

# Effekte der Auslandsinvestitionen und autonome Entwicklung in Südostasien

S.-J. PARK

## Summary

Foreign investments have had a considerable impact on economic growth in underdeveloped countries of East and Southeast Asia (employment- and income-increasing effects). However, at the same time they have been exposed to very severe criticism. An essential reason for this lies in the substantial conflict of objectives pursued between profit-maximization of foreign investors and the desire of their local partners to upgrade the potential of autonomous development.

Therefore, measures to solve the existing problems can not only imply the gradual reduction of the foreign capital share, but also above all lead to the localization of technology and management. Furthermore, working conditions, personnel management, collective bargaining etc. should also be taken into consideration. Due to the lacking emphasis on these aspects, an increasing number of labor unrest can be recorded, even in those countries, in which pluralistic mechanisms of interest articulation are eliminated.

The analysis of foreign investments cannot be concentrated only on economic and quantitative aspects, but has to deal with problems related to social development and measures for autonomous development. In this sense, the by now too uncritically used concept 'partnership' should be enriched out with concrete cooperation models in order to fulfill the 'fade away'-scheme of foreign capital, technology, and management.

## I. Autonomie versus Heteronomie — ein theoretischer Abriss

Das klassische Modell der internationalen Arbeitsteilung, das zur Begründung ökonomischer Beziehungen zwischen Industrienationen und Entwicklungsländern (z. B. Handelsverkehr, Auslandsinvestitionen, usw.) herangezogen wird, stößt zunehmend auf Kritik, vor allem in neu entfachten Imperialismuskussionen<sup>1</sup>. Die nicht-erfüllte Erwartung eines auf diesem Modell basierenden regen Handelsverkehrs gab Entwicklungspolitik-Kritikern zum Teil recht. Denn die nach dem Zweiten Weltkrieg gemachte Annahme, eine rapide Steigerung des Handelsverkehrs zwischen Industrienationen und Entwicklungsländern sei zu erwarten, erwies sich alsbald als falsch. Vielmehr tauschen die Industrienationen unter sich aus — sog. horizontale Arbeitsteilung —, was auch den entscheidenden Anteil am Welthandel ausmacht. Die auf der sog. vertikalen internationalen Arbeitsteilung beruhende Zusammenarbeit zwischen Industrienationen und Entwicklungsländern setzt aber von vornherein die politische Prämisse voraus, daß sie zunächst nicht von einer 'echten' Partnerschaftsbasis ausgehen können, da diese vertikale Partnerschaft vom

<sup>1</sup> Vgl. u.a. Michael B. Brown: *The Economics of Imperialism*, London 1974; Dieter Senghaas (Hrsg.): *Peripherer Kapitalismus*, Frankfurt/M. 1974.

ökonomisch rationalen Grundsatz der Industrienationen theoretisch vertreten und praktisch festgelegt wird. Ja, die vertikale Gestaltung der Partnerschaft impliziert herrschaftssoziologische Elemente in sich<sup>2</sup>. Dieser Sachverhalt hat verschiedene Interpretationen auch in nichtmarxistischen Kreisen erfahren<sup>3</sup>.

Eine extreme Position wird von Dos Santos, einem der exponierendsten Dependencia-Theoretiker bezogen; „Das Verhältnis der Interdependenz zwischen zwei oder mehr Volkswirtschaften sowie zwischen diesen und dem Welthandel nimmt die Form der Abhängigkeit an, wenn einige Länder . . . in der Lage sind, zu expandieren und sich aus eigener Kraft ständig zu entwickeln, während andere das nur als Reflex dieser Expansion tun können . . .“<sup>4</sup>. Damit wird der enge Begriff der klassischen Imperialismustheorien ‚Ausbeutung‘ erweitert. Es handelt sich damit nicht allein um eine materielle Interaktion von Staaten, sondern vielmehr um einen ständigen Prozeß, in dem autonome Entscheidungen eines (Entwicklungs-) Landes durch fremde Einflüsse nicht möglich sind, bzw. die Fremdbestimmung maßgebend ist. Nach Junne und Nour setzt die Ausbeutung im engeren Sinne die „Übertragung von Werten“, d. h. „neben der Enteignung auch eine Aneignung“, voraus. Die Abhängigkeit in Form von Fremdbestimmung braucht lediglich einen „Verlust des Abhängigen“, also „einen Verlust an Verhaltensalternativen aufgrund der Fremdbestimmung“ zu bringen, „ohne dem dominierenden Teil einen materiellen Gewinn zu verschaffen“<sup>5</sup>. Ausbeutung stellt also nur einen materiellen Aspekt der Abhängigkeit dar, die den Einfluß auf die Wirtschafts- und Sozialstruktur einer Gesellschaft, die politischen Institutionen, Interessen usw. umfaßt.

