Anmerkungen

1 Vgl. Rainer Tetzlaff, Die Weltbank: Machtinstrument der USA oder Hilfe für die Entwicklungsländer?, München 1980, S.308ff.
2 Zu den MEB zählen die Weltbank mit ihren beiden Töchtern IDA und IFC, die Interamerikanische Entwicklungsbank (IDB), die Asiatische Entwicklungsbank (ADB) und die Afrikanische Entwicklungsbank (AfDB). IDB, ADB und AfDB besitzen Schalter für ›weiche‹ Kredite wie die IDA, aber keine Beteiligungsbanken wie die IFC.
3 Rede in der Senatsdebatte am 29.4.1981, Congressional Digest, Washington, November 1981, S.274.
4 Senatsdebatte (Anm.3), S.275.
5 US Department of State (Bureau of Public Affairs), International Security and Economic Program FY 1983, Washington, March 1982.
6 US Department of the Treasury (Office of the Assistant Secretary for International Affairs), An Examination of the World Bank Energy Lending Program, Washington 1981.
7 Von dieser Studie liegen dem Verfasser der ›Consultation Draft‹ v.21.9.1981 vor und die im ›Wireless Bulletin from Washington‹ am 18.2.1982 veröffentlichte Zusammenfassung des Endberichts.
8 Energiestudie (Anm.6), S.33; genannt werden Beispiele in Indien, Marokko, Tansania, der Türkei und Ägypten.
9 Energiestudie (Anm.6), S.51f.
10 Energiestudie (Anm.6), S.42.
11 Energiestudie (Anm.6), S.39.
12 Energiestudie (Anm.6), S.25.
13 Energiestudie (Anm.6), S.26.
14 Energiestudie (Anm.6), S.25.
15 MEB-Studie (Anm.7), Appendix V, S.21ff.
16 MEB-Studie (Anm.7), S.II, 1.
17 MEB-Studie (Anm.7), S.II, 5. Nach dem ›International Financial Institutions Act‹ (PL 95–118) muß die US-Regierung die Vergabe von Darlehen der MEB an Länder ablehnen, die ein Hort des ›Terrorismus‹ sind.
18 MEB-Studie (Anm.7), S.5 und S.II, 19ff.
19 MEB-Studie (Anm.7), S.I, 40.
20 MEB-Studie (Anm.7), S.IV, 8.
21 ›Wireless Bulletin‹ (Anm.7), S.26f.
22 MEB-Studie (Anm.7), S.IV, 23.
23 ›African Business‹, London, Juli 1982, S.21.
24 In der ursprünglichen Fassung der Rede hieß es noch deutlicher: »Der Nord-Süd-Dialog ist tot«, wie aus einem Interview des Verfassers mit Weltbankvertretern hervorgeht.
25 Zit. nach ›International Herald Tribune‹ v.22.6.1981, S.2.
26 In ihrer Ausgabe v.26.3.1982.

Rollenwandel der transnationalen Unternehmen

EMIL HERBOLZHEIMER

Auf unerwartete Weise sind die transnationalen Unternehmen kürzlich erneut ins Blickfeld der internationalen Öffentlichkeit gekommen: nicht um Konflikte zwischen ›Multis‹ und Entwicklungsländern ging es dieses Mal, sondern — anläßlich der amerikanischen Boykottmaßnahmen gegen das westeuropäisch-sowjetische Erdgas-Röhren-Geschäft — um Konflikte zwischen westlichen Industriestaaten. Kann der Staat, in dem die Zentrale eines transnationalen Unternehmens ansässig ist, über Filialen oder Tochtergesellschaften in die Politik anderer Staaten hineinwirken?, lautet hier die Frage. In dieser Kontroverse finden sich Anklänge an das zwischen Industriestaaten und Dritter Welt noch immer umstrittene Thema eines Verhaltenskodex für transnationale Unternehmen (über das diese Zeitschrift regelmäßig berichtet hat, siehe auch S.175 dieser Ausgabe), speziell an die Frage des Spannungsverhältnisses zwischen transnationaler Geschäftspolitik und nationaler Gesetzgebung. Die Entscheidung der UN-Kommission für transnationale Unternehmen, die Arbeiten zur Vorbereitung eines Verhaltenskodex fortzuführen, und die jüngste transatlantische Kontroverse geben Veranlassung, sich mit den — in der Öffentlichkeit noch nicht so recht zur Kenntnis genommenen — Wandlungen der transnationalen Unternehmen zu befassen. Der folgende Beitrag ergänzt die früheren einschlägigen Aufsätze in der Zeitschrift (Hans Matthöfer, Zur Problematik Multinationaler Unternehmen. Studienkommission der Vereinten Nationen, VN 5/1973 S.153ff.; Kari Tapiola, Die ›Multis‹: ein Thema für die Vereinten Nationen, VN 5/1978 S.151ff.).

