

Schwerpunkt: Staatskapitalismus

Andreas Nölke

Der Aufstieg multinationaler Unternehmen aus Schwellenländern

Staatskapitalismus in besonderer Form

Zusammenfassung

In den letzten Jahren konnte eine starke Zunahme der Bedeutung von multinationalen Unternehmen von außerhalb der traditionellen Triade der Weltökonomie (Japan, Nordamerika und Westeuropa sowie Australien) beobachtet werden. Auffällig ist dabei, dass eine besonders enge Beziehung mit dem Heimatstaat ein typisches Merkmal vieler multinationaler Unternehmen aus Schwellenländern ist. Zum einen geht es dabei um binnenstaatliche Maßnahmen, die das Wachstum dieser Unternehmen in ihren Heimatländern befördert haben, z.B. durch finanzielle Unterstützung oder regulatorische Maßnahmen, die gezielt auf die Bedürfnisse dieser Unternehmen ausgerichtet waren. Zum anderen geht es um die Unterstützung durch den Staat bei der Multinationalisierung dieser Unternehmen, beispielsweise in Form von diplomatischer Unterstützung für den Zugang zu natürlichen Ressourcen in anderen Ländern oder durch die Aushandlung bilateraler oder multilateraler Abkommen. Abschließend wird kurz zusammengefasst, welches Konfliktpotential zwischen den großen Schwellenländern und den etablierten Wirtschaftsmächten sich aus diesem besonders engen Verhältnis von Staat und großen Unternehmen in Schwellenländern in den nächsten Jahrzehnten ergeben kann.

Schlagerworte: Staatskapitalismus, Vergleichende Kapitalismusforschung, Multinationale Unternehmen, Schwellenländer

Abstract

The Rise of Emerging-Markets Multinational Companies: State Capitalism of a Special Kind

During the last years, we have been witnessing a strongly increasing role for multinational companies from outside of the traditional triad of the world economy (Japan, North America and Western Europe, as well as Australia). It is striking that a particularly close relationship with the home country state is among the most important features of emerging markets multinationals. This relationship features two sides: On the one hand, home state governments have implemented several domestic measures in order to support company growth, e.g. via financial support or regulatory measures tailored towards the requirements of these companies. On the other hand, home state governments have supported the transnational expansion of these companies, for example via diplomatic means for the access towards natural resources in other countries, or via the negotiation of bilateral and multilateral agreements. The article concludes with summarizing potential conflicts between emerging powers and the triad, due to the particularly close relationship between emerging markets' states and multinational companies.

Key words: state capitalism, comparative capitalism, multinational companies, emerging markets

1. Einleitung¹

In den letzten Jahren konnte eine starke Zunahme der Bedeutung von multinationalen Unternehmen von außerhalb der traditionellen Triade der Weltökonomie (Japan, Nordamerika und Westeuropa sowie Australien) beobachtet werden. Im Gegensatz zu früheren Dekaden sind ausländische Direktinvestitionen heute nicht mehr im Wesentlichen eine Aktivität von Unternehmen aus der Triade. Im Gegenteil, Unternehmen aus der früheren Peripherie expandieren sehr stark, zunehmend nicht mehr nur durch Unternehmensneugründungen („greenfields“), sondern auch durch den Kauf von Unternehmen innerhalb der Triade. Alleine im ersten Halbjahr 2012 betrug das Volumen der von chinesischen Unternehmen angekündigten Beteiligungen und Übernahmen in Industrieländern 23,9 Milliarden Dollar, eine Verdreifachung des Vorjahreswerts (FAZ 2012a). Deutschland ist dabei zum bevorzugten Standort mutiert, mit 158 neuen chinesischen Investitionsprojekten in 2011, eine deutliche Steigerung gegenüber den Vorjahren (126 bzw. 84 Projekte). Auch Unternehmen aus Indien spielen als Käufer deutscher Unternehmen eine zunehmend prominente Rolle, mit etwa 30-50 Erwerbungen pro Jahr (FAZ 2009).

Die Übernahme westlicher Unternehmen durch Wettbewerber aus dem globalen Süden ist eine öffentlich besonders deutlich wahrgenommene Facette des globalen Wirtschaftswandels, nicht minder eindrucksvoll ist aber das generelle Größenwachstum dieser Unternehmen. Im Juni 2012 stammen beispielsweise drei der zehn nach Börsenwert global größten Unternehmen aus Ländern außerhalb der Triade, genauer gesagt aus China (Tabelle 1). Andere Unternehmen dieser Kategorie kommen aus Südkorea (Samsung, Nr. 20), Brasilien (Petrobras, Nr. 138), Russland (Gazprom, Nr. 41), Saudi-Arabien (Saudi Basic Industries, Nr. 69), Taiwan (Semiconductor Manufacturing, Nr. 177), Mexiko (AMX, Nr. 84), Indien (Tata Consultancy Services, Nr. 146), Singapur (Singapore Telecom, Nr. 156), Israel (Teva Pharmaceutical, Nr. 182), Südafrika (MTN Group, Nr. 215), Indonesien (Astra International, Nr. 250), Thailand (PTT, Nr. 259), Qatar (Qatar National Bank, Nr. 308), Malaysia (Malaysian Banking, Nr. 376), den Vereinigten Arabischen Emiraten (Emirates Telecommunications, Nr. 405), oder Chile (Copec, Nr. 425). Insgesamt stammen nach dieser Auflistung 125 der 500 größten Unternehmen (nach Marktwert) aus Ländern außerhalb der Triade bzw. Australiens.

Tabelle 1: Die Top 10 der Financial Times “Global 500”, Juni 2012

Rangordnung Juni 2012	Marktwert 28.6. 2012 (Mill. US\$)	Unternehmen	Land
1	546,076	Apple	US
2	400,139	Exxon Mobil	US
3	257,685	PetroChina	China
4	256,982	Microsoft	US
5	235,900	Wal Mart-Stores	US
6	225,598	IBM	US
7	220,806	General Electric	US
8	219,481	China Mobile	Hong Kong
9	217,048	Royal Dutch Shell	UK
10	211,196	Industrial & Commercial Bank of China	China

Quelle: Financial Times “FT Global 500 June 2012”, <http://media.ft.com/cms/de0a839a-d1cb-11e1-bb82-00144feabdc0.pdf>, Zugriff am 31.8. 2012

Bereits 2010 hat der Weltinvestmentbericht festgestellt, dass im Gegensatz zu den frühen 1990er Jahren, in denen mehr als 90 Prozent aller transnationalen Unternehmen aus den entwickelten Ländern stammten, bereits im Jahr 2008 der Anteil der multinationalen Unternehmen aus Entwicklungs- und Transitionsländern bei über einem Viertel der 82.000 multinationalen Unternehmen weltweit lag (*UNCTAD 2010*, S. 17). Interessanterweise hat die jüngste Finanzkrise diesen Prozess eher unterstützt als begrenzt. Obwohl die Krise die Expansion von multinationalen Unternehmen von außerhalb der Triade gebremst hat, ist es vielen der entsprechenden Heimatökonomien gelungen, die Krise im Vergleich mit den Ökonomien der Triade relativ besser zu überstehen. Dementsprechend ist der Rückgang ausländischer Direktinvestitionen von außerhalb der Triade geringer ausgefallen als die Direktinvestitionen von innerhalb der Triade, so dass die Entwicklungs- und Transitionsländer beispielsweise ihren Anteil als Quelle ausländischer Direktinvestitionen von 19 Prozent im Jahr 2008 auf 25 Prozent im Jahr 2009 erhöhen konnten (*UNCTAD 2010*, S. 6).