Mit diesem Abhängigkeitsbegriff lassen sich viele Phänomene der Interaktionen zwischen Entwicklungsländern und Industrienationen, und zwischen den ersteren unter sich erklären: um einige davon zu nennen: Demonstrationseffekt in der Übertragung von Konsummustern durch die Bourgeoisie in Entwicklungsländern; Monopoleffekt ausländischer Investoren mit Know-how, Management-skills und besserer Finanzierungskapazität; Brain-Drain-Effekt im Bereich von Technologie und Management; Effekt der effizienteren und rentableren Technologieauswahl in Industrienationen; Effekt der Machtstabilisierung durch enge Interessenverschmelzung zwischen ausländischen Investoren und einheimischer Machtoligarchie in Entwicklungsländern<sup>6</sup>.

Jener für den kolonialen Imperialismus im 19. Jahrhundert kennzeichnende Ausbeutungsmechanismus, daß nämlich die Eroberung fremder Märkte und die Erzielung von Kolonialprofiten den zum Untergang verurteilten Kapitalismus retten könnten<sup>7</sup>, hat lediglich eine partielle Relevanz für die Erklärung gegenwärtiger

<sup>2</sup> Vgl. Dieter Senghaas: Imperialismus und strukturelle Gewalt, Frankfurt/M. 1972.

<sup>3</sup> Es sei lediglich auf die Problematik von Zentrum-Peripherie und die terms of trade-Argumente hingewiesen.

<sup>4</sup> T. Dos Santos: Über die Struktur der Abhängigkeit, in: Imperialismus und strukturelle Gewalt . . . , a.a.O., S. 243.

<sup>5</sup> G. Junne und S. Nour: Internationale Abhängigkeiten, Fremdbestimmung und Ausbeutung als Regelfall internationaler Beziehungen, Frankfurt/M. 1974, S. 13.

<sup>6</sup> Vgl. T. E. Weisskopf: Kapitalismus, Unterentwicklung und die Zukunft der armen Länder, in: Peripherer Kapitalismus . . . , a.a.O., S. 166 ff.; S. J. Park: Planung und politischer Prozeß in Entwicklungsländern (Antrittsvorlesung, 1974, an der Ruhr-Universität Bochum).

<sup>7</sup> Vgl. R. Hilferding: Das Finanzkapital, Wien 1932; R. Luxemburg: Die Akkumulation des Kapitals, Leipzig 1921; P. Baran und P. M. Sweezy: Monopolkapital, Frankfurt/M. 1967.

Wirtschaftsbeziehungen zwischen Entwicklungsländern und Industrienationen: so gibt es z. B. eine Reihe von Entwicklungsländern, in denen der Kapitalismus beginnt, sich zu entwickeln, die aber trotzdem zu Investitionen in anderen Ländern geneigt sind (siehe ölproduzierende Staaten). Eine essentielle klassische Imperialismusbegründung für den Kapitalexport, nämlich die These des Zwanges von hochentwickelten Kapitalismen zum Kapitalexport wegen des ‚tendenziellen Falles der Profitrate‘ ist zudem durch die Myrdalsche These des ‚Agglomerationsvorteiles‘ längst überholt<sup>8</sup>.

Auf der anderen Seite erscheint es fragwürdig, den Wirtschaftsverkehr auf den rein ökonomisch-statistischen Zusammenhang reduzieren zu wollen: etwa die These, daß die Entwicklungsländer in der Kolonialzeit durch einen generellen Importüberschuß einen realen Einkommenstransfer erzielen konnten, oder die These, daß die Zahlungsbilanz von Entwicklungsländern z. Z. einen hohen Kapitalimport und somit einen positiven Saldo zeigt; oder die These, daß die Direktinvestitionen zur Steigerung des Handels von Entwicklungsländern wesentlich beigetragen hätten. Diese Thesen können als rein wirtschaftswissenschaftliche Argumente für die Widerlegung der faktisch vorhandenen Abhängigkeitsbeziehungen nicht von Nutzen sein.

Die geringe Kapazität der Ressourcenmobilisierung eines Entwicklungslandes schränkt seine Entwicklungsautonomie ein. Diese a priori gegebene Knappheitssituation fällt damit zusammen, daß das von ‚Legitimationsneurose‘ befallene autoritäre Regime in Entwicklungsländern unter kurzfristigem Wachstumsimperativ steht. Dies führt zu einem uneingeschränktem Kapital- und Technologieimport, was zu seiner extremen Form der Entwicklungsheteronomie (Kolonialismus) ausartet. Die Alternative hierzu ist, die Autonomie als Entwicklungsziel durch eine Autarkiepolitik (wie in einigen sozialistischen Ländern) oder eine Importsubstitutionspolitik (wie in stark nationalistischen Ländern) aufrechtzuerhalten<sup>9</sup>.

