

INSTITUT FÜR ALLGEMEINE ÜBERSEEFORSCHUNG
im Deutschen Übersee-Institut

WELTWIRTSCHAFT UND INTERNATIONALE BEZIEHUNGEN
begründer von Andreas Predöhl



DEUTSCHES ÜBERSEE-INSTITUT



INSTITUT FÜR ALLGEMEINE ÜBERSEEFORSCHUNG
im Deutschen Übersee-Institut
WELTWIRTSCHAFT
UND INTERNATIONALE BEZIEHUNGEN
Diskussionsbeiträge

20

KHUSHI M. KHAN (Hrsg.)

Self-Reliance als nationale und kollektive Entwicklungsstrategie

mit Beiträgen von:

M. Bienefeld

D. Ernst

C. Fortín

I. Freytag

R. H. Green

W. Hein

R. Juttka-Reisse

U. Menzel

P. Moßmann

E. Oteiza u. A. Rahman

R. Shams

P. Streeten

W. v. Urff

K. Wohlmuth



WELTFORUM VERLAG · MÜNCHEN · LONDON

Das Deutsche Übersee-Institut ist ein Institutsverbund bestehend aus:

- ✓ dem Institut für Allgemeine Überseeforschung
- dem Institut für Asienkunde
- dem Deutschen Orient-Institut
- dem Institut für Iberoamerika-Kunde
- dem Institut für Afrika-Kunde

Das Institut für Allgemeine Überseeforschung hat die Aufgabe, gegenwartsbezogene, überregionale Forschung zu betreiben und zu fördern. Aspekte der interregionalen Kooperation stehen dabei im Mittelpunkt seines Interesses.

Es ist bemüht, in seinen Publikationen verschiedene Meinungen zu Wort kommen zu lassen, die jedoch grundsätzlich die Meinung des Autors und nicht unbedingt die des Instituts darstellen.

CIP-Kurztitelaufnahme der Deutschen Bibliothek

Self-reliance als nationale und kollektive
Entwicklungsstrategie/Khushi M. Khan (Hrsg.). -
München: Weltforum-Verlag, 1980.

(Weltwirtschaft und internationale Bezie-
hungen: Diskussionsbeitr. ; 20)

ISBN 3-8039-0185-5

NE: Khan, Khushi M. (Hrsg.)

All rights reserved. No part of this publication may be reproduced, stored in a retrieval system, or transmitted, in any form or by any means, electronic, mechanical, photocopying, recording, or by any information storage and retrieval system, without the prior written permission of the publisher.

© by Weltforum Verlag, Munich, 1980

Welterbe-Verlag, München

Postfach 10 15 15, D-8000 München 15

Telefon (089) 30 10 10

Telefax (089) 30 10 10

Telegraphische Anzeigen

Telegraphische Anzeigen

Telegraphische Anzeigen

I N H A L T S V E R Z E I C H N I S

Seite

Khushi M. Khan	Einleitung	1
<u>I. Internationale Arbeitsteilung und Self-Reliance - Strategien</u>		31
Ulrich Menzel	Autozentrierte Entwicklung in historischer Perspektive. Dogmengeschichtliche und typologische Aspekte eines aktuellen Konzepts	33
Wolfgang Hein	Zusammenarbeit zwischen Entwicklungsländern - Ansatz für "Kollektive Self-Reliance" oder Voraussetzung für die weitere Entfaltung abhängiger Akkumulation?	67
Paul Streeten	Eigenständige Industrialisierung	129
Dieter Ernst	Technologiepolitik und Self-Reliance - Einige grundsätzliche Anmerkungen	163
Winfried von Urff	Zur Rolle der Landwirtschaft in einer Strategie der Self-Reliance	201
<u>II. Zusammenarbeit zwischen Ländern der Dritten Welt - Schritte zur kollektiven Self-Reliance</u>		239
Enrique Oteiza/ Anisur Rahman	Technische Kooperation zwischen Entwicklungsländern als Dimension einer neuen internationalen Ordnung	241
Rasul Shams	Self-Reliance und die internationalen Währungsbeziehungen	287
Karl Wohlmuth	Collective Self-Reliance und die Kontrolle Transnationaler Konzerne	323

Reginald H. Green	Die multinationalen Unternehmen der Entwicklungsländer: Anmerkungen zu einer operativen Komponente der wirtschaftlichen Zusammenarbeit der Dritten Welt	367
Carlos Fortín	Die institutionelle Politik der Dritten Welt und Collective Self-Reliance: Der zwischenstaatliche Rat der kupferexportierenden Länder (CIPEC)	417
<u>III. Self-Reliance als nationale Entwicklungsstrategie - Länderbeispiele</u>		463
Iris Freytag	Self-Reliance in Algerien	465
Peter Moßmann	"Autonome" Zonen und Self-Reliance in Kolumbien	509
Rosemarie Juttka-Reisse	Nordkorea: Modell einer eigenständigen Entwicklung	531
Manfred Bienefeld	Tansanische Self-Reliance: Strategische Entscheidung oder politische Rhetorik	573
Resümees	Self-Reliance: Fragen zum Konzept und zur Einschätzung bisheriger politischer Ansätze - Überlegungen im Anschluß an eine Konferenz im Institute of Development Studies (Brighton/Großbritannien) vom 11. bis zum 13.11.1979 von Manfred A. Bienefeld / Wolfgang Hein / Khushi M. Khan	623
Autoren		643

REGINALD H. GREEN

Die multinationalen Unternehmen der Entwicklungsländer:
Anmerkungen zu einer operationellen Komponente der
wirtschaftlichen Zusammenarbeit der Dritten Welt *

Die Alternative ist eindeutig: entweder wir werden wirklich zu einer Welt, in der das Problem der Armut in bestimmten Gebieten im Weltmaßstab wissenschaftlich in Angriff genommen wird; oder wir lassen ansonsten gelten, daß es zwei Welten, die reiche Welt und die arme Welt, gibt und daß die letztere das Problem anpackt, sich gegen die Vorherrschaft der ersteren abzusichern.

- Präsident Julius K. Nyerere

Das Erkennen geeigneter Probleme, Institutionen und Methoden kann der ausschlaggebende Faktor sein, der über Erfolg oder Mißerfolg entscheidet ... Es gibt keine als einzige geeignete Ländergruppe, gemeinsame Betätigung oder institutionelles Modell ... Der geographische und funktionale Geltungsbereich, die Struktur und die Unterteilung zwischen gemeinsamer Aktion und der Koordination nationaler Aktionen sollten in jedem einzelnen Fall mit deutlichem Bezug auf bestimmte Zielvorstellungen, Interesse, historische Er-

* Dieser Aufsatz wurde der im April 1977 in Tunis von IPALMO und PSD veranstalteten Internationalen Konferenz über Wirtschaftliche Zusammenarbeit und Handel zwischen den Entwicklungsländern vorgelegt.

fahrungen und Ressourcen verhandelt werden.

- What Now, The 1975
Dag Hammarskjold Report

Die Ausarbeitung eines erfolgreichen Systems der collective self reliance auf Seiten der Entwicklungsländer macht ein politisches Instrumentarium von eher aktivem als bloß handelserleichterndem Charakter erforderlich ... Oft machen derartige Maßnahmen voraussichtlich Staatsaktionen anstatt ein passives Sichverlassen auf die Marktkräfte erforderlich. Die wichtigste und dringendste Forderung dieses Berichts ist die nach speziellen und wirksamen gemeinsamen politischen Maßnahmen und Institutionen der aktiven Art ... in den allgemeinen Bereichen Produktion, Infrastruktur, Handel, Entwicklungsfinanzierung und technische Versorgungsleistungen zwischen den Entwicklungsländern.

- Economic Co-operation Among Developing Countries, UNCTAD
Report of the Group of Experts

Wir müssen nicht nur Aufgaben stellen, sondern auch die Frage lösen, mit welchen Methoden diese Aufgaben zu erfüllen sind. Wenn wir die Aufgabe haben, einen Fluß zu überschreiten, können wir das ohne eine Brücke oder ein Boot nicht tun ... Wird die Frage der Methode nicht gelöst, dann ist auch das, was man über die Aufgabe sagt, nur leeres Geschwätz.

- Vorsitzender Mao Tse Tung

Verwort

Wirtschaftliche Zusammenarbeit zwischen Entwicklungsländern kann auf drei ganz unterschiedliche Arten mit self reliance in Beziehung stehen:

1. Wirtschaftliche Entwicklung zwischen Entwicklungsländern kann der gemeinsame Ausdruck und die Durchführung der nationalen self reliance-Strategien sein, d. h. Collective Self Reliance im ursprünglichen Sinne des Vorsitzenden Mao;
2. Wirtschaftliche Zusammenarbeit zwischen Entwicklungsländern kann eine strategische Methode sein, um Bedingungen zu schaffen, unter denen nationale self reliance nicht durch die externen Bedingungen undurchführbar gemacht wird, z. B. die Initiativen der Southern Africa Development Coordination;
3. Wirtschaftliche Zusammenarbeit zwischen Entwicklungsländern kann ein Weg zur Durchsetzung wirtschaftlicher Ziele (von direkter Süd-Süd-Kooperation oder effektiverer Süd-Nord-Verhandlung/Konfrontation) für periphere Ökonomien/Politiken mit divergierenden nationalen Strategien sein, d. h. der Ansatz (faute de mieux) der Gruppe der 77 und, in der Praxis, der Blockfreien.

Während wirtschaftliche Zusammenarbeit zwischen Entwicklungsländern bei jedem dieser Wege nützlich sein kann, ist es klar, daß die Ziele, denen sie dient, und die Formen, die sie annimmt, entsprechend dem Typ der praktizierten wirtschaftlichen Zusammenarbeit zwischen Entwicklungsländern variieren werden. Multinationale Unternehmen der Entwicklungsländer werden wahrscheinlich für jeden dieser Zwecke relevant sein, aber ihr Umfang und Charakter wird mit der Art der Ziele der beteiligten Staaten und der national und gemeinschaftlich

verfolgten Strategien variieren. Dies ist in erster Linie eine Arbeit über die Modalitäten und in zweiter Linie eine Analyse der wirtschaftlichen Zusammenarbeit zwischen Entwicklungsländern, nicht aber eine Übung in Staatstheorie oder die präzise Definition von Kollektiver oder Nationaler Self Reliance.

I.

Verhandlungen und Vorgehensweise

Die wirtschaftliche Zusammenarbeit zwischen den Entwicklungsländern hat zwei Hauptbestandteile - die Kooperation zur Bekämpfung der Armut und die Gewerkschaft der Armen, um zwei eindringliche Bezeichnungen zu gebrauchen, die Präsident Nyerere für sie verwendet hat. Beide haben das Ziel, die Wiederherstellung des Gleichgewichts der politisch-wirtschaftlichen Macht und der Erträge aus der Wirtschaftstätigkeit auf der Welt zwischen den Industrie- und den Entwicklungsländern zu erreichen.

Die Aktion der Gewerkschaft der Armen ist auf Verhandlung oder Konfrontation gerichtet. Auf globaler Ebene wird sie durch die Beispiele der Manila-Erklärung der 77 und einige der Colombo-Resolutionen der Blockfreien verdeutlicht. Das Ziel ist die Veränderung von Struktur und Art der Interaktion zwischen Industrie- und Entwicklungswirtschaften durch Veränderungen, die zwischen oder unter den Staaten ausgehandelt werden. Die Notwendigkeit zur Zusammenarbeit zwischen den sich entwickelnden Volkswirtschaften bei diesen Initiativen beruht ganz einfach auf dem alten Grundsatz "Einigkeit macht stark". Der Preis, der für mangelnden Zusammenhalt zu zahlen ist, wird durch den Mißerfolg der Dritten Welt verdeutlicht, die nicht durchsetzen konnte, daß das jüngste Paket von Abkommensänderungen der IWF nicht angenommen werden würde, solange nicht erstens Sicherungs- und

Verknüpfungsklauseln für Sonderziehungsrechte einbezogen würden und zweitens der neue Rat Vollmachten und eine Mitgliederstruktur erhalten würde, in der mindestens 50 % der Stimmen für die am wenigsten entwickelten Länder vorgesehen wären.

Maßnahmen im Rahmen der Kooperation zur Bekämpfung der Armut sind auf die gemeinsame Aktion von zwei oder mehr Entwicklungsländern zur Steigerung ihrer tatsächlich verfügbaren Ressourcen gerichtet. Anders als bei den Initiativen im Rahmen der Gewerkschaften der Armen geht es bei diesem gemeinsamen Vorgehen nicht um Verhandlungen mit Industrieländern oder deren Unternehmen, sondern um die Schaffung von Alternativen der Dritten Welt zur Integration in das Weltwirtschaftssystem der Industrieländern, d. h. um collective self reliance in bezug auf die Wirtschaftstätigkeit, die sowohl die Produktion als auch den zur Erzielung von Gewinnen aus der Produktion notwendigen Handel umfaßt.