Eine sektorbezogene Analyse demonstriert, dass Unternehmen der fossilen Energieerzeugung, wie z.B. PetroChina, Petrobras oder Gazprom eine besonders wichtige Rolle im Rahmen der wirtschaftlichen Expansion aus Schwellenländern einnehmen (*Goldstein 2007*, S. 31-51). So konzentrierten sich 70% der aus China hervorgehenden Fusionen und Übernahmen im ersten Halbjahr 2012 im Bereich der Energie- und Rohstoffwirtschaft (*FAZ 2012a*). Andere wichtige Schwerpunkte der Tätigkeit von Unternehmen aus Schwellenländern sind der Bausektor, Kunststoffe, öffentliche Versorgungsbetriebe, Transport, Finanzdienstleistungen und Telekommunikation, letztere zunächst insbesondere in den Herkunftsregionen dieser Unternehmen, später auch global. Ein typischer Fall ist hier das mexikanische Unternehmen América Móvil des – laut Forbes – reichsten Mannes der Welt, Carlos Slim, das nach dem Ausbau einer dominanten Rolle auf den lateinamerikanischen Telekommunikationsmärkten nun auch größere Anteile des niederländischen Telekommunikationskonzerns KPN und von Telekom Austria erworben hat.

Insbesondere chinesische Unternehmen lassen sich inzwischen nicht nur in fast jedem Wirtschaftssektor finden, sondern sind in den letzten Jahren auch zunehmend in innovativen Industrien tätig geworden, was ihnen erlaubt, relativ schnell höherwertige Aktivitäten aus globalen Wertschöpfungsketten zu übernehmen, wie man etwa bei Firmen wie Haier, Huawei oder ZTE sieht (*Fan 2011*). Ein Element dieser Strategie sind Akquisitionen von westlichen, auch deutschen Unternehmen, deren Technologien und Patente. Während der Fokus bei diesen Akquisitionen normalerweise auf relativ kleinen Unternehmen liegt, sind aber auch einige recht bekannte Firmen von Unternehmern aus Schwellenländern übernommen worden. So gehörte im ersten Halbjahr 2012 erstmals eine Akquisition durch ein chinesisches Unternehmen zu den zehn größten Übernahmen mit deutscher Beteiligung, der Erwerb des Maschinenbauers Putzmeister durch Sany Heavy Industries (*Giersberg 2012*). Zu den international bekanntesten Beispielen der letzten Jahre gehören die Übernahme von Arcelor durch Mittal, der Übernahmeversuch der US-Häfen durch Dubai, der Erwerb der IBM-Computerherstellung durch Lenovo, der Kauf der AMC-Kinokette durch den chinesischen Unterhaltungskonzern Wanda oder auch die Akquisition von Jaguar und Landrover durch Tata Motors.

Nicht zuletzt diese Übernahmen haben auch das wissenschaftliche Interesse an den multinationalen Unternehmen aus Schwellenländern in jüngster Zeit deutlich steigen lassen (*Goldstein 2007*, *Sauvant et al. 2010*, *Brennan 2011*). Insbesondere im Bereich der internationalen Betriebswirtschaftslehre („International Business“) hat der Aufstieg dieser

Unternehmen zur Entwicklung oder Modifikation etablierter Theorien zur Erklärung des Aufstiegs von multinationalen Unternehmen geführt. Theorien wie das eklektische Paradigma (*Dunning* 1986) oder das Produktzyklusmodell (*Wells* 1983) sind weiterentwickelt worden, um auch in der Lage zu sein, den Aufstieg dieser Unternehmen zu erklären, während der sogenannte „linking, leverage, learning“-Ansatz (*Mathews* 2002) speziell zur Erklärung dieses Aufstiegs entwickelt wurde. Den entsprechenden Theorien gelingt es, eine ganze Reihe der Merkmale des Aufstiegs der multinationalen Unternehmen aus Schwellenländern zu erklären, sie zeigen aber auch spezifische Schwächen (*Goldstein* 2007, S. 74-93, *Nölke/Taylor* 2010, S. 158-162, *Taylor/Nölke* 2010, *van Tulder* 2010). Viele dieser Ansätze beziehen insbesondere nicht ausreichend ein, dass der *staatliche Hintergrund* in den Heimatländern dieser Unternehmen sehr unterschiedlich ist von jenen vieler Ökonomien innerhalb der Triade, und dass dieser Hintergrund sehr wichtig sein kann, um die transnationalen Aktivitäten dieser Unternehmen zu verstehen.

Ziel des vorliegenden Beitrages ist es, diese staatliche Rolle etwas systematischer zu untersuchen als das in bisherigen Studien zu diesem Thema getan wurde (*Goldstein* 2007, *Ramamurti* 2008), auch wenn an dieser Stelle keine umfassende empirische Analyse möglich ist. Ausgangsannahme ist dabei, dass eine besonders enge Beziehung mit dem Heimatstaat ein typisches Merkmal vieler multinationaler Unternehmen aus Schwellenländern ist. Natürlich kultivieren auch viele westliche multinationale Unternehmen enge Beziehungen mit ihren Heimatstaaten, wie beispielsweise während der Finanzkrise deutlich wurde (*Hassel/Lütz* 2010), aber die Beziehungen zwischen Staat und multinationalen Unternehmen in den Schwellenländern weisen hier eine besondere Qualität auf.

Der Fokus des Beitrags liegt dabei nicht auf Unternehmen im Staatsbesitz beziehungsweise auf Staatsfonds, auch wenn diese zu den besonders sichtbaren Zeichen des neuen Staatskapitalismus gehören und in der öffentlichen Diskussion zeitweise mit großen Befürchtungen konfrontiert wurden, etwa in Bezug auf Unternehmen aus Russland oder Venezuela. Eine nähere Analyse zeigt jedoch, dass diese Unternehmen außer in China empirisch eine relativ geringe Rolle spielen, zumal der Staatsbesitz sehr stark im Ressourcensektor und bei öffentlichen Dienstleistungen konzentriert ist (*Musacchio/Lazzarini* 2012; *Wooldridge* 2012, S. 2). Auch die in Deutschland mit Blick auf diese Unternehmen und Fonds seit 2009 in Kraft getretene Schutzgesetzgebung („Dreizehntes Gesetz zur Änderung des Außenwirtschaftsgesetzes und der Außenwirtschaftsverordnung“), die dem BMWI das Recht gibt, jede Investition zu untersagen, die dem Erwerber von außerhalb der EU/ bzw. der European Free Trade Association/EFTA 25% oder mehr der Stimmrechte an einem deutschen Unternehmen verschafft, spielt de facto keine nennenswerte Rolle. Eine kürzlich vorgenommene Bestandsaufnahme zeigt, dass alle Anmeldungen von Transaktionen – 98 Fälle zwischen April 2009 und Dezember 2011 – binnen zwei Wochen ohne nähere Prüfung genehmigt wurden (*Jost* 2012). Abgesehen von der inzwischen – auch aufgrund der Finanzkrise – stark abgeflauten Sorge gegenüber Unternehmen in Staatshand wäre eine solche Betrachtung auch irreführend, da diese Unternehmen nur die Spitze des Staatskapitalismus-Eisbergs darstellen, verglichen mit den weitaus zahlreicheren Unternehmen, die formell in privater Hand, jedoch informell aufs engste mit staatlichen Stellen verbunden sind.

