

Biermann, Herbert

Article — Digitized Version

Ansätze zu einer wirtschaftspolitisch relevanten Theorie der multinationalen Unternehmen

Wirtschaftsdienst

Suggested Citation: Biermann, Herbert (1977) : Ansätze zu einer wirtschaftspolitisch relevanten Theorie der multinationalen Unternehmen, Wirtschaftsdienst, ISSN 0043-6275, Verlag Weltarchiv, Hamburg, Vol. 57, Iss. 10, pp. 527-536

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/135125>

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.

Ansätze zu einer wirtschaftspolitisch relevanten Theorie der multinationalen Unternehmen

Herbert Biermann, Münster *)

Sind die multinationalen Unternehmen für die bestehenden nationalen und internationalen Mißstände mitverantwortlich zu machen? Können sie dazu beitragen, derartige Mißstände aufzuheben? Solche und weitere Fragen versucht der Autor mit Hilfe einer von ihm entwickelten organisationstheoretisch ausgerichteten „wirtschaftspolitisch relevanten Theorie der multinationalen Unternehmen“ zu beantworten.

Das Grundproblem einer wirtschaftspolitisch relevanten Theorie der multinationalen Unternehmen ist die Definition und Herbeiführung einer allseits kooperativ getragenen und Rationalität sichernden Weltwirtschaftsordnung, die internationale, insbesondere multinationale, sozialpolitische Probleme zu lösen oder gar zu verhindern hilft. Auf der Basis einer solchen Ordnung geben die multinationalen Unternehmen infolge ihrer verschiedenen wirtschaftlichen Reserven zwei gegensätzliche Fragestellungen auf:

Ob und inwieweit können sie für nationale, internationale und/oder multinationale soziale Mißstände kausaltheoretisch mitverantwortlich gemacht werden, und

in welchem Ausmaß und auf welche Art und Weise können sie zur Aufhebung von regionalen, nationalen und weltweiten wirtschaftlichen Soll-Ist-Differenzen beitragen?

Dabei ist unterstellt, daß die multinationalen Unternehmen nicht etwa durch ihr Verschwinden einen Beitrag zur Beseitigung solcher Mißstände leisten können.

Derzeit ist weltweit eine Vielzahl von Soll-Ist-Differenzen hinsichtlich (1) Beschäftigung, (2) Wachstum und (3) Entwicklung bei (4) langfristiger Preis-

niveaustabilität, (5) entsprechendem allseitigem außenwirtschaftlichem Gleichgewicht, (6) fortwährend tolerabler Umweltbelastung und (7) allerorten akzeptierter internationaler funktionaler und personaler Einkommensverteilung zu beklagen. Von daher möchte man den multinationalen Unternehmen mannigfaltige Beiträge zur Beseitigung der vielen Übel aufgeben. Es bleibt zu prüfen, ob deren Aktivitäten in der Tat so weitreichend wie umfassend zugleich sind, daß sie dazu imstande sein könnten – gäbe man ihnen nur die erforderliche operative Basis.

Auch wenn viele soziale Mißstände durch das Verhalten verschiedener Gruppen ausgelöst werden, müssen in der Regel doch die politischen Entscheidungsträger als „Verursacher“ angesehen werden. Nur sie sind bevollmächtigt, die sozialen und ökonomischen Ordnungs-, System-, Entwicklungs- und Dienstleistungsfunktionen auszufüllen. Insofern sind sie u. a. auch für nationale und multinationale technologische Stagnation, sektorale und regionale Strukturkrisen, jegliche Ausbeutung und die Konflikträchtigkeit der weltweiten Einkommensverteilung verantwortlich zu machen. Schließlich ist es jedem Abgeordneten freigestellt, das verliehene Mandat zurückzugeben, jedem Verantwortlichen wird es ermöglicht, bei Einsicht in die eigene Unzulänglichkeit zurückzutreten.

Damit ist verbunden, daß auch weiteren Gruppen Verantwortung übertragen wird: Die Tatsache, daß Gestalt und Umfang einer Vollmacht auf politischer Ebene von vielen Subjekten bestimmt wird, impliziert, daß die Verantwortlichkeit des Bevollmächtigten eine Einschränkung erfährt; insofern zeichnet das multinationale Unternehmen in keinem Falle für die Bedingungen verantwortlich, die seine eigene Existenz herbeigeführt haben. Soweit also sozioökonomische Mißstände zu verzeichnen sind, gilt es, den politischen Entscheidungsträger zur

*) Der Beitrag basiert auf einer vom Verfasser demnächst im Gustav Fischer Verlag, Stuttgart, veröffentlichten Untersuchung „Wirtschaftspolitische Theorie der multinationalen Unternehmen“.

Dr. Herbert Biermann, 40, Dipl.-Mathematiker, ist Dozent für Volkswirtschaftstheorie am Fachbereich Wirtschafts- und Sozialwissenschaften der Universität Münster. Seine Hauptarbeitsgebiete sind Markttheorie, Strukturpolitik, Entwicklungstheorie und -politik sowie internationale Wirtschaftsbeziehungen.

Rechenschaft zu ziehen. Ihm ist es ja nicht verwehrt, zwecks Rationalisierung seiner Entscheidung nach eigenem Ermessen kompetente Experten anzuhören; ihm muß jedoch zugemutet werden zu prüfen, ob seine Berater die Lage treffend analysieren oder nicht. Dieselbe Verantwortlichkeit seiner Person muß auch für den Fall der Korruption gelten, sogar dort, wo „nur“ der Berater sich „bestechlich“ zeigt.

Die Aufgabe, in der Ordnung den Handlungsraum und somit die Verhaltensweisen der Wirtschaftsobjekte festzulegen¹⁾, führt zu dem Zwang, für jede Region den Bereich möglicher Aktivitäten der multinationalen Unternehmen sowie dessen potentielle Ausschöpfung zu definieren. Die Tatsache, daß die multinationalen Unternehmen allerorts legal entstanden sind, deutet darauf hin, daß die Entscheidungsträger einen solchen Handlungsraum gesetzt haben, aus dem mittelbar Mißstände erwachsen konnten. Wenn also die multinationalen Unternehmen für die oben bezeichneten Mißstände nicht verantwortlich gemacht werden können, ihre Aktivitäten jedoch aufgrund ihrer vielseitigen weltweiten Einbettung weitreichende gesellschaftliche Konsequenzen haben können, erscheint es notwendig, — nachträglich — entweder die Entschließungs- und Handlungsfreiheit der multinationalen Unternehmen vielerorts einzuschränken oder den erforderlichen Freiraum mit sichergestellter Verantwortlichkeit gegenüber dem „Gemeinwohl“ zu versehen.

Offensichtlich ist es zweckmäßiger, nationale und weltweite Soll-Ist-Differenzen durch die eindeutige Kennzeichnung von Verantwortlichkeit von vornherein zu vermeiden²⁾. Von daher erscheint es denkbar, daß im Wege der Differenzierung von Anreiz (mehr Freiraum) und Verpflichtung (Sicherung der Verantwortlichkeit) mit den Wurzeln der Mißstände diese selbst beseitigt werden.

Ein Lösungsansatz

Ansätze zur Behebung der sozialen Mißstände sollten nicht mit Bezug auf vermeintliche Idealzustände ausgewählt sein; Idealzustände einer regionalen Wirtschaft erscheinen weder denkbar, geschweige denn formulierbar. So bleibt nur die Möglichkeit, solche Theorien zu entwickeln, die einerseits das Entstehen von Situationen, in denen das „Gemeinwohl“ — potentiell — beeinträchtigt wird, erklären können und damit andererseits die Verhinderung (gegebenenfalls Überwindung) solcher Situationen ermöglichen. Es kann also nicht auf die Herbeiführung bestimmter Situationen abgestellt werden.

¹⁾ Nicht notwendig Werthaltungen, vielmehr Spielregeln bestimmen die Erscheinungen! Ph. Herder-Dorneich: Wirtschaftsordnungen, Berlin 1974, S. 135, bietet Beispiele.

