

- BEAUJEU-GARNIER, J.: Atlas et Géographie de Paris et de la Région d'Ile de France, vol. I. Flammarion, Paris 1977, p. 91.
- BENTHAM, G. and MOSELEY, M. J.: Socio-economic change and disparities within the Paris agglomeration. In: *Geoforum* 14, 1980, 55-70.
- BOYER, J. C., DENEUX, J. F. and MERLIN, P.: Paris - Ile de France. In: LACOSTE, Y. (ed.) *Géopolitiques des Régions Françaises; La France Septentrionale*. Fayard, Paris 1986, 345-609.
- BURTENSHAW, D., BATEMAN, M. and ASHWORTH, G. J.: *The City in West Europe*. Wiley, Chichester 1981.
- CHASLIN, F.: *Les Paris de François Mitterrand*. Gallimard, Paris 1985.
- CORNU, M.: Habiter La Défense. In: *Urbanisme* 189, 1982, 99-103.
- DANIELS, P. W.: *Service Industries; a geographical appraisal*. Methuen, London 1985.
- Délégation Générale au District de la Région de Paris*: Schéma Directeur d'Aménagement et d'Urbanisme de la Région de Paris. Paris 1965.
- EVENSON, N.: *Paris: a Century of Change, 1878-1978*. Yale University Press, New Haven 1979.
- FLOCKTON, C.: Strategic planning in the Paris region and French urban policy. In: *Geoforum* 13, 1982, 193-208.
- GUGLIELMO, R.: Le redéploiement industriel en France. In: *Hérodote* 23, 1981, 33-60.
- LE ROY LADURIE, E.: *La Ville Classique*. In: DUBY, G. (ed) *Histoire de la France Urbaine*, vol. III, Seuil, Paris 1981.
- MARTIN, R. and ROWTHORN, B.: *The Geography of De-industrialisation*. Macmillan, London 1986.
- MOSELEY, M. J.: Strategic planning and the Paris agglomeration in the 1960s and 1970s. In: *Geoforum* 8, 1980, 179-223.
- PILLIET, G.: *L'Avenir de Paris*. Hachette, Paris 1961.
- Préfecture de la Région d'Ile de France*: *Contrat de Plan-État-Région d'Ile de France 1984-1988*. Paris 1984.
- Préfecture de la Région Parisienne*: *Schéma Directeur d'Aménagement et d'Urbanisme de la Région d'Ile de France*. Paris 1976.
- RONCAYOLO, M.: *La Ville Aujourd'hui*. In: DUBY, G. (ed) *Histoire de la France Urbaine*, Vol. V, Seuil, Paris 1981.
- TUPPEN, J. N. and BATEMAN, M.: The relaxation of office development controls in Paris: an assessment of the consequences. In: *Regional Studies* 21, 1987, 69-74.
- Ville de Paris et Département de la Seine*: *Concours pour l'aménagement de la voie allant de la Place de l'Étoile au Rond-Point de La Défense*. Éditions d'Art Charles Moreau, Paris 1931.
- WOOLF, P. J.: Le caprice du prince - the problem of the Bastille Opéra. In: *Planning Perspectives* 2, 1987, 53-69.

WIRTSCHAFTSGEOGRAPHISCHE PROBLEME DER INDUSTRIEANSIEDLUNG IN DEN NEUEN ENTLASTUNGSSTÄDTEN DER ÄGYPTISCHEN METROPOLE

Mit 7 Abbildungen und 4 Tabellen

GÜNTER MEYER

Summary: Economic-geographical problems of industrial expansion in the new satellite cities of the Egyptian metropolis

Three new satellite cities are at present under construction in desert areas near Cairo. In each of these "New Towns", which are designed for 500 000 inhabitants, up to 80 000 jobs in industry are to be created before the year 2000. Altogether 229 manufacturing enterprises with a labour force of more than 17 000 people had started production by the end of 1986. A survey of these firms revealed the predominance of capital-intensive enterprises most of which produce consumer goods for the domestic market and depend largely on imported inputs. The

entrepreneurs' main reasons for choosing the satellite cities as the location for their new factories were the good infrastructure, the low price of land, tax reductions, and other incentives offered by the government.

Before setting up their factory in the new cities one out of three entrepreneurs had already owned a factory in Cairo. Other important groups of entrepreneurs are traders, former labour emigrants, native engineers and foreign companies. The impact of "Islamic" investment groups is rising dramatically. So far, the overwhelming majority of the labour force has to be transported every day from the centre of Cairo and from neighbouring localities in the Nile Delta to the new factories and back. In general, the latest

industrial expansion in the new cities in Egypt has to be regarded as a successful example of industrial decentralization in developing countries.

1. Einleitung

Der Großraum Kairo bildet nicht nur die mit weitem Abstand bevölkerungsreichste Agglomeration Ägyptens, sondern auch die größte städtische Ballung der gesamten arabischen Welt. Hier leben gegenwärtig (1988) schätzungsweise 11 Millionen Menschen; das entspricht rund 21 % der ägyptischen Bevölkerung. Etwa 40 % aller industriellen Arbeitsplätze und 58 % aller Beschäftigten im tertiären Sektor des Landes konzentrieren sich hier. Durch Geburten und Zuwanderung wächst die Metropole täglich um rund 700 Einwohner, für die insbesondere neue Wohnungen und Arbeitsstätten geschaffen werden müssen. Die daraus resultierende städtische Expansion erfolgt bis heute überwiegend auf Kosten des fruchtbaren Bewässerungslandes im Niltal und Delta (CHALINE 1984, S. 183; ZIMMERMANN 1984, S. 231).

Um dieser Entwicklung entgegenzuwirken, eine Entlastung der Hauptstadt zu erreichen und Ansiedlungsmöglichkeiten für die Industrie zu schaffen, wurde 1977 mit dem Bau von neuen Städten an Wüstenstandorten begonnen, die 40 bis 95 km von Kairo entfernt sind (Abb. 1). Mit Al-^cĀshir min Ramaḍān, Madīnat Sitta Uktūbir und Madīnat as-Sadāt entstehen derzeit drei selbständige Zentren, für die im Endausbau jeweils 350 000 bis 500 000 Einwohner und bis zu 80 000 industrielle Arbeitsplätze vorgesehen sind.