Grundsätzlich lassen sich bei dieser besonderen Form des Staatskapitalismus zwei Themenbereiche differenzieren: Zum einen geht es um binnenstaatliche Maßnahmen, die das Wachstum dieser Unternehmen in ihren Heimatländern befördert haben, z.B. durch finanzielle Unterstützung oder regulatorische Maßnahmen, die gezielt auf die Bedürfnisse

dieser Unternehmen ausgerichtet waren (Abschnitt 2). Zum anderen geht es um die Unterstützung durch den Staat bei der Multinationalisierung dieser Unternehmen, beispielsweise in Form von diplomatischer Unterstützung für den Zugang zu natürlichen Ressourcen in anderen Ländern oder durch die Aushandlung bilateraler oder multilateraler Abkommen (Abschnitt 3). Abschließend soll kurz zusammenfassend skizziert werden, welches Konfliktpotential zwischen den großen Schwellenländern und den etablierten Wirtschaftsmächten sich aus diesem besonders engen Verhältnis von Staat und großen Unternehmen in Schwellenländern in den nächsten Jahrzehnten ergeben können (Abschnitt 4).

2. Staatliche Unterstützungsmaßnahmen für Großunternehmen innerhalb von Schwellenländern

Für eine Analyse der Rolle binnenstaatlicher Maßnahmen greife ich im Folgenden auf die Heuristik der Vergleichenden Kapitalismusforschung zurück, so wie u.a. im Rahmen des „Varieties of Capitalism“-Ansatz (Hall/Soskice 2001) entwickelt. Auch wenn dieser Ansatz explizit in Abwendung von den sehr staatsfixierten neo-korporatistischen Theorien der 1970er und 1980er Jahre entwickelt wurde, erlaubt uns doch die von den Varieties-Forschern entwickelte Differenzierung institutioneller Sphären und Komplementaritäten, die für die Entwicklung moderner kapitalistischer Unternehmen besonders wichtig sind, eine gute Systematisierung der staatlichen Unterstützungsmaßnahmen für große Unternehmen in Schwellenländern. Fünf institutionelle Sphären werden dabei im Regelfall unterschieden: die Unternehmensfinanzierung, Corporate Governance, Arbeitsbeziehungen, Ausbildung und Training sowie der Transfer von Innovationen innerhalb der Ökonomie (Jackson/Deeg 2006). Wie noch zu zeigen sein wird, erschöpfen diese fünf Kategorien allerdings das Spektrum staatlicher Unterstützungsmaßnahmen für multinationale Unternehmen in Schwellenländern nicht, so dass hier noch einige spezifische Faktoren hinzuzufügen sind.

Unternehmensfinanzierung: Staatliche Subventionen

Im Gegensatz zu Unternehmen aus liberalen Marktökonomien sowie einer zunehmenden Anzahl von großen Unternehmen aus koordinierten Marktökonomien hängen multinationale Unternehmen aus Schwellenländern weniger von der Finanzierung aus internationalen Kapitalmärkten ab. Auch wenn diese Unternehmen häufig eine Notierung an der New Yorker oder Londoner Börse aufweisen, sind die damit zugänglichen Ressourcen nur von begrenzter Relevanz für die Unternehmensfinanzierung, etwa im Vergleich mit intern generierten Ressourcen oder Darlehen nationaler Banken. Der wesentliche Effekt dieser Finanzierungsstruktur für die Expansion von multinationalen Unternehmen aus Schwellenländern ist, dass sie somit dem Druck zu kurzfristiger Maximierung eines shareholder values weniger ausgesetzt sind. Diese Situation erlaubt ihnen nicht nur die Verfolgung sehr langfristiger Expansionsstrategien, sondern auch den Aufbau von finanziellen Polstern für den Fall unvorhergesehener Krisen, was sich insbesondere während der jüngsten Turbulenzen im Weltfinanzsystem als sehr nützlich herausstellte. Sehr häufig können diese Unternehmen zudem auf die eine oder andere Form direkter oder indirekter staatlicher Finanzierung zurückgreifen, einschließlich steuerlicher Anreize, Finanzgarantien und Kre-

reiten staatlicher Banken oder staatlich kontrollierter Pensionsfonds (*Goldstein 2007, S. 98*). Dieser Zugang zu staatlichen Ressourcen ist auch dafür verantwortlich, dass viele dieser Unternehmen einen günstigeren Zugang zu finanziellen Ressourcen haben als manche westliche Wettbewerber. Besonders bekannt sind in diesem Kontext die Aktivitäten der brasilianischen nationalen Entwicklungsbank (BNDES), die u.a. 2002 eine spezielle Kreditlinie eingerichtet hat, die gezielt für die Finanzierung ausländischer Direktinvestitionen durch brasilianische Unternehmen genutzt wird. Auch wenn die Allokation dieser Kredite in Brasilien sehr umstritten ist, hat diese Kreditlinie in der letzten Dekade zu einer Reihe von Akquisitionen durch brasilianische Unternehmen geführt.

Corporate Governance: Staatsbesitz und Staatskontrolle

Die Unternehmensfinanzierung in den großen Unternehmen in Schwellenländern ist eng verbunden mit der dominierenden Form der Corporate Governance. Diese Unternehmen werden normalerweise nicht dominiert durch atomisierte Minderheitsaktionäre oder institutionelle Investoren auf den globalen Kapitalmärkten, sondern von ihren Gründerfamilien oder durch den Staat. Auch hier hilft die Abwesenheit eines offenen Marktes für die Unternehmenskontrolle den Unternehmen, die kurzfristigen Anforderungen der globalen Kapitalmärkte unterlaufen zu können – Unternehmensleitungen, die keine feindliche Übernahme befürchten müssen, können die Kommentare von Finanzanalysten eher ignorieren als Unternehmen ohne „block-holder“. Ein sehr deutlicher Kontrast besteht darüber hinaus in der Existenz einer großen Zahl von Unternehmen im Staatsbesitz bzw. unter staatlicher Kontrolle. Viele dieser Unternehmen werden auf der anfangs zitierten Financial Times-Liste gar nicht aufgeführt, da diese Liste nur Unternehmen mit einem Mindestanteil von 15 Prozent an Streubesitz aufnimmt. Staatlich kontrollierte Unternehmen sind natürlich insbesondere in China sehr bedeutend, aber auch in Russland sowie generell in den Industrien zur Förderung natürlicher Ressourcen (*Wooldridge 2012*). Das Ausmaß staatlicher Kontrolle über diese Unternehmen wird häufig unterschätzt, wenn man bloß auf den Anteil des staatlichen Besitzes an den Aktien der entsprechenden Unternehmen schaut. Insbesondere in Brasilien gelingt es dem Staat – ähnlich wie den mit dem Staat kooperierenden Familienclans – durch eine Reihe von Verschachtelungen der Eigentümerstrukturen sowie durch Unterstützung staatlich dominierter Pensionsfonds mithilfe eines nominell relativ geringen Aktienanteils trotzdem Unternehmen relativ klar zu dominieren (*Abu-El-Haj 2007, S. 106*). Aber auch die juristische Rekonstruktion solcher Beherrschungsverträge – im Sinne einer Identifikation des letztendlich ausschlaggebenden Eigentümers – würde das Ausmaß der staatlichen Kontrolle über viele große Unternehmen in Schwellenländern noch unterschätzen, geht dabei doch die Bedeutung enger informeller Netzwerke zwischen Unternehmern und staatlichen Stellen verloren (*Grätz 2010*). Dabei steht nicht immer die einseitige Dominanz der Unternehmen durch den Staat im Vordergrund, sondern häufig auch ein wechselseitiges Abhängigkeitsverhältnis (vgl. auch den Beitrag von *May und Nölke* in diesem Themenschwerpunkt).