Trotz der wachsenden Zahl von erfolgreichen oder teilweise erfolgreichen Initiativen wird immer deutlicher, daß die Bemühungen um Kooperation zur Bekämpfung der Armut noch keinen größeren Beitrag zur Erreichung materieller Entwicklung oder aber von collective self reliance leisten. Die Aktion der Gewerkschaft der Armen ist tatsächlich weiter fortgeschritten, wird jetzt aber durch die relative Schwäche der Unternehmungen in Produktion und Handel innerhalb der Dritten Welt zur Ergänzung der Beziehungen zwischen den Industrie- und den Entwicklungswirtschaften und dadurch zur Steigerung ihrer Verhandlungsmacht beeinträchtigt. Lediglich im Zusammenhang einer weitläufigeren Interaktion zwischen den Entwicklungsländern können deren Verhandlungsführer denen der Industrieländern auf gleicher Ebene gegenüberreten.

Ein mangelndes politisches Interesse an wirtschaftlicher Zusammenarbeit ist kein ernsthaftes allgemeines Hindernis

für deren Verwirklichung mehr. Anders als vor eineinhalb Jahrzehnten erkennen die meisten Entscheidungsträger der Dritten Welt die potentiellen Gewinne aus auf collective self reliance beruhenden Wirtschaftsunternehmungen. Das eigentliche politische Problem besteht darin, eine gerechte Gewinnverteilung zu erreichen.

Ähnlich sind die theoretischen und analytischen Bemühungen zwar noch unzureichend, aber doch bis zu einem Punkt fortgeschritten, an dem sich sicherlich sagen läßt, daß eine große Zahl von präzisen Fällen, in denen eine Zusammenarbeit Gewinn abwerfen könnte, festgestellt und deren technische Durchführbarkeit nachgewiesen wurden. Das Problem auf diesem Gebiet besteht darin, politisch annehmbare Trägerinstitutionen für die Zusammenarbeit zu finden.

Die Grenzen liberalisierender Institutionen

Gerade auf institutioneller Ebene sind die geringsten Fortschritte erzielt worden. Hier sind zwei unterschiedliche Hindernisse entstanden. Das erste ist der Laissez-faire-Ansatz, bei dem Freihandelszonen, die Vereinheitlichung der Ausfuhrzölle und Verrechnungs- oder Zahlungsunionen im Mittelpunkt stehen. Dieser Ansatz hat sich - in Ostafrika, in Mittelamerika, in der Karibik, im Mittleren Osten, in Lateinamerika, im Mahgreb, in Zentralafrika und in Südostasien - bestenfalls als unangemessen erwiesen und schlimmstenfalls negative Auswirkungen gehabt. Er konzentriert sich auf den Handel, nicht auf die Produktion; aber das wichtigste Entwicklungsziel ist die Steigerung der Produktion, die der Befriedigung bestimmter Ziele dient, wobei der Handel oder Mittel, die die Realisierung der Produktionserträge erleichtern sollen, kein Zweck an sich sind. Was noch schwerwiegender ist, der auf den Handel konzentrierte Ansatz schafft bestenfalls Erleichterungen, wirkt sich nicht kausal aus.

Wenn Zoll- und Zahlungsunionen isoliert angewendet werden, sind sie von Natur aus laissez-faire und von Natur aus der Durchdringung durch transnationale Konzerne ausgesetzt. Wenn sie aus dem Zusammenhang gemeinsamer Entscheidungen über Produktion, Eigentum und Tausch herausgenommen werden, wirken sie daher der Stoßrichtung der nationalen Wirtschaftsplanung direkt entgegen. Was vielleicht am schwerwiegendsten ist, der Zoll- und Zahlungsunionsansatz führt ohne gleichzeitige Vereinbarung über Handelsbilanzen und Produktionsniveau leicht zu einem höchst unausgewogenen Muster der Nutzen- und Kostenverteilung zwischen den Mitgliedsstaaten.

Probleme einer vollständigen regionalen Integration

Die Alternative der geplanten regionalen Wirtschaftsintegration hat sich ebenfalls als verhältnismäßig enttäuschend erwiesen. An erster Stelle hat sich gezeigt, daß sie schwer zu erreichen ist - viele der Belastungen der Ostafrikanischen Gemeinschaft beruhen genau auf dem beunruhigenden Mißverhältnis zwischen dem Strukturentwurf einer geplanten Wirtschaftsintegration und einem weitgehend im Laissez-faire-Stil modifizierten Ausgangspunkt der ersten Institutionen und des Wirtschaftsaustausches der Gemeinschaft. Wenn sie in einigen Gebieten - wie im Andenpakt - erreicht wird, bleibt sie überdies leicht unvollständig und entwickelt sich auch nur langsam, und zwar aufgrund der unterschiedlichen nationalen Ansätze in der Wirtschaftsplanung und -steuerung. Eine vollständige wirtschaftliche Integration setzt in der Tat nahezu identische nationale Zielvorstellungen und Ideologien voraus, wie es sie gegenwärtig kaum in einer regionalen Gruppierung gibt. Schließlich beeinträchtigt ein ausschließlicher Regionalismus die Durchsetzung derjenigen gemeinsamen Interessen der Entwicklungsländer, die über regionale Grenzen hinausgehen. Die Entwicklungsländer mit einem wichtigen potentiellen gemeinsamen Interesse an der gemein-

schaftlichen Planung des Anbaus, Enthülsens, Röstens, Verpackens und Vertriebs von Kaschunüssen sind, beispielsweise, Brasilien, Kenia, Tansania, Mocambique und Indien, während Mocambique, Malawi, Sambia, Tansania, Kenia und Uganda in bezug auf Produktion und Verarbeitung von Eisen und Stahl eine potentiell einheitliche Gruppe bilden. Sogar im Prinzip läßt sich nur die zweite im Rahmen regionaler Integration erfassen.

Damit soll nicht behauptet werden, daß der Abbau von Zoll- und Zahlungsschranken für den Handel unwichtig oder sogar allgemein unangebracht wäre. Offensichtlich ist es von entscheidender Bedeutung, die anomale - aber übliche - Situation zu beseitigen, in der Steuer- und Zahlungssysteme den Handel mit weit entfernten Industrieländern auf Kosten des Handels mit den eigentlich zusammengehörenden Entwicklungsländern fördern. Es ist wichtig, Fortschritte in Richtung auf ein Präferenzsystem an der Front sowohl der Steuer- wie auch der Zahlungssysteme zu erzielen - wie das in dem Bericht der Expertengruppe der UNCTAD von 1975 vorgeschlagen und auf den Konferenzen von Manila und Colombo 1976 gefordert wurde.

Ähnlich wichtig ist die geplante regionale wirtschaftliche Zusammenarbeit. Einerseits ist es ganz normal, daß sich ein großer Teil der außenwirtschaftlichen Tätigkeiten mit nahegelegenen Staaten abspielt. Allein Gesichtspunkte des Transports, Wissens und Geschmacks führen zu dieser Schlußfolgerung. Außerdem ist es unwahrscheinlich, daß sich globale Gruppierungen in einigen Gebieten als organisatorisch durchführbar erweisen. Eine Entwicklungsbank der Dritten Welt ist durchaus ein realistischer Vorschlag; ein Plan für ein zentralisiertes Unternehmen der Dritten Welt für Produktion und Vertrieb der Eisen- und Stahl- plus Maschinenbauindustrie ist das nicht. Die praktischen Schwierigkeiten beim Aufbau annehmbarer Gewinnverteilungs- und Organisationsstrukturen empfehlen in vielen Wirtschaftsbereichen eine regionale Lösung.

Der wesentliche Punkt ist vielleicht der, daß die Grundlage der wirtschaftlichen Zusammenarbeit zwischen Entwicklungsländern im Bereich der Produktion und nicht im Bereich der Zirkulation liegen sollte. Der Handel bestätigt oder transformiert die Produktion und ist normalerweise ihre Folge. Die großen historischen, mit der Wirtschaftsintegration befaßten Arbeiten und Autoren (z. B. die föderative Vereinigung der Konföderation der Dreizehn Kolonien zu den USA und Alexander Hamilton, der Deutsche Zollverein und Friedrich List) beschäftigten sich nicht in erster Linie mit dem Handel, sondern mit der Produktion. Sogar die EG ist zumindest ebenso produktions- wie handelsorientiert.

Das neo-klassische Theoriemodell der Zollunion erkennt die Realität des Primats der Produktion nicht an. Seine gültige Prämisse ist, daß der Handel (Zirkulation) eine Vorrangstellung einnimmt. Selbst Kritiker des Modells (einschließlich des Autors) haben oft unter dieser Prämisse geschrieben und damit die Produktion unrealistisch degradiert und eine ernsthafte Analyse der Grenzen und Möglichkeiten der wirtschaftlichen Zusammenarbeit zwischen Entwicklungsländern nahezu unmöglich gemacht.

Weitere Integrationsinstrumente

Was wir brauchen, ist eine Trägerinstitution, die sich zur Erzielung der Gewinne einsetzen läßt, die durch handelserleichternde Maßnahmen (zum Beispiel Zollabbau, Zahlungsvereinbarungen) möglich werden, die die selektive regionale und überregionale Verfolgung gemeinsamer Interessen zuläßt und sich mit unterschiedlichen nationalen Wirtschaftsplanungssystemen und Entwicklungszielen vereinbaren ließe. Ein derartiges Instrument wäre wirksamer als die Zollunion und flexibler als eine vollständige regionale Wirtschaftsintegration. Es wäre auch geeigneter, einen annehmbaren Gewinn-

ausgleich zwischen den beteiligten Entwicklungswirtschaften zu erreichen und die Probleme zu umgehen, die sich bei dem Versuch ergeben, die Integration auf solche Gebiete wie Löhne und Gehälter (und damit die Strategie zur Einkommensverteilung) und Währungswesen (und damit die Strategie sowohl zum Steuerwesen als auch zur Gewinnzuteilung) auszuweiten.

Eine solche institutionelle Form ist der multinationale Betrieb oder das multinationale Unternehmen zwischen Entwicklungswirtschaften oder deren Unternehmen. (Multinational wird hier im Unterschied zu transnational gebraucht, das für Unternehmen verwendet wird, die ihren Sitz in Industrieländern haben und die Entwicklungsländer durchdringen). Multinationale Unternehmen können sowohl in bezug auf den Gegenstand ihrer Tätigkeit als auch in bezug auf ihre geographische Verbreitung flexibel sein. Als Unternehmen sind es Organisationseinheiten, die die Fähigkeit zur Steigerung der Produktion und Schaffung von Gewinnen in jeder der beteiligten Volkswirtschaften erhalten können, wobei der Handel zwischen ihnen ein sich logisch ergebendes Mittel zur Gewinnrealisierung und zur Abstimmung zwischen Produktion und Verbrauchern ist.

Ein multinationales Unternehmen läßt sich als eine formelle und mehr als vorübergehende Vereinbarung zwischen zwei oder mehr Staaten der Dritten Welt - oder deren Staatsangehörigen - zur Durchsetzung gegenseitig erwünschter wirtschaftlicher Ziele in Produktion, Tausch und/oder Dienstleistungsbeschaffung definieren. Gemeinschaftsunternehmen (joint ventures) oder Gesellschaften mit gemeinsamen Besitz der Teilbetriebe sind zwar wahrscheinlich die üblichsten Formen multinationaler Unternehmen oder Betriebe, brauchen aber nicht die einzigen zu sein. Ein System eng zusammengeschlossener Produktionseinheiten kann durch den eigenen Betriebsmittel- und Absatzbedarf integriert und mittels einer Reihe langjähriger, verlängerbarer Liefer-, Abnahme- und Serviceverträge betrieben werden. (Auch wenn die Parallele nicht

ganz stimmt, verdeutlichen die Beziehungen zwischen sozialistischen Automobilunternehmen und denen kapitalistischer Staaten Gemeinschaftsbetriebe zwar ohne gemeinsamen Besitz, aber mit einer weitaus stärkeren und dauerhafteren Integration als die normalen Käufer-Lieferanten-Beziehungen). Eine Beherrschung der multinationalen Unternehmen der Dritten Welt durch Transnationale Konzerne (TNKe) ist definitionsmäßig ausgeschlossen - wirtschaftliche Beziehungen innerhalb der Dritten Welt, die von TNKen organisiert werden, können keinen Schritt in Richtung auf collective self reliance darstellen und keine Alternativen im eigentlichen Sinn zur Integration in das industriewirtschaftliche Weltwirtschaftssystem bilden, in dem TNKe (und einige ihrer Gegenstücke, die Staatsunternehmen in den europäischen sozialistischen Wirtschaftssystemen) eine führende Rolle spielen. Aber eine untergeordnete (und vorzugsweise zeitlich begrenzte) industriewirtschaftliche Beteiligung, besonders in bezug auf die Beschaffung von Wissen und Fachpersonal für die Anlaufzeit, kann in einigen Fällen angebracht sein.

