Przemysław Deszczyński

SYSTEM POPIERANIA EKSPORTU TOWAROWEGO I KAPITAŁOWEGO RFN DO KRAJÓW ROZWIJAJĄCYCH SIĘ

1. Uwagi wstępne

Zagadnienie rozszerzenia wpływów RFN w krajach rozwijających się[1] zajmowało zawsze szczególne miejsce w całokształcie polityki zachodnioniemieckiego państwa. Rząd boński dążył bowiem do odzyskania silnej pozycji Niemiec w Europie oraz na świecie i szukał poparcia dla realizacji tego zamierzenia w państwach Trzeciego Świata.

Zwiększeniu się oddziaływania RFN w krajach rozwijających się sprzyjał również proces rozpadu kolonialnego. RFN nie obciążona przeszłością kolonialną (krótkotrwały okres ekspansji kolonialnej Niemiec cesarskich do I wojny światowej nie miał większego znaczenia) i opowiadająca się za likwidacją kolonializmu stała się w tych warunkach dla większości krajów Trzeciego Świata cenionym i pożądanym partnerem.

Możliwości penetracji zachodnioniemieckich koncernów uległy dalszemu wzrostowi po przystąpieniu RFN do Wspólnego Rynku. Z EWG, jak wiadomo stowarzyszono wiele państw afrykańskich (konwencje z Jaunde), a następnie krajów wspólnoty Brytyjskiej położonych w Afryce, na Karaibach i Oceanie Spokojnym (umowy z Lome).

Nowo powstałe państwa rozwijające się borykały się jednak z poważnymi trudnościami gospodarczymi. Występowały w nich bowiem strukturalne niedobory kapitału, dewiz, żywności, wykwalifikowanej siły roboczej. Wspólnym ich mianownikiem była niedostateczna stopa akumulacji. Rząd RFN chciał przynajmniej częściowo zneutralizować barierę niedorozwoju gospodarczego. Opracował więc system proeksportowych bodźców zachęcających zachodnioniemieckie przedsiębiorstwa do podejmowania ekspansji ekonomicznej w krajach Trzeciego Świata.

W niniejszym artykule dokonano właśnie analizy najważniejszych instrumentów systemu popierania eksportu towarowego i kapitałowego w państwach rozwijających się oraz ich efektów. Poprzedza je system celów, jakie przyświecały intensyfikacji stosunków gospodarczych z krajami Trzeciego Świata.

2. Cele towarzyszące rozwojowi stosunków ekonomicznych RFN z państwami Trzeciego Świata

Stosunki gospodarcze RFN z krajami rozwijającymi się, obok swej „naturalnej" funkcji związanej z procesami gospodarowania stanowiły także ważny instrument polityki zagranicznej Bonn. Chodziło głównie o:

– przeciwdziałanie wchodzeniu państw Trzeciego Świata w komunistyczną sferę wpływów;

– stworzenie trwałych i przyjacielskich stosunków pomiędzy Zachodem a krajami rozwijającymi się na podstawie gospodarczej komplementarności i ideologicznej tożsamości;
– uzyskanie poparcia rządów państw Trzeciego Świata dla polityki Bonn ukierunkowanej na zjednoczenie Niemiec[2].

Do czasu zawarcia układów normalizacyjnych z krajami socjalistycznymi (w tym zwłaszcza z NRD), rząd RFN utożsamiał owo poparcie z respektowaniem przez państwa rozwijające się prawa Bonn do wyłącznej reprezentacji Niemiec na forum międzynarodowym oraz z niepodejmowaniem stosunków dyplomatycznych z NRD. Obecnie domaga się przede wszystkim uznania praw narodu niemieckiego do samostanowienia w drodze wolnych wyborów. Symptomatyczne mogą być tutaj wystąpienia federalnego ministra spraw zagranicznych H. D. Genschera. Przy każdej nadarzającej się ku temu okazji podkreślał on niezmienne stanowisko RFN w sprawie zjednoczenia Niemiec, stwierdzając wielokrotnie: „Rząd federalny obejmuje w polityce odprężenia i wyrzeczenia się użycia siły, także nasz bolesny problem: podział Niemiec. Jest naszym celem dążyć w Europie do stanu pokoju, w którym naród niemiecki odzyska jedność drogą samostanowienia. Potwierdzam nasze przekonanie, że historia w sprawie podziału narodu niemieckiego nie powiedziała ostatniego słowa"[3].

Obok celów natury politycznej towarzyszących rozwojowi stosunków gospodarczych RFN z krajami rozwijającymi, równie istotną rolę odgrywały cele ekonomiczne. Przenikały się one zresztą wzajemnie. Zmieniała się też ich hierarchia w zależności od sytuacji międzynarodowej oraz wewnętrznej w RFN. Do najważniejszych celów ekonomicznych zaliczyć należy chęć zapewnienia źródeł surowców gospodarce RFN oraz rynków zbytu dla zachodnioniemieckich koncernów.

RFN, jak wiadomo nie należy do państw zasobnych w bogactwa naturalne. Właściwie z wyjątkiem węgla kamiennego i brunatnego, soli potasowej i kamiennej eksploatacja pozostałych złóż surowcowych w minimalnej części pokrywa własne zapotrzebowanie[4]. Jak wynika z tab. 1 rudy chromu, cyny, manganu, miedzi, molibdenu, niklu, niobu, tytanu, wandu i wolframu w całości sprowadzano z zagranicy, a dla ropy naftowej i rudy żelaza wskaźnik uzależnienia importowego był bliski 100%. Wszystkie te surowce importowano z krajów rozwijających się. Niejednokrotnie stanowiły one główne źródło zaopatrzenia zachodnioniemieckiej gospodarki.

Kraje rozwijające się również w przyszłości pozostaną bazą surowcową RFN gdyż:
– posiadają bogate złoża surowców, których eksploatacja może być dalej kontynuowana;
– dysponują obszarami dotychczas jeszcze niezbadanymi, o dużym prawdopodobieństwie występowania różnorodnych minerałów;
– w niewielkim stopniu zużywają surowce dla potrzeb własnej gospodarki w stosunku do rozmiarów ich wydobycia[5].

Państwa Trzeciego Świata są także ważnym rynkiem zbytu dla zachodnioniemieckich koncernów i wykazują duże zainteresowanie dobrami inwestycyjnymi, które eksportuje RFN. Utrwalenie i dalszy rozwój stosunków handlowych z krajami rozwijającymi się ma tym większą wagę, że RFN wywozi ponad 1/5 produktu narodowego brutto (więcej aniżeli Stany Zjednoczone, Wielka Brytania i Francja)[6].

Tabela 1.

Zależność importowa RFN w odniesieniu do najważniejszych surowców w %

Nazwa surowca	Uzależnienie importowe RFN od zagranicy w %[1]	Udział krajów rozwijających się w globalnym imporcie w %			
		1973 r.	1978 r.	1981 r.	1986 r.
Boksyty	100	19,8	42	68	74
Fosforany	100	14,3	b.d.	49	28
Ropa naftowa	94	99,7	79[2]	76	58
Rudy:					
chromu	100	28,7	8	b.d.	58[5]
cyny	100	99,7	91	91	100[5]
cynku	70	17,7	17	b.d.	b.d.
manganu	100	42,8	14	b.d.	b.d.
miedzi	100	75,2	80	86	76,5[5]
ołowiu	85	14,1	21	b.d.	33[5]
żelaza	95	55,4	46	54	58
Niob	100	74,6[4]	89	60	90[5]
Wanad	100	74,6[4]	74,6[3]	60	90[5]
Wolfram	100	b.d.	22	50	29

1 – w 100% sprowadza się także molibden, nikiel i tytan.
2 – w 1979 r.
3 – w latach 1972–1977
4 – w 1977 r. wspólnie z niobem, tantalem i wanadem.
5 – w 1984 r.
b.d. – brak danych.

Zestawiono na podstawie: *Politik der Partner, Aufgaben, Bilanz und Chancen der deutschen Entwicklungspolitik*, Bonn 1976, s. 40, 1986, s. 154, K. Esser, J. Wieman, *Schwerpunktländer in der Dritten Welt, Konsequenzen für die Südbeziehungen der Bundesrepublik Deutschland*, Berlin 1981, s. 192, *Journalisten-Handbuch Entwicklundspolitik*, Bonn 1983, s. 186, 1987, s. 197

Udział państw Trzeciego Świata (bez europejskich krajów rozwijających się) w globalnym eksporcie towarowym RFN w 1986 r. wyniósł 11,8%. Stanowiło to jednak 61 886,1 mln DM[7]. Rząd boński uwzględniał także znaczenie, jakie kraje rozwijające się przedstawiać będą dla RFN w dalszej perspektywie, w miarę postępujących procesów indrustralizacji, w których w efekcie powstanie wielki nowy rynek zbytu.

3. System popierania zachodnioniemieckiego eksportu towarowego do krajów rozwijających się

Eksport towarowy stanowił najważniejszą formę ekspansji gospodarczej RFN do krajów rozwijających się. W jego rozwoju niezwykle istotną rolę odegrało stworzenie całego systemu bodźców proeksportowych. Największe znaczenie w dotychczasowej praktyce miały przyznawane dla transakcji eksportowych gwarancje (poręczenia państwowe, ulgi podatkowe, udogodnienia kredytowe, a także w coraz większym zakresie metody pośredniej pomocy czynników państwowych.

Gwarancje i poręczenia eksportowe wprowadzono z początkiem lat pięćdziesiątych. Z punktu widzenia działania prawa cywilnego rozróżnienie to nie posiadało większej wagi. Kontrakty obejmowano gwarancjami wówczas, gdy ich stronami były osoby prywatne, natomiast poręczeniami wtedy, gdy należność za dostawy regulowało państwo lub instytucja o charakterze państwowym. Różnice dotyczyły wielkości

ponoszonej opłaty przez ubezpieczającego się oraz rodzaju pokrywanego ryzyka[8]. Stawka ubezpieczeniowa dla gwarancji wynosiła 1,5%, a dla poręczenia 1% wartości transakcji. Dodatkowo pobierano opłatę:
– w przypadku gwarancji w wysokości 1% za każdy miesiąc od ubezpieczonej jeszcze kwoty kontraktu, o ile od momentu ponoszenia ryzyka upłynęło pół roku;
– w przypadku poręczenia w wysokości 0,55% za każdy miesiąc od ubezpieczonej jeszcze kwoty kontraktu od momentu ponoszenia ryzyka.

Poręczenia ubezpieczały eksportera tylko na wypadek ryzyka gospodarczego (gdy importer towarów ogłaszał upadłość lub w jakiś inny sposób stawał się niewypłacalny), natomiast gwarancje także na wypadek ryzyka politycznego w przypadku wojny, rewolucji, niepokojów, wprowadzenia ograniczeń w obrocie płatniczym.

