

■ Zahlen und Fakten

■ Globalisierung

Multinationale Unternehmen - Einführung

Multinationale Unternehmen (MNU) können als treibende Kraft der Globalisierung betrachtet werden. Sie verfügen über große technische und finanzielle Ressourcen, ihr Anteil am Welthandel ist außerordentlich hoch. Die MNU verfügen über zahlreiche Wettbewerbsvorteile und können durch ihre vergleichsweise hohe Mobilität stärker von den Vorzügen (z.B. Steuervorteilen und Subventionsangeboten) einzelner Standorte profitieren. Gleichzeitig sind sie untereinander einer starken Konkurrenz ausgesetzt. Durch ihre Bedeutung für Investitionen und Beschäftigung ergibt sich parallel zu ihrer ökonomischen auch ihre politische Macht.

Die Anzahl der MNU hat sich kontinuierlich erhöht. Im Jahr 1980 gab es etwa 17.000 Multinationale Unternehmen. Bis zum Jahr 2000 stieg die Gesamtzahl auf über 63.000 an und hat sich bis 2004 noch einmal deutlich auf 70.000 erhöht. Zusätzlich zu der zahlenmäßigen Zunahme ist die Marktmacht der MNU durch Unternehmensfusionen gestiegen. Die Zahl der Tochterunternehmen der Multinationalen Unternehmen lag 2004 bei etwa 690.000. Insgesamt beschäftigten die zehn größten MNU (ohne Finanzbranche) knapp 1,9 Millionen und die zehn größten MNU der Finanzbranche gut 1,1 Millionen Personen.

96 Prozent der 100 größten Multinationalen Unternehmen (ohne Finanzbranche) stammten 2003 aus den ökonomisch entwickelten Staaten – 59 aus Europa, 24 aus den USA und neun aus Japan. Bei den 50 größten MNU der Finanzbranche lag der Anteil der MNU aus ökonomisch entwickelten Staaten ebenfalls bei 96 Prozent. Die jeweils zehn größten Unternehmen haben alle ihren Hauptsitz in den ökonomisch entwickelten Staaten.

Parallel zu der geografischen Verteilung der MNU konzentrieren sich auch die Ausgaben für Forschung und Entwicklung (FuE) auf die ökonomisch entwickelten Staaten. Von den 1.000 größten MNU tätigten im Jahr 2005 über 86 Prozent der FuE-Ausgaben Unternehmen mit Hauptsitz in den USA (38 Prozent), Japan (22 Prozent), Deutschland (12 Prozent), Frankreich (6 Prozent), Großbritannien (5 Prozent) und der Schweiz (3 Prozent).

Der größte Teil der Ausgaben für Forschung und Entwicklung entfällt dabei auf die weltweit fünf größten Forschungssektoren Automobilbau, Pharma, Hardware, Software und Elektronik. Der Ausgabenanteil dieser Forschungssektoren an den gesamten FuE-Ausgaben lag in den sechs Hauptforschungsstandorten im Jahr 2005 zwischen 57,6 Prozent in Großbritannien und 76,6 Prozent in Deutschland.

■ Zahlen und Fakten

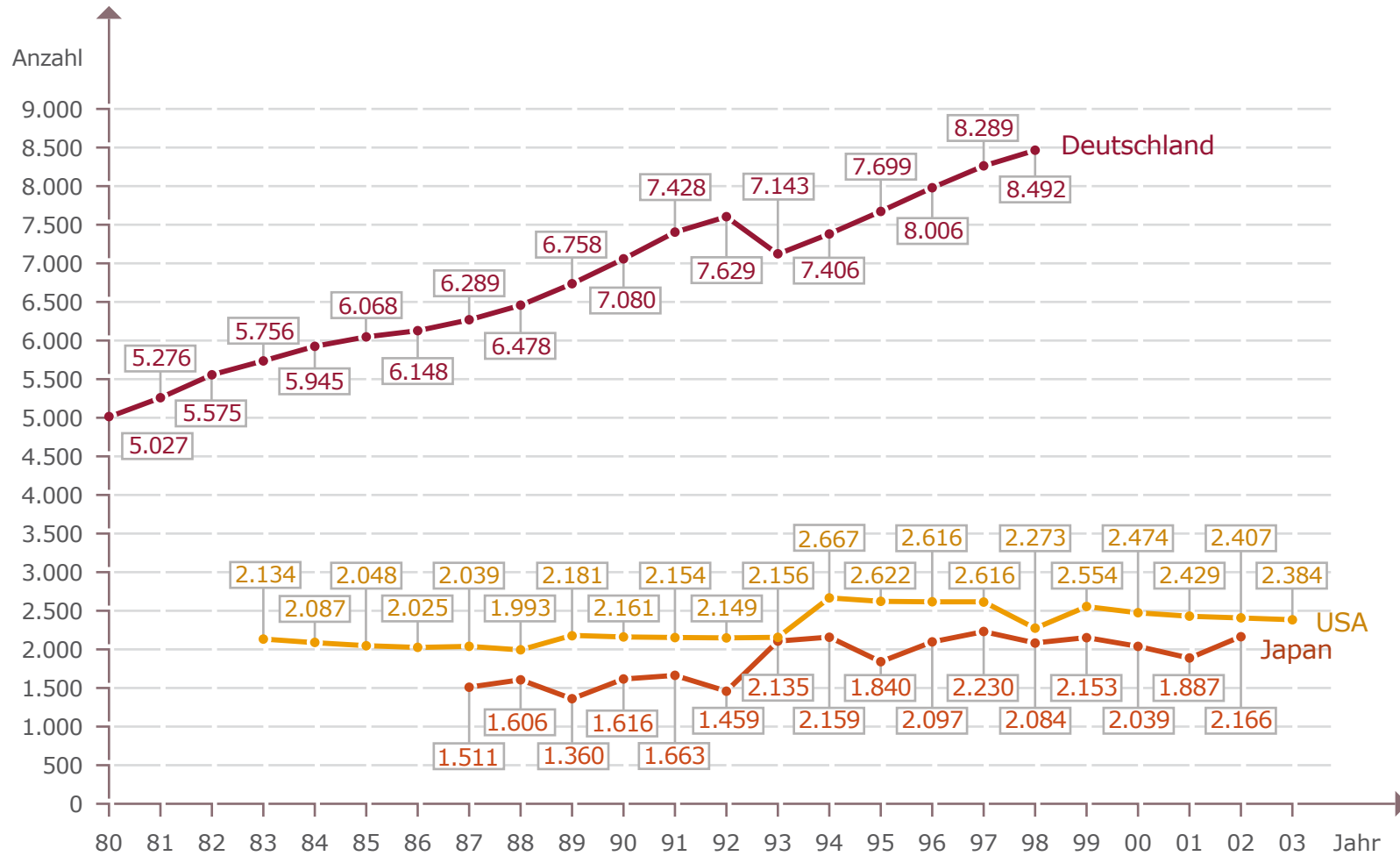
■ **Globalisierung**

Multinationale Unternehmen - Inhalt

■ Anzahl Multinationaler Unternehmen (MNU) MNU mit Hauptsitz in Deutschland, den USA und Japan, 1980 bis 2003	01	■ Unternehmenssteuersätze im internationalen Vergleich In Prozent, jeweils am 01. Januar, 1997 bis 2006	25
■ Die 10 größten Multinationalen Unternehmen (ohne Finanzbranche) Beschäftigte, Vermögen und Umsatz im Ausland in Prozent, Transnationalisierungsindex, 2003	06		
■ Die 10 größten Multinationalen Unternehmen der Finanzbranche Aktiva und Anzahl der Tochterunternehmen in absoluten Zahlen, 2003	10		
■ Ausgaben der 1.000 größten MNU für Forschung und Entwicklung Anteil an den Gesamtausgaben, nach Hauptsitz der Multinationalen Unternehmen, 2005	15		
■ Die 5 größten Forschungssektoren an Haupt- forschungsstandorten In Prozent der Forschungsausgaben der Multinationalen Unternehmen des jeweiligen Standortes, 2005	18		
■ Lohnstückkosten im verarbeitenden Gewerbe Auf der Basis der jeweiligen Währung, Index (1992 = 100), 1992 bis 2005	21		

■ Anzahl Multinationaler Unternehmen (MNU)

MNU mit Hauptsitz in Deutschland, den USA und Japan, 1980 bis 2003



Quelle: UNCTAD: Division on Investment, Technology and Enterprise Development.
Stand: 11.2006

bpb: © 2006 Bundeszentrale für politische Bildung



■ Anzahl Multinationaler Unternehmen (MNU)

MNU mit Hauptsitz in Deutschland, den USA und Japan, 1980 bis 2003

■ Fakten

Im Jahr 1980 gab es etwa 17.000 Multinationale Unternehmen. Bis zum Jahr 2000 stieg die Gesamtzahl auf über 63.000 an und hat sich bis 2004 noch einmal deutlich auf 70.000 erhöht. Die Zahl der Tochterunternehmen der Multinationalen Unternehmen lag im selben Jahr bei etwa 690.000.

