

Entwicklung ohne ausländische Direktinvestitionen? Perspektiven der arabischen Mittelmeerländer

Brach, Juliane

Veröffentlichungsversion / Published Version

Arbeitspapier / working paper

Zur Verfügung gestellt in Kooperation mit / provided in cooperation with:

GIGA German Institute of Global and Area Studies

Empfohlene Zitierung / Suggested Citation:

Brach, J. (2008). *Entwicklung ohne ausländische Direktinvestitionen? Perspektiven der arabischen Mittelmeerländer*. (GIGA Focus Nahost, 9). Hamburg: GIGA German Institute of Global and Area Studies - Leibniz-Institut für Globale und Regionale Studien, Institut für Nahost-Studien. <https://nbn-resolving.org/urn:nbn:de:0168-ssoar-274324>

Nutzungsbedingungen:

Dieser Text wird unter einer CC BY-NC-ND Lizenz (Namensnennung-Nicht-kommerziell-Keine Bearbeitung) zur Verfügung gestellt. Nähere Auskünfte zu den CC-Lizenzen finden Sie hier:

<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/deed.de>

Terms of use:

This document is made available under a CC BY-NC-ND Licence (Attribution-Non Commercial-NoDerivatives). For more information see:

<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0>

Entwicklung ohne ausländische Direktinvestitionen? Perspektiven der arabischen Mittelmeerländer

Juliane Brach

Im Gegensatz zu anderen Entwicklungsregionen profitiert der Nahe Osten nur sehr marginal vom rasanten Anstieg des weltweiten Volumens ausländischer Direktinvestitionen (foreign direct investments – FDI). Ein wichtiges Ziel der europäischen Mittelmeerpolitik seit Mitte der 1990er Jahre ist daher, FDI zu steigern. Im Vorfeld des EU-Gipfeltreffens im November 2008, auf dem die Einzelheiten der Mittelmeerunion beschlossen werden sollen, muss festgestellt werden, dass sich die Entwicklungsprobleme der Region nicht durch Steigerung der FDI lösen lassen.

Analyse:

- Lediglich 5 Prozent der weltweiten FDI werden in der arabischen Welt investiert. Daran konnten weder eine Fülle nationaler wirtschaftspolitischer Maßnahmen noch internationale Strukturanpassungsprogramme etwas ändern.
- Trotz unbefriedigender Ergebnisse und einer sehr kritischen wissenschaftlichen Auseinandersetzung mit den Auswirkungen ausländischer Direktinvestitionen auf die wirtschaftliche Entwicklung von Entwicklungsländern orientieren sich nationale und internationale Entscheidungsträger weiterhin einseitig an deren möglichen positiven Effekten.
- Nicht die geringen FDI-Zuflüsse an sich, sondern das bislang grundsätzliche Ausbleiben positiver Impulse für den Ausbau international wettbewerbsfähiger Strukturen bilden ein ernstzunehmendes Problem für die Perspektiven wirtschaftlicher Entwicklung in Nahost.
- Vor diesem Hintergrund wäre es im Zusammenhang mit der Formulierung der EU-Mittelmeerunion ein wichtiges und zukunftsweisendes Signal, sich von der bisherigen Zielsetzung – einer deutlichen Ausweitung ausländischer Direktinvestitionen – abzuwenden, die den Wirtschafts- und Finanzkooperationen im Rahmen der EU-Mittelmeerpolitik und der EU-Nachbarschaftspolitik zu Grunde liegt.
- Eine erfolgreiche EU-Mittelmeerpolitik sollte in Zukunft darauf ausgerichtet sein, zentrale Entwicklungshemmnisse zu beheben und durch Integration in internationale Wertschöpfungsketten, Erfüllung technischer Normen und Erhöhung der Produktqualität die Entwicklungsperspektiven der Region zu verbessern.

Schlagwörter: Ausländische Direktinvestitionen, Wertschöpfungsketten, wirtschaftliche Entwicklung, arabische Länder, EU-Mittelmeerpolitik

1. Einleitung

Weltweit sind ausländische Direktinvestitionen (FDI) in den vergangenen zwanzig Jahren rapide angestiegen. Während nach wie vor der Großteil innerhalb der industrialisierten Länder investiert wird, spielen FDI inzwischen auch in Entwicklungsländern eine wichtige Rolle. Durch konstant hohe Wachstumsraten, die nur vom gegenwärtigen Rekordanstieg des Erdölpreises übertroffen werden, haben sich FDI-Nettozuflüsse in Entwicklungsländer von gut 25 Mrd. US\$ im Jahr 1990 auf 375 Mrd. im Jahr 2006 beinahe verfünffacht. Während Entwicklungsländer traditionell insbesondere von offiziellen Entwicklungshilfetransfers und Rücküberweisungen von Gastarbeitern und Emigranten an ihre Familien (Remittances) profitierten, haben FDI diese seit Anfang der 1990er im Volumen um ein Vielfaches übertroffen und sich als eine sehr wichtige Quelle externer Finanzströme etabliert (vgl. Abbildung 1).