Angesichts oft gescheiterter Versuche, die Industrie in Entwicklungsländern zu dezentralisieren und die Unternehmer zu motivieren, ihre neuen Produktionsstätten nicht in der Metropole, sondern an peripheren Standorten zu errichten, stellt sich auch für das ägyptische Beispiel die Frage nach dem Erfolg oder Mißerfolg einer solchen planerischen Konzeption. Auch wenn dazu während der gegenwärtigen Aufbauphase noch keine abschließende Beurteilung möglich ist, so kann doch zumindest versucht werden, eine erste Zwischenbilanz der Industrieentwicklung in den neuen Entlastungsstädten zu ziehen. Wie weit konnte die Planung bisher realisiert werden? Wie sind die neuen Industriebetriebe strukturiert, und welche Standortprobleme haben sie zu bewältigen? Finden sich genügend Arbeitskräfte, die bereit sind, in den Wüstenstandorten zu arbeiten? Wer sind

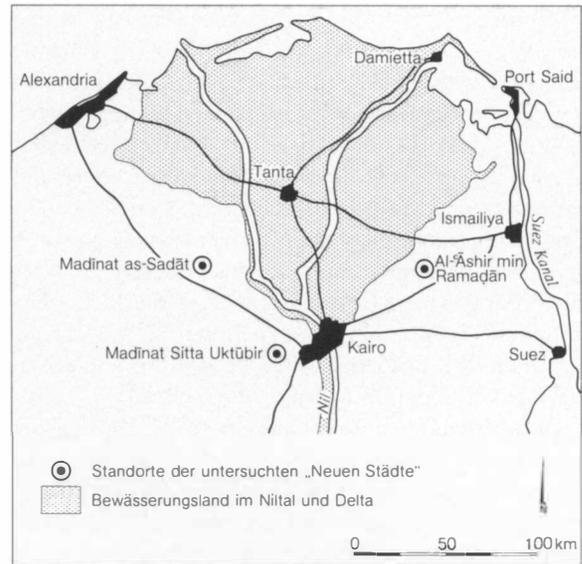


Abb. 1: Lage der untersuchten „neuen Städte“
Location of the new cities surveyed

die Unternehmer und Investoren, die als Träger jener jüngsten Industrialisierungsphase fungieren?

Zur Beantwortung dieser Fragen führte der Autor im Herbst 1986 eine Untersuchung durch¹⁾, in deren Verlauf die Leiter aller 229 Industriebetriebe interviewt wurden, die ihre Produktion in den drei neuen Städten bereits aufgenommen hatten.

2. Rahmenbedingungen der Industrieentwicklung in Ägypten

Nachdem in der Phase des „arabischen Sozialismus“ unter Nasser bis 1963 alle größeren Industriebetriebe verstaatlicht wurden, nehmen die öffentlichen Unternehmen bis heute eine dominante Stellung im sekundären Sektor Ägyptens ein. Allerdings konnte die Privatindustrie seit Mitte der 70er Jahre ihren Anteil an der industriellen Produktion von einem Viertel auf rund ein Drittel erhöhen (IMF 1986, S. 15). Die entscheidende Voraussetzung für diesen Aufschwung der Privatindustrie wurde durch die Liberalisierung der Wirtschaft im Zuge der sog.

¹⁾ Die Untersuchungen in Ägypten wurden von der Deutschen Forschungsgemeinschaft finanziell gefördert. Dafür gilt der Dank des Autors ebenso wie für die Unterstützung von Herrn Prof. Dr. NABIL EMBABI, Ain Shams University of Kairo, durch dessen Bemühungen eine Forschungsgenehmigung in Ägypten erteilt wurde.

„Öffnungspolitik“ von Sadat geschaffen. Dabei ist vor allem das Gesetz Nr. 43 von 1974 zu erwähnen, durch das ausländische Investoren mit Hilfe besonderer Vergünstigungen, wie langjährige Steuerfreiheit, zollfreie Importe und Gewinntransfer, angezogen werden sollten (vgl. DAVIES 1984). Nachdem die Investitionen aus dem Ausland jedoch weit hinter den Erwartungen zurückblieben, setzte sich seit Anfang der 80er Jahre immer mehr die Praxis durch, die Vergünstigungen nach Gesetz Nr. 43 auch für die Errichtung rein ägyptischer Unternehmen zu gewähren, die einen Teil ihrer Investitionen mit ausländischen Devisen tätigten (GILLESPIE 1984, S. 21).

Diese staatlichen Maßnahmen sowie ein beachtliches Wirtschaftswachstum, das vor allem durch die Deviseneinnahmen aus Erdölexporten, Gastarbeiterüberweisungen, Suezkanalgebühren und Tourismus angekurbelt wurde, bildeten wichtige Voraussetzungen für die industrielle Entwicklung, zumal insbesondere im Zeitraum von 1977 bis 1983 das Realeinkommen und der Lebensstandard breiter Bevölkerungsschichten erheblich anstiegen und damit auch die Nachfrage nach Industrieprodukten kräftig wuchs. So wird es durchaus verständlich, daß die Zahl der privaten Industriebetriebe – vor allem zur Produktion von Konsumgütern und Baumaterial – rapide zunahm. Auch wenn sich die wirtschaftliche Lage des Landes im Zeitraum 1984–86 deutlich verschlechtert hat und die Auslandsverschuldung auf mehr als 40 Mrd. \$ geklettert ist, gilt für viele Unternehmer angesichts eines großen Binnenmarktes, der alle acht Monate um eine Million Menschen wächst, immer noch die Devise: „Was in Ägypten produziert wird, läßt sich auch gewinnbringend verkaufen.“ Vor diesem Hintergrund ist für die Industrieentwicklung in den „neuen Städten“ eine erhebliche Dynamik zu erwarten.

3. Stand der Industrieansiedlung in den „neuen Städten“

Das Tempo der Industrieentwicklung übertrifft bei weitem den Ausbau der übrigen städtischen Bereiche. Die Nachfrage nach erschlossenen Industrie­flächen kann nicht annähernd gedeckt werden; das gilt insbesondere für Al-^CĀshir min Ramaḍān. Wie attraktiv dieser Standort ist, zeigt sich nicht zuletzt an dem enormen Anstieg der Bodenpreise, die zwischen 1977 und 1986 von 1,5 auf 50 LE/qm emporschnellten. Hier waren bis Oktober 1986 Genehmigungen für die Errichtung von 650 Industriebetrieben erteilt worden, von denen 155 bereits mit der Produktion

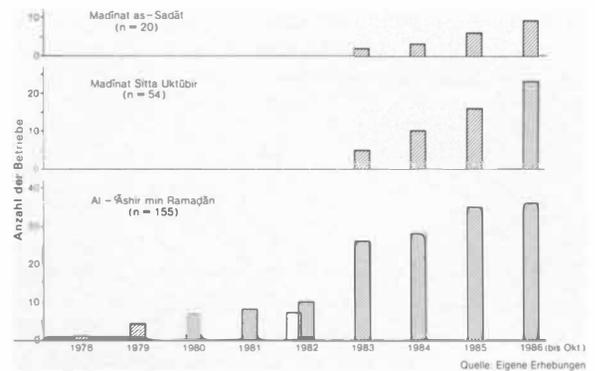


Abb. 2: Jahr der Produktionsaufnahme der Industriebetriebe in den „neuen Städten“

