

Holthus, Manfred; Koopmann, Georg; Schäpe, Herbert H.

Article — Digitized Version

Multinationale im Blickfeld

Wirtschaftsdienst

Suggested Citation: Holthus, Manfred; Koopmann, Georg; Schäpe, Herbert H. (1975) :
Multinationale im Blickfeld, Wirtschaftsdienst, ISSN 0043-6275, Verlag Weltarchiv, Hamburg,
Vol. 55, Iss. 1, pp. 9-17

This Version is available at:

<http://hdl.handle.net/10419/134769>

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 im Blickfeld

Die multinationalen Unternehmen stehen seit geraumer Zeit im Kreuzfeuer der Diskussion. Die Probleme, die mit den Multis innerhalb der EG verbunden sind, kommen dabei allerdings etwas zu kurz. Diesem Thema ist unser erster Beitrag gewidmet. Der zweite Aufsatz gibt einen allgemeineren Überblick über das Für und Wider multinationaler Unternehmen.

Manfred Holthus, Georg Koopmann

Multinationale Unternehmen in der EWG

Die EWG ist die Stammregion der meisten multinationalen Unternehmen: mehr als die Hälfte (rd. 4000) aller 7300 Firmen, die 1969 außer im Mutterland in mindestens einem weiteren Land vertreten waren, hatten ihren Sitz in den Ländern der EWG. Dagegen kommen nur rd. 2500 Firmen aus den USA. Insgesamt unterhielten die 7300 Unternehmen mindestens 27 300 Tochtergesellschaften im Ausland. Davon gehörten 14 936 zu EWG- und 9 691 zu US-Firmen¹⁾.

Die in den Tochtergesellschaften investierten Kapitalbeträge konzentrieren sich jedoch in hohem Maße auf relativ wenige und große Investoren²⁾. Beschränkt man die Betrachtung also auf die größten multinationalen Gesellschaften, sind die USA vor der EWG die be-

deutendste Stammregion von insgesamt 211 Unternehmen, die 1971 einen Umsatz von mehr als 1 Mrd. \$ erzielten. 59 Firmen hatten ihren Sitz in der EWG, 127 Firmen und damit mehr als die Hälfte stammten aus den USA³⁾.

Diese Reihenfolge gilt auch für die Direktinvestitionsbestände: Vom gesamten Bestandswert, der für 1971 auf rd. 165 Mrd. \$ geschätzt wurde, entfallen rd. 80 Mrd. \$ (= 52 %) auf amerikanische Firmen und rd. 50 Mrd. \$ (= 30 %) auf Unternehmen aus den Ländern der EWG. Davon befindet sich wiederum die Hälfte im Besitz Großbritanniens, dem zweitgrößten Investor nach den USA. Die Entwicklung von 1967 bis 1971 zeigt jedoch, daß die EWG-Unternehmen mit einem Plus von 55 % überdurchschnittlich stark im Ausland expandieren, während die amerikanischen Direktinvestitionen mit 44,6 % hinter der Zunahme der weltweiten Direktinvestitionen von 52,5 % zurückblieben⁴⁾.

Dadurch hat sich nicht nur die Zahl der multinationalen Unternehmen erhöht; auch das Gewicht der ausländischen Operationen im Rahmen der gesamten Aktivitäten hat deutlich zugenommen. So entsprach 1971 die Auslandsproduktion der acht wichtigsten deutschen Auslandsinvestoren bereits 19 % des Weltumsatzes dieser Firmen. 1966 wurden dagegen erst 13,8 % im Ausland produziert.

Die Eigenleistung der ausländischen Tochtergesellschaften ist auch erheblich stärker angestiegen als die Exporte: Während die inländischen Betriebe der acht Unternehmen die Exportlieferungen nicht ganz verdoppelten, erhöhte sich die Produktion der ausländischen Tochtergesellschaften um fast das Dreifache. Auf diese Weise stieg die Relation Auslandsproduktion : Export x 100 von 40,3 auf 59,3 %. Für die gesamte deutsche Wirtschaft entsprach

¹⁾ Vgl. United Nations: Multinational Corporations in World Development, New York 1973, S. 138.

²⁾ Vgl. ebenda., S. 7; sowie R. Jungnickel, G. Koopmann, K. Matthies, R. Sutter: Die deutschen multinationalen Unternehmen, Hrsg. Manfred Holthus, Frankfurt 1974, S. 147.

³⁾ Vgl. United Nations, a. a. O., S. 130 ff.

⁴⁾ Vgl. United Nations, a. a. O., S. 139.

die Produktion im Ausland 1971 nach einer Schätzung der UNO 37,4 % der Exporte.

Die Unternehmen der übrigen EWG-Länder haben sich — mit Ausnahme Dänemarks — relativ, d. h. im Verhältnis zu den Exporten, noch wesentlich stärker mit eigenen Produktionsgesellschaften im Ausland engagiert als die deutschen Firmen. Die Produktion aller Auslandsniederlassungen von EWG-Unternehmen wird für 1971 auf über 100 Mrd. \$ geschätzt. Dies entspricht mehr als 80 % der Exporte. Damit liegen die EWG-Unternehmen zwar noch immer weit hinter den amerikanischen Firmen zurück, deren Auslandsproduktion 1971 fast das Vierfache des Exportwertes erreichte; die Entwicklung der EWG-Direktinvestitionen, die das Wachstum der Exporte deutlich übertrifft, deutet aber darauf hin, daß bald zumindest ein Gleichstand von Auslandsproduktion und Export erreicht wird, der weltweit bereits 1971 gegeben war ⁵⁾.

Sektorale und regionale Schwerpunkte

Die Unternehmen aus den EWG-Ländern konzentrieren ihre internationalen Aktivitäten noch in stärkerem Maße als die multinationalen Unternehmen anderer Länder auf die verarbeitende Industrie und den Dienstleistungsbereich. Von 1960 bis 1972 erhöhte sich z. B. der Anteil der verarbeitenden Industrie an den britischen Direktinvestitionen von 41,0 auf 45,2 %; in Deutschland stieg er von 56,7 auf 64,7 % ⁶⁾.