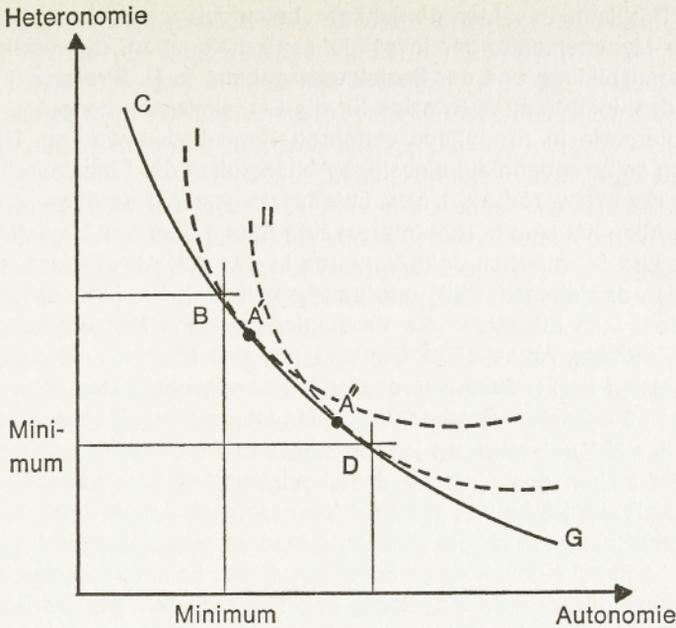
Die eben dargelegte Autonomie-Heteronomie-Beziehung könnte anhand folgender Matrix dargestellt werden:

		Autonomie		
		nicht akzeptabel (na)	akzeptabel (a)	optimal (o)
Heteronomie	(o)	A	B	C
	(a)	D	E	F
	(na)	G	H	I

Ein optimaler Punkt von Autonomie und Heteronomie läßt sich mit Hilfe folgender Indifferenzkurven bestimmen:

<sup>8</sup> G. Myrdal: Ökonomische Theorien und unterentwickelte Regionen, Stuttgart 1959.

<sup>9</sup> S. J. Park: Entwicklungspolitik zwischen Autarkie und Abhängigkeit, in: Essays in Economic Theory, Application, and Practice, in honor of Prof. Hochin Choi, Seoul 1974, S. 107–121.



Der optimale Punkt liegt zwischen B und D. Der Punkt A' bedeutet, daß hier auf jeden Fall eine minimale Autonomie gesichert ist, obzwar mehr Heteronomie gegeben ist. Jedoch entsteht durch die Fremdbeteiligung keine Gefahr für die eigenständige Entwicklungspolitik.

Dieser Punkt würde für jene Entwicklungsländer gelten, die über wenig Rohstoffe, aber ein hohes Bildungsniveau und entwickelte Infrastrukturen verfügen und einen höheren Integrationsgrad erreicht haben.

Der Punkt A'' impliziert die ‚gesicherte‘ minimale Heteronomie, die viele Entwicklungsländer durch Gesetzgebung in bezug auf die Fremdkapitalbeteiligung erreichen. Länder mit mehr Rohstoffen werden eher zu dieser Kategorie gerechnet, wobei in vielen Fällen der Trend besteht, über Punkt D hinauszugehen. Diesbezüglich sind Instrumente wie die Verstaatlichung von ausländischen Unternehmen im Bergbausektor, die Autarkie und die Importsubstitution zu nennen.

## II. Auslandsinvestitionen mit geringen Verkettungseffekten

Man glaubte mit dem Joint-Venture-Prinzip in Auslandsinvestitionen eine entscheidende Lösung in der Autonomie-Heteronomie-Frage gefunden zu haben. Im Vordergrund stand dabei die beiderseitige Kapitalbeteiligung<sup>10</sup>.

Zwei Probleme wurden indes nicht berücksichtigt: einmal das Problem des Lern-, bzw. des sozialen Entwicklungseffektes und zum anderen das Problem der sukzessiven Reduzierung von Fremdkapital („Fade-Away“-Problem).

<sup>10</sup> W. G. Friedmann and G. Kalmanoff: Joint International Business Ventures, New York 1961.

Das erste Problem, das hier gewichtiger behandelt werden soll, impliziert die Fragen des Managements, der Investitionsentscheidungen, der Technologie, der Facharbeiterausbildung und der Sozialgesetzgebung (z. B. Streikrecht usw.)<sup>11</sup>. Der Lerneffekt des Joint-Venture-Prinzips für die Einheimischen bedeutet, daß sie von ihren Counterparts in Produktionsverfahren Know-how erwerben. Durch diesen Lernvorgang sollte sodann die einseitige Abhängigkeit der Einheimischen von ausländischem Know-how reduziert, bzw. überflüssig gemacht werden.

Thomas W. Allen hat eine höchst interessante Studie über den Lerneffekt der amerikanischen und japanischen Joint-Ventures in den ASEAN-Ländern durchgeführt. Dabei werden das einfache (EP) und das komplizierte Produktionsverfahren (KP) unterschieden. Zum EP zählen die Produktionsbereiche Nahrungsmittel, einfache chemische Produkte, Arzneimittel, Gummi usw., also solche, die eine effektive vertikale Integration im Produktionsprozeß nicht ermöglichen. Das KP beinhaltet zumindest einen bestimmten Grad der vertikalen Integration mit Lerneffekt<sup>12</sup>.