Year of starting production in the industrial enterprises of the new cities

begonnen hatten (Abb. 2). Die Lage und der Erschließungsstand der einzelnen Industriegebiete ist Abb. 3 zu entnehmen. Dabei werden drei Arealtypen unterschieden:

- Der siedlungsferne „A-Typ“ war ursprünglich nur für Schwerindustrie und großflächige Unternehmen vorgesehen. Angesichts der stärkeren Nachfrage von seiten industrieller Klein- und Mittelbetriebe wurden dort jedoch einige Bereiche noch weiter unterteilt und an kleinere Unternehmen vergeben.
- Der siedlungsnähere „B-Typ“ ist für Mittel- und Kleinbetriebe mit geringer Umweltbelastung konzipiert (vgl. Abb. 4), während
- der „C-Typ“ als kleinflächiges Gewerbegebiet ohne größere Schutzzone an die Wohngebiete angegliedert ist und vorwiegend Werkstätten und industrielle Kleinbetriebe aufnehmen soll.

Madīnat Sitta Uktūbir ist zwar die jüngste der drei neuen Industriestädte – mit dem Bau wurde erst 1981 begonnen –, doch auch hier sind bereits alle erschlossenen Industrie­flächen vergeben. Die Dynamik der Industrieansiedlung übertrifft sogar noch die Entwicklung in Al-^CĀshir min Ramaḍān (vgl. Abb. 2), obwohl dort mit den Baumaßnahmen bereits vier Jahre früher angefangen wurde. Zweifellos spielt dabei die geringere Entfernung von Madīnat Sitta Uktūbir zur ägyptischen Metropole eine entscheidende Rolle. Dementsprechend kann es auch nicht überraschen, daß in der am weitesten von Kairo entfernten Madīnat as-Sadāt die Industrieansiedlung nur relativ geringe Fortschritte macht. Obwohl mit der Errichtung der Stadt bereits 1978 begonnen wurde, hatten dort bis zum Zeitpunkt der Unter-

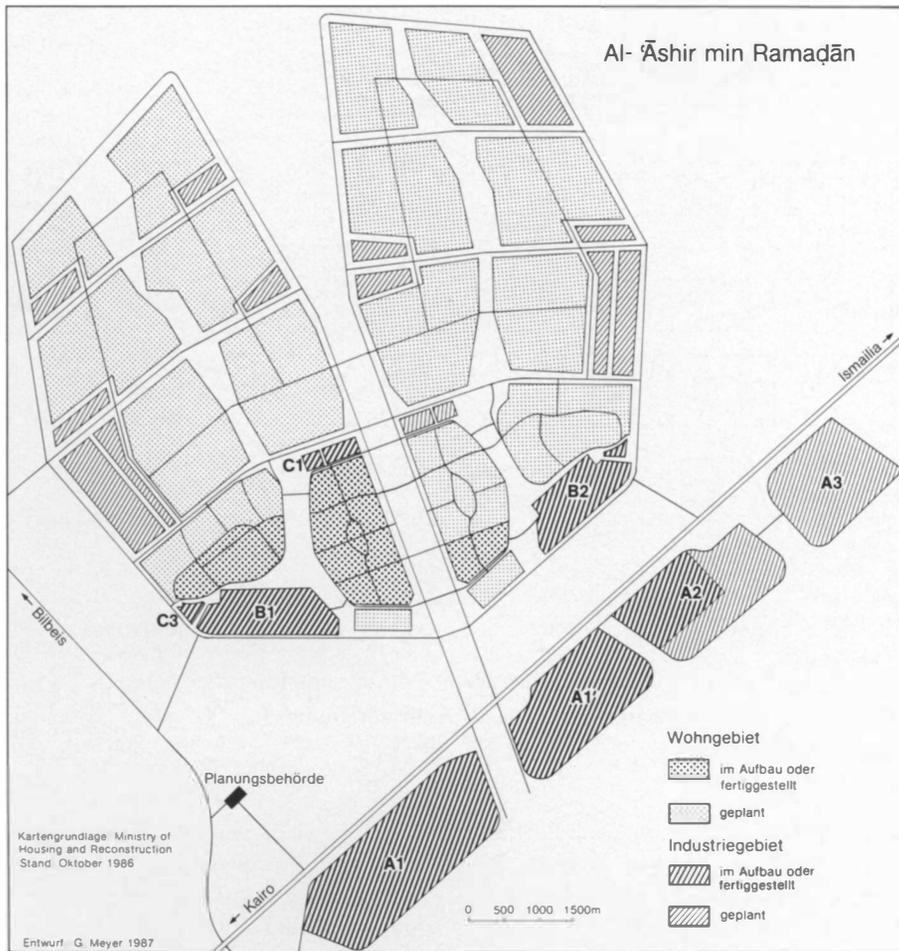


Abb. 3: Plan und Erschließungsstand von Al-^CĀshir min Ramaḍān
Master plan and state of development of Al-^CĀshir min Ramaḍān

suchung erst 20 Betriebe mit der Produktion begonnen. Hier zeigt sich deutlich, wie stark die Entwicklung der Industrie in den neuen Städten von der jeweiligen Distanz zum Wirtschaftszentrum Kairo abhängt.

4. Struktur der neuen Industriebetriebe

Das Branchenspektrum der Industrie in den „neuen Städten“ unterscheidet sich erheblich von der Struktur des übrigen sekundären Sektors in Ägypten. Im Landesdurchschnitt steht die Produktion von Nahrungs- und Genussmitteln mit weitem Abstand an der Spitze der industriellen Erzeugung (34% des Produktionswertes der ägyptischen Indu-

strie 1984/85; IMF 1986, S. 84), gefolgt von der Textil- und Bekleidungsindustrie (22%), die über eine lange Tradition in Ägypten verfügt. Beide Branchen sind an den untersuchten Standorten weit unterrepräsentiert (Abb. 5). Hier nimmt statt dessen die chemische Industrie sowohl bei der Zahl der Betriebe und Beschäftigten als auch beim Investitionsvolumen eindeutig die führende Position ein. Der überproportional starke Ausbau der Chemiebranche, insbesondere bei der Erzeugung von Kunststoffprodukten, deutet auf die Unterentwicklung und den großen Nachholbedarf dieses Fertigungszweiges hin, auf den 1984/85 nur 9% der ägyptischen Industrieproduktion entfielen. Weit überrepräsentiert ist auch die Zahl der Betriebe zur Produktion von Baumaterial – durchaus verständlich angesichts der zu erwartenden Nachfrage beim Aufbau der „neuen Städte“.

