
Transnationale Konzerne und globale Direktinvestitionsströme 1998

Rezension von: UNCTAD (Hrsg.), World Investment Report 1998: Trends and Determinants, United Nations, Genf und New York 1998, 428 Seiten.

Bereits zum achten Mal legt die UNCTAD nun den "World Investment Report" (WIR) vor. Die Ausgabe 1998 wurde wie in den vergangenen Jahren von einem Team um Karl P. Sauvant erstellt und kürzlich der Öffentlichkeit vorgestellt. Der Titel "World Investment Report" soll auf zwei grundlegende Dimensionen der Analyse hinweisen: Erstens werden die Trends und Determinanten der Direktinvestitionen ("Foreign Direct Investment", FDI) auf globalem Niveau beschrieben. Zweitens wird versucht, die Aktivitäten der transnationalen Konzerne ("Transnational Corporations", TNCs) zu erfassen. Beide Facetten des Reports ergeben ein Bild der wirtschaftlichen und wirtschaftspolitischen Bedeutung des *internationalen Kapitals* auf *realwirtschaftlicher* Ebene.

Der WIR ist deshalb so bedeutend, da der Globalisierungsprozeß, der unbestreitbar voranschreitet, heute oft auf die Internationalisierung des *Finanzkapitals* reduziert wird. Natürlich ist die finanz- nicht von der realwirtschaftlichen Ebene zu trennen: Kapitalmärkte erfüllen wichtige Funktionen für Investitionen von Unternehmen. Aber TNCs so zu behandeln, als wären sie durch internationale Finanzströme abbildbar, bedeutet, deren institutionelle Aspekte und Machtaspekte auszuklammern. Zudem ist ein Gutteil der Finanztransaktionen spekulativer Natur, und dies kann krisenauslösend wirken.¹

Eine weitere Bedeutung des WIR besteht darin, die TNCs kritisch zu beurteilen und ihre Rolle für die Wohlfahrt und die Beschäftigung in Ursprungs- und Gastländern transparenter zu machen. Dabei ist insbesondere auf den wirklich weltweiten, globalen Fokus der Analyse hinzuweisen.

"Last but not least" bildet der WIR durch seine Fülle an Einzelinformationen, die aus einer Vielzahl von Quellen und eigens angefertigter "Background Papers" stammen, sowohl für die praktische Tätigkeit von Interessenvertretungen auf Arbeitnehmer- und Arbeitgeberseite und wirtschaftspolitischen Instanzen als auch für die wissenschaftliche Arbeit eine mittlerweile unverzichtbare Grundlage. Dies ist keine plumpe Werbung, sondern eine Aussage, die objektiv aufgrund der vielfachen Angaben des WIR als Quelle in Regierungsunterlagen, der Lobbyingarbeit und in wissenschaftlichen Artikeln nachprüfbar ist.

Der WIR ist in neun Abschnitte gegliedert. Im Gegensatz zu vorangegangenen Jahren stehen diese Abschnitte gleichberechtigt nebeneinander, das heißt, es gibt kein Spezialthema im WIR 98. Angesichts des hohen Seitenumfanges von fast 430 Seiten wäre das auch wohl kaum unterzubringen gewesen. Statt dessen enthalten die Abschnitte mehr Analyse, sind aber überwiegend doch deskriptiv gehalten. Eine Inhaltsangabe der neun Abschnitte kann in einem Review-Artikel nicht gegeben werden. Daher folgen – fast unzulässig kurze – Hinweise auf die Inhalte. Weiter unten werden dann zwei Kapitel herausgegriffen, die mir besonders wichtig zu sein scheinen.

Abschnitt I zeigt, wie bereits in früheren Jahren, globale Trends auf. Ein interessanter Aspekt ist dabei die unterschiedliche Volatilität von Direktinvestitions- und Portfolioinvestitionsströmen, insbesondere in bezug auf Entwicklungsländer als Gastländer.

