

# Die Bedeutung ausländischer Direktinvestitionen für die wirtschaftliche Entwicklung der Dritten Welt

Von Hans-Rimbert Hemmer, Gießen

## I.

Faktisch alle Länder der sogenannten Dritten Welt unternehmen erhebliche Anstrengungen, um durch eine Intensivierung ihres wirtschaftlichen Wachstums aus der desolaten Lage herauszukommen, in der sie sich befinden. Da die Wachstumsrate eines Landes um so höher sein wird, je mehr produktive Investitionen durchgeführt werden, kann das Wachstumstempo offensichtlich nur beschleunigt werden, wenn es gelingt, neue Finanzierungsquellen für die Investitionen zu erschließen.

Dabei kann als bekannt vorausgesetzt werden, daß die Differenz zwischen Investitionen ( $I$ ) und Ersparnissen ( $S$ ) eines Landes stets durch ein gleichhohes Leistungsbilanzdefizit ( $Im - Ex$ ) ausgeglichen wird:

$$I - S = Im - Ex$$

oder

$$I = S + (Im - Ex)$$

Anders ausgedrückt: Die Investitionen eines Landes müssen durch inländische Ersparnisse und/oder durch Ersparnisse des Auslandes finanziert werden. Demnach kann eine Investitionssteigerung nur durchgeführt werden, wenn entweder die Inlandsersparnis erhöht oder ein größeres Leistungsbilanzdefizit in Kauf genommen wird. Das Zustandekommen eines Leistungsbilanzdefizits impliziert wiederum einen Netto-kapitalimport<sup>1</sup>, d. h. die gesamte Zahlungsbilanz, die sich aus der Leistungsbilanz und der Kapitalbilanz zusammensetzt, ist stets ausgeglichen<sup>2</sup>.

Sehr viele Entwicklungsländer sind jedoch nicht in der Lage, allein aufgrund höherer inländischer Ersparnisse ihren Wachstumsprozeß zu beschleunigen. Aufgrund ihres relativ niedrigen Entwicklungsstandes

---

<sup>1</sup> Einschließlich einer Veränderung der Gold- und Devisenbestände des Landes.

<sup>2</sup> Zum Zusammenhang zwischen den verschiedenen Kreislaufgrößen sowie ihrem Niederschlag in der Zahlungsbilanz vgl. Klaus Rose: Theorie der Außenwirtschaft. 3. Aufl. Berlin-Frankfurt a. M. 1970. S. 32 ff.

müssen diese Länder einen großen Teil der Investitionsgüter, die zur Durchführung neuer Projekte erforderlich sind, im Ausland kaufen. Je mehr Devisen diesen Ländern zur Verfügung stehen, desto größer ist ihre Importkapazität für Kapitalgüter und desto günstiger stellen sich ihre Wachstumschancen. Eine Verbesserung ihrer Devisenlage können diese Länder aus eigener Kraft aber nur erreichen, wenn es ihnen gelingt, die Inlandsersparnisse über Exporte in Devisen umzuwandeln. Die Lösung dieser Aufgabe ist jedoch oftmals mit erheblichen Schwierigkeiten verbunden. In diesen Fällen stellt der Devisenmangel jenen Engpaß dar, dessen Beseitigung im Interesse einer Wachstumsbeschleunigung besonders vordringlich erscheint.

Allerdings muß hierbei beachtet werden, daß der mögliche Spielraum für wachstumswirksame Investitionen nicht nur von der Finanzierungsseite her eingeschränkt wird. Vielmehr müssen auch die Voraussetzungen dafür vorhanden sein, daß das Kapital effizient eingesetzt werden kann. Deshalb muß zusätzlich der Absorptionsfähigkeit<sup>3</sup> Beachtung geschenkt werden. Für viele Länder stellt die begrenzte Absorptionsfähigkeit ein Wachstumshemmnis dar, welches genauso restriktiv wirkt wie die Devisenlücke.

Viele Entwicklungspolitiker, welche die Bremswirkungen von Devisenlücke und niedriger Absorptionsfähigkeit beseitigt sehen wollen, halten dabei die ausländischen Direktinvestitionen für eine wertvolle Unterstützung der Entwicklungsländer<sup>4</sup>.

Nach Meinung dieser Autoren tragen die Direktinvestitionen auf zweifache Art zum Wirtschaftswachstum bei: Auf der einen Seite erhöhen sie den Kapitalbestand des Entwicklungslandes, ohne seine Ersparnisse und seine Devisenvorräte anzugreifen; zum anderen liefern sie das zur erfolgreichen Durchführung des Investitionsvorhabens benötigte technische und ökonomische Wissen mit und vergrößern so die Absorptionskapazität des Gastgeberlandes.

