

Agarwal, Jamuna Prasad

Working Paper — Digitized Version

Direktinvestitionen in Entwicklungsländern und die deutsche Förderungspolitik

Kieler Diskussionsbeiträge, No. 17

Provided in Cooperation with:

Kiel Institute for the World Economy – Leibniz Center for Research on Global Economic Challenges

Suggested Citation: Agarwal, Jamuna Prasad (1972) : Direktinvestitionen in Entwicklungsländern und die deutsche Förderungspolitik, Kieler Diskussionsbeiträge, No. 17, Institut für Weltwirtschaft (IfW), Kiel

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/47961>

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.

KIELER DISKUSSIONSBEITRÄGE

zu aktuellen wirtschaftspolitischen Fragen

17

Direktinvestitionen in Entwicklungsländern und die deutsche Förderungspolitik

von J. P. Agarwal

AUS DEM INHALT

- Direktinvestitionen fördern die Kapitalbildung in Entwicklungsländern, vermitteln betriebswirtschaftliches Können und übertragen technologisches „know-how“. Aus diesem Grunde haben seit den fünfziger Jahren Entwicklungs- und Industrieländer Direktinvestitionen verschiedenartig gefördert.
- Wie die Erfahrungen lehren, tragen Direktinvestitionen dazu bei, in Entwicklungsländern Zahlungsbilanzschwierigkeiten zu vergrößern, interregionale Ungleichgewichte zu verschärfen und heimische Unternehmen vom Kapital- und Arbeitsmarkt zu verdrängen.
- Das Unbehagen über diese Entwicklung hat in letzter Zeit in der BRD (aber nicht nur hier) die Kritik an der deutschen Förderungspolitik zunehmen lassen.
- Solange Unternehmer öffentliche Mittel zur Durchführung ihrer Investitionen in Entwicklungsländern in Anspruch nehmen, muß ihnen die Bundesregierung Bedingungen stellen können, die gewährleisten, daß die von ihr festgelegten Entwicklungsziele nicht gefährdet werden. Dazu bedarf es allerdings einer Reform der gegenwärtigen Förderungspolitik.
- Eine solche Reform erscheint auch deshalb angebracht, weil die Förderungsmittel knapp sind und sie in vielen Fällen für die Investitionen in Ländern und Branchen verwendet werden, in denen diese Investitionen auch ohne eine öffentliche Unterstützung getätigt worden wären.
- Zu erwägen ist, nur solche Investitionen zu fördern, die (1) den tatsächlichen und potentiellen komparativen Vorteilen der Entwicklungsländer gerecht werden, (2) eine Exportorientierung der Unternehmen weder verbieten noch einschränken, und (3) auch den am weitesten zurückliegenden Entwicklungsländern zugute kommen.
- Das Förderungsinstrumentarium sollte dahingehend ergänzt werden, daß es eine Erhöhung der Transparenz von Investitionschancen ebenso einschließt wie die Anregung von Forschungsaktivitäten, die die Unternehmen mit dem Ziel betreiben, für die Verhältnisse in Entwicklungsländern geeignete Produktionstechniken hervorzubringen.

des leat
Mittl.

Weltwirtschaft
Kiel

MS

INSTITUT FÜR WELTWIRTSCHAFT KIEL A9 651 72 FEBRUAR 1972

Die Kieler Diskussionsbeiträge wenden sich an die wirtschaftspolitisch interessierten Freunde des Instituts für Weltwirtschaft. In den Beiträgen, die in unregelmäßiger Folge erscheinen, erörtern Mitarbeiter des Instituts Fragen von allgemein wirtschaftspolitischem Interesse.

Direktinvestitionen in Entwicklungsländern und die deutsche Förderungspolitik

"Auch in der BRD stehen sich zwei ideologisch verhärtete Fronten gegenüber: die einen, die Direktinvestitionen in jedem Fall für die beste Form der Entwicklungshilfe halten, die anderen, die darin nur neo-kolonialistische Ausbeutung zu sehen vermögen."

Erhard Eppler, 1971, in
"Wenig Zeit für die Dritte Welt"

1. Angesichts der kontroversen Standpunkte, die die Debatte über Direktinvestitionen in Entwicklungsländern kennzeichnen, und in Anbetracht des Umstandes, daß diese Kontroverse ihren Ursprung oft in Mißverständnissen und Fehldiagnosen hat, scheint der Versuch lohnend, zur Versachlichung der Diskussion beizutragen. Dies soll im folgenden geschehen, indem

- auf der Grundlage der gesammelten Erfahrungen mit Direktinvestitionen in Entwicklungsländern die Vor- und Nachteile skizziert, und
- vor diesem Hintergrund die Maßnahmen der Bundesregierung zur Förderung solcher Direktinvestitionen beurteilt und Möglichkeiten einer Ergänzung und Neuorientierung der deutschen Förderungspolitik erörtert werden.

Vorteile der Direktinvestitionen für die Entwicklungsländer

2. Gegen Ende der fünfziger Jahre galten Direktinvestitionen als überwiegend vorteilhaft für die Entwicklungsländer. Maßgebend für diese Beurteilung dürften insbesondere die folgenden Überlegungen gewesen sein:

- Für die wirtschaftliche Entwicklung fehlt den armen Ländern das notwendige Kapital, erstens weil die einheimischen Ersparnisse aus wohlbekannten Gründen gering sind und zweitens diese Länder ihre vorhandenen Ersparnisse selbst nicht beliebig in die ausländischen Währungen umtauschen können, die für den Import von Kapitalgütern erforderlich sind. Durch die Übertragungen von ausländischem Kapital verhelfen die Direktinvestitionen zur Lösung des zweiseitigen Problems. Die Bildung von Sachkapital wird ebenso erleichtert wie die Verringerung der Devisenlücke.

* Herrn J. B. Donges, G. Fels und B. Stecher danke ich herzlich für eine kritische Durchsicht des Manuskripts und für zahlreiche wertvolle Anregungen.