W RFN przewidziano gwarancje (poręczenia) państwowe w fazie produkcji (Fabrikationsrisikogarantien und – bürgschaften), i wysyłanie towarów (Ausfuhrgarantien und – bürgschaften) oraz dla kredytów (Finanzkreditgarantien und – bürgschaften).

Wprowadzając „Fabrikationsrisikogarantien und – bürgschaftten" chodziło rządowi RFN o zabezpieczenie interesów eksportera dóbr, wymagających specjalnego przygotowania bądź też dłuższego okresu wytwarzania. Gwarancje (poręczenia „Fabrikationsrisiko") stosowano na ogólnych warunkach. dodatkowo uzależniono jednak koszty ubezpieczenia od czasu trwania cyklu produkcyjnego. Jeżeli cykl trwał ponad dwanaście miesięcy, wynosiły one 1,25% (jeżeli nie dłużej niż rok – 1%) wartości ubezpieczonej sumy.

Gwarancje (poręczenia) wywozowe występowały w formie:
– pojedynczej (jeden eksporter i jeden importer);
– rewolwerowej, gdy kilka zachodnioniemieckich firm ubiegało się o gwarancję, a dostarczało towary do tego samego prywatnego odbiorcy za granicą;
– ryczałtowej „Ausfuhr – Pauschal – Gewähreleistung – APG", o ile w transakcji uczestniczyło wielu eksporterów i importerów.

Z powyższych form po 1981 r. rosło znaczenie APG. Z APG korzystały przede wszystkim przedsiębiorstwa małe i średniej wielkości.

Gwarancji (poręczeń) kredytowych udzielano na ogólnych zasadach. Dotyczyły one wyłącznie tych kredytów dla importerów, które miały charakter wiązany. Decyzję o objęciu gwarancją (poręczeniem) podejmowała Międzyministerialna Komisja (Interministrieller Ausschuss – IMA), w skład której wchodzili przedstawiciele: Ministerstwa Gospodarki (Bundesministrium für Wirtschaft – BMWI), Ministerstwa Finansów (Bundesministrium der Finanzen – BMF), Ministerstwa – Współpracy Gospodarczej (Bundesministrium für wirtschaftliche Zusammenarbeit – BMZ), Ministerstwa Spraw Zagranicznych (Auswärtigen Amt – AA). Odmawiała ona bądź przyznawała gwarancję (poręczenie) w ograniczonym zakresie tylko w wyjątkowych wypadkach. Zazwyczaj czyniono tak ze względu na trudną sytuację gospodarczą, lub płatniczą kraju – importera. Przedmiotem gwarancji (poręczenia) mogły być tylko towary całkowicie lub w przeważającej części zachodnioniemieckiego pochodzenia.

Techniczną stroną realizacji gwarancji (poręczeń) państwowych zajmowało się specjalnie powołane w 1949 r. towarzystwo kredytowo–ubezpieczeniowe „Hermes"

(Hermes Kreditversicherung – AG). Istota działania towarzystwa polegała na tym, że zobowiązywało się ono do wypłacenia eksporterom z budżetu państwa premii w wypadku, gdyby z określonych przyczyn należność nie została przekazana przez importera. Premie wypłacano w granicach limitów rocznych, ustalonych okresowo zależnie od wysokości globalnego eksportu. W 1950 r. limit wyznaczono na 120 mln DM, w 1960 r. na 12 mln DM, w 1969 r. na 24 mln DM, a w 1982 r. na 150,6 mln DM, a w 1986 r. na 148 mln DM[10]. Znaczna część tych środków przypadała na kraje rozwijające się (np. 1982 r. 76,2%, w 1986 r. 71,1%)

„Hermes", jak każde towarzystwo ubezpieczeniowe, nie brało na siebie pełnego ryzyka na wypadek ubezpieczeniowy, lecz przerzucało je częściowo na eksportera. Stopień odpowiedzialności państwa kształtował się różnie, w zależności od kraju, do jakiego kierowano eksport oraz rodzaju ryzyka. W ostatnim okresie „Hermes" w wywozie do państw Trzeciego Świata pokrywał około 85% wartości transakcji eksportowej w przypadku zaistnienia ryzyka gospodarczego oraz 90% w przypadku ryzyka politycznego[11]. W latach pięćdziesiątych i w pierwszej połowie lat sześćdziesiątych wskaźniki te kształtowały się na poziomie 50% – 70%[12].

Drugą ważną formą popierania eksportu towarowego, która odegrała szczególnie dużą rolę w początkowej fazie jego rozwoju (pierwsza połowa lat pięćdziesiątych), była polityka podatkowa. W RFN stosowano wobec eksportu ulgi podatkowe, można je podzielić na dwie zasadnicze grupy – ulgi w podatku dochodowym i obrotowym[13].

W RFN udzielano eksporterom następujących ulg w podatku dochodowym:
– koncerny posiadały prawo dokonywania odpisów (do wysokości 3%) z osiągniętego zysku z kontraktów eksportowych;
– istniała możliwość odpisu dalszych 3% z osiągniętego zysku w celu zwiększenia kapitału zakładowego. Uzyskana w ten sposób kwota musiała zostać zwrócona państwu w następnych dziesięciu latach. Miała ona zatem charakter nieoprocentowanego kredytu, przeznaczonego z reguły na rozbudowę przedsiębiorstwa.

Stosowanie ulg w podatku dochodowym wywołało wielkie zaniepokojenie przedstawicieli zachodnich kół gospodarczych, zwłaszcza w Wielkiej Brytanii. Rząd RFN stworzył bowiem własnemu przemysłowi sztuczne udogodnienie wobec zagranicznej konkurencji. W rezultacie nacisków partnerów zachodnich (począwszy od 1954 r.) ułatwienia te poważnie ograniczono.

W zakresie podatku obrotowego ulgi dotyczyły:
– zwolnienia od podatku obrotowego w wysokości od 1,5% do 4% wartości eksportowanych towarów;
– zwolnienie od podatku obrotowego w wysokości od 4% do 90% wartości transakcji, o ile eksportu dokonano za pośrednictwem wyspecjalizowanej firmy handlowej, mającej siedzibę w RFN;
– zwrotu (do 3%) wartości wyeksportowanych dóbr wówczas, gdy eksporterem było przedsiębiorstwo produkcyjne.

Obliczono, że ulgi w zakresie podatku dochodowego i obrotowego w pierwszej połowie lat piędziesiątych pozwoliły łącznie obniżyć zachodnioniemieckim eksporterom ceny około 11,57% w stosunku do cen krajowych[14]. W późniejszym okresie zaniechano tej formy stymulacji eksportu przemysłu RFN. Coraz większą rolę

w systemie instrumentów proeksportowych zaczęła odgrywać pomoc kredytowa państwa. Narzędzie zaś ulg podatkowych przesunięto na inną płaszczyznę – popierania rozwoju przemysłów silnie zorientowanych na eksport.

Głównymi ośrodkami kredytowania RFN stały się dwa specjalnie do tego powołane banki – Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) i Ausfuhr Kredit AG (AKA). W okresie 1950–1986 za pośrednictwem tych instytucji RFN przyznała kredyty dla importerów z krajów rozwijających się w wysokości 29219,9 mln DM[15]. Szczególnie dynamiczny przyrost wielkości kredytów (14233,1 mln DM) miał miejsce w dobie kryzysu gospodarczego świata kapitalistycznego w latach 1973–1981[16].

KfW finansował eksport zachodnioniemieckich dóbr inwestycyjnych i związanych z nim usług dla państw Trzeciego Świata ze środków Specjalnego Funduszu – EKP – Sondervermögen (European Recowery Program – ERP) i ze środków rynku pieniężnego KfW[17]. EKP – Sondervermögen podzielono na dwa fundusze: pierwszym, tzw. rewolwerowym KfW zarządzał samodzielnie, dysponując 500 mln DM; w przypadku zaś drugiego jego wielkość co roku wyznaczano w ustawie budżetowej.

Kredytobiorcą był z reguły zagraniczny importer. W wyjątkowych wypadkach dopuszczano możliwość otrzymania pożyczki przez zachodnioniemieckiego eksportera. Okres kredytowania wynosił nie mniej niż siedem lat, bądź nie mniej niż cztery lata. W ostatnim przypadku dotyczyło to tylko przedsiębiorstw małych i średnich o obrotach, nie przekraczających 500 mln DM rocznie. Wysokość kredytu uzależniono od wartości zamówienia. Przy transakcjach:
– do 25 mln DM (nie większych niż 50 mln DM) suma pożyczki równała się 25 mln DM;
– powyżej 50 mln DM pożyczki udzielano do 50% rzeczywistej wartości zamówienia, maksymalnie jednak 85 mln DM.

O ile istniała taka potrzeba, KfW kredytował pozostałą część zlecenia ze środków własnych, na warunkach handlowych. Pożyczki z KfW na finansowanie zachodnioniemieckiego eksportu dóbr inwestycyjnych do krajów rozwijających się obejmowano obowiązkowo rządową gwarancją lub poręczeniem.

Wysokość oprocentowania kredytów z ERP – Sondervermögen kształtowało wiele czynników, m. in. OECD (Organization of Economic Cooperation nad Development – Organizacja Współpracy Gospodarczej i Rozwoju), do której należy RFN. W ramach OECD wyznaczono bowiem minimalne stopy oprocentowania oraz maksymalne okresy kredytowania państwowych pożyczek eksportowych. Stopy oprocentowania uaktualniano dwukrotnie w roku (15 stycznia i 15 lipca), uwzględniając sytuację na rynku kredytowym pięciu państw odgrywających czołową rolę w handlu światowym.

W RFN stopę oprocentowania podwyższano o około 0,2%, gdy umowę kredytową uprzednio zarezerwowano bądź o 0,75%, gdy bank przyjmował pełną odpowiedzialność za przyznaną pożyczkę. Przewidziano także prowizję dla przedsiębiorstw małych i średnich (0,25%) oraz dla kredytów z uprzednią rezerwacją, o ile ubiegano się o nie w I lub II kwartale.

AKA – Ausfuhrkredit – Gesellschaft AG powołano 28 marca 1952 r. AKA operacji kredytowych dokonywała poprzez trzy fundusze[18].

Fundusz A tworzyły banki prywatne na czele z Deutsche Bank, Dresdner Bank i Commerzbank, zrzeszone w konsorcjum bankowym. Środki z funduszu A mogły zostać przydzielone wyłącznie zachodnioniemieckim eksporterom. Początkowo na fundusz A przeznaczano rocznie 270 mln DM. Aktualnie jego wysokość wzrosła do 14 mld DM. Wielkość kredytu zależała od globalnej wartości kontraktu eksportowego, pomniejszonego o obowiązkowy udział własny. W latach pięćdziesiątych kształtował się on na poziomie od 20% do 40%, a obecnie 15% (gdy w transakcji importowej uczestniczyło przedsiębiorstwo prywatne), bądź 10% (gdy importu dokonywała zagraniczna instytucja panstwowa). Kredytów udzielano na okresy nie dłuższe niż pięć lub nie przekraczające dwóch lat. Dla tych ostatnich pożyczek przewidziano niższą stopę oprocentowania o 0,5%.

