

Koopmann, Georg

Article

Multinationale Unternehmen in Entwicklungsländern

Wirtschaftsdienst

Suggested Citation: Koopmann, Georg (1974) : Multinationale Unternehmen in Entwicklungsländern, Wirtschaftsdienst, ISSN 0043-6275, Verlag Weltarchiv, Hamburg, Vol. 54, Iss. 10, pp. 543-548

This Version is available at:

<http://hdl.handle.net/10419/134745>

Standard-Nutzungsbedingungen:

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

Terms of use:

Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.

You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.

If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.

Multinationale Unternehmen in Entwicklungsländern

Georg Koopmann, Hamburg

Der Bundestagsausschuß für wirtschaftliche Zusammenarbeit will die Aktivitäten und den entwicklungspolitischen Einfluß deutscher multinationaler Unternehmen in den Entwicklungsländern überprüfen. Der folgende Beitrag gibt einen Überblick über die Probleme, die mit der Investitionstätigkeit derartiger Unternehmen in diesen Ländern verbunden sind.

Die Krise der öffentlichen Entwicklungshilfe ist nicht zu übersehen: Die realen Leistungen der westlichen Industrieländer sind seit 1964 um 30 % zurückgegangen. Das Ziel, 0,7 % des Brutto-sozialprodukts für Entwicklungsgebiete bereitzustellen, das nach den Vorstellungen der UNO bereits 1975 erreicht werden sollte, rückt in immer weitere Ferne¹⁾. In zunehmendem Maße wird auch die Effizienz der öffentlichen Entwicklungshilfeleistungen in Zweifel gezogen. Daher kann es nicht verwundern, wenn gelegentlich der Ruf nach vermehrten privaten Kapitalanlagen laut wird. Insbesondere Direktinvestitionen²⁾ werden vielfach als nahezu ideale Kombination angesehen, die den Entwicklungsländern gleichzeitig Kapital, Beschäftigung, Technologie, Know-how, Devisen und den Zugang zu den internationalen Märkten bringt.

Die Entwicklungsländer selbst haben in der Vergangenheit ausländischen Unternehmen häufig großzügige Investitionsanreize geboten, die von Zollerleichterungen bis zu langjährigen „Steuerferien“ reichten. Die Euphorie der 60er Jahre macht jedoch einer zunehmenden Skepsis Platz, da die hochgespannten Erwartungen nur zum Teil erfüllt wurden. Darüber hinaus werden die meisten Direktinvestitionen in Entwicklungsländern von relativ wenigen multinationalen Unternehmen vorgenommen, die nicht nur – aufgrund ihrer

Größe und Kapitalkraft, ihres technologischen und organisatorischen Niveaus sowie ihrer weltweiten Mobilität und Flexibilität – einen ökonomischen Machtfaktor darstellen, sondern auch erheblichen politischen Einfluß ausüben können.

Im ökonomischen Bereich erwarten die Entwicklungsländer einen wesentlichen Beitrag zur Verringerung der beträchtlichen Ressourcenlücke. Der Ressourceneinsatz im Rahmen multinationaler Unternehmen ist jedoch nicht an entwicklungspolitischen Kriterien orientiert, sondern auf langfristige Rentabilität gerichtet. So ist es aus der Sicht der Unternehmen häufig vorteilhaft, Betriebskapital in den Entwicklungsländern selbst zu beschaffen, andererseits aber die dort erzielten Gewinne zu transferieren. Amerikanische Firmen etwa finanzieren ihre Aktivitäten in den Entwicklungsländern zu je einem Drittel aus Abschreibungen der Tochtergesellschaften und lokalen Krediten. Mittel aus dem Ausland decken dagegen nur rund ein Fünftel des Kapitalbedarfs³⁾. Der Kapitaltransfer aus den USA wird zudem durch retransferierte Gewinne weit übertroffen: Von 1970–1972 war der durchschnittliche jährliche Gewinntransfer (4,052 Mrd. \$) fast dreimal so hoch wie der vergleichbare Nettokapitalexport für ame-

³⁾ Vgl. Department of Commerce, Survey of Current Business, Vol. 50, No. 11, November 1970, S. 16 ff., Tabellen 2 und 3.

¹⁾ Vgl. Immer weniger Geld für die Dritte Welt, in: Frankfurter Allgemeine Zeitung, Nr. 158, v. 12. 7. 1974.