- Ein anderer entwicklungsbehemmender Faktor in diesen Ländern ist der Mangel an risikofreudigen Unternehmen. Die ausländischen Investoren können durch ihre Tätigkeit in den Entwicklungsländern dazu beitragen, auch diesen Mangel zu beheben.
- Außerdem bringen sie neue Produktionstechnologien und betriebswirtschaftliches Können mit, die für den Aufbau einer modernen Industriewirtschaft unerlässlich sind und sich im Anfangsstadium des wirtschaftlichen Wachstums im Inland nicht schnell entwickeln lassen.
- Die Direktinvestitionen vermögen, die Beschäftigung und das Produktionspotential der Entwicklungsländer zu erhöhen und die notwendigen Voraussetzungen für eine Diversifizierung und Steigerung der Exporte dieser Länder zu schaffen.

3. Alle diese Erwartungen lassen sich für viele Industrieländer (Westeuropa, Kanada, Australien) historisch begründen. "... Direct investment is a short cut to development", schrieb 1967 Filipe Pazos von der Organisation der amerikanischen Staaten¹. Überzeugt von diesen Vorteilen, haben im Laufe der letzten fünfzehn Jahre sowohl die Entwicklungsländer als auch die Industrieländer den Direktinvestitionen vielerlei finanzielle Unterstützung eingeräumt. Mit der Einführung des Garantiesystems gegen das politische Risiko der Investitionen in den Entwicklungsländern nahm 1959 die BRD auf diesem Gebiet eine Pionierstellung ein. Zur Zeit werden in diesem Land, wie wir noch sehen werden, die Direktinvestitionen in den Entwicklungsländern auf vielfältige Weise staatlich gefördert. Bevor wir das Förderungsinstrumentarium der BRD zu überprüfen versuchen, scheint hier jedoch ein kurzer Überblick über die enttäuschende Erfahrung, die man während der fünfziger und sechziger Jahre mit den Direktinvestitionen in den Entwicklungsländern gemacht hat, angebracht zu sein.

Nachteile der Direktinvestitionen für die Entwicklungsländer

4. Der Einfachheit halber werden diese Nachteile im folgenden verallgemeinert dargestellt. Daher können sie nicht für alle Direktinvestitionen in allen Entwicklungsländern gelten. Private Investitionen werden auch in den Entwicklungsländern aus gewinn- und marktstrategischen Gründen vorgenommen und ihr Entwicklungseffekt auf die Empfängerländer ist schließlich ein Abfallprodukt. Nur in diesem Sinne ist die folgende Kritik zu verstehen.

5. Die Unternehmer aus den Industrieländern beschaffen sich den Grundbesitz, die Anrechte zur Gewinnung von Bodenschätzen und Monopolrechte zur Herstellung von Gütern in den Entwicklungsländern zu überaus günstigen Bedingungen. Außerdem erhalten sie in vielen Fällen Subventionen, steuerliche Vorteile, günstige Wechselkurse zur Einfuhr komplementärer Güter sowie tarifären und nicht-tarifären Schutz vor ausländischer Konkurrenz, die gesamtwirtschaftlich gesehen nicht immer gerechtfertigt werden können. Wenn solche Vorteile dennoch eingeräumt werden, dann deshalb, weil die folgenden Umstände die Verhandlungsposition der Entwicklungsländer schwächen:

- Diese Länder sind im allgemeinen bestrebt, die Industrialisierung beschleunigt voranzutreiben und nicht so lange zu warten, bis die inländischen Investitionsmöglich-

¹ F. Pazos, The Role of International Movements of Private Capital in Promoting Development. In: Capital Movements and Economic Development, Proceedings of a Conference held by the International Economic Association. Hrsg. John H. Adler, with the Assistance of Paul W. Kuznets, New York 1967. S. 196.

keiten und die heimische Investitionsneigung ausreichen, um den 'take-off' zu bewirken.

- Sie versuchen daher, die Unternehmer aus den Industrieländern durch verschiedene Anreize zu attrahieren. Damit entsteht ein Wettbewerb unter den Entwicklungsländern um den Erwerb ausländischer Investitionen, der die Marktposition potentieller Investoren aus den Industrieländern stärkt.
- Dagegen ist die Zahl dieser potentiellen Investoren äußerst beschränkt, und es herrschen die oligopolistischen Marktstrukturen in vielen Industrieländern. Innerhalb ihrer inländischen Märkte begegnen die großen ausländischen Firmen einer Konkurrenz von kleineren einheimischen Produzenten, die aber im Ausland vielfach nicht investieren wollen oder können, sei es wegen ihrer begrenzten finanziellen Ressourcen oder wegen ihrer Unkenntnisse über die Investitionsmöglichkeiten in Entwicklungsländern. Die meisten deutschen Investitionen in den Entwicklungsländern sind zum Beispiel auf wenige große Firmen zurückzuführen.

6. Die Investitionspolitik der ausländischen Firmen in den Entwicklungsländern ist kurzfristig orientiert, d. h. sie bemühen sich um maximale Gewinne mit dem Ziel, ihre gesamte Investition samt einem lukrativen Gewinn innerhalb eines möglichst kurzen Zeitraums nach Hause zu repatriieren¹.

Wenngleich dies auch auf die in den Entwicklungsländern vielfach bestehende politische Unsicherheit zurückzuführen sein mag, so hat dennoch dieses Verhalten der ausländischen Unternehmer zur Folge, daß die Entwicklungsländer zum Teil das Gegenteil dessen erreichen, was sie von den ausländischen Investitionen erwarten, nämlich die Verbesserung ihrer Zahlungsbilanz. Es ist ja bekannt, daß inzwischen allein der Gewinntransfer aus vielen Entwicklungsländern den Zufluß der Direktinvestitionen bei weitem übersteigt, und der Transfer von Gewinnen zusammen mit der Repatriierung des investierten Kapitals ihre Zahlungsbilanz erheblich belastet². Dieses Verhalten der ausländischen Firmen ist mit den entwicklungspolitischen Zielen der Entwicklungsländer noch weniger vereinbar, wenn man berücksichtigt, daß die ausländischen Investoren in den Entwicklungsländern, abgesehen von Investitionen in den Extraktionsindustrien und Plantagen und abgesehen von einigen vereinzelt Beispielen wie Singapur, Hong Kong, Taiwan und Südkorea, fast ausschließlich für den Inlandsmarkt produzieren wollen. Im Jahre 1966 wurden zum Beispiel nur 10 vH der gesamten Produktion der in Lateinamerika in der verarbeitenden Industrie tätigen 650 amerikanischen Tochtergesellschaften exportiert. Davon entfiel noch die Hälfte auf Exporte an andere Niederlassungen der gleichen Gesellschaft. In Indien wurden in den Jahren 1960 bis 1963/64 nur 5 vH der gesamten Produktion der mit ausländischer Beteiligung im Verarbeitungssektor aufgebauten Betriebe exportiert³.