Die Entwicklung verlief in einzelnen Ländern unterschiedlich. Während sich die Anzahl der Multinationalen Unternehmen in Deutschland von 1979 bis 1998 von gut 4.600 auf fast 8.500 erhöht hat, ergeben sich für Japan und die USA geringere Steigerungsraten.

Dabei steht die Entwicklung in Japan und den USA nicht im Gegensatz zu einer zunehmenden Größe bzw. Marktmacht der MNU. Denn Größe und Konzentration werden auch durch Unternehmensfusionen gesteigert. Allein zwischen 1990 und 1999 ist die Zahl der Fusionen weltweit von rund 9.000 auf fast 25.000 gestiegen. Die Zahl der grenzüberschreitenden Fusionen wuchs im selben Zeitraum von gut 2.500 auf 7.125. Dieser Rekord wurde nur noch im Jahr 2000 mit knapp 8.000 Fusionen übertroffen. 2004 lag die Zahl der grenzüberschreitenden Fusionen bei 5.000. So genannte Megafusionen, mit einem Wert von über einer Milliarde US-Dollar, hatten 1990 einen wertmäßigen Anteil von 40,4 Prozent an den grenzüberschreitenden Fusionen. Nachdem sie in den Jahren 1999 (68,1 Prozent) und 2000 (75,7 Prozent) Spitzenwerte erzielten, sank der Anteil der Megafusionen wieder und lag 2004 bei 52,5 Prozent.

Multinationale Unternehmen können als treibende Kraft der Globalisierung betrachtet werden. Sie verfügen über große technische und finanzielle Ressourcen, ihr Anteil am Welthandel ist außerordentlich hoch. Gleichzeitig sind sie einer starken Konkurrenz ausgesetzt. Durch ihre Bedeutung für Investitionen und Beschäftigung ergibt sich parallel zu ihrer ökonomischen auch ihre politische Macht.

■ Datenquelle

United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD):
Division on Investment, Technology and Enterprise Development



■ Anzahl Multinationaler Unternehmen (MNU)

MNU mit Hauptsitz in Deutschland, den USA und Japan, 1980 bis 2003

■ Begriffe, methodische Anmerkungen oder Lesehilfen

Bei der Zuordnung der MNU zu einzelnen Staaten ist der Hauptsitz des Mutterunternehmens entscheidend. Die UNCTAD definiert ein Mutterunternehmen als ein Unternehmen, das Teile eines ausländischen Unternehmens kontrolliert. Dabei wird davon ausgegangen, dass für diese Kontrolle – je nach Unternehmensform – eine Kapitalbeteiligung in Höhe von mindestens 10 Prozent der Stammaktien oder der Stimmrechte oder ein entsprechendes Äquivalent notwendig ist. Die genaue Definition der UNCTAD finden Sie im World Investment Report 2005.

Im Gegensatz zur Bezeichnung der UNCTAD, die von Transnationalen Unternehmen spricht, wird hier die Bezeichnung „Multinationale Unternehmen“ verwendet, da sich mit dem Begriff „Transnationale Unternehmen“ häufig eine Organisationsform der Unternehmen verbindet, die nicht für alle Unternehmen vorausgesetzt werden kann, die in mehreren Staaten aktiv sind.

In der Wissenschaft werden die beiden Unternehmenstypen häufig wie folgt unterschieden: In Multinationalen Unternehmen sind die Tochtergesellschaften hinsichtlich der Produktions-, Beschaffungs- und Absatzpolitik vor Ort weitgehend autonom.

Der Idealtyp des Transnationalen Unternehmens bezeichnet hingegen eine Form der Netzwerkorganisation, die geographisch nicht mehr konkret verortet werden kann. Die Unternehmensführung verpflichtet die teilautonomen Tochtergesellschaften auf strategische Unternehmensziele und die einzelnen Tochtergesellschaften übernehmen dann in den verschiedenen Staaten unterschiedliche funktionale Aufgaben. Produkte sind möglichst weit an nationale Erfordernisse angepasst, basieren jedoch auf gemeinsam entwickelten Basismodulen, gemeinsamer Forschung und Entwicklung.



■ Anzahl Multinationaler Unternehmen (MNU)

Multinationale Unternehmen mit Hauptsitz in Deutschland, den USA und Japan, 1979 bis 2003

	Deutschland	Japan	USA
1979	4.644	1.453	–
1980	5.027	–	–
1981	5.276	–	–
1982	5.575	–	–
1983	5.756	–	2.134
1984	5.945	–	2.087
1985	6.068	–	2.048
1986	6.148	–	2.025
1987	6.289	1.511	2.039
1988	6.478	1.606	1.993
1989	6.758	1.360	2.181
1990	7.080	1.616	2.161
1991	7.428	1.663	2.154
1992	7.629	1.459	2.149
1993	7.143	2.135	2.156
1994	7.406	2.159	2.667
1995	7.699	1.840	2.622



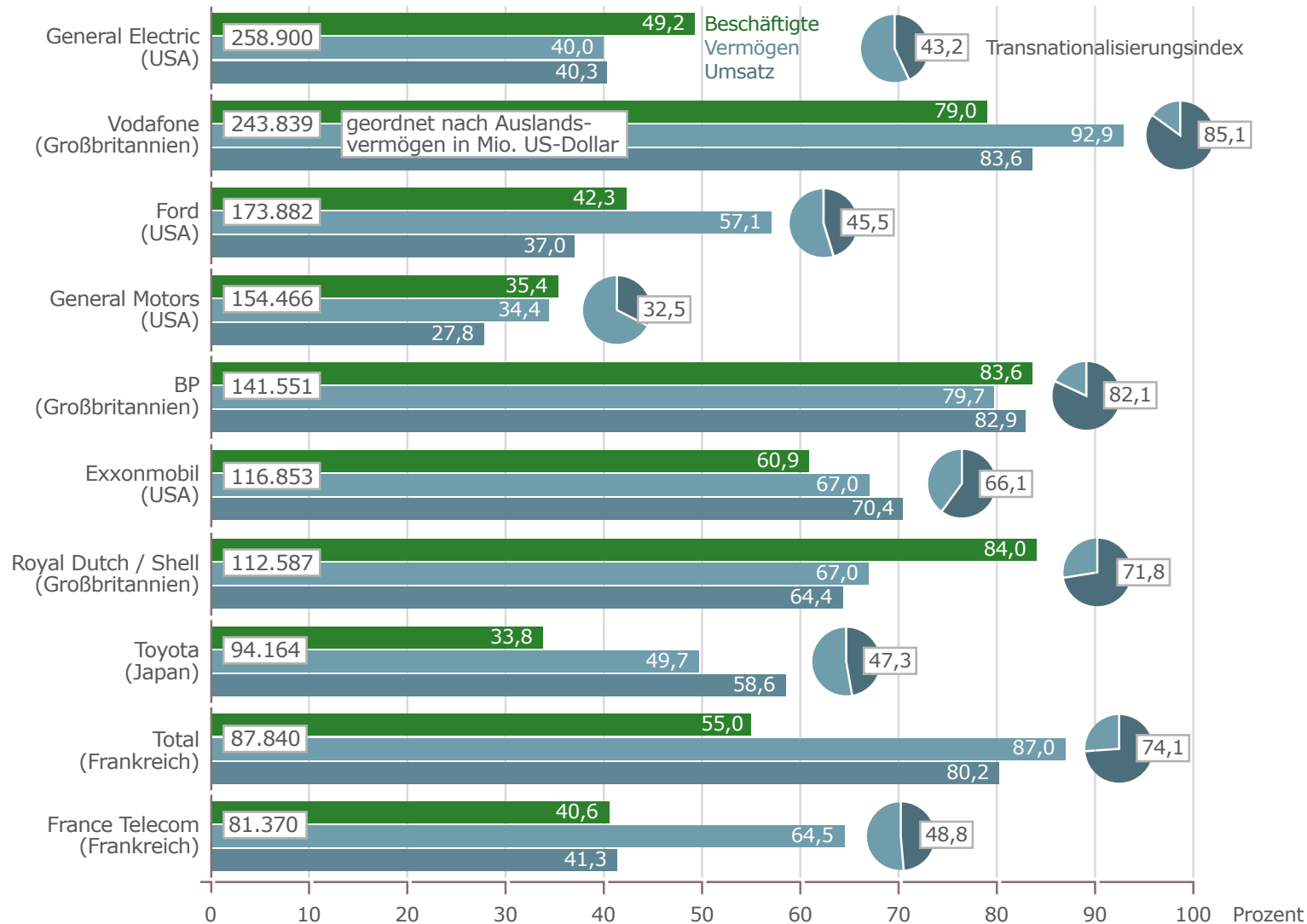
■ Anzahl Multinationaler Unternehmen (MNU)