Auf einer solchen Basis wird die wirtschaftspolitisch relevante Theorie der multinationalen Unternehmen als eine Theorie verstanden, die

aus der Kenntnis der Entstehung und Entwicklung wirtschaftlicher Prozesse dazu verhilft, jenen letztlich unwillkommenen Anfangs- und Randbedingungen zu modifizieren, die die gegebenen Situation bestimmen (z. B. die Schiefe in der internationalen Einkommensverteilung als eine Ursache möglicher Konzentrationsprozesse),

Änderungen unerwünschter Verhaltensweise der multinationalen Unternehmen auf indirekter d. h. auf ordnungspolitischem Wege zu bewirken erlaubt, oder

beides gewährleistet.

Eine solche Theorie ist eng mit anderen verzahnt von denen sie auch wesentliche Teile entlehnt. Das eigenständige tragende Element der wirtschaftspolitisch relevanten Theorie der multinationalen Unternehmen bildet die unternehmensinterne besondere Verknüpfung von Kooperation und Konkurrenz in dem (noch) quasi rechtlosen internationalen Raum, wo letztlich nur die komplexitätsreduzierenden Mechanismen „kontrolliertes Vertrauen“ und „kontrolliertes Mißtrauen“ herrschen³⁾.

Damit fußen sowohl die internationale Konkurrenz als auch die internationale Kooperation — sich wechselseitig bedingende Elemente eines Gegensatzpaares — auf nicht nachvollziehbarer „empirischer Erkenntnis“. Die multinationalen Unternehmen erscheinen somit einer Beurteilung (auch von innen her) schwer zugänglich. Insofern ist es angezeigt, so weitgehend wie wirtschaftlich vertretbar immer und überall geeignete, sich ergärende Kontrollen in deren internationale Wirtschaftsprozesse einzubauen; gedacht ist hierbei nicht nur an eine Erhöhung der Effizienz der Lernmechanismen, hier insbesondere des Konkurrenzmechanismus (was meist deren Vereinfachung bedeutet), sondern auch und vor allem an eine die Pluralität steigernde Differenzierung von Ordnungen, in denen die Herausbildung neuer adäquater oder ergänzender Mechanismen ermöglicht wird. Bislang beruhen Anstoß, Beschleunigung wie Bremsung der Multinationalisierung von Unternehmen auf solchen Wirkungen von positiven und/oder negativen Sanktionen, die in dem jeweils begrenzten Entscheidungskalkül (z. B. beim Befinden über Zölle, Importkontingente, Steuererleichterungen)

²⁾ Zugleich ist ausgedrückt, daß Selbstbindungen — wie sie durch Verhaltenskodizes u. ä. angestrebt werden — als unwirksam um ordnungspolitisch gefährlich angesehen werden.

³⁾ Beide begründen sich ausschließlich auf sensualistische Eigenerfahrung. Da diese als Erfahrung nicht vermittelbar ist kann sie lediglich in dem weitergegeben werden, was in der Literatur mit dem Stichwort „Unternehmensphilosophie“ bezeichnet ist und hier als Ideologie verstanden wird: Vermittlung aktiver Werturteile über die Wirklichkeit und deren Gestaltung

terungen) nicht berücksichtigt wurden. Kann auf einer solchen erweiterten Basis nachgewiesen werden, daß die multinationalen Unternehmen in der Tat zur Lösung der genannten Probleme beitragen, wäre ihre Entwicklung und sogar die Entstehung weiterer multinationaler Unternehmen auf der Basis der neuen Kontrollsysteme zu fördern⁴⁾.

Die wirtschaftspolitisch relevante Theorie der multinationalen Unternehmen ist damit letztlich als eine dynamische Ordnungstheorie verstanden, die systemimmanente, noch unentdeckte Kontrollstellen und -maßnahmen erfordert und ausbauen hilft, um internationale sozioökonomische Mißstände mit Hilfe der multinationalen Unternehmen beseitigen zu können. Weil dabei Probleme der Identifikation der verschiedenen Subjekte und deren Wirkungsbeziehungen auftreten, wäre die wirtschaftspolitisch relevante Theorie der multinationalen Unternehmen sogar in eine wirtschaftspolitische Theorie der Weltwirtschaft einzubetten.

Definition des multinationalen Unternehmens

Die wirtschaftspolitisch relevante Theorie der multinationalen Unternehmen kann nicht, auch wenn diese Unternehmen aus nationalen hervorgehen, die herkömmliche Theorie der Unternehmung zur Grundlage wählen, denn die multinationalen Unternehmen weisen gegenüber den nationalen andere Charakteristika auf. Eine wirtschaftspolitisch relevante Theorie der multinationalen Unternehmen müßte also auf einer einzelwirtschaftlichen Theorie der multinationalen Unternehmen fußen. Daß ein Bezug dennoch sinnvoll ist, liegt in der realiter noch immer häufigen nationalen Ausrichtung der international tätigen multinationalen Unternehmen begründet. Zudem hat sich noch keine Definition „des“ multinationalen Unternehmens durchgesetzt.

Offensichtlich genügt es zur Kennzeichnung des multinationalen Unternehmens nicht, daß die Anteilseigner, die Managementmitglieder und die sonstigen Beschäftigten sowie die Ausrichtung von Forschung und Entwicklung, der Investitionen, des Absatzes, des Bezugs von Vorleistungen usw. nicht auf eine Nation beschränkt sind. Darauf deuten jedenfalls die Definitionsversuche der Literatur hin. Mit der Einführung der Quantitäten hat man unbemerkt angezeigt, daß die unterschiedliche Größe der Indikatoren entsprechend auch eine verschiedene Qualität ausdrückt. Ohne weitere

⁴⁾ Die Kommission der Europäischen Gemeinschaften hatte 1970 in ihrem „Memorandum zur Industriepolitik beklagt, daß sich zu viele europäische Industrieunternehmen nach wie vor auf den nationalen Raum beschränken und sich in ihrer Größe und bei der Errichtung von Niederlassungen noch nicht genügend auf den europäischen Wirtschaftsraum einstellen“. Vgl. Europäisches Parlament, Sitzungsdokumente 1973-1974, Mitteilung der Kommission der Europäischen Gemeinschaften an den Rat über die multinationalen Unternehmen und die Gemeinschaftsvorschriften, Dokument 261/73 vom 6. 12. 1973, S. 1.

Begründung soll hier unter einem multinationalen Unternehmen ein als Unternehmung identifizierbares Wirtschaftssubjekt mit zentraler Leitung verstanden werden, dessen charakteristische Aktivitäten wenigstens binational, jedoch nicht inter- und nicht transnational orientiert sind und Bezug haben; mit dieser Definition können z. B. auch reine Handelsunternehmen und Banken als multinationale Unternehmen klassifiziert werden.

Entsprechend der Zuordnung der Unternehmen hat die Theorie ihres Wachstums dem Umstand zu genügen, daß während des Wachstumsprozesses (nicht nur unter Kostengesichtspunkten) in diskreten Abständen neue Organisationsstrukturen, neue Ziele usw. notwendig werden, die dem Unternehmen neue Qualitäten geben. Qualität ist dabei Ausdruck von Mentalität, Zielspektrum, Risikobreite, Organisationsstruktur und Verhaltensvorrat. Sie erscheint geprägt durch eine Vielzahl von Einflußgrößen wie Multinationalität und Alter des Entscheidungsgremiums, Alter des Unternehmens, akquisitorisches Potential, Unternehmensgröße, Diversifikationsgrad und Marktstruktur.

Auch diese Indikatoren können noch unterschiedliche Qualitäten aufgrund ihrer Größe kennzeichnen, so weist jeder Marktteilnehmer bei einer Gruppengröße zwischen 2 und 5, 6 und 17 usw. spezielle Verhaltensweisen auf⁵⁾. Die Merkmale selbst haben eine Vielzahl von Determinanten, so ist z. B. die Marktstruktur auch Folge der Organisationsstrukturen der beteiligten Unternehmen⁶⁾. Insofern ist Multinationalität als eine Etappe in der Entwicklung eines Unternehmens zu verstehen, zugleich aber auch nur eine durch vielerlei Einflüsse bestimmte kurze oder lange Phase der Gesamtentwicklung – denn ein Unternehmen ist wie jedes auf Existenzhaltung bedachte Wirtschaftssubjekt zu qualitativem Wachstum genötigt.