Die entscheidende Anforderung - ja Voraussetzung - für den Erfolg eines multinationalen Betriebs ist ein gemeinsames wirtschaftliches Interesse, das sich so vollständiger, zu niedrigeren Kosten oder - in Extremfällen - nur durch Gemeinschaftsaktion befriedigen läßt. Wenn ein derartiges Interesse gegeben ist, dann ist ein multinationales Unternehmen eines der Mittel, es in Angriff zu nehmen. Die Art des speziellen Interesses sollte die Gestalt des speziellen institutionellen Gefüges prägen, das zu dessen Durchsetzung und zur Erreichung einer annehmbaren Verteilung der gemeinsamen Gewinne gewählt wird. Ohne ein gemeinsames Interesse, ohne eine klare Vorstellung darüber, wie es durchzusetzen ist, und ohne Einvernehmen darüber, wie und nach welcher Methode die Gewinne zu teilen sind, wird weder ein multinationaler Betrieb noch irgend ein anderes institutionelles Rezept die geringste Chance dauerhafter wirtschaftlicher

Lebensfähigkeit haben. Zum Beispiel ist die Ostafrikanische Eisenbahngesellschaft wahrscheinlich nicht mehr lebensfähig, weil die Mitgliedsstaaten weder ein gemeinsames Interesse an deren Fortbestand empfinden (zwei glauben, daß nationale Organisationen technisch wirksamer und billiger im Betrieb wären) noch sich über die institutionellen Methoden einig sind (nur einer sieht den gemeinsamen Betrieb als entscheidend an), noch miteinander vereinbare Ansichten darüber haben, wie Gewinne und Kosten gerecht aufgeteilt werden oder werden könnten (sowohl über die Frage des Standorts und der Bezahlung der Zentrale wie über das Problem der Subventionierung bestehen radikal voneinander abweichende Ansichten). Selbst wenn sich das Management der Gesellschaft von 1967-74 nicht als von Grund auf unfähig erwiesen hätte, sowohl finanzielle Bewährungsproben als auch solche in bezug auf ihre Fähigkeit, zur Transportbeschaffung zu bestehen, - wodurch sie den Anspruch ungültig machte, daß der gemeinschaftliche Betrieb technische und finanzielle Kostenersparnisse durch optimale Betriebsgrößen einbringen würde -, hätten diese grundlegenden Konflikte wahrscheinlich zu einer Auflösung dieses einen speziellen multinationalen Unternehmens geführt. Diese Tatsache an sich beweist noch nicht, daß es ein Fehler war, es jemals zu schaffen - wirtschaftliche Möglichkeiten und Interessen verändern sich ja im Lauf der Zeit und während des Entwicklungsprozesses und, was sich heute am besten kollektiv lösen läßt, läßt sich vielleicht ein Jahrzehnt oder eine Generation später besser durch nationale Aktion lösen. Zur Rechtfertigung eines multinationalen Betriebes bedarf es keines dauerhaften gemeinsamen Interesses, sondern eines Interesses, das voraussichtlich lang genug bestehen bleibt, um für gemeinsame Gewinne aus dem Betrieb zu sorgen - in den meisten Fällen vielleicht ein bis zwei Jahrzehnte. Wahrscheinlich läßt sich der Beitrag multinationaler Betriebe nicht am besten an der Lebensdauer einzelner Beispiele, sondern daran messen, ob sie als Gruppe bei der Erschließung neuer Möglichkeiten wie auch bei der fortgesetzten Erfüllung bestehender

Rollen eine bedeutsame Rolle spielen. Zur Flexibilität gehören Veränderung und zeitliche Begrenzung ebenso wie Dauer und Neuschaffung, - und sie läßt diese auch zu.

II.

Modelle und Kategorien multinationaler Unternehmen

Multinationale Unternehmen sind nicht bloß ein neues akademisches Konzept. In Wirklichkeit bestehen sie in allen Regionen der Dritten Welt bereits in nicht unbedeutender Zahl - ein Tatbestand, den der Bericht der Expertengruppe der UNCTAD hervorhebt und der in den für ihn geschriebenen Hintergrundaufsätzen belegt und in einem seiner Anhänge aufgezählt wird. Sie sind schneller entstanden als die Untersuchungen über deren wesentlichen Merkmale und Potential. Was schwerwiegender ist, sie sind eher auf einer ad-hoc-Basis gehandhabt worden, und zwar ohne angemessene Beachtung der Frage, wie sie den allgemeineren Zielen der wirtschaftlichen Zusammenarbeit zwischen Entwicklungsländern, im allgemeinen der collective self reliance, dienen könnten, und daher auch ohne angemessene allgemeine Planung und Unterstützung.

Die üblichste Form des Besitzes multinationaler Unternehmen und deren Förderung ist der Privatsektor der Dritten Welt gewesen, wobei Indien, Ägypten, Mexiko und Brasilien zu den Ländern gehören, deren Firmen diese Betriebe gefördert haben. Bei dieser Methode gibt es Probleme - besonders in Afrika, Mittelamerika und Südostasien ist das Gastgeberland als Partner oft recht schwach und manchmal gibt es unglückliche Ähnlichkeiten mit den von den TNKs geschaffenen ungleichgewichtigen Gemeinschaftsunternehmen. Außerdem sind die Motivationen der Partner aus dem privaten Sektor ihrem Wesen

und zeitlichen Horizont nach zwangsläufig begrenzt; wenn ihnen ungesteuert gefolgt wird, kann das zu vom nationalen Standpunkt aus unerwünschten Ergebnissen führen.

Aber oft stehen viele der am wenigsten entwickelten Volkswirtschaften in vielen Wirtschaftszweigen anfänglich eigentlich vor der Wahl zwischen von TNKs beherrschten Einheiten und zumindest relativ gleichgewichtigeren Gemeinschaftsunternehmen mit Firmen aus anderen Entwicklungsländern. Außerdem ist es voraussichtlich leichter, Richtlinien aufzustellen und anzuwenden, die sicherstellen, daß solche multinationalen Betriebe des privaten Sektors ihren Beitrag zur nationalen Entwicklung leisten, als das gleiche in bezug auf die TNKs zu erreichen. Wenn die nationale Strategie eine starke Rolle des privaten Sektors in der Produktion vorsieht und die Notwendigkeit der Beteiligung von ausländischem Wissen und Finanzmitteln am privaten Sektor sieht, dann sollte man in solchen multinationalen Betrieben sicherlich eine wünschenswerte Ergänzung oder Alternative zu in ausländischem Besitz befindlichen Zweigniederlassungen und Gemeinschaftsunternehmen der TNKs sehen. Es muß deutlich gemacht werden, daß ein privates (oder zu diesem Zweck staatliches) multinationales Unternehmen, das seinen Sitz in einer peripheren Ökonomie hat und über Tochtergesellschaften/"joint" ventures/Managementverträge in schwächere periphere Ökonomien expandiert, nicht ein multinationales Unternehmen der Dritten Welt darstellt, sondern ein in einem Entwicklungsland ansässiges transnationales Unternehmen. Solche transnationalen Unternehmen mögen ihre Vorteile (und Nachteile) haben und eine marginale positive (oder eine beträchtliche negative) Rolle bei der wirtschaftlichen Zusammenarbeit zwischen Entwicklungsländern spielen, sind aber nicht das Thema dieser Arbeit.

Staatliche und gemischte multinationale Unternehmen sind von unterschiedlicher Art. Einige - wie die Ostafrikanischen

Transport- und Verkehrsgesellschaften - sind ein Erbe von Ministerialabteilungen, die in kolonialen Integrationsplänen des Laissez-Faire-Stils zusammengelegt und verschmolzen wurden. Andere - wie Air Afrique - sind neue Unternehmungen, die zwar theoretisch Teil eines allgemeineren Rahmens der Zusammenarbeit, praktisch aber ad hoc entstanden und isoliert sind. Einige - zum Beispiel im Mahgreb, West- und Zentralafrika - versuchten, die Entwicklung von Grenzregionen zu fördern, während andere, - zum Beispiel, die hydroelektrische Energieentwicklung in Paraguay und Uganda, die durch die Märkte in Brasilien und Kenia unterstützt wurde -, die Absicht hatten, einen Partner die auf der Grundlage eines rein nationalen Marktes nicht mögliche Erschließung von Ressourcen in Angriff nehmen zu lassen, und dem anderen Partner eine billige Bezugsquelle zu sichern. Eine weitere Gruppe gehört in den Rahmen einer allgemeineren bilateralen oder regionalen Zusammenarbeit, zum Beispiel die venezuelanisch-kolumbianische Unternehmensgruppe der Petrochemie, die Ostafrikanische Entwicklungsbank; oder sie haben versucht, verschiedene Produktionsstufen zu integrieren - zum Beispiel die mexikanischen und venezuelanischen Vorschläge für Gemeinschaftsunternehmen zwischen den integrierten Aluminiumindustrien und den karibischen Bauxitproduzenten.

Unternehmenskategorien und Zielsetzungen

Die staatlichen, gemischten und privaten multinationalen Unternehmen lassen sich begrifflich in drei allgemeine Kategorien einordnen:

- a. Im wesentlichen isolierte Unternehmen, die einem bestimmten gemeinsamen Interesse von einer oder mehreren Firmen oder Staaten dienen, aber kein integraler Bestandteil irgendeiner allgemeineren Kooperationsstruktur sind;

- b. Unternehmen, die die gemeinsame Entwicklung unter sektoralen Gesichtspunkten zu fördern versuchen (zum Beispiel, Bauxit-Aluminiumoxyd - Aluminium - Aluminiumerzeugnisse) und aufgrund gemeinsamer Interessen an Ressourcen, Produktion und Vertrieb organisiert werden; sie können sich mit den Grenzen regionaler Gruppen decken oder auch nicht;
- c. Unternehmen innerhalb des Rahmens einer ausgeprägteren Gruppierung regionaler Integration, zum Beispiel die Gemeinschaftsunternehmen zwischen Firmen von Mitgliedsländern, die unter dem Andenpakt für den Status von Entwicklungsgesellschaften qualifiziert sind.

Der Gesamtbeitrag der Gemeinschaftsunternehmen zur Entwicklung und collective self reliance der Dritten Welt ist voraussichtlich bei denen der zweiten und dritten Kategorie am größten. Multinationale Betriebe sind kein Ersatz für national vereinbarte regionale und sektorale Bewertungsmaßstäbe für Projekte, Produktion, Warenaustausch und Gewinnverteilung. Sie können im Gegenteil innerhalb eines solchen Rahmens als entscheidende Mittel zu deren Implementierung höchst wirksam sein. Überregionale Unternehmen können ein wichtiges Mittel zur Vermeidung einer zu starken regionalen Zersplitterung und zur Bildung sich erweiternder Kooperationskreise sein.

Hier sind einige der wirtschaftlichen und politisch-ökonomischen Ziele, für deren Verwirklichung sich durch in der Dritten Welt gegründete multinationale Unternehmen Fortschritte erzielen lassen:

- a. die Integration verschiedener Stufen eines sektoralen Produktionsprozesses durch die gemeinsame Nutzung der Ressourcen von mehr als einem Land;

- b. die frühzeitige Nutzbarmachung von Ressourcen, die in einem Land gelegen sind, das sie für die ausschließlich nationale Nutzung noch nicht erschließen könnte;
- c. die leichtere gleichzeitige Erzielung von Kostenersparnissen durch optimale Betriebsgrößen und der Spezialisierung innerhalb der Industriezweige durch den Zugang zu vereinheitlichten Märkten, während ebenfalls eine annehmbar aufgelockerte Ansiedlung der Produktionsanlagen beibehalten oder erreicht wird, was zu Gewinnen für jede der beteiligten Volkswirtschaften führt;
- d. die koordinierte Erschließung von Grenz- und Flußgebieten;
- e. die Schaffung der kommerziellen, finanziellen und Verkehrsinfrastruktur, die zur Steigerung der direkten Handelsmöglichkeiten zwischen den Entwicklungsländern nötig ist;
- f. der Aufbau von Massenkommunikation und speziellen Kommunikationssystemen (zum Beispiel für Technologie, Handelsinformationen, Beratungsdienste) auf der Grundlage direkter Süd-Süd-Verbindungen;
- g. die Steigerung der Verhandlungsmacht der Entwicklungswirtschaften durch gemeinsame Einfuhr/Ausfuhrunternehmen, die in der Lage sind, durch optimale Betriebsgrößen bei Kauf, Verkauf, Finanzierung, Lagerung, Datenerhebung und Marktanalysen Kostenersparnisse durchzusetzen und mit den größeren industriewirtschaftlichen Unternehmen auf der Basis größerer Gleichheit zu verhandeln als das die meisten rein nationalen Privatunternehmen oder solche der Dritten Welt können.

Das Zentralthema ist die Produktion. Einige multinationale Unternehmen können im Bereich des Handels oder der unterstützenden Dienstleistungen liegen; die Begründung eines jeden systematischen Gebrauchs der multinationalen Unternehmen für mehr als nur marginale Zwecke muß in der Produktion liegen.