Multinationale Unternehmen mit Hauptsitz in Deutschland, den USA und Japan, 1979 bis 2003

	Deutschland	Japan	USA
1996	8.006	2.097	2.616
1997	8.289	2.230	2.616
1998	8.492	2.084	2.273
1999	–	2.153	2.554
2000	–	2.039	2.474
2001	–	1.887	2.429
2002	–	2.166	2.407
2003	–	–	2.384

Die 10 größten Multinationalen Unternehmen (ohne Finanzbranche)

Beschäftigte, Vermögen und Umsatz im Ausland in Prozent, Transnationalisierungsindex, 2003



Quelle: United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD): World Investment Report 2005
Stand: 11.2006

■ Die 10 größten Multinationalen Unternehmen (ohne Finanzbranche)

Beschäftigte, Vermögen und Umsatz im Ausland in Prozent, Transnationalisierungsindex, 2003

■ Fakten

Die nach Auslandsvermögen zehn größten Multinationalen Unternehmen (ohne Finanzbranche) verfügten im Jahr 2003 über ein Gesamtvermögen von 2,6 Billionen US-Dollar, davon fast 1,5 Billionen US-Dollar im Ausland. Von den insgesamt 1,9 Millionen Beschäftigten waren über 900.000 im Ausland unter Vertrag.

Bei einer Betrachtung des Transnationalisierungsindex (TNI), der Auskunft über das Engagement der MNU im Ausland gibt, fällt auf, dass bei der einen Hälfte der zehn größten Multinationalen Unternehmen der Wert des TNI unter 50, bei der anderen Hälfte deutlich über 50 liegt. General Motors hat dabei mit 32,5 den niedrigsten Wert, Vodafone mit 85,1 den höchsten. Je höher der Wert des TNI eines Unternehmens ist, desto ausgeprägter sind seine Aktivitäten im Ausland.

Allerdings ist auch bei einem hohen Transnationalisierungsgrad die ökonomische Bedeutung des jeweiligen Heimatmarktes groß, da sich Auslandsvermögen, Auslandsumsatz und die im Ausland Beschäftigten auf eine Vielzahl von Staaten verteilen.

Bei den 100 größten Multinationalen Unternehmen lag der durchschnittliche Wert des TNI im Jahr 2003 niedriger als bei den zehn größten MNU. Und dies obwohl 60 der 100 größten MNU einen TNI-Wert von mindestens 50 hatten. Bemerkenswert ist dabei vor allem, dass der durchschnittliche Wert des TNI kontinuierlich gestiegen ist: Im Jahr 1994 lag der TNI-Wert bei lediglich 43 der 100 größten Unternehmen bei 50 oder höher.

Die zehn größten MNU des Jahres 2003 hatten alle ihren Hauptsitz in den ökonomisch entwickelten Staaten – alleine die USA beheimateten vier der zehn größten MNU. Von den 100 größten Multinationalen Unternehmen stammten im selben Jahr 59 aus Europa, 24 aus den USA, neun aus Japan und jeweils zwei aus Australien und Kanada. Lediglich vier MNU stammten aus den ökonomisch sich entwickelnden Staaten – jeweils ein MNU aus Hongkong (China), Singapur, Malaysia und Südkorea.

■ Datenquelle

United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD):
World Investment Report 2005

■ Begriffe, methodische Anmerkungen oder Lesehilfen

Zur Berechnung des TNI wird der prozentuale Anteil des Auslandsvermögens am Gesamtvermögen, des Auslandsumsatzes am Gesamtumsatz und der Anteil der im Ausland Beschäftigten an der Gesamtbeschäftigung eines Unternehmens errechnet. Der Mittelwert dieser drei Prozentangaben ist gleich dem Transnationalisierungsindex.

■ Die 10 größten Multinationalen Unternehmen (ohne Finanzbranche)

Nach Auslandsvermögen, 2003

	General Electric	Vodafone Group Plc	Ford Motor Company	General Motors	BP Company Plc
Rang	1	2	3	4	5
Heimatökonomie	USA	GB	USA	USA	GB
Industrie	elektrische & elektronische Geräte	Telekommunikation	Kraftfahrzeuge	Kraftfahrzeuge	Erdöl
Vermögen insgesamt, in Mio. US-Dollar	647.483	262.581	304.594	448.507	177.572
Vermögen im Ausland, in Mio. US-Dollar	258.900	243.839	173.882	154.466	141.551
Anteil des Auslandsvermögens am Gesamtvermögen, in Prozent	40,0	92,9	57,1	34,4	79,7
Umsatz insgesamt, in Mio. US-Dollar	134.187	59.893	164.196	185.524	232.571
Umsatz im Ausland, in Mio. US-Dollar	54.086	50.070	60.761	51.627	192.875
Anteil des Auslandsumsatzes am Gesamtumsatz, in Prozent	40,3	83,6	37,0	27,8	82,9
Beschäftigte insgesamt	305.000	60.109	327.531	294.000	103.700
Beschäftigte im Ausland	150.000	47.473	138.663	104.000	86.650
Anteil der im Ausland Beschäftigten an der Gesamtbeschäftigung, in Prozent	49,2	79,0	42,3	35,4	83,6
Transnationalisierungsindex (TNI)*	43,2	85,1	45,5	32,5	82,1

* zur Berechnung des TNI wird der prozentuale Anteil des Auslandsvermögens am Gesamtvermögen, des Auslandumsatzes am Gesamtumsatz und der Anteil der im Ausland Beschäftigten an der Gesamtbeschäftigung eines Unternehmens errechnet. Der Mittelwert dieser drei Prozentangaben ist gleich dem Transnationalisierungsindex. Je höher der Wert des TNI eines Unternehmens ist, desto ausgeprägter sind die Aktivitäten dieses Unternehmens im Ausland.

■ Die 10 größten Multinationalen Unternehmen (ohne Finanzbranche)