¹ Viele von den deutschen Investitionen machen jedoch eine Ausnahme von dieser allgemeinen Feststellung. Etwa 70 vH der deutschen Direktinvestitionen (außer den Investitionen in Bergbau/Öl und Chemie) wurden nach einer Untersuchung für die Jahre 1965-67 in den Entwicklungsländern reinvestiert. Vgl. Günter Grosche und Rolf Lehmann-Richter, Die Gewinne aus deutschen Direktinvestitionen in Entwicklungsländern. Eine empirische Untersuchung unter besonderer Berücksichtigung der reinvestierten Gewinne. Düsseldorf 1970. S. 55 f.

² Vgl. DIW Wochenbericht, Berlin, Jg. 38, (1971), Nr. 45, S. 330.

³ UNCTAD, Restrictive Business Practices - Preliminary Report, Geneva. 1971. TD/B/C.2/104. S. 37 ff.

7. Die meisten der ausländischen Investitionen in den Industrien der Entwicklungsländer werden in den Importsubstitutionsbranchen getätigt. Gerade in diesen Branchen sind die Chancen für die Entwicklung einer gesunden inländischen Unternehmerschicht wegen der schon bestehenden Nachfrage größer als auf den Gütermärkten, die noch gar nicht entwickelt sind. An der Erschließung von neuen Gütermärkten in den Entwicklungsländern zeigen aber auch die ausländischen Firmen in der Regel kein Interesse. Um Importverbote und hohe Zollmauern der Entwicklungsländer zu umgehen, beteiligen sie sich an der Importsubstitution dieser Länder. Sie ersetzen damit häufig Produkte, die sie vor der Einführung des Schutzzolls in die betreffenden Entwicklungsländer selbst exportiert hatten.

Eng verbunden mit dieser Entwicklung ist eine Konzentration ausländischer Investitionen in Ballungszentren; dadurch wird das regionale und interregionale (im Sinne von mehreren Entwicklungsländern einer Region) Ungleichgewicht noch verschärft.

8. Direktinvestitionen werden in den Entwicklungsländern oft ohne Rücksicht auf deren Marktgröße vorgenommen. Ausländische Unternehmen operieren daher meistens erheblich unter den optimalen Betriebsgrößen mit der Folge, daß die Produktionskosten höher sind als im Heimatland bei der Herstellung von Produkten gleicher Qualität. Sie verwenden außerdem Technologien, die unter den in Industrieländern herrschenden relativen Faktorknappheitsverhältnissen entwickelt wurden und deshalb zu arbeitssparend sind¹. Die Folge ist, daß diese Güter auf den internationalen Märkten nicht konkurrenzfähig sein können, auch wenn ihr Export von den Muttergesellschaften gestattet wird, was vielfach nicht der Fall ist².

9. In Branchen, in denen sich ausländische Unternehmen betätigen, fühlen sich heimische Unternehmer häufig benachteiligt. Der ausländische Unternehmer hat auf dem Inlandsmarkt in der Regel keinen Wettbewerb zu befürchten. Der Wettbewerb vom Ausland wird durch Importverbote und sonstige Einfuhrbeschränkungen in den Entwicklungsländern ausgeschaltet. Der einheimische Wettbewerb ist praktisch nicht vorhanden und sein Aufkommen, das wegen der protektionistischen Handelspolitik der Entwicklungsländer erwartet werden könnte, wird durch die Anwesenheit der ausländischen Firmen verhindert.

Gegenüber diesen Firmen können sich die Inländer auch auf den Kapitalmärkten nicht behaupten. Selbst bei den inländischen Finanzinstituten genießen die ausländischen Firmen wegen ihres internationalen "Goodwill" eine privilegierte Position, ganz zu

¹ Wie neuere Untersuchungen ergeben haben, unterscheidet sich offenbar das Investitionsverhalten nordamerikanischer Unternehmen von den europäischer Firmen. US-Unternehmen neigen dazu, ihre heimischen Technologien in den Entwicklungsländern anzuwenden. Europäische Firmen setzen zwar auch überwiegend kapitalintensive Techniken ein, adjustieren diese aber oft auf die jeweilige Marktgröße. Für Einzelheiten vgl. W. Skinner, American Industry in Developing Countries - The Management of International Manufacturing. New York 1968. - H. von Bertrab, The Transfer of Technology - A Case Study of European Private Enterprises Having Operations in Latin America with Special Emphasis on Mexico. University of Texas, 1968.

² Für eine ausführliche Behandlung des exporthemmenden Einflusses der Direktinvestitionen in den Entwicklungsländern siehe meinen Aufsatz: Privater Kapitaltransfer aus den Industrieländern in die Entwicklungsländer. "Die Weltwirtschaft", Tübingen, 1971. H. 1, S. 129 ff.

schweigen von dem Umstand, daß ausländische Banken, die immer noch eine bedeutende Rolle auf den Kapitalmärkten der Entwicklungsländer spielen, ausländische Firmen vorrangig mit Finanzmitteln versorgen. Außerdem werden ihnen verschiedentlich verbilligte Kredite aus den "Counterpartfonds" der Entwicklungshilfe seitens ihrer Mutterländer zur Verfügung gestellt¹.

Als Nachfrager auf den Arbeitsmärkten der Entwicklungsländer sind ausländische Firmen ebenfalls im Vorteil. Insbesondere vermögen sie ihren Bedarf an Fachkräften besser zu decken als einheimische Unternehmen. Dies ist darauf zurückzuführen, daß ausländische Firmen höhere Löhne und Gehälter bezahlen können (wobei ihnen ihre marktbeherrschende Stellung Überwälzungsmöglichkeiten eröffnet), und daß sie im allgemeinen auch bessere Arbeitsbedingungen bieten als einheimische Unternehmen. Außerdem verbinden die inländischen Arbeitnehmer ein besseres soziales Prestige mit einer Stellung in ausländischen Firmen, was historische Hintergründe aus der kolonialen Zeit haben mag.

