

Piehl, Ernst; Niederhauser, Otto; Stentzel, Dieter

Article — Digitized Version

Multinationale im Kreuzfeuer

Wirtschaftsdienst

Suggested Citation: Piehl, Ernst; Niederhauser, Otto; Stentzel, Dieter (1973) : Multinationale im Kreuzfeuer, Wirtschaftsdienst, ISSN 0043-6275, Verlag Weltarchiv, Hamburg, Vol. 53, Iss. 7, pp. 342-350

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/134561>

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 Kreuzfeuer

Multinationale Unternehmen stehen zunehmend unter dem Beschuß ihrer Kritiker. Treffen die vorgebrachten Bedenken zu?

Macht und Gegenmacht

K

Ernst Piehl, Düsseldorf

Der Kapitalismus organisierte sich insbesondere von den USA aus schon seit der Jahrhundertwende weltweit und verstärkte seit 1945 auch von Westeuropa aus sein multinationales Manövrierfeld. Von diesen Industriezentren (Metropolen) – hinzu kommt noch Japan – werden die anderen Länder als Randzonen (Peripherie) wirtschaftlich und politisch in Abhängigkeit gehalten. Gerade weil die „neue Kolonialherrschaft“ (Heinz O. Vetter) durch den Interessenverbund des großen Industrie- und Finanzkapitals mit staatlichen Institutionen, z. B. mit konservativen Regierungen der Nationalstaaten oder mit zwischenstaatlichen Einrichtungen wie der Weltbank, so wichtig ist,

soll sie nicht mit wenigen Anmerkungen abgehandelt werden. Deshalb konzentrieren wir uns hier auf das Problem Multinationale Konzerne (MNK) und entwickelte kapitalistische Welt.

Zuspitzung der Kapitalkonzentration

Bereits 1980 sollen nach übereinstimmenden Schätzungen zwei Drittel der gesamten Industrieproduktion in der gesamten „westlichen“ Welt von nur noch 100 MNK kontrolliert werden. Diese „Superriesen-Monopole“ werden sowohl die weniger großen MNK als auch eine Vielzahl von Mittel- und Kleinunternehmen mit einem Netz von Zulieferverträgen nahezu ausschließ-

lich an sich binden. Die Kapitalkonzentration spitzt sich auf die industriellen Wachstumsbranchen (Elektronik, Datenverarbeitung, Kraftfahrzeuge, Mineralöl, Chemie, Kunststoff und Pharmazeutik) zu, wobei in jüngster Zeit die Tendenz zu den Konglomeraten zunimmt; das sind Mischkonzerne, die bis in den Banken- und Versicherungssektor hineinreichen, wo inzwischen nur noch wenige, teilweise schon miteinander verbundene Finanzgruppen herrschen.

Die MNK nutzen generell die Unterschiede zu ihren Gunsten aus, die erstens zwischen den hochentwickelten Industriezentren und Regionen mit niedriger Entwicklungsstufe bestehen, die

zweitens zwischen den Nationalstaaten wirken und die drittens zwischen Gruppen der abhängig Beschäftigten entstehen. Ihr Hauptinstrument gegenüber den Staaten und der Arbeiterschaft ist die Möglichkeit, Produktionen zu verlagern bzw. damit zu drohen.

Hebel gegenüber nationalen Regierungen

Gegenüber den nationalen Regierungen, deren Kompetenzen sowohl in der Außenwirtschafts- als auch in der Binnenwirtschaftspolitik mehr und mehr von den MNK ausgehöhlt werden, verfügen die MNK über eine Palette ökonomischer und politischer Hebel; zu den wichtigsten gehören:

Über die Festsetzung willkürlicher Preise („transfer pricing“) für den Geschäftsverkehr zwischen der Muttergesellschaft und den Tochtergesellschaften einerseits sowie zwischen den Tochtergesellschaften andererseits bestimmt allein die MNK-Zentrale.

Durch den Transfer von Gewinnen in Steueroasen, d. h. in Länder, in denen keine bzw. relativ geringe Steuern erhoben werden, entziehen die MNK den anderen Ländern wichtige Einnahmequellen, die diese dringend vor allem für ihre Struktur- und Umweltpolitik, die wiederum nicht unmaßgeblich durch die MNK erforderlich wird, benötigen.

Mittels der Kontrolle über 800 Mill. DM (Stand Ende 1971) können die MNK eigene Währungsstrategien betreiben; es genügt, einen Teil davon aus einem Land in ein anderes zu transferieren, um eine internationale Währungskrise auszulösen. Ohne die Rolle der Erdölförderländer und mittelgroßer Zentralbanken bei den jüngsten Krisen 1972/73 zu unterschätzen, war der folgende Vorgang ausschlaggebend: Viele MNK zogen

von ihren Tochtergesellschaften in abwertungsverdächtigen Staaten alle verfügbaren Gelder ab, um sie umgekehrt in ihre Unternehmen der Staaten zu pumpen, von denen sie einen Aufwertungsbeschluß erwarteten.

Undemokratische Entwicklungen

Darüber hinaus betreiben die MNK auch handfeste Politik dadurch, daß sie vor allem in

ihren Investitionsentscheidungen undemokratische Regime – wie Spanien, Griechenland und Südafrika – bevorzugen, demokratische Regierungen bekämpfen – wie im Fall ITT gegen Chile jüngst selbst eingestanden – oder daß sie in vielen Ländern die Arbeits- und Sozialgesetzgebung sowie die Kollektivverhandlungssysteme zu unterlaufen versuchen.