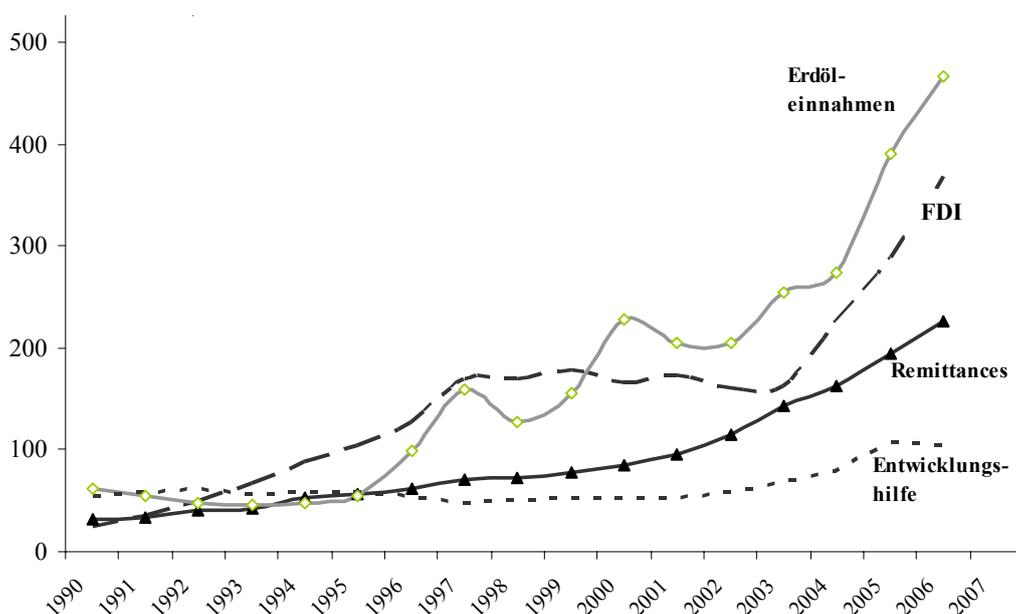
Der gesamte Nahe Osten und insbesondere die arabischen Mittelmeerländer profitieren jedoch unterdurchschnittlich von dieser relativ neuen Finanzierungsquelle. Nur gut 5 Prozent der weltweiten FDI werden in der arabischen Welt investiert (vgl. Brach 2007). Zudem leisten FDI zum regionalen Bruttosozialprodukt (BSP) einen Betrag von lediglich rund 3 Prozent (siehe Abbildung 2).

Wie verteilen sich die FDI innerhalb der Region? Ist das Fehlen substanzieller FDI für die Entwicklungsperspektiven der arabischen Länder nachteilig? Welche Konsequenzen ergeben sich für nationale und internationale Politikmaßnahmen und für die Politikgestaltung der Europäischen Union? Diese Fragen sollen in diesem Beitrag näher beleuchtet werden.

2. Ausländische Direktinvestitionen in Nahost

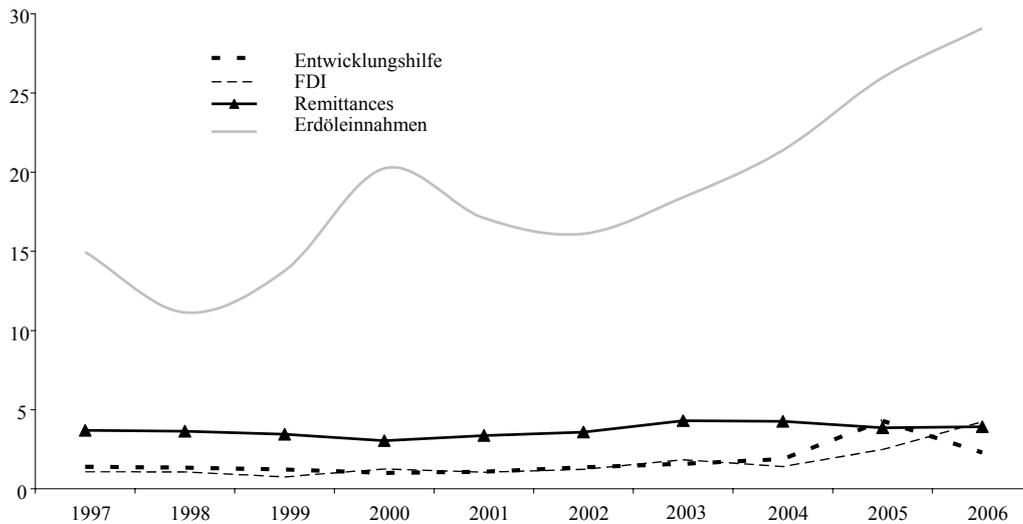
Im Unterschied zum weltweit bereits in den 1990er Jahren einsetzenden FDI-Anstieg hat der Nahe Osten erst in den vergangenen fünf Jahren einen Anstieg von FDI-Zuflüssen zu verzeichnen. Im Jahre 2006 überstiegen die FDI erstmals 50 Mrd. US\$. Nach wie vor konzentrieren sich ausländische Investoren in erster Linie auf den Energiesektor und auf die Petrochemie im Allgemeinen. Darüber hinaus dominieren Investitionen in Immobilien und den Tourismus sowie in die Telekommunikationsinfrastruktur und den Bankensektor. Laut Schätzungen der Weltbank und des Euro-Mediterranen Netzwerks zur Investitionsförderung handelt es sich vor allem um projektgebundene Investitionen, nicht jedoch um langfristiges Engagement der Investoren. Durch die Fokussierung auf den Erdöl- und Energiesektor konzentrieren sich die FDI auf

