

Hendus, Heinrich; Sohn, Karl-Heinz

Article — Digitized Version

Private Investitionen in Entwicklungsländern

Wirtschaftsdienst

Suggested Citation: Hendus, Heinrich; Sohn, Karl-Heinz (1967) : Private Investitionen in Entwicklungsländern, Wirtschaftsdienst, ISSN 0043-6275, Verlag Weltarchiv, Hamburg, Vol. 47, Iss. 10, pp. 495-504

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/133767>

Standard-Nutzungsbedingungen:

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

Terms of use:

Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.

You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.

If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.

Private Investitionen in Entwicklungsländern

Die Rolle des Europäischen Entwicklungsfonds

Die letzte von der OECD veröffentlichte Untersuchung über den Stand der Entwicklungshilfe läßt, insgesamt gesehen, ein deutliches Ansteigen der privaten Investitionen erkennen, wie die folgende Tabelle zeigt:

Entwicklungshilfe der DAC-Länder in Mrd. \$

Jahr	Gesamte Mittel	Private Mittel			Offentl. Mittel
		insgesamt	davon		
			Investitionen	Exportkredite	
1962	8,6	2,5	1,8	0,7	6,1
1963	8,5	2,4	1,8	0,6	6,1
1964	9,1	3,2	2,3	0,9	5,9
1965	10,2	3,9	3,2	0,7	6,3
1966	9,9	3,4	.	.	6,5

Quelle: OECD, Efforts et politiques d'aide au développement, Examen 1966, S. 168-196.

Besonders bemerkenswert an dieser Entwicklung, die vornehmlich für das Jahr 1965 ein ermutigendes Bild aufweist, ist die Steigerung der Investitionen. Sie beruht in erster Linie auf einer Zunahme der Neuinvestitionen. Es erscheint verfrüht, hieraus auf einen anhaltenden oder gar sich verstärkenden Trend zu schließen. Die weitere Entwicklung läßt sich schwer voraussagen, zumal die wenigen verfügbaren Unterlagen keine beweiskräftige Prognose erlauben.

Der private Kapitalzufluß aus den EWG-Ländern in die 18 assoziierten Staaten Afrikas und nach Madagaskar dürfte zwischen 1960 und 1965 nach Schätzungen — exakte Statistiken stehen nicht zur Verfügung — jährlich etwa 100 Mill. \$ betragen haben. Das bedeutet, daß diese Staaten etwa ein Siebtel des privaten Kapitals erhielten, das aus den Ländern der EWG in Entwicklungsländer floß. Davon entfiel etwas mehr als die Hälfte auf wiederinvestierte Gewinne. Eine Reihe von Anzeichen gestatten es, für die Zukunft mit einer ansteigenden Tendenz zu rechnen.

UNTERSCHIEDLICHE INVESTITIONSANREIZE

Für deutsche Privatinvestitionen in den assoziierten afrikanischen Staaten ist — unter den allgemeinen Schwierigkeiten für Privatinvestitionen in Entwicklungsländern — die Enge der Märkte wohl ein Haupthindernis. Die afrikanischen Märkte sind trotz regionaler Zollunionen durch politische Grenzen zu sehr aufgesplittert. Dazu kommt noch, daß der Vertrieb wegen der verhältnismäßig seltenen und schwachen Kaufkraft-

ballungen mit zu hohen Kosten belastet ist. Der Aufbau von importsubstituierenden Produktionen leidet unter dem weiteren Handicap, daß sich die Ballungen kaufkräftiger Nachfrage meist in der Nähe der Meeresküsten befinden. Sie kann leicht aus Übersee mit Seetransportmitteln zu niedrigen Transportkosten gedeckt werden. Hinzu kommt das Bestehen eines Wechselkurses für den CFA-Franken, der dem Industriegüterimport Wettbewerbsvorteile verschafft, gegen die eine einheimische Erzeugung nur schwer ankommen kann. Die Rentabilitätsschwelle für neue einheimische Produktionen liegt darum verhältnismäßig hoch. Die Märkte in den assoziierten Staaten sind oft noch zu klein, um europäischen oder amerikanischen Produzenten die Verlagerung von Produktionskapazitäten nach Afrika wirtschaftlich sinnvoll erscheinen zu lassen.

Dagegen kann der Aufbau von Exportproduktionen, die auf die alten Industrieländer ausgerichtet sind, im Einzelfall durchaus attraktiv sein. Dies gilt vor allem für den Export bestimmter mineralischer und pflanzlicher Grundstoffe. In der Tat sollen von 1960 bis 1965 mehr als die Hälfte aller Privatinvestitionen in den assoziierten Gebieten der Erschließung mineralischer Vorkommen gedient haben (Erdöl!).

Zuweilen stößt diese Art von Investitionen allerdings auf einen historisch begründeten psychologischen Widerstand der afrikanischen Regierungen, da sie — so unberechtigt es auch sein mag — Erinnerungen an das überkommene Schema der Weltarbeitsteilung und des Welthandels (Kolonialpakt) mit all den unerwünschten Auswirkungen für die soziale und wirtschaftliche Entwicklung der Entwicklungsländer weckt.

FAKTISCHE WETTBEWERBSNACHTEILE TROTZ RECHTLICHER GLEICHSTELLUNG

Auf besondere Schwierigkeiten stößt der private Unternehmer aus solchen Mitgliedstaaten der EWG, die über keine besonderen traditionellen Beziehungen zu afrikanischen Gebieten verfügen. So war bekanntlich die deutsche „koloniale“ Epoche in Afrika nur kurz und liegt schon weit zurück. Infolgedessen blieben lange Jahrzehnte die Investitionsmöglichkeiten für Deutsche in Afrika sehr begrenzt, ja sie waren, soweit es sich um das damals französische Gebiet handelt, praktisch nicht existent. Davon abgesehen überwiegt bei den deutschen Firmen ganz allgemein — und dies in ganz besonders hohem Maße für den afrika-

nischen Raum — traditionell das Lieferinteresse gegenüber dem Investitionsinteresse. Diese Haltung ist tendenziell auch heute noch spürbar, und sie mag mit dazu beigetragen haben, daß (1960—1965) die deutschen Investitionen in den assoziierten Staaten nur etwa 3 % der ausländischen Privatinvestitionen ausmachten.