Zwischenresümee

10. Eine Bilanz der Vor- und Nachteile der Direktinvestitionen in Entwicklungsländern läßt sich jedoch nicht ziehen. Es wird sehr viel auf die einzelnen Investitionen, je nach ihren Standorten und Tätigkeitsbereichen, ankommen. Eines scheint aber sicher zu sein: Trotz aller Kritik ist das Interesse der Entwicklungsländer an Direktinvestitionen immer noch sehr groß. Ihre Politik gegenüber den Direktinvestitionen ist jedoch in der letzten Zeit selektiver geworden², und immer mehr Entwicklungsländer bemühen sich um "joint ventures", um dadurch die Aktivitäten der vom Ausland begründeten Betriebe mit den Belangen ihrer gesamtwirtschaftlichen Interessen in Einklang bringen zu können. Dies läßt darauf schließen, daß den Entwicklungsländern nicht jede Investition aus dem Ausland nur vorteilhaft sein kann und daher eine gewisse Auswahl notwendig ist.

11. Eine solche Auswahl scheint auch im Interesse der Herkunftsländer der Direktinvestitionen zu liegen. Wenn die BRD nicht in die unangenehme Lage kommen möchte, in die die USA in den lateinamerikanischen Ländern wegen der Direktinvestitionen hineingeraten sind, muß sie ihre Direktinvestitionen, bevor sie in die Entwicklungsländer fließen, einer kritischen Prüfung unterziehen. Noch sind die deutschen Privatinvestitionen in den Entwicklungsländern gering. Sie betragen Ende 1970 etwas weniger als

¹ Die USA gewähren zum Beispiel Kredite an ihre Firmen in den Entwicklungsländern aus den von den Entwicklungsländern in ihren inländischen Währungen zurückgezahlten Public Law 480 Krediten, die sie früher von den USA erhalten hatten.

² Einige Entwicklungsländer besitzen schon eine ausführliche Gesetzgebung zur Regulierung der Direktinvestitionen und lassen sie nur dann zu, wenn sie sie als auch in ihren gesamtwirtschaftlichen Interessen liegend betrachten. Indien, Kolumbien, die Türkei und Spanien erteilen zum Beispiel heute den ausländischen Firmen keine Genehmigung zur Betriebsgründung, wenn die Muttergesellschaften ausschließlich für den Binnenmarkt des Gastlandes produzieren wollen. Natürlich ist immer noch die Zahl der Entwicklungsländer groß, deren Wirtschaftspolitik auch heute noch von multinationalen Firmen zu ihren eigenen Gunsten beeinflußt werden kann. Außerdem darf man nicht vergessen, daß sich die richtigen Gesetzgebungen bzw. Wirtschaftspolitiken in den Entwicklungsländern, auch wenn sie vorhanden sind, leicht umgehen lassen, und sei es auch nur dank der verbreiteten Korruption der Verwaltungsapparate in diesen Ländern.

ein Zehntel der Gesamtinvestitionen der USA in den Entwicklungsländern. Vielleicht sind daher die deutschen Investitionen in den Entwicklungsländern noch nicht der gleichen Kritik ausgesetzt, wie die der amerikanischen Unternehmen, die ja den Hauptgegenstand der öffentlichen Kritik der Direktinvestitionen bilden und deren Erfahrung auch auf die anderen, wenn auch oft unbegründet, übertragen wird. Die Wachstumsrate der Direktinvestitionen der BRD ist jedoch hoch: So haben sie sich von etwa 90 Mill. DM pro Jahr am Anfang der sechziger Jahre auf mehr als 300 Mill. DM im Jahre 1970 erhöht (vgl. Tabelle 1 im Anhang) und befinden sich immer noch in einer raschen Expansionsphase. Die zunehmende Tätigkeit der deutschen Investoren könnte auch die Position der BRD in den Entwicklungsländern verschlechtern, wenn hier nichts rechtzeitig unternommen wird. Gemeint ist nicht eine Entmutigung der Direktinvestitionen in die Entwicklungsländer, sondern ihre Lenkung in eine Richtung, die der Entwicklungsstrategie der Empfängerländer nicht zuwider läuft.

12. Eine direkte Lenkungsmöglichkeit läßt sich jedoch in einem marktwirtschaftlichen System nicht schaffen, denn "niemand in der BRD kann einem Unternehmer vorschreiben, wo und wie er zu investieren hat"¹. Das Problem kann aber auf eine indirekte Weise angepackt werden, indem die BRD einen Beratungsdienst einrichtet, der den Entwicklungsländern bei Steuerung der Direktinvestitionen behilflich sein sollte. Als Empfängerland sind sie sowieso besser für diese Aufgabe geeignet. Was ihnen fehlt, ist die Erfahrung im Umgang mit den privaten Unternehmen der Industrieländer. Dieses Handikap könnte durch den genannten Beratungsdienst behoben werden.

Dies trifft außerdem nur für jene Investitionen in den Entwicklungsländern zu, die nicht auf Kosten der öffentlichen Mittel der Industrieländer gefördert werden. Wollen die Firmen solche Förderungsmittel in Anspruch nehmen, darf der Staat ihre Investitionen direkt beeinflussen, denn niemand kann von ihm verlangen, etwas zu fördern, was er nicht für richtig hält. Bevor wir jedoch auf die konkreten Vorschläge zur Verbesserung des deutschen Förderungsinstrumentariums eingehen, seien im folgenden die bestehenden Förderungsmaßnahmen analysiert.

Förderungsmaßnahmen der BRD

13. Zur Zeit werden die Direktinvestitionen aus der BRD in den Entwicklungsländern auf vielfältige Weise staatlich gefördert. Die wichtigsten² Förderungsmaßnahmen seien hier kurz dargestellt:

- (a) Die deutschen Unternehmer können gemäß dem Entwicklungshilfe-Steuergesetz von 1963 auf den in ihrer inländischen Steuerbilanz zu aktivierenden Wert ihrer Investitionen einen gewinnmindernden Bewertungsabschlag bis zu 15 vH der Anschaffungs- oder Herstellungskosten der Kapitalanlagen in den Entwicklungsländern vornehmen. Außerdem dürfen sie eine Rücklage bis zu 50 vH des nach dem Bewertungsabschlag verbleibenden Wertes dieser Kapitalanlagen bilden. Im Falle der Direktinvestitionen in den Entwicklungsländern, mit denen die BRD ein Abkommen zur Vermeidung der Doppelbesteuerung unterschrieben hat, entfällt der Bewertungsabschlag; die höchste

¹ E. Eppler, Wenig Zeit für die Dritte Welt. (Urban-Taschenbücher, Reihe 80.) Stuttgart 1971. S. 92.