Fundusz B (ok. 5 mln DM) spełniał podobne zadania jak fundusz A. Różnice dotyczyły przede wszystkim źródeł jego finansowania. Fundusz B wydzielano bowiem w drodze redyskonta Zachodnioniemieckiego Banku Federalnego (Deutsche Bundesbank), a więc ze środków państwowych. Z tych względów przy określaniu wąrunków kredytów musiano uwzględnić zalecenia OECD. Poza tym ustalono wyższy, bo 30% udział własny eksportera. Minimalny okres kredytowania wynosił 12 miesięcy, maksymalny cztery lata.

Fundusz C (ok. 12 mln DM) stworzono w celu kredytowania zagranicznych importerów zachodnioniemieckich towarów. Decyzje o przyznaniu pożyczki, która miała charakter wiązany podejmowało konsorcjum banków AKA. Okres kredytowania nie mógł przekroczyć okresu pokrycia udzielonego przez Hermes Kreditversicherung AG. Stopę oprocentowania ustalono w zależności od sytuacji na stałym poziomie dla całego okresu kredytowania bądź różnicowano dla poszczególnych odcinków czasowych. Nie wymagano od importera żadnego udziału własnego, tzn. uzyskany kredyt w całości wystarczał na sfinansowanie transakcji importowej.

Obok wzrostu znaczenia średnio– i długoterminowego kredytowania systematycznie zwiększała się rola pośrednich form popierania eksportu przez państwo, zwłaszcza doradztwa eksportowego i uczestnictwa w wystawach przemysłowych i targach[19]. Rząd rozwijając te formy chciał objąć dodatkową pomocą przede wszystkim przedsiębiorstwa małe i średnie. Uzależniał więc przyznanie dotacji na cele doradztwa eksportowego od wielkości rocznych obrotów firmy, wyznaczając górne limity dla poszczególnych branż gospodarki narodowej. Kształtowały się one w granicach od 1mln DM do 13 mln DM.

Techniczną stroną realizacji subwencji zajmowały się działające już w zachodnioniemieckiej ekonomice towarzystwa, spółki i zrzeszenia takie, jak Zentralverband des Deutschen Handwerks, Bundesverband der Deutschen Industrie, Deutscher Industrie – und Handelstag, Gewerbeförderungsgesellschaft des Bundesverbandes der Selbständigen mbH, BBG – Bundesbetriebsberatungstelle für den Deutschen Gross – und Aussenhandel GmbH., Leitstelle für die Gewerbe – förderungsmittel den Bundes im Einzelhandel, Zentralarbeitsgemeinschaft des Strassenverkehersgewerbes, Interhoga, Deutscher Reise – büroverband.

W przypadku udogodnień finansowych dla firm biorących udział w wystawach i targach w kraju i za granicą, pomocy udzielało Ministerstwo Gospodarki (BMWI)

i Ministerstwo Wyżywienia Rolnictwa i Leśnictwa (Bundesministerium für Ernährung, Landwirtschaft und Forsten) za pośrednictwem Komisji Wystaw i Targów Zachodnioniemieckiej Gospodarki (Ausstellungs und Messeausschus der Deutschen Wirtschaft – AUMA) oraz Generalnego Towarzystwa Marketingowego Zachodnioniemieckiego Rolnictwa (Centrale Marketing Gesellschaft der Deutschen Agrarwirtschaft mbH).

Niezależnie od przedsięwzięć szczebla federalnego formy pośredniego popierania zachodnioniemieckiego eksportu stosowały także poszczególne rządy krajowe, zwłaszcza te kraje, których życie gospodarcze w wysokim stopniu było uzależnione od wymiany zagranicznej, jak np. Hamburg czy Brema.

4. System popierania zachodnioniemieckiego eksportu kapitałowego do krajów rozwijających się

Wraz z szybko postępującą odbudową RFN i osiąganiem – począwszy od 1951 r. – dodatniego salda bilansu handlowego i bilansu płatniczego, uległa liberalizacji polityka rządu bońskiego wobec eksportu kapitału[20]. Rząd RFN 1 lutego 1952 r. wydał zezwolenie na wywóz kapitału ograniczając wysokość sumy do 50 tysięcy DM rocznie. W 1954 r. kwotę tę zwiększył do 200 tysięcy DM, a w rok później do 500 tysięcy DM. W związku z tendencją zachodnioniemieckiego przemysłu do eksportowania kompletnych obiektów inwestycyjnych, rząd RFN zezwolił od września 1956 r. na eksport kapitału do wysokości 3 milionów DM rocznie[21]. Proces liberalizacji w dziedzinie przepływów kapitałowych został w znacznym stopniu przyspieszony w następstwie podpisania w 1957 r. Traktatu Rzymskiego oraz wprowadzenia pod koniec 1958 r. zewnętrznej wymienialności walut przez 12 krajów kapitalistycznych. W rezultacie rząd boński już w połowie 1959 r. zniósł ograniczenia w eksporcie kapitału i reglamentację dewizową w RFN.

Dokonane w latach pięćdziesiątych zmiany, polegające na stopniowym znoszeniu uprzednio wprowadzonych restrykcji w eksporcie zachodnioniemieckiego kapitału, stworzyły podstawy prawne sprzyjające jego rozwojowi. Rząd boński, czynił starania, aby inwestycje kapitałowe skierować do krajów rozwijających się. Temu celowi miał służyć opracowany w 1959 r., a następnie realizowany program pomocy dla przedsiębiorstw lokujących kapitał w krajach rozwijających się[23].

Rządowy program popierania i ochrony inwestycji kapitałowych RFN obejmował szeroki zakres instrumentów ingerencji i pomocy państwa, wśród których największą rolę odgrywały gwarancje państwowe, ulgi podatkowe oraz bezpośredni udział państwa w finansowaniu eksportu kapitału do krajów rozwijających się.

a) *Gwarancje państwowe dla eksportu zachodnioniemieckiego kapitału do krajów rozwijających się*

Gwarancje państwowe dla inwestycji kapitałowych za granicą zostały wprowadzone w RFN w 1960 r. Obejmowały one przedsiębiorstwa i ich filie, udziały w zagranicznych towarzystwach, pożyczki, jak również zyski z udziałów i pożyczek[24]. Gwarancje

państwowe miały wyeliminować ryzyko polityczne poprzez wypłacanie odszkodowań z budżetu państwa dla eksporterów kapitału z tytułu strat przez nich poniesionych w przypadku np. nacjonalizacji, zmiany rządu, zakazu wywozu, ograniczenia bądź wstrzymania transferów zysku. Techniczną stroną realizacji gwarancji państwowych zajmowała się specjalnie powołana w tym celu organizacja – Zachodnioniemiecka Akcyjna Spółka Kontroli i Zarządania – Deutsche Revisions und Treuhand AG[25]. Decyzję o przyznaniu gwarancji dla danego przedsięwzięcia inwestycyjnego podejmowała Międzyministerialna Komisja do Spraw Gwarancji Eksportu Kapitału – Interministrieller Garantieausschuss für Kapitalexport, w skład której wchodzili przedstawiciele Ministerstwa Gospodarki (Bundesministerium für Wirtschaft – BMWi), Ministerstwa Finansów (Bundesministerium der Finanzen – BMF), Ministerstwa Współpracy Gospodarczej (Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit – BMZ), Ministerstwa Spraw Zagranicznych (Auswärtiges Amt – AA)[26].

System gwarancji państwowych w RFN charakteryzował się znacznie szerszym zakresem pomocy rządu, w porównaniu z innymi wysoko rozwiniętymi krajami kapitalistycznymi. Oprócz RFN, tylko USA i Japonia objęła gwarancjami państwowymi inwestycje w krajach rozwijających się na sumę większą aniżeli 25 milionów dolarów USA[27]. Rząd boński zastosował także dodatkowe środki stymulujące inwestycje w krajach rozwijających się. Zgodnie z obowiązującym od lutego 1970 r. ustawodawstwem, udział inwestora w pokryciu ewentualnego ryzyka wynosił 5% (do roku 1969 stanowił 10%). Jednocześnie obniżce uległa wielkość premii asekuracyjnej z 0,8% do 0,5% w relacji rocznej. Ponadto rozciągnięto również państwową gwarancję na reinwestowane zyski (do 24% ich wartości) uzyskane w wyniku zainwestowanego za granicą kapitału. Przyznano również inwestorom możliwość ubiegania się o ubezpieczenie kapitału powstałego za granicą, w rezultacie reinwestycji zysków w wysokości do 50% kwoty pierwotnie ubezpieczonych inwestycji bezpośrednich[28].

Począwszy od 1977 r. rząd RFN wprowadził także nową formę gwarancji dla lokat kapitałowych dokonywanych w górnictwie naftowym na podstawie „Service – Contracts"[29].Zgodnie z postanowieniami „Service – Contracts" prawo własności i kontrola wydobycia ropy naftowej pozostawała w gestii partnera z kraju rozwijającego się. Strona zachodnioniemiecka otrzymywała natomiast w zamian za finansowanie poszukiwań, a następnie eksploatacji złóż, prawo do kupna określonego udziału wydobytej ropy naftowej po cenach specjalnych (tzn. niższych, aniżeli na rynku światowym) bądź też kupna pozostałej części ropy naftowej, ale już po cenach obowiązujących na rynku światowym. W „Service – Contracts" uzgodniono również okres, w jakim nastąpić powinien zwrot poniesionych nakładów na poszukiwania i eksploatacjję złóż ropy naftowej. Przedmiotem państwowej gwarancji była ochrona owych szczególnych praw zachodnioniemieckich inwestorów. Gwarancje w formie „Service – Contracts" obejmowały, podobnie jak gwarancje inwestycji kapitałowych zachodnioniemieckich przedsiębiorstw za granicą, tylko ryzyko natury politycznej.

Rząd RFN udzielał także gwarancji bądź rękojmi kredytom nie związanym z dostawami lub usługami zachodnioniemieckich koncernów. Międzyministerialna

Tabela 2.

Wykaz państw rozwijających się, które podpisały z RFN IFV[1] (wg stanu z 1986 r.)