Die praktischen Schwierigkeiten, denen sich deutsche Investoren auch gegenwärtig noch gegenübersehen, liegen auf der Hand. Zwar hat die Assoziierungskonvention von Jaunde die rechtliche Gleichstellung aller Staatsangehörigen der Mitgliedstaaten der EWG gebracht. Das bedeutet jedoch nicht das schlagartige Verschwinden einer Fülle von faktischen Wettbewerbsnachteilen, die das Ergebnis einer jahrzehntelangen historischen Entwicklung sind. Will z. B. ein deutscher Unternehmer Produktionen zur Importsubstitution aufbauen, so hat er durch den Mangel an Marktkenntnis ein erhebliches unternehmerisches Risiko. Will er Exportproduktionen errichten, so braucht er eine genaue Kenntnis der örtlichen Bedingungen in dem betreffenden assoziierten Land. Konkurrierende Firmen aus europäischen Ländern, die besondere traditionelle Beziehungen zu einzelnen assoziierten Ländern haben, genießen hingegen in diesen Gebieten unbestreitbar beträchtliche Wettbewerbsvorteile. Sie kennen nicht nur Land und Leute, sondern sind auch in dem unschätzbaren Besitz vielfältiger informeller Verbindungen zu Regierungs- und Wirtschaftskreisen. Sie profitieren weiterhin von der Tatsache, daß Gesetzgebung, Verwaltung, ja die ganze Wirtschaftsstruktur, soweit sie moderne Züge aufweist, aus dem Geiste ihres Mutterlandes hervorgegangen und ihnen schon daher von Grund auf vertraut sind, auch wenn von Staat zu Staat gewisse Abweichungen bestehen mögen. Sie sind im allgemeinen mit den bestehenden Wirtschaftsstrukturen so verwachsen, daß sie leicht der Versuchung ausgesetzt sein können, unerwünschten Konkurrenten den Zugang zu verwehren. Dies ist eine Gefahr! Sie wird allerdings durch die allgemein festzustellende Bereitschaft zur Zusammenarbeit im europäischen Rahmen gemindert.

Wie wichtig dieses Verwachsensein mit den formellen und informellen Beziehungsnetzen ist, wird klar, wenn man sich vergegenwärtigt, daß in den meisten assoziierten afrikanischen Staaten die Investitionen gesteuert, wenn nicht sogar reglementiert werden. Die Regierungen fördern, zumeist auf Grund von Entwicklungsplänen, bestimmte Investitionsbereiche unter Vernachlässigung anderer. So liegt für viele Investoren ein wesentlicher Teil des Wettbewerbs darin, Regie-

rungsentscheidungen schnell zu erfahren, oder gar Einfluß auf diese Entscheidungen zu nehmen. Das erfolgt nicht selten über Kontakte zu Studienbüros und Wirtschaftsberatern der Regierungen.

INVESTITIONSFÖRDERUNG DURCH DEN EUROPÄISCHEN ENTWICKLUNGSFONDS

Eine bedeutende Rolle bei der Erleichterung der Investitionen in den assoziierten Staaten spielt der Europäische Entwicklungsfonds (EEF). Der Fonds wird von der EWG-Kommission verwaltet und aus Beiträgen der Mitgliedstaaten gespeist. Der „erste“ Fonds lief von 1958 bis 1963 und hatte eine Höhe von 580 Mill. Rechnungseinheiten (1 RE = 1 \$). Für den „zweiten“ Fonds, der für den Zeitraum von 1964 bis 1969 gilt, stehen Mittel in Höhe von 684 Mill. RE zur Verfügung. Im Gegensatz zum ersten Fonds, bei dem sich die Finanzierung fast ausschließlich auf Infrastrukturvorhaben konzentrierte, läßt sich im zweiten Fonds eine zunehmende Verlagerung auf unmittelbar produktive Investitionen feststellen. Allerdings beträgt der Anteil der Infrastrukturinvestitionen immer noch ca. 50 %. Zwar lassen die Infrastrukturprojekte durch Folgeinvestitionen erhebliche Belastungen für die Entwicklungsländer entstehen. Doch ist ein bestimmtes Minimum an existierender Infrastruktur die notwendige Voraussetzung für die Entfaltung der produktiven Kräfte dieser Länder. Da in vielen assoziierten Staaten dieser Grundstock nicht vorhanden ist, besteht ein wichtiges Ziel des EEF darin, die wichtigsten Lücken zu füllen.

Bei der Förderung privater Investitionen durch die Infrastrukturinvestitionen des EEF muß man zunächst zwischen den „allgemeinen“ und den „gezielten“ Investitionen unterscheiden. Bei den allgemeinen Investitionen werden private Investitionen nur insoweit gefördert, als sie direkt mit dem öffentlichen Interesse zusammenfallen. Die Maßnahmen des Fonds sind zunächst immer auf die wirtschaftliche Gesamtentwicklung des betreffenden assoziierten Staates bzw. einer Staatengruppe ausgerichtet. Dabei werden von der Fonds-Verwaltung pragmatisch diejenigen Vorhaben gefördert, die jeweils den höchsten wirtschaftlichen und politischen Nutzen aufweisen.

Dagegen steht den privaten Unternehmen bei der Finanzierung der gezielten Infrastrukturvorhaben das vielleicht wichtigste Instrument zur Förderung von Privatinvestitionen zur Verfügung. Der Aufbau von privaten Unternehmen in Afrika wird oft dadurch be-

TRANSPORT-GESELLSCHAFT m.b.H. (vormals J. HEVECKE) TRG

HEVECKE

2 HAMBURG 11 · Zippelhaus 4

Ruf: 3 01 81 · Fernschreiber: 02-161 418 · Telegramm-Adresse: Transpag

BREMEN · LÜBECK · ANTWERPEN · AMSTERDAM · ROTTERDAM

hindert, daß sie Investitionen in die Infrastruktur erfordern, die bei vergleichbaren Projekten in den industrialisierten Ländern entfallen, weil dort solche Strukturen schon vorhanden sind. Es gibt eine Reihe von Beispielen für solche gezielten Infrastrukturinvestitionen. So hat der Fonds die Finanzierung einer Wasserversorgung in Koudougou (Obervolta) übernommen, die die Gründung einer von privaten Gruppen getragenen Textilfabrik ermöglichte. Er hat Mittel für den Bau eines Kraftwerks in Garoua (Kamerun) bereitgestellt und damit die Voraussetzung für die Errichtung eines weiteren privaten Textilbetriebes geschaffen. In die gleiche Kategorie gehört die Finanzierung von Verkehrseinrichtungen (Bahnstrecken, Hafenkais und Straßen), die Vorbedingungen für den Aufbau privater Betriebe im Grundstoffbereich sind: etwa zur Erschließung von Mineralvorkommen, zum Aufbau fischverarbeitender Industrien oder zur forstwirtschaftlichen Nutzung abgelegener Wälder. Zwar ist die Zahl der „gezielten“ Infrastrukturvorhaben noch nicht sehr groß, aber sie nimmt ständig zu.

Dieser Art Vorhaben eng verwandt sind gewisse produktive Investitionen des Fonds im Bereich der Landwirtschaft oder der öffentlichen Dienstleistungen, die privaten Gründungen vor- oder auch nachgeschaltet sind. Dazu gehören z. B. Maßnahmen zur Steigerung der Produktion landwirtschaftlicher Erzeugnisse auf ein Niveau, das die Errichtung privater weiterverarbeitender Betriebe möglich macht. Mit dem Bau von Schlachthäusern wurden Maßnahmen zur Förderung der Viehzucht und der Viehanlieferung (durch Ausbau der Transportwege) verbunden und so die Voraussetzungen für die Gründung von Anschlußindustrien (wie Konservenfabriken und Gerbereien) geschaffen.