III

Sektorale Möglichkeiten

Die sektoralen Möglichkeiten für multinationale Unternehmen beschränken sich nicht auf Fabrikation und Energiebereich. Wollte man versuchen, sie tatsächlich in dieser Art zu beschränken, würde man sie in ihrer Wirksamkeit behindern. Die grundlegende Bedeutung der Produktion schmälert nicht die Bedeutung von Handel und Finanzwesen als Mittel zur Realisierung des erzeugten Wertes. Die wirtschaftliche Zusammenarbeit zwischen Entwicklungsländern muß auf der Finanzierung aus der Dritten Welt aufbauen, wenn sie auf self reliance beruhen oder vom dauernden Druck zur Anpassung an das Ordnungsmuster eines TNKs frei sein soll; die Tatsache, daß in jüngster Zeit mehrere Entwicklungsländer über investitionsfähige Finanzüberschüsse verfügen, hat die rasche Weiterentwicklung von multinationalen Finanzunternehmen auf Süd-Süd-Basis zu einer echten Möglichkeit werden lassen.

Ganz allgemein lassen sich die Möglichkeiten in folgende Gruppen einordnen:

- a. Fertigung und Bauwirtschaft;
- b. Handel;
- c. Finanzierung;

- d. Infrastruktur einschließlich Energieversorgung;
- e. Dienstleistungen einschließlich Kommunikation;
- f. natürliche Ressourcen.

Fertigung und Bauwirtschaft

Im Fertigungssektor sind es unter anderem folgende Merkmale, die für die Gründung nationaler Unternehmen Erfolg versprechen: die effizientere Nutzung der Ressourcen (z.B. bei den Vorschlägen für die algerisch-tunesische Zementproduktion), das Auffinden eines Partners für die Anlaufphase, der eine Alternative zu einem TNK darstellt (z.B. bei den meisten innerasiatischen und asiatisch-afrikanischen privatwirtschaftlichen oder gemischten Gemeinschaftsunternehmen), der Aufbau regionaler Verbindungen (z.B. bei der venezuelanischen Unternehmensgruppe der Petrochemie), Kostenersparnisse durch optimale Betriebsgrößen (z.B. bei mehreren staatlichen Unternehmen des Andenpaktes und dem zwischen Nigeria und Dahome geplanten Zementprojekt), die allgemeinere Ausnutzung von Management und technischer Kapazität (z.B. bei den auf dem Reißbrett bestehenden gemeinschaftlichen Containerunternehmen der Andenpaktstaaten). Jedes einzelne Unternehmen kann auf einer Kombination von mehreren dieser Merkmale beruhen.

Die Fertigung ist vielleicht der Bereich, in dem es die größte Zahl von Gemeinschaftsunternehmen gibt und in dem deren Vorteile am allgemeinsten verstanden werden und daher am wenigsten ausführlicher Begründung bedürfen.

Aber zwei Punkte sollten hier hervorgehoben werden. Kostenersparnisse durch optimale Betriebsgrößen können überbewertet und mißverstanden werden. Die sektorale Koordinierung (wie beispielsweise in den Stamp-Vorschlägen für eine integrierte Eisen- und Stahlindustrie mit Kostenersparnissen

durch optimale Betriebsgröße, aber auch mit einer Verteilung der verschiedenen Produktionseinheiten und Handelsintensivierung) und die Spezialisierung innerhalb eines allgemeinen Produktionsrahmens, die zu Handelsintensivierung führt (beispielsweise tansanische Baumwollartikel und kenyanische Nylonzeugnisse), sind wahrscheinlich typischer für die Methoden, mit denen sich Kostenersparnisse durch optimale Betriebsgrößen tatsächlich verwirklichen lassen, als der einzelne isolierte Betrieb, der den Gesamtbedarf mehrerer Länder deckt. Der gemeinsame Besitz ist unwesentlich. Im Fall der venezuelanischen-kolumbianischen petrochemischen Dünger- und Kunststoffproduktion zum Beispiel, brauchen die Produktionseinheiten in jedem Land Betriebsmittel aus dem anderen Land und dessen Märkte. Deshalb könnte ein koordiniertes System von Lieferung und Abnahme regelnden Verträgen unter bestimmten Umständen ein angemessener institutioneller Rahmen sein, obwohl auch der bestehende die gegenseitige Minderheitsbeteiligung über nationale Grenzen hinweg vorsieht. Sicherlich ist ein gleicher Aktienbesitz aller Partner an allen Einheiten nicht wesentlich (und wahrscheinlich nicht einmal wünschenswert), und wenn er als Alternative zu Vereinbarungen über die ausgewogene Verteilung von Produktion, Käufen und Verkäufen vorgeschlagen wird, wirkt er den Zielen des Unternehmens absolut entgegen. Die Zusammenarbeit kann nicht gedeihen, wenn nicht alle Vorteile - einschließlich Beschäftigungsmöglichkeiten, lokale Käufe, Steuerzahlungen und Ausfuhren - gleichmäßig auf die Beteiligten verteilt werden. Diese sind unter einem staatlichen oder nationalen wirtschaftlichen Gesichtspunkt in der Regel viel entscheidender als die bloße Gewinnbeteiligung.

Ein in etwa verwandtes Gebiet, in dem multinationale Unternehmen eine bedeutsame Rolle spielen können, ist das des Baugewerbes für spezielle Großbauvorhaben. Nur eine Handvoll von Entwicklungsländern verfügt über nationale Kapazität

zur Errichtung von wirklich großen Gebäuden oder Tiefbauprojekten. Was lokale Firmen zu sein scheinen, sind oft kaum getarnte Zweigniederlassungen der TNKe. Weil das Bauwesen ein Bereich ist, in dem sich die für viele Entwicklungsländer angebrachte Technologie grundlegend von der der TNKe unterscheiden (und arbeitsintensiver als sie sein) sollten, bringt die Vorherrschaft der TNKe im Bauwesen Kosten mit sich, die über den direkten vertraglich vereinbarten Preis weit hinausgehen. Außer im Fall der allergrößten Volkswirtschaften der Dritten Welt ist ein multinationales Unternehmen, das Kostenersparnisse durch optimale Betriebsgröße, ununterbrochene Geschäftstätigkeit und den Zugang zu Personal von angemessen hohem Standard garantiert, die einzig echte Alternative zu den TNKen. Erste Beispiele dafür gibt es zwischen mexikanischen und mittelamerikanischen Unternehmen ebenso wie in der Region des Mittleren Ostens.

Handel

Multinationale Unternehmen bieten ein beträchtliches Potential, um sowohl Mittel zur Steigerung des Handels zwischen den Entwicklungsländern zu beschaffen als auch die Bedingungen zu verbessern, unter denen Entwicklungsländern mit Handelseinheiten aus Industrieländern Geschäfte machen. Die erste dieser Rollen liegt in der Bestätigung der Produktion, die zweite ist umlauforientiert und richtet sich auf die Änderung des Austauschverhältnisses. Im ersten Bereich ist nicht zu erwarten, daß die TNKe großes Interesse an der Errichtung einer angemessenen kommerziellen Infrastruktur zeigen, und im zweiten ist die einseitige Abhängigkeit von den Handelswegen der TNKe recht teuer und führt manchmal entweder zu mangelnder Stabilität oder mangelnder Fähigkeit, neue Märkte und Lieferquellen zu erschließen, wenn die TNKe mit den verändernden gemeinsamen Interessen

Um die oft recht weiten Spannen zwischen den Einnahmen der Entwicklungsländer aus Exporten von Rohprodukten, Weiterverarbeitungs- und gewerblichen Erzeugnissen und dem Preis zu verringern, den Hersteller und Großhändler aus den Industrieländern zahlen, ist es erforderlich, daß die Entwicklungswirtschaften die internationalen Handelsgeschäfte, einschließlich den Absatz in den Industrieländern, selbst übernehmen. Die bloße Schaffung nationaler Auktionsmärkte oder inländischer Absatzwege ist solange von begrenztem Nutzen, als Handelsverkehr und -spannen nach dem Export fest in ausländischer Hand bleiben.

Der Eintritt in das internationale Absatz- und Vertriebswesen ist auf der Basis eines Gemeinschaftsunternehmens wahrscheinlich wirksamer und wirtschaftlicher. Ob die Formen regionaler Gruppierungen oder solche nach Produktionszweigen angemessener sind, wird von Fall zu Fall anders sein - die Produktgrundlage sollte in der Regel die Verhandlungsmacht und die tatsächlichen Kostenersparnisse durch optimale Betriebsgröße stärker steigern, aber für Unternehmen, die eine Anzahl von einzelnen kleinen Produktionszweigen auf regionaler Basis zu ordnen versuchen, läßt es sich aufgrund der besseren Kommunikation und den weniger voneinander abweichender Interessen auf der Verkaufsseite wahrscheinlich leichter verwirklichen. Vorrangige Aufmerksamkeit sollten die Ausfuhren nicht-traditioneller Weiterverarbeitungs- und gewerblicher Güter erhalten, die oft auf den Weltmärkten nicht Fuß fassen können, weil das geringe Exportvolumen der ersten Jahre eine internationale Verkaufsförderung und Markterkundung ganz einfach nicht rechtfertigt, die aber zusammengefaßt werden und die Geschäftsgrundlage für ein lebensfähiges Mehrproduktexportunternehmen mit Auslandskontakten, -vertretern und -büros bilden könnten.

Für die Einfuhrseite gelten in etwa ähnliche Überlegungen. Um die gegenwärtigen Handelsspannen zu verringern, ist es

erforderlich, die Geschäftstätigkeit zwischen den Herstellern aus den Industrieländern und den Käufern aus den Entwicklungsländern zu fördern. Um Mengenrabatte zu erhalten, bedarf es eines großen Auftragsvolumens. Die ständige Beschaffung angemessener Unterlagen über Kostenvoranschläge, Bezugsquellen und Preise ist teuer und setzt einen großen Umsatz voraus, um als Gewerbe lebensfähig zu sein. Außer für die größten Entwicklungsländer und für verhältnismäßig homogene Masseneinfuhren implizieren diese technischen Parameter, daß ein gemeinsames wirtschaftliches Interesse besteht, das sich wirksamer von multinationalen als von rein nationalen Unternehmen befriedigen läßt.

Die Förderung des Handels auf der Grundlage von Komplementaritäten zwischen Produktion und Ressourcen und damit das leichtere Auffinden von Koordinierungsmöglichkeiten zwischen Ressourcenerschließung und Produktionsentwicklung ist ein weiterer Bereich, in dem multinationale Unternehmen eine nützliche Rolle spielen können. Das Argument von den Kostenersparnissen durch optimale Betriebsgrößen wird durch die Tatsache untermauert, daß rein nationale Einheiten die natürliche Tendenz haben, auf Ausfuhren mehr Gewicht als auf Einfuhren zu legen und außerdem in Preisverhandlungen erkennbar parteiisch sind. Die Handelsgesellschaften aus den stärkeren Entwicklungswirtschaften, die in anderen Entwicklungsländern tätig sind - zum Beispiel, die aus Indien und Ägypten -, würden allerdings wahrscheinlich Vorteile haben, wenn sie die Initiative zur Errichtung multinationaler Unternehmen (mit gemeinsamer Geschäftsleitung wie auch gemeinsamem Besitz) mit einigen ihrer größeren afrikanischen Handelspartner ergreifen würden.

Die beiden Ebenen der Handelsentwicklung interagieren. Die jüngsten Vorschläge für ein Gemeinschaftsunternehmen mehrerer lateinamerikanischer Länder für den Erwerb von Kapitalausrüstung ist ein Beispiel dafür. Zu dessen Zielen gehört

es, bei Geschäften mit Herstellern aus Industrieländern die bestmöglichen Bedingungen zu garantieren und die geeignetste Technologie zu beschaffen, aber auch Aufträge in beteiligte Länder zu leiten und die Gesellschaft als zentrale Koordinierungsstelle bei der Planung und Errichtung inländischer Produktionskapazität von Investitionsgütern zu benutzen.

Finanzierung

Es gibt drei allgemeine Bereiche, in denen multinationale Finanzunternehmen ein wichtiges Potential bieten. Das erste besteht in der Beschaffung sowohl von festliegendem und Betriebskapital wie auch anderen Finanzierungsdiensten (einschließlich Versicherung) für Gemeinschaftsunternehmen aus dem Produktions-, Handels- und Dienstleistungsbereich. Regionale und subregionale Entwicklungsbanken sind ein klarer Fall, aber es besteht ein viel allgemeinerer Bedarf an höheren Handels- und Spezialkrediten zur Finanzierung und Versicherung einer entscheidenden Auswertung des Handels innerhalb der Dritten Welt, der oft am besten von Spezialunternehmen im Gemeinschaftsbesitz von mehreren Banken oder Versicherungsgesellschaften mit nationaler Grundlage befriedigt werden könnte. Sowohl die Spezialisierung wie auch die allgemeinere Grundlage könnten dazu beitragen, Finanz- und Absatznachrichten wie auch Kredit per se in angemessener Quantität und Qualität zu beschaffen als das Banken aus Entwicklungsländern auf rein nationaler Basis können; diese können sich kaum ein ausgebautes System von überseeischen Niederlassungen oder Agenturen leisten und ihr Korrespondentennetz hat die Tendenz, Industrieländern (und eigentlich auch industriewirtschaftliche Banken als Korrespondenten in anderen Entwicklungsländern) zu bevorzugen.