Innerhalb der verarbeitenden Industrie sind es vor allem die Wachstumsbranchen, auf die sich die Direktinvestitionen konzentrieren. In Deutschland etwa

entfielen von den bis Ende 1972 im Ausland vorgenommenen Direktinvestitionen der gesamten Industrie 59,5 % auf die Bereiche Chemie, Elektrotechnik, Automobil- und Maschinenbau ⁷⁾.

Die regionalen Schwerpunkte der EWG-Direktinvestitionen liegen eindeutig in den Industrieländern. Die deutschen multinationalen Unternehmen haben bis zum 30. 6. 1974 70 % ⁸⁾, die britischen Firmen bis 1971 72,1 % ihrer Auslandsinvestitionen in anderen Industrieländern vorgenommen. Der Anteil der Industrieländer hat zudem im Zeitablauf stetig zugenommen: in England lag er 1962 noch bei 62,6 %, in der Bundesrepublik bei 61,5 %. Ähnliche Strukturen und Tendenzen wiesen auch die Kapitalanlagen anderer Investitionsländer — mit Ausnahme Japans — auf ⁹⁾.

⁷⁾ Vgl. Bundesanzeiger, Nr. 70, 10. 4. 1973, S. 2.

⁹⁾ Vgl. Bundesanzeiger, Nr. 192, 12. 10. 1974, S. 2.

Die Autoren
unseres
Zeitgesprächs:

Manfred Holthus, 35, Dipl.-Volkswirt, ist Mitarbeiter des HWWA-Institut für Wirtschaftsforschung-Hamburg. Er leitet dort den Sonderforschungsbereich „Multinationale Unternehmen“. Georg Koopmann, 29, Dipl.-Volkswirt, gehört ebenfalls diesem Sonderforschungsbereich an.

Herbert H. Schäpe, 26, Dipl.-Kfm., ist Mitarbeiter des Centre International de Formation Européenne (CIFE) in Nizza. Er promoviert über Ost-West-Kooperationen.

Die EWG ist daher nicht nur eine bedeutende Stammregion multinationaler Unternehmen, sondern auch ein attraktives Anlagegebiet. Dies gilt sowohl für Unternehmen aus Drittländern als auch für EWG-Unternehmen selbst.

Die EWG als Anlagegebiet

Von den Drittländern sind alle wichtigen Investitionsländer in der EWG vertreten. Es dominieren jedoch eindeutig die amerikanischen Unternehmen. So stammen 66,6 % der bis zum 30. 6. 1974 in Deutschland und 73,8 % der bis Ende 1971 in Großbritannien getätigten Drittländer-Direktinvestitionen aus den USA ¹⁰⁾. Bereits 1966 waren 4063 Tochtergesellschaften amerikanischer Unternehmen in der damaligen EWG der Sechs vertreten. 1957, im Jahr der EWG-Gründung, waren es dagegen erst 1225 ¹¹⁾. Der Buchwert der amerikanischen Kapitalanlagen in der EWG (ohne Dänemark und Irland) betrug 1972 25,3 Mrd. \$. Dies entspricht mehr als einem Viertel der gesamten amerikanischen Direktinvestitionen ¹²⁾. Damit entwickelt sich die EWG zur bedeutendsten Anlageregion amerikanischer Unternehmen.

Die Amerikaner haben sich bisher auch stärker in der EWG engagiert als die EWG-Länder selbst. In Großbritannien etwa steht einem EWG-Anteil von 13,1 % an den bis Ende 1971 insgesamt erhaltenen Direktinvestitionen ein US-Anteil von 64,2 % gegenüber. In Deutschland entfallen 42,8 % der bis zum 30. 6. 1974 empfangenen

¹⁰⁾ Vgl. im einzelnen S. v. Saldern: Internationaler Vergleich der Direktinvestitionen wichtiger Industrieländer, HWWA-Report Nr. 15, Hamburg 1973.

¹²⁾ Vgl. Bundesanzeiger, Nr. 192, 12. 10. 1974, S. 2; und: Book Values of Overseas Investment, in: Trade and Industry, Vol. 13, No. 7, 15. 11. 1973, S. 368 f., Table 1.

¹¹⁾ Vgl. United Nations, a. a. O., S. 143.

¹³⁾ Vgl. L. A. Lupo: U.S. Direct Investment Abroad in 1972, in: Survey of Current Business, Vol. 53, No. 9, Sept. 1973, S. 23 ff., Table 7.

¹⁾ Vgl. United Nations, a. a. O., S. 159.

⁴⁾ Vgl. H. Krägenau: Umfang der multinationalen Investitionen, in: D. Kerschuh, O. G. Mayer (Hrsg.), Multinationale Unternehmen, Frankfurt 1974, S. 30 f., Tabelle 9.

Nettokapitalleistungen auf die USA, während 35,7 % aus den anderen EWG-Ländern stammen¹³⁾. Für die Kern-EWG insgesamt gilt, daß im Zeitraum von 1966 bis 1971 38,2 % der gesamten Direktinvestitionszuflüsse aus den USA und 26,0 % aus der EWG kamen¹⁴⁾. Zwischen 1966 und 1971 ist allerdings der Anteil der internen Verflechtungen von 35 auf 41 % gestiegen, während der Anteil der Fälle mit Drittländerbeteiligung von 65 auf 59 % zurückging¹⁵⁾.

Die interne Investitions- und Produktionsverflechtung innerhalb der EWG der Sechser ist – gemessen an den Nettokapitalströmen für Direktinvestitionen von 1962 bis 1971 – im wesentlichen durch folgende Merkmale gekennzeichnet:

die meisten Direktinvestitionen werden in Deutschland getätigt; die deutschen Unternehmen sind auch die bedeutendsten „Intra-Investoren“;

den höchsten EWG-Verflechtungsgrad – gemessen am Anteil der Intrainvestitionen an den gesamten erhaltenen und geleisteten Direktinvestitionen – weisen Belgien und Luxemburg auf;

Nettonehmerländer sind Frankreich, Italien sowie Belgien und Luxemburg, während Deutschland und Holland Nettogeberländer sind.