I. Neue Tendenzen bei den internationalen Investitionsströmen

Während des vergangenen Jahrzehnts lagen die international placierten Direktinvestitionen im allgemeinen höher als die inländischen Investitionen in den meisten Industrieländern. Dies läßt vermuten, daß transnationale Unternehmen (TNUs)[1] sich besser an die Zwänge der 1973 eingetretenen Rezession haben anpassen können. Darüber hinaus stiegen die Investitionen in den Entwicklungsländern schneller an als in den entwickelten Ländern, was sich sogar noch in den späten siebziger Jahren verstärkt hat: das jährliche Wachstum der Direktinvestitionen aus OECD-Ländern in den Entwicklungsländern nahm von 7 vH im Zeitraum 1960–1968 auf 9,2 vH im Zeitraum 1968–1973 zu und erreichte 19,4 vH im Zeitraum 1973–1978.

Interessant ist der allmähliche Wandel bei den Herkunftsländern der TNUs. Während aus den Vereinigten Staaten stammende Direktinvestitionen noch immer dominieren, ist ihr Anteil am Gesamtvolumen gefallen. Bezogen auf die Gesamtheit der von den 13 OECD-Ländern im Ausland vorgenommenen Direktinvestitionen, ist der Anteil der USA von einem Maximum von etwa 60 vH zwischen 1961 und 1967 auf etwa 30 vH zwischen 1974 und 1979 gesunken. Dies ist eine Folge des schnellen Wachstums der Direktinvestitionen der anderen Länder. Der Anteil der Bundesrepublik Deutschland wuchs von 7,2 vH auf 17 vH, der Japans von 2,4 vH auf 13 vH und der Frankreichs von 6,8 vH auf 7,8 vH[2]. Ein Blick auf die Rangordnung der umsatzmäßig größten Industrieunternehmen, wie sie das Wirtschaftsmagazin ›Fortune‹ veröffentlicht, zeigt dieselbe Tendenz des graduellen Niedergangs der amerikanischen TNUs und die wachsende Bedeutung der japanischen, deutschen und französischen Unternehmen und sogar den Eintritt einiger Unternehmen von Entwicklungsländern (vornehmlich in den Ölsektor).

Der Großteil der TNU-Investitionen in Entwicklungsländern ist auf zehn bis zwölf Länder konzentriert, darunter Brasilien, Mexiko, Argentinien, die Philippinen und Süd-Korea. In der verarbeitenden Industrie spielen sie eine große Rolle beim schnellen Wachstum der Produktion dieser sogenannten Schwellenländer, doch variiert der Grad der Kontrolle der TNUs stark — sowohl von Land zu Land als auch zwischen den Sektoren, wie aus der folgenden Tabelle hervorgeht:

Anteile der Unternehmen mit ausländischer Beteiligung an der industriellen Bruttoproduktion in ausgewählten Wirtschaftszweigen einiger Entwicklungsländer

(Prozentsätze)

Sektor / Land	Mexiko	Argentinien	Brasilien	Indien	Korea (Republik)	Philippinen	Singapur	Peru	Nigeria	Malaysia	Ghana
Verarbeitende Industrie insgesamt	28	31	49	13	11	—	30	46	70	50	50
Chemieprodukte	67	37	51	27	22	—	46	67	—	—	—
Gummi	84	75	44	52	—	73	76	88	—	—	—
Stahl und Eisen	37	—	61	41	37	—	21	—	—	—	—
Nichtelektrische Maschinen	31	82	55	25	19	—	—	25	—	—	—
Fahrzeuge	—	84	100	10	—	43	—	—	—	—	—
Pharmazeutische Produkte	82	70	85	75	—	—	—	—	—	—	—

Quelle: UN-Doc. UNCTAD/ST/MD/25 v.30.11.1981 (Marketing and distribution arrangements in respect of export and import transaction: Structure of international trading channels), S.5.