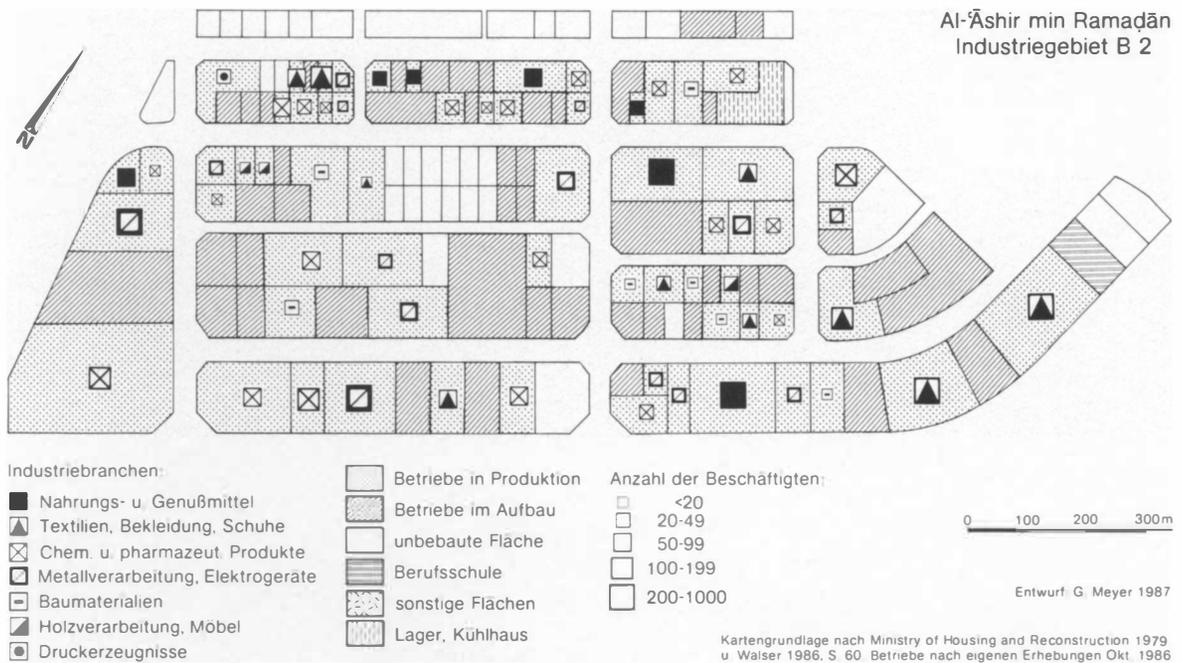


Abb. 4: Industriegebiet B2 in Al-Āshir min Ramaḍān
Industrial area B2 in Al-Āshir min Ramaḍān

Die Größenstruktur der fast ausschließlich für den Binnenmarkt produzierenden Industriebetriebe ist äußerst heterogen. Bei einer durchschnittlichen Beschäftigtenzahl von 74 Personen pro Betrieb weisen fast zwei Drittel aller befragten Unternehmen weniger als 50 Beschäftigte auf, während einige Großbetriebe mit bis zu 1000 Arbeitskräften nahezu die Hälfte aller Beschäftigten stellen (Tab. 1). Ähnlich groß sind die Unterschiede beim investierten Kapital: Auf mehr als ein Viertel aller Betriebe entfällt nur rund 1% der gesamten Investitionssumme; im

Gegensatz dazu vereinigen 3% der Unternehmen mehr als ein Viertel des investierten Kapitals auf sich (Tab. 2). Die führende Position nimmt dabei die Kfz-Montagefabrik von General Motors mit einem Investitionsvolumen von 36 Millionen LE ein.

Tabella 1: Beschäftigtenzahlen in den Industriebetrieben der „neuen Städte“

Size of the labour force in the industrial enterprises of the new cities

Anzahl der Beschäftigten pro Betrieb	Prozentualer Anteil der	
	Betriebe (n = 229)	Beschäftigten (n = 17005)
unter 20	27	4
20-49	36	13
50-99	16	14
100-199	11	22
200-999	10	47

Quelle: eigene Erhebungen; Stand Oktober 1986

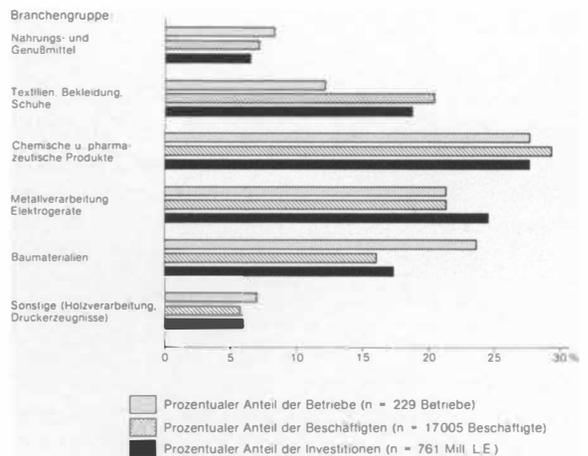


Abb. 5: Bedeutung der einzelnen Industriebranchen in den „neuen Städten“

Importance of different industrial branches in the new cities

Tabelle 2: Investitionssummen in den Industriebetrieben der „neuen Städte“

Amount of capital invested in the industrial enterprises of the new cities

Investiertes Kapital pro Betrieb (in Mio. LE)	Prozentualer Anteil	
	der Betriebe (n = 229)	des Kapitals (n = 761 Mio. LE)*
unter 0,4	26	1
0,4-0,9	13	3
1,0-4,9	43	31
5,0-14,9	15	40
15,0-40	3	26

*) 1 LE = 1,47 DM

Quelle: eigene Erhebungen; Stand Oktober 1986

5. Standortvorteile und -probleme der Industrie in den „neuen Städten“

Die überwältigende Mehrheit der befragten Unternehmer ist mit dem Standort der Industriebetriebe in den „neuen Städten“ sehr zufrieden. Als ausschlaggebend für die Standortwahl wurden fast immer zwei Punkte genannt:

- staatliche Fördermaßnahmen, die bei Ansiedlungen in den „neuen Städten“ eine zehnjährige Steuerbefreiung ab Produktionsbeginn und den zollfreien Import von Maschinen garantieren, sowie
- Verfügbarkeit von erschlossenen Industrieflächen, für die am Stadtrand von Kairo mindestens der fünffache Preis zu zahlen wäre.

Einig sind sich fast alle Unternehmer auch über das Hauptproblem der neuen Industriestandorte, nämlich den Transport der Arbeitskräfte. Die öffentlichen Verkehrsmittel sind völlig unzureichend, so daß die meisten Unternehmer eigene Werksbusse oder gemietete Kleinbusse und Taxis einsetzen müssen, um ihre Arbeitskräfte aus den Siedlungen im Delta und von zentralen Sammelpunkten in Kairo abzuholen. Erreichen die Beschäftigten den Abfahrtsort der Busse zu spät, was angesichts der chaotischen Verkehrsverhältnisse in Kairo keine Seltenheit ist, dann fallen sie meist für den ganzen Arbeitstag im Betrieb aus.