Diese positive Einstellung ist jedoch nicht unumstritten. In der weltweiten Diskussion über ihre Vorteilhaftigkeit für die Länder der Dritten Welt werden die ausländischen Direktinvestitionen oftmals als Ausdruck eines Neokolonialismus interpretiert — eine Ansicht, die bei

<sup>3</sup> Unter der Absorptionsfähigkeit versteht man die technische und administrative Leistungsmöglichkeit eines Landes. Sie wird u. a. determiniert durch die sachliche und personelle Infrastruktur, den Ausbildungsstand der Arbeiterschaft, den geistigen Entwicklungsstand des Unternehmertums etc. Vgl. hierzu John H. Adler: *Absorptive Capacity. The Concepts and its Determinants*. Washington 1965.

<sup>4</sup> Besonders deutlich wird diese positive Einstellung im Pearson-Bericht. Vgl. Lester B. Pearson u. a.: *Partners in Development. Report of the Commission on International Development*. Deutsche Übersetzung: Der Pearson-Bericht. Bestandsaufnahme und Vorschläge zur Entwicklungspolitik. Wien-München-Zürich 1969. S. 125 ff.

einer Analyse der realen Situation in verschiedenen Staaten sicher nicht als völlig unbegründet abgetan werden darf.

In der Tat lassen sich in der Praxis mehrere Beispiele finden, die sowohl zur Bestätigung einer positiven als auch zur Untermauerung einer negativen Beurteilung der ausländischen Privatinvestitionen beitragen können. Deshalb ist eine generelle Akzeptierung oder Ablehnung dieser Investitionen nicht zu empfehlen. Das Augenmerk sollte vielmehr auf die verschiedenen Vor- und Nachteile gerichtet werden, die von ausländischen Privatinvestitionen auf die Entwicklungsländer ausgehen können.

Bei einer solchen Fragestellung liegt der Akzent auf dem Ausdruck „ausländisch“, d. h. es sind jene Effekte zu prüfen, die durch die Herkunft der Investoren aus dem Ausland verursacht werden. Es interessieren also nicht die positiven oder negativen Begleiterscheinungen eines Industrialisierungsprozesses, wie z. B. Terms-of-Trade-Effekte oder regionale Agglomerationswirkungen; diese ergeben sich auch, wenn die zur Diskussion stehenden Investitionsvorhaben von inländischen Gesellschaften betrieben werden. Gerade hier sind viele Unsäuberkeiten bei der Beurteilung der Auslandsinvestitionen festzustellen: Mehrere Autoren schieben sämtliche negativen Begleiterscheinungen eines Industrialisierungsprozesses den ausländischen Investoren in die Schuhe, obwohl die gleichen Wirkungen auch entstanden wären, wenn private oder staatliche Inlandsgesellschaften die betreffenden Vorhaben in Angriff genommen hätten. Eine vorurteilsfreie Analyse der Vor- und Nachteile ausländischer Privatinvestitionen in Entwicklungsländern muß diese Unterscheidung genau beachten, wenn sie sich nicht dem Vorwurf der wissenschaftlichen Unredlichkeit aussetzen will<sup>5</sup>.

Ob die Durchführung eines Investitionsvorhabens durch Auslandsgesellschaften für ein Entwicklungsland per Saldo günstig oder ungünstig ist, kann dabei nicht *a priori* festgelegt werden, sondern hängt vom konkreten Fall ab. Dabei ist es erforderlich, die verschiedenen Vor- und Nachteile des Einzelprojekts einander gegenüberzustellen. Um hierfür eine theoretische Grundlage zu schaffen, sollen in der vorliegenden Arbeit die möglichen Effekte der ausländischen Direktinvestitionen betrachtet werden, ohne daß auf konkrete Investitionsprojekte Bezug genommen wird.

---

<sup>5</sup> Daß die Gefahr von Vorurteilen, die aus einer derartig unsauberen Argumentation resultierten, nicht von der Hand zu weisen ist, zeigt deutlich der Aufsatz von Friedhelm Hemmerich (Die Rolle der westlichen Konzerne im Wirtschaftsprozeß der Entwicklungsländer. Blätter für deutsche und internationale Politik, Heft 5/1971, S. 481 ff.). Aus diesem Beitrag geht mehrfach die feste Absicht hervor, alle negativen Wirkungen der Industrialisierung den Auslandsgesellschaften zuzuschreiben, ohne daß geprüft wird, ob diese Effekte nicht auch bei der Investitionsannahme durch Inlandsgesellschaften eingetreten wären.

## II.

Bei der Ermittlung der Vor- und Nachteile, die von ausländischen Direktinvestitionen auf die Entwicklungsländer ausgehen, stellt man zunächst als Positivum fest, daß durch die Investitionstätigkeit der Ausländer die Investitionsquote des Gastgeberlandes vergrößert wird: Da die Auslandsgesellschaften weder die Inlandsersparnis noch den Devisenbestand des Landes beanspruchen, sondern gewissermaßen via projektgebundene private Kapitalimporte ein höheres Leistungsbilanzdefizit als zuvor ermöglichen, erhöht sich das Wachstumspotential des Entwicklungslandes. Investitionen inländischer Unternehmer brauchen folglich nicht aus einem durch die Vornahme der Auslandsinvestition bedingten Mangel an investiven Mitteln zurückgestellt zu werden.

