders hervorzuheben ist dabei der Ansatz, die bisherigen vorwiegend partial-theoretischen Untersuchungen in ein Gesamtmodell zu integrieren. Dies macht natürlich nicht nur die Darstellung, sondern auch die Würdigung der Untersuchungsergebnisse außerordentlich kompliziert.

Demgegenüber muß die wirtschaftspolitische Verwendbarkeit der analytischen Aussagen zwangsläufig in den Hintergrund treten. Auch eine Erörterung der unter den heutigen wirtschaftspolitischen Bedingungen eines zunehmenden Prozesses der internationalen Konjunkturabstimmung auftauchende Frage, inwieweit die Ausschaltung von internationalen Konjunkturinterdependenzen überhaupt noch Ziel und Zweck der Wirtschaftspolitik sein kann, findet nicht statt. Aber dies kann kein Vorwurf gegenüber dem Autor sein, sondern ist die zwangsläufige Folge einer modelltheoretischen Analyse marktwirtschaftlicher Systeme. Wirtschaftspolitische Institutionen und Willensbildungsprozesse haben in einem solchen Modell keinen Platz. Dies mag zu bedauern sein, ändert jedoch nichts an dem Nutzen theoretischer Modelle, auch wenn dieser Nutzen erst dem Praktiker von übermorgen zugute kommt.

Hartmut Rudloff, Bonn