Industrielle Beziehungen: Toleranz gegenüber selektiver Implementation von Schutzrechten

Eine formale Analyse der Arbeitsgesetzgebung in den großen Schwellenländern würde allerdings zu einem etwas irritierenden Ergebnis führen, insofern diese Gesetzgebung durchaus eine Reihe von wichtigen Schutzrechten enthält. Dieser Befund würde in einem deutlichen Kontrast stehen zu der Beobachtung, dass die meisten dieser Unternehmen ihre Wettbewerbsposition, insbesondere in Bezug auf die Weltmärkte, einer Strategie vergleichsweise niedriger Arbeitskosten verdanken. Aufgelöst werden kann dieses Spannungsverhältnis durch die Differenzierung zwischen der Kernbelegschaft der großen Unternehmen, denen diese Arbeitsgesetzgebung nutzt und die gewerkschaftlich organisiert ist, auf der einen Seite und einer Vielzahl von weder organisierten noch geschützten Arbeitnehmern in weitestgehend flexibilisierten Arbeitsverhältnissen bzw. im informellen Sektor andererseits (*Phillips* 2004, S. 161-164; vgl. auch den Beitrag von *May* und *Nölke* in diesem Themenschwerpunkt). Eine staatliche Unterstützung spielt hier insofern eine Rolle, als dass der Staat zugunsten der Unternehmen darauf verzichtet, den formal verankerten Arbeitsnormen flächendeckend Geltung zu verschaffen.

Ausbildung und Training: Bereitstellung einer sehr großen Zahl von Hochschulabsolventen

Das Bildungs- und Trainingssystem in den großen Schwellenländern ist überwiegend staatlich organisiert und finanziert, im Kontrast zu teilweise privaten Bildungseinrichtungen in den liberalen Marktökonomien sowie der Kooperation zwischen Unternehmen, Gewerkschaften und staatlichen Stellen bei der beruflichen Bildung in der koordinierten Marktwirtschaft Deutschlands. Auch wenn die Qualifikationsprofile dieser Bildungssysteme nicht sehr spezifisch auf die Bedürfnisse einzelner Unternehmen abgestellt sind, unterstützen die staatlichen Institutionen durch die Qualifikation einer sehr großen Zahl von Absolventen, insbesondere des tertiären Sektors, die Strategie der großen Unternehmen, auch durch billigere Arbeitskräfte mittleren und höheren Niveaus im Vergleich zu den traditionellen Zentren der Weltökonomie konkurrenzfähig zu sein (*Ramamurti* 2008). So ist der Erfolg der pharmazeutischen Industrie in Indien wie auch jener der dortigen IT-Industrie kaum vorstellbar ohne die hohe Anzahl und das vergleichsweise geringe Gehaltsniveau der an indischen Universitäten ausgebildeten Ingenieure (*Taylor/Nölke* 2010, S. 162).

Innovationstransfer: Selektiver Schutz geistiger Eigentumsrechte und Förderung von „National Champions“

Staatliche Unterstützungsmaßnahmen spielen auch eine nicht unmaßgebliche Rolle bei der Akquisition von innovativen Technologien durch Unternehmen in Schwellenländern. Besonders wichtig sind hier einerseits die Regeln in Bezug auf geistiges Eigentum und andererseits die Wettbewerbspolitik.

Zumindest im Rahmen einer ersten Nachholphase sind Unternehmen aus großen Schwellenländern darauf angewiesen, dass staatliche Stellen geistige Eigentumsrechte

von Unternehmen aus dem Zentrum der Weltwirtschaft nicht zu stringent durchsetzen. In dieser Phase sind die indigenen Innovationskapazitäten zunächst noch beschränkt. Innovationen werden hier vor allen Dingen durch die Kooperation zwischen Unternehmen aus Schwellenländern und aus der Triade transferiert, insbesondere im Rahmen von Joint Ventures und anderen Formen der Unternehmenskooperation (Goldstein 2007, S. 119). Später tritt dann der Innovationstransfer durch Akquisition von Unternehmen in Westeuropa oder den USA hinzu sowie schließlich auch eigenständige Innovationsaktivitäten; insbesondere chinesische Unternehmen sind inzwischen für einen zunehmenden Anteil der weltweiten Patentanmeldungen verantwortlich (Seiser 2012). Die tolerante Haltung staatlicher Stellen in großen Schwellenländern in Bezug auf die Durchsetzung globaler Regeln im Bereich der intellektuellen Eigentumsrechte ist daher auch nicht in Stein gemeißelt, es ist möglich, dass die Unternehmen aus diesen Ländern zunehmend auch ein Interesse an der Durchsetzung dieser Rechte entwickeln, um eigene Innovationen zu schützen. In den letzten Dekaden stand jedoch überwiegend das Interesse an einer eher weichen Form des Schutzes dieser Rechte im Vordergrund, um Prozesse des „Reverse Engineering“ zu erleichtern. Dieser Prozess ist auch weiterhin nicht abgeschlossen, wie jüngst wieder durch Zwangslizenzen für indische Generikahersteller demonstriert (FAZ 2012b).

Die Prämissen einer nachholenden Integration in die Weltwirtschaft stehen häufig auch bei der Ausgestaltung der Wettbewerbspolitik in den großen Schwellenländern im Vordergrund (Goldstein 2007, S. 99-102). Um es Unternehmen aus diesen Ländern zu ermöglichen, im Wettbewerb mit Unternehmen aus dem Zentrum der Weltökonomie sowie anderen Schwellenländern erfolgreich zu bestehen, steht hier – ähnlich wie beispielsweise in der traditionellen französischen Industriepolitik – die Schaffung sogenannter „National Champions“ im Vordergrund. Gesichtspunkte, die häufig die Wettbewerbspolitik in der Europäischen Union und den USA anleiten, wie z.B. der Schutz der Konsumenten durch möglichst geringe Verbraucherpreise oder die Unterstützung der Markteintrittsmöglichkeiten von kleinen und mittleren Unternehmen, werden hier häufig zurückgestellt, um die entsprechenden Expansionsbemühungen zu unterstützen. Der archetypische Fall dieser Richtung ist das Telekommunikationsimperium des mexikanischen Unternehmers Carlos Slim Helú, dem nicht nur günstige Bedingungen bei der Privatisierung des mexikanischen Telekommunikationssektors eingeräumt wurden, sondern auch weitgehende Monopolrechte für einige Jahre, die dieser genutzt hat, um ausreichende Ressourcen zu mobilisieren, um damit Telekommunikationsunternehmen in anderen lateinamerikanischen Staaten und in jüngerer Zeit auch in der Europäischen Union zu übernehmen.