Trotz noch immer beträchtlicher Kapitalströme nimmt die Bedeutung von TNU-Investitionen als eine Quelle von Fremdkapital in den Entwicklungsländern ab. Seit Mitte der siebziger Jahre waren vielmehr Anleihen bei privaten Banken das am stärksten wachsende Element des Kapitalzustroms, besonders zur Stützung der Handelsbilanzen. Von einem Jahresdurchschnitt von etwa 3,7 Mrd Dollar im Zeitraum 1970–1972 war hier eine Steigerung auf über 20 Mrd im Zeitraum 1978–1980 zu verzeichnen. Dies ist etwa das Doppelte der ausländischen Direktinvestitionen der letztgenannten Periode. Private Exportkredite wuchsen während der siebziger Jahre ebenfalls stark an, mit dem Ergebnis, daß ausländische Direktinvestitionen nur etwa 21 vH der gesamten Kapitalströme in die Entwicklungsländer im Zeitraum 1978–1980 ausmachen, während es 1970–1972 31 vH waren. Diese kommerziellen Bankdarlehen erhöhten die Schuldenlast dieser Länder beträchtlich. Die Gesamtverschuldung der Entwicklungsländer betrug 1980 etwa 440 Mrd Dollar gegenüber etwa 70 Mrd im Jahre 1970.

II. Formenwandel bei TNU-Beteiligungen

Obgleich ausländische Direktinvestitionen weiterhin eine wichtige Rolle bei der Industrialisierung der Entwicklungsländer spielen, gewinnen verschiedene andere Beteiligungsformen seitens der TNUs zunehmende Bedeutung. So gibt es eine wachsende Tendenz zu Partnerschaften (joint ventures) zwischen transnationalen und inländischen Unternehmen, zu zunehmender Lizenzvergabe für Technologie und Know-how (ohne ausländische Kapitalbeteiligung) und zur Einbeziehung in Dienstleistungen und Gegengeschäfte (counter-trade). Die Tendenz zu alternativen Formen der ausländischen Beteiligung ist ein Resultat der Politik der Gastländer, der wachsenden industriellen und technischen Fähigkeiten der Entwicklungsländer und der Strategien der TNUs, die aus dem (im Falle von Kapitalinvestitionen kaum vermeidbaren) Rampenlicht der Öffentlichkeit heraustreten möchten.

Rohstoffe

Eine Abnahme der Kapitalbeteiligungen ist im Bergbausektor zu verzeichnen. Es ist dieser Bereich, in dem die Regierungen der Entwicklungsländer am stärksten Druck auf die TNUs ausgeübt haben, um sie zur Abgabe von Beteiligungen oder zur Etablierung von Partnerschaften mit lokalen (oft staatlichen) Unternehmen zu veranlassen. Ein eindrucksvolles Beispiel liefert die Kupferbranche. Während 1948 sieben führende TNUs im Kupferbergbau für 70 vH der Förderung außerhalb der sozialistischen Länder Osteuropas verantwortlich waren, war ihr Anteil 1968 auf 54 vH und 1978 auf 23 vH zurückgegangen. Strukturelle Änderungen in der Produktion sind insbesondere auch bei den landwirtschaftlichen Rohstoffen, speziell Nahrungsmitteln, zu vermerken. Nur bei vier Produkten — Bananen, Ananas, Pflanzenöl und (in geringem Umfang) Tee — kontrollieren TNUs Plantagen noch direkt.

Die Erfahrung vieler Länder scheint jedoch anzuzeigen, daß die Zunahme von einheimischem Eigentum und nationaler Kontrolle der Produktion die Abhängigkeit bezüglich der Technologie, des Marketing und der Verarbeitung nicht vermindert hat. Oftmals sind Marketing- und Management-Kontrakte mit ausländischen Unternehmen abgeschlossen worden. Wichtig in diesem Zusammenhang ist die Tatsache, daß die Verarbeitung von Rohstoffen weiterhin von TNUs kontrolliert wird und zudem in den Herkunftsländern der TNUs bzw. in anderen entwickelten Ländern erfolgt.