Etwa 65% der 331 untersuchten japanischen und amerikanischen Gemeinschaftsunternehmen ziehen das einfache dem komplizierten Produktionsverfahren vor, wobei mehr als die Hälfte von 116-KP-Fällen Montage-Arbeit darstellen. So bleibt äußerst wenig Spielraum für die Einheimischen, im nichteinfachen Produktionsverfahren ein ‚höheres‘ Know-how zu erwerben. Hinzu kommt, daß das KP meistens im Bereich von Fernsehgeräten, Radio und Kfz vertreten ist. Die Dominanz des EP (bzw. die Montage im KP) hat zur Folge, daß ein sehr geringer Effekt der Skill-Akkumulation entsteht. Mit anderen Worten: der horizontale und vertikale Linkage-Effekt im Produktionsverfahren ist minimal. Japanische Joint-Ventures konzentrieren sich auf die arbeitsintensive Importsubstitutionsstrategie in Entwicklungsländern. Daher werden Rohstoffe und Halbfertigprodukte aus Japan importiert und fertig verarbeitet. D. h. die schematische Ausnutzung von billigen Arbeitskräften ohne besondere Skills ist vorrangig<sup>13</sup>.

Diese Praxis wiederlegt die These der Optimisten, daß die Auslandsinvestitionen einen umfangreichen Lerneffekt bzw. den Skill-Akkumulationseffekt zeitigen. Zu diesen Optimisten zählt auch Harry Johnson, der mit folgendem Argument die Imperialismus-Theoretiker kritisiert: „... it is generally recognized that the transplantation of superior technical and managerial knowledge is most beneficial to a country receiving foreign direct investment. Complaint is frequently made about the high profits derived by the foreign companies from their investments. Usually this complaint is a simple case of wanting to have one's cake and eat it too, this is, specifically of wanting to have benefits of knowledge developed by others without contributing anything to defraying the costs they have incurred in developing it“<sup>14</sup>.

Einzuräumen ist, daß eine Möglichkeit von Skill-Entwicklung in vielen Fällen dadurch gegeben ist, daß die Importsubstitutionsstrategie und die darauffolgende

<sup>11</sup> Vgl. z. B. W. C. Tomlinson: *The Joint Venture Process*, in: *International Business*, Cambridge, Mass., and London 1970.

<sup>12</sup> Th. W. Allen: *Policies of ASEAN Countries Towards Direct Foreign Investment*, SEDAC papers, New York 1973, S. 12 f.

<sup>13</sup> Ders.: a.a.O., S. 12.

<sup>14</sup> H. Johnson: *The Efficiency and Welfare Implications of the International Corporation*, in: *International Investment*, ed. by J. H. Dunning, Middlesex 1972, S. 459.

Exportförderung eine extrem selektive Investitionsstrategie benötigt. Ein Beispiel ist z. B. der Aufbau von sog. ‚Enklavenindustrien‘. Jedoch muß der sich daraus ergebende Effekt differenziert gesehen werden. Die sog. Freihafen-Strategie schließt allerdings nicht nur das einfache Produktionsverfahren, sondern das komplizierte Produktionsverfahren in beschränktem Umfang insofern ein, als einheimische High-level-Manpower in bestimmten Betrieben beschäftigt werden, oder auch Facharbeiter je nach Bedarf ad hoc ausgebildet werden können. Dieser Brain-Drain-Effekt verschärft den bestehenden sozialen, technologischen und ökonomischen Dualismus in einem Entwicklungsland. Dies hat für eine gesamte volkswirtschaftliche Integration um so negativere Wirkungen, je größer das betreffende Entwicklungsland ist.

Darüber hinaus ist diese Strategie auch vom Standpunkt des Hirschman'schen „Unbalanced-Growth-Konzeptes“<sup>15</sup> her schwer vertretbar, denn bei Hirschman ist entscheidend, jenen Sektoren mit hohem Verkettungseffekt die Investitionspriorität zu geben. Die Enklaveninvestitionen dürften kaum in der Lage sein, gesamtvolkswirtschaftliche Forward-Effects zu erzeugen. Eher geht durch die Enklaveninvestitionen verloren, den technischen Fortschritt voranzutreiben. Die sukzessive Mobilisierung von Ressourcen und Investitionen wird durch die genannte isolierte Investition eingeschränkt.

Das Entwicklungsland Taiwan, das besonders mit der Kaohsiung-Wachstumsenklave eine hohe Exportsteigerung erzielt, wird diesbezüglich von der ECFAE wie folgt beschrieben: „... the linkage effects on the rest of the domestic economy has been weak. Few taiwanese-products are used, as material inputs, and these constitute perhaps no more than 1 per cent of total material inputs. In addition, there has been relatively little spill-over of technology and expertise into the rest of economy, so that this hoped-for major benefit of foreign investment has not been realized to the extent expected“<sup>16</sup>.

Mit der Freihafen-Strategie (Wachstumsenklave) liegt offenbar eine Myintsche Vent-for-Surplus-Situation vor: Die Spezialisierung eines Entwicklungslandes für den Exportmarkt vollzieht sich schnell, wobei keine Investitionen in jenen Bereichen erfolgen, in denen eine große Nachfrage nach Facharbeitern besteht. Die Präferenz für einfache arbeitsintensive Techniken ließ die Arbeitsproduktivität kaum steigen. Als Folgen treten unelastische Inlandsnachfrage nach Exportgütern und interne Immobilität auf. Zur Spezialisierung für den Exportmarkt ergibt sich sodann eine starke Spezifität von Ressourcen. Die Exportsteigerung mit dem Ziel der Monopolstellung und der Spezialisierung auf arbeitsintensive (traditionelle) Bereiche ohne Lerneffekte bei der Freihafen-Strategie kommt der Myintschen Vent-for Surplus-Situation gleich<sup>17</sup>.