Mit zunehmender Auslandsproduktion wird auch der Außenhandel in stärkerem Maße im organisatorischen Rahmen multinationaler Unternehmen abgewickelt. Es gibt jedoch Anzeichen dafür, daß das im EWG-Handel in stärkerem Maße der Fall ist als im gesamten Außen-

handel. Eine HWWA-Untersuchung über die Internationalisierung der deutschen Chemieindustrie hat ergeben, daß 1971 die deutschen Betriebe rund ein Drittel ihrer Importe von produzierenden ausländischen Tochtergesellschaften bezogen. Mehr als 90 % dieser Lieferungen wiederum stammten aus der EWG. Die internen Exporte sind dagegen regional breiter gestreut. Sie verteilen sich 1971 zu je einem Drittel auf die EWG, andere Industrieländer und Entwicklungsländer¹⁶⁾. Eine wechselseitige Arbeitsteilung in größerem Umfang ist damit nur in der EWG gegeben.

Wenngleich von der deutschen chemischen Industrie nicht repräsentativ auf die Verhältnisse in anderen Industriezweigen und -ländern geschlossen werden kann, so wird doch – alles in allem – deutlich, daß die Arbeitsteilung in der EWG nicht mehr einseitig durch den Handel „at arm's length“ zwischen voneinander unabhängigen Unternehmen, sondern in zunehmendem Maße auch durch grenzüberschreitende Unternehmensverflechtungen und unternehmensinternen Austausch von Gütern und Dienstleistungen geprägt wird.

Gefahren für den Wettbewerb

Die Internationalisierung von Marktbeziehungen kann einerseits die ökonomische Effizienz erhöhen, gleichzeitig ist die Einengung des wirtschaftlichen Bereichs, der durch Markt und Wettbewerb geregelt wird, eine wesentliche Ursache für die Probleme, die durch die Ausbreitung der multinationalen Unternehmen aufgeworfen werden.

Die Probleme, denen sich die EWG-Länder gegenübersehen, ergeben sich zum einen aus

dem Markt- und Wettbewerbsverhalten der multinationalen Unternehmen.

Ihre Überlegenheit gegenüber lokalen Firmen führt nicht zwangsläufig zur Ausschaltung des Wettbewerbs. Der ausländische „newcomer“ kann im Gegenteil durch neue Preis- und Produktstrategien „stir up established conduct patterns and increase the amount of independent (as opposed to interdependent) behaviour“¹⁷⁾. Probleme ergeben sich jedoch, wenn

der Markteintritt multinationaler Unternehmen nicht in Form der Gründung neuer Betriebe, sondern durch Aufkauf bestehender Unternehmen erfolgt;

die Überlegenheit gegenüber lokalen Firmen machtbedingt ist und nicht auf größerer Leistungsfähigkeit beruht.

Eine Untersuchung der Harvard Business School über die 187 größten amerikanischen und 226 größten nichtamerikanischen multinationalen Unternehmen hat ergeben, daß die amerikanischen Unternehmen bis zum 1. 1. 1968 in 814 von insgesamt 1451 Fällen (= 56,1 %) sich an bestehenden Unternehmen in den neun EWG-Ländern beteiligten, statt neue Betriebe zu gründen. Häufiger noch wählten nichtamerikanische Firmen diese Form des Markteintritts: bis zum 1. 1. 1971 erfolgten 1073 von insgesamt 1694 Niederlassungen (= 63,3 %) in der EWG in Form des Aufkaufs bestehender Betriebe¹⁸⁾.

Hinsichtlich des machtbedingten Markteintritts ist die empirische Evidenz sehr begrenzt. Fest steht lediglich einmal, daß multinationale Unternehmen

¹³⁾ Vgl. Bundesanzeiger, Nr. 192, 12. 10. 1974; und: Book Values of Overseas Investment, a. a. O.

¹⁴⁾ Vgl. Statistisches Amt der EG: Zahlungsbilanzen, Brüssel, 1966–1972.

¹⁵⁾ Vgl. Kommission der EG: Zweiter Bericht über die Wettbewerbspolitik, Brüssel–Luxemburg 1973, S. 163, Tabelle 2.

¹⁶⁾ Vgl. R. Jungnickel: Die Internationalisierung der chemischen Industrie und ihre Aktivitäten in ausgewählten Entwicklungsländern, HWWA-Report Nr. 29, Hamburg 1974.

¹⁷⁾ Vgl. R. E. Caves: International Corporations: The Industrial Economies, Vol. 28, No. 149, S. 15.

¹⁸⁾ Vgl. J. Vaupel, J. Curhan: The World's Multinational Enterprises, Geneva 1974, S. 330 ff.

typischerweise Großunternehmen sind und die größten multinationalen Unternehmen stark in den Ländern der Gemeinschaft repräsentiert sind. Ende 1973 waren z. B. 78 der 100 umsatzstärksten Weltkonzerne mit Sitz im Ausland durch 678 Niederlassungen in der Bundesrepublik vertreten. Gemessen am Eigenkapital entspricht das mehr als 40 % der deutschen Unternehmen mit ausländischer Beteiligung¹⁹⁾.