In Fällen, in denen die industriellen Vertikalkonzerne nicht die internationale Verarbeitung von und den Handel mit Rohstoffen kontrollieren, ist die Rolle von transnationalen Handelsfirmen aus den Industrieländern übernommen worden, von denen viele auch an der Erbringung einer Reihe von Dienstleistungen beteiligt sind. Die meisten dieser großen Handelshäuser haben sich in der Vergangenheit auf ein oder zwei Rohstoffe konzentriert; mittlerweile sind sie, hauptsächlich durch Fusionen und Übernahmen, zu Handelsfirmen für viele Rohstoffe zugleich geworden. Man schätzt, daß im Jahre 1980 ungefähr 70 bis 80 vH des Weltrohstoffhandels (dessen Volumen etwa 890 Mrd Dollar betrug) von transnationalen Industrie- oder Handelsunternehmen kontrolliert wurden, was auch in der folgenden Tabelle belegt wird.

Rohstoffe	**Gesamtausfuhr** (in Mill Dollar)	**Anteil der 15 größten Transnationalen*** (in Prozent)
Nahrungsmittel		
Weizen	16 556	85–90
Zucker	14 367	60
Kaffee	12 585	85–90
Mais	11 852	85–90
Reis	4 978	70
Kakao	3 004	85
Tee	1 905	80
Bananen	1 260	70–75
Ananas	440	90
Landwirtschaftliche Rohprodukte		
Hölzer	54 477	90
Baumwolle	7 886	85–90
Kautschuk	4 393	70–75
Tabak	3 859	85–90
Felle und Häute	2 743	25
Jute	203	85–90
Erze, Mineralien und Metalle		
Rohöl	306 000	75
Kupfer	10 650	80–85
Eisenerz	6 930	90–95
Zinn	3 588	75–80
Phosphate	1 585	50–60
Bauxite	991	80–85

* In den meisten Fällen sind es nur drei bis sechs transnationale Firmen, die den Hauptanteil am jeweiligen Markt haben.

Quelle: F.Clairmonte/J.Cavanaugh, Transnational Corporations and Global Markets, in: Trade and Development, No.4(1982).

Fertigwaren

Die Tätigkeit der TNUs in den Entwicklungsländern im Bereich der Verarbeitung war und ist weiterhin auf die Importsubstitution gerichtet. Aus diesem Grunde konzentrieren sich die Hauptinvestitionen auf einige Entwicklungsländer mit großen Märkten. Ihre beherrschende Marktposition beruht oft auf ihren Handelsmarken und Marketing-Techniken. Um in Sektoren einzutreten, in denen nationale Unternehmen bereits etabliert sind, sind Aufkäufe oder die Bildung von Partnerschaften mit derartigen Unternehmen üblich. Vor kurzem haben jedoch die TNUs begonnen, ihre Filialen in einigen der fortgeschritteneren Entwicklungsländer als Exportbasis besonders für die Region oder Subregion zu benutzen. Zum Teil war dies die Antwort auf den von den Regierungen auf die TNUs ausgeübten Druck, zu exportieren, Einzelteile zu importieren oder finanzielle Rückläufe zu erhalten.

Eine wichtige Entwicklung war auch die Errichtung von Produktionsfreizonen (zuerst in der Elektroindustrie, dann auch in anderen Industriezweigen), die sehr rasch an Bedeutung gewinnen. In ihnen räumt der Gaststaat den TNUs erhebliche Vergünstigungen ein. Es gibt gegenwärtig etwa 60 solcher Zonen in mehr als 30 Ländern. An einigen der dort tätigen Unternehmen halten die TNUs nur Minderheitsbeteiligungen, doch stellen die TNUs die Technologie und die meisten Halbfertigwaren gehen an die Muttergesellschaften zwecks endgültiger Verarbeitung.

In gewissen Branchen wie Textil, Spielzeug, Plastikprodukte oder Lederwaren sind die TNUs nicht in die Produktion einge-

schaltet, sondern haben nur vertragliche Bindungen mit lokalen Unternehmen. Diese produzieren gemäß den Spezifikationen des TNU, das oftmals ein Handelshaus ist, und verkaufen das Produkt an letzteres zwecks Marketing. Große Kaufhäuser wie Quelle oder Kaufhof sind an solchen Aktivitäten beteiligt.

