

Multinationale Unternehmen und transnationale Kapitalflüsse in der zweiten Hälfte des 20. Jahrhunderts

1. Auslandsdirektinvestitionen – multinationale Unternehmen (JONES 1996)

a. Definitionen. (1) *Auslandsdirektinvestition* [ADI]. Investition im Ausland mit dem Zweck der Ausübung unternehmerischer Kontrolle über einen ausländischen Unternehmensteil. Unterschied zu *Portfolio*-Anlagen zur reinen Vermögensanlage (Aktien, Anleihen). — (2) *Multinationales Unternehmen* [MNU]. Unternehmen, das in mehr als einem Land mit eigenem Kapital Geschäfte tätigt, die es unternehmerisch selbst verantwortet.

b. Phasen der historischen Entwicklung. (1) *Bis 1914.* Starkes Wachstum der ADI ab ca. 1880er J.; dominanter Kapitalexporteur war Großbritannien, u. Hauptzielländer lagen in der 3. Welt (Lateinamerika, Mittlerer Osten, SE-Asien). Grund: Investitionen erfolgten v. a. im Rohstoffbereich, z. B. Erdöl (alte, noch heute existierende sehr große MNU), bzw. im Agrarsektor, z. B. Bananen (Problem Qualitätskontrolle, rascher Transport erforderlich, hohe Festkosten; Marktleader United Fruit; Read in CASSON 1986). — (2) *Zwischenkriegszeit.* Geringe strukturelle Verschiebungen; steigende Zölle schufen insbes. für Industrieunternehmen Anreize für FDI; Kriege brachten insbes. für D starke Verluste an FDI. — (3) *1950–1980.* Erneutes Wachstum von FDI, wobei das Niveau ADI/Welt-Volkseinkommen von 1914 (ca. 9%) erst in den frühen 1990er J. überschritten wurde. Die USA wurden zum dominanten Ursprungsland, u. die OECD-Länder (ohne Japan) entwickelten sich zu Lasten der 3. Welt zum dominanten Zielraum. Grund: Verlagerung der FDI zum Industriesektor sowie 1950er–1970er J. z. T. Enteignungen von MNU in 3. Welt. — (4) *Seit ca. 1980.* Hohe Wachstumsraten der ADI (10–15% p. a.) u. Verlagerung in den Dienstleistungssektor (u. a. im Zuge der Liberalisierung von Kapitalmärkten verstärkte Internationalisierung von Banken, Versicherungen). Abbau der Dominanz der USA als Kapitalexporteur u. gegenseitige Durchdringung der OECD-Länder (Hinweis auf Konvergenz im OECD-Raum). Internationaler Handel wurde zu einem beträchtlichen Teil in MNU internalisiert: In USA betrafen in den 1980er J. ca. 1/3 der Exporte u. 2/5 der Importe Transaktionen innerhalb von MNU.

c. Weshalb gibt es MNU? (1) *Internalisierung von Transaktionskosten.* Bestimmte Märkte sind mit hohen Transaktionskosten verbunden (z. B. Qualitätskontrolle; bei hoch spezifischen Gütern droht etwa zwischen Zulieferern u. Verarbeitern monopolistisches Verhalten) → Anreiz für vertikale Integration (d. h. Integration von vor- u. nachgelagerten Verarbeitungsstufen im selben Unternehmen). — (2) *Preisdifferenziale.* Wenn für verschiedene Verarbeitungsstufen die einzelnen Länder unterschiedliche *komparative Vorteile* aufweisen, lohnt sich die Verteilung der Wertschöpfungskette über mehrere Länder. Bsp. US-amerikanische u. japanische Elektronik-Unternehmen gründeten ab den 1970er J. in SE-Asien Betriebsstätten zur Montage elektronischer Komponenten u. nutzten so das lokale Arbeitskräftepotential zur Auslagerung arbeitsintensiver Verarbeitungsschritte. *Importzölle* können dazu führen, dass lokale Produktion im Zielmarkt billiger wird als Exporte. Wichtiger Grund für ADI aus USA in W-EU u. Kanada in Zwischenkriegszeit sowie in Ländern der 3. Welt, die in 1950er–1970er J. eine