Abbildung 1: Kapitalzuflüsse in Entwicklungsländer (in Mrd. US\$)



Quellen: Global Economic Prospects 2008 (World Bank); World Development Indicators 2008; Global Development Finance 2008.

Abbildung 2: Kapitalzuflüsse in die arabischen Länder (in % des regionalen BSP)



Quellen: Global Economic Prospects 2008 (World Bank); World Development Indicators 2008; Global Development Finance 2008.

die ressourcenreichen Golfmonarchien und gerade nicht auf die ressourcenarmen arabischen Mittelmeerländer: Etwa die Hälfte der FDI, die 2006 in die Region flossen (rund 25 Mrd. US\$), wurden allein in den drei Golfländern Saudi-Arabien, Vereinigte Arabische Emirate und Bahrain investiert. Von den arabischen Staaten, die kein Erdöl exportieren, profitierte Ägypten mit 10 Mrd. US\$ am meisten, gefolgt von Tunesien, Jordanien, Libanon (jeweils ca. 3 Mrd. US\$) und Marokko (2,3 Mrd. US\$). Im Unterschied dazu belaufen sich die FDI in Syrien auf lediglich 0,6 Mrd. US\$.

Abbildung 2 verdeutlicht die verhältnismäßig geringe Bedeutung von FDI-Zuflüssen in Nahost. FDI trugen erstmals 2006 einen größeren Anteil als Remittances zum regionalen BSP bei. Gleichzeitig wird aus Abbildung 2 auch die Bedeutung des Exportes von Erdöl deutlich. Da die arabischen Länder sehr unterschiedlich mit der begehrten Ressource ausgestattet sind, kommt der Anstieg des Erdölpreises direkt zunächst nur den ressourcenreichen Ländern zugute. Darüber hinaus bleibt bei der Betrachtung des regionalen Durchschnitts auch die beträchtliche Heterogenität der Länder der Region z. B. in Bezug auf die Bevölkerungsgröße und die Arbeitsmarktsituation unberücksichtigt.

Je nach Faktorausstattung gestalten sich die Konsequenzen und Herausforderungen für die Länder der jeweiligen Gruppe sehr unterschiedlich. Tabelle 1 orientiert sich an der Klassifizierung der arabischen Länder anhand dieser

Gesichtspunkte und fasst eine Einteilung in drei Gruppen zusammen.

Tabelle 1: Klassifizierung der Länder nach Faktorausstattung

Ressourcen (Erdöl)	Arm	Reich
Arbeit importierend		Gruppe 2: Bahrain, Katar, Kuwait, Oman, Saudi-Arabien, VAE
Arbeit exportierend	Gruppe 1: Ägypten, Jordanien, Libanon, Marokko, Tunesien	Gruppe 3: Algerien, Libyen, Syrien

Quelle: Darstellung der Verfasserin.

Gruppe 1: Die arabischen Mittelmeerländer (Ägypten, Jordanien, Libanon, Marokko, Tunesien) verfügen über keine oder nur sehr geringe Erdölressourcen. Diese decken zwar den Eigenverbrauch, werden aber nicht exportiert. Trotz unterschiedlicher Marktgröße ist die Arbeitsmarktsituation in diesen Ländern äußerst angespannt. Moderaten Schätzungen zufolge liegt die Arbeitslosigkeit im Schnitt bei deutlich über 15 Prozent, die Jugendarbeitslosigkeit sogar bei über 25 Prozent. Gastarbeiter und Emigrantenzahlungen (2007: 24,7 Mrd.

US\$) spielen in diesen Ländern eine weitaus wichtigere Rolle als FDI. Weit über dem regionalen Durchschnitt (4 Prozent) liegend, betragen Remittances z. B. in Jordanien fast 20 Prozent des BSP.