Technologie- und Dienstleistungskontrakte

Die explosionsartige Zunahme kapitalloser Beteiligungen, die die Rolle der TNUs in den Entwicklungsländern verstärken, hat sich in vielen Formen vollzogen. Insbesondere die Lizenzierung von Patenten, Marken und Know-how sind hier zu nennen; es gibt aber auch Übereinkommen über Serviceleistungen und eine große Reihe von Spezialkontrakten. Die zunehmende Bedeutung der Technologie-Lizenzierung ist in diesem Zusammenhang von besonderer Relevanz. Mit dem Wachstum und der Diversifikation ihrer industriellen Grundlage und mit einem Zuwachs an technischen Fähigkeiten haben viele Entwicklungsländer der Akquisition ausländischer Technologie hohe Priorität gegeben. Daten über das gegenwärtige Ausmaß der Abmachungen mit TNUs über Technologie-Leistungen sind nur in begrenztem Maße erhältlich, man schätzt aber die Zahlungen für Lizenzgebühren seitens der Entwicklungsländer auf nur etwa 10 bis 20 vH der weltweiten Lizenzeinnahmen. Ein großer Teil dieser Zahlungen an die Mutterunternehmen stammt von Filialen und Konzerntöchtern. Im Zeitraum 1978–1980 beispielsweise stammten 85 vH der Lizenzgebühren, die an in den Vereinigten Staaten ansässige TNUs der verarbeitenden Industrie zu zahlen waren, von deren Filialen in Entwicklungsländern. Bei den TNUs der Bundesrepublik Deutschland und Großbritanniens haben die Zahlungen für firmeninternen Technologietransfer jedoch ein geringeres Ausmaß als bei den amerikanischen TNUs[3].

Technologie-Abmachungen, Anlagenbau, Managementkontrakte, Produktionsbeteiligung und andere Formen von Kontrakten nehmen eine bedeutende Position gerade bei Hochtechnologieprojekten in den Entwicklungsländern ein. Angesichts des großen Kapitalaufwands, der für viele dieser Projekte erforderlich ist, und der damit verbundenen beträchtlichen Risiken, werden Konsortien und Abmachungen mit mehreren Partnern zunehmend wichtiger für Finanzierung, Technologieversorgung, Konstruktion und Betrieb solcher Vorhaben. Eine Reihe verschiedener, miteinander verbundener vertraglicher Abmachungen, die verschiedene Typen von TNUs wie auch transnationale Banken und ausländische Finanzinstitute berühren, sind in der Regel die Voraussetzung zur Verwirklichung ambitionierter Projekte.

Eine neue Entwicklung bezüglich der Beteiligung der TNUs am Welthandel stellen die Gegengeschäfte mit Unternehmen in sozialistischen Staaten und auch in Entwicklungsländern dar. Der Unterschied zu konventionellen Abmachungen besteht darin, daß anstelle von finanziellen Transaktionen ein Tauschhandel stattfindet. Hierbei verkauft das TNU die Technologie oder die gesamte Fabrik gegen einen zukünftigen Fluß von Produkten, die dieser Technologie bzw. Fabrik entstammen. Derartige Abmachungen haben in den vergangenen Jahren stark an Bedeutung gewonnen, besonders in osteuropäischen Ländern mit Devisenschwierigkeiten. Grundsätzlich erforderlich für den Erfolg solcher Operationen sind gut entwickelte Marketing- und Verteilungsnetze und ein solider finanzieller Rückhalt. Beide Voraussetzungen werden normalerweise von TNUs erfüllt, nicht aber von kleineren Unternehmen. Als Beispiel einer derartigen Verbindung sei die Beziehung der Firma Levi-Strauss zu ungarischen Unternehmen genannt: letztere erhalten Ausrüstung und Know-how im Tausch gegen drei Fünftel der jährlichen Produktion an Blue Jeans (die Levi-Strauss in Westeuropa und Afrika verkauft).

Schließlich sind die Firmen, die notwendige Dienstleistungen für Direktinvestitionen und andere Aktivitäten erbringen, seit Beginn der siebziger Jahre rapide gewachsen. Die Banken bieten ein besonders augenfälliges Beispiel für das Wachstum der Direktinvestitionen im Dienstleistungssektor: die 50 größten Banken der Welt erhöhten die Zahl ihrer ausländischen Filialen oder Tochterfirmen zwischen 1971 und 1976 um 60 vH. Im Gegensatz dazu war das Wachstum internationaler Investitionen in der Versicherungsbranche mäßiger. Obwohl große Versicherungsgesellschaften — außer im speziellen Sektor der Lebensversicherung — bereits seit langem in transnationalen Aktivitäten engagiert sind, wird ihre Expansion im Ausland durch zahlreiche Hindernisse beschränkt. Andere Wirtschaftszweige, deren Auslandsaktivitäten sich schnell entfalteten, sind die Werbung (mehr als die Hälfte des Umsatzes der zehn größten US-Agenturen wird im Ausland gemacht), die Vergabe von Konzessionen (franchising) und der internationale Tourismus. Spezialisierte Buchhaltungs- oder Beratungsfirmen sind bereits seit langem außerhalb ihres Mutterlandes etabliert und dehnen sich besonders in den Entwicklungsländern weiterhin aus.

