

Steigende Marktmacht multinationaler Unternehmen – Fluch oder Segen für globale Aufholprozesse?

Roman Stöllinger

Die Welt ist angeblich ein Dorf. Neue Kommunikations- und Transporttechnologien haben dazu geführt, dass sich Menschen auf der Welt von denselben Blockbustern begeistern lassen können, ebenso wie zahllose Büroangestellte unabhängig von ihrem Standort dieselbe Datenverarbeitungssoftware verwenden. Dies bedeutet nicht notwendigerweise, dass nationale oder regionale Eigenheiten und Vorlieben gänzlich verschwinden, man denke nur an die unterschiedlichen Präferenzen von Käseliebhabern oder Biertrinkern.¹ Aber Faktum ist, dass eine steigende Anzahl an weitgehend identen Produkten und Dienstleistungen weltweit konsumiert werden. Diese Entwicklungen sind das Ergebnis der Globalisierung – also der wachsenden internationalen Verflechtung, sowohl auf wirtschaftlicher als auch auf politischer Ebene. Neben den politischen Weichenstellungen ist diese Entwicklung dem Umstand geschuldet, dass Transport- und Kommunikationskosten derart gesunken sind (World Bank, 2008), dass es für Unternehmen rentabel geworden ist, ihre Erzeugnisse global zu verkaufen und in verstärktem Ausmaß auch global zu produzieren (Baldwin 2011; Baldwin 2013). Letzteres mündete in den Aufbau von internationalen Produktionsnetzwerken, in denen ein multinationales Unternehmen (MNU), das sogenannte Lead-Unternehmen (*lead firm*), die geographisch aufgesplitterte Produktion und die gesamte Wertschöpfungskette vom Forschungs- und Entwicklungsstadium bis zum After-Sales Services koordiniert und kontrolliert. Das Management eines internationalen Produktionsnetzwerkes erfordert erhebliche finanzielle und organisatorische Kapazitäten, weswegen diese Funktion nur von einer vergleichsweise geringen Anzahl von Firmen erfolgreich ausgefüllt werden kann. Lead-Unternehmen nehmen daher eine privilegierte Stellung ein; unter anderem deshalb, weil sie über weite Strecken die Aufgaben und Rollen der Partnerunternehmen im Netzwerk und den Technologie- und Know-How Transfer bestimmen. Nicht zuletzt können Lead-Unternehmen einen überproportionalen Anteil am erzielten Gewinn für sich beanspruchen.

Mit dem Entstehen regionaler bzw. globaler Produktionsnetzwerke ist die wirtschaftliche Macht von MNUs stark angestiegen. Zum einen, weil die MNUs an sich größer wurden, zum anderen, weil sich ihre direkte Einflussosphäre nun über die Unternehmensgrenze hinaus auf die Partnerunternehmen ausgedehnt hat (Lee / Gereffi 2015). Ebenfalls angestiegen ist damit die Bedeutung von MNUs für die wirtschaftlichen Aufholprozesse von Entwicklungs- und Schwellenländern. Mit ihrer Standortwahl, den Entscheidungen über die Produktionspartner und Organisationsform ihrer Auslandsinvestitionen beeinflussen MNUs häufig die Wachstums- und Entwicklungsaussichten von Entwicklungs- und Schwellenländern.

Ziel dieses Beitrags ist es zum einen die Konzentrationstendenzen auf globalisierten Märkten und die daraus erwachsende wirtschaftliche Macht von MNUs aufzuzeigen; zum anderen wird das Potential dieser Unternehmen für wirtschaftliche Aufholprozesse, das nicht notwendigerweise ausgeschöpft wird, angesprochen.

Einige Fakten zu steigender Marktmacht und Konzentrationstendenzen

Global agierende multinationale Unternehmen werden von vielen Beobachtern als Hauptnutznießer der gegenwärtigen Globalisierungsphase wahrgenommen (OECD 2007; Rodrik 2017). Dies ist wenig verwunderlich, denn durch Technologietransfers sowie ihre Handels- und Investitionstätigkeit agieren MNU als treibende Akteure des ökonomischen Integrationsprozesses (z. B. Scherer 2003; De la Dehesa 2006). Verstärkend wirkt dabei, dass die vorherrschende globale Wirtschaftsordnung in starkem Ausmaß MNUs zum Vorteil gereicht – man denke etwa an internationale Gewinnbesteuerungsregeln, verschärfte Patentrechtsbestimmungen oder die Investorenschutzklauseln in zahlreichen Handelsverträgen. Die durch den Globalisierungsprozess lukrierten Vorteile äußern sich in steigenden Unternehmensgewinnen großer Unternehmen, welches ein globales Phänomen darstellt (McKinsey 2015; Chen et al. 2017; De Loecker / Eeckhout 2017) sowie dem steigenden Kapitaleinkommen allgemein relativ zu den Lohneinkommen (ILO / OECD 2015; IMF 2017; Elsby et al. 2013; Dao et al. 2017).

Die führende Rolle von MNUs für den globalen Integrationsprozess lässt sich auch am Anteil der MNUs an den gesamten Exporten und Importen eines Landes ablesen. Die besten und umfassendsten Daten hierzu gibt es für die USA. Diese zeigen, dass die Muttergesellschaften von US-amerikanischen MNUs für 45% der gesamten Warenexporte des Landes verantwortlich sind, mit steigender Tendenz in der Nachkrisenperiode (Abbildung 1). Bemerkenswert ist insbesondere der Anteil des Intra-Firmenhandels, also jenem Teil des internationalen Handels der ausschließlich innerhalb von MNUs abläuft: dieser macht fast ein Fünftel des US-amerikanischen Warenhandels aus.