Nazwa państwa	Data podpisania IFV
Afryka:	
Benin	29.06.1978
Burundi	10.09.1984[4]
Czad	11.04.1967
Egipt	5.07.1974
Gabon	16.05.1969
Gwinea	19.04.1962
Kamerun	29.06.1962
Kongo (Brazzaville)	13.09.1965
Lesotho	11.11.1982
Liberia	12.12.1961
Magagaskar	21.09.1962
Mali	20.07.1977
Maroko	31.08.1961
Mauretania	8.12.1982
Mauritius	25.05.1971
Niger	29.10.1964
Republika Środkowej Afryki	23.08.1965
Rwanda	18.05.1967
Segenal	21.01.1964
Sierra Leone	8.04.1965
Somalia	27.11.1981
Sudan	7.02.1963
Tanzania	30.01.1965
Togo	16.05.1961
Tunezja	20.12.1963
Uganda	29.11.1966
Wybrzeże Kości Słoniowej	27.10.1966
Zair	18.03.1969
Zambia	10.12.1966
Azja:	
Bangla Desz	6.05.1981
Indie[2]	15.10.1964
Indonezja	8.01.1968
Iran	11.11.1965
Izrael[3]	24.06.1976
Jemen	20.06.1974
Jordania	15.07.1974
Korea Południowa	4.02.1964
Malezja	22.12.1960
Nepal[4]	25.06.1979
Oman	25.06.1979
Pakistan	25.11.1959
Singapur	3.10.1973
Sri Lanka	8.11.1963
Syria	2.08.1977
Tajlandia	13.12.1961
Turcja	20.06.1962
Ameryka Łacińska:	
Dominikana	01.10.1984
Ekwador	28.06.1965
Haiti	14.08.1973
Panama	02.11.1983[4]
Saint Lucia	16.03.1985[4]
Saint Vincent i Grenadyny	25.03.1986[3]
Oceania:	
Papua–Nowa Gwinea	12.11.1980

[1] Bez europejskich krajów rozwijających się.
[2] Układ rządowy.
[3] Ma charakter tymczasowy.
[4] Nie został jeszcze ratyfikowany.

Źródło: *Deutsche Unternehmen und Entwicklungsländer. Ein Handbuch für Lieferungen. Leistungen, Investitionen*, Bonn 1987, s. 140–142

Komisja d/s Gwarancji Eksportu Kapitału wymagała jednakże, aby przyznane środki wiązano z konkretnym projektem. Większość przyznanych tego typu gwarancji i rękojmi dotyczyła projektów w sektorze surowcowym, w których zachodnioniemieckie przedsiębiorstwa z reguły posiadały swoje udziały. Rękojmię przyznawano na kredyty dla rządu lub korporacji państwowej danego kraju rozwijającego się, a gwarancji na kredyty dla prywatnych beneficjentów. Gwarancje obok ryzyka politycznego uwzględniały także ryzyko gospodarcze, m. in. upadłość, postępowanie ugodowe, pozaurzędową ugodę, bezowocność egzekucji przymusowej, niemożność wypłaty w następstwie niekorzystnych okoliczności, niewywiązywanie się ze zobowiązań w ciągu 6 miesięcy po upływie płatności[30].

Gwarancje państwowe dla lokat kapitałowych zachodnioniemieckich przedsiębiorstw rząd RFN przyznawał na okres od 5 do 15 lat, w wyjątkowych przypadkach na 20 lat[31]. Eksporterzy kapitałów do krajów Trzeciego Świata mogli po upływie okresu gwarancyjnego ubiegać się o jego przedłużenie o dalszych jego pięć lat. Systematycznie rosła liczba przyjętych wniosków gwarancyjnych, jak i globalna wysokość ubezpieczonych sum.

W 1960 r. gwarancjami objęto 33 wnioski na kwotę 80 mln DM, do 1970 r. rozpatrzono pozytywnie 785 wniosków na sumę 1317 mln DM, do 1974 r. podań na sumę 2485 mln DM, do 1982 r. 2159 spraw na kwotę 6,07 mln DM, a do końca 1986 r. 2454 podań o łącznej wartości 8,25 mln DM[32].

Państwowe gwarancje w zakresie inwestycji kapitałowych zachodnioniemieckich przedsiębiorstw uzupełniał system umów bilateralnych. Pierwszy układ „O popieraniu i ochronie inwestycji kapitałowych" (Investitionsförderungsverträge) IFV

– został podpisany z rządem Pakistanu w listopadzie 1959 r. (Por. tab. 2). W latach 1959–1986 liczba tego rodzaju umów wzrosła do 53. Większość z nich przypadała na kraje afrykańskie (29) i azjatyckie (17). Por. tab. 1. Okres ważności IFV wynosił 10 lat i przedłużany był automatycznie na następnych 10 lat, o ile nie nastąpiło z rocznym wyprzedzeniem jego wypowiedzenie przez jedną ze stron[33].

W IFV rząd boński dążył przede wszystkim do; ochrony zachodnioniemieckich inwestycji przed nacjonalizacją, zapewnienia ewentualnych odszkodowań i transferu kapitału i zysku, traktowania zachodnioniemieckich koncernów na równi z firmami miejscowymi, niedyskryminacji personelu z RFN, zapobiegania podwójnemu opodatkowaniu[34].

Zawieranie umów przez IFV z krajami Trzeciego Świata nie dokonywało się bez trudności. Wiele państw: Etiopia, Ghana, Kenia w Afryce, Filipiny w Azji, Chile i Kolumbia w Ameryce Łacińskiej, nie ratyfikowało podpisanych umów. Natomiast Zambia, Liberia, Maroko w Afryce, Jemen i Jordania w Azji oraz Haiti w Ameryce Łacińskiej długo zwlekały (ponad pięć lat) z ich ratyfikacją[35].

Zmierzając do wszechstronnego zabezpieczenia interesów kapitału prywatnego rząd RFN obok zawierania bilateralnych układów z państwami Trzeciego Świata, dążył do wprowadzenia w życie wielostronnych gwarancji kapitałowych[36]. Rząd boński domagał się m. in. na forum Organizacji Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (Organization for Economic Cooperation and Development – OECD):
– sformułowania zasad i norm prawnomiędzynarodowych, które regulowałyby zagadnienia związane z wywozem kapitału prywatnego;
– określenia metody zagwarantowania bezpieczeństwa dla inwestycji zagranicznych[37].

Treścią przedstawionej przez RFN wielostronnej konwencji było uznania przez rządy zasad tzw. właściwego traktowania zagranicznych lokat kapitałowych oraz powołanie arbitrażu międzynarodowego dla rozstrzygania sporów, jakie powstają między zagranicznymi inwestorami a państwem przyjmującym kapitał.

b) *ulgi podatkowe*

Wychodząc z założenia, że system gwarancji państwowych w niedostatecznym stopniu stymulował rozwój zachodnioniemieckich inwestycji kapitałowych w krajach rozwijających się, rząd RFN wprowadził w 1963 r. ustawę podatkową o pomocy rozwojowej:
– Entwicklungshilfe–Steuergesetz – EHStG (od 1974 r.)
– Entwicklungsländer–Steuergesetz – ELStG, uzupełnioną następnie w latach 1968, 1972, 1974, 1978[38]. W EHStG przewidywano wiele ulg, które miały stanowić bodziec dla większego zaangażowania się przedsiębiorstw RFN w działalność inwestycyjną w państwach Trzeciego Świata: m. in. istniała możliwość zaniżenia o 15% faktycznej wartości dokonanych inwestycji bezpośrednich i możliwość stworzenia rezerw w wysokości 50% od obniżonej o 15% rzeczywistej wartości inwestycji, która nie podlegała obowiązkowemu opodatkowaniu w ciągu 6 lat[39].

Ustawę podatkową z 1974 r. – Entwicklungsländer–Steuergesetz wprowadzono dla przezwyciężenia niedoskonałości, jakie pojawiły się w praktyce funkcjonowania EHStG[40]. Ustawa ta różnicowała (w zależności od stopnia osiągniętego poziomu

rozwoju gospodarczego poszczególnych państw Trzeciego Świata) wysokość rezerwy, jaką zachodnioniemieckie przedsiębiorstwa mogły utworzyć od rzeczywistej wartości dokonanych inwestycji kapitałowych. W przypadku podjęcia inwestycji w krajach grupy I (Least Developed Countries – LLDC + Bangla Desz) koncerny tworzyły rezerwę równą 100% wyżej wymienionej wysokości lokat kapitałowych, natomiast w pozostałych państwach rezerwę stanowiącą 40% tej kwoty. Działania te podjęto w celu zwiększenia wielkości zachodnioniemieckich inwestycji kapitałowych w najsłabiej rozwiniętych państwach Trzeciego Świata – LLDC. Do 1972 r. ich udział w globalnych inwestycjach RFN w krajach rozwijających się wynosił zaledwie 0,8%[41].

W ELStG z 1974 r. rząd RFN wprowadził także dodatkowe ulgi dla tych przedsiębiorstw, których inwestycje przyczyniały się do wzrostu zatrudnienia w krajach rozwijających się; każdorazowy stan faktyczny badał BMZ w porozumieniu z BMW. Wówczas lokaty kapitałowe zostały (w 100% bądź 40%) zwolnione z opodatkowania w okresie 12 lat. W ustawie z 1974 r. nie przewidziano możliwości zaniżenia o 15% faktycznej wartości dokonanych inwestycji oraz ulg podatkowych dla kapitału zainwestowanego w sferze turystyki i przemysłu zbrojeniowego. Lokatom kapitałowym w bankach i instytucjach ubezpieczeniowych przysługiwały ulgi podatkowe warunkowo, po otrzymaniu zgody kompetentnych ministerstw.

W ELStG z 1978 r. utrzymano w mocy powyższe zasady[42]. Nowym rozwiązaniem było przyznanie ulg podatkowych dla przedsiębiorstw podejmujących działalność inwestycyjną w sektorze surowcowym i energetycznym. W takim przypadku inwestorzy tworzyli rezerwę w wysokości 60% wartości zainwestowanego kapitału, nieopodatkowanego w ciągu 12 lat[43].

W latach 1966–1973 dzięki EHStG zachodnioniemieckie koncerny uzyskały przeciętnie w roku 158 mln DM (najmniej w 1966 r. 60 mln DM, najwięcej w 1973 r. 300 mln DM). W rezultacie funkcjonowania ELStG z 1974 r. przedsiębiorstwa zaoszczędziły 220 mln DM, a po nowelizacji z 1978 r. 250 mln DM rocznie[44].

Duże znaczenie dla wzrostu inwestycji bezpośrednich (w tym także do krajów rozwijających się) miała przyjęta 18 sierpnia 1969 r. ustawa podatkowa – Gesetz über steurliche Massnahmen bei Ausland – investitionen der deutschen Wirtschaft. Poprzez zawarte w niej instrumenty finansowe zmniejszała ona ryzyko związane z inwestowaniem za granicą. Dopuszczała:

– bilansowanie wyników finansowych przedsiębiorstw macierzystych w kraju i ich filii zagranicznych, narażonych początkowo w okresie działania na ewentualne straty;

– utworzenie rezerwy środków finansowych nie podlegających opodatkowaniu na pokrycie strat, które wynikały z działalności filii zagranicznych w ciągu pierwszych 5 lat;

– możliwość przenoszenia za granicę zwolnionych od opodatkowania „ukrytych rezerw" (stille Reserven) w formie zamortyzowanych urządzeń, ale z punktu widzenia technicznego i ekonomicznego zdolnych jeszcze do produkcji[45].

