

Jungnickel, Rolf; Koopmann, Georg

Article — Digitized Version

Die Rolle der multinationalen Unternehmen in der neuen Weltwirtschaftsordnung

Wirtschaftsdienst

Suggested Citation: Jungnickel, Rolf; Koopmann, Georg (1976) : Die Rolle der multinationalen Unternehmen in der neuen Weltwirtschaftsordnung, Wirtschaftsdienst, ISSN 0043-6275, Verlag Weltarchiv, Hamburg, Vol. 56, Iss. 1, pp. 37-41

This Version is available at:

<http://hdl.handle.net/10419/134906>

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.

Die Rolle der multinationalen Unternehmen in der neuen Weltwirtschaftsordnung

Rolf Jungnickel, Georg Koopmann, Hamburg

Im Zusammenhang mit der neuen Weltwirtschaftsordnung wird von den Entwicklungsländern immer häufiger der Wunsch nach einer stärkeren Kontrolle der multinationalen Unternehmen vorgetragen. Wie sollte ein Verhaltenskodex für multinationale Unternehmen aussehen?

Seit einiger Zeit wird in den internationalen Institutionen die Errichtung einer neuen Weltwirtschaftsordnung intensiv beraten. Dabei sehen sich die Industrieländer mit Forderungen konfrontiert, die auf eine einschneidende Umverteilung von Wohlstand und Einkommen zugunsten der Entwicklungsländer und auf eine grundlegende Umgestaltung der überkommenen internationalen Arbeitsteilung abzielen. So will die Dritte Welt ihren Anteil an der Industrieproduktion bis zum Jahre 2000 von gegenwärtig 7 auf 25 % erhöhen.

Um dieses Ziel zu erreichen, soll die alte, auf dem Marktmechanismus beruhende Ordnung der internationalen Wirtschaftsbeziehungen durch eine neue ersetzt werden, die in wesentlich stärkerem Maße auf direkt regulierende Eingriffe in die weltwirtschaftliche Produktionsstruktur zurückgreift¹⁾. Diese Hinwendung zum weltwirtschaftlichen Dirigismus zeigt sich auch in der Rolle, die den multinationalen Unternehmen zugewiesen wird.

Forderung nach Kontrollen

Inhaltlich bestehen allerdings erhebliche Unterschiede zwischen den verschiedenen Resolutio-

nen, die bisher verabschiedet worden sind. So spricht die im Februar 1975 verkündete Deklaration der Rohstoffkonferenz von Dakar noch generell von der „anarchischen Ausbeutung“ der Entwicklungsländer durch die multinationalen Unternehmen und sieht in ihnen eine wesentliche Ursache für die Instabilität des Weltwährungssystems und die daraus entstehenden Nachteile für die Dritte Welt. Ebenso wird in der von der 6. UN-Sondergeneralversammlung verabschiedeten „Erklärung zur Errichtung einer neuen Weltwirtschaftsordnung“ und von der zweiten UNIDO-Konferenz die Forderung auf Nationalisierung ausländischer Unternehmen ausschließlich nach nationalem Recht erhoben, d. h. unter Ausschluß völkerrechtlicher Bestimmungen. Schließlich stellt die Kontrolle multinationaler Unternehmen einen von zehn Hauptpunkten des von der 6. UN-Sondergeneralversammlung verabschiedeten „Aktionsprogramms“ dar. Es geht den Entwicklungsländern dabei um die Entwicklung eines Verhaltenskodex, mit dem erreicht werden soll, daß

keine Einmischung in die inneren Angelegenheiten des jeweiligen Gastlandes erfolgt;

restriktive Praktiken – vor allem im Außenhandel – ausgeschaltet werden, wobei auch bereits bestehende Vereinbarungen revidiert werden können;

Rolf Jungnickel, 32, Dipl.-Volkswirt, und Georg Koopmann, 29, Dipl.-Volkswirt, sind Referenten in der Abteilung Außenwirtschaft und Integrationspolitik des HWWA-Institut für Wirtschaftsforschung-Hamburg. Sie befassen sich vor allem mit dem Gebiet der multinationalen Unternehmen.