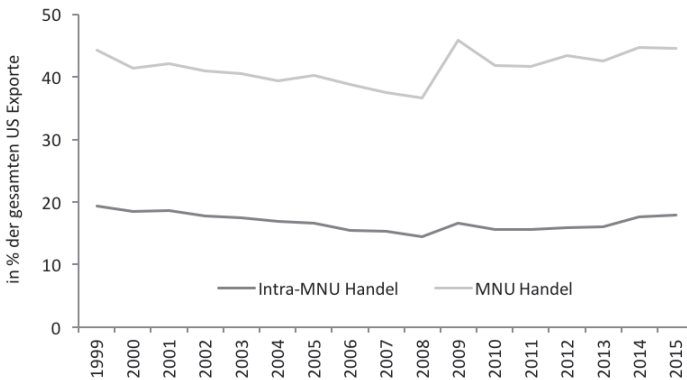


Abbildung 1: Anteil des US MNU Handels am gesamten Warenhandel der USA, 1999–2015. Anmerkungen: MNU Handel=Exporte und Importe von US-Muttergesellschaften. Intra-MNU Handel = Exporte und Importe von US-Muttergesellschaften an Tochtergesellschaften im Ausland, die mindestens zu 50% im Eigentum von U.S. Unternehmen stehen. 1999-2008: MNUs ausgenommen Finanzinstitute, 2009-2015: alle MNUs. Quelle: U.S. Bureau of Economic Analysis (BEA).

Dabei ist dies eine sehr konservative Betrachtungsweise, denn neben den Exporten und Importen der U.S. MNU's ist auch der Handel von in den USA ansässigen Tochtergesellschaften ausländischer Unternehmen von ökonomischer Bedeutung. Zählt man diese Handelsaktivitäten hinzu, so stellen über 70% des Warenhandels der USA Exporte und Importe von (in- und ausländischen) MNU's dar (Tabelle 1). Hinzu kommt, dass auch der MNU Handel, sowie die Handelsströme insgesamt, von wenigen sehr großen Firmen dominiert wird (siehe etwa Mayer / Ottaviano 2008).

		USD Mrd.	in % des US-Handels
Handel von ausländischen Tochtergesellschaften in den USA	(1)	1.018	26,9
Handel von US-Muttergesellschaften	(2)	1.686	44,6
Handel von US-Tochtergesellschaften	(3)	642	17,0
gesamter MNU Handel der USA	(1)+(2)	2.704	71,5
gesamter von US MNU's kontrollierter Handel	(2)+(3)	2.328	61,5
<i>US-Güterhandel (Exporte + Importe) gesamt</i>		3.783	100

Tabelle 1: Güterhandel von multinationalen Unternehmen in den USA, 2015. Anmerkungen: Handel = Exporte + Importe. MNU Handel= Exporte und Importe von Muttergesellschaften an Tochtergesellschaften im Ausland, die mindestens zu 50% im Eigentum von U.S. Unternehmen stehen. Quelle: U.S. Bureau of Economic Analysis (BEA).

Die Bedeutung von global agierenden MNU's ist nicht auf die Handelsaktivitäten beschränkt, sondern zeigt sich auch in anderen Bereichen wie der Innovationskraft, die ausschlaggebend für die internationale Wettbewerbsfähigkeit ist. Hier zeigt sich, dass sich 90% der internationalen Forschungs- und Entwicklungsausgaben auf die 2.500 größten Unternehmen der Welt konzentrieren (Europäische Kommission 2017).

Vor allem schlägt sich das enorme wirtschaftliche Gewicht von MNU's in der politischen Einflussnahme wider. Denn je wichtiger ein Akteur für Beschäftigung, Exporte und technologischen Fortschritt ist, desto stärker werden dessen Interessen auch im politischen Prozess berücksichtigt. Ziemlich offensichtlich wurde dies zuletzt bei den heftig diskutierten „umfassenden“ Freihandelsverträgen. So fanden bei den (im Allgemeinen wenig transparent gestalteten) Verhandlungen zum Transatlantischen Handels- und Investitionsabkommen (TTIP) zwischen den USA und der EU 260 Treffen zwischen der verhandlungsführenden Europäischen Kommission und der Industrie statt, wobei 118 dieser Industrietreffen mit Unternehmen aus dem Agrar- und der Biotech-Sektor abgehalten wurden (Kreysler 2014). Darüber hinaus sind für den Zeitraum Jänner 2012 und Februar 2014 597 Treffen der Europäischen Kommission mit Lobbyisten dokumentiert (welche unter Ausschluss der Öffentlichkeit stattfanden) (The Independent, 2015). Davon waren 528 Treffen dem Meinungsaustausch mit Interessensvertretern von Firmen vorbehalten, während Gewerkschaften und Nicht-Regierungsorganisation (NGOs) 53 Mal Gelegenheit geboten wurde ihre Interessen der Kommission zu Gehör zu bringen. Auf US-Seite zeigte sich die massive politische Einflussnahme von MNU's auf die TTIP-Verhandlungen unter anderem daran, dass 90% der 500 offiziellen US-Berater im Handelsministerium, die exklusiven Zugang zu den TTIP-Verhandlungsdokumenten hatten, Mitarbeiter bei Großunternehmen waren (Kreysler 2014).

Auf mikroökonomischer Ebene lässt sich die Marktmacht unter anderem anhand von Konzentrationsmaßen auf spezifischen Produktmärkten abschätzen. Entgegen den üblichen Annahmen bei der Analyse von Freihandelseffekten, inklusive in der Neuen Außenhandelstheorie (Melitz 2003; Bernard et al. 2007; Melitz/Trefler, 2012), sind zahlreiche Märkte weder von vollständigen noch von einem monopolistischen Wettbewerb gekennzeichnet, sondern stellen globale Oligopole dar. Dies betrifft bei Weitem nicht nur die altbekannten Bereiche wie das globale Airbus und Boeing Duopol, sondern eine überraschend große Anzahl an Produktmärkten (Krugman 2015; Stiglitz 2012).