Besonderheiten des regulatorischen Umfelds in Schwellenländern: Erfahrung mit Privatisierung als Wettbewerbsvorteil

Nicht alle staatlichen Unterstützungsmaßnahmen lassen sich durch die für die Analyse der Ökonomien der Triade entwickelten Institutionenkategorien der Vergleichenden Kapitalismusforschung erfassen. Eine bedeutende Ausnahme betrifft die Erfahrung mit dem besonderen institutionellen Umfeld im Rahmen von Privatisierungsprozessen, die insbesondere lateinamerikanischen Unternehmen zugute kommt (Goldstein 2007, S. 69). In den vergangenen Dekaden sind viele Sektoren in Lateinamerika ganz oder teilweise liberalisiert worden. Das hat vielfach zu spezifischen Wettbewerbsvorteilen für jene Unterneh-

men geführt, die sich nach der Privatisierungswelle etabliert haben. So haben lateinamerikanische multinationale Unternehmen früher als viele westliche Unternehmen die Spielregeln im Privatisierungsumfeld gelernt (z.B. in Bezug auf die Ausgestaltung von Public-Private-Partnerships), so dass sie bei späteren Privatisierungen hier Wettbewerbsvorteile gegenüber Unternehmen aus dem Zentrum der Weltwirtschaft genossen haben.

Zwischenfazit

Insgesamt wird deutlich, dass staatliche Maßnahmen einen wichtigen Erklärungsfaktor für den Aufstieg von multinationalen Unternehmen aus großen Schwellenländern darstellen, auch wenn sich in den meisten Ländern – mit Ausnahme Chinas – der Großteil dieser Unternehmen formell nicht mehr in staatlicher Hand befindet. Theorien zur Erklärung des Aufstiegs dieser Unternehmen sowie ihrer transnationale Expansion müssen daher um entsprechende Ansätze erweitert werden, was eine Kombination von Konzepten der Internationalen Betriebswirtschaftslehre mit jenen der Politikwissenschaft notwendig macht. Die etablierte Heuristik der Vergleichenden Kapitalismusforschung kann hier strukturierend wirken, muss aber in Bezug auf das besondere regulatorische Umfeld in Post-Privatisierungsprozessen ergänzt werden. Eine weitere, noch wichtigere Ergänzung ist in Bezug auf die transnationale Dimension des globalen Kapitalismus nötig: Staatliche Unterstützungsmaßnahmen sind nämlich nicht nur für den internen Aufstieg dieser Unternehmen wichtig, sondern auch für ihre grenzüberschreitenden Aktivitäten. Hier müssen Konzepte der Vergleichenden Politischen Ökonomie mit jenen der Internationalen Politischen Ökonomie ergänzt werden (Nölke 2011a).

3. Unterstützung multinationaler Unternehmen durch staatliche Stellen in der Internationalen Politik

Die enge Zusammenarbeit zwischen multinationalen Unternehmen und staatlichen Stellen in großen Schwellenländern beschränkt sich nicht auf Maßnahmen zur Förderung des Unternehmenswachstums durch nationale Institutionen. Flankiert werden diese Maßnahmen durch die Kooperation in der grenzüberschreitenden Politik. Im Vordergrund stehen dabei nachfolgend Aktivitäten, die direkt der Markt- bzw. Ressourcenerschließung für diese Unternehmen dienen (transnationale Investitionsförderung, Zugang zu Naturressourcen, Schaffung regionaler Märkte), bevor ich mich mit Aktivitäten beschäftige, die eher indirekt der Sicherung eines expansionsfreundlichen Umfelds dienen (Aushandlung globaler Wirtschaftsnormen, selektive Implementation solcher Normen).

Förderung transnationaler Investitionen

Ein Grenzbereich zwischen nationalen Maßnahmen zur Unternehmensförderung und jenen der transnationalen Politik, wie auch zwischen Analysen der Politikwissenschaft und jenen der Internationalen Betriebswirtschaftslehre, sind Programme zur Förderung ausländischer Direktinvestitionen (vgl. Buckley et al. 2010, S. 252-272, Mirza et al. 2011, S. 30-32). Unterscheiden kann man hier zum einen eher indirekte Maßnahmen, bei denen es

nicht notwendigerweise in erster Linie um die Förderung ausländischer Direktinvestitionen geht. Dazu gehören verschiedene Aspekte von generellen wirtschaftlichen Liberalisierungsprogrammen, etwa die Abschaffung von Zahlungsverkehrskontrollen. Zum anderen findet man auch eine Vielzahl von Maßnahmen, die direkt auf die Stimulierung von Direktinvestitionen abzielen, neben den oben bereits genannten brasilianischen Subventionsmaßnahmen auch Steuernachlässe oder Investitionsversicherungen sowie die Schaffung von Agenturen zur Förderung solcher Investitionen und die Erleichterung von Regimen zur Genehmigung ausländischer Direktinvestitionen. Die entsprechenden Erleichterungsmaßnahmen im Rahmen der Liberalisierung der indischen Wirtschaft sahen beispielsweise die Lockerung von Restriktionen in Bezug auf die Sektoren, Zielländer oder die Anteilsgröße vor (Taylor/Nölke 2010, S. 157). Eine Besonderheit der Situation von multinationalen Unternehmen aus großen Schwellenländern (insbesondere den BRICs: Brasilien, Russland, Indien und China) ist das vergleichsweise große Gewicht, das deren Regierungen bei entsprechenden Verhandlungen in die Waagschale werfen können (van Tulder 2010, S. 63-65). Im Gegensatz zu kleineren Schwellenländern bzw. Entwicklungsländern können diese Regierungen daher Regime zur Genehmigung ausländischer Direktinvestitionen gestalten, die für ihre einheimischen Unternehmen sehr attraktiv sind, also einen einfachen Zugang zu Gastländern und die Schaffung von Zutrittsbarrieren für multinationale Unternehmen aus der Triade zu den eigenen BRIC-Heimatmärkten einschließen.

Gemeinsames Vorgehen bei der transnationalen Erschließung von Ressourcenvorkommen

Eine besonders intensive Form der Zusammenarbeit zwischen den Regierungen und den großen Unternehmen aus Schwellenländern finden wir in Bereichen der natürlichen Ressourcenvorkommen. Diese Vorkommen werden traditionell viel stärker durch staatliche Aktivitäten erfasst als viele andere Wirtschaftssektoren, ihre Ausbeutung unterliegt oft nicht nur wirtschaftlichen, sondern auch politischen Prärogativen. Dementsprechend nutzen Unternehmen aus Schwellenländern hier ihre traditionell enge Zusammenarbeit mit staatlichen Stellen, um Zugang zu Ressourcenvorkommen in anderen Ländern zu erreichen (Goldstein 2007, S. 105-116, ten Brink 2011, S. 7-9, 12-14). Ganz besonders prominent ist dieser Befund für den Fall Chinas, da die chinesische Regierung regelmäßig ihre Diplomatie für den Zugang chinesischer Unternehmen zu Ressourcenvorkommen einsetzt, beispielsweise im Ölsektor, wobei sie auch in jenen Staaten investieren, die von westlichen Regierungen geächtet werden. Zu den typischen Instrumenten gehört hier auch der Einsatz der Mittelbindung für Entwicklungszusammenarbeit, das heißt die Auflage, dass staatliche Finanztransfers für den Erwerb von Gütern und Dienstleistungen des Geberlandes, also zum Beispiel von chinesischen Unternehmen verwendet werden bzw. diese Unternehmen einen Zugang zum Markt des Gastlandes erhalten müssen (Buckley et al. 2010, S. 289). Eine ähnlich prominente Rolle spielt die enge Zusammenarbeit von staatlichen Stellen und Öl- bzw. Gasunternehmen im Falle Russlands (Grätz 2012).