1) Vgl. A. Lemper: Die „alte“ und die „neue“ Ordnung, in: WIRTSCHAFTSDIENST, 55. Jg. (1975), H. 5, S. 235 ff. Zu den wichtigsten Dokumenten im Zusammenhang mit der neuen Weltwirtschaftsordnung siehe die Zusammenstellungen in BMZ: Materialien zur Entwicklungspolitik, Nr. 45, 49 und 51, sowie den zweiten Bericht zur Entwicklungspolitik der Bundesregierung vom November 1975, Anlage 6–8.

- die Übertragung von Technologie und Managementwissen zu günstigen Bedingungen gesichert wird;
- die Reinvestition von Gewinnen gefördert und der Gewinntransfer aus Entwicklungsländern „ge-regelt“ wird.

Gemäßigtere Haltung

In der EntschlieÙung der 7. UN-Sondergeneralversammlung, die im Konsens zwischen Industrie- und Entwicklungsländern angenommen worden ist, kommt generell eine gemäßigtere Haltung gegenüber den multinationalen Unternehmen zum Ausdruck. Forderungen nach verstärkter Kontrolle sind nur noch in der allgemeinen Form eines Verweises auf frühere UN-Resolutionen enthalten. Weiterhin werden die Industrieländer aufgefordert, private Investitionen, die der technologischen und industriellen Entwicklung der Entwicklungsländer dienen, zu fördern.

Der Wunsch nach einer stärkeren Kontrolle der multinationalen Unternehmen ist angesichts der

nicht von der Hand zu weisenden Fälle wirtschaftlicher Ausbeutung und politischer Bevormundung verständlich und auch berechtigt, da die multinationalen Unternehmen und die Entwicklungsländer unterschiedliche Interessen verfolgen. Eine Steuerung der multinationalen Unternehmen ist daher notwendig, um den entwicklungspolitischen Nutzen ihrer Tätigkeit zu erhöhen.

Die Entwicklungsländer scheinen jedoch von der Vorstellung auszugehen, daß sie selbst oder auf ihre Veranlassung die Regierungen der Industrieländer den Transfer von Kapital, Technologie, Management und Marketing-Know-how im Rahmen multinationaler Unternehmen durch entsprechende Beschlüsse beliebig herbeiführen können. Dabei überschätzen sie die Einflußmöglichkeiten der Regierungen in den marktwirtschaftlich orientierten westlichen Industrieländern und verkennen den privatwirtschaftlichen Charakter der multinationalen Unternehmen, die nicht als Entwicklungshilfeinstitution angetreten sind, sondern mindestens auf längere Sicht Gewinne erzielen wollen. Damit gefährden die Entwicklungsländer auch das von ihnen selbst gesetzte Ziel einer stärkeren Industrialisierung, zu dem die multinationalen Unternehmen einen wesentlichen Beitrag leisten können.

Beitrag zur Industrialisierung

Angesichts der Ressourcenknappheit in den Entwicklungsländern wäre der *Aufbau neuer Industrien* ohne die Mitwirkung der multinationalen Unternehmen nur beschränkt und unter hohen Alternativkosten möglich. Denn die von ihnen als Faktorpaket übertragenen Leistungen müÙten einzeln von anderen Quellen bezogen werden. Dies dürfte sich in der Praxis vielfach als unmöglich oder wesentlich kostspieliger erweisen. Auf keinen Fall kann davon ausgegangen werden, daß öffentliche Entwicklungshilfe in der Lage ist, die von den multinationalen Unternehmen wahrzunehmenden Funktionen vollständig zu übernehmen.