Trotz aller negativen Auswirkungen und schlechten Erfahrungen der MNK-Politik, die nicht zuletzt die abhängig Beschäftigten als überwiegende Mehrheit in allen Gesellschaften betreffen, stellen sich die Gewerkschaften nicht prinzipiell gegen die MNK; vielmehr müssen deren Ziele, Struktur und Strategien so deutlich wie möglich kritisiert werden.

Zunächst ist bewiesen, daß die obersten Gebote jeder MNK-Politik die – zumindest langfristige – Gewinnmaximierung, die Kapitalakkumulation und die Machtexpansion sind. Ihre Ziele wollen die MNK nicht mit besseren Arbeitsbedingungen und nicht mit mehr Demokratie in den Betrieben, sondern über die Automatisierung, Rationalisierung und Spezialisierung der Arbeit erreichen. Die Profiterzielung geschieht bei privater Aneignung durch die wenigen Besitzer an Produktionsmitteln, wobei bei den meisten MNK der Kapitalbesitz bis heute überwiegend national konzentriert ist, in der Regel auf die besitzende Klasse des Stammlandes. Entscheidung und Kontrolle in den MNK entfernen sich immer mehr von den letztlich Betroffenen, nämlich den abhängig Beschäftigten, und konzentrieren sich in den Händen weniger Kapitalbesitzer und Top-Manager in den Konzernzentralen, die u. a. deshalb gegenüber den Gewerkschaften einen immensen Informations- und Machtvorsprung haben. Von den zentralen Entscheidungen sind namentlich Investitionsplanung, Forschung und Entwicklung er-

Die Autoren unseres Zeitgesprächs:

Ernst Piehl, 30, Dipl.-Politologe, ist seit 1969 als Referent für Gewerkschaftsfragen am Wirtschafts- und Sozialwissenschaftlichen Institut des DGB in Düsseldorf tätig. Sein Spezialgebiet beinhaltet die gesellschaftliche Veränderung in West- und Osteuropa.

Dr. Otto Niederhauser ist Direktor der Ciba-Geigy AG in Basel. Er war Mitglied der UNCTAD-Kommission, die einen Bericht über restriktive Geschäftspraktiken im Handel mit Entwicklungsländern erstellte. In dem hier veröffentlichten Beitrag vertritt er seine persönliche Auffassung.

Dr. Dieter Stentzel, 32, ist Referent in der Abteilung Außenwirtschaft und Integrationspolitik des HWWA-Institut für Wirtschaftsforschung-Hamburg.

faßt. Damit wird eine wachsende Zahl unter den Arbeitnehmern mit einer von ihnen kaum noch zu beeinflussenden Beschäftigungs- und Berufsstruktur konfrontiert. Zum Beispiel haben gegenwärtig spezialisierte Naturwissenschaftler in ganz Lateinamerika kaum eine Chance, ihren Beruf auszuüben.

Direkte Pressionsmittel gegen Gewerkschaften

Aufgrund der Möglichkeit, Produktion von einem Land zum anderen zu verlagern, haben die MNK folgende direkte Pressionsmittel gegen die Interessenvertretung ihrer abhängig Beschäftigten:

- Generelles Verbot der Gewerkschaften bzw. ihre Ablehnung als Verhandlungspartei in den MNK-Betrieben.
- Ausspielen verschiedener gewerkschaftlicher Organisationen oder Gründung konzernkonformer Scheingewerkschaften.
- Repressalien und Behinderungen gegenüber den aktiven Gewerkschaftern.
- Ausnutzen des internationalen Gefälles in den Lohn- und Arbeitsbedingungen einerseits und im gewerkschaftlichen Organisations- und Kampfniveau andererseits.

Aus alledem wird nicht der Schluß gezogen, die Tendenz zur Internationalisierung des Kapitals schlechthin zu bekämpfen, sondern MNK zu bejahen, die allerdings unter anderen als den herrschenden Bedingungen des organisierten Kapitalismus arbeiten; zu den durchzusetzenden Bedingungen gehören u. a. erstens eine Zielvorgabe, die am Interesse aller und nicht an dem der Kapitaloligarchie orientiert ist, zweitens eine demokratische Struktur unter der Kontrolle der Öffentlichkeit und drittens eine Strategie, die vom Interesse der in den Betrieben arbeitenden Menschen ausgeht.

Solange freilich die Bedingungen des international organisierten Kapitalismus den von der Produktionskapazität her größten Teil der Welt bestimmen, müssen die Gewerkschaften der Macht der MNK mit einer Gegenmacht der eigenen Organisation und mit Hilfe geeigneter Verbündeter entgegentreten. Bei allen Problemen und Gegensätzen in der internationalen Gewerkschaftsbewegung selbst ist eine gemeinsame Strategie zu entwickeln und zu praktizieren, wenn nicht der Machtvorsprung der MNK noch größer werden soll.

Mittel gewerkschaftlicher Gegenstrategie

Jede gewerkschaftliche Gegenstrategie hat sich an längerfristigen Zielen zu orientieren. Die seit Entstehung der Gewerkschaften hochgehaltene Maxime nach universaler Solidarität muß im Zeitalter der MNK in den Betrieben derselben in die Praxis umgesetzt werden. So haben sich im September 1972 zumindest die niederländischen und die deutschen Beschäftigten im AKZO – ENKA – GLANZSTOFF – MNK der Konzernzentrale, die mehrere große Produktionsstätten stilllegen wollte, entgegengestellt. Der nach längeren Kämpfen immerhin vorläufig errungene Erfolg hat internationale Solidarität und Gegenmacht sowohl für die unmittelbar betroffenen Beschäftigten als auch für die durch die Massenkommunikationsmittel daran Beteiligten anschaulicher gemacht. Solidarische Gegenmacht schließt die anderen Ziele der Gewerkschaften nach Vergesellschaftung, Demokratisierung und Humanisierung nicht aus; freilich sind diese nach den jeweiligen nationalen Bedingungen und im Rahmen von Regionen und Kontinenten abzustimmen. Zum Beispiel scheint uns eine Sozialisierung der Schlüsselindustrien der westeuropäischen Länder nur noch durch

koordinierte Kämpfe innerhalb der EWG sinnvoll zu sein.