² Die besonderen Maßnahmen, die zur Sicherung der Rohstoffversorgung und Mineralölgewinnung getroffen werden, sind hier nicht berücksichtigt, weil deren Primärziel nicht die Förderung der Direktinvestitionen in Entwicklungsländern zum Nutzen der dortigen wirtschaftlichen Entwicklung ist.

Grenze der Rücklage erhöht sich aber dann auf 60 vH. Die Rücklage ist vom sechsten auf ihre Bildung folgenden Jahr an jährlich mit einem Sechstel gewinnerhöhend aufzulösen¹.

Von 1966 bis 1971 beliefen sich die Steuermindereinnahmen der BRD auf Grund dieses Gesetzes im Durchschnitt auf ca. 100 Mill DM. Ungefähr drei Viertel davon sind aber auf die steuerfreien Rücklagen zurückzuführen, die allerdings später aufzulösen sind und daher keinen endgültigen Steuerausfall bedeuten (vgl. Tabelle 2 im Anhang).

- (b) Die deutsche Gesellschaft für wirtschaftliche Zusammenarbeit (DEG) unterstützt Direktinvestitionen in den Entwicklungsländern durch
- Erwerb von Beteiligungen und Gewährung von beteiligungsähnlichen Darlehen an deutsche Unternehmen in Entwicklungsländern,
 - Zusammenführung deutscher Unternehmen mit Unternehmen aus anderen Industrieländern und aus Entwicklungsländern,
 - Beratung bei der Planung und Durchführung von Projekten in Entwicklungsländern.

Diese Gesellschaft wurde 1962 von der Bundesregierung zur Förderung der privaten Investitionen in den Entwicklungsländern gegründet, arbeitet aber nach privatrechtlichen Grundsätzen. Bis 1970 war die DEG mit 157 Mill. DM an 104 Betrieben in den Entwicklungsländern mit einer Gesamtinvestitionssumme von 881 Mill. DM beteiligt (vgl. Tabelle 3 im Anhang).

- (c) Die Bundesregierung erteilt seit 1959 den deutschen Unternehmen Garantien gegen politische Risiken ihrer Investitionen in den Entwicklungsländern. Das politische Risiko wird sehr großzügig abgegrenzt und schließt ein: Zahlungsverbote, Moratorien und Unmöglichkeit der Konvertierung oder des Transfers sowie Verstaatlichung, Enteignung, Krieg, Revolution oder Aufruhr. Für eine solche Garantie wird dem Garantiennehmer außer einer einmaligen Antragsgebühr ein laufendes Entgelt von 0,5 vH des Garantiebetrages pro Jahr berechnet.

Bis Ende 1970 wurden 785 solcher Bundesgarantien für Investitionen in 68 Entwicklungsländern mit einem Höchstgarantiebetrug von 1 316,7 Mill. DM insgesamt erteilt².

- (d) Ferner stellt die Bundesregierung den mittelständigen deutschen Unternehmen im Rahmen des ERP-Wirtschaftsplanes verbilligte langfristige Kredite zwischen 10 Mill. und 20 Mill. DM pro Jahr für Investitionen in den Entwicklungsländern zur Verfügung. Bis 1971 wurden etwa 158 Mill. DM von den deutschen Unternehmen im Rahmen des Planes beansprucht (vgl. Tabelle 5 im Anhang).

14. Bei allen Förderungsmaßnahmen ist der Gesetzgeber in der Regel vom Grundsatz ausgegangen, daß jede private Investition aus der BRD in den Entwicklungsländern für deren wirtschaftliche Entwicklung nur vorteilhaft sein kann. Daher macht die Bundesregierung bei der Prüfung der Unterstützungsanträge der deutschen Unternehmen normalerweise keinerlei Unterschiede zwischen den verschiedenen Investitionsbereichen bezüglich der Wirkung der direkten Investitionen auf die wirtschaftliche und soziale Entwicklung des Empfängerlandes.

¹ Vgl. Bundesgesetzblatt, Bonn, Teil 1 (1968), Nr. 16, S. 217 ff.

² Vgl. Deutsche Revisions- und Treuhand AG, Bundesgarantien für Kapitalanlagen im Ausland, (1960-1970). Hamburg o. J. - Vgl. auch Tabelle 4 im Anhang.

Warum diese Politik der Bundesrepublik gegenüber den Direktinvestitionen wenig sachgerecht erscheint, ist in den Ziffern 4 - 12 ausgeführt worden. Der Entwicklungseffekt der privaten Investitionen ist je nach ihren Standortländern und Tätigkeitsbereichen verschieden. Es ist nicht auszuschließen, daß sie sich unter Umständen auf das Empfängerland, gesamtwirtschaftlich gesehen, sogar nachteilig auswirken können.

Hinzu kommt, daß sowohl die Direktinvestitionen als auch die staatlichen Mittel zu ihrer Förderung knapp sind und daher der Versuch ihrer optimalen Verwendung in den Entwicklungsländern nicht ausbleiben sollte. Auch ein einfacher Vergleich zwischen den Bedürfnissen der Entwicklungsländer an ausländischen Ressourcen und den in diese Länder geflossenen direkten Investitionen in den vergangenen zwei Jahrzehnten läßt keinen Zweifel daran, daß sie äußerst knapp sind.

Am Verhalten der Entwicklungsländer läßt sich die Knappheit und die unterschiedliche Wirkung der direkten Investitionen ebenfalls ablesen. Die Knappheit der Direktinvestitionen wird durch das Bemühen der Entwicklungsländer um ausländische Investitionen demonstriert. Sie gewähren verschiedene tarifäre und finanzielle Investitionsanreize an die ausländischen Unternehmer. Die Ungleichheit des Nutzeffektes der ausländischen Investitionen kommt dagegen dadurch zum Ausdruck, daß sie in den Entwicklungsländern nicht in allen Branchen gleichmäßig erwünscht sind. In einigen Produktionsbranchen (Gewinnung von Bodenschätzen und Basisindustrien) sind ausländische Investitionen in manchen Entwicklungsländern (z. B. Indien, Ägypten, Kolumbien) sogar verboten worden.