Die Nutzung der Aktivitäten multinationaler Unternehmen für den IndustrialisierungsprozeÙ bedeutet nicht unbedingt, daß nationales Kapital und Management ausgeschlossen bleiben. Vielmehr ist eine zunehmende Bereitschaft der Unternehmen zu erkennen, in Form von joint-ventures zu investieren, d. h. einheimische Partner am Unternehmen zu beteiligen. In mehreren Ländern, wie z. B. in Staaten des Andenpaktes, sind vielfach auch „fade-out-joint-ventures“ gegründet worden, bei denen die multinationalen Unternehmen nach einem bestimmten Zeitplan Kapital und Management schrittweise in einheimische Hände überführen.

VDEW

Betriebsstatistik 1974

DIN A 4, 468 Seiten, DM 257,-

In der Reihe der Jahrgangfolgen der VDEW-Betriebsstatistik liegt der Band 1974 vor. Er bietet mit einer vollständigen Darstellung der Einzelangaben von 701 Elektrizitäts-Versorgungsunternehmen einen umfassenden und zuverlässigen Überblick über die öffentliche Elektrizitätserzeugung und -versorgung in der Bundesrepublik einschließlich Berlin (West).

Im tabellarischen Teil I **Leistung und Arbeit** ist der Firmenname des Unternehmens, der Sitz seiner Verwaltung und die Unternehmensform, die über die Kapitalbeteiligung Auskunft gibt, ausgewiesen.

Der Teil II **Betriebsmittel** enthält die einzelnen Kraftwerke der Unternehmen.

Die **Gesamtergebnisse** fassen die Einzelangaben der Unternehmen in übersichtlichen Tabellen und mehrfarbigen graphischen Darstellungen zusammen.

Zu beziehen durch den Buchhandel oder direkt bei



**Verlags- und Wirtschaftsgesellschaft
der Elektrizitätswerke mbH – VDEW**
6000 Frankfurt/Main 70
Stresemannallee 23 · Telefon 61 03 21

Joint-ventures mit nationalen Unternehmen werden von seiten der multinationalen Unternehmen am ehesten bei binnenmarktorientierten Investitionen (einschließlich solcher, die zur Versorgung von Integrationsräumen konzipiert sind) eingegangen, die nur eine vergleichsweise geringe Leistungsverflechtung mit den im Ausland gelegenen Konzernteilen aufweisen. Soweit die Produktion aber auf den Weltmarkt orientiert ist oder spezielle Vorleistungen für ausländische Konzernteile hergestellt werden, ist es wichtig, daß den multinationalen Unternehmen angesichts der notwendigen Koordinierung ihrer weltweiten Interessen mindestens faktisch eine maßgebliche Kontrolle belassen wird.

Vorteile gegenüber Alternativen

Gerade die weltweiten Interessen sind es denn auch, die die multinationalen Unternehmen in einem besonderen Maße geeignet erscheinen lassen, exportorientierte Industrien in Entwicklungsländern aufzubauen und damit deren *Integration in die internationale Arbeitsteilung* zu verbessern. Das bei den multinationalen Unternehmen konzentrierte produktionstechnische Know-how und ihr umfassendes Vertriebsnetz geben ihnen einen Vorteil gegenüber alternativen Möglichkeiten, und zwar vor allem bei der Errichtung von arbeitsintensiven Industrien, aber auch bei der Rohstoffveredelung und damit bei der Realisierung einer wesentlichen Forderung im Zusammenhang mit der neuen Weltwirtschaftsordnung.

Auch für die Verbesserung des technologischen Niveaus in Entwicklungsländern, d. h. für den *Technologietransfer*, können die multinationalen Unternehmen einen wesentlichen Beitrag leisten. Denn die Masse des technologischen Know-how ist in den Marktwirtschaften bei den privaten Unternehmen konzentriert. Vielfach ist es gerade die Technologie der multinationalen Unternehmen, auf die sich ihre starke Wettbewerbsposition gründet²⁾. Bedingung für einen kontinuierlichen Technologietransfer im Rahmen der multinationalen Unternehmen ist daher eine möglichst weitgehende Kontrolle über die Verwendung der Technologie. Ebenso muß auf mittlere Sicht ein „angemessenes“ und transferierbares Entgelt gesichert sein. Beides müßte in dem angestrebten Verhaltenskodex für den Technologietransfer berücksichtigt werden. Dies schließt nicht aus, daß die Entwicklungsländer den Technologietransfer überwachen, um die Übertragung „falscher“ Technologien und überhöhte Kosten zu verhindern.