Der Wohnungsbau macht nur sehr langsame Fortschritte, so daß bis zum Oktober 1986 nicht mehr als 7% der rund 17 000 Industriebeschäftigten mit ihren Familien in die „neuen Städte“ ziehen konnten (Abb. 6). Zahlreiche Betriebe haben Werkswohnungen gekauft. Dort quartieren sie während der Arbeits-

woche einen Teil (12%) der männlichen Arbeitskräfte ein, die dann nur am Wochenende zu ihren Familien fahren. Hinzu kommen einige Langzeitpendler (4%), die in Abständen von mehreren Wochen oder Monaten nach Hause fahren. Sie leben meist in provisorischen Unterkünften auf dem Fabrikgelände und sind in der Regel entweder Oberägypter, die bevorzugt als Wächter eingestellt werden, oder Sudanesen, die als ungelernete Hilfskräfte in der Produktion von Baumaterial tätig sind.

Nahezu die Hälfte aller Industriebeschäftigten (48%) pendelt täglich aus Kairo in die „neuen Städte“; allerdings weist dieser Wert in den einzelnen Industriestandorten – in Abhängigkeit von der Entfernung zur Metropole – deutliche Unterschiede auf (vgl. Abb. 6). Während in der ballungsraumnahen Madīnat Sitta Uktūbir fast alle Beschäftigten aus Groß-Kairo kommen, sinkt der Anteil der Tagespendler aus der Hauptstadt im weiter entfernten Al-^cĀshir min Ramaḍān auf 42% und erreicht in Madīnat as-Sadāt nur noch 15%; gleichzeitig steigt der Anteil der Einpendler aus dem Delta kräftig an.

Die Herkunft der Beschäftigten ist eng mit ihrer beruflichen Qualifikation verknüpft, da spezialisierte Fachkräfte fast nur in Kairo angeworben werden können – und auch das ist oft nur durch zusätzliche Lohnanreize möglich. Zahlreiche Unternehmen mußten die Erfahrung machen, daß sich zwar jederzeit genügend Arbeitswillige fanden; sobald jedoch die Trainingsphase abgeschlossen war, kündigten viele von ihnen, um sich in Kairo eine neue Stelle zu suchen. Manche Betriebe hatten eine Arbeitskräfte-rotation von bis zu 80% innerhalb des ersten Jahres zu verzeichnen. Das änderte sich erst, als die Unternehmen dazu übergingen, durch höhere Löhne die Beschäftigten für den größeren Zeitaufwand bei der Anfahrt zum Arbeitsplatz zu entschädigen. Dabei haben sich in Abhängigkeit von der Lage der „neuen Städte“ recht unterschiedliche Lohnniveaus herausgebildet:

- In Madīnat Sitta Uktūbir, wo fast alle Arbeitskräfte aus der nahegelegenen Metropole stammen, zahlt ein großer Teil der Unternehmen für ungelernete Arbeiter 10% und für Fachkräfte 20% mehr Lohn als in Kairo.
- In dem weiter entfernten Al-^cĀshir min Ramaḍān erhalten qualifizierte Beschäftigte in der Regel 30% mehr Lohn als in der Metropole. Dagegen werden ungelernete Arbeitskräfte, die in den nahen Siedlungen des Deltas in ausreichender Zahl verfügbar sind, nicht besser entlohnt als in Kairo.
- In der knapp zwei Fahrtstunden von Kairo entfernten Madīnat as-Sadāt sind für Fachkräfte sogar

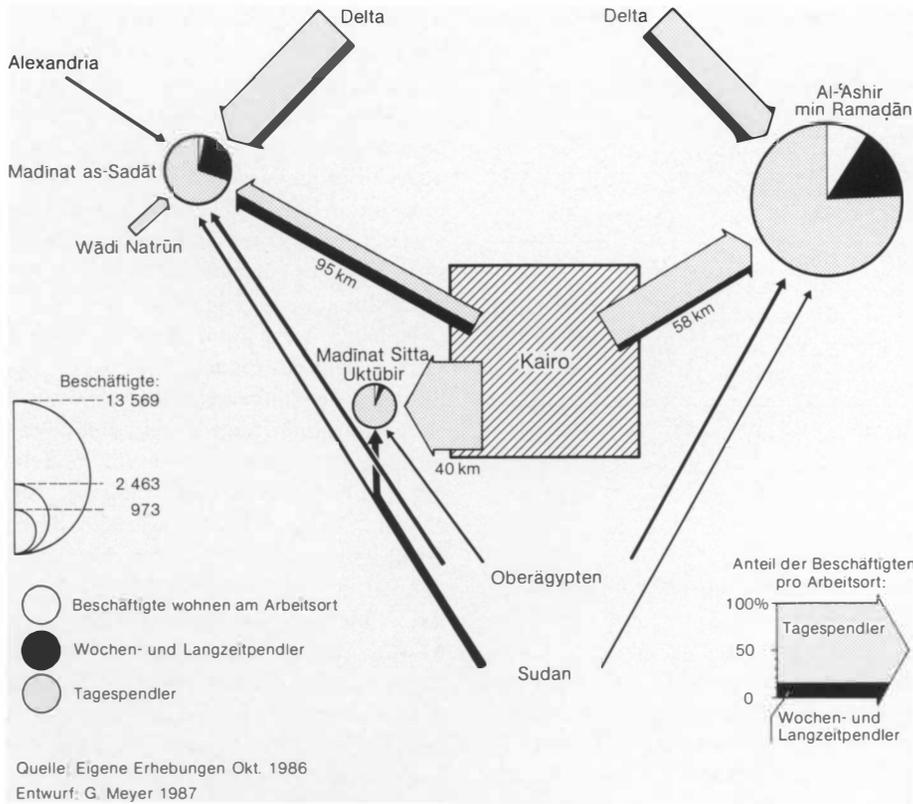


Abb. 6: Herkunft der Industriebeschäftigten in den „neuen Städten“
 Origin of the labour force in the new cities

bis zu 40% höhere Löhne keine Seltenheit. Andererseits werden für ungelernete Arbeiter häufig 20% niedrigere Löhne gezahlt, da in den nahegelegenen Deltaregionen ein gravierender Mangel an außerlandwirtschaftlichen Erwerbsmöglichkeiten besteht.

Bei der Besetzung qualifizierter Positionen verfolgen die Unternehmen recht unterschiedliche Strategien. Einige bemühen sich um eine gezielte Abwerbung von Technikern und Ingenieuren, die in den staatlichen Industriebetrieben relativ schlecht bezahlt werden. Andere bevorzugen Remigranten, die in Saudi Arabien oder Kuwait Erfahrungen in modernen Industriebetrieben gesammelt haben. Bei größeren Unternehmen ist es dagegen üblich, Absolventen von technischen Ausbildungsstätten einzustellen und sie im eigenen Betrieb – z. T. durch ausländische Fachkräfte – oder sogar in westeuropäischen Industrieländern auszubilden.