VERBESSERUNG DER MARKTKENNTNIS

In Afrika wie überall ist Voraussetzung für erfolgreiche Investitionen jeder Art eine genaue Kenntnis der Entwicklungsmöglichkeiten. Das gilt sowohl für Regierungsstellen wie für Privatunternehmer. Die vom Europäischen Entwicklungsfonds finanzierten Regionalstudien und Projektstudien vermitteln häufig wertvolle Informationen über Marktsituation, Verkehrsverhältnisse, Rohstoffvorkommen, Fiskalgesetzgebung usw. Der Privatunternehmer kann daraus Hinweise

auf Investitionsmöglichkeiten und manchmal sogar Details über die Erfolgsbedingungen einzelner Vorhaben entnehmen. Eine vom EEF finanzierte und inspirierte umfassende Studie über die Industrialisierungsmöglichkeiten in allen assoziierten afrikanischen Staaten, die in Kürze allen interessierten Kreisen zur Verfügung stehen wird, dient unmittelbar der Förderung von Privatinvestitionen. Sie zeigt reale Investitionsmöglichkeiten auf, die hoffentlich das unternehmerische Interesse auch des europäischen Unternehmers wecken werden, dem diese Märkte als unternehmerisches Betätigungsfeld in der Vergangenheit weitgehend verschlossen waren. Ihr Nutzen liegt insbesondere darin, daß sie den Unternehmern zu den seither weitgehend fehlenden oder doch nur sehr lückenhaften Informationen über die Markt- und Produktionsverhältnisse verhilft.

AUSBILDUNG VON FÜHRUNGSKRÄFTEN

Das Vorhandensein qualifizierter einheimischer Führungskräfte und Facharbeiter stellt oft eine entscheidende Voraussetzung für den Erfolg von Investitionen in einem Entwicklungsland dar. Der europäische Investor in Afrika kann es sich vielleicht für die Anlaufzeit eines Betriebes, aber nicht auf die Dauer, leisten, teures europäisches Personal einzusetzen. Auf lange Sicht würde dieses Personal, von der obersten Leitung abgesehen, die Rentabilitätsschwelle so erhöhen, daß der europäische Unternehmer sein Interesse an der Investition verlieren würde.

Die Möglichkeiten des europäischen Entwicklungsfonds auf diesem Gebiet bestehen einmal darin, für die von ihm finanzierten Stipendienprogramme in genügender Anzahl solche Kandidaten auszuwählen, die sich für eine spätere Führungsrolle in der Wirtschaft zu eignen scheinen. Ganz allgemein liegt der Schwerpunkt der Stipendienprogramme der EWG daher nicht in der Vorbereitung auf künftige Beamtenberufe, sondern im Studium von Landwirtschaft, Wirtschaftswissenschaft und Technik. Ob die damit angestrebte Stärkung der personellen Infrastruktur im Bereich der privaten Wirtschaft auch tatsächlich erreicht wird, entzieht sich weitgehend dem Einfluß der Kommission. Die Gefahr, die Schar der wenig produktiven „white collars“ zu vermehren, muß leider in Kauf genommen werden.

Regelmäßige Liniendienste nach allen Teilen der Welt



HAMBURG-AMERIKA LINIE  **HAMBURG BALLINDAMM 25**



Wir stellen hier

Farbstoffe für die Textilindustrie

Indanthren- und Algal-Farbstoffe

Polyestren-Farbstoffe

Polysynthren-Farbstoffe

Hydronblau-Farbstoffe

Indocarbon-Farbstoffe

Soldazol-Farbstoffe

Immedial- und Immediallich-Farbstoffe

Hydrosol- und Hydrosollich-Farbstoffe

Diamin- und Diaminlich-Farbstoffe

Alphanoloch- und Perlamin-Farbstoffe

Farbstoffe für die Papier- und Lederindustrie

Lebensmittelfarbstoffe

**Spezial-Hilfsprodukte
für Färberei und Druckerei**

**Veredlungsmittel für die
Textil-, Papier- und Lederindustrie**

**Rohstoffe für die
Lack- und Kunststoffindustrie**

(Marenal, Madurit)

**Indazin-Pigmente für die
Lack- und Kunststoffindustrie**

Arzneimittel

Schädlingsbekämpfungsmittel

Zwischenprodukte

Bei den aufgeführten Produktnamen handelt es sich im allgemeinen um eingetragene Warenzeichen

Cassella Farbwerke Mainkur AG
Frankfurt (Main)

Die Probleme der Ausbildung und die späteren „white collar“-Risiken sind naturgemäß geringer im Fall der Ausbildung von Facharbeitern. Der Fonds hat hier, im Zusammenhang mit einer privaten Unternehmensgründung, die Ausbildung eines Facharbeiterstammes in geeigneten Ausbildungsstätten und Betrieben finanziert. Es bedurfte allerdings einer besonderen Entscheidung des Rats der EWG, um die Auffassung der Kommission durchzusetzen, nach der gezielte Ausbildungsprogramme, die dem privaten Sektor zugute kommen, im Interesse der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung eines assoziierten Staates ebenso wichtig, ja vielleicht sogar noch wichtiger sein können als die Ausbildung von Kadern für die staatliche Verwaltung.

GEZIELTE FÖRDERUNG VON PRIVATINVESTITIONEN

Neben diesen mehr oder weniger „indirekten“ Maßnahmen zur Förderung von Privatinvestitionen in den assoziierten afrikanischen Staaten kann der EEF sich auch direkt an der Finanzierung von Privatinvestitionen beteiligen. Dies kann durch die Gewährung von Darlehen zu Sonderbedingungen geschehen, d. h. zu extrem niedrigen Zinssätzen und Laufzeiten bis zu 40 Jahren (davon maximal zehn Jahre tilgungsfreie Zeit). Außerdem kann der Fonds auch Zinssubventionen zu Darlehen der Europäischen Investitionsbank gewähren, durch die der Zinssatz bis auf etwa 3 % gesenkt werden kann.

Die Vergabe von Darlehen zu Sonderbedingungen an Privatbetriebe ist allerdings eine Ausnahmerechnung geblieben. Ein Grund kann in der schon erwähnten Ausrichtung des Fonds auf die gesamtwirtschaftliche Förderung der Empfängerstaaten erblickt werden. Sodann stellt sich immer die nicht leicht zu beantwortende Frage: Rechtfertigen die besonderen Kosten und Risiken einer entwicklungspolitisch förderungswürdigen Investition den Sondervorteil eines „soft loans“, oder fließt dem Unternehmen ein „ungerechtfertigter Vorteil“ zu? Muß nicht ein solcher Sondervorteil wegen des gesamtwirtschaftlichen Interesses an der Investition in Kauf genommen werden, um dem Unternehmer, der sich zu anderen Bedingungen nicht engagieren will, einen genügenden Anreiz zu bieten? Damit verbinden sich so schwerwiegende Fragen wie die Gefahr eventueller Wettbewerbsverfälschungen und der Störungen bestehender Wirtschaftsstrukturen. Es ist daher verständlich, wenn die Vergabe von Darlehen zu Sonderbedingungen an private Unternehmen einengenden Verfahrensvorschriften unterliegt. Der Finanzierungsantrag muß von der Regierung des assoziierten Staates gestellt werden. Ferner ist eine einstimmige Befürwortung des von Vertretern der Mitgliedstaaten beschickten Ausschusses des EEF erforderlich, während sonst eine qualifizierte Mehrheit im Ausschuß genügt.