Der Generationen übergreifende Zwang zum Wachstum⁷⁾ resultiert daraus, daß die

ungleichmäßige Steigerung der Produktivität der Faktoren innerhalb und außerhalb der Organisation (auch) die interne Knappheit der nur bedingt mobilen Faktoren modifiziert und von daher sonst erhöhte interne Spannungen entstehen würden,

⁵⁾ Vgl. dazu H. Biermann: Statik und Dynamik großer Gruppen, Habilitationsschrift Münster 1972; Drucklegung in Vorbereitung.

⁶⁾ Zentralisierte Unternehmen z. B. weisen evident höhere Überschußkapazitäten im einzelnen auf als dezentralisierte; die Überschußkapazitäten können als Markteintrittsbarrieren wirken und eine Orientierung auf neue Märkte auslösen. Vgl. ebenda.

⁷⁾ Von daher ist die Ursache für Entstehung und Entwicklung von multinationalen Unternehmen nicht im vorgeblichen Wachstumsziel der Manager großer Kapitalgesellschaften zu sehen, das man ihnen infolge der Kopplung ihres Einkommens, Einflusses usw., schlechthin ihres Erfolgs an die Größe bzw. das Wachstum des Unternehmens unterstellt. Die Ursachen der Multinationalität liegen auch nur indirekt in dem Ziel der angemessenen Kapitalverzinsung. Diesen Zielen oder Beweggründen kann auch auf inländischen Märkten erfolgreich entsprochen werden.

□ (internationalen) Konkurrenten bemüht sind, ihre Position zu verbessern, und von daher potentiell jeden Mitstreiter zu bestimmen suchen und

□ Veränderungen von Knappheiten auf den verschiedenen Märkten ständig die Modifikation der Produktionsprogramme und insofern die Forcierung von Forschung und Entwicklung verlangen; auch dies erscheint nur im Falle des Anstiegs von Reserven möglich⁸⁾.

Worin kann sich die Entwicklung zum multinationalen Unternehmen ausdrücken, und welche Chancen bestehen dazu? Man unterscheidet internes und externes Wachstum; diese Arten können in vielfältiger Weise unterteilt werden. Wichtig ist nur, welche künftigen Chancen durch welche kurz-, mittel- und langfristigen Maßnahmen eröffnet werden. Das heißt der durchaus im Schumpeterschen Sinne zu verstehende, als planmäßig agierende einzuordnende, Autorität ausweisende Entscheidungsträger der Unternehmen projiziert quasi seinen Erfolg. Wenn weitere Subjekte am Entscheidungsprozeß beteiligt sind und/oder ein ausgeprägtes Verantwortlichkeitsgefühl gegenüber Abhängigen besteht, wird der Entscheidungsträger zum -ausführenden, die ganze Unternehmung stellt den Entscheidungsträger dar⁹⁾.

Offensichtlich wird jeder Entscheidungsträger jederzeit gute sichere Ergebnisse jedem anderen Entscheidungsergebnis vorziehen, andererseits auf langfristig gute Ergebnisse bei Gefahr des Existenzverlustes gegenüber sicheren kurzfristigen Ergebnissen bei unsicherer Perspektive verzichten – vor allem dann, wenn die Entscheidung von einem Kollektiv getragen werden muß. Nur so ist zu verstehen, daß die Unternehmen solche Chancen des kurz- und mittelfristigen Gewinns aufgrund von sogenannten, wodurch auch immer bestimmten Handelshemmnissen, verzerrten festen und/oder „neurotischen“ Währungsrelationen, Faktorkostenunterschieden, Wettbewerbsdefekten, steuerlichen Belastungen usw. suchen und wahrnehmen, sofern nur die dazu erforderliche einheitliche Leitung gegeben ist – was im Wege der allgemeinen Verkehrsentwicklung zunehmend gewährleistet erscheint.

Die zentrale Leitung ermöglicht es, unternehmensintern eine Allokation der Faktoren zu betreiben, welche das Unternehmensergebnis optimiert. Begünstigt sind die Unternehmen durch die Breite

⁸⁾ Nur dann, wenn bei den Mitgliedern der Organisation „Unternehmen“ die Wahrung von Besitzständen nicht im Vordergrund stünde, damit auch Einschränkungen der Freiheitsräume kein Tabu wären, ergäbe sich kein Zwang zum Wachstum. So muß Wachstum als Folge der „verbotenen“ Verletzung des Besitzstandes der einzelnen verstanden werden.

⁹⁾ Von daher ist zu verstehen, daß die Manager großer Unternehmen oftmals nur zu gern ihren Präsidentenstuhl mit dem Schemel des Leiters kleiner Unternehmen vertauschen, der zugleich Einkäufer, Verkäufer, Ingenieur, Rechtsanwalt usw. in einer Person verkörpert.

der Übertragungsmöglichkeiten von Ideen, Erfahrung, Information, Faktoren usw. Dieses ist letztendlich sogar eine wichtige Ursache für Entstehen Entwicklung und Wachstum einzelner multinationaler Unternehmen. Schließlich bedeutet der Wachstumszwang auch für die multinationalen Unternehmen, wenigstens im kleinen innovativ tätig zu werden. Gegenüber nationalen Unternehmen haben sie insbesondere die Möglichkeit, den „alten Hirsch zum frischen Wasser zu führen“¹⁰⁾ so sind ihnen erfolbringende Chancen bei wenig zusätzlichem Aufwand und geringem Risiko gegeben. Somit könnte man die Multinationalität als eine positiv zu bewertende Alterserscheinung relativ unbeweglicher durchbürokratisierter Unternehmen verstehen, die nur eine geringe Innovationsneigung aufweisen¹¹⁾.

Wechselwirkungen zur Umwelt

Aus der Theorie des Wachstums von Wirtschaftssubjekten ist noch nichts über die Entwicklung ihrer Organisations-, Informations- und Motivationsstruktur bekannt. Diese Lücke könnte entweder durch eine differenzierte Theorie des Wachstums von Organisationen unter Störgrößereinfluß schlechthin oder durch Entlehnung von Überlegungen zur Struktur aus anderen Theoriebereichen geschlossen werden. Die Theorie der Wirtschaftssysteme (soweit von einer solchen gesprochen werden kann) erscheint dazu wegen ihres systemtheoretischen und kybernetischen Bezugs am besten geeignet. Multinationale Unternehmen können nämlich aufgrund der einerseits notwendig zentralen Entscheidung über Grundsatzfragen und der andererseits erforderliche Entscheidungsbefugnis vor Ort als herkömmliche Wirtschaftssysteme verstanden werden. Je nach Einbettung in die Weltwirtschaft geben die multinationalen Unternehmen sogar ähnliche Grundprobleme zur Lösung auf wie die realen Wirtschaftssysteme. Das Fehlen hoheitlicher Gewalt bei den multinationalen Unternehmen und ihre Einbindung in verschiedene Volkswirtschaften trennt sie jedoch von allen bestehenden Wirtschaftssystemen. Die Planungs- und Lenkungsprobleme bei multinationalen Unternehmen verlangen „optimale“ Anpassungsfähigkeit. Doch nicht Anpassung allein ist im Falle einer Lernfähigkeit der multinationalen Unternehmen möglich, sie erscheinen zunehmend in der Lage, nach außen gerichtetes (auch aggressives) Verhalten zu planen.

¹⁰⁾ In der Literatur sieht man in der Verfolgung von Diversifikationsstrategien das wesentliche Attribut einer wachsenden Unternehmung. Diversifikation kann sich darin ausdrücken, daß anerkanntes Bedürfnisse geweckt werden, um das einmal entwickelte Gut auch dort absetzen zu können.