Auf der anderen Seite schlägt sich die ökonomische Aktivität der Auslandsgesellschaften jedoch nur zu einem geringen Teil wachstumswirksam im Gastgeberland nieder: Der Bruttoproduktionswert der Direktinvestition geht zwar mit Ausnahme der Käufe ausländischer Vorleistungen in das Bruttoinlandsprodukt zu Marktpreisen ein; ein Teil dieses Betrages dient aber dazu, den Beitrag der ausländischen Produktionsfaktoren zum Bruttoproduktionswert (einschließlich Gewinn) abzugelten. Lediglich der Rest wird zur Bezahlung der inländischen Vorleistungen und Produktionsfaktoren sowie für Steuer- und Konzessionsabgaben verwendet und trägt so zum Bruttosozialprodukt bei<sup>6</sup>. Je autarker im Hinblick auf die Lieferung von Vorleistungen sowie auf den Einsatz von Produktionsfaktoren aus dem Gastgeberland die jeweilige ausländische Gesellschaft ist, desto geringer ist folglich ihr Beitrag zum Wirtschaftswachstum dieses Landes.

Dieser Zusammenhang soll anhand eines stark vereinfachten funktionellen Produktionskontos der Auslandsgesellschaft illustriert werden:

Produktionskonto für das Jahr ...

Aufwand	Ertrag
1 Käufe ausländischer Vorleistungen	1 Verkaufserlöse = Bruttoproduktionswert
2 Beitrag zum Bruttoinlandsprodukt zu Marktpreisen	
21 Ausländische Faktoreinkommen	
22 Gewinn	
23 Beitrag zum Bruttosozialprodukt zu Marktpreisen	
231 Käufe inländischer Vorleistungen	
232 Steuern und Konzessionen	
233 Inländische Faktoreinkommen	

<sup>6</sup> Vgl. Harald Jürgensen: Die Funktionen des Kapitalimports für Entwicklungsländer. In: Rudolf Stucken (Hrsg.): Problem der Finanzierung von Investitionen in Entwicklungsländern. Schr. d. Ver. f. Socialpol. N. F. Bd. 16. Berlin 1959. S. 62.

Der volkswirtschaftliche Wachstumsgewinn für das Entwicklungsland hängt folglich von zwei Komponenten ab:

1. Von der Stärke der Absorption inländischer Vorprodukte und Produktionsfaktoren durch die Auslandsgesellschaft;
2. von den volkswirtschaftlichen Verzichtskosten dieser Vorprodukte und Produktionsfaktoren, die dadurch entstehen können, daß die im Projekt gebundenen Inputs möglicherweise anderen Verwendungen entzogen werden.

Das durch die Auslandsinvestitionen hervorgerufene zusätzliche Wachstumspotential ist zunächst um so größer, je besser es dem Entwicklungsland gelingt, sich mit Vorleistungen aus eigener Produktion am Bruttoproduktionswert des Projektes zu beteiligen. Je nachdem, in welchem Ausmaß inländische Vorleistungen bei der Nutzung der neuen Kapazitäten verwendet werden, wirken Investitionen ausländischer Unternehmer mehr oder weniger anregend auf die betreffende Volkswirtschaft ein. Der Nutzen der Direktinvestition, der sich für das Land ergibt, wird um so stärker sein, je umfassender diese Effekte der Inputbeschaffung (in der Terminologie *Hirschmans*: Rückwärtskopplungseffekte<sup>7</sup>) auf die vorgelagerten Wirtschaftszweige übergreifen. Sodann in diesen Wirtschaftszweigen die Zusatznachfrage aus einer höheren Produktion befriedigt wird und nicht etwa dadurch, daß andere Unternehmen nicht mehr mit den betreffenden Gütern beliefert werden, entsteht in diesen Lieferbetrieben ein Anstieg des Beschäftigungsgrades, der eine positive Wirkung der Auslandsinvestition darstellt.

Werden die im betrachteten Projekt gebundenen Inputs dagegen anderen Verwendungen entzogen, so müssen der expansive Effekt (bei der Auslandsinvestition) und der kontraktive Effekt (bei den durch die Faktorumlenkung betroffenen Unternehmen) saldiert werden; induzierte Beschäftigungseffekte bei den Lieferfirmen entfallen dabei. In diesem Fall darf der inländischen Direktinvestition nur noch der Nettoeffekt angerechnet werden.