Politik der importsubstituierenden Industrialisierung verfolgten. — (3) *Eigentumsvorteil*. Um in einem fremden Markt erfolgreich zu operieren, benötigen MNU einen Vorteil gegenüber lokalen Unternehmen. Typische Vorteile: Zugang zu Kapital, Techniken der Unternehmensorganisation (erklärt Ausgreifen industrieller MNU aus USA 1920er–1970er J.: das in funktionale Abteilungen gegliederte u. mehrere Standorte als Divisionen integrierende Großunternehmen, das Skalenerträge ausnützen konnte, entstand zuerst in den USA ab E. 19. Jh.; vgl. CHANDLER 1990) u. produktspezifisches Know-how.

d. Industrielle MNU: Beispiel Automobilsektor (Foreman-Peck in CASSON 1986). 1. V. 20. Jh. wurde die Massenproduktion standardisierter Automobile erst in amerikanischen Unternehmen entwickelt → Eigentumsvorteile. 2. H. 1920er J. rasche Zunahme der Fertigung im Ausland, z. T. unterstützt durch hohe Zollbarrieren in Zielmärkten. Gleichzeitig wurden dort zunehmend lokale Halbfabrikate verarbeiten. Ab 2. H. 1950er J. Aufstieg der europäischen Autoindustrie (z. T. im Besitz amerikanischer Unternehmen) zunächst sichtbar in steigenden Exporten, ab 1970er J. (tiefer US\$) Multinationalisierung. Ausnützung von Skalenerträgen in der EWG: Ford schuf 2. H. 1960er J. ein integriertes europäisches Tochterunternehmen u. entwickelte eine einheitliche europäische Modellpolitik. Zwar war die Internationalisierung der meisten Autokonzerne (mit Ausnahme der japanischen) in den 1980er J. stark entwickelt, sichtbar im hohen Teil der außerhalb des Heimatmarkts erbrachten Produktion. Erst in den 1990er J. entwickelte sich eine konzerninterne weltweite Arbeitsteilung (Ford Mondeo 1993).

e. MNU im Rohstoffbereich: Beispiel Zinn (Hennart in CASSON 1986). Hauptproduktionsgebiete nach Erschöpfung der walisischen Minen E. 19. Jh. Malaysia, Indonesien, Thailand, Bolivien. Unterschiedliche Technik: In SE-Asien Auswaschen aus Kies, in Bolivien Bergbau. Aus Kies gewonnenes Zinn ist leicht zu schmelzen; Kapitalbedürfnisse sowohl für Gewinnung als auch Schmelzen sind gering → Zersplittert u. geringe vertikale Integration in SE-Asien. In Bolivien erforderte die Erschließung neuer Minen u. Bau von Infrastruktur hohe Investitionen. Zudem hohe Komplexität des Schmelzvorgangs, u. eine Mine konnte eine Schmelze gut auslasten. Hohe Investitionspezifität trug zu hoher vertikaler Integration bei, z. B. Imperium von Simón Iturri Patiño, 1. H. 20. Jh. Nationalisierungen ab 1950er J. waren wegen des Abbaus vertikaler Integration (→höhere Transaktionskosten) mit Gewinnrückgängen verbunden.

2. Außenverschuldung der Dritten Welt: Entwicklungshilfe und Euromärkte

Die permanente Zahlungsunfähigkeit des Hauptschuldners vor 1914, Russland/UdSSR, die hohe Anzahl zahlungsunfähiger Länder in den 1930er/1940er Jahren (27.11.20, §3.e) u. Kapitalverkehrskontrollen unter Bretton Woods bewirkten, dass die vor 1914 dominierende Anleihe erst ab späten 1980er J. wieder bedeutsam wurde (OBSTFELD / TAYLOR 2004); erst Ende 20. Jh. erreichte die internationale Kapitalverflechtung ein zur Ära bis 1913 vergleichbares Niveau. 1950er–frühe 1980er J. dagegen andere Finanzinstrumente der Außenverschuldung von Staaten:

a. Akteure und Instrumente. (1) *Entwicklungshilfe*. Bis frühe 1970er J. wichtigste Form von Finanzflüssen in den Raum außerhalb der OECD. Es handelt sich um staatl.