Es steht dahin, in welchem Maße die Auslandsniederlassungen sich im Wettbewerb auf das Potential des gesamten Unternehmens stützen; aber auch für sich genommen nehmen sie bedeutende Wettbewerbsstellungen ein. So entfällt in Deutschland nahezu die Hälfte des direkten ausländischen Beteiligungskapitals auf Unternehmen mit einem Nominalkapital von mindestens 100 Mill. DM (1970: 59 Unternehmen)²⁰⁾. In Italien sind die ausländischen Aktiengesellschaften durchschnittlich viermal größer als einheimische Gesellschaften. In Belgien stellen die ausländischen Unternehmen 28,6 % der Unternehmen dar, die 1000 und mehr Arbeitskräfte beschäftigen, während sie insgesamt nur 1,6 % aller Unternehmen ausmachen. 37 % der in Belgien bestehenden ausländischen Unternehmen haben keinen Konkurrenten in diesem Land, und 19 % sehen sich lediglich der Konkurrenz anderer ausländischer Gesellschaften in Belgien gegenüber²¹⁾.

Technologische Abhängigkeit

Die starke Stellung multinationaler Unternehmen im Wettbe-

¹⁹⁾ Vgl. Eine Welle ausländischer Neugründungen, in: FAZ, Nr. 269, 19. 11. 1974.

²⁰⁾ Vgl. Deutsche Bundesbank: Ausländische Beteiligungen an Unternehmen in der Bundesrepublik, in: Monatsberichte der Deutschen Bundesbank, 24. Jg. (1972), Nr. 1, S. 33.

²¹⁾ Vgl. Kommission der EG: Die multinationalen Unternehmen im Rahmen der Gemeinschaftsvorschriften, Brüssel 1973, S. 25 f.

werb gründet sich nicht nur auf ihre Größe und weltweite Repräsentanz, ausschlaggebend ist häufig ihre führende Position im technologischen Bereich. Für die Gastländer multinationaler Unternehmen bedeutet dies, daß sie einerseits an den „Früchten“ des technischen Fortschritts partizipieren. Andererseits werden die Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten weitgehend im Stammland durchgeführt.

So wiesen z. B. 1969 die in Deutschland tätigen ausländischen Unternehmen eine extrem passive Lizenzbilanz auf: Ausgaben in Höhe von 500 Mill. DM standen Einnahmen von 5 Mill. DM gegenüber. (Für die Gesamtheit der Unternehmen wurde dagegen ein Aktivsaldo – Ausgaben: 200 Mill. DM; Einnahmen: 300 Mill. DM – errechnet²²⁾). Vielfach wird daher befürchtet, die multinationalen Unternehmen vergrößerten die „technologische Lücke“ noch, statt sie zu schließen, da eigene technologische Anstrengungen vereitelt würden.

Agglomerationstendenzen

Neben der sektoralen Konzentration der multinationalen Unternehmensaktivitäten auf die „hochtechnologischen“ Bereiche ist eine regionale Konzentration auf die wichtigsten Absatzzentren zu beobachten. Trotz hoher Investitionsanreize in den zurückgebliebenen Regionen der EWG liegen die Schwerpunkte der multinationalen Investitionstätigkeit in der Zentralzone der Gemeinschaft, die das Länderdreieck Belgien-Luxemburg/Holland/Deutschland umfaßt, sowie im Raum um London. Eine Erklärung dafür liefern verschiedene Untersuchungen über die Motive für Auslandsinvestitionen. Danach bestimmen vor allem absatzbezogene

²²⁾ Vgl. Kommission der EG: Die multinationalen Unternehmen im Rahmen der Gemeinschaftsvorschriften, a. a. O., S. 25.

Überlegungen die Investitionsentscheidungen. Den Unternehmen geht es darum, auf wachsenden Märkten Fuß zu fassen, durch Handelshemmnisse und Konkurrenten gefährdete Marktpositionen zu erhalten und eine bessere Durchdringung der Märkte zu gewährleisten. Dagegen üben Unterschiede in den Faktorpreisrelationen bisher nur geringe Investitionsanreize aus.

Außenhandelseffekte

Multinationale Unternehmen haben einen wesentlichen Anteil am Außenhandel der EWG-Länder. So erzielten die deutschen multinationalen Unternehmen 1972 einen Anteil von 36,7 % am gesamten Export der Industrie. Rechnet man den Anteil der Tochtergesellschaften ausländischer multinationaler Unternehmen in Deutschland, der sich auf 11,7 % belief, hinzu, so ergibt sich, daß knapp die Hälfte des deutschen Industrieexports von multinationalen Unternehmen durchgeführt wird. Davon entfielen 1972 wiederum 43,4 % auf unternehmensinterne Lieferungen (44,3 % bei deutschen multinationalen Unternehmen und 40,8 % bei Tochtergesellschaften ausländischer multinationaler Unternehmen). Damit erreichten allein die internen Exporte einen Anteil an den gesamten industriellen Exporten von 21 %²³⁾.

In Großbritannien sind die ausländischen Tochtergesellschaften zu 24 % an den Ausfuhren von Fertigwaren beteiligt. Davon gehen 41,7 % (= 10 % der Gesamtausfuhren) an Konzerngesellschaften in anderen Ländern. Ferner bestehen 12 % der britischen Exporte aus Lieferungen britischer multinationaler Unternehmen an ihre ausländischen Tochtergesellschaften. In Belgien entfallen 30 % aller

²³⁾ Vgl. HWWA-Institut für Wirtschaftsforschung: Die Rolle der multinationalen Unternehmen im Zusammenhang mit der deutschen Währungspolitik, Hamburg 1974, S. 58.

Fertigwarexporte auf ausländische Unternehmen, die wiederum ein Drittel ihrer Ausfuhren intern abwickeln²⁴⁾.

Stärker noch als die Exporte erfolgen die Importe der Tochtergesellschaften multinationaler Unternehmen im konzerninternen Raum. Dies gilt zumindest für die in Deutschland tätigen ausländischen Gesellschaften: während 1972 der Anteil der internen Exporte an den gesamten Exporten der 57 Firmen, die einen Jahresumsatz von mindestens 200 Mill. DM erzielten, 40,8 % betrug, stammten die Importe zu 76,1 % von Gesellschaften desselben Konzerns. Damit waren 10,4 % der gesamten deutschen Einfuhren von Industrieprodukten interne Importe ausländischer Tochtergesellschaften²⁵⁾.