Die Bedeutung des firmeninternen Handels

Ein zentraler Aspekt der Operationen der TNUs ist das Ausmaß firmeninterner Transaktionen, d.h. zwischen Einheiten desselben Konzerns. Dies trifft, obgleich zu unterschiedlichen Graden, auf die vertikal integrierten Bergbaugesellschaften wie auch auf die transnationalen Industrie- oder Handelsgesellschaften zu. Die Bedenken der Entwicklungsländer bezüglich firmeninterner Transaktionen erklären sich aus den hier reichlich vorhandenen Mißbrauchsmöglichkeiten; als Beispiel sei die Gelegenheit zu Manipulationen der Transferpreise genannt.

Vollständige firmeninterne Daten sind nicht erhältlich, da keine Regierung eine systematische Sammlung solcher Informationen vornimmt. Die Teil-Daten, die für eine Reihe von Ländern vorliegen, zeigen jedoch, daß im internationalen Handel eine starke Bindung zwischen Mutter- und Tochtergesellschaften besteht. In den Vereinigten Staaten stellten im Jahre 1977 48 vH aller Importe und 43 vH aller Exporte firmeninternen Handel (entweder von US-Muttergesellschaften mit ihren ausländischen Töchtern oder von ausländischen Muttergesellschaften mit ihren Tochterunternehmen in den USA) dar. In der Bundesrepublik Deutschland lieferten 27 große deutsche TNUs im Jahre 1966 etwa 34 vH und im Jahre 1971 etwa 43 vH ihres Gesamtexports an Tochtergesellschaften im Ausland.

III. Konzentration und Wachstum von Konglomeraten

Der Faktor, der während des vergangenen Jahrzehnts wahrscheinlich den bedeutendsten Einfluß auf die Struktur der internationalen Produktion und des internationalen Handels hatte, ist der ununterbrochene Konzentrationsvorgang im Bereich der Großunternehmen, hauptsächlich bei den TNUs. Auf internationaler Ebene waren hier die Diversifikation der Produktion und der Dienstleistungen auf der Seite der Produzenten und Händler und die zunehmenden Bindungen zwischen ihnen im internationalen Handel entscheidend. Dies macht eine Klassifikation der Industrie- und Handelsunternehmen nach Produktgruppen und die daraus resultierenden Konzentrationsschätzungen mehr und mehr bedeutungslos. Der tatsächliche Einfluß auf dem internationalen Markt sollte nicht an der Konzentration der Verkäufe oder Guthaben, sondern an der Konzentration der Kontrolle von Entscheidungsmacht gemessen werden — Phänomene, die sich nicht ohne weiteres in Statistiken niederschlagen. Die Konzentration hat hauptsächlich durch Fusionen und Übernahmen bestehender Firmen stattgefunden. Dies ist an sich keine neue Entwicklung; die Größe der davon betroffenen Unternehmen, die Verschiedenheit der Märkte, in denen sie tätig sind, und die Beschleunigung grenzüberschreitender Fusionen und Übernahmen sind aber neue weltweite Erscheinungen. Besonders relevant ist die zunehmende Tendenz zum Wachstum von Mischkonzernen (Konglomeraten) durch diversifizierte Fusionen. So wuchs beispielsweise in Großbritannien der Anteil der den Aufsichtsbehörden vorgeschlagenen Konglomeratfusionen von 7 vH aller Fusionen im Jahre 1965 auf 32 vH im Jahre 1977, und in den

USA repräsentieren Konglomeratfusionen etwa 80 bis 90 vH aller Fusionen der letzten Jahre.