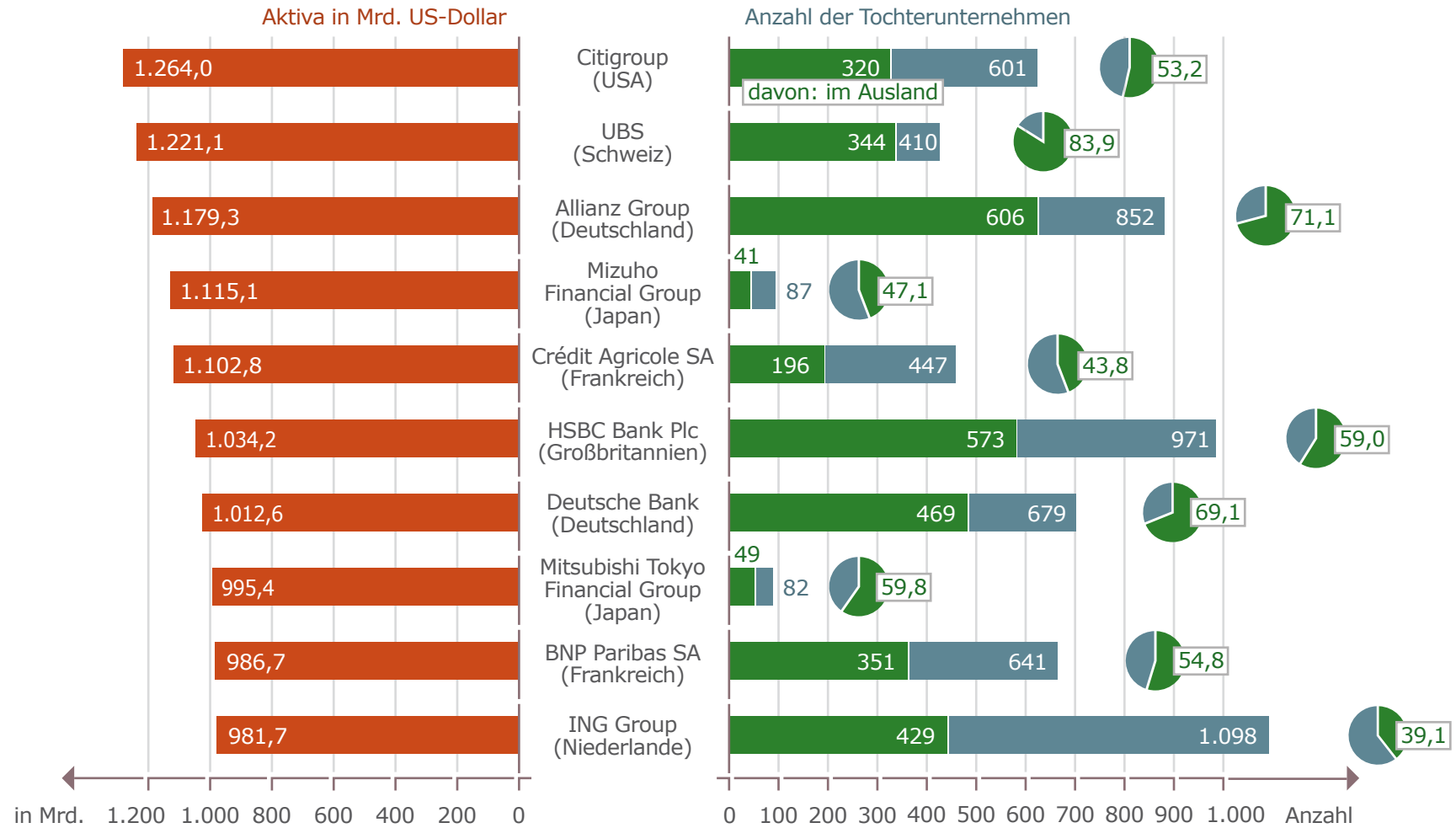
Nach Auslandsvermögen, 2003

	Exxonmobil Corporation	Royal Dutch/ Shell Group	Toyota Motor Corporation	Total	France Telecom
Rang	6	7	8	9	10
Heimatökonomie	USA	GB/NL	Japan	Frankreich	Frankreich
Industrie	Erdöl	Erdöl	Kraftfahr- zeuge	Erdöl	Telekommunikation
Vermögen insgesamt, in Mio. US-Dollar	174.278	168.091	189.503	100.989	126.083
Vermögen im Ausland, in Mio. US-Dollar	116.853	112.587	94.164	87.840	81.370
Anteil des Auslandsvermögens am Gesamtvermögen, in Prozent	67,0	67,0	49,7	87,0	64,5
Umsatz insgesamt, in Mio. US-Dollar	237.054	201.728	149.179	118.117	52.202
Umsatz im Ausland, in Mio. US-Dollar	166.926	129.864	87.353	94.710	21.574
Anteil des Auslandsumsatzes am Gesamtumsatz, in Prozent	70,4	64,4	58,6	80,2	41,3
Beschäftigte insgesamt	88.300	119.000	264.410	110.783	218.523
Beschäftigte im Ausland	53.748	100.000	89.314	60.931	88.626
Anteil der im Ausland Beschäftigten an der Gesamtbeschäftigung, in Prozent	60,9	84,0	33,8	55,0	40,6
Transnationalisierungsindex (TNI)*	66,1	71,8	47,3	74,1	48,8

* zur Berechnung des TNI wird der prozentuale Anteil des Auslandsvermögens am Gesamtvermögen, des Auslandumsatzes am Gesamtumsatz und der Anteil der im Ausland Beschäftigten an der Gesamtbeschäftigung eines Unternehmens errechnet. Der Mittelwert dieser drei Prozentangaben ist gleich dem Transnationalisierungsindex. Je höher der Wert des TNI eines Unternehmens ist, desto ausgeprägter sind die Aktivitäten dieses Unternehmens im Ausland.

Die 10 größten Multinationalen Unternehmen der Finanzbranche

Aktiva und Anzahl der Tochterunternehmen in absoluten Zahlen, 2003



Quelle: United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD): World Investment Report 2005
Stand: 11.2006

■ Die 10 größten Multinationalen Unternehmen der Finanzbranche

Aktiva und Anzahl der Tochterunternehmen in absoluten Zahlen, 2003

■ Fakten

Die Aktiva der zehn größten Multinationalen Unternehmen (MNU) der Finanzbranche weisen auf eine starke Konzentration in diesem Segment hin. Sie lagen im Jahr 2003 bei 10,9 Billionen US-Dollar, das entsprach 34 Prozent der Aktiva der 50 größten MNU der Finanzbranche. Auch die geografische Verteilung zeigt eine starke Konzentration. So haben 35 der 50 größten MNU ihren Hauptsitz in nur fünf Staaten: Zehn in den USA, sieben in Deutschland und jeweils sechs in Frankreich, Japan und Großbritannien.

Die zehn größten Finanzunternehmen des Jahres 2003 hatten alle ihren Hauptsitz in den ökonomisch entwickelten Staaten. Von den Top 50 waren es 47 und damit 96 Prozent. Die drei Finanzunternehmen in den ökonomisch sich entwickelnden Staaten fielen alle auf China.

Der Aufstieg der Finanzunternehmen zu Global Players war bis Anfang der 1970er noch undenkbar, da die nationalen Finanzsysteme und Bankensektoren einer starken staatlichen Kontrolle unterlagen. Erst zahlreiche Deregulierungsmaßnahmen und die dabei zunehmende Freiheit des Kapitalverkehrs ermöglichten die internationale Ausrichtung des Finanzsektors und damit eine Phase der Marktkonzentration: War 1989 auf der nach Umsätzen gestaffelten Fortune-Liste unter den 50 größten Unternehmen der Welt kein einziges Finanzunternehmen zu finden, kamen 2005 bereits 17 der 50 größten Unternehmen aus der Finanzbranche.

Die ING Group belegte im entsprechenden Jahr Platz 13; ihr Gewinn lag dabei bei 9,0 Milliarden US-Dollar. Auf den Plätzen 14 bis 16 folgten die Citigroup, der AXA- und der Allianz-Konzern mit Jahresgewinnen von 24,6 Mrd. US-Dollar (Citigroup), 5,2 Mrd. US-Dollar (AXA) und 5,4 Mrd. US-Dollar (Allianz). Die weltweit größte Bank – die Citigroup – hatte bei einem Umsatz von über 130 Milliarden US-Dollar im Jahr 2005 eine Umsatzrendite von knapp 19 Prozent.

Die zehn größten MNU der Finanzbranche hatten im Jahr 2003 5.868 Tochterunternehmen, 58 Prozent davon im Ausland. Im Durchschnitt sind die zehn größten Finanzunternehmen in knapp 44 Staaten mit Tochtergesellschaften vertreten. Bei den fünfzig größten Unternehmen der Finanzbranche sinkt der Anteil der ausländischen Tochterunternehmen an allen Tochterunternehmen auf 42,7 Prozent. Und auch die Zahl der Staaten, in denen sie mit Tochterunternehmen angesiedelt sind, sinkt auf knapp 25. Unter den Top 50 ist kein Finanzunternehmen so stark im Ausland präsent wie die Citigroup, die in 77 Staaten mit Tochterunternehmen vertreten ist.