Bei weiblichen Arbeitskräften, die insgesamt 13% der Industriebeschäftigten in den „neuen Städten“ stellen und nur in der Bekleidungsbranche (26%)

und bei der Produktion von Nahrungs- und Genussmitteln (23%) eine größere Rolle spielen, gilt die Devise, daß für eine längere betriebliche Ausbildung nur Frauen ausgewählt werden, die aus Kairo stammen. Nur in solchen Fällen, so meinen viele der befragten Unternehmer, würde die Chance bestehen, daß sich die Ausbildungsinvestitionen rentieren, indem die Frauen auch nach ihrer Eheschließung noch weiter in der Fabrik arbeiten. Dagegen ist es in den ländlichen Regionen des Deltas allgemein üblich, daß junge Mädchen ihre Berufstätigkeit aufgeben, sobald sie geheiratet haben.

6. Importabhängigkeit der Industriebetriebe

Neben den Arbeitskräften stellt der Bezug von Rohstoffen bzw. Vorprodukten und die oft damit verbundene Importabhängigkeit das zweite Hauptproblem der meisten Industriebetriebe dar. Wie Abb. 7 zeigt, bezieht mehr als ein Viertel der Unternehmen fast alle Vorprodukte aus dem Ausland, d. h.

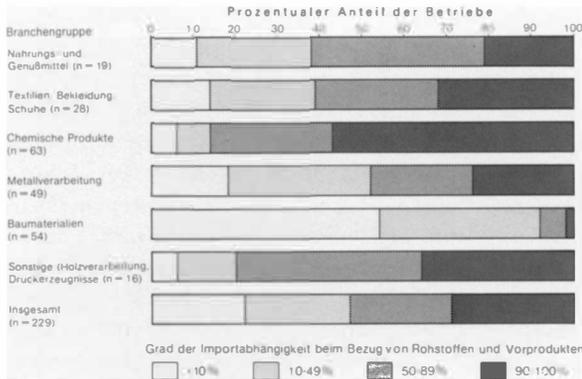


Abb. 7: Importabhängigkeit der Industriebetriebe in den „neuen Städten“

Degree of dependence upon imports among the industrial enterprises in the new cities

überwiegend aus westeuropäischen Industrieländern und aus Japan. Die Importpalette betrifft vor allem chemische Produkte und reicht weiter von dänischem Rindfleisch, das zu Corned Beef verarbeitet wird, über japanische Ventilatorteile, die in den neuen Fabriken zusammengesetzt werden, bis zu deutschem Fotokopierpapier, das in großen Rollen angeliefert wird und in der Fabrik nur noch zu zerschneiden und zu verpacken ist.

Um das starke Wachstum der Auslandsverschuldung zu drosseln, werden in den letzten Jahren immer mehr Importverbote für Produkte ausgesprochen, die in Ägypten hergestellt werden. So klagen viele Unternehmen darüber, daß ihnen ohne Vorankündigung die Importgenehmigungen entzogen wurden und die Behörden sie statt dessen an einheimische Lieferanten verwiesen. Bei näherer Überprüfung der dort hergestellten Erzeugnisse zeigt sich jedoch häufig, daß diese von wesentlich schlechterer Qualität als die Importprodukte sind oder eine ganz andere chemische Zusammensetzung haben und nicht in den hochspezialisierten Maschinen verwendbar sind. Mit solchen Problemen werden Unternehmer relativ leicht fertig, die Mitglied in einem der exklusiven Clubs in Kairo sind und durch „Freunde“ oder einflußreiche Verwandte meist rasch ihre Importlizenzen zurückerhalten. Andere erreichen das gleiche Ziel erst nach beträchtlichen Schmiergeldzahlungen, oder sie sind gezwungen, auf illegale und damit besonders teure Schmuggelwaren aus Port Said zurückzugreifen. Doch selbst wenn keine Importverbote für die benötigten ausländischen Vorprodukte bestehen, muß jeder einzelne Importvorgang gesondert bean-

tragt werden. Bearbeitungszeiten von 3 oder sogar 4 Monaten sind dabei keine Seltenheit. Besonders in saisonabhängigen Betrieben können solche Verzögerungen zu enormen Verlusten führen – allerdings läßt sich meistens auch hier die Bearbeitungsdauer durch angemessene „Bakschisch“-Zahlungen erheblich reduzieren.

7. Industrieunternehmer und Investoren

Von Interesse ist auch die Frage nach den Trägern der Industrieentwicklung in den „neuen Städten“. Wer sind die Unternehmer und Investoren, die für die jüngste industrielle Expansion verantwortlich sind? Eine erste Antwort auf diese Frage bietet Tab. 3, in der die Bedeutung unterschiedlicher Unternehmertypen für den Industrialisierungsprozeß in den „neuen Städten“ dargestellt wird. „Unternehmer“ sind hier definiert als jene Personen, von denen die Initiative zur Errichtung der Betriebe ausging und die sowohl an Entscheidungen über die Unternehmensstrategie wie auch durch eigene Kapitalinvestitionen am Risiko beteiligt sind (vgl. SCHAMP 1987, S. 98). Die wichtigste Rolle spielen hier Unternehmer, die bereits über eigene Industriebetriebe verfügen. In einigen Fällen (14 Betriebe) verlegten sie wegen fehlender Erweiterungsmöglichkeiten ihre

Tabelle 3: Bedeutung unterschiedlicher Unternehmertypen für die Errichtung der Industriebetriebe in den „neuen Städten“

Impact of different types of entrepreneurs on the setting up of industrial enterprises in the new cities

Unternehmertypen, von denen die Errichtung der Industriebetriebe initiiert wurde	Prozentualer Anteil der Betriebe* (n = 229)
Industrieunternehmer	31
Händler	27
Remigranten	19
Techniker, Ingenieure	17
Ausländische Unternehmer und multinationale Firmen	10
Leitende Angestellte, Funktionäre	7
Investoren/Investmentgesellschaften	3
Banken	3
Öffentlicher Sektor	2

*) Mehrfachnennungen

Quelle: eigene Erhebungen

Produktionsstätten aus Kairo in die „neuen Städte“; meist handelt es sich jedoch um die Gründung von Zweigbetrieben oder die Erweiterung bzw. Diversifizierung der Produktion. In diesem Zusammenhang sind auch zahlreiche Erfolgskarrieren von Unternehmern zu erwähnen, die bereits in der Nasser-Ära kleine Produktionsstätten gegründet hatten, in der Phase der Wirtschaftsliberalisierung unter Sadat sehr rasch expandierten und jetzt über modernste Fabrikationsanlagen in den neuen Industriestandorten verfügen.