Das Beispiel eines Sektors von kritischer Bedeutung für die Entwicklungsländer liefert die Nahrungsmittel- und Getränkeindustrie. Zwischen 1977 und 1979 wurden mindestens 13 Unternehmen mit einem Einkommen von über 200 Mill Dollar aus der Nahrungsmittelverarbeitung von größeren Unternehmen aufgekauft. Dieser Prozeß änderte die Struktur der Industrie dergestalt, daß bei den 65 führenden Weltfirmen 47 vH ihres Gesamteinkommens nicht mehr aus der Nahrungsmittelverarbeitung kommen[4]. Viele der Aufkäufer stammten ursprünglich aus anderen Sektoren. Für einige entwickelte sich die Nahrungsmittelverarbeitung im Zuge der Ausweitung ihrer Handels- und Finanzoperationen etwa in den Bereichen Rohstoffhandel, Reedereigeschäft, Finanzierung und auch Einzelhandel. Andere, so die führenden Tabakfirmen, diversifizierten sich in Richtung Nahrungsmittel und Getränke, als die Marktexpansion ihrer eigenen Produkte bedroht erschien. Mehrere führende Hersteller von pharmazeutischen Produkten und Toilettenartikeln haben sich ebenfalls in wichtige Nahrungsmittelverarbeiter und -händler verwandelt, um Risiken zu streuen und Überschußgelder zu investieren.

Ein verwandtes Gebiet, die Samenindustrie, bietet ein weiteres Beispiel für einen radikalen Strukturwandel. Heute ist als Resultat von Übernahmen und Aufkäufen der Weltsamenmarkt von einigen wenigen TNUs dominiert, hauptsächlich aus dem pharmazeutischen und petrochemischen Sektor, welcher bis vor kurzem mit der Agrarindustrie überhaupt nicht verbunden war. Von besonderer Relevanz ist die Diversifikation schließlich für die führenden Erdölkonzerne, die ihre enormen Profite in das Geschäft mit anderen Energiequellen (Kohle, Kernkraft und Sonnenenergie), Mineralien und Metallen sowie in eine Reihe weiterer Aktivitäten stecken. Seit 1975 haben die wichtigsten Erdölfirmen beträchtliche Bergbauinteressen erworben und sind heutzutage für mehr als ein Drittel der neuen Bergbauexplorationen verantwortlich.

Die transnationalen Handelsfirmen waren mindestens im gleichen Maß wie die Produktions-Transnationalen im Prozeß der Konzentration und der Diversifikation aktiv: weg vom reinen Handel und verwandten Dienstleistungen, hin zu Produktion, Einzelhandel und neuen Dienstleistungen. So haben einige der größten britischen Handelsfirmen (Lonrho, Inchcape Co. und Berisford) eine rapide Expansion ihrer Aktivitäten durch Aufkäufe und Übernahmen erfahren. Berisford war in den frühen sechziger Jahren nur eine Zuckerhandelsfirma; Aufkäufe und interne Entwicklungen transformierten sie in eine große diversifizierte Geschäftsgruppe, die Nahrungsmittelprodukte, Metalle, Holzprodukte und Wolle umfaßt. Zwischen 1964 und 1979 unternahm Berisford 13 Akquisitionen, wodurch der Umsatz der Firmengruppe von 64 Mill Pfund im Jahre 1967 auf 1,3 Mrd Pfund im Jahre 1978 stieg.

Die am häufigsten genannten Konglomerate von TNUs sind Japans neun größte allgemeine Handelsfirmen, bekannt als ›Sogo Shoshas‹. Ihr Hauptmerkmal ist ihre gigantische Größe: fünf von ihnen befinden sich unter den zehn umsatzstärksten Unternehmen der Welt. Zusammengenommen repräsentieren sie etwa die Hälfte des japanischen Handels und so gut wie den gesamten Handel zwischen Japan und den Entwicklungsländern. Sie bilden nicht nur die Hauptmacht bei der japanischen Handelsexpansion, sondern auch beim (besonders in den Entwicklungsländern sehr raschen) Wachstum der japanischen Auslandsinvestitionen — hauptsächlich auf der Basis von ›joint ventures‹. Andere Grundmerkmale sind ihre Beteiligung in praktisch jedem Sektor und Zweig der Wirtschaft (sie handeln mit etwa 20 000 bis 30 000 verschiedenen Produkten), ihre Verbindungen mit den nationalen Banken und ihr großes und aktuelles Handelsinformationssystem. »Während der Wettbewerb zwischen den Sogo Shoshas als hart angesehen wird, erscheint viel davon als Illusion, da sie in fundamentalen Dingen mehr zusammenarbeiten als im Wettbewerb stehen.«[5]