²⁾ Zur Frage der speziellen Vorteile multinationaler Unternehmen gegenüber der jeweiligen einheimischen Konkurrenz und gegenüber anderen MU vgl. G. Koopmann: Warum gibt es multinationale Unternehmen?, in: D. Keschull, O. G. Mayer (Hrsg.): Multinationale Unternehmen – Anfang oder Ende der Weltwirtschaft?, Frankfurt 1974, S. 41 f.

Offensichtlich haben die Aktivitäten der multinationalen Unternehmen in der Vergangenheit nicht immer die aufgezeigten positiven Ergebnisse gebracht. Die Entwicklungsländer führen dies vor allem auf die Verhaltensweisen der multinationalen Unternehmen und die sie unterstützende Politik der Industrieländer zurück. Diese Auffassung kommt auch in den verschiedenen Resolutionen zur Errichtung einer neuen Weltwirtschaftsordnung zum Ausdruck.

Fehlentwicklungen in der Vergangenheit

Übergangen wird dabei jedoch der Tatbestand, daß die Entwicklungsländer häufig selbst die aufgetretenen Fehlentwicklungen begünstigt haben. Vielfach haben sie überhaupt keine zielgerichtete Politik gegenüber dem Auslandskapital betrieben, oder aber korrupte Regierungen haben Ziele verfolgt, die nicht den gesamtwirtschaftlichen Notwendigkeiten entsprachen. Hinzu kommt, daß eine überzogene Politik der Importsubstitutionen nicht selten zu unwirtschaftlichen und entwicklungspolitisch entbehrlichen oder sogar schädlichen Produktionen geführt hat, die unter dem Schutz hoher Zollmauern dennoch beträchtliche Gewinne für den Investor abwarfen.

Aus diesen Gründen bestehen noch wesentliche Verbesserungsmöglichkeiten im Hinblick auf die Ausgestaltung einer konsistenten Politik der Entwicklungsländer gegenüber den multinationalen Unternehmen. Die Entwicklung von Leitlinien für solch eine Politik wäre eine sinnvolle und notwendige Aufgabe von Aktionsprogrammen im Rahmen der Vereinten Nationen gewesen.

Eine entwicklungspolitisch ausgerichtete Steuerung der multinationalen Unternehmen kann ihr Ziel – eine Verbesserung der Nutzen-Kosten-Relation zugunsten der Entwicklungsländer – nur erreichen, wenn sie

- vom privatwirtschaftlichen Charakter der multinationalen Unternehmen, d. h. von ihrem Gewinn- und Wachstumsstreben, ausgeht und
- gezielt die speziellen Fähigkeiten der multinationalen Unternehmen ausnutzt, wirtschaftliche Tätigkeiten in verschiedenen Ländern kostensparend zu koordinieren.

Verbesserungen für die Zukunft

Die konkrete Ausgestaltung dieser Politik muß vor allem drei Gesichtspunkten gerecht werden: Erstens müssen die „Spielregeln“ für die Tätigkeit multinationaler Unternehmen eindeutig und auf längere Sicht verbindlich sein. Dazu gehören

- die Definition und die Rangordnung der Kriterien, die zur Beurteilung eines Investitionsprojek-

Handbuch für Internationale Zusammenarbeit

vormals: Handbuch der Entwicklungshilfe

Herausgeber:

Vereinigung für internationale Zusammenarbeit (VIZ)