Aus der Internationalisierung folgt, daß die Außenhandelsbeziehungen weitgehend an den Allokationsinteressen des gesamten Unternehmens, weniger dagegen unmittelbar an den Marktdaten orientiert sind. Dennoch ist die „export performance“ der ausländischen Unternehmen nicht selten besser oder zumindest nicht wesentlich schlechter als in einheimischen Firmen. In Holland etwa beträgt die Exportquote der ausländischen Tochtergesellschaften 55 % gegenüber 38 % bei den niederländischen Firmen²⁶⁾. In Deutschland erreichten die in der verarbeitenden Industrie tätigen Niederlassungen amerikanischer multinationaler Unternehmen 1970 eine Exportquote von 15,8 % und lagen damit leicht unter dem Durchschnitt der gesamten verarbeitenden Industrie²⁷⁾.

²⁴⁾ Vgl. Kommission der EG: Die multinationalen Unternehmen im Rahmen der Gemeinschaftsvorschriften, a. a. O., S. 22 f.

²⁵⁾ Vgl. HWWA-Institut für Wirtschaftsforschung, a. a. O., S. 58.

²⁶⁾ Vgl. Kommission der EG: Die multinationalen Unternehmen im Rahmen der Gemeinschaftsvorschriften, a. a. O., S. 22.

²⁷⁾ Vgl. HWWA-Institut für Wirtschaftsforschung, a. a. O., S. 50.

Die Gefahr einer Beeinträchtigung der wirtschaftspolitischen Effizienz durch multinationale Unternehmen ist dadurch gegeben, daß Gesellschaften, die in mehreren Ländern nach einer einheitlichen Strategie operieren und daher einen größeren Handlungsspielraum besitzen als die politischen Entscheidungsträger, unterschiedliche wirtschaftspolitische Regelungen und Maßnahmen zu ihrem Vorteil ausnutzen und so die nationale Wirtschaftspolitik in wichtigen Bereichen unterlaufen können.

Ausnutzung unterschiedlicher Wirtschaftspolitiken

Im Bereich der Wettbewerbspolitik kann die unterschiedliche Behandlung von Unternehmenszusammenschlüssen dazu führen, daß das externe Unternehmenswachstum hauptsächlich in den „liberalen“ Ländern erfolgt. In der EWG, wo die Handelschranken weitgehend abgebaut sind, bedeutet dies, daß der gemeinschaftliche Konzentrationsgrad zunimmt und sich damit in der Regel auch auf den Märkten der „restriktiveren“ Länder Anbieterzahl und Wahlmöglichkeiten der Konsumenten vermindern. Die nationale Wettbewerbspolitik steht dieser Entwicklung weitgehend machtlos gegenüber, da ihr Anwendungsbereich territorial begrenzt ist.

Ähnliches gilt für die Währungspolitik. Bei restriktiver Geld- und Kreditpolitik können multinationale Unternehmen auf Kreditlinien und Finanzmittelüberschüsse in anderen Ländern zurückgreifen, die eine Politik des „leichteren“ Geldes betreiben. Der Mitteltransfer ist problemlos bei liberalisiertem Kapitalverkehr; durch eine Verschiebung von Zahlungszielen, Preismanipulationen im grenzüberschreitenden Waren- und Dienstleistungsverkehr usw. sind multinationale Unternehmen

aber auch in der Lage, Kapitalverkehrscontrollen zu unterlaufen. Wegen der Rücksichtnahme auf lokale Bankverbindungen werden die weitreichenden Finanzierungsmöglichkeiten meist jedoch nicht voll ausgeschöpft. Die Unternehmen beschränken sich weitgehend auf die Vermeidung von Währungsrisiken²⁸⁾.

Neben der Wettbewerbs- und Währungspolitik ist vor allem die Steuerpolitik ein kritischer Bereich. Multinationale Unternehmen können die sich aus unterschiedlichen Steuersystemen ergebenden Steuerbelastungsunterschiede in zweifacher Weise zu ihren Gunsten ausnutzen: Sie können die Standorte so wählen, daß die Steuerlast – unter Berücksichtigung aller übrigen Standortfaktoren – möglichst gering ist. Bei gegebener Standortverteilung können sie durch Preismanipulationen im internen Güter- und Leistungsaustausch, durch die Umlegung von „overhead costs“, durch die Zwischenschaltung von Basisgesellschaften usw. Gewinne dort anfallen lassen, wo sie relativ niedrig besteuert werden.

Empirische Untersuchungen haben ergeben, daß dem „tax-planning“ in multinationalen Unternehmen eine erhebliche Bedeutung zugemessen wird. Einer rigorosen Ausschöpfung aller verfügbaren Möglichkeiten stehen jedoch häufig interne Schwierigkeiten entgegen.

Nicht nur der Staat, auch die Gewerkschaften befürchten eine Minderung ihres Handlungsspielraums. Sie sehen ihre Verhandlungsposition vor allem durch die undurchsichtige Entscheidungsstruktur sowie die internationale Mobilität und Flexibilität multinationaler Unternehmen entscheidend geschwächt.

²⁸⁾ Vgl. HWWA-Institut für Wirtschaftsforschung, a. a. O., S. 180 ff.

Die Analyse hat ergeben, daß

die Arbeitsteilung im Rahmen der EWG ebenso wie die Einordnung der EWG in die weltwirtschaftliche Arbeitsteilung maßgeblich durch die Aktivitäten multinationaler Unternehmen bestimmt wird;

diese Entwicklung den Integrationsprozeß wesentlich fördern kann, gleichzeitig aber die politischen Entscheidungsträger und gesellschaftlichen Gruppen vor neue Probleme stellt,

die einmal aus den Markt- und Wettbewerbsstrategien mul-

tinationaler Unternehmen resultieren und

zum anderen in unterschiedlichen nationalen Regelungen begründet sind.