Weitere Gründe sind wirtschaftlicher Natur: Betriebswirtschaftlich rentable Vorhaben in den assoziierten Staaten sind rar. Außerdem verlangen die Vorschriften des Fonds, daß der Kapitaldienst in der Währung ge-

leistet wird, in der das Darlehen gegeben wurde, d. h. in einer der Währungen der Mitgliedstaaten der EWG. Dies bedeutet eine zusätzliche Erschwernis. Dem Fonds können infolgedessen nur solche Projekte vorgelegt werden, die nicht nur die erforderliche Rentabilität aufweisen, sondern auch in einem Staat durchgeführt werden, dessen Zahlungsbilanzsituation auf mittlere bis lange Sicht erwarten läßt, daß der Kapitaldienst gesichert ist. Die Zugehörigkeit zur Frankenzone dürfte in Anbetracht der in der Zukunft liegenden Risiken und Ungewißheiten für sich allein nicht genügen.

UNORTHODOXE METHODEN

Die Kommission hat mit allerdings nur begrenztem Erfolg versucht, die Möglichkeiten der Darlehensgewährung an private Unternehmen durch unorthodoxe Lösungen auszuweiten. So ist der Rat der EWG nur zögernd dem Vorschlag der Kommission gefolgt, in einem besonderen Falle einem assoziierten Staat ein Darlehen zur Weitergabe an ein neugegründetes Unternehmen zu gewähren. Es handelte sich um ein Vorhaben mit guter betriebswirtschaftlicher Rentabilität, jedoch in einem Staat mit stark defizitärer Zahlungsbilanz. In der ersten Stufe erhielt die Regierung des betreffenden assoziierten Staates ein Darlehen zu sehr günstigen Bedingungen, die der schlechten Außenwirtschaftslage des Landes entsprachen; dieses Darlehen gab dann die Regierung an ein Privatunternehmen zu fast normalen Bedingungen weiter,

unter Vereinbarung des Kapital- und Zinsendienstes in einheimischer Währung. Die Differenz, die auf diese Weise der Regierung zufließen wird, soll auf Grund einer später zu treffenden Entscheidung der Kommission für Entwicklungsvorhaben des betreffenden Landes verwendet werden.

Die Möglichkeiten privater Investitionen in den assoziierten Staaten und ihrer Förderung im Rahmen der Investitionspolitik des EEF sind sicher noch nicht voll ausgeschöpft. Dies gilt auch für die Unternehmer in den Mitgliedsländern, die keine besonderen traditionellen Beziehungen zu bestimmten assoziierten Ländern haben. Schwierigkeiten lassen sich in vielen Fällen — und dies wäre gewiß im Sinne europäischer Zusammenarbeit — durch die Verbindung mit bereits in den assoziierten Staaten eingeführten Unternehmen überwinden.

Auch das Instrumentarium der Assoziierung kann sicherlich noch verbessert werden. Die Erneuerung des am 31. Mai 1969 ablaufenden Assoziierungsabkommens wird Gelegenheit bieten, die Hilfsmaßnahmen der Gemeinschaft noch vielseitiger und flexibler zu gestalten, wozu nicht zuletzt die Wiederaufnahme des alten Projekts einer europäischen Kreditversicherung gehören könnte. Nachdem im ersten Europäischen Entwicklungsfonds dem Infrastrukturbereich und im zweiten den staatlichen produktiven Investitionen besonderes Augenmerk geschenkt wurde, könnte in einem dritten Fonds die Förderung privater Investitionen in den Vordergrund treten. *Dr. Heinrich Hendus, Brüssel*

Wirtschaftliches Engagement und Kooperation

Die Erfahrungen in der Zusammenarbeit deutscher Unternehmen mit den jungen afrikanischen Volkswirtschaften sind noch wenig ergiebig. Die Europäische Wirtschaftsgemeinschaft besteht zwar seit 10 Jahren. Jedoch erst durch das Abkommen von Jaunde vom Juli 1963 sind auch die Volkswirtschaften Afrikas in den unmittelbaren wirtschaftlichen Interessenbereich der EWG und damit auch der Bundesrepublik Deutschland gerückt. Auf Grund der Kürze dieser Zusammenarbeit zwischen den afrikanischen Volkswirtschaften und der privaten Wirtschaft der Bundesrepublik sind auch die bisher gewonnenen Erfahrungen noch wenig repräsentativ. Vor allem sind sie mit nicht geringen Übergangs- und Anlaufschwierigkeiten belastet, die in diesem Ausmaß in Zukunft kaum auftreten dürften. Vielleicht liegt aber gerade darin ein gewisser Reiz, sich aus deutscher Sicht zu den praktischen Auswirkungen der Zusammenarbeit zu äußern, weil die Wirtschaft der BRD von afrikanischen Traditionen unbelastet ist.

STAND UND ENTWICKLUNG DES AUSSENHANDELS

Das Abkommen von Jaunde sucht den wirtschaftlichen, sozialen und kulturellen Fortschritt in den afrikanischen Ländern zu fördern. Es nennt dafür als Mit-

tel die Zusammenarbeit auf der Grundlage völliger Gleichberechtigung und unter Wahrung der Grundsätze der Vereinten Nationen, den Ausbau des Handels und der internationalen Wirtschaftsbeziehungen, die Diversifikation sowie die Industrialisierung der Volkswirtschaften der assoziierten Staaten. Ziel des Abkommens ist es, das wirtschaftliche Gleichgewicht der Staaten Afrikas zu festigen und ihre ökonomische, damit aber auch ihre politische Unabhängigkeit zu fördern. Über diesen Grundsatz gibt es keine Meinungsverschiedenheiten. Die Bundesrepublik Deutschland trägt ihm auf verschiedene Weise Rechnung; u. a. durch ihr bilaterales und multilaterales Finanzengagement. An dem Kapital-Aufkommen des ersten Entwicklungsfonds der EWG in Höhe von 581 Mill. Rechnungseinheiten war die Bundesrepublik Deutschland mit 200 Mill., d. h. zu 34,4 %, beteiligt; an den Beiträgen für den zur Zeit laufenden zweiten Fonds mit 246 Mill. Rechnungseinheiten.