²⁾ Dabei handelt es sich um Kapitalanlagen, die „in der Absicht vorgenommen werden, einen unmittelbaren Einfluß auf die Geschäftstätigkeit des kapitalnehmenden Unternehmens zu gewinnen“. Vgl. Die deutschen Direktinvestitionen im Ausland, in: Monatsberichte der Deutschen Bundesbank, 17. Jg. (1965), Nr. 12, S. 19.

Georg Koopmann, 29, Dipl.-Volkswirt, ist Referent der Abteilung Außenwirtschaft des HWWA-Institut für Wirtschaftsforschung-Hamburg. Er arbeitet zur Zeit am HWWA-Projekt „Multinationale Unternehmen“ mit.

rikanische Direktinvestitionen in Entwicklungsländern (1,545 Mrd. \$)⁴⁾. Auch die britischen Unternehmen ziehen aus den Entwicklungsländern mehr Kapital in Form von Dividenden, Zinsen und Betriebsstättengewinnen ab, als sie dorthin jährlich exportieren⁵⁾. Dagegen verwenden deutsche Firmen die in den Entwicklungsländern erzielten Erträge noch überwiegend zum Ausbau der Kapazitäten, die meist noch einen geringeren „Reifegrad“ aufweisen als die Kapitalanlagen britischer und amerikanischer Gesellschaften⁶⁾.

Insgesamt leisten die ausländischen Unternehmen jedoch nur einen relativ bescheidenen unmittelbaren Beitrag zur Kapitalbildung. Ihre finanziellen Transaktionen verursachen zudem einen erheblichen Devisenverlust.

Unsichere Zahlungsbilanzwirkungen

Häufig wird daher die These vertreten, multinationale Unternehmen verschärften die Zahlungsbilanzprobleme der Entwicklungsländer noch, statt sie zu erleichtern: „Nur wenn die Wachstumsrate des ausländischen Kapitals höher ist als die Ertragsrate . . . , gibt es einen laufenden Nettowachstum zum Devisenbestand, der für Entwicklungszwecke verfügbar ist“⁷⁾. Der einfache capital-inflow/profit-outflow-Vergleich vernachlässigt jedoch die übrigen devisenwirksamen Transaktionen, insbesondere den Außenhandel der multinationalen Unternehmen, und läßt die Frage der Alternativposition ungeklärt.

Die *Importe* der ausländischen Tochtergesellschaften werden wesentlich durch die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen in den Entwicklungsländern selbst bestimmt. Vor allem in den am wenigsten entwickelten Ländern gibt es in der Regel keine ausgebauten Zulieferindustrien. Darüber hinaus genügen lokale Produkte vielfach nicht bestimmten Qualitätsanforderungen, zudem liegen sie im Preis meist deutlich über dem internationalen Niveau.

Schließlich beeinflussen unternehmensstrategische Überlegungen die Importe. Da in zunehmendem Maße auch die in den Entwicklungsländern tätigen Tochtergesellschaften multinationaler Unternehmen in die Arbeitsteilung des gesamten Konzerns einbezogen werden, haben sie häufig nur einen geringen Entscheidungsspielraum in der Beschaffungspolitik.

4) Vgl. Department of Commerce, Survey of Current Business, Vol. 53, No. 9, September 1973, S. 24 f., Tabelle 7.

5) Vgl. Business Monitor, Miscellaneous Series, M 4 Overseas Transactions, 1969, 1970, 1971, jeweils Tabellen 9, sowie 1971, Tabellen 18 und 23.

6) Vgl. G. Grosche, R. Lehmann-Richter: Die Gewinne aus deutschen Direktinvestitionen in Entwicklungsländern, Düsseldorf 1970, S. 80.

7) Vgl. P. Streeten: New Approaches to Private Investment in Less Developed Countries, in: J. Dunning (Hrsg.), International Investment, Harmondsworth 1972, S. 438.

Die Importabhängigkeit ist besonders ausgeprägt bei Investitionsprojekten, die vorwiegend Teilfabrikate für andere Konzernbetriebe oder Fertigprodukte für den Weltmarkt herstellen. Dagegen sind ausländische Unternehmen, die hauptsächlich die durch hohe Zollmauern geschützten internen Märkte der Entwicklungsländer versorgen, weniger auf Importe angewiesen. Dies bedeutet aber gleichzeitig, daß die Wettbewerbsfähigkeit auf den Exportmärkten oft nur unbefriedigend ist.