Abbildung 2 zeigt die Marktkonzentration in ausgewählten Produktmärkten. Die Auswahl veranschaulicht, dass hohe Marktkonzentrationen nicht nur in den Informations- und Hochtechnologiesektoren anzutreffen sind, sondern auch in vielen anderen Wirtschaftszweigen, etwa in der Fertigung von Windkraftanlagen oder der Herstellung von Fahrradkomponenten. Bei letzterem hat der Weltmarktführer Shimano inzwischen einen Marktanteil von über 70% erreicht. Betrachtet man noch detaillierte Märkte, etwa den Markt für Schaltwerke, so findet man eine noch größere Marktdominanz von Shimano, die sich in einem Marktanteil von über 90% (Credit Suisse 2016) manifestiert. Den vier weltweit größten Fahrrad-Komponentenherstellern fiel 2016 ein Marktanteil von 83% zu.

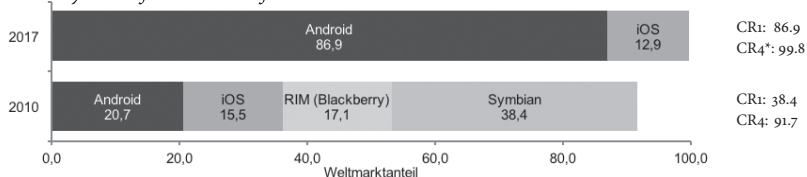
Ein weiteres extremes Beispiel ist der Markt für Betriebssysteme von Mobiltelefonen, der sich de facto zu einem Duopol entwickelt hat (siehe Abbildung 1). In diesem Zusammenhang sei erwähnt, dass das deutsche Kartellrecht eine marktbeherrschende Stellung vermutet, wenn die Konzentrationsrate am Markt zu hoch wird. Die Schwellenwerte liegen hierbei bei 40% Marktanteil für das größte Unternehmen oder zwei Drittel für die 4–5 größten Anbieter. Diese Grenzwerte wurden für einen nationalen, sprich dem deutschen, Markt definiert. Doch aus Abbildung 2 geht hervor, dass selbst global definierte Märkte mitunter dieses Kriterium erfüllen oder sich diesen Werten annähern. Dazu tragen neben dem Ausbau von bestehenden Marktführerschaften durch organisches Wachstum auch Unternehmenszusammenschlüsse bei. So avancierte beispielsweise die Siemens Gamesa Wind Power im April 2017 zum zweitgrößten Windkraftanlagen-Produzenten durch den Zusammenschluss (Wind Power Monthly 2017).

Allerdings ist bei den dargestellten hohen Marktkonzentrationen anzumerken, dass eine oligopolistische Marktstruktur nicht notwendigerweise bedeutet, dass die Wettbewerbsintensität verloren geht. Große Unternehmen können ihre hohen Weltmarktanteile oft nicht über lange Zeiträume absichern. Der rapide technologische Wandel führt vielmehr dazu, dass das Rennen um globale Marktanteile härter wird und das Verpassen eines technologischen Trends kann die Marktführerschaft kosten, wie das Beispiel Nokia zeigt. Nichtsdestotrotz haben die bestehenden Marktführer eine privilegierte Stellung im internationalen Wettbewerb aufgrund ihrer finanziellen und technologischen Ressourcen sowie technischen Gegebenheiten wie steigenden Skalenerträgen. Je nach Markt kommen hier noch zusätzliche Markteintrittsbarrieren für neue Unternehmen hinzu. Kernpunkt ist jedenfalls, dass hohe Wettbewerbsintensität, wie sie auf globalen Märkten in der Regel vorzufinden ist, und große Marktmacht keine Widersprüche sind, sondern auf globalen Märkten immer häufiger Hand in Hand gehen. Tendenziell führt dies zu dem Ergebnis, dass die marktführenden Unternehmen ständig größer werden und eine noch stärkere Marktstellung bekommen. Daher ist es auch wenig verwunderlich, dass die Gewinnaufschläge der Unternehmen, und hier in erster Linie wiederum der ganz großen Unternehmen, im Steigen begriffen sind (Caballero et al. 2017). Hierfür können mehrere Gründe angeführt werden. Beispielsweise können Unternehmen durch verstärktes Branding und

Marketing ihre Produkte stärker differenzieren um so die Substitutionselastizität ihrer Produkte zu senken. Auf technologieintensiven Märkten sind auch die hohen Fixkosten in Form von F&E-Ausgabe mit zu bedenken. Diese implizieren höhere Gewinnaufschläge auf die Grenzkosten und führen zu einem „the winner take most“-Wettbewerb (Autor et al. 2017). Das heißt, jene Unternehmen die mit der erfolgreichen Innovation aufwarten können, habe gute Chancen einen hohen Marktanteil zu erlangen. Gleichzeitig kann dieser Marktanteil aber wieder schnell schwinden, wenn eine technologische Entwicklung versäumt oder auf eine falsche Technologie gesetzt wird.