Gruppe 2: Die ressourcenreichen Golfstaaten sind dank hoher Ölpreise inzwischen zu FDI-Nettoexporteuren avanciert und investieren ihr Kapital weltweit. Trotz fehlender umfassender Daten zu intraregionalen FDI-Flüssen, lassen Schätzungen der Weltbank darauf schließen, dass mindestens 9,4 Mrd. US\$ der in die arabischen Mittelmeerländer (Gruppe 1) geflossenen FDI aus den Golfstaaten stammen. Über weitere wichtige Kanäle wie Remittances und externe Kulturpolitik (etwa der Bau von Moscheen und Kulturzentren) findet über FDI hinaus eine Umverteilung und umfassende Teilhabe aller arabischen Länder am Ölreichtum der Golfstaaten statt. Um ihren Bedarf an Arbeitern und Angestellten zu decken, sind in den Ländern der Gruppe 2 mehrere Millionen Ausländer beschäftigt.

Gruppe 3: Die drei Länder Algerien, Libyen und Syrien bilden eine eigene Gruppe. Trotz ihres Ressourcenreichtums und der Beschäftigung von Gastarbeitern und Emigranten im Erdölsektor, sind diese Nettoexporteure von Arbeitskräften. FDI fließen hier ausschließlich in den Energiesektor. Aufgrund der wenig diversifizierten Wirtschaft bei gleichzeitig immer schnellerem Ausverkauf der eigenen Ressourcen bleibt Syrien trotz hoher Ölpreise am stärksten dem Entwicklungsdruck ausgesetzt.

Während in den Entwicklungsregionen Lateinamerika und Asien massiv und international investiert wird, geht der Trend steigender FDI weitgehend an den arabischen Ländern vorbei. Trotz eines offensichtlichen Anwachsens bleibt das regionale Niveau im internationalen Vergleich niedrig. Betrachtet man nur erdölunabhängige FDI, so wird der Anteil nahezu verschwindend gering.

3. FDI: Praxis und Theorie

Um die wirtschaftliche Entwicklung der Entwicklungsländer zu fördern, hat sich die nationale und internationale Politik in den vergangenen Jahren vor allem an den potenziellen positiven Auswirkungen ausländischer Direktinvestitionen orien-

tiert. Vor allem drei Effekte stehen immer wieder im Mittelpunkt entwicklungsorientierter Debatten:

- 1) FDI werden im Wettbewerb vergeben. Länder, Volkswirtschaften, Unternehmen und Projekte konkurrieren um die Gunst williger – in der Regel privater – Investoren, die unter den Gesichtspunkten Produktivität und Wirtschaftlichkeit entscheiden. Anders als offizielle Entwicklungshilfetransfers oder -leistungen orientieren sich FDI nicht an der Bedürftigkeit, sondern an den Fähigkeiten eines Landes. Da FDI anders als offizielle Entwicklungshilfetransfers oder die Einnahmen durch den Verkauf natürlicher Ressourcen nicht dem Staat, sondern individuellen Unternehmen und Unternehmern zufließen, wird dies zusätzlich positiv bewertet: Diese Gelder stehen den Regimen nicht für Kooptations- und Kompensationsleistungen zur Verfügung. Man geht deshalb davon aus, dass durch FDI – anders als durch leistungsunabhängige Einkommen (Renten) oder Transferzahlungen – ein positiver Kreislauf aus Leistungsanreizen, unternehmerischer Kreativität und Produktionssteigerung in Gang gesetzt wird.
- 2) Kapitalakkumulation bildet einen wichtigen Faktor für Wachstum und Entwicklung. Als zusätzliche Kapitalquelle tragen FDI-Zuflüsse dazu bei, diesen Prozess zu beschleunigen und zu verstetigen.
- 3) FDI gelten neben dem internationalen Handel als wichtigster Kanal für den Technologietransfer, der sowohl direkt und beabsichtigt (z. B. beim Transfer von Produktionstechnologien seitens multinationaler Unternehmen) als auch über externe und unbeabsichtigte Effekte (*spillovers*) stattfindet.

Allerdings ist diese einseitig positive Darstellung der Auswirkungen von FDI auf Entwicklungsökonomien verkürzt und im Hinblick auf die wissenschaftliche Auseinandersetzung mit FDI im Kontext von Entwicklungsländern veraltet. Eine solche Argumentation entspricht die dem Wissensstand der 1990er Jahre. Daher ist es dringend geboten, die Formulierung entsprechender Politikmaßnahmen kritisch zu reflektieren und sich den aktuellen Stand der Forschung zunutze zu machen.

Im Gegensatz zur allgemeinen Praxis wird in der Wissenschaft der Zusammenspiel von FDI, wirtschaftlichem Wachstum und Entwicklung – nach einer anfänglichen Phase der Euphorie zu

Beginn der 1990er Jahre – bis heute sehr kontrovers diskutiert. Inzwischen hat sich eine umfassende Forschung etabliert, die sich diesen Zusammenhängen und insbesondere den notwendigen und hinreichenden Bedingungen widmet, unter denen FDI zu Wachstum und Entwicklung führen können (Helpman et al. 2004; Yeaple 2003).