Eine umfassendere Prüfung der Direktinvestitionen vor Gewährung der Subventionen erscheint um so notwendiger, wenn man bedenkt, daß die Förderungsgelder zu einem großen Teil von denjenigen deutschen Unternehmen in Anspruch genommen worden sind, die die gleichen Investitionen angesichts der guten Rentabilität auch ohne staatliche Subventionen der Bundesregierung vorgenommen hätten. Dies trifft sicherlich für die meisten deutschen Investitionen in Ländern wie Spanien, Libyen, den Niederländischen Antillen, Mexiko, Argentinien, Brasilien und für die Wirtschaftszweige wie Erdöl, Chemie, Maschinenbau, Elektrotechnik und Touristik zu. Dies sind ja auch die Länder bzw. Branchen, in denen bislang die deutschen Direktinvestitionen in den Entwicklungsländern hauptsächlich getätigt worden sind.

Gesamtbestand der deutschen Direktinvestitionen
in den Entwicklungsländern bis Ende Juni 1971

Länder	Mill. DM	vH	Länder	Mill. DM	vH
Insgesamt	6 347,7	100			
Davon:					
Brasilien	1 546,7	24,4	Libyen	442,5	7,0
Spanien (einschl. der Kanarischen Inseln)	1 149,0	18,1	Mexiko	345,2	5,4
Argentinien	492,2	7,8			

Quelle: Bundesanzeiger, "Runderlaß Außenwirtschaft Nr. 41/71", Nr. 202 vom 28.10.1971, S. 2f.

Reformvorschläge

15. Zur Förderung der Direktinvestitionen in richtigen Branchen muß daher die Bundesregierung eine aktivere Entwicklungspolitik anwenden. Dabei wären die folgenden Vorschläge zu berücksichtigen:

- (a) Die Investitionen sollen nur in denjenigen Industrien der Entwicklungsländer gefördert werden, die den tatsächlichen und potentiellen komparativen Vorteilen der jeweiligen Entwicklungsländer in der internationalen Arbeitsteilung entsprechen¹. Solche Industrien werden meistens unter den rohstoff- und arbeitsintensiveren Produktionsbranchen zu finden sein².
- (b) Ist eine Auswahl zwischen kapital- und arbeitsintensiven Produktionsverfahren möglich, müssen im Hinblick auf die in den Entwicklungsländern herrschende Arbeitslosigkeit diejenigen Direktinvestitionen gefördert werden, die den besonders reichlich vorhandenen Produktionsfaktor Arbeit relativ intensiv nutzen. Statt die Subvention auf die Investitionssumme zu beziehen, könnte sie u. U. auf die Anzahl der neugeschaffenen Arbeitsplätze abgestellt werden. Falls diese Auswahlmöglichkeit mit Rücksicht auf die internationalen Preisrelationen nicht gegeben ist, können die Direktinvestitionen in den kapitalintensiveren Branchen nur dann gefördert werden, wenn der Nachteil des teureren Produktionsfaktors Kapital durch andere Standortvorteile wett zu machen ist, wie z. B. das Vorhandensein von Rohstoffen und Märkten.
- (c) Die mit Direktinvestitionen finanzierten Betriebe in den Entwicklungsländern dürfen von Muttergesellschaften keine Exportbeschränkungen aufgebürdet bekommen. Die fördernden Instanzen sollten dafür Sorge tragen, daß die zu gründenden oder zu erweiternden Produktionsstätten in Entwicklungsländern geeignete Güter für den Export hervorbringen. Dies würde den Betrieben zur Erreichung der optimalen Produktionsgröße verhelfen und die Entstehung von zu vielen suboptimalen Betrieben in einer Industriebranche der gleichen Region, wie z. B. die Automobilindustrie in Lateinamerika und die Zementindustrie in Afrika, verhindern.
- (d) Bei der Förderung der privaten Investitionen könnte die Bundesregierung von dem Prinzip der Gleichbehandlung aller Entwicklungsländer abweichen und die weniger entwickelten unter den Entwicklungsländern mehr begünstigen. Je weniger entwickelt ein Entwicklungsland ist, um so höher könnten zum Beispiel die Subventionen für die Direktinvestitionen in diesem Land sein. Das würde auch der Konzentration der Industrien in den Ballungszentren, die sich in einigen wenigen Entwicklungsländern gebildet haben, entgegenwirken, und zu einem gleichgewichtigen interregionalen Wachstum beitragen.

16. Diese Vorschläge stimmen im Prinzip mit den allgemeinen Zielen der Bundesregierung, wie sie in deren entwicklungspolitischen Konzeption für die siebziger Jahre dargelegt sind, überein. Sie bedürfen jedoch einer Anwendung auch im Falle der Direktinvestitionen.

¹ Vgl. G. Fels, Probleme der Arbeitsteilung zwischen Industrie- und Entwicklungsländer. "Die Weltwirtschaft", 1971, H. 1, S. 19 ff.

² Vgl. J. B. Donges, Die Entwicklungsländer als Anbieter industrieller Erzeugnisse. Ebenda, S. 41 ff.

Offensichtlich herrscht zur Zeit Unsicherheit darüber, ob die Bundesregierung die Grundprinzipien ihrer Entwicklungsstrategie auch bei der Förderung der privaten Investitionen anwenden wird. Es scheint daher notwendig, daß sie möglichst bald eine Klarheit in diesem Bereich schafft. Um eine Gefährdung der gesamten Entwicklungsstrategie zu vermeiden, müssen die Ziele dieser Strategie auch bei den privaten Investitionen konsequent durchgesetzt werden.

Die Durchführung der in Ziffer 15 aufgestellten Vorschläge würde keine größeren gesetzgeberischen Schwierigkeiten bereiten, soweit es die Förderung der Direktinvestitionen im Rahmen des ERP-Wirtschaftsplanes und der Absicherung des politischen Risikos über die Deutsche Revisions- und Treuhand AG betrifft. Das gleiche gilt auch für die Beteiligungsinvestitionen der DEG. Die wichtige Voraussetzung zur Durchführung dieser Vorschläge ist jedoch, daß die beiden ausschlaggebenden Ministerien (BMZ und BMWF) der Bundesregierung in diesem Bereich Übereinstimmung erzielen und dann konsequent handeln.