Ustawy podatkowe wielokrotnie krytykowano podczas debat parlamentarnych Bundestagu, w środkach masowego przekazu. Oponenci (deputowani, naukowcy, przedstawiciele związków zawodowych) uważali, że ustawy w małym stopniu realizowały cele polityki rozwojowej, służyły natomiast interesom politycznym

Tabela 3.

Wykaz państw rozwijających, które podpisały z RFN DBA[1] (wg stanu z 1986 r.)

Nazwa państwa	Data podpisania DBA
Afryka:	
Egipt	17.11.1959
Kenia	17.05.1977
Liberia	25.11.1970
Maroko	07.06.1972
Mauritius	15.03.1978
Tunezja	23.12.1975
Wybrzeże Kości Słoniowej	03.07.1979
Zambia	30.05.1973
Azja:	
Bangla Desz[2]	28.10.1981
Filipiny	22.07.1983
Indie	18.03.1959
	26.06.1984
Indonezja	02.09.1977
Iran	20.12.1968
Izrael	09.07.1962
	20.07.1977
Korea Południowa	14.12.1976
Malezja	08.04.1977
Pakistan	07.08.1958
	27.08.1963
	24.01.1970
Singapur	19.02.1972
Sri Lanka	13.09.1979
Tajlandia	10.07.1969
Turcja	16.04.1985[4]
Ameryka Łacińska:	
Argentyna	13.07.1978
Brazylia	27.06.1975
Ekwador[3]	07.12.1982
Jamajka	08.10.1974
Trynidad i Tobogo	04.04.1973

[1] Bez europejskich krajów rozwijających się.
[2] Parafowany.
[3] Wchodzi w życie z dniem 1.01.1987 r.
[4] Nie został ratyfikowany.
Źródło: *Deutsche Unternehmen und Entwicklungsländer, Ein Handbuch für Lieferungen. Investitionen*, BMZ, Bonn, 1987, s. 143–144.

i gospodarczym RFN. Stanowiły one dodatkowe (nie uzasadnione potrzebami) źródło kredytowania (nieoprocentowanego) wielkich zachodnioniemieckich koncernów[46].

W grudniu 1981 r. rząd RFN zawiesił czasowo funkcjonowanie ELStG, motywując to chęcią uzdrowienia struktury budżetu państwa[47]. W praktyce oznaczało to, że z ulg podatkowych w ramach ELStG mogły korzystać tylko te przedsiębiorstwa, które dokonały lokat kapitałowych do końca grudnia 1981 r.

Ustawy podatkowe uzupełniały system umów bilateralnych o zniesieniu podwójnego opodatkowania(Doppelbesteurungsabkommen – DBA) dochodów uzyskiwanych z przedsięwzięć inwestycyjnych zachodnioniemieckich koncernów w krajach rozwijających się. Pierwszą umowę DBA podpisała RFN z rządem Pakistanu w sierpniu 1958 r. (Por. tab. 3). W latach 1958–1986 liczba DBA wzrosła do 26 (bez europejskich krajów rozwijających się). Większość z nich przypadała na kraje azjatyckie (13) i afrykańskie (8).

W DBA obowiązywały następujące zasady opodatkowania dochodów:
– dochody z filii zagranicznych przedsiębiorstw RFN (łącznie ze spółkami osobowymi) opodatkowano tylko za granicą;
– opodatkowane dywidendy w krajach rozwijających się zostały ograniczone do określonej stawki podatkowej, dywidendy, które zachodnioniemieckie spółki kapitałowe lokowały w zagranicznych spółkach kapitałowych (z co najmniej 25% udziałem) zwolniono w RFN od podatków, miało to istotne znaczenie w kontekście niskich podatków stosowanych w krajach rozwijających się;
– przy pozostałych dywidendach istniał w RFN obowiązek przeliczania podatku zagranicznego na podatek zachodnioniemiecki[48].

DBA zajmowały w ramach środków popierania prywatnych inwestycji kapitałowych za granicą szczególne miejsce. Stworzyły one silne podstawy dla wzajemnych stosunków gospodarczych, co niejednokrotnie decydowało o eksporcie kapitału do danego państwa przez zachodnioniemieckie koncerny.

c) *bezpośredni udział państwa w finansowaniu eksportu zachodnioniemieckiego kapitału do krajów rozwijających się*

W rządowym programie popierania inwestycji kapitałowych RFN w krajach rozwijających się znaczną rolę odgrywał bezpośredni udział państwa w ich finansowaniu. Było to szczególnie ważne dla firm małych i średnich, które bez pomocy państwa nie mogłyby podjąć ryzyka (gospodarczego i politycznego) inwestycji kapitałowych w państwach Trzeciego Świata. W praktyce pomoc tę realizowano poprzez Specjalny Fundusz ERP – Sondervermögen w Banku Odbudowy (Kreditanstalt für Wiederbau – KfW) oraz działalność Zachodnioniemieckiego Towarzystwa Rozwoju (Deutsche Entwicklungesgesellschaft – DEG)[49].

Specjalny Fundusz Banku Odbudowy został utworzony jeszcze ze środków Planu Marshalla. Niewielki zakres kredytowy (rocznie udzielano pożyczek w wysokości 10 do 20 mln DM), stosunkowo wysokie oprocentowanie (stopa procentowa 6% rocznie, okres spłaty 12 lat, karencja czteroletnia), a także skomplikowana procedura ubiegania się o kredyt spowodowały, że nie miał on większej roli w rozwoju zachodnioniemieckich inwestycji w krajach rozwijających się[50]. W 1979 r. zastąpiono go Programem Popierania Filii Zachodnioniemieckich Przedsiębiorstw w Krajach Rozwijających się (Program zur Förderungs von Niederlassungen deutscher Unternenhmen in Entwicklungsländer) firmowanym przez BMZ. Środki finansowe tego Programu, podobnie jak Specjalnego Funduszu, służyły przede wszystkim przedsiębiorstwom małym i średnim.

Ogółem do końca 1986 r. w ramach państwowej pomocy kredytowej przyznano 562 pożyczki na sumę ok. 465,6 mln DM. Według danych kredytobiorców, dzięki zainwestowanemu kapitałowi stworzono w krajach rozwijających się 25 560 nowych miejsc pracy[51].

O wiele ważniejszą formą udziału państwa w finansowaniu eksportu kapitału do krajów rozwijających się stanowiła działalność Zachodnioniemieckiego Towarzystwa Rozwoju – Deutsche Entwicklungsgesellschaft (DEG) utworzonego z incjatywy ówczesnego ministra BMZ W. Scheela 14 września 1962 r.[52]. Do zadań DEG należało:
– przyznawanie udziałów lub zapewnianie pożyczek na potrzeby przedsięwzięć inwestycyjnych;
– udzielanie porad w planowaniu i realizacji projektów inwestycyjnych;
– pośrednictwo w zakresie dodatkowego finansowania ze źródeł międzynarodowych i narodowych banków rozwoju;
– zabezpieczenie traktowania zachodnioniemieckich inwestorów na bazie partnerstwa, tzn. na równi z inwestorami miejscowymi;
– udzielanie informacji o wybranych krajach rozwijających się w zakresie możliwości podejmowania inwestycji[53].

Działalność DEG została zdynamizowana szczególnie w latach siedemdziesiątych. Znalazło to swoje odzwierciedlenie w kilkakrotnych podwyższeniach kapitału zakładowego do 1mln DM, w całości finansowanego z budżetu państwa[54]

Powołując do życia DEG, rząd boński chciał, aby organizacja ta udzielała wszechstronnej pomocy w eksporcie kapitału do państw Trzeciego Świata, przede wszystkim małej i średniej wielkości przedsiębiorstwom. Przyjęcie takiego stanowiska

miało głębokie uzasadnienie. Inwestycje zagraniczne przedsiębiorstw małych i średniej wielkości spełniały bowiem podwójną rolę, łącząc sprzeczne w rzeczywistości interesy obydwu stron. Przy zachowaniu niewielkiego prawdopodobieństwa nacjonalizacji, tworzyły bazę wyjściową dla ekspansji kapitałowej wielkich zachodnioniemieckich monopoli, natomiast w przekonaniu rządów wielu krajów słabo rozwiniętych, nie uzależniały rodzimej gospodarki narodowej od funkcjonowania obcych kapitałów. Przedsiębiorstwa małe i średnie odgrywały najważniejszą rolę w działalności DEG. W przyszłości należy się jednak liczyć ze spadkiem ich udziału w przedsięwzięciach tej organizacji, ze względu na stale rosnącą globalną sumę jednego projektu inwestycyjnego (w 1973 r. – 13mln DM, a w 1977 r. już 20 mln DM)[55].

Na początku lat siedemdziesiątych zaczął wzrastać przeciętny udział DEG w narodowych i regionalnych bankach rozwoju, co korespondowało ze strukturą pomocy finansowej udzielanej przez RFN państwom Trzeciego Świata. Chociaż wysokość udziałów wynosiła czasemi zaledwie kilka procent, to jednak oprócz możliwości wywierania dużego wpływu na decyzje gospodarcze tej instytucji, (zwłaszcza w krajach LLDC i Most Seriously Affected Countries – MSAC) zapewniano koncernom zachodnioniemieckim dodatkowe źródło kredytowania. Zjawisko to było charakterystyczne nie tylko dla RFN, ale odzwierciedlało ogólną tendencję taktyki przyjętej przez wysoko rozwinięte państwa kapitalistyczne wobec krajów rozwijających się na początku lat siedemdziesiątych. W 1982 r. DEG posiadał udziały w 40 narodowych bankach rozwoju[56]. Wiele z nich (24 narodowe banki rozwoju) znajdowało się w 22 krajach afrykańskich (13 to kraje LLDC). Na państwa azjatyckie przypadało 10 narodowych banków rozwoju (w tym 4 w państwach LLDC), a na kraje Ameryki Łacińskiej 6 narodowych banków rozwoju. DEG miał także udziały w trzech regionalnych bankach rozwoju na kontynencie afrykańskim, prowadzących przeważnie działalność w krajach LLDC. W 34 bankach rozwoju przynajmniej jeden przedstawiciel DEG zasiadał w Radzie Nadzorczej, mimo stosunkowo niewielkiego wkładu finansowego.