- a. die Entwicklung von Stützungshilfen zum Zahlungsbilanzausgleich zwischen den Zentralbanken der Dritten Welt als Ergänzung der WWF-Fazilitäten und Entsprechung der "Swap"-Vereinbarungen zwischen den Zentralbanken der kapitalistischen Industrieländern;
- b. die Beschaffung von Finanzmitteln (und Management) für integrierte Rohstoffprogrammunternehmungen einschließlich Erlösstabilisierung, Verarbeitung, Aufbau von Absatzkapazitäten im Ausland;
- c. die Schaffung von Rahmenbedingungen für langfristige Kapitalströme zur Entwicklungsfinanzierung (sei es zu Vorzugs- oder kommerziellen Bedingungen) aus Ländern der Dritten Welt mit Finanz- und Devisenüberschüssen in diejenigen mit einem großen Bedarf an Finanzmitteln, wodurch die Vermittlung durch die IBRD, IWW, Eurowährungsmärkte und die transnationalen Banken der Industrieländern bei den gegenwärtigen Verteilungswegen ausgeschaltet wird.

Diese Ziele lassen sich erreichen - funktionierende Beispiele existieren in jedem Bereich; dabei gehören Venezuela und Kuwait zu den innovativsten Staaten und die arabischen Staaten sind die Gruppierungen, die bei den gemeinsamen Bemühungen untereinander und auch mit afrikanischen Staaten die größten Fortschritte erzielt haben. Die Verwirklichung dieser Ziele erfordert mehr als ad hoc-Vereinbarungen, aber, zumindest in vielen Fällen, auch weniger als ein Gemeinschaftsunternehmen; zum Beispiel lassen sich gegenseitige Kreditlinien der Zentralbanken aufbauen, die eine echte multinationale Unternehmung darstellen, aber der Vorschlag zur Zusammenlegung der Zentralbanken der Entwicklungswirtschaften wäre weder realistisch noch wünschenswert. Auf der Ebene der Entwicklungsfinanzierung scheinen sowohl regionale Einheiten als auch eine Entwicklungsbank der Dritten Welt angebracht und möglicherweise zu verwirklichen zu sein, und

besonders in bezug auf größere mit zinsbegünstigter Finanzierung gekoppelte Investitionen, die den gemeinsamen Bedürfnissen der Länder, die außer Öl wenig Ressourcen und daher einen echten Bedarf an der Sicherung einigermaßen sicherer Investitionen mit gewissem Einkommensertrag haben, und der sehr armen Entwicklungsländer, die sich erhebliche Mengen rein kommerzieller Anleihen nicht leisten können, begegnen sollen.

Fortschritte beim Aufbau eines Netzes von bilateralen, sub-regionalen, interregionalen und globalen Unternehmen und Betrieben der Entwicklungsländer im Finanzbereich wären ein Hauptbestandteil tragfähiger Grundlagen für die Gesamtstruktur wirtschaftlicher Süd-Süd-Beziehungen. Das braucht keinen Schritt zur Autarkie als Gegensatz zum Aufbau von auf self reliance beruhender Alternativen und Ergänzungen der gegenwärtigen hierarchischen Nord-Süd-Institutionen und -Strukturen zu sein. Es besteht kein Grund, in diesen Zielen in erster Linie Hilfsmaßnahmen zu sehen - finanzielle Polster für Notfälle, die Einrichtung von Rohstofffonds (zum Beispiel Zinn) und die Entwicklungsfinanzierung sind alleamt finanziell klug und wirtschaftlich lebensfähig. Sicherlich könnte ein gewisses Element von Zugeständnissen - vielleicht in Form von Zinssubventionen oder langen Laufzeiten - der weniger armen an die ärmsten Entwicklungsländer zur Verstärkung der unzureichenden Kapitalströme aus den kapitalistischen und sozialistischen Industriewirtschaften als Bestandteil jeder Finanzierungsform von Nutzen sein, aber das ist keineswegs der einzige oder auch nur wichtigste Grund für multinationale Finanzierungsunternehmen der Entwicklungswirtschaften.

Infrastruktur

Die Infrastruktur ist ein Bereich, in dem eine bedeutende Anzahl multinationaler Unternehmen mit sehr unterschiedlichem Erfolg arbeitet. In diesem Sektor scheint es besonders viele Möglichkeiten für Mißhelligkeiten wegen der Ertragsverteilung und der Instandhaltungsarbeiten zu geben.

Multinationale Energiegewinnungsbetriebe werden in der Regel durch die Ausbeutung komplementärer Ressourcen zwischen einem größeren, strukturell entwickelteren Staat mit begrenzter oder teurer inländischer Energieerzeugungskapazität und einem kleineren, strukturell weniger entwickelten Land mit billigem Energiepotential gekennzeichnet, wenn - und nur wenn - eine entsprechende Nachfrage besteht, die einen Großbetrieb rechtfertigt. Die Projekte zwischen Brasilien und Paraguay verdeutlichen dieses Muster ebenso wie - weniger formell - Kenias Pauschalvertrag für den Strom Ugandas. Weniger üblich sind Betriebe, die mehrere Staaten versorgen, deren angrenzende Regionen strukturell ähnlich sind und die keinen eindeutig dominierenden Partner haben - das beantragte Stromgewinnungsprojekt des Kagera-Tals (an dem Ruanda, Tansania, Uganda und Burundi beteiligt sind) würde im Fall seiner Verwirklichung unter diese Kategorie fallen.

Das erste, sich aus der normalen Form ergebende Problem ist, daß der energieexportierende Staat wahrscheinlich der Juniorpartner ist und glaubt, seine Anteile am Gesamtertrag seien ungerecht gering. Das zweite ist, daß der exportierende Staat, wenn sein inländischer Stromverbrauch mit der Zeit steigt, vielleicht die billigen Pauschalvereinbarungen allmählich als Unkosten, nicht als Vorteile sieht, insbesondere wenn die Tarife weitaus unter denen liegen, die für die inländischen Großverbraucher gelten. Diese Probleme lassen darauf schließen, daß vielleicht ein Mehrheitseigentum des Gastgeberlandes

am Anteilskapital, dessen Beteiligung am Management und ein schrittweises Auslaufen der Exportlieferungen (sowie Preisüberprüfungsklauseln) notwendig sind, wenn sich die Zusammenarbeit zur gemeinsamen Energieerschließung - ob es sich dabei nun um hydroelektrische, geothermische, Naturgas- oder Kohlenenergie handelt - für alle Beteiligten während der gesamten Dauer des Unternehmens als befriedigend erweisen soll. Aber wenn gemeinsame Energiegewinnungsunternehmen umsichtig geplant werden, können sie für bestimmte, am wenigsten entwickelte Volkswirtschaften von besonderem Wert sein. Wenn Energieverkaufsverträge zur Mobilisierung und zur Rückzahlung ausländischer Darlehen und zur Deckung der Betriebsgrundkosten genutzt werden, was verhältnismäßig niedrige Tarife für die Inlandsverbraucher ermöglicht, so sind das einleuchtende Beispiele dafür. Weitere Vorteile lassen sich erzielen, wenn der gemeinsame (das Gastgeberland beteiligende) Bau sich als ein Mittel zur Schaffung neuer Qualifikationen im exportierenden Staat einsetzen läßt.

Die Notwendigkeit, das zukünftige Auslaufen oder die Neustrukturierung einzuplanen, gilt gleichermaßen für Transportunternehmen, die weitgehend an inländischen (nicht zwischenstaatlichen) Geschäften beteiligt sind. Die anfänglichen Kostensparnisse durch optimale Betriebsgrößen werden sich wahrscheinlich verringern und es wird zu Auseinandersetzungen über die Verwässerung der nationalen Kontrolle und über den Standort der gemeinsamen Betriebseinheiten kommen - wie das in Ostafrika geschehen ist. Im Fall von Binnenländern aber besteht ein verhältnismäßig dauerhaftes Bedürfnis nach irgendeiner Form gemeinsamer Unternehmen mit Küstenstaaten - Ugandas verzweifelte Bemühungen um den Fortbestand einer vereinigten Hafengesellschaft in Ostafrika ist ein derartiger Fall, ebenso wie die erfolgreichen gemeinschaftlichen für Eisenbahn-, Straßenbau- und Pipelinebetriebe zwischen Tansania und Sambia.

Im wesentlichen zwischenstaatliche Gemeinschaftsunternehmen können den Dauerbedarf besonders kleinerer Staaten befriedigen. Das gilt insbesondere im Bereich der Schifffahrt, in dem nur die größten Länder der Dritten Welt ein bedeutendes Netz national betriebener Schifffahrtslinien in andere Entwicklungsländer ins Auge fassen können und sogar diese könnten sehr wohl feststellen, daß multinationale Unternehmen ihnen Kostenersparnisse durch optimale Betriebsgröße und Frachtgut- und Kapazitätsausgleich bieten. Die Karibik und der Indische Ozean sind Beispiele für größere potentielle Handelsgebiete, die jetzt durch den (im Gegensatz zu den Verkehrsverbindungen mit den Industrieländern außerhalb der Region) sehr begrenzten intraregionalen Verkehr behindert werden. In der Karibik sind multinationale Unternehmen sowohl innerhalb der (anglophonen) Karibischen Subregionalen Gruppierung wie auch zwischen einigen Insel- und Festlandsstaaten entstanden. Die Schaffung derartiger Süd-Süd-Transportverbindungen und der damit gekoppelten speziellen Lagermöglichkeiten ist für die Förderung, den Betrieb und die volle Gewinnrealisierung von multinationalen Unternehmen in Produktion und Handel entscheidend. Es ist recht unwahrscheinlich, daß ausländische Unternehmen diese Linien schaffen werden, noch ist es wünschenswert, daß der Süd-Süd-Handel übermäßig von der externen Transportvermittlung durch Unternehmen der Industrieländer abhängig werden sollte. Da der internationale Transport definitionsgemäß zumindest zwei Länder direkt berührt und da der regelmäßige Verkehr mit ernstzunehmender Kapazität größere Investitionen erfordert, bieten entweder multinationale Gesellschaften, gegenseitige Beteiligungen an im wesentlichen nationale Einheiten oder die enge Koordinierung zwischen nationalen Unternehmen, die einem Gemeinschaftsunternehmen gleichkommt, offenbar einen logischen Ausweg.

Dienstleistungsbetriebe einschließlich Kommunikation

Dienstleistungen oder - in der Terminologie der volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung - der tertiäre Sektor sind außerordentlich mannigfaltig. Viele von ihnen sind zwangsläufig lokal und daher kein geeignetes Betätigungsfeld für Gemeinschaftsunternehmen. Andere sind für die nationale Entwicklung sicherlich peripher und deshalb kaum Bereiche besonderer Dringlichkeit.

Die im Dienstleistungsbereich bestehende Zusammenarbeit fällt unter drei Gruppen. Die erste betrifft - besonders in Lateinamerika - Beratungs- und Konstruktionsunternehmen sowohl im öffentlichen Besitz wie auch im privaten Sektor. Die zweite - die vielleicht in Afrika am verbreitetsten ist - umfaßt gemeinsame Fachausbildungs- und Forschungsinstitutionen, die in der Regel auf Regierungs- statt auf Unternehmensbasis betrieben werden. Bei der dritten - für die ein Teil der Tätigkeiten des Commonwealth Fund For Technical Cooperation Beispiele sind - handelt es sich um die Leistung technischer Hilfe von Süd zu Süd; sie erfolgt fast immer entweder bilateral oder durch eine multinationale Behörde auf Regierungsebenen. Sie sind allesamt verhältnismäßig schwach, und zwar absolut gesehen und im Gegensatz zur industriewirtschaftlichen Durchdringung der Entwicklungswirtschaften.

Im Kommunikationswesen bestehen die wichtigsten multinationalen Unternehmen bislang im Pressebereich, wozu die von Tanjug betriebene globale Nachrichtenzentrale, verschiedene regionale Agenturverbände und multilaterale Unternehmen zwischen nationalen Agenturen wie etwa die zählen, die kürzlich von den Agenturen Mexikos, Jugoslawiens und Tunesiens zusammen mit Interpress ins Leben gerufen wurde. Die jüngsten Treffen der Informationsminister der Bündnisfreien in Neu Dehli und deren Staatsoberhäupter in Colombo haben Beschlüs-

se zur Unterstützung, Stärkung und Erweiterung dieser Initiativen gefaßt.

Das Hauptziel von Gemeinschaftsunternehmen im Kommunikationsbereich ist es nicht, Geld zu sparen, sondern Nachrichtenwege für den direkten Informationsaustausch zwischen den Entwicklungsländern und für die gegenseitige Kommunikation in Nord-Süd- und in Süd-Nord-Richtung Alternativen zu den fünf Presseagenturen der Industrieländern (Reuters, France Press, UPI, AP, Tass) zu schaffen. Selbstwahrnehmung, die Wahrnehmung der anderen Entwicklungswirtschaften und die Wahrnehmung der Weltordnung sind deren Haupterzeugnisse, nicht Unternehmensgewinne oder die größere Absatzfähigkeit von Publikationen.