Die *Exportchancen* werden jedoch nicht nur durch die Höhe des „local content“ bestimmt. Hinzu kommen weitere Kostenfaktoren, insbesondere hohe Transportkosten, die die Konkurrenzfähigkeit der in den Entwicklungsländern gelegenen Produktionsstätten beeinträchtigen. Zudem erschweren hohe Zölle nicht nur den Export in andere Entwicklungsländer. Schließlich können die Tochtergesellschaften die Exportentscheidungen häufig nicht autonom treffen. Insbesondere Unternehmen, die in einer Vielzahl von Ländern vertreten sind, versuchen, interne Konkurrenzbeziehungen zu vermeiden. Die einfachste Möglichkeit dazu liegt in der Beschränkung jeder Auslands-tochter auf den Markt des jeweiligen Anlagelandes. Diese und andere Exportrestriktionen wie z. B. die Zuteilung bestimmter Exportmärkte werden den Tochtergesellschaften häufig in Verbindung mit dem Technologietransfer auferlegt.

Ein Vergleich der Exportleistung mit den Importen ergibt, daß die „Handelsbilanz“ der ausländischen Unternehmen passiv ist: die Einfuhren in die Entwicklungsländer übersteigen bei weitem die Exportlieferungen⁸⁾. Der negative Deviseneffekt der finanziellen Transaktionen multinationaler Unternehmen wird daher durch den Außenhandel noch verstärkt.

Die gesamte Zahlungsbilanzwirkung hängt jedoch entscheidend von der Alternativposition ab, d. h. es ist zu klären, ob und in welchem Maße lokale Firmen die Funktion der ausländischen Unternehmen übernehmen könnten. Wenn man davon ausgeht, daß ein „local replacement“ nicht möglich ist, so ist der Zahlungsbilanzeffekt positiv, wie die Untersuchung von Hufbauer und Adler über amerikanische Direktinvestitionen ergeben hat⁹⁾. Dagegen verschlechtert sich die Devisenposition der Entwicklungsländer, wenn ausschließlich defensive Motive die Investitionsentscheidungen der multinationalen Unternehmen bestimmen.

Beide Annahmen sind jedoch unrealistisch. Einerseits stehen den Entwicklungsländern in den mei-

8) Vgl. G. L. Reuber: Private Foreign Investment in Development, Oxford 1973, S. 162.

9) Vgl. G. Hufbauer, F. M. Adler: Overseas Manufacturing Investment and the Balance of Payments, Washington 1968, S. 59 ff.

sten Fällen alternative Produktionsmöglichkeiten offen. Zu denken wäre etwa an Lizenz- und Know-how-Abkommen, Managementverträge, „turnkey-plants“ usw. Andererseits weisen die verschiedenen Alternativen aber häufig eine schlechtere „performance“ auf als die Investitionsprojekte multinationaler Unternehmen. So haben zwar die Tochtergesellschaften multinationaler Unternehmen – aufgrund der vielfältigen Exportrestriktionen – keinen freien, wohl aber einen besseren Zugang zu den internationalen Märkten als einheimische Firmen, die sich nicht auf die Marktkennntnis und das „standing“ international erfahrener und bekannter Organisationen stützen können.

Generelle Aussagen über die Zahlungsbilanzwirkungen multinationaler Unternehmen können daher nicht getroffen werden. Vieles hängt von Umständen ab, die für jedes Land und jedes Unternehmen im einzelnen untersucht werden müßten.

Kosten des Technologietransfers

Wichtiger noch als der Kapital- und Devisentransfer ist die Übertragung technischen, organisatorischen und kommerziellen Wissens. Die multinationalen Unternehmen, die maßgeblich die technologische Entwicklung bestimmen, können einen wesentlichen Beitrag zur Verringerung der erheblichen „technologischen Lücke“ zwischen Industrie- und Entwicklungsländern leisten, indem sie neue Produkte und Produktionsverfahren sowie „industrielle Systeme zur Planung, Organisation und Durchführung eines Produktionsplanes“¹⁰⁾ in den Entwicklungsländern einführen.

Der Umfang des Technologietransfers in die Entwicklungsländer kann quantitativ nicht exakt gemessen werden. Verschiedene vom United Nations Institute for Training and Research (UNITAR) durchgeführte Untersuchungen lassen lediglich den vagen Schluß zu, daß „private Auslandsinvestitionen normalerweise einen ansehnlichen Technologietransfer in das Gastland zur Folge haben“¹¹⁾. In jedem Fall entstehen den Entwicklungsländern erhebliche Kosten. So erhalten allein die amerikanischen multinationalen Unternehmen von ihren in den Entwicklungsländern tätigen Tochtergesellschaften jährlich rund 600 Mill. \$ für Patente, Lizenzen, Handelsmarken, technische Dienste usw. Dies entspricht rund einem Drittel des jährlichen Nettokapitalzuflusses, den die Entwicklungsländer in Form von Direktinvestitionen aus den USA empfangen¹²⁾. Ähnliche Relationen gelten auch für die britischen multinationalen Unternehmen¹³⁾.