Dabei werden die oben genannten Vorteile relativiert und in Frage gestellt. FDI wirken vor allem dann produktivitätssteigernd und als Katalysator für internationale Wettbewerbsfähigkeit und wirtschaftlichen Aufschwung, wenn die nationalen Regierungen in Infrastruktur, Bildung etc. investieren. Eine weitere Bedingung ist, dass FDI nicht nationale Investoren durch internationale ersetzen dürfen, sondern, im Gegenteil, diese vervollständigen. Auch der Verkauf nationaler Werte (wie durch die Privatisierung von Gebäuden oder Grundstücken), dessen Erlöse für Konsumzwecke oder das Stopfen von Haushaltslöchern verwendet und nicht reinvestiert werden, wirkt sich weder im Sinne der Kapitalakkumulation noch der Produktivitätssteigerung oder der Wettbewerbsfähigkeit positiv auf die wirtschaftliche Entwicklung aus.

Neueste Studien bezweifeln den positiven Zusammenhang zwischen FDI-Zuflüssen und Wachstum und Entwicklung sogar grundsätzlich und weisen darauf hin, dass sich tatsächlich überhaupt keine, also weder positive noch negative, Effekte nachweisen lassen (Görg/Greenaway 2004; Herzer et al. 2008).

Bei genauerer Betrachtung wird offensichtlich, dass FDI in Nahost den förderlichen Kriterien durchweg nicht gerecht werden: Auf den rasanten Anstieg der FDI haben die nationalen Entscheidungsträger mit einer Fülle wirtschaftspolitischer Maßnahmen reagiert, die ausländische Investoren angezogen haben: großzügige Subventionen und Steuererleichterungen (bis hin zur Einrichtung regelrechter „Steuerparadiese“), Privatisierung rentabler Sparten staatlicher Unternehmen oder Verkaufserstklassiger Grundstücke. Nach wie vor kann keine Rede davon sein, dass nachhaltige Standortvorteile geschaffen wurden, wie verbesserte Infrastruktur und Ausbildung der Arbeitnehmer, erhöhte technische Expertise, entbürokratisierte wirtschaftliche Strukturen oder produktivitätsfördernde politökonomische Strukturen (z. B. indem wirtschaftliche Ineffizienzen schrittweise beseitigt werden, die in der starken Renten- und geringen Profitorientierung begründet sind).

Auch internationale Strukturanpassungsprogramme werden seit mehr als einem Jahrzehnt darauf ausgerichtet, das Geschäftsklima (*business environment*) zu verbessern und setzen sich zum Ziel, die Attraktivität der Entwicklungsländer für FDI explizit zu erhöhen. Trotz unterschiedlicher Schwerpunkte galt dies gleichermaßen für die Politiken der EU (EU-Mittelmeerpartnerschaft, Nachbarschaftspolitik, Euro-Mediterrane Freihandelszone) sowie die Nahostpolitik der USA (*Broader Middle East and North Africa Initiative, qualified industrial zones*) und die der Weltbankgruppe.

Mit Hinblick auf die Entwicklung der FDI-Zuflüsse in den Nahen Osten muss man also feststellen, dass nationale und internationale Bemühungen bisher weder zu einem substantziellen Anstieg noch zu einer qualitativen Verbesserung der FDI geführt haben. Letzteres wiegt dabei ungleich schwerer als das im internationalen Vergleich geringe Volumen der FDI an sich. FDI haben im Nahen Osten nicht dazu beigetragen, Quellen für nachhaltiges wirtschaftliches Wachstum zu erschließen, die als Grundlage für zukünftige wirtschaftliche Entwicklung dienen können.

In der Wirtschaftstheorie werden zwei wesentliche Quellen und Arten wirtschaftlichen Wachstums unterschieden: Auf der einen Seite wird ein Wachstum als „intensiv“ bezeichnet, das sich auf die Ausstattung einer Volkswirtschaft mit den Produktionsfaktoren Arbeit, Kapital und natürlichen Ressourcen gründet, wobei die zeitliche Veränderung, d. h. die Faktorakkumulation, berücksichtigt wird. Hohe Wachstumsraten sind zwar kurzfristig realisierbar, z. B. über den Verkauf von Rohstoffen, aber sie sind schnelllebig und unterliegen mittel- und langfristig starken Schwankungen. Auf der anderen Seite führen Niveau und Geschwindigkeit des technologischen Fortschritts, d. h. die technologischen und innovativen Kapazitäten einer Volkswirtschaft, mittelfristig zu stabilem und langfristig zu höherem wirtschaftlichen Wachstum. Dieses auch als „extensiv“ bezeichnete Wachstum ist allerdings nur mittel- bis langfristig zu erzielen und erfordert im Vergleich zu intensivem Wachstum kurz- und mittelfristig ein kontinuierliches Maß an Investitionen.