Die zweitwichtigste Unternehmergruppe in den „neuen Städten“ wird von Händlern gebildet, die meist ihre bisherigen Aktivitäten durch zuliefernde oder nachgeschaltete Industriebetriebe erweiterten. Als typische Beispiele sind hier anzuführen

- der Großhändler für Haushaltsgeräte, der eine Fabrik für Kühlschränke eröffnete,
- Apotheker, die drei Firmen zur Produktion von Verbandsmaterial, Plastikspritzen und Baby-Nahrung gründeten, und
- Maschinenimporteure, die ihre Fachkenntnisse zur Etablierung eigener Fabriken für Textilien und Kunststoffe nutzten.

Die Errichtung von nahezu jedem fünften Industriebetrieb geht auf das Konto von Remigranten, d. h. ehemaligen ägyptischen Gastarbeitern, die ihre im Ausland erworbenen Kenntnisse und das von dort mitgebrachte Kapital zur Eröffnung eigener Fabriken nutzten. Remigranten, die in den erdölreichen Staaten der Arabischen Halbinsel im Bau-sektor tätig waren, dominieren unter den Inhabern von Betrieben zur Herstellung von Baumaterialien (vgl. auch MEYER 1986, S. 390), während in den übrigen Branchen Rückkehrer aus Westeuropa und Nordamerika eine gewichtige Rolle spielen. Dazu gehört beispielsweise ein Ägypter, der sich zunächst in den USA eine Firma für Industrieberatung aufgebaut hatte und zum Zeitpunkt der Befragung in Madinat Sitta Uktübir gerade mit der Herstellung von Käse aus Sojabohnen begann; sobald dieses neue Produkt auf dem ägyptischen Markt erfolgreich eingeführt ist, will er die Fabrik verkaufen und das nächste Industrieprojekt in Angriff nehmen.

Eine weitere wichtige Unternehmergruppe wird von Technikern und Ingenieuren repräsentiert, die zunächst in ägyptischen Staats- und Privatbetrieben die benötigten Erfahrungen in der Produktion erworben hatten und sich dann eine eigene Fabrik errichteten. Unter den ausländischen Unternehmern, die sich als Firmengründer an den neuen Industriestandorten engagierten, sind eine ganze Reihe von Libanesen, die wegen des Bürgerkrieges Beirut verlassen

mussten, sowie von Syrern, die wegen der schlechten Wirtschaftslage in ihrer Heimat ihre industriellen Aktivitäten nach Ägypten verlagert hatten. Dagegen sind multinationale Gesellschaften aus den hochentwickelten Industrieländern als Initiatoren von Industriefirmen in den „neuen Städten“ relativ selten. Dort wo „joint ventures“ mit einheimischen Partnern aufgenommen wurden, ging die Initiative meist von ägyptischer Seite aus. Nicht selten handelt es sich dabei um Ingenieure, die als Arbeitsemigranten jahrelang in westeuropäischen Firmen gearbeitet hatten und ihre ehemaligen Arbeitgeber zur Lieferung von „know how“ und Übernahme einer Minderheitsbeteiligung in neuzugründenden Industriebetrieben in Ägypten bewegen konnten.

Unter den verbleibenden Unternehmertypen in der Tab. 3 ragen schließlich noch die leitenden Angestellten und Funktionäre hervor, die in Ministerien und Banken sowie als Universitätsprofessoren und Offiziere tätig waren. Sie konnten dabei persönliche Beziehungen zu potentiellen Kapitalgebern und Großabnehmern industrieller Produkte aufbauen sowie Markt- und Managementkenntnisse erwerben, die sie in die Lage versetzten, eigene Industriebetriebe zu gründen.

Analysiert man die Herkunft des Kapitals, das in die Industrieentwicklung der „neuen Städte“ investiert wurde, so wird in der Tab. 4 erneut die überragende Bedeutung der einheimischen Industrieunternehmer und Händler als Hauptträger der industriellen Expansion sichtbar: Beide Gruppen von Investoren beteiligten sich jeweils an rund 40% der Industriebetriebe und brachten zusammen die Hälfte des investierten Kapitals auf. Unter ihnen finden sich auch einige Mitglieder der acht großen Familien, die den ägyptischen Schwarzmarkthandel mit Devisen kontrollierten und einen Teil ihrer immensen Profite in gewinnträchtigen Industriebetrieben anlegten. Ausländische Investoren sind zwar nur an etwa einem Viertel der neuen Industrieunternehmen finanziell beteiligt; ihr relativ hoher Anteil von 22% des gesamten investierten Kapitals deutet jedoch darauf hin, daß es sich hier meist um recht aufwendige Großprojekte handelt. Dies gilt vor allem für das finanzielle Engagement multinationaler Konzerne sowie von Banken und Investmentgesellschaften aus den Golfstaaten. Im Gegensatz dazu sind die drei Gruppen der Remigranten, einheimischen Ingenieure und leitenden Angestellten zwar in rund der Hälfte aller Unternehmen als Kapitaleigner vertreten; doch sind dies in der Regel kleinere Betriebe, wie auch der verhältnismäßig geringe Wert von 11% des Investitionsvolumens zeigt.

Tabelle 4: Bedeutung unterschiedlicher Typen von Investoren für die Entwicklung der Industriebetriebe in den „neuen Städten“

Impact of different types of investors on the development of industrial enterprises in the new cities

Typen von Investoren, die Kapitalanteile an den neuen Industriebetrieben erworben haben	Prozentualer Anteil	
	der Industriebetriebe* (n = 229)	des investierten Kapitals (n = 761 Mio. LE)
Industrieunternehmer	41	24
Händler	40	26
Ausländische Investoren	26	22
- Multinationale Unternehmen aus westlichen Industrieländern	(11)	(13)
- Industrieunternehmer aus arabischen Ländern	(7)	(2)
- Arabische Banken und Investoren/Investmentgesellschaften	(8)	(7)
Remigranten	24	7
Techniker, Ingenieure	17	2
Leitende Angestellte, Funktionäre	9	2
Investoren/Investmentgesellschaften	8	5
Banken	4	3
Öffentlicher Sektor	4	5
Unbekannte Investoren (priv. Kleinanleger)	14	4
Islamische Unternehmen (Industriebetriebe, Banken, Investmentgesellschaften)	13	15

*) Mehrfachnennungen

Quelle: eigene Erhebungen

8. Islamische Unternehmen und „islamischer Wirtschaftsgeist“

Von den mehr als 750 Mio. LE, die bis zum Zeitpunkt der Erhebung in die neuen Industriebetriebe investiert wurden, haben „islamische Unternehmen“ nur rund 15% aufgebracht. Derartige Firmen werden jedoch bei der weiteren Expansion der Industrie in den „neuen Städten“ eine Schlüsselrolle spielen. Hier handelt es sich um Industriebetriebe, Banken und vor allem Investmentgesellschaften, die ihre wirtschaftlichen Aktivitäten in formaler Hinsicht an religiösen Vorschriften orientieren und dabei insbesondere das Verbot der Zinsnahme befolgen; das bedeutet z. B., daß ein Kapitalanleger keine festen Zinsen erhält, sondern am Gewinn oder Verlust des Unternehmens prozentual beteiligt wird (vgl. EL-ASHKER 1987). Angesichts einer rasch wachsenden Tendenz der Reislamisierung und aufgrund beachtlicher wirtschaftlicher Erfolge haben solche Unternehmen in den letzten Jahren einen beispiellosen Aufschwung zu verzeichnen.