Zu den Mitteln gewerkschaftlicher Gegenstrategie gehört zunächst eine möglichst geschlossene internationale Organisation, wie sie in einer flexiblen „Drei-Säulen-Struktur“ von gewerkschaftlichen MNK-Komitees, Brancheninternationalen und internationalen Bündnissen anzustreben ist. Deshalb sind erstens die seit einigen Jahren geschaffenen Ansätze der Weltkonzern-Komitees, vor allem die der Generalsekretariate des Internationalen Metallgewerkschaftsbundes (IMB), der Internationalen Chemie- und Fabrikarbeiterföderation (ICF) und der Internationalen Union der Lebens- und Genüßmittelarbeitergewerkschaften (IUL), weiterzuentwickeln.

Zweitens haben diese und andere Internationalen der Branchen- bzw. Berufsgewerkschaften eine wichtige Scharnierfunktion in mehrfacher Richtung zu leisten: Zwischen den MNK-Komitees, vom Komitee zur Branchenzentrale, von dort zur Konföderation usw. Eine Arbeitsteilung zwischen den Branchengewerkschaften und den Bündnissen, z. B. dem Internationalen Bund Freier Gewerkschaften (IBFG) ist drittens dahingehend zu finden, daß die Berufs- bzw. Brancheninternationalen für all die unmittelbar mit der Kapitalkonzentration zusammenhängenden Aufgaben zuständig sind, während alle mittelbaren Funktionen – vor allem Herantreten an die internationalen Institutionen – in die Kompetenz der internationalen Bündnisse fallen.

Zersplitterte Gewerkschaftsbewegung

Indessen bleibt die Gewerkschaftsbewegung bis heute organisatorisch und programmatisch vielfältig zersplittert, was hier nur stichwortartig angedeutet werden kann:

Fixierung auf die Bedingungen des Nationalstaates, der eigenen Tradition, der vorgefundenen Verhaltensmuster usw.,

ideologische Spaltung in die drei Hauptrichtungen des bereits angeführten mehrheitlichen sozialdemokratischen IBFG, des heute mehrheitlich kommunistischen Weltgewerkschaftsbundes (WGB) und des ehemals christlichen Weltverbandes der Arbeitnehmer (WVA),

strategische Divergenzen quer durch die Hauptrichtungen, z. B. über die Konzepte der bundesdeutschen „Mitbestimmung“ und der belgischen „Arbeiterkontrolle“,

materiell-organisatorische Ungleichgewichte und

Kompetenzstreitigkeiten.

All diese komplexen Probleme könnten sowohl durch eine praktische Aktionseinheit gegenüber den MNK als auch durch eine klare Gewerkschaftsstruktur auf der nationalen, westeuropäischen und weltweiten Ebene gelöst werden. Zumindest bieten konkrete Aktionen in MNK-Betrieben die Chance, den „internationalen Gewerkschaftsdschungel“ (Otto Brenner) durchschaubarer und die internationalen Aktivitäten effektiver zu machen.

Die MNK werden sich freilich nur von einer gewerkschaftlichen Organisation beeindrucken lassen, wenn diese Standfestes auf die Beine stellt. Das kann mit Information, Dokumentation, Analysen und Arbeitstreffen beginnen, muß über technische und finanzielle Hilfsmaßnahmen – wie internationale Streikkassen – fortgesetzt werden und soll im gebotenen Fall zu direkten Aktionen – wie Ablehnung von Überstunden und Durchführung gezielter Teilstreiks bzw. Betriebsbesetzungen – in den MNK führen. Parallel dazu sollte versucht werden, indirekte Aktionen – wie „Anti-image“-Kampagnen

und Käuferstreiks über die Massenmedien in die Öffentlichkeit zu tragen.

Notwendige Doppelstrategie

Insofern einerseits all diese praktischen Aktionen als eine nicht-institutionelle, d. h. auf der Kraft der eigenen Organisation aufbauende Strategie zu bezeichnen sind und andererseits gleichzeitig eine institutionelle, d. h. eine bei allen staatlichen Institutionen ansetzende Strategie zu bestreiten ist, fordern wir eine Doppelstrategie für die internationale Gewerkschaftsbewegung. Bei aller Vorrangigkeit der organisatorischen Anstrengungen der Gewerkschaften selbst, schon wegen der Langsamkeit und der vom Kapitalinteresse dominierten Arbeit der Institutionen, sind doch die Möglichkeiten praktischer Umsetzung begrenzt. Im Ergebnis kamen bisher lediglich wenige Gespräche mit den MNK-Zentralen – das bekannteste Beispiel ist das mit PHILIPS – heraus. Darin sind erst Ansätze zu Kollektivverhandlungen mit den MNK zu sehen, wie sehr diese auch von gewerkschaftlicher Seite gewünscht werden.