Gleiche Überlegungen müssen im Zusammenhang mit dem Einsatz inländischer Produktionsfaktoren, insbesondere von Arbeitskräften, angestellt werden. Auch hier darf sich das Augenmerk nicht auf die Zahl der von der Auslandsgesellschaft eingesetzten Arbeiter beschränken; vielmehr müssen zusätzlich die bei anderen Unternehmen induzierten Veränderungen des Arbeitseinsatzes betrachtet werden<sup>8</sup>.

<sup>7</sup> Vgl. Albert O. Hirschman: *The Strategy of Economic Development*. Deutsche Übersetzung: Die Strategie der wirtschaftlichen Entwicklung. Stuttgart 1967. S. 94.

<sup>8</sup> Auf den volkswirtschaftlichen Nutzen, der sich in der Regel bei Auslandsinvestitionen ergibt, die bisherige (offen oder latent) Arbeitslose beschäftigen, weist vor allem Meier hin. (Gerald M. Meier: *Leading Issues in Economic Development*. 2. Aufl. Oxford 1970. S. 299 f.)

Unter diesen Aspekten können selbst relativ kapitalintensive Produktionsverfahren ausländischer Gesellschaften von erheblichem Nutzen für das Entwicklungsland sein. So weist die Kreditanstalt für Wiederaufbau in ihrem jüngsten Geschäftsbericht darauf hin, daß zwar der Betrieb einer voll mechanisierten Zuckerfabrik nur wenig Arbeitskräfte erfordert; „die Beschäftigungslage im benachbarten Anbaugebiet aber wird spürbar verbessert, wenn ... der Zuckerrübenverbrauch der Fabrik die jährliche notwendige Arbeitszeit der Bauern um über 50 % ansteigen läßt“<sup>9</sup>.

Zusammenfassend kann man also feststellen, daß von der ausländischen Direktinvestition dadurch Wachstumsimpulse auf die Gesamtwirtschaft ihres Gastgeberlandes ausgehen, daß auf inländische Vorleistungen und Produktionsfaktoren zurückgegriffen wird. Diese aus den Rückkopplungseffekten und den direkten Beschäftigungseffekten resultierende Wachstumswirkung wird dabei um so stärker sein, je mehr die Auslandsgesellschaft in die Wirtschaft des Entwicklungslandes integriert ist.

### III.

Zusätzlich zu den bisher aufgezeigten Wirkungen können durch die Vornahme der Auslandsinvestition Deviseneffekte auftreten; diese Deviseneffekte stellen sich im Zuge der Produktionsdurchführung ein und müssen daher getrennt von dem eigentlichen Investitionsvorgang behandelt werden. Um diese Devisenwirkungen herausarbeiten zu können, empfiehlt es sich, in Anlehnung an Jürgensen<sup>10</sup> zwischen auslandsbezogenen und inlandsbezogenen Direktinvestitionen zu unterscheiden:

Zur Gruppe der auslandsbezogenen Direktinvestitionen zählen jene Projekte, deren Erzeugnisse in andere Länder — oftmals in das Heimatland der Investoren — verkauft werden. Im Gegensatz dazu beliefern die inlandsbezogenen Direktinvestitionen den Inlandsmarkt ihres Gastgeberlandes.

Natürlich verschwimmt diese Trennung in der Praxis, da viele inlandsbezogenen Direktinvestitionen gleichzeitig Exporte in benachbarte Volkswirtschaften durchführen; Beispiel: die Errichtung einer Automobilfabrik in Brasilien, die den gesamten lateinamerikanischen Markt beliefert. In diesen Fällen müssen die Erkenntnisse, die aus der Unterscheidung zwischen inlands- und auslandsbezogenen Direktinvestitionen resultieren, entsprechend modifiziert sowie untereinander kombiniert werden. An der grundsätzlichen Zulässigkeit der hier vorgenommenen Unterscheidung ändert sich dadurch nichts.

<sup>9</sup> Kreditanstalt für Wiederaufbau: 22. Jahresbericht für das Geschäftsjahr 1970. Frankfurt a. M. 1971. S. 66.

<sup>10</sup> Vgl. Jürgensen: a.a.O., S. 60 f.

Die auslandsbezogenen Direktinvestitionen richten sich vor allem auf die Gewinnung und Aufbereitung von Bodenschätzen. Als typische Beispiele hierfür können die Förderung von Erdöl sowie der Abbau von Mineralen in den Entwicklungsländern angeführt werden, die überwiegend von ausländischen Gesellschaften betrieben werden. Zur selben Kategorie zählen auch jene Investitionen, welche die im Vergleich zu den Industrieländern billigeren Arbeitskräfte ausnützen wollen. Falls die niedrigeren Stundenlöhne in den Entwicklungsländern nicht durch eine geringere Arbeitsproduktivität kompensiert werden, so kann bei einer Produktionsverlagerung in diese Länder die Lohnkostenbelastung je produzierter Einheit vermindert werden. Allerdings rentiert sich die Vornahme solcher Investitionen nur in wenigen Fällen, weil die niedrigeren Lohnkosten durch höhere Transportkosten aufgezehrt werden können. Dieser Transportkostennachteil kommt dadurch zustande, daß verschiedene Rohstoffe in das Produktionsland und die Endprodukte später in das Verbrauchsland transportiert werden müssen. Findet die Produktion dagegen im Verbrauchsland statt, so können in beträchtlichem Ausmaß Transportkosten eingespart werden. In der Praxis dominieren deshalb jene auslandsbezogenen Direktinvestitionen, die sich an absoluten Verfügbarkeitsmonopolen der Entwicklungsländer über bestimmte, im internationalen Rahmen relativ stark nachgefragte Rohstoffe orientieren<sup>11</sup>.