Wzrostowi zaangażowania DEG w narodowych i regionalnych bankach rozwoju towarzyszyło także zwiększenie zainteresowania sektorem surowcowym i rolniczym[57]. Wynikało ono z nacisku rządu RFN, który w dobie kryzysu energetycznego i surowcowego chciał poprzez DEG zapewnić zachodnioniemieckiej gospodarce dodatkowe źródła surowców. Rząd boński chciał także, mocno akcentując potrzebę rozwoju rolnictwa w państwach Trzeciego Świata, urzeczywistniać nową koncepcję polityki rozwojowej.

W 1986 r. DEG partycypował w przedsięwzięciach inwestycyjnych o globalnej wartości 109 mln DM. Z tej sumy udziały w narodowych i regionalnych bankach rozwoju wyniosły po 20 mln DM, a w rolnictwie 12 mln DM[58]. Ogółem w latach 1962–1987 DEG zaiwestował 1081 mln DM w 63 krajach rozwijających się (bez europejskich krajów rozwijających się)[59]. Większość z nich to kraje afrykańskie i azjatyckie, które łącznie skupiły ok. 85% globalnych udziałów DEG.

W celu pogłębienia ekspansji kapitałowej we wszystkich regionach państw Trzeciego Świata, utrzymywał DEG ścisłe kontakty z multilateralnymi, państwowo-monopolistycznymi instytucjami finansowymi, jak Bank Światowy czy Międzynaro-

dowa Korporacja Finansowa, z regionalnymi prywatnomonopolistycznymi zrzeszeniami finansowymi, jak: PICA, Sifida, Adela, Investment Company S. A. Lima, w których DEG posiadał własne udziały oraz z organizacjami z innych państw kapitalistycznych, funkcjonujących na podobnych zasadach jak DEG.

5. Efekty eksportu towarowego i kapitałowego RFN do krajów rozwijających się

Zachodnioniemieckiemu eksportowi towarowemu i kapitałowemu do krajów rozwijających się towarzyszyło zmniejszanie się roli tych państw w stosunkach gospodarczych z RFN. Wprawdzie eksport towarowy i kapitałowy RFN do krajów Trzeciego Świata systematycznie wzrastał, (por. tab. 4.) ale w znacznie mniejszym tempie niż do wysoko rozwiniętych krajów kapitalistycznych. W rezultacie malał udział państw Trzeciego Świata w globalnym eksporcie towarowym i kapitałowym RFN. W przypadku wywozu towarowego wielkość tego udziału spadła z 18,8% w 1960 r., do 11,4% w 1972 r. (por. tab. 4.) natomiast w przypadku inwestycji bezpośrednich z 33,3% w 1961 r. do 21,5 w 1973 r.[60].

Tabela 4.

Handel zagraniczny RFN z krajami rozwijającymi się w latach 1960–1986 w mln DM[1]

Rok	Eksport	Import	Saldo bilansu handlowego	Globalny eksport towarowy	2	Globalny import towarowy	3
1960	9,0	9,5	–0,5	48,0	18,8	42,7	22,3
1963	8,4	10,6	–2,2	58,3	14,4	52,3	20,3
1966	11,2	14,1	–2,9	80,6	13,9	72,7	19,4
1969	14,0	17,0	–3,0	113,6	12,3	98,0	17,4
1972	17,0	19,6	–2,6	149,0	11,4	128,7	15,2
1973	20,5	23,9	–3,4	178,4	11,5	145,4	16,4
1975	36,5	36,0	–0,3	221,6	16,5	184,3	19,5
1978	47,4	43,6	+3,8	284,9	16,6	243,7	17,9
1980	53,6	71,0	–17,4	330,3	16,2	341,4	20,8
1981	72,6	73,3	–0,7	396,9	18,3	369,2	19,9
1982	74,5	70,1	+4,4	427,7	17,4	376,5	18,6
1983	69,6	65,0	+4,6	432,3	16,1	390,2	16,7
1984	70,1	72,1	–2,0	488,2	14,4	434,3	16,6
1985	72,5	74,2	–1,7	537,2	13,5	463,8	16,0
1986	61,9	55,6	+6,3	526,4	11,8	413,7	13,4

1 – bez europejskich krajów rozwijających się: przyjęto formułę „kraj produkcji", „kraj konsumpcji" („Herstellungs–bzw. Verbauchsland").

2 – udział krajów rozwijających się w globalnym eksporcie towarowym RFN w %.

3 – udział krajów rozwijających się w globalnym imporcie towarowym RFN w %.

Źródło: zestawiono i obliczeń dokonano na podstawie *Sechster Bericht zur Entwicklungspolitik der Bundesregierung*, Bonn 1985, s. 113, *Journalisten–Handbuch Entwicklungspolitik 1983*, s. 185, 1987, s. 195, 196, *Statistisches Jahrbuch für die BRD 1962*, s. 340, 1964, s. 337 1980, s. 232.

Sytuacja ta wystąpiła nie tylko w odniesieniu do RFN i krajów rozwijających się. Miała ona ogólniejszy charakter i wynikała z ukształtowanego międzynarodowego ładu gospodarczego. Preferował on kraje gospodarcze wysoko rozwinięte, produ-

kujące towary o znacznym stopniu przetworzenia. Teoretyczny model Heckscher –Ohlina, wyjaśniający istotę handlu zagranicznego w warunkach panujących na zintegrowanym światowym rynku kapitalistycznym, nie potwierdził bowiem w praktyce założeń, że dany kraj Trzeciego Świata będzie odnosił korzyści z takich towarów, których wytwarzanie wymaga czynników produkcji, w jakie jest on najobficiej wyposażony.

Dodatkowe położenie państw rozwijających się w stosunkach z RFN pogarszał relatywny spadek zachodnioniemieckiego popytu na towary przez nie eksportowane, będący efektem:

– wzrostu samowystarczalności RFN w zakresie produktów rolnych oraz działania prawa Engla;

– wykorzystania dawniej trudno dostępnych w eksploatacji i względnie ubogich źródeł surowców oraz rozszerzania produkcji surowców syntetycznych, zastępujących naturalne, zarówno w RFN jak i w innych wysoko rozwiniętych krajach kapitalistycznych;

– obniżenia zużycia surowców na jednostkę wytworzonej produkcji w następstwie dynamicznego rozwoju postępu naukowo–technicznego[61].

Wprawdzie RFN w wymianie handlowej (por. tab. 4) z państwami Trzeciego Świata uzyskiwała ujemne salda bilansów handlowych, ale wynikały one z przyjętej formuły statystycznej „kraj produkcji" – „kraj konsumpcji" i dotychczasowej praktyki handlu zagranicznego z tą grupą państw. Wymiana handlowa wielu krajów rozwijających się (zwłaszcza afrykańskich) realizowana jest bowiem za pośrednictwem zagranicznych towarzystw handlowych wywodzących się z dawnych metropolii kolonialnych[62]. Rzeczywistość zaś wyglądała inaczej aniżeli można byłoby sądzić z danych statystycznych. Właśnie trudności płatnicze państw Trzeciego Świata w zbilansowaniu wymiany handlowej z RFN ograniczały możliwości jej intensyfikacji.

Zmniejszanie się roli krajów rozwijających się w eksporcie towarowym i kapitałowym RFN zostało przerwane w następstwie kryzysu energetycznego i surowcowego z 1973 r. Wówczas to udział państw Trzeciego Świata w globalnym eksporcie towarowym RFN ponownie przekroczył barierę 18% (w 1981 r. 18,3% – por. tab. 4.) Przyczyn zmiany dotychczasowej tendencji należy upatrywać w szeroko zakrojonych inwestycjach państw OPEC, które w wyniku gwałtownej podwyżki cen na ropę naftową posiadały środki na ich sfinansowanie (w latach 1979–1982 na kraje członkowskie OPEC przypadało średnio 46% eksportu towarowego RFN do państw Trzeciego Świata) oraz w zmniejszeniu się dynamiki importu zachodnioniemieckich towarów ze strony wysoko rozwiniętych krajów kapitalistycznych[63]. Kryzys gospodarczy dotknął bowiem, także tę grupę państw. Oprócz tego na osłabienie dynamiki importu RFN wpłynęła, zaostrzająca się zawsze w czasie kryzysu konkurencja i wzrost relacji wymiany zachodnioniemieckiej marki wobec dolara USA i innych walut wysoko rozwiniętych krajów kapitalistycznych.

Zachodnioniemieckie inwestycje bezpośrednie w tych państwach ustabilizowały się natomiast w latach 1974–1982 na poziomie 20% – 22,5% globalnych inwestycji bezpośrednich RFN za granicą[64]. Umożliwiło to wysokie tempo wzrostu zachodnioniemieckich lokat kapitałowych w branży wydobycia i przetwarzania ropy naftowej

(w latach 1971–1982 wzrost ponad dziesięciokrotny)[65]. Nie bez znaczenia był również fakt, że o ile recesję gospodarczą z lat 1966–1967 przezwyciężono w RFN głównie dzięki rosnącym zamówieniom z wysoko rozwiniętych krajów kapitalistycznych, o tyle w dobie kryzysu energetycznego i surowcowego okazało się to, jak już wspomniano, niemożliwe. Poszukiwanie nowych rynków zbytu, zwłaszcza w krajach rozwijających się urosło więc do rangi priorytetu. Często (ze względu na praktyki protekcjonistyczne w tych państwach) jedynym skutecznym środkiem przełamywania tej bariery stały się właśnie inwestycje bezpośrednie[66].

W latach siedemdziesiątych koncerny RFN wprowadzały także w życie strategię przesuwania do krajów rozwijających się gałęzi materiało–, energo– i pracochłonnych, zatruwających środowisko naturalne. Dotyczyło to zwłaszcza przedsiębiorstw przetwarzających drewno, skórę, produkujących zabawki i artykuły sportowe, przemysłu tekstylnego i odzieżowego, wytwarzających aluminium, specjalizujących się w produkcji pracochłonnych elementów i podzespołów przemysłu elektrotechnicznego, która wymagała od robotnika najwyższego napięcia fizycznego i psychicznego[67]. Zakłady te w związku z gwałtownym podrożeniem energii, surowców, zaostrzeniem przepisów, związanych z ochroną środowiska naturalnego oraz wysokimi kosztami robocizny nie miały w RFN korzystnych perspektyw rozwoju.

Powyższe czynniki spowodowały, że do 1983 r. (za wyjątkiem 1979 r. i 1980 r.) dynamika zachodnioniemieckich inwestycji bezpośrednich w krajach rozwijających się kształtowała się na wyższym poziomie, niż w państwach wysoko rozwiniętych[68].

Po 1981 r. udział krajów rozwijających się w globalnym eksporcie towarowym (w 1986 r. spadek do 11,8% – por. tab. 4.) zaczął się ponownie zmniejszać. W przypadku zachodnioniemieckich inwestycji bezpośrednich sytuacja ta wystąpiła po 1983 r. W 1985 r. i 1986 r. inwestorzy z RFN wyeksportowali do krajów rozwijających się kapitał w wysokości zaledwie 353 mln DM i 683 mln DM. Stanowiło to odpowiednio 2,6% i 6,1% podjętych w tym okresie globalnych inwestycji bezpośrednich RFN za granicą[69].