<sup>15</sup> A. O. Hirschman: *The Strategy of Economic Development*, New Haven 1958.

<sup>16</sup> ECFAE: *Economic Survey of Asia and the Far East 1970*, Bangkok 1971, S. 189.

<sup>17</sup> Vgl. H. Myint: *The Economics of the Developing Countries*, New York 1965.

### III. Kooperation zwischen Multis und einheimischer Machtoligarchie

Die Enquete der japanischen Export-Import-Bank von 1972<sup>18</sup> über die Auslandsinvestitionen japanischer Unternehmungen ergab, daß weniger der kurzfristige Profit als die Schaffung von langfristigen Geschäftsmöglichkeiten für ihre Auslandsinvestitionen von entscheidender Bedeutung ist. Es gilt also durch die Erweiterung der Kapitalanteile und des Managements eine monopolistische oder oligopolistische Stellung im betreffenden Sektor aufzubauen, denn in einem solchen Bereich finden sich zumeist noch keine konkurrenzfähigen einheimischen Widersacher. Entwickeln sich einheimische Unternehmungen aufgrund verbesserter Technologie und Kapitalausstattungen, so liegt die betreffende sektorale Dominanz längst in ausländischen Händen.

Die obengenannte Enquete Japans lieferte ein differenziertes Bild über das Investitions- und Managementverhalten japanischer Unternehmer im Ausland. Vorweg sei gesagt, daß die Investitionsstrategie in den sog. Freihäfen meist nicht das Joint-Venture-Prinzip im üblichen Sinne verfolgt, d. h. die Ausländer sind entweder 100%ige Kapitaleigner oder Mehrheitsaktionäre. Im Bergbau und Dienstleistungsbereich sowie in der Landwirtschaft ist der Trend zu einer 100%igen Kapitalbeteiligung überwiegend. Diese Tatsache im Bergbausektor impliziert die rechtzeitige monopolistische Sicherung von Rohstoffquellen, in der Bauwirtschaft und in der Dienstleistung eine augenblickliche hohe Rentabilität bei steigender Nachfrage nach Konsumgütern und Infrastrukturen. In der verarbeitenden Industrie ist die 100%ige Direktinvestition weit weniger ausgeprägt als die im Bergbausektor und in der Bauwirtschaft und in den Dienstleistungen. Die geringe Anzahl der 100%igen Beteiligung in der verarbeitenden Industrie hat ihre Ursachen in der Ungewißheit über die Rentabilität, in der Inlandsnachfrage, in der Absicht der sinnvollen Ausnutzung von einheimischen Arbeitskräften und Unternehmern (z. B. Auslandschinesen in Südostasien) mit Informationsvorsprung zur Markterschließung und -erweiterung und nicht zuletzt im Bestreben der einheimischen Regierung, Fremdkapitalanteile einzuschränken und das Joint-Venture-Prinzip zu fördern<sup>19</sup>. In bestimmten Branchen wird das Joint-Venture-Prinzip so weit konsequent verfolgt, daß sich die einheimische Oligarchie – offen oder verkappt – als Partner von ausländischen Kapitaleignern anbietet<sup>20</sup>.

Beispiele: Die Toray Nihon-Thai Co, dominierend in der Nylon-Herstellung in Thailand, war ein Joint-Venture, in dem die japanischen Kapitaleigner (Toray, Mitsui und Teijin) 73,8%, u. a. Pote Sarasin (früherer Wirtschaftsminister) 3,8 % – und Thanat Khoman (früherer Außenminister) 1,6 % Kapitalanteile hatten. Nishikawa weist darauf hin, daß Frau Thanom (Frau des früheren Premiers) und Frau Pra-

<sup>18</sup> Export-Import-Bank: Waga Kuni Kaigai Toshi no Genko Daisankai Kaigai Toshi Anketto Chosa Hokoku (Gegenwärtiger Stand der japanischen Auslandsinvestitionen. Der Bericht über die dritte Enquête), Tokyo 1972.

<sup>19</sup> Ajia Keizai Kenkyujo (Institute of Developing Economies): Thai no Kogyoka to Koben (Industrialisierung in Thailand und Gemeinschaftsunternehmungen), Tokyo 1972.

<sup>20</sup> Hierzu vgl. ECOSOC (UN): The Impact of Multinational Corporations on the Development Process and on International Relations, Genf 1974, S. 46: „... Joint ventures between multinational corporations and domestic private enterprise may confer some benefits on small elite group of nationals ...“.

pas (Frau des früheren Vizepremiers) zu Direktorinnen von 30 japanischen Firmen in Thailand ernannt wurden<sup>21</sup>. Bei der Thai-Depron Co. lag ein ähnliches Verhältnis vor, hier hatten nämlich die japanische Seite (Toray und Teijin) 91% – und u. a. der inzwischen abgesetzte Militärdiktator Prapas 8,3 % Kapitalanteil aufgebracht<sup>22</sup>.