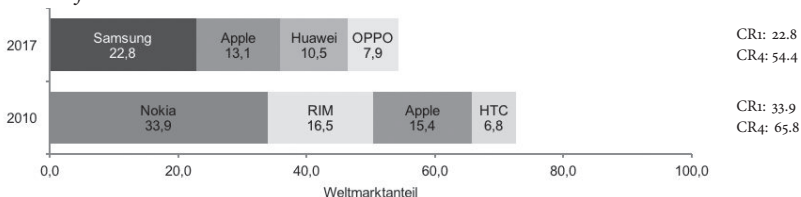
Abbildung 2 a–d: Globale Marktanteile und Konzentrationsraten in ausgewählten Produktmärkten

(a) Betriebssysteme für Mobiltelefone



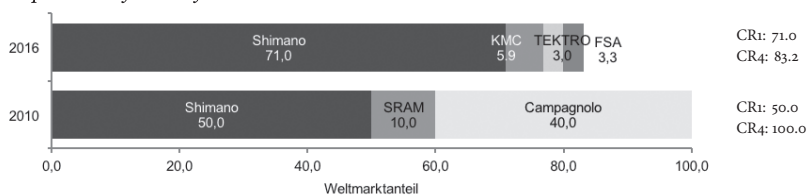
Anmerkung: CR₁ = Weltmarktanteil des größten Unternehmens. CR₄ = Weltmarktanteil der vier größten Unternehmen. * Marktanteil der größten zwei Unternehmen. 2017: 1. Halbjahr. Marktanteile auf Basis der verkauften Stückzahlen. Quelle: Statistika online

(b) Mobiltelefone



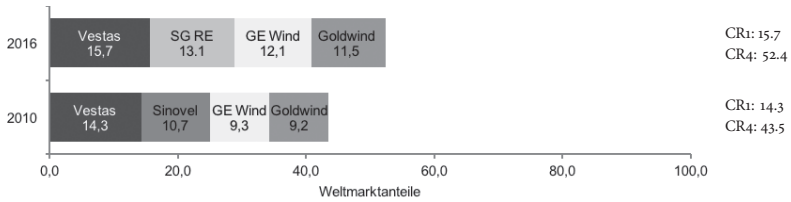
Anmerkung: 2017: CR₁ = Weltmarktanteil des größten Unternehmens. CR₄ = Weltmarktanteil der vier größten Unternehmen. MS = Microsoft. 1.–3. Quartal. Marktanteile auf Basis des Umsatzes durch Endverbraucher. Quelle: Statistika online

(c) Komponenten für Straßenräder



Anmerkung: CR₁ = Weltmarktanteil des größten Unternehmens. CR₄ = Weltmarktanteil der vier größten Unternehmen. Marktanteile auf Basis der Verkaufserlös. Quelle: Credit Suisse (2014, 2016).

(d) Windkraftanlagen



Anmerkung: CR1 = Weltmarktanteil des größten Unternehmens. CR4 = Weltmarktanteil der vier größten Unternehmen. Marktanteile auf Basis auf Basis der installierten Kapazität im jeweiligen Jahr. SG RE = Siemens-Gamesa Renewable Energies. Quelle: Renewables 2011 Global Status Report, Wind Power Monthly.

MNUs, Produktionsnetzwerke und wirtschaftliche Aufholprozesse

Neben der steigenden Marktkonzentration (und den daraus resultierenden höheren Gewinnaufschlägen) hat auch das Entstehen globaler Wertschöpfungsketten die Machtposition von MNUs ausgebaut. Dies gilt jedenfalls für die *Lead-Unternehmen* solcher globalen Wertschöpfungsketten, also jenen MNUs die ein Produktionsnetzwerk koordinieren und kontrollieren. Durch die enge, abgestimmte Zusammenarbeit innerhalb von Produktionsnetzwerken, haben *Lead Unternehmen* die de facto Kontrolle über eine Reihe von rechtlich unabhängigen Unternehmen, welche aber wirtschaftlich und technologisch von diesem abhängig sind. Wie stark der wirtschaftliche Einfluss des Lead Unternehmens auf die Partner tatsächlich ist hängt von der Art des Produktionsnetzwerkes ab, wobei Gereffi et al. (2005) zwischen modularen, relationalen und gebundenen Wertschöpfungsketten unterscheidet. So ist typischerweise die Dominanz des organisierenden Unternehmens bei gebundenen Wertschöpfungsketten am größten, weil hier die technologischen Fähigkeiten der Zuliefer- und Fertigungsfirmen am geringsten sind. Die Führung und Organisationsform von Wertschöpfungsketten hängt wiederum von der Komplexität der Transaktionen, dem Ausmaß der Kodifizierbarkeit des erforderlichen Wissensⁱⁱ und der Fähigkeiten von Zulieferfirmen die Anforderungen des Lead-Unternehmens zu erfüllen ab. Diese Strukturen innerhalb der internationalen Wertschöpfungsketten haben im Weiteren direkte Auswirkung auf das Ausmaß der Lerneffekte und der technologischen Spillover und folglich auf das Potential die Produktionsprozesse und die Produkte zu verbessern (*process/product upgrading*).

Jenes Unternehmen, das die jeweilige Wertschöpfungskette dirigiert, kann der Produzent des Endprodukts sein (z.B. Produktionsnetzwerke in der Automobil- und der Computerindustrie) oder ein Endabnehmer fertiger Produkte, die von den Partnern im Netzwerk zur Gänze produziert werden (häufig anzutreffen in der Bekleidungsindustrie). In diesem Fall übernimmt das Lead-Unternehmen in der Regel nur mehr nicht-produktionsbezogene Funktionen wie F&E, Marketing und Design. Man denke etwa an Nike, das die von ihm vermarkteten Sportartikel zur Gänze in hunderten von Zulieferbetrieben die sich auf 30 Länder verteilen produzieren lässt. Insgesamt sind über 800.000 Menschen in den von Nike kontrollierten Zulieferbetrieben beschäftigt, wobei sich die Schuhproduktion beispielsweise auf Vietnam (37%), China (34%) und Indonesien (23%) konzentriert (UNCTAD, 2011).