Der grundsätzliche Vorteil der auslandsbezogenen Direktinvestitionen ist darin zu sehen, daß ihr Beitrag zum Bruttosozialprodukt in voller Höhe einen Devisenzufluß bedeutet. Da die Erlöse der auslandsbezogenen Direktinvestitionen ex definitione aus dem Exportgeschäft stammen, fallen sie ausschließlich in Devisen an. Der Deviseneffekt dieses Investitionstyps ist für das Gastgeberland somit eindeutig positiv, d. h. seine Devisenbestände vergrößern sich<sup>12</sup>. Selbst wenn man hiervon den durch das steigende Inlandseinkommen induzierten Import abzieht, bleibt stets ein Nettodevisenerlös für das Entwicklungsland übrig. Damit erhöht sich aber die Fähigkeit des Gastgebers, zusätzliche Kapitalgüterimporte zum Aufbau der heimischen Industrie

<sup>11</sup> Zum Begriff des Verfügbarkeitsmonopols siehe Irving B. Kravis: „Availability“ and other Influences on the Commodity Composition of Trade. *Journal of Pol. Econ.*, Bd. 64 (1956), S. 143 ff.

<sup>12</sup> Diese Aussage gilt allerdings nur unter der Voraussetzung, daß die Auslandsgesellschaft nicht die Exporterlöse von Inlandsfirmen verringert, die bisher selbst dieses Gut oder ein enges Substitut exportiert haben. Sollte dies der Fall sein, so müssen die Devisenzahlungen der Auslandsgesellschaft um den Rückgang der Deviseneinnahmen der konkurrierenden Inlandsgesellschaften verringert werden. Dann kann es sogar durchaus zu einem negativen Deviseneffekt kommen. Da in der Praxis die auslandsbezogenen Direktinvestitionen aber nicht in Konkurrenz zu bisherigen heimischen Exporteuren treten, kann die hier implizierte Einschränkung gerechtfertigt werden.

durchzuführen und so das Wachstumstempo des Landes zu beschleunigen<sup>13</sup>.

Diesem Vorteil des Nettodevisenzzuflusses stehen jedoch mitunter beträchtliche Nachteile gegenüber. Sind nämlich die Auslandsgesellschaften nur schwach in die Gesamtwirtschaft ihres Gastgeberlandes integriert, so führen sie zur Entstehung sogenannter „Exportenklaven“. Es kommt m. a. W. zu zwei getrennten Wirtschaftsbereichen, die kaum miteinander verzahnt sind und sich gegenseitig nur wenig fördern<sup>14</sup>. Diese Gefahr wird vor allem dadurch heraufbeschworen, daß sich die auslandsbezogenen Direktinvestitionen vielfach auf die Ausbeutung der Rohstoffvorkommen beschränken, während die Weiterverarbeitung in den Industrieländern erfolgt. Die mit der Verarbeitung der Rohstoffe verbundenen Wachstumseffekte kommen damit den Entwicklungsländern überhaupt nicht oder bestenfalls in sehr begrenztem Maße zugute. Ausnahmen liegen nur in jenen Fällen vor, in denen die Rohstoffe während ihrer Verarbeitung beträchtliche Gewichts- und Volumenverluste hinnehmen müssen, so daß bei der Errichtung einer weiterverarbeitenden Industrie im Entwicklungsland erhebliche Transportkostensparnisse erzielt werden können<sup>15</sup>. Aber auch diese Einschränkung dürfte eher die Ausnahme als die Regel darstellen.