Diese direkten Kosten des Technologietransfers bilden zudem nur „die Spitze eines Eisbergs“¹⁴⁾. Hinzu kommen indirekte Kosten, resultierend aus restriktiven Geschäftspraktiken, die mit der Übertragung technologischen Wissens häufig verbunden sind und vor allem in zwei Formen gehandhabt werden:

□ der Empfänger der Technologie verpflichtet sich, Vor-, Zwischen- und Teilfabrikate sowie Kapital- und Ausrüstungsgüter von einer bestimmten Quelle zu beziehen;

□ die Exporte der Produkte, die auf der Grundlage der übertragenen Technologien hergestellt werden, unterliegen bestimmten Auflagen.

Die volkswirtschaftlichen Kosten dieser Restriktionen schlagen sich in verminderten Devisen- und Steuereinnahmen nieder. So senken Unterfakturierungen der internen Exporte einer Tochtergesellschaft den steuerpflichtigen Gewinn ebenso wie überhöhte Preise für konzerninterne Importe. Auf diese Weise können auch Devisenrestriktionen umgangen werden.

Die extremen Preiserhöhungen für interne Importe, die in der pharmazeutischen Industrie Kolumbiens festgestellt wurden¹⁵⁾, dürften zwar kaum repräsentativ sein, die zunehmende „Internalisierung“ des Außenhandels sowie eine umfangreiche Dienstleistungs- und Kreditverflechtung zwischen Mutter- und Tochtergesellschaften schaffen jedoch einen breiten Spielraum für interne Preismanipulationen. Die in den Entwicklungsländern ausgewiesenen Gewinne, die überraschend niedrig sind und oft weit unter den herrschenden Kapitalmarktzinsen liegen¹⁶⁾, deuten darauf hin, daß dieser Spielraum auch genutzt wird.

Umstrittene Beschäftigungseffekte

Die erheblichen Kosten des Technologietransfers werden nicht immer durch einen hohen entwicklungspolitischen Nutzen gerechtfertigt. So ist die Produktivität der Fertigungsbetriebe in den Entwicklungsländern meist deutlich niedriger als im Stammland und in anderen Industrieländern¹⁷⁾.

¹²⁾ Vgl. Department of Commerce, Survey of Current Business, Vol. 53, No. 9, September 1973, S. 24 ff., Tabellen 7 und 11.

¹³⁾ Vgl. Business Monitor, a. a. O.

¹⁴⁾ Vgl. S. J. Patel: The Technological Dependence of Developing Countries, in: The Journal of Modern African Studies, Vol. 12, No. 1, 1974, S. 10.

¹⁵⁾ Vgl. C. V. Vaitsos: Strategic choices in the commercialization of technology: the point of view of developing countries, in: International Social Science Journal, Vol. 25, Nr. 3, 1973, S. 376 f.

¹⁶⁾ So betrug z. B. im Zeitraum von 1960-1968 in Kolumbien die Rentabilität der US-Investitionen 6,4% jährlich, während die Zinsen, die zur gleichen Zeit auf dem kolumbianischen Markt gezahlt wurden, zwischen 16 und 20% lagen. Vgl. D. A. B. A. D.: Ausländische Investitionen – Interessenkonflikt und Möglichkeiten des Interessenausgleichs, in: Aktuelle Fragen ausländischer Direktinvestitionen in Lateinamerika, Hamburg 1971, S. 43.

¹⁷⁾ Vgl. G. L. Reuber, a. a. O., S. 179.

¹⁰⁾ Vgl. J. Baranson: Transfer of Technical Knowledge by International Corporations to Developing Economies, in: American Economic Review, Vol. 56, No. 2, May 1966, S. 259 f.

¹¹⁾ Vgl. G. L. Reuber, a. a. O., S. 189.

Dies ist einmal auf die vergleichsweise hohen „costs of doing business“ in Entwicklungsländern und teure lokale Zulieferungen zurückzuführen. Zum anderen arbeiten die multinationalen Unternehmen — infolge des geringen Marktvolumens in vielen Entwicklungsländern — häufig mit suboptimalen Betriebsgrößen, zumal Anpassungen der Technologie an das Absatzvolumen meist unterbleiben.