Die Kontrolle über die Auswahl, Zuteilung von Aufgaben und Entwicklungsmöglichkeiten der Partnerunternehmen im Netzwerk schafft einen wirtschaftlichen Hebel für die Lead-Unternehmen, die damit auch unmittelbar auf die Entwicklung der Zielländer einwirken. Denn die finanziellen und technologischen Kapazitäten von MNUen stellen auch ein Entwicklungspotential für aufstrebende Volkswirtschaften dar, sofern es zu einem Wissens- und Technologietransfer zu lokalen Unternehmen kommt. Damit erwächst MNUen auch ein beachtlicher Einfluss auf die Politik potentieller Standortländer, die bemüht sind MNUen ins Land zu locken sowie inländische Unternehmen in globale Produktionsnetzwerke zu integrieren.

Der wachsende Einfluss dieser global aufgestellten Unternehmen ist einerseits – auch aus demokratiepolitischer Sicht – kritisch zu sehen. Andererseits bergen die Aktivitäten dieser MNUen auch ein Potential für das Wachstum in Schwellen- und Entwicklungsländern. Die Liste der Argumente für die mögliche entwicklungsfördernde Rolle von MNUen ist lang. So bringen MNUen frisches Kapital ins Land und sorgen für zusätzliche Arbeitsplätze. Vor allem bringen sie neue Technologien und Managementpraktiken in die Zielländer. Die umfassende Literatur zu sogenannten technologischen Spillovern, also die wachstumsfördernde Übertragung von Wissen und Technologie an die Unternehmen im Zielland, kommt allerdings zu keinem einheitlichen Schluss inwieweit diese Spillover-Effekte tatsächlich relevant sind. Je nach Land, Art von untersuchten Spillovern und der Ebene der Untersuchung (Makro-, Industrie- oder Firmenebene) finden Studien die erwähnten positiven Effekte (z. B. Technologietransfer, Schaffung neuer Jobs) oder eben nicht (Rojec/Knell 2017). Dazu kommen Arbeiten, die negative wirtschaftliche Auswirkungen von ausländischen Direktinvestitionen (FDI) identifizieren. Dazu zählen unter anderem der strategische Ankauf oder Leasing großer landwirtschaftlicher Flächen durch ausländische Investoren (De Schutter 2009) – ein Vorgehen, das auch als „land grabbing“ bezeichnet wird – und die Anwendung schwacher Arbeits- und Sozialstandards des Ziellandes in ausländischen Tochterunternehmen und vor allem in Zulieferbetrieben in den Produktionsnetzwerken, etwa den bekannt gewordenen „Sweatshops“ (OECD 2008; Santoro 2003; Radin/Calkins 2006). Diese Standards erfüllen mitunter nicht einmal die Kernarbeitsnormen der Internationalen Arbeitsorganisation (ILO), wobei natürlich auch angemerkt werden sollte, dass die Arbeitsbedingungen in Sweatshops in der Regel noch immer besser sind als jene in vergleichbaren heimischen Betrieben in Schwellen- und Entwicklungsländern (Powell/Skarbek 2008).

Ein interessantes Argument ist, dass das Entstehen globaler Wertschöpfungsketten den Wissenstransfer zwischen MNUen und Schwellenländern erleichtert hat. Dies rührt daher, dass Lead-Unternehmen ein Eigeninteresse daran haben, dass ihre Partner innerhalb des Netzwerkes Lerneffekte erzielen (Collier and Venables, 2007). Aber auch das Ausmaß des Wissens- und Technologietransfers innerhalb von Produktionsnetzwerken ist kontextspezifisch und hängt stark von den involvierten Unternehmen, der Komplexität der Transaktionen und der Organisationsform des Netzwerkes ab (Gereffi et al. 2005). Humphrey/Schmitz (2004) argumentieren in diesem Zusammenhang auch, dass die Lead-Unternehmen zwar mitunter ein Interesse an Prozess- und Produktverbesserungen in ihren Netzwerkfirmen haben, jedoch aus Sorge sich neue Konkurrenten zu schaffen, in der Regel danach trachten funktionale Aufwertungen (*functional upgrading*) – also etwa von Auftragsfertigung zu Produktdesign – in den von ihnen koordinierten Unternehmen zu unterbinden.

Von zentraler Bedeutung aus entwicklungspolitischer Perspektive ist, dass es nicht das vorrangige Ziel von MNUen ist, den Entwicklungsprozess in den Zielländern zu beflügeln.

Tatsächlich scheinen MNU's entwicklungspolitische Akzente meist nur soweit zu setzen, als sich derartige Maßnahmen im Rahmen der Corporate Social Responsibility zu Public Relations Zwecken verwenden lassen (oder um einen öffentlichen Aufschrei zu vermeiden (L'Etang 1994), etwa in Zusammenhang mit den Arbeitsbedingungen in Fertigungsbetrieben). Dabei ist anzumerken, dass Wachstumsimpulse in den Zielländern zu setzen nicht das primäre Unternehmensziel eines MNU's sein kann. Vorrangiges Ziel eines Unternehmens ist es letztendlich Profite zu generieren.ⁱⁱⁱ

Nichtsdestotrotz können MNU's durch die erwähnten Spillovers mitunter die wirtschaftliche Entwicklung anstoßen, selbst wenn dies nicht notwendigerweise intendiert ist (Krugman 1998). Typischerweise werden diese Wachstumsimpulse erst durch die bewusste Gestaltung der Regeln für ausländische Direktinvestoren durch den Gaststaat ermöglicht. Wichtig in diesem Zusammenhang sind staatliche Bestimmungen über die Organisationsform ausländische Direktinvestitionen. Konkret bedeutet dies, dass FDI idealerweise als Joint Ventures erfolgen sollten. Aus Sicht des FDI-Ziellandes bringt dies den Vorteil mit sich, dass es automatisch zur Gründung (oder Stärkung) eines heimischen Unternehmens kommt. In Folge ist auch zu erwarten, dass sich, durch die Zusammenarbeit im Rahmen des Joint-Ventures, das inländische Unternehmen die Technologie des ausländischen Partners nach gewisser Zeit aneignen und eigenständig umsetzen kann. So geschehen etwa in China in der Produktion von Hochgeschwindigkeitszügen. Die chinesische Regierung hat mit ihrer „*market for technology*“-Strategie bewusst den Technologietransfer durch ausländische Investoren forciert. Dabei wurde der Zugang zum riesigen chinesischen Markt – China verfügt mittlerweile weltweit über das größte Hochgeschwindigkeitsnetz – als Anreiz verwendet, um ausländische Unternehmen in Joint-Ventures zu locken. Inzwischen exportiert China selbst Hochgeschwindigkeitszüge (Yatang et al. 2015).