Kredite, mit seit 1967 durch die OECD weitgehend standardisierten Bedingungen, die eine lange Laufzeit (ca. 30 Jahre), einen unter den Marktbedingungen liegenden, festen Zinssatz (3–7%) u. eine Freiperiode (Zeit zwischen Kreditvergabe u. Beginn der Rückzahlung) von 5–8 J. aufweisen. Entwicklungshilfe kann von allgemeiner Unterstützung des Staatshaushalts des Empfängerlands bis zu spezifischen Projektkrediten reichen.

(2) *Multilaterale Organisationen*. Weltbank u. IWF (08.01.21, §4) sowie regionale Entwicklungsbanken (Interamerikanische Entwicklungsbank, gegr. 1959; Afrikanische Entwicklungsbank, gegr. 1964; Asiatische Entwicklungsbank, gegr. 1966), wobei vom Volumen her die Weltbank dominiert. Die Weltbank u. die regionalen Entwicklungsbanken vergeben (1) Kredite zu kommerziellen Konditionen für an sich rentable Projekte, die sich wegen ihrer Größe bzw. wegen fehlender Entwicklung lokaler Finanzmärkte nicht über den Markt finanzieren lassen, (2) vergibt die Weltbank über ihre Tochter *Internationale Entwicklungsagentur* (IDA, gegr. 1960) weiche Kredite (d. h. Entwicklungshilfe) an ärmere Länder. In den frühen 1970er J. erfolgte eine Verlagerung von der bilateralen zur multilateralen Entwicklungshilfe; das Gewicht der IDA nahm stark zu.

(3) *Exportkredite*. Dies sind mittelfristige Staatsschulden gegenüber privaten Lieferanten oder staatliche Exportkreditbanken der hochentwickelten Länder (z.B. Exim-Bank der USA). In der Regel Marktkonditionen; private Lieferanten machten in den 1960er/70er J. kaum mehr als 5–10% der Gesamtverpflichtungen aus.

(4) *Euromärkte*. Bezeichnete in den 1970er/1980er J. Märkte für in einer bestimmten Währung denominierte Finanzinstrumente, die außerhalb des Landes, in dem die fragliche Währung Zahlungsmittel ist, verkauft u. gehandelt werden. Euromärkte standen außerhalb der Aufsicht der Finanzbehörden (kaum Vorschriften, kein »lender of last resort«). Wichtigster Euromarkt ist Markt für US\$-Instrumente in London, entstanden durch Anlagen der UdSSR 2. H. 1950er J., Expansion mit Kapitalabflüssen aus den USA 2. H. 1960er J. u. Petrodollarüberschüssen der OPEC-Länder 1973–frühe 1980er J. (vgl. 07.01.14, §1.b). Hauptinstrument der Staatsverschuldung gegenüber Euromärkten war der Eurokredit, der in der Regel von einem Bankensyndikat vergeben wurde (Mindestbeitrag 1 Mio. US\$). Zwar beteiligten sich Mitte 1970er J. ca. 700 Banken an Eurokrediten an Länder der 3. Welt, doch entfiel ca. 45% des Volumens auf die neun größten US-Banken. Laufzeit 3–7 J., Zinssatz variabel (Londoner Bankrate plus länderspezifischer Risikozuschlag). 1970 noch marginal, machten Eurokredite in den 1980er J. gut die Hälfte der Auslandsschulden von Ländern der 3. Welt aus.

b. Wachstum der Verschuldung (PFISTER 2000; REINHARDT 1990). 1970–1985 stieg die mittel- u. langfristige Auslandsverschuldung der 3. Welt von 62 auf 717 Mia. US\$. 1984–1990 war der Nettotransfer (=Neuverschuldung–Schuldendienst [=Zinsleistungen + Amortisationen]) negativ. Determinanten der Höhe von Neuzufüssen auf der Ebene der einzelnen Länder: (1) *Boom der Rohstoffpreise*. Bis 1980 fiel das Wachstum der Außenverschuldung kaum rascher als das der Exporterlöse aus. Dies bedeutet, dass der Anstieg von Rohwarenpreisen viele Länder überhaupt erst kreditfähig machte (höheres erwartetes künftiges Realeinkommen steigert die Wahrscheinlichkeit, dass ein Kredit bedient werden kann). — (2) *Substitution von Reserven*. Kredite substituierten z. T.