Die „first best solution“ der Probleme würde eine Anpassung des national begrenzten Kontrollbereiches der politischen Entscheidungsträger und gesellschaftlichen Organisationen an die multinationalen Wahlmöglichkeiten der Unternehmen voraussetzen. Eine Internationalisierung der Kontrolle muß aber illusorisch bleiben, da die Staa-

ten nicht bereit sind, einen weltweiten Abbau der Souveränitätsrechte hinzunehmen, und auch eine internationale Kooperation der Gewerkschaften auf zahlreiche Widerstände stößt. Die Lösungsansätze sind daher „in the grey areas of second best solutions“ zu suchen. In der EWG kommt es dabei vor allem darauf an, das Instrumentarium der gemeinschaftlichen Wettbewerbs-, Industrie- und Regionalpolitik zu verbessern sowie weitere Fortschritte auf dem Wege zur Harmonisierung der nationalen Wirtschaftspolitiken zu erzielen.

Herbert H. Schäpe *)

Die Diskussion um die Multinationalen

Bereits der Begriff multinationale Unternehmen wird mit Machtmißbrauch, Privatkolonialismus, Spätkapitalismus, Welt-herrschaft usw. assoziiert. Dies ist nicht zuletzt auf die zahlreiche Literatur über dieses Thema zurückzuführen, die in erster Linie die negativen Begleiterscheinungen multinationaler Firmen herausstellt. Bei aller negativen Kritik darf jedoch nicht übersehen werden, daß das Auftreten der multinationalen Unternehmen manche positiven Aspekte hat und zu vielen begrüßenswerten Ergebnissen führte.

Gefahr des Machtmißbrauchs

Multinationale Unternehmen haben nicht nur wirtschaftliche, sondern auch politische Macht. Es ist verständlich, daß diese politische Macht auf Reaktion

stößt, denn Machtdruck löst Gegendruck aus. Diese Reaktion oder Kritik kommt aus den Reihen derer, die an der Macht nicht teilhaben können oder aber das kapitalistische System ablehnen, als dessen letzten Exzeß sie die multinationalen Firmen betrachten. Sie kommt aber auch von all jenen, die um ein Gleichgewicht der Kräfte bemüht sind, die also nicht gegen die Macht an sich sind, sondern gegen den Machtmißbrauch.

Tatsächlich können sich die multinationalen Firmen über politische Entscheidungen vor allem kleinerer Nationalstaaten hinwegsetzen oder sie in ihren Entscheidungen durch ihr Auftreten maßgebend beeinflussen. Einer Volkswirtschaft droht der Untergang, sobald sie von einigen Multinationalen boykottiert wird – wie das Beispiel Chiles deutlich zeigt.

Aus Großbritannien ziehen sich nicht nur mehr und mehr die multinationalen Unterneh-

men zurück, sondern auch die britischen Großfirmen versuchen in anderen Ländern zu investieren, um den starken Gewerkschaftsdruck zu umgehen. Die Möglichkeit, ihre Produktion in jene Staaten zu verlagern, in denen ihnen die besten Arbeitsmarkt-, Infrastruktur- und Steuerbedingungen angeboten werden, ist eine harte Waffe gegen jegliche Organisation der Arbeitnehmer.

Fehlende politische Integration

Wenn die Steuersysteme und die Höhe der Besteuerung in den verschiedenen Ländern weiter voneinander abweichen, werden die multinationalen Unternehmen immer wieder versuchen, hohe Gewinne dorthin zu verlagern, wo die Besteuerung am niedrigsten ist. Und solange keine Nivellierung der Löhne besteht, können die multinationalen Firmen arbeitsintensive Produktionen in Niedriglohngelände verlagern.

*) Der Aufsatz ist eine gekürzte Zusammenfassung der Ausführungen, die bei einem internationalen Kolloquium gehalten wurden, das vom Centre International de Formation Européenne (CIFE) in Nizza veranstaltet wurde.

In diesem Zusammenhang ist es zu bedauern, daß die Arbeitnehmerverbände und Gewerkschaften keine effektivere internationale Zusammenarbeit entwickelt haben. Während die *wirtschaftliche* Integration, wie der Abbau der Zölle, der freie Warenverkehr und vor allem die freie Niederlassung der Arbeitnehmer, von den multinationalen Firmen voll unterstützt wird, weil sie davon Vorteile haben, müssen sie in jeder *politischen* Integration die Bildung neuer Machtzentren sehen, die gegen sie gerichtet sein können. Vielleicht liegt darin einer der Gründe, warum sich Europa nicht über die Zollunion weiter bis zu einer Wirtschafts- und politischen Union entwickelte?

Positive Aspekte

Multinationale Firmen bemühen sich jedoch, wie alle anderen Organisationen, Unternehmen oder Personen, eine mehr oder minder gute Rolle im Wirtschaftsleben und in der Politik zu spielen. Ihre Größe und ihre transnationale Natur machen sie aber sehr leicht zur Zielscheibe von Kritik und Verdächtigungen. Es gibt jedoch einige plausible Gegenargumente, die viele Vorwürfe wenn auch nicht zunichte machen, so doch in ihrer Stärke abzuschwächen vermögen.

Wenn nämlich als Alternative zur multinationalen Unternehmung nationale oder staatseigene Betriebe betrachtet werden, so zeigt die Erfahrung, daß diese keine wesentlichen Vorteile aufweisen. Im Gegenteil, im Hinblick auf die Stellung der Arbeitnehmer ist festzustellen, daß soziale Leistungen, eine gute Entlohnung und eine Mitbestimmung in multinationalen Firmen eher selbstverständlich sind als in anderen.

Häufig wird von einer Ausbeutung billiger Arbeitskräfte in Entwicklungsländern gesprochen. In vielen multinationa-

len Unternehmen werden jedoch erhebliche Anstrengungen unternommen, um den Betrieb im Entwicklungsland an die örtlichen Gegebenheiten anzupassen, etwa durch Anwendung speziell für Entwicklungsländer geeigneter Technologien, Produktionstechniken oder durch eine Maximierung der Arbeitsplatzbildung. Auch die Löhne müssen sich den Verhältnissen im Gastland anpassen und dürfen nicht das Sozialgefüge des Landes stören.