Daraus ergibt sich, daß im Rahmen der internationalen Doppelstrategie auch die Institutionen angegangen werden müssen. Weil alle internationalen Institutionen bis heute im Kern Bündnisse zwischen Staaten sind, hat die institutionelle Strategie auf national-staatlicher Ebene anzusetzen, um trotz der Aushöhlung der nationalstaatlichen „Souveränität“ durch die MNK alle Möglichkeiten von Interventionen auszuschöpfen. Auf dem Feld der Beobachtung und der Kontrolle könnten namentlich die EWG/EG-Behörden, die OECD und das GATT Beiträge leisten. Von den Institutionen der Vereinten Nationen, vor allem von dem Wirtschafts- und Sozialrat und von der Interna-

tionalen Arbeits-Organisation wird die Aufstellung eines international verbindlichen „code of fair conduct“ für die MNK verlangt. Indessen sollte man sich nicht allzuviel davon versprechen, denn weniger die Verabschiedung als vielmehr die Durchführung von Resolutionen ist von Interesse für die Gewerkschaften.

Suche nach Verbündeten

Hiermit verbindet sich die Notwendigkeit, bei der gewerkschaftlichen Gegenstrategie geeignete Verbündete zu finden. Wenn auch in den meisten kapitalistischen Staaten noch keine gewerkschaftsnahen Parteien die Regierung stellen und obgleich die Internationalisierung der Parteien noch hinter der der Gewerkschaften nachhinkt, kann es doch nützlich sein, das MNK-Problem Parteien und Regierungen zu stellen. In einzelnen Fällen – wie wiederum bei AKZO – haben bereits mehrere Querverbindungen von Gewerkschaften und sozialdemokratischen Parteien in den Niederlanden und in der BRD zumindest zu einer moralischen Unterstützung der betrieblichen Aktionen geführt.

Gleichwohl sollte die Bündnisfrage auch auf andere Organisationen – wie Genossenschaften, öffentliche Unternehmen und Verbrauchervereinigungen – und Institutionen, wie Kommunal- und Regionalverbände, kurz: auf all die ausgedehnt werden, die von den Entscheidungen der MNK betroffen sind. In einem solchen Verbund könnten vielleicht keine spektakulären Veranstaltungen, aber es könnten gegen das multinationale Kapital wirksame Direktaktionen durchgeführt werden.

Nur mit Hilfe geeigneter Verbündeter wird der Macht der MNK im organisierten Kapitalismus die notwendige Gegenmacht der internationalen Gewerkschaftsbewegung entgegengestellt werden können.

Unzulässige Verallgemeinerungen

Otto Niederhauser, Basel

K

Die multinationalen Unternehmen, die in zahlreichen Ländern aktiv sind, stehen seit einer Reihe von Jahren im Brennpunkt der wirtschafts- und sozialpolitischen sowie der gesellschaftspolitischen Auseinandersetzung. Diese Diskussionen, die leider nicht immer frei sind von demagogischer Einseitigkeit, sind typisch für die gegenwärtige Zeit mit ihren Vorbehalten der industriellen Tätigkeit gegenüber, mit ihren Währungskrisen und ihrem Widerstreit zwischen protektionistischen und liberalen Tendenzen, und nicht zuletzt mit ihrem aufkommenden Nationalismus in den Entwicklungsländern.

An der publizistischen Behandlung der international tätigen Gesellschaften, die man gemeinhin und wenig differenziert unter dem Sammelnamen „multinationale Gesellschaften“ zusammenfaßt, ist hervorstechend, daß die Kritiker alle diese Unternehmen gleich behandeln und Schlüsse ziehen, die den vielfältigen Organisationsformen der multinationalen Gesellschaften und ihrem individuellen Verhalten in keiner Weise gerecht werden. Einzelperscheinungen, die zu Kritik Anlaß geben mögen, werden in unzulässiger Weise verallgemeinert und führen zur Forderung nach scharfer Kontrolle aller international tätigen Firmen. Im Gegensatz dazu ist erfreulicherweise festzustellen, daß die Expertengruppe der UNCTAD, die im März 1973 in Genf tagte, zum Schluß kam, daß eine globale Be- oder gar Verurteilung der multinationalen

Unternehmen der Wirklichkeit nicht gerecht würde.

Sehr klar hat sich auch I.A.C. Hugill ausgedrückt, in dem er vor kurzem in einem FAO-Forum erklärte: „But when it comes to the question of how they (the multinationals) are run, no single is like another.“ Die Flut der Veröffentlichungen, die ihren Ausgangspunkt in einer Studie des Massachusetts Institute of Technology vom Jahre 1965 hat, ist vielleicht gerade deshalb so verwirrend, weil diesem Umstand nicht Rechnung getragen wird.

Minimum an Konflikten

Es wird immer wieder übersehen, daß nicht amerikanische, sondern europäische Firmen als erste international tätig waren. Die Geschichte zahlreicher weltweit operierender Firmen zeigt, daß deren Wachstum zu einer internationalen Organisation einen Prozeß darstellt, der sich aus den wirtschaftlichen und politischen Umständen der letzten 100 Jahre ganz natürlich ergeben hat. Schweizerische Unternehmen, beispielsweise, haben schon früh im Ausland Stützpunkte errichtet, einmal aus kommerziellen Überlegungen, um einen raschen Kundenservice zu ermöglichen, zum andern weil protektionistische staatliche Maßnahmen dies erzwingen. Vielleicht ist es gerade das langsame und stufenweise Hineinwachsen in die Internationalität und der sich damit während Jahrzehnten immer mehr vertiefende Kontakt mit den Gastländern, der Kon-

flikte dieser Unternehmen auf ein Minimum beschränken ließ.

Es ist für Leitung und Mitarbeiter dieser Unternehmen teils belustigend, teils ärgerlich, daß, nach jahrzehntelangem Bestehen, ihr Vorhandensein als neues, der speziellen ökonomischen, politischen und soziologischen Untersuchungen würdiges Phänomen betrachtet wird.