Aus der Entstehung solcher Exportenklaven ergeben sich verschiedene negative Konsequenzen für das Entwicklungsland. Abgesehen von den Verschärfungen der strukturellen und regionalen Disparitäten innerhalb des Landes, die sich bei der Investitionsdurchführung durch ausländische Gesellschaften möglicherweise weitaus stärker ergeben als bei der Investitionsdurchführung durch inländische Firmen, werden dem Land oft ungünstigere Konditionen bei der öffentlichen Entwicklungshilfe aufgezwungen. Die Exportenklaven vergrößern nämlich — ohne daß dieses „statistische“ Wachstum dem Land zugute kommt — das statistisch ermittelte Bruttoinlandsprodukt, welches oft bei der Wahl der Konditionen für Entwicklungshilfekredite als Maßstab für die „Bedürftigkeit“ des Landes benutzt wird. Daraus kann das paradoxe Ergebnis resultieren, daß sich die Konditionen verschlechtern,

<sup>13</sup> Der volkswirtschaftliche Nutzen, den ein Entwicklungsland aus dem Devisenzzufluß zieht, hängt natürlich davon ab, wie die betreffenden Deviseneinnahmen verwendet werden. Dieses Argument ist aber im vorliegenden Zusammenhang irrelevant, weil es sich auf die volkswirtschaftlichen Effekte bestimmter Inlandsausgaben (z. B. Staatsausgaben) und nicht auf die Auslandsinvestition bezieht.

<sup>14</sup> Auf dieses Problem der Entstehung einer „dual economy“ weist insbesondere Kraus hin. Vgl. Willy Kraus: Ausbeutung der Entwicklungsländer durch Privatinvestitionen? In: *Deutsche Stiftung für Entwicklungsländer* (Hrsg.): Materialien zur Entwicklungshilfekritik. Bonn 1969. S. 39.

<sup>15</sup> Zu diesem Punkt siehe u. a. Helmut Hesse: Importsubstitution und Entwicklungspolitik. Z. f. d. ges. Staatw., Bd. 124 (1968), S. 656 f.

ohne daß das Land einen echten Fortschritt erzielt hat — sicherlich kein erfreulicher Aspekt.

#### IV.

Zu etwas anderen Ergebnissen im Hinblick auf Nettodeviseneffekt und Wirtschaftsstruktur gelangt man im Falle der inlandsbezogenen Direktinvestition. Dieser Typ der Auslandsinvestition ist nicht mehr faktororientiert, sondern marktorientiert: Er wird durch die Nachfrage des Entwicklungslandes selbst verursacht und beliefert entsprechend den Inlandsmarkt des Gastgeberlandes.

Der entscheidende Unterschied im Hinblick auf die Nettodeviseneffekte ergibt sich nun daraus, daß die inlandsbezogene Direktinvestition ex definitione eng mit dem Inlandsmarkt des Entwicklungslandes verknüpft ist. Aus dieser Verknüpfung können sich mehrere Vor- und Nachteile ergeben:

Erfahrungsgemäß suchen sich die Auslandsgesellschaften mit Vorliebe jene Teilmärkte aus, die durch hohe Zollmauern oder mengenmäßige Einführbeschränkungen vom Ausland abgesichert sind. Müssen sich diese Unternehmen nämlich die Märkte mit anderen Anbietern teilen, so reichen die absetzbaren Mengen oftmals nicht aus, um die wichtigsten Vorteile der Betriebsgrößendegression auszunutzen und dadurch die Produktionskosten auf ein international vergleichbares Niveau herabzudrücken. Da die meisten Entwicklungsländer unter einem Devisenmangel zu leiden haben, sind sie oft bereit, ausländischen Gesellschaften solche Präferenzen einzuräumen, wenn sie mit ihren Erzeugnissen bisherige Importe ersetzen können. Als Ergebnis dieser Politik erringen die Auslandsgesellschaften in der Regel monopolistische Marktstellungen. Diese versetzen sie in die Lage, überdurchschnittliche Gewinne zu erzielen, die nach Möglichkeit ins Heimatland transferiert werden. In diesem Fall sind die Nettodeviseneffekte der ausländischen Direktinvestitionen ungewiß:

Durch die Aufnahme der Produktion bisher importierter Güter im Inland lassen sich Devisen einsparen. Auf der anderen Seite belastet der Gewinntransfer die Zahlungsbilanz. Ferner müssen in der Regel Vorleistungen sowie Produktionsfaktoren aus dem Ausland importiert werden, die sich ebenfalls in einem Devisenabfluß niederschlagen. Schließlich induziert auch in diesem Fall der mit den ausländischen Investitionen verbundene Einkommenseffekt zusätzliche Konsumgüterimporte, die ebenfalls eine Belastung der Zahlungsbilanz zur Folge haben. Ob die inlandsbezogene Direktinvestition deshalb die Devisenlage des Landes verbessert oder verschlechtert, hängt nicht zuletzt davon ab, wie sehr die Auslandsgesellschaft in die Wirtschaft ihres Gastgeberlandes integriert ist.

11\*

Allerdings kann die Gefahr, daß durch die Auslandsinvestition eine dualistische Wirtschaftsstruktur hervorgerufen wird, im Falle der inlandsbezogenen Direktinvestition vernachlässigt werden. Da sich die Produktion dieser Gesellschaft letztlich an der Nachfragestruktur des Entwicklungslandes orientiert, läßt sich das Unternehmen in der Regel ohne größere Schwierigkeiten in die Wirtschaftsstruktur einbetten. Damit verlieren jene Nachteile an Gewicht, die speziell im Zusammenhang mit den auslandsbezogenen Direktinvestitionen festgestellt wurden.