Die Aufschlüsselung des Wirtschaftswachstums, das sogenannte „growth accounting“ zeigt, dass alle Länder des Nahen Ostens im Bezug auf den Beitrag des technologischen Fortschritts zur wirtschaftlichen Entwicklung unterdurchschnittliche Leistungen zeigen. Im Gegensatz zu den

Entwicklungsregionen Asiens und haben die arabischen Länder durchweg negative (!) Technologiewachstumsraten. Dies bedeutet, dass fehlende technologische Kapazitäten die Entwicklungsperspektiven der Region nicht nur bremsen, sondern maßgeblich konterkarieren.

Vor diesem Hintergrund wird deutlich, dass nicht fehlende FDI an sich die Entwicklung der Volkswirtschaften in Nahost behindern, sondern dass vielmehr das bislang grundsätzliche Ausbleiben jeglicher positiver Impulse, international wettbewerbsfähige Strukturen aufzubauen, ein ernstzunehmendes Problem bildet. Daraus lassen sich folgende Konsequenzen ableiten:

- 1) Die Steigerung von FDI-Zuflüssen in die Region ist Mittel zum Zweck, aber kein Selbstzweck, den es um jeden Preis zu verfolgen gilt.
- 2) Ein Blick allein auf das Volumen der FDI reicht nicht, um verlässliche Aussagen über Wettbewerbsfähigkeit oder die Entwicklungsperspektiven abzuleiten. Anders als im letzten Bericht der Weltbank (2008) dargelegt, lässt sich von der kurzfristig positiven Entwicklung der FDI in Nahost auf Grund von deren geringer Fähigkeit, nachhaltige Wachstumsquellen zu fördern, nicht auf gute Entwicklungsperspektiven schließen. Auch Aussagen über die gesteigerte Wettbewerbsfähigkeit des Nahen Ostens lassen sich daraus nicht ableiten.
- 3) Mit dem im internationalen Vergleich sehr niedrigen Niveau ausländischer Direktinvestitionen lässt sich nicht rechtfertigen, dass sich internationale Entwicklungsförderung und Strukturempfehlungen auch künftig an der Steigerung von FDI-Zuflüssen orientieren. Ein Umdenken ist hier nicht zuletzt deshalb nötig, weil diese Strategien der Entwicklungsförderung dazu beitragen, autoritäre Strukturen und Regime zu erhalten und zu perpetuieren (vgl. dazu Mattes 2008). Da in Nahost politökonomische Strukturen untrennbar mit politischer Macht und ökonomischen Renten verquickt sind, hat auch diese bisherige Prioritätensetzung der EU-Mittelmeerpolitik nachhaltige wirtschaftliche Entwicklung in Nahost eher behindert als gefördert (Brach 2008).

Während bei der Weltbank möglicherweise ein Umdenken stattfindet (World Bank 2005), wird sich dies für die EU-Politik erst auf dem EU-Gipfeltreffen im November 2008 herausstellen, wo

die Einzelheiten der neuen gemeinsamen EU-Mittelmeerpolitik „Barcelona Prozess: Union für das Mittelmeer“ festgelegt werden sollen (vgl. dazu Brach 2008; Zorob 2008). Im Hinblick auf die USA ist ein Wechsel der bisherigen Wirtschafts- und Interessenpolitik wohl am unwahrscheinlichsten. Es bleibt jedoch in jedem Fall die Wahl des neuen US-Präsidenten abzuwarten, die ebenfalls im November 2008 stattfindet.

4. Integration in Wertschöpfungsketten als Alternative zu FDI?

Grundsätzlich werden FDI, wie bereits erwähnt, fast immer im Vergleich zu Rohstoff-Einnahmen und offiziellen Entwicklungshilfetransfers (Renten gegenüber Profitorientierung) diskutiert. Viel weniger Beachtung findet indes die Möglichkeit, den Nahen Osten in internationale und transnationale Wertschöpfungsketten (WK) einzubinden.

Wirtschaftliche Entwicklung durch Handel und Exportorientierung setzt voraus, dass die Entwicklungsökonomien in der Lage sind, Produkte herzustellen, die international absetzbar sind, d. h. den Qualitätsansprüchen und Standards internationaler Konsumenten entsprechen. Da diese Voraussetzung jedoch häufig nicht gegeben ist, wird regionale und intraregionale Handelsintegration als Vorstufe und Sprungbrett zu vollständiger Integration in den Weltmarkt gefördert. Dabei erweist sich jedoch die gegebenenfalls geringe Komplementarität der Produktpaletten benachbarter Entwicklungsländer als Integrationshemmnis. Der einfachste Schritt zur Integration in die Weltmärkte bleibt für Entwicklungsländer nach wie vor der Export von Rohstoffen. Hierbei handelt es sich in der Regel aber um einen rein extraktiven Prozess: Die Rohstoffe werden im Land abgebaut und gefördert, während die Weiterverarbeitung und Veredelung der Produkte vorwiegend im Ausland stattfindet. Vom wichtigen Prozess der Wertschöpfung profitieren die Rohstoffexportländer wenig oder gar nicht.