Seltener noch sind Anpassungen an die unterschiedlichen Faktorverhältnisse in den Entwicklungsländern¹⁸⁾, wo Kapital knapp ist, Arbeitskräfte dagegen reichlich vorhanden sind.

Daher entspricht auch der unmittelbare Beitrag der multinationalen Unternehmen zur Verminderung der Arbeitslosigkeit nicht immer den Erwartungen der Entwicklungsländer. Außer den direkten Beschäftigungseffekten müssen jedoch auch indirekte Wirkungen berücksichtigt werden. Als — nicht unbedingt repräsentatives — Paradebeispiel wird häufig VW do Brasil angeführt: In den 800 Verkaufs- und Werkstattbetrieben werden fast ebensoviele Menschen beschäftigt wie im VW-Werk bei São Paulo (rund 30 000). Hinzu kommt eine unbekannte Zahl von Arbeitskräften in den 3800 Zulieferbetrieben¹⁹⁾.

Günstigere Beschäftigungswirkungen sind zudem von der zunehmenden Tendenz zu erwarten, einfache arbeitsintensive Teilfertigungen in Entwicklungsländer auszulagern. Diese Entwicklung enthält andererseits jedoch die Gefahr einer allzu einseitigen Ausrichtung der Produktionsstruktur, die neue Abhängigkeiten schaffen kann, und trägt außerdem nicht wesentlich zur Hebung des niedrigen Ausbildungsstandes der Bevölkerung bei.

Die qualitative Verbesserung des Faktors Arbeit ist aber ein wichtiges Ziel der Entwicklungsländer. Insgesamt unternehmen die ausländischen Firmen erhebliche Ausbildungsanstrengungen. Zahlreiche Beispiele lassen sich anführen für die Einrichtung von Lehrwerkstätten oder die Abhaltung von Schulungskursen, die das einheimische Personal in den Stand setzen, den installierten Produktionsapparat zu bedienen und funktionsfähig zu halten²⁰⁾. Der hohe Anteil einheimischer Arbeitskräfte in allen Beschäftigungsgruppen bis hin zum Management²¹⁾ liegt dabei durchaus im Gewinninteresse der multinationalen Unternehmen, da die Ausbildung und Beschäftigung einheimischer

Fach- und Führungskräfte meist wesentlich niedrigere Kosten verursacht als der Einsatz von „expatriates“.

Umstritten sind jedoch die Auswirkungen der Ausbildungsaktivitäten ausländischer Unternehmen auf die übrige Wirtschaft. Während einerseits anhand von Zahlen über die Fluktuation der Arbeitskräfte versucht wird, hohe externe Ausbildungseffekte nachzuweisen²²⁾, wird andererseits die Befürchtung geäußert, die von den multinationalen Gesellschaften vermittelten Fertigkeiten seien mehr auf die spezifischen Bedürfnisse der Unternehmen als auf die nationale Entwicklung abgestimmt²³⁾. Hinzu kommt, daß die Entwicklungsländer mit einer Variante des „brain drain“ konfrontiert werden, indem besonders qualifizierte Führungskräfte auf Dauer aus dem Lande abgezogen und z. B. in der Zentrale des Unternehmens eingesetzt werden.

Unterschiedliche Linkage-Effekte

Ein weiteres Problem bilden die relativ hohen Löhne und Gehälter, die von den multinationalen Unternehmen gezahlt werden. Hohe Entgelte sind zwar unter bestimmten Voraussetzungen — z. B. keine Überwälzung — ein wirksames Mittel der Einkommensübertragung auf die einheimische Wirtschaft, gleichzeitig können sie aber zur Herausbildung einer „Arbeiteraristokratie“ führen, die ein Vielfaches des Durchschnittseinkommens erhält und sich daher in Lebensstil und Konsumgewohnheiten deutlich von der übrigen Bevölkerung abhebt. Diese Merkmale einer dual economy treten besonders deutlich im extraktiven Bereich hervor, wo die ausländischen Unternehmen häufig hochentwickelte Enklaven bilden, die als „Außenposten der kapitalexportierenden Länder“²⁴⁾ dienen und zur restlichen, teilweise auf Subsistenzniveau stehenden Wirtschaft nur wenig Kontakt haben.