¹¹⁾ Dazu bedenke man nur den Prozeß der Entscheidung über die Einführung eines neuen Produkts, die von dem Management einer „kleinen“ Tochter angeregt würde (z. B. im Arzneimittelbereich).

Solche Überlegungen lassen vermuten, daß variable Umweltbedingungen das kreative Unternehmen nötigen, seinen Zentralisationsgrad zu senken, etwa seine Organisation zu divisionalisieren, d. h. den örtlichen Einheiten und damit den lokalen Managementgremien größere Entscheidungskompetenz zu übertragen, ihnen größere spezifische Marktforschungsabteilungen zu genehmigen, ihnen größere Anteile am Forschungs- und Entwicklungs-Etat einzuräumen u. a. m. Bei Gültigkeit und Umkehrfähigkeit dieser Hypothese läßt sich behaupten, daß „stabile“ wettbewerbliche Verhältnisse den Unternehmen ein „ruhiges Leben“ bescheren, insofern deren Größenwachstum beschleunigen und dem Gesamtunternehmen eine umfassende integrierte Planung (Logistik) ermöglichen. Damit ist ausgedrückt, daß aufgrund der Wechselbeziehung zwischen der inneren Struktur und damit dem nach außen gerichteten Verhalten der Unternehmen einerseits sowie den Umweltbedingungen andererseits letztlich die wirtschaftspolitischen Entscheidungsträger die Machtpotentiale der Unternehmen zu verantworten haben.

Bestimmbarkeit der Entscheidungsträger

Prinzipiell hängt es von den Entscheidungsträgern selbst ab, ob und wie sie bestimmbar sind¹²⁾ — was schließlich eine Funktion der Zahl und Beschaffenheit der vorliegenden wie (in Abhängigkeit von der Intelligenz) der potentiellen Alternativen ist. Theoretisch wie praktisch scheint die Bestimmbarkeit nicht unbeschränkt, denn sobald der wirtschaftliche Strukturwandel beschleunigt wird, verbleibt für die Nutzung von (statischen!) Machtpotentialen (zu) wenig Zeit¹³⁾. Verfolgt man den Gedanken weiter, erhebt sich die Frage, wo und in welchem Umfang Machtpotentiale international überhaupt noch wesentlich genutzt werden können. Im herkömmlichen Wettbewerb, der aufgrund seiner Internationalisierung bestehende Standards wirtschaftlichen Verhaltens aufweicht, erscheint Machtausübung im Sinne der Steuerung theoretisch nicht mehr möglich: Schon der planmäßige Aufbau ist in Frage gestellt, denn der potentiell Betroffene vermag in defensiver Strategie dem Machtausübenden das Vertrauen in die eigene Mächtigkeit und damit seine Macht selbst zu nehmen; wenn dies gelingt — und dafür bestehen gute Chancen —, müssen sich beide erneut um Machtpositionen bemühen¹⁴⁾.

Struktureller Wandel verlangt von den Unternehmen Anpassungskreativität. Setzt man Anpassungskreativität und Innovationsneigung gleich, wird man eine — durch sich verändernde Nachfragebedingungen ausgelöste — Inventionenfähigkeit erwarten können, die Wachstum und von daher Forschungs- und Entwicklungs-Aktivität in Gang setzt; diese wiederum bewirkt Wettbewerb.

So kann durch geeigneten strukturellen Wandel bei wettbewerblicher Freiheit vornehmlich Wachstum angeregt werden. Wichtig dazu ist garantierte Offenheit des Marktes, die unverständlicherweise gerade die Entwicklungsländer nicht gewährleisten¹⁵⁾.

Entwicklung der Wettbewerbsintensität

Kann man davon ausgehen, daß Wettbewerb ein kybernetischer Marktprozeß ist, in dem integrierende Wirtschaftssubjekte einer Marktseite den Interessen der Wirtschaftssubjekte der anderen Marktseite bestmöglich, aber zu eigenem Vorteil zu dienen suchen, und daß Wettbewerb instrumentell technischen Fortschritt provoziert und technischer Fortschritt den Wettbewerb stimuliert (verstärkende Rückkopplung), läßt sich folgern, daß die multinationalen Unternehmen, die in anderen Ländern (vornehmlich in Entwicklungsländern) für dortige Verhältnisse Innovationen einführen, in diesen Staaten ceteris paribus zugleich den Wettbewerb verstärken. Bei nicht unelastischer Nachfrage wird damit zugleich konservierende Marktmacht unterlaufen. Die Entwicklung der „Wettbewerbsintensität“ andererseits erfährt auch eine gegenläufige Tendenz als Folge zunehmender Zurückhaltung hinsichtlich der Einführung von Innovationen aufgrund gesteigerter Konkurrenz¹⁶⁾. Nur soweit letzteres beobachtet wird, gilt es für die

¹²⁾ Im nachhinein erweist es sich gesamtwirtschaftlich oft als nützlich, daß Spekulanten wie auch multinationale Unternehmen im Wege legaler Aktivitäten administrative Entscheidungen unterlaufen (z. B. Preisstopps, Preiskontrollen, Spaltungen des Devisenmarktes, Verbote des Gewinntransfers). Dabei decken die multinationalen Unternehmen gegebenenfalls Unfähigkeit oder Quasi-Korruption staatlicher Akteure auf, die z. B. um der Sicherung von Wählerstimmen willen von unpopulären, aber notwendigen Entscheidungen absehen.

¹³⁾ Auch die vermeintlich Mächtigen (die multinationalen Unternehmen etwa) scheinen schon durch Kleinstgruppen wie Bürgerinitiativen bestimmbar, jedoch nur dort, wo der Rahmen durch die gesetzlichen Entscheidungsträger entsprechend gesteckt wurde.

¹⁴⁾ In H. Arndt: Markt und Macht, Tübingen 1973, S. 180 f., ist vermerkt: „Multinationale Konzerne sind in der Lage, sich der Hoheitsgewalt von Staaten zu entziehen: 1. Sie können ohne besondere Schwierigkeiten ihre wirtschaftliche Tätigkeit von einem Land in ein anderes verlagern... 2. Sie haben dank der konzerninternen Verrechnungspreise die Möglichkeit, ihre Gewinne... in dem Lande... entstehen zu lassen, in dem es für sie zweckmäßig ist... Für multinationale Konzerne sind insoweit staatliche Gesetze und staatliche Institutionen kein „Datum“ im Sinne der reinen Wirtschaftstheorie. Weil sie in mehreren Staaten gleichzeitig beheimatet sind, haben sie die Macht, auszuweichen.“ An diesem Zitat fällt auf, daß multinationale Unternehmen auch nach Arndt offensichtlich nicht die Macht haben, Daten zu setzen — was sonst sicherlich betont wäre; vielmehr ist das Ausweichen hervorgehoben. Ohnehin ist ihre „Macht“ nicht meßbar. Vgl. dazu H. Biermann: Über das Problem der Messung wirtschaftlicher Macht, in: Jahrbuch für Sozialwissenschaft, 25 (1974). Es ergibt sich, daß die multinationalen Unternehmen lediglich mehr Freiheit haben, ihr Ausweichraum ist größer. Insofern sind sie weniger Objekt, z. B. der politischen Interessen, der Parteien, der Gewerkschaften usw., als vielmehr Subjekt — was in einer als pluralistisch erwünschten Welt vonnöten erscheint.

¹⁵⁾ Auf diese Weise stützen sie das Besitzstanddenken ihrer „verkalten“ einheimischen Unternehmer — und schaden ihrer Bevölkerung kurz- und langfristig. Vgl. A. Smith: Untersuchung über das Wesen und den Wohlstand der Nationen, Übersetzung der 5. Auflage aus dem Engl., München 1974, S. 82, 305 ff., 383 ff., 450 ff., 508 f., 558 f.

¹⁶⁾ Vgl. dazu auch M. I. Kamien, N. L. Schwartz: Timing of Innovations under Rivalry, in: *Econometrica*, 40 (1972). Auch wenn Konkurrenz angestrebt ist, möchte „man“ sie nicht über ein lebensgefährliches Maß hinaus verschärft wissen.