Im umgekehrten Verhältnis zu diesem finanziellen Beitrag der BRD im Rahmen der beiden Entwicklungsfonds steht allerdings die deutsche Beteiligung an den Aufträgen. Mit weniger als 10 % waren in der Vergangenheit deutsche Unternehmen an der Auftragsvergabe der assoziierten Staaten beteiligt. Auch wenn

man die grundsätzliche moralische Verpflichtung zur Verbesserung der wirtschaftlichen und sozialen Lage der Jaunde-Staaten anerkennt, ist dieser Unterschied zwischen der Mittelaufbringung und der Beteiligung an der Auftragsvergabe nicht ohne Problematik. Er dürfte vor allem die Bereitschaft deutscher Unternehmer, eigene, nicht durch den Fonds finanzierte Investitionen in den afrikanischen Ländern zu tätigen, negativ beeinflussen. Dies beweist bereits die bisherige Entwicklung: Ende 1965 entfielen von den privaten deutschen Kapitalanlagen im Ausland in Höhe von 7,8 Mrd. DM nur 366 Mill. DM auf die afrikanischen Staaten. Im Unterschied dazu entfielen bis zum Jahresende 1965 1,272 Mrd. DM, d. h. 14 % der gesamten deutschen öffentlichen Entwicklungshilfe, auf die Länder Afrikas.

Der Handel der EWG-Länder mit den Entwicklungsländern wuchs im ganzen langsamer als der Warenaustausch mit den Industrieländern. Während die Einfuhr in die EWG aus den Industrieländern in der Zeit zwischen 1958 und 1965 um 90 % zunahm, wuchsen die Importe aus Entwicklungsländern um 54 %. Im annähernd gleichen Zeitraum, und zwar in den Jahren 1959 bis 1965, stiegen hingegen die EWG-Einfuhren aus den Jaunde-Staaten nur um 34 %. Stärker beteiligt war an diesen Einfuhren die Wirtschaft der Bundesrepublik. Sie erhöhte in der gleichen Zeit ihre Importe aus den assoziierten afrikanischen Staaten um 82 %, d. h. auf einen absoluten Betrag von 640 Mill. DM. Im Vergleich zur deutschen Gesamteinfuhr — in Höhe von 70,4 Mrd. DM im Jahre 1965 — mag der auf die Jaunde-Staaten entfallende Anteil allerdings noch immer bescheiden erscheinen.

Der Außenhandel der Bundesrepublik Deutschland mit den Entwicklungsländern wies in den vergangenen 10 Jahren ein Defizit von rund 15 Mrd. DM auf. Der deutsche Handel mit den Jaunde-Staaten wuchs in den Jahren 1958 bis 1965 auf der Einfuhrseite um 25 %, auf der Ausfuhrseite hingegen nur um 16 %. Die Bundesrepublik verschaffte somit diesen Ländern laufend Devisen zu ihrer freien Verfügung. Allerdings ist der Außenhandel zwischen den afrikanischen Staaten und der BRD in nur begrenztem Maße ausbaufähig, falls sich nicht seine Struktur entscheidend verändert. Die Nachfrage nach Rohstoffen wächst langsamer als die nach Fertigerzeugnissen. Mit zunehmender Industrialisierung sinkt überdies der relative Rohstoffanteil. Auf weiten Gebieten verdrängen Ersatzstoffe die klassischen Rohstoffe, ohne daß deren Lieferanten bisher ein angemessener Ausgleich im Außenhandel zur Verfügung stünde.

Dabei handelt es sich nicht etwa um böse „kapitalistische Praktiken“, sondern um eine Gesetzmäßigkeit jedes Wirtschaftens, dessen Prinzip die optimale Kombination von Produktionsfaktoren ist. Daß dabei der relative Verbrauch an Rohstoffen verringert und mancher Rohstoff durch billigere, oft auch technisch überlegene Ersatzstoffe ersetzt wird, ist im Gegensatz zu

einer in Entwicklungsländern häufig verbreiteten Ansicht nicht ideologisch, sondern ausschließlich ökonomisch bedingt.

BESEITIGUNG EINSEITIGER WIRTSCHAFTSSTRUKTUREN

Es liegt deshalb im wohlverstandenen Interesse der assoziierten afrikanischen Staaten Afrikas und Madagaskars, zur Ausweitung ihres Außenhandels mit den EWG-Ländern die bisher relativ einseitige, auf die Bedürfnisse der früheren Kolonialstaaten abgestimmte Struktur ihrer Volkswirtschaften aufzulockern. Die am 18. Mai 1966 vom Assoziationsrat in Tananarive angenommene Entschließung über die allgemeine Ausrichtung der finanziellen und technischen Zusammenarbeit zwischen der EWG und den Jaunde-Staaten stellt die Diversifikation der Volkswirtschaften der afrikanischen Staaten in den Mittelpunkt der Zielsetzung. Sie soll durch Erweiterung der landwirtschaftlichen und industriellen Produktionsskala, durch die Entwicklung der Bergbauproduktion, die Bildung einer breiten industriellen Verarbeitungsgrundlage und durch die Weiterentwicklung des Dienstleistungssektors erreicht werden. Parallel dazu sollen die Bemühungen um die Fortentwicklung der Sozial- und der Infrastruktur gehen.

So richtig diese Ziele auch erkannt und formuliert wurden, so schwierig ist andererseits ihre Verwirklichung. In der Regel fehlen immer noch die einfachsten Voraussetzungen, um den Anschluß der afrikanischen Länder an die industrialisierten Volkswirtschaften der EWG zu gewährleisten: Der in Europa durch Jahrhunderte entwickelte Ausbildungsstand, ein überwiegend rational bestimmtes Verhalten und das Erkennen und die Wahrnehmung wirtschaftlicher Chancen — die sogenannte „Unternehmermentalität“ — gehören ebenso dazu wie das engmaschige Verkehrsnetz, welches die europäischen Länder miteinander verbindet.

KRITIK AN DER POLITIK DER EWG

In letzter Zeit ist von den Staaten Afrikas teilweise harte Kritik an der Praxis der Assoziierung geübt worden. Sie richtet sich vor allem gegen die angeblich ungenügende Abnahme afrikanischer Erzeugnisse durch die europäischen Staaten und gegen das scheinbare Unverständnis gegenüber ihren wirtschaftlichen, sozialen und politischen Belangen. Immerhin ist festzuhalten, daß mit der Verwirklichung der Zollunion am 1. 7. 1968 die assoziierten Staaten zollfrei und ohne mengenmäßige Beschränkungen in die EWG-Länder exportieren können. Andererseits besteht über diesen Zeitpunkt hinaus eine weitgehende Zollautonomie und Kontingentierungsmöglichkeit auf seiten der Jaunde-Staaten, gegen die zwar aus Schutz- und Sicherheitsgründen zunächst nichts einzuwenden sein dürfte, die indes de facto die Industrieländer in der EWG benachteiligt. Gegenwärtig bestehen zwei Drittel der Einnahmen dieser Länder aus Zöllen. Selbst ein schrittweiser Abbau der Zollschränken würde für sie ernste

fiskalische, strukturelle und politische Probleme aufwerfen, die auch im Interesse der EWG-Staaten nicht vertretbar wären.