Dagegen lösen multinationale Unternehmen, die in der verarbeitenden Industrie der Entwicklungsländer tätig sind, stärkere Linkage-Effekte aus. Dies gilt in besonderem Maße für deutsche Unternehmen. So hat eine Studie über deutsche Investitionsprojekte in Lateinamerika ergeben, daß 36 der 55 Fertigungsbetriebe, die in die Untersuchung eingingen, einen Integrationsgrad (Anteil der im Anlageland bezogenen Materialien am gesamten Materialverbrauch) von über 70% aufwiesen. 27 Betriebe erreichten sogar einen „local content“ von mehr als 90%²⁵⁾.

¹⁸⁾ Vgl. ders., S. 196.

¹⁹⁾ Vgl. R. Franz: Deutsche Unternehmen in Entwicklungsländern, in: Entwicklung und Zusammenarbeit, Nr. 3, 1973, S. 13.

²⁰⁾ Vgl. Thiessen, G. Cordemann: Wirtschaftspolitik der Entwicklungsländer und Auslandsinvestitionen, in: B. Pfister (Hrsg.): Investitions- und Industrialisierungsprobleme in Entwicklungsländern, Berlin 1971, S. 135.

²¹⁾ Vgl. G. L. Reuber, a. a. O., S. 171.

²²⁾ Vgl. ders., S. 173.

²³⁾ Vgl. United Nations: Multinational Corporations in World Development, New York 1973, S. 53.

²⁴⁾ Vgl. Thiessen, G. Cordemann, a. a. O., S. 129.

²⁵⁾ Vgl. P. Hastedt: Deutsche Direktinvestitionen in Lateinamerika, Göttingen 1969, S. 217 ff.

Eine hohe Vorleistungsverflechtung mit der übrigen Wirtschaft hat jedoch nur insoweit die erwartete Mobilisierung einheimischer Ressourcen zur Folge, als nicht lediglich vorhandene Kapazitäten alternativen Verwendungen entzogen werden. Aus einer Umfrage der OECD geht hervor, daß in 24 von insgesamt 73 Fällen neue lokale Zulieferbetriebe infolge der Investitionstätigkeit ausländischer Unternehmen entstanden sind. Die Autoren der Studie bezweifeln jedoch die Zuverlässigkeit dieser Angaben, da „die antwortenden Firmen daran interessiert sind, die spin-off-Effekte ihrer Aktivitäten in einem möglichst günstigen Licht erscheinen zu lassen“²⁶⁾.

Die Integration der ausländischen Unternehmen in die Volkswirtschaft der Gastländer wird auch durch eine stärkere Zusammenarbeit mit einheimischen Firmen gefördert. Die multinationalen Unternehmen stehen derartigen Joint Ventures jedoch überwiegend skeptisch gegenüber. Zum einen versprechen sie sich häufig nicht viel von lokalen Partnern: „Unsere Partner hatten nichts anzubieten, was wir brauchten: keine Technologie, keine Marktverträge, keine Management-Qualitäten, und ihr Kapital benötigten wir nicht“²⁷⁾. Zum anderen sind sie nicht bereit, die Früchte ihrer Forschungs- und Entwicklungsanstrengungen mit Investoren zu teilen, die „an keinem Aspekt des Geschäftes außer der Dividenden-erklärung interessiert (sind)“²⁸⁾. Schließlich lassen sich Joint Ventures allgemein schwer kontrollieren. Daher halten die 400 größten amerikanischen, europäischen und japanischen multinationalen Unternehmen bei rund zwei Dritteln ihrer Investitionsprojekte in Entwicklungsländern Kapitalanteile von mehr als 50%²⁹⁾. Zudem ziehen sie es in vielen Fällen vor, bestehende einheimische Unternehmen aufzukaufen, statt neue Betriebe in neuen Industrien zu errichten³⁰⁾.

Infolge ihrer Kapitalkraft und technologischen Überlegenheit sind die multinationalen Konzerne auch in der Lage, durch ruinösen Preis- und Qualitätswettbewerb lokale Konkurrenten vom Markt zu verdrängen. Das Beispiel des schweizerischen Elektrokonzerns Brown, Boveri & Cie., dem die brasilianische Kartellbehörde vorwirft, mit Dumping-Preisen, Boykottmaßnahmen und negativer Werbung brasilianische Mittelbetriebe aus dem Markt der Transformatoren und Elektromotoren gedrängt zu haben, zeigt, daß wettbewerbsbeschränkende Praktiken auch angewendet werden³¹⁾.

²⁶⁾ Vgl. G. L. Reuber, a. a. O., S. 156.

²⁷⁾ Vgl. ders., S. 83.

²⁸⁾ Vgl. ebenda.

²⁹⁾ Vgl. J. W. Vaupel, Joan P. Curhan: The World's Multinational Enterprises, Genf 1974, S. 269 ff.