Entscheidungsträger in Entwicklungsländern, die Zahl der Konkurrenten zu begrenzen, besser ihre regionale und sektorale Verteilung entsprechend zu lenken. Letztlich ist dabei auch die Lebensdauer der einzelnen Produkte „im Auge“ zu behalten, die als eine monotone Funktion der Marktstruktur gilt. Insofern erscheinen „mittlere“ Marktstrukturen am fortschrittsintensivsten¹⁷⁾.

Darüber hinaus kann abgeleitet werden, daß die multinationalen Unternehmen (während ihrer Entwicklungsphase) stationäre Oligopol-situationen in ihren Heimatländern im Zusammenspiel mit anderen in dynamische Oligopol-situationen in Gastländern abbilden. Wichtig dafür ist, daß die (Tochter-)Unternehmen der verschiedenen multinationalen Unternehmen den Gastländern vornehmlich in technologischer und organisatorischer Hinsicht „etwas zu bieten haben“. Dabei handelt es sich nicht notwendig um neue Güter, sondern z. B. um solche Produkte, die in einem Land (z. B. im sogenannten Stammland) als etabliert, vielleicht sogar ausgereift und im anderen als Innovation gelten. Da die multinationalen Unternehmen aus wohlverstandenen eigenen Interesse zugleich für die Adoption der Innovation im Zweitland sorgen, können sie als „Riemen“ für die Übertragung von Technologien u. a. m. verstanden werden.

Effekte der Unternehmensgröße

Infolge hoher Fixkosten und hoher Risiken, welche die Multinationalisierung auferlegt, wird man eine entsprechende Aktivität in der Regel nur von „großen“¹⁸⁾ Unternehmen erwarten. Selbst bei normaler Rendite erwirtschaften solche Unternehmen betragsmäßig hohe Gewinne. Dabei ist unbestritten, daß deren Ausmaß im Falle (internationaler) Monopole größer ist als bei vollständiger Konkurrenz. Soll der durch (internationalen) Wettbewerb ausgelöste und getragene Entwicklungsprozeß jener Länder, welche Technologie u. a. empfangen¹⁹⁾ und bewährte Manager „gestellt bekommen“ (also Fortschritt erfahren), stabil bleiben, spielt nicht nur die Höhe des Gewinns, sondern auch dessen Entstehung und Verwendung eine wichtige Rolle. Gerade in Ländern mit nicht ausgebaute Infrastruktur ist es schier unmöglich, viele kleine Beträge (private Ersparnisse) zu ähnlichen Beträgen für Investitionen zusammenzutragen. Dient dann der Gewinn zur erwünschten Erweiterung der Kapazitäten und/oder ermöglicht er angezeigte neue Forschungsaktivitäten, ist von den Gesellschaften den jeweiligen Organen sogar

¹⁷⁾ Vgl. M. I. Kamien, N. L. Schwartz: Market Structure and Innovation: A Survey, in: Journal of Economic Literature, 13 (1975).

¹⁸⁾ „Groß“ ist dabei nicht notwendig auf Umsatz, Beschäftigte usw. bezogen, sondern allgemein auf Reserven. Besondere Reserven liegen im Kreativitätspotential, im Innovationsvermögen, in der Anpassungsfähigkeit und im Wagemut. Vgl. dazu H. Biermann: Ansatzpunkte einer allgemeinen Strukturpolitik, Berlin 1976.

der sonst erforderliche Ausbau der Infrastruktur abgenommen.

Damit ist „Größe“ der Unternehmen nicht a priori eine Bedrohung, es kommt vielmehr auf ihrehaltungen und ihr Verhalten an. Beides ist bestimmt vom Alter und der Zusammensetzung der Managementgremien, denn auch an diesen Merkmalen entscheidet es sich, ob ein (Tochter-) Unternehmen durch Problemlösung wirtschaftlichen Erfolg sucht und auch haben kann (oder durch Schaffung weiterer Probleme). Die Politik des Gastgeberlandes ist es letztlich, durch die Managementgremien in Konfliktsituationen mit ihrer langfristig planende Zentrale gebracht werden.

Kann man davon ausgehen, daß der national ausgerichtete, für internationale Fragen zuständig Entscheidungsträger sich vornehmlich um die Lösung jener Probleme bemüht, die von den im Zeitablauf unterschiedlich zusammengesetzten Entscheidungskollektiven als drückend hingestellt werden und von daher dringlich sind²⁰⁾, muß jed Auswah von Mißständen, die mit Hilfe der multinationalen Unternehmen abgestellt werden könnte und sollten, als willkürlich erscheinen. Die Möglichkeit bestimmt sich von den Wirkungen her, die über den direkten Einfluß auf die Allokation einiger Ressourcen indirekt auf Beschäftigung, Wachstum, Wettbewerb und Entwicklung sowie damit auf alle anderen charakteristischen Indikatoren wie Verteilung, Preisniveaustabilität usw. zu verzeichnen sind. Auch aus Gründen der Aktualität beschränkt sich diese Abhandlung auf Einflüsse, die multinationale Unternehmen auf Wettbewerb, Entwicklung und internationale Verteilung haben. Damit interessiert, welchen Beitrag die multinationalen Unternehmen unter welchen Voraussetzungen zur Vermeidung bzw. Überwindung von sektoralen/regionalen Strukturkrisen sowie zur Verhinderung von „Ausbeutung“ leisten können. Beiträge zur wodurch auch immer bedingten Korrektur von primären Verteilungen fallen nicht in ihr Ressort. Erst dann ist zu erörtern, unter welchen Voraussetzungen der jeweilige Lösungsbeitrag der multinationalen Unternehmen erwartet werden kann.

Aus Pressemeldungen der letzten Jahre kann man zu der Auffassung gelangen, daß einige national

¹⁹⁾ Unter wirtschaftlicher Entwicklung sind hier in Fortführung der Definition Schumpeters solche Strukturwandlungen der (nationalen) Wirtschaft verstanden, welche die (nationale) Wirtschaft und/oder exogene „Kräfte“ hervorrufen. Gemeint sind jedoch nicht solche Veränderungen, die als qualitative Neuheiten Fortschritt ausmachen. Fortschritt stellt dabei eine zusätzliche Möglichkeit dar, ohne Beeinträchtigung erlangter Werte (Theorien, Normen, Regeln usw.) bestehende Widersprüche aufzulösen oder Ausweg daraus bereitzustellen. Die Mannigfaltigkeit der Möglichkeiten für neue Wirtschaftsstrukturen bestimmt den jeweiligen Entwicklungsstand.

²⁰⁾ Der Entscheidungsträger läßt sich, schon um seine Existenz zu sichern, von Nutzen-Kosten-Überlegungen bei der Bewertung von Problemen leiten. Dementsprechend beachtet er, welche Zielvorstellungen die etablierten Gruppen haben und welche von diesen mit welchen Themen die entscheidungspolitische Sphäre beherrscht wird.

Unternehmen und multinationale Unternehmen in Industrieländern Arbeitsplätze nicht nur „wegrationalisieren“, sondern sogar von dort in Entwicklungsländer „exportieren“, also einseitig anderen Vorteile verschaffen. Sieht man davon ab, daß auf diese Weise in diesen Ländern das Beschäftigungsproblem im kleinen gelindert wird, stellt sich die Frage, aus welchen Branchen und Regionen diese Unternehmen warum den Standort von Produktionsstätten oder ganzen (Tochter-) Unternehmen wohin verlegen. Nach den Statistiken konzentriert sich die Verlagerung oder Erweiterung von Produktionsstätten ins bzw. im Ausland auf die chemische, elektrotechnische, Fahrzeug-, Maschinen-, Mineralöl-, Leder- und Textilindustrie. Neben den schon genannten Gründen für die Ausländertätigkeit (wie sie in der Monopolgradtheorie von Hymer und der Theorie des „product cycle“ von Vernon zum Ausdruck kommen) ist ein wichtiges Motiv in Lage und Perspektive der Branche im sogenannten Heimatland zu sehen. Verwiesen sei dazu auf die Höhe der Produktionskosten, die einige Produkte (z. B. chemische Apparate nach Konstruktion der Abnehmer) in bestimmten Industrieländern nicht wie bisher zu erzeugen erlaubt.