Für die Konzernleitungen und die Tochtergesellschaften dieser Unternehmen war und ist es eine Selbstverständlichkeit, sich nach den Gesetzen und Gebräuchen des Gastlandes zu richten. Wenn es zwischen Gastland und multinationalem Unternehmen zu Differenzen über die Zielvorstellungen kommt, müssen diese durch Verhandlungen beseitigt werden. Es ist, jedenfalls aus unserer Sicht, undenkbar, daß zur Erreichung eines bestimmten Zieles im Gastland wirtschaftliche und politische Pressionen, gar noch mit Hilfe der Regierung des Ursprungslandes, ausgeübt werden.

Staat am längeren Hebel

Auf der bereits erwähnten UNCTAD - Experten - Konferenz wurde in diesem Zusammenhang festgestellt, daß sich in den einzelnen Ländern die Diskussionen mit den ausländischen Unternehmen kaum unterscheiden von denjenigen mit den großen nationalen Gesellschaften. Es geht in beiden Fällen um den Interessenausgleich zwischen Staat und Wirtschaft, wobei klar ist, daß der Staat, auch der kleine, immer am längeren Hebel sitzt.

Hier ist vielleicht noch auf ein Problem hinzuweisen, das oft zu Schwierigkeiten führt: Entwicklungsländer verlangen immer unterschiedener, daß die bei ihnen niedergelassenen ausländischen Gesellschaften Exportverpflichtungen eingehen. Dem stehen aber Importverbote anderer, und zwar meistens der Nachbarn, entgegen. Diese von Prestige-Denken getragene Politik erschwert eine rationelle Arbeitsweise und führt zu einer Zersplitterung der Produktion und damit zu hohen Gestehungskosten. Hier ist ein Umdenken in den Entwicklungsländern nötig. (Dabei wollen wir aber nachsichtig sein und daran denken, daß auch in den Industrieländern die protektionistischen Stimmen noch nicht verklungen sind).

Andererseits beweist aber der Umstand, daß die Entwicklungsländer die internationalen Konzerne immer wieder zu Investitionen und Fabrikationsverlagerungen auffordern, daß die Behauptung, der Kapitaltransfer in die Gastländer wirke sich per saldo negativ aus, unzutreffend ist. Selbstverständlich muß das Stammhaus auf einem gewissen Gewinntransfer in dieser oder jener Form bestehen zur Finanzierung derjenigen Aufgaben, die rationell und zweckmäßig im Interesse des Ganzen zentral gelöst werden müssen. Diese Überweisungen machen aber nur einen Bruchteil dessen aus, was das Gastland aufgrund der Eigenproduktion durch den Wegfall der Fertigwarenimporte gewinnt.

Dieser Nutzeffekt wäre noch größer, wenn sich in einem bestimmten geographischen Raum die dortigen Länder zu einer Wirtschaftseinheit zusammenschließen würden, was den internationalen Konzernen eine rationellere Produktionsaufteilung ermöglichen würde.

Unzutreffende Behauptungen

Gegen rationelle Produktionsmethoden und moderne Technologie wird nun allerdings auch Sturm gelaufen mit der Behauptung, sie trage nur in geringem Maße zur Lösung des Beschäftigungsproblems bei. Es ist aber das erklärte Ziel jedes in die Industrialisierungsphase eintretenden Landes, auf den Weltmärkten konkurrenzfähig zu werden. Das ist nur mit zeitgemäßen Mitteln möglich. Eine sich entwickelnde Wirtschaft wird auch neue Arbeitsplätze schaffen, aber nicht eine stagnierende, die nicht konkurrenzfähig ist.

Die Schaffung neuer Arbeitsplätze findet jedoch in den Industriestaaten nicht die ungeteilte Zustimmung der Kritiker an den multinationalen Unternehmen. Es wird befürchtet, diese Unternehmen könnten sich tariflichen und sozialen Forderungen durch Produktionsverlagerungen nach Übersee, aber auch nach anderen Industriestaaten entziehen.

Ein Blick auf die Entwicklung zahlreicher Unternehmen macht klar, daß nicht sozialpolitische Probleme der Anlaß zum Ausweichen ins Ausland waren.

Allerdings gibt es auch aus der neuesten Zeit Beweise des Gegenteil. Das zeigt aber einmal mehr, daß es fragwürdig ist, aufgrund von Einzelfällen generelle Behauptungen aufzustellen. Ein Unternehmen mit jahrzehntelangen Bindungen an einen Standort wird versuchen, seine Expansion so zu lenken, daß dies nicht auf Kosten der Arbeitsplätze an diesem Standort geschieht. Die Austrocknung des Arbeitsmarktes und andere Umweltfaktoren können aber zukünftig zu vermehrten Verlagerungen zwingen: leichtfertig wird ein solcher Entschluß nicht gefaßt. Es ist in der generellen Form auch tatsachenwidrig, wenn behauptet wird, die multinationalen Unternehmen seien ständig auf der Suche nach Stätten mit billigen Arbeitskräften.

Im Rahmen der Diskussion über die internationalen Unternehmen wird die Aufstellung von besonderen, auf diese Gesellschaften zugeschnittenen Rechtsnormen gefordert. Es ist wohl unbestritten, daß sich die international tätigen Gesellschaften in eine internationale Ordnung einzufügen haben. In Anbetracht der ungewöhnlichen Vielschichtigkeit der Problemstellung und der noch weit auseinandergehenden Auffassungen, die zum großen Teil auf mangelnde Kenntnis der Arbeitsweise der internationalen Unternehmen zurückzuführen sind, sei abschließend die Frage gestellt, ob die Zeit wirklich schon reif sei für die Aufstellung neuer Rechtsnormen.