³⁰⁾ Vgl. dies., S. 331 ff.

Dies hat nicht zwangsläufig eine schlechtere Marktversorgung zur Folge, da die Produktionsweise der ausländischen Betriebe in der Regel effizienter ist als in lokalen „infant-industries“. Die Kontrolle wichtiger Märkte durch multinationale Unternehmen, deren Umsatz das Sozialprodukt der meisten Entwicklungsländer weit übertrifft, ist jedoch nicht nur eine Frage der ökonomischen Effizienz, sondern hat erhebliche politische Implikationen, die nicht von vornherein abgetan werden können.

So haben die Existenz einer breiten Schicht einheimischer Unternehmen und die Erhaltung einer eigenständigen Wirtschaftsweise einen politischen Eigenwert, der gegenüber einer höheren Produktivität des ausländischen Kapitals abzuwägen ist.

Politische Probleme

Darüber hinaus sind multinationale Konzerne eher als nationale Unternehmen in der Lage, Maßnahmen der nationalen Wirtschaftspolitik zu unterlaufen. Ein entwicklungspolitisch wichtiger Bereich ist die Steuerpolitik, da ein dynamischer Entwicklungsprozeß erhebliche Staatsausgaben, insbesondere zur Verbesserung der Infrastruktur, erfordert. Dem weltweiten „tax-planning“ der multinationalen Gesellschaften stehen die Steuerbehörden der Entwicklungsländer jedoch meist hilflos gegenüber. Ebenso können zahlungsbilanzpolitische Maßnahmen und die allgemeine Geld- und Kreditpolitik durch eine entsprechende Ausgestaltung der konzerninternen Verrechnungspreise und Kreditbeziehungen umgangen werden.

Weiter sehen die Entwicklungsländer ihre Souveränität dadurch bedroht, daß multinationale Unternehmen versuchen, Investitionsstreitigkeiten vor einem internationalen Schiedsgericht auszutragen, oder aber Rückendeckung bei der Regierung des Stammlandes suchen. So haben z. B. die USA nach der entschädigungslosen Enteignung der International Petroleum Company (IPC) im Jahre 1968 jegliche Entwicklungshilfe für Peru gesperrt. Weitere Druckmittel sind die Vorenthaltung staatlicher Exportrisikogarantien oder Exportkredite und die Erschwerung des Zugangs zu den Kapitalmärkten, der maßgeblich von den Regierungen beeinflußt werden kann³²⁾.

Schließlich kann es – wie das Beispiel der ITT in Chile zeigt – zu einer direkten Einmischung multinationalen Unternehmen in die inneren Angelegenheiten eines Gastlandes kommen³³⁾.

³¹⁾ Vgl. J. Hasselmann: In São Paulo machte der Elektroriese Kurzschuß, in: Deutsches Allgemeines Sonntagsblatt, 28. 7. 1974.

³²⁾ Vgl. H. Bachmann: Die Problematik westlicher Privatinvestitionen in Entwicklungsländern, in: Außenwirtschaft, Bd. 28, Heft 3/4, Sept./Dez. 1973, S. 167.

³³⁾ Vgl. A. Sampson: Weltmacht ITT, Reinbek 1973, S. 224 ff.

Dies alles zeigt, daß eine Haltung des laissez-faire gegenüber multinationalen Unternehmen dazu führen kann, daß an die Stelle des „imperialism of free trade“ im 19. Jahrhundert ein „imperialism of free investment“ tritt³⁴). Weder ist der Wettbewerb so intensiv, daß die „unsichtbare Hand“ des Marktmechanismus einen automatischen Ausgleich zwischen dem Gewinn-, Wachstums- und Sicherheitsinteresse der Unternehmen und den gesamtwirtschaftlichen Zielsetzungen der Entwicklungsländer herstellt, noch beschränken sich die Aktivitäten der multinationalen Gesellschaften auf den rein ökonomischen Bereich.

Daher sind spezifische Kontrollmaßnahmen notwendig, die über den Rahmen der allgemeinen Wirtschaftspolitik hinausgehen. Die Hauptlast liegt dabei auf nationaler und regionaler Ebene, da eine internationale Kontrolle der multinationalen Unternehmen einen weltweiten Abbau nationaler Souveränitätsrechte voraussetzt, den die Staaten nicht zu leisten bereit sind.