Ein wesentliches Merkmal der Investitionsstrategie japanischer Großhandelshäuser ist ihr Bemühen um die Förderung von Joint-Ventures in Entwicklungsländern. Dieses Bemühen kann jedoch aus den eben genannten und an vielen Orten Südostasiens bekanntgewordenen Gründen nur als eine Scheinlegitimation für ihre geschickte ökonomische Expansion angesehen werden. In Ost- und Südostasien wird dem Gerücht nicht widersprochen, daß autoritäre Regime in einigen Entwicklungsländern u. a. durch solche Investitionsaktivitäten japanischer Großhandelshäuser gestützt würden. In der Zeit, in der Thailand noch unter der autoritären Militärclique von Thanom, Prapas und Narong stand, also in jener Zeit, in der keine Kritiken an japanischen Investitionen artikuliert werden durften, waren besonders Mitsui, Mitsubishi, Itoh, Marubeni u. a. diejenigen, die das Joint-Venture-Prinzip ‚vorbildlich‘ verfolgt haben<sup>23</sup>. Indes ist längst bekannt, welche Partner diese Großhandelshäuser hatten. Nach Absetzung der früheren militärischen Machtclique durch die Studentenrevolution (1973) und der wachsenden Antipathie gegen japanische Investoren wurde die längst feststehende Zusage der beiden japanischen Konzerns Mitsui und Mitsubishi, sich am petrochemischen Kombinat in Siracha zu beteiligen, im Sommer 1974 rückgängig gemacht<sup>24</sup>.

Ferner ergab die genannte Enquete der japanischen Export-Import-Bank, daß eine einseitige Dominanz der Japaner in der Unternehmungsführung der Joint-Ventures besteht.

Die wichtigsten Bereiche, Produktionsentscheidungen und Technologie, liegen überwiegend in japanischen Händen. Dies ist besonders ausgeprägt in der verarbeitenden Industrie. Hingegen werden die weniger bedeutenden Bereiche: Buchhaltung, Absatz und Arbeitsadministration den Einheimischen überlassen. Anstatt Programme für die Ausbildung einheimischer Manager zu entwerfen<sup>25</sup>, werden lediglich die mangelnden Kapazitäten der Unternehmungsführung seitens der japanischen Investoren kritisiert. Im üblichen Problemkatalog japanischer Investo-

<sup>21</sup> J. Nishikawa: Toward Economic Independence of Southeast Asia, in: The Developing Economies, Vol. XI, No. 4, 1973, S. 477.

<sup>22</sup> Y. Miyazaki: Gendai Nihon Kigyo o Kangaeru (Betrachtungen über moderne japanische Unternehmungen), Tokyo 1973, S. 173 f.

<sup>23</sup> Ders., a.a.O., S. 178.

<sup>24</sup> Far Eastern Economic Review, Vol. 86, No. 41, 1974 (Okt.), S. 26. Nach der japanischen Industrie- und Handelskammer in Bangkok gehen die Investitionsaktivitäten der Japaner generell zurück, was auf erhöhte Baukosten, politische Instabilität, sinkende Nachfrage, Arbeitskonflikte und Widerstände gegen ausländische Unternehmen zurückzuführen ist. Der Rückzug von Mitsui und Mitsubishi vom geplanten Petrokombinat in Siracha könnte als eine Konterattacke gegen den wachsenden Antijapanismus in Thailand interpretiert werden.

<sup>25</sup> K. Numaguchi: Thai Shinshutsu Nihon Kigyo no Jittai (Die tatsächliche Lage japanischer Investitionen in Thailand), in: Chuo Koron, No. 2, 1973, S. 105: In japanisch-thailändischen Gemeinschaftsunternehmen gibt es kaum Einheimische, die einen Abteilungsleiterposten bekleiden.

ren bezüglich der Zusammenarbeit mit ihren Partnern im Ausland steht die mangelnde Unternehmungsführungskapazität nach wie vor an erster Stelle. Die Kapitalbeschaffung und die Technologie sind offenbar nicht so wichtig.

Als herausgestellt wurde, daß z. B. in vielen japanisch-thailändischen Gemeinschaftsunternehmen zahlreiche im Ausland ausgebildete Betriebswirte und Ökonomen mit belanglosen Routinen beschäftigt sind, wurde das sprachliche Kommunikationsproblem in den Vordergrund geschoben: Thais könnten nicht Japanisch und müßten Japanisch lernen, um höhere Managerposten bekleiden zu können. So schlug ein japanischer Botschaftsvertreter auf einem SEDAC-Seminar vor, daß an thailändischen Schulen und Universitäten Japanisch unterrichtet werden sollte<sup>26</sup>.

#### IV. Diskriminierung einheimischer Arbeiter

Der mangelnde Kontakt ausländischer Manger und Techniker mit Einheimischen mag als ein Problem von sekundärer Bedeutung für eine erfolgreiche Auslandsinvestition angesehen werden. Problematisch wird es aber dann, wenn von diesen ein Verhaltensmuster verlangt wird, das innerbetrieblichen Gewohnheiten der investierenden Ausländer in ihrem Ursprungsland eigen ist. Hingabe, Aufopferung für die Firma und Identifizierung mit ihr sind z. B. Verhaltensregeln, die einem traditionellen japanischen Betrieb entstammen, also ein Brauch, der bei lebenslang Beschäftigten in Japan geläufig ist.

