

Kebschull, Dietrich

Article — Digitized Version

Kostendruck zwingt zur Entwicklungspoltik

Wirtschaftsdienst

Suggested Citation: Kebschull, Dietrich (1973) : Kostendruck zwingt zur Entwicklungspoltik, Wirtschaftsdienst, ISSN 0043-6275, Verlag Weltarchiv, Hamburg, Vol. 53, Iss. 6, pp. 282-

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/134548>

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.



Dietrich Keschull

Kostendruck zwingt zur Entwicklungspolitik

Der Kostenauftrieb in der Bundesrepublik und in anderen Industriestaaten führt bei den Unternehmen zu nachhaltigen Konsequenzen. Diesen Eindruck vermittelt zumindest eine Untersuchung des Deutschen Industrie- und Handelstages, nach der das Hauptmotiv für Auslandsinvestitionen immer häufiger Kostenüberlegungen sind und nicht wie bisher die Sicherung und Eroberung von Absatzmärkten.

Nachdem das Engagement im Ausland lange Zeit vorwiegend auf weltweit orientierte Großunternehmen beschränkt war, drängen nun auch kleine und mittlere Betriebe verstärkt über die Grenze. Der Traum manches Unternehmers von einer heilen – zumeist fernen – Welt mit niedrigen Lohn- und Materialkosten sowie geringen Steuern führt zu einem wahren Run auf Standorte, die bisher häufig kaum dem Namen nach bekannt waren. Das Beispiel der dynamischen Rolle-Manager in Singapur reizt die Schar der Nachahmer zur Produktion in den Ländern der Dritten Welt – und offensichtlich gleichzeitig zur Entwicklungspolitik!

Für die Bundesregierung wird deshalb in der bevorstehenden Novellierung des Entwicklungshilfe-Steuergesetzes (EHStG) eine gute Gelegenheit gesehen, die wachsende Bereitschaft der Unternehmer zum Produktionsaufbau in Übersee auch im Zuge der Strategie der Zweiten Entwicklungsdekade zu nutzen (vgl. Handelsblatt vom 6. Juni 1973). Die Investitionen sollen nicht länger als Instrumente des Imperialismus verteufelt werden, sondern anhand von Fakten und gesicherten Erkenntnissen beurteilt werden.

Daß gerade diese gesicherten Erkenntnisse bisher noch weitgehend fehlen, beweist schon die eindeutige Überschätzung der Investitionsförderung. Die Gesamtheit der bisherigen Maßnahmen wird nämlich von den Unternehmen keineswegs als Hauptgrund für die Anlage im Ausland angesehen. Und ein wie auch immer novelliertes EHStG wird den Strom der Investitionen in die Entwicklungsländer kaum erheblich anschwemmen lassen. Mindestens ebenso notwendig wie die Förderung dürfte eine Verbesserung des Informationsstandes über die potentiellen Anlageländer sein. Auf diesem Gebiet ist jedoch bisher kaum regelmäßige, systematische Arbeit geleistet worden.

Überdies kann es nicht im Interesse der Wachstumspolitik der Industriestaaten liegen, generell die Auslagerung von Industrien zu fördern. Das warrende Beispiel der USA, deren dynamischste Industrien ins Ausland abwanderten, während die strukturschwachen im Lande blieben, bietet Anlaß genug zur Zurückhaltung. Die Verlagerung unterdurchschnittlich produktiver Branchen aus Industrieländern, die in den Entwicklungsländern arbeitsintensiv produzieren sollen und sich dort sogar zu Wachstumsindustrien mausern könnten, wäre möglicherweise ein Konzept – wenn die Entwicklungsländer damit konform gingen.

Hier aber liegt die große Schwierigkeit. Denn nahezu jedes Land hat seine eigenen Vorstellungen von Einleitung und Ablauf des Entwicklungsprozesses. Nicht jeder Staat will unbedingt arbeitsintensive Produktionen, nicht jeder möchte wie Singapur Exportunternehmen, die in größeren Ländern leicht zu industriellem Dualismus und Enklavenbildung führen. Viele fürchten eine Überfremdung, und nahezu alle wollen die Kapitalmajorität.

Diese Wünsche sind nach den Erfahrungen der einzelnen Länder in der Vergangenheit durchaus zu verstehen. Und eine voreilige Verteufelung der Politik der Entwicklungsländer erscheint zumindest ebenso fragwürdig wie vorschnelle Urteile über die Direktinvestitionen. Eine Lösung der in nahezu allen Fällen vorhandenen Interessenkonflikte zwischen privaten Unternehmen und Entwicklungsländern kann es jeweils nur im Einzelfall geben. Sie setzt auf beiden Seiten Verständnis für das Verhalten des Verhandlungspartners voraus – und Kompromißbereitschaft.

Die immer wieder beschworene Entwicklungspolitik als Partnerschaft ist eine große Aufgabe. Und sie ist bei den Direktinvestitionen offensichtlich besonders schwer.