Da auf der anderen Seite aber auch die Vorteile abgeschwächt werden, kann wiederum kein definitives Urteil über die Nettoeffekte der Direktinvestition abgegeben werden. Auch jetzt hängt es wieder vom Einzelfall ab, welche Nettowirkung festzustellen ist.

## V.

Während das bisherige Interesse den Wachstums- und Deviseneffekten der ausländischen Direktinvestition gewidmet war, sollen abschließend noch die Auswirkungen auf die Absorptionskapazität des Entwicklungslandes untersucht werden. Dabei wird immer wieder darauf hingewiesen, daß Auslandsinvestitionen nicht nur eine finanzielle, sondern auch eine technische Hilfe darstellen, die für die Entwicklungsländer von erheblicher Bedeutung ist. Besonders deutlich wird diese Beurteilung bei *Kraus*: „Bisher unbekannte Produktionsmethoden werden eingeführt, die schließlich auch von einheimischen Betrieben übernommen werden können. Die verschiedenen Möglichkeiten einer rationalen Betriebsorganisation werden demonstriert. Ganz abgesehen von Produktionsergebnissen wird also bereits durch das Erscheinen gut organisierter und rentabler Auslandsunternehmungen eine Ausbildungshilfe geleistet, auf die eine zielstrebiges Entwicklungspolitik nicht verzichten kann<sup>16</sup>.“

Mit dieser positiven Einstellung steht *Kraus* nicht allein; allgemein wird immer wieder betont, wie wichtig gerade diese Übertragung des technischen Wissens durch ausländische Gesellschaften sei. Durch die Heranbildung von Fachleuten, Ingenieuren und Managern ist ein gründlicher und schneller Transfer von Know-how aus den Industriestaaten in die Entwicklungsländer möglich, und zwar nicht nur die Übertragung des im Zeitpunkt der Investition bestehenden Know-how, sondern auch eine laufende Übermittlung der jeweils modernsten Technologie. Damit kann die zwischen den Industriestaaten und den Entwicklungsländern bestehende Diskrepanz beim technischen und unternehmerischen Wissen, die sog. „managerial and technological

<sup>16</sup> *Kraus*: a.a.O., S. 36.

gap“ überwunden oder zumindest ihre Vertiefung verhindert werden. Dieser Trend kann dabei verstärkt werden, wenn die Genehmigung der Direktinvestitionen mit bestimmten Auflagen verbunden ist, wie beispielsweise die Errichtung und Unterhaltung eigener Ausbildungsstätten sowie die Aufnahme einheimischer Arbeitskräfte in Führungspositionen<sup>17</sup>.

Allerdings muß darauf geachtet werden, daß die von den Auslandsgesellschaften eingeschlagenen Produktionsverfahren wenigstens annäherungsweise den Faktorausstattungsverhältnissen des Gastgeberlandes entgegenkommen; andernfalls besteht kaum die Chance, daß sich die technologische Lücke zwischen Industrie- und Entwicklungsländern schließt, weil nämlich dann die von den Auslandsgesellschaften ausgebildeten Arbeitskräfte nur wenig zu jenem technischen Wissen beitragen können, welches für das Gastgeberland erforderlich ist.

## VI.

Hält man sich abschließend diesen Katalog der möglichen Wirkungen vor Augen, die von ausländischen Direktinvestitionen auf die wirtschaftliche Entwicklung ihrer Gastgeberländer ausgehen können, so wird klar, daß ein grundsätzliches Votum pro oder contra Auslandsgesellschaften nicht möglich ist. Selbst bei der Beurteilung der mitunter hohen Gewinne, welche von den ausländischen Gesellschaften im Entwicklungsland erzielt und ins Heimatland der Investoren transferiert werden, kann man geteilter Meinung sein. Verschiedene Autoren werden diese Gewinne vermutlich als Ausbeutung der Entwicklungsländer durch die internationalen Großkonzerne werten. Ebenso lassen sie sich aber als Gegenleistung für die Bereitstellung unternehmerischer Fähigkeiten und technischen Wissens interpretieren, so daß sie in dieser Beziehung echte Faktoreinkommen darstellen. Da es für die Bewertung dieser unternehmerischen Gegenleistungen keine objektiven Wertmaßstäbe gibt, impliziert die Bestimmung einer „maximal vertretbaren“ Gewinnhöhe offensichtlich Werturteile, die je nach der ideologischen Herkunft des Betrachters zu anderen Ergebnissen führen werden. Anders ausgedrückt: Die Frage nach der „gerechten“ Gewinnverteilung kann nicht beantwortet werden, so lange es keine objektiven Kriterien dafür gibt, wann eine Gewinnverteilung gerecht ist.