Überwindung von Strukturkrisen

Sektorale, regionale und nationale Strukturkrisen liegen vor²¹⁾, wenn in Branchen bzw. Gebieten bzw. Staaten einer Volks- oder der Weltwirtschaft mindestens eine volle nationale bzw. weltweite Konjunkturperiode vergleichsweise wesentlich un ausgelastete Kapazitäten (und entsprechende Arbeitslosenquoten) bei fast allen betreffenden Unternehmen zu verzeichnen sind und daran relativ niedrige Profitraten und – vor allem oszillierende – niedrige Lohnsätze gekoppelt sind²²⁾. Strukturkrisen weisen somit auf eine deutliche sektorale, regionale und/oder internationale Fehlallokation der Faktoren und von daher auf weltwirtschaftlich unausgewogene Produktionsstrukturen hin²³⁾.

Wie an anderer Stelle²⁴⁾ dargelegt wurde, ist die mittelbare Ursache von Strukturkrisen in dem Manko von sektor- und raumübergreifendem dynamischen Wettbewerb zu sehen und nicht in besonderen Marktformen (etwa einem gealterten Polypol), der Asymmetrie von Markteintritt und -austritt usw. Letzter und allseitiger Grund ist das erfolgreiche Erhalten, Festigen und Ausbauen der Trittbrettfahrer-Situation der einzelnen, die sich des Apparats machtvoller Organisationen zu bedienen wissen und können, um die Wirksamkeit des quid-pro-quo-Prinzips auszuschalten. Das heißt Strukturkrisen sind das Zeugnis des „Zusammentreffens“ verschiedener Akteure, von denen jeder auf Kosten anderer zu existieren bemüht ist.

Die Behebung von Strukturkrisen und die Behebung des intersektoralen interregionalen Wettbewerbs erscheinen nach der obigen Definition und Feststellung der Ursachen als zu koppeln angezeigt²⁵⁾. Eine Strategie, die an den Symptomen ansetzt, wäre die Erlaubnis zur Fusionierung oder Kartellierung, um so den Marktübertritt von einzelnen zu erleichtern oder schmerzloser zu gestalten, bei gleichzeitiger „Sperrung“ des betrachteten Marktes (z. B. durch gezielte Information über die Lage und Perspektiven des Marktes) für potentielle Anbieter. Viel effizienter erscheint dagegen, die einzelnen dazu zu bewegen, neue Märkte selbst (und nicht mit Hilfe von verantwortlich machbaren Innovationsdienern, Technologieberatern usw.)²⁶⁾ auszukundschaften und dann zum Export von Betriebsteilen anzuregen. So wird gleichzeitig in dem einen Land die Strukturkrise „bewältigt“ und in anderen zur Lösung von Beschäftigungs- und Entwicklungsproblemen beigetragen; die Zahl der Marktteilnehmer ist nicht verringert worden. Daneben ist die potentielle Angebotselastizität auf dem verlassenen Markt nicht eingeschränkt, die Weltwirtschaft angebotsseitig im kleinen sogar leicht elastischer geworden. Weil schließlich mit dem Export von Betriebsteilen auf dem neuen Markt zumindest Produktdifferenzierungen verbunden sein dürften, ist der Fortschritt im kleinen vorangetrieben. Das Ausmaß erscheint tatsächlich noch größer, weil die Ausgliederung auf der Basis „jungen“ Kapitals vorgenommen werden dürfte und von daher zugleich zumindest Prozeßinnovationen einschließt. Kann dann schließlich noch davon ausgegangen werden, daß mit der Ausgliederung die jeweiligen Managementgremien neue Zusammensetzungen erfahren, erscheint sogar die Basis für neue Innovationen gelegt.

Sind auf dieser Grundlage gar Überkreuzdirektinvestitionen zu verzeichnen (sogenannte „cross-investments“), besteht begründete Hoffnung auf einen doppelt verstärkten Wettbewerb. Die Alternative zur aktiven Kritik, die wettbewerblich als Innovation einzustufen ist, nämlich die Abwanderung (hier die Verlagerung von Betriebsteilen),

21) Zur Definition vgl. H. Biermann: Ansatzpunkte . . . , a. a. O., S. 91 ff., und die dort zitierte Literatur.

22) Nicht nur in Hongkong sind in Krisenzeiten sogar die Arbeitnehmer bereit, Senkungen der Reallöhne um teilweise bis zu 15 % hinzunehmen; ob dies auf das Fehlen einer mächtigen Gewerkschaft oder auf typisch chinesische Verhaltensweisen zurückgeführt werden kann, sei an dieser Stelle nicht diskutiert.

23) Das Fortbestehen der Unterentwicklung verschiedener Regionen dieser Welt kann als sektorale/regionale weltwirtschaftliche Strukturkrise verstanden werden und wird hier auch so gesehen.

24) Vgl. dazu H. Biermann: Ansatzpunkte . . . , a. a. O., S. 97.

25) Maßnahmen, die nicht als marktkonform gelten, bleiben hier unberücksichtigt. Denn insbesondere die Marktwirtschaft „garantiert“ zum Vorteil aller, daß „jeder private Erfolg (Wohlstand) nur ein Erfolg auf Zeit ist“. Vgl. ebenda.

26) Neuerdings erwarten kleine und mittlere Unternehmen, daß ihnen Innovationshelfer, Technologieberater, Informations- und Beratungsstellen, Hilfen zur Technologieentwicklung und -anpassung angetragen werden. Doch wenn nicht einmal mehr der Unternehmer in der Lage ist, selbständig zu unternehmen, wer kann dann noch ein Unternehmen leiten?

kann zugleich zur Behebung von Strukturkrisen und zur Belebung der Entwicklung dienen. Die Entwicklung erfährt noch dadurch eine Verstärkung, daß die multinationalen Unternehmen in den Gastländern deren Infrastruktur und damit deren Entwicklungspotential beeinflussen, insbesondere durch die (unter Umständen das Betriebsteile ausgliedernde Unternehmen ins Ausland) begleitenden „Satelliten“, was den Aufbau von Industriekomplexen bedeutet.

Sieht man an dieser Stelle davon ab, daß weltwirtschaftlich ein „trade off“ zwischen Wachstum und Verteilung unter spezifizierbaren Voraussetzungen besteht, bleibt gleichwohl eine Antwort auf die Frage von Interesse, ob die das Wachstum der Weltwirtschaft zu wichtigen Teilen tragenden multinationalen Unternehmen in Richtung auf eine Verstärkung oder Abschwächung von angeblicher weltwirtschaftlicher „Ausbeutung“ der „Schwachen“ durch die „Starken“ wirken²⁷⁾. Die Antwort darauf verlangt, Ausbeutung zu definieren und deren Ursachen aufzuweisen. Sodann wird zu zeigen sein, welche Funktion die multinationalen Unternehmen einnehmen und wie diese genutzt werden kann.

Überwindung von Ausbeutung

Nach der Preistheorie wird jeder Faktor nur im Falle der vollständigen Konkurrenz nicht ausgebeutet. Akzeptiert man das Aktivishe in den Worten „Aneignung“, „Vorenthaltung“, „Benachteiligung“, die bei der Definition von Ausbeutung gemeinhin verwandt werden, muß man den Eindruck gewinnen, als sei mit Ausbeutung eine Schadenszufügung gekennzeichnet. Tatsächlich zeigen genauere Analysen, daß mit Ausbeutung solche Lösungen von Problemen der Aufteilung eines *donum superadditum*, die nicht mit der Steinhaus'schen sogenannten fairen Lösung identisch sind, etikettiert werden. Sonst würden auch die bekannten Ausbeutungspunkte in Tauschsituationen nicht so bezeichnet werden. Realiter handelt es sich also bei Ausbeutung nicht um Aneignung von fremdem „Eigentum“, sondern um Vorenthaltung von Zusätzlichem (etwa um einen den „normal profit“ übersteigenden Gewinn). Ob und auf welcher Grundlage dies zu Recht geschieht, soll an dieser Stelle nicht diskutiert werden. Soviel läßt sich jedoch behaupten, sogar die „einseitige“ Lösung kann „gerecht“ sein.