Eine weitere Erscheinung, die die zunehmende Konzentration von Entscheidungsmacht auf dem internationalen Markt begünstigt, ist die der gegenseitigen Vertretung in Aufsichtsräten. Diese Situation ist gegeben, wenn eine Person Mitglied der Aufsichtsräte mehrerer Firmen ist oder wenn Repräsentanten mehrerer Firmen sich im Aufsichtsrat einer anderen Firma befinden — meist als Resultat gleichzeitig gehaltener Beteiligungen und anderer finanzieller Verflechtungen. Diese Verbindungen zwischen tatsächlichen und potentiellen Konkurrenten bieten Möglichkeiten zu Diskussion und Informationsaustausch, aus denen eine Koordination der Firmenpolitiken und koordinierte gemeinsame Aktionen resultieren können. Dadurch werden eindeutig Eintrittsbarrieren für Dritte, einschließlich potentieller Wettbewerbsteilnehmer aus Entwicklungsländern, geschaffen und verstärkt.

In den USA hat die gegenseitige Vertretung in Aufsichtsräten bei den größten Unternehmen schon Tradition. Einer kürzlich unternommenen Studie über 130 führende US-Firmen[6] zufolge hat jede dieser Firmen im Durchschnitt mit der Hälfte der restlichen Firmen gegenseitige Aufsichtsratsmitgliedschaften durch insgesamt 530 direkte und 12 193 indirekte Kontakte. Je größer die Firma, desto größer die Verflechtung. Vier der größten Banken und drei der größten Produzenten hatten alle eine Reihe von Vorstandsmitgliedern anderer Firmen unter ihren eigenen Vorstandsmitgliedern. So hat Citicorp direkte gegenseitige Aufsichtsratsvertretungen mit 100 Firmen, darunter solchen Giganten wie ATT, Bethlehem Steel, Boeing, Du Pont, Ford Motors, Exxon, General Motors, General Electric, IBM und Westinghouse. ATT und Exxon haben direkte gegenseitige Aufsichtsratsvertretungen mit 76 bedeutenden Industrie-, Finanz- und Handelsunternehmen. Miteinander konkurrierende oder potentiell konkurrierende Firmen haben ebenfalls gegenseitige Aufsichtsratsmitgliedschaften als ein Resultat von Beteiligungen an anderen Firmen. So ist ATT indirekt mit seinem Rivalen IBM 22 Male durch derartige Mitgliedschaften verbunden. Darüber hinaus sind viele Vorstands- bzw. Aufsichtsratsmitglieder in mehreren Unternehmen aktiv, einige in bis zu 13 verschiedenen Aufsichtsräten.

Konsequenzen aus der zunehmenden Verflechtung

Zusammenfassend kann gesagt werden, daß internationale Direktinvestitionen durch firmeneigene Tochtergesellschaften nicht mehr den typischen Weg im internationalen Geschäftsverkehr mit den Entwicklungsländern darstellen. Steigende Tendenz ist vielmehr bei der Schaffung von flexiblen und zweckgebundenen Formen von Eigentum, Management und Kontrolle festzustellen. Die Zahl entsprechender Abmachungen wächst ständig: oft beinhalten sie mehrere Arten der Kontrolle, Kreuz-Kontrolle oder Partnerschaft. Als Folge davon ist die Lage hinsichtlich der weltweiten Direktinvestitionen heute heterogener und komplexer als sie es während der ersten zwei Jahrzehnte nach dem Zweiten Weltkrieg war. Die Maßnahmen, die Gast- und Mutterland zur Überwachung der Tätigkeit dieser Unternehmen ergreifen wollen, erweisen sich als zunehmend schwerer realisierbar. Unkontrollierte Marktmacht aber führt nach aller Erfahrung in der einen oder anderen Form zum Mißbrauch.

Anmerkungen

Der Beitrag gibt die persönliche Auffassung des Verfassers wieder.

1 Als TNU wird hier ein Unternehmen mit Stammsitz in einem Land und einer oder mehreren Filialen im Ausland angesehen; der Begriff bezieht also alle Firmen ein, die Direktinvestitionen im Ausland vornehmen.

2 Organisation for Economic Cooperation and Development (ed.), Recent International Direct Investment Trends, Paris 1981.

3 UN-Doc.E/C.10/1982/2 v.9.7.1982 (Recent Developments Related to Transnational Corporations and International Economic Relations).

4 UN-Publ.E.81.II.A.12 (Transnational Corporations in Food and Beverage Processing).

5 J.G.Roberts, Mitsui: Three Centuries of Japanese Business, New York (Weatherhill) 1974, S.489.

6 United States Senate, Interlocking directorates among the major U.S. corporations, Washington (United States Government Printing Office) 1978.