Will ein Entwicklungsland in einem konkreten Fall feststellen, ob ihm eine ausländische Direktinvestition Vorteile oder Nachteile bringt, muß es sich letzten Endes immer folgende Fragestellung vor Augen

---

<sup>17</sup> Einen ganzen Katalog solcher möglichen Auflagen, mit denen eine möglichst weitgehende Erweiterung der Absorptionskapazität des Entwicklungslandes erzielt werden kann, führt Kraus (a.a.O., S. 42) auf.

halten: Welche Situation ergibt sich aus einer Durchführung der Investition, und welche Situation resultiert aus einem Verzicht auf sie? Bei der Beantwortung dieser Frage muß beachtet werden, daß die Vornahme auslandsbezogener Direktinvestitionen kein Nullsummenspiel darstellt, bei dem die Gewinne des einen Spielers stets Verluste des anderen implizieren. Vielmehr kann die Vornahme solcher Investitionen für beide Partner gleichzeitig Gewinne oder Verluste zur Folge haben. Die Entscheidung darüber, ob ein Land eine ausländische Direktinvestition zulassen soll oder nicht, setzt deshalb eine genaue Prüfung der zur Verfügung stehenden Alternativen voraus. Im konkreten Fall könnte dabei die Auslandsinvestition durch folgende Alternativen ersetzt werden<sup>18</sup>:

1. Das Entwicklungsland kann versuchen, das Projekt in eigener Regie durchzuführen. In diesem Fall müßten im Ausland Kapital geliehen, Fachleute angeheuert sowie Lizzenzen und Patente erworben werden. Dabei ist es nicht unbedingt nötig, stets den allerneuesten Stand der Technik zu verwenden. Oftmals sind gerade die etwas älteren (und in der Regel leicht zu erhaltenden) Produktionsverfahren für die Entwicklungsländer weitaus günstiger. Dabei ist auch zu berücksichtigen, daß zur Produktionsdurchführung in eigener Regie der Aufbau einer eigenen Vertriebsorganisation gehört<sup>19</sup>.

2. Zum anderen kann das betreffende Land völlig auf die Errichtung des Projekts und die Erstellung der Güter verzichten, wenn es das Vorhaben weder in eigener Regie durchführen noch ausländischen Gesellschaften überlassen will. Möglicherweise braucht das Land bei dieser Entscheidung auf das Erzeugnis nicht zu verzichten: Steht eine inlandsbezogene Investition zur Diskussion, so bliebe als Zusatzmöglichkeit der Import des betreffenden Gutes.

Der Vergleich dieser verschiedenen Möglichkeiten sollte dabei mit Hilfe sozialer Kosten-Nutzen-Analysen durchgeführt werden, in denen die gesamtwirtschaftlichen Vor- und Nachteile der diskutierten Alternativüberlegungen berücksichtigt sind<sup>20</sup>.

---

<sup>18</sup> Vgl. Meier (a.a.O., S. 307), der diese Wahlmöglichkeiten detailliert analysiert.

<sup>19</sup> Zwischen der Zulassung der Auslandsinvestition und der Durchführung des Vorhabens in eigener Regie bestehen eine Vielzahl von Kombinationsmöglichkeiten. An dieser Stelle sei nur auf die Gründung von „Joint Ventures“ sowie Minoritäts- oder Majoritätsbeteiligungen inländischer Stellen bei der Auslandsgesellschaft verwiesen.

<sup>20</sup> Zur Einführung in die Probleme der Kosten-Nutzen-Analyse bei der Beurteilung von Projekten in Entwicklungsländern vgl. Werner Hammel und Hans-Rimbert Hemmer: Zur Methodik der Cost-Benefit-Analyse bei Entwicklungshilfuprojekten. In: Rudolf Meimberg (Hrsg.): Voraussetzungen einer globalen Entwicklungspolitik und Beiträge zur Kosten- und Nutzenanalyse. Schr. d. Ver. f. Socialpol. N.F. Bd. 59. Berlin 1971. S. 93 ff.

Ein rational handelndes Entwicklungsland wird sich dann für jene Alternative entscheiden, die im konkreten Fall seinen Nutzen maximiert. Diese Entscheidung kann dabei durchaus zugunsten der ausländischen Direktinvestition ausfallen.

### Summary

#### The Importance of Foreign Direct Investment for the Economic Development of the Third World

The author analyses net foreign exchange effects of foreign direct investment and deals with regional growth problems, the possibilities of closing the managerial and technological gap, and problems of profit transfer. He denies the usefulness of a fundamental general decision in favour of or against foreign investment. This decision depends, in the author's view, on the specific circumstances of different projects. The author recommends social cost-benefit analyses for the evaluation of projects in which macro-effects of foreign investment are compared with available alternatives.