Ein Problem bei derartigen Versuchen, den Wissens- und Technologietransfer durch wirtschaftspolitische Maßnahmen anzustoßen, also MNU's mehr oder weniger dazu zu drängen ihre Technologie zu teilen ist, dass diese Möglichkeit de facto nur großen Ländern, etwa China oder Indien, offen steht. Dies ist aber unerlässlich und erfordert zudem gezielte industriepolitische Maßnahmen. Denn die Identifizierung der benötigten Technologien und deren Adaption an die lokalen Bedingungen stellt keinen Automatismus dar sondern erfordert öffentliche Investitionen (Rodrick 2004). Die Verhandlungsmacht der nationalen Politik bei Investitionsentscheidungen von MNU ist eben – unter anderem – proportional zur Größe des Heimmarkts. In der überwiegenden Mehrzahl der Schwellen- und Entwicklungsländer hingegen ist der inländische Markt zu klein, als dass der Marktzugang als Anreiz in Verhandlungen mit MNU's über Technologietransfers eingesetzt werden könnte: Vielmehr sind Schwellen- und Entwicklungsländer zumeist bedacht, alle sich bietenden Möglichkeiten, ausländische Investoren ins Land zu bekommen zu nutzen, ohne dabei Auflagen zu fordern. Im Gegenteil, häufig bieten potentielle Zielländer Subventionen, um MNU's ins Land zu locken. Hierin könnte auch mit einer Erklärung dafür liegen, dass die globale Konvergenz, die in den letzten zehn Jahren zu beobachten ist, in erster Linie von ein paar wenigen großen Staaten getrieben ist (Baldwin 2016). Aufgrund der beschriebenen wachsenden wirtschaftlichen und politischen Macht von MNU's im Allgemeinen und der Lead-Unternehmen von internationalen Produktionsnetzwerken im Besonderen ist zu erwarten, dass in Zukunft die Anzahl an Ländern, in denen ausländische Unternehmen tatsächlich einen Aufholprozess anstoßen, gering bleiben wird.

Schlussfolgerungen

Zwei wesentliche Merkmale der gegenwärtigen Globalisierungsphase sind die Konzentrationstendenzen in zahlreichen internationalen Märkten und die Ausbildung globaler Produktionsnetzwerke. Beide Entwicklungen bedingen eine Zunahme des wirtschaftlichen und auch politischen Einflusses von MNU, die zu den wohl wichtigsten Akteuren der Weltwirtschaft aufgestiegen sind. Diese Konzentration an wirtschaftlicher Macht, die trotz der Intensivierung des Wettbewerbs auf internationalen Märkten zu erwarten ist, erscheint problematisch. Gleichzeitig müssen – angesichts der dürftigen Mittel, die für die Entwicklungszusammenarbeit bereit gestellt werden, – die global agierenden MNU wohl als die einzige Institutionen angesehen werden, die über die notwendigen technologischen und finanziellen Ressourcen verfügen, um spürbare Wachstumsimpulse in Schwellen- und Entwicklungsländern zu setzen. Der Grund hierfür sind die bestehenden riesigen wirtschaftlichen und technologischen Entwicklungsunterschiede zwischen den Industriestaaten einerseits und den Schwellen- und Entwicklungsländern andererseits, die sich in den letzten Jahrzehnten aufgetan haben. Gegeben diese Entwicklungsunterschiede, scheint ein Aufholprozess der Schwellen- und Entwicklungsländern ohne erheblichen Technologietransfer unwahrscheinlich. Tatsächlich spielte in allen jüngeren Beispielen erfolgreicher Aufholprozesse die Aneignung ausländischer Technologien eine bedeutende Rolle. Die Hauptträger des erforderlichen Technologietransfers waren in diesen Fällen MNU. Allerdings ist dieser positive Konnex zwischen MNU und wirtschaftlichen Aufholprozessen kein Automatismus. Ganz im Gegenteil, MNU haben in der Regel nur ein sehr eingeschränktes Interesse daran ihre Technologie mit anderen Firmen, die sich in der Zukunft als Konkurrenten entpuppen könnten, zu teilen. Zu berücksichtigen ist, dass die wirtschaftliche Entwicklung der Produktionsstandorte kein Unternehmensziel von MNU darstellt. Daher sind technologische Spillovers und positive Impulse von Aktivitäten von MNU am ehesten dann zu erwarten, wenn es in den Zielländern entsprechende politische Regulierungen gibt, wie etwa in der Form der erwähnten Joint-Ventures. Dies steht allerdings in Konflikt mit der vorherrschenden Konzeption eines „level-playing field“ und einem fairen Wettbewerb auf internationalen Märkten. Ob ein freier Wettbewerb zwischen Unternehmen, die sich in völlig unterschiedlichen Entwicklungsstadien befinden und in einem höchst unterschiedlichen ökonomischen Umfeld agieren das angestrebte level playing field sicher stellen vermag, darf zumindest hinterfragt werden. Ha-Joon Chang (Chang 2007) vergleicht diese Vorstellung des Level-Playing Field mit einem Fußballspiel zwischen einer Kampfmannschaft und einer Mini-Knaben Truppe. Dem hält Chang ein Konzept eines fairen Wettbewerbs entgegen, das die vorherrschenden Machtverhältnisse und technologischen Fähigkeiten der Akteure bei der Festlegung der „Spielregeln“ berücksichtigt.