■ Datenquelle

United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD):
World Investment Report 2005



■ Die 10 größten Multinationalen Unternehmen der Finanzbranche

Aktiva und Anzahl der Tochterunternehmen in absoluten Zahlen, 2003

■ Begriffe, methodische Anmerkungen oder Lesehilfen

Aktiva können unter anderem Barreserven und andere liquide Mittel, Finanzanlagen, Forderungen an andere Kreditinstitute und Kunden sowie Finanzaktiva aus Fonds umfassen.

Die „Fortune Global 500“-Liste ist ein Ranking der Zeitschrift Fortune in dem jährlich die fünfhundert größten international agierenden Unternehmen nach ihrem Umsatz bewertet werden. Der Umsatz eines Unternehmens umfasst dabei Tochtergesellschaften und ausgewiesene Gewinne aufgegebener Geschäftsbereiche. Verbrauchsteuern sind nicht enthalten. Gewinn und Umsatz von Unternehmen, die nicht in den USA beheimatet sind, werden auf Grundlage des durchschnittlichen Wechselkurses innerhalb des Finanzjahres eines Unternehmens umgerechnet.

Zur Berechnung der Umsatzrendite wird der Gewinn eines Unternehmens durch den Gesamtumsatz geteilt und mit 100 multipliziert. Die Umsatzrendite wird in Prozent ausgedrückt.



■ Die 10 größten Multinationalen Unternehmen der Finanzbranche

Nach Aktiva, 2003

	Citigroup	UBS	Allianz Group	Mizuho Financial Group	Crédit Agricole SA
Rang	1	2	3	4	5
Heimatökonomie	USA	Schweiz	Deutschland	Japan	Frankreich
Aktiva, in Mio. US-Dollar	1.264.032	1.221.066	1.179.298	1.115.081	1.102.800
Beschäftigte	275.000	65.929	173.750	27.900	63.140
Tochterunternehmen insgesamt	601	410	852	87	447
Tochterunternehmen im Ausland	320	344	606	41	196
Anteil der Tochterunternehmen im Ausland an den Tochterunternehmen insgesamt, in Prozent	53,2	83,9	71,1	47,1	43,8
Anzahl der Staaten in denen das Unternehmen aktiv ist	77	48	48	15	41



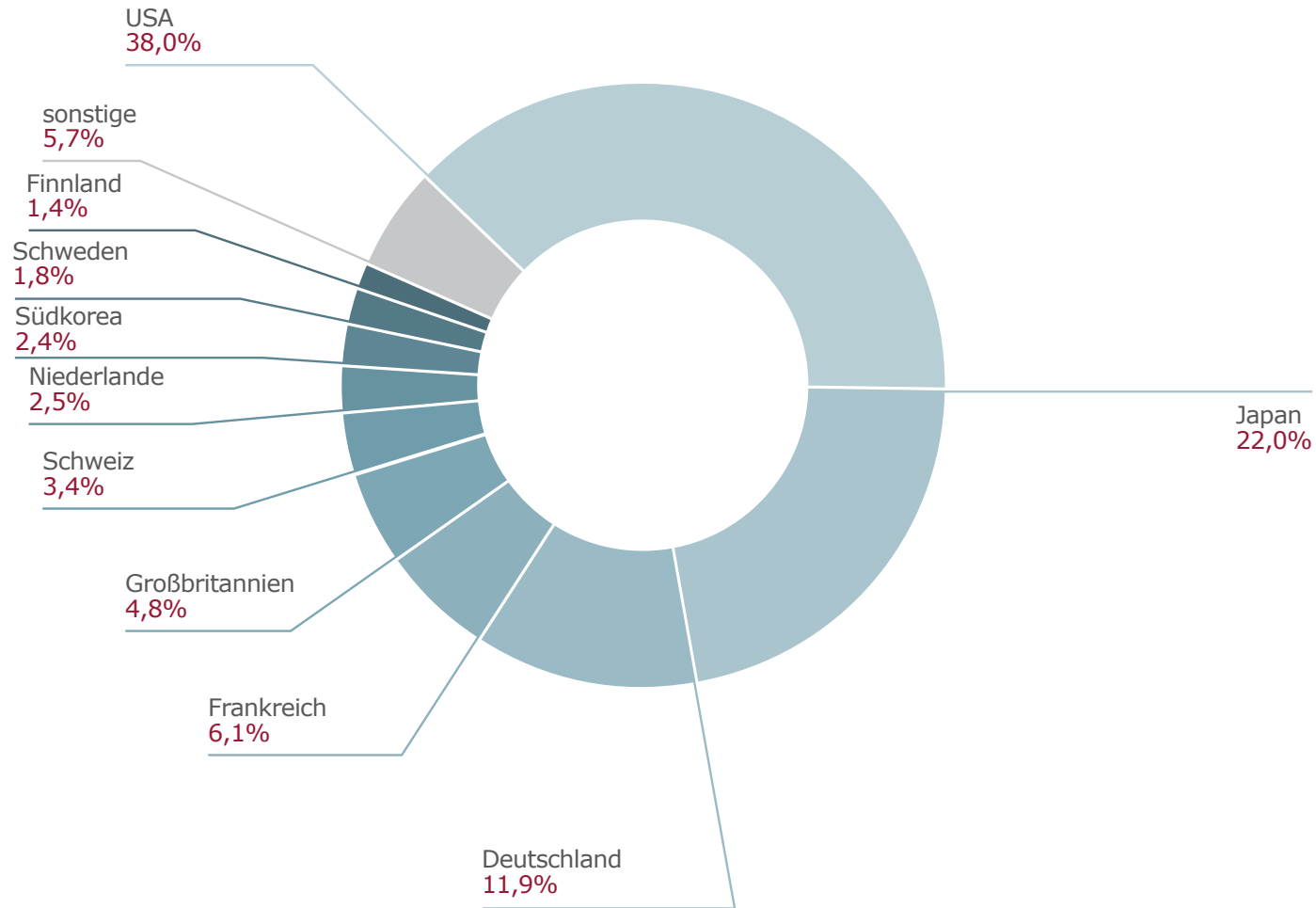
■ Die 10 größten Multinationalen Unternehmen der Finanzbranche

Nach Aktiva, 2003

	HSBC Bank plc	Deutsche Bank	Mitsubishi Tokyo Financial Group	BNP Paribas SA	ING Group
Rang	6	7	8	9	10
Heimatökonomie	GB	Deutschland	Japan	Frankreich	Niederlande
Aktiva, in Mio. US-Dollar	1.034.216	1.012.554	995.403	986.675	981.740
Beschäftigte	218.000	67.682	37.000	89.071	114.344
Tochterunternehmen insgesamt	971	679	82	641	1.098
Tochterunternehmen im Ausland	573	469	49	351	429
Anteil der Tochterunternehmen im Ausland an den Tochterunternehmen insgesamt, in Prozent	59,0	69,1	59,8	54,8	39,1
Anzahl der Staaten in denen das Unternehmen aktiv ist	48	40	37	48	34

■ Ausgaben der 1.000 größten MNU für Forschung und Entwicklung

Anteil an den Gesamtausgaben, nach Hauptsitz der Multinationalen Unternehmen, 2005



Quelle: Department of Trade and Industry (DTI): The 2005 R&D Scoreboard
Stand: 11.2006

■ Ausgaben der 1.000 größten MNU für Forschung und Entwicklung

Anteil an den Gesamtausgaben, nach Hauptsitz der Multinationalen Unternehmen, 2005

■ Fakten

Die Ausgaben der Multinationalen Unternehmen (MNU) für Forschung und Entwicklung sind ein wesentlicher Beitrag zur Entwicklung hochqualitativer Produkte. Durch die Konzentration der Unternehmen kann Doppelforschung vermieden und die brancheninterne Konkurrenz erhöht werden. Im besten Fall entsteht so ein internationaler Forschungs- und Innovationswettbewerb. Die größte Gefahr besteht in zu großer Marktmacht, da diese verhindert, dass Effizienzvorteile an die Verbraucher weitergegeben werden.

Die Höhe der Ausgaben für Forschung und Entwicklung wird durch mehrere Faktoren bestimmt: Gesamtqualität des Forschungsstandortes, infrastrukturelle Voraussetzungen, traditionelle Unternehmens- und Marktverflechtungen, Marktzugangsmöglichkeiten, Qualifikation der Arbeitnehmer sowie die allgemeinen Kosten für den Betrieb. Aber auch politische Stabilität und Rechtssicherheit, hier insbesondere der Patentschutz, beeinflussen die Investitionsentscheidungen.