Insofern scheint es aus verschiedenen Gründen eine interessante Alternative zu sein, die arabischen Mittelmeerökonomien in internationale Wertschöpfungsketten einzubeziehen:

- Anders als bei FDI behalten die lokalen Unternehmen ihre rechtliche und wirtschaftliche Selbständigkeit. Die lokalen Unternehmer, bei

denen es sich hauptsächlich um Zulieferer und Lieferanten von Zwischenprodukten handelt, gehen nicht ins Eigentum der multinationalen Unternehmen über, sondern sind lediglich über langfristige Verträge in diese eingebunden.

- Indem die unternehmerische Selbstverantwortung und die Eigenständigkeit der Entscheidungen in Bezug auf Erfüllung, Art, Umfang, Qualität und Zuverlässigkeit der Lieferungen gewahrt bleiben, wird bei der Integration in WK noch stärker als bei FDI der lokale Unternehmergeist (Innovativität und Wirtschaftlichkeit) gefördert und gefordert.
- Innerhalb solcher längerfristig angelegten Kooperationen gibt es, im Unterschied sowohl zu reiner Handels- und Marktinteraktion (*arms'-length-Beziehungen*) als auch zur einseitigen Zielvorgabe durch multinationale Unternehmen (MNU), Spielräume, um zwischen den lokalen Unternehmen und den MNU Ziele zu vereinbaren. An deren Umsetzung haben sowohl die lokalen Unternehmer als auch die MNU ein genuines Interesse. Selbiges gilt auch für die Steigerung der Produktivität der lokalen Unternehmen.
- Außerdem liegen bei einer WK-Kooperation die Eintrittsbarrieren für internationales Engagement niedriger als im Falle von FDI, da die MNU nicht allein für deren Gelingen haften. WK fördern damit eher kleine und mittlere Projekte, insbesondere im verarbeitenden Gewerbe und Dienstleistungssektor, die im Laufe der Zeit und nach Bedarf ausgeweitet werden können. Im Gegensatz dazu sind FDI in Entwicklungsländern meist Großprojekte im Energiesektor oder im Zusammenhang mit Tourismus.
- Schließlich gibt die Einbindung in WK lokalen Unternehmen die Möglichkeit, aktiv und gezielt den Technologietransfer innerhalb der Ketten zu nutzen, um die eigenen Kapazitäten auszubauen, und diesen, im Falle einer erfolgreichen langfristigen Zusammenarbeit, auch einzufordern.

Sicherlich birgt die Kooperation im Rahmen von WK auch ähnliche Probleme wie internationales Engagement in Entwicklungsländern durch FDI. Es drohen z. B. die Scheinselbständigkeit lokaler Unternehmen und deren De-facto-Abhängigkeit von den MNU. Gleichzeitig gilt, dass die institutionellen Rahmenbedingungen und Kontextfaktoren gewährleistet sein müssen, um positive Produktivitäts- und Wettbewerbsfähigkeits-effekte zu

realisieren. Nichtsdestoweniger bilden WK aufgrund ihrer besonderen Charakteristika (die Dezentralisierung des wirtschaftlichen Risikos, den zu Beginn begrenzten Umfang der Kooperation und die verbesserten Kooperationsmöglichkeiten für kleine und mittlere lokale Unternehmen) eine ernstzunehmende Möglichkeit, die Wirtschaft zu fördern und die FDI in Nahost insgesamt und insbesondere in den ressourcenarmen arabischen Mittelmeerländern zu vervollständigen.

Literatur

- Brach, Juliane (2008): Economic Development in the Arab Countries of the Middle East and North Africa. Determinants, Constraints and Implications for EU-Arab Relations, Dissertation, Universität Hamburg.
- Görg, H./Greenaway, D. (2004): Much Ado About Nothing? Do Domestic Firms Really Benefit from Foreign Direct Investment?, in: World Bank Research Observer, Jg. 19, Nr. 2, S. 171-197.
- Helpman, E./Melitz, M. / Yeaple, S. (2003): Export vs. FDI with Heterogenous Firms, in: American Economic Review, Jg. 94, Nr. 1, S. 300-316.
- Herzer, D./Klasen, S./Nowak-Lehmann, F. (2008): In Search of FDI-led Growth in Developing Countries: The Way Forward, in: Economic Modelling, Jg. 25, S. 793-810.
- World Bank (2008): Economic Development and Prospects, Middle East and North Africa Region, Washington D.C.
- World Bank (2008): World Development Indicators, Washington D.C.
- World Bank (2005): Economic Growth in the 1990s: Learning from a Decade of Reform, Washington D.C.
- Yeaple, S. (2003): The complex integration strategies of multinationals and cross country dependencies in the structure of foreign direct investment, in: Journal of International Development, Jg. 60, S. 293-314.