Heftig diskutiert wird vor allem die von den Jaunde-Staaten geforderte, von den EWG-Mitgliedsländern jedoch bisher nicht zugestandene Absatzgarantie für einheimische Waren. Dies gilt vor allem für die Ausfuhr von Kaffee, Tee und Tabak. Frankreich, das bisher auf Grund seiner traditionellen Bindungen den Großteil der Exporte aus den afrikanischen Staaten aufnahm, hat innerhalb von 6 Jahren seinen Anteil an der EWG-Einfuhr aus den Jaunde-Staaten von 53 % auf 48 % verringert, seinen entsprechenden Ausfuhranteil jedoch im gleichen Zeitraum von 60 % (im Jahre 1959) auf 68 % (im Jahre 1965) erhöht. Im umgekehrten Verhältnis verliefen die Außenhandelsbeziehungen der BRD zu den 18 Staaten. Sie führten zu einer relativ stärkeren Erhöhung der Einfuhren im Vergleich zu nur schwächer gestiegenen Exporten. Die afrikanischen Staaten sollten, abgesehen von dieser keineswegs ungünstigen Entwicklung des Außenhandels der beiden Wirtschaftsbereiche, aber auch nicht übersehen, daß die von ihnen in die BRD exportierten Produkte vielfach Genußmittel sind, die einer relativ hohen Besteuerung unterliegen. Immerhin entfielen im Jahre 1966 von den Gesamtsteuereinnahmen des Bundes in Höhe von 64,8 Mrd. DM allein 4,9 Mrd. DM auf die Tabaksteuer und mehr als 1 Mrd. DM auf Kaffee- und Tee-

steuer. Absatzgarantien für einzelne Länder sind in einem weltwirtschaftlich orientierten Außenhandel auch kein empfehlenswertes und wirksames Instrument. Statt dessen sollten sich die der gleichen Gemeinschaft angehörenden Volkswirtschaften aktiv den gegenwärtigen und zukünftigen Marktbedürfnissen anpassen. Die komparativen Kostenvorteile der Jaunde-Staaten und das reiche Angebot von Waren, für welche in den Industriestaaten ein offener oder latenter Bedarf besteht, verlangen nach aggressiven Methoden des Marketing.

AUSSICHTSREICHE GEMEINSCHAFTSPROJEKTE

Obgleich die BRD nur über ein geringes Maß jener Erfahrungen in den Beziehungen zu den afrikanischen Staaten verfügt, mit denen Nationen wie Frankreich, Belgien und Italien aufwarten können, unternahm ihre Industrie in den letzten Jahren eine Reihe interessanter Experimente. So entwickelte sie unter Nutzung der Erfahrungen anderer Industriestaaten eine größere Zahl von Gemeinschaftsvorhaben. Deren Ziel war es, den afrikanischen Volkswirtschaften nicht nur entsprechende Produktionsanlagen zu liefern, sondern diese, gleichsam maßgeschneidert, den speziellen Bedingungen des jeweiligen Landes anzupassen. So liefert die in Genf ansässige, von deutschen und anderen Unternehmen getragene „Euram-Fish“ kom-

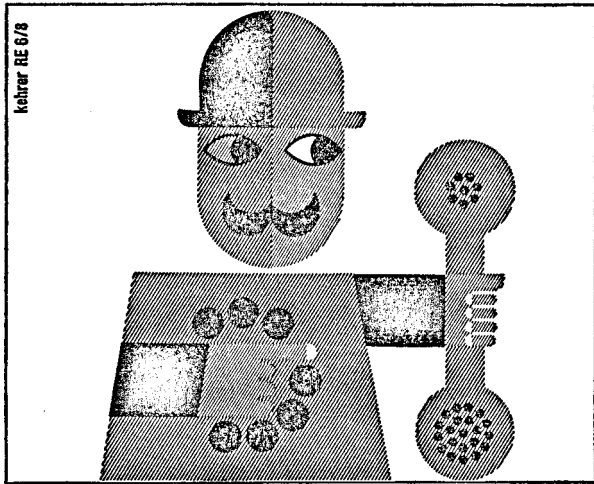


**KONTAKT
ÜBER
JAHRZEHNTE**

zu vielen Kunden spricht für gute Zusammenarbeit und bestätigt das uns entgegengebrachte Vertrauen. Unsere Erfahrungen in allen Fragen der Geldanlage, des Kapitalmarkts und der Börse, der Kreditgewährung, des Außenhandels sowie des Zahlungsverkehrs stehen allen Geschäftsfreunden zur Verfügung und gewährleisten fachgerechte Beratung. Wir unterhalten Geschäftsstellen an allen wichtigen Plätzen der Bundesrepublik einschl. West-Berlin.

DRESDNER BANK
DUSSELDORF • FRANKFURT A.M. • HAMBURG
IN BERLIN: BANK FÜR HANDEL UND INDUSTRIE AG.
AFFILIATION: DEUTSCH-SUDAMERIKANISCHE BANK AG., HAMBURG

Mit Telefonbau und Normalzeit telefonieren ...



... wenn es sich um Fernsprech- oder andere Fernmeldeprobleme handelt!

Wir liefern: Fernsprech-Anlagen, Elektrische Uhrenanlagen, Uhrensäulen, Feuermelde-Anlagen, Überfall- und Einbruch-Meldeanlagen, Wächterkontrollanlagen, Zeiterfassungs-Anlagen, Fernwirk- und Datenübertragungsanlagen, Lichtsignal-Anlagen, Postalia - Frankiermaschinen.

**TELEFONBAU UND NORMALZEIT 6 Frankfurt 1
Mainzer Landstraße 134-146 Postfach 2369 Telefon 2661**

plette Anlagen für den Fang und die Verwertung von Fischen für den inländischen Verbrauch und den Export. Das Ziel der von ihr gelieferten und errichteten Anlagen ist die optimale Nutzung vorhandener Fischfangmöglichkeiten bei gleichzeitiger rationeller Verwertung der Fangergebnisse. Dies führt über die Lieferung von Fangschiffen bis zur Errichtung kompletter Kühlketten im Inland und zur Übernahme fester Absatzmengen durch angeschlossene Importeure. Daß solche Projekte für beide Partner wirtschaftlich interessant sein können, wird allein aus der Tatsache ersichtlich, daß von 571 000 Tonnen Fisch, die im Jahre 1964 in den assoziierten Staaten gefangen wurden, nur eine verschwindend geringe Menge einer weiteren Verwertung zugeführt wurde.