W większości krajów rozwijających się narastały bowiem coraz większe trudności gospodarcze i to pomimo dwukrotnej zwyżki cen na surowce, jaka dokonała się w latach 1973–1982. Działo się tak dlatego, że wzrost cen artykułów przemysłowych był zazwyczaj szybszy i większy i zaczął on rekompensować podwyżki cen surowców. Uwaga ta odnosi się także do ropy naftowej. Ze względu jednak na strategiczną rolę tego surowca w gospodarce świata procesy przystosowawcze (m. in. wdrażanie programów oszczędzania energii, wprowadzanie w szerszym zakresie innych nośników energii, rozpoczęcie eksploatacji złóż ropy naftowej dotychczas nieopłacalnych itp.) musiały siłą rzeczy dokonać się w znacznie dłuższej perspektywie, w porównaniu z innymi surowcami.

Państwa Trzeciego Świata eksportowały w dalszym ciągu towary przeważnie o niskiej elastyczności popytu (surowce, artykuły rolno–spożywcze). Usiłując powiększyć swoje dochody oraz import (poprzez zwiększenie produkcji i eksportu) stawały z reguły przed problemem spadku cen[70]. W ostatecznym efekcie im więcej eksportowały, tym mniej za to otrzymywały. Próbując natomiast eksportować wyroby przemysłowe napotykały na barierę w postaci praktyk protekcjonistycznych wysoko

rozwiniętych krajów kapitalistycznych. Praktyki owe uzasadniano najczęściej koniecznością ochrony przed tanią siłą roboczą lub dumpingiem.

Efekt kształtowania się *terms of trade* i jego wpływu na stan gospodarki krajów rozwijających się obrazowo przedstawił prezydent Tanzanii J. Nyerere. W trakcie wykładu na temat: „Trzeci Świat a struktura gospodarki światowej" (Dritte Welt und die Struktur der Weltwirtschaft), wygłoszonego w Bonn 1976 r. powiedział. „W 1972 r. koszt budowy fabryki, przetwarzającej ryby w Tanzanii wynosił 1,8 mln dolarów USA. Dwa lata później cena oferty wzrosła do 7,1 mln dolarów USA. Dla nas w rzeczywistości oznaczało to, że jedna fabryka, która początkowo kosztowała 7000 ton sizalu teraz kosztuje prawie 24 tys. ton"[71]

Analizując kierunki geograficzne zachodnioniemieckiego eksportu towarowego i kapitałowego można stwierdzić, że ekspansję gospodarczą RFN skierowano przede wszystkim do Algierii, Arabii Saudyjskiej, Brazylii, Egiptu, Indii, Iraku, Iranu, Libii, Meksyku, Nigerii, Turcji[72]. Państwa te charakteryzują się względnie rozwiniętym potencjałem gospodarczym i wysokim produktem narodowym brutto *per capita* lub dużą liczbą ludności, z reguły występują w nich bogate złoża surowców, zwłaszcza ropy naftowej. W kołach gospodarczych RFN liczono bowiem, że w miarę postępowania industralizacji w tych państwach, ich znaczenie jako partnerów gospodarczych zachodnioniemieckich koncernów będzie w przyszłości wzrastać.

5. Uwagi końcowe

Na kształt stosunków gospodarczych RFN z krajami rozwijającymi się ogromny wpływ wywarły czynniki o polityczno–ekonomicznym charakterze. Wynikające z nich cele wzajemnie się przeplatały i warunkowały. Rząd RFN dążąc do ich urzeczywistnienia stworzył cały system przedsięwzięć, stymulujący zachodnioniemiecki eksport towarowy i kapitałowy do państw Trzeciego Świata. Obejmował on przede wszystkim gwarancje państwowe i ulgi podatkowe dla eksporterów zachodnioniemieckiego eksportu towarowego i kapitałowego oraz bezpośredni i pośredni udział państwa w finansowaniu eksportu towarowego i kapitałowego.

Bez tej pomocy ekspansja gospodarcza zachodnioniemieckich koncernów do krajów rozwijających się byłaby mocno ograniczona. Nie podołałyby trudom działalności na rynkach państw Trzeciego Świata szczególnie przedsiębiorstwa średnie i małe, tworzące zazwyczaj bazę wyjściową dla penetracji ekonomicznej na szeroką skalę. W efekcie zmniejszyłby się też zakres politycznego i ekonomicznego oddziaływania RFN w krajach tego obszaru. Do takiej sytuacji rząd boński nie chciał dopuścić, tym bardziej że stosunki gospodarcze z krajami rozwijającymi się zawsze traktował jako ważny czynnik umacniania własnej pozycji na forum międzynarodowym. Jest to działanie skierowane na przyszłość. Państwa Trzeciego Świata winny się bowiem stać ważnym elementem zmian w układzie stosunków międzynarodowych.

Przypisy

[1] W artykule obiektem zainteresowania obok RFN są kraje rozwijające się. Określa się je często także mianem Trzeciego Świata, krajami słabo rozwiniętymi, postkolonialnymi, zacofanymi, o niskim poziomie rozwoju itp. Kategoria ta wymaga bliższego sprecyzowania. Wzbudza ona bowiem duże kontrowersje u naukowców zarówno Wschodu jak i Zachodu. Dotychczas nie udało się wypracować precyzyjnej, powszechnie uznawanej definicji. Zadanie to w obliczu dalszego różnicowania się państw Trzeciego Świata staje się coraz trudniejsze do urzeczywistnienia. Przedstawiona poniżej interpretacja, tego pojęcia (nie wolna od niedoskonałości) nie pretenduje do takiej roli. Sformułowano ją dla potrzeb artykułu uwzględniając przyjęty podział tych państw w statystykach RFN. Do grupy krajów rozwijających się, zalicza się państwa Afryki (bez Republiki Południowej Afryki), Ameryki Łacińskiej, Azji (bez Japonii), Oceanii, (bez Australii i Nowej Zelandii). W artykule używa się terminu, kraje rozwijające się i „państwa Trzeciego Świata" zamiennie, zdając sobie sprawę, że mają one nieco inne znaczenie. Por. J. Prokopczuk, *Z metodologii badań nad Trzecim Światem*, Warszawa 1983, s.50–69

[2] Por. H. Bley, R. Tetzlaff, *Afrika und Bonn – Versäumnisse und Zwänge deutscher Afrika–Politik*, Hamburg 1978, s. 28

[3] Por. H. D. Genscher, *Deutsche Aussenpolitik*, Bonn 1981, s. 46, 99, 159, 225, 274.

[4] Por. M. Tomala, *Gospodarka RFN wczoraj, dziś i jutro*, Warszawa 1979, s. 12–14

[5] I tak np. wydobycie ropy naftowej krajów rozwijających się, eksportujących ten surowiec wyniosło (w mln baryłek dziennie) w 1970 r. 12,7 mln; w 1980 r. 14,2mln; w 1990 r. planuje się na 18,3 mln. Zużycie w analogicznych latach kształtowało się na poziomie 1,8 mln; 3,6 mln a 1990 r. przewiduje się, że osiągnie 5,5 mln baryłek dziennie. Por. *Entwicklungspolitik, Materialien BMZ nr 70*, Bonn 1983, s. 66

[6] W 1960 r. eksport towarowy stanowił 20% produktu narodowego brutto, a 1978 r. udział ten zwiększył się do 27%. Por. H. Mattöffer, *Der Einfluss der Weltwirtschaftlichen Struktur veranderungen auf die Finanzpolitik der Bundesregierung*, Berlin 1979, s. 10–11

[7] Por. *Journalisten – Handbuch Entwicklungspolitik 1987*, Bonn 1987, s. 196.

[8] Por. *Deutsche Unternehmen und Entwicklungsländer. Ein Handbuch für Lieferungen, Leistungen und Investitionen*, Bonn 1987, s. 32, 35.

[9] *Tamże*, s. 32–33, 37–38.

[10] Por. M. Tomala, *Ekspansja RFN na rynki świata*, Warszawa 1970, s. 228, s. 194, 1987, s. 202.

[11] Por. *Deutsche Unternehmen ..., op. cit.*, s. 35.

[12] Por. W. Grabska, *Eksport a wzrost gospodarczy NRD*, Warszawa 1967, s. 143.

[13] Por. M. Tomala, *Ekspansja ..., op. cit.*, s. 230–234.

[14] Por. Z. Nowak, *Zarys czynników rozwoju gospodarczego Niemiec Zachodnich*, Poznań 1960, s. 189.

[15] Por. *Journalisten – Handbuch, Entwicklungspolitik*, Bonn 1987, s. 57.

[16] W latach 1950–1973 RFN przyznała dla importerów z krajów rozwijających się kredyty w wysokości 11453,9 mln DM, w latach 1950–1979 21059,2 mln DM. Por. *Neokolonialismus der BRD und antiimperialistischer Befereiunskampf*, Franfurkt /M 1979 s. 109, *Journalisten – Handbuch, Entwicklungspolitik*, Bonn 1983, s. 51.

[17] Por. *Deutsche Unternehmen ... op. cit.*, s. 27–28.

[18] *Tamże*, s. 29–31.

[19] *Tamże*, s. 40–46.

[20] Dodatnie salda bilansu handlowego RFN były rezultatem pomyślnej koniunktury eksportowej, dużej zdolności konkurencyjnej zachodnioniemieckich towarów na rynku światowym, a także zakupów i usług, dokonywanych za dewizy na zaopatrzenie wojsk alianckich, stacjonujących w RFN. Por. J. Rutkowski, *Eksport kapitału*, Warszawa 1972 r. s. 158–159.

[21] Por. M. Tomala, *Ekspansja przemysłu RFN na rynki światowe*, Poznań, 1963, s. 111.

[22] *Tamże*, s. 111.

[23] Idea udzielania pomocy przedsiębiorstwom inwestującym w wysoko uprzemysłowionych państwach kapitalistycznych do 1968 r. nie znalazła poparcia ze strony rządu RFN. Por. E. Bryl–Warewicz, *Inwestycje kapitałowe a polityka zagraniczna RFN*, Warszawa 1978, s. 65–66.

[24] Por. *Deutsche Unternehmen und Entwicklunsländer. Ein Handbuch für Lieferungen, Leistungen, Investitionen*, BMZ. Bonn 1987 s. 52; *Direktinvestitionen in Entwicklungsländern, Bedeutung, Probleme und Risiken*. München, Köln, London 1983, s. 61–79.