- Alexander von Humboldt-Stiftung
- Carl Duisberg-Gesellschaft e. V.
- Deutsche Stiftung für internationale Entwicklung
- Deutscher Akademischer Austauschdienst
- Deutscher Entwicklungsdienst
- Goethe-Institut
- Institut für Auslandsbeziehungen
- Inter Nationes

Vollständige und aktuelle Übersicht über wichtige Daten und Dokumente der Zusammenarbeit auf den Gebieten

- Entwicklungspolitik
 - Auswärtige Kulturbeziehungen
 - internationale Wissenschaftsbeziehungen
- für Politik, Verwaltung, Wissenschaft, Kultur, Bildungswesen und Wirtschaft.

Die Bundesrepublik Deutschland hat sich in besonderem Maße verpflichtet, einen Beitrag zur weltweiten Friedenspolitik zu leisten. Auch wirtschaftlich ist sie mit ihrem Export in starkem Maße von einer vertrauensvollen Zusammenarbeit mit dem Ausland abhängig.

Basis dieser Kooperation ist eine ausreichende Kenntnis über die Entwicklung in Europa und anderen Erdteilen und über die Bedingungen und Möglichkeiten der Zusammenarbeit mit anderen Ländern.

Das Handbuch konzentriert sich daher auf die drei Bereiche

- Entwicklungspolitik
 - auswärtige Kulturbeziehungen
 - internationale Wissenschaftsbeziehungen
- während es die spezielle Information über Handelsbeziehungen und länderkundliche wie politische Entwicklung anderer bereits vorhandenen Publikationen überläßt und auf diese jeweils hinweist.

Die Entwicklungsländer Afrikas, Asiens und Lateinamerikas sind einem besonders raschen Wandel unterworfen. Hier ist der Ausbau der Beziehungen und die Schaffung einer gegenseitigen Vertrauensbasis von besonderer Bedeutung. Das Handbuch, das aus dem 1959 geschaffenen *Handbuch der Entwicklungshilfe* hervorgegangen ist, widmet deshalb den Ländern in Übersee seine besondere Aufmerksamkeit.

Für die Herausgeber stellt die Zusammenarbeit in der Entwicklungshilfe, den Kulturbeziehungen und den Wissenschaftskontakten in der Praxis bereits eine Einheit dar, die immer enger wird. Sie sorgen mit für die laufende Aktualisierung der Daten und Dokumente im Handbuch.

Eine übersichtliche Gliederung ermöglicht ein schnelles Auffinden der Informationen.

Das Loseblatt-System und die regelmäßig erscheinenden Ergänzungslieferungen erlauben es, das Werk stets aktuell zu halten.

Fortsetzungswerk in Loseblattform, 10 Ganzleinenordner mit über 10 000 Seiten. 17. Jahrgang 1976

*Grundwerk, inklusive Ordner, mit allen zum Zeitpunkt der Bestellung erschienenen und eingeordneten Lieferungen 150,- DM
Ergänzungslieferungen erscheinen nach Bedarf, je Druckbogen (à 16 Seiten) 2,- DM*

Bitte lassen Sie sich das Werk von Ihrem Buchhändler oder von uns für zwei Wochen zur Ansicht senden.

Nomos Verlagsgesellschaft

7570 Baden-Baden, Waldseestraße 3-5, Postfach 610

WELTWIRTSCHAFT

tes herangezogen werden (Beschäftigungseffekt, Zahlungsbilanzwirkungen usw.);

die Festlegung der Bereiche, in denen ausländische Investitionen unerwünscht sind;

Regeln für die nationale Beteiligung an ausländischen Unternehmen;

Bestimmungen über Gewinntransfer, Kapitalrepatriierung, lokale Kreditaufnahme, Import von Vorleistungen usw.

Klare und dauerhafte Regeln dieser Art üben einen maßgeblichen positiven Einfluß auf die Investitionsneigung aus und verstärken gleichzeitig die Verhandlungsposition der Entwicklungsländer. Denn ausländische Investoren sind eher bereit, Restriktionen hinzunehmen und ihre Verhaltensweisen zu ändern, wenn sie konstante institutionelle Rahmenbedingungen antreffen.