Wichtig für die Zukunft der afrikanischen Volkswirtschaften ist auch die systematische Erschließung ihrer Bodenschätze. Da deren wirtschaftliche Abbaufähigkeit oft nicht bekannt ist, müssen der Produktionsaufnahme in der Regel umfangreiche Rohstoff- und Standortuntersuchungen vorausgehen. Es liegt im Interesse der Entwicklungsländer selbst, wenn sie sich dabei unabhängiger, an der Ausbeutung nicht unmittelbar interessierter Unternehmen bedienen. Von 48 Gutachten,

welche z. B. die Firma Fried. Krupp in den letzten Jahren über Rohstoffvorkommen und Standortprobleme erstellte, führten nur 6 zu eigenen Lieferungen des Konzerns.

In diesem Zusammenhang ist auf ein Problem hinzuweisen, das in den vergangenen Jahren oft sträflich vernachlässigt wurde. Die Entwicklungsländer befinden sich in der Regel im allerersten Stadium industrieller Entwicklung. Ihre Bevölkerung ist weder geistig noch psychisch auf die mit der Industrialisierung zusammenhängende technische, wirtschaftliche und soziale Problematik vorbereitet. Gleichwohl hat sowohl die öffentliche als auch die private Entwicklungshilfe in der Vergangenheit oft so gehandelt, als sei der Boden für industrielle Projekte genügend vorbereitet. Anlagen, die selbst für europäische Maßstäbe hochmodern waren, wurden in einer unvorbereiteten Umwelt errichtet. Die für die Inbetriebnahme verantwortlichen europäischen Techniker lebten unter sich. Sie kamen mit der einheimischen Arbeiterschaft kaum in Berührung. Für diese bedeutete die Industrialisierung das Überspringen einer jahrhundertelangen Entwicklung. Nicht zuletzt deswegen kam es nicht selten zu Komplikationen, welche die betreffenden Länder, die Lieferfirmen und deren Mitarbeiter in Mißkredit brachten. Schwierigkeiten dieser und ähnlicher Art aber wären vermeidbar gewesen, wenn man mit den industriellen Studien soziale und Infrastrukturanalysen verbunden und die Teams von Fachleuten noch besser ausgesucht und auf ihre Aufgabe vorbereitet hätte. Die Industrieländer sollten in ihrem wohlverstandenen Interesse nicht die Fehler aus ihrer eigenen Sozialgeschichte auf die Entwicklungsländer übertragen. Es scheint, als habe die deutsche Entwicklungshilfe in letzter Zeit die Bedeutung dieser Problematik hinreichend erkannt.

Wenn sich bislang die deutsche Wirtschaft nur in geringem Umfang an Projekten in den assoziierten Staaten beteiligt, so liegt dies auch an der Aufteilung der aus den bisherigen Entwicklungsfonds vergebenen Mittel. Das Schwergewicht der bislang vom Fonds finanzierten Aufträge lag auf der Verbesserung der Infrastruktur und der Modernisierung der Landwirtschaft. Vom gegenwärtigen zweiten Fonds wurden nur 10 % für industrielle Vorhaben und 15 % für Studien vergeben, jedoch 75 % für Bau- und Infrastrukturvorhaben. Von diesen wiederum entfiel die Hälfte auf Projekte mit einem Wert von unter 8 Mill. DM. Es liegt nahe, daß in diesen Fällen ortsansässige oder mit der Mentalität der afrikanischen Staaten vertraute Firmen, insbesondere aus den ehemaligen Mutterländern, bevorzugt waren. Wenn auch die Fälle, in denen deutsche Unternehmen absichtlich und mit Erfolg aus Projekten herausgehalten wurden, nicht überbewertet werden sollten, sind auch sie in der bisherigen Praxis nicht unbekannt. Daß dies auch dem Rat nicht verborgen blieb, macht seine Entschließung vom 6. Juni 1957 „Über die Verbesserung der Wettbewerbsbedingungen bei den vom Europäischen Entwicklungsfonds finanzierten Vorhaben“ deutlich.

Versteht man unter Investitionen technisch-wirtschaftliche Aktivitäten im Sinne der Errichtung von Zweigbetrieben oder des Erwerbs von Beteiligungen, so stoßen diese in den afrikanischen Entwicklungsländern auf enge Grenzen. Die Gründe sind bekannt: politische Unsicherheiten, wirtschaftliche und finanzielle Risiken, Unkenntnis der spezifischen, ökonomischen und politischen Bedingungen, das Fehlen qualifizierter Arbeitskräfte, Transport- und Absatzprobleme, der Mangel an fähigem und mit den Verhältnissen vertrautem Führungspersonal und manches mehr. Aus diesen Gründen erscheinen im Sinne der Zielsetzung sowohl der „Investoren“ als auch der von solchen „Investitionen“ betroffenen Länder jene Formen der Beteiligung wichtiger, die den Charakter der Kooperation haben. Man verwendet wohl deshalb statt des Begriffs „Investitionen“ eher den des „Engagements“.

Der Wert deutscher Kapitalanlagen in den afrikanischen Entwicklungsländern beträgt gegenwärtig rund 400 Mill. DM. Afrika liegt damit — nach Europa und den USA — an der dritten Stelle des deutschen Auslandsengagements. Man kann davon ausgehen, daß der jährliche Zuwachs der in den assoziierten Staaten getätigten finanziellen Engagements durchschnittlich 12 Mill. DM beträgt. Von der Gesamtsumme des Außenhandels der BRD mit den Jaunde-Staaten in Höhe von 1,2 Mrd. DM entfällt gegenwärtig immerhin rund ein Drittel auf Kapitalanlagen. Der absolute Betrag dieser Investitionen ist gleichwohl aus der Sicht der afrikanischen Partnerländer wenig befriedigend. Bevor man aber die Frage nach einer möglichen Ausweitung dieses Engagements beantworten kann, muß geprüft werden, welche Ursachen diese relative Zurückhaltung der deutschen Wirtschaft in der Vergangenheit hatte und inwieweit diese Ursachen in Zukunft beseitigt werden könnten.

Zunächst waren es vorwiegend traditionelle Gründe, die in der Vergangenheit für eine gewisse Zurückhaltung der deutschen Wirtschaft bei ihren Engage-

ments in den heutigen Jaunde-Staaten sprachen. Die Bindung der ehemaligen französischen oder belgischen Kolonialgebiete an ihre früheren Mutterländer war so stark, daß schon aus beiderseitigem Interesse ein Durchschneiden dieser „Nabelschnur“ unzweckmäßig gewesen wäre. Die Struktur der afrikanischen Volkswirtschaften hatte sich jahrzehntelang an den Bedürfnissen jener Länder orientiert, die sie im wesentlichen als Rohstoff- und Nahrungsmittellieferanten gebrauchten.

Aus diesen und anderen Gründen war das Gebiet der heutigen assoziierten afrikanischen Staaten, waren aber auch die Mentalität ihrer Bevölkerung und deren Lebensgewohnheiten für deutsche Unternehmen weitgehend unbekannt. Dies galt besonders für die große Zahl der mittleren und kleinen deutschen Unternehmen, bei denen ein Engagement in den Jaunde-Staaten mit schwer kalkulierbaren, weil unbekanntem Risiken verbunden gewesen wäre.