Kommunikation bedeutet aber mehr als nur Massenkommunikation. Die Fähigkeit, Wissen zu schaffen, zu sammeln, zu analysieren und zu vermitteln, ist zu einer wichtigen Form von Kapital und daher zu einer wichtigen Quelle von Macht und Gewinn geworden. Wissen, nicht die Finanzen, das Industrie- oder Handelskapital, bildet in Wirklichkeit den Kern des Systems und der Machtstruktur der transnationalen Konzerne.

Der technischen Zusammenarbeit für die Schaffung, Sammlung, den Austausch, die Modifizierung und Anwendung von Fachwissen ist nicht zwangsläufig - vielleicht nicht hauptsächlich - am besten durch multinationale Unternehmen gedient. Hierzu müssen eindeutig staatliche Programme ausgebaut werden, - die mit dem Austausch von Ergebnissen, der Koordinierung von Programmen, der Leistung technischer Hilfe und in bestimmten Fällen mit gemeinsamen Institutionen verbunden sind. Es gibt aber einige Bereiche, in denen nationale und multinationale Unternehmen eine nützliche Rolle spielen könnten:

- a. angewandte Forschung in Verbindung mit speziellen Bedürfnissen des Kundenkreises aus Entwicklungsländern;

- b. Beratungsdienst (sowohl für die "harte" Technologie des Konstruktionsentwurfs als auch für die "weiche" Technologie der Organisationsstrukturen);
- c. die Sammlung und Übermittlung gewerblicher und technischer Information, die für identifizierbare Kundengruppen von unmittelbarem kommerziellen Wert sind, wenn sie zuverlässig und unverzüglich zur Verfügung stehen;
- d. die Herausgabe und - spezieller noch - der internationale Vertrieb von Veröffentlichungen aus der Dritten Welt besonders in anderen Entwicklungsländern.

In jedem dieser Bereiche scheint die Unternehmensform gegenüber der einer Behörde potentielle Vorteile zu bieten. Und auch in jedem dieser Bereiche bestehen erfolgreiche Betriebe der TNKe in Entwicklungsländern - ein wirklich guter Beweis dafür, daß es doch einen entwicklungsfähigen Markt gibt -, deren Leistungen in bezug auf Orientierung, Qualität und Kosten viel zu wünschen übrig lassen.

Daher liegen die ergiebigsten Gebiete für Gemeinschaftsunternehmen und multinationale Betriebe zwischen Entwicklungsländern im Dienstleistungssektor sicherlich im Bereich Wissen und Kommunikation. Weil der Leistungsstand in diesen Bereichen oftmals weitgehend von Schnelligkeit, Flexibilität und Kundenorientierung abhängig ist, sprechen triftige Gründe für den Gebrauch von Unternehmenseinheiten (in der Regel aus dem öffentlichen Sektor und möglichst mit festen staatlichen Zuschüssen wie auch mit direkt verdienten Einkünften) wie auch von formelleren staatlichen Einheiten.

Natürliche Ressourcen

:- Bereich der natürlichen Ressourcen sind Gemeinschaftsunternehmen nicht unbekannt. Im Fall des Sudan, zum Beispiel,

Verbinden mehrere bereits bestehende oder geplante Unternehmungen Darlehensmittel aus Kapitalanlegerländern des Mittleren Ostens und sudanesisches Eigenkapital plus Landwirtschaftspotential mit der Absicht, Erzeugnisse sowohl für den suanesischen Markt wie auch für die potentielle Steigerung des regionalen Handels zu liefern. Die festgestellte Schwäche bei der Durchführung und die ziemlich nackte ausbeuterische Art einiger Verträge (z.B. Kenana Zucker) beweisen in sich selbst nicht, daß wirtschaftliche Zusammenarbeit zwischen Entwicklungsländern auf der Grundlage der Nahrungsmittelproduktion durch multinationale Unternehmen im Sudan, um einer größeren Gruppe zu dienen, falsch ist. Aber im allgemeinen riskieren Gemeinschaftsunternehmen zur reinen Rohstofferschließung - und Halbfertigwarenentwicklung, als Kopie von Nord-Süd-Handel und -Produktionsstruktur und als Quelle unangemessener Gewinne für das Gastgeberland zu erscheinen. Eine allgemein gültigere Methode besteht vielleicht darin, Gemeinschaftsunternehmen um aufeinanderfolgende Produktionsstufen aufzubauen.

Zum Beispiel würde man brasilianische oder indische Vorschläge für Gemeinschaftsunternehmen in der tansanischen oder mocambiquischen Kaschunuß-Produktion oder -Enthülsung nicht begrüßen. Eine Kombination von vertraglichen Liefer- und Abnahmevereinbarungen für rohe und geschälte Nüsse mit einem Gemeinschaftsunternehmen, das über Einrichtungen zum Rösten und Vakuumverpacken und Absatzkapazitäten verfügt, könnte man als sehr viel wünschenswerter ansehen. Während ein unabhängiges Namibia wahrscheinlich gleichermaßen kein dauerhaftes Gemeinschaftsunternehmen für Fischfang und -verarbeitung wünscht, könnte es ein Gemeinschaftsunternehmen für den nordamerikanischen Absatz (zum Beispiel mit Mexiko, das auf diesem Gebiet über beträchtlichen Sachverstand und Leistungsfähigkeit verfügt) als wünschenswert ansehen. Die Vorschläge zur wechselseitigen Kapitalverflechtung, die Planungskoordinierung und gegenseitig vereinbarten Entscheidungen über

Den Produktionsstandort für einen oder mehrere integrierte Sektoren von Bauxit bis zu Aluminiumerzeugnissen, an denen Jamaica, Guyana, Trinidad, Venezuela und Mexiko beteiligt sind, sind ein weiteres Beispiel dafür, wie multinationale Unternehmen auf der Grundlage natürlicher Ressourcen in einer Art und Weise aufbauen können, die für das Rohstoffland attraktiver als der reine Rohstoffexport ist, weil es an den nachfolgenden Produktionsstufen beteiligt ist und davon profitiert.

IV.

Bedingungen und Mittel zur Unterstützung multinationaler Unternehmen und deren Modalitäten

Zusätzlich zu Rahmenbedingungen, die die Vereinbarkeit von Unternehmen und nationalen Wirtschaftsinteressen garantieren sollen, brauchen multinationale Unternehmen angemessene Bedingungen, die sie in den Bereichen Finanzierung, Werbung, Technologie, Betriebsführung, Infrastruktur und gesetzliche und steuerliche Regelungen unterstützen. Heutzutage erfahren sie oft eine bedeutend ungünstigere Behandlung als die rein nationalen Unternehmen oder TNKe, da die ersteren als inländische Gesellschaften besondere Aufmerksamkeit erfahren und die letzteren sich durch eine Vielzahl von Mitteln besondere Zugeständnisse sichern. In der Regel ist das zwar keine Frage bewußter Diskriminierung, sondern den Bedürfnissen dieses Instruments der wirtschaftlichen Zusammenarbeit zwischen den Entwicklungsländern wird einfach nicht ausreichend klare Beachtung geschenkt.

Es wäre das logische Ziel für multinationale Unternehmen, die bestimmte national gesetzte Kriterien - zum Beispiel

die begrenzte Beteiligung von TNKen, die Betätigung in für die Entwicklung als relevant geltenden Bereichen - eindeutig erfüllen, den gleichen Status wie Inlandsunternehmen zu erhalten, und zwar außer in den Bereichen, in denen jede ausländische Beteiligung verboten ist. Zumindest sollten sie eine Behandlung erfahren, die mit der den ausländischen Unternehmen und den Gemeinschaftsunternehmen zwischen TNKen und nationalen Unternehmen eingeräumten Behandlung entweder vollkommen vergleichbar oder günstiger als sie ist.

Regionale und nationale Entwicklungsbanken, Zentralbanken und Handelsbanken der Entwicklungsländer (einschließlich derjenigen aus dem privaten Sektor) sollten aufgefordert oder angewiesen werden, den Bedürfnissen der multinationalen Unternehmen größere Priorität einzuräumen. Diese Schritte sind notwendig, wenn die Gemeinschaftsunternehmen nicht im Vergleich zu Unternehmen aus der Gruppe der TNKe deutliche Nachteile in bezug auf langfristige Anleihen, Kapitaltransfers und die Bereitstellung von Betriebskapital haben sollen. Die Fälle der Andean Development Corporation und der Nacional Financiera in Mexiko beweisen die Durchführbarkeit solcher Vorrang einräumenden Regelungen.

Regionale Entwicklungsbanken und Integrationssekretariate sollten sich ebenfalls darum bemühen, Informationen über wirtschaftliche Möglichkeiten und einschlägige Institutionen zu sammeln und zu verbreiten sowie erste Kontakte zwischen potentiellen Partner in Gemeinschaftsbetrieben herzustellen. Sowohl das Sammeln von Unterlagen wie auch die Anbahnungsfunktion gehören in den Industriewirtschaften in den Geschäftsbereich der Handelsbanken und die Tatsache, daß das in den Geschäftsordnungen der Entwicklungsbanken der Dritten Welt fehlt, beruht auf einem etwas unangemessenen Kopieren der Weltbankmethoden.

Zinsbegünstigte Anleihen zur Förderung von detaillierten Durchführbarkeitsstudien sind wahrscheinlich wirksamer als alle Versuche, Bücherschränke mit detaillierten Untersuchungen zu füllen. In der Praxis bestehen sowohl Projektleiter wie auch Anleihegeber auf der direkten Beteiligung an den Durchführbarkeitsstudien, so daß jedes Drängen über die Durchführbarkeitsvorstudien hinaus in der Regel zu einer Verschwendung von Zeit und Mitteln führt, solange diese noch nicht feststehen. Mit den zinsbegünstigten Anleihen verbunden sein sollten sowohl die Fähigkeit der Hausentwicklungsbank zur technischen Hilfeleistung und die Möglichkeit, den Dienst einer Fachberatung zu mobilisieren (im Idealfall von in der Dritten Welt stationierten nationalen oder multinationalen Unternehmen), wenn der potentielle Darlehensnehmer die Bank um diese Hilfe bitten möchte.

Normen und Wissen

Standardisierung und Normsetzung sind Bereiche, in denen regionale oder globale Initiativen der Dritten Welt gebraucht werden. Gegenwärtig sind die national geltenden Normen oft an diejenigen der früheren Kolonialmächte gebunden oder wurden von ihnen übernommen und behindern die Entwicklung der Zusammenarbeit zwischen benachbarten Entwicklungsländern. Wenn sie die gegenwärtigen Ordnungen der Industrieländern - insbesondere in bezug auf äußere Verpackung und Produktionsverfahren - nachahmen, behindern sie oft sowohl die Entwicklung oder die Anwendung angemessener Technologie als auch die wirksame Konkurrenz der Unternehmen aus den Entwicklungsländern mit den TNKen. Laissez faire ist keine Lösung, denn wenn man eine nahezu unbegrenzte Zahl ähnlicher Erzeugnisse zuläßt, zersplittert man damit die bereits kleinen Märkte noch weiter - was wir brauchen, sind regionale und später global vereinbarte Normen der Dritten Welt, die die Standardisierung, angemessene Technologie und die Zusammenfassung der Märkte fördern.

Die Regelungen der Eigentumsrechte an Wissen bedürfen gleichermaßen einer Neufassung. Die gegenwärtige Gesetzgebung für das Weltpatent-, Muster- und Markenschutzwesen der meisten Entwicklungsländer folgt Vorbildern, die von der UNESCO und der Weltorganisation für Geistiges Eigentum beharrlich propagiert werden und die zur Aufrechterhaltung der Kontrolle der TNKe über Wissen und dessen Anwendung ideal geeignet sind. Systeme wie die Algeriens, Mexikos und des Andenpakts, die Vorschriften für die Patentausnutzung, Bestimmungen über den zulässigen Grad von Veränderungen und Kodices darüber enthalten, welche Beschränkungen für die Anwendung von patentiertem Wissen gelten, sind nach wie vor die große Ausnahme. Bis sie zur Regel werden, werden die TNKe einen noch größeren Wissensvorsprung vor den nationalen und multinationalen Unternehmen der Entwicklungsländer haben, und dieser Vorsprung wird durch die staatliche Gesetzgebung der Entwicklungswirtschaften gesetzlich geschützt und durchgesetzt.

Das Management ist ein Bereich, in dem viele - privatwirtschaftliche und staatliche, nationale und multinationale - Unternehmen aus den Entwicklungswirtschaften recht schwach sind. Das ist auch ein Bereich, in dem sich zweckmäßigerweise gemeinsame Institutionen und Programme entwickeln ließen. Beispiele dafür gibt es bereits im Managementinstitut der Ostafrikanischen Gemeinschaft und in einem privatwirtschaftlich organisierten venezuelanischen Programm.