Ohne ausführliche Begründung sei an dieser Stelle definiert: Ein Akteur A beutet einen anderen Akteur B dann und nur dann aus, wenn auf der Basis des von einer Gruppe mehrerer unabhängiger Akteure (die A und B einschließt) getragenen Konsensus A den B dazu zwingen kann und zwingt, einer solchen Lösung eines zwischen den beiden bestehenden Aufteilungsproblems im

nachhinein zuzustimmen, die nicht im Einklar mit dem Konsensus ist²⁸⁾. Ausbeutung beruht damit auf der zweistelligen Relation Macht und Geld als deren Ausweis. Fragen nach den Ursachen der Ausbeutung sind damit Fragen nach den Quellen der Macht.

Preiser hat darauf hingewiesen, daß infolge der relativen Knappheit von Kapital, auch im Falle der vollständigen Konkurrenz, der Unternehmer ein Machtpotential hat; der Nicht-Besitzende verfügt nämlich nicht über dieselbe Freiheit. Soweit also die multinationalen Unternehmen andernorts (in besondere in Entwicklungsländern) das Kapitalangebot erhöhen, „schwächen“ sie dort örtlich Machtpotentiale²⁹⁾. Der Beitrag zur Reduktion der Machtunterlegenheit ist dabei am breitesten und oder größten, wenn quasi Monostrukturen vorliegen (z. B. in Bolivien, Chile, Ekuador, Panama, Peru und Venezuela), denn dort sind Spezialisierungen ausgeprägt.

Sollte der Beitrag zum Abbau von Machtpositionen einzelner örtlicher Unternehmen mittels der multinationalen Unternehmen nicht ausreichen oder sollten die hinzugekommenen multinationalen Unternehmen dieselben Verhaltensweisen und Erwartungshaltungen wie die Einheimischen aufweisen (im Sinne des Gängerschen Pseudomonopols), gilt es, in die innere Struktur aller (großen) Unternehmen einzugreifen (z. B. im Wege der Destabilisierung von Managementgremien) oder die defensive/aggressive Gegenmachtbildung anzuregen. Nützlich sind insbesondere kleinere Akteure (kleine multinationale Unternehmen), die sich zwar den Gegebenheiten im großen anpassen, zugleich aber auch „im Trüben fischen“. Auf welchem Wege bzw. durch welche Maßnahmen sie zum Markteintritt angeregt werden können wird weiter unten angedeutet.

Ungeachtet dessen, ob die Entwicklungsländer auf der Basis der Marktwirtschaft im Wege der angeblichen Verschlechterung der Terms of Trade ausgebeutet werden oder nicht, schwächt die Möglichkeit der Erweiterung ihres Angebots keines im Wege des zeitweisen geeigneten Kapitalimports und/oder Arbeits-Exports jene „Ausbeutung“ ab, die aufgrund der Zustimmung zur Weltwirtschaft auf marktwirtschaftlicher Basis möglich ist. Damit haben die Entwicklungsländer es in der Hand, ob ein Profittransfer — auf welchem Wege

²⁷⁾ Sofern nicht alle Produktionsfaktoren ausschließlich eine Funktion von Arbeitsleistungen sind und von daher nur Arbeit ein Produktionsfaktor ist. Andernfalls würde der Produktionsfaktor Arbeit funktional sich selbst ausbeuten.

²⁸⁾ Auf der Basis dieser Definition kann ein Spieler nicht ausgebeutet werden. Zugleich ist angedeutet, daß ein a priori unabhängiger nur in der Vorstellung und auf dem Wertesystem eines unabhängigen Beobachters angeblich ausgebeutet wird.

²⁹⁾ Daß die Direktinvestitionen der multinationalen Unternehmen auch auf die funktionale Einkommensverteilung in den Gastländern unter bestimmten Voraussetzungen Einfluß haben, kann anhand spezieller Modelle gezeigt werden.

auch immer – in andere Länder erfolgt oder nicht. Schnell kann dabei ein „Ausgebeuteter“ zum „Ausbeuter“ werden.

Wo das multinationale Unternehmen einseitig als absolutistisch gelenkte Organisation verstanden wird, wird es wie ein nationales Unternehmen angesehen. Bei einem multinationalen Unternehmen werden jedoch die Interessen aller Niederlassungs-Länder beachtet. So kann³⁰⁾ die Unternehmensplanung nicht auf die Ausbeutung eines Landes, sondern nur auf die eines Dritten gerichtet sein, z. B. eines anderen multinationalen Unternehmens³¹⁾. Doch wann ist das schon gegeben, da doch das Unternehmen auch in Zukunft Geschäfte machen will, d. h. das Unternehmen besteht auch dem Gegenüber aus eigennützigen Gründen einen Vorteil zu. Das setzt allerdings voraus, daß das multinationale Unternehmen nicht als Fremdkörper verstanden und behandelt wird. Solche Einstufungen muß dieses Unternehmen im Sinne des Eigentümer-Risikos sehen und verarbeiten. Sowie jedoch die Tochter des multinationalen Unternehmens, genauer das multinationale Unternehmen im kleinen, als ein Marktteilnehmer wie jeder andere verstanden wird, dem es anheim gestellt ist, im Markt zu bleiben oder nicht, wird er sich als profitmaximierender Akteur wie jeder andere (auch der zeitweilig das Wachstum maximierende Akteur) gebärden. Mehr als jedes nationale Unternehmen ist das multinationale Unternehmen von dem Bewußtsein getragen, daß einer „Ausbeutung“ in der Welt Grenzen gesetzt sind. Wie kein anderes erfährt es fortwährend die internationale Verflechtung.

Integration in die Weltwirtschaft

Jede Ordnung der Weltwirtschaft, die die Souveränität des Staates voll respektiert, kann nur die Eigentümlichkeit der „Familie der Ordnungen“ von Kooperationen aufweisen. Sie hat nicht den Charakter einer nationalen Wirtschaftsordnung und kann ihn auch nicht annehmen. Insofern beruhen ihre Normen, die das Verhalten der Wirtschaftssubjekte im internationalen Wirtschaftsleben regeln, nicht auf durchsetzbarem Recht – ebensowenig wie ihre Lenkungs- und Sozialfunktion. Immer gründet ihr Bestand im allgemeinen wie die Gewährleistung der Ausprägungen ihrer konstitutiven Attribute (z. B. Zahl und Kompetenz der Planträger, Art und Umfang der Garantie des Eigentums) auf der Vorteilhaftigkeit für die Staaten, die Träger des kollektiven Gutes „Ordnung“ sind. Diese Situation zwingt den Staaten eine „Polizeischutzfunktion“ auf, damit andere international tätige Wirtschaftssubjekte ihre Ziele auf der Basis getroffener Vereinbarungen auch erreichen können. Fast selbstverständlich ergibt sich von daher eine Anlehnung dieser Wirtschaftssub-

jekte an die Gewährträger, was zu einer Verquickung der wirtschaftlichen und politischen Sphäre führt. Wenn jedoch die im Kern nicht mehr national orientierten Akteure auf nationalen Schutz verzichten können, werden sie einseitige Bindungen auflösen, vor allem dann, wenn die Bindungen mit Nachteilen verbunden sind.