Aushandlung von bilateralen und regionalen Handels- und Investitionsabkommen

Multinationale Unternehmen gehören zu den wichtigsten Triebkräften der Etablierung von bi- und multilateralen Handels- und Investitionsabkommen sowie von Doppelbesteuerungsabkommen. Solche Abkommen erleichtern nicht nur den grenzüberschreitenden Marktzugang, sondern auch die transnationale Integration von Unternehmen in globale Wertschöpfungsketten, insbesondere wenn diese mit Elementen tiefer Integration, also dem Abbau von „behind-the-border“-Barrieren verbunden sind (Claar/Nölke 2012). Während der Prozess der Handelsliberalisierung auf globaler Ebene seit Jahren stagniert – nicht zuletzt aufgrund der unterschiedlichen Positionen der Regierungen innerhalb und außerhalb der Triade in Bezug auf solche Themen der tiefen Integration wie den Schutz intellektueller Eigentumsrechte oder Wettbewerbspolitik – blüht die Aushandlung bilateraler und regionaler Handels- und Investitionsabkommen. Multinationale Unternehmen aus Schwellenländern sind auf diese Abkommen ganz besonders angewiesen, da ihre eigenen Binnenmärkte weniger tief sind als jene der Europäischen Union oder der USA. Die enge Zusammenarbeit dieser Unternehmen mit ihren Regierungen zielt nun darauf ab, bei der Aushandlung von Abkommen mit den Ökonomien der Triade keine Wettbewerbsvorteile zu verlieren (etwa in Bezug auf die Einhaltung von Arbeitsnormen oder die Durchsetzung intellektueller Eigentumsrechte) und gleichzeitig durch Süd-Süd-Kooperation, insbesondere in ihrer Herkunftsregion, größere Binnenmärkte zu schaffen, etwa in Form des Mercosur in Lateinamerika als Heimatmarkt brasilianischer Multis (Flynn 2007). Diese Vorgehensweise ist allerdings ebenfalls nicht kontrovers, insofern nun brasilianische Unternehmen – oder auch der mexikanische Telekommunikationskonzern América Móvil – mitunter eine US-amerikanischen Unternehmen vergleichbare Dominanz in den Ökonomien kleinerer lateinamerikanischer Staaten ausüben (Clifton et al. 2007, S. 17).

Vertretung der Präferenzen von einheimischen Unternehmen in internationalen Institutionen

Die Diskussion staatlicher Maßnahmen zur Unterstützung des Aufstiegs von Unternehmen in großen Schwellenländern hat bereits deutlich gemacht, dass viele dieser Maßnahmen sich potentiell im Konflikt mit den heute (noch) liberal dominierten Institutionen der globalen Wirtschaftsregulierung befinden (vgl. auch Nölke/Taylor 2010, S. 170-173, Nölke 2011b, S. 283-287). Zu solchen potentiellen Konflikten gehören die Regeln über geistige Eigentumsrechte, wie sie im Abkommen zu „Trade Related International Property Rights“ (TRIPS) der WTO niedergelegt sind. Sie betreffen auch den Versuch einiger westlichen Industrieländer, die WTO oder auch die „International Labour Organization“ dazu zu benutzen, Arbeits- und Sozialrechte in diesen Ländern zu verankern, nicht zuletzt, um die Wettbewerbsvorteile der Unternehmen aus diesen Ländern zu schmälern. Auch aufgrund der engen Kooperation zwischen Staat und Großunternehmen sowie der Größe der betroffenen Ökonomien haben es die großen Schwellenländer vermocht, in diesen Institutionen weitere Liberalisierungsschritte bzw. die Durchsetzung der Position der westlichen Industrieländer in den entsprechenden internationalen Institutionen in den letzten Jahren zu verhindern (van Tulder 2010, S. 68).

Auffällig ist bei näherer Betrachtung des Verhaltens der Unternehmen aus großen Schwellenländern, dass diese allgemein weniger selbständig transnationale politische Aktivitäten entfalten, im Vergleich zu multinationalen Unternehmen aus den USA und der EU. Während Letztere häufig eigenständig als Lobbyisten auf den entsprechenden internationalen Konferenzen auftreten oder mit anderen Unternehmen und Nichtregierungsorganisationen Formen der transnationalen privaten Selbstregulierung entwickeln, verlassen sich die multinationalen Unternehmen aus Schwellenländern tendenziell eher auf die Vertretung ihrer Interessen durch die jeweiligen Regierungen (Nölke 2011b, S. 280-282). Eine gewichtige Ausnahme von dieser Regel betrifft das Engagement brasilianischer Unternehmen im Bereich der Corporate Social Responsibility, wo diese ähnlich aktiv sind wie viele Unternehmen aus der Triade. Insofern allerdings die Regelwerke der Corporate Social Responsibility nur einen kleinen Teil der Unternehmen in Schwellenländern treffen und hier zumindest mit der Regierung Lula eine weitgehende Übereinstimmung hinsichtlich der Ausgestaltung dieser Normen vorlag, bestätigt auch diese Ausnahme die Regel.

Unterstützung durch wenig stringente Implementation globaler Normen

In anderen Politikfeldern werden die unterschiedlichen Präferenzen weniger im Rahmen offener Konfrontationen ausgetragen, als vielmehr durch selektive Implementationen. Dieser Befund gilt bereits für die mitunter nachlässige Umsetzung des TRIPS-Abkommens, aber beispielsweise auch für die OECD-Richtlinien im Bereich Corporate Governance, deren Ausrichtung auf den Schutz von Minderheitsaktionären und institutionellen Investoren den oben genannten Praktiken der Unternehmen aus großen Schwellenländern häufig widerspricht. Da diese OECD-Richtlinien jedoch aufgrund ihres Empfehlungscharakters nicht durchgesetzt werden können, werden die entsprechenden Interessengegensätze vor allem durch Nichtimplementation dieser Normen gelöst. Gleiches gilt für die Rechnungslegungsstandards des International Accounting Standards Board, die in erster Linie den Transparenzanforderungen von westlichen Investoren auf den internationalen Kapitalmärkten Rechnung tragen. Diese Standards werden nicht grundsätzlich in Frage gestellt, sondern sogar in nationale Regelwerke übernommen, ohne aber ihre Durchsetzung auf Unternehmensebene sehr stringent zu prüfen. Ein drittes Feld betrifft die Umsetzung der Normen der Welthandelsorganisation, etwa in Bezug auf die Subventionierung von Unternehmen durch staatliche Entwicklungsbanken wie die brasilianische BNDES, was im Fall der Finanzierung von Entwicklungskosten von Embraer wegen des Vorwurfes unfairer Konkurrenz zu Bombardier schließlich zu einem Handelskonflikt mit Kanada geführt hat (Flynn 2007, S.19).