Mit dem Bereich des Management eng verbunden ist das Problem, inwieweit Unternehmen fähig sind, über Fachpersonal und Informationen erfolgreich zu verhandeln. Bislang gibt es sehr wenig nationale oder kollektive Programme der Entwicklungsländer, die diese Lücke schließen würden. Ohne mehr Aktionsbereitschaft werden Verhaltens- und Technologietransferkodices und Regelungen der ausländischen Beteiligung und zeitliche Begrenzung voraussichtlich unwirksam bleiben. Es werden dringend Initiativen des öffentlichen Sektors gebraucht -

die begrifflicherweise auf Unternehmensbasis erfolgen oder von einer regionalen Entwicklungsbank aus gestartet werden müßten -, wenn multinationale (oder andere) Unternehmen der Entwicklungsländer (sowohl aus dem staatlichen als auch aus dem privaten Sektor) bei der Durchsetzung weniger ungerechter Vertragsbedingungen bei den Unternehmen der kapitalistischen und europäischen sozialistischen Industrieländern schnelle Fortschritte machen sollen.

Die Einstellung und Prioritätensetzung muß sich verändern, um die erzielten Vorteile in Werbung, Verhandlungsführung und Management optimal ausnutzen zu können. Zu oft gehen Entwicklungswirtschaften von der falschen Annahme aus, daß die eigenen Fähigkeiten, Unternehmen und Personal und besonders diejenigen der anderen Entwicklungsländer zweitklassig sein müssen. Das trifft zwar keineswegs zu, ist aber eine Überzeugung, die die Zusammenarbeit behindert und die hierarchische Struktur des Nord-Süd-Gefälles verstärkt. Man wird, sowohl nationalen wie auch regionalen Institutionen klare Richtlinien geben müssen, nach denen sie zuerst nach den in Entwicklungsländern vorhandenen Betriebsmitteln und Partnern zu suchen haben, bevor sie annehmen dürfen, daß eine Industrieländerwirtschaft die erwünschte und unumgängliche Quelle für Wissen, Personal und Partner ist. Eine derartige Einstellungsänderung kann zu beachtlichen Ergebnissen führen - in Tansania wurden jetzt mehrere recht erfolgreiche Vereinbarungen über Management und Gemeinschaftsunternehmen mit Firmen vom indischen Subkontinent getroffen; alle diese Vereinbarungen entstanden erst nach 1972 und lösen zumindest in zwei Fällen recht erfolglose Versuche von Gemeinschaftsunternehmen mit europäischen Partnern ab.

Oft ist die Schließung von Infrastrukturlücken nötig, wenn multinationale Produktions- und Handelsunternehmen sich wirtschaftlich durchführen lassen sollen. Wenn es das Ziel derartiger Verbindungen ist, langfristige strukturelle Verla-

gerungen in den sozioökonomischen Strukturen und in der Produktions- und Handelsorientierung zu erreichen, dann ist eine kurzfristige Kosten-Nutzen-Analyse womöglich nicht nur nutzlos, sondern sogar schädlich, wenn sie genau von den Verhältnissen regionaler Desintegration ausgeht, die die Projekte gerade überwinden sollen. Zum Beispiel ist eine Analyse der Trans-Saharan-Highway auf der Grundlage des vorhandenen Verkehrs und der gegenwärtigen Produktions- und Handelsstrukturen bedeutungslos. Aber, daß derartige Projekte oft zwangsläufig erst laufende Betriebsverluste einbringen, bis der Produktions- und Handelsaufbau, den sie ermöglichen sollen, abgeschlossen ist, wirft schwerwiegende Probleme auf. Eine gewisse Art von zeitlich begrenzter Subventionen für die Anlaufphase, die an die Erfüllung physisch-technischer Leistungsanforderungen gebunden sind, ist wahrscheinlich unter der Bedingung angebracht, daß derartige Infrastrukturprojekte, selbst wenn sie direkte Einkünfte ergeben, im öffentlichen Sektor angesiedelt werden sollten. Weil daran zwei oder mehr Länder direkt beteiligt sind, sollten es Gemeinschaftsunternehmen mit Vereinbarungen über Koordinierung, Betriebsführung, Leistungsfähigkeit, Qualitätsniveau und Abänderungskriterien sein, auch wenn die einzelnen Teile national gebaut und betrieben (oder unterhalten) werden sollen, wie das bei der Transafrikanischen Straße von Mombasa nach Lagos der Fall ist.

Das Steuerrecht bedarf der sorgfältigen Überprüfung. Im allgemeinen machen Entwicklungswirtschaften bei weitem zu viele Zugeständnisse, wobei sie deren Notwendigkeit oder sogar deren Auswirkung bei weitem nicht eingehend genug prüfen. Allgemeine und unbestimmte "Anreize" - zum Beispiel befristete Steuerbefreiung, eine Anfangsabschreibung von 100 %, pauschale Befreiungen von Einfuhrzöllen - haben sicherlich die Wirkung, die Steuerstruktur zu schwächen und die Unternehmensgewinne künstlich in die Höhe treiben, aber nachweislich sehr viel weniger die Produktion zu steigern, die Außenhandelsbilanz zu verbessern oder gar die auf self reliance aufbauende Ent-

wicklung zu fördern. Einige 1974 ernsthaft erwogene Programme zur Förderung westafrikanischer Touristikgesellschaften hätten nahezu mit Gewißheit zur staatlichen Subventionierung sowohl der ausländischen Kapitalgeber als auch der Touristen geführt und so hohe Devisenabflüsse zugelassen, daß der Zahlungsbilanzsaldo in den ersten Jahren fast negativ beeinflusst worden wäre. Wenn man daher dafür eintritt, daß die steuerlichen Anreize für multinationale Unternehmen nicht um günstiger sein sollen als diejenigen, die den TNKen gewährt werden, kann das sehr wohl bedeuten, daß eher die letzteren zu verringern als daß die ersteren zu steigern sind.

Steuerliche Anreize können für die Entwicklung nützlich sein, wenn sie die Förderung genau bestimmter Ziele beabsichtigen. Beispiele, die für multinationale Unternehmen von Belang sind, sind die Anregung, beim Kauf von Betriebsmitteln regionale Quellen zu benutzen (zum Beispiel durch Zollpräferenzen oder bevorzugte Einfuhrbewilligungen), die Förderung von Innovation, Bearbeitung und Forschung (zum Beispiel durch passende Zuschüsse oder einfache Registrierungsverfahren, die dem Staat oder anderen Unternehmen die Patentierung der Ergebnisse ermöglicht), die Vermeidung von Steuerstrafen für Exporte (zum Beispiel durch einfache, unverzügliche Rückerstattungsmethoden für Verkaufs-, Verbrauchs-, Import- oder ähnlichen Abgaben für Materialien, die in Exporten enthalten sind).

So wie Standards und Wissen sind Steuervereinbarungen ein Bereich, in dem Handeln am besten als unterstützend und folgerichtig als nicht selbst rechtfertigend und beherrschend empfunden werden kann. Sie sollen die Produktion und folgerichtig die Koordination der Zirkulation erleichtern und unterstützen. Daher müssen sie im Sinne der erwarteten/angestrebten Produktions- und Handelsstrukturen entworfen werden und werden sich wahrscheinlich erst nachdem mehr Produk-

duktions/Umlaufverbindungen hergestellt worden sind, zu völlig geeigneten und bedeutenden Formen entwickeln.

Modalitäten

Es gibt kein allgemein gültiges bestes Strukturmuster für multinationale Unternehmen. Welches Muster in irgendeinem bestimmten Fall angemessen ist, wird ganz stark von der Art der Tätigkeit, den besonderen gemeinsamen Interessen, dem Grad von Schwierigkeiten bei der Vereinbarung der Ertragsverteilung und den potentiellen Partnern abhängen.

Die Form, die voraussichtlich am wenigsten zur Entwicklung oder zum mittelfristigen und langfristigen Aufbau wirklich kooperativer wirtschaftlicher Verbindungen zwischen den Entwicklungsländern beiträgt, ist diejenige, in der ein dominierender Partner einem Gastgeberland als "Junior"-Partner Beteiligungskapital, Betriebsmittel und Management liefert und auch vorwiegend in diesem Land verkauft. Ein derartiges Muster ist dem der Zweigniederlassungen und Beteiligungsgesellschaften der TNKe allzu ähnlich, um von den gastgebenden Entwicklungsländern länger ohne Feindseligkeit betrachtet zu werden.

Da jedes Kopieren des Musters der TNKe unbedingt zu vermeiden ist, sprechen triftige Gründe dafür, das lokale Management und - weniger allgemein - das lokale Eigenkapital bei jeder Betriebseinheit eines multinationalen Unternehmens so stark wie möglich zu machen und, falls sich das durchführen läßt, sicherzustellen, daß es in mehr als einem Land tätig wird. Eine Dach- oder Koordinierungsgesellschaft läßt sich benutzen, um die alltägliche Geschäftsleitung der Betriebseinheiten von allgemeineren strategischen Entscheidungen zu trennen, die gemeinschaftlich gefällt werden müssen.

Der Wert einer Koordinierungsgesellschaft bleibt selbst dann bestehen, wenn sich die einzelnen Betriebseinheiten nicht in gemeinschaftlichem Besitz befinden. Wenn, zum Beispiel, eine tansanisch-sambisch-mocambiqueische Stahl- und stahlverarbeitende Industrie geschaffen werden und sie Tansanias geplante Eisen- und Stahlfabrik, Verarbeitungskapazitäten in jedem Staat und eine Reihe von Maschinenbauunternehmen, die sowohl für den Gruppen- wie für die nationalen Märkte produzieren, vereinigen sollte, würde wenig für den gemeinsamen Besitz der Betriebseinheiten sprechen. Aber ohne einen solchen gemeinsamen Besitz würde man ein gemeinsames Forum für die Koordinierung von Kapazitäts- und Produktionsentscheidungen, zur Vereinbarung von Abnahme- und Liefermengen und -preisen, zur Erleichterung des Warenverkehrs und des Absatzes außerhalb des Heimatstaates des Herstellungsbetriebes brauchen. Eine Spezialfirma für die Planung, Management und Handelsförderung, die sich im Besitz der Herstellungsbetriebe (der eigentlichen Partner des Gemeinschaftsunternehmens) befindet, könnte diese Rolle genau so übernehmen wie eine Dachgesellschaft, die sie besetzt.

Der Besitz wird sich wahrscheinlich nur in den Fällen als wesentlich erweisen, in dem der Kapitalertrag - nicht der Produktionsstandort, Förderung des Handels, Ankurbelung des Steueraufkommens - der entscheidende Nutzen ist, der sich aus dem Unternehmen ergeben soll. Die sambisch-tansanische Petroleum-Pipeline ist ein Beispiel dafür; Tansanias Ein-Drittel-Beteiligung am Kapital ist eigentlich eine Bezahlung für die Inanspruchnahme des Wegerechts, für die wirksame Beachtung der Sicherheitsfragen und für die Berücksichtigung sambischer Transitbedürfnisse bei der Formulierung der Politik auf dem Petroleumsektor und bei der Bereitstellung von Anlagen. Man sah - ganz sicherlich richtig -, daß die Alternative einer Lizenzabgabe wahrscheinlich kein starkes und direktes tansanisches Engagement und Interesse am Erfolg des Unternehmens geschaffen hätte.

Der Einsatz von Management und Technologie von Unternehmen aus Nicht-Entwicklungsländern kann bei einigen multinationalen Unternehmen durchaus nötig sein. Diese sind vielleicht ohne Kapitalbeteiligung nicht zu erhalten; in besonderen Fällen (zum Beispiel bei einem multinationalen Unternehmen, das in Industrieländern verkauft und dort eine erhebliche Geschäftstätigkeit entwickelt) kann eine gleichwertige Kapitalbeteiligung eines Unternehmens aus den Industrieländern sogar unmittelbar erwünscht sein. Solange die Kontrolle fest in der Hand der Partner aus den Entwicklungsländern bleibt und Vorkehrungen getroffen werden, die deren Fähigkeit zur Begrenzung einer langfristigen Abhängigkeit von ausländischen Partnern aufbaut, gibt es keinen Grund, eine derartige Beteiligung grundsätzlich abzulehnen. Aber in jedem einzelnen Fall sollte die Beweislast bei den Befürwortern solcher ausländischer Partner liegen, die nachzuweisen haben, daß diese Partner entweder eine wesentliche Voraussetzung für den Erfolg sind oder daß die Partner aus der Entwicklungswirtschaft durch deren Beteiligung sehr viel höhere Nettoerträge erzielen als sie selbst durch die eigenen Hilfsmittel und Fähigkeiten garantieren könnten.