KONJUNKTUR VON MORGEN

Der vierzehntäglich erscheinende Kurzbericht des HWWA - Institut für Wirtschaftsforschung - Hamburg über die Binnen- und Weltkonjunktur und die Rohstoffmärkte

VERLAG WELTARCHIV GMBH - HAMBURG

Eine eindeutige Beurteilung ist nicht möglich

Dieter Stentzel, Hamburg

K

Im Verlauf einer intensivierten Diskussion sind gegen internationale Unternehmen eine Fülle von Vorwürfen vorgebracht worden, die sämtliche Bereiche der Unternehmenspolitik erfassen. So wird z. B. behauptet, die Unternehmen manipulierten durch willkürliche Verrechnungspreise die Gewinne, um in einem Land Steuern zu sparen, lösten durch Kapitaltransaktionen währungspolitische Krisen aus, verringerten den Wettbewerb im In- und Ausland, wendeten eine ungeeignete Technologie im Gastland an, verschärften die strukturellen Disparitäten im Gastland, übten wirtschaftspolitische Pressionen aus.

Mangelhafte Theorie

Das Auftreten dieser und anderer Einzelfälle kann nicht bestritten werden. Jedoch reichen Beispiele nicht aus, um eine Antwort auf die Frage zu finden, inwieweit diese Vorgänge typisch sind für internationale Unternehmen und wie groß deren Bedeutung für die Wirtschaftspolitik ist. Aussagen dieser Art ließen sich nur aus einer allgemein empirisch fundierten Theorie der internationalen Unternehmen ableiten. Eine solche Theorie fehlt jedoch. Die bisherigen Ansätze zu einer Theorie der internationalen Unternehmung, die z. B. an der Theorie der internationalen Kapitalbewegungen oder an der Wettbewerbstheorie ansetzen¹⁾, sind noch nicht geeignet, das Verhalten der internationalen Unternehmen eindeutig zu beurteilen.

Im folgenden wird auf einzelnen theoretischen Ansätzen auf-

bauend der Einfluß der internationalen Unternehmen auf die Entwicklungsländer untersucht. Dabei ist es notwendig, die Ziele der internationalen Unternehmen und die der Entwicklungsländer gegenüberzustellen. Die internationalen Unternehmen verfolgen, um ihr Ziel der langfristigen Gewinnmaximierung zu erreichen, eine über die Grenzen hinausgehende Konzernstrategie. Selbst wenn die Tochtergesellschaften sich nach Möglichkeit national verhalten, so bleibt doch „eine international konzipierte Strategie, die sich vor allen Dingen in der Finanzplanung und in denjenigen Überlegungen ausdrückt, welche marktstrategischer Natur sind“²⁾.

Demgegenüber sind die Entwicklungsländer an nationalen Zielen interessiert. Es sind dies neben dem allgemeinen Wachstumsziel die Ziele des Zahlungsbilanzausgleichs und der Vollbeschäftigung. Der Zahlungsbilanz kommt bei dem Devisenproblem der Entwicklungsländer die Rolle eines Engpaßsektors zu, das Beschäftigungsziel ist eine sozialpolitische Notwendigkeit.

Im folgenden soll näher auf den Einfluß der internationalen Unternehmen auf diese beiden Ziele eingegangen werden. Da allerdings nicht in jedem Falle empirische Untersuchungen für bestimmte Konfliktbereiche zwischen internationalen Unternehmen und Entwicklungsländern zur Verfügung stehen, soll auf Material über die Auswirkungen in Industrieländern zurückgegriffen werden. Dies gilt für den

Einfluß der internationalen Unternehmen auf die Zahlungsbilanz, der insbesondere in den Ländern USA und Großbritannien unter dem Aspekt des Stammlandes untersucht worden ist.

Unsichere Zahlungsbilanzwirkungen

Als Beispiel für eine Analyse sei eine interne Studie der Imperial Chemical Industries (ICI) angeführt, in der die Zahlungsbilanzströme geschätzt wurden, die durch die Direktinvestitionen der Firmen während der Jahre 1950 bis 1964 verursacht wurden. Rund die Hälfte der Zahlungseingänge resultierte aus Exporten von Rohmaterialien und Halbwaren, die von der Muttergesellschaft an ausländische Tochterfabriken geliefert wurden. Weitere Einnahmen erzielte die Muttergesellschaft aus Dividenden, Zinsen sowie Zahlungen für Patente, Lizenzen und Know-how-Verträge. Der Zahlungsbilanz Großbritanniens kam außerdem zugute, daß viele Investitionsgüter für die ausländischen Produktionsstätten aus dem Mutterland stammen. Die Investitionsgüter sind zwar nur in wenigen Fällen von der ICI hergestellt worden, jedoch bestimmt sie die Art und den Erzeuger der Maschinen.

Diesen Zahlungseingängen stehen Ausgaben für die Durchführung der Direktinvestitionen gegenüber. Ferner muß noch der Importgehalt bei den Rohmaterialien, Halbwaren und Investitionsgütern in Ansatz gebracht werden. In dem oben erwähnten Zeitraum betrug die Zahlungseingänge mindestens den dreifachen Wert der Zah-

¹⁾ Vgl. G. Koopmann: Die internationalen Unternehmen in der Theorie, HWWA-Report Nr. 18, Hamburg 1973, S. 2 ff.

²⁾ K. Biedenkopf: Politische Probleme multinationaler Unternehmen. In: Dialog, 3. Jg. (1972), Nr. 3, S. 30.

lungsausgänge³⁾. Diese Rechnung ist aber insofern unvollständig, als sie nicht berücksichtigt, inwieweit durch die Direktinvestitionen traditionelle Chemieexporte Großbritanniens substituiert werden und welche möglichen Zusatzexporte induziert werden. Der Verfasser der ICI-Studie hielt diese Effekte für nicht quantifizierbar. Sudworth vermutet jedoch, daß die weitere Exportentwicklung bei Fertigprodukten im Falle eines Verzichts auf eine Direktinvestition recht fraglich ist, da er von der Annahme ausgeht, daß in diesem Falle andere Mitbewerber die Investitionsmöglichkeit bald genutzt haben würden.