4. Zusammenfassung und Implikationen

Dieser Beitrag legt nahe, dass bisherige westlich-liberale Irritationen über Staatsunternehmen aus „emerging markets“ wie etwa Gazprom nur die Spitze des Eisbergs darstellen, insofern in den großen Schwellenländern auch jenseits formell staatlicher Eigentumsstrukturen eine sehr enge Zusammenarbeit zwischen Großunternehmen und staatlichen Stellen stattfindet. Eine Vielzahl von politischen Weichenstellungen, sowohl in der nationalen Regulierung als auch in der internationalen Kooperation, zielt darauf ab, den Wachstumsprozess staatsnaher Firmen nachhaltig zu unterstützen. Diese unternehmens-

freundliche Politik hat erheblich zu der starken Expansion dieser Unternehmen während der vergangenen beiden Dekaden beigetragen, und damit zur wirtschaftlichen Entwicklung der großen Schwellenländer, die in hohem Maße von Großunternehmen getragen wurde (vgl. den Beitrag von *May* und *Nölke* in diesem Themenschwerpunkt). Allerdings sollte auch nicht verschwiegen werden, dass die entsprechenden staatlichen Maßnahmen andere gesellschaftliche Gruppen auch benachteiligen können, etwa durch hohe Konsumentenpreise aufgrund einer konzentrationstoleranten Wettbewerbspolitik. Hinzu kommt die starke Ballung ökonomischer und politischer Macht, die sich aus der Kollusion von staatlichen Repräsentanten und Unternehmenslenkern ergibt und damit die Gestaltungschancen Dritter verringert.

Auch die internationale Politik könnte mittelfristig von Spannungen beeinträchtigt werden, die sich aus dem Aufstieg multinationaler Unternehmen aus Schwellenländern ergeben. Ansatzweise erkennbar sind diese Spannungen bereits im Rohstoffsektor, etwa in Bezug auf die Aktivitäten chinesischer Unternehmen in Afrika. Eine Fortsetzung bzw. Steigerung der Übernahmeaktivitäten in den Ökonomien der Triade könnte zudem jene Befürchtungen wiederbeleben, die hinter der Schutzgesetzgebung gegenüber Staatsfonds standen, etwa in Bezug auf den Schutz von Technologien und geistigen Eigentumsrechten. Andere Irritationen könnten sich schließlich aus den Auswirkungen dieser Übernahmen auf die Arbeitsbeziehungen in diesen Unternehmen ergeben, insofern Übernahmen nicht nur dazu führen können, dass Unternehmen in der Triade geschlossen (und Technologien in die Unternehmenszentralen transferiert) werden, sondern sich auch Spannungsverhältnisse zwischen einer staatlich gestützten Niedriglohnstrategie und den mitunter anspruchsvollen Institutionen der industriellen Beziehungen in der Triade aufbauen können (vgl. *Nölke/Taylor* 2011, S. 322-325, *Taylor/Nölke* 2010, S. 147, 163-165). Konflikte für die internationale Politik können sich schließlich auch aus den unterschiedlichen Präferenzen in Bezug auf globale Institutionen der Wirtschaftsregulierung ergeben, etwa in Bezug auf geistige Eigentumsrechte oder Wettbewerbspolitik. Bei einer weiteren Zunahme des ökonomischen und politischen Gewichts der Schwellenländer könnten deren Unternehmen und Regierungen dazu übergehen, westlich-liberal geprägte Normen offen herauszufordern, anstatt diese nur durch selektive Implementation zu unterlaufen (vgl. den Beitrag von *McNally* in diesem Themenschwerpunkt).

Ob das Konfliktpotential dieser unterschiedlichen institutionellen Präferenzen von Großunternehmen innerhalb und außerhalb der Triade offen ausbricht, wird nicht zuletzt von der zukünftigen Form der Integration multinationaler Unternehmen aus Schwellenländern in globale Wertschöpfungsketten abhängen: In jenem Maß, in dem diese Unternehmen auch höherwertige Stufen der Kette abdecken, besteht die Möglichkeit, dass sie ebenfalls Wert auf den strengen Schutz geistiger Eigentumsrechte legen oder auf die globalen Finanzmärkte zur Finanzierung von technologieintensiven Investitionen angewiesen sind – und insofern die Interessengegensätze zwischen „Staatskapitalisten“ und liberal-westlichen Kapitalisten mittelfristig reduziert werden (*Taylor/Nölke* 2010, S. 166). Eine Kritik der engen Zusammenarbeit zwischen staatlichen Stellen und multinationalen Unternehmen in Schwellenländern sollte sich aus westlicher Perspektive allerdings ohnehin verbieten: Ganz abgesehen davon, dass im Kontext der Finanzkrise viele westliche Unternehmen nur durch massive staatliche Stützungsmaßnahmen überlebt haben, stand schließlich auch beim wirtschaftlichen Aufstieg Deutschlands, Japans und der USA im 19./20. Jahrhundert der Staatskapitalismus Pate (*Wooldridge* 2012, vgl. auch den Beitrag von *ten Brink/Nölke* zu diesem Themenschwerpunkt). Ein genauerer Vergleich der verschiedenen

Formen und Wellen des Staatskapitalismus dürfte daher ein interessantes Feld für zukünftige Forschung darstellen.

Anmerkung

- 1 Ich danke Heather Taylor für die langjährige Zusammenarbeit und die vielfältige Inspirationen zu diesem Forschungsthema. Dieser Beitrag entwickelt Argumente weiter, die zunächst in *Nölke/Taylor* (2010), *Taylor/Nölke* (2010) und in *Nölke* (2011b) skizziert wurden, er beruht auf Forschung, die durch die COST Action IS905 „Emergence of Southern Multinationals and their Impact on Europe“ unterstützt wird.