Aufgrund der gegenwärtigen Tendenz zu immer größeren und einflussreicheren MNU wird es immer unwahrscheinlicher, dass selbst große Schwellen- und Entwicklungsländer in der Position sind, MNU Auflagen abzurufen, die einen Technologietransfer begünstigen. Eine adäquate Antwort auf die Machtasymmetrie zwischen den Global Players und den Regierungen und Firmen in den Zielländern wäre eine Anpassung der internationalen Handels- und Investitionsregeln. Insbesondere sollten die Regeln für ausländische Investitionen Joint Ventures als die Norm vorschreiben. Darüber hinaus sollten Mindestanteile für heimische Unternehmen für die von MNU benötigten Zulieferungen (Lokalkostenanteile) verpflichtend festgelegt werden und nicht wie derzeit als handels-

verzerrende Maßnahme betrachtet werden – auch wenn diese aus statisch-allokativer Sicht Effizienzverluste mit sich bringt. Aus entwicklungspolitischer Sicht wären daher internationale Regelungen, die in diese Richtung gehen wünschenswert. Eine Alternative wäre ein höher dotiertes Budget für die Entwicklungszusammenarbeit. Wahrscheinlich erscheinen aufgrund der Interessenslagen und Machtverteilung in den bestimmenden internationalen Institutionen allerdings keine der beiden Optionen.

Anmerkungen

- ⁱ Und auch bei Fortbestehen großer Produktvielfalt, zeigen sich Konzentrationstendenzen. So wird beispielsweise der globale Biermarkt im Wesentlichen von einigen großen Firmen dominiert. Die vier größten Bierhersteller (Anheuser-Busch InBev, SABMiller, Heineken, Carlsberg) verfügen über einen Weltmarktanteil von 45% (2015) (Euromonitor, Goldman Sachs Global Investment Research).
- ⁱⁱ Unter der Kodifizierbarkeit von Wissen versteht man die Möglichkeit Wissen schriftlich (etwa in Arbeitsanleitungen oder „Rezepten“) quasi zu verdinglichen und einfach reproduzierbar zu machen.
- ⁱⁱⁱ Inwieweit sich die in Zeiten des Finanzkapitalismus zunehmende Ausrichtung auf die kurzfristige Gewinnmaximierung auswirkt, ist eine weitere interessante Fragestellung in diesem Zusammenhang.

Literatur

- Autor, David / Dorn, David / Katz, Lawrence F. / Patterson, Christina / Van Reenen, John (2017): *The Fall of the Labour Share and the Rise of Superstar Firms*. NBER Working Papers 23396.
- Baldwin, Richard (2011): *21st Century Regionalism: Filling the gap between 21st century trade and 20th century trade rules*. CEPR Policy Insight No. 56.
- Baldwin, Richard (2013): *Global supply chains: why they emerged, why they matter, and where they are going*. In: Elms, Deborah K. / Low, Patrick (Hg.): *Global Value Chains in a Changing World*, Geneva: WTO Publications, 13–60.
- Baldwin, Richard (2016): *The Great Convergence. Information Technology and the New Globalization*. Cambridge, M.A. / London: Harvard University Press.
- Baqae, David Rezza / Farhi, Emmanuel (2017): *Productivity and Misallocation in General Equilibrium*. In: NBER Working Papers 24007.
- Bernard, Andrew B. / Redding, Stephen / Schott, Peter K. (2007): *Comparative Advantage and Heterogeneous Firms*. In: *Review of Economic Studies* 74, 31–66.
- Caballero, Ricardo J. / Farhi, Emmanuel / Gourinchas, Pierre-Olivier (2017): *Rents, Technical Change, and Risk Premia Accounting for Secular Trends in Interest Rates, Returns on Capital, Earning Yields, and Factor Shares*. In: *American Economic Review* 107(5) 614–20.
- Chang, Ha-Joon (2007): *Bad Samaritans: The Guilty Secrets of Rich Nations and the Threat to Global Prosperity*. London: Random House.
- Chen, Peter / Karabarbounis, Loukas / Neiman, Brent (2017): *The Global Rise of Corporate Saving*. In: NBER Working Papers 23133.
- Collier, Paul / Venables, Anthony (2007): *Rethinking Trade Preferences: How Africa Can Diversify its Exports*. In: *The World Economy* 30(8), 1326–1345.
- Credit Suisse (2014): *Shimano. Three reasons to ride now*. In: *Equity Research*, 27. Februar 2014.
- Credit Suisse (2016): *Shimano. Time to Ride Shimano*. In: *Equity Research*, 27. Februar 2014.