Sollen also die multinationalen Unternehmen als allgemeine Marktteilnehmer und nicht als „Ableger“ von Volkswirtschaften weltwirtschaftlichen Nutzen stiften, gilt es, sie in die Weltwirtschaft und nicht bei einzelnen Staaten zu verankern. Dann sind sie auch nicht (mehr) Instrument in internationalen Konflikten, sondern Objekte internationaler Konkurrenz, d. h. die einzelnen Volkswirtschaften konkurrieren um den Leistungsbeitrag der multinationalen Unternehmen. Es versteht sich von selbst, daß ein Überbieten im Wege von massiven Steuererleichterungen z. B. leicht zu internationaler „ruinöser Konkurrenz“ führen kann, wobei die multinationalen Unternehmen aus verständlichen Gründen „kräftig“ mithelfen³²⁾. Das heißt es gilt dann, nicht nur Kontrollen und Verhaltensregeln für die multinationalen Unternehmen, sondern auch für die Staaten zu garantieren, z. B. schon auf EG-Ebene. In Anlehnung an F. Lists Gedanken des Erziehungsschutzes könnte man den weniger entwickelten Staaten einige geeignete „Schachzüge“ vorgeben.

Würden die multinationalen Unternehmen von den Staaten „abgekoppelt“ und würde gleichzeitig die Entwicklung auch von kleinen nationalen zu multinationalen Unternehmen etwa durch allseitige Senkung der „barriers to exit“ ermöglicht, erscheinen nach den obigen Ausführungen nicht nur das internationale Dualismusproblem, sondern auch die verzahnten Dualismusprobleme in vielen Entwicklungsländern lösbar. Denn die multinationalen Unternehmen, die das dringlichste, das personale Managementproblem lösen, sind dann nicht mehr als einziehbare „Zugbrücken“ verwendbar. Vielmehr stellen sie eigenständig gesteuerte Subjekte dar, die unter zu diskutierenden Bedingungen dem Ausgleich von Interessen im internationalen Rahmen dienen können.

Doch wie kann man die Multinationalisierung von Unternehmen forcieren, die – wie man nachweisen kann³³⁾ – nicht nur der Verfolgung

³⁰⁾ Es wäre irrational, wenn das multinationale Unternehmen wie ein „Schmarotzer“ seinen „Ernährer“ an den Rand der Existenz bringt; es ist aufgrund seiner langfristigen Orientierung darauf angewiesen, die Prinzipien der „Symbiose“ zu achten.

³¹⁾ Was nützt die obige Definition, wenn gleichzeitig nach dem Pareto-Kriterium behauptet werden kann, daß sogar Situationen der Ausbeutung zum Vorteil aller seien? Auch von daher erscheint das Pareto-Kriterium fragwürdig.

³²⁾ Vgl. H. Biermann: Kybernetische Prognosenmodelle in der Regionalplanung, Berlin 1970, Kap. III.

³³⁾ Vgl. H. J. Ramser: Unternehmensziel, Marktstruktur und gesamtwirtschaftliches Wachstum, in: Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft, 133 (1977), S. 47 ff.

des Wachstumszieles dient, sondern unter bestimmten Voraussetzungen asymptotisch auch dem der Gewinnmaximierung, und die Abkopplung³⁴⁾ der multinationalen Unternehmen von ihren Ursprungsländern bewirken? Offensichtlich muß man für die Schutzfunktion der Staaten ein Substitut finden, das zugleich auch die Frage der Rechtssicherheit überflüssig macht. Denn die multinationalen Unternehmen sind unter Einbeziehung möglicher Störeinflüsse gehalten, langfristig flexibel zu planen. Soll ein hohes Risiko die Planung nicht ad absurdum führen oder nur solche Direktinvestitionen erlauben, die schon nach zwei bis drei Jahren amortisiert sind, muß der Weiterbestand von (Tochter-)Unternehmen überall auf unbestimmte Zeit, so wie es zum Zeitpunkt der Gründung zugesagt war, garantiert sein.

Gründung einer Solidargemeinschaft

Eine Garantie von seiten des jeweiligen Staates erscheint nicht als ausreichend³⁵⁾. Vielmehr bedarf es einer Solidargemeinschaft, d. h. die Garantie sollte im Wege einer internationalen Haftpflichtversicherung gegeben werden. Entsprechend der Höhe des von einem internationalen Gremium abgeschätzten Risikos wären dann von den Staaten und nicht von den multinationalen Unternehmen Beiträge zu entrichten. Es versteht sich von selbst, daß die Höhe der Beiträge von Zeit zu Zeit, eventuell auch in Abhängigkeit vom Verhalten der Staaten wie auch der einzelnen multinationalen Unternehmen, überprüft werden. Die Einbeziehung des Verhaltens der multinationalen Unternehmen verlangt und ermöglicht zugleich deren internationale Kontrolle³⁶⁾, insbe-

sondere bewirkt sie jedoch deren politisch Wohlverhalten auf indirektem Wege. Die Versicherung bewirkt daneben – jedenfalls solange man von einem eigennützigem Verhalten der Staaten ausgehen kann –, daß die Versicherungsnehmer, also die an Direktinvestitionen interessierten Staaten, um stabile Rechtsverhältnisse in ihrem Herrschaftsbereich wie auch direkt und indirekt um stabile politische Verhältnisse bei den anderen Staaten bemüht sind. So können sie ihre Versicherungsprämien und die Rückstellungen der Versicherung insgesamt relativ klein halten.

Akzeptiert man, daß in jeder und insbesondere in einer marktwirtschaftlichen Ordnung der einzelne Wirtschaftsplan nur soviel taugt, wie der Entscheidungsträger für ihre Orientierung verlässliche Daten, d. h. Rechtssicherheit, erhalten, bleibt bei Berücksichtigung der Versicherung lediglich die Kohärenz der Ordnung der internationalen Wirtschaftsbeziehungen zu prüfen. Denn die Versicherung könnte dazu führen, daß planwirtschaftlich organisierte multinationale Unternehmen dem marktwirtschaftlichen Charakter der Weltwirtschaft in Frage stellen.

Zunächst kann gesagt werden, daß die Versicherung lediglich eine Koordinierung von Erwartungen ermöglicht. Wenn die Versicherung selbst darüber hinaus den Charakter eines Unternehmens hat und sich ausschließlich auf die ihr gegebenen Aufgaben beschränkt, bestehen keine Bedenken hinsichtlich ihrer Ordnungskonformität. Da sie ferner zur Multinationalisierung von nationalen Unternehmen anregt und zur Lockerung der Beziehungen zwischen „Mutter“ und „Tochter“, weil dann zentrale Entscheidungen entbehrlich sind, und damit zur Erweiterung der Reichweite des Marktes beiträgt, ist sie sogar als eine Institution des Marktes zu verstehen. Weil die Versicherung nicht nur zu Komplexität, sondern auch zur Heterogenität der weltweiten Marktstruktur beiträgt, kann von ihr ein strukturelle mildernde Einfluß ausgehen.

³⁴⁾ In der Praxis ist derzeit ein entgegengesetzter Trend in Form der Rationalisierung zu beobachten; seinen Ausdruck findet das z. B. in der lokalen gesellschaftlichen Beteiligung an den Tochtergesellschaften. In welchem Verhältnis eine Beteiligung auch erfolgt, die Effizienz des Unternehmens ist nur im Falle einer schiefen Verteilung der Eigentumsverhältnisse nicht beeinträchtigt.

³⁵⁾ Der Planungszeitraum der multinationalen Unternehmen ist in der Regel länger als die Legislaturperiode in demokratischen Staaten und die Lebensdauer autoritärer Regime.

³⁶⁾ Das heißt ein internationaler Verhaltenskodex könnte Bestandteil der Versicherungsbedingungen sein.

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

REDAKTION:

Dr. Otto G. Mayer (Chefredakteur), Dr. Klaus Kwasniewski, Dipl.-Vw. Hubert Höping (Stellvertreter), Dipl.-Vw. Claus Hamann, Helga Lange, Renate Schletz, Dipl.-Vw. Klaus-peter Zanzig

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

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.

HERSTELLUNG UND VERTRIEB:

Verlag Weltarchiv GmbH, Hamburg

Anzeigen: Generalvertretung Dr. Hans Klemen

Anzeigenpreisliste: Nr. 12 vom 1. 1. 1971

Bezugspreise: Einzelheft: DM 7,50, Jahresabonnement: DM 80,- (Studenten: DM 30,-)

Erscheinungsweise: monatlich

Druck: Otto Schwitzke, Hamburg

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