Im Zusammenhang mit der Notwendigkeit, klare Regeln für die Investitionen der multinationalen Unternehmen festzusetzen, kommt auch den Bedingungen, zu denen eine Verstaatlichung erfolgen kann, eine zentrale Bedeutung zu. Auf diesem Gebiet ist ein wichtiger Schritt der Entwicklungsländer darin zu sehen, daß sie auf der 7. UN-Sondergeneralversammlung nicht mehr die Forderung nach einem Recht auf Nationalisierung ohne Berücksichtigung des Völkerrechts erhoben haben. Zwar haben die Nationalisierungsprobleme gerade in den wichtigsten Investitionsländern der Dritten Welt bisher keine wesentliche Rolle gespielt³⁾, und auch über die Beachtung des Völkerrechts werden im Einzelfall von seiten der betroffenen multinationalen Unternehmen sicher vielfach andere Ansichten vertreten als von den jeweiligen Gastländern. Dennoch dürfte eine allgemeine Tendenz zur nationalen – und damit möglicherweise willkürlichen – Festsetzung der Entschädigung im Falle von Enteignungen starke Einschränkungen der Investitionen gerade in den politisch am wenigsten stabilen Ländern zur Folge haben.

Zweitens sollte die Steuerung der multinationalen Unternehmen flexibel gehandhabt werden. So lassen sich z. B. joint-ventures mit nationalen Firmen um so schwerer durchsetzen, je stärker die ausländischen Niederlassungen in eine weltweite konzerninterne Arbeitsteilung integriert sind (z. B. Vor- oder Zwischenprodukte für andere Konzernbetriebe hersteilen). Ähnliches gilt auch für die Forderung nach einem möglichst hohen nationalen Fertigungsanteil: Exportorientierte Investitionsprojekte sind, um international wettbewerbsfähig zu bleiben, in der Regel in einem erheblich stärkeren Maße auf ausländische Zulieferer

³⁾ Vgl. dazu United Nations: Permanent Sovereignty over National Resources, Report to the Secretary General, A/9716, 20. Sept. 1974, Annex, S. 1 ff.

rungen angewiesen als Unternehmen, die sich weitgehend auf den Binnenmarkt des Anlagelandes beschränken. Eine rationale Politik gegenüber den multinationalen Unternehmen, die auf eine Erhöhung der Investitionen und eine Steigerung des Nutzens gerichtet ist, den die Entwicklungsländer daraus ziehen, sollte derartige Unterschiede berücksichtigen.

Forderungen an die Wirtschaftspolitik

Eine weitere wichtige Voraussetzung für einen effizienten Einsatz multinationaler Unternehmen im Entwicklungsprozeß ist drittens eine kontinuierliche allgemeine Wirtschaftspolitik, die die entwicklungspolitischen Prioritäten deutlich macht, eine Ausweitung der Märkte begünstigt und bessere Produktionsbedingungen schafft. Die Einfügung in den Rahmen der nationalen Entwicklungspläne, wie sie in den verschiedenen Resolutionen immer wieder gefordert wird, wird den multinationalen Unternehmen um so leichter fallen, je konsequenter die Planung durchgeführt wird. Weiter hängt die Bereitschaft multinationaler Unternehmen, in Entwicklungsländern erzielte Gewinne dort zu reinvestieren sowie neues Kapital und Technologie einzubringen, entscheidend von ihren Erwartungen für die Entwicklung der Märkte ab. Dies geht aus verschiedenen Untersuchungen über die Motive für Investitionen in Entwicklungsländern eindeutig hervor.