Literatur

- Abu-El-Haj, Jawdat*, 2007: From Interdependence to Neo-Mercantilism: Brazilian Capitalism in the Age of Globalization, in: *Latin American Perspectives* 34 (5), S. 92-114.
- Brennan, Louis* (Hrsg.), 2011: *The Emergence of Southern Multinationals: Their Impact on Europe*, Houndmills/New York: Palgrave Macmillan.
- Buckley, Peter J./Clegg, Jeremy L./Cross, Adam R./Voss, Hinrich*, 2010: What Can Emerging Markets Learn from the Outward Direct Investment Policies of Advanced Countries?, in: *Sauvant, Karl/McAllister, Geraldine mit Manfred Maschek* (Hrsg.), *Foreign Direct Investments from Emerging Markets*, Houndmills/New York: Palgrave Macmillan, S. 243-276.
- Claar, Simone/Nölke, Andreas* (Hrsg.), 2012: Tiefe Integration in den Nord-Süd-Beziehungen (Themenheft), *Journal für Entwicklungspolitik* 28 (2).
- Clifton, Judith/Comin, Francisco/Diaz Fuentes, Daniel*, 2007: Transforming Network Services in Europe and the Americas: From Ugly Ducklings to Swans? In: *Judith Clifton/Francisco Comin/Daniel Diaz Fuentes* (Hrsg.), *Transforming Public Enterprises in Europe and North America*, Houndmills/New York: Palgrave Macmillan, S. 3-15.
- Dunning, John H.*, 1986: The Investment Development Cycle and Third World Multinationals, in: *Khan, Khushi M.* (Hrsg.), *Multinationals of the South: New Actors in the International Economy*, Houndmills/New York: Palgrave Macmillan, S. 15-47.
- Fan, Peile*, 2011: Innovation, Globalization, and Catch-up of Latecomers: Cases of Chinese Telecom Firms, in: *Environment and Planning A* 43, S. 830-849.
- FAZ* 2009: Inder als Käufer deutscher Mittelständler wichtiger, *Frankfurter Allgemeine Zeitung*, 1.1.
- FAZ* 2012a: Chinesen nutzen Krise zur Schnäppchenjagd, *Frankfurter Allgemeine Zeitung*, 24. 8.
- FAZ* 2012b: Indisches Gericht weist Bayer ab: Pharmakonzern wehrt sich gegen Patentverletzungen, *Frankfurter Allgemeine Zeitung*, 18.9., S. 17.
- Flynn, Matthew*, 2007: Between Subimperialism and Globalization: A Case Study on the Internationalization of Brazilian Capital, in: *Latin American Perspectives* 34 (6), S. 9-27.
- Giersberg, Georg*, 2012: Deutschland bleibt großer Exporteur von Unternehmen, in: *Frankfurter Allgemeine Zeitung*, 23.7. S. 12.
- Goldstein, Andrea*, 2007: *Multinational Companies from Emerging Economies*, Houndmills/New York: Palgrave Macmillan.
- Grätz, Jonas*, 2012: „Russland“ als globaler Wirtschaftsakteur: Handlungsressourcen und Strategien der Öl- und Gaskonzerne, Doktorarbeit, Frankfurt: Goethe Universität.
- Jackson, Gregory/Deeg, Richard*, 2006: How Many Varieties of Capitalism? Comparing the Comparative Institutional Analyses of Capitalist Diversity, MPIfG Discussion Paper 06/02. Köln: Max-Planck-Institut für Gesellschaftsforschung.
- Jost, Thomas*, 2012: Much ado about noting? State-controlled entities and the change in German investment law, *Columbia FDI Perspectives* No. 71, June 4.
- Hall, Peter/Soskice, David*, 2001: An Introduction to Varieties of Capitalism, in: *Hall, Peter/Soskice, David* (Hrsg.), *Varieties of Capitalism: The Institutional Foundations of Comparative Advantage*, Oxford: University Press, S. 1-68.

- Hassel, Anke/Lütz, Susanne*, 2010: Durch die Krise aus der Krise? Die neue Stärke des Staates, in: dms – der moderne staat, Heft 2/2010, S. 251-271.
- Mathews, John A.*, 2002: Competitive Advantages of the Latecomer Firm: A Resource-Based Account of Industrial Catch-Up Strategies, *Asia Pacific Journal of Management* 19, S. 467-488.
- Mirza, Hafiz/Giroud, Axèle/Wee, Kee Hwee*, 2011: The Rise of TNCs from the South, in: *Brennan, Louis* (Hrsg.), 2011: The Emergence of Southern Multinationals: Their Impact on Europe, Houndmills/New York: Palgrave Macmillan, S. 13-41.
- Musacchio, Aldo/Lazzarini, Sergio G.*, 2012: Leviathan in Business: Varieties of State Capitalism and their Implications for Economic Performance, <http://ssrn.com/abstract=2070942>.
- Nölke, Andreas*, 2011a: Transnational Economic Order and National Economic Institutions. Comparative Capitalism Meets International Political Economy, MPIfG Working Paper 11/3, Köln: Max-Planck-Institut für Gesellschaftsforschung.
- Nölke, Andreas*, 2011b: Non-triad Multinational Enterprises and Global Economic Institutions, in: *Dag Harald Claes/Carl Henrik Knutsen* (Hrsg.), *Governing the Global Economy. Politics, Institutions, and Economic Development*, London/New York: Routledge, S. 277-291.
- Nölke, Andreas/Taylor, Heather*, 2010: Non-triad Multinationals and Global Governance: Still a North-South Conflict?, in: *Ougaard, Morten/ Leander, Anna* (Hrsg.), *Business and Global Governance*, London/New York: Routledge, S. 156-177.
- Nölke, Andreas/Taylor, Heather*, 2011: Indian Multinationals, Comparative Capitalism and Implications for Global and Host Country Economic Institutions, in: *Brennan, Louis* (Hrsg.), *The Emergence of Southern Multinationals: Their Impact on Europe*, Houndmills/New York: Palgrave Macmillan, S. 317-330.
- Phillips, Nicola*, 2004: The Southern Cone Model: The Political Economy of Regional Capitalist Development in Latin America, London/New York: Routledge.
- Ramamurti, Ravi*, 2008: What Have We Learned about Emerging-Market MNEs?, Paper Prepared for Conference on Emerging Market Multinationals: Outward FDI from Emerging and Developing Economies, 9-10 October 2008, Copenhagen: Copenhagen Business School.
- Sauvant, Karl/McAllister, Geraldine/Maschek, Manfred* (Hrsg.), 2010: *Foreign Direct Investments from Emerging Markets*, Houndmills/New York: Palgrave Macmillan.
- Seiser, Michaela*, 2012: Europa droht bei Patenten die Schlusslaterne, *Frankfurter Allgemeine Zeitung*, 4.9., S. 15.
- Taylor, Heather/Nölke, Andreas*, 2010: Global Players from India: A Political Economy Perspective, in: *Sauvant, Karl/McAllister, Geraldine/Maschek, Manfred* (Hrsg.), *Foreign Direct Investments from Emerging Markets*, Houndmills/New York: Palgrave Macmillan, S. 145-171.
- ten Brink, Tobias*, 2011: Kooperation oder Konfrontation? Der Aufstieg Chinas in der globalen politischen Ökonomie, MPIfG Working Paper 11 /7, Köln: Max-Planck-Institut für Gesellschaftsforschung.
- van Tulder, Rob*, 2010: Toward a Renewed Stages Theory for BRIC Multinational Enterprises? A Home Country Bargaining Approach, in: *Sauvant, Karl/McAllister, Geraldine Maschek, Manfred* (Hrsg.), *Foreign Direct Investments from Emerging Markets*, Houndmills/New York: Palgrave Macmillan, S. 61-74.
- UNCTAD* 2010: *World Investment Report 2010*, New York: United Nations Conference on Trade and Development.
- Wells, Louis T.*, 1983: *Third World Multinationals: The Rise of Foreign Investment from Developing Countries*, Cambridge, Mass: The MIT Press.
- Wooldridge, Adrian*, 2012: The Visible Hand, in: *The Economist* (Special Report State Capitalism), 21.1., S. 1-3.

Anschrift des Autors:

Prof. Dr. Andreas Nölke, Goethe-Universität Frankfurt am Main, FB 03: Gesellschaftswissenschaften, Institut für Politikwissenschaft, Grüneburgplatz 1, 66323 Frankfurt/Main
E-Mail: a.noelke@soz.uni-frankfurt.de