In der Asahi-Shimbun vom 29. Sept. 1973 wurde berichtet, daß in japanischen Auslandsbetrieben in Südostasien verheerende soziale Verhältnisse für die Arbeiter herrschen. Ein Beispiel: in einem Zimmer einer Wollfarbik (in der Nähe von Bangkok) seien 20 Mädchen untergebracht worden; nach einem 5–6 monatigen Training in Japan seien diese jungen Arbeitskräfte für 5 Jahre an diese Firma vertraglich gebunden. Diesem Bericht der Asahi-Shimbun sei noch hinzugefügt, daß in einer Konservenfabrik in Thailand, an der ein japanisches Großhandelshaus beteiligt ist, z. Z. die meisten Beschäftigten 11–12jährige Mädchen mit 4jähriger Primarschulausbildung sind. Der durchschnittliche Stundenlohn dieser saisonal (im Jahre nur 120 Tage) Beschäftigten beträgt 1,35 Baht, der Tageslohn 10,60 Baht (1 US \$ = 20 Baht). Dies liegt somit unter der 1972 gesetzlich festgelegten Mindestlohngrenze von 12 Baht pro Tag<sup>27</sup>). Übrigens ist dieser Mindestlohnsatz entgegen einer etwas höheren Forderung thailändischer Arbeiter unter dem Druck ausländischer Arbeitgeber in Thailand auf 12 Baht (1972) festgesetzt worden und mußte 1974 auf 20 Baht erhöht werden. Diese Mindestlohnnorm wird nur begrenzt in städtischen Industriebetrieben eingehalten. Auffallend ist, daß japanische Investoren in Südostasien weit mehr Frauen und Mädchen ohne besondere Skills beschäftigen als männliche Arbeitskräfte. Der Hauptgrund dafür ist das viel niedrigere Lohnniveau für Frauen<sup>28</sup>. Die Far Eastern Economic Review berichtet, daß

<sup>26</sup> SEDAC (Southeast Asia Development Advisory Group): Ad hoc Seminar on the Role of Foreign Aid to Thailand in the 1980s, New York 1974, S. 12 f.

<sup>27</sup> Y. Miyazaki: a.a.O., S. 180 f.

<sup>28</sup> Vgl. hierzu Mark Blaug: An Economic Analysis of Personal Earnings in Thailand, in: Economic Development and Cultural Change, Vol. XXIII, No. 1, 1974, S. 1–31.

in kleinen und mittleren Industriebetrieben mittelalterliche Ausbeutungsverhältnisse herrschen: Arbeiter, ausgesetzt der Willkür von Vormännern, dürfen nur einmal alle zwei Wochen ausgehen, sofern sie in einem Betriebsheim untergebracht sind; Arbeiter, die bei einem Betriebsunfall verletzt worden sind, erhalten nur die Erste Hilfe und werden in den meisten Fällen ohne weitere medizinische Versorgung und finanzielle Kompensation entlassen; für Arbeitsunterbrechung oder Arbeitsfehler findet willkürlich ein Lohnabzug statt, wobei Arbeitern keine Protestmöglichkeit gegeben ist. Meistens sind es vom Land nach Bangkok abgewanderte Arbeitskräfte, die diese Behandlung über sich ergehen lassen müssen<sup>29</sup>.

Ausländische Unternehmungen sind gegen die Bildung von Gewerkschaften mit dem Argument, daß die Länder in Südostasien noch nicht so weit entwickelt seien, Gewerkschaften zu gründen und diese nur einen Nährboden für kommunistische Agitationen darstellen würden, und darüber hinaus die Arbeiter keine Ahnung von Gewerkschaften hätten. Dennoch ist eine unaufhaltsame Welle von Arbeitskonflikten dem offenbar in Diskussion befindlichen Streikrecht längst vorausgeeilt<sup>30</sup>. Niedriges Lohnniveau trotz einer hohen Inflation und die akkumulierte Unzufriedenheit mit mißlichen Arbeitsbedingungen mobilisierten Arbeiter und Angestellte in erster Linie in ausländisch beherrschten Industriebetrieben und Dienstleistungssektoren (insbes. Hotels) zu ‚illegalen‘ Arbeitsniederlegungen, deren Häufigkeit in den letzten Jahren enorm gestiegen ist<sup>31</sup>.

## V. Folgerungen

Es stellte sich als die entwicklungspolitische Illusion heraus, daß das Joint-Venture-Prinzip sowohl dem politischen Autonomieanspruch eines Entwicklungslandes Rechnung trage als auch einen sozialen Lern- und Entwicklungseffekt zeitigte. Diese Illusion wurde deutlich durch den substantiellen Zielkonflikt zwischen der Profitmaximierung von seiten der ausländischen Unternehmungen und dem Anspruch auf Autonomiemaximierung eines Entwicklungslandes, das aber aufgrund seiner geringen Kapazität der Ressourcenmobilisierung gezwungen ist, das Diktat der ersteren hinzunehmen. Hierfür spricht ein umfangreiches Gesetzeswerk in allen Ländern Ost- und Südostasiens, das reibungslosen Gewinntransfer, Nichtverstaatlichung, Steuerbegünstigungen etc. garantiert.