Unbestreitbar tragen Investitionen der multinationalen Firmen in Entwicklungsländern auch zur Hebung des allgemeinen Lebensstandards bei, denn eine weitere Ansiedlung von Industrie- und Dienstleistungsunternehmen ist in den meisten Fällen die unmittelbare Folge. Paßt die Investition dagegen nicht in das Entwicklungsprogramm eines Landes, so kann die Regierung sie ablehnen. Allerdings hat diese Alternative für ein Entwicklungsland in der Regel nur eine theoretische Bedeutung, denn welches Land kann schon zwischen vielen Investitionsangeboten wählen – es muß froh sein, wenn überhaupt ein Investitionsinteresse besteht.

Nationalstaatliche Schutzmaßnahmen

Auf dem Gebiet der Besteuerung und der Verhinderung von Gewinnverlagerungen könnten die Regierungen ihren Einfluß jedoch stärker geltend machen. Durch eine entsprechende nationale Gesetzgebung besteht durchaus die Möglichkeit, Gewinnverlagerungen in Niedrigsteuerländer oder zur Muttergesellschaft zu verhindern. Es gibt bereits zahlreiche derartige Gesetze und Regelungen. Außerdem sind der Kritik, daß erhebliche Gewinnverlagerungen vorgenommen werden, die Jahresberichte der Multinationalen entgegenzuhalten. Sie stellen

klar, daß multinationale Unternehmen nicht weniger Steuern zahlen als nationale Unternehmen.

Aus den Reihen der multinationalen Firmen wird ebenfalls der Vorwurf bestritten, daß in letzter Zeit bewußt Währungsspekulationen betrieben worden sind. Ihr Ziel und ihre Aufgabe seien das Produzieren und Verteilen von Gütern, nicht aber die Währungsspekulation, mit der sie die gesunde Grundlage für ihre weltweiten Aktivitäten – nämlich ein gesundes Weltwährungssystem – selbst zerstören würden.

Notwendiges Kräftegleichgewicht

Immer wieder wird die Gefahr aufgezeigt, daß in absehbarer Zukunft die westliche Welt von einer begrenzten Anzahl von multinationalen Firmen beherrscht werden könne. Die tatsächliche Macht und die Möglichkeiten der nationalstaatlichen Regierungen werden in dieser Vorausberechnung jedoch nicht genügend berücksichtigt. Die Entwicklung direkter Auslandsinvestitionen kann analog zur einstigen Entwicklung des internationalen Handels verlaufen. Nach einer relativ kurzen Periode des Freihandels wurden auch hier verschiedene Schutzmaßnahmen der Regierungen getroffen. Die Restriktionen veranlaßten die großen Unternehmen, Produktionsniederlassungen im Ausland zu gründen, statt mit diesen Ländern Handel zu treiben. Wenn jetzt diese ausländischen Investitionen Zielscheibe der Kritik geworden sind, dann wird es nicht lange dauern, bis sie dem Einflußbereich der Nationalstaaten unterstellt sein werden.

Will man das Problem der Multinationalen einigermaßen gerecht lösen, müßten in erster Linie ihre Beziehungen zu den Nationalstaaten geregelt werden. Die Aufgaben, Rechte und Pflichten müßten so verteilt wer-

den, daß sich ein Gleichgewicht der Kräfte einstellt, das die Vorteile der multinationalen Firmen wirksam werden läßt und deren negative Begleiterscheinungen weitgehend eindämmt. Kann dieses Gleichgewicht nicht national oder regional erreicht werden, müssen internationale Organe wirksam werden.

Anregungen der Vereinten Nationen

Etwa 20 maßgebende Persönlichkeiten waren vom Wirtschafts- und Sozialrat der Vereinten Nationen beauftragt worden, einen Bericht über den Einfluß der multinationalen Firmen auf die wirtschaftliche Entwicklung und die internationalen Beziehungen zu erstellen. Obwohl sich keine einstimmige Meinung herauskristallisierte, sind einige wertvolle Vorschläge und Anregungen nicht zu übersehen.

Ein gravierender Problembereich liegt in den negativen Folgen von Direktinvestitionen in Entwicklungsländern. Unbestreitbar sind für deren wirtschaftliche Entwicklung Investitionen unerlässlich. Um die Entwicklungsländer nicht ausschließlich von den Multinationalen abhängig zu machen, müßte jedoch die öffentliche Hilfe, die an den realen Bedürfnissen orientiert sein sollte, weiter verstärkt werden.

Bei Verhandlungen zwischen einem Entwicklungsland und einer multinationalen Firma könnten die Vereinten Nationen auf Anforderung Hilfestellung gewähren. Das Entwicklungsland müßte jedoch präzise Angaben darüber machen, unter welchen Bedingungen die multinationalen Firmen investieren können und wie sie sich in die nationale Wirtschaft zu integrieren haben.

Die Entwicklungsländer sollten mehr dazu ermuntert werden, Anstrengungen zur regionalen Zusammenarbeit zu unter-

nehmen, und zwar insbesondere im Hinblick auf eine gemeinsame Politik und Behandlung der multinationalen Firmen.

Wenn die Rechte und Pflichten aller Parteien klar definiert sind und eine Instanz zur Überwachung und Schlichtung vorhanden ist, dürften die Schwierigkeiten geringer werden. Diese Maßnahmen liegen im Interesse der Entwicklungsländer und der multinationalen Firmen, deren vertragliche Rechte ebenfalls von den Regierungen respektiert werden müssen. Die UN könnten auf diesen Gebieten durch Bildung von Ausschüssen aktiv werden, die sich speziell mit Multinationalen befassen; die UN-Tätigkeit könnte sich auch auf Forschung und Information sowie die Aufstellung internationaler Normen erstrecken.