Zentralbankreserven als Mittel, um Schwankungen der Exporterlöse auszugleichen. — (3) *Hohe Investitionsquote*. In den 1970er J. flossen Kredite v.a. in Länder mit hohen Investitionsquoten, d. h. Kredite wurden als Mittel zur Entwicklungsfinanzierung herangezogen. — (4) *Hohe Anlagen von MNU*. Unter den Bedingungen einer importsubstituierenden Industrialisierung führten ADI offenbar zu einer Verschlechterung von Außenbilanzen (Entkapitalisierung durch den Rückfluss von Erträgen?).

c. *Verschuldungskrise*. Ab 1978 nahm die Zahl von Ländern mit Zahlungsschwierigkeiten zu, 1982 Schuldenkrise Mexikos u. 1983–89 regelmäßig Umschuldungen von gut 30 Ländern. Gründe: (1) *Ungünstige weltwirtschaftliche Bedingungen*. Die entschlossene Inflationsbekämpfung in USA, GB u. D nach dem 2. Erdölschock führte in frühen 1980er J. zu hohen Realzinsen bei gleichzeitiger Rezession. Für Drittwelt-Länder erhöhte dies eine steigende Zinsenlast bei gleichzeitiger Verringerung der Exporterlöse. — (2) *Ineffiziente Verwendung von Krediten*. Besonders Länder mit geringem Wachstum des Volkseinkommens waren betroffen → Hinweis auf wenig effiziente Verwendung der aufgenommenen Kredite. Tatsächlich war in den 1970er J. der Zusammenhang zwischen Kredithöhe u. Wirtschaftswachstum im Ländervergleich gering. Dies weist auf spezifische Probleme der wirtschaftlichen Entwicklung in der 3. Welt hin.

d. *Umschuldung*. Im Gegensatz zur Ära vor 1940 kam es in den 1980er J. kaum zur formellen Zahlungsunfähigkeit souveräner Schuldner auf Auslandsschulden. Bei Zahlungsproblemen erfolgte vielmehr eine zwischen Schuldnern, Kreditgebern, IWF u. z.T. Weltbank ausgehandelte Umwandlung der bestehenden in neue Kredite, z. T. mit Erhöhung der Schulden; umgeschuldet wurden Fälligkeiten über 1–2 Jahre; gleichzeitig musste das Schuldnerland seit der konfliktiven Umschuldung Perus (1978) mit dem IWF ein Beistandsabkommen schließen. Dieser kooperative Regelungsmechanismus wurde ermöglicht durch die starke Reduktion der Zahl aktiver Akteure im Vgl. zur Zeit vor 1940 sowie durch die Ausbildung eines multilateralen Mechanismus der Anpassungsfinanzierung im Rahmen von Bretton Woods (08.01.21, §4.a).

Zitierte Literatur

- CASSON, Mark (Hg.): *Multinationals and world trade: vertical integration and the division of labour in world industries* (London: Allen and Unwin, 1986).
- CHANDLER, Alfred: *Scale and scope* (Cambridge MA: Belknap, 1990).
- JONES, Geoffrey: *The evolution of international business* (London: Routledge, 1996).
- JONES, Geoffrey und Harm G. SCHRÖTER (Hg.): *The rise of multinationals in continental Europe* (Aldershot: Edward Elgar, 1993).
- OBSTFELD, Maurice und Alan TAYLOR: *International capital markets: integration, crisis and growth* (Cambridge: Cambridge University Press, 2004).
- PFISTER, Ulrich: »Historische Erfahrungen mit Lösungsstrategien zur Überwindung von Schuldenkrisen«, S. 9–34 in Martin DABROWSKI et al. (Hg.), *Lösungsstrategien zur Überwindung der internat. Schuldenkrise* (Berlin: Duncker & Humblot, 2000).
- REINHARDT, Horst: *Internationale Kreditvergabe, Verschuldung und Restrukturierung: Kredittheorie und Marktpraxis* (Berlin: Duncker und Humblot, 1990).