Umstrittene Annahmen

Gerade diese Annahmen sind stark umstritten. So läßt sich z. B. in Anlehnung an die Befragungsergebnisse des Reddaway-Reports bezweifeln, ob tatsächlich die Investitionsgüterexporte in voller Höhe ausgefallen wären, wenn statt der ICI eine nichtbritische Firma im Gastland investiert hätte. Die Erfahrungen des Reddaway-Reports deuten auf eine 80%ige Verringerung der Investitionsgüterausfuhren hin. Ebenso läßt sich anzweifeln, ob die Exporte an Rohmaterialien und Halbwaren zusätzlich induzierte Exporte sind. Auch bei einer fremden Investition wäre ein Teil dieser Produkte benötigt und exportiert worden. Da die internationalen Unternehmen Produktdifferenzierung betreiben, wäre auch bei Vornahme einer Investition durch einen Ausländer mit einem bestimmten Fertigwarenexport der ICI in diesen Auslandsmarkt zu rechnen.

Needleman⁴⁾ nimmt in Anlehnung an den Reddaway-Report an, daß ICI mit einer Steigerung

um 10% bei den laufenden Exporten hätten rechnen können. Da die laufenden Exporte an Roh-, Halb- und Chemiefertigwaren die Investitionsgüterexporte um das Zehnfache übertreffen, bedeutet dies eine beträchtliche Reduzierung der positiven Zahlungsbilanzeffekte einer Direktinvestition. Needleman schätzt, daß für die ICI unter diesen Annahmen statt eines Zahlungsbilanzzuflusses von 300% ein leichter Zahlungsbilanzabfluß zu verzeichnen ist.

Abweichende Ergebnisse

Die Tatsache, daß zwei empirische Untersuchungen zu so stark abweichenden Ergebnissen führen, läßt die Schwierigkeit dieser Schätzungen erkennen. Dabei zeigen beide Untersuchungen volle Übereinstimmung in der Grundannahme; beide gehen davon aus, daß die Direktinvestitionen die Höhe der Investitionsausgaben sowohl im Stammland wie im Anlageland unberührt lassen⁵⁾.

Zumindest im Falle von Investitionen internationaler Unternehmen in Entwicklungsländer müßte jedoch eine andere Annahme angewendet werden, nämlich, daß die Investitionshöhe im Stammland unverändert bleibt, während die Investitionen im Anlageland um den Direktinvestitionsbetrag erhöht werden. Die Ergebnisse der Rechnungen bei alternativer Grundannahme weichen stark voneinander ab⁶⁾.

Eine quantifizierte Schätzung kann im Falle ICI nicht vorgenommen werden, weil empirisch abgesicherte Schätzungen über die Substitution von Fertigwarenexporten durch Direktinvestitionen im Falle der Entwicklungsländer nicht vorliegen. Die Untersuchungen von Reddaway für Großbritannien und Huf-

bauer-Adler für die USA haben allerdings ergeben, daß für das Stammland langfristig die positiven Zahlungsbilanzeffekte überwiegen, während kurz- und mittelfristig negative Effekte vorherrschend sind.

Beitrag zur Lösung des Beschäftigungsproblems

Die positiven Wirkungen der Direktinvestitionen auf die Zahl und den Ausbildungsstand der Beschäftigten in den Gastländern werden nicht bestritten; dies gilt insbesondere für Entwicklungsländer, bei denen die Investitionen, wie bereits erwähnt, in der Regel als zusätzlich anzusehen sind. Diese positiven Aspekte werden noch vergrößert, wenn durch die Aufnahme einer ausländischen Produktion zusätzliche Arbeitskräfte durch die Stimulierung der inländischen Wirtschaft geschaffen werden.

Kritische Betrachter der internationalen Unternehmen bezweifeln allerdings, ob die ausländischen Investitionen den optimalen Beitrag zur Lösung des Beschäftigungsproblems leisten. So wird darauf hingewiesen, daß die in hochindustrialisierten Ländern beheimateten Unternehmen die dort übliche kapitalintensive Technik in Entwicklungsländer übertragen. So erwünscht der Ausbildungseffekt auch ist, so wenig paßt die Einführung arbeitssparender Techniken in das beschäftigungspolitische Konzept der Entwicklungsländer. Zur Beurteilung solcher Investitionen muß jedoch bekannt sein, ob es neben der kapitalintensiven Technik auch eine rationelle arbeitsintensive Produktionsmethode gibt, oder ob diese erst entwickelt werden müßte. Im zweiten Falle kann den ausländischen Unternehmen kein spezieller Vorwurf gemacht werden, denn auch heimische Unternehmen würden unter diesen Umständen die kapitalintensive Technik einsetzen.

³⁾ Vgl. J. Sudworth: The Chemical Industry: A Case Study. In: The Multinational Enterprise, Ed. by J. H. Dunning, London 1971, S. 213 f.

⁴⁾ Vgl. L. Needleman: Comment on the Chapters by Mr. Robertson and Mr. Sudworth. In: The Multinational Enterprise, a. a. O., S. 217.

⁵⁾ Vgl. D. Haubold: Direktinvestitionen und Zahlungsbilanz, Hamburg 1972, S. 230 f.

⁶⁾ Vgl. dazu für das Beispiel USA bei D. Haubold, a. a. O., S. 236 ff.