Die Verteilung der Investitionen auf die verschiedenen Länder zeigt zudem eine deutliche Präferenz der Investoren für die größeren und dynamischen Märkte. Eine Politik, die auf eine Ausweitung der Märkte gerichtet ist, fördert daher gleichzeitig die Investitionsneigung und die Integration der ausländischen Unternehmen in die nationale Wirtschaft. Dabei erhalten Bestrebungen, die wirtschaftliche Integration zwischen Entwicklungsländern auf regionaler und subregionaler Ebene zu verstärken, eine zunehmende Bedeutung. Insbesondere die kleinen und am wenigsten entwickelten Entwicklungsländer können eine wesentliche Ausdehnung der Märkte nur durch engere Kooperation erreichen.

Gleichzeitig kommt es darauf an, die Produktionsbedingungen zu verbessern, d. h. vor allem gezielte Infrastrukturmaßnahmen zu treffen. Wenn ausländische Unternehmen in Entwicklungsländern nur die letzten Fertigungsstufen durchführen oder lediglich Montagestätten errichten, so ist dies häufig auf eine unzureichende infrastrukturelle Ausstattung des Anlagelandes zurückzuführen. Aus eigener Kraft können die Entwicklungsländer hier nur begrenzt Abhilfe schaffen. Sie sind daher gerade auch in dieser Hinsicht auf eine aktive Unterstützung durch öffentliche und private

Entwicklungshilfeinstitutionen angewiesen – ein Punkt, der auch in den UN-Resolutionen besonders hervorgehoben wird.

Die Regierungen der Stammländer multinationaler Unternehmen sollten darüber hinaus geeignete Maßnahmen treffen, die private Investitionen in unterentwickelten Ländern begünstigen. Dabei sollten sie auch die am wenigsten entwickelten Länder berücksichtigen und das Ausmaß der Förderung am entwicklungspolitischen Nutzen des Investitionsprojektes orientieren. Die Entwicklungsländer müssen ihrerseits akzeptieren, daß in einer marktwirtschaftlich geprägten Wirtschaftsordnung die Regierungen der Stammländer der multinationalen Unternehmen nicht diktieren können, welche Unternehmen in welchen Ländern in welchem Umfang und mit welcher Technologie investieren sollen.

Ausgangspunkte eines Verhaltenskodex

Bei diesen Forderungen handelt es sich um Ausgangspunkte für die Entwicklung von Verhaltenskodices für multinationale Unternehmen und den Technologietransfer. Ein derartiger Verhaltenskodex für Regierungen und Unternehmen sollte jedoch nicht zur Errichtung einer internationalen Bürokratie führen, die bei der Behandlung konkreter Streitfälle ohnehin an den Souveränitätsansprüchen der betroffenen Staaten ihre Grenzen finden würde. Aus diesem Grunde hätte er sich auf die Formulierung allgemeiner Grundsätze zu beschränken; dennoch könnte er die Bereitschaft zu einer wechselseitigen Anpassung der Verhaltensweisen fördern und damit bessere Voraussetzungen für einen Interessenausgleich schaffen.

Ein Verhaltenskodex kann aber kein Ersatz für eine nationale Politik gegenüber den multinationalen Unternehmen sein. Die konkrete Ausgestaltung und Durchführung der Maßnahmen muß Aufgabe der Entwicklungsländer selbst sein. Eine rationale Politik setzt jedoch umfassende Informationen über Verhaltensweisen und Alternativen zu den multinationalen Unternehmen voraus. In dieser Hinsicht können das kürzlich bei den Vereinten Nationen eingerichtete Informationszentrum über multinationale Unternehmen sowie das geplante Informationssystem über den Technologietransfer eine wichtige Funktion übernehmen. Wenn die Entwicklungsländer gleichzeitig für ein Investitionsklima sorgen, das das Risiko und die Unsicherheit in tragbaren Grenzen hält und Spielraum für unternehmerische Entscheidungen offenläßt, können multinationale Unternehmen einen wesentlichen Beitrag zu einer besseren Einordnung der Entwicklungsländer in die internationale Arbeitsteilung leisten.