Ein Beitrag zur Entwicklungshilfe seitens der Industrieländer wäre bereits die Nichteinmischung in das Bestreben der multinationalen Firmen, arbeitsintensive Industrien in die Entwicklungsländer zu verlagern. Die Entwicklungsländer und die Industrieländer sollten die Multinationalen in aller Ausführlichkeit über ihre Beschäftigungspolitik informieren.

Für die Besteuerung, die Gewinnverlagerung und für die Verrechnungspreise für Güter, die zwischen den Betrieben der Multinationalen gehandelt werden, sollten internationale Richtlinien aufgestellt werden. Zahlreiche Expertengruppen müßten zur Lösung dieser diffizilen internationalen Aufgabe herangezogen werden. Noch zeichnen sich jedoch auf diesem Gebiet keine befriedigenden Lösungen ab.

Vorstellungen der EWG-Kommission

Fehlende gesetzliche Regelungen und steuerliche Vorschriften auf EWG-Ebene, der Wunsch nach Wahrung natio-

nalener Souveränität bei wichtigen Schlüsselindustrien und andere innerbetriebliche nationale Eigenarten haben Fusionen zwischen Firmen innerhalb der EWG größtenteils verhindert, obwohl nur eine sehr schwache Antitrustgesetzgebung in den Römischen Verträgen verankert ist (Artikel 86 verbietet lediglich Mißbrauch von marktlicher Vormachtstellung). Es ist übrigens ein Kuriosum, daß sich gerade in den Ländern, wo die Antitrustgesetzgebung am stärksten ist, nämlich in Großbritannien und der Bundesrepublik, der höchste Konzentrationsgrad der Wirtschaft ergeben hat.

Innerhalb der EWG wird zwischen den multinationalen Firmen aus EWG- oder Nicht-EWG-Ländern gesetzlich kein Unterschied gemacht. Außerdem gibt es keine spezifische Politik, die ausschließlich für multinationale oder nationale Großfirmen angewandt wird, sondern die Bestimmungen gelten für alle Firmen unabhängig von ihrer Größe. Die besonderen Regelungen für multinationale und andere europäische Firmen beinhalten verschiedene Richtlinien, die in den letzten Jahren von der Kommission ausgearbeitet wurden.

Geplant ist die Verabschiedung eines europäischen Firmenstatuts, das den Zusammenschluß von Firmen verschiedener europäischer Nationalität, die Gründung gemeinsamer Niederlassungen usw. erleichtert. Es soll aber auch eine bessere Kontrolle und Offenlegung der Gewinne erzwungen werden, da nur konsolidierte Bilanzen und Gewinn- und Verlustrechnungen aller Betriebe erlaubt sind. Handelt es sich um multinationale Firmen, die ihren Stammsitz außerhalb der Gemeinschaft haben, werden zumindest teilkonsolidierte Jahresrechnungen aller in der EWG ansässigen Betriebe erstellt werden müssen. Diese Direktiven reichen

natürlich nicht über die EWG-Grenzen hinaus. Es ist jedoch zu hoffen, daß diese Regelungen Modellcharakter haben und sich andere Staaten anschließen werden.

Notwendige Zusammenarbeit

Schließlich muß den Arbeitnehmern ein weitgehender Einfluß eingeräumt werden, und zwar nicht nur auf der Ebene der Einzelbetriebe, sondern bis zur Ebene der Hauptverwaltung. In der Wahrung der Arbeitnehmerinteressen liegt bisher ein Hauptproblem, da die Arbeitnehmerorganisationen, d. h. die Gewerkschaften, nur national organisiert sind und die internationale – ja nicht einmal die europäische – Zusammenarbeit

bisher nicht sehr erfolgreich war. Solange den international verzweigten Betrieben der multinationalen Firmen keine national organisierte Gewerkschaft gegenübersteht, haben sie es relativ leicht, aus den Ländern ihre Betriebe zurückzuziehen oder dort nicht zu investieren, wo die Arbeitnehmerinteressen durch gute Organisation am besten vertreten werden.

Im Interesse einer ausgeglichener wirtschaftlichen Entwicklung in der EWG sollten nicht nur die nationalen Regierungen und Gewerkschaften, sondern auch die betroffenen EWG-Behörden stärker mit den multinationalen Firmen zusammenarbeiten und versuchen, die regionalen Unterschiede in der

wirtschaftlichen Entwicklung durch geeignete Investitionen in den weniger entwickelten Gebieten der Gemeinschaft abzubauen. Bisher gingen diese Bemühungen nicht weit genug, um das Gefälle zwischen arm und reich zu mindern – im Gegenteil, leider verstärkten sich die bestehenden Unterschiede noch.

Zusammenfassend kann festgestellt werden, daß eine Kritik an multinationalen Firmen dort berechtigt und notwendig ist, wo sie sich fehlverhalten haben; doch sollte bei dieser Kritik nicht pauschaliert werden. Die schwarzen Schafe unter den Multinationalen sollten und können gefunden werden, auch wenn sie sich noch so geschickt verstecken.

VERÖFFENTLICHUNGEN DES HWWA-INSTITUT FÜR WIRTSCHAFTSFORSCHUNG-HAMBURG

Rolf Jungnickel und Klaus Matthies

MULTINATIONALE UNTERNEHMEN UND GEWERKSCHAFTEN

Die im nationalen Rahmen operierenden Gewerkschaften gehören zu den stärksten Kritikern der multinationalen Unternehmen. Die vorliegende Studie stellt die Positionen von Gewerkschaften und multinationalen Unternehmen einander gegenüber und analysiert die unterschiedlichen Hypothesen, die der jeweiligen Argumentation zugrunde liegen. Schließlich werden drei häufig vorgeschlagene Lösungsmöglichkeiten diskutiert, durch die negative Auswirkungen von multinationalen Unternehmen auf die Beschäftigten vermieden werden sollen.

Großoktav, 83 Seiten, 1973, brosch. DM 9,80

ISBN 3-87895-105-1

V E R L A G W E L T A R C H I V G M B H - H A M B U R G