Tabelle 1: Ausgewählte Indikatoren der Direktinvestitionen und der internationalen Produktion, 1986-1997 (Mrd. US\$ und Prozent)

Variable	Laufende Preise		Jährliches Wachstum			
	1996	1997	1986-90	1991-95	1996	1997
Passive FDI-Ströme+)	338	400	23,6	20,1	1,9	18,6
Passive FDI-Bestände+)	3.065	3.465	18,2	9,7	12,2	12,7
Bruttowertschöpfung der Auslandstöchter	1.950#)	2.100#)	16,6	6,2	7,7#)	7,7#)
Aktiva der Auslandstöchter	11.156#)	12.606#)	18,3	24,4	12,0#)	13,0#)
BIP zu Faktorkosten	28.822	30.551*)	12,1	5,5	0,8	6,0*)
Bruttokapitalstockbildung	5.136	5.393*)	12,5	2,6	-0,1	5,0*)

Hinweis: für Details vgl. WIR 1998, Table I.1.

#) Schätzungen auf Basis 1995.

*) Schätzungen

+) Die passiven FDI-Ströme und FDI-Bestände decken sich nahezu mit den aktiven.

Quelle: WIR (1998) 2.

Ebenfalls Tradition hat Abschnitt II, welcher den hundert größten TNCs gewidmet ist. Neben dem "Index der Transnationalität" von Unternehmen kommt erstmals ein "*network spread index*" zu Anwendung, der die Zahl der Gastländer, in welchen ein TNC aktiv ist, erfaßt. Es wird eindeutig die Zunahme der Internationalität der hundert größten Unternehmen gezeigt.

Abschnitt III gibt einen Überblick über die Zunahme von direktinvestitionsbezogenen wirtschaftspolitischen Maßnahmen auf nationaler und internationaler Ebene, wobei der Einbezug der "*civil society*" (Zivilgesellschaft) und der Rolle der NGOs (Non-governmental Organizations) besonders zu erwähnen sind.

Ein besonders interessanter Abschnitt (IV) behandelt die Bestimmungsgründe für FDI aus der Gastlandperspektive. Diese werden in Form von drei Gruppen ausführlich diskutiert: 1.) wirtschaftspolitische Rahmenbedingungen; 2.) wirtschaftlich relevante Faktoren in Abhängigkeit vom Motiv für die FDI; und 3.) institutionelle Faktoren (wie beispielsweise ein Anreizsystem).

Die Abschnitte V-IX sind den Regionen Industrieländer (V), Afrika (VI),

Asien und pazifischer Raum (VII), Lateinamerika und Karibischer Raum (VIII) und Zentral- und Osteuropa (IX) gewidmet. Neben der Fülle interessanter Daten werden insbesondere heikle, aber höchst relevante, Fragen gestellt, wie z.B. "Is Central and Eastern Europe attracting enough foreign direct investment?"

Bevor nun auf die beiden Bereiche "Afrika" und "Asien" näher eingegangen wird, folgt nun ein kurzer Überblick zu der Bedeutung der FDI und der TNCs weltweit.

Tabelle 1 gibt einen ersten Überblick zum Wachstum von FDI und TNCs im Vergleich mit anderen makroökonomischen Indikatoren. Die Wachstumsraten der FDI-bezogenen Indikatoren, welche über jenen von Bruttoinlandsprodukt und Kapitalstock lagen, kompensierten den Wachstumseinbruch der FDI zwischen 1991 und 1995, welcher eine Folge der Rezession der frühen neunziger Jahre war. Krisenerscheinungen haben offenbar nur regionale Effekte gehabt, aber dem Niveau insgesamt nicht geschadet.

Wie Tabelle 2 zeigt, nimmt die Bedeutung ausländischer Tochtergesellschaften unabhängig vom gewählten

Tabelle 2: Indikatoren zur Bedeutung ausländischer Tochtergesellschaften (Mrd. US\$)

Jahr	Aktiva	Umsatz	Wertschöpfung
1985	2.272	2.533	604
1990	5.625	5.204	1.394
1995	9.957	8.346	1.810
1996*)	11.156	8.851	1.950
1997*)	12.606	9.500	2.100

Hinweis: Die globalen Werte werden aufgrund der Angaben nur weniger Industrieländer errechnet. Daher ist bei der Interpretation besondere Vorsicht angebracht.

*) Schätzung auf Basis 1995

Quelle: WIR (1998) 5.