Hinsichtlich der steuerlichen Begünstigungen deutscher Investitionen in Entwicklungsländern bedarf es einiger Neuregelungen. Die Investitionen werden dort zunächst vorgenommen, und dann wird erst der Anspruch auf den steuerlichen Vorteil erhoben. Zur Anwendung unserer Vorschläge wird daher eine Änderung des Entwicklungshilfe-Steuergesetzes nötig. Dafür gibt es zwei Möglichkeiten: Erstens können die Unternehmer aufgefordert werden, sich eine Genehmigung von der Bundesregierung vor Durchführung ihrer Investitionen in den Entwicklungsländern geben zu lassen, falls sie diese Investitionen von der Regierung als förderungswürdig anerkannt haben wollen. Bei der Erteilung dieser Bescheinigung kann dann die Bundesregierung die in Ziffer 15 vorgeschlagenen Kriterien der Förderungswürdigkeit der Direktinvestitionen in den Entwicklungsländern berücksichtigen. Als Alternative kann der Gesetzgeber zweitens diese Kriterien von vornherein im Gesetz verankern und nur die Investitionen, die diese Bedingung erfüllen, werden dann beim Steuerausgleich auch als förderungswürdig akzeptiert. Das Entwicklungshilfe-Steuergesetz ist bis zum 31. Dezember 1972 befristet. Bei der Erneuerung des Gesetzes könnte also der Gesetzgeber diesen Reformvorschlägen Rechnung tragen.

17. Um die Entwicklungsstrategie der Bundesrepublik im Bereich der Direktinvestitionen wirksamer zu machen, werden hier zwei Maßnahmen zur Förderung der privaten Investitionen in den Entwicklungsländern zusätzlich zu den schon bestehenden Möglichkeiten (vgl. Ziffer 13) vorgeschlagen.

- (a) Wie schon erwähnt, sind es hauptsächlich die größeren Unternehmen, die sich an den deutschen Investitionen im Ausland beteiligen. Im Falle von Investitionen in Industrieländern mag dies dadurch bedingt sein, daß die kleineren deutschen Unternehmen nicht zuversichtlich sind, sich in den Industrieländern gegenüber den dortigen größeren Konkurrenten behaupten zu können. Für die Entwicklungsländer trifft dies aber nicht zu. In diesem Falle ist die Zurückhaltung der kleineren deutschen Unternehmen eher darauf zurückzuführen, daß ihnen genügend Kenntnisse über die Investitionsmöglichkeiten in den Entwicklungsländern fehlen. Wahrscheinlich werden auch daher die Mittel, die aus dem ERP-Wirtschaftsplan und von der DEG hauptsächlich zur Förderung der Investitionen der kleineren Unternehmen in den Entwicklungsländern zur Verfügung gestellt werden, nicht immer ausgeschöpft.

Deswegen ist es zu empfehlen, daß ein wirksames Verfahren für diese Unternehmerschicht zur Verteilung der Informationen über die Investitionschancen in

den Entwicklungsländern eingeleitet wird. Solche Investitionen hätten für die Entwicklungsländer den zusätzlichen Vorteil, daß diese Unternehmen möglicherweise eher als die größeren Unternehmen von den arbeitsintensiveren Verfahren Gebrauch machen, weil sie vermutlich auch in ihrem Heimatland mehr in jenen Industriebranchen tätig sind, die arbeitsintensiv sind bzw. in denen eine größere Auswahl zwischen arbeits- und kapitalintensiven Produktionsmethoden vorhanden ist.

- (b) Bezüglich der Anpassung der Produktionstechnologie an die Faktorausstattung und die Marktbedingungen in den Entwicklungsländern wäre es zu empfehlen, daß die Bundesregierung Mittel für die Forschung in diesem Bereich bereitstellt. Es gibt zwar einzelne Beispiele von Industriekonzernen in den freien marktwirtschaftlichen Ländern (wie die holländische Philip AG oder die amerikanische Ford Motor Company), die für diesen Zweck eigene Forschungsabteilungen eingerichtet haben. Im allgemeinen ist aber schon wegen der restriktiven Patentgesetzgebung und den allgemeinen Risiken in Entwicklungsländern nicht zu erwarten, daß diese Beispiele Schule machen und Unternehmen aus eigenen Mitteln eine solche Zweckforschung im größeren Ausmaß finanzieren würden. Zudem bedeutet eine Anpassung der Technologie an die Verhältnisse der Entwicklungsländer meistens die Entdeckung eines neuen Produktionssystems und dies kann unter Umständen erhebliche Forschungssummen beanspruchen. Deshalb besteht Bedarf an öffentlicher Unterstützung. Der Einsatz der öffentlichen Mittel zur Entwicklung der angepaßten Technologien für die Entwicklungsländer wird sich zweifelsohne ergiebiger erweisen als der in manchen anderen Branchen der Entwicklungshilfe. Die neuen Sorten von Reis und Weizen, die in der Agrarwirtschaft einiger Entwicklungsländer schon revolutionäre Grundveränderungen hervorgerufen haben, wurden ja auch zunächst zu einem großen Teil von amerikanischen Mitteln zur agrarwirtschaftlichen Forschung für die Entwicklungsländer entwickelt. Sie stellen ein ermutigendes Beispiel für die Förderung ähnlicher Forschung im industriellen Sektor dar.

Schlußfolgerung

18. Die Direktinvestitionen werden in erster Linie von den privatwirtschaftlichen Interessen bestimmt. Sie können unter Umständen mit den sozialwirtschaftlichen Interessen der Entwicklungsländer in Konflikt geraten. Als ein Land mit marktwirtschaftlicher Ordnung kann die BRD diese privaten Entscheidungen ihrer Unternehmen nicht in allen Fällen direkt beeinflussen. Aber wenn die Unternehmen die öffentlichen Mittel zur Förderung ihrer Investitionen in den Entwicklungsländern in Anspruch nehmen wollen, muß die Bundesregierung - zur Vermeidung einer Zuspitzung des Nord-Süd-Konflikts und im Interesse einer gerechten Partnerschaft zwischen den beiden Parteien - die Entscheidungen dieser Unternehmer im Sinne der aufgeführten Vorschläge (Ziffer 15) mitbestimmen können.