Der größte Teil der Ausgaben für Forschung und Entwicklung der 1.000 größten Multinationalen Unternehmen wird von MNU getätigt, die ihren Hauptsitz in einem der sechs Hauptforschungsstandorte haben. Im Jahr 2005 tätigten über 86 Prozent der FuE-Ausgaben Unternehmen mit Hauptsitz in den USA (38,0 Prozent), Japan (22,0 Prozent), Deutschland (11,9 Prozent), Frankreich (6,1 Prozent), Großbritannien (4,8 Prozent) und der Schweiz (3,4 Prozent).

Innerhalb der aufgeführten Staaten tätigen nur zehn Prozent der Multinationalen Unternehmen 55 bis 66 Prozent der jeweiligen Gesamtausgaben für Forschung und Entwicklung. Dies hat zur Folge, dass die Abhängigkeit der Staaten von einzelnen Unternehmen und deren Investitionsentscheidungen hoch ist und sich weiter erhöht. In Finnland hat Nokia beispielsweise einen Anteil von 87 Prozent an den gesamten Ausgaben für Forschung und Entwicklung. Werden die FuE-Ausgaben des Telekommunikationsunternehmens herausgerechnet, verringert sich die Zuwachsrates der Ausgaben für Forschung und Entwicklung des Landes von 2004 auf 2005 von -5 Prozent auf -11 Prozent. Die stärksten Zuwächse bei den Ausgaben für Forschung und Entwicklung von 2004 auf 2005 verzeichneten, bei den dargestellten Staaten, Südkorea (40 Prozent), die Schweiz (10 Prozent) und die USA (7 Prozent).

■ Datenquelle

Department of Trade and Industry (DTI): The 2005 R&D Scoreboard

■ Begriffe, methodische Anmerkungen oder Lesehilfen

Betrachtet werden hier die 1.000 größten Multinationalen Unternehmen, gemessen an ihren Ausgaben für Forschung und Entwicklung. Dabei werden die Unternehmen den Staaten zugeordnet, in denen sich der Hauptsitz der Unternehmensgruppe befindet. Alle Daten basieren auf den Jahresberichten der Unternehmen.



■ Ausgaben der 1.000 größten MNU für Forschung und Entwicklung

Anteil an den Gesamtausgaben, nach Hauptsitz der Multinationalen Unternehmen, 2005

	Anteil, in Prozent
USA	38,0
Japan	22,0
Deutschland	11,9
Frankreich	6,1
Großbritannien	4,8
Schweiz	3,4
Niederlande	2,5
Südkorea	2,4
Schweden	1,8
Finnland	1,4
sonstige	5,7
Welt	100,0



■ Die 5 größten Forschungssektoren an Hauptforschungsstandorten

In Prozent der Forschungsausgaben der Multinationalen Unternehmen des jeweiligen Standortes, 2005



Quelle: Department of Trade and Industry (DTI): The 2005 R&D Scoreboard
Stand: 11.2006

bpb: © 2006 Bundeszentrale für politische Bildung



■ Die 5 größten Forschungssektoren an Hauptforschungsstandorten

In Prozent der Forschungsausgaben der Multinationalen Unternehmen des jeweiligen Standortes, 2005

■ Fakten

Betrachtet man die Gesamtausgaben für Forschung und Entwicklung der 1.000 größten Multinationalen Unternehmen entfielen davon im Jahr 2005 über 86 Prozent auf Unternehmen mit Hauptsitz in den USA (38,0 Prozent), Japan (22,0 Prozent), Deutschland (11,9 Prozent), Frankreich (6,1 Prozent), Großbritannien (4,8 Prozent) und der Schweiz (3,4 Prozent).

Allerdings konzentrieren sich die Ausgaben für Forschung und Entwicklung (FuE) in den Staaten sehr unterschiedlich auf die fünf größten Forschungssektoren Automobilbau, Pharma, Hardware, Software und Elektronik. Am auffälligsten sind die hohen FuE-Anteile der Automobilbranche in Deutschland (47 Prozent) sowie des Pharmasektors in der Schweiz (66 Prozent) und in Großbritannien (48 Prozent).

Der Ausgabenanteil der weltweit fünf größten Forschungssektoren an den gesamten FuE-Ausgaben lag in den sechs Hauptforschungsstandorten im Jahr 2005 zwischen 57,6 Prozent in Großbritannien und 76,6 Prozent in Deutschland.

Die USA nehmen insofern eine bemerkenswerte Position in der Forschungslandschaft ein, als dass die drei forschungsintensivsten Branchen Pharma, Hard- und Software mit 62,4 Prozent einen überdurchschnittlich hohen Anteil an den Forschungsausgaben haben. Die Forschungsintensität bemisst sich dabei an dem prozentualen Anteil der Kosten für Forschung und Entwicklung am Gesamtumsatz der Branche – der entsprechende Anteil beläuft sich in der Pharmabranche auf 15 Prozent und in der Hard- bzw. Softwarebranche auf 8,6 bzw. 10,7 Prozent.

■ Datenquelle

Department of Trade and Industry (DTI): The 2005 R&D Scoreboard

■ Begriffe, methodische Anmerkungen oder Lesehilfen

Betrachtet werden hier die 1.000 größten Multinationalen Unternehmen, gemessen an ihren Ausgaben für Forschung und Entwicklung. Dabei werden die Unternehmen den Staaten zugeordnet, in denen sich der Hauptsitz der Unternehmensgruppe befindet. Alle Daten basieren auf den Jahresberichten der Unternehmen.



■ Die 5 größten Forschungssektoren an Hauptforschungsstandorten

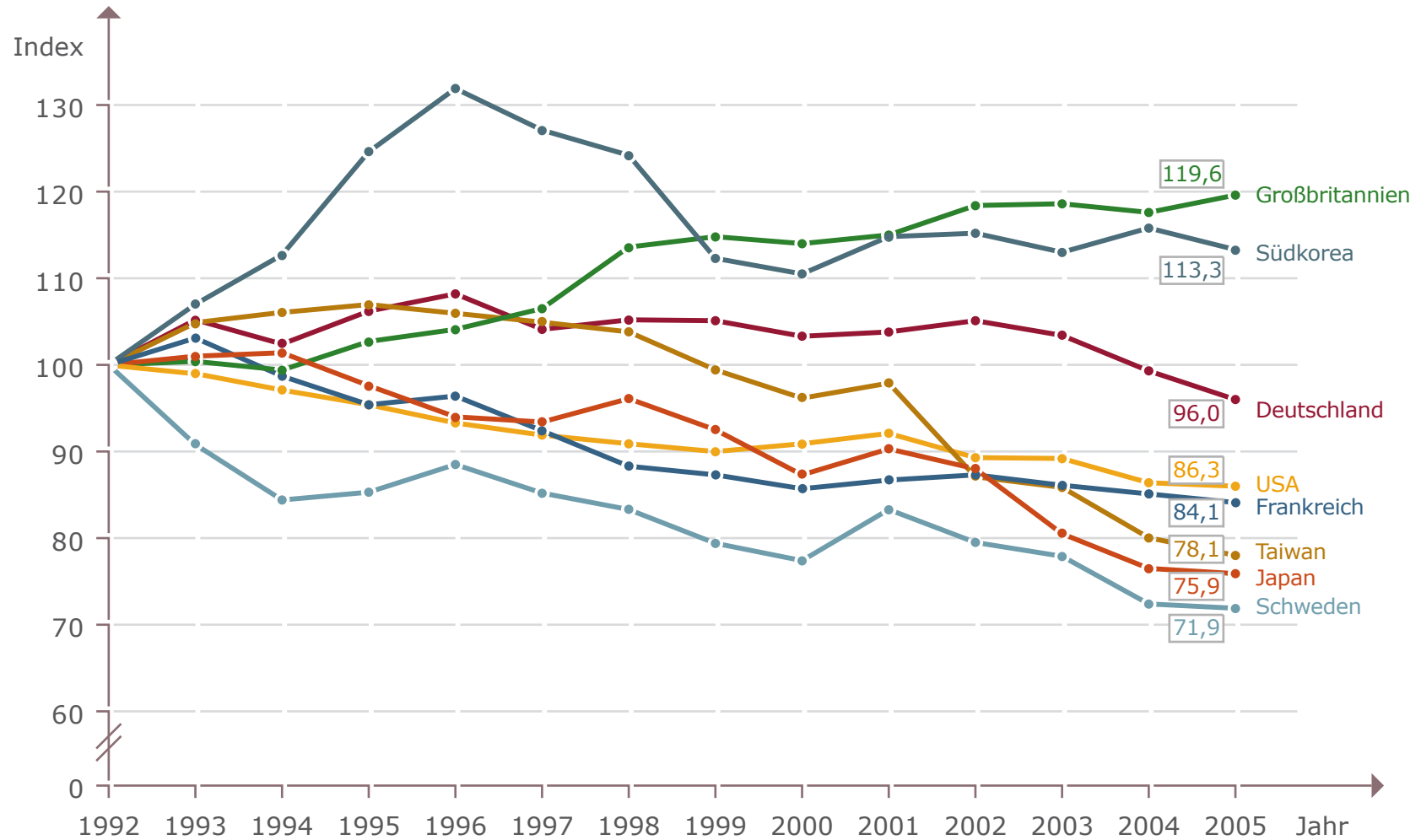
In Prozent der Forschungsausgaben der Multinationalen Unternehmen des jeweiligen Standortes, 2005