Im nationalen Rahmen kommt es einmal darauf an, operationale Kriterien zu entwickeln, an denen der Nutzen eines Investitionsprojektes gemessen werden kann. Zum anderen geht es darum, die ausländischen Unternehmen zu einem Verhalten zu veranlassen, das die entwicklungspolitischen Prioritäten stärker berücksichtigt. Das bedeutet z. B., daß

- der Gewinn- und Kapitaltransfer begrenzt werden;
- die Aufnahme langfristiger Kredite auf den lokalen Kapitalmärkten untersagt wird;
- Lieferbindungen und Exportrestriktionen in Abkommen zwischen Mutter- und Tochtergesellschaften nicht gestattet werden;
- der Umfang der importierten Vorleistungen von der Exportleistung abhängig gemacht wird;
- der Aufkauf einheimischer Unternehmen nur in Ausnahmefällen erlaubt wird;

- lokale Mindestkapitalbeteiligungen vorgeschrieben und
- Joint Ventures mit einheimischen Firmen bevorzugt behandelt werden.

Die Verhandlungsposition vieler Entwicklungsländer – insbesondere der kleineren und am weitesten zurückgebliebenen – ist jedoch zu schwach, um diese und ähnliche Maßnahmen gegenüber multinationalen Unternehmen durchsetzen zu können, die ohnehin vorzugsweise in den „fortgeschritteneren“ Entwicklungsländern investieren. Daher versuchen seit einiger Zeit die Länder des Andenpaktes³⁵) erstmals, die politische Behandlung ausländischer Unternehmen aufeinander abzustimmen und auf diese Weise einen „Wettkampf der incentives“ zu verhindern. Gleichzeitig soll der durch die Handelsliberalisierung erweiterte Markt die „Konzessionsbereitschaft“ der Investoren fördern³⁶).

Die Effizienz einer nationalen und regionalen Kontrolle multinationaler Unternehmen wird jedoch dadurch erheblich beeinträchtigt, daß den Entwicklungsländern wesentliche Informationen fehlen und nicht genügend Fachleute vorhanden sind, die dem Expertenstab der Konzerne an Wissensstand und Verhandlungsgeschick gewachsen wären. In dieser Hinsicht können internationale Organisationen den Entwicklungsländern eine wirksame technische und personelle Hilfe leisten. Dabei kommt es nicht zuletzt darauf an, die Vor- und Nachteile alternativer Produktionsmöglichkeiten aufzuzeigen. Es müssen nicht immer „Multinationale“ sein.

³⁴) Vgl. E. Penrose: The State and Multinational Enterprises in Less Developed Countries, in: J. Dunning, The Multinational Enterprise, London 1971, S. 233.

³⁵) Bolivien, Chile, Ecuador, Kolumbien, Peru, Venezuela.

³⁶) Vgl. K. Matter: Die Bestimmungen des Andenpaktes über die gemeinsame Behandlung des Auslandskapitals, in: Außenwirtschaft, Bd. 27, Nr. 1, 1972, S. 55 ff.

HERAUSGEBER: HWWA – Institut für Wirtschaftsforschung – Hamburg (Prof. Dr. Heinz-Dietrich Ortlieb, Dr. Dietrich Keschull, Prof. Dr. Hans-Jürgen Schmah)

REDAKTION:

Dr. Otto G. Mayer (Chefredakteur), Dipl.-Vw. Klaus Kwasniewski, Dipl.-Vw. Hubert Höping (Stellvertreter), Dipl.-Vw. Claus Hamann, Dipl.-Vw. Albrecht Iwersen, Helga Lange, Dipl.-Vw. Klauspeter Zanzig

Anschrift der Redaktion: 2 Hamburg 36, Neuer Jungfernstieg 21, Tel.: (0 40) 35 62 306/307

HERSTELLUNG UND VERTRIEB:

Verlag Weltarchiv GmbH, Hamburg

Anzeigen: Generalvertretung Dr. Hans Klemen

Anzeigenpreisliste: Nr. 12 vom 1. 1. 1971

Bezugspreise: Einzelheft: DM 6,50, Jahresabonnement: DM 72,- (Studenten: DM 30,-)

Erscheinungsweise: monatlich

Druck: Otto Schwitzke, Hamburg

Anschrift des Verlages: 2 Hamburg 36, Neuer Jungfernstieg 21, Tel.: (0 40) 35 62 500

Ohne ausdrückliche Genehmigung des Verlages ist es nicht gestattet, die Zeitschrift oder Teile daraus auf photomechanischem Wege (Photokopie, Mikrokopie) oder auf andere Art zu vervielfältigen. Copyright bei Verlag Weltarchiv GmbH.