Tabelle 3: Zur Bedeutung der 100 größten multinationalen Unternehmen im Jahre 1996 (gemessen an deren Auslandsaktiva)

Variable	Stand 1996	Veränderung 1995/6
Auslandsaktiva (Mrd. US\$)	1.808	6,3%
Auslandsumsätze (Mrd. US\$)	2.149	7,4%
Beschäftigte im Ausland	5.939.470	2,4%
Medianwert vom Index der Transnationalität	54,8	3,8%pkte

Quelle: WIR (1998) 39.

Indikator stark zu. Insbesondere wird darauf hingewiesen, daß die Umsätze der Tochtergesellschaften mit 9,5 Trillionen US\$ 1997 eineinhalbmal so hoch wie die weltweiten Exporte mit 6,4 Trillionen US\$ gewesen seien. Solch problematische Vergleiche – immerhin ist ein Großteil dieser Exporte auch Teil der Umsätze der Tochtergesellschaften – sind eigentlich nicht notwendig, denn das eine ist nicht besser als das andere. Bedauerlich ist, daß der Beschäftigungsindikator nicht mehr publiziert wird, der als reale Variable für Plausibilitätsüberlegungen gegenüber den monetären Daten dienen könnte. Hier wäre auch eine Schätzung aufgrund der Bruttowertschöpfung oder der Kapitalstockdaten denkbar.

Tabelle 3 zeigt eindrucksvoll die Bedeutung der hundert größten TNCs auf. Sie verfügen über immerhin 16 Prozent der weltweiten Aktiva, 24 Prozent der Umsätze der Tochtergesellschaften weltweit (vgl. Tabelle 2) und haben 6 Millionen Beschäftigte im Ausland. Damit beträgt der Anteil der Auslandsbeschäftigten zu den Beschäftigten dieser Unternehmen insgesamt 51 Prozent.

Seit 1990 besteht der Trend des steigenden Anteils der Auslandsbeschäftigten, was nicht nur auf die Reduktion der Gesamtbeschäftigten, sondern auch auf die gleichzeitige Zunahme der Auslandsbeschäftigten zurückzuführen ist. Der Transnationalitätsindex, der aus dem Auslandsanteil der Beschäftigten, der Aktiva und der Umsätze gebildet wird, stieg von 50,5 1990 um ca. 3 Prozentpunkte und ist ein guter Indikator für die Zunahme der Globalisierung auch des Realsektors. Hinzuweisen ist noch auf die analoge Tabelle für die fünfzig größten TNCs aus Entwicklungsländern, die z.T. dominante Positionen in einzelnen Marktsegmenten halten.

Asien stand 1998 aufgrund der Krise im Mittelpunkt vieler Analysen. Es herrscht weitgehend Konsens darüber, daß es sich dabei um eine Finanzkrise handelt. Nur wenige Analysen beziehen die Reaktion des Realkapitals auf diese Finanzkrise in ihre Betrachtung mit ein. Genau dies versucht der WIR 98 in einer Analyse des Verhaltens der ausländischen Investoren sowie deren Einschätzung der Entwicklung in Asien zu leisten.

Im Gegensatz zu Portfolioinvestitionen, die aufgrund ihrer vollkommenen Mobilität eine kurzfristige Reaktion ermöglichen, sind FDI strategisch motiviert und weisen damit eine langfristige Orientierung auf. Daher ist deren Volatilität geringer, und Reaktionen erfolgen erst mit einer gewissen Verzögerung. Diese Unterschiede werden im Vergleich der Entwicklung der Portfolio- und der Direktinvestitionsströme nach Asien zwischen 1994 und 1997 deutlich und unterstreichen die destabilisierende Wirkung der ersteren und die stabilisierende Wirkung der letzteren.

Doch auch FDI müssen differenziert betrachtet werden, was in Kapitel B.1. geschieht: Die Effekte der Asienkrise auf den Markteintritt und die Expansion schon bestehender Tochtergesellschaften in Asien unterscheiden sich fundamental von exportorientierten FDI und diese wiederum von marktorientierten FDI. Kurze Fallstudien der Reaktion wichtiger Investoren und wirtschaftspolitischer Maßnahmen der Gastländer, die mit der Krise in Zusammenhang standen, runden das Bild ab.