Engagements deutscher Unternehmen mußten überdies in die Wirtschaftsstruktur der assoziierten Staaten hineinpassen, gleichsam Bestandteil der langfristigen Entwicklungs- und Strukturplanung dieser Länder sein. Auch hier fehlte es bisher an einer ausreichenden Transparenz. Die im Ausland investitionsfreudigsten deutschen Wirtschaftszweige — Chemische Industrie, Automobilindustrie, Maschinenbau und Investitionsindustrie — hätten sich im Rahmen der heutigen Struktur der Jaunde-Staaten überdies in nur beschränktem Maße engagieren können. In erster Linie waren jene Industriezweige angesprochen, die auch in der Bundesrepublik Deutschland in der Regel aus einer Vielzahl mittlerer und kleiner Unternehmen bestehen, für die ein Auslandsengagement jedoch mit den bereits genannten Unsicherheiten belastet wäre.

Es gibt eine Fülle weiterer Gründe, die den deutschen Unternehmen in der Vergangenheit den Zugang zum Wirtschaftsraum der assoziierten Staaten Afrikas und Madagaskars erschwerten. In Einzelfällen stießen etwa der Bau von Zementwerken, die Organisation der Flussschifffahrt, die Erschließung und Aufbereitung von

COMMERZBANK

A K R E D I T G E S E L L S C H A F T

Hauptverwaltungen in Düsseldorf, Frankfurt a. M., Hamburg



Geschäftsstellen überall in der Bundesrepublik und in West-Berlin

Immer haben wir es als unsere vornehmste Aufgabe betrachtet, in allen Zeiten, ob guten oder schlechten, unserer Kundschaft zu dienen. Das Vertrauen, das uns aus allen Kreisen entgegengebracht wird, verpflichtet uns, stets von neuem unsere besten Kräfte für die heimische Wirtschaft einzusetzen.

Bodenschätzen und manches mehr auf den Widerstand eingessener oder mit Schutzrechten ausgestatteter Unternehmen des früheren Mutterlandes. Oftmals war bereits die Ausschreibung von Projekten, die mit Regierungsmitteln oder durch den Entwicklungsfonds finanziert wurden, technisch so stark auf den ins Auge gefaßten Lieferanten abgestellt, daß es für deutsche Unternehmen aussichtslos gewesen wäre, Angebote abzugeben. Zu einem großen Teil sind diese Anlaufschwierigkeiten der Assoziation heute überwunden. Die bereits zitierte Entschließung des Rates dürfte ein Weiteres tun. Erfreulich ist vor allem, daß die Fälle praktischer Kooperation deutscher Unternehmen mit denen anderer EWG-Staaten sich in letzter Zeit mehren und damit den deutschen Unternehmen der Entschluß für ihr Engagement in den afrikanischen Ländern erleichtert wird.

In Zukunft ist ein stärkeres Engagement der deutschen Industrie in den Entwicklungsländern zu erwarten. Investitionen in hochindustrialisierten Staaten werden ständig teurer. Der Kapitalkoeffizient wächst progressiv. Unter diesen Umständen liegt es nahe, daß sich deutsche Unternehmen in Zukunft auch an Chancen orientieren, die für produktive Investitionen in den Entwicklungsländern bestehen.

KOOPERATION ZWISCHEN DEN EWG-STAATEN

Für das künftige Engagement der privaten Industrie der Bundesrepublik ist die Kenntnis der langfristigen Wirtschaftspläne der afrikanischen Staaten eine unerläßliche Voraussetzung.

Bei ihren Entscheidungen muß die deutsche Privatindustrie in erster Linie an die Wirtschaftlichkeit und Rentabilität ihrer Investitionen denken.

Privatwirtschaftliche Unternehmen werden andererseits in Zukunft nicht auf Sicherheitsgarantien gegen politische Risiken verzichten können.

Auf die Dauer ist weder den Volkswirtschaften der assoziierten Staaten Afrikas und Madagaskars noch den privaten deutschen Unternehmen mit Engagements geholfen, denen langfristig keine Gegenleistung gegenübersteht.

Ziel jeder Investition und jeder sonstigen Betätigung deutscher Unternehmen sollte es deshalb sein, die Exportfähigkeit der afrikanischen Staaten auch ohne Absatzgarantien zu fördern. Im Mittelpunkt der Zusammenarbeit zwischen den afrikanischen Staaten und der deutschen Wirtschaft sollte die Erschließung des deutschen Marktes für afrikanische Exportgüter stehen.

Um auf beiden Seiten Verständnis für eine Zusammenarbeit zu wecken, sollte der technische und wirtschaftliche Führungsnachwuchs der afrikanischen Staaten stärker als bisher in deutschen Unternehmen und an deutschen Instituten ausgebildet werden. Wichtiger noch erscheint allerdings die Errichtung von Ausbildungszentren in den afrikanischen Staaten durch die private Wirtschaft selbst. Die deutsche Industrie kann dabei mit zahlreichen und fruchtbaren Erfahrungen aufwarten.

Verstärkt sollte in Zukunft die Einschaltung deutscher Consulting-Gruppen in die mittelfristige Strukturplanung der afrikanischen Staaten angestrebt werden.

Die deutsche Industrie wird sich in Zukunft noch stärker auf die für die Wirtschaft Afrikas wichtigsten Vorhaben konzentrieren und ihr Engagement an Prioritäten orientieren müssen. Die im Jaunde-Abkommen angestrebte Diversifikation sollte in einem doppelten Sinne verwirklicht werden: durch Beseitigung einseitiger Wirtschaftsstrukturen und durch Beendigung außenhandelspolitischer Abhängigkeiten.

Durch eine Bündelung ihrer technischen und wirtschaftlichen Erfahrungen sollten die EWG-Länder in Zukunft verstärkt Gemeinschaftsprojekte planen und eine Kooperation zwischen den Unternehmen verschiedener Mitgliedsländer fördern.

Prof. Dr. Karl-Heinz Sohn, Essen

VERÖFFENTLICHUNGEN DES HAMBURGISCHEN WELT-WIRTSCHAFTS-ARCHIVS

Klaus Röh

ROURKELA ALS TESTFALL

für die Errichtung von Industrieprojekten in Entwicklungsländern

In vorliegender Veröffentlichung wird erstmalig in umfassender Weise eines der größten finanziellen und technischen Projekte der deutschen Entwicklungshilfe untersucht. Der Autor sieht Rourkela als „Testfall“ für die Effizienz kombinierter privater und staatlicher Hilfeleistungen an. Das Buch stellt in seiner Art eine bislang einzigartige Informationsquelle für alle an den Fragen der Entwicklungshilfe Interessierten dar.

514 Seiten, 1967, brosch. DM 39,50

VERLAG WELTARCHIV GMBH · 2 HAMBURG 20