Geradezu als ein Gegenpol zu jenem in der Vergangenheit vielfach zitierten „orientalischen Wirtschaftsgeist“, der durch Fatalismus und Lethargie charakterisiert wurde, tritt hier ein „islamischer

Wirtschaftsgeist“ in den Vordergrund, bei dem das wirtschaftliche Handeln strikt – und oft demonstrativ – an den Regeln des Koran orientiert ist, während gleichzeitig ein von unternehmerischer Initiative getragenes kapitalistisches Gewinnstreben praktiziert wird. Dabei beruht der Erfolg derartiger Unternehmen nicht zuletzt auch auf dem Vertrauensvorschuß, welcher dem Etikett „islamisch“ entgegengebracht wird. Außerdem können solche Gesellschaften am ehesten brach liegende finanzielle Ressourcen von traditionellen Bevölkerungsgruppen, die aus religiösen Gründen ihr Geld keiner normalen Bank anvertrauen, mobilisieren und in produktive Investitionen umwandeln.

Als erfolgreichste „islamische“ Investmentgesellschaft gilt die Al-Sharif-Gruppe. Deren rund 100 000 Kapitalanleger rekrutieren sich überwiegend aus ägyptischen Gastarbeitern in den Golfstaaten, denen in den vergangenen Jahren jeweils überdurchschnittlich hohe Gewinne ausgezahlt werden konnten. Diese „islamische“ Gesellschaft hat in Al-^CĀshir min Ramaḍān bereits mit der Errichtung der ersten drei von wenigstens zehn dort geplanten Fabriken begonnen, in denen mindestens 500 Mio. LE investiert und 15 000 Arbeitsplätze geschaffen werden sollen (Middle East Economic Digest, 25. 4. 1987).

9. Schlußbetrachtung

Insgesamt läßt sich feststellen, daß die jüngste industrielle Entwicklung in den neuen Entlastungsstädten der ägyptischen Metropole als ein erfolgreiches Beispiel für das vielfach in der Dritten Welt propagierte Konzept der Errichtung Neuer Städte als Teil einer dezentralisierenden Entwicklungsstrategie angesehen werden kann. Das dabei angestrebte Planungsziel einer Entflechtung überlasteter Ballungsräume hat im industriellen Sektor besonders gute Realisierungschancen, wenn die Dezentralisierungsvorteile, die durch private Investitionen an peripheren Produktionsstandorten zu erwarten sind, die Agglomerationsvorteile von Standorten in der Metropole übertreffen. Letzteres ist vor allem dann der Fall, wenn exzessive Verdichtungserscheinungen – insbesondere Verkehrsprobleme, hohe Bodenpreise und fehlende Expansionsmöglichkeiten – die industrielle Entwicklung in den Ballungsräumen behindern. Wie das ägyptische Beispiel zeigt, hängt der Erfolg der Industrieansiedlung an peripheren Standorten allerdings auch von der Tatsache ab, daß die Metropole durchaus noch in erreichbarer Entfernung liegt. So zeigt sich, daß fast alle größeren Industriefirmen in Kairo – und zwar dort bevorzugt an den Ausfallstraßen zu den Entlastungsstädten – ihre Verwaltungszentralen unterhalten. Die Unternehmer können dadurch die Fühlungsvorteile innerhalb des wichtigsten Wirtschaftszentrums des Landes nutzen und haben auch die Möglichkeit, relativ rasch ihre peripher gelegenen Produktionsstätten aufzusuchen.

Es bleibt abzuwarten, ob auch die Dezentralisierung der Bevölkerung ähnlich erfolgreich sein wird.

Die starke Nachfrage nach Wohnungen in den „neuen Städten“ ist jedoch ein deutliches Anzeichen dafür, daß hier in den nächsten Jahrzehnten ein erheblicher Teil des Bevölkerungszuwachses der ägyptischen Metropole aufgefangen werden kann.

Literatur

- CHALINE, C.: Le Caire: une tentative d'aménagement métropolitain. In: *L'Information Géographique* 48, 1984, S. 181–187.
- DAVIES, M. H.: *Business law in Egypt*. Antwerpen 1984.
- EL-ASHKER, A. A.-F.: *The Islamic business enterprise*. London 1987.
- GILLESPIE, K.: *The tripartite relationship: Government, foreign investors and local investors during Egypt's Economic Opening*. New York 1984.
- MEYER, G.: *Migration and economic development in the old and newer quarters of Sanaa and Cairo*. In: BRISMES-proceedings of the 1986 international conference on Middle Eastern Studies. London 1986, S. 385–394.
- SCHAMP, E.W.: *Einheimische Unternehmer im Industrialisierungsprozeß. Das Beispiel Kamerun*. In: *Die Erde* 118, 1987, S. 93–107.
- WALSER, H.: *Wirtschaftsgeographische Probleme der industriellen Entwicklung Ägyptens: Joint Ventures und Ansätze zur Dezentralisierung*. Magisterarbeit in der Naturwissenschaftlichen Fakultät III, Universität Erlangen-Nürnberg. 1986.
- ZIMMERMANN, J. M.: *Neue Städte in Ägypten*. In: *Geographische Rundschau* 36, 1984, S. 230–235.

PODSOLE, RELIEF UND VEGETATION IN NORDBORNEO

Mit 8 Abbildungen (z. T. als Beilage VI), 1 Tabelle und 5 Photos

NORBERT STEIN

Summary: Podzols, relief and vegetation in Northern Borneo

In Northern Borneo there are large areas which are characterized by podzols, mainly of humus podzols. The main occurrences are correlated to the following relief units and substrata:

1) areas of Tertiary sandstones and sandstones and

clays in inter-bedding, mostly on plateaus and planation surfaces, but also on slopes;

2) Quaternary fluvial terraces of sand and clay sediments in alternating stratification;

3) Quaternary marine deposits of various age and of differing distance from the present coast line.

The genesis of podzols exists in the combination of