■ Die Autorin

Dr. Juliane Brach ist Volkswirtin und wissenschaftliche Mitarbeiterin am GIGA Institut für Nahost-Studien.
E-Mail: brach@giga-hamburg.de, Webseite: <http://staff.giga-hamburg.de/brach>.

■ Gegenwärtige Forschung im GIGA zum Thema

Im Forschungsschwerpunkt 3 („Transformation in der Globalisierung“) werden zurzeit verschiedene Forschungsprojekte zur wirtschaftlichen Entwicklung im Nahen und Mittleren Osten durchgeführt. Das Forschungsprojekt „Transnationale Normbildungsnetzwerke in asymmetrischen Wirtschaftsbeziehungen (Wertschöpfungsketten)“ von Robert Kappel und Juliane Brach befindet sich im Antragsverfahren bei der DFG.

Der GIGA-Forschungsschwerpunkt 2 („Gewalt, Macht und Sicherheit“) beschäftigt sich u. a. mit den negativen Folgen von Ressourcenreichtum.

■ GIGA-Publikationen zum Thema (Auswahl)

Ambrosius, Christian/Fritz, Barbara/Stiegler, Ursula (2008): Geldsendungen von Migranten – „Manna“ für die wirtschaftliche Entwicklung?, *GIGA Focus Global*, Nr. 10 (im Erscheinen).

Basedau, Matthias/Lacher, Wolfram (2006): A Paradox of Plenty? Rent Distribution and Political Stability in Oil States, *GIGA Working Paper*, Nr. 21, April.

Beck, Martin (2007): Der Rentierstaats-Ansatz und das Problem abweichender Fälle, in: *Zeitschrift für Internationale Beziehungen*, Jg. 14, Nr. 1, S. 43-70.

Brach, Juliane (2008): Constraints to Economic Growth and Development in the Middle East and North Africa, *GIGA Working Paper*, Nr. 85.

Brach, Juliane (2008): Economic Development in the Arab Countries of the Middle East and North Africa. Determinants, Constraints and Implications for EU-Arab Relations, Dissertation, Universität Hamburg.

Brach, Juliane (2007): Die Wettbewerbsfähigkeit der arabischen Mittelmeerländer im internationalen Vergleich, *GIGA Focus Nahost*, Nr. 12.

Brach, Juliane (2007): Euro-Mediterranean Partnership: The Role and Impact of the Economic and Financial Partnership, in: *European Foreign Affairs Review*, Jg. 12, Nr. 4, S. 555-579.

Fürtig, Henner (Hg.) (2007): *The Arab Authoritarian Regime between Reform and Persistence*, Newcastle.

Kappel, Robert/Brach, Juliane (2008): Handel, industrielle Cluster und internationale Netzwerke in der Globalisierung: Wirtschaftswissenschaftliche Diskurse – Ein Überblick, *GIGA Working Paper* (im Erscheinen).

Mattes, H. (2008): „We are in the Arab World, man. Forget democracy.“ Die schwierige Transformation autoritärer Regime in Nahost, *GIGA Focus Nahost*, Nr. 8.

Zorob, A. (2008): Projekt „Mittelmeerunion“ – neuer Schub für die EU-Mittelmeerpolitik?, *GIGA Focus Nahost*, Nr. 5.

Das **GIGA German Institute of Global and Area Studies** – Leibniz-Institut für Globale und Regionale Studien in Hamburg gibt *Focus*-Reihen zu Afrika, Asien, Lateinamerika und Nahost sowie zu globalen Fragen heraus, die jeweils monatlich erscheinen. *GIGA Focus Nahost* wird vom GIGA Institut für Nahost-Studien redaktionell gestaltet. Die Autoren sind für den Inhalt ihrer Beiträge verantwortlich. Das GIGA und die Autoren können für die Richtigkeit und Vollständigkeit sowie für Konsequenzen, die sich aus der Nutzung der bereitgestellten Informationen ergeben, nicht haftbar gemacht werden; die vertretenen Auffassungen stellen die der Autoren und nicht unbedingt die des Instituts dar. Wurde in den Texten für Personen und Funktionen die männliche Form gewählt, ist die weibliche Form stets mitgedacht. Download unter www.giga-hamburg.de/giga-focus.

Redaktion: Hanspeter Mattes; Gesamtverantwortlicher der Reihe: Andreas Mehler

Lektorat: Vera Rathje; Kontakt: giga-focus@giga-hamburg.de; GIGA, Neuer Jungfernstieg 21, 20354 Hamburg

G I G A *Focus*
German ■ Institute of Global and Area Studies
Institut für Nahost-Studien

IMPRESSUM