- Dao, Mai Chi / Das, Mitali / Koczan, Zsoka / Lian, Weicheng (2017): Why Is Labor Receiving a Smaller Share of Global Income? Theory and Empirical Evidence. In: IMF Working Papers 17/169.
- De La Dehesa, Guillermo (2006): *Winners and Losers in Globalization*, Malden, M.A. / Oxford / Carlton: Blackwell Publishing.
- De Loecker, Jan/Eeckhout, Jan (2017): The Rise of Market Power and the Macroeconomic Implications. In: NBER Working Papers 23687.
- De Schutter, Olivier (2009): Large-scale Land Acquisitions and Leases: A Set of Core Principles and Measures to Address the Human Rights Challenge. <http://www.srfood.org/images/stories/pdf/otherdocuments/22-srftlarge-scalelandac-quisitions-hrprinciples-9.6.09-2.pdf>, 15.01.2018.
- Elsby, Michael W.L. / Hobijn, Bart / Ayşegül, Şahin (2013): The Decline of the U.S. Labour Share. In: Brookings Papers on Economic Activity, Fall.
- Europäische Kommission (2017): The 2017 EU Industrial R&D Investment Scoreboard. Sevilla.
- Gereffi, Gary / Humphrey, John / Sturgeon, Timothy (2005): The governance of global value chains. In: *Review of International Political Economy* 12(1), 78–104.
- Humphrey, John / Schmitz, Hubert (2004) Chain governance and upgrading: taking stock. In: Schmitz, Hubert (Hg.): *Local Enterprises in the Global Economy: Issues of Governance and Upgrading*. Cheltenham / Northampton: Edward Elgar.
- IMF (2017): *World Economic Outlook: Gaining Momentum?* Washington.
- ILO/WTO (2015): The Labour Share in G20 Economies. Report prepared for the G20 Employment Working Group Antalya, Turkey, 26–27 February 2015. <https://www.oecd.org/g20/topics/employment-and-social-policy/The-Labour-Share-in-G20-Economies.pdf>, 15.01.2018.
- Kreysler, Peter (2014): TTIP – Transatlantischer Traum oder der Ausverkauf der Demokratie? (Hörspiel des Deutschlandfunks) Manuskript, Deutschlandradio. <http://www.deutschlandfunk.de/ttip-transatlantischer-traum-oder-der-ausverkauf-der.media.6bf0f31916cbd86f4c33edca8fdd2d58.pdf>, 18.12.2017.
- Krugman, Paul (1998): In Praise of Cheap Labor: Bad jobs at bad wages are better than no jobs at all. In: *Accidental Theorist and Other Dispatches from the Dismal Science: Essays on the Dismal Science*. New York / London: W.W. Norton & Company.
- Krugman, Paul (2015): Challenging the Oligarchy. In: *The New York Review of Books*, Dezember-Ausgabe. <http://www.nybooks.com/articles/2015/12/17/robert-reich-challenging-oligarchy/>, 12.3.2018.
- Lee, Joonkoo / Gereffi, Gary (2015): Global value chains, rising power firms and economic and social upgrading. In: *Critical Perspectives on International Business* 11(3/4), 319–339.
- L'Étang, Jacquie (1994): Public relations and corporate social responsibility: Some issues arising. In: *Journal of Business Ethics* 13(2), 111–123.
- Mayer, Thierry / Ottoviano, Gianmarco I.P. (2008): The Happy Few: The Internationalisation of European Firms. New Facts based on Firm-level Evidence. In: *Intereconomics* 43(3), 135–148.
- McKinsey (2015): *Playing to Win: The New Global Competition for Corporate Profits*. September 2015. https://www.mckinsey.com/~media/McKinsey/Business%20Functions/Strategy%20and%20Corporate%20Finance/Our%20Insights/The%20new%20global%20competition%20for%20corporate%20profits/MGI%20Global%20Competition_Executive%20Summary_Sep%202015.ashx, 15.01.2018.
- Melitz, Marc J. (2003): The Impact of Trade on Intra-Industry Reallocations and Aggregate Industry Productivity. In: *Econometrica* 71, 1695–1725.
- Melitz, Marc J. / Treffer, Daniel (2012): Gains from Trade when Firms Matter. In: *Journal of Economic Perspectives* 26(2), 91–118.
- OECD (2007): *Globalisation and Regional Economies. Can OECD Regions Compete in Global Industries?* Paris: OECD Publishing.
- Powell, Benjamin / Skarbek David (2006): Sweatshop Wages and Third World Living Standards: Are the Jobs Worth the Sweat? In: *Journal of Labor Research* 27(2), 263–273.

- Radin, Tara J./Calkins, M. (2006) The Struggle Against Sweatshops: Moving Toward Responsible Global Business. *Journal of Business Ethics* 66, 261–272.
- Rodrick, Dani (2004): Industrial Policy for the Twenty-First Century. In: CEPR Discussion Papers, 47–67.
- Rodrick, Dani (2017): The great globalisation lie. *Prospect Magazine*. December 12, <https://www.prospectmagazine.co.uk/magazine/the-great-globalisation-lie-economics-finance-trump-brexite>, 20.12.2017.
- Rojec, Matija / Knell, Mark (2017): Why is there little evidence of knowledge spillovers from foreign direct investment. In: *Journal of Economic Surveys* (online first).
- Santoro, Michael (2003): Philosophy Applied I: How Nongovernmental Organizations and Multinational Enterprises Can Work Together to Protect Global Labour Rights. In: Hartman, Laura P./ Arnold, Denis G. / Wokutch, Richard E. (Hg.) *Rising Above Sweatshops: Innovative Approaches to Global Labor Challenges*. Westport / London: Praeger.
- Scherer, Andreas G. (2003): *Multinationale Unternehmen und Globalisierung*. Heidelberg: Physica-Verlag.
- Stiglitz, Joseph E. (2012): *The Price of Inequality*. New York/London: W.W. Norton & Company.
- The Independent (2015): TTIP deal: Business lobbyists dominate talks at expense of trade unions and NGOs, 27 August 2015.
- UNCTAD (2011): *World Investment Report 2011. Non-Equity Modes of International Production and Development*. New York / Geneva: United Nations Publications.
- World Bank (2008): *World Development Report. Reshaping Economic Geography*. Washington DC.
- Wind Power Monthly (2017): Top ten turbine makers of 2017. 2 October 2017. <https://www.windpowermonthly.com/article/1445638/top-ten-turbine-makers-2017,21.12.2017>
- Yatang, Lin / Yu, Qin / Zhuan, Xie (2015): International Technology Transfer and Domestic Innovation: Evidence from the High-Speed Rail Sector in China. CEP Discussion Paper 1393.