Eine internationale Unternehmung kann jedoch u. U. auf die Anwendung einer alternativen arbeitsintensiven Technik verzichten, um mögliche Konflikte mit einer schwierigen Arbeiterschaft zu minimieren oder um eine kleine Belegschaft im Interesse eines guten Betriebsklimas gut zu entlohnen⁷⁾. Ein solches Verhalten wäre im Sinne der beschäftigungspolitischen Zielsetzung negativ zu bewerten und muß in Anrechnung zu den oben dargestellten positiven Aspekten gebracht werden.

Dynamische Aspekte

Die Bewertung der Tätigkeit internationaler Unternehmen wird sehr viel schwieriger, wenn ein dynamischer Aspekt in Betracht gezogen wird, der neuerdings in den Vordergrund der Diskussion gerückt ist. Es handelt sich um die restriktiven Geschäftspraktiken der internationalen Unternehmen. Anhand vieler Verträge zwischen Mutter- und Tochterfirmen läßt sich nachweisen, daß die in den Entwicklungsländern ansässigen Unternehmen nicht in sämtliche Auslandsmärkte exportieren dürfen. Da also die langfristigen Absatzmöglichkeiten im Ausland durch restriktive Praktiken eingeschränkt sind, wird gefolgert,

⁷⁾ Vgl. P. Streeten: Costs and Benefits of Multinational Enterprises in Less-developed Countries. In: The Multinational Enterprise, a. a. O., S. 252.

daß die positiven Außenwirtschafts- und Beschäftigungseffekte wegen eines erzwungenen Exportverzichts in dynamischer Betrachtung sehr viel geringer einzuschätzen sind.

Eine generelle Beurteilung dieses Phänomens ist schwierig; es scheint aber, daß manche Kritiker Ursache und Wirkung verwechseln. Die Ursache dafür, daß ein bestimmter Auslandsmarkt von einem Entwicklungsland nicht beliefert wird, ist nicht in der Willkür einer internationalen Unternehmung zu sehen, sondern in der Importsubstitutionspolitik vieler Entwicklungsländer, die die Aufnahme einer Produktion in den betreffenden Ländern erzwingen und im Nachhinein nicht zugleich eine Exportförderungs politik verlangen können. Diese Überlegung spricht dafür, die Effekte der restriktiven Praktiken nicht zu hoch einzuschätzen.

Geringe Entscheidungshilfen

Die Frage, ob die Durchführung einer Direktinvestition einem Entwicklungsland empfohlen werden soll, kann von dem Ergebnis einer volkswirtschaftlichen Kosten-Nutzen-Analyse abhängen, die die verschiedenen positiven und negativen Effekte gegenüberstellt und bewertet. Diese Rechnungen sind allerdings schwierig und methodisch zum Teil noch umstritten.

Es ist daher bei dem Mangel an qualifizierten Fachleuten und bei dem geringen Informationsstand ein gutgemeinter, aber fragwürdiger Ratschlag, wenn den Entwicklungsländern empfohlen wird, die Entscheidung über die Genehmigung einer Direktinvestition von einer Cost-Benefit-Analyse abhängig zu machen.

Als Ausweg aus diesem Dilemma versucht man jetzt einfache Daumenpeilregeln zu entwickeln, um den Nutzeffekt vage einzuschätzen. So schlägt z. B. Hayes⁸⁾ den Entwicklungsländern vor, keine Produktion ausländischer Firmen für den Inlandsmarkt durch Zölle und ähnliche Maßnahmen zu schützen, wenn nicht mindestens 20% der Wertschöpfung im Lande hergestellt werden. Denn es wäre schädlich für ein Land, solch eine Produktion zu schützen, indem man Ressourcen einsetzt, die man besser für eine Herstellung von Exportgütern oder für eine weniger schutzbedürftige importsubstituierende Produktion einsetzen könnte. Da es bisher wenige brauchbare Regeln gibt, wird leider auch hiermit eine weitgehende Entscheidungshilfe für die Behandlung von internationalen Unternehmen nicht geboten.

⁸⁾ J. P. Hayes: Comments on the Chapters by Professor Penrose and Mr. Streeten. In: The Multinational Enterprise, a. a. O., S. 263.

Dr. Gablers Wirtschaftsberater

Praktisches Kaufmannswissen

Das Handbuch für alle kaufmännischen Bereiche

Band I: 740 Seiten, 4 Faltafeln, 4 Kunstdrucktafeln

Band II: 614 Seiten

Preis je Bd. (Lexikonformat 17 x 24 cm, dauerh. Kunststoffeinband) 39,90 DM

Dieses Handbuch gibt Gelegenheit, alle Bereiche des Wirtschaftslebens kennenzulernen. Sein besonderer Vorzug ist seine Praxisnähe. Die einzelnen Autoren – jeder ein Fachmann auf seinem Gebiet – haben sich bemüht, den Stoff so praxisnah wie möglich darzubringen. Aus diesem Grunde sind eine Menge Abbildungen und Formulare, Übersichten und Schemata in den Text eingefügt worden. Das Buch ist deshalb nicht nur ein Ausbildungswerk für den angehenden Kaufmann, sondern ebenso ein Nachschlagewerk für den erfahrenen Praktiker und ein Rezeptbuch für schwierige kaufmännische und unternehmerische Entscheidungen. Jeder Beitrag endet mit Fragen und Antworten zur Selbstprüfung. Ein ausführliches Stichwörterverzeichnis erleichtert das Auffinden der einzelnen Begriffe.

Betriebswirtschaftlicher Verlag Dr. Th. Gabler • 62 Wiesbaden 1 • Taunusstraße 37