	Elektronik	Pharma	IT Hardware	Software	Automobilbau	insgesamt*
USA	2,0	22,5	25,6	14,3	12,0	76,4
Japan	24,3	7,9	17,3	0,7	26,0	76,2
Deutschland	14,0	9,2	3,3	3,1	47,0	76,6
Frankreich	6,7	21,0	8,8	2,8	28,6	67,9
Großbritannien	1,5	48,3	3,4	3,3	1,1	57,6
Schweiz	6,1	65,7	1,3	–	–	73,1

* Anteil der Forschungsausgaben für die 5 größten Forschungssektoren an allen Forschungsausgaben, in Prozent

■ Lohnstückkosten im verarbeitenden Gewerbe

Auf der Basis der jeweiligen Wahrung, Index (1992 = 100), 1992 bis 2005



Quelle: U.S. Department of Labor, Bureau of Labor Statistics
Stand: 11.2006

bpb:  2006 Bundeszentrale
für politische Bildung



■ Lohnstückkosten im verarbeitenden Gewerbe

Auf der Basis der jeweiligen Währung, Index (1992 = 100), 1992 bis 2005

■ Fakten

Ein zentrales Thema der Globalisierungsdebatte ist der Standortwettbewerb. Aber schon die Frage, wie die Wettbewerbsfähigkeit eines Standortes zu messen ist, wird kontrovers diskutiert. Sicher ist, dass zur Beurteilung der Wettbewerbsfähigkeit mehrere Faktoren berücksichtigt werden müssen:

Infrastrukturelle Voraussetzungen (wie ein ausgebautes Straßen- und Schienennetz, Häfen und andere Umschlagplätze, ausgebaute Wasserwege), professionelle Logistikunternehmen, günstige Forschungsbedingungen, niedrige Steuerbelastungen und Arbeitskosten, ein hohes Ausbildungsniveau und die staatliche Bürokratie bestimmen über die Wettbewerbsfähigkeit eines Standortes. Aber auch traditionelle Unternehmens- und Marktverflechtungen, natürliche Ressourcen, die Einkommens- und Vermögensstruktur sowie politische und rechtsstaatliche Stabilität beeinflussen die Investitionsentscheidungen.

Neben dem Anteil am Welthandel, der Handels- und Leistungsbilanz sowie den Ausländischen Direktinvestitionen wird als ein weiterer Indikator zur Bestimmung der Wettbewerbsfähigkeit die Entwicklung der Lohnstückkosten angeführt. Zur Ermittlung der Lohnstückkosten werden die Arbeitskosten ins Verhältnis zur Arbeitsproduktivität gesetzt. Die Höhe der Lohnstückkosten ist damit sowohl von der Produktivität als auch von der Höhe der gezahlten Löhne abhängig. Die Lohnstückkosten lassen erkennen, wie viel Lohn einschließlich der Lohnnebenkosten für eine Produkt- oder Dienstleistungseinheit gezahlt werden muss.

Trotz hoher Arbeitskosten sind die Lohnstückkosten in den ökonomisch entwickelten Staaten vergleichsweise niedrig. Die hohe Kapitalintensität der Produktion bzw. der Einsatz neuer Technologien, die effiziente Arbeitsorganisation, eine ausgebaute Infrastruktur und der gute Qualifikationsstand der Beschäftigten steigern die Arbeitsproduktivität und gleichen die hohen Arbeitskosten teilweise aus.

Ein internationaler Vergleich der Lohnstückkosten ist nicht unproblematisch. Werden – wie hier – die Lohnstückkosten in der jeweiligen Währung dargestellt, kann nur die Entwicklung der Lohnstückkosten des jeweiligen Staates mit dem Basisjahr verglichen werden. Die internationale Wettbewerbsfähigkeit hängt aber entscheidend von Wechselkursänderungen ab, die hier unbeachtet bleiben. Werden hingegen die Wechselkurse berücksichtigt und die Lohnstückkosten in einer einheitlichen Währung abgebildet, wird die Arbeitskosten- und Produktivitätsentwicklung nicht mehr adäquat dargestellt.



■ Lohnstückkosten im verarbeitenden Gewerbe

Auf der Basis der jeweiligen Währung, Index (1992 = 100), 1992 bis 2005

Ein Beispiel: In Deutschland sind die Lohnstückkosten in nationaler Währung zwischen 2002 und 2005 um 8,7 Prozent gesunken, in den USA haben sie sich um lediglich 3,7 Prozent reduziert. Bei einem internationalen Vergleich der Lohnstückkosten auf US-Dollar Basis hat sich die Wettbewerbsposition Deutschlands gegenüber den USA trotz steigender Arbeitsproduktivität und Lohnzurückhaltung verschlechtert. Grund dafür ist die Aufwertung des Euro gegenüber dem US-Dollar im gleichen Zeitraum. Aus Sicht der USA haben sich die Lohnstückkosten in Deutschland zwischen 2002 und 2005 nicht reduziert, sondern sind um gut 20 Prozent gestiegen.

Unternehmerischer Erfolg gründet sich jedoch darüber hinaus nicht nur auf Preis- und Kostenfaktoren, sondern auch auf Produktimage, Produktqualität, Kundenservice, Lieferpünktlichkeit und Innovationsfähigkeit.