[25] Por. R. Goltz, *Förderung privater Kapitalanlagen (Direktinverstitionen in Entwicklungsländern)*, Bonn 1972, s.20. J. P. Agarwal, *Direktinvestitionen in Entwicklungsländern und die deutsche Förderungspolitik*, Kiel 1972, s. 7.

[26] W praktyce decyzje podejmuje BMWI za zgodą BP i w porozumieniu z BMZ i AA. Por. *Deutsche Unternehmen ..., op. cit.*, s. 53–54.

[27] Obok RFN system gwarancji obejmujących ryzyko polityczne stworzyły USA (wkrótce po zakończeniu II wojny światowej), Japonia (w 1956 r.), Norwegia (w 1964 r.), Australia (w 1966 r.), Dania (w 1966 r.), Szwajcaria (w 1969 r.), Szwecja (w 1970 r.). Por. H. V. Treskow, *Förderung ausl*ändiescher Direktinvestitionen in Entwicklungsländern durch Steuervergü*unstigungen*, Göttingen 1977, s. 25, H. Goltz, *Förderung privater Kapitalanlagen (Direktinvestitionen) in Entcwicklungsländern Garantie – Finazierungs – und Steuerhilfen sowie Investitions schutz*. Köln 1975, s. 271.

[28] Por. D. Kebschull, K. Fasbender, A. Naini, *Entwicklungspolitik, Eine Einführung*, Düsseldorff 1975, s. 222.

[29] Por. *Deutsche Unternehmen ..., op. cit.*, s.55.

[30] *Tamże*, s. 56)57.

[31] Por. H. Goltz, *Förderung ..., op. cit.*, s. 270–271, D. Kebeschull, K. Fasbender, A. Naini, *op. cit.*, s. 222

[32] Por. *Journalisten – Handbuch Entwicklungspolitik 1983*, Bonn 1984, s. 190–191, 1986, s. 199, *Neokolonialismus der BRD und antiimperalistischer Befreiungskampf*, Franfurkt/M, 1979, s. 110.

[33] Por. *Deutsche Unternehmen ..., op. cit.*, s. 51.

[34] Por. *Zum Verhältnis von Aussenwirtschafts – und Entwicklungspolitik*, Hamburg 1975, s. 274, *Direktinvestitionen ..., op. cit.*, s. 66–67.

[35] Por. H. Goltz, *Förderung ..., op. cit.*, s. 199, IPW – Berichte, Berlin 1979 nr 6, s. 27.

[36] Działania podejmowane przez rząd RFN na forum międzynarodowym wspierane były z reguły przez naukę. I tak problem multilateralnych gwarancji kapitałowych opracowano na zlecenie BMZ. Por. M. Haltus, D. Kebschull, K. W. Menck, *Multilaterale Investitionsgarantien und Privatinvestitionen in der Dritten Welt*, Hamburg 1983, s. 1–130.

[37] Por. E. Bryl–Warewicz ..., *op. cit.*, s. 91.

[38] Pewne ulgi dla inwestorów lokujących kapitały w krajach rozwijających wprowadził rząd RFN jeszcze w 1961 r. Nie były one jednak tak korzystne, jak EHStG: rezerwa w wysokości 33% nie podlegała opodatkowaniu w ciągu trzech lat, każdorazowo wymagano udzielenia zgody BMF. Por. H. V. Treskow, *Förderung ..., op. cit.*, s. 146–147.

[39] Por. L. Rubinstein, *Die steuerung der Direktinvestitionen im Rahmen einer rationalen Entwicklungspolitik*, Wiesbaden 1975, s. 192–195, R. Goltz, *Förderung ..., op. cit.*, s. 123–147, *Zum Verhältnis ..., op. cit.*, s. 280–286, *Direktinvestitionen ..., op. cit.*, s. 285.

[40] Por. H. Goltz, *Förderung ..., op. cit.*,s. 133. *Zum Verh*ältnis ..., op. cit., s. 285.

[41] Inwestorzy z RFN rzadko lokują kapitały na obszarach o słabo rozwiniętej infrastrukturze gospodarczej. Dotyczy to także krajów będącym przedmiotem intensywnej ekspansji kapitałowej np. Brazylii (koncentracja inwestycji RFN w przemysłowym Sao Paulo i ich brak w północno–wschodniej części terytorium kraju), Por. *Das SPD – Staat*, por. zbior. pod red. F. Grubbe i G. Richtera, München 1977, s. 331, R. Scholz, *Deutsche Entwicklungspolitik. Eine Bilanz nach 25 Jahren*, München /Wien 1979, s. 99.

[42] W odróżnieniu od ustaw podatkowych z 1968 r., 1972, 1974 r., moc prawna EIStG wprowadzonej w 1978 r. nie była czasowo ograniczona. Por. *Politik der Partner. Aufgaben, Bilanz und Chancen der deutschen Entwicklungspolitik*, BMZ, Bonn 1976, s. 116. IPW Berichte, Berlin 1979, nr 6 s. 27.

[43] Por. *Entwicklungspolitik – Hilfe oder Ausbeutung? Die entwicklungspolitische Praxis der BRD und ihre wirtschaftlichen Hintergrunde*, Freiburg 1978, s. 147.

[44] Por. *Entwicklungspolitik – Hilfe ..., op. cit.*, s. 147–148. H. Bley, R. Tetzlaff, *Afrika und Bonn. Versäumnisse und Zwänge deutscher Afrika–Politik*, Hamburg 1978, s. 57–58.

[45] Por. H. Längsfeld, A. Melner, R. Wilde, *Steueränderungsgesetz 1969*, Bonn 1969, s. 190–215, *Zum Verhältnis ..., op. cit.*, s. 281–282.

[46] Por. H. Bley, R. Tetzlaff ..., *op. cit.*,s. 57, H. Goltz, *F*örderung ..., op. cit., s. 331, R. Schloz, *Deutsche ..., op. cit.*, s. 99.

[47] Por. *Journalisten Handbuch Entwicklungspolitik 1983*, Bonn 1984, s. 192–193.

[48] H. Goltz, *Förderung ..., op. cit.*, s. 139.

[49] Teoretycznie państwo mogło także udzielić pomocy w formie kredytu na podstawie § 85 Allgemeinen Kriegsfolgegesetz i Reparationsschädengesetz; w praktyce nie miało to jednak żadnego znaczenia. Por. *Zum Verhältnis ..., op. cit.*, s. 277.

[50] Do 1973 r. udzielono z Funduszu Specjalnego kredytów na globalną sumę 196,5 mln DM. *Tamże*, s. 277. Por. D. Kebschull, K. Fasbender, A. Naini ..., *op. cit.*, s. 222, H. V. Treskow, *Förderung ..., op. cit.*, s. 27.

[51] Por. *Journalisten Handbuch Entwicklungspolitik 1987*, Bonn 1987, s. 199–200.

[52] Równolegle używano też nazwy zachodnioniemieckie Towarzystwo Współpracy Gospodarczej (Deutsche Gesellschaft für wirtschaftliche Zusammenarbeit), a obecnie obowiązuje nowa nazwa

uwzględniająca faktyczną działalność DEG – towarzystwo Finansowania Udziałów w Krajach Rozwijających się (Finanzierungsgesellschaft für Beteiligungen in Entwicklungsländern), *Tamże*, s.199.

[53] Por. *DEG Investitionen in Entwicklungsländern*. Köln 1976, s. 4, *Deutsch–afrikanische Industriekooperationen in der Rohstoffwirtschaft. Industriegespräch der DEG mit dem Club von Dakar*, Köln 1980 r. s. 1.

[54] DEG partycypuje w nowych przedsięwzięciach inwestycyjnych wartości ponad 100 mln DM rocznie. Po okresie usamodzielnienia się (z reguły od 8 do 15 lat) przedsiębiorstwa, DEG stopniowo wycofuje swój udział, by przekazać środki finansowe na realizację następnego przedsięwzięcia inwestycyjnego. Por. DEG, *Investitionen ..., op. cit.*, s. 5, 13.

[55] Obok niewielkiego kapitału do słabych punktów działalności przedsiębiorstw należy zaliczyć bariery w zakresie zdolności planowania, zarządzania, niewielkie doświadczenie w sektorze produkcyjnym za granicą i w przedsiębiorstwach typu joint ventures. Por. M. Lohmann, *Beiträge zur Entwicklung des privaten Sektors in der Dritten Welt*, Köln 1985, s. 52. IPW – Brichte, Berlin 1979 nr 3, s. 57.

[56] Por. M. Lohmann, *Beiträge ..., op. cit.*, s. 78–84.

[57] W ramach działalności DEG, realizowano m. in. projekty inwestycyjne w sektorze surowcowym w Górnej Wolcie, Gwinei, Mauretanii, Maroku, Madagaskarze i Senegalu. Dotyczyły one takich surowców, jak: ruda żelaza, miedź, ferrochrom, wolfram i uran. Por. *Deutsch – afrikanische ..., op. cit.*, s. 8.

[58] Por. *Journalisten ..., op. cit.*, s. 199

[59] *DEG – Deutsche Finanzierungsgesellschaft für Beteiligungen in Entwicklungsländern GmbH*, Geschäftsbericht 1986, Köln 1987, s. 1.

[60] Por. H. Krägenau, *Internationale Direktinvestitionen 1950–1973*, Hamburg 1975, s. 123, 128–129.

[61] Por. D. Kebschull, K. Fasbender, A. Naini, *Entwicklungspolitik ..., op. cit.*, s. 71.

[62] Por. Z. Dobosiewicz, W. Grabska, J. Prokopczuk, *Polityka RFN w Afryce*, Warszawa 1972, s. 161–162.

[63] Por. *Statistisches Jahrbuch für die BRD 1983*, s. 265.

[64] Por. *Bundesanzeiger*, nr 63 z 31 marca 1983, s. 265.

[65] Por. P. Deszczyński, *Inwestycje bezpośrednie instrumentem polityki RFN wobec krajów rozwijających się, (W latach 1969–1982)*, ZN AE nr 140, Poznań 1986, s. 164.

[66] Por. J. C. Arriagada, *Investieren in Lateinamerika*, Hamburg 1976, s. 298–313.

[67] Por. P. Friedlander, G. Liebscher, *Neokolonialismus in der Krise*, Berlin 1978, s. 68–77.

[68] Por. *Journalisten 1987 ..., op. cit.*, s. 198.

[69] *Tamże*, s. 198.

[70] Por. *Die Dritte Welt in der Krise, Grundprobleme der Entwicklungsländer*, por. zbior. pod red. P. J. Opitza, München 1984, s. 99.

[71] Por. H. Sieberg, Dritte–Vierte Welt, Grundprobleme der Entwicklungsländer, *Hildesheim*, (New York) 1980, s. 90.

[72] Por. *Statistisches Jahrbuch für die BRD* (różne roczniki), *Bundesanzeiger* (różne numery).

BIBLIOTEKA AE w Poznaniu