Tabelle 1 - Direktinvestitionen aus den DAC-Ländern in den Entwicklungsländern
(Mill. US \$, Jahresdurchschnitte)

Länder	1961-63	v. H.	1964-66	v. H.	1967-69	v. H.	1970	v. H.
Insgesamt	1640,4	100,0	2140,6	100,0	2602,2	100,0	3408,3	100,0
darunter:								
USA	702,0	42,8	1072,6	50,1	1313,6	50,5	1610,0	47,2
Großbritannien	248,7	15,2	206,3	9,6	243,8	9,4	300,0	8,8
Frankreich	248,4	15,1	369,5	17,3	329,4	12,7	233,0	6,8
BRD	86,8	5,3	124,0	5,8	198,3	7,6	317,5	9,3
Niederlande	39,9	2,4	86,9	4,1	104,2	4,0	211,7	6,2
Japan	81,2	5,0	74,6	3,5	100,4	3,9	261,5	7,7
Italien	105,3	6,4	52,1	2,4	103,6	4,0	123,4	3,6

Quelle: OECD, The Flow of Financial Resources to Less Developed Countries, 1956-1963. Paris 1964. - OECD, Development Assistance, Efforts and Policies of the Members of the Development Assistance Committee, Lfd. Jgg.

Tabelle 2 - Steuermindereinnahmen¹ auf Grund des Entwicklungshilfe-Steuergesetzes
1966-72 (Mill. DM)

	1966	1967	1968	1969	1970	1971 ³	1972 ³
Insgesamt ²	60	60	70	143	153	137	122
darunter:							
Bund	17	17	20	37	62	55	50

¹ Einkommens-, Körperschafts- und Vermögenssteuer
² Ungefähr drei Viertel davon bestehen aus steuerfreien Rücklagen, die später gewinn-erhöhend aufzulösen sind; also kein endgültiger Steuerausfall.
³ Provisorisch

Quelle: Zusammengestellt aus: Deutscher Bundestag, Drucksache V 2423 vom 21. Dezember 1967; VI 391 vom 16. Februar 1970 [Subventionsberichte der Bundesregierung.] - Bundesministerium für Wirtschaft und Finanzen, Schnellbrief vom 20. Dezember 1971.

Tabelle 3 - Verteilung der bis 1970 zugesagten Investitionen der DEG nach Kontinenten und Branchen

Kontinente	Anzahl der Zusagen	zugesagter DEG-Anteil Mill. DM	Gesamtinvestitionssumme Mill. DM	Branche	Anzahl der Zusagen	DEG-Anteil Mill. DM
Afrika	36	67	394	Leder, Textil u. Bekleidung	19	32,6
Lateinamerika	32	39	187	Maschinen- und Fahrzeugbau	21	26,9
Asien	19	39	231	Finanzinstitute	10	26,8
Europa	17	12	69	Elektro-, Feinmechanik, EBM-Waren	12	15,6
Insgesamt	104	157	881	Touristik, Verkehr	7	14,1
				Chem. Industrie	9	12,2
				Steine u. Erden, Feinkeramik	8	10,2
				Nahrungs- und Genußmittel	3	9,4
				Metallerzeugung u. Verarbeitung	3	4,0
				Holz u. Papier, Druckgewerbe	7	3,1
				Kunststoffe, Gummi, Asbest	3	1,6
				Sonstige	2	0,9

Quelle: DEG-Geschäftsbericht, 1970, Köln, S. 22 ff.

Tabelle 4 - Bundesgarantien für Kapitalanlagen in Entwicklungsländern bis Ende 1970

Kontinente bzw. Länder	Zahl der genehmigten Anträge	Höchstbetrag (Mill. DM)	In den einzelnen Erdteilen sind folgende Schwerpunkte der Investitionen festzustellen
Insgesamt	785	1 316,7	
Davon:			
Afrika	243	557,6	Grundstoffgewinnung, Holz- und Papierindustrie, Handelsunternehmen, chemische Industrie, Land- und Forstwirtschaft
- Elfenbeinküste	20	26,6	
- Guinea	1	31,7	
- Liberia	21	133,0	
- Libyen	9	261,9	
- Mauretanien	2	12,8	
- Nigeria	35	21,4	
- Niger	5	12,1	
Amerika	300	456,1	Fahrzeug- und Maschinenbau, chemische Industrie, Elektrotechnik, Holz- und Papierindustrie, Nahrungs- und Genußmittelindustrie
- Argentinien	46	116,0	
- Brasilien	91	240,8	
- Chile	53	44,0	
- Kolumbien	26	22,6	
- Peru	20	8,4	
Asien	156	210,7	chemische Industrie, Fahrzeug- und Maschinenbau, optische Industrie, Leder- und Textilindustrie, Elektrotechnik
- Afganistan	8	16,8	
- Indien	52	81,0	
- Iran	24	38,2	
- Indonesien	8	14,0	
- Malaysia	4	7,7	
- Pakistan	7	6,8	
- Singapore	5	15,7	

Quelle: Deutsche Revisions- und Treuhand AG, Hamburg.

Tabelle 5 - ERP-Kreditzusagen an deutsche Unternehmen zu Investitionen in Entwicklungsländern bis Ende 1971

Regionen bzw. Länder	Mill. DM	Branche	Mill. DM
Insgesamt	158,0	Insgesamt	158,0
Davon:			
Afrika	47,9	Chemie	12,2
- Elfenbeinküste	4,2	EBM	13,6
- Liberia	23,4	Eisen und Stahl	12,0
- Nigeria	6,0	Elektroindustrie	7,2
Amerika	39,2	Ernährung	5,8
- Brasilien	20,2	Feinmechanik/optik	7,3
- Chile	4,7	Handel	43,2
- Mexiko	4,1	Holz	9,0
Asien	30,3	Maschinenbau	18,5
- Indien	11,3	Textil	5,0
- Malaysia	3,1		
- Singapore	6,5		
Europa	40,1		
- Griechenland	5,2		
- Portugal	5,7		
- Spanien	23,3		

Quelle: Bundesministerium für Wirtschaft und Finanzen, Bonn.