■ Datenquelle

U.S. Department of Labor, Bureau of Labor Statistics



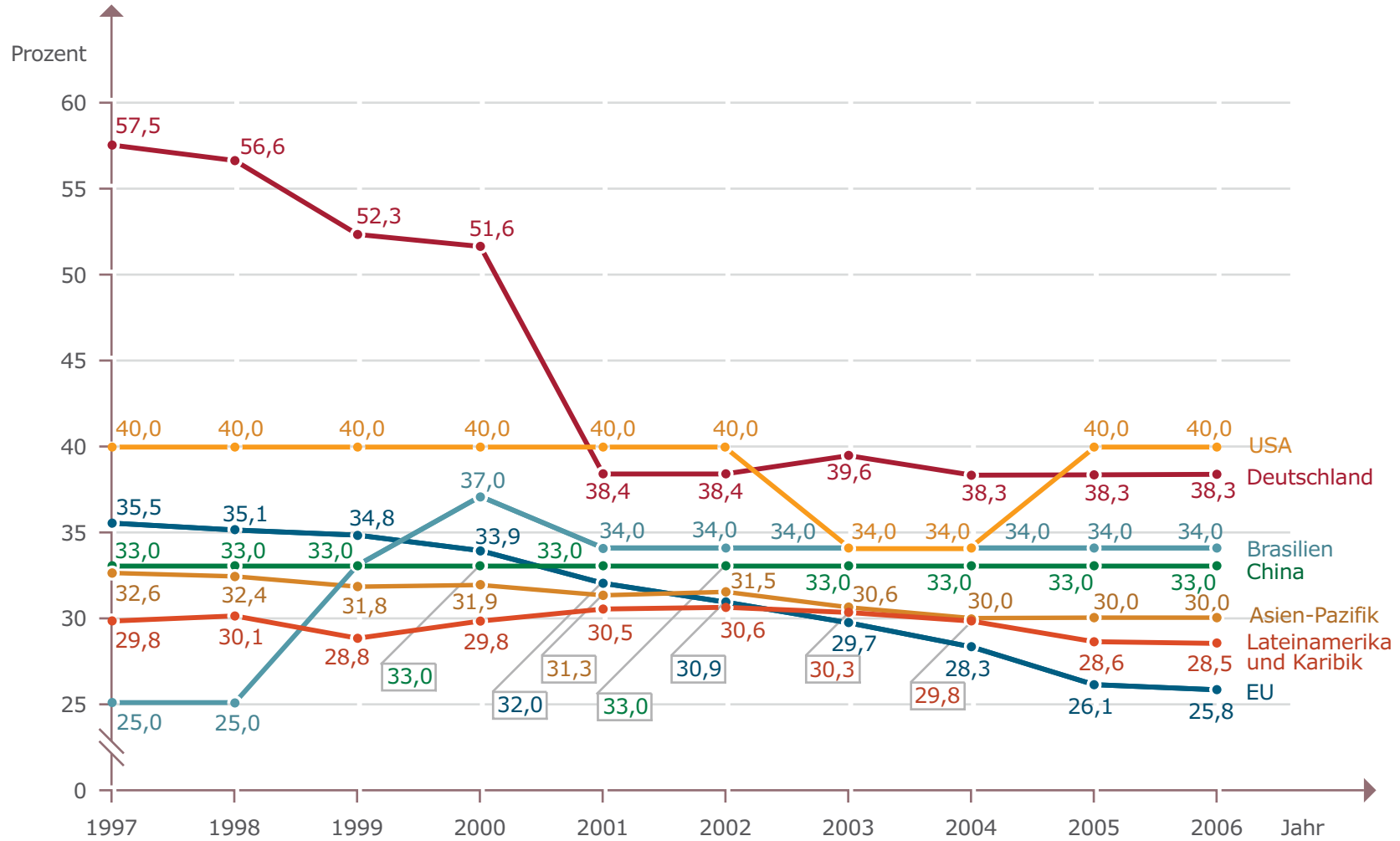
■ Lohnstückkosten im verarbeitenden Gewerbe

Auf der Basis der jeweiligen Währung, Index (1992 = 100), 1992 bis 2005

	USA	Japan	Südkorea	Taiwan	Frankreich	Deutschland	Schweden	Großbritannien
1992	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
1993	99,3	101,0	107,0	104,6	103,1	105,2	90,8	100,4
1994	97,4	101,4	112,7	105,6	98,7	102,4	84,4	99,4
1995	95,7	97,6	124,6	106,5	95,4	106,2	85,3	102,7
1996	93,6	94,0	131,9	105,5	96,4	108,2	88,5	104,1
1997	92,2	93,4	127,1	104,5	92,4	104,1	85,2	106,5
1998	91,2	96,1	124,2	103,4	88,3	105,2	83,3	113,6
1999	90,3	92,5	112,3	99,1	87,3	105,1	79,4	114,8
2000	91,2	87,3	110,5	95,9	85,7	103,3	77,4	114,0
2001	92,4	90,3	114,8	97,6	86,7	103,8	83,3	115,0
2002	89,6	88,0	115,2	87,0	87,3	105,1	79,5	118,4
2003	89,5	80,5	113,0	85,8	86,1	103,4	77,9	118,6
2004	86,7	76,5	115,8	80,1	85,1	99,3	72,4	117,6
2005	86,3	75,9	113,3	78,1	84,1	96,0	71,9	119,6

■ Unternehmenssteuersätze im internationalen Vergleich

In Prozent, jeweils am 01. Januar, 1997 bis 2006



Quelle: KPMG: Corporate Tax Rate Surveys
Stand: 11.2006

bpb: © 2006 Bundeszentrale für politische Bildung



■ **Unternehmenssteuersätze im internationalen Vergleich**

In Prozent, jeweils am 01. Januar, 1997 bis 2006

■ **Fakten**

Seit spätestens Mitte der 1990er Jahre besteht international ein Trend zu sinkenden Unternehmenssteuersätzen. Durch niedrigere Unternehmenssteuern sollen die mobiler gewordenen Unternehmen gehalten und angezogen werden. Gleichzeitig soll sich die Attraktivität des eigenen Staates für Direktinvestitionen erhöhen.

Den Auftakt machte Mitte der 1980er Jahre Großbritannien. Dort wurden die Unternehmenssteuersätze unter Margaret Thatcher zwischen 1982 und 1986 von 52 auf 35 Prozent gesenkt. In Irland, Norwegen, Schweden und Dänemark kam es in den späten 1980er und frühen 1990er Jahren ebenfalls zu radikalen Steuersenkungen.

Und die andere Staaten folgten: Nach Analysen des Wirtschaftsprüfungs- und Beratungsunternehmens KPMG sank der durchschnittliche Unternehmenssteuersatz seit 1993 von 38 auf 27,1 Prozent, wobei sich die Zahl der betrachteten Staaten von 23 auf 86 erhöht hat.

Der durchschnittliche Unternehmenssteuersatz der EU-Mitgliedstaaten ist von 1993 bis 2006 von 38 auf 25,8 Prozent gefallen. Das entspricht einem Rückgang von mehr als 30 Prozent. In Deutschland sank der Steuersatz im selben Zeitraum noch stärker, von 59,7 auf 38,3 Prozent. Die geringste Steuerbelastung in Europa findet sich in den neuen osteuropäischen EU-Mitgliedstaaten: Hier liegt der Unternehmenssteuersatz bei durchschnittlich 18,9 Prozent.

Da sich der Trend sinkender Unternehmenssteuersätze in sehr vielen Staaten beobachten lässt, wird oft vor einem schädlichen Steuerwett-

bewerb gewarnt, bei dem sich die Staaten gegenseitig unterbieten. Wachstumssteigerungen und höhere Investitionen in Niedrigsteuerstaaten werden in diesem Zusammenhang als entgangene Einnahmen anderer Staaten interpretiert.

Auf der anderen Seite wird von einer so genannten 'win-win-situation' ausgegangen und argumentiert, dass der Wettbewerb um niedrigere Steuerbelastungen das Wachstum so stark steigert, dass letztlich alle davon profitieren.

Da die Unternehmenssteuersätze nicht in allen Staaten gesunken sind, findet sich auch die Annahme, dass die Steuersätze lediglich in bestimmten Staatengruppen konvergieren, die sich zum Beispiel in ihrer Infrastruktur, dem Qualifikationsniveau oder der Qualität der Forschung ähnlich sind.

Tatsache ist, dass parallel zu der Verringerung der Steuersätze, die sich auf mobile Faktoren beziehen, sich die Steuerlast in den Bereichen erhöht hat, die sich der Besteuerung gar nicht oder nur mit großem Aufwand entziehen können.

■ **Datenquelle**

KPMG: Corporate Tax Rate Surveys

■ **Begriffe, methodische Anmerkungen oder Lesehilfen**

Auch wenn die dargestellten Daten einen Trend erkennen lassen, können die Steuersätze nicht unmittelbar verglichen werden, da niedrige Steuersätze nicht zwingend eine niedrige Steuerbelastung implizieren. Um ein genaueres Bild zu erhalten, muss immer auch die Steuerbasis herangezogen werden.



■ Unternehmenssteuersätze im internationalen Vergleich

In Prozent, jeweils am 01. Januar, 1997 bis 2006

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Brasilien	25,0	25,0	33,0	37,0	34,0	34,0	34,0	34,0	34,0	34,0
China	33,0	33,0	33,0	33,0	33,0	33,0	33,0	33,0	33,0	33,0
Deutschland	57,5	56,6	52,3	51,6	38,36	38,36	39,58	38,29	38,31	38,34
USA	40,0	40,0	40,0	40,0	40,0	40,0	34,0	34,0	40,0	40,0
EU	35,5	35,1	34,8	33,9	32,0	30,9	29,7	28,3	26,1	25,8
Asien-Pazifik	32,6	32,4	31,8	31,9	31,3	31,5	30,6	30,0	30,0	30,0
Lateinamerika und Karibik	29,8	30,1	28,8	29,8	30,5	30,6	30,3	29,8	28,6	28,5
OECD	36,0	35,7	34,8	34,1	32,8	31,4	30,6	29,5	28,8	28,5