Wichtig ist es mir, hervorzuheben, daß durch die Krise – eben im Unterschied zum Finanzkapital – das Realkapital nicht nur negativ betroffen ist. Ein Survey der UNCTAD ergab 1998, daß 83% der befragten Industrieunternehmen und 77% der Dienstleistungsunternehmen keine Änderung der FDI vornehmen wollen, eine Reduktion der Aktivitäten gar nur bei 2% bzw. 9% der Unternehmen wahrscheinlich ist. Zweitens zeigt sich m.E. im Zusammenhang mit der Asienkrise deutlich, daß eine industriepolitische Strategie, welche primär auf die Liberalisierung des Finanzkapitals gerichtet ist, in Krisenzeiten "auf Sand gebaut" sein kann und daß sich die Industriepolitik wieder(!) verstärkt auf das Realkapital konzentrieren sollte.²

Anders als Asien ist *Afrika* - trotz seiner wirtschaftlichen Krise - weitgehend

aus der Diskussion verschwunden. Dies hängt u.a. damit zusammen, daß die "erste" Welt davon nicht so betroffen ist wie durch die Asienkrise - ist aber nicht weniger bedauerlich. Verdienst des WIRs ist es, die wenige Information über FDI und TNCs in Afrika gesammelt zu haben und auf Chancen und Defizite hinzuweisen. Das Kapitel zeichnet sich durch eine sehr ausgewogene Darstellung der Situation aus, soweit dies von mir beurteilt werden kann.

Am Beginn wird eine Reihe von Gründen aufgezeigt, die FDI in unterschiedlichen Ländern Afrikas erklären, und damit wird mit dem Vorurteil, FDI in Afrika seien lediglich durch natürliche Rohstoffvorkommen motiviert, aufgeräumt. Privatisierung, Marktwachstum und regionale Integration erweisen sich als wichtige Determinanten der FDI-Entwicklung. Als ein schwerwiegendes Hemmnis für investitionsfreundlichere Standortbedingungen gilt nach wie vor die Schuldenlast. Schuldennachlaß wäre daher eine Forderung an die Gläubiger, die sich nicht nur auf FDI positiv auswirken würde. Die Heterogenität der hier unter "Afrika" subsumierten Nationalstaaten relativiert natürlich die hier getroffenen Aussagen, deshalb muß auf die differenzierte Argumentation im WIR hingewiesen werden.

Die kurze Darstellung dieser ausgewählten Regionen hat, so hoffe ich, Interesse geweckt, und angesichts der Fülle von Detailinformationen und Beispielen kann dies nur eine subjektive Auswahl von Aspekten bleiben, die der Qualität und dem Inhalt des WIR meiner Meinung nach nicht gerecht werden.

Insgesamt stellt der WIR also einerseits ein Nachschlagewerk dar, andererseits bietet er aber auch umfangreiche Analysen und wirtschaftspolitische Aspekte. Die Aufnahme von analytisch ausgerichteten Kapiteln kommt den Leserinnen und Lesern mit wissenschaftlichen Interessen entgegen. Da

sich der WIR an eine breite Leserschicht von Entscheidungsträgern in den unterschiedlichsten Bereichen richtet, ist und will er keine wissenschaftliche Publikation sein. Aber die Verwendung neuerer Forschungsergebnisse könnte noch ausgeweitet werden und damit eine noch bessere Informationsbasis für die Öffentlichkeit geschaffen werden.

Das Fehlen eines Spezialthemas (s.o.) hat sich auch deshalb positiv ausgewirkt, da mehr Raum aktuellen Themen, wie beispielsweise den beiden näher diskutierten wirtschaftspolitischen Problembereichen "Asien" und "Afrika", gegeben werden konnte. Dies hat mit Sicherheit die (wirtschafts)politische Bedeutung des WIR gestärkt,

und damit ist sein Beitrag zu möglichen Lösungsansätzen der Krisen dieser Zeit erheblich gestiegen. Und das, so ist zu hoffen, bleibt weiterhin ein wichtiger Anspruch auch zukünftiger WIRs.

Christian Bellak

Anmerkungen

¹ So beträgt etwa der internationale Devisenhandel 1.500 Milliarden Dollar – und dies pro Tag. Er hat sich gegenüber 1980 verzweieinhalbfacht (Institut der deutschen Wirtschaft Köln, Information Nr. 46, 12. November 1998). Die realen Transaktionen machen nur einen Bruchteil dieser Summe aus.

² Das heißt natürlich nicht, daß Börsen, ein funktionierender Kapitalmarkt etc. nicht wichtig wären!