Da multinationale Unternehmen häufig verhältnismäßig langfristige und allgemeine Ziele haben sollten (die die Schaffung direkter Unternehmensgewinne zwar nicht ausschließen, aber sich auch nicht darauf beschränken), und da der Sektor staatlicher Unternehmen in den meisten Entwicklungsländern groß und, in vielen von ihnen dominierend ist, werden die meisten Partner multinationaler Unternehmen voraussichtlich Einheiten des öffentlichen Sektors sein. Das schließt die Möglichkeit multinationaler Unternehmen aus dem privaten Sektor oder von Unternehmen mit Partnern sowohl aus dem privaten wie auch aus dem öffentlichen Sektor nicht aus. Diese Rolle wird variieren, was nicht nur ganz einfach vom sozio-ökonomischen und politisch-ökonomischen Engagement der Staaten abhängt (ein algerischer Partner eines multinationalen Unter-

nehmens wurde definitionsgemäß ein staatliches Unternehmen sein, der tunesische Partner in einem algerisch-tunesischen Unternehmen könnte aber eine private Firma sein), sondern auch von der Stärke des inländischen privaten Sektors. Aus dem letzteren Grund wird die Rolle des privaten Sektors voraussichtlich in Lateinamerika und in den Ländern der Regionalen Entwicklungskooperation am größten (obgleich immer noch sekundär) und im Afrika südlich der Sahara am geringsten sein. Multinationale Unternehmen des privaten Sektors werden gewisse Steuerungsprobleme aufwerfen. Sie gleichen aber den sich auf nationaler Ebene ergebenden Problemen und sind nicht unüberwindbar, wenn man davon ausgeht, daß es ein die Staaten der Dritten Welt verbindendes System von Institutionen der politischen Integration und/oder Koordinierung gibt.

V.

Skizzierung eines umfassenden Rahmens für die Süd-Süd-Kooperation

Multinationale Unternehmen sind weder ein Zweck in sich noch Ersatz für die Vereinbarung eines allgemeineren Rahmens der Zusammenarbeit. Sie können tatsächlich nur in einem solchen Bezugsrahmen Entscheidendes zur Weiterentwicklung und zum Entstehen bedeutsamer, die gegenwärtigen wirtschaftlichen Nord-Süd-Beziehungen ergänzender Süd-Süd-Alternativen beitragen. Die Formulierung eines vollständigen Systems von Institutionen der Zusammenarbeit in der Dritten Welt würde zwar über die Ziele dieses Aufsatzes weit hinausgehen; aber vielleicht ist es angebracht, bestimmte Bestandteile eines solchen umfassenden Rahmens zu skizzieren.

Auf globaler Ebene ist die dringendste Notwendigkeit die Einrichtung eines Ständigen Sekretariats der Dritten Welt, das für die technische Organisation der Treffen der Entscheidungsträger und für die Kontinuität zwischen diesen Treffen zu sorgen hätte. Diese Vorstellung gewinnt immer mehr Unterstützung - sowohl die 77 in Manila wie auch die Bündnisfreien in Colombo unternahmen Schritte zur Schaffung einer derartigen Institution. Es könnte die technische Infrastruktur für eine stärker erhärtete und deutlichere Formulierung und Durchsetzung politischer Grundsätze und für die Koordinierung anderer Institutionen der Zusammenarbeit innerhalb der Dritten Welt schaffen. Ob stärker spezialisierte Gruppen wie etwa die Gruppe der 24 zu Fragen des Weltwährungssystems zu Komitees der 77 und der Bündnisfreien werden sollten, denen das Sekretariat zuarbeitet oder ob sie nur enge Arbeitsverbindungen mit ihm entwickeln sollten, ist vielleicht nicht entscheidend - daß es sehr viel engere Zusammenarbeit und Interaktion geben sollte, wird dadurch bewiesen, daß es der Gruppe der 24 nicht gelungen ist, die Staaten der Dritten Welt angemessen zu führen, um beim Treffen in Jamaica befriedigende Abänderungen der Zusatzartikel des WWP zu erzwingen, obwohl es für derartige Initiativen deutliche, in Manila und Colombo unter Beweis gestellte Unterstützung gab und trotz der Tatsache, daß an den Artikeln des WWP keine Abänderungen dieser Art ohne die Stimmen von wenigstens der Hälfte der Mitglieder aus der Dritten Welt verabschiedet werden können.

Eine Reihe von globalen Organen der Dritten Welt könnte auch für den Bereich der Handelserleichterungen, wie etwa Handelspräferenzen und Zahlungsvereinbarungen, von Nutzen sein. Ein vollständiges GATT der Dritten Welt wäre verfehlt (ganz abgesehen davon, daß Struktur und Ansatz des GATT für viele, im Süd-Süd-Zusammenhang besonders interessante Aspekte des Handels unangemessen sind). Aber es wäre nützlich, eine stärkere Zusammenarbeit und zwischen den regionalen und subre-

gionalen Präferenzgebieten der Dritten Welt gegenseitig gewährte Präferenzen plus einem unabhängigen Stab zu schaffen, der besondere Präferenzmaßnahmen der Dritten Welt und deren Geltung über regionale Grenzen hinweg auszuhandeln hätte. Das gleiche gilt für eine Spitzenorganisation zur Koordination und Herstellung von Anfangsvereinbarungen für das gegenseitige Verrechnungswesen zwischen den bestehenden und geplanten Verrechnungs- und Zahlungsinstitutionen der Entwicklungswirtschaften. Da über die Hälfte aller Entwicklungsländer regionalen oder subregionalen Handelspräferenz- und zumindest de-facto-Verrechnungsabkommen angehören, gibt es einen wesentlichen Spielraum beim Aufbau globaler Vereinbarungen aus regionalen Einheiten.

Schließlich könnten einige Unternehmen zweckmäßig global betrieben werden. Die in Colombo von Ägypten eingebrachten Vorschläge für eine Entwicklungsbank der Dritten Welt fallen unter diese Kategorie. Der Finanzsektor ist vielleicht für Unternehmen mit einer solchen Mitgliederzahl am geeignetsten - in Produktion und Handel würden die Probleme der gleichmäßigen Gewinnverteilung und des Produktionsstandorts vielleicht so groß sein, daß sie den erfolgreichen Betrieb verhindern.

Regional werden Parallelen zu den 77 und dem von ihnen vorgeschlagenen Sekretariat gebraucht. Grundsätzlich könnten die Kommissionen der Vereinten Nationen so umgewandelt werden, daß sie diese Rolle übernehmen können; aber sowohl in Asien als auch in Lateinamerika würden sich aus der Anwesenheit von Mitgliedern aus den Industrieländern Probleme ergeben. Das hat im lateinamerikanischen Fall zu den Vorschlägen für SELA (Lateinamerikanisches Wirtschaftssystem) geführt.

Regionale - oder genauer gesagt, subregionale - Integrationsinstitutionen bedürfen sowohl der Stärkung wie auch

des Wiederaufbaus. Gegenwärtig sind die meisten - technisch, konstitutionell oder in bezug auf ihre Zukunftsaussichten - zu schlecht ausgestattet, um Entscheidungen fällen zu können, die Kriterien und Richtlinien für die selektive Zusammenarbeit festlegen, die über die traditionelle Zollunion wohl hinausgehen, aber weder versuchen, eine Reihe von Organisationskörperschaften der Gemeinschaft zur Monopolisierung der Zusammenarbeit zu schaffen noch die vollständige Koordinierung der politisch-ökonomischen Planung zu erreichen. Von den bestehenden subregionalen Gruppen kommt vielleicht der Andenpakt dieser Konzentration auf die Errichtung eines selektiven Rahmens am nächsten. Die Mittelamerikanische Wirtschaftsunion ist weitgehend zu einer Zollunion zur Erleichterung ausländischer Investitionen in die inländische Fertigung und deren Kontrolle geworden, die Ostafrikanische Gemeinschaft hat die Tendenz zur Erstarrung und zur Monopolisierung der regionalen Zusammenarbeit durch die Organe der Gemeinschaft. (Vielleicht ist es kein Zufall, daß ihre zwei erfolgreichsten Einheiten zwei multinationale Unternehmen sind: die ziemlich lose verknüpfte Ostafrikanische Entwicklungsbank und die Ostafrikanische Schifffahrtslinie, an der auch Sambia beteiligt und die von der OAG technisch vollkommen getrennt ist).

Spezielle Institutionen der Dritten Welt, die Verhandlungen führen, Rahmenbedingungen schaffen und kontrollieren - wie auch in Produktion und Austausch direkte Rollen übernehmen-, werden gebraucht und werden auf in bezug auf Interessen und Bedürfnisse varilierenden Mitgliedschaften aufbauen müssen. Weder globale, regionale noch subregionale Rahmenvereinbarungen sollten zu Hemmnissen beim Aufbau entwicklungsfähiger Interessengemeinschaften zwischen deren Mitgliedern werden dürfen. Zwei sehr unterschiedliche Institutionen, die dieses Prinzip verdeutlichen, sind die OPEC und die (ostafrikanische und arabische) Organisation zur Bekämpfung der Wanderheuschrecken. Beide sind erfolgreich, weil sie sich mit einem

begrenzten Aufgabenbereich befassen, in dem die gemeinsamen Interessen groß sind und sich die Frage der Gewinnverteilung lösen läßt, und weil ihre Mitgliedschaft zwar all die Staaten umfaßt, die für die Erreichung echter Fortschritte bei der Verfolgung des gemeinsamen Interesses nötig sind, aber auch klein genug ist, um nicht in einander widersprechenden Argumenten der Mitglieder steckenzubleiben.

Der Bedarf an Institutionen auf verschiedenen Ebenen und mit sich überschneidender Mitgliedschaft findet in zunehmendem Maß Anerkennung. Das unterstreicht das dringende Bedürfnis nach einem globalen Koordinierungsforum mit der Kontinuität und technischen Leistungsfähigkeit, die nur ein fachkundiges ständiges Sekretariat gewährleisten kann. Gleichzeitig bestätigt es auch das Argument, daß flexible, maßgeschneiderte Organisationseinheiten vom Typ der multinationalen Unternehmen der Entwicklungsländer beim Aufbau eines in sich verzahnten Gefüges auf self reliance beruhender Zusammenarbeit zwischen den Volkswirtschaften der Dritten Welt eine wichtige Rolle zu spielen haben.

Stellen multinationale Unternehmen irgendetwas neues dar? Auf der Ebene der Mittel und Modalitäten würde ihre systematische Benutzung eine neue Richtung bedeuten. Vielleicht noch wichtiger würde es wirtschaftliche Zusammenarbeit zwischen Entwicklungsländern auf die Produktion konzentrieren und die gegenwärtige unproportionelle Betonung des Zirkulations (Austauschs) verringern. Nicht ein Mittel allein wird zur wirtschaftlichen Zusammenarbeit zwischen Entwicklungsländern führen (noch weniger zur kollektiven self reliance), aber multinationale Unternehmen haben mehr anzubieten als - zum Beispiel - Zollunionen.

Sind multinationale Unternehmen neutrale, für alle Ziele von allen Staaten nutzbare Instrumente? In einem Sinne sicherlich ja - multinationale Unternehmen sind im Gegensatz

zu breiteren und festeren Integrationsplänen wahrscheinlich unter gewissen Umständen lebensfähig zwischen abhängigen kapitalistischen und möchte-gerne-eigenständigen auf dem Weg zum Sozialismus befindlichen Staaten. (Richtig oder falsch, Algerien, Mozambique und Tansania haben diese Lesart übernommen.) In einem tieferen Sinne jedoch ist die Antwort völlig anders. Ebenso wie staatliche Unternehmen national völlig verschieden sind in den Zielen, Strategien, Klasseninteressen, die sie fördern, im Vereinigten Königreich, Indien, Algerien, China, Kenia, Zaire und Tansania, so auch bei den multinationalen Unternehmen. Wenn die beteiligten Staaten unterschiedliche Strategien haben, dann sind multinationale Unternehmen von Nutzen, um jene Gebiete auszubeuten, in denen die verfolgten Interessen sich überschneiden; um einen begrenzten, taktischen Gewinn "auszuhandeln". In diesem Falle würden die multinationalen Unternehmen notwendigerweise nach kapitalistischen Prinzipien handeln, zumindest im Hinblick auf zwischenstaatliche Beziehungen/Transaktionen; das Weltwirtschaftssystem (im Gegensatz zu einigen nationalen Systemen) ist kapitalistisch, und die externen wirtschaftlichen Transaktionen der sozialistischen Länder akzeptieren und handeln nach dieser Tatsache faute de mieux. Wenn die beteiligten Staaten alle mit einem innerstaatlichen Übergang zu self reliance beschäftigt sind, könnten ganz andere Prinzipien der gegenseitigen Beziehungen und Austauschbedingungen möglich sein. Mag sein, weil die sozialistische internationale Handelstheorie bemerkenswert unterentwickelt und von der Praxis entfernt ist - siehe die CMEA Erfahrung. Für einige Jahre wird die Mehrzahl der multinationalen Unternehmen eher in der ersten (wirtschaftliche Zusammenarbeit zwischen Entwicklungsländern als in der zweiten Kategorie (kollektive self reliance genau definiert) liegen - die Zahl der Staaten, die sich national völlig der self reliance verpflichtet haben, ist nicht groß, und die meiste wirtschaftliche Zusammenarbeit zwischen Entwicklungsländern wird zumindest einige Staaten umfassen, die sich ihr nicht verpflichtet haben.