Angesichts der allein durch die Profitmaximierung motivierten Investitionsstrategie von Ausländern, die aufgrund ihres längerfristigen taktischen Konzeptes je nach Sektor und Bedarf monopolitisch oder Joint-Venture-orientiert vorgehen, muß das Konzept des Joint-Venture grundsätzlich neu durchdacht werden. Dazu zwingt um so mehr die Realität der mächtigen Multis, die sich für viele Kleinländer als Ver-

<sup>29</sup> Far Eastern Economic Review, a.a.O., S. 19.

<sup>30</sup> Vgl. Koji Taira: Foreign Direct Investment, Personnel Structure, and Working Conditions, in: Less Developed Countries of Asia, Paper presented to the 1975 Asian Regional Conference on Industrial Relations, 17–20. March, 1975 Tokyo.

<sup>31</sup> 1969 gab es in Thailand nur 18 Streikfälle. Bis 1972 blieb ihre Anzahl unter 35. 2188 Fälle wurden für 1973 und 1584 Fälle für den Zeitraum Januar–Juli 1974 gemeldet. (Far Eastern Economic Review, a.a.O., S. 20.)

handlungspartner mit weitaus höherer Attraktivität als die meisten Industrienationen anbieten.

Illusorisch war auch die Vorstellung, der sinkende Fremdkapitalanteil führe zur Reduktion des ausländischen Übergewichts in der Unternehmungsführung zugunsten der Einheimischen. Die Verfechter des Joint-Venture-Prinzips hatten nur das Kapital, den Hauptmangel eines Entwicklungslandes, im Auge. Das andere „Paket von Technologie und Management“ (Kiyoshi Kojima) sollte als ein Residualfaktor für die Einheimischen willkommen geheißen werden. Problematisch wurde aber dieses Technologie-Management-Paket, da es nicht von Einheimischen geteilt, erworben und kontrolliert werden darf, sondern ausschließlich unter ausländischer Kontrolle steht.

Wesentlich erscheint daher die Ablehnung der in westlichen Ländern gängigen Hymerischen Vorstellungen, daß das Wachstum eines Joint-Venture durch Ausbalancierung von Machtverhältnissen in einer Situation des ‚bilateralen Monopols‘ erfolge<sup>32</sup>. Wie bereits angeklungen, ist ein abhängiger Partner nicht in der Lage, in der gleichen Weise wie sein Partner ökonomische und technologische Vorteile zu ziehen. Wie ein Thailänder auf dem genannten SEDAC-Seminar sagte; Joint-Ventures sind typische Spiele zwischen schwachen und starken Partnern, bei denen Ausländer die meisten Vorteile haben<sup>33</sup>. Eine weitere Überlegung muß ausgehen vom Versagen internationaler Kontrollmechanismen, auf die hier nicht eingegangen werden konnte. Effizient könnten wahrscheinlich nur einzelstaatliche und höchstens ‚subregionale‘ Maßnahmen (z. B. auf ASEAN-Basis) für die Handhabung von ausländischen Investoren sein. Eine strenge Begrenzung von Sektoren, in denen ausländische Investoren zugelassen sind, die zeitliche Festlegung des Joint-Venture-Charakters (z. B. in Indonesien für maximal 30 Jahre), und die darauffolgende Überführung in einheimische Hände müssen als minimaler Rahmen für die Steigerung der Autonomie gelten. Schwierig wird eine solche gesetzliche Regelung, wenn es sich um Vielzweckprojekte handelt, in denen sowohl für Ausländer tabuisierte als auch nichttabuisierte Bereiche angesprochen sind.

Abschließend sei gesagt: wir haben uns bisher wenig damit befaßt, wie die partnerschaftliche Entwicklungspolitik inhaltlich ausgefüllt werden soll. Ausgegangen wurde und wird nach wie vor von Interessendispositionen der Industrieländer, d. h. diese bestimmen die Handlungsziele für die übrige Welt (siehe klassische internationale Arbeitsteilung). Ist aber eine Umkehrung von bisherigem internationalem Handlungsobjekt und -objekt erfolgt, so spricht man auf einmal von Nationalismus im Westen, der die ‚Liberalisierung‘ für sich gepachtet zu haben schien. Um so nachdrücklicher, je mehr das ‚Öl-Geld‘ in den westlichen Kapitalmarkt eindringt. Für die Entwicklungspolitik gilt aber das höchste Gebot, sich vom Gedanken zu befreien, daß die Dritte Welt der Vorstellung ‚unserer Welt‘ untergeordnet sei. Die Dritte Welt ist unsere Partner-Welt. In diesem Sinne muß auch die Entwicklungsforschung eine Partnerschafts-Wissenschaft sein.

<sup>32</sup> Die Anwendung der Theorie des bilateralen Monopols durch S. Hymer auf Joint-Ventures wurde von J. W. C. Tomlinson in seiner bereits zitierten Studie in Indien und Pakistan scharf kritisiert.

<sup>33</